

国内ソリューション・サービス ビジネスの強化

ーグループフォーメーションの再編についてー

富士通株式会社
代表取締役副社長
CTO

古田 英範

2021年2月25日

世界をより持続可能にしていくことです



パーパス：富士通の社会における存在意義、企業活動を行っていく目的

2

Copy right 2021 FUJITSU LIMITED

パーパス実現のために取り組む課題



- ① グローバルビジネス戦略の再構築
 - ② 日本国内での課題解決力強化
 - ③ お客様事業の一層の安定化に貢献
 - ④ お客様のDXベストパートナーへ
-
- ① データドリブン経営強化
 - ② DX人材への進化・生産性の向上
 - ③ 全員参加型、エコシステム型のDX推進

ソリューション・サービスビジネスの強化 **FUJITSU**

■ お客様・社会により高い価値を提供できる、富士通ならではのサービス体制へ



既存の強みをさらに強くする

お客様と共に成長するパートナー

- ・ 国内市場での高い信頼とお客様基盤
- ・ 蓄積するナレッジ・業種業務ノウハウ
- ・ インテグレーション × テクノロジーの強み



グローバルに成長を追求する

グローバル・ベストプラクティス

- ・ より標準化されたソリューション・サービス
- ・ 社会課題を起点とするサービスへの集中
- ・ 圧倒的な効率化 (スピード × ボリューム)

サービスビジネスの新しい基軸をつくる



■ お客様を起点にデリバリー×フロントを一体化、富士通のサービスモデルを刷新

01 サービスデリバリーの変革

02 国内サービスフロントの強化

グローバル
リソース

- GDC *
- アライアンス
パートナー

SI系
グループ会社

再編

▶
統合

Japan Global
Gateway

設立

▶

富士通
ソリューションビジネス

富士通Japan

設立

▶

お客様への
価値提供

*GDC : Global Delivery Center

サービスビジネスの新しい基軸をつくる



- 富士通グループ内に点在する機能を集約、さらなる効率化による課題解決力・新規ビジネス創出力の強化を図る

SI系グループ会社 再編



- グループ内に分散する知見や強みを集結し総合力を発揮
- 新たなSI体制での生産性改善、効率化による収益力の向上

01

Japan Global Gateway



- 徹底した標準化、グローバル人材へのシフトによる高生産性実現
- お客様の攻めのIT経営投資を支える

01

富士通 Japan 本格始動



- 日本の社会課題をデジタル技術で解決する
- 国内市場における圧倒的なポジションの確立

02

01 サービスデリバリーの変革

02 国内サービスフロントの強化

サービスデリバリーの変革



Service Delivery Transformation

01

お客様事業の一層の安定化に貢献

各地域・国固有のニーズを
オフショア開発に適した
かたちに整理・標準化

ニアショアセンターを
日本市場向けに設置

2020年7月 経営方針レビュー



現状の課題認識

ITサービス市場

- 国内IT人材の不足感
- 国内IT業界に特有の構造
- お客様のDXへのさらなる貢献

ナレッジ・スキル

- スキル・知見の分散
- お客様個別仕様に対する属人化、固定化
- 高度人材のリソース配置におけるアジリティ欠如

グループ内体制

- 縦割り・サイロ化組織（三二富士通）
- 組織間での機能重複と人材の分散

社内変革とお客様のDXニーズのスピード感にギャップ

Japan Global Gateway ミッション



ITサービスにおける徹底した標準化、 グローバル人材へのシフトによる高生産性を実現

——— お客様のIT投資コストをDX・新ビジネス等、攻めのIT経営投資へ

グローバルへのナレッジ共有

グローバルイゼーション

ダイバーシティ

For Growth

DX・新ビジネスなど新たな領域へ
DX領域へのハイレベル人材のシフト

標準化されたハイブリッドアジャイル体制
グローバル人材活用・育成による
生産性・品質向上

For Stability

サービス・スコープと機能・役割

■ 徹底的な標準化によるシェアードサービスの提供と人材リソースプールの全社統合

シェアードサービスモデル

JGGのシェアードサービスセンターが
システム開発・保守をエンドtoエンドで担う

オンサイト
(お客様先)

