

●野村インベストメントフォーラム 2012 ラージミーティング 質疑応答議事録

日時 : 2012年12月4日(火) 14:00~14:50
場所 : パレスホテル 4F カンファレンスルームII
説明者 : 代表取締役社長 山本 正巳

質問者A

- Q. 欧州ビジネスの状況について、昨年は少しずつ収益を改善させるというご説明だったと思いますが、現状苦しい状況が続いています。マクロ要因、PC事業の問題、その他固有の要因など、いろいろあると思いますが、現在の状況についてご説明ください。
- A. 拠点単位で見ると、うまくいっている拠点とそうでない拠点があり、その総和が現在の海外ビジネスの状況となって表れています。英国は不採算がなくなり、収益は大きく改善していますが、3年前に完全子会社化した富士通テクノロジーソリューションズ社（FTS）は、ハードウェア事業が6割強を占めており、サービス化が思うように進んでいません。その結果、景気の影響を受けやすいPC事業が、欧州景気の悪化により減速し、12年度は厳しい状況となっています。PC事業のコスト構造とFTSの事業ミックスを変えていくことが必要です。

質問者B

- Q. 欧州ビジネスについて、足下では予期していないレベルの景気影響があったと思います。何が起きても大丈夫な体質に改善する取り組みというのは、今、どのレベルまで来ているのでしょうか。
- A. 体質改善の取り組みは、5合目以下といったところです。収益性が上がってきています。グローバル化の狙いとして、国内外のグループが共通の商品ポートフォリオを持ち、ボリュームとノウハウを共有することを考えています。そうしなければ、国内と海外の相乗効果が出てこないと考えます。
- 欧州大陸の中心であるFTSは、富士通が得意とするサービスビジネスをまだ出来ているとは言い難く、プロダクトビジネスが中心になっています。そのため、国内のサービスビジネスのノウハウが活かされていません。サービスビジネスへのシフトを進めるための改革を今年度中に行いたいと思います。

質問者C

- Q. デバイスの工場の売却についてご説明がありましたが、今後も構造改革は続けていくのでしょうか。
- A. 構造改革はまだ道半ばです。この先も構造改革を行っていきます。

質問者D

- Q. サービスビジネスは、ローコストオペレーションになっているのでしょうか。例えば、インドを活用するといった取り組みは進めていますか。
- A. オフショアは、開発や運用サポートなどで既に活用しています。インドなどのオフショア拠点には、約 5,000 人のリソースを持っています。今後も、時差を生かしたサポートセンターの展開など、オフショア活用を進めていきます。

質問者E

- Q. 英国年金債務問題について、金利がどのくらい上がれば問題は解消するのでしょうか。
- A. 金利以外にもインフレ率など様々な要素で変わってくるので、一概には言えません。今回、英国年金基金への拠出を行う事でリスク低減を図り、その後更なる手を打っていきたくと考えています。

質問者F

- Q. IFRS への移行について、現状、どのようにお考えなのでしょうか。
- A. IFRS への取り組みは、日本の企業の中では先行して準備を進めてきました。実際に会計基準を切り替えるには、考慮すべき諸事情がありますが、着実に準備を進めています。
- Q. 富士通にとって、半導体事業はコアビジネスなのでしょうか。
- A. 半導体そのものは、コアだと思っています。例えばスパコンの心臓部を構成している CPU は差別化の重要な要素だと考えています。これを自社で設計することは必要と思いますが、自社で製造する必要性は必ずしもありません。昨今の分業化が進む中で、得意分野に特化するべきと考えています。
- Q. サービス分野では、メガバンクの次期システム構築の話など、動きがあるようですが、他の業種を含め、来期への手応えについて教えてください。
- A. IT は経営に欠くことのできないものになっており、足下の堅調さは今後も続き、ますます IT 依存度は高くなっていくと見ています。今は、産業、流通の分野がけん引役となっていますが、金融分野でも、新たな投資が始まれば、当社としては追い風になると考えています。

質問者G

- Q. ビッグデータについて、セールスフォース・ドットコムとの提携が発表されていましたが、富士通の戦略を教えてください。
- A. ビッグデータは、従来の IT に対する追加市場になると考えています。ビッグデータを使った新しいビジネスモデルが、企業にとってはなくてはならないものになり、日本だけでなく、世界で新しいイノベーションを生み出すと思います。それに備えるために、データを分析する基盤やインフラについては、自社で開発しましたが、今後はそ

れを更に徹底的に磨いていきたいと考えています。

- Q. 昨今は、既存の IT ベンダーが苦戦し、一方でインターネット関連企業が急成長してきています。こうした業界の変化について、どうお考えですか。
- A. 生き残っていくためには、確実に自社の「型」を持たないとダメだと考えます。ハードウェアの会社がソフト・サービス化を図ってうまくいっていない例もありますが、富士通は、従来からプロダクトとサービスのインテグレーションというビジネスモデルです。これを富士通の「型」として磨き上げ、武器としています。投資家の皆様から見ると、富士通は動きが遅いように見えるかもしれませんが、そのモデルは確実に進化しています。

以 上