

## ●2020年度第2四半期決算説明会質疑応答議事録

日時 : 2020年10月27日(火) 15:20~15:40、16:00~16:40  
場所 : 富士通汐留本社 24階大会議室よりライブ配信  
説明者 : 取締役執行役員専務/CFO 磯部 武司

### ■質問者A

- Q. 国内の受注実績についてのスライドで、過去の実績数字が少し変わった様に見えます。変更の中身を簡単に説明していただけますか。
- A. 1Q時は「その他」を含めて全体合計としていましたが、今回は「その他」を含めていません。
- Q. 年間のコロナ影響の見直しを変更していませんが、実績では1Qから2Qにマイナスが特に大きく膨らんだと思います。コロナ影響は下期は収束して小さくなるということで本当にいいのでしょうか。
- A. 上期は1,381億円の減収に対応して、粗利で410億円のマイナス影響がありました。また、529億円の増収に対して粗利で160億円のプラス影響がありました。プラスの方のグロスマージンは、マイナスの方のグロスマージンよりも若干低いのですが、プラスの方の中身にはPCがあるので、低目に出ているとご理解ください。もう1点、上期のコロナのマイナスインパクトに対して、下期のマイナスがやけに少ないのではないのか、そこまで本当に回復するのか、という印象と思いますが、上期のコロナのインパクトは需要の縮小もありますが、実際にフィールドで起こっているのはプロジェクトの延伸がほとんどです。とりあえずスタート時期を遅らせるという案件が多いです。したがってコロナによる需要の低下はありますが、下期からは延伸したプロジェクトが動き出す計画だとご理解ください。海外リージョンのビジネスについては、元々そう見ていましたが、下期についてもかなり厳しいと今も見ています。国内は下期に受注が次第に戻り、延伸していたプロジェクトが動き始めるとみえています。ただ、受注や売上のマイナスの幅は大きく縮まってきましたが、やはりあまり勢いがいいことも事実です。コロナの先行き感のトレンドとして計画上はそのように見えています。
- Q. プラス側の影響というのも1Qや2Qに比べ下期は小さくなる見込みになっていますが、下期の方が新しいコロナ関係の需要が増えるという見方もあっていいと思いますが、プラスも小さくなっていくということでもいいのでしょうか。
- A. この上期のプラスの中には去年の3月に出たコロナの影響、例えばネットワークプロダクトのサプライチェーンの問題が起きて1Qにスリップしたものも入るので、下期のプラス影響が上期に比較すると少なく見えます。

### ■質問者B

- Q. 行政のデジタル化、あるいはデジタル庁の関連では、需要をどのように見えていますか。例えば中央省庁で動きがあるようですが、効率化を進めている部分もあるので単純にプラスと見るのはどうなのかと見えています。また、自治体やヘルスケア領域へも波及があると思いますが、領域を分けてプラスとマイナス、そしてトータルの印象を現段階で分

かる範囲で教えてください。

- A. インプレッションになってしまいますがご容赦ください。行政のデジタル化につきましては、中央官公庁様、自治体様あるいはヘルスケアのお客様でもそれぞれ強いデマンドが見えてきています。デジタル庁がリーダーシップを執って頂くことで、行政のデジタル化のスピードが更に加速して、そこに我々が幾許かのお手伝いさせて頂ければと思っていることは事実です。大きく今の3つの領域でコメントすると、官公庁のお客様につきましては格別にコロナ影響によるデマンドのマイナスは感じておりませんので確実にやっていくところだと思っています。確かに効率化といった話もありますが、一方でデジタル化を進めるという強いデマンドもありますので、プラスマイナスを考えますとプラスの動きであるご理解ください。一方、自治体やヘルスケアのお客様もかなり強いデマンドがあり、デジタル化への意識も高まっていると感じてはいますが、特に自治体やヘルスケアの病院のお客様はコロナへの対応で非常に繁忙であることはひしひしと感じているところです。病院のお客様は経営状態の悪化もあろうかと思いますが、やはりIT投資につきましては手が回っていないという印象を受けています。まだまだこれからデジタル化に向けてのデマンドは強いと感じていますが、積極的な投資に転ずるタイミングはしばらく先と見えています。