PJ1

PJ2

PJ3

PJ4

シェアードサービスセンター

カスタム開発

SAP

インフラ・IaaS

カスタムAMS**

Japan Global
Gateway

各国GDC*

Project 固有モデル

GDC活用を計画する
プロジェクト体制をJGGに組織集約

PJ5

PJ6

PJ7

人材リソースプールの全社統合

グループ内デリバリー機能の集約

■ 変革実行を加速するために、「SI系グループ会社の再編」を先行して実施

富士通
ソリューションビジネス

デリバリー機能

富士通各BGにおいてGDCを活用する
開発・保守運用サービス機能を移管
(共通機能/プロジェクト固有体制)

SI系グループ会社
再編15社

デリバリー機能

SI系グループ会社
統合・再編

2021年4月1日

各社デリバリー機能を
「地域センター」として集結

Japan Global
Gateway

本格稼働時
7,000名体制を計画

2021年4月

2021年10月

2021年10月以降

SI系グループ会社の再編 - これまでの変遷



- 富士通のサービス事業の成長期を支えるとともに、本体にはない強みを持つ会社として、それぞれの経緯のもとに設立・グループ化



SE会社体制

SE会社設立期

SIビジネスの急速な拡大に対応するため、全国各地にSE会社を設立

会社統合・機能集約

会社が小分けにあることによる課題が顕在化、効率化・経営体制強化に向けた再編を実行

大括り化・業種軸体制

大括り化、業種軸体制化を目的としたフォーメーションの改革

本体機能強化

デジタル、グローバルビジネス拡大に向けた新しいサービスデリバリー体制の構築

SIビジネス環境

ビジネス急拡大
SEリソース不足

専業ベンダーとの競合激化
ビジネスの大都市圏への集中

サービス化へのシフト
グローバル対応強化

NewNormal

SI系グループ会社の再編 - 実行の目的



総合力の発揮による 競争力強化

強みを集約し、
グループ総合力を
発揮してビジネス拡大

組織/人材リソースの
活性化による
総合力の強化

効率化による 収益力向上

新たなSI体制を整備
生産性の改善により
利益を拡大

コーポレートの
管理運営を効率化

総合力を生かしたオフリング強化



- グループの強みを集結した総合力で、グローバルに通用するサービスを生み出す

デジタル重点領域でのソリューションビジネス強化（例）

サービス単品での提供



各社の知見を集結、商品力を統合

事業リソースを集中、既存サービスの強みをさらに強化



総合力を生かしたオフリング強化



- 従来リーチできていなかった領域へ、クロスインダストリー型のデリバリーを強化

デリバリー統合によるクロスインダストリービジネス強化（例）



各社が個別のパッケージソリューション、
デリバリーの機能を持ち、個別にサービスを提供



富士通 Japan (デリバリー統合)



クロスインダストリー・ソリューションミックス型へ

DXビジネス、デジタル庁関連ビジネス等の新たな領域
(自治体・ヘルスケア・文教 × 産業・流通)

国内サービスフロントの強化

富士通Japanの本格始動



Strengthen Service Front

02

日本国内での課題解決力強化



お客様システムの
モダナイゼーション、
ビジネスのDXを強力に推進

2020年7月 経営方針レビュー



富士通 Japan、社名に込めた想い



日本のために何ができるかを考え、
“日本を強くする”

私達の暮らす日本は課題先進国であるとともに、自治体、ヘルスケア、文教といった領域では、法律、規制、慣習などの制約を受けるため、ビジネス変革やデジタル化が進まない状況にあります。

こうした日本に特化し、地域に根差す課題をデジタル技術によって解決し、日本を豊かに、そして圧倒的に強くしていくその想いを富士通Japanの「Japan」に込めました。

