

●2012 年度第 1 四半期決算説明会（IR）質疑応答議事録

日時 : 2012 年 7 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 : 取締役執行役員専務 CFO 加藤 和彦

質問者 A

- Q. 一部報道されているような半導体ビジネスをめぐる状況について、どのように進捗しているのでしょうか。途中経過でも結構ですので教えてください。
- A. ノーコメントとさせていただきたいと思います。
- Q. 携帯電話のチップの出荷遅れによる調達や販売計画、利益への影響はどう見えていますか。
- A. 携帯電話のチップ供給問題については、4 月の段階で計画に織り込んでいます。その意味では携帯電話は計画線上で動いています。2Q は昨年度の 4Q 並みの売上を期待できると見込んでいます。

質問者 B

- Q. IT 景況感の 1Q 実績と、2Q を含めた上期の見方について教えてください。
- A. 1Q の前年比を業種別にご説明します。産業は 106%（前回計画 105%）、流通は 102%（前回計画 105%）、社会基盤は 131%（前回計画 120%）、金融は 99%（前回計画 97%）、公共・地域は 99%（前回計画 95%）です。上期の方向感を説明すると、産業、流通は 1Q の数字を上回る計画、社会基盤は 1Q 大きく上回りましたが、上期では前年比小幅な伸びにとどまると考えています。金融、公共地域は前年割れの水準を見込んでいます。1Q の受注はリーマンショック前の水準に戻っており、注残も抱えているので、このまま 9 月にかけて計画通り進捗すれば、下期計画達成の確度も高まると考えています。
- Q. PC は欧州市場が厳しくなり、各社新興国への展開を加速し価格競争が激しくなっていると思いますが、欧州の悪化をどの程度リカバリーできるのでしょうか。
- A. インドも含む新興国のビジネスで考えると、一番のコンペティターはレノボです。新興国向けのローエンドモデルは、価格競争激化で非常に厳しくなっています。為替リスクについては、ドイツではドルで部材を購入し、ユーロで販売しているのでユーロ/ドルレートの影響を受けますが、新興国向けはドルで部材を購入しドルで販売するので、新興国向けビジネスが増えた分、2 年前よりは為替変動への耐久性がついていると思います。損益は、拡販費を抑え、またローエンドに偏ったモデルミックスを 2Q 以降きちんとコントロールすることで、対応していきたいと考えています。
- Q. 半導体工場の稼働状況について、1Q 実績と 2Q の計画について教えてください。
- A. LSI は自動車の生産回復などに伴い 1Q から 2Q にかけて、稼働率が上がると考えています。具体的には、先端の稼働率は 1Q の約 90%から 2Q は 90%半ばに、基盤は 1Q の 60%半ばから 2Q は約 70%に改善すると見込んでいます。

質問者 C

Q. 海外ビジネスの現状について教えてください。収益は期初想定との比較でどの程度認識が変わりましたか。採算改善の取り組みを教えてください。

A. 欧州は英国は期初計画通りですが、採算面についてはオリンピック明け以降、政府が案件の値下げを求めてくるリスクを考慮する必要があります。現在それに対応できるようコスト削減を進めています。また、ドイツ国内の IT 投資が抑制され始めた点が懸念されます。ハードウェアで為替のマイナス影響や拡販費増によって採算が悪化しましたが、今後は拡販費用を削減していきます。早く欧州各国首脳には景気対策を出していただきたいです。またオーストラリアや北米はほぼ計画線ですが、政府系を中心に出足が鈍く見えます。各国とも予算削減の可能性があり、それが当社にどの程度影響があるかは、まだ見えない状況にあります。

Q. 来年度からの年金会計制度改正の影響や英国年金の割引率が実勢金利より高い点について、どう考えているか教えてください。

A. 割引率の低下は、英国年金のリスクと言えます。試算では、割引率 1%下落で 600 億円年金債務が増えます。4 月の決算発表時に英国年金のリスクについてお話ししたところ、様々な金融機関から提案をいただいています。この提案の中から我々に最適な策を選択し、12 年度終了時までには手を打ち、リスクを軽減したいと考えています。ただし年金のバイアウトは考えていません。

Q. 中期計画はいつ、どういったタイミングでアップデートされますか。

A. 様々な経営課題について方針を検討しており、上期中のアップデートは難しい状況です。

質問者 D

Q. 1Q は 250 億円の赤字でも、計画から若干の上ぶれとのことですが、表面的には昨年からサービスを除いて各セグメントとも悪化に見えます。公表している上期の全体の営業利益からすると、計画では 2Q から大幅に改善すると見ていると思いますが、主要なセグメントがそれぞれどのように改善されていくのか説明して下さい。

A. 年初から 2Q で大きな増益となる計画でした。2Q に携帯電話で前期比大きな増益を見込んでいます。また、当社のテクノロジーソリューションのビジネスパターンとして、例年 2Q、4Q に売上、利益が集中しますが、今年度も 1Q から 2Q にかけて各セグメントの売上がかなり積み上がって、そこで損益が改善していくと見えています。

国内の 1Q の受注はリーマンショック前までの規模感になりましたので、SE グループの仕事量はかなりあるという状況で、そこに不安感を持っていません。逆にリスクは、デバイスと欧州の PC ビジネスで、欧州 PC はこれ以上採算性を悪くすることはできないので、これをどうやって改善していくかが喫緊の課題です。

