

●2019 年度第 3 四半期決算説明会質疑応答議事録

日時 : 2020 年 1 月 30 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. 営業利益の上方修正幅 400 億円に対して当期利益の上方修正が 350 億円となった理由は何でしょうか。

A. 営業利益の上ぶれ幅に比較して純利益の上ぶれが大きいということをおっしゃっているのでしょうか。少しラウンドしているところもあり、税効果等、特殊なものが含まれているわけではありません。後は、PC 事業が大変好調ということもあり、富士通クライアントコンピューティング(FCCL)の持分法利益が積み上がっているのも営業利益と当期利益のバランスにおいて、少し純利益が重めに見えている理由です。

Q. 独立社外取締役が大株主の投資家の方が入りましたが、その理由と、株主還元策などに対する今後の影響はあるのでしょうか。

A. スコット・キャロン氏については、当社から打診したと聞いています。指名について私に権限があるわけではないので、CFO としての感想になってしまいますが、CFO と投資家の立場として何度かお会いしており、基本的には長期的な目線で富士通がどのように業績を改善していくかについて前向きなご示唆等をいただいておりますので、今後、活発な議論が出来ることを期待しています。キャロン氏が入ってくることによって株主還元の考え方が変わるかということ、色々なご示唆がありますので当然参考にさせていただきますが、今回の株主還元も含めて、そういう構成になったから我々の考え方を特に変えたということは一切ありません。利益等、企業の成長の度合いに合わせて株主還元を強化していくだけの話です。個人的には株主・投資家の目線で色々なご助言をいただけるであろう、社外役員の議論についてもより活発になるだろうということを期待しており、歓迎しています。

■質問者 B

Q. 米州の IT サービス事業においてビジネスモデル変革で選択と集中を進めると仰っていただきました。その取り組みの進捗はいかがでしょうか。

A. 今回、米州のビジネスモデル変革費用を計上しています。事業の選択と集中を進める中で資産の評価切り下げを行いました。今まさに整理の進展中ですが、詳細については年度末に改めて解説したいと思います。

Q. プレゼンテーションの 13 ページで開示されている受注の状況について質問です。高水準を維持しており今後もこの基調が続いて行くというご説明でしたが、高水準を維持しているだけでは成長はできません。3Q でマイナスだった流通や金融の分野をどのように分析されているのでしょうか。また今後の見通しについてはどのように考えられているか業種ごとにお聞かせ下さい。

- A. 全体感としてデマンドは継続して強いので、大きなトレンドとしては心配していません。3Q だけを見ると流通は前年比 95%でしたが、昨年度の 3Q は大型商談があり前年比 112%と伸びましたのでその反動が中心と捉えています。金融についても同様で、四半期単位で見るとどうしても成長率にブレが出てきてしまいます。全体感としては 9 ヶ月累計の受注水準が続いていると考えています。産業はモダナイゼーションや基幹系の更新で強い需要があります。流通でもインバウンド需要や業際ビジネスに対する積極的な投資があります。金融、社会基盤、自治体でも同様に強い需要が続いております。唯一の懸念としては、強い需要環境が続いているので SE リソースが枯渇しつつあり、現在のビジネスをこなすのが精一杯の状況が近づいてきています。この状況を突破するためにオフショア活用や自動化によりデリバリーリソースをもう一段増やす取り組みを行っています。この効果が現れてくると 20 年度以降にもう一段の成長が見えてくると思います。

■質問者 C

- Q. 19 年度の業績が概ね見えてきましたので、20 年度に向けて現時点で想定している 19 年度比での増減要因を教えてくださいませんか。私の予想では、半導体を切り離された分の赤字がなくなり、欧州の改善効果が出てくると考えています。
- A. まだ完全に整理できていないので、今わかっている範囲で申し上げますが、ノンコア事業である LSI の赤字がなくなります。PC ビジネスは、19 年度に消費増税、Windows 7 サポート終了に伴う特需がありましたので、20 年度は反動減があると考えています。一方で、ノンコア事業である電子部品は 19 年度は低調に推移してきましたが、20 年度はある程度底上げされると見えています。したがって、PC ビジネスの好調の反動は LSI と電子部品で相殺されると皮算用しています。テクノロジーソリューションは、ビジネスのデリバリーの力を強くして、もう一段採算性を改善し、商売を獲る力を増やすということをしていきます。20 年度後半になると 5G の所要が 19 年度よりも伸びると見えています。海外については、欧州のビジネスモデル変革が 20 年度の上期までに終わりますので、その効果も少しずつ出てくると見えています。19 年度の大口径商談の反動もあると想定していますが、それほど弱含んでいません。ただ、5G は 21 年度以降に本格化し、力強く立ち上がります。欧州のビジネスモデル変革の効果が本格化するのも 21 年度と試算しているので、20 年度は、国内サービスをもう一段上げるところについて注力していきたいと考えています。
- Q. その他消去又は全社については、20 年度にさらなる圧縮は想定されていますか。
- A. もう少し圧縮できると考えています。
- Q. 子会社の再編をするのではないかという報道がありました。東証では、親子上場について説明をするようにといったガイドラインも出ていますので、上場子会社についてのお考えを教えてください。
- A. ノンコアビジネスについては、従来の方向性は変わっておりません。富士通はテクノロジーソリューションに経営資源を集中すると申し上げていますので、ノンコアビジネスは強い独立ビジネスとして羽ばたいていただく方向性で、ノンコアの上場子会社につい

