

●2023 年度 第 1 四半期 決算説明会 質疑応答議事録

日時 : 2023 年 7 月 27 日 (木) 15:30~16:50

場所 : 富士通汐留本社 32 階 WEBCAST STUDIO よりライブ配信

説明者 : 取締役執行役員 SEVP/CFD 磯部 武司

参加者 : 機関投資家・証券アナリスト 計 61 名

(セルサイド 23、バイサイド 38)

■質問者 A

- Q. リージョンズ (Japan) の年間売上計画に対し、1Q の売上進捗をどのように捉えていますか。
- A. リージョンズ (Japan) の売上進捗は、計画通りと捉えています。また、サービスソリューション全体としても前年度比約 110%伸長の年間売上計画ですが、現時点で年間計画に対して 1Q 実績と受注残で 69%までカバーできています。さらに確度の高いパイプラインまで入れると 80%程度まで埋まっている状況です。例年と比べて格別高い進捗という程ではありませんが、計画通りと考えています。引き続き、計画達成に向けた受注及び売上拡大を進めていきたいと考えています。
- Q. 1Q の消去・全社は▲278 億円と年間計画 (▲740 億円) の 1/4 である▲185 億円よりも大きいのですが、何か特殊な要因があったのでしょうか。
- A. 1Q の消去・全社は、研究所を中心とした先行的な研究開発や One Fujitsu プログラム (グループ全体で導入する ERP) などが計上されています。加えて、特殊事項として連結調整勘定で数十億円の計上がありました。これはハードウェア関係で大型の受注売上の計上がありましたが、グループ会社でキッティングによる滞留があり未実現のもので、1Q ではこの未実現利益の消去などで消去・全社の数値が大きくなりましたが、2Q 及び 3Q で払い出され消えていくものになります。

■質問者 B

- Q. Fujitsu Uvance は、その定義が市場にまだきちんと理解されていない部分があるため、Vertical と Horizontal に分けて、具体的にどのようなものが成長したのかなど、成長の背景を教えてください。また、その成長の 2Q 以降の継続性はいかがでしょうか。1Q と同程度の伸びが期待できるのでしょうか。
- A. 1Q の Uvance の受注は約 730 億円で前年同期比 34%増と、売上と同じような状況です。受注がしっかりと入り、それが売上にも結びついているというのが全体感で、パイプラインを見るとこの状況が 2Q 以降も継続するものと思っています。特に増えているのは Horizontal です。こちらは Vertical を支える土台となるテクノロジーの領域で、具体的には Digital Shifts や Hybrid IT、Business Applications と呼ばれているもので構成されています。Hybrid IT は以前から展開してきた領域で、Business Applications は SAP や ServiceNow、Salesforceなどをコアとして、それらをお客様にインプリメンテーションしていくようなものです。これらに対する需要は昨年度も非常に強かったのですが、今年度もその傾向が継続しています。Vertical は 1Q で約 100 億円の売上、前年同期は 30 億円程度だったため大きな伸びとなっています。ただ、Vertical でオフリングとして市場に投下できているものは、Sustainable Manufacturing 領域でいく

つかあるものの、まだそれほど多くありません。それらを拡充すべく現在開発投資を進めており、下期以降、順次リリースしていくことで Vertical もしっかりと伸ばしていきます。ここまでの実績と現在のパイプラインの状況を踏まえると、今年度の Uvance 売上目標 3,000 億円は十分達成可能だと考えています。その際に Vertical をどれくらいしっかりと伸ばすことができるかが重要だと思っています。今年度の Uvance 売上目標 3,000 億円に対し、1Q で約 700 億円という進捗はリーズナブルだと考えていますが、Vertical だけを見ると 100 億円程度で、これを年間では 1,000 億円規模に拡大させ、さらにその先の 25 年度には Horizontal よりも Vertical の売上規模が大きい状態にする計画をしているため、Vertical の伸長をより重視していきたいと考えています。

