

●経営方針進捗レビュー及び2020年度決算説明会質疑応答議事録

日時 : 2021年4月28日(水) 15:10~17:00
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 : 代表取締役社長 時田 隆仁
取締役執行役員専務/CFO 磯部 武司

■質問者A

Q. 成長投資について、21年度は前年度からさらに500億円営業費用を積み増すという事ですが、もう少し中身を教えてください。どのセグメントに多く計上されるのでしょうか。21年度のコストによるマイナス効果と22年度以降のプラス効果のイメージをセグメント別に教えてください。

A. (磯部) 成長投資の中身について、やはり一番大きく出てくるのは、ソリューション・サービスと、テクノロジーソリューション共通のところですね。サービス系のところではジャパングローバルゲートウェイ(JGG)とグローバルオフリングの投資等が中心になり、グローバル全体に注力分野をしっかりと決めて展開していくための投資が中心です。JGGについては、デリバリーを効率化するための体制を整える投資を行っています。一方で、テクノロジーソリューション共通では、データドリブン経営に向けたERPを刷新しています。それに関わる資産化投資・費用化投資が出てきます。また、21年度に大きく計画しているのは、Work Life Shiftに向けたオフィスの投資の見直しです。オフィスのリニューアルや借り換えの投資がかなり嵩むと見えています。後者の2つは全体的に効果が出ます。前者については国内ソリューション事業においてDX事業の拡大と採算性の改善に大きくつながると思っていますし、グローバルオフリングで海外リージョンをしっかりと後押し、トップラインの拡大にも寄与させていきたいと考えています。

Q. 20年度に積み増す500億円について、上期と下期で分けるとどちらに大きく損益に影響するのでしょうか。

A. (磯部) 上期と下期、ほぼ似たような水準ですが、敢えて比べれば下期の方が大きいという程度です。

Q. 21年度のソリューション・サービスは売上が12%伸びる計画ですが、業種毎では何が伸びるのでしょうか。また、前年のハードルが比較的低い上期からしっかり伸びるのか、下期に伸びるのか、時間軸についてどう見えていますか。

A. (磯部) 売上は上期からの伸びをある程度期待していますが、力強い回復は下期からとみています。昨年は上期にだいぶダメージがありましたので、前年からの反動増という意味では、上期にもある程度回復を想定していますが、全体として盛り上がってくるのは、デジタル需要の高まりも含めて下期と考えています。また、ソリューション・サービスの売上伸長率について、業種は全般的に伸びると見えています。ご注意いただきたいのは、富士通Japanの影響で少し売上が膨れて見えているところです。富士通Japanを通してプロダクトを販売した際、ソリューション・サービスとプロダクト系のセグメントの両立で売上が計上されるようになります。その影響を除くと二桁伸長とはなりません。

- Q. 業種は幅広く、一桁後半くらいの伸びを計画している、というイメージでしょうか。
- A. (磯部) そうです。

■質問者B

- Q. テクノロジーソリューションは、21年度は採算性の改善等で500億円程度の増益を見込んでいるとのことですが、それに貢献するものを教えてください。
- A. (磯部) 大きく2点あります。1つ目はグロスマージンの改善です。その施策としてJGGで国内のオフショア活用率を上げていきます。サービスビジネスの売上高が2兆円弱ありますので、ここのグロスマージンを確実に1%上げることが一番大きなインパクトになります。それ以外にもリモートワークによる生産性の向上や不採算ビジネスを減らすということもありますが、500億円の内、約2/3がグロスマージンの改善です。また、成長投資に強くアクセルを踏む一方で、既存の投資の集約効果や開発効率化などで100億円以上の費用圧縮を図る計画になっています。これらを全て合わせて500億円とご理解ください。
- Q. ネットワークプロダクトは20年度から21年度にかけて約250億円の増収を想定されていますが、5G基地局の増収効果が大きいのでしょうか？
- A. (磯部) 5G基地局が中心ですが、バックボーン系も増えると考えています。基地局に関しては北米のDish Network様向けの基地局の需要が高くなっています。北米向けには従来はモバイルシステム事業で大きいものはなかったですが、2021年度は三桁億円が出てくると考えております。

