

●2023 年度 第 3 四半期 決算説明会 質疑応答議事録

日時 : 2024 年 1 月 31 日 (水) 15:30~16:50
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. 4Q の業績計画値が非常に高いように思います。特にリージョンズ (Japan) の調整後営業利益率が非常に高く、未踏の水準と思われる。実現に向けた見通しについて教えてください。
- A. 4Q の業績計画は充分達成できていると思っています。リージョンズ (Japan) は 35% 程のグロスマージン率があり、売上高の拡大に対して営業費用はそれ程増加しないため 4Q の調整後営業利益率が高く見えています。調整後営業利益の計画は高いのですが、計画達成の主なドライバーとなるのは売上計画の達成だと思っています。これまでの受注が非常に高い水準で、高いレベルで可能性のあるパイプラインも含めると既に 4Q 売上計画の 95% 程をカバーしています。例年もほぼ同様のカバー率ですが、十分に売上計画を達成できると考えています。また、3Q のサービスソリューションのグロスマージン率は前年に比べて 2% 程改善しています。グローバルデリバリーセンターやジャパングローバルゲートウェイなどの施策に加え、Uvance 比率の向上や価格アップの施策を展開している効果が表れており、4Q の高い売上計画においてもその効果を見込んでいます。低いハードルだとは思っていませんが、実現可能性の高いターゲットだと考えています。
- Q. 3Q で構造改革費用や調整項目を計上されており、幅広く事業の見直しをされていると思います。4Q にも新たな構造改革費用が発生する可能性がありますか。
- A. 3Q で 2 つの大きな構造改革を実施しましたが、4Q でも費用を見込んでいます。費用と収益の両方を見込んだ上で、3Q までの 700 億円のマイナス分を打ち消すことができると考えています。個別の中身については説明できませんが、構造改革やまだ打たなければいけない手というのはいくつか残っており、進行中です。また大きな打ち返しが期待できるものも進行中であり、プラスマイナスを織り交ぜてオフセットできるようにしっかりと進めていきたいと考えています。

■質問者 B

- Q. 来年度の業績の方向性を教えてください。全体感としては、IT サービスが増益となり、海外も構造改革の効果が多少出るものと考えています。一方で、デバイスソリューションは新光電気が除外される影響もあります。それらを踏まえ、調整後営業利益の全体感としてはどう見ればよいのでしょうか。また、今年度の 4Q に予定されているというさらなる構造改革は、来年度増益に寄与するものと考えてよいのでしょうか。
- A. 公表している中期経営計画では、25 年度のサービスソリューションの調整後営業利益目標が 3,600 億円、調整後営業利益率だと 15% です。今年度の目標が 2,550 億円であるため、来年度は概ねその中間くらいと見ています。今年度は前年比で 1,000 億円近くの増益を見込んでいるため、それをしっかり達成し、残る 2 年間でさらなる 1,000 億円

の増益を達成する計画です。受注も非常に堅調に積み上がっており、今後、モダナイゼーション案件もしっかりと取り込んでいくことで、この先 2~3 年は着実な売上拡大を図っていけるものと考えています。一方、他のセグメントを見ると、デバイスソリューションでは新光電気の売却のクロージングができ次第、連結から除外されることとなります。中期経営計画、デバイスソリューションは 22 年度並みの利益を出す前提となっているため、その点は除外して考える必要が出てきます。また、ドイツのプライベートクラウド事業のカーブアウトや CCD 事業からの撤退など、3Q にいくつかの構造改革を実行しました。これらは赤字ビジネスだったため、それがなくなることで今後はプラスに寄与すると見ています。4Q に見込んでいた構造改革の一部は費用を掛けながら実施することになる見込みですが、それによって事業効率が上がる前提であるため、来年度、再来年度と増益に寄与すると見ています。中期経営計画、海外ビジネスは非常に低い目標設定となっていますが、事業ポートフォリオを変えさえすればある程度の収益性改善が見込めると考えています。なお、デバイスソリューションが無くなるなどのセグメントの見直しについては、4Q にしっかり整理した上で公表できればと考えています。

- Q. 英国のポストオフィスの件で、先日ポール・パターソン執行役員 EVP が公聴会に出席した際の発言を聞きました。責任の所在は、ベンダーである富士通とポストオフィスの経営陣、英国政府の 3 者で議論されているように感じました。それ以外にも責任を取る側になり得る登場人物はいるのでしょうか。
- A. 本件については、非常に厳粛に捉えており、遺憾に思っています。英国における法定調査に全面的に協力しながら全体の実態解明を進めていただいています。そのため、どのような関係者がおり、本質的に誰に責任があるのかは法定調査の中で明らかになっていくものと考えています。法定調査の途中の内容については、我々も現時点で全てを理解できている訳ではないため、コメントは差し控えさせていただきます。英国の法定調査にしっかりと対応していくことが、全体として解決のスピードアップに繋がると思っていますので、まずはそちらに全力で取り組んでいきます。

