

●2014 年度第 1 四半期決算説明会（IR）質疑応答議事録

日時 : 2014 年 7 月 31 日（木）18 : 00～19 : 00
場所 : 富士通汐留本社 24 階大会議室
説明者 : 執行役員常務 CFO 塚野 英博
執行役員 広瀬 陽一

質問者 A

Q. 第 1 四半期の営業利益は計画に対して、どの程度上振れたのでしょうか。

A. 計画では第 1 四半期は若干の赤字を見込んでいましたが、実績は 72 億円の黒字でしたので、ほぼ利益分が上振れ分とご理解ください。

Q. PC と携帯電話の営業利益を教えてください。

A. PC が 70 億円強の黒字、携帯電話が 2 桁前半の黒字です。

Q. 全社の営業利益計画を上回った要因は、ほぼ全てユビキタスソリューションだと考えてよろしいのでしょうか。

A. 最も大きな上振れ要因となったのは PC です。携帯電話も上振れました。サービスはほぼ計画通りでしたが、前年同期比で見ると、2013 年度第 1 四半期にオランダの年金バイアウトを行ったことによる一時的な利益があったため、その反動により減益となりました。

Q. 半導体事業の再編の発表がありました。これによって 2015 年度のシステム LSI 事業の利益はどうなりますか。2014 年度は 80 億円の営業利益を計画していますが、2015 年度はゼロになるようなイメージで良いのでしょうか？

A. 本日発表した再編の内、連結を外れるのは SoC 事業の統合新会社のみです。その新会社も、販売は販売子会社である富士通エレクトロニクスを經由して行われます。そのため、2014 年度の営業利益には 2 桁前半の影響が見込まれますが、売上ではあまり影響が出ません。それ以外は引き続き連結対象となるため、少なくとも 2015 年度の業績に影響はありません。

Q. 2016 年度は分社化された製造関連の新会社が連結対象から外れているかどうかによって影響の有無が変わってくるということでしょうか。

A. 2015 年度から 2016 年度という時間軸で考えた場合は、大きくは変わらないだろうと思います。ただし SoC 事業統合新会社については、独立した後は独立した事業体として販売チャネルも含めて様々な考え方が出てくることも考えられます。

Q. 製造関連の新会社が今後さらに変化していくのは再来年度以降ですか。

A. システム LSI 事業の今後の道筋はすでについていると考えていただいても結構です。しかし、それによる業績上のインパクトがすぐに出るということではありません。

質問者B

- Q. 第1四半期にSIの不採算案件はありましたか。先般、他社の決算発表で結構大きな損失がありましたので、心配しています。今後、色々とプロジェクトも逼迫していると思いますのが、リスクはないのでしょうか。
- A. アシュアランス機能を徹底していますので、国内外の不採算はきちんとコントロールされています。第1四半期は僅かに発生しましたが、今後はないと思っています。
- Q. 以前は利益率が低くても将来のために取る、ということがあったと思いますが、今期はそういう商談があってもコントロール出来るようになったということでしょうか。
- A. 今年は少し特徴があると思っています。注残やパイプラインを見ると上期はサービスが比較的スローで、下期に上がってきます。かなり利益率が高いものを拾っていける環境だとご理解ください。
- Q. 国内ITの業種別景況感を教えてください。
- A. 第1四半期は、産業が100%、流通が104%、金融が108%、社会基盤が112%、公共・地域が113%、全体では108%でした。通期では、公共・地域でまだマイナンの影響が実感できず、そこだけ100%を割れます。その他は好調で、通期全体は第2四半期・第3四半期が少し低調になる分を見込んで、102%としています。

質問者C

- Q. 国内ITの第1四半期の受注状況について教えてください。また、昨年度の第2四半期から受注が上がってきたことで、今年度の第2四半期はモメンタムが落ちると言われていましたがどのようになりそうでしょうか。業種ごとの強弱も含めて教えてください。
- A. 受注はおしなべて期初から好調です。第1四半期は計画通りの数字が出ており、第2、第3四半期についてもスローではありますが、ほぼ計画どおりです。特に、第3四半期から第4四半期にかけては受注も固まっており、パイプラインも豊富に持っていますのでかなり期待しています。
- Q. 第2四半期については予定どおりスローということでしょうか。
- A. サービスは好調ですが、昨年度に大型商談のあったサーバ関連において利益面での貢献があまり見込めないことが課題です。もう1つは、北米通信キャリアと新しい契約更改ができたのですが、契約更改が完了するまで受注が止まっていたこともあり、多少スローに見せている要因となっています。
- Q. 国内サービスは好調だがシステムプラットフォームが計画よりスローで、併せると期初見込みどおりの進捗ということでしょうか。
- A. その通りです。
- Q. LSI 構造改革で「道筋がついた」ということですが、時間軸としてはどのように考えているのでしょうか。
- A. イメージでいうと「中期」という状況です。

