

●2014 年度第 2 四半期決算説明会（IR）質疑応答議事録

日時 : 2014 年 10 月 30 日（木）17:15~18:15
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. 国内 IT 景況感について 1Q と 2Q の実績、下期に向けての見方について教えてください。

A. まず、上期の数字を売上ベースでご説明します。上期の前年比実績は、全体で 101%、産業で 102%、流通で 100%、金融で 101%、社会基盤で 101%、公共・地域で 102% でした。2Q は 1Q が高かった分、多少反動があり、上期全体 101% に対して、全体で 96% でした。一方、下期だけの公表はしていませんが、通年は従来計画と同じ 102% です。

続いて 2Q 実績は、同じく売上ベースの前年比で、産業 104%、流通 97%、金融 95%、社会基盤 93%、公共・地域 94% でした。

昨年度 4Q と今年度 1Q の受注は大変高く、110% 前後の受注がありました。この受注は今年度下期に売上が偏っています。また、パイプラインについてもカバー率は高く、これから確実に受注に繋げていくところだと思っています。一方、金融と公共系では SE リソースに若干の逼迫感が出てきています。さらに商談を獲りたいという現状の中で、社内のリソースのやり繰り、パートナー様の協力のほか、できるだけ収益性や継続性の高い商談を優先的に獲っていくことを考えています。

Q. 前回の公表値と今回の上期実績の変化について教えてください。また、通期の見通しは変わらないのですか。受注環境が良くなっているとのことですが、SE リソースの逼迫に伴う残業代の増加等のコストアップは無いのですか。トータルで採算は良くなっているのか教えてください。

A. 2Q は前回、全体で 98% を計画していましたが、約 2% 未達でした。大型商談が集中していた反動が、特に公共、社会基盤、金融で大きく響きました。通期は変更ありません。下期はプラス基調です。

採算性については、高い利益率の商談を優先的に獲っていく感じになると思います。

SE リソースについてはコストアップの話が出ていますが、現在のところ、うまくコントロール出来ていますので、利益率は確実に上がり、利益が確実に増えていくという見方をしています。相対的には利益率の高い商談を獲っていく分、多少のコストアップ影響があったとしても利益を積み上げていきます。

Q. ビッグデータが広がりを見せる中で、リアルデータをどう取るかが大事だと考えます。

特に車関連では、富士通は富士通テンを子会社として持っている点が強みと考えますが、今後富士通テンをどうするつもりでしょうか。売却するのか、しないのであれば、どう活用するのか、教えてください。

A. 富士通テンを売却することは考えていません。富士通テンのビジネスは、よりソフトウ

エアに傾倒していく方向です。またビッグデータのような M2M やワイヤレステクノロジーを活用したビジネスに進むべく投資を始めています。一方でビッグデータには課題があると思っています。「データは誰のものか」ということです。車の世界では同じグループ企業内であっても、データの所有がまちまちで、活用は簡単ではありません。何らかの実証実験をしたい場合は個別にデータを入手するといったことをしています。出来れば、当社の SPATIOWL(スぺーシオウル)のような解析ツールを活用して、データから新たな価値を出して、サービスをお客様に提供していくことが理想的な姿です。IoTの世界においては、「つながる」ことが重要で、車という端末も無線によって繋がりを持つことができ、渋滞情報に限らず、バイタルデータなど様々なデータが行き来する世界を実現できると考えています。そうした考えのもと、グループ内で富士通テンとサービスビジネスのシナジーを生み出していきたいと考えています。

Q. CEATEC で野菜工場を出展されていましたが、新しい多角化についてどう考えているのでしょうか。ビッグデータビジネスの為に進めているのか、それ以外に半導体などの部品工場再生を考えているのでしょうか。

A. クラウドの基本的な考えは集約や集中の他に、基盤として、多くの参加者によっていろいろなソフトや機能がシェアできることが期待されます。農業クラウドはその一つです。実証実験を繰り返し、広く個人や専業農家の方々にもご活用頂き、生産効率化、コスト改善、需給的的確な配分等の実現に繋げていきたいと考えています。

