

## ●2018 年度決算説明会質疑応答議事録

日時 : 2019 年 4 月 26 日 (金) 16 : 45~17 : 45  
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  
財務経理本部長 磯部 武司

### ■質問者 A

- Q. 国内ビジネスで 200 億円の増益を見込んでいるという説明があったと思います。一方、リソースシフトで 200 億円のコスト削減効果が出るという説明もあり、これは国内が中心と理解しています。そうするとコスト削減効果以外は、国内はほぼ伸びないということでしょうか。
- A. (塚野) 国内 IT サービスは大変好調で売上は過去最高レベルです。19 年度についてはこれが高原状態で終わってしまうのか更に伸びるのか色々な見方がありますが、一旦は 18 年度比フラットでおいています。現在、現経営陣から新経営陣にバトンを渡している最中ですので 19 年度の考え方については少しお時間を頂いて、改めて 19 年度以降の考え方について説明する機会を設けさせて頂きたいと思います。
- Q. 海外ビジネスについては、UK を始めとして減収傾向であり今後さらなる人員削減や売上を伸ばす施策が必要になってくると思いますが、今後何をやっていくのか長期視点で教えて下さい。
- A. (塚野) サービスビジネスで一番大きい国は UK であり、一方で一番期待している国はドイツです。現在、欧州の主要国では政治情勢が揺れていますが、UK では BREXIT の影響があると言われながらも比較的堅調ではないかと思込んでおり、ここでパブリックや民需のビジネスを伸ばしていきたいと思っています。ドイツはユーロ圏の筆頭であり、国の産業構造としてもグローバルカンパニーとニッチな分野で強いお客様がいらっしゃるの、こういったお客様を中心にサービスビジネスを拡大していきたいと考えています。特に新しいクラウド系のビジネスを伸ばしていきたいと思っています。この辺が地盤を踏み固めたあとの増収要因になると見込んでいます。
- Q. バランスシートはネットキャッシュであり株主還元については配当性向が上がりました。一方で M&A についてはどのようにお考えでしょうか。
- A. 株主還元については、安定配当を続けていくことが基本的なポリシーです。よって、利益が大きくなるにつれて絶対値としての配当金額を増やしていきたいと考えています。さらに必要があれば自社株買いもやっていくというのが現在のスタンスです。M&A については、今現在は大きなものは考えていませんが、小さなビジネスモデルやツールセットのようなものについては引き続きやっていきたいと思っています。
- Q. LSI 三重工場の UMC への譲渡が進んでいないと思いますが、いつ頃にまとまるのでしょうか。
- A. (塚野) 時間の問題で出来上がると今は考えています。

## ■質問者B

Q. LSI の売上 2,000 億円がなくなるという話がありましたが、三重工場は会計上、非継続事業になっているという理解でよろしいでしょうか。仮に三重工場の売却が滞り、売却先を変えないといけない場合でも非継続事業として認識されるのでしょうか。

A. (塚野)19 年度も P/L 計上しますので、非継続事業にはなりません。

Q. 国内 SI が好調だというお話がありましたが、18 年度の国内サービス売上高の伸長率と業種別の IT 景況感を教えてください。

A. (磯部)18 年度は通期で 104%の伸長でした。産業・流通・公共地域は強く、金融系は横ばい、弱含みなのが社会基盤です。特に産業は 2 桁レベルでの伸長です。

19 年度は現在 101%で見込んでいますが、足下の状況はもっと強いと思います。

## ■質問者C

Q. 構造改革費用について、通期全体で 1,175 億から、2 月までに開示されている数字を引くと 280 億ぐらいあります。これは何に使われていらっしゃるのでしょうか。

A. (塚野)欧州の構造改革が中心で、不採算・低採算拠点の整理統合の費用です。

Q. 2020 年以降に効果が出るというお話ですが、欧州の変革における固定費削減効果がなかなか出てこない理由を教えてください。

A. (塚野)一番多くの人員がいるのは工場ですが、ある日突然閉鎖を宣言して、物を何も造らなくなるということはできません。一定の時間をかけて、違うところで造れるようにシフトしていきます。その間、人員が残りますので、効果が出てくるのは少し先になります。実際には 2020 年度の下期と想定をしています。