Q. 損益インパクトが出るのは「長期」ということでしょうか。

A. 3～5年中で何か変革あるだろうと思っています。

質問者D

Q. 海外の IT サービスの状況について、地域別の詳細をご説明ください。

A. UK やアイルランドを中心としてヨーロッパが好調です。オセアニアについては計画どおり改善しています。アメリカはほぼ前年並みです。アジアは少し悪かったという印象ですが、これは商談や市場環境が悪くなったというわけではなく、ビジネスのやり方が多少変わったのでその影響と理解しています。

Q. 北米の通信機器メーカーの中には売上を大きく下方修正しているところもあります。北米ネットワークについて、見通しを教えてください。

A. 現在北米ネットワークで供給しているのはフォトニクスという光伝送装置です。富士通は1兆円以上の稼働資産を持っていますし、特定の領域に関しては強みをもっており、お客様とはきちんとしたリレーションを保っているため、そこが大きな梃子になると考えています。

Q. 半導体については3-5年で道筋を、とのことですが、それが完了した暁には富士通の半導体の売上はどのくらいの規模になるイメージでしょうか。

A. 特定の年限の中とはあまり理解してほしくないのですが、最終的には限りなくイーブンに近い感じになると考えています。

Q. 現在、富士通の子会社を経由して販売している分や、持分法になる SoC やファウンドリーが今後富士通の子会社を経由して販売していく分も、将来は減っていくのでしょうか。

A. いつまでにとは申し上げられませんが、最終的には限りなくゼロに近いということになるかと思えます。CFO の立場としては、バランスシートからできるだけすみやかに外してボラティリティを低くしたいというのは考え方になると思いますが、一方でそこにこれまでかけてきた従業員の熱意や意志があるので、それをできるだけ活かしたいことも事実です。とくに SoC については、富士通はサーバのビジネスも持っていますので、開発などでそのテクノロジーは使いたいと思っています。自分の所要だけで養えなくなったリソースに対し、ほかの所要を広範に求めること、あるいは投資余力を持った人たちを取り込んでいく、それがいまやろうとしていることです。

質問者E

Q. 携帯電話に関して、第2四半期の利益は第1四半期の利益に対してどう変化しますか。

背景も含めて教えてください。また国内での SIM ロック解除導入の流れを踏まえ、富士通の携帯電話ビジネスについての考え方を教えてください。

A. 携帯電話の第1四半期は計画どおり益転できました。第2四半期はこの状態を何とか維持したいと考えています。

SIM ロック解除については、富士通が箱もののビジネスをコミットしているのではなくて、本来の呼び方は「ワイヤレス事業」だと思っています。ワイヤレステクノロジーがIoTやIoEが考える「あらゆるものが繋がる」世界に必要な技術であり、そうした部分で活かしていきたいと考えています。SIM ロックという姿は当然起きてくる話ですので、それにどう対応するか粛々と考えています。

Q. 第2四半期の出荷台数と利益の水準をどう見ているのでしょうか。

A. 年間310万台の計画を維持と考えていますが、この計画は固く見て立てています。第1四半期は90万台弱で、第2四半期はそれより2割減で見えています。この水準だと、開発費の削減やコストダウンを更に進めないとブレイクイーブン以上にはならないので、現在取り組んでおります。

Q. 国内PCの第1四半期の販売台数実績及び前年からの伸び率はどれくらいだったのでしょうか。また、第2四半期はどう期待しているのでしょうか。その結果、損益はどうかとお考えですか。

A. 第1四半期は129万台で、前年同期比で27万台増と好調でした。第1四半期にPCで得た利益は第2四半期の落ち込みをオフセットする位置づけとし、基本はテクノロジーソリューションで勝負するというのが現在の計画です。

Q. 第2四半期の販売台数見込みはどれくらいですか。

A. およそ120万台を見込んでいます。

Q. 半導体市場は、足下は好調なサイクルがきていると思いますが、今の状況下でリスクを下げる施策を取らないのでしょうか。

A. ある年限の中で確実に出来ると考えております。一方でご理解頂きたいのは、例えば会津のパートナーはアナログ専門メーカーです。このアナログ専門というのがポイントです。アナログ業界では8インチのシェルというのは、中身さえうまくコントロールできれば、シェルの寿命としては20年というロングスパンで生きていけると思っています。それに繋がる商品というのも見えておりますし、私の目論見通りになれば、素晴らしい工場になって、稼ぐモードになると思っています。