■質問者C

- Q. 決算説明資料のP.31にて、22年度の成長投資の欄がバー（横線）となっていますが。これは今年度実施する500億円の成長投資が、同じように22年度も高止まりするという意味でしょうか。
- A. (磯部) ご理解の通りです。21年度で成長投資500億円を積んで、その水準が続くということです。
- Q. 21年度から22年度の3,000億円の売上増に伴い、利益率20%相当の600億円の利益増を計画されている理由を教えてください。
- A. (磯部) ご質問の趣旨は、前の年度より売上増に対する利益寄与が随分低いということだと思います。22年度の増収規模については、21年度の増収額と同規模はしっかりやっていきたいというのが、まず一点あります。更にそれに加え、20年度のコロナの影響でマイナスになった規模相当を、もう一段伸ばしたいというのが想いです。そのボリュームを、DXの成長スピードを上げていくということで1,500億円の売上規模として見えています。逆に言えば、3,000億円の売上が増えれば、皮算用ですが900億円から1,000億円の粗利が出てくると考えていますが、まずはトップラインを力強く伸ばすことを目指し、一方、損益は少し保守的に見た数字をターゲットングしていま

す。成功の鍵はトップラインをどのくらいのスピードで上げていけるかだと思います。採算性改善については、21年度、22年度ともに500億円を見込んでいますが、費用コントロールをしっかりやっていけば十分やっていける領域と思っています。どのくらいの速度でトップラインを持ち上げられるかが、財務目標達成のための一番のハードルでもあり、力を注いでいくべきところと考えています。これをある程度できれば、22年度の中期目標の達成は、決してできないことではないと考えています。

Q. Q1 や Q2 の売上の伸びをトラックしていければ、中期目標達成に向けた進捗を確認できるということでしょうか？

A. (磯部) ご理解のとおりです。

■ 質問者D

Q. 決算説明資料の P.31 にて示された、テクノロジーソリューションの増収計画において、レガシービジネスについてはどういった前提で見えていますか。グローバル市場で富士通と同じようなビジネスモデルである IBM や HP はレガシーハードの重しがあり、なかなか伸び難い構造があると思います。その構造を踏まえた上で、をどう売上を伸ばしていきますか。

A. (磯部) レガシーとは、ハードウェアをイメージして言われていると理解した上で、お答えします。ハードウェアの多くは我々が For Stability とカテゴリ化している領域に入っていますが、その領域について少なくとも21年度はある程度増収が見込めると考えています。延伸しているプロジェクトをしっかり稼働させていくということが1点です。また、富士通 Japan を作った目的の一つでもあります。日本のマーケットで徹底的に強くなっていくことを計画しています。地方の民需も含めてしっかりやっていけば、For Stability 領域もある程度の伸びは確保できると考えています。ただ、大きく増収を狙っているのは DX 等の For Growth という領域であるという方針は変わっていません。

■ 質問者E

Q. 営業利益率 10%という目標を第1フェーズとし、例えば第2フェーズでは他社あるいは業界並みの12~15%になっていく時に何か乗り越えなければならないハードルがあるとしたら教えてください。

A. (磯部) ハードルはそれほど無いと思っています。やはり DX や For Growth 領域の売上を大きく伸ばせるかということが今時点の一番難しいハードルだと考えています。10%は高いハードルだと思っていますが、満足すべき水準であるとは全く思いませんし、もう一段高い水準にいけると考えています。そのためには、DX ビジネスの進め方を変え、もう少しスピードを上げて成長していくことが最大の挑戦です。