Q. 3Q に計上された 436 億円の中に、その工場の閉鎖に伴う費用が入っていたと思いますが、今回の 280 億円に関しても、同じようなイメージで出てくるという理解でよろしいでしょうか。

A. (塚野)低採算・不採算拠点も、いきなり閉めてもう何も出ませんということには出来ませんので、その後のビジネスの継続性ということを考えながら減らしていきます。そのため、少し時間がかかるとご理解ください。

Q. Q3 の決算発表の時、ご説明資料で本業の改善幅が約 100 億ぐらいあったと思います。今回、通期で 341 億円の改善なので差し引きでは Q4 の本業で約 240 億円改善したことになると思います。御社の利益構成が 4Q に偏っていると理解していますが、3Q までのトーンと違い、4Q にいきなり改善しているように見えます。何があったのでしょうか。また、今期 341 億円も本業で利益改善されているのに、19 年度の本業の改善が急にストップしてしまうように見えるのはなぜでしょうか。

A. (磯部) 3Q まで今ひとつの業績で、4Q で急に良くなったように見えますと思いますが、当初からガイダンスを出していたとおり、大型プロジェクトが 2018 年度 4Q に集中していたという前提があります。当然 4Q は我々も期待はしておりましたし、それが確実に上がってきたということです。

さらに加えて、昨年一昨年も、後半で少し不採算損失が嵩んでしまったのですが、18年度はうまく押さえ込めたので、国内サービスの利益を押し上げたというイメージになっています。

一方で、18年度がこれだけ成績がよかったので、19年度が物足りないように見えますと思います。背景の一つは、18年度の国内サービスは売上収益が過去最高となりました。内部的には、一部の領域でリソース不足が起きており、国内のマーケットの勢いは引き続きあると思っていますが、足下の計画上は高原状態という見方です。リソースシフトの効果はありますが、それ以外の部分については慎重に見ています。ここについてはもう少しお時間をいただき、経営体制が変わる中でもう一段、見極めさせていただきたいと思っています。

## ■ 質問者 D

Q. 18年度にビジネスモデル変革費用 1,175 億円、19年度に 150 億円ということですが、この変革の効果はどれくらいの規模になるのでしょうか。

A. (塚野)大きく二つあると思います。一つは国内で計上しましたリソースシフトの効果。これは直近 19 年度から即出てくる効果、年間で約 200 億円の効果が出てくるとご理解ください。一方で、欧州の再編にかかる効果というのは、先ほどもご説明しました通り、人員が少しずつ離れていきますので、なだらかにしか出ません。20 年度以降になってだんだん膨らんでくるのですが、全体で 50 億円から 100 億円の間のイメージでお考え下さい。

Q. 国内の損益の変化について、19 年度はほぼ固定費が減る分しか見ていないように見えます。一方で、先ほどから環境は悪くないとおっしゃっていますので、そうだとしたら、なぜ前年比でフラットな計画なのでしょう。19 年度は新マネジメントに託すとおっしゃっていましたが、場合によっては先行投資を使うという可能性もあるのでしょうか。

A. (塚野)新しいマネジメントといいましても、名前が出てからまだ 1 か月しか経っていません。出来るだけ早いタイミングで今年度の経営方針レビューを開催したいと思っていますので、19 年度だけではなくてそれ以降のゴールに向けての道筋というものを改めてお話しすることになると思います。今の 1,300 億円という利益水準につきましては、一旦ここで置かせていただいて改めて見直していくというような考え方でいます。そういう意味で、固く固く、非常にコンサーバティブに計画したとご理解下さい。

Q. IFRS16 に関してバランスシートおよび損益計算書に影響が出るのが想定されると思いますが、特に損益に関しては、今期どういう折り込みをされていますか。

A. (磯部)IFRS16「リース」の影響は、損益的には軽微と考えてます。リース料が償却費に変わるというのが大きな流れですが、それほど大きな影響はありません。バランスシートに与える影響はそれなりの規模があり、おおよそ 1,700 億円ほどのオンバランスを想定しています。

