

## ●2018 年度第 1 四半期決算説明会質疑応答議事録

日時 : 2018 年 7 月 26 日 (木) 17:00~18:00

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  
執行役員 磯部 武司

### ■質問者 A

Q. 欧州のスキルセットを変更して新しいビジネスをやっていくことについて、進捗・アップデートをお願いします。地域別の損益について 1Q は赤字ですが、今はどのくらいの段階にあり今後どう利益貢献していくのでしょうか。

A.(塚野) EMEA 地域のスキルセットの変更による利益貢献ですが、改善効果は確実に出てきていますが、まだ黒字には至っておらず、赤字額が小さくなっただけです。過去 2 年間スキルセットを変え、ビジネスモデルを変えていくことに取り組んできましたが、新しいビジネス領域はなかなか獲得できていません。方向性は正しいのですが、スピードに欠けており、ここを加速するのが一番重要なポイントと考えています。

Q. ビジネスモデル変革について、これまでのパソコン事業、携帯電話事業、LSI の三重工場売却に加え、本日富士通コンポーネントについても発表がありました。形を変える変革はほぼ完了したようにも見えますが、今後も変革を継続する可能性もあるので年間利益予想を据え置かれたのだと思います。ここからどういうことを考えて、何をやるようとしているのでしょうか。

A.(塚野) 一時的な利益の用途ですが、必ずしもビジネスモデル変革だけではなく、それ以外の色々な施策で使っていくことを計画しています。詳細はまだ言えませんが、対象は特定の領域だけではなく、横断的にと考えています。特に「形を変える」という部分については、まだ取り残している部分があるので確実に実行し、今年度中には皆様にお話できるようにしたいと思っています。

Q. 株主還元についてですが、キャッシュポジションがかなり改善してきています。また、三重工場の売却により、まとまったキャッシュが入ってくると思いますので、それをどう配分していくのでしょうか。

A.(塚野)株主還元について具体的な目標数値は申し上げられませんが、16 年度から 17 年度前半にかけて還元率が低かったことは認識しています。従来、安定配当を目指してまいりましたが、過去無配としたこともありました。今後、そういうことがないように安定かつ高いレベルでの配当を実現したいと思っています。株主還元は主に配当でと考えていますが、先般実施した自社株買いも視野に入れて、総還元として考えていきたいと思っています。

### ■質問者 B

Q. 退職給付制度の変更についてですが、国内退職給付制度の引当金が 1,500 億円ほどあって、今回一時益が 919 億円出ていますので、国内年金の大体 6 割ぐらいが退職給付型から退職拠出型に今回切り替わっていると思います。その上で、資料 28 ページにある 2Q

から 4Q の掛金増加の影響が 50 億円とありますが、これは少な過ぎるのではないのでしょうか。現在、確定給付型制度で年間 500~600 億円、確定拠出型制度で年間 200 億円ほど拠出していると思います。そのボリュームからすると恐らく 200~300 億円程度の掛金増加があるのではと思ったのですが、この 50 億円に留まっているのは今期だけなのでしょう。それとも来年以降を考えてもこの金額で済むのでしょうか。

A. (塚野)掛金増額の背景にあるのは、リスク分担型に移行するための特別掛金の拠出と、それともう一つ、将来のリスクに対応するためのリスク対応掛金が大きな増加の要因です。単年度ではなく 3 年間ぐらいは拠出が増えますが、これを過ぎると反転して、会社の負担が減っていきます。特別掛金拠出の原資としてはアドバンテスト株売却によって得たキャッシュなどを使ってできるだけ会社の負担を減らす方法を考えています。