- Q. 携帯端末販売事業の株式譲渡がプラン通り成就すると譲渡益がかなり出ると思いますが。この使い道として、例えばビジネスモデル変革費用を投じなければならないものがあるのか、あるいは単純に株主に還元しようとしているのか、今の考え方について教えてください。

- A. 携帯端末販売事業売却に伴う利益を業績予想に入れていないと言うと正確ではないかもしれませんが。業績予想のトータルの数字は変えていませんが、来月のクロージングに伴いプラスのインパクトが出ることを当然認識しております。その上で業績予想を変えないのは二つのことを勘案しているご理解ください。ひとつはコロナ影響の不確実性です。コロナのマイナス影響は先ほど申し上げた通り次第に改善することを想定していますが、足元では海外でも感染拡大という話も出ており未だ不透明な部分も多く、業績下振れリスクも排除しきれない点があります。もう一点は、来年度以降の成長投資あるいは事業効率化施策の前倒し実施余地があることです。現時点ではこうした変動要素を勘案してプラスマイナスで業績予想を変更していませんが、しっかり見極めた上で業績予想に反映していくことを考えています。

## ■ 質問者C

- Q. 今回から開示頂いた「For Growth」と「For Stability」について、例えばこの上期に、SIやクラウドサービス関連において、どのような分野でデマンドが強くなっているのでしょうか。また分野として、例えば官公庁やエンタープライズでは上期でこんな動きがあり、下期はこんな動きが予想されるなど、もう少し具体的な動きをシェア頂ければと思います。

- A. 「For Growth」の上期の伸びは、正直、富岳と5G関連事業が牽引しました。「For Growth」と「For Stability」の両方が相応のコロナ影響を受けていますが、そのダメージを跳ね除けて「For Growth」が増えたのは、やはり富岳と5G関連事業があったからで

す。今年の伸び方については、やはりコロナの影響を受け、エンタープライズ系が「For Growth」領域も弱く、一概に説明は難しいところがあります。エンタープライズ系の産業、流通、モビリティという分野でも、ローカル 5G の具体的な案件や、AI による最適化の案件等はかなり出てきているものの、まだまだ粒としては小さく、これから育っていくものと思っています。自治体、文教、ヘルスケアについては、デマンドはあるものの、先ほど申し上げたとおりの状況であり、全体的には着手するには至りません。公共・社会インフラにつきましては、ここは比較的強いところで、セキュリティ関連、5G 基地局、それに伴うバックボーンインフラの増強といったところはだいぶ伸びているイメージです。

Q. エンタープライズ、ファイナンス&リテール、JAPAN-BG、公共・社会インフラ、どのような形で年間では着地すると見ているのでしょうか。例えば下期は前年並に戻る、官公庁は前年比で成長するなどの見通しがあれば教えてください。

A. 感触として、一番強いのは公共・社会インフラです。大型商談の増減はあるものの、年間を通して、前年並の水準は確保できると考えています。ファイナンス&リテールについても、上期は大口商談の反動がありましたが、下期についてはある程度前年並に近い水準に戻ってくると見えています。比較的弱く推移するのは、エンタープライズと JAPAN-BG です。エンタープライズは特に 4Q については、ある程度回復すると見えますが、2Q の受注はかなり低く推移しましたので、3Q についても厳しい水準となると見えています。JAPAN-BG については、デマンドはかなりありますが、自治体・ヘルスケア・文教、中堅・民需などが含まれ、一番ダメージが強く出ており、今年度は厳しく推移するのではないかとというのが下期も含めた見方です。

