

●2017 年度第 2 四半期決算説明会質疑応答議事録

日時 : 2017 年 10 月 26 日 (木) 17:30~18:30

場所 : 富士通汐留本社 24 階大会議室

説明者 : 代表取締役副社長/CFO 塚野 英博

■質問者 A

Q. 2Q の実績について、7 月時点の計画に対して上回った事業、下回った事業と、その背景を教えてください。あわせて、年間のガイダンスを変更されなかったのですが、どの様に下期を挽回するのか教えてください。

A. 事業毎の強弱ですが、サービスは好調です。足を引っ張り気味だったのはネットワークでした。その背景として携帯電話の無線基地局で、去年は 2Q と 3Q の需要が高かったのですが、今年は昨年より物量が少なく、加えて競合他社の存在もあります。現在は利益計画が 4Q に偏重しており、ここは慎重に見ざるを得ないと思っています。

テクノロジーソリューション全体では堅調ですし、強いと思っています。さらに利益を押し上げる要素として、昨年実行したビジネスモデル変革の中で大きなポイントである海外、特に欧州のビジネスが確実に変革効果を出してくれることを期待しているのですが、一方でリスクもあると考えています。

ユビキタスソリューションの商品には、商品サイクルや商戦期と言われているものがあります。パソコンは、店頭系については昔はボーナス商戦期というのがありましたが、今はどちらかと言うと、1 月頃が商戦期です。企業系は期末に偏重しています。世界最軽量モデルや、一体型モデルを投入しており期待しています。ここは比較的堅調だと思っています。一方で、新商品の投入時期がより明確なのが携帯電話で、1Q に新商品を投入して、需要のピークがありましたが、2Q は新商品がなく、かつピークアウトしたサイクルでした。下期はまた新しいものを投入するので、強含みと見ています。総じて、ユビキタスビジネスは堅調であると見ています。

デバイスに関しては、需要が回復し大きく利益を持ち上げているということと、上期については為替がポジティブに作用しているので、利益面で追い風が吹いています。下期もこの傾向は続くと思っています。ただし、為替変動のリスクはあると思っています。また、今現在は電子部品、半導体の市況は大変好調ですが、既に台湾の大きな半導体メーカー等は減益決算が出てきています。それらを先行指標とするのであれば、1 年先はリスク感があるかもしれませんが、来年夏前ぐらいまでは、好調な状態が続くのではないかと見ています。

Q. ビジネスモデル変革について、パソコン事業については上期、それ以外のものについては下期に目途をつけたいというお話が以前あったかと思いますが、パソコン事業の変革の進捗状況はいかがでしょう。

A. パソコンだけを言ったつもりはなく、広い意味でコモディティハードとお話したと記憶しています。当初計画からは 6 ヶ月遅れ、また半導体部品系については、12 ヶ月遅れぐらいで、おおよそ今年度上期の周辺、期末のどこかを指していましたが、若干遅れているのは事実です。パソコンについては粛々と進んでおり、現状はサッカーで例えるとアディショナルタイムです。私としては「勤労感謝の日」は心安らかに過ごせばいい

など考えています。

携帯電話については肅々とプロセスを進めている最中で、遅れてはいますが確実に実行していけるとみています。

デバイスについても、これまでにお話しているシナリオに何らブレはありません。時間をかけていることは大変申し訳ありませんが、有言実行で進めています。

■質問者B

Q. 273 億円の富士電機株の売却益は、会社計画として織り込んでいたのでしょうか。

A. 富士電機株の売却益は、純利益計画には織り込んでいませんでした。本来なら計画プラスアルファということになりますが、1,450 億円の純利益の計画は、過去最高の数字です。後になって、理由をつけて計画値を下げるということは、CFO として口が裂けても言いたくないので、ある程度確度の高い数字として今回は据え置いています。投資家・アナリストの皆様は純利益をご覧になるでしょうし、当然そこに対するご期待もあると思うので、それを裏切らないようにしたいと思っています。

■質問者C

Q. ビジネスモデル変革費用について、先ほどリスクがあるようなお話をされていましたが、昨年下半年に 450 億円のコストを使った効果が出てこないということでしょうか。それは欧州の固定費削減について自信がなくなったというお話なのでしょうか。もしそうでないならば改善効果はいつ発生するのでしょうか。

A. コストを使った分の効果は確実に出てきています。しかしそれは利益の底上げ要因であり、本当のところは本業での改善を期待しています。それが今現在では思ったようには改善しておらず、当初期待したレベルに本当に届くのかというリスクがないわけではないということです。

Q. 上期の海外サービスが増益との説明でしたが、ビジネスモデル変革の改善効果はいくらあったのでしょうか。

A. 上期の数字に効果は折り込まれています。3 桁（億円）まではいきませんが 2 桁の高い方と思って下さい。

Q. 来期の営業利益率 6%ゾーン達成に向けて、市況の動向は別にして、損益改善要素を教えてください。例えば、大型案件の可能性や費用削減の取り組みなどがあればお聞かせ下さい。

A. セグメント別にお答えします。国内サービスはピークアウトで谷に入っていた大型案件の受注が今年度から徐々に回復してきており、2020 年に向けて大きく伸びていくのは間違いありません。金融機関の大型案件やマイナンバー関連商談はピークアウトしましたが、産業・流通セクターの商談がその谷を埋めています。ここからさらに大型案件が戻ってくるようであれば 18 年度以降は当然右肩上がりの数字になっていきます。海外サービスは今後さらに追い上げが必要で、期待した利益が出てくるかどうか重要です。サーバやストレージなどの基幹系のハードは心配していませんが、ネットワークプロダ

