

●2014 年度第 3 四半期決算説明会（IR）質疑応答議事録

日時 : 2015 年 1 月 30 日（金）17:30~18:30
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
財務経理本部 経理部 統括部長 磯部 武司

■質問者 A

Q. 半導体工場の現在の稼働率について教えてください。また、製品としてはどのようなものが多く出ているのでしょうか。

A. 三重 300mm はほぼフル稼働に近い状態です。会津 200mm は色々な施策を行った結果、80%近い稼働率になっており、これまでは赤字でしたが益転することを期待しています。製品として好調なのはスマホ関係です。もう 1 つはサーバ関係で、これらが牽引しています。

Q. 現在のネットワークプロダクトの事業環境をどのように見えていますか。

A. ネットワークプロダクトは複雑な市場環境です。中長期的には今後ますますトラフィックが増えて、それを新しいテクノロジーで吸収する必要があるので、将来は明るいと思います。しかし、足元では国内キャリアが 3Q に計画していたキャリアアグリゲーション対応や LTE-Advanced 対応基地局の導入が 4Q にスリップしました。また、海外では、北米キャリアが昨年に大型投資を行った関係で投資抑制を続けていました。年が変わり北米キャリアは新しい事業年度になったので、我々としては投資が再開されることを期待していましたが、その矢先、米連邦通信委員会が周波数帯オークションをやることになったので、キャリアはまた莫大な費用が必要になると思われれます。そのため、今後また投資抑制が続くことを懸念しています。ただし、将来的にはネットワーク設備が大きくなっていくので、どこかで大きな投資が出てくると期待しています。

Q. LSI でスマホ関係が好調とのことですが、ロジック LSI の売上に占めるスマホ比率はどの程度でしょうか。

A. 30%から 40%の間くらいのレベルです。スマホ市場はタブレットなども含め今後も引き続き需要拡大が見込まれます。

Q. 北米では、Verizon は設備投資を増やすとっており、一方 AT&T は減らすと言っています。トータルでは今年は富士通にとって良い事業環境なのでしょうか。

A. 具体的なお客様に関することには言及しませんが、当社のネットワークプロダクトビジネス全体では売上は横ばい以上になると見えています。ただし、相当頑張らなければならないと思います。

■質問者 B

Q. 業種別国内 IT 景況感を教えてください。また、現状の注残の増え方について教えてください。

A. IT 景況感ですが、3Q の売上実績ベースで前年比が、産業 107%、流通 105%、金融 108%、社会基盤 80%、公共・地域 100%、全体で 99%でした。通期予測は、産業 103%、流通 101%、金融 104%、社会基盤 100%、公共・地域 99%、全体で 101%です。注残の積み上がりについては、12 月期で前年比数ポイントのプラスです。中でも SI は良く、これから先を見ても受注状況はかなり明るいです。しかし、一部の業種、特にキャリアについては動向を注視していきたいと思えます。

Q. 年間の業績予想を見直す中で先行投資を増やすと言っていましたが、具体的には何を増やすのですか。

A. 先行投資は元々 250 億円程度と話してきましたが、より投資を加速させたい、特にテクノロジーソリューション分野の投資を増やすべきと判断し、次年度の前倒し分も含めて 300 億円程度と考えています。内訳としては、まずテクノロジーソリューションでほぼ半分。ヘルスケアなどのイノベーション系の投資や基礎研究開発で残り半分というイメージです。かなり加速しているのご理解下さい。