#### ■質問者 D

Q. 今回から開示されている「For Growth」と「For Stability」ですが、収益性の差はどの程度あるのでしょうか。また、今後の成長性をどのようにご覧になっているのでしょうか。

A. 収益性ですが、グロスマージンの観点ですと、少なくとも現在は両者にそれほどの違いはございません。テクノロジーソリューションのグロスマージンは現在 31%程度です。

「For Growth」は付加価値は高いものの、リカーリングビジネス、サブスクリプション型のビジネスについては規模の拡大がなければ固定費の吸収が難しく、利益率が突出して高い構造には成りきっていません。「For Stability」は従来からの主戦場であり、ビジネスの型ができていますので採算性の改善を地道に行っています。結果、両者とも似たようなグロスマージンになっています。「For Growth」のストックビジネスは規模の拡大ができると利益率を大きく改善できる領域ですのでここをしっかりと伸ばしていきたいと思えます。また成長性ですが、「For Growth」については 19 年度から 22 年度までの年間平均伸長率 10%を見込んでおり、22 年度に 1 兆 3 千億円の売上を計画しています。「For Stability」についてはほぼ横ばいとみており、全体では年間平均伸長率 3%を見込んでいました。しかし、足元ではコロナ禍もあり、売上の成長が厳しい面もあります。これをリカバリーしてもう一段の拡大が見込めるのか、それとも今年度はフラットで来年度以降 10%程度の成長率となるのか、今見極めをしているところです。DX の加速や 2025 年の崖に対してお客様の認識や社会のニーズも高まってい

ますので 10%以上の年間平均伸長率を狙っていきたいと思います。

Q. 営業利益率 10%の経営目標に向けた利益率の改善は「For Growth」の売上拡大によって達成されるのでしょうか。それとも「For Stability」のところも収益性改善の余地がまだ残されているのでしょうか。

A. 「For Stability」の収益性改善もかなり見込んでいます。「For Stability」については昨年も一昨年もグロスマージンで 1%程度の改善を進めてきています。現在もオフショアの拡大、全社によるグローバルオフリングの提供、経営方針でもご説明しましたジャパン・グローバルゲートウェイを活用した日本でのオフショア適用などを進めてまいります。こういった施策により「For Stability」の収益性も確実に改善していきます。現在、ソリューション・サービスの年間売上高は 1 兆 8 千億円程度ありますので、1%の利益率改善で年間 200 億円近い利益改善が見込めます。不採算プロジェクトを抑制していくことも併せて「For Stability」の採算性改善を実現し、「For Growth」の売上拡大と両方で営業利益率 10%に近づけていこうと考えています。

Q. 上期の進捗については全社的に計画通りとのご説明でしたが、海外リージョンだけを取り出してみるとかなり厳しく見えます。改めて海外リージョンの損益について計画に対してどうだったかを教えて下さい。また、下期はかなり利益を伸ばさなければならない状況になっていますが、どのような施策で収益性を改善していくか見通しを教えてください。

A. 海外リージョンの数字が厳しいことは認識しています。海外リージョンも計画通り進んでいますが、EMEA では不採算国からの撤退やプロダクト製造の見直しといった構造改革を進めてきて、戦線を縮小して整理することがこの上期まで続いていましたが、この上期でそれがようやくほぼ終わりました。Americas についても昨年ビジネスモデル変革費用を引き当て、サービス化シフトに向けてプロダクトビジネスの再編をしている途上です。そういった整理が計画通り進み、ようやくサービス化シフトの道が見えてきたという段階であり、残念ながら数字はまだついてきていない状況です。先ほどの説明のとおり、不採算国から撤退したことで 10~20 億円のプラス影響が出ていますが、それもコロナ禍のマイナス影響で全て相殺されてしまっているという状況です。今後、海外ビジネスについて実を刈り取れるのは次年度以降になると思います。健康な体で数字を作っていきたいと思っています。今期の下期についても、良くなっていると見えるほどの数字を設定できていません。昨年の構造改革費用の引き当て影響などを除くとあまり数字は改善していませんが、21 年度、22 年度での数字の改善を考えています。

