

●2019 年度第 1 四半期決算説明会質疑応答議事録

日時 : 2019 年 7 月 25 日 (木) 17:00~18:00
場所 : 富士通汐留本社 24 階大会議室
説明者 : 執行役員常務/CFO 磯部 武司

■質問者 A

Q. テクノロジーソリューション全体でリソースシフトの効果が 36 億円ということでしたが、サービスでどれくらいだったのでしょうか。72 億円の増収に対して 100 億円を超える増益になりましたので、その影響をもう少しかみ砕いて教えてください。インフラサービスについては低採算地域から撤退する計画があると思いましたが、減収影響にそれは含まれているのでしょうか。

A. リソースシフトの影響はサービスで 25 億円程度です。間接部門をシフトした人数の割合が大きいためです。本業だけで見た場合は、18 年度 4Q に引き続き、規模の拡大と併せて採算性の向上が進んでいます。オフショア活用の拡大など、効率化施策の取り組みが進んでおり、利益の底上げをしています。また、前年同期に 2 桁億円の下の方だった不採算が、この 1Q はほぼゼロだったことも、増益に大きく寄与しています。また、インフラサービスの低採算国からの撤退について、この 1Q は影響は出ていません。海外については、EMEIA は為替の影響を除くとイーブンのイメージです。米州もオセアニアも少しずつ減っているという感じで、大きく売上が落ちているということではありません。

Q. ビジネスモデル変革費用について、期初に織り込んだ 150 億円の内、1Q に計上した 60 億円を除いた残り 90 億円について、どういうことに使っていくか、その内容と計上のタイミングについて教えてください。

A. ビジネスモデル変革費用は 150 億円の約半分が国内工場の再編で、半分が海外だと期初にお伝えしたと思います。海外については EMEIA の構造改革に関する引き当てを昨年度に実施しましたが、一部の拠点について引き当てるまでの具体性が高められていない部分があり、19 年度に計上しています。国内海外ともに、銘柄が分かっている部分について見込んでいるので、今回は全体の半分にあたる国内の分が出てきたとご理解ください。海外については、拠点ごとに進めているので、ある時点でまとめて、というより五月雨式に出てくる可能性があります。

Q. 計画している変革費用の 150 億円が余るということにはならないのでしょうか。

A. はい。今のところ状況が大きく変わらない限り、そのようには考えていません。

■質問者 B

Q. 執行役員の数を半減したり、連結子会社数も大きく減らすなど、経営の効率化が進んでいるように思われます。経営の効率化や組織変更などに伴う努力のようなものがあれば教えてください。

A. 数値として示すのは難しいですが、執行役員の数を半減したことで経営の意思決定がスピードアップしたと実感しています。トップの経営判断がスピード感を以て下達されますし、また少ない人数で議論することで内容を理解しやすくなっています。子会社の

再編については事業一体の SE 会社を本体に取り込むことでこれも事業の一体感とスピードアップが図られました。また、取り込む過程で間接部門の効率化を進めるなどしているので損益面でもプラスの効果が出ていると思います。

