

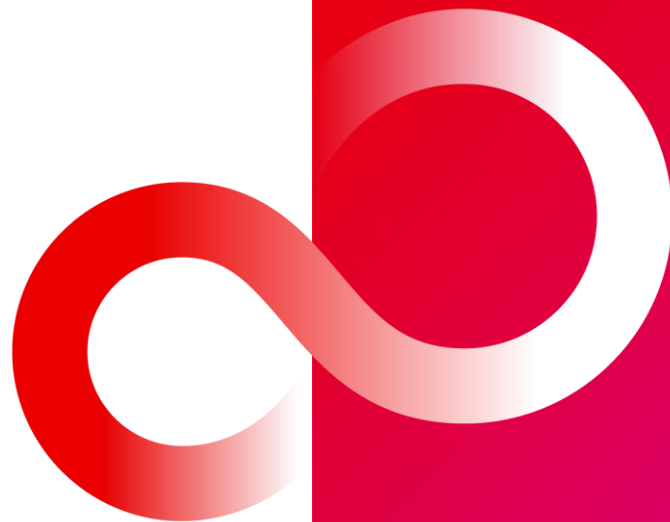
2022年度 経営方針の振り返り

富士通株式会社

代表取締役社長 CEO

時田 隆仁

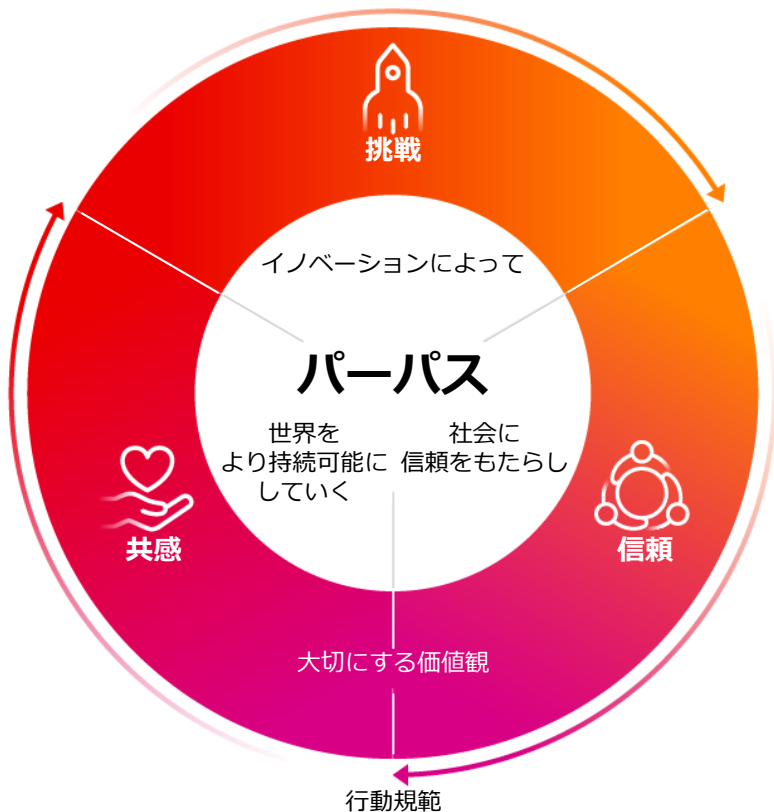
2023年4月27日



Our Purpose

わたしたちのパーパスは、
イノベーションによって社会に
信頼をもたらし、世界をより
持続可能にしていくことです。

Fujitsu Way



Fujitsu Wayを構成する3つの要素



<p>パーパス</p>	<p>わたしたちのパーパスは、 イノベーションによって社会に信頼をもたらし、 世界をより持続可能にしていくことです</p>
<p>大切にする価値観</p>	<p>挑戦</p> <ul style="list-style-type: none"> 志高くターゲットを設定し、スピード感をもって取り組みます 多様性を受け入れ、斬新なアイデアを生み出します 好奇心を持ち、失敗や経験から学びます ヒューマンセントリックなイノベーションにより、より良いインパクトをもたらします <p>信頼</p> <ul style="list-style-type: none"> 約束を守り、期待を超える成果を出します 倫理感と透明性を持って誠実に行動します 自律的に働き、共通のゴールに向けて協力します テクノロジーを活用し、信頼ある社会づくりに貢献します <p>共感</p> <ul style="list-style-type: none"> お客様の成功と持続的な成長を追求します すべての人々に耳を傾け、地球のことを考えて行動します グローバルな課題を解決するために協働します 社員、お客様、パートナー、コミュニティ、株主に共通価値を創造します
<p>行動規範</p>	<ul style="list-style-type: none"> 人権を尊重します 公正な商取引を行います 機密を保持します 法令を遵守します 知的財産を守り尊重します 業務上の立場を私的に利用しません