Q. 昨日、SAP 社が大幅な業績下方修正を発表した中で、「欧米のコロナ禍の第二波が顧客の投資意欲を大きく押し下げている。結構長引きそうで、下手をすると来年まで続くぐらい顧客の投資意欲が変わってきている。」とコメントされています。御社ではコロナ禍の影響は下期になると緩和するという想定になっていますが、実態はどうでしょうか。本当はもっと厳しいのではないのでしょうか。

A. 海外についてはコロナ禍の影響は下期も回復しないと見えています。マイナスインパクトは下期も継続する見立てです。国内はある程度回復を見込んでいますが、海外は厳し

い状況が続くと考えています。また、残念ながら富士通の海外ビジネスはまだまだ SAP 社のような規模感ではありません。これ以上減ることができないぐらい縮小しているというのが正直なところだと思います。これをしっかりと増やしていきたいと思います。海外リージョンは下期もそれほど強い数字は入っていないのでこれをボトムに数字を作っていきます。ここから先、リソースやデリバリー力の弱い海外ビジネスについてはグローバルデリバリーセンターやグローバルオフリングの力でデリバリー力を高めてテコ入れをして、サービス化シフトを進めていきたいと思っています。

## ■質問者 E

- Q. ソリューション・サービスの下期の売上は年間から上期を差し引くとほぼ前年並ですが、先ほどのお話ではやや下振れリスクがあるということでしょうか。通期を通して市場の水準感が大体これくらいではないかという見通しをいただければと思います。
- A. ソリューション・サービスの水準感ということでは、下期全体ではだいぶコロナの影響が縮んでくるということで、売上は前年に近い水準がかなりの確率で達成できるのではないかと考えています。
- Q. 通期のガイダンスをセグメント別に修正されていないと思いますが、下期を改めて見直した上でこの数字でいいということでしょうか。上期は前年比で減益でしたが通期では横ばいということで下期が強く見えますが、今回の計画は各事業部で精査し、下期がこれくらいになるということで、通期の数字を変えていないのでしょうか。
- A. その通りです。売上も少し下期が強めであることは事実です。損益で見ても、上期がコロナ影響を含めると減益で下期は増益で年間は一歩です。下期は売上のマイナスインパクトが減ることと、昨年の 4Q は賞与の引き当てをだいぶ積んだこともあり、確実に 4Q についてはその分改善することや、不採算が今のところ抑制されているということもあります。かなり厳しいと思っているのに変えないということではなく、直近のマーケットの見立てやプロジェクトの進捗を見て変えていないということだどご理解ください。
- Q. 富士通パーソナルの売却益は「業績予想に入れていないということではない」ということだったのですが、つまり織り込まれているということでしょうか。11 月 2 日には譲渡完了予定だったと思いますが、250 億円強が営業利益内で計上されてくるのでしょうか。
- A. そうです。営業利益で 250 億円程度、純利益では約 180 億円が出てくると認識しています。一方で少しコロナの影響がこの先見切れていないところがあるかもしれませんが、また、22 年度の業績目標に向けてジャンプアップしていかなければならない状況になってくるので、そのあたりの成長施策を前倒しでやるべきではないかという思いもあります。そうすれば投資が先行する部分もありますので、今のところ大きなマイナスを確実に見ているわけではないですが、その可能性を考えて今しばらく見極めをさせていただきたいと思っています。色々な成長投資を突然何百億規模で出来るわけではないので、そういうことがなければ売却益が上乘せになってくるという見方で結構です。

