

●2023年3月期 第2四半期決算説明会 質疑応答議事録

日時 : 2022年10月27日(木) 15:30~17:00

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 : 取締役執行役員 SEVP, CFO 磯部 武司

■質問者A

- Q. 部材供給遅延影響が2Qから緩和されて4Qでは前年同期比でプラスになっていくだろうというお話がありましたが、期初の計画に対して上期のネガティブな影響は大きくなったと思うのですが、4Qはどれくらいの影響を想定していますか。自動車業界に聞くと半導体影響は数年という話も出ており、来年度も影響は残るのではないのでしょうか。
- A. 部材供給遅延の影響は計画通りです。1Qは若干ネガティブでしたが、2Qは特に供給の面で少しプラスに効いてリカバリすることができました。1Qは278億円、2Qは132億円というマイナスの売上影響となりましたが、当初は同じぐらいの水準になると考えていたところ2Qは減りました。すべての領域で部材供給不足の影響が治まったということではありませんが、ボトルネックとなっていた部材について調達の見通しがついてきています。3Qでは売上でおおよそ30億円から50億円程度の減収影響がありますが、コストアップ影響は小さくなってくと見えています。損益ではリストプライスを上げたことで数十億単位の売価転嫁の効果が出ていますので、売上減少をリカバリできる状態になってきていると考えています。絶対額としては大きくないですが、計画上では3Qから4Qにプラス目にすることはできると見えています。
- Q. 昨年下半年にあった239億円の損益影響額がゼロになり、増収や売価転嫁でさらにプラスになっていくということでしょうか。
- A. 売価転嫁を昨年4Qから実施しています。この1Qから2Qにかけて数十億を打ち消してこのような数字になってきているものとご理解ください。マイナスを取り戻すイメージになっていますので、昨年下半年の239億円が打ち消されて今年下半年はプラスが数十億出てくるものとみています。例えば下半年における前年同期比では300億円に近い効果になってきます。
- Q. ネットワークの受注が反動減というご説明がありましたが、周辺取材とキャリアの動向を見ていると、基地局も含めて全般的に投資が下期に集中している印象があります。御社はこの状況をどのように捉えていますか。キャリアの投資が下期に出てこないリスクはありますか。
- A. 国内キャリアのビジネスが無くなるとは思っていませんが弱くなるとは思いますが、特に、大手キャリアのお客様は付加価値の高いソフトウェアに投資を振り向けている傾向もありますので、ハードウェアへの投資はあまり強くないと思います。全体的に国内ネットワークビジネスは若干の減収を見込んでいます。海外では、北米のDish Network様向けに基地局ビジネスをやっていますが装置の世代交代やセカンドベンダーが参入してきたことも含めて競争が厳しくなっています。一方で、光伝送装置を北米の大手キャリアに納めていますが、このデマンドは大変強い状況が続いています。ここでしっかりとリカバリをすればトータルで増収が狙える状況にあると考えます。

Q. 増収を確保したいというお話でしたが、会社計画に対してはいかがでしょう。

A. 元の計画に対しては、モバイルシステムが少し弱いです。

Q. その点については、サービスの受注でカバーしようということでしょうか。

A. そのように考えています。

■質問者B

Q. メディアとの質疑の中で、23年度に向けた受注残が115%伸長であるという言及がありましたが、この意味の解説をお願いします。

A. 受注の売上転換を時期別にお答えしたとご理解ください。足元の受注は好調に推移していますが、受注に関しては今年度の売上となるものもあれば、来年度になるものもあります。足の長いプロジェクトもありますので、来年度納入し売上となるものが現時点で受注として入ってきているということです。この下期に売上が計上される予定の受注残が、昨年度に比べて国内は111%伸長であるとお伝えしました。昨年今の時期に22年度の売上予定の受注残がどれくらいあったかと比べると、今の時点ですでに23年度に納入をお約束しているプロジェクトの受注が、115%以上伸長の水準で溜まっているということです。今期分だけでなく、その先の需要もすでに入ってきているということです。勿論、23年度分の受注残は足元の22年度下期売上予定の受注残より少ないですが、受注が入ってきている勢いをお伝えする意味でご説明しました。

Q. BBレシオについて伺います。昨年度、国内ソリューション・サービスの受注状況は強かったものの、売上は減収だったと認識しています。これは受注の絶対値が売上より低かったからではないかと推測しています。一方で、足元で受注残が積みあがっているということは、ようやく受注額が売上を上回ってきたのではないかと考えていますが、受注と売上の絶対値水準を確認させて下さい。