でも同様です。ポイントとして、1 点目は、我々との資本関係が薄くなっていく、あるいは、解消されていく中で、強い独立ビジネスとして飛び立っていただく為に、どういう領域で羽ばたくかということです。2 点目に、我々のアセットであることも事実ですので、価値ある形でキャッシュを創出して独立させることです。3 点目は、創出されたキャッシュを成長投資に使うということにおいて、どういうタイミングが良いかということです。未来永劫まで持つておくつもりはなく、中期のプランの中で整理をしていく方向です。この考え方は前任の時からのもので、方向性は変わっていません。

■質問者D

- Q. 最近サイバー攻撃が色々ニュースに出てきており、他社もサイバー攻撃に対しての投資を積み増しているところもあります。こういった動きに対し富士通はどう手当てしているのでしょうか。これまでは、構造改革が費用のアロケーションの中心だったと思いますが、サイバー攻撃の動きに対してのリスクヘッジに関して、今後費用が何らか出てくるのでしょうか。
- A. サイバーセキュリティについては、DX をやっていく上でも非常に重要なテクノロジーの領域と考えています。従来もその領域に対して投資は実行しており、専用のビジネスユニットもあり、取り組みを進めています。報道にあるようなサイバー攻撃に対して、当社をどう守るかの取り組みも行っています。具体的に何をどうやっているかは申し上げにくいですが、本業の一つとしてやっています。投資についても、成長投資についても当然アクセルを踏んでいこうと考えていますので、成長投資領域の一つとしてサイバーセキュリティも捉えていますし、近年世の中で色々な問題が起きていることに関しても、それらの問題を防ぐのが我々の役目と考えており、その高度化をすべく、積極的な投資を行っているところです。
- Q. 自社株買いについてですが、今回どういう考え方で 500 億円という金額を設定したのでしょうか。取得期間は 1 年とされていますが、年度末には中長期的な視点で株主還元の考え方を説明を頂けるというお話でした。今回の自社株買いで、今後 1 年間はもう自社株買いがないと考えればよいのか、または年度末のご説明の中で追加の構造改革のようなことも視野に入れて検討されているのか、考え方を教えて下さい。
- A. 基本的には後者の考え方です。今回の 500 億円の明確な根拠を聞かれると、お答えが難しいところありますが、総合的に勘案したとお考え下さい。利益拡大も当初の予定に対し見込みが大分立ってきたこと、キャッシュフローについても 19 年度、前半戦で売上が積み上がってきており良くなること、それに対応しました。ただ、自社株買い・配当も含めて株主還元については、本来は中期的な視点で全体のバランスを考え、成長投資をしながら行うものと考えており、今その考え方の整理をしています。今回 1 年間で 500 億円と設定しましたが、19 年度は残りの期間も少ないということで、期間を 1 年間に設定させていただき、機動的にやっていくことにしました。年度末にアロケーションの方針を整理してお話する際、もう一度今後の株主還元あるいは成長投資の方針についてご説明させて頂きたいと思います。今回 500 億円の還元をやったから来年はやらないとは全く思っておりません。

■質問者E

- Q. DX コンサルティング事業を別会社化して強化していく動きに関する足元の進捗や動きに関して、例えば人材の集まり方や、20年度以降の事業成長の方向性などを教えてください。
- A. DX 新会社については、本日プレスリリースを出しています。Ridgelinez（リッジラインズ）という会社を1月に設立しました。ただし、まだ会社を設立したのみで事業開始の4月1日に向けて準備をしている段階です。社内的人员異動あるいは社外からの人材確保も本格的に始めているというのが足元の状況です。DX 新会社の活動のラインナップや規模につきましては、また別の機会をもって説明させていただきたいと思っています。
- Q. 国内の受注に関して、社会基盤は18年度の1Qから3Qまでが少し沈み込んでいました。それに対しての浮き上がり方が19年度の3Qは小さいように思うのですが、これはどういった背景なのでしょう。
- A. 社会基盤については、まだまだ弱いと考えています。社会基盤の次の波はやはり5Gですが、まだ残念ながら5Gの基地局あるいはバックボーン投資は本格化していません。ようやく今年、少しずつ始まったというところです。20年度の後半、より本格的には、21年度から22年度に投資の山が来ると思います。もちろん社会基盤ビジネスは基地局を納めている特定の通信キャリア様以外のお客様もいますので他の影響も受けますが、低空飛行を続けているというのは今申し上げた理由からで、盛り上がるのはまだこれからということです。

