

## ●2011 年度決算説明会（IR）質疑応答議事録

日時 : 2012 年 4 月 27 日（金）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 年度の構造改革費用 151 億円による 12 年度以降の効果について、項目別に教えてください。
- A. (加藤) 構造改革費用は、大きく分けると半導体の岩手工場の事業譲渡、富士通テンの国内生産体制の再編、海外における人員合理化です。海外の人員合理化については、新年度の 4 月から一部効果が出始め、年度内に費用が回収できるものと考えています。ただ、欧州の人員合理化は簡単にはいかず、時間がかかると思っています。富士通テンに関しては、固定費の削減がモバイルウェアの損益改善のための一つの要素だと考えており、1 年強くらいのペースで回収を見込んでいます。半導体では岩手工場の譲渡をおこないますが、ビジネス自体は富士通セミコンダクターが続けるので、そういう意味で効果が出るのは多少時間がかかると思いますが、将来のビジネスのリスクを大きく軽減する効果があると思っています。
- Q. 半導体の岩手工場を切り離す決断をされたわけですが、他の 2 工場について今どういう考えていらっしゃるのでしょうか。もう一段踏み込んだ考えがあるのでしょうか。
- A. (山本) 岩手工場の譲渡は我々が目指しているファブライトモデルに従って、長期的に見て固定費を削減するという目的で決定しました。半導体事業のあるべき姿をこれからも模索していく中で、構造改革は進めていきますので、その内容がまとまった段階で発表させていただきたいと思っています。
- Q. 国内の業種別の IT 景況感について 4Q の実績と 12 年度の予測数値を教えてください。
- A. (加藤) 4Q は全体で前年比 105%となりました。業種別では産業が 110%、流通 110%、社会基盤は 110%、残念だったのが金融で 91%、公共・地域がヘルスケアを含めて 105%です。そういった意味では 4Q は少し巡航速度に戻ってきたと言えると思います。2012 年度は、全体で 103%の伸びを見込んでいます。産業は 113%を計画しています。プロジェクトが大体見えてきているので、さほどぶれるとは思っていません。流通は上期下期ともに前年を上回り通期で 107%を見込んでいます。社会基盤は下期に伸張して年間では 103%と見ています。上期はフラットですが、状況いかんではそれも改善できると考えています。金融は上期は振るいませんが下期でそれをカバーして年間で 101%、公共・地域も上期は振るいませんが政府関連予算が決まり次第動き出して下期でなんとかカバーし、前年並み(100%)を見込んでいます。

## 質問者B

- Q. サービスセグメントの12年度の考え方について教えてください。12年度は売上が前年比487億円増、営業利益は同59億円増との計画です。増収効果の半分を英国の年金対応で打ち消されるとのことでした。またテクノロジーソリューション全体で設備投資が116億円増加し、その大部分がサービスなので、減価償却費が増加するのではないかと思います。海外のリストラ効果も含め、利益の増減要因を教えてください。
- A. (加藤) 海外の年金負担増がなければ100億円強の営業利益が出せたはずですが、不採算は抑制できる前提で計画を立てています。全社減価償却費の半分近くはサービスセグメントで、さらにその大半はデータセンターです。データセンター商談は年率25%ペースで増加しています。投資を先行して行ない、ある程度キャパシティを用意しないと、お客様の要請に応えられなくなります。データセンター投資の減価償却費用への増加インパクトは、20~30億円になります。

## 質問者C

- Q. 不採算案件について、2010年度は200億円位国内外で発生したと思いますが、11年度の不採算の状況はどうだったのでしょうか。
- A. (加藤) 11年度の不採算金額は、10年度に比べて大きく減少しました。特に海外は、プロジェクトアシュアランスの効果がでたことで、大きく減少しました。一方で11年度は国内で不採算がでましたが、これは当初あまり大きな規模の商談ではなかったため、アシュアランスが入っていなかったもので、不具合が重なったことで結果的に費用が大きく膨らんでしまいました。但し、11年度ですべて対策を打ちましたので、12年度以降さらに膨らむことはありません。
- Q. 海外の売上未達分は、12年度への延伸というお話がありましたが、本当にすべて延伸なのでしょうか。それとも一部受注できなかったものもあるのでしょうか。
- A. (加藤) 一部ハイエンド系のHDDがタイ洪水の影響により入手できなかったため、欧州で延伸となってしまった商談がありました。これについては、部品が揃い次第4、5月に売上があがります。ただし全てが延伸とは言えず、無くなってしまった商談もあります。
- Q. 全社/消去850億円について、年々金額が増えているように思いますが、本当にその金額で着地となるのでしょうか。それとももう少し圧縮できるのでしょうか。
- A. (加藤) バッファーフを含めたつもりはありません。様々な戦略投資として、使いたいと考えています。グローバル展開をより進めていくためには、富士通グループ全体でグローバルにお客様に対応していくための共通ツールを強化していかなければならないと考えています。また、クラウドなどの戦略投資については継続して行っているため、前年に比べ、費用が積みあがっています。但し、12年度後半あたりからは、回収も意識しながら進めていきたいと考えています。
- Q. 13年度の全社/消去は、減少すると考えてよいのでしょうか？
- A. (加藤) そう考えています。

