

●2023 年度 第 2 四半期 決算説明会 質疑応答議事録

日時 : 2023 年 10 月 26 日 (木) 15:30~16:55
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 CFO 磯部 武司
参加者 : 機関投資家・証券アナリスト 計 92 名
(セルサイド 24、バイサイド 68)

■質問者 A

- Q. 2Q のサービスソリューションの調整後営業利益が大きかったのは、何か特殊な要因があったのでしょうか。また、下期の見通しも教えてください。
- A. 特殊な要因は特になく、増収の効果が一番大きな要因です。また、今まで継続してきた採算性改善などの取り組みにより、売上総利益率が 1.3%改善しています。下期の見通しですが、国内の受注残の水準は 24 年度分まで含めて昨年の 112%あり、下期の売上も堅調に推移するものと考えています。サービスソリューションは高い利益目標ですが、十分達成できると考えています。
- Q. 今後、行政のデジタル化推進による大きな需要はありますか。足元、および来年度の具体的な数字のイメージを教えてください。
- A. 官公庁、地方自治体共に、デジタル化や標準化に向けた取り組みはしっかり見え始めています。そのようなデマンドに信頼性を持ってお応えしていくのが当社の役目だと考えており、しっかりと体制を整えていきたいと考えています。特定の業種や業界についての数字についての明確な回答は控えさせていただきます。

■質問者 B

- Q. サービスソリューションのリージョンズ(Japan)の利益率の改善がかなり顕著です。増収効果だけでは説明がつかない改善の仕方だと思います。2Q でこのように利益率改善が加速した理由は何でしょうか。期初に言及していた値上げによる効果も含まれているのでしょうか。
- A. リージョンズ(Japan)は、継続事業ベースで前年同期比約+12%にあたる約 600 億円の増収となりました。600 億円増収になると、国内のサービスビジネスの売上総利益率は 35%前後あるため、200~220 億円程度の増益効果を生みます。また、リージョンズ(Japan)の上期の売上高 5,700 億円をベースに考えた場合も、売上総利益率が前年同期比で約 1.5%改善しているため、こちらでも 100 億円程度良くなっていると言えます。加えて、不採算の発生もだいぶ抑え込むことができたことも効いています。我々の提供価値をしっかりと訴求することによる売値のアップも進めています。Uvance の売上が伸びていることもある意味で採算性向上に寄与していると言えます。一方で、今年度はリージョンズ(Japan)で人件費のアップがかなり発生しており、売値アップの効果はこれを何とか吸収するレベルです。従って、売値を上げることで採算性を大きく改善させているという感覚はありません。利益率改善に大きく寄与しているのは、健全な採算性が確保できる売上収益の拡大です。従来から進めてきたオフショア適用率の向上もまだまだ継続中です。オフショア適用率が上がるということは標準化も進んでい

るということであり、標準化が進むと採算性も向上します。これが 1.0~1.5%の利益率改善に繋がっています。

- Q. 2Q における不採算の減少による増益効果は、前年同期比でどれくらいあったのか教えてください。また、オフショア適用率の向上は下期以降も同じようなトレンドで継続していけるのでしょうか。
- A. 不採算の絶対額は言い難いですが、数十億円程度の抑制効果がありました。オフショア適用率は説明資料上で「JGG 活用率」として表現しましたが、23 年度上期が 34%でした。25 年度に 45%まで向上させることが最終的な目標であり、その達成に向け 23 年度下期ももう少し高いレベルへと引き上げる計画を立てています。それを達成できれば、もう一段高い採算性の改善効果が得られるものと考えています。
- Q. 自社株買いの進捗について教えてください。何らかの理由で現時点では全くできていないのではないかと思います。年度末まで残り半年を切っていますが、どのように考えているのでしょうか。本日子会社の吸収合併も発表していましたが、これを発表したことで自社株買いを進めることができるようになるのでしょうか。
- A. 自社株買いはしっかりと進めていくつもりです。M&A を実施するために巨額のキャッシュが必要となる等の理由で止めている訳ではありません。ノンコアビジネス関連のディールの話なども含め、事業構造を変えていくための様々な取り組みを進めています。そういったディールや構造改革を優先して進めているが故のことであるとご理解いただければと思います。株主還元、特に自社株買いについては、資金需要の状況などを踏まえて柔軟に対応していきます。中期経営計画のキャピタルアロケーションポリシーの中で言及している株主還元の規模については全く変更ありませんが、どの年度にどの程度実施するかは、その時の状況によってある程度の強弱が出てくる可能性があるという点は是非ご理解いただければと思います。
- Q. ディール等を優先していることが自社株買いを全く実施できない要因になっているとすると、それらのディールが早々に完了できる見通しが現時点で立っていないならば、年度末までに自社株買いを実施できなくなるリスクが高まっているという理解で合っていますか。
- A. そのような可能性は常にあると思っています。決して M&A を実施すると言っている訳ではありませんが、以前から申し上げてきたとおり、例えば何か大きな買い物をして資金需要があった場合には、自社株買いの実施時期などを見直すことはあります。一つだけ言えることは、現在の中期経営計画の中で定めた 6,000 億円の株主還元方針には全く変更はないということです。構造改革や様々な再編などの状況に合わせて、自社株買いも安定的に実施していきたいという思いはありますが、資金需要やインサイダー情報を考慮し、それらが許容する範囲の中で実施していく必要があるとご理解いただければと思います。