質問者B

Q. 直近の新聞報道によれば、通信キャリアで追加コストダウンを進めてくる可能性がかなり高いようです。御社の携帯電話とネットワークの部門にいろいろな影響が出る可能性があると思いますが、それをどのように見ていらっしゃるのでしょうか？

また、海外の市場動向で、富士通から見て海外事業の環境が変わってきているというリスクを感じていますか。

A. キャリア様のコストダウンについては影響があると思っています。コストダウンの要請はあるかもしれませんが、SDN (Software Defined Network)やワイヤレスビジネスといった、ある意味でこれからはちがう世界で戦っていきたいと思っています。

また、海外市場動向ですが、IMF がすでに景気の減速宣言をしていることを考慮すれば、いろいろな局面が考えられます。いちばん怖いのは、浮いたお金が一つの出来事で一気に行き来して為替が変動することで、そこはシベリアに見ているつもりです。もう一つは地政学的なリスクです。各国の内政的な問題がどう動くかを見極めないといけません。今一番関心があるのがエボラ出血熱です。アフリカを植民地としていたイギリスやフランスには当社の大きなビジネスがありますので、これらの国に飛び火した場合には、大きな減速も考えられます。一方、当社はインフラサービスの会社です。長期的な契約で月々お客様からお金を頂く商売ですので、影響があったとしても直ちには効いてきません。そのため、今年度の計画は確実に達成できると考えています。

Q. 例えば、キャリアのコストダウンによって、らくらくホンがこの下期に大きな値下げが

あって業績が悪化するようなリスクはあるのでしょうか？また、富士通の海外の現地法人やマネジメントから市場環境が変わり始めたというようなメッセージはありますか？

A. ราวๆ หอนを取り扱っているの当社だけで、新機種も出して需要は好調です。追加投資もそれほどかからないので、これからも長く支えてくれるビジネスと考えています。

海外ですが、不採算プロジェクトは、上期はゼロに近いレベルに押さえ込みました。大きな案件では、スペインのカイシャ銀行様の ATM を含むメンテナンスサービスや、名前は出せませんがドイツの公共系でメインフレームを含む大きな運用サービスを受注しました。月額型のビジネスですので、いま現在のリスクによる影響が直接的に効いてくるという感覚は持っていません。影響があるとしても限定的だと見えています。

質問者 C

Q. システムプラットフォームの 2Q の営業利益は前年同期比で減益になっていますが、過去の実績と比較して 14 年度はかなり低水準に見えます。その理由を教えてください。

A. サーバやストレージ、ミドルウェアなどを含めたシステムプロダクトの商談では、公共分野を中心として、システム更改のタイミングが集中したり、逆に少なくなったりするサイクルがあります。そのサイクルに付随してシステムの保守メンテナンスビジネスも発生します。この様なビジネス構造の中、13 年度 2Q はその更改タイミングがかなり集中していました。一方で 14 年度 2Q は全くその逆で、システム更改商談の大きな谷間となったことが端的な要因です。ただ、3Q、4Q にかけてまた集中してくる見通しです。

Q. システムプラットフォームの下期の営業利益目標は 577 億円と計算できます。これは過去のトレンドと比較するとかなり高い目標のように思いますが、下期に利益計上できる確度の高い商談がかなりある、という理解でよいでしょうか。

A. その通りです。

Q. ビッグデータはテーマ性のあるビジネスだとは思いますが、プラットフォームの多様化が進んでおり、競合するプレイヤーも増えています。そのようなプレイヤーは富士通にとって脅威となり得ると思いますか。また、現状の日本市場の状況と併せて教えてください。