■ 質問者 C

- Q. リージョンズ（海外）の調整後営業利益が 3Q は前年同期比で 50 億円改善していますが、その要因と 4Q の継続性について教えてください。
- A. 海外全体で見れば 50 億円改善していますが、リージョンによって状況は異なります。例えば Americas では利益は小さいですが、グローバルオフリングへのシフトが進み受注も堅調でビジネスが健全化しつつあります。一方、ヨーロッパは 3Q で利益が改善し黒字になりましたが、構造的に良くなっているというよりは特定の商談の有無による結果であり、利益構造や事業ポートフォリオが本質的に変化したとは考えていません。従来のビジネスのカーブアウトや Uvance の拡大など、懸命に事業ポートフォリオのトランスフォーメーションを続けているところであり、ビジネスが健全化した成果と言える状況ではないというのが正直なところです。
- Q. ドイツのプライベートクラウドや欧州のユビキタスビジネス以外にも海外にはテコ入れの対象となる事業がまだ残っているのでしょうか。また、エフサステクノロジーズ

へのハードウェアビジネスの集約を発表しましたが、通信キャリア向けのネットワークを除くハードウェアビジネスの位置づけに何か変化はあるのでしょうか。

- A. 海外は、撤退だけではなく、グローバルオファリングにどのように切り替えていくかなど、手を打つべきところが残っています。現在、Uvance 売上の割合が 25%程度で昨年度と比べて増えてきました。この割合を 25 年度に 45%にすることを目指している中で事業ポートフォリオの入替えは必要です。Uvance の売上伸長のみで割合を約半分にするのは難しいため、構造改革を実施する余地はまだ残っているとご理解ください。ハードウェアビジネスに関してはエフサステクノロジーズが 4 月に発足しますが、これはワンストップ体制を構築することにより大幅に事業効率を上げる余地があると考えたことによります。トータルのソリューションとしてお客様に価値提供できるよう、開発、製造、販売、保守がバラバラな体制ではなく、事業効率を上げて良いものを素早く提供する体制を整えるために富士通エフサスを母体として集結します。ハードウェアはエフサステクノロジーズから、コンサルティングやサービスは富士通から提供する形でお客様により高い価値を素早く提供することが狙いであり、カーブアウトを企図しているわけではありません。

■質問者 D

- Q. 国内受注について、エンタープライズ、パブリック&ヘルスケアなど四半期ごとに数値が上下していますが詳細を教えてください。また、この凸凹は今後の見通しに影響を与えるような変化なのでしょうか。
- A. 四半期毎の受注の凸凹は今後のトレンドの見方を変えるほどの要素ではないと考えています。エンタープライズについては、それほど強い受注には見えないかもしれませんが、大型案件を受注すると数値が大きく押し上げられます。エンタープライズ領域では、特に大手のお客様から DX やモダナイゼーションの案件がパイプラインとして多数入ってきており、デマンドが一番強い領域であるため、それほど懸念すべき内容ではないと思っています。一方、パブリック&ヘルスケアは、官公庁のお客様で非常に大きな案件が複数計上されたことで 3Q は+30%という非常に強い数値になりました。今後については、二桁伸長は期待していますが、四半期毎の凸凹はそれほど着目していただかない方が良く考えています。全般的に DX やモダナイゼーションのデマンドが非常に強まってきており、特にモダナイゼーションの盛り上がりは今年度に限った話ではなく、26 年度に向けてさらの伸びていく見込みであり、四半期ごとに多少の凸凹はあっても高い水準で展開できると期待しています。
- Q. 官公庁における複数の大型案件について売上高への寄与は複数年にわたるものですか。
- A. 中には 2 年にわたる案件もありますが、それほど多くはありません。
- Q. 3Q のハードウェアソリューションの営業利益が前年度の 358 億円から今年度 196 億円に大きく減益となりました。前年度の 3Q にあった北米の光伝送装置事業の特需を差し引いても利益が出ていません。減益の要因は何でしょうか。
- A. 一番大きな要因は北米や国内で低調なネットワークです。加えて、部材の供給不足により先に仕込んでいたものの、売上の見込みが後ろに倒れてしまい棚卸資産が高止まりしている中で、一部で減損処理を行ったということがあります。

- Q. その減損処理の規模はどのくらいですか。それは営業利益の調整項目として分類されないのでしょうか。一過性として捉えて良いのでしょうか。
- A. 数十億円程度です。棚卸資産の高止まりによる減損は通常のビジネスサイクルで起こり得る事象として捉えています。一方で事業再編に関係する場合は営業利益の調整項目です。例えばCCDの欧州撤退による棚卸資産の減損は調整項目に含めています。今年度のネットワークの売上高は低空飛行ですが、来年度以降は上昇すると思っています。今回の棚卸資産の減損損失は一過性と考えて下さい。

以 上