クトは 4G の投資が徐々に減っており、一方で競合他社の数は増えているので強気で見ることはできません。ここが回復してくるのはオリンピック前の 5G の投資が始まるころですが、ここをしっかりと取れば右肩上がり期待できると思います。パソコン、携帯については過去にテコ入れを行ったので基本は固いビジネスになっています。そしてパソコンは非常に競争力のある商品になっているので堅調に稼ぐことができますし、今進めているプロジェクトをしっかりとやることでビジネスを飛躍させることができると思います。携帯電話ビジネスは商戦期によって上期下期のバラつきが出てきますが、基本的には固いですし十分に利益も出せると思います。

デバイスについてはボラティリティが高いので携帯端末や IoT 機器の市況を注意深く見ながらやっていきたいと思っています。総じて言うと、つながるサービスと再定義しているビジネスについては今後 3~5 年は右肩上がりになっていくと考えています。

■質問者D

Q. 国内の IT 景況感について、足元と今後の見通しを業種別で教えて下さい。

A. 年間売上高の前年比は、産業が 103%、流通が 101%、金融が 99%、社会基盤が 93%、公共地域が 99%、全体は 99%です。2Q は、産業が 103%、流通が 99%、金融が 94%、社会基盤が 92%、公共地域が 91%、全体が 95%です。上期は 1Q が強かったなので、全体で見ると 100%に近いイメージだと思ってください。

Q. 前回計画から比べると、どんな変化がありますか。

A. 年間計画について、前回計画から産業は 2%ほど強く見えます。流通と金融はおおよそフラット、社会基盤は前回から数%プラス、公共地域は前回から数%マイナス、全体では前回から変わらない数字になると思います。産業、流通は弱い部分を補って余りある数字が見えていて、金融は弱いかと思っておりましたが、それほど落ち込まず、むしろ増え気味、社会基盤はネットワークが弱い影響はありますが前回より見通しは強くなった、公共地域は大型案件のピークアウトした分を補いきれていないという見方です。

Q. 今年度の計画について、サービス、システムプラットフォーム共に下期にかなり利益が上がる計画ですが、この計画の考え方について解説して頂けますか。

A. サービスについては、下期偏重、特に 4Q にかなり大きく利益が出てくると見ています。海外はビジネスモデル変革の効果を享受した上で、本業をどこまで伸ばせるかということだと思います。また、為替が円安になれば増収になりますし、一方利益はドル/円、ユーロ/ドルで違う動きをしますので、その影響によっては、今申し上げている内容と若干違う結果になってしまうかもしれません。

Q. システムプラットフォームの下期利益計画は結構厳しいと思うのですが、売上横這いの中で営業利益が 100 億円強改善するというのは、どのように考えればよろしいでしょうか。

A. 先程も触れましたが、サーバ、ストレージは堅調だと思っています。利益計画の中で大きくブレてくるのはネットワークです。国内は、昨年度と今年度の需要期が全く真逆で、かつ物量が全体的に絞り込まれているので、その中でどれだけ受注を獲得し売上を生み

出せるか、にかかっています。4Q 計画が大きいので、これが実現できるか、期待とリスクが半々に見えています。海外も、上期に昨年テコ入れした新製品が出て利益貢献するであろうと見ていたのですが、相当開発遅れがあつて実際は出来ませんでした。開発遅れそのものは挽回したのですが、下期にどこまで追いつけられるか。国内と全く違った要因で4Qに大きな利益計画があり、リスク感がないわけではありません。

■質問者E

Q. ソリューション/SI の 2Q 実績は減収だったのですか。また国内は上期が「増収に伴う増益」と書かれていますが、ソリューション/SI だけで見た場合は減益だったのですか。

A. 若干の減収はあつたと思います。一点だけ申し上げておきたいのは、日本国内の SI のマーケットは 1~2% の伸びで増えていると思っています。特に、大きな商談に関しては対応出来るプレイヤーが減ってきているので、我々にとっては好環境になりつつあると考えています。そうした市場環境の中で、若干の期ズレが起きているだけで、ビジネスとしては非常に堅いと思っています。

Q. 減益の部分について、昨年、一過性の理由で損失計上されていたと思うのですが、それを踏まえてもこの 2Q が減益なのは、今年も一過性の減益要因が出ているということでしょうか。

A. 一過性のものではありません。下振れの要素はいろいろありますが、期ズレ案件が少し多く出て、その積み上げで伸びていないように見えます。構造的に収益性が悪化しているといったものではありません。

Q. インフラサービスについて、円ベースでは増収とのことでしたが、海外ビジネスを現地通貨ベースで見た場合、どういう状況でしょうか。また、地域ごとに計画対比でどういう実績だったのでしょうか。

A. 地域ごとの状況は、アジア地域が堅調、オセアニアもまずまず堅調、少し頑張っている状況なのがアメリカ、期待半分リスク半分なのが欧州です。収益の規模では欧州が一番大きいので、今後、利益貢献をどうやって実現するかを追求していきます。

Q. 海外ビジネスの受注や売上については計画通りに推移しているのでしょうか。

A. 日々の糧になるものはしっかりと獲れていると思っています。その上で、もっと獲りたい部分、つまり規模が大きく利益率の高い商談にチャレンジしていきますが、これは獲れたり獲れなかったりという状況です。

以 上