

●2023年3月期 第1四半期決算説明会 質疑応答議事録

日時 : 2022年7月29日(金) 15:10~16:30

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 SEVP, CFO 磯部 武司

■質問者A

- Q. 説明会資料6ページに記載されている営業利益の前年同期比の変動内訳について、テクノロジーソリューションだけを切り出して教えてください。
- A. 成長投資と部材供給影響はそのままテクノロジーソリューションにかかるものです。コスト・費用の効率化がプラス約80億円、売上変動関連が為替のコストアップも含めてマイナス30億円です。
- Q. 今年度はコスト・費用効率化で600億円の増益を見込んでいますが、1Qが80億円の効果と小さい理由は何でしょうか。
- A. 80億円の内訳は、まず昨年度末のDX人材施策による固定費削減効果と通常の採算性改善・費用の効率化がそれぞれ80億円ずつありました。一方で、UKで公共セクターの採算性の良い大口案件が複数終息し大きく減収となり、それをハードウェアビジネスである程度カバーしたものの、商談ミックスにより一時的に利益率が悪化しています。海外の1Qは公共セクターの商談が踊り場となり赤字ですが、2Q以降の同セクターで大口案件の獲得を予定しています。全体感としてはDX人材施策でプラス80億円、通常のグロス-margin率および費用の効率化でプラス80億円、商談ミックスでマイナス80億円のイメージです。この進捗状況は、全体としては弱めのスタートと見えるかもしれませんが計画通りです。
- Q. 商談ミックスのマイナス80億円が含まれているとのことですが、これを打ち消すプラスの商談が2Q以降にでてくるということでしょうか。
- A. そう見えています。公共系の案件や採算の良いネットワーク機器の増加などでミックスが良くなると計画しています。

■質問者B

- Q. 国内ITサービスの受注がプラス基調とのことですが、一方でソリューション・サービスの売上が今期も前年比で約マイナス3%です。売上もどこかでプラスに転換してくるのでしょうか。
- A. サービスの受注と売上の関係がそのように見えていることは私も承知しています。一つは、ソリューション・サービスの中には富士通Japanが供給しているハードウェアも入っており、それが部材の影響を受けていることでソリューション・サービスの売上が弱く見えるということが背景にあります。また、前年度4Qからだいぶ受注が戻ってきていますが、ソリューション・サービスの特に大口案件については計上基準の関係で売上に時間がかかるものもあります。Japanリージョン、エンタープライズ系も2Q以降の売上成長は着実に数字に表していけると考えております。2Q以降も注残が溜まっていますので、売上拡大につながってくると考えています。

- Q. 海外はマクロ環境が悪くなってしまうと機動的に投資計画が変更される傾向があるかと思ひます。そうしたマクロ環境のマイナスが、下期にダウンサイドの懸念事項として影響が出やすいという理解でよろしいでしょうか。
- A. なかなか難しいところではあります、それはもちろんあると思ひます。我々が主戦場としているヨーロッパが一番その影響を受けるところだと思ひます。UKではパブリック系もたくさん持っておりますが、当然影響を受ける危険性はあると思ひています。一方で、UK 以外のところではそれほど大きいシェアを持っているわけではありません。Europe リージョンの売上のところ、どちらかというといわれがそれなりにシェアを持っているところ、ヨーロッパの経済環境の変化ということについてはしっかり見ていかなければいけないと思ひています。