## ■ 質問者 F

- Q. 国内 IT 事業の業績の出方について確認させてください。ソリューション・サービスは 2Q で 13%ほど下がっています。市場はマイナス 4~5%だったと思いますので、昨年の御社の 2Q が強かったこと等、個別要因でそれより下がったと見たほうがいいのでしょうか。さらに、3Q についてある程度戻りますということですが、下期の市場見通しについても数字感があれば教えてください。
- A. 感覚的にはマーケットと当社の状況がそれほど違うとは思っていません。おっしゃった通り、大きな案件の有無によって四半期で見るとデコボコが出ますが、その影響が強めに出たところはあると思います。コロナの影響は 1Q より 2Q の方が強めに出ています。1Q はそれまでのプロジェクトがそのまま継続しますので大きな売上のダメージは出てきません。1Q からの全体的なデマンドの弱さは 1Q 後半から 2Q の売上に現れてきます。そこに加えて昨年の 2Q がかなり強かったとご理解ください。そういう意味で 3Q がそれほど力強く戻ってくるとは思っていませんが、ある程度は延伸プロジェクト戻り始めたり、下期全体では前年並の水準に戻ってくるのではないかと見ています。
- Q. 2Q の 5G 基地局の状況と下期をどう考えているかご紹介ください。
- A. 5G 基地局のデマンドは強いです。基地局の配備がいよいよ本格的に始まりましてので今年度もデマンドは強く出ています。2Q は前年の倍近いボリュームで基地局の需要が出ています。下期も同じような勢いで出てくるものと見ています。20 年、21 年そして 22 年にかけて 5G の展開によって需要が出てきます。今後更なる 5G 展開加速という話も漏れ聞こえていますので、どの様なスピード感をもって展開されていくのかについて期待もしていますし注視もしています。

## ■ 質問者 G

- Q. コロナによる構造的な影響でクラウドシフトが進んでおり、御社にとってシステムプロダクトのところは、逆風になってくると考えています。今回分けられた「For Stability」の部分のハードウェア、レガシーの部分についての中長期的な見方について、コロナの影響が見えてきつつある中で、どのようにお考えでしょうか？
- A. ハードウェアと一言で申し上げても、当社が取り扱っているハードウェアは、一時期に比べると大分様変わりしています。プラットフォーム系につきましても、自社で作っているもののボリュームは減っており、どちらかというと、全て垂直統合でなく、色々なものを組み合わせてお客様に価値を提供するモデルに変わっています。クラウドが進みハードウェアの効率化によりボリュームが減ることはあっても、そのようなボリューム系の部分は、少しずつリソースを減らしているところですので、当社としての直接的なインパクトはそれほど大きいものではないと考えています。富士通自身もクラウドのサービスを提供しており、クラウドの拡大に伴うハードの需要もありますので、しっかりそこに選定して頂けるようにやっていきたいと思えます。そういったことを合わせますと、それほど大きなマイナスはないと思えます。ただ、大きな方向性としてどの領域をやり続けていくのか、ということについてはプロダクト、サー

ビス含めて考えているところです。注力領域は、その時々でしっかり見極めて考えていきたいというところは、ベースラインとしてあります。

#### ■質問者H

Q. スライド p.15 で示されている 1Q、2Q の受注状況から、上期末時点の受注残高は確実に減っていると思います。なので 3Q におけるソリューション・サービスの減益圧力はかなり高くなっていると思いますが、年間の目標達成のためには 3Q の受注水準がどれぐらいであれば当落線上に残っていると言えるのでしょうか。判断の目途がありましたら教えて下さい。

A. 上期は昨年と比べると、ビジネスモデル変革費用含めて減益にはなっていますが、コロナ禍においても採算性の改善を進め、大幅な減収にも関わらず利益面ではしっかり踏み留まったと評価しています。売上についても、「上期がそれほど下振れていないから変えない」という考え方ではなく、足元における下期の進捗状況も踏まえて変えないという判断です。この数字を守っていけるものと考えています。3Q でどれだけ受注が入れば OK で、いくらならダメというのは難しいご質問で明確にお答えすることはできませんが、感覚的には「まだまだ諦めていない」ということではなく、完全に元々の想定線上で推移しているということです。コロナ禍の影響についても、個人的にはこのままマイナス幅が広がるという心配もしていましたが、案外そこまではいっていないと思っており、年間の目標数字はしっかり達成していけるものと考えています。

以 上