質問者 F

Q. 携帯電話事業において、上期・下期で費用面での変動要因がないか確認させてください。2014年度の上期は黒字化するかもしれませんが、下期には再び悪化するようなことはないでしょうか？

A. 2013年度損益に対して最も足を引っ張った要因は、機種数と1機種当たりのカラーバリエーションでした。2012年度頃、出荷台数を増やすために対応するキャリアの数を増やし、機種数を増やし、カラーバリエーションも増やしました。しかし、どれがヒットモデルとなるか正確には読めないため、結果的に多くのものを持たなければなら

くなりました。さらには技術的な障害も抱えてしまい、市場に不信感を抱かせることになってしまいました。このような背景から、現在では機種数、カラーバリエーションを絞り込んでいます。こうした変更により、後々の修理などの工数を減らすことに寄与してくるものと考えています。もう一点は、従来は最先端テクノロジーを詰め込んだフラッグシップモデル指向が強かったのですが、これをある程度スタンダードモデル指向へと変えることも行っています。このようなテクノロジーのコントロールを行うことによって、増加しがちな開発コストを抑えることが可能になってくるものと思っています。勿論、2013年度第4四半期に実施した工場の集約や開発リソースなどの削減といった構造改革は完了しており、その効果も出ています。

Q. 携帯電話事業をブレイクイーブン、もしくは若干の黒字にできたからといって、今後も継続していく意味が本当にあるのでしょうか？今後この事業を黒字安定化できたとしても、利益貢献度はそれほど大きなものにはならないのではないかと思うのですが、今後の戦略的な見直しをどのように考えているのでしょうか？

A. PCや携帯電話のハードウェアそのもので勝負していくつもりはありません。携帯電話事業はワイヤレス事業だと捉えており、そのワイヤレステクノロジーをどのように活用していくかが今後の課題だと思っています。時間軸については申し上げられませんが、今後の戦略的な転換については考えていかなければならないとは思っています。また、我々は携帯電話やPCをモビリティソリューションにおける人とのインターフェースと位置付け、サービスビジネスの中に組み込んでおり、今後もサービスの中の一要素として使っていく余地はまだあると考えています。

Q. サービス事業の第1四半期実績が増収減益となっている要因を説明してください。

A. 国内はパイプライン、受注残高などの各種指標を見ても確実に伸長が望めます。ただし、第1四半期は計画通りに収まってしまい、期待していた以上の大きな伸びはありませんでした。海外は増収であり、特に長く低迷していたUK&I、ドイツを中心とした欧州大陸が着実に収益寄与し始めたのは事実ですが、営業利益は前年同期にオランダ年金のバイアウトによる一時的な利益の押し上げ影響があったため、これをカバーするほどの増収には至らなかったのが実態です。

質問者G

Q. 仮に下期のパイプラインが予定どおりに来れば、下期の上方修正の可能性はあるのか確認させてください。

A. 今お答えはできませんが、頑張りたいと思います。

Q. 実際にこの3ヶ月間IFRSをやってこられて、経営の中で考えが変わったことはありましたか。

A. 3ヶ月では実態としてはまだそれがどういうものかあまり理解できていないところがあります。プラスに効いたところは、フルに享受しています。一方で、従来は営業利益に入っていなかった項目のプラスマイナスによって上に振れたり、下に振れたりすることに慣れていないのが実感です。

- Q. 事業部では、昔は営業利益や経常利益で管理していて、特損はずっと事業部が持っていて、CFO が変わった時に特損がボンと出るような感じがありましたが、今はこまめに事業部が損失をコントロールするような教育があるのですか。元々から無いのですか。
- A. 事業部も特損を出したり、廃却をやることにセンシティブになっていると思います。IFRS に移行するに当たり、社内教育も十分にやってきました。かなり認識はされていると思います。

質問者H

- Q. 年間配当 8 円は配当性向では 16~17%になると思います。市場では配当を増やすような要望も多く、30%は欲しいという声もありますが、今後配当性向についてはどのようにお考えでしょうか。
- A. 当社としては安定配当を前提に考えています。今現在、至近に配当性向を変えることは考えていませんが、投資家の皆様への還元ということは当然考えていきたいと思えます。業績がある一定の水準に達した時が見直すタイミングと考えています。
- Q. それは例えば、純利益が大幅に増加したら配当性向を引上げるというようなことでしょうか。
- A. その通りです。

以 上