Q. 先行投資費用の中に使う予定のないものを入れているわけではなく、きちんと使い切るということでしょうか。

A. 使い切ります。本来はもっと投資を加速すべきと考えています。

Q. IT 景況感全体を見ると数値が下がっているように見えますが、それは社会基盤やハードウェアの下振れが原因ということで、SI については好調ということでしょうか。

A. その通りです。3Q でも社会基盤が前年比 80%で全体の数字を押し下げています。ですが、現在の受注や注残の状況を見る限り、4Q で挽回できると思っています。

■質問者 C

Q. 半導体でサーバ系が好調とおっしゃっていましたが、富士通のサーバ向けなのでしょうか。あるいはデータセンター系などで外部顧客向けなのでしょうか。

A. 主に自社製品向けが増えています。

Q. システムプロダクトは収益が 4Q に大きく偏るとのことでしたが、半導体の好調さとその数字は関連するのでしょうか。2Q、3Q と前年比で利益が伸びていない中で、本当に 4Q で利益は出るのでしょうか。

A. 昨年度の 2Q はメインフレームを含む大きな案件が複数あったので今年度の 2Q はその反動が出ました。逆に今年度は 3Q に大きな商談がありました。サーバ向け半導体の需要とサーバの売上には直接の関連はありません。3Q のサーバの売上が牽引したのはメインフレームであり、サーバ向けの半導体は対象機種が違います。4Q に我々が期待しているのは、メインフレーム、UNIX サーバ、IA サーバであり、これらの拡販によってシステムプロダクトの数字が積みあがってくると考えています。

Q. 4Q の営業利益については、昨年度実績が 806 億円で今年度見込みが 1,196 億円です。およそ 300 億円程度の増益になりますが、この差は IFRS に移行したことで昨年度実績に

半導体の構造改革費用が加わっている影響が大きいと思います。この増益分の内訳について教えてください。

A. 主には構造改革費用で約 200 億円。それ以外が本業での挽回に加え、為替の追い風を享受したとお考え下さい。

Q. デバイス以外では、前年度の構造改革費用の戻り要因はないという理解でよろしいでしょうか。

A. デバイス以外では携帯電話で構造改革費用分の改善要因がありますが、それ以外はありません。

■質問者 D

Q. 受注条件と採算性の改善状況について教えてください。2Q 決算発表の際、選別受注ができる状況になってきているとの説明がありましたが、現在はどうでしょうか。IT 市場では、特に金融や公共分野、また流通のビッグデータ関連ビジネスにおいて、SE 人材の逼迫感が顕著になってきているとも聞きます。2015 年度に向け、そのような状況が受注を選べる環境をさらに強め、収益性の改善に繋がる可能性はありますか。

A. 必ずしも選別受注ができるような状況にある訳ではありませんが、金融や公共分野を中心として人材の逼迫感が出てきているのは事実です。さらに受注拡大を目指すのであれば、パートナー様に協力をお願いしてリソースを増やしたり、もしくはオフショアを活用するといった施策が必要になると考えています。一方、金融・公共を除く民需系では多少状況が異なっており、お客様も IT 投資の内容に応じてオーダーの仕方を変えるようになってきています。そのため、売り手にばかり都合の良い環境になっている訳ではありません。

■質問者 E

Q. 3Q 実績は社内計画より 80 億円改善とのことでしたが、セグメントごとの内訳を教えてください。

A. サービスでプラス 30 億円、ユビキタス全体でプラス 20 億円、デバイスでプラス 50 億円、その他／消去でマイナス 20 億円です。

Q. 2015 年度の営業利益についてはどのようなイメージをお持ちでしょうか。

A. 来年度の数字は現在策定中ですが、原油安に端を発して、今後も政治的、地政学的リスクがあると考えています。為替動向も含めて不確定要素がありますので具体的な数字はお答えできません。

■質問者 F

Q. 国内 IT 景況感について 2Q では流通が足踏みとのことでしたが、足元では業種ごとにどのような状況でしょうか。主に 4Q を見据えて教えてください。

A. 全体的には好調ですが、弱いのは社会基盤です。産業は大変好調になってきました。流

通は産業ほどではないですが堅調になってきました。今後はキャリアの動向次第ですが、社会基盤がしっかり固まってくれることを期待しています。

Q. 産業が大変好調とのことですが、産業の中でもどのような業界で好調な動きが見られるのでしょうか。

A. 業界を言ってしまうとお客様が特定されてしまうのでお答えできませんが、基本的にラージアカウントでグローバルにビジネスをされているところが大変好調です。

■質問者G

Q. 産業分野は夏まで弱かったのがここに来て急によくなっているのは他社も同じようです。富士通は特定顧客のようですが、他社では中小型案件を積み上げてよくなったという話を聞いています。外部環境が変わると止まりやすいのが産業とっていますが、富士通の見方は違うのでしょうか。金融分野と同様にこの先 2~3 年の大型案件が盛り上がり始めていて、来年度の見通しは大丈夫ということでしょうか。