- Q. 売上やパイプラインは非常に強く、計画通り推移していると思いますが、グローバルソリューションの調整後営業損益を見るとまだ利益が出せていません。これはまだ開発費が重いからだと思いますが、来年度からは、売上の伸びに伴って利益も大きく出せる見通しなのでしょうか。
- A. 1Q のグローバルソリューションはまだ赤字が残っていますが、通期では少なくとも黒字化する見込みです。1Q の前年同期比でも、Uvance の伸長に伴って赤字の幅は大きく改善しています。オフリングの開発投資を増やしている一方で営業利益は改善してきているので、売上拡大と通常ビジネスの採算性改善が進んでいるとご理解ください。今年度も通期でしっかり利益を出すとともに、来年度以降それをさらに加速させていきたいと考えています。
- Q. ネットワークプロダクトの状況を教えてください。特に海外はモバイルシステムとフォトニクスに分けて詳細を教えてください。
- A. ネットワークプロダクトの 1Q の減収額は日本と海外でほぼ同程度でした。通期では、北米が前年度の所要が強かった反動もあり、大分勢いが落ちています。特にフォトニクスは、昨年度大手キャリア向けの光伝送装置の所要が大きくなりましたが、そちらが一旦ピークアウトしたことで大きく落ち込む見込みです。またモバイルシステムも通期で若干減収となる見込みですが、フォトニクスほどではありません。この先も継続的に縮小していくのかという点については、フォトニクスもモバイルシステムも大容量化や低遅延化、省電力化への取り組みが継続していますし、国内外ともにオープン化やソフトウェア化の流れも活発化している中で、今年度は想定どおりの厳しい状況ではありますが、今後の成長の芽を育てていくための開発投資もしっかり行っていく予定です。
- Q. ネットワークプロダクトの 1Q は計画通りだったという理解でよいでしょうか。フォトニクスは 2Q 以降北米がさらに厳しくなっていくものと見ていますが、その理解で合っていますでしょうか。
- A. 北米のモバイルシステム、フォトニクスともに 1Q は計画通りです。2Q も前年同期が高い水準であったこともあり、前年比較では厳しい状況が継続するものと元々計画しています。

■質問者 C

- Q. 受注の開示区分が今回から変わりましたが、新しい区分はハードウェアを含んだ数字でしょうか。また、ミッションクリティカル以外はおしなべて強い状況ですが、先行きについて業種別でコメントをお願いします。
- A. プレゼンテーション資料 P9 で示している受注状況はサービスソリューションに含まれる部分だけであり、ハードウェアやユビキタスは含まれていません。1Q の受注はサービスソリューションが 118%、ハードウェアソリューションが 105%、ユビキタソリューションが 107%と国内受注は全般的に好調です。業種別では、エンタープライズは製造業、モビリティ、流通と全般的に伸長しています。ファイナンスビジネスも銀行を中心に基幹システムの更新案件により、パブリック&ヘルスケアは官公庁のシステム更改や医療系の大型の案件が動き出したことにより、それぞれ力強く伸びています。ミッションクリティカルシステムやナショナルセキュリティは 92%と減少しています。これは前年度が高水準であったことや、これらの分野は1つの案件サイズが数十億円から100億円規模と大きく、案件の時期に左右されることによるものですが、年間では受注・売上ともに前年度を上回る計画です。特定の領域が突出して好調というよりは、全般的に DX やモダナイゼーションの案件が活況になっている感触を持っています。パイプラインの状況から考えてもしばらくはデマンドが強い状態が続くと考えており、それに応える体制をしっかりと組むことが一番重要と考えています。
- Q. リージョンズ（海外）は案件の端境期であった昨年度を下回る利益水準となっており、Europe や APAC が赤字になっていますが、何か特殊要因がありますか。また、事業環境や背景について教えてください。
- A. Europe は約 100 億円増収ですが、半分強は為替の影響であり本質的に力強く回復をしているわけではありません。大規模で高採算のプロジェクトは先細りになっており、根本的な対策の実施や Uvance の Vertical 領域を増やさない限りは明るい材料が見えてきません。今回の中計期間では規模を拡大するよりも体質の転換、Uvance 売上の割合増加、そして事業効率を上げることに取り組んでいます。対策はまだ十分に打てていないため 1Q は赤字となりました。APAC も売上は横ばいですが約 10 億円減益です。オセアニアで採算性のいい案件が終了しており、他の案件も含めたりカバーやデータセンタービジネス等で効率が悪い部分は手を打とうとしています。海外は受注が増えたという明るい材料がありましたが、まだ根本的な手を打っている状況ではなく、この中計期間内で覚悟を決めて徹底的に手を打っていきます。
- Q. リージョンズ（海外）は 2Q 以降も黒字化の目途が立っていない状況でしょうか。
- A. 2Q は若干利益を出せるかどうかの計画であり、年間では最低限黒字を確保すべく取り組んでいます。それよりも全体の構造を変えることにエネルギーをかけているところをご理解ください。

