

●2020年度第3四半期決算説明会質疑応答議事録

日時 : 2021年1月28日(木) 16:00~16:30、17:00~17:40
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. 今回、年間の会社計画を上方修正されましたが、差し引きした4Qの業績は3Qの実績と比べるとそれほど強い計画には見えません。営業利益では、過去2年間の方が高い利益が出ていたという事になります。4Qの事業環境や業績について、修正した数字に対する評価を含め、どう見ているのでしょうか。
- A. 勿論マーケットにより強弱はありますが、もともと20年度は3Q以降にコロナの影響が全体的に緩やかに回復していくと見ていまして、3Qについてはまさにその通りになったと感じています。ただ、年が明けてからの感覚で言うと少し心配なところもあって、まだまだ強気ではないのが事実で、業績予想にはそういったリスクや心配事も織り込んでいるつもりです。去年の4Qは中央省庁のお客様のデマンドが非常に高かったので、その反動も織り込んでいるとご理解ください。まずは確実にこのコミットした数字を達成したい。勿論気持ちとしては諸々のリスクをしっかりと抑え込んで21年度につながる結果を出したいと思っています。必ず守るべき数字として今回出させていただいたとご理解ください。
- Q. 21年度、日本国内のIT投資はどの程度の成長になると今御覧になっているのでしょうか。可能であれば分野別に分解して教えて下さい。
- A. 富士通は目指すパーパスを実現するために自分達も含めDXに取り組みそれをビジネスの成長の柱にしようとしています。この方向性は市場のニーズにもマッチしていると思いますし、実際、我々がビジネスプロデューサーと呼んでいる営業部門の声を聞いても、そういったDXに対するデマンドがお客様から強く感じられます。コロナの状況においてもさらにはっきり浮き彫りになってきていると認識しています。そういう意味で21年度、デジタルに向けたデマンドが強くなっていく傾向であることは間違いないと思っていますし、それを我々がリードしていくということで、「成長」という方向性になってくると思います。ただ、正直難しいのは、1年間というタームの中でいつどの程度回復してくるか、コロナがいつ抑え込めるか、あるいは新しい状態にどのタイミングで社会が適合していくのかということが大きく影響すると考えています。そういった環境変化に対してもしなやかに対応しながら21年度の財務目標達成に向けてやっていくこととなりますが、業界ごとにかなりまだらな想定をしています。ご承知の通り、官公庁や通信キャリアのデマンドは現時点でも強いですが、デジタル化を進める上でも必須の領域で、ここについては強いのですが、やはり地方の中堅のお客様、あるいはヘルスケア領域のお客様、自治体のお客様についてはデジタル化へのデマンドは強いものの、景気の落ち込みにより税収が減少という懸念される状況もあります。こういったことがどのように回復していくかということは、まだまだ全体としては読み切れていません。ただ、まだらではあります。今時点で言えるのは、こういった状況にあっても必ずデジタルを中心としたデマンドは強まると認識していま

すので、成長曲線に繋げていけると思います。何パーセントの伸びで見るかという事に関しては、今しばらくお時間をいただきたいと思います。

■ 質問者B

Q. 全社における本業部分の増益への寄与は、ネットワークプロダクトが大きかったという理解でよろしいでしょうか。

A. ネットワークプロダクトの寄与が大きいのは事実です。ネットワークプロダクトの増収が 185 億円、そしてシステムプラットフォーム全体として 71 億円の増益ですが、この中の多くはネットワークプロダクトで稼ぎ出したとご理解ください。それに加え、海外リージョンについても利益の分解を資料で出していますが、特殊事項で 55 億円あり、それを除きコロナ影響をオフセットすると 40~50 億円の増益となっています。コロナで厳しく、本格回復というには程遠いと評価していますが、経費の削減などもあり、少しプラス目が出ているとご理解いただければと思います。

Q. ネットワークプロダクトの好調の持続性について教えてください。システムプラットフォーム全体の増益の大半が 5G 関連となると、5G 関連は非常に利益率が高いということになります。値下げ要求がないのであれば、このような高い利益率が続くと思えば良いでしょうか。