■質問者 C

- Q. ハードウェアソリューションの 2Q の営業利益の増減および下期の見通しについて、システムプロダクトとネットワークプロダクトに分けて教えてください。

A. システムプロダクトは前年比で堅調です。今年度は部材不足の問題がないこともありますが、IT 投資デマンドの高まりを背景に 2Q は力強いデマンドがありました。一方、ネットワークプロダクトの上期売上は前年同期比 35%減と非常に厳しい水準です。前年度の売上水準が高かったこともありますが、国内・北米ともにデマンドが弱まっていることに起因しています。これらの動きは下期も続くと考えています。元々ハードウェアソリューションの通期営業利益は前年同期比で大幅減益、営業利益率も前年度の 9.9%から 8.7%に低下するものと見ていましたが、その主な要因はネットワークビジネスです。ネットワークビジネスのデマンドが弱いので開発費を抑制するという考え方もありますが、足が長いビジネスであるため省電力化等に向けてしっかりと投資をしています。

Q. ネットワークビジネスのデマンドは3ヶ月前と比べて変化していますか。

A. デマンドは当初の計画に比べると若干遅れているという理解です。

Q. エンタープライズやモビリティの領域が国内受注を牽引したという話でしたが、製造業やモビリティの景況感は良くないと思います。景況感の悪化はリスクとなり得るのか、それとも DX 投資は景況感に左右されづらく投資が続く見立てなのか、エンタープライズの領域に教えてください。

A. エンタープライズ領域は大手のお客様を中心にデマンドが強く非常に堅調に推移しています。外部環境の大きな変化があればトレンドは変わるかもしれませんが、デジタル化、DX、サステナビリティをキーワードとしたデマンドはエンタープライズ領域で強く、基本的なトレンドは下期も変わらないと見ています。

■質問者 D

Q. 受注が非常に強いですが、人員などのキャパシティーの制約により売上がこれ以上伸長しないというようなリスクはあるのでしょうか。

A. リソース不足の懸念は常にあり、懸命に人材を採用しています。特に懸念しているのは SAP や ServiceNow 等に精通した技術者です。様々な採用に加え、人事や経理等の社内の人材をリスクリングし、技術者に育て上げています。一方、日本国内における当社のデリバリー能力は非常に大きく、サービスが提供できなくなるまで案件を受注しているわけではないことをご理解ください。だからこそ更に売上が拡大させていくために、オフショア活用率を上げ、標準オフアリングである Uvance 売上を増やすよう取り組んでいるということです。

Q. 消去・全社の調整後営業利益は上期で▲485 億円でした。年間計画▲740 億円を踏まえると、下期は上期に対し大きく絶対額が減少する計画となっていますが、この蓋然性を教えて下さい。

A. 消去・全社の上期実績が大きくなっていることは理解しています。消去・全社においては、AI や量子コンピュータ、次世代データセンター向け CPU 開発といった中期的な先行研究開発や、社内 ERP である One Fujitsu プログラムへの投資が大きな負担となっていますが、上期・下期のバランスにおいては、割合として使う金額が下期の方が少ないということです。

