

●2013 年度第 2 四半期決算説明会（IR）質疑応答議事録

日時 : 2013 年 10 月 31 日（木）17：30～18：20
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. IT 関連の受注状況について教えてください。1Q 決算説明会で受注が強いというお話でしたが、2Q や足下はいかがでしょう。業種別に教えてください。
- A. 上期の受注は非常によかったです。非常に高い水準で、前年同期比で二桁増となりました。10 月も順調です。
売上ベースで見ると上期全体で前年同期比 103%でした。2Q は 103%を計画していたのですが、実績は 105%になりました。
上期の前年比を業種別に見ると、産業が 106%、流通が 100%、金融が 107%、社会基盤が 93%、官庁を含む公共・地域で 111%でした。公共では、官庁系とヘルスケアが堅調でした。
通期予想は、前回計画の 104%を見直して 105%にしました。業種別には、産業が 108%、流通が 106%、金融が 104%、社会基盤は国内キャリアを中心にリカバリーする計画で、前回と同様に 104%、公共・地域は 106%で見えています。
- Q. 下期の携帯電話の出荷台数予想が、上期に比べて大幅に増加する要因は何ですか。何かリスクはあるのでしょうか。
- A. 上期実績が 130 万台で、下期計画台数は倍以上のイメージとなっています。リスクとしては、今回販売した新機種が、NTT ドコモのおすすめ機種に選定されましたが、これがエンドユーザに受け入れられるかということです。受け入れられれば計画は達成できると見えています。
- Q. 半導体事業の再編について、進捗状況を教えてください。
- A. 基本的に進捗しています。前回、9 月を目途とお話しましたが、遅れています。遅れている理由は、各社の方針が纏まらないためです。しかし、真剣な話し合いが続けられております。
三重工場の件は、市況が悪い中でビジネスプランを何度も見直しています。もう少しお時間を頂きたいと思います。

質問者 B

- Q. 不採算案件の金額規模はどれくらいですか。また、今後の見通しを教えてください。
- A. 上期の不採算の規模は、サービスの利益率に対して 1%くらいのマイナスインパクトが上期にありました。9 月度で大体収束してきていますので、下期は大きな損失は出ないと思っています。アシユアランスを強化して、このような過ちを起こさないような対策をとっています。

- Q. 携帯電話について、上期の実績 130 万台は従来計画に対してどの程度下ぶれたのでしょうか。また、下期がどのように進捗していけば、順調に推移していると判断できるのでしょうか。
- A. 上期の 130 万台は従来計画から 30%ダウンくらいのイメージです。下期は、従来計画から 2 割ダウンのイメージです。年間ベースでは前年度実績から 4 割ダウンのイメージです。下期によりやく NTT ドコモにおすすめ機種にして頂けたので、納品した台数が売り切れてさらに追加発注を頂ければ、本当に強くなって戻ってきたといえると思います。

質問者 C

- Q. 海外のサービス事業に関して、地域別に今どのような状況にあるのか、為替の影響を除いたローカルカレンシーベースで教えてください。
- A. 地域別で見た場合、英国、そしてドイツは堅調に推移しています。一方、オーストラリアは、ナショナルブロードバンドビジネスが今年の 1Q で終わりました。そのため、年間ベースでは、オーストラリアの減少が一番大きく見えますが、全般的には堅調に推移しています。英国の政府系ビジネスでも、1Q で受注できないと思っていた商談を獲得出来ました。そうした点からも、あまり心配する必要はないと思っています。これからグローバルの大型商談が軒並み出てきますので、これらを着実に獲っていくことで、14 年度につなげていける形になるでしょう。ただ、従来のように急いで受注して不採算にならないように、現在、契約を含めて色々なチェックを行っています。下期に期待したいのですが、何があるか分からないので、保守的に見ている所があります。
- Q. 前回の決算で、携帯電話の出荷台数年間 400 万台でブレークイーブンポイントを目指すとのことでしたが、今回の下期の計画では 290 万台がブレークイーブンポイントになるとの説明でした。これは、コスト構造が変わっていないのか、それとも利益は堅めで見て、台数の方はアグレッシブに見ているのかを教えてください。
- A. 携帯電話は月産 30 万台でブレークイーブンになるような体制にしようと思っています。その意味での開発費用の圧縮など様々な手を打ってコストダウンを進めています。2Q から体制づくりを進めていますが、計画には追い付いていません。なぜ月産 40 万台強でないとブレークイーブンにならないかという、12 年度出荷分の品質問題があるからです。今上期、赤字拡大要因の半分くらいと考えてください。品質問題がなければ、月産 30 万台でブレークイーブンはターゲットに入っています。下期もこのインパクトが続きます。ただし 12 年度後半以降に出した機種は手戻り率が改善しており、品質問題は 14 年度に入るころには収束を迎えると考えています。後は通常のオペレーションでのコスト削減となっていきます。
- Q. 半導体の足元の受注状況や BB レシオ、今後の見通しについて教えてください。
- A. 2Q の BB レシオは 0.8 に留まっています。スマートフォン関連がスローダウンしており、3Q にはあまり期待できません。4Q に回復感が出てくるかを確認することが必要です。