Q. その先行指標として Ridgelinez の業績を見ていけばよいでしょうか。

A. (磯部) Ridgelinez も KPI になるかもしれませんが、Ridgelinez だけで全体のボリュームを押し上げるほどのエネルギーがあるわけではありません。For Growth 全体の伸び

に加え、本日時田より説明しました重点領域をもう少し整理して、その数字をトレースできるように見せていきたいと思えます。

■質問者 F

Q. 21 年度のソリューション・サービスの売上は 12%成長を計画されていますが、20 年度の受注状況を見ると少し計画が強いという印象です。今時点の注残は前年比でどの程度伸びているのでしょうか。

A. (磯部) 富士通 Japan の影響を除くと、ソリューション・サービスの売上は一桁台の後半の伸びと見ており、その計画でも強いという事だと思えますが、国内の総注残は 19 年度末比で 20 年度末は 10%以上伸びています。

Q. 一桁後半%の売上の伸びは、今の注残の状況だと実現性が高いのでしょうか。

A. (磯部) まだまだそこまでは言い切れません。これから受注を獲って、パイプラインを正常化していく必要がありますが、それなりに注残が増えていくという感触はあります。

Q. デバイスソリューションとユビキタスソリューションの特殊要因除きの 21 年度の計画が、ビジネスの実態より低いのではないのでしょうか。

A. (磯部) ユビキタスソリューションは、GIGA スクール PC 商談がなくなり、テレワーク需要が落ち着いてくると、ボリュームがかなり下がり、価格競争も厳しくなると見ているとご理解ください。デバイスソリューションは、新光電気が中心ですが、20 年度と同水準の業績が継続すると見えています。若干、為替前提を保守的に見えています、利益水準は今の高い水準がそのまま継続すると想定しています。

■質問者 G

Q. 21 年度の利益率の改善に寄与するものとして、グローバルオフリングや JGG の話がありました。改善は 22 年度以降も継続するという理解で正しいのでしょうか？またその余地はどの程度あると考えればよいのでしょうか？

A. (磯部) 22 年度が最終ゴールとは思っていませんが、21 年度で 4、5 合目あたりまで行けるとしたら、さらにもう一段進めるということだと思います。国内のオフショア率は極めて低いところからスタートしていますが、JGG を活用して、ものづくりの標準化をさらに進めてオフショア率を高めていきます。併せて標準化を進めることにより品質も高めていきます。ただし、急にというわけではなく、段階を踏んで効果が拡大していくという見方をしています。

■質問者 H

Q. 決算説明資料の受注の状況について、業種別でもう少し踏み込んで教えてください。エンタープライズ分野の IT の景況感として、もう一段のダウンサイドのリスクがあるのか、あるいはこのまま回復していくのか、足元の感触を教えてください。また、

Japan リージョンについて、Q4 でかなり受注成長率が伸びている理由を教えてください。

A. (磯部) エンタープライズは、回復してきている感覚があります。Q4 には緊急事態宣言も出て、また足元でも少し不安定な状況ではありますが、デマンドは戻ってきています。延伸していたプロジェクトの再開、あるいは DX によるデマンドが強く見えている状況で、これから増やしていける、もしくは増やしていくべき領域という感覚で捉えて頂ければと思います。Japan リージョンについては、Q4 は特に 2 月、3 月に非常に強くデマンドが戻りました。自治体・ヘルスケアのお客様においては、20 年度の特に前半、後半にかけてもそうですが、現場での対応に忙殺され、DX どころか IT どころでもないお客様も沢山いらっしゃいました。一方で、DX が非常に必要とされる領域であることも確かです。後半にデマンドが出てきたのは、ここまで抑えていたものをやらざるを得ない、ということによるデマンドの強まりとご理解ください。ヘルスケアのお客様は、デジタル需要が強い中でも中々そちらにまでエネルギーが回らない厳しい状況であることも背景にあり、我々にとっての ForStability 領域、事業の継続のためにどうしても実施しなければいけない投資が再開されたらとご理解ください。本格的な需要回復には、もう少し時間がかかるかもしれません。

以上