■質問者F

- Q. 米州のビジネスモデル変革については、この3Qに計上した費用がどのようなインパクトになるのかを年度末に説明するというのでしょうか。それとも、もう一段別の形でアクションをとり、場合によっては関連費用が生じるので、それを説明するというのでしょうか。
- A. 具体的なアクションやどのように事業の方向性を考えているのかという全体像について、年度末に話したいと思っていますので、現時点では、明言は控えさせていただきたいです。追加的な費用についても、改革をする必要がある部分について、費用が出るからやらないということはありません。
- Q. SIだけの3Qか9か月累計の受注の数字があれば教えてください。また、来年、PCを除く大口案件の反動があるかもしれないということですが、メインフレームのビジネスが今年堅調だと思います。こちらに関して、来年こういう水準が持続できるのでしょうか、それとも来年度反動があるのでしょうか。
- A. テクノロジーソリューションの受注は、つまりPCを除くと、3Qで前年比95%くらいです。17年度比では102%、19年度の9か月累計だと104%です。テクノロジーソリューションという括りでは、6四半期連続で受注が前年を上回っているのだからかなり強い注残はあります。メインフレームは19年度に大口商談がいくつかありますし、20年度の見通しが明確でないところはあるのですが、多少の大口商談があつたりなかったりという

ボラティリティは常よりあるのでそれほど大きく心配しておらず、反動を打ち消す可能性は十分あると思っています。

■質問者G

Q. その他全社又は消去で、3Qの実績がリソースシフトの効果や特殊要因を除いても、削減が進んでいるように思います。先行投資の見直しや間接業務の効率化は何を指しているのでしょうか。AIへの先行投資も含まれていたと思いますが、そういったものを指しているのでしょうか。

A. リソースシフトの効果が直接的に効いていますが、間接業務の効率化は正直かなり細かい内容の積み上げですので莫大な額ではありません。やはり大きいのは、先行投資として負担していたクラウドとかAIなどがだいぶ収益ベースにだいぶ乗りつつあるということです。投資の規模はあまり変わらないのですが、収益がある程度見合って来ました。またもう一つ大きいのはスーパーコンピュータに対する研究開発投資です。今まさに富岳の出荷をしているところですが、研究開発費用もピークアウトして押さえ込まれているのが大きな圧縮に繋がっています。

Q. ネットワークプロダクトの基地局ビジネスについてですが、20年度以降の基地局の前倒し投資について税制優遇が決められている中で、通信事業者に前倒しで投資を進めるような動きが現時点で見られるのでしょうか。従来の投資計画との対比で動きがあれば教えてください。

A. キャリアの投資動向という意味で言うと、税制優遇等の影響があるのかまでは承知していませんが、もともとは23年、24年あたりがピークだった当初の配備計画に対してなるべく早く前倒しで配備していこうという動きがあるようには聞いています。

■質問者H

Q. 成長投資の考え方について教えてください。ノンコア事業の売却によるキャッシュインや今後発表されるキャピタルアロケーションにも関わってくる話だと思いますが、成長投資のボリューム感や投資する領域をどのように考えているのでしょうか。

A. 昨年の経営方針でも触れていますが、基本的にはDXの成長に向けた投資を行います。DXを実現するためのキーテクノロジーとなるAIやセキュリティといった分野を中心に富士通が今一度成長していくための投資を行います。その規模感やそれがM&AなのかR&Dなのかといった内容については今後のキャピタルアロケーションプランの中で整理して説明したいと思いますので年度末までお待ち下さい。

■質問者I

Q. 国内の受注で凸凹があると言っていました。世の中では製造業の投資に減速感があると聞きますが、それに対して御社はリソースが枯渇するほど繁忙だというメッセージを出されています。この違いについてもう少し解説してください。

A. 製造業に限らず、景気が厳しい業界でもDX、変革に向けた投資意欲は非常に強いと思

います。足元の景気が若干変動したからと言って投資の手を緩めるということではなく、お客様は事業変革をしていかななくてはいけないという思いが強いと感じています。変革をするときのパーツの一つとして、我々がお助けするような領域があると考えています。2025年の崖のような状況は背景としてあると思います。我々のビジネスは、お客様の事業が比較的好調な業種ではもちろん引き合いが強いですし、景気が厳しいと見られる業種においてもそれほど弱いと感じておりません。

Q. 欧州を2つに分割したり、レポートニングを直接社長にする形に変えられたりしましたが、これによる効果、変化が何か事例としてありましたら教えてください。

A. EMEA は範囲が広がったので、NWE(Northern & Western Europe)と CEE(Central & Eastern Europe)の2リージョンに分けました。この形にして、社長、副社長が直接両リージョンを見ており、苦しさも含めて把握しているのが足元の状況です。ビジネスモデル変革の最中ですので、2つに分けた効果まで現時点でご説明するのは厳しいですが、ビジネスモデル変革が進捗しているということの確認はしっかりしています。次の成長に向けてどこまで行けるかが明確となるのはまだまだだと感じていますが、海外リージョンと日本が一体となり運営するということができ始めています。

■質問者 J

Q. 現時点での学校パソコンの需要見通しを教えてください。

A. 期待もしていますし、ある程度あると見ていますが、PCの総量で見ますと19年度の特需の反動影響もありますので、それほど大きいインパクトがあるとは考えていません。

以 上