

●2015 年度第 1 四半期決算説明会（IR）質疑応答議事録

日時 : 2015 年 7 月 30 日（木）17:00～18:00
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. 上期の業績は短信での開示はありませんが、見通しを教えてください。
- A. 今年度の 1Q は大きなマイナスからのスタートとなりました。昨年の XP 特需や一昨年の LTE 基地局特需がなく、四半期毎の利益推移は従来のパターンになるとお考え下さい。ネットワークビジネスにおいてキャリアの投資がサービスにシフトする一方、インフラ系ハードへの投資を下期にずらすため、当社の利益も上期から下期へずれ込みます。そのため、上期は 3 桁レベルの赤字が残ると思います。ただし、下期で大きく挽回する計画です。
- Q. ビジネスモデル変革について、秋口には説明したいとのことでしたが、何か理由があって秋口でないとできないのですか。
- A. あえてビジネスモデル変革と言っている理由は、特定の事業で何かを実施するという訳ではなく、富士通全体のビジネスの組み上げ方を変えていき、これにより持続的な成長、長期的な価値の創造を図っていくためです。2015 年度中に徹底的に仕上げたいと思います。色々なオプションを検討中で、経営陣としてもできるだけ早くお話ししたいと思っていますが、今少しお時間を頂きたいと思っています。
- Q. サービスの損益がやや弱い印象を受けています。何がマイナス要因なのでしょうか。
- A. 1Q は子会社含め、利益の出方がスローな状況ですが、これは一過性のものです。2Q 以降で挽回していきますので、通年で見ていただければ、ご期待に沿えると考えております。

■質問者 B

- Q. ビジネスモデル変革費用の 300 億円について、上期はどれくらいの額になるのでしょうか。
- A. 色々な変革費用を積上げていくと 300 億円以上になりますが、それをある程度補うプラスに作用するものもあり、それらをネットした数字が 300 億円です。今回発生した 50 億円の費用は、ネットワークビジネスの体制強化に伴い 1Q で先行的に計上したのですが、上期ではあまり費用は発生せず、下期に偏って発生するイメージです。プラスマイナスの話がまとめて実施され、ネットされた最終の数字を説明できることが理想ですが、色々施策を考えており、実際には五月雨式に出てくると思います。
- Q. 国内ネットワーク事業の体制強化で 1Q に 50 億円の費用を計上したということですが、これでネットワーク事業の改革の目処はついたのでしょうか。まだやるべきことがあ

るのでしょうか。

- A. 国内の通信部門のいわゆる構造改革・費用計上はこれで一段落ですが、ビジネスモデル変革の全体の流れの中で、ハードをサービス化し、**Software Defined x(SDx)**という世界に向けて進化させていきますので、それに伴うリソースシフトは継続されるとご理解ください。

Q. 国内の IT サービスの景況感について教えてください。

- A. 各業種の 1Q の売上実績は、前年比で産業が 112%、流通が 107%、金融が 120%、社会基盤はネットワーク事業の落ち込みが影響し 63%、公共・地域が 97%でした。公共・地域は、昨年度あった PC の Windows XP リプレース商談の反動を、好調なソリューション SI で取り戻したイメージです。通期の全体の見通しは 103%と前回から変更ありません。

Q. 海外の IT サービスの状況はいかがでしょう。

- A. マクロ的な景況感では、EMEIA で公共系の大型の商談が獲れてきているなど、市場環境は良いと思っています。ただし、国別にはまだら模様であり、UK は大変好調、西ヨーロッパも好調です。一方、ドイツのマーケットは回復してきていますが、当社のビジネスはハードウェア事業に対する為替の影響もあり、どうしても低調となってしまっています。

■質問者 C

Q. ネットワークプロダクトでは下期に何が回復するのでしょうか。無線基地局でしょうか。

- A. 無線基地局装置です。これは 4G LTE の最後の世代になりますが、この出荷がお客様の投資動向の変化により上期から 4Q にスリップしていることが下期回復の背景です。

Q. 海外ネットワークビジネスにおいても国内と同じような投資動向の変化が起こっているのでしょうか。

- A. 通信キャリアの動向はサービス系への投資を加速しており、インフラ系ハードへの投資が 2~3 年ぐらい遅れ気味でついてきています。今後の大規模投資としては、国内では 4G から 5G にシフトするタイミングがあり、海外でも同じようなケースやトラフィック増に対応するための基幹系ネットワーク強化のタイミングが出てくると見えています。

Q. 国内ネットワークビジネスで計上した 50 億円の費用は、今年 5 月に発表した国内ネットワークビジネスの再編に係る費用でよろしいでしょうか。

- A. そのとおりです。

Q. 持分法損益に関して、2Q 以降のソシオネクストの影響をどのように見ているのでしょうか。

- A. ソシオネクストは独立会社ですので我々からのコメントは控えますが、ソシオネクストは軌道に乗っていると見えていますので、今後も良い影響を享受できると思います。