Q. 子会社再編は今後も続くのでしょうか。

A. 子会社の数は海外が多いです。海外子会社は現在行っている不採算拠点の整理に伴い数が減っていくことになります。国内は事業一体で一緒にやった方が良い子会社は集約または吸収していくことを考えていきます。

Q. 半導体の三重工場の売却が遅れていますが、進捗はどのようなのでしょうか。場合によっては破談の可能性もあるのでしょうか。

A. 三重工場の件がはっきり決まっていないのは事実です。現段階では相手先のクロージングに関わる手続きで遅れが生じていることが原因であり、相手先の意志が変わったわけではありません。現時点で特に悲観的な情報は出てきていません。

Q. 今回の 1Q の利益改善の中で、自助努力によってコスト削減できた分はいくらあったのでしょうか。また、それが一年間のトータルではどうなると考えていますか。

A. 売上拡大も自助努力の結果と言えますので、コスト削減分だけを取り出して答えることはできません。

■質問者 C

Q. 今後の見通しについてお聞きします。1Q はかなり増益したのに対して、社内計画並みだったというお話でしたが、2Q 以降に大きな減益を見込んでいるのでしょうか。

A. 1Q は計画に対して上振れしていますが、規模感で言うと 50 億円位の上振れです。18 年度 4Q に数字が積み上がっていたのは国内サービスの受注の勢い、堅調さが出たことによるものですが、19 年度 1Q も好調さは続くものと見ておりました。それに対して不採算が抑制できたということもあり、上振れました。2Q についてもこの勢いが継続するものと考えております。ただ、不採算については 1Q でゼロだったからと言ってこのまま 2Q も出ないとは言えません。国内の高い受注水準がいつまで続くのか楽観しきれない部分もあり、少し保守的に見ているのは確かです。前年並みで公表させていただいていますが、これをボトムとして確実に守るという数字で考えております。

Q. 前年同期比で見て 4Q が実質減益になる、というイメージでしょうか。

A. そう見えています。

Q. サービス全体で売上が 73 億円増えて、140 億円増益になっています。リソースシフトの影響で 25 億円、18 年度 1Q の不採算が約 20 億円くらいだったと思います。不採算が減ると本業の利益率が改善するというお話でした。合わせて 60 億円位の増益になると思いますが、そうすると 80 億円のギャップがあります。この部分をもう少し分解して説明してください。

A. 80 億円のギャップですが、半分は海外の好転です。140 億円はサービス全体のことで、海外について 2 点あります。1 つは昨年来進めている費用の効率化です。前年の

1Qと比較してもだいぶ削減が進んでいます。もう1つは通常のコストダウンの効果のほか、国内でも進めているオフショア活用や外注比率が高まっていることも採算の改善になっていると思います。

- Q. CEOとCFOが代わられて、新しい経営方針説明会の予定や、他社で開催しているようなIRDayについて予定はあるのか、お考えを聞かせてください。
- A. 経営方針はなるべく早く開催したいと考えておりますが、時期は未定です。IRの充実が続いていけないといけないという認識は私自身も持っております。IRDayの形を取るかどうかは未定ですが、ステークホルダーの皆様に対して富士通の状況をお知らせしてご理解いただくという点は、今後充実させたいと考えております。

■質問者D

- Q. 1QのソリューションSIの伸びについて9.7%と強くなっていますが、この継続性についてコメントを頂きたいと思います。特に1Qの受注状況と2Qの受注の感触をどう見られているのか。それに加え自治体やヘルスケアなどの足元の状況と現時点における下期の見方、もう少しアップサイドがあるかななどを教えて下さい。
- A. 足元の状況は、総じて国内のディマンドは強く継続しています。受注も高い状況で入っており、パイプラインも強くなっています。産業分野についてはお客様の生産基盤の強化や、自動化、デジタル化などをキーワードに、基幹系の更新需要が非常に強いです。世の中でよく言われる2025年の問題や、オリンピック前に更新をしたいなど、デマンドは非常に強いです。流通分野でも、インバウンドやオリンピックをにらんだ内需拡大、デジタルトランスフォーメーションを意識した基幹の再構築など、強い需要状況が続いております。社会基盤分野は、足元のところは5Gのプレサービスを控えてサービス、ハードともに少し端境期になっています。5Gの商用化が始まると次第に回復基調になると思いますが、まだ少し時間はかかると考えています。公共地域も大変強く、昨年度の後半、大型の官公庁商談が多くありました。これもピークは超えたものの大きくは減っておらず、まだ残る受注分が高い水準で入っています。自治体・ヘルスケア・文教なども継続的に高い水準です。2Qに関しましては、今の勢いはほぼ継続すると考えています。ただし、産業流通分野は前年を大きく上回る水準で直近2~3年きておりますので、下期になっていったときに、この勢いがどこまで続くか、若干の懸念はあります。また、消費税が上がった時に、市場全体として投資マインドがどうなるかも若干懸念しています。更に米中や日韓の関係、BREXITなどの海外の情勢というのは非常に流動的なため、当社に直接の影響はそれほどないと見ておりますが、我々のお客様への影響が出てくる可能性もあると考えております。そうした背景から、足元の好調さが継続するかは不透明なので、上期の状況を見ながら今後の見通しを判断していきたいと思っております。

