

## ●2011 年度第 3 四半期決算説明会（IR）質疑応答議事録

日時 : 2012 年 1 月 31 日（火）17 : 30～18 : 30  
場所 : 富士通汐留本社 24 階大会議室  
説明者 : 代表取締役社長 山本 正已  
CFO 取締役執行役員専務 加藤 和彦

---

### 質問者 A

Q. 11 年度 3Q と 11 年度通期の IT 分野の業種別景況感について教えてください。

A. （加藤）

3Q は全体で前年比 105%の計画でしたが、実績も 105%となりました。業種別では産業が 103%、流通 93%、社会基盤はキャリア向けハードが伸びて 114%、金融 108%、地域・公共が 104%です。通期予想では、102%から 101%と下方修正しました。産業は 107%計画に対して 107%と日本のものづくり会社は着実に投資しています。流通は 3Q に若干落ち込みましたが年間では 102%、社会基盤は 105%、金融は 98%、公共・地域は 98%の見込みです。

Q. タイ洪水影響の営業利益へのセグメント別影響額を教えてください。

A. （加藤）タイ洪水の営業利益影響額は年間で 170 億円と見ていますが、一番影響の大きいセグメントはユビキタスソリューションで、100 億円です。このうち携帯電話は 3Q の影響を 4Q で回復します。他、デバイスソリューションで 60 億円、テクノロジーソリューションで 10 億円のインパクトがあります。

洪水影響のうち、HDD のコストアップによるものが 60 億円あります。これはドイツの F T S が 12 月に PC の納期を間に合わせるために、オープンマーケットから HDD を調達せざるを得なくなったことが響いています。またモバイルウェアはユビキタス 100 億円のうち半分くらいの 50 億円の影響が出ています。デバイスソリューションの影響 60 億円のうち 50 億円が LSI、10 億円が FDK 等の電子部品です。

Q. 受注に関しては、10 月の 2Q 決算説明会で前年比を上回るペースで推移していると説明がありましたが、足元の状況はどうですか。

A. （加藤）今月足下の受注は前年比増で推移していますが、出足が良いからといって安心は出来ません。ソリューション/SI では先日、富士通フロンテックが下方修正したようにハード周りの需要が落ちてきている面や、社会基盤のお客様の投資がハードウェアに配分され、SI が先送りされている面があります。

Q. 11 年度営業利益を下方修正し 1000 億円になりましたが、12 年度の営業利益水準をどのように考えていますか。

A. （山本）当社の通常の実力では 1500 億円と思っています。それを中期の目標である営業利益率 5%にいかにか近づけるかが課題です。

- Q. デバイスについては、固定費を下げる抜本的な対策を検討していますか。その検討の時間軸はどうなっていますか。年度末までに結論が出ますか。
- A. (山本) デバイスについては、このままの状態ではいけないと思っており、抜本的な対策を含め検討していく覚悟でおります。できることは、すぐに実行に移していきます。検討のスピードは上げていきますが、年度末が最終ターゲットということではなく、最適な解決を目指していきます。
- Q. 構造改革で追加費用がでることは考えなくてよいですか。
- A. (山本) 追加費用の可能性はゼロとは言えません。

#### **質問者B**

- Q. 2010年度の営業利益1,350億円から、2011年度の営業利益は1,000億円と350億円悪化することになりますが、震災の影響、タイ洪水影響、為替、コスト要因などにわけて350億円の変動要因を教えてください。
- A. (加藤) セグメントでみると、一番の悪化要因はデバイスです。さらに、モバイルウェアが震災、洪水影響から回復を見込めなくなり、赤字を見込んでいます。震災の影響は昨年度の4Q、今年度の1Qにまたがっているので、これをオフセットして考えると、洪水の影響、デバイスの市況悪化、円高、レアアースの高騰が変動要因となります。全体像でいえば、海外の不採算がなくなった分、サービスはもっと良くなるはずでしたが、国内のテクノロジーソリューションの売上が前年並にとどまり、開発費が重い状態が続いたため、前年比で大幅な減益という厳しい結果になりました。
- Q. LSIの損益が4Qにかけてどの程度改善するのかを教えてください。
- A. (加藤) LSIの4Qは、稼働率の変化もありますが、9ヶ月間投資してきた開発費の回収が開発費収入という形で増益に貢献します。さらに製品出荷が上向くことで、4Qは3Q比で大幅な改善を見込んでいます。
- Q. 来年度にかけては、震災の影響や洪水のマイナス影響が無くなるということで、営業利益1,500億円位はクリアできると思いますが、それ以外は改善の要素はないのでしょうか。来年度への考え方についてもう少し教えてください。
- A. (山本) 中期目標の営業利益率5%を目指すためには、売上の拡大よりもコストダウンが一番重要になります。プロダクトだけでなくサービスデリバリーのコストダウンも行い、構造改革を継続して行うことで、利益率の改善を進めます。先日SE会社の再編を発表しましたが、こういった具体的な施策を進めることで、12年度以降コストダウンにつながっていくと考えています。また、グローバルについても様々な施策を打っているので、来年度以降利益率も改善できると考えています。
- Q. 大型商談やスパコンについては、どのように考えていますか。
- A. (山本) 2012年度以降大型の案件もでてくるものと期待しています。