■質問者 D

- Q. 上場子会社売却に関しては、当初の想定よりも時間がかかっているのでしょうか。膠着状態にあることで、ファンドや事業会社への売却以外の選択肢、例えば市場への売り出しも検討していますか。

- A. 個々の案件に対して具体的な進捗状況を回答することができないことはご理解ください。どの案件も色々な選択肢を検討し、幅広に進めています。全ての案件が膠着しているわけではなく、しっかりと慎重に進めています。発表できることがありましたら、速やかに皆さまにお伝えします。

■質問者 E

- Q. リージョンズ（海外）について質問です。先ほど全体の構造改革に注力されているというお話がありましたが、これまでとは違うソリューションである Uvance を拡販するための、営業部隊やエンジニア部隊などのリソースは揃っているのでしょうか。またこれまで海外で買収してきた資産の、足元の状況を教えてください。
- A. グローバルに営業・デリバリーするリソースが十分にいないというのはご認識頂いているとおりです。リージョンズ（海外）の立て直しについては Uvance を中心としたグローバルオフリングを売り物とし、グローバルなデリバリー体制でやっていくことが唯一の解決策だと考えています。従って、現時点では売上全体のボリュームではなく、グローバルオフリングが売上に占める割合を増やすことを主眼に置いています。また、グローバルデリバリー体制を強化することに加え、Uvance や SAP をデリバリーできる人材を日本や他地域から欧州に展開しており、担当役員も欧州地域に何人か常駐しています。更に、社内では「Extended Arm」と称していますが、100 名単位で技術者を海外に派遣し、インプリメンテーションをリードする体制を作っています。まだそれを起点としたビジネス拡大にまでは十分に至っていませんが、そういった手を打っているところです。M&A で獲得した案件について、今のところ機能し始めているのは APAC 地域です。M&A でいくつかのケーパビリティを獲得し、オセアニアを起点にアジアに展開され始めていますが、現時点でそこまで全体に影響を及ぼすほどの大きな数字には至っていません。また、中規模の M&A として、リテールの IP をもったドイツの会社である GK Software の買収も実施しました。現時点で 70%程度の株を取得し、これからグループとして一体でやっていきますが、ドイツのビジネスを増やすためというよりも、リテールビジネスをグローバルオフリングの一つとして拡大させるために獲得したものです。GK Software とのシナジーをしっかりと高めることにより、日本は勿論、Europe・Americas 等の他地域にもしっかりとしたオフリングが提供できるようになると考えています。IP を持っている法人として GK Software がドイツにいるということも事実ですので、その近くでデリバリー支援ができる体制も整ってくると思っています。残念ながら、一朝一夕で立て直せるということではありません。今年度リージョンズ（海外）の利益目標は非常に低いですが、逆に言うと、短期的な売上やリストラにより損益の底上げを図るというよりは、徹底的な構造の転換を図るという覚悟を持ち、各地域任せではなく、各地域と日本の HQ が同じ方向を向いて構造の転換を図ろうとしているということです。M&A の効果も徐々に出てきていますが、GK Software が仲間に加わってきたばかりでもあり、拡大につながるのはこれからです。