2022年度の決算概要



営業利益は3,356億 (営業利益率9.0%) で過去最高益を達成

(単位：億円)

全社連結	2021 (実績)	2022 (実績)	前年度比
売上収益	35,868	37,137	+1,269
営業利益	2,192	3,356	+1,164
営業利益率	6.1%	9.0%	+2.9%
当期利益	1,826	2,151	+324
営業利益(本業)	2,756	3,208	+452
営業利益率(本業)	7.7%	8.6%	+0.9%
EPS(円)	924.2	1,107.6	+183.4

テクノロジーソリューション

売上収益	30,563	31,765	+1,201
営業利益	1,350	2,631	+1,281
営業利益率	4.4%	8.3%	+3.9%
営業利益(本業)	1,939	2,499	+560
営業利益(特殊)	▲589	131	+721

中期経営計画の目標達成状況

財務指標



全社連結、テクノロジーソリューション事業について確実に収益性を向上



中期経営計画の目標達成状況

非財務指標



お客様NPSとDX推進指標は目標値を達成
従業員エンゲージメントスコアはグローバル全体で改善



お客様NPS®

ネット・プロモーター・スコア



従業員エンゲージメント



DX推進指標



パーパス実現のために取り組む課題

お客様の価値を創造し、事業成長と安定に貢献すると共に、社内DXの更なる実践により、自らを変革

Purpose
(パーパス)

←
価値創造



←
自らの変革



01 グローバルビジネス戦略の再構築

02 日本国内での課題解決力強化

03 お客様事業の一層の安定化に貢献

04 お客様のDXベストパートナーへ

01 データドリブン経営強化

02 DX人材への進化・生産性の向上

03 全員参加型、エコシステム型のDX推進

価値創造に向けた成果と継続する取り組み

2022年度までの主な成果

継続する取り組み

グローバルビジネス戦略の再構築

01

4リージョン制に移行、
Fujitsu Uvanceを展開

ガバナンス
体制強化

Americas
ビジネス構造改革

Fujitsu
Uvance

売上

2,000億円

海外リージョンにおける
ビジネスシフトと収益性向上

日本国内での課題解決力強化

02

国内全営業のリスクリングと
テクノロジーの強化による、
お客様との社会課題解決への取り組み

ビジネス
プロデューサー
リスクリング

8,000人

富岳

スーパーコンピューター
世界ランキング

4期連続 4冠

更なる成長に向けた事業モデルや
ポートフォリオの転換

お客様事業の一層の安定化に貢献

03

グローバルレベルの標準化、
品質・リスクマネジメントと
セキュリティの本社ガバナンス強化

GDC/JGG*
体制

30,000人

AI点検
(品質向上)

6,000以上

GDC: Global Delivery Center

JGG: Japan Global Gateway

お客様IT/サービス基盤の一層の
安定化/セキュリティ強化、
モダナイゼーションのサポート向上

お客様のDXベストパートナーへ

04

お客様と伴走することで、
経営課題の解決をゴールとする
カスタマーサクセスを支援

お客様との
DXパートナー事例

160社以上

Ridgelinez

売上

100億円超

コンサル
提案

250社以上

カスタマーサクセスをグローバルで
支える仕組みや体制の構築

自らの変革に向けた成果と継続する取り組み



2022年度までの主な成果

継続する取り組み

データドリブン経営強化

01

OneFujitsuプログラムに基づく
データドリブン経営を開始

OneData

利用者

13,000人

OneCRM

稼働

利用者

31カ国 **20,000**人

One ERP+を中心にグローバルで
統一化されたデータドリブン経営に移行

DX人材への進化・生産性の向上

02

Work Life Shiftに基づく制度や
環境の整備を進め、自律的な
働き方・キャリア形成を促進、
生産性の向上に寄与

生産性

一人当たり営業利益（2019年度比）

60%増

事業と連動した人材のポートフォリオと
個人にフォーカスした人事制度への移行

全員参加型、エコシステム型のDX推進

03

社内のトランスフォーメーション
により、コミュニケーションと
組織風土を変革

全社DXイベント

参加者数

26,000人/回

DXの更なる発展、社内DXから
ステークホルダーへの価値提供の拡大

2023年度の業績見通し



ソリューション・サービスを中心に増収増益を目指す

(単位：億円)

全社連結	2022 (実績)	2023 (予想)	前年度比
売上収益	37,137	38,600	+1,462
営業利益	3,356	3,400	+43
営業利益率	9.0%	8.8%	▲0.2%
当期利益	2,151	2,180	+28
営業利益(本業)	3,208	3,400	+191
営業利益率(本業)	8.6%	8.8%	+0.2%