## 質問者 C

Q. 海外年金について、制度変更の交渉を進めているというお話を以前頂いたと記憶していますが、その後どうなったのでしょうか。また、数理計算の前提を今後どうお考えになっているのか教えてください。

A. (加藤) 海外年金制度変更の対応は着実に進んでいます。ただし、今後英国で問題になるかもしれないと危惧しているのは、EU 圏内において割引率の設定に、各国の中で最も低い利率を採用するという制度の導入が検討されていることです。これを導入すると、PBO が大きく膨らむことになり、英国の企業のほとんどが大きな影響を受けます。そのため、英国はこの制度に対して反対を表明しています。

Q. 先ほどの説明を聞いていると、IT サービス事業における粗利益が下がってきているように感じましたが、実際はどのようなのでしょうか。下がっているとしたら、それはいつから起きているのでしょうか。一時的なものではなく、今後続くようであれば先々の売上・利益への影響が懸念されます。

A. (加藤) 商談の小口化により、マージンの低いビジネスが増えています。今年度は特に大型案件が少ない底の時期にあたっています。小口案件は一般に価格競争も厳しい傾向にあります。そうした状況に対応するため、プロジェクトの開発効率化に役立つ、標準化ツールの開発を進めており、まだ完成していませんが一部のプロジェクトで適用を開始しております。また、先ほど山本がご説明しました SE 会社再編により、リソースやノウハウの流動性を高め、稼動を上げることで採算性を改善できると考えています。更にクラウドビジネスの展開を加速するためのリソースシフトを進めています。クラウドを核に周辺ビジネスで 2 倍の関連売上が期待でき、来年度以降の成長が十分に期待できます。

(山本) クラウドが進むことで、SI/ソリューション売上が落ち込む可能性があると考えていましたが、実際は前年並みで落ちていません。汎用機からオープンシステムに移行し、お客様は常に新しいシステムを求めており、システムの更新周期が早まっています。そうした環境下で、クラウドが拡大していく流れでも SI/ソリューションが落ち込むことはないと思っています。

Q. 半導体事業について今後どうするか考えるとのお話がありましたが、検討にあたって何を重視して考えるのでしょうか。事業間のシナジーや、利益寄与等、何に重きを置いて検討されるのでしょうか。その優先順位を教えてください。

A. (山本) 半導体事業は、2 年前にファブライトを志向することを決断し、実際に取り組んできました。最先端 LSI は当社プロダクトの重要な構成部品ですが、ファブライトでも当社の求める LSI を作る仕組みは出来てきました。当社が設計し TSMC が製造するという形が出来、適用商品も増えてきました。今後富士通の中で半導体をどこまで自分たちでやるべきか、ファブライトの次をどうするか答えを出す時期が来ていると認識しています。

Q. ファブライトを進めることはあっても、逆に製造能力を拡大する考えはないと理解しているのでしょうか。

- A. (山本) ファブライトを進める中で、開発と製造の能力を需要にマッチさせたいと考えています。残念ながら現在の市況においては、当社の製造能力は、余裕があり過ぎると思っています。これをどう需要にマッチさせるかが、当面の課題と認識しております。
- Q. IT サービスで先行投資負担があるとのことでしたが、12年度はどうなるのでしょうか。今年度より増えるのでしょうか。
- A. (山本) 足下の事業環境は大変厳しいものがあるが、当社は研究開発投資は落としていません。クラウドサービスや、ビッグデータを取り込むプラットフォームの開発は形になってきました。投資のピークは終わったと言えます。12年度は大幅に増えることはありませんが、大幅に減ることもなく11年度の延長線上といったレベルになると見えています。

#### **質問者D**

- Q. 海外売上げの地域別状況を教えてください。
- A. (加藤) 欧州周辺地域では、英国は政府系の落ち込みをまだ民需がカバーできるまでには至っていません。欧州大陸はドイツの伸びが足踏み状態ですが、欧州地域ビジネスの2割を占め、高い伸びを示しているトルコ・ロシア・中東ビジネスが今後も伸びるとドイツの減速をある程度カバーできます。もう一つやらなくてはならないのはインド市場です。ここをドイツ FTS のオペレーションがどう開拓していくかが一つのキーワードになってきます。そのため、12年度にかなり投資があるかもしれません。北欧地域は一部大型案件が先送りになっていますが、それが4Qに稼働し、ストック型の月額ビジネスがうまく回り始めることにより、安定した収益を生み出すことができます。
- Q. トルコ・ロシア・中東でのビジネスの特徴を教えてください。
- A. (加藤) ほとんどハード周りです。欧州地域中心にサーバ統合が進んでいます。単なるPCの箱売りだけではなく、サーバについても拡販が進んでいます。

以 上