A. ネットワークプロダクト系企業、コンピューター系企業、インターネットサービス系企業が同じビジネス領域を狙いにいっています。その一つの表れが SDN や NFV (Network Function Virtualization) によって支えられるネットワーククラウドと呼ばれる領域です。ビッグデータビジネスについて議論される中で、BI (Business Intelligence)、BA (Business Analytics) と言ったキーワードがよく使われます。これらが活用されている好例として、ユーザーの嗜好に合わせて商品を提案してくれる機能などが挙げられると思いますが、これはまだまだ初歩的なものです。このような動きが、業種・業態を超えて繋がり、アプリケーションを介して提供されるような世界が立ち上がり始めています。富士通もそうした世界にも展開していきたいと考えています。

Q. 様々な統計データを見ると、日本企業の投資に占めるソフトウェア投資の比率が 25%、欧米企業の場合は 40% 近くになっています。そのギャップを埋めるような勢いで、日本

企業が一気にソフトウェア投資を増やしてくるような期待は持てるでしょうか。

A. 米国に比べると遅れていると考えます。その分だけ今後の成長余地が大きいとも考えられます。

Q. デバイスソリューションの営業利益は上期が約 100 億円で下期は約 140 億円の見通しですが、下期が上期比較で増益になる要因は何ですか。

A. 一つの要因は、大きなお客様が増産基調にあり、それを確実に収益に結びつけることが増益に繋がると考えています。すでに発表済みの SoC 新会社が 4Q 以降に連結から外れることを見込んでおり、それによって営業利益が若干削られるインパクトを反映させていますが、それでも今回計画の利益を達成出来ると見えています。基盤系の工場についても、生産の集約を進めることなどによって稼働率の向上を図っていきます。

質問者 D

Q. 下期に予定されているシステムプラットフォームの新商品とは何でしょうか？そして、それがどのように収益拡大に貢献するとお考えでしょうか？

A. 新商品はメインフレームの新機種です。これは国内のみならず、ドイツでもメインフレーム本体に加えてソフトウェア、運用サービスも含めた案件を獲得しています。とても利益率が高く、かつ長期の案件になります。メインフレームは長いサイクルで更新していく商品ですが、この新しいモデルが投入できるということです。

Q. 新機種はどの程度の業績インパクトがあるものなのでしょうか？

A. メインフレーム本体だけではないですが、ソフトウェアやストレージも含めて四半期で 200 億円から 300 億円規模の売上は狙えると考えています。

Q. 下期を 3Q と 4Q に分けた場合、特にテクノロジーソリューションではどのような売上イメージをお持ちでしょうか？

A. テクノロジーソリューション全体としては、売上比率は 3Q が 4 割、4Q が 6 割、もしくはもう少し 3Q が低いイメージです。4Q の比率が高いことについては、現在の注残やパイプラインの状況からも見てとれます。これは年初計画時から明確に見えていた状況です。特に SI に関しては、1Q から対前年比で高い受注が入っており、この売上が下期に予定されています。また昨年度の 4Q にも今年度の 1Q ほどではないですが、2 桁を超える高い受注が入っており、それが長期案件のものだったので下期が高くなっています。上期については低調でしたが、これは計画通りであり、上期の利益計画を上回ったのは 1Q のユビキタス系の貯金が残ったという状況です。

Q. 4Q に見えている強い受注というのはどのようなものなのでしょうか？

A. 1 つにはストック系のサービスビジネスが積み上がっています。特に月額系もしっかりと積み上がってきています。もう 1 つはハードと運用サービスや保守メンテナンスが一体となっているような案件が複数見えており、また既に注残で持っているものもあります。

質問者E

Q. 先ほど、足下の受注環境が良く、収益性の高いものを優先して獲れる状況になってきたとお話でしたが、来年の SI 事業は今年度よりも収益性が上がると考えているのでしょうか？

A. 当然ながら大規模で長期の仕事になるので、来年のほうが高くなるとみています。

以 上