A. 足の長いプロジェクトが多いマーケットと、比較的短期で回していく小さいプロジェクトの多いマーケットもありますので、一概に12か月移動平均でお伝えすると少し誤解を与えるかもしれませんが、全ての領域でBBレシオが1を超えている状況です。売上はそれほど強くなく横ばいのイメージですが、受注が先行して1を超えています。昨年の3月は業種毎に強弱が多くあり、BBレシオが12ヶ月移動平均で1を超えていたのはエンタープライズ、ファイナンスであり、その他では社会システムやナショナルセキュリティなどで、公共デジタルや官公庁などは1を超えていませんでした。ご質問のとおりBBレシオが1を超えているという状態になったということです。

Q. 今年度の自社株買いの枠が1,500億円となっていますが、未だに取得が始まっていないものと理解しています。いつ始まるのか、これまで自社株買いを始めていない理由を教えてください。

A. 枠を設定して何もやらないということではなく、しっかりやっています。細かい事情はコメントを差し控えますが、タイミングを見図らって自社株買いは進めていきます。

■質問者C

- Q. 先ほど営業利益の年間計画 4,000 億円の達成は絵空事ではないとおっしゃいましたが、他社に比べて富士通のみが突出して高い年間計画を提示しており、株式市場は達成できないとみえています。御社は 3Q 決算まで年間計画を修正しない傾向があることを理解していますが、今年度は 2Q 決算発表と同時に年間計画を下方修正した場合であっても株式市場はその修正を受け入れたと考えます。年間計画の下方修正を 3Q 決算発表時まで待つという決断に至った背景を教えてください。それまでに年間計画を達成できるような何か希望が見えてくるのでしょうか。
- A. 受注が入って受注残も積み上がってきているため、売上伸長の蓋然性は感じています。当期受注・当期売上もあるため、この受注の勢いを 3Q も継続できるかということはリスクではあります。営業の話から需要は強いことが確認できており、この状況が継続することが計画達成の大前提です。現状では下期に不採算損失が発生する案件は見ておらず、売上を積み上げることで年間計画を達成できると考えています。勿論、心配事がないわけではなく、上期はテクノロジーソリューションにおいて為替のネガティブ影響が表出しました。下期も売上が拡大した場合、テクノロジーソリューションのプロダクトにおいて為替の影響を受けます。これを売値に転嫁できるように努めているものの、ハードルは高いと思っています。今のところ年間計画達成を諦めるほどネガティブな材料は出ていないと判断しています。
- Q. 下期の営業利益 3,000 億円達成については、本業での達成と捉えていいでしょうか。
- A. 本業での達成を計画しています。
- Q. 説明会資料に一步踏み込んだ表現が記載されたように、事業や子会社売却についてどのような変化がありましたか。何を達成できれば売却するかなど、売却について目指しているものやその基準が変わりましたか。
- A. PFU のカーブアウトやソシオネクストの IPO があり、キャッシュフローの増減があったため、説明会資料 26 ページで当社が目指すべきポートフォリオを提示しました。決して何かの話が進んだから記載したわけではないことをご理解ください。売却の順番が違うのではないかという意見も認識していますが、上場しているノンコアビジネスについても売却を検討しています。カーブアウトしていく企業の価値向上も含めて売却や提携を進めているため、当然、カーブアウトの難易度の高さ・低さがあるため売却までに時間がかかっています。一方で、ケーパビリティの増強も進めています。当社は大型の M&A を実行していませんが、M&A を含めた成長投資向けのキャッシュは余力があるため、目指すべき方向性が一緒、あるいは M&A によるシナジーを創出できるか、どこの領域のケーパビリティを獲得できるかといったことなどを見極めており、小粒な M&A が中心ですが注力領域の増強をしています。非注力領域については、その会社やビジネスの企業価値向上を図る相手を探しカーブアウトしていきます。

■質問者D

- Q. ソリューション・サービスの2Q 営業利益が絶対額で約8%減益となった要因を教えてください。
- A. 2Qのソリューション・サービスは約28億円の減益です。いわゆる特殊事項ですが、一過性の損益が発生しました。中身については申し上げにくい所がありますが、例えばあるGDCを他の場所に移管するというようなものが一つ大きく入っています。これらを除くと本業は前年度並みです。2Qで負のコストが発生しました。不採算の発生とオフリングの資産でパッケージを作ったが失敗が出てしまったというようなものを処理したために2Qは増益に至りませんでした。
- Q. 半導体供給不足影響を29億円を受けていますが、GDCの移管コストはそれに匹敵するものでしょうか。
- A. 二桁億円はかかっています。

