

## ●2019 年度第 2 四半期決算説明会質疑応答議事録

日時 : 2019 年 10 月 29 日 (火) 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. スライドの 11 ページのビジネスモデル変革効果の上期実績と年間予想について解説をお願いしたいです。下期偏重であると思っておりましたが上下のバランスは半々でいいのでしょうか。

A. 3 月末で転身をしていただいたので、年間を通して 2,900 人くらいの固定費の縮減が図れます。上期が 100 億円、下期が 100 億円で年間 200 億円の計画です。

Q. フリーキャッシュフローのガイダンスを 1,000 億円と従来の倍額に修正されました。先ほど、営業ベースのキャッシュフローが増えるのご説明がありましたが、もう少し細かく何が 500 億円分の上方修正につながったのか分解して教えていただけないでしょうか。3 月末に資金が回収できない、3 月より後に資金が入ってくるなどはあまり想定されていないのでしょうか。

A. 今回、営業利益で 300 億円上方修正しましたが、おおまかにはそれに見合う部分を反映しました。また、上期の売上がかなり好調で、当初の想定から 300 億円増えているので営業収入が前倒しで入ってくることを計算に入れています。20 年 3 月についてはどちらにしても次年度に営業収入がずれ込むのであまり 19 年度のキャッシュフローに影響しないと考えています。

Q. 営業利益を 1,600 億円に上方修正されて、下期の計画が 890 億円になると思いますが、ビジネスモデル変革費用が 1,000 億円以上計上された前年の下期と比べるとこの計画は実質的には減益の計画で保守的に見えます。この下期の見通しの背景について、上ぶれの可能性がある部分、あるいは保守的に見ているのはどこでしょうか。

A. 下期は実質減益と見えています。大きな要因は 2 つあり、1 つは PC で Windows7 の更新需要が前倒しで上期に入っていることに加え、1 月にサポートが切れるので 4Q はある程度テールは残ると思いますが収束していくと見えています。また、PC のキーデバイスの価格がそろそろ下げ止まるであろうと見えています。さらに、キーデバイス価格の低下に対して売価が下がるリスクを見込んでいます。まずは PC の上期の勢いがだいぶ弱まるであろうというシナリオを想定しています。もう 1 つは国内のテクノロジーソリューションですが、特に昨年度 4Q は官公庁の大口商談が沢山ありだいぶ最終コーナーで伸ばしたという経緯でした。その動きが今年も続いているが、増収増益の勢いが今年度 4Q になると前年との比較においては少し絞られてくると見えています。併せて、昨年 4Q の官公庁向けの大口が集中していた反動を少し想定しています。おっしゃる通り少し保守的なシナリオということではあるので、当然この数字をボトムとして積み上げていきたいということをご理解ください。

Q. 保守的な部分が具体的にあれば教えてください。

A. テクノロジーソリューションの国内の上期の受注の動向をスライドでも示させていただきましたが、全体で 111% 伸長、それも全業種でかなりプラスで来ています。注残もかなり溜まっているのでこれがしっかり支えてくれると思っています。下期の計画がこれで全て埋まるわけではありませんが、今のところ受注が減速してきている感覚もありません。デマンドがこのまま少なくともしばらく継続するであろうというのがポジティブなシナリオで、その線に乗っていくともう一段の積み上げも可能と見ています。

## ■質問者B

Q. 国内の環境変化について教えてください。政府が「2025 年の崖」ということで、IT システムの変革について推し進めていますが、これによる国内顧客の変化をどのように感じていますか。

A. 「2025 年の崖」に向けた政府のガイダンスが出ていることは事実ですが、政府が言っているからやるということではなく、お客様のビジネスの変革に向けた投資需要が非常に強くなっています。業種別でも、製造業では自動化や生産基盤強化を中心に基幹系システムの更新需要が高まっています。流通業でもインバウンドで需要が喚起されており、異業種参入なども進む中で競争を勝ち抜くために DX を見据えた動きが強くなっています。金融業でも基幹システムのモダナイゼーション需要は非常に強く、モダナイゼーションを行う時にハードウェアだけ更新して業務が変わらないということはほとんどないので、業務変革に向けた投資需要は非常に強くなっています。この先、多少の景気変動があったとしても事業変革に対するお客様のニーズは強く、富士通も下期に DX 新会社を設立しますので、その機能や富士通のサポート体制を拡大していくことでお客様の変革ニーズを支援していくことができれば、今の堅調な状態が続いていくと思っています。

