

●2015 年度第 3 四半期決算説明会（IR）質疑応答議事録

日時 : 2016 年 1 月 29 日（金）17:30~18:30

場所 : 富士通汐留本社 24 階大会議室

説明者 : 代表取締役社長 田中 達也

取締役執行役員常務/CFO 塚野 英博

■質問者 A

Q. 欧州の構造改革の進捗は、今何合目でしょうか。3Q までに何がどこまで出来たのでしょうか。

A. (田中) 2015 年度に目指す形のまずは第 1 弾が出来ました。さらに質を高めていくための施策に引き続き取り組んでいきます。まだ 3 合目、4 合目の段階だと思ってください。

Q. ビジネスモデル変革費用 300 億円のフレームワークについて、2015 年度分は一旦終了でしょうか。

A. (田中) 第 1 弾という意味では終了ですが、引き続き改革に取り組んでいきます。

Q. 目指す形の第 1 弾について、もう少し詳細を説明いただけますか。

A. (田中) パダボーン拠点の閉鎖計画と合わせて、EMEIA 全体の営業・デリバリー体制をサービス化に対応した体制に変えていきます。第 1 弾として形作りまでを今回やりましたので、グローバルに戦っていけるよう更に充実させ、コスト競争力を含めた体制強化を進めていきます。

Q. ネット 300 億円の変革費用について、グロスにすると費用がもう少し大きい金額とのことでしたが、グロスの費用とそれに対する打ち返しとなる利益の金額は現状いくらでしょうか。

A. (田中) 今お話し出来るのは、欧州の構造改革で約 200 億円。それ以外に、1Q にネットワーク関連で 50 億円を計上しました。なお、2015 年度は打ち返しも含めてトータル 300 億円という変革費用の見通しに変更はございません。

Q. 国内の IT サービスの景況感を教えてください。

A. (田中) 足下はユビキタスやネットワークなどで厳しさがありますが、トータルで考えますと 2020 年の東京オリンピックまでは、ある程度の規模感で推移すると思います。しかし、長い目で見ると日本市場は縮小していくと思います。そのため、現時点でグローバルビジネスを拡大し、成長の軸足を移していく必要があります。当社は決してグローバルシェアが高い訳ではないので、規模を追うのではなく、当社が勝負できる所にターゲットを絞り、確実に商談を獲得していき、将来の日本市場の落ち込みを含めてしっかりとリカバーしていきたいと思っています。

Q. IT 景況感の業種別の伸び率はどうでしょうか。

A. (塚野) 国内単独の売上ベースですが、3Q は前年比で産業 106%、流通 107%、金融系 109%と前回予測から大きく伸長しました。ネットワークを含む社会基盤は 90%と、前年並みという前回予測から大きく落ち込みました。公共地域は 91%で、ほぼ前回予測

並みです。

■質問者B

- Q. 冒頭のご挨拶で、田中社長は 17 年度以降の増益のための準備をするのお話をされていましたが、15 年度と 16 年度はビジネスモデルの転換期間ということでしょうか。
- A. (田中) 私自身は来年度の本業も甘く見ているわけではなく、現状、得意とする事業をしっかりと進めていきますが、それ以上に将来の成長に向けたビジネスモデルの変革をきちんと進めていくことに重点を置きたいと思っています。とにかく将来の成長のためにやらないといけないことは、躊躇無く来年度も取り組んでいきたいと思っています。
- Q. ビジネスモデル変革の規模感が見えないため、株式市場では「よくわからない」という声があります。4 兆 7,000 億円の売上有る会社が 200 億円の費用で改革をして何かが変わることができるのか、あまり期待ができません。一連の改革をやり遂げるためにどのくらいの規模の費用がかかるのでしょうか。
- A. (田中) 具体的なことが申し上げられないので不透明感があるということはよく理解しているのですが、きちんと発表できる状況になれば即座に開示致しますので、それまではお待ち頂きたいと思います。今は費用規模については言えませんが、今年度の 300 億円のビジネスモデル変革費用については、ある程度想定通り出てきています。来年度も、想定からのズレが発生する可能性はありますが、将来の成長を見据え、やるべきことはしっかり費用をかけて取り組んでいきたいと思っています。
- Q. お話頂けるタイミングとしては、年間計画を出される本決算、5 月くらいを一つの目処として考えてもいいでしょうか。
- A. (田中) 来年度の方針はきちんと出しますので、その時点でお話できることを、しっかりとご説明させていただきます。
- Q. それは改革の姿が、外から見ても予測できる中身となるのでしょうか？
- A. (田中) できる限りスピードを上げて、そう出来るようにしたいと思っています。
- Q. IT サービス中心となる中で、新光電気など直接的にテクノロジーソリューションと関係のない連結対象子会社についての方針はどうお考えでしょうか。
- A. (田中) 経営方針でもご説明した通り、大きくはサービスに軸足を移していくので、「デバイス」と位置づけている会社についてはしっかりと厳しく見て、独立して強くなることを目指していきます。一方、IoT という分野に色々なビジネスが移っていく中で、判断をしなければいけないこともあるでしょうから、それは適宜ビジネス環境を見ながら判断していきます。