Q. アルカテルがかなり厳しいリストラを発表して、欧州のビジネスが厳しい状況のようですが、御社の北米のキャリアインフラビジネスにもそういう傾向が出てきていますか。

A. 他社はどうか分かりませんが、当社では、受注面で昨年 3Q から北米キャリアビジネスに減速感が出てきています。そういった中で、当社は昨年度北米光伝送ビジネスで 10

億ドルを超える売上を達成し、シェアもトップでしたので市場に対して遅れはとっていないと思っています。

- Q. 2Q にかけて LSI の先端も基盤も稼働率が上がっていくということでしたが、世の中を見ていると景況感に不安もあります。そのあたりは大丈夫ですか？
- A. 6 月は、基盤、先端とも稼働率は上昇傾向です。2Q の画像処理 LSI の引き合いは強いと思っています。

質問者 E

Q. 国内の受注がリーマンショック前の水準に戻ったとのことでしたが、前年同期比でどういう伸びになっているのでしょうか。また 2Q 以降は 1Q 比でどう変化しますか。

A. 売上ベースでは前年比一桁の伸びですが、受注は前年比 110 数パーセントです。久方ぶりにもどってきたという印象です。サービス、SI、サーバ系を含めて高い伸びになっています。これは特定の大型商談に依存したのではなく、産業系を中心に全般的に伸びてきています。更に公共系で後半にかけて次の大型商談が控えています。国内は堅調だろうと見ています。

Q. 携帯の損益は、2Q は昨年度下期並みとのお話でしたが、それは 4Q に近い水準なのですか？それとも下期を均した水準ですか。

A. 2Q の売上規模は昨年度 4Q 規模並になると思います。逆に言うと 1Q が低過ぎでした。新製品投入の端境期が極端すぎて、震災後よりも悪い結果でした。

Q. 欧州の PC を中心とした問題について、1Q 時点でどの程度のインパクトでしょうか。販促費用抑制でどれくらいの改善が期待できますか。余剰在庫のような別の心配はないですか。PC 事業について、何をどういったスピード感で対処するのか教えてください。

A. PC のコストアップ要因として、昨年度 3Q に HDD 供給問題が起きました。部材確保のために当時かなりの HDD を集め、更に供給契約を結ぶといった対応をしました。この HDD の値段がようやくタイ洪水前水準まで値下がりしてきました。1Q までは価格がまだ完全には戻っていませんでした。メモリも値段がまた下がってきて、コストダウンの余地が出てきています。しかしこれは他社も同様ですので、シェア獲得のための価格競争が起きたときに、どうするかをよく考えなければなりません。プロダクトミックスをハイエンド品にシフトすることが重要です。

Q. 国内 IT 受注の 10 数%の伸びは実力値なのでしょうか？それとも震災影響で昨年 1Q が緩慢だった反動なのでしょうか？

A. リーマンショック後、顧客は IT 投資判断を先伸ばしにしていますが、ここに来て、顧客のグローバル展開に伴う IT 投資の高まりなど、本格的な回復感が出てきています。またクラウド関連ビジネスは、昨年度 1000 億円の売上規模でした。今年度 1Q は 200 億円規模で、前年比 115%です。足下ではかなりクラウド系にシフトかかっていると言えます。もう一つはデータセンタービジネスで、デマンドが強く、建屋をもう一棟早急に建設着手しないと間に合わないという状況です。リーマンショック前水準の受注

数字が実力かといわれれば、本来はそれくらいの水準だと思っています。2Q が終わった時にこれだけの注残があれば、今後数年はいいだろうと言えるかなと思っています。

質問者 F

Q. 携帯電話の出荷台数の 1Q 実績と 2Q の計画について教えてください。

A. 1Q は前年同期比 75%、2Q は前年同期比、1Q 比ともに大幅に伸びる計画です。

Q. PC が赤字となったのは、国内と海外どちらでしょうか。

A. PC の赤字は、海外が大きな要因です。

Q. 通期売上を下方修正しましたが、欧州のリスクをどの程度織り込んでいるのでしょうか。

A. 売上の下方修正は、為替分のみです。本業については、今回修正していません。英国政府の予算削減要求などが懸念されます。また、ドイツでのビジネスがどの程度目標を達成できるかが大きなポイントになります。既に様々な対策をとっていますので、なんとか今回修正した計画については、達成したいと考えています。

質問者 G

Q. 1Q 国内は受注 2 ケタ増とのことでしたが、SI、サービス、サーバのどれが良かったのですか。また受注の水準はいつごろがピークですか。リーマンショック前もしくは 2000 年問題の前の 1999 年近辺でしょうか。

A. 1Q でもっとも高い伸びを示したのは、キャリア向けのネットワークプロダクトビジネスですが、サーバやサービスも高い伸びを示しており、前年比 100%を下回るものはありません。また受注は 2000 年問題前が一番高かったと思われます。リーマンショック前の 2007 年辺りの受注も高水準です。また今後は、今年度後半から来年にかけて、大型商談の機会が控えています。

Q. 1Q 所在地別の営業利益を見ると、欧州が前年比 42 億円の悪化、米国も赤字で同 33 億円の悪化となっています。この理由を教えてください。

A. 欧州は PC の採算悪化です。米国の赤字はキャリア向けネットワーク機器需要の弱含みが理由です (PC と回答したが訂正)。

Q. 国内受注が多かった 99 年を 100 とすると、07 年や 12 年から 13 年にかけてはどのくらいの大きさでしょうか。ピーク時の山の大きさを教えてください。

A. 正確な数字は今申し上げられないですが、リーマンショック前に戻ったということは、ようやく当社ビジネスが巡航速度に戻ったということです。

Q. 国内のキャリア向けネットワークが好調とのことですが、ハード系かソフトサービス系どちらが好調でしょうか。

A. キャリア向けビジネスはサービス周りも伸びてきましたが、ハード系の方がトラフィック増に対応する形で高い伸びを示しており、年間でも高伸長が期待できます。

以 上