次期中期経営計画の位置付け

2030年およびそれ以降に向けて、持続的な成長、収益力向上に向けたモデルを構築する3カ年

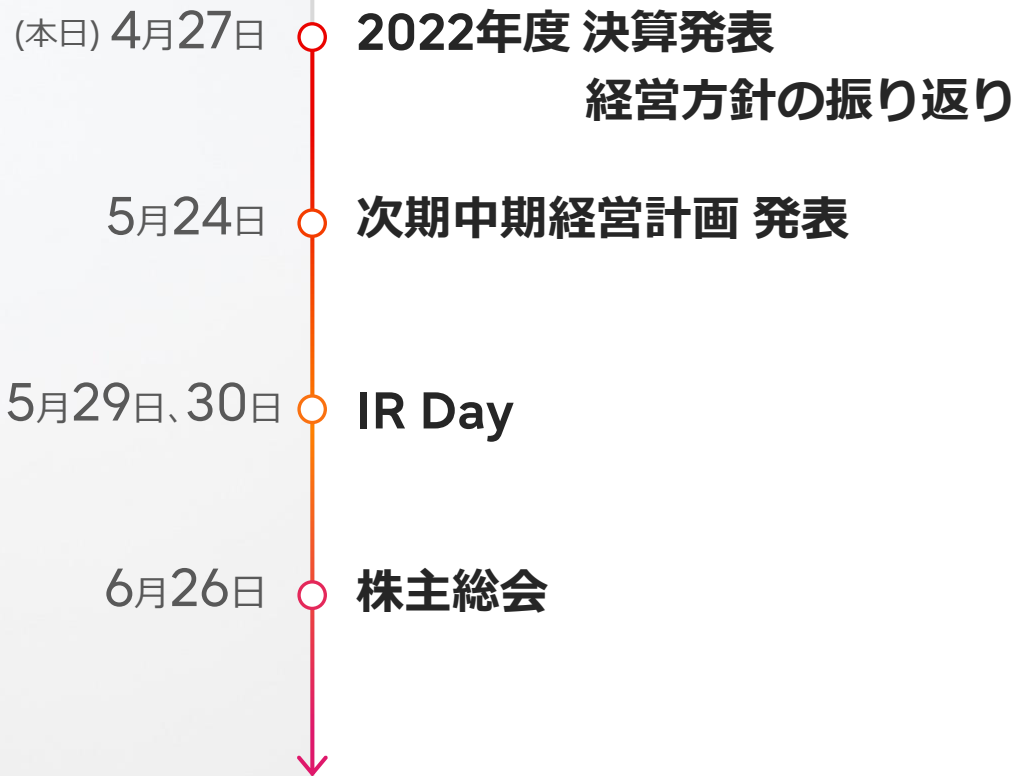


取り組み

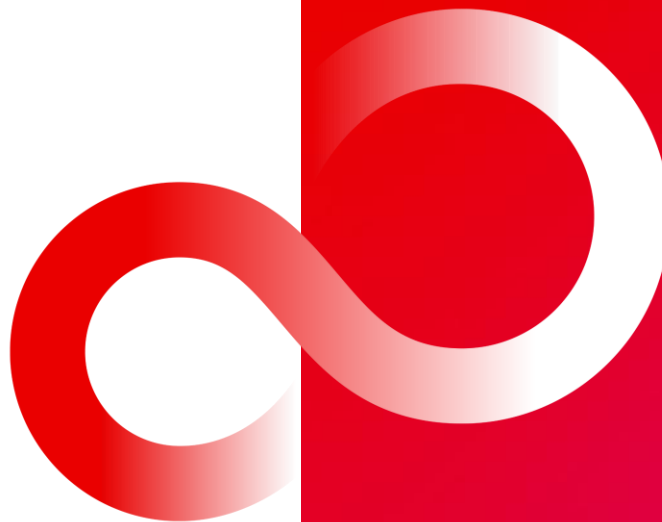
- 収益改善
- 事業モデル・ポートフォリオの変革 (On Cloudビジネスの強化)
- 企業文化・組織風土変革
- お客様のモダナイゼーションの確実なサポート (DX・GX*をリード)
- 海外ビジネスの収益性向上 (サービスビジネスへのシフト)

*Digital Transformation、Green Transformation

今後のスケジュール



Thank you



免責事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現時点で入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。実際の業績等に影響を与える可能性のある重要な要因には、以下の事項があります。なお、業績に影響を与える要因はこれらに限定されるものではありません。

- 主要市場における景気動向(特に日本、欧州、北米、オセアニア、中国を含むアジア)
- 為替動向、金利変動
- 資本市場の動向
- 価格競争の激化
- 技術開発競争による市場ポジションの変化
- 部品調達環境の変化
- 提携、アライアンス、技術供与による競争関係の変化
- 公的規制、政策、税務に関するリスク
- 製品、サービスの欠陥や瑕疵に関するリスク
- 不採算プロジェクト発生の可能性
- 研究開発投資、設備投資、事業買収・事業再編等に関するリスク
- 自然災害や突発的事象発生のリスク
- 会計方針の変更