■質問者D

- Q. 今回の1Q実績にあるPCの赤字は、国内と海外で分けるとどのような配分になっていますか。通期ではブレークイーブンにするとのことですが、下期にどのように改善していくのでしょうか。
- A. PCの赤字は若干海外が多いという状況です。また、下期以降の回復については、販売施策で売り値を変える、サプライチェーンの効率化を図ってコストを圧縮する、プロダクトミックスで利益率の高い商品にシフトする、といったことを考えています。また長期的には、固定費、部材費を下げる、といったことを考えていこうと思います。
- Q. 売り値、サプライチェーン、プロダクトミックスは以前から取り組まれていたと思います。また、長期的な施策を考えても、下期中に黒字に回復することはなかなか難しいと思います。この点について追加的なご説明を頂けますか。
- A. 販売施策については、コンシューマー市場と企業市場で動向が違ってきます。価格を上げることは、企業のお客様に対しては少し時間がかかります。我々が目指したレベルに達するには少し時間がかかっている、下期にはフルに効果を楽しむのではないかと考えています。
- Q. ビジネスモデル変革について、計画は秋口にはお話頂けるとのことでしたが、いろいろな施策を考えると、秋口までにもまとまらないリスクを感じます。秋口までにまとめるということについて、塚野CFOはどのようなリスクあるいは確信を持っているのでしょうか。
- A. 社長の田中、会長の山本も含めて議論を十分に重ねてきているので、青写真は描けていると思って下さい。時間をかけている理由は、最適解を出すために、社内でマネジメントを含めて議論を繰り返しているからです。実行にあたって、様々なオプションがあるため、その検討で少し時間がかかっています。秋口に発表させて頂く時は、具体的なことをどこまで言えるかが重要になりますが、皆様にご納得頂ける説明を目指しております。

■質問者E

- Q. 今年度期初のガイダンスで費用増加で前年比マイナス300億円、為替影響でマイナス200億円とのお話があったと記憶しています。300億円の費用について現時点での消化状況を教えてください。
- A. ビジネスモデル変革費用の300億円のことだと思いますので、それについてお話させて頂きます。300億円については、変革による利益面でのプラス要素とマイナス要素があって、それらをネットした結果がマイナス300億円と考えています。先行して実施したネットワークの改革がマイナス50億円で、これはマイナス要素全体の一部とお考えください。プラスマイナスの要素がいろいろあるので、2Qにも若干は出てくるかもしれませんが、実際に費用が多く出てくるのは下期とお考えください。恐らく一番多くなるのは4Qだと思います。最終的に300億円という費用に収まる形になるようにコントロールするのが私の役目と考えています。

Q. 1Q 利益に対する為替影響はどれくらいありましたか。

A. 約 70 億円のマイナス影響です。一部、パソコン等で為替影響を価格転嫁出来ていますので、それを考慮するとマイナス 50 億円くらいです。対円で考えるとドル、ユーロ、ポンドそれぞれの為替影響は輸出入の関係でプラスマイナスのバランスが取れていますが、ユーロ/ドルは為替影響が大きく出ています。

Q. 1Q の全社・消去のマイナスが前年比で 100 億円ほど大きくなっていますが、どういった費用が増えているのでしょうか。

A. 大きく嵩んでいるのは先々の成長へ向けた戦略投資です。例えば次世代クラウドや未来医療関連で投資が膨らんでいます。

Q. SDx という技術は IT インフラ、通信インフラどちらにも広がりを見せています。ハードウェアを汎用化させてソフトウェアで制御するという動きですが、富士通としてどのような技術変化を認識されているのでしょうか。

A. 通信と情報の融合は 20 年来語られているテーマです。今のマーケットは情報系と通信系とそれをインフラとして使っているオーバーザトップと総称されているサービス系のプレイヤーで成り立っていると考えます。富士通は通信と情報を持っており、従来、メインフレームや交換機といったハード技術を培ってきましたが、一方でクラウドに代表されるように急速にサービス化への流れが起きています。こうしたコモディティ化するハードに対してより専用化、統合化されたものを用意し、かつそれらをソフトウェアで動かしていくことを考えています。富士通は以前からこれらの取り組みを進めており、それらをどうサービスに組み込むかを考えています。多くのサプライヤーが目指していながらなかなか出来ていないことだと思っています。それをしっかりとやれるようにしたいと目指しています。特に、ハードウェアを持たない競合他社に対して、富士通独自の形で実現させていきたいと考えています。

■質問者 F

Q. ビジネスモデル変革費用は、グロスで見るとどうなのですか。例えば、500 億円がグロスの費用で、200 億円改善されるから、ネットで 300 億円ということなののでしょうか。

A. グロスでの回答は控えさせていただきます。マイナス要因となる費用は 300 億円が全てではありません。通信の一時費用 50 億円は、イメージとしてはまだ 1 合目まで行っていないと思います。これから先を見据えて、しっかりとしたテコ入れをしたいと考えています。

