

●2023 年 3 月期 決算説明会 質疑応答議事録

日時 : 2023 年 4 月 27 日 (木) 15:10~17:00
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 : 代表取締役社長 CEO 時田 隆仁
取締役執行役員 SEVP/CF0 磯部 武司

■質問者 A

- Q. 23 年度計画における、テクノロジーソリューションの生産性改善による 300 億円増益の具体的な内容を教えて下さい。
- A. (磯部) プレゼンテーションでもご説明しましたが、特段新しい施策を行うということではなく、デリバリーの標準化やオフショアの活用拡大など、これまでしっかり取り組んできたことを更に広げてやっていきます。ソリューション・サービスにおいては、粗利率の改善が進んでおり、22 年度においても 2 ポイント程度の前年度比での改善となりました。これは 250 億円程度の効果となりますが、23 年度においても、300 億円水準の継続的改善は問題なくできると考えています。
- Q. 次期中期計画において、海外事業の改善の目玉となるような強化点を教えて下さい。
- A. (時田) 当社は海外リージョンだけでなく日本も含めて、ソフトサービスへのシフトに長年取り組んできました。その中で Americas リージョンが、非常にタフな取り組みではありましたが、短期間でそのシフトを成し遂げました。これは当社にとって良いリファレンスだと思っています。アジアや欧州の一部地域においても、依然ソフトサービスの比率が低い分野がありますが、ソフトサービス比率を上げて安定的な高収益体質に変えていきたいと考えています。

■質問者 B

- Q. 23 年度、ソリューション・サービスは約 900 億円の増益を計画されています。粗利率の改善も見込まれていると思いますが、売上増による増益を見込んでいる部分の方がかなり大きいように思います。その達成確度について教えてください。また、システムプラットフォームについては先行投資の影響もあり約 350 億円の減益計画となっています。こちらについても達成確度を教えてください。
- A. (磯部) ソリューション・サービスの 23 年度計画に関して、生産性向上効果の約 300 億円はある程度めどが立っています。一方で、増収による増益効果として約 600 億円を見込んでおり、こちらは売上伸長率 109%を前提としているので、それを達成できるかに依拠しています。日本に限らずデジタル領域の市場成長率は高く、Uvance ビジネスは今後さらに増加していくものと考えています。まだまだビジネスボリュームが大きい For Stability 領域の成長率が低いのは事実ですが、それらと成長率の高いデジタル領域とのミックスによって 109%の売上伸長を達成できると見えています。また、第 4 四半期の受注状況を見ると、国内は受注残が前年比 110%程度まで溜まってきていますので、通年で何とか 109%の売上成長を実現し、営業利益目標の達成を目指します。システムプラットフォームの計画値は需要動向を冷静に見た結果です。また、ネットワークプロダクトは国内外ともに特定の大きなキャリアに依存している部分が多く、その投資動向によるサイクルがあります。5G の拡大に伴った初期の旺盛な需要は一旦ピ

ークアウトし、モバイルシステムもフォトニクスも、売上が縮小する一方で、オープン化に向けた投資がかさむサイクルに入っていくため、システムプラットフォーム全体で減収減益を想定しています。各事業、一様に成長していくような計画にしたいのは山々ですが、事業の実態をきちんと見据え、テクノロジーソリューション全体でしっかりと収益拡大を図っていく計画にしています。

- Q. 22年度から23年度にかけ、部材不足の解消による増益効果があるものと思いますが、それはどのように織り込んでいるのでしょうか。
- A. (磯部) 基本的には部材不足の影響はすでに解消しています。そのため、今後も今の状態が継続していくという見方をしています。22年度の上期は部材不足によるネガティブな影響があったため、その回復によるポジティブな影響もある程度見込んだ上でこのような計画になっているとご理解ください。特にIAサーバやオープンストレージなどは、22年度に滞っていたものが次第に回復していくと思いますが、そのプラス効果もある程度織り込んだ上で、23年度はこのような厳しい見立てをしています。
- Q. 株主還元について確認させてください。自己資本比率も50%近い状況となっているため、もう一步踏み込んだ株主還元があってもよいのではないかと思います。その点については新しい中期経営計画の中で出てくるのでしょうか。それとも、当面は現状の自社株買い1,500億円を含む2,000億円規模の株主還元の水準で推移するものと考えた方がよいのでしょうか。
- A. (磯部) 株主還元は23年度も前年度+ α の水準とするとご説明させていただきました。株主還元の拡大は22年度から進めてきましたが、それは一定の期間におけるキャッシュの創出力を見据えた計画に基づいたものです。その計画の中にはノンコアアセットの売却によるキャッシュインも織り込んでいるため、22年度も株主還元へのアロケーションが多めなっています。従って、株主還元は今後何かよほど大きな変動がない限り、現在の水準をベースとして少しずつ増やしていくという考え方です。特に23年度は本業の利益がそれほど大きく増加する訳ではないため、ほぼ同様の水準で考えています。総還元性向で考えると、すでに90%以上を確保しているため、個別の資産売却で大きなキャッシュインがあったからといって還元を増やしたり、逆にキャッシュインが少なかったからといって減らしたりするのではなく、今後3年から5年という一定のスパンをしっかりと見据え、極力安定的に早い段階から還元をしていくことを目指しています。株主還元のボラティリティが高いのは好ましくないという考えの下、現在のような水準にしている点を是非ご理解いただければと思います。