■質問者C

- Q. 今期のビジネスモデル変革費用が合計 300 億円ならば、あと 100 億円何かあることになります。それは年末から報道に出ている東芝や VAIO との PC 事業統合と何か関係があ

るのでしょうか。またその交渉の進捗について教えて下さい。

A. (田中) 個別企業名に関するご質問については肯定も否定もしません。まずは今年2月1日にPC事業は分社化します。分社化が最終形ではなく、しかるべき対応を適切にやっていきたいと考えていますが、現段階で決定していることはありません。

Q. 残りの費用100億円は今期にきちんと計上できるのでしょうか？もしくは来年度に延伸となる可能性もあるのでしょうか。

A. (田中) できる限りスピード感をもってやりきりたいと考えていますが、様々な要素があるので延伸の可能性は否定しません。

(塚野) 数字の補足になりますが、これまでグロスで700億円、打ち返しが400億円と話しました。現状は1Qで計上したネットワークの改革費用50億円と今回計上した欧州再編費用の200億円です。残り50億円については4Qに計上しようとしています。やりきりたいという思いですが、現段階で話せる状況にはありません。

Q. 米国の利上げで新興国経済が揺れています。国内ビジネスは2020年まで堅調という話でしたが、新興国でのIT投資について何か変化は見られますか。また、富士通の今後の成長を考えた時、ビジネスのグローバルポートフォリオをどのように考えていますか。

A. (田中) BRICsは非常に影響を受けています。中国経済の減速により富士通も直接的、間接的に影響を受けています。中華圏は影響が出ていますが、一方で東南アジアと韓国のビジネスは今年度非常に伸びています。これまでの対策やOne Asiaにより日本のリソースを投入していることで前年比120%近い伸長率になっています。収益面ではまだ厳しいですが、売上は伸びていますのでこれをさらに伸ばしていきたいと考えています。

Q. 新興国の通貨下落の影響はありませんか。

A. (田中) 現状そのような影響は感じていません。

Q. 富士通は英国、ドイツ、豪州で強いと思いますが、そこでは影響は出ていませんか。

A. (田中) 足元のビジネスで影響を受けている印象はありません。

Q. 通信ビジネスですが、華為技術、ノキア、アルカテルなどのグローバルプレーヤーとどのように戦っていくのでしょうか。もしくは何か提携戦略などを考えているのでしょうか。

A. (田中) 通信ビジネスについては私も課題意識を持っています。日本を中心とした通信キャリア向けビジネスの依存度が高いことは事実です。そこで、4月から新しい事業部門を立ち上げて、ネットワークだけでなくクラウド、IoT関連の部署を集結させて、新分野におけるサービスの中でネットワークを活用することを進めていきます。アメリカでもビジネス拠点をもっていますのでテコ入れをしたいと思っています。富士通のネットワークビジネスを、成長という面で客観的に見直していきたいと思っています。

Q. 4月から新しい部門ができるということですが、従来の通信ビジネスはネットワークセグメントがなくなって、今後はIoTビジネスの中に含まれていくようになるのでしょうか。

A. (田中) 通信ビジネスは今は落ち込んでいますが、今後は 5G もあり、またビジネスの波が来ると考えております。持っている技術を新しい分野に幅広く適用するために、新たに推進する組織の中に入れて活用を検討していきます。

■質問者D

Q. 半導体に関して、お客様の外注戦略が変わるといのは、短期的な生産調整のことを言っているのか、それともそもそも 2~3 年は御社には発注しない、ということを行っているのか、どちらでしょうか。

A. (塚野) あくまで短期的な調整ではないかと思っています。何をもって短期的と言うかにもよりますが、3-6 ヶ月は続くのではないかと思っています。ただ、その先戻らないかということ、かなり強く戻ってくるのではないかと、半分期待も含めて思っています。

Q. そうすると、御社が受けている調整というの、御社の先にある発注先にまで影響があるのでしょうか。

A. (塚野) 影響があるとお考えください。

Q. 今年度のビジネスモデル変革費用について、費用が 700 億円で打ち消す益が 400 億円でネットして 300 億円とのことでしたが、足下では 3Q までに二百数十億円しか出ていません。一方、社長は予定通りとお話されています。3 月末までに 400 億円規模の改革をやり遂げたいと思っているのでしょうか。

