

●2021 年度第 2 四半期決算説明会質疑応答議事録

日時 : 2021 年 10 月 27 日 (水) 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. 2Q の営業利益が計画を 50 億円下振れたとの説明がありましたが、この 50 億円のテクノロジーソリューションとデバイスソリューションの内訳を教えてください。
- A. テクノロジーソリューションで 70 億円下振れした一方、デバイスソリューションは新光電気が為替影響を中心に 20 億円上振れました。テクノロジーソリューションは部品供給遅延の影響がありましたが、この影響を除けば想定通りに推移しています。
- Q. テクノロジーソリューションは通期計画で営業利益が 200 億円下方修正されていますが、上期の計画未達要因との関係について教えてください。
- A. 上期に下振れした 70 億円については、部材の調達および価格転嫁を含めて下期に挽回し、年間では相殺する計画です。一方で、これら以外の部材供給リスクが顕在化しており、その規模が相応に見えてきているため、通期で部材供給遅延の影響を 200 億円のリスクとして想定しました。
- Q. 5G 基地局が増加し利益率が低下したとの説明がありましたが、その背景を教えてください。
- A. ネットワークは前年同期比で利益率が低下しましたが、2020 年度 2Q は国内向け 5G 基地局が多く、採算性の良い商材の割合が多くありました。一方で、2021 年度 2Q は北米向け 5G 基地局の割合が増加しました。北米向け 5G 基地局は国内向けと商材が異なり粗利率が低いため、利益率が悪化したということです。

■質問者 B

- Q. 2Q はソリューション・サービスの受注状況がプラスに転換していますが、今の受注環境は期初の想定と比べて変化していますか。また、元々3Q と 4Q に案件が固まっているというのが 1Q 決算発表時の説明でしたが、下期の受注環境をどう見ているかについても教えてください。
- A. 上期は緩やかな回復を元々計画しており、ほぼ社内計画並みでした。正直、トップラインの成長には力強さが足りないと捉えており、社内計画を上回る回復を期待していましたが、結果としては社内計画どおりに留まりました。当初から今年度は下期に勝負する構造になっていたとご理解ください。
- Q. 年間計画から逆算すると下期に大きく伸ばさなければいけない見通しだと思いますが、3Q から回復が見られるのか、全て 4Q 偏重で考えているのか、下期の売上・利益の達成確度を含めて教えてください。
- A. 受注については、3Q からある程度積み上げる必要があると考えています。一方で、売上・利益については、3Q はまだ弱いと考えています。要因は 2 つあり、今年度は官公庁

向けを含め大口の案件が 4Q に集中していることと、部材の供給遅延の状況が継続し 3Q の途中から部材が集まり 4Q で挽回する計画のため、3Q ではまだ売上・利益については十分にリカバリーしきれないと想定しています。

- Q. ソリューション・サービスにも部材供給の影響はあるのでしょうか。
- A. ソリューション・サービスにもハードー体型ビジネスとして IA サーバを展開するビジネスや、スキャナーを販売しているグループ会社のビジネスが若干あり影響を受けます。
- Q. IA サーバに影響があると、結果的にシステムインテグレーションの受注や売上にも派生して影響が出る可能性があるのではないのでしょうか。
- A. 一部あるかもしれませんが、全体のスケジュールに大きな影響は及ぼさないと考えています。もちろん長期間サーバやストレージが全く入手できないと影響が出てくるかと思いますが、そこまで甚大な影響があるとは考えていません。
- Q. 海外が改善しているという説明がありましたが、2Q だけを見れば若干減益で、構造改革が続いている Americas リージョンも減益になっています。グローバルな IT サービスのトレンドは回復していると思いますが、減益になっている理由を教えてください。また、年間計画達成のために今後大きく利益を伸ばす必要があると思いますが、下期をどう見ているのかも教えてください。
- A. 当社の海外ビジネスは、何とか黒字が出せるようになってきたという水準です。個別に見ると、Americas リージョンが 2Q は前年度比減益ですが、昨年度は例えば不動産売却益があったことなどによるスポット影響もあり、格別悪かったとは考えていません。利益がこの水準に留まっているということがむしろ問題であり、もっと力強くやっていたかなければいけないと思っています。海外については受注状況を開示していませんが、足元ではサービス関連である程度のパイプラインができ始めています。これ以上減ることはないと思っており、しっかり回復していく計画を立てています。