A. シェアあるいは競争環境がどのように変わっていくか考えていく必要があります。また、価格の低減要求が出てくることも想定しています。デマンドはまだ今年と同規模でしばらく続く、場合によっては増えていくこともあり得ると思いますが、海外勢の参入も予想されており、シェアの割合が変化する可能性もあります。今は開発投資の回収期なので採算性は良く見えますが、Beyond 5G に向けた開発投資も考慮する必要があります。

■ 質問者C

Q. 現状、規模的にグローバルで戦うにはやや劣るというところもあると思いますので、ネットワークプロダクト事業の再編の可能性についてお話を頂ければと思います。

A. 今回、SE 会社を集約する、富士通研究所を富士通本体に取り込む、そして富士通 Japan の体制を強化して、日本のマーケットに対する体制をしっかりと整備するということを発表しました。フォーメーションの見直し、事業の最適化に向けたフォーメーションの変更はかなりドラスティックに、常に考えてやっております。今回、システムプラットフォーム事業については特に発表はしませんでした。当然、最適化に向けて色々なことを考えています。ネットワークプロダクトは今は 5G 基地局でそれなりの利益が出ていますが、ほとんど国内で利益を出しており、自社には限らず、どのようにフォーメーションを組むとグローバル展開ができるかということは常々考えています。今の形を是としてやっていくということではなく、あらゆる方向性を考えています。

Q. 海外事業は、NWE(Northern & Western Europe)が特に改善してきたという風に見受けられます。海外の、コロナが直撃している中での構造改革の進捗をご解説ください。

A. 海外はご指摘の通りコロナのインパクトが特に欧州で強く出ています。米州も強く出ていますが、構造改革の途中で、また、ビジネスボリュームが非常に小さいということもあり、数字上ではそれほど大きく見えていません。今回、NWE で比較的大きな商談が獲れ、また、継続案件の更新ができたということが下支えとなりました。もう一つは構造改革によりコスト構造の改善効果が少しずつ表れ始めています。ただ、やはりまだまだ厳しいということが全体の印象です。構造改革については夏までに EMEA 地域の構造改革はほぼ完了しました。不採算国からの撤退についても、まだ2拠点程クロージングの最中ですが、ほぼ終わっています。米州についてはプロダクトビジネスからの撤退中ですが、こも今年度中にほぼ終わる目途が立っています。そういう意味で、構造改革についてコロナの影響はありますが、特に遅れはなく進捗しているのご理解ください。一方で、まだまだ構造改革がようやく終わったというところで、これから規模が縮小したところを成長させるには、コロナの影響があり極めて厳しいという状況です。もともと数字が悪かったということもあり、足元では少しずつ成長の兆しも出てきていますが、事業の立て直し、数字としての立て直しはまだまだスタートラインに立って動き始めたタイミングというぐらいに厳しく見えています。

■ 質問者 D

Q. 受注について公共・社会インフラの 3Q の実績が PC を除いて前年比 31%増と高い伸びを示しています。官公庁と通信キャリアに要因分解するとどの様な構成になっているのでしょうか。

A. 前年比増の多くはやはり通信キャリア向けのビジネスが強かったことによるものです。官公庁も決してデマンドが弱いということではありませんが、どちらが強かったという意味では、通信キャリアの方が強かったと捉えて頂ければと思います。

Q. テクノロジーソリューションで費用を 50 億円追加計上して改革を行うと今回発表されました。期初の段階では計画していなかったと思いますが、3Q 時点である程度の年間計画達成の目途が立ってきたので、こうした追加費用を計上することになったのでしょうか。また、この使い方と効果について教えてください。