Q. 資料 24 ページにある米国ビジネスの営業赤字が拡大している背景を教えてください。ネットワークプロダクトビジネスに関わる開発投資がまだかさんでいるのでしょうか。

A. (塚野) 17 年度末に、サービスビジネスにおいて、ある規模の大きいお客様のビジネスが契約終了しており、18 年度についてはそれが抜けた分の影響が大きく出ています。

Q. 「その他/消去又は全社」における新規投資の圧縮はどの程度進んでいるのか教えてください。

A. (塚野) 先行投資領域については大きく 2 つのことを考えています。1 つは確実に回収が見込める案件に絞り込んでいくというもので、これについては年初から取り組んでいますが、1Q については止めきれていないものが残っており確実な効果としてはまだ見えていません。もう 1 つは、あるものを止めようとする時に発生する出口コストを一定額見込んでいますが、それが発生していません。この減らせない費用と、発生しない出口コストがオフセットしている状態です。1Q ではまだあまり進んでいませんが、確実に追い込んでいるので 2Q からは効果が見えてくるだろうと思っています。

Q. 確定給付型から確定拠出型に切り替わることで確定拠出型が 1 兆円ぐらい増えることになると思いますので、その分の掛金が増加することになると思います。P/L を通る恒常的に発生する支払いはもっと多いのではないのでしょうか。

A. (磯部) 今回は確定給付型からリスク分担型制度に移行しました。その際に特別掛金を拠出して過去の積み立て不足を一旦精算することで P/L 上に影響が出ました。特別掛金を拠出した上で、900 億円の利益が残りました。将来分についてはリスク対応掛金が上積みになりますが、従来は運用成績が悪いと特別掛金を都度拠出していたものが減るという効果もありますので、リスク対応掛金の増分というのはそれほど大きくなりません。今年は比較的大きく出ますが、来年度以降は軽微で 10~20 億円程度です。キャッシュフローについては 3~4 年で拠出していきますのでキャッシュ負担はありますが、それも退職給付信託の取り崩しなどによる穴埋めをしていきますのでキャッシュポジションについてもあまり影響はありません。

## ■質問者C

- Q. 一過性の益について、絶対値でどのセグメントに入るのか確認させて下さい。
- A. (磯部) 年金関連の益は絶対値 919 億円で、「その他/消去又は全社」セグメントの「その他」に入っています。半導体(三重)についてはそれほど大きな利益も損失も出ると見込んでおりませんが、クロージング前なので、今期予想には入っておりません。PC 事業の売却益については、営業利益に 115 億円、持分法による投資損益で 115 億円が計上されています。営業利益の 115 億円は、その他消去または全社に計上しています。
- Q. 今年から AI/IoT 費用の一部を付け替えるので、「その他/消去又は全社」セグメントのマイナスが大きくなっていったと思います。前年比でこの影響が大きいセグメントを教えてください。
- A. (磯部) AI/IoT については、今全社で力を入れていますので、基本的に「その他/消去又は全社」のところに集約して、一元管理をしようとしています。ただ、1Q についてはそれほど莫大な額ということではなく、絶対値で 50 億弱程度です。AI/IoT に関連する費用が少し増えていますが、他の部分で絞っているところもあり、特殊なものを除きますと、それほど大きく費用は拡大しておりません。
- (塚野) お約束している通り、投資費用の圧縮を目指し、回収が確実に見える部分だけに絞り込んでいくということをやっています。先ほどもちょっと触れましたが、減らす方が止めきれてなくてズルズル行ってしまっている一方で、逆にその止めるためのコストも出ない、という状況にあり、結果的にはプラスマイナスゼロのような形で見えています。そういう意味ではあまり実額としてセーブができたという風にはまだ私自身は見えていません。3Q 以降はある程度実額としてしっかりとセーブした部分が見えてくるというように考えています。
- Q. ビジネスモデル変革で富士通コンポーネントと三重工場の売却の話が出ましたが、それ以外、例えば富士通ゼネラルや新光電気、FDK など、候補がいろいろあると思います。現時点でこれは売却しない、または連結対象から外す、という方針が決まっているものがあればご示唆をいただければと思います。
- A. (塚野) 形を変えるということについては基本的にはコモディティハードであるユビキタスソリューション、それからデバイスソリューションを主な対象としてお話してきました。富士通ゼネラルについては、その領域からは一旦外れた形にはなりますが、一方で富士通という会社をとにかくサービスオリエンテッドカンパニーにしていくということを行い続けてきました。その中でも事業規模が大きな新光電気と富士通ゼネラルについては、もう少し時間をかける必要性があると考えています。新光電気は中核事業が今育ち始めているので、これも考えながら、どういう事業の組み合わせあるいはパートナーが最適であるのか、単に資本だけではなく、例えば技術をより獲得するというのを考えるなど、いろいろと模索しています。一方で富士通ゼネラルに関しては、今、何かを起さないといけないという発想はしていません。もう少し時間をかけてと思っていますが、全体としては、何ら例外はないという風にお考えいただければと思います。