Q. プロダクト系の営業利益率が 10% を超えており、PC 事業の利益率も非常に高くなりました。来期以降の PC 事業は、通常状態でどの程度の利益率を考えていらっしゃいますか。

A. PC 事業は元々、年間イーブンで見えていました。PC 事業は全体のソリューションビジネスや DX ビジネスを支える構成要素と考えており、足元ではキーデバイスの価格低下と物量増によって大きな利益が出ましたが、PC 事業だけで大きな利益が出ることは想定していません。

Q. サーバ事業の方はいかがでしょうか。

A. 2Q はメインフレームの売上がかなりありましたので通常より良い成績でした。サーバ事業については今後も一定の利益を期待しています。

Q. サーバ事業の利益率は 10% 程度で推移してきたと思いますがその理解でよろしいでしょうか。

A. その通りです。

Q. その他／消去全社ですが、上期が 386 億円のマイナスで、差し引きをすると下期が 674

億円のマイナスで大きく増える計算になりますが、何かリスク要因があるのでしょうか。

A. ここは下期も確実に絞れるように努力していきます。

Q. ビジネスモデル変革費用を追加で使う可能性があるのでしょうか。

A. ビジネスモデル変革費用については元々150億円を想定しておりそれは変えていません。上期で30億円使いましたのであと120億円が残っています。それを差し引いても上期の結果からすると下期が大きく見えていることは事実です。今後も選択と集中をしっかりと進めていきます。

### ■質問者C

Q. 数字の確認をさせてください。PCを除いた国内単独受注の伸びがどういう水準か教えてください。

A. プロダクトを除いた伸びは、前年同期比107%です。

Q. 海外のセグメント別損益について、米州が前年同期比で悪化しているように見えます。

またEMEIAも1Qに比べて2Qの増益幅が小幅になっているようですが、それぞれの背景を教えてください。

A. EMEIAは構造改革を進めており、拠点の閉鎖やハード系の商流の見直しを行っています。本業はあまり伸長していないのが実態ですが、今まで実施してきた固定費の削減の効果等もありますので、売上は若干下がりながらも利益は前年比で若干プラスで出ました。米州は2Qは不採算が若干出て一段落ちました。ハードも保守もアプリケーションも全方位でやっていますが、ビジネスモデルの変更をこれからやろうとしています。

Q. PCは10月に入り、上期よりも受注や数量が落ちているのか、あるいは、ただ単にリスクを見ているのでしょうか。メインフレームについては年初に大口商談があると言っていました。上期に計上できたということでしょうか。

A. 法人向けPCはSIとほぼ同じ足並みで受注が入ってきます。SIに比べると受注から売上までの時間が短いですが、同じような傾向です。足下で大きなトレンドの変化はありませんが、過去のWindows XPの更新や消費増税の動きを見ると、1月以降は一段落ちると見ているので、それなりの蓋然性を持って想定しています。メインフレームについては大口の商談が想定通りに出たといった形です。上期に引き続き下期も良くなるとのガイダンスをしているのは、IAサーバなどのキーデバイスの価格下落が進んでおり、その分、利益計画を見直しました。

### ■質問者D

Q. 上期のサービスにおける前年からの増益において国内ビジネスの採算性改善はどのくらいあったのかを教えてください。

A. 不採算の圧縮と通常プロジェクトの粗利率の改善を合わせて、約250億円の増益の内、100億円前後となります。

Q. 通期のサービスの営業利益計画はソリューション SI で 100 億円、前回計画に対して増額している中で、増収による部分と採算性の改善部分を金額で分けると大体どういうイメージになるのでしょうか。上期の採算性の改善の状況を踏まえると、下期の採算性改善の計画が保守的に見えることが質問の背景です。

A. 100 億円の増額の大きな部分は増収の影響です。採算性の改善は計画比ではそれほど大きく見ていません。上期の採算性の改善は大部分は想定していた範囲です。下期は、そうは言ってももう一段できるのではないかという見方をされているのだと思いますが、そうなるように頑張っていきたいと思っています。