■質問者E

- Q. 部材コストが下がったという説明がありましたが、総額としてこの1Qに部材コスト下落がどういうインパクトを与えたのか、試算されていれば教えてください。
- A. 総額で幾らのインパクトがあったかというのは、数字が手元にございませんで、お答えし兼ねます。ただし、DRAMもSSDも足元ではそれなりに単価自体は下がっておりますので、この影響がIAサーバあるいはPCのところに出てきているということです。

特に PC については物量も想定以上に増えました。一部で部材の供給不足があったものが、重しが取れて一気にバックログを解消してボリュームが増えたということもあり、ボリュームの効果でコストダウンもそれぞれに積み上げたということです。

Q. EMEA 地域の増益は海外セグメントの中で比較的目立っていると思います。それを主に支えているのは Fujitsu Technology Solutions (FTS) ということでよいのでしょうか。

FTS の増益というのは、セグメントで見るとシステムプロダクトとユビキタスだけなのではないでしょうか。サービスビジネスも押し上げているのでしょうか。

A. EMEA では、サービス、IA サーバも PC も増益です。ボリュームが増えコストダウンが効いています。サービスについても、昨年来なかなか効果は出てないですが、間接費を効率化している活動をしておりますので、今年の 1Q と比べると営業費用の効率化がだいぶ進んでおり、数十億円の単位で改善されています。

Q. 子会社の FTS と Fujitsu Services (FS) ではどちらの利益改善貢献が大きいのでしょうか。

A. 貢献が大きい方はやはり FTS です。FS も少し良くなっております。

Q. 販管費が 1Q で前年比 250 億円ほど減っています。これを再編影響と国内と海外で分けてご説明ください。

A. 販管費の 250 億円減は、大きく三つに分かれます。一つはデバイス系の子会社の富士通コンポーネントと富士通エレクトロニクス (FEI) が連結対象外になりました。この影響が 80 億円ほどあります。もう一つは、リソースシフトによる固定費の削減効果が 1Q で 50 億円あり、合わせて 130 億円です。残りが普通の費用減で 120 億円ぐらいです。その内、半分弱の 50 億円強が海外で残りが国内というイメージです。海外については、昨年来、少しずつ進めてきた費用削減の効果が表れています。国内は、投資の選択と集中を進めており、費用が減ってきています。

■質問者 F

Q. ユビキタスソリューションは社内の計画より少し良くて、デバイスソリューションは悪かったと思うのですが、通期のご計画を変更されていないと思います。何か 2Q 以降にユビキタス等で業績が反対方向に行くという見方があるのでしょうか。

A. 1Q は、ユビキタスが計画より少しプラス、デバイスが電子部品を中心に計画より少しマイナスというスタートでしたが、年間計画を変えるほどの大きさではありません。また、ユビキタスについては Windows7 の更新需要が少し前倒しで始まっています。通年でプラスに触れるかどうかという判断はまだできないと考えています。電子部品系については、足元は厳しい状況であり、年度内で力強く復活してくるというのは今の状況ではちょっと考えにくいと思っておりますが、大幅に足を引っ張るというレベルでもないと考えており、特に今回は見直しを変更していません。

■質問者 G

Q. その他消去全社について、一過性要因を除いて、前年から 90 億円程度改善したその内容を教えてください。また、この傾向は 2Q 以降も続くのでしょうか。

A. その他消去全社に対してもリソースシフトの影響があり、それが 13 億円ぐらいです。

それ以外は、いわゆる間接部門の効率化もありますが、大きくは先行投資の選択と集中です。大きな要素としては、次世代スパコンの開発がピークアウトしたことです。今年度の下期・来年上期と実際にモノを作って納めて行くというフェーズになってきました。開発費を大量にかけるというフェーズは終わりました。それ以外にその他消去全社で大きく負担しているものとして、クラウド関係の投資と AI の関係の投資があります。これらについても開発の絞り込みをしているのと同時に、一部で売上に繋がるものも増えてきて回収フェーズに入りつつあります。開発費削減と売上収益化の合わせ技とリソースシフト効果も加えて 90 億円の改善となったということです。この傾向を続けていかなければいけないと考えています。ただし、先行投資は常にあり、投資を少し強めたい領域、たとえば DX 関係などは慎重にみて投資していきます。従来領域は確実に効率化して絞っていく方向でやっており、それなりに成果が出てきていると考えています。