■質問者E

- Q. テクノロジーソリューションの営業利益の前年同期比の変動内訳を教えてください。
- A. 特殊事項を除くと110億円のマイナスです。全社での部材供給影響134億円のうちテクノロジーソリューションで130億円あり、部材供給影響以外で20億円程度のプラスです。売上の増減は、ほぼプラスマイナスゼロ、コスト・費用の効率化で約100億円。成長投資は全てテクノロジーソリューションで87億円のマイナスです。
- Q. コスト・費用の効率化が2Qではあまり進んでないように見えますが、GDCの活用は想定通り進捗していると理解してよいのでしょうか。
- A. GDC活用率は去年の2倍を目指しており、活用や生産性向上は予定通り進んでいます。2Qのテクノロジーソリューションの業績が厳しく見えている理由は、海外で採算性の良い公共案件が減ってしまったことと、負のコストが発生したことの2点です。為替影響については、売上と粗利への影響は増収影響の方に、費用への影響はコスト・費用効率化に含めており、1Qより2Qの方が費用にネガティブに効いています。

■質問者F

- Q. ソリューション・サービスは前年同期比で700億円の増益が必要になってくると思いますが、不採算を除いても強い決算ではない印象です。ソリューションやITサービスの受注が強くても、色々な理由で売上転換が進んでいないと思います。多くの売上転換や利益転換は絶対額として4Qに見込んでいると思いますが、3Qからも売上や利益として見えてくるのでしょうか。それとも、パイプラインの伸びとしても4Qに偏重しているのでしょうか。受注から売上への転換について四半期ごとのイメージで教えてください。
- A. ご質問を売上の増え方と理解しましたが、やはり3Qよりも4Qの増分の方が高いです。ソリューション・サービスの1Qの受注には下期の売上分も入っています。例えば6月に受注するとプロジェクトは数か月後に始動します。プロジェクトが進むと進行基準ベースで売上が立ってきますので3Qから売上は立ち始めます。4Qの方が前年比伸長率では高い計画となっています。ただ、受注残は確実にありますので3Qから売上は増加し始めます。可能であれば、3Qを前年から二桁伸長にしたいと思います。

■質問者G

- Q. 海外リージョンについてお伺いします。2Q は赤字だった一方、一時費用を除くと利益はブレークイーブンの水準だったと理解しましたが、物足りない数字とも感じます。2Q も大型案件の端境期という問題があったため、ブレークイーブンだったのでしょうか。実績に対する考え方を教えてください。また、英国で受注した大型案件は 3Q からの売上・利益貢献を期待できるのかなど、海外リージョンの見通しについても教えてください。
- A. 海外リージョンは厳しい状況です。2Q は特殊要因を除くとブレークイーブンというイメージだったという認識は、その通りです。大型商談の端境期ということに加え、ユーロ/ドルの関係でユーロ安の影響が、IA サーバやパソコンなどハードウェアビジネスにネガティブに効いているのが、跳ね返せない状況が続いています。そこに加え、日本よりも更に経済環境が厳しいという背景もあり、大変苦勞しています。少し利益は出てくるようになりましたが、海外リージョンはまだ事業効率が悪く、固定費が大きいという課題があります。追加してリストラをするという訳ではなく、受注を獲得して売上を更に増やしていく、また内部で人材のリスクリングを図りポストを変えることで、固定費比率の改善を図ることを軸足に考えています。この赤字の放置はできませんが、今年度については、国内ビジネスでのリカバリーも含めて考えています。受注の明るい話題として、英国で非常に大きな案件が取れたことをお伝えしました。一部純増のものもありますが、多くのものは大型案件の更新です。政府系の予算も大分少なくなっており、これまでは受注規模を減らしながらプロジェクトが更新されていきましたが、今回については規模が大きく減らない形で、複数年の案件を確実に更新することができたということです。従い、これらの案件で特段売上が増えるわけではなく、今の売上規模をしっかり確保することができたというイメージです。本質的な課題としては、これら大型の公共案件以外のところを底堅く取っていく必要があるということで、そのために Fujitsu Livance を中心としたオファリングを強めていかなければならないという危機感がありますが、そこについてはまだ数字として表れるという段階には来ていません。追い風がなかなか吹かない中で、GDC 等のグローバル施策の展開で、何とか成長路線に乗せようとしているのが今の状況です。全体感としては、そこでダメであれば、テクノロジーソリューション全体でしっかり支えるように動いているとご理解下さい。
- Q. 海外リージョンは 3Q では黒字化の見通しでしょうか。
- A. 黒字化計画となっています。金額は大きくありませんが、2Q と比べてもう少し良い数字になる計画です。

以 上