Q. 2Q が終わった時点での自己資本比率が約 38% ですが、前回までの中期目標として「40%以上」を掲げていたと思います。今は、どのような株主資本比率が理想と考えているのでしょうか。

A. 全体のキャッシュアロケーションについては、今後考え方をまとめてお示しする予定ですので、詳細は差し控えさせていただきますが、自己資本比率については 9 月の経営方針説明会においても、数字を特段表記するのを止めていると思います。富士通は社会インフラを支えているという想いがありますので、自己資本比率や手元流動性はかなり強めには持ちたいと考えています。ただ、ご指摘のとおり 40%は射程の範囲に入ってきており、特段こちらに優先的にアロケーションを回すということもしなくても、十分強固な状態になっていくであろうということを考えています。40%というのは目安としては当然意識していますが、特段これを狙うということはないということをご理解頂きたいと思っています。

#### ■質問者 E

Q. 上期の本業の改善から下期を見た時、プラスマイナスの要素になるようなものがあれば教えてください。

A. 去年は 4Q がかなり強かったので、前年比較で上期対上期で見るとかなり今年の上期は強かったのですが、下期対下期で見るとその勢いは弱まるということをご認識ください。

Q. 5,000 人のリソースシフトの残った 2,150 人の社内シフトの状況や効果はいかがでしょうか。

A. 着々と進めており、大々的にどこかの部隊をどこかに持っていくということではなく、社内での職種転換の募集をやりながら進めています。部門とか職種についてもかなり五月雨的にやっていますので、効果として押さえにくいところはある、本業の改善の方に効果が少し溶け込んでしまっているという理解をしています。

Q. 2,150 人のシフトの進捗はどれくらいでしょうか。

A. 半分以上は進んでいますが、三分の二まではいっていないという感じで捉えていただければと思います。タイミングも段階的にやっています。

#### ■質問者 F

Q. その他／消去全社の年間計画が▲1,060 億円となっています。ビジネスモデル変革費用

150 億円が織り込まれていたと思いますが、その内 30 億円が 2Q でプラスに出て、残っているのは 120 億円という理解でよろしいでしょうか。120 億円の計上タイミングについて教えてください。

A. ある程度は 3Q に固まって出てくるのではないかと考えています。

Q. ビジネスモデル変革費用を差し引いても、下期はその他／消去全社費用が増える前提となっていますが、なにか費用の増加や開発費が増加などが見込まれているのでしょうか。それとも単純にバッファーでしょうか。

A. 単純にバッファーだとは考えていません。どこまでできるかという確度の問題はありますが、DX 関連、AI 関連の投資は考えております。どこまでそれらを詰められるかとか、本当にそこまで使うかということに関しては少し見通しがついていないところはあります。先々でプラスになるお金の使い方があるようでしたら、積極的にやりたいと考えております。

Q. 9 月の経営方針説明会で株主還元について配当性向 30% を意識しているとおっしゃったと思います。今回上方修正して、一株当たり純利益も上がっていますが、配当計画について変更されないのでしょうか。

A. 考え方については特に変わっていません。可能な限り高いベースで安定的な配当をして、利益に見合った株主還元をしていきたいという考え方は変わっていません。利益計画を今回増額させて頂きましたが、期初計画ですでに前年より増配する計画になっています。下期も利益の成長が見られるようでしたら、株主還元についても積極的に考えたいということは今時点で考えております。

#### ■質問者 G

Q. 米州のビジネスモデルの変更を考えているということですが、そのための費用が大きく出ることはあるのでしょうか。

A. 若干はあると思いますが、3 桁億円に届くような規模では考えていません。今のところビジネスモデル変革は見えている範囲で 150 億円の枠の中でできるというように考えています。

#### ■質問者 H

Q. 2Q に海外で 30 億円の増益要因があったということでした。これは欧州の拠点閉鎖によるものとのことでしたが、これは今後も継続的に効果が出てくるのでしょうか。不採算拠点を閉鎖する施策を進めるなかでさらなる効果が出てくるのでしょうか。

A. 30 億円の増益については、昨年引き当てた欧州の拠点閉鎖に伴う費用について、MBO などが実行されたことで退職費用の引き当てが不要となった案件があったことによるものです。計画通り 20 数拠点の不採算拠点を閉鎖する計画です。来年の夏まで完了する予定ですが、半分程度はクロージングに向けて合意の方向で目処がつかしました。

Q. 今期の通期計画において海外のインフラサービスは本業で約 120 億円の減益を予想され

ていると思います。上期は前年度比で増益となりましたが下期に何かリスクがあるのでしょうか。

- A. 今後、拠点閉鎖を進める中で固定費が減らない一方で売上が減ることによるダメージが表面化するリスクがあります。

以 上