そして活動を通じて生み出すソリューション等をいち早く世界に届け、世界におけるリファレンスとなります。

富士通Japan ミッション



日本の社会課題をデジタル技術で解決、富士通パーパスを国内で実践・具現化
国内市場における圧倒的地位を確立し、シェア・売上・利益の最大化を図る

お客様に対しての
窓口を一本化

ワンストップ提供

リーチできていなかった
お客様・領域への
高品質なサービス

全国隅々のお客様へ

営業スタイル変革

社会課題への対応、
DXビジネスの積極展開

パートナーとの
リレーション再構築

プロダクト中心から
SI/ソリューション中心へ

富士通Japan 設立ステップ



Step1

2020.10.1 設立

富士通Japan

富士通マーケティング
富士通エフ・アイ・ピー
富士通 民需担当SE



Step2

2021.4.1 統合

富士通Japan

富士通マーケティング
富士通エフ・アイ・ピー
富士通 民需担当SE

- ▶ JAPAN-BG(営業・SE)
- ▶ FSAS/FNETS FJJ担当市場 営業
- ▶ YFC、FJN、FYC、FOM

▶ 新たに統合する組織、SE会社

富士通Japan の位置づけ

- Japanリージョンの中核会社として、国内に特化したビジネスを推進
- お客様ニーズに柔軟かつ迅速な対応ができる体制を構築



組織構造の変革

■ フロントグループ/デリバリーグループ/ソリューション開発グループの3グループに大きく再編

お客様



フロントグループ[°](6エリア本部制)

支社

BP・SE

BP・SE

BP・SE

営業・SE一体化、組織をエリア軸で編成

BP : ビジネスプロデューサー



デリバリーグループ

ソリューションデリバリ組織

ソリューション推進組織

クロスインダストリー・DX推進組織

パートナービジネス推進組織



ソリューション 開発グループ

Administration Office (全社利益最大化の調整機能)

コーポレート (総務・人事・経理)

