

●2012 年度通期決算説明会（IR）質疑応答議事録

日時 : 2013 年 4 月 30 日（火）18 : 30～19 : 35
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 正巳
取締役執行役員専務 CFO 加藤 和彦

質問者 A

- Q. 構造改革効果の 13 年度計画への組み込まれ方をもう少し詳しく教えてください。特に人員削減と緊急人事施策それぞれでどれだけ効果を出すのかを教えてください。
- A. (加藤) 半導体と海外ビジネスの構造改革効果は 250 億円を見込んでいます。セグメント別では、テクノロジーソリューション（テクソリ）で 100 億円、ユビキタスで 20 億円、デバイスで 130 億円、を見込んでいます。テクソリの 100 億円と、ユビキタスの 20 億円は、海外ビジネスにおける構造改革の効果です。
- また、その他の分野での人事施策やコスト削減で 200 億円の効果を見込んでいます。内容は主にコーポレート費用圧縮関連で 40 億円、残りの 160 億円が人事関連施策によるものです。人事関連施策の効果は、テクソリが一番大きく、ユビキタスとデバイスは若干です。
- Q. 三重工場譲渡と SoC（システム LSI）新会社の件は、いつ完了する前提で 13 年度計画を立てているのですか。
- A. (加藤) SoC、三重については、13 年度は事業が残る前提としています。交渉の進捗次第で数字は変化すると考えています。

質問者 B

- Q. 12 年度、13 年度の国内 IT の景況感について、業種別の動きも含めて教えてください。
- A. (加藤) 4Q だけを見ると、全体で前回計画 106%に対し実績は 104%と、最後の追い込みがなかなか思ったように行かなかったと言えませんが、12 年度通期では計画通り前年比 103%の伸びとなりました。12 年度通期の実績を業種別に見ると産業が 109%、流通が 103%、社会基盤が 102%、金融だけが前年から落ち込み 97%、公共・地域が 104%という結果になりました。13 年度通期は全体で前年比 104%の伸びを計画しています。業種別には、産業は 12 年度の勢いが持続する見込みで前年比 110%、流通は 106%、社会基盤は 104%、金融はようやく少し戻り 104%、公共・地域は抑え気味に見ており 102%とそれぞれ見えています。
- Q. ユビキタスソリューションでは携帯電話が厳しいということを強調されていますが、13 年度の上期・下期の売上の内訳のイメージを教えてください。下期にかけて、キャリアによる絞り込みが行われていくと思いますが、どのようにシェアを取り戻す予定ですか。
- A. (加藤) 12 年度は 2Q に新機種の上売が大きく伸びましたが、13 年度はそういったこ

とはそれほどないと見ており、上期と比べると下期の方が若干売上が大きくなる予定です。

- Q. 13年度、システムプラットフォームでは、UNIXサーバ中心に増収の予定とのことですが、外から見てみると Oracle 社との間に微妙な距離感が出来ているように感じています。今後の戦略の方向感を教えてください。
- A. (山本) システムプラットフォームは大きく分けて IA や UNIX、メインフレームといったサーバ、ストレージ、ミドルウェアを中心としたソフトウェアに分類できますが、12年度は IA サーバ、ストレージ、ミドルウェアなどソフトウェアは堅調でした。13年度もこの勢いで行けるのではないかと見ています。12年度は UNIX サーバの新機種発売前の端境期となりましたが、13年1月末に新機種である M10 を発売開始し、今、受注が獲れ始めています。13年度はこの M10 の拡販効果をかなり見込んでいます。Oracle 社とは M10 を共同開発し、具体的な製品化は富士通が行いました。日本では富士通が、グローバルでは Oracle 社が中心に販売します。Oracle 社との関係は開発分業も含め良い関係を継続していますし、M10 の販売についてもそんなに心配していません。