Q. サービスの営業利益 250 億円をソリューション SI とインフラサービスに分けたときのそれぞれの金額をイメージでもいいので教えてください。

A. 250 億円の内訳として半分半分です。

Q. 新しい体制になって「質を変える」ことについて何か新しいことをされている、これからやろうとしている取り組みがあれば教えてください。

A. 新しい経営陣になったので、全く新しい軸でやり始めたということではありませんが、「形を変える」取り組みをして会社の方向性、先々が何となく見えてきたので、「質を変える」取り組みのスピードアップのために、マネジメントセットが変わったということだと考えています。スピードを上げるためのマネジメント変更で、施策自体を新たに展開しているわけではありません。「質を変える」取り組みということでは、上流工程の強化ということで、コンサルなどの上流工程のリソース増強や、教育面を含めて強化しています。デリバリーの変革については、以前から取り組んでいます。アジャイル開発や、AI や RPA を活かした自動化、オフショア活用のスピードアップを精力的に進めています。商品力の強化についても、昨年取り組んでいます。サービス系についても垂直統合で、すべて自前主義でやる考え方ではありません。例えばマルチクラウドと言っているように、すべてを自前でプラットフォームを構築するというわけではなく、少し裾野を広くして商品力をアップしています。全体的に質を変える、採算性を上げる、ボリュームを増やすということに取り組んだ結果、少しずつではありますが、良くなっていると理解しています。

■質問者H

Q. ネットワークプロダクトにおいて 2Q に 5G 基地局を納入するというお話がありましたが、取り組まれる内容と規模感、あとその後の拡大イメージについてもう少し具体的にお話しいただけませんか。

A. 今年度の 5G は基地局ビジネスという点ではそれほどの規模はありません。5G の最初の頭出しがこの 2Q に来るということですが、それほど大きな金額規模にはなりません。2 桁億円の下の方から中程度というふうに考えています。足元では 5G 投資が若干始まったというのが今年で、20 年度もまだまだ大きな塊にはならないと思われます。5G が実際に盛り上がって来るのは 20 年度後半から、一番ボリュームが増えるのは 21

年度ではなかろうかと考えています。5Gが増えると当然データトラフィックも増えますので、固定系ネットワークについてもセットで増えてくると考えております。それも併せて盛り上がりは20年度の後半から21年度にかけてと考えております。

■質問者 I

Q. テクノロジーソリューションの海外で数十億円の営業利益の改善ということですが、19年度は先行投資を含めて100億円強の前年度からの減益計画だったと思います。これは2Q、3Q以降、投資等がかさんで最終的には減益となるという認識でよろしいでしょうか。米州についても十数億円赤字が前年比で縮小しましたが、北米のビジネス状況をお聞かせください。

A. EMEA はあまり良い数字ではないのですが、昨年よりは良いスタートになっています。19年度の海外はもう一段屈んで谷になると申し上げました。これには2つの要素があり、1つは構造改革による不採算国からの撤退で低調になる部分があるということです。足下では不採算国の撤退や絞り込み等をまさに始めたところなので、まだあまりダメージが出ていない状況です。もう1つは前向きな部分で、サービスシフトのため人の増強や投資を考えています。1Qは少しプラスでスタートしましたが、この後はあまり強くないという計画で見えています。費用減も含めて良くできればと思っています。米国のサービス事業は不調ですが、ネットワーク事業で開発費を絞るなどして、若干プラスが出ています。

Q. 減収のわりには赤字は減ったのに、あまり評価はされていないのでしょうか。

A. 根本的に止血する方向性は見えてきましたが、まだ止血しきれていないのでまだ評価はできない状況です。

■質問者 J

Q. 19年度のその他全社消去の計画に対しての固定費削減効果を確認させてください。今期の計画▲1,060億円の計画から、ビジネスモデル変革費用の150億円を除いたベースに対してAI・クラウド・次世代スパコンというような費用の削減によりどれくらい進捗したのでしょうか。

A. 計画対比で言いますと、計画並です。先ほど、それぞれのプロジェクトにおいて費用が減ってきたというお話をしましたし、次世代スパコンのピークアウトというお話もしましたが、それは想定の内であり、計画通りです。

以 上