■質問者 C

- Q. 受注について、1Q 決算時の説明では案件が下期に寄っているため、2Q 受注もプラスにはならないというコメントがありました。一方、官公庁の受注が前倒しされたということですが、それによって年間の見通しが期初や 1Q 決算時から変わることはあるのでしょうか。
- A. 想定はそれほど変わっていません。数字をご覧いただければ分かる通り、2Q もそれほど力強い回復ではありません。Japan リージョンは 120%伸長となり、かなり増えているように見えますが、これは官公庁の 4Q の案件がいくつか 2Q で獲得できたからです。それ以外はほぼ計画通りの商談の入り方です。下期には一層馬力を掛けていかなければいけないと考えています。
- Q. 決算説明資料のスライド 10 で、ソリューション・サービスは採算性の改善が継続しているという説明がありましたが、実力ベースでの粗利率の改善は、どれぐらいの効果が出てきているのでしょうか。ソリューション・サービスにおける成長投資のバランスとの兼ね合いでコメントをお願いします。

- A. ソリューション・サービスは四半期毎に見ますと、粗利率の絶対値としては1Qから2Qでほぼ横ばいの状況です。2Qの成長投資が若干重いということがありますが、粗利率改善の勢いについてはそれほど大きく変わらないと理解しています。上期全体でソリューション・サービスは、昨年度と同じ営業利益水準になっていますが、概ね100億円程度の採算性改善が進んでおり、100億円程度成長投資が増えたにご理解ください。

■質問者D

- Q. 部材調達の影響を受け、システムプラットフォームの今年度営業利益計画が150億円下げられました。これは保守的に入れているとの説明がありましたが、部材供給遅延問題が解消すれば今期中に多少戻るのか、または来年度前半に回復あるいは挽回が期待できるのか、状況の改善によるアップサイドの可能性の有無を教えてください。また、ソリューション・サービスでも今年度営業利益計画を50億円下げていますが、この要因についても確認させてください。

- A. ソリューション・サービスの50億円、プラットフォームの150億円いずれも、すべて部材供給遅延リスクを見込んだものとご理解ください。ソリューション・サービスにおいてはハード一体型ビジネス、システムプラットフォームはIAサーバとネットワーク機器における影響を見込んでいます。

アップサイドはあるのかというご質問につきましては、可能性は当然あると考えています。上期遅延の分は下期に挽回するとしても、部材がそれ以外にも足りなくなるといった話も出てきており、下期に新たに部材供給遅延が発生するというリスクを見込んだものです。当然、部材を集めてリカバリーを進めていますので、しっかり影響を軽減していきたいと思っております。デマンドは強いので、期ズレは起きたとしても挽回してくると思っています。仮に今年度十分に影響を軽減できなかったとしても、2022年度の業績目標に対する影響は極めて軽微であり、そこまでにはしっかり挽回できるものと考えています。

新光電気を中心としたデバイスソリューションにおける強いデマンドに伴うプラス面はかなりはっきり見えてきていますが、一方でテクノロジーソリューションにおいて半導体を使うハード側でどの程度の影響が出るの見極め切れないリスクがある中で、今年度営業利益目標の総額は変えていないにご理解ください。

- Q. 受注を含めた先行きの見通しについての質問です。例えば、特定サービス産業動態統計調査の月次統計や日銀短観の状況を見ていると、先行き見通しはそれほど暗くなく改善しているように見受けられます。一方、計画通りとはいえ、物足りなさを感じていると仰いましたが、これはどういう業種で回復に物足りなさを感じているのか、業種毎にコメントをお願いします。

- A. 全般的に物足りないのですが、今年度は元々下期、あるいは4Q集中の計画となっています。下期あるいは4Qに集中するということは当然リスクが高いので、受注を前倒して獲得する必要があるという意味で物足りないということです。業種毎に見て少し勢いに欠けるところは、富士通ジャパンが担当している中堅民需のお客様です。特にFor Growth案件よりもFor Stability案件が先行していることに加え、お客様自身もコロナの影響から脱却しきれいていません。さらに中堅民需のお客様にも部材供給遅延の影響が広く出てきてしまっているという傾向もあります。特に今の半導体供給遅延は、先端の

半導体よりも、成熟したプロセスの半導体が不足しています。例えば電源モジュールに組み込まれている IC など、裾野が広く影響しているところが、中堅民需のお客様にも影響していることを懸念しています。こういったお客様に対して、DX という付加価値提案による後押しをしていければいいのですが、未だそこには至っておらず、期待値に届いていないという表現をしています。

以 上