## ■質問者E

Q. 19年度のビジネスモデル変革費用150億円ですが、これは欧州の不採算の拠点の追加費用に充てるのでしょうか。ある程度時期が見えていて、金額を決められているのでしょうか。あるいは、欧州でさらなる追加費用が発生する可能性があるのでしょうか。

A. (塚野) 欧州の追加費用については、低採算拠点の切り離しについて、対象地域の数が非常に多く、18年度中に引き当てきれなかった分が残っているとお考え下さい。

Q. では、150億円で一旦目途がつくという理解でよろしいでしょうか。

A. (塚野) 欧州に関しましては、大体これで目途がつきます。

Q. 18年度に使ったビジネスモデル変革の効果がプラスで出る中で、海外で減益を見込まれている背景と、具体的にどのようなものが減益となるのか、構造的に続いていくのか、あるいは海外も少し保守的に見ているのか教えてください。

A. (塚野) 先ほど申し上げた工場の話と繋がりますが、低採算拠点の再編といっても、ある日突然ビジネスを止めるわけではなく、徐々にフェードアウトしていくので、効果が緩やかに出てくることとなります。加えて、そこを支援・サポートしている間接部門も同様に削減していく形になるので、効果の発生に時間を要します。

## ■質問者F

Q. 昨年の経営方針説明会で19年度は本業の営業利益が1,500億円と仰っていました。今回それが1,450億円になっていますが、この変化の背景について教えてください。

A. (磯部) テクノロジーソリューションで営業利益率5%から計算すると1,500億円になる、ということだと思います。そこからすると少し減っているように見えますが、1つは18年度の実績を見た時に、海外ビジネスの痛み方や回復の仕方、手の打ち方の非常に大きかったのが、それに伴い低採算拠点からの撤退や縮小などのビジネスモデル変革も少し幅を広げて手を打とうとしています。それによって19年度にダメージが少し残ってしまうということを考慮しています。ただ、国内ビジネスを含めて、もう一段頑張ろうとしています。今の時点ではマイナス要因として海外ビジネスを慎重に見ています。

Q. ネットワークビジネスで今年度、売上・利益の回復を見込まれていますが、その背景について教えてください。

A. (塚野) 主軸は5Gです。本格的な投資が出てくるのは21年度の後半、期待としては前半から出てくるのではないかと考えています。一方で、海外ではすでに5Gが叫ばれていますし、日本国内でも今年のラグビーW杯や、来年のオリンピック・パラリンピックがありますので、限定的かもしれませんが前段階の投資が出てくることを期待しています。このあたりを背景に改善が図れると考えています。

## ■質問者G

Q. 19年度の国内サービスの収益を横ばいで見っていますが、本当に横ばいになってしまう可能性はどの程度ありますか。あと、国内外の不採算の18年度実績と、今期はどのくら

いを見込んでいますか。

A. (塚野)国内のサービスに限定しますと、かなり堅く見ている部分はあると思います。18年度は不採算を前年比で約半分に減らすことができました。本来あってはならないと言いつつもある程度は仕方ないというレベルには十分収めることができましたと思っています。

Q. 約半分と言っているのは、国内ですと 180 億円が 90 億円くらいになったイメージでしょうか。

A. (塚野)ご想像にお任せしますが、大体そのような規模感です。

Q. 今期の不採算はどのくらいを見込んでいますか。

A. (塚野)今期はさらに若干改善する方向で考えています。

Q. 19 年度のビジネスモデル変革費用が 150 億円ということですが、国内・海外の内訳はどのように考えていますか。

A. (塚野)150 億円をベースにすると半分強が海外、残りの半分弱が国内です。国内はハード系、海外はサービス系で考えています。

#### ■ 質問者 H

Q. 18 年度のサービスの増益 250 億円分で、不採算損失の圧縮の影響はどれぐらいだったのでしょうか。

A. (磯部)70~80 億円程度です。

Q. 残りの 200 億円弱が本業での利益改善となるのでしょうか。

A. (磯部)はい。通常ビジネスもボリューム増によって採算性が好転している部分もあります。

Q. ビジネスモデル変革費用 150 億円について、塚野 CFO のお話を伺いしていても、仮置き数字のようにも聞こえるのですが、この 150 億というのは変動する可能性はあるのでしょうか。

A. (塚野)今現在見込んでいるのは 150 億円で間違いありません。ただし、その後本当に変動がないかという点については、仮にでてきましたら、都度お話をさせていただきたいと思っています。

以 上