A. 上期末時点で携帯ショップ事業の売却益 250 億円は見えていました。それに対して、コロナのインパクトがどうなるかは流動的で、そのため弱気だっということがまずあります。ただ、同時にコロナのインパクトを跳ね返すべく、構造改革の追加実施あるいは成長投資の前倒しを実施をしたいということで、売却益があってもガイダンスを変えないと 2Q の決算発表の際に説明しました。そうした中で、一部ですが成長投資の前倒しができる部分、コロナ下のデマンドの弱さに鑑みてもう少しフォーメーションを見直す余地のある領域がいくつか見えてきて、それらについてはしっかり手を打っていくことを考えました。積み増した 50 億円の多くは海外の領域で使います。海外リージョンは 3Q は若干良く見えていますが、コロナで非常に厳しい状況です。さらなる徹底した効率化を図る上で、もう一段踏み込んでやっていくことを計画しています。ただし、以前からやっているような大規模のものではなく、小さい案件をいくつか進めたいという考えで今回追加したものとご理解ください。本日時点でいくらの効果があるのかお答えしかねますが、当然、こうした構造改革を行えば効果は表れてき

ますので、来年度の後半以降に効果が出てくると想定しています。

■ 質問者E

Q. 資料 15 ページの「受注の状況」について、公共・社会インフラ以外の 3 つの領域の状況についてもう少し詳しく教えて下さい。商談の引き合い状況含めて定性的にお伺いできればと思います。

A. エンタープライズ領域には産業、流通、モビリティが入っています。産業系ではコロナ影響によるデマンドの弱さがまだ残っていますが、3Q では先送りされていたデマンドを少しずつ挽回して縮小幅は縮まりました。DX 需要やローカル 5G へのチャレンジといった新しいデマンドも出てきてはいますが、まだ前年度をキャッチアップするまでには至っていません。流通系におけるコロナ影響は細業種ごとにまだらですが、総じてそれほど大きくないと言えます。流通系が厳しく見えているのは、前年度の大口案件や昨年度は消費増税関連の需要が強かったためその反動が大きいと言えます。流通系ではワークスタイル変革や無人化といったキーワードでそれなりにデマンドはあって回復しつつあると見ています。モビリティ系もかなりまだらです。大手完成車メーカーとサプライヤーによって、また大手完成車メーカーの中でもお客様によってデマンドはかなり違いますが、全般的にはコネクテッドといった先進分野では引き続き強いデマンドが見られます。当初想定より悪化度合いは縮小してきていますが本格回復はまだまだという状況です。エンタープライズ領域は足元でもまだダメージが残っており、これが年明けからの状況変化により不透明さが増している状況です。次にファイナンス&リテール領域です。この 3Q は前年度比 100%でした。この領域ではコロナ影響というより大口商談のサイクルがどこにあるかということが大きな要因です。金融系は一部の業種、特に地銀や生損保は少し厳しい事業環境ですが、非対面、キャッシュレスといったキーワードでデマンドが出てきています。リテール系も事業環境は厳しいですが 3Q では強めの受注が入ってきました。流通系のファイナンシャル案件、あるいは DX 案件も積み上がってきており前年度を上回りました。JAPAN は自治体、ヘルスケア、文教といったお客様です。3Q では延伸していたプロジェクトも回復しつつあり、PC を除いてもほぼ前年度比 100%でした。文教系では GIGA スクール、スパコン商談の需要が強めに出了ましたが、やはり自治体、ヘルスケアでは厳しい状況が続いています。それぞれの領域でここまで我慢してきた需要で 3Q は少し回復しましたが、自治体、ヘルスケアでは現場での対応の繁忙さがかなり影響しています。年が明けてからの状況も厳しく、今後どこで回復してくるかは我々も見えていないという状況です。

Q. そうしますと、自治体、ヘルスケアのところは厳しい状況が続いているが、民間のところは緩やかながらも少しずつ回復してきているというイメージでしょうか。

A. その通りです。少しずつというか、それなりに強く回復しつつあったというのが 3Q の印象です。元々の想定線で戻ってきたと思っていましたが、年が明けてまた流動的になってきたという状況で楽観視はしていません。

Q. 海外リージョンは 2Q と比べると 3Q のコロナ影響は横ばい、もしくは若干小さくなっ

ている状況で、比較的良い状態になってきているようですが 3Q の中身と 4Q の見通しをお聞かせ下さい。コロナの悪影響はピークアウトしたのでしょうか。地域間の強弱があれば教えて下さい。また先ほど、追加投資 50 億円の大半は海外ということでしたが、その中身や取り組みもうとしていることのヒントがあれば教えて下さい。