- Q. 2Q 決算の強い実績は、社内においても想定以上だったのでしょうか、それとも見立て通りだったのでしょうか。また、下期の見立ても教えてください。
- A. 計画通りに進捗しています。受注の伸びは、下期にかけて少しずつ鈍化していきますがこれは前年度下期にかけて受注が強まっていったことの反動です。下期のエンタープライズの大手企業向け受注は、好調だった昨年度よりも更に高まると計画しているなど、ビジネス領域によって異なりますが、全体感として受注は少しずつ弱まってきます。一方、下期の売上伸長については、上期までに積み上げてきた受注案件が売上に転換されるため、現在の勢いは少なくとも下期にかけて弱まることはないという計画しています。二桁には届かないかもしれませんが、8~9%程度の増収を見込んでいます。

■質問者 E

- Q. スライド8のサービスソリューション調整後営業利益の変動要因について教えてください。採算性改善が193億円とのことですが、その要因をもう少し分解してください。特に人件費増と価格の引き上げの影響額がそれぞれどう織り込まれているのかを教えてください。また、人件費増による連結損益への年間影響額はどのくらいを見込まれているのでしょうか。
- A. 人件費増については、国内を中心にグループ全体で年間200~300億円の損益へのネガティブな影響があります。従って、上期では100~150億円の影響があったということです。当然その影響額は各セグメントに展開されますが、人員構成としてはサービスソリューションが多くなります。一方、先ほどお伝えした通り、上期はそれに見合う程度の規模の価格アップによる増益効果があったとご理解下さい。従い、採算性改善193億円のは半分は、オフショア拠点であるグローバルデリバリーセンターの活用や不採算プロジェクトの抑制という、通常の活動による改善で出した数字とご理解下さい。
- Q. 株主還元についての質問です。先ほど、年度ごとに還元額に強弱が生じ得るという話がありました。今後3年合計のキャッシュフローをベースに6,000億円の株主還元が計画されていますが、その計画に対しこれまでの進捗及び先の見通しはどうでしょうか。今回フリーキャッシュフローの年間計画も下方修正されていますが、それも含め現状インラインとなっているのでしょうか。
- A. 新光の下振れのリスクを利益計画に織り込み、併せてフリーキャッシュフローも下方修正しています。そういう意味では、その分については計画に対しインラインではありません。先ほどコメントしたように、上期において新光は数十億円程度利益が計画に対し落ちており、当然それはキャッシュフローにも影響しています。一方、それ以外のサービスソリューション、ハードウェアソリューションから創出されるキャッシュフローは計画どおりに進捗しています。売上もしっかり拡大しており、特段売上の回収スピードが変わるようなビジネス構造の変化も起きていないため、運転資本もしっかり改善しています。デバイスソリューションは足元で下方修正はあったものの、長い目でみるとしっかり回復してくると思っています。そういう意味で、3年間のキャピタルアロケーションのベースとなるキャッシュフローを大きく変えるほどの影響を与えるものではないと思っています。従い、デバイスの少しの遅れを除けばインラ

インで推移していると是非ご理解下さい。

■質問者F

- Q. 上期の消去・全社は▲485 億円と大きかったのですが、通期は計画通り▲740 億円となるのでしょうか。
- A. 上期はOne Fujitsu プログラムなどの投資が多く、下期とのバランスが少し悪くなりました。それに加え、売上が好調で連結調整勘定が大きかったということと、棚卸資産残高が前年度から積み上がっており、上期は未実現損益が少し多くなりました。未実現損益は下期改善しますので、通期の消去・全社は計画通り▲740 億円の予定です。
- Q. サービスソリューションの年間計画は変更しませんでした。受注状況など現状を見直した上での判断だったのでしょうか。それともまだ状況が見えないため、今期の時点では変更しなかったということなのでしょうか。
- A. 前者です。サービスソリューションはしっかり検討した上で、計画は十分に達成可能と考えました。一方、デバイスソリューションは、デマンドを読むのが難しい領域ですが、実ボリュームが落ちた分は下げて、達成可能な水準に見直しました。

以 上