上期で所要が増えた分、下期を減らして、年初計画通りのベースを見ています。他社商材の売上に関しては、下期にかなりアグレッシブな数字が入っていたので、それを今回見直しています。

質問者D

- Q. 研究開発費は前年度比で 110 億円少ない 2,200 億円の計画となっていますが、上期の実績はほぼ前年並みでした。従って、下期は前年度よりも研究開発費が 100 億円程度減少することになりますが、それによる収益性の改善効果が下期に大きく表れるのはどのセグメントでしょうか？
- A. 研究開発費はグループ全体での数字になりますので、個別セグメントの額は記載されていません。その前提でご説明しますと、ネットワークプロダクトはかなり研究開発費を増やします。一方で、デバイスソリューションではアナログ・マイコン事業を譲渡したことによって開発費が減少します。
- Q. 現在進めている構造改革に関して、半導体事業以外でも海外を中心に人員削減を実施するとのことでしたが、進捗状況はいかがでしょうか？
- A. 前年度末に、ドイツを中心とした人員削減に係る費用として引当金を計上しましたが、その時点での削減目標が 1,500 名でした。対象となる方々に退職いただくタイミングは今年度下期以降になると見込んでいましたが、実際には今夏までに多くの方々が退職し、9 月末時点で 1,500 名の半分以上が退職しています。下期中には対象者の大半が退職することになると思っており、当初想定よりも 1~2 か月早く進捗しています。今年度第 2 四半期も事業構造改善費用として特別損失を計上していますが、この中には北欧地域で実施した 100 名規模の追加的な人員削減が含まれています。同地域では通信機器メーカー向けを始めとして多くのビジネスを展開してきましたが、近年は仕事量が減少傾向となっていたため、人員削減を行ったものです。その他の地域では大きな問題は発生していません。

質問者E

- Q. NTT ドコモが iPhone を導入しましたが、今後の御社の携帯電話ビジネスに対するスタンスに従来より変化があるのかどうか、現時点での考え方を教えてください。ボードメンバーとして、もしこうしたらというものがあれば教えてください。
- A. スマホ市場の成長は基本的にまだ数年は続くと思います。市場の成長性、規模感から言うと、大票田にはちがいありません。そういった中で次の端末は何が来るのか。ウェアラブルなどいろいろ言われていますが、例えば、端末をタダで提供してサービスで儲けるというモデルに変化していくかもしれません。そこは見極める必要があると思います。そのときの競合は、今とは違っているかもしれません。従って、現時点では想定し難いというのが正直な話です。そうはいつでも、我々の取り柄は無線技術やサービスへの繋ぎであることを考えると、フロントのビジネスをやっていく上では、重要な武器にはちがいがないと思っています。ただこれをやっていくためには、こんな大きな赤字を出してはやっていけません。最低でもある一定の物量と利益を出しながら、

サービスへの展開に繋げていくようなモデルに変えていく、というのをひとつの方向性として考えています。それをいろいろな表現で、ユビキなんとかと我々は使っていますが、具体的には、車にも絡むし、すべての領域に我々の携帯系が絡みます。大切にしていけないといけないというのが共通認識になっています。

- Q. 御社はらくらくホンを手掛けられていてフィーチャーホンが強いわけで、ここは続けられると思います。あとは、スマホを NEC やパナソニックのようにやめるのか、現状のボリュームで続けるのか、もう少し減らすのか、何かアイデアはありますか？
- A. 基本的にはキャリアやみなさんが何をお使いになりたいのかということ。アップルなのか、サムスンなのか、富士通なのか。サービスやアプリケーションの問題につながってくると思います。そのときに我々の提供するものが見放されない限りは、ある一定のボリュームさえ出てくれれば、なんとかなります。それがフラッグシップ機という表現になりますが、これが年間 100 万台出れば、基本的にこのビジネスはやり続けられると思っています。それが今年もフラッグシップという認定がなかなか出ません。ようやく秋冬モデルで認定されました。これが今後とも 100 万台出れば、我々のやっていること、この赤字も無駄にはならない、と思っています。その意味では、これはやめてはいけない、という認識です。

質問者 F

- Q. 半導体の構造改革の件で、最近になって交渉ペースが上がったというようなお話でしたが、そのきっかけになったようなことがあれば教えてください。
- A. 基本的には SoC の関係者が多いわけですが、9 月になんとかしようという約束でやってきたけれども、なかなか詳細までの合意にいたりませんでした。ですが、時間が過ぎていけば過ぎていくほど、従業員を含めて不安になってきます。その中で、急いでやらなければ、とようやく関係者の意識が合ってきたということです。人の非難ばかりをするのではなく、やはりいいものを作ろうということで意識が合ってきたと思ってください。

以 上