

●2021 年度第 1 四半期決算説明会質疑応答議事録

日時 : 2021 年 7 月 29 日 (木) 15:30~16:50
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. スライド 14 のネットワークプロダクトの前年同期比 123 億円の増収について、国内外ともに増収という事ですが、内訳を教えてください。

A. 半分強が国内です。

Q. 期初計画を立てた際は、20 年度は他社の出荷が遅れた為、富士通に出荷が集中したという経緯があり、21 年度は売上は横ばいだと思っていました。1Q に国内が強かった背景を教えてください。

A. 国内は、年間ではほぼ横ばいで想定していますが、前半の配備に力が入っているということで需要が Q1 は少し強かったと考えています。

Q. 今回、新光電気は 334 億円の通期営業利益計画を 406 億円まで引き上げました。御社がデバイスソリューションの営業利益計画を 300 億円で据え置いたことに対して、何か費用を使う等のメッセージはあるのでしょうか。

A. 1Q もデバイスソリューションは若干上振れ、計画線よりもいい成績で推移しました。ただし、まだファーストコーナーを回ったところということと、デバイスソリューションについては確実に強く推移すると考えているものの、世界的な半導体の需給バランスの乱れに伴うリスクや、今年度は下期に大型商談が集中していること、コロナの状況にも不透明感があることを踏まえ、今は少しプラス目に推移していますが敢えて全体の数字は据え置いたとご理解ください。格別に何かこれからマイナスが出るという事ではなく、まだ見直すタイミングではないと考えているということです。

■質問者 B

Q. スライド 10 の国内受注の動向について、ソリューション・サービスは年間の売上計画が強い印象ですが、1Q の受注の状況はあまり強くないという事ですので、2Q 以降の見通しについて教えてください。受注が 4Q に集中している場合、今年度中に受注が売上に転換できないリスクがあるのではないのでしょうか。

A. 1Q の受注の立ち上がりによりあまり力強さがないのはコメントでもお伝えした通りですが受注が下期に偏るということも要因として存在しますが、今年度は下期に売上が計上される予定の案件が多いのが一因です。下期の受注であるからといって、下期に売上が立たないという事ではありませんので、あまり心配はしていません。どちらかというと、計画に沿ってしっかりデマンドを獲得できるかどうか、競争に勝てるかどうか、あるいは全体の景気の先行きが明るくなり回復するか、といったトレンドについて若干懸念していますが頑張っていきたいと思えます。今回セグメント変更をしたソリューション・サービスは前年比 106%程度を計画しており、1Q だけで考えると進捗は悪

いですが、十分取り戻せると考えています。

Q. 下期に売上が計上される案件が見えているということですが、受注の回復が見えてくるのは2Qですか、それとも下期ですか。

A. 2Qはまだまだ緩やかだと思っています。数字として見えてくるのは3Qと想定していません。

Q. 利益率に関して質問させてください。スライド13のソリューション・サービスの営業利益率の改善に対して寄与度が高かった要因を教えてください。年間では1%の改善を計画していますが、1Qではまだ0.3%に留まっています。どの四半期から利益率をキャッチアップできますか。また、スライド14のネットワークプロダクトについて、海外向けの売上が増加するとプロダクトミックスの変化によりマージンが悪化すると思いますが、1Qのネットワークプロダクトの利益率はどうでしたか。

A. 全般的に採算性の改善は進んでいます。ソリューション・サービスの粗利率は改善していますが、最初から成長投資のアクセルを踏んでいるため、売上高の伸長に対して費用率の悪化で相殺されています。粗利率は何かの施策で爆発的に変わるものではなく、毎年継続的に取り組んでいきます。アジャイル開発やジャパン・グローバル・ゲートウェイはまだまだ成長の途上ですが、これらを活用することによりオフショア率がじわじわ上がり始めています。昨年取り組んできたリモート開発やリモート保守の成果も積み上がってきています。ただし、成長投資は1Qから強くアクセルを踏んでいるため、ボトムで見ると、0.3%くらいの改善にしか見えていないことをご理解下さい。ネットワークプロダクトについて、今年是国内の5G基地局向けの売上高は横ばいで、北米のDish Network向けが増加するとみています。国内向けは回収期であるため粗利率が高い一方、北米向けの粗利率は国内に比べると低いです。したがって、今年のネットワークプロダクトは粗利率が悪化するとみており、1Qもそうになりました。利益率が良化しているように見える要因はボリュームの増加と、ベースとしてのネットワークプロダクトの利益率がそれほど悪くないことです。システムプラットフォームのプロダクトにおけるマイナス要因は昨年の富岳の反動と申し上げましたが、富岳の粗利率はそれほど高くないため、ミックスとしては利益率の高いビジネスが増えました。そういう意味では、ソリューション・サービスはボトムの営業利益率が低いものの、実態として個々の採算性改善が確実に進んでおり、1Qのシステムプラットフォームの利益率は製品ミックスの関係で好転しています。