質問者 C

- Q. 13年度計画で人事施策やコーポレート費用の削減効果を 200 億円としていましたが、2月の経営方針説明時に緊急施策も含めて 400 億円の効果と聞いていたと思います。金額が違う背景を説明してください。
- A. (加藤) 15年度に向けて 400 億円の削減を行なっていきます。今回の人事施策については、緊急施策も含まれていますが、コーポレート費用の更なる圧縮も含め、恒久的な施策を加える為に、様々な内容を検討しています。
- Q. LSI の営業損益を 80 億円の黒字と計画していますが、事業売却の話が前提であるならば、損益ゼロで計画するのが普通ではないでしょうか。穿った見方をするならば、13年度営業利益 1,400 億円計画の数字を作るために、数字を積んだように見えますが、黒字計画にした理由を教えてください。
- A. (加藤) 構造改革関連の交渉が成立したとしても、認可等手続きが必要で実際の事業移管がすぐにできるわけではありません。13年度に交渉がまとまり、最終契約が結ばれても、クローズするのは 14年度にずれ込む可能性があります。従って、今回の計画では、SoC と三重工場については現状のまま残る前提の方が判り易いだろうと考えました。契約のクローズが早まれば業績にマイナスに作用する可能性はあります。
- Q. 欧州でリストラを進めていますが、ドイツの富士通テクノロジーソリューションズ (FTS) や英国の富士通サービス (FS) を見ると、人員が富士通本体よりも多すぎる気がします。事業規模からすると、更に人員削減が必要ではないかと考えますが、欧州ビジネスの収益改善に向けた施策のご説明をお願いいたします。
- A. (山本) 13年度の計画では、構造改革効果がまだフルに出ていません。FTS の人員削減は、手続きに則って進めており、13年度の人員削減効果は 50 ミリオンユーロ強しか

みておりません。最終的には 150 ミリオンユーロの効果があると見ており、14 年度になれば、その数字に近い効果がでると見ています。また、リストラ効果だけではなく、ビジネスポートフォリオの整備が重要です。グローバルなビジネスポートフォリオの共通化を徹底的に進めていきます。

- Q. 構造改革後の営業利益率は 5%前後のイメージですが、そのレベルで満足されるのか、グローバルでの競合相手の一桁後半から二桁の営業利益率との比較ではまだ低く見えますが、どうでしょうか。
- A. (山本) 海外ビジネスも営業利益率を 5%に引き上げていきたいと考えています。それでもグローバルでの競合他社に比べると低いという指摘は確かにそうです。しかし我々の海外ビジネスはまだ投資先行型であり、まずは 5%を確実に出せる体制を作ることが大事であると考えています。富士通オーストラリアや FS も年金費用を除けば 5%を達成しており、米国とドイツのビジネスの収益力を上げていけば、海外ビジネスでも 5%を達成できると思っています。

Q. 13 年度の体質改善効果 200 億円を緊急対策と恒久対策に分けて教えてください。

- A. (加藤) 緊急対策、恒久対策それぞれ半分ずつです。
- (山本) まだ、コスト削減効果に含めていない施策も実施しています。早期退職優遇制度や外部リソース削減で人件費が減った分は効果に入れていますが、この他に間接部門から営業など直接部門に 300~500 人を動かしていますが、その効果はまだ体質改善効果に含めていません。13 年度のパワーシフトがどの程度効果をもたらすか、数字で示せるように考えたいと思っています。

質問者 D

- Q. 13 年度の LSI の売上計画は前年比 6%増と、市場の成長率より高く見えます。市場成長率の前提を教えてください。また、マイコン・アナログ事業の譲渡による影響も、あわせて教えてください。
- A. (加藤) 13 年度 LSI 売上の伸び率が高く見えるのは、12 年度の水準が低かったこと、スマホ向けの売上増が期待できることが要因です。マイコン・アナログ事業は、開発部門が移るだけで、国内の販売は今後も FSL グループの販社が行います。ものづくりは、会津で委託を受けて行います。マイコン・アナログ事業の売上規模は年間 500~600 億円規模ですが、その内、スパンションが行う海外ビジネスの 100 億円程度が減少するイメージです。
- Q. IBM の決算をみると、成長が鈍化しているように見えますが、富士通のグローバルビジネスの状況を教えてください。
- A. (山本) 世界全体で見ると、市場の伸びはなくフラットだと見ています。米国は好調を維持しますが、中国は少し成長が鈍化するなど、地域別には景況感に差が出るとみており、全体で見ればフラットになると考えています。その前提で、こういった施策を行えばよいのかを考えています。

質問者E

Q. 13年度の税率の前提と、標準税率と比較した際の差異を教えてください。

A. (加藤) 税率は 30%台で見えています。税金費用が多く見えるということでご質問をいただいたのかもしれませんが、通常範囲だと思っています。上期は税効果が取れない赤字子会社の部分がストレートに純損益に効いて、税金が多くなって見えますが、年間でみれば通常の税率水準です。

以 上