## ■質問者D

- Q. サービス事業の営業利益が110億円でしたが、昨年の海外での法的紛争案件を考慮すると、実質ベースで減益と考えるとよろしいでしょうか。
- A. (塚野) 昨年の特殊なマイナスに対して、今年は反動増を考慮すると、利益の出方が弱いという点についてはご指摘の通りです。しかし、若干下振れた程度なので昨年比でほぼフラット、中核の部分については堅調だと考えていただければと思います。
- Q. ソリューション SI のところで、インフラサービスから移管された部分があると説明がありましたが、これを除いても伸びているのでしょうか。
- A. (塚野) ソリューション/SI については、一部取りこぼした部分がありましたが、それを除けば中核は堅調です。かつ産業・流通分野を中心に受注状況は好調なので、下期に向けて確実に刈り取っていけば十分に回復できる領域だと考えています。
- Q. 国内業種別に見た際に、今後どういったところが強く伸びていくと見通しているのかを解説してください。
- A. (塚野) 産業・流通が二桁伸長です。金融は昨年来の大型の商談の反動で低調になっています。公共は4、5年サイクルの大きな商談が昨年まで谷にいたのですが、一方で昨年より受注が始まっており、それが今年から売上に寄与し始めるということも含めて、堅調に戻ってきていると思います。ネットワーク事業を抱えている社会基盤は、ネットワークの投資が低調な部分が大きく影響していますが、他の業種でこれをカバーして十分に補えるという見方をしています。
- Q. 海外ビジネスについて、為替がユーロ、ポンドそれぞれポジティブに効いていると思いますが、それでも減収となっているということで、実業ベースでどれだけ酷いのか、また社内の計画に対して下振れているのか、計画通りなのか、見通しを含めて解説してください。
- A. (塚野) 海外についてはほぼ社内計画通りの推移であるものの、やはり低調であることは否めないと認識しています。

## ■質問者E

- Q. サービスビジネスが、本業としてはフラットぐらいというお話ですが、業界環境を見るとフラットぐらいというのは全然好調ではなく、非常に見劣りしてるように感じます。収益性の低さや、足下で苦戦している要因というのを改めて教えてください。
- A. (塚野) 具体的な事業領域というのはコメントを控えますが、サービスセグメントの中でも中核にしているものとそうでないものがあり、そうでない部分で前年比で厳しい状況があったことが、全体として見劣りするようになってしまっています。

## ■質問者F

Q. プレゼンテーション資料の増減チャートによると本業はマイナス 48 億円だったということが 1Q の実績だと思います。1Q と比べて 2Q 以降、何が変化して損益がプラスに転じていくのでしょうか。

A. (塚野) マーケット別の見方では、産業・流通系は受注が下期に向けて大きく積みあがってきています。これを確実に刈り取ると大きな成果が得られると見ています。金融はあまり大きく期待してはいけない領域と考えており、前年並を維持したいと思っています。公共系は大型商談が戻ってきており、2020 年度にかけてピークを迎えると思っています。社会基盤はネットワークを中心に厳しいと見ており、これがどれくらい早く回復するかがポイントだと考えています。一方で法人向け PC ですが、Windows7 の買い替え需要が今年は相当大きく出てくるのではないかと思います。LSI、電子部品は、おおよそ前年並か若干増くらいに留まると見ています。海外のサービスビジネスはまだ回復のスピード遅いと見込んでおり今年度中に大きな改善は期待できないという見立てです。