- A. 海外リージョンでコロナ影響が縮小したのは 3Q だけ見ると事実です。我々の主要拠点である欧州、また米州でも悪影響は縮小してきたと思います。3Q の数字だけで見るとコロナ影響が縮まって回復基調に見えていますが、3Q の後半から再度ロックダウンが始まり、全く予断を許さない状況になっていると理解しています。4Q で大きく悪化することは想定していませんが、回復シナリオが崩れつつあるという懸念は持っています。あと追加費用に関してですが、今後ボリュームが減ってくることに備え、もう一段の効率化を図れるところがないかということを検討しています。我々の主要拠点である欧州、あと米州でもプロダクトビジネス、リテールビジネスの構造改革を進めてきましたが、コロナ影響で全体のボリュームが落ちていますので、そういったところを中心にもう一段の構造改革をできる部分がないか詳細を詰めており、その分の追加費用を今回の見込みに入れました。具体的にどここの拠点でいくらということについてはコメントは控えたいと思います。

■ 質問者 F

- Q. 基地局のビジネスについて、来年から 2, 3 年間は今年度と同規模か、もう少し増えていくという事でしたが、それくらいで済むのでしょうか。新年度は Dish Network とのビジネスも始まるでしょうし、シェア拡大のチャンスを考えて、今後 2, 3 年でもっとぐんぐん伸びていかないのでしょうか。
- A. 同じくらいの規模、もう少し増えるか、と言ったのは国内をイメージして言いました。我々は国内の基地局のシェアはかなり持っていますが、お客様の投資のデマンド、配備計画を考えるとそのように考えているということです。他のベンダーとのシェア割りも踏まえると、どの程度伸びるかというのはまだまだ保守的・冷静に見ているとお考え下さい。グローバルでは、北米の Dish Network に加え、まだまだ具体的な商談までは行っていませんが、欧州についてもオポチュニティをうまくつかんで展開していきたいと思っています。まだ、ものすごく強くコミットできる程ではないかなと思いつつ話しているのご理解ください。
- Q. 行政のデジタル化に関連して補正予算もつき始めましたが、21 年度の業績への影響はどうか。
- A. デジタル庁はなかなか数字として読みづらいところがあります。大きな動きとしてはデジタル庁がリーダーシップをとることにより行政のデジタル化のスピードが加速していくという事だと思っており、それについては非常に期待しています。勿論我々のビジネスにとってもプラスとなることを期待していますが、行政手続きのデジタル化など、社会全体のデジタル化が進み社会課題が解決する一助となるという意味でも大変期待をしています。ただ、具体的なデマンドや商談が出てくるのにはもう少し時間がかかると思っています。また、補正予算については IT ばかりではなく色々なことが予算化されていくという事と思いますが、やはりシステム化投資も必ずセットで入っ

てくると思っています。その中でどこのベンダーがビジネスを獲るかという競争もありますが、全体としてデジタル化が進むのは間違いないと思っていますし、商売・ビジネスという以前に社会課題の解決に向けた取り組みとして極めて重要だと思っています。そのデマンドをさらに加速できるようにやっていきたいと思っていますし、デジタル庁とも連携させていただきたいと考えながら進めています。現時点で何パーセント増えるかというところまでの具体性には至っていません。

- Q. 競争という言葉が出てきましたが、マイナンバーがらみのシステムでコンソーシアムを組んでいるベンダー間で案件ごとに競争するのでしょうか。それとも限られた予算の中で平等に配分するのでしょうか。
- A. 当然どのくらいのボリュームを誰が担当するかについては、得意領域・不得意領域があるのでその中でしっかり競争環境が作られています。

以 上