ビジネス戦略



■ 目標売上・利益の確実な達成と、次の成長に向けた基礎固め

事業戦略

従来型IT領域

業種ビジネスの 収益力拡大

- ・ 政策動向先取り(競争優位確保)
- ・ SIからパッケージビジネスへの転換

デジタル事業領域

モダナイ・クラウド

クラウドビジネスの 加速・シェア拡大

- ・ 標準化・共同利用型クラウドへシフト
- ・ AIによる商品の高付加価値化
- ・ 他社領域・未リーチ領域への浸食

DX

成長領域への投資

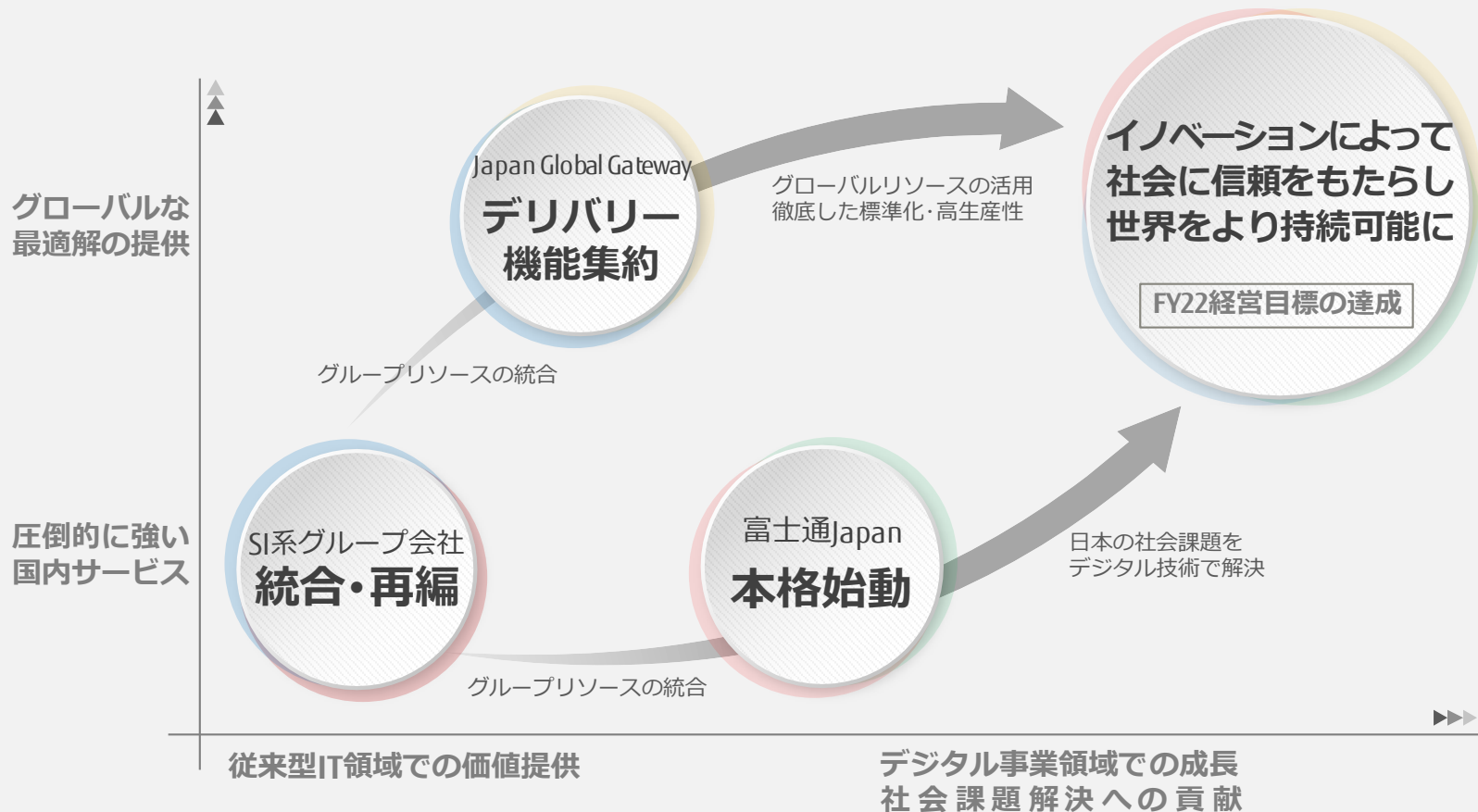
- ・ 社会課題重点テーマのオフリング
- ・ クロスインダストリーを加速するフロント体制
- ・ 戦略領域での実証・事業化展開