A. 分かりやすくイメージしてもらうために大手顧客を強調しましたが、産業セクターについては中小のお客様も含めて復調していると思います。この先も輸出型の事業を持っているお客様は特に円安メリットを享受できると思いますので、好調は続くと思います。

Q. マイナンバーが今年 10 月から法人にも通知されて、全法人で対応が必要になりますが、富士通のビジネス規模はどの程度になりそうでしょうか。

A. 大きく言うと、中央官庁系と地方行政系、さらにそれらを横につなげる対応があります。さらにその先には、ヘルスケアなどの医療系や銀行といった民間企業のサービスに広がることで、我々のビジネスに繋がってくると思います。実際にはもっと早く進むと思っていたのですが、規制やプライバシーをどうするかといった議論があって、当初期待していたよりも導入時期が少し遅れています。一方で、ビジネスの裾野が大きく広がっていくという感触もあります。目先で大きなビジネスは見込めませんが、将来的には期待を持っています。

Q. 具体的にどの程度のビジネスがいつぐらいから始まりそうという感触はありませんか。

A. どこまでをマイナンバーのビジネスと捉えるかにもよりますが、今年度の売上は 3 桁に届くか届かないか、来年度はようやく 3 桁の大台にのるという感触です。ただし、単年度でマイナンバー関連のビジネス規模が大きくなるのは、まだかなり先だろうと考えています。

■質問者H

Q. 携帯電話の基地局ビジネスでは、お客様の投資が 3Q から 4Q にずれたとの説明がありましたが、このまま 2014 年度内に投資がなされない可能性はないでしょうか。

A. 先ほど 3Q から 4Q にずれたと説明したのは、LTE-Advanced 向けの基地局装置のことです。これについてはすでにお客様から注文をいただいています。今後の基地局装置は全てこの LTE-Advanced に切り替わっていくのでこの先も投資は継続されると思います。

Q. サーバの需要動向について教えてください。他社では足元の需要が弱いとの説明もありま

したが、富士通の3Q実績および4Q見通しはいかがでしょうか。また、Windows Server 2003のサポート終了に伴うリプレース需要についての見方も教えてください。

- A. サーバの市場自体は横ばい、もしくは微減の見通しですが、搭載されるメモリ容量が増えるなど単価としては上昇傾向にあります。そのため、ビジネス規模は拡大傾向にあり、特に3Qでは欧州でIAサーバが好調でした。一方で、ドル高による部材コストの上昇影響は避けることができないのも事実です。Windows Server 2003のサポート終了に関連したリプレース需要については、Windows XPのサポート終了によって発生したPCのリプレース需要とは様相が異なり、物量の桁が違うので大きなインパクトはないものと考えています。また、インテルのサーバ向けCPUのエンハンスがWindows Server 2003のサポート終了より少し後にありそうなので、そこが重なってくれば一気に需要が出てくると考えています。

- Q. 半導体事業は業績が非常に改善してきているようですが、それを受けて、半導体の製造子会社に対して出資を決めたパートナー企業（UMCとON Semiconductor）が、出資をさらに増やすための検討をし始めたなど、出資交渉に変化は起きていないのでしょうか。
- A. 協業については色々なシナリオを考えており、タイミングを見ながら最終的な判断をしていく予定です。これらのパートナー企業とのアライアンスにおける基本的な考え方は、工場のキャパシティを使いたい方に、それに見合う出資をしてもらおうということです。足元の状況を補足しますと、特に200mmのパートナー企業の需要が非常に強くなっています。それが持分をどう変えるかということに直接つながりはしませんが、大変活況を呈しています。

■質問者 I

- Q. 携帯電話の4Q見通しについて、どのようにお考えでしょうか。
- A. 3Qだけでなく、4Qも物量としてはしっかりと見込みを持っているので利益を出せると思っています。ただし、巨額な利益は期待できません。
- Q. PCの4Q見通しはいかがでしょうか。需要が増えている一方で、マイナス要素として円安が進行しています。一般的には富士通の場合4Qは黒字になる傾向が強いのだと思いますがいかがでしょうか。
- A. PCはソリューションビジネスで販売して行く以外に、グローバルでボリュームを求めていく部分もあります。ドル高による部材コスト増などのマイナス要因もありますがしっかりと利益を出していけると思います。

以 上