## 質問者D

Q. 英国年金問題について、上期中に目途をつけたいとお話でした。具体的な進捗状況について教えてください。

A. (加藤) 英国金利が下がる余地がまだある中で、リスクが高い状況を改善するためにPBO自体を下げる施策を打ちたいと考えています。

運用面でも、英国主体の運用だけではいけないと思っています。グローバルベースの資産運用をやる必要があると認識しています。

Q. 海外のサービス事業について、足下の受注環境を地域別に教えてください。

A. (加藤) 海外ビジネスは、足下3月では大型案件の受注はありませんでした。一方、いろいろな入札案件含め大型商談はあります。それをどれだけとれるかが、今後のサービスの伸びを左右します。英国政府系の商談は小口化が始まっているので、今後は小さい案件を取りつづけなければなりません。また、民需系は、同業他社もこの市場に注力してくるので厳しい状況になっていきます。その中どれだけ当社が商談を獲得できるかが、今後のポイントになります。

11年度は北欧で大型案件が取れたので売上が伸びてきました。豪州は国レベルのネットワークサービス商談を昨年獲得し、それが今年の売上に寄与してきます。各国とも政府系が厳しいので、民需ビジネスを取りに行くのが基本方針です。ただし、足下の売上は11年度までにとった大型商談がベースラインとして効いてきます。それに加えて、今後どれだけ民需系商談を獲得できるかが、12、13年度の売上につながってきます。北米は大きな商談が2つ獲得できました。一つについては、11年度4Qから売上が立ち上がってきました。12年度は1年間フルに売上寄与してきます。もう一つの案件も12年度後半から売上に寄与してきます。

アジア圏では、中国にデータセンターを作りました。政府系も含め、今後どれだけのお客様を獲得できるかが、今後の中国での売上に影響してくると見えています。

Q. 半導体事業再編の最終的な目的は何でしょうか。富士通としてリスクを落とすことが目的ですか。それとも、競争力のある半導体メーカーを作ることに関心があるのか、そのためには一定の負担もやむを得ないと考えているのですか。リスクを落とすための譲渡なのかそれ以外の目的があるのか可能な範囲で教えてください。

A. (山本) 第一に、富士通にとって半導体そのものは、引き続き当社製品を支えるコアテクノロジーであり続けると認識しています。一方で、当社全体の損益から見て、半導体ビジネスは必ずしもコアというわけではなく、損益安定化は大きな課題です。もう一つ考えなくてはならないのは、日本の産業を支えてきた半導体産業を今後どうするのか、ということです。これらの3つの問題に対する解を見つけなければなりません。今後も慎重かつ大胆にいろいろなことを検討していきます。

Q. 年金の将来リスクを回避するために、一定のキャッシュアウトを早めに実施することも検討していますか？

A. (加藤) 一つのやり方としてそういう手段があると認識しています。

## 質問者E

Q. デバイスソリューションの11年度4Q営業利益は31億円ですが、その内訳を教えてください。また同セグメントの12年度1Qと2Q見通しを教えてください。

A. (加藤) 31億円の内訳はLSI事業と新光電機等電子部品で半々です。LSI事業のBBレシオは3ヵ月移動平均では1を超えていましたが、3月単月で見ると厳しい数値となっています。3月の受注状況から12年度1Qは厳しいと見ています。2Qは1Qよりも所要が増え好転すると見ており、確定受注に結び付けることができれば、2Q以降安心して考えると考えています。

Q. 12年度のLSIビジネスを先端・基盤別に教えてください。

A. (加藤) 稼働率で見ると、先端は90%超で想定しています。また基盤は1Qが約70%、場合によっては60%台で推移し、2Q以降は70%前後で推移すると見ています。

Q. 国内業種別のIT景況感では、金融は良くないとの説明でしたが、メガバンクの大型商談はいつごろから収益に貢献しますか？

A. (加藤) メガバンクの大型商談については、どの会社が受注するかは決まっていません。もちろん受注できれば良いと思っています。

以 上