Q. ソリューション・サービスは年間で成長投資を含めて営業利益率を1%以上改善する計画ですが、成長投資を前倒ししているため、下期にかけて売上高に対する成長投資の負担割合が減少し、稼働率も上昇し、年間1%の改善計画に対してキャッチアップできるという理解で宜しいでしょうか。

A. おおよそその通りです。頑張っって四半期偏重をなくそうとしていますが、売上が下期に偏重するため、同額の成長投資をしても下期の方が費用率が低くなります。採算性の改善も継続しており、今は費用が先行しているジャパン・グローバル・ゲートウェイですが、その成果は下期に向けて拡大していきます。採算性の改善は十分達成可能ラインと考えています。

■質問者C

- Q. 英国で獲れた大型商談は、この1Qの売上に貢献しているのでしょうか、それとも受注のみでしょうか。商談規模や期間も教えてください。
- A. 英国で獲れた商談は採算性が今までと比べると高く、若干ですが1Qの売上にも寄与しています。欧州の案件はSIのように作って納めて終わりというよりも運用サービスなどが多いので期間としては長く、この先数年に渡って寄与してきます。個別の商談規模等につきましてはご容赦いただきたいと思いますが、公共系で比較的大規模かつ採算性の良いものだとご理解ください。
- Q. NWE リージョンは約11%の増収でしたが、為替を除くとフラットだと思います。他のビジネスが減少したのを大型商談でオフセットしてフラットにできたということでしょうか。
- A. 売上は好調なものとうでないものがありフラットです。利益については利益率が悪い案件が減り、良い案件が増えたこともあり、プラスになっているとご理解いただければと思います。
- Q. 北米の構造改革や低採算ビジネスからの撤退も完了し、新たなパイプラインの獲得など先行きの明るい話もありましたが、もう少し具体的に説明をお願いします。また、他の地域も売上を伸ばさなければいけない時期だと思いますので、補足の説明をお願いします。
- A. 売上が力強く伸びていく必要があるのはおっしゃるとおりです。各リージョンとも全般的に為替に助けられたこともあり、本業ベースでは前年度とそれほど変わらない水準です。いくつか受注が入ってきてはいますが、売上に繋がっておらず、まさに今、各リージョンでグローバル施策を展開しています。グローバルオフリング、グローバルデリバリー、グローバルアカウント、グローバルアライアンスなどグローバル共通の施策を展開しており、採算性改善と売上の伸長に取り組んでいます。売上はすぐに結果が出るわけではないので数字として示せる成果はまだ上がっていませんが、採算性の改善は内部努力によって次第に結果が出てきました。まだ数字としては満足できるレベルではありませんが、過去と比べると少し良くなってきているとご理解ください。その中で先ほどの英国での商談や、Americasでも規模が小さいものの、いくつかパイプラインで明るい兆しが出てきました。なるべく早く数字としてご覧いただけるようにしていきたいと思っています。
- Q. Americasのサービス事業のパイプラインでこういうものが獲れ始めている、傾向としてこういうものが強みになっているなどの特徴はありますか。
- A. なかなか難しいですが、採算性の悪いところを獲りに行って失敗するケースもありましたので、やみくもに獲りに行くのではなくエネルギーを得意なところに集中し、商談選別をしている状況で、得意なところが力強く増えているという感じではありません。ただ、注力している分野でパイプラインが少し増えている実感を持っています。グローバルオフリングがもう少し形作られて、早く力強く報告できるようなかたちに海外ビジネスをもっていきたいと思っておりますが、まだ自慢できるほどの水準になっていないのが残念なところです。

Q. パイプラインとして獲れ始めているのは、データセンター系やサービス系の商談と捉えていいでしょうか。

A. データセンターというよりも SAP 等の ERP 商談がある程度獲れ始めているとご理解ください。

■質問者D

Q. 海外それぞれの地域において 1Q は改革の成果が出ていると思うのですが、年間の売上は成長が見え始めるような計画でしょうか。また、売上が成長していくようなストーリーが仮に今期ではなくても、NWE リージョンと CEE リージョンは黒字体質がこの 1Q で確立できたと考えて良いでしょうか。

A. 海外リージョンは、再編影響で売上が減る地域もありますが、今年はある程度、売上が回復できると思っています。昨年コロナのダメージがかなり強かったことからの反動増もありますので、本業ベースで売上の回復はある程度できる全般的に思っています。損益についても、まだまだ十分とは思えませんし、皆さんに胸を張る水準には到達していませんが、各リージョンを黒字にできると考えています。Americas リージョンは昨年赤字が残りましたが、ここも含めてベースラインとしてしっかり黒字体質を作ることが今年できるのではないかと考えて進めているところです。

Q. キャッシュフローについて、1Q は非常に良かったと思いますが、偶然良かった要素は何かあったのでしょうか。それとも実力値でキャッシュフローが上振れるようになっているのでしょうか。年間のフリー・キャッシュフローもこのままだとかなり上振れるかもしれないと思いますが、そのあたりをどうぞ覧になっているのでしょうか。