■質問者C

- Q. 利益の進捗に関してお伺ひします。年間計画に対して 1Q 実績はインラインと伺ひしました。今年度の利益計画は下期偏重というお話もありましたが、1Qは減益で始まっています。方向感としては 2Q も減益となり、下期から大幅増益を想定されているのでしょうか。または、21 年度は 2Q から部材調達影響が出ておりハードルが下がっていることから、2Q から好転していくのでしょうか。
- A. 2Q から好転してくると考えており、増収増益基調に持っていけると考えています。
- Q. 部材調達についてお伺ひします。色々と対象品が絞り込まれコントロールが出来てきているとのことですが、1Q の実際の損益へのマイナス影響額は 21 年度 3Q、4Q から拡大しています。2Q 以降は、絶対額としても抑えていくという見方をしてよいでしょうか。
- A. 売上のマイナス影響が減り、価格転嫁も若干進むことから、2Q から実績は少し抑え込めていけると考えていますが、それなりのマイナス幅で覚悟しています。規模感としては、昨年の 2Q とそれほど大きく変わらない程度という見方です。部材による影響が前年比でプラスに転じてくるのは、やはり下期からになってくると考えています。
- Q. 資料 8 ページの受注に関して、ネットワークの部分について国内と海外に分けてお伺ひします。1Q の受注減は四半期のブレの影響で、通期ではフラットに持っていけると理解しましたが、国内・海外の主要顧客の投資計画は、御社の見えている範囲で現状変化はないでしょうか。また四半期ごとの受注推移を見た場合、2Q も昨年度の大型反動がありそうに見受けられますが、しばらく受注はマイナスで出てくるのでしょうか。
- A. ネットワークの受注については、5G 基地局は国内キャリア向け、Dish 向けがありますが、国内・海外同じ領域として表示しました。ネットワークビジネスの売上計画全体としては、今年度も増収を見込んでいます。また、北米の光伝送装置についてはデマンドが非常に強い状況が続いています。これを受けて、年間で国内は前年並みの水準、北米向けについてはかなり増加すると考えています。ネットワークビジネスはお客様が限られており、21 年度上期には北米の受注がロットで入ってきました。特に部材供給の問題があったことから、お客様に予めオーダーを出して頂いた結果、受注の入りが年度の前半に固まりとなって入ってきたという背景があります。従って 2Q においては受注が前年に対して負けることは起きてくると思ひますが、一方でお客様のデマンドの状況は変わっていませんので、最終的には年間で前年度より強くなってくると考えています。

- Q. 北米についてはフォトニクス以外の基地局も含めて、前年度比でプラスという理解でよろしいでしょうか。
- A. 北米向けの基地局の規模感は前年並みと見ています。

■質問者D

- Q. 部材供給遅延影響について、前回、1~3月がボトムで徐々に改善するとのご説明でしたが、4~6月の方が営業利益のインパクトとして悪化した理由は何でしょうか。当初の見立てとの差異の理由と今後の回復見込みについて教えてください。
- A. おっしゃる通り損益的には前年度4Qと比較して若干悪化しましたが、売上については影響が縮小しています。これは利益率の良いネットワーク関係の供給遅延影響が強めに出了ることによるものです。1Qは5G基地局や光伝送装置向けの一部の部材が集めきれませんでしたでしたが、部材は特定されて2Qに入ってくるが見えていますので、2Qではプラスに出てきます。当初の計画では1Qから徐々に縮小する想定でしたが、その計画が甘かったということです。2Qについては絶対値で今期のマイナスを少し減らすことができると見ています。3Qでは価格転嫁が効いてきて若干のマイナスで留まる想定です。そうしたものの刈り取りを4Qに進めますが、しっかりと状況を見極めて対応していくかと思っています。
- Q. 6月末時点での受注残高の状況についてお伺いします。3月末時点でもかなり受注残高が溜まっていたと思います。今回、受注がかなり伸びている中で売上が立っていませんが、部材不足の影響さえ改善すれば売上に転換してくると言えるくらい溜まっているのでしょうか。
- A. 手元に数字がありませんが受注残高はだいぶ積み上がっています。受注残高と手持ち商談のパイプラインを全体で管理していますが、かなり増えてきているイメージです。毎月、国内単独の受注残高だけでも今年度売上分が4ケタ億円ずつぐらい増えています。マーケット別のBBレシオも、ネットワーク以外では国内のマーケットはすべて1を超えている状態で推移していますので、これが売上に繋がってくると思っております。もちろん2Q、3Q、特に2Qで受注を増やしていかなければいけない状況に変わりはありませんが増えていると言える状況です。

■質問者E

- Q. 説明会資料13ページのソリューション・サービスについて、1Qは97億円の増益である一方、22年度はDX人材施策による70億円~80億円の改善効果が1Qから均等に表出してくると認識しています。それを踏まえすと、DX人材施策効果といった「足し算・引き算」がソリューション・サービスの増益に最も寄与すると思います。ITサービスセクターにおいて、採算性改善やDXコンサルのような付加価値向上が著しい中、御社も他社に遅れてはいるものの採算性改善や付加価値向上といった効果が寄与してくると思いましたが、そうならないように見えます。採算性改善効果の業績寄与は下期偏重の想定でしょうか。付加価値を向上させるような高利益率の案件を獲得できているのでしょうか。