A. (塚野) それを目標としています。

Q. ビジネスモデル変革費用について、費用と利益がネッティングするというの、タイミングを合わせるの難しいと思います。費用が先行してもいいと思いますが、なぜそちらの方が進まないのでしょうか。

また、来年度も費用を使うと聞きましたが、何に使うのか具体的にご説明ください。

A. (田中) 具体的なことを申し上げられないので、出てこない、遅い、という評価になるのだと思いますが、我々の内部ではきちんとターゲットを決めて進めています。その対応にかかる費用と、さらにそれを打ち返す利益もあるのですが、それがズレる可能性があります。しかし、計画していることは着実に進めたいと考えています。

Q. 例えば、PC についてはいろいろ提携の話が出ていますが、それが進むかどうかに関わらず、やるべきことはやっていくという理解でよろしいでしょうか。

A. (田中) いろいろな選択肢がある中で、何がベストかを常に頭に置いて検討しています。それが進まない間でも、単独で強くなってもらうための取組みは進めていきます。

■質問者E

Q. 3Q 実績は、社内計画と比べてどうだったのでしょうか。今回リストラ費用が入って見えにくいのですが、176 億円を足し戻すと実態のところ 316 億になりますが、これが計画に対してどうだったのか教えてください。

A. (塚野) 本業の部分はほぼ計画並みと考えてください。ビジネスモデル変革費用は元々考えていたものですが、4Q に計上を予定していたものを 3Q に計上しました。その影響もあって判りにくくなっていますが、本業のところは堅調です。セグメント別には、サービスは利益が計画比プラス 30 億円、逆にデバイスで計画比マイナス 30 億円でした。

Q. ネットワークは想定の範囲内だったのですか。

A. (塚野) 計画どおりです。ネットワークは想定どおり悪かったというイメージです。

Q. 半導体ですが、300mm 先端ラインの稼働率について、以前のガイダンスでは下期はフル稼働というお話でした。3Q の実績と 4Q の見通し、BB レシオのイメージを教えてください。

A. (塚野) 300mm ラインは、3Q はフル稼働に近い状況でした。4Q は 9 割弱ぐらいのイメージです。基盤は比較的順調で 3Q、4Q とともに 80% ぐらいのイメージです。BB レシオの推移は SoC ビジネスを新会社へスピンオフした為、BB レシオとしての数字にならないので回答できません。

Q. 2020 年までは堅調とおっしゃりながら、2016 年度は甘く見ていないとおっしゃっていますが、来年度以降の見通しをどう見られていますか。また、マイナンバーについて、御社は 3 年間で 650 億円の売上を見込んでいたと思いますが、今期の受注と売上げをどれぐらい見込んでいるのか教えてください。

A. (田中) 2016 年度は、全体の不透明感もあって厳し目に見ているのは確かです。2020 年へ向けて堅調というのは、あるタームを見ると上げ下げはありますが、概ねそれがどんどん落ちていくという形にはならないだろう、という意味で申し上げます。大型のプロジェクトも、きちんと次のステップが出てきますので、2020 年まではトータルでは概ね堅調に行くだろうと見えています。

(塚野)マイナンバーについて、650 億円という数字を公表していますが、14 年からほぼ 2 ヶ年で、大体 500 億円レベルまで来ています。16 年度は更に増えそうなイメージで見えています。

Q. そうした状況を踏まえて、2016 年度は何をどういう風に厳しく見ているのでしょうか。

A. (田中) 今回も影響が出ましたが、通信キャリアの投資環境を厳しく見えていますし、産業・流通は足下は大変好調なのですが、グローバルの不透明感が増してきた時に、投資が先送りになる可能性が出てくる、というところを懸念材料として見えています。色々な状況をつぶさに見ていかないといけません、厳しく見た方がいいだろうと私は考えています。

■質問者 F

Q. ネットワークビジネスの状況が厳しいのはわかりますが、500 億円の売上減、内、国内が 400 億円というのは事業規模を考えるとかなり大きなインパクトと感じます。その要因を、顧客の投資計画が変化した分、シェアの見込みが変わった分、期待値を織り込み過ぎていた分に分類するとどういった内訳になりますか。

A. (塚野) 明確なお答えはできませんが、お客様の状況が厳しいことは判っていました。その中で営業が頑張っ、なんとか受注につなげようと努力してきました。今まではなんとか受注に結び付けられてきたので、今回もそれを期待していたのは事実です。一方で、無線基地局の配備や伝送系でお客様の投資先送りがあったことが挙げられます。あるべきものが出てくるだろうと見込んでいて、それが外れた面はあると思っています。

以 上