Q. IFRS だと、年金利回りの数理差異影響が出ると思いますが、2014 年度と 2015 年度は何%くらいで、数理差異の負担はどう変化しますか。

A. 具体的な数値は言えませんが、海外では金利は上がっています。運用としては、英国は債券の動きが若干ネガティブで、逆にドイツはポジティブです。年金の運用自体はうまくいっているとご理解ください。

Q. 仮に上期で 5,000 人削減したとしても、その効果は下期の半年分しか出ません。今回グ

ロスで減らした分がコスト削減に繋がり、収益性が上がるのは、2015年度分と2016年度以降に出てくる分とどう考えればいいのでしょうか。

- A. 必ずしも費用がかかる部分について減らすことだけを考えている訳ではありません。減らすのは最終手段で、会社としては減らす部分を小さくできれば、費用も少なくできますし、雇用もできるだけ維持したいと思っています。そういうことを頭に入れながら、色々なオプションを検討中です。効果が出るには時間はかかります。ネットワーク事業の体制強化費用のように、1Qで計上し、その効果が2Qから出てくるものもありますし、期をまたぐようなものも当然出てくると考えています。

■質問者G

Q. 1QのユビキタスソリューションはPC事業が影響して赤字ということですが、2Qもさほど改善されないと考えると、通期でブレイクイーブンにするには、下期は約5%の利益率となる計算になります。それは厳しいと思いますが、どうお考えですか。

- A. PCは商戦期が下期に偏重しています。富士通全体のビジネスの傾向も、利益は下期に偏重します。また、2014年度の4Qから、色々な販売施策を始めていますが、すんなり市場に受け入れてもらえる状況ではありません。それらが浸透してきてじわじわと利益率が上がる、またはプロダクトミックスを変えることが功を奏するのが下期だと考えています。下期で1Qのロスを十分カバーできると考えています。

Q. 上期の営業利益は3桁の赤字予想とすると、下期は昨年度比で増益になる予想でしょうか。下期はビジネスモデル変革費用を使うことも考えると、何のビジネスが大きく増益となるのか教えてください。

- A. 利益の出方が上期から下期にずれ込むのは、ネットワーク事業において、通信キャリアの投資時期が下期偏重だからです。

Q. 過去にもスマートフォンのソフトウェアの不具合で対策に時間やコストがかかったことがありましたが、今回の虹彩認証スマホの販売停止については大丈夫なのでしょうか。

- A. 当社としては、ハードをNTTドコモ様に提供している立場ですので、正式にはNTTドコモ様の発表をご覧ください。原因はプリント基板の接続不良ということで特定されています。NTTドコモ様と相談しながら、お客様にご迷惑がかからない形でしっかり対処していきたいと考えております。

■質問者H

Q. ネットワークプロダクトのビジネスが4Qにずれたというご説明ですが、4Qからさらに遅れるリスクはないのでしょうか。

- A. 通信キャリアの投資がサービスにシフトしている中で、ここ数年インフラ投資の総額が減っているのは事実です。しかし、サービスが増えれば通信トラフィックも増大し、それを支えるためのインフラ投資も必ず必要になります。また、基地局の配備をどのように進めて行くかはキャリアの投資計画そのものであり、それが下期にずれています。

Q. それでは下期のネットワークビジネスの見通しはかなり確度が高いということでしょうか。

A. そのとおりです。

Q. PC 事業の固定費削減という話がありましたが、為替影響への対策を含めて、欧州 PC 事業における対策ということになるのでしょうか。

A. 先ほど固定費削減と言いましたが、リソースシフトが正しい表現です。そして対象は欧州だけではなく、PC 事業全体を考えていきます。

Q. 欧州の PC 事業は独シーメンスから買収したものであり、統合ソリューションにもっていきにくいいため、ハード単品販売になりがちであり、採算性がなかなか改善しないのではと考えています。そうした背景もあって、施策の発表が 10 月になるのではと見ていますが違いますか。

A. シーメンスから引き継いだドイツの拠点は欧州大陸における富士通のプレゼンスの砦です。単純にハードの製造をどうにかすれば良いということではなく、富士通として独自の姿をどうやって作っていくかということが課題です。今後、ハードを持ちながらサービスをどのように育てていくかということを検討していきます。

Q. SDx に関して、今後共通かつ標準的なプラットフォームになっていった時、社内の各部門のサービスが本当に全社的に繋がるような形になるのでしょうか。今回初の営業出身の社長に代わったこともあり、企業文化として何かが変わったのでしょうか。

A. 富士通はこれまでも企業理念の下、それぞれの事業部が製品を開発しながら、富士通として製品を統合してお客様に提供することを考えてきました。富士通は世界の中で比較しても、豊富なビジネスの可能性を持っている企業だと思いますので、今後具体的にどのようなサービスビジネスを構築できるかを考えていきたいと思っています。

以 上