■質問者C

- Q. ソリューション・サービスはPFUが連結から外れた影響もある中で9%増収と強い計画ですが、どのような分野や業種で増収になると見ているのでしょうか。
- A. (磯部) ソリューション・サービスの増収は今年度の最大のチャレンジです。1つはUvanceを中心としたDX系のオフリングビジネスを拡大していきます。DXビジネスの市況は非常に強く、そちらに軸足を移し今まで以上のビジネスシフトのスピードを出せるかが1つのチャレンジです。足元の国内受注状況に関しても、受注残が前年同期比で110%以上あり堅調です。年間の売上に対するカバー率は現状で半分程度ですので、

この勢いを今後も維持することが必要と考えています。また、価格についても従来の請負型のビジネスと比べて高付加価値なサービスやオフリングを提供していくことが9%伸長の後押しになっています。22年度はハードウェアを中心に売上目標が未達になったという反省もありますが、足元の状況を踏まえ、ターゲットとして狙うことは十分可能と考えています。

Q. 特定の業種というよりはモダナイゼーション案件を中心に全ての主要業種が伸びていくイメージでしょうか。

A. (磯部) そうです。ほぼ全領域で年度末のBBレシオは1を上回る形で推移しており、多少の強弱はありますが全体的に伸びていくと見えています。

Q. 23年度のシステムプラットフォームは減益計画ですが、ネットワークプロダクトをモバイルシステムとフォトニクスに分けた場合、需要の落ち方をそれぞれどのように見えていますか。

A. (磯部) 国内よりも北米マーケットの方の落ち込みが大きいと見ており、北米では両ビジネスともピークアウトします。北米は基地局も特定のお客様にしか提供していないということもあり初期需要のピークを迎えたこと、フォトニクスでは大規模キャリアのオープン化が進む中で一旦需要がピークアウトし、次のサイクルが始まります。海外は需要の落ち込みが大きく、国内はトータルでは若干の落ち込み程度とご理解ください。

■質問者D

Q. 23年度の海外リージョンは微増収・大幅増益の計画となっています。足元の受注が減少している中で、売上伸長の見通しは立っているのでしょうか。また何が増益に寄与していくのでしょうか。

A. (磯部) Europeリージョンで販売しているIAサーバなど、海外リージョンにはハードウェアビジネスが含まれています。増益要素としては、為替の見方があります。今年度は為替レートを1ドル130円と想定しており、22年度に比べると為替によるコストへの効果が増益に寄与する構造になっています。売上伸長については、特筆すべき要因はなく、足元の受注も弱いものの、海外の案件は複数年契約の運用ビジネスがあります。Europeリージョンにおける22年度下期は受注が非常に弱く見えますが、上期に大型更新案件を獲得しているため、23年度が大幅減収になるとは捉えていません。また、Americasリージョンは22年度の受注が前年度比90%程度でしたが、その要因は21年度に獲得した複数年契約のカナダの公共系案件による反動減であり、一方でその案件は22年度、23年度の売上となるためダメージとはならず、増収基調に表れていくと考えています。本来であれば現在の水準ではなく、もっと力強い受注でなければなりません。23年度の売上見込みは現在の受注残を基に計画しています。残念ながら、海外リージョンは何か特別な要因を元に増収を見込んでいるわけではありませんが、23年度は特に欧州とアジア地域をもう一度成長できるような体制に整える年度と位置付けています。

- Q. 今年度の連結業績における GK Software の貢献度を教えてください。
- A. (磯部) GK Software は海外リージョンではなく、ソリューション・サービスに分類しています。GK Software は海外リージョンに帰属させてビジネスを展開するというよりも、グローバルに共通のオファリングを作っていく、一つの“パワー”として捉えて獲得するものです。5 月に予定している次期中期経営計画等の機会において GK Software を含めた Fujitsu Uvance の成長についてご説明したいと考えています。

■質問者 E

- Q. 1 月に発表した予想と着地の差について、システムプラットフォームが未達となった旨の説明はありましたが、ソリューション・サービスについても営業利益目標の 2,550 億円が 2,337 億円になった要因についてもう少し詳細にご説明をお願いします。
- A. (磯部) 要因は二つあります。一つは、富士通 Japan を中心としたサービスビジネスに含まれるハードウェア売上が未達であった事です。中堅民需等を中心としたマーケットに対するサーバ、ストレージシステムの売上が届かなかったというのが大きな要因です。もう一つはトラブルプロジェクトの発生です。いわゆる不採算損失が少し出てしまったこともネガティブに働いています。影響として大きかったのは、システムプラットフォームもサービスもハードウェアの伸びが想定に届かず、今年度中にクロージングできなかったという点です。
- Q. 北米向け光伝送装置の一過性の需要が 22 年度でどのくらいあって、23 年度にその反動減がどのくらいあるか教えてください。
- A. (磯部) 23 年度の反動減は、250 億円程度です。

以 上