Q. 欧州のビジネスについて、セグメント別の損益と昨年の法的対応費用を考えると、減収になったものの一時費用を除くと損益はフラットだった様に見えます。増減について簡単に補足してください。

A. (塚野) 欧州はビジネスモデル変革によってスキルセットを変え、ビジネスを新しい領域にできるだけ早くシフトしようと進めました。レガシービジネスは一つ一つの商談規模が大きく、複数年にわたって売上が立つものを積み上げてきました。この領域をデジタルサービス領域に変えていこうと色々施策を打ちましたが、ビジネスサイズは大きいものでも 1 商談あたり、1~2 億程度であり、従来の商談を補うためには数十件の規模で取り返さないといけません。それが頭の中で考えていたほど理想的には進まず、結果的には規模を自分で押し下げてしまいました。バランスを取るべく、レガシービジネスもしっかり取るべく、リソースの振り向け方も軌道修正しています。

Q. 1Q に出た年金関連の益は反映しないということですが、この後どれだけ費用がかかるか定まらないから反映しないのでしょうか、それともそれに相当する金額が必要だと見えているのでしょうか。

また、新光電気と富士通ゼネラルについて、従来と変革に関するプライオリティが変わったのでしょうか。例えば、より優先順位の高い案件があって、それを重視しているのでしょうか。

A. (塚野) まず、年金関連の益については、下期に費用計上を考えていますが、具体的な施策は考えてはいるものの、それらを積み上げて一時的な益と同等規模になったということではありません。内容についてはまだまだ固めていかなければいけないと思っています。皆さまには、まずは本業をしっかり見ていただきたいと思っています。一過性のところはプラスもマイナスもしっかりコントロールしていきますので、タイミングが明確になればお話しします。

富士通ゼネラルや新光電気については、従来と考え方が変わっているというつもりはありません。例えば、富士通がサービスカンパニーとなった時に、新光電気は持ち続けるべき事業か、あるいは富士通ゼネラルがコア事業として未来へ温存すべき事業かという、答えはノーだと思っています。一方、形を変えていく中で案件ごとの優先度があ

ります。サービサーとして、規模の大きいコモディティハードの領域、また、ボラティリティの高いデバイス領域に最初は注力しました。富士通ゼネラルや新光電気については、時間をかけて慎重に考えた方がいいと思っています。しっかりとした独立事業として何が最善かを考えて取り組んでいきたいと思っています。

## ■質問者G

Q. 貿易摩擦がグローバルに問題となっていますが、御社のビジネスに対して、何らかの形で影響がありますか。プラス面マイナス面を教えてください。

A.(塚野)一番着目されているのは米中関係と思いますが、幸いにも対象品目の中での影響は極小です。中国から北米への輸出型ビジネスは、当社は全くないと言っても過言でないほどの極小規模しか持っていません。今後も注視する必要はありますが、今現在で見ると、ほとんどないとお考えください。

ただ一方で、直接的な経済摩擦の様なこともありますし、その裏には例えば技術的な摩擦など、いろいろな局面でいろいろなことが起こっていますので、この辺はしっかりと対処していくことが必要だと思っています。

Q. 6月にクラウドの戦略を大きく転換されたように見えています。マルチクラウド化という方向性に対して、どういう背景で何を目的にされているのでしょうか。

A. (塚野)自社開発の K5 を前面に打ち立てて、マーケットに接してお客様に拡販するという方針に変わりはありませんが、一方でお客様から違うものを使って欲しいという要求も沢山頂いています。お客様のご要望を満足できるような様々な種類の外部クラウド、パートナーのクラウドを使って、様々なインテグレーションが出来ることを富士通の強みとして、収益の拡大に繋げたいと考えています。それを総称してマルチクラウドと言っています。

## ■質問者H

Q. 国内の IT サービスについて、産業分野、流通分野、公共分野などで受注が上向いているとのことですが、その規模感や確度、プロジェクト期間などに、どういった変化が起きているのか、具体的に教えてください。

A.(塚野) 今明確なことは、1Q の受注実績についてです。上期はおおよそ見えており、これらの分野は明らかに成長軌道に乗っていると思っています。下期においても色々なパイプラインを精査していますが、従来よりも相当強いように見えています。

以 上