A. 確かに 1Q のキャッシュフローは良いです。もともと富士通は 3 月の売上が多いので 1Q の絶対額は高いですが、前年に比べても良いです。たまたまかと聞かれると、たまたまの要素も多くありますが、一つ特徴的なのは、税金の支払いが今年の 1Q は少し軽いということです。18 年度、19 年度、20 年度と損益が大きく上がってくる中で、18 年度から 19 年度にかけては利益がだいぶジャンプアップしたので、前年の利益をベースに払う中間納付と、当年度の利益をベースに払う確定納付のバランスが 19 年度と 20 年度で変わりました。19 年度の中間納付は、営業利益が 2,000 億円に到達していなかった 18 年度の低いベースでの中間納付でしたので、営業利益が 2,000 億円を超えた 19 年度をベースとした 20 年度の中間納付と比較すると低かったです。一方で、19 年度と 20 年度の中間納付と確定納付を合わせた全体額は大きく変わらなかったため、確定納付分だけを比較すると結果的に 19 年度は 20 年度よりも額がだいぶ大きくなりました。それにより、税金の支払いによるキャッシュ・アウトフローがこの 1Q は前年の 1Q と比較して数百億円少なくなり、それはたまたまといえばたまたまですが、キャッシュフローの進捗としては決して悪くなく、2,100 億円のフリー・キャッシュフローの計画値は確実に守っていける進捗だと考えています。

Q. 今期 1,000 億円の成長投資を計画していますが、アップデートをお願いします。

A. 絶対額で申し上げますと、20 年度は費用化投資・資産化投資も含めて全体で 400 億を使

用し、21年度は1,000億を使う計画です。そのうち営業費用分が500億増えると言っていますが、この1Q全体の規模で言うと、営業費用、資産化投資も含めて200億円弱を投資しています。全体では昨年比で約100億円増で営業費用が150億円弱、資産化投資が50億円弱というバランスになっており、営業費用だけで考えると昨年より110億円高い水準です。

■ 質問者 E

- Q. 基地局の海外展開についてお伺いします。6月にドイツテレコムが御社をO-RANの展開を行うベンダーの1社として採用しますというアナウンスをされておりました。こうしたDish Network以外の海外ベンダーへの展開について、今後の手応えというところで何かお話しいただけることがありましたらお願いします。
- A. 欧州についても、基地局の展開やO-RANの絡みで色々な引き合いがあり、チャレンジもしております。北米のDish Networkは、それなりの規模で出荷が始まっていますが、決して基地局だけですべてのネットワークビジネスができる訳ではありません。基地局をボリュームビジネスとして世界展開していこう、とすることを企図してやっているわけではなく、1つのテクノロジーとして、そこを起点としたサービスの広がりも含めて考えているところです。決して我々だけでそれが出来るとは考えていませんが、北米にそういう足がかりができたということもありますので、欧州についても現地のメーカーやキャリアあるいは国内のベンダーの皆様ともしっかり力を合わせながら展開をしていきたいと考えております。基地局だけで勝負していくと考えているわけではないことをご理解いただければと思います。
- Q. ドイツテレコムとのビジネスの具体的な業績貢献などお話しいただけることはありますか。
- A. 直近の業績という意味では、それほど大きな貢献を計画していません。

■ 質問者 F

- Q. 国内受注について力強さはないが計画通りで、2Qもそれほど強くなく下期から力強くなるという事ですが、ハード系とサービス系に分けるとどうだったのでしょうか。
- A. ハード系、サービス系毎に強弱はそれほど変わりありませんが、ただ総量で言うと、ネットワークの需要がそれなりに強く、ネットワークはどちらかというとハードが多いので、合計すると1Qはハードの方が少し強めに見えているという事です。ただし、我々のやっているソリューションの提供という意味では、ハードだけを持ってこい、サービスだけを持ってこいというのは必ずしも多くなく、どちらが強い弱いというような進捗ではなく、両方似たようなイメージと捉えてください。
- Q. 時田社長が以前に「やはりテクノロジー自体で勝負したい」という事をおっしゃっていました。先日、IBMの量子コンピュータが日本で稼働を始めましたが、富士通はこの分野でやる気はあるのでしょうか。ひょっとしたら富岳よりもROIが大きくなるのではないかと個人的には見ているのですが、先行投資の中である程度の基礎研究は現

状でもやっているのでしょうか。本格的にやるともっと投資が出てくような話なのではないでしょうか。

- A. 量子コンピュータの可能性については、研究所も含めて研究を進めています。疑似量子というようなデジタルアニーラも勿論ですし、量子コンピュータ自体も研究を進めて取り組んでいるところです。富岳と量子コンピュータは用途や使い道がかなり異なるものですので、必ずしも量子コンピュータが非常にすそ野が広くて、富岳を代表とする HPC は将来性がない等と、一概には比べられないと考えております。研究開発については闇雲にやるのではなく、我々が技術的にもリーチできるもの、独自の先進性を持つものを見通して、パーパスに沿ったテクノロジーを選んで、コントロールをしながらしっかりやってまいります。勿論、当たり前ですが、沢山儲かりそうなら沢山お金をかけますし、バランスをみながらやっています。量子コンピュータについても非常に注目していることは間違いないです。

以 上