チャネル戦略

パートナービジネスの変革

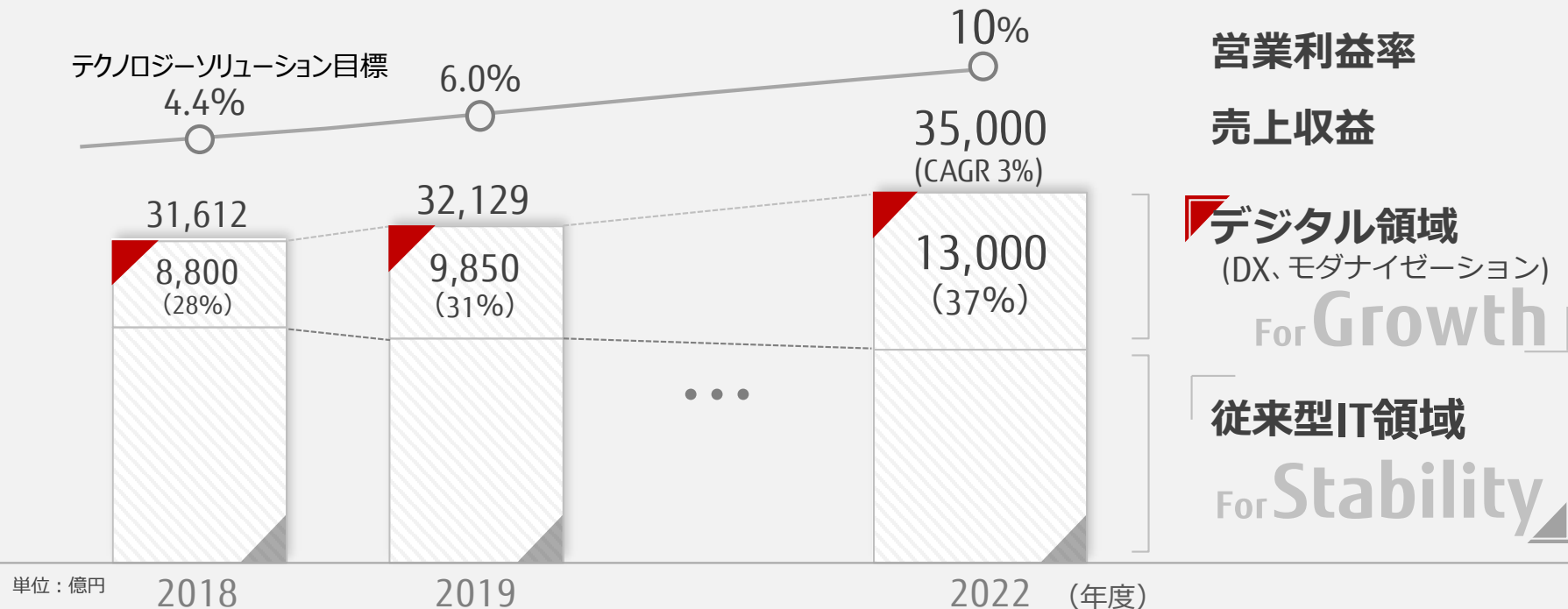
- ・ プロダクト中心からSI/ソリューション中心へのビジネスシフト
- ・ 市場に応じた『販売連携』とパートナー領域『新ソリューション商材』開発

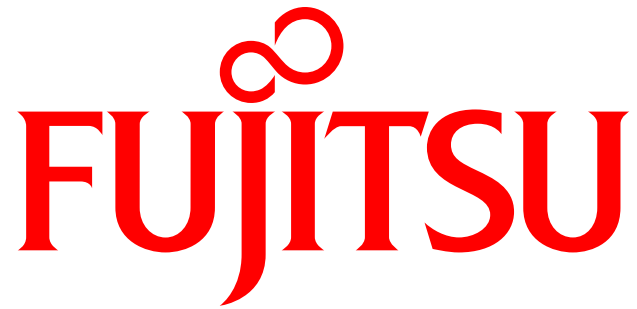
富士通パーパスの実現に向けて



成長戦略の実行を加速

- 「サービスビジネスの新しい基軸」を活かした成長戦略の加速により、経営目標達成への道筋を明確にする





shaping tomorrow with you

免責事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現時点で入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。実際の業績等に影響を与える可能性のある重要な要因には、以下の事項があります。なお、業績に影響を与える要因はこれらに限定されるものではありません。

- ・ 主要市場における景気動向(特に日本、欧州、北米、オセアニア、中国を含むアジア)
- ・ 為替動向、金利変動
- ・ 資本市場の動向
- ・ 価格競争の激化
- ・ 技術開発競争による市場ポジションの変化
- ・ 部品調達環境の変化
- ・ 提携、アライアンス、技術供与による競争関係の変化
- ・ 公的規制、政策、税務に関するリスク
- ・ 製品、サービスの欠陥や瑕疵に関するリスク
- ・ 不採算プロジェクト発生の可能性
- ・ 研究開発投資、設備投資、事業買収・事業再編等に関するリスク
- ・ 自然災害や突発的事象発生のリスク
- ・ 会計方針の変更