- A. DX人材施策によるソリューション・サービスへの増益効果は60億円程度です。部材供給遅延影響を除くと、ソリューション・サービスの1Q営業利益は126億円の増益であり、半分がDX人材施策による効果、残り半分が採算性改善です。この採算性改善効果が弱いというご指摘と理解しましたが、私も弱いと思っています。その背景としては、当社の業態が十分にDXに変わりきれていないということが本質的な問題だと考えています。従来の人月請負のビジネスモデルから脱却すべく、Fujitsu Uvanceなどのオフアリング型のビジネスモデルに転換しようとしています。その規模はまだ小さく転換しきれていません。ジャパン・グローバルゲートウェイを活用してオフショアの割合を拡大させるような地道な採算性改善効果を少しずつ積み上げていくことが今年度の主な増益要因です。コンサルやオフアリング型ビジネスが大きな比重を占めている同業他社に比べると、採算性改善の足取りが遅いというのはその通りだと思います。人月請負型ビジネスの割合が多い場合、ビジネスのボリュームが大きいほど採算性改善効果が寄与するため、従前から当社の4Qの利益率が良化する傾向があります。これは自分達自身がDX側のビジネスに移らないといけないという証左であり、それを実現出来ていないことが1Qの業績に表れていると思います。
- Q. 今年度は、DXコンサルといった高採算なビジネスモデル転換による採算性改善効果が業績に貢献するわけではなく、人月ビジネスにおける増収やコストカットによる効果が寄与すると理解しましたが、宜しいでしょうか。
- A. Fujitsu Uvanceというビジネスを拡大させる計画で、今年度はオフアリングビジネスを拡大していくスタートの年になることは間違いありません。ただ、その増収額は売上高3兆円の1%程度である300億円とインパクトは弱いです。増収に伴う粗利の増加や、生産性を上げる取り組み、オフショア拡大、JGGによる標準化というような、従来の人月のビジネスモデルにおける取り組みを通じた採算性改善が増益の中心です。売上規模を維持しながら、今後伸長させていきたいオフアリングモデルを増加させ、次の成長に繋げていく年度であると考えています。今年度は生産性向上の効果が業績に寄与すると考えていますが、裏返えしますと、ビジネスモデルのトランスフォームを主体に業績が良くなるという計算をしている訳ではありません。構造を変化させるのが今年度であり、刈り取りは来年度以降という考え方です。

■質問者F

- Q. ソリューション・サービスの売上目標が約1兆9,000億円、海外リージョンは8,000億円ですが、受注残はどれくらいの規模感があるのでしょうか。
- A. ソリューション・サービスは請負人月ビジネスのボリュームが多いので、割合としてはかなり埋まっています。単独分だけですが現時点で年間の6~7割はカバーしています。この外数としてパイプラインがあります。トータルで年間売上計画の1.2~1.3倍はありますが、さらに増やす活動を行っています。海外は複数年契約での運用ビジネスが多く、総注残はある程度安定的に持っている一方で簡単に増やすことが難しいです。国内の受注はネットワークを除くと約110%となっており、受注残は増えていきます。

- Q. 海外リージョンは今年度 61 億円の増益計画ですが、1Q では 83 億円の減益、かつ昨年度は数十億円の事業売却益があったと思います。残りの 9 か月で 200 億円以上の増益が必要だと思いますが、現時点で見えている案件でそれをカバーできるパイプラインが積みあがっているのか、少しチャレンジが必要なのか手応えについて教えてください。
- A. 1Q の Europe リージョンのマイナスを下期でカバーすることになっており、かなり頑張った数字になっているのは間違いありません。Europe リージョンはハードウェアが含まれているので部材不足影響を最小化し、これから採算性を上げていきます。Europe リージョンを力強く伸ばさせられるかどうか最大のリスク・懸念であることはご指摘のとおりです。

以 上