

## ●2024 年度 第 1 四半期 決算説明会 質疑応答議事録

日時 : 2024 年 7 月 25 日 (木) 15:30~16:45

場所 : Fujitsu Technology Park WEB STUDIO よりライブ配信

説明者 : 代表取締役副社長 CFO 磯部 武司

### ■質問者 A

- Q. サービスソリューションの国内の受注残がどれだけ伸びたのかを確認させてください。昨年度 4Q では前年比 110%超とのことでしたが、この数字がどうなったのかを教えてください。
- A. 大きくは変わっていません。前年比 109~110%で推移しています。この 1Q の受注は少し低いですが、昨年度 1Q のパブリック系の大きな受注は複数年にわたるもので、それほど受注残の減少には影響せず、その後に受注を獲得して積み上げていますので、109~110%の推移となっています。
- Q. プレゼンテーション資料の 35 ページにあるサービスソリューションの調整後営業利益の推移を見ると、今年度 1Q の進捗率は高く見え、今後上振れていく期待を持っても良いように思えます。今年度 2Q 以降の季節的要因で、通常と異なるものがあれば教えてください。例えば 1Q が特に良かった、メインフレームなど高採算の案件が控えているといったことや、一方で、VMware のライセンスの問題の影響が出て来ないか、など、今期計画の考え方をお聞かせください。
- A. 特段大きな季節的要因はないと思っています。現状通期計画に対し 12%しか進捗していません。ただ、例年よりは進捗が良く、この調子で積み上げることができればと考えています。一方で、コンサルティングのリソース強化などの計画を元々アナウンスしておりますが、コンサル人員を拡大するリスクや人員獲得は、1Q から大量な金額を投じるものでもありませんので、2Q 以降に投資計画を持っている状況です。今年度 1Q については、確実に受注が積み上がり、採算性改善が進む中で、特段悪いことが無かったイメージで捉えています。逆に言えば、当社の巡航速度はこの程度だにご認識頂ければと思います。VMware については、個別の交渉は VMware やお客様とも行っており、価格についても検討していきたいと思っています。業績への影響はないとは言えませんが、極力極小化していきたいと考えています。

### ■質問者 B

- Q. リージョンズ (Japan) の利益率の改善が非常に著しいですが、その要因と継続性について教えてください。
- A. リージョンズ (Japan) の採算性は改善しており、1Q では前年度比 4%ポイントの調整後営業利益率改善となりました。粗利率だけでも 3%ポイント強良くなっています。加えて粗利率が改善していることから、売上増も営業利益率好転に効きました。リージョンズ (Japan) は売上ボリュームが一番大きいため、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を使った、SI の開発プロセスの標準化・自動化による生産性向上の効果が強く出ています。また、例えば SAP を用いた高度なプロジェクト

についてはレートカードを提示し、提供価値をお客様にご認識いただく等、売値を上げていくということもしっかり進めています。ケーパビリティが最も集中しているリージョンズ(Japan)においては、受注時採算の確保に加え、生産性向上の施策が継続的に強く効いており、粗利率 3%ポイント強の押し上げに貢献したということです。ソリューションサービスセグメントで見える場合、グローバルソリューションの貢献もあるのですが、ミドルウェア売上増減の影響などもあるため、サービスソリューションの粗利率を最も押し上げた要因は、リージョンズ(Japan)ということになります。

Q. リージョンズ(Japan)では通期 8.5%の増収を計画していますが、それに対し 1Q の売上伸長の進捗は少し弱いように見えます。受注残・受注はいつ頃、売上に転換されていくのでしょうか。

A. 2Q 以降は二桁伸長を見込んでいます。

Q. ハードウェアソリューションの 1Q の減益幅は、社内想定通りだったのでしょうか。また 2Q も減益は続くのでしょうか。計画比と今後の見通しを教えてください。

A. ハードウェアソリューションの 1Q は、あまり良い数字ではありませんでしたが、実は社内計画は上回りました。ネットワークプロダクトにおいて北米で少し所要増・前倒しがありました。ハードウェアソリューションとしては昨年度の大型案件の反動もあり、1Q の赤字は覚悟していたところです。2Q も前年度対比では弱い状況が続く見込みです。下期、特に 4Q にデマンドが固まっていますので、これはリスクでもあり、しっかり積み上げていかなければいけないと考えています。

Q. 2Q に弱い状況が続くというのは、引き続きシステムプロダクトの反動減によるものでしょうか。

A. 前年度比で見ますと、システムプロダクトの反動減の影響が継続します。絶対値ですと、ネットワークプロダクトは前年と概ね同様の低い水準が年間を通じて続くと見えています。

#### ■質問者 C

Q. 受注時点の採算性の改善に関して、価格を上げているとの説明がありましたが、どのような部分で上げているのでしょうか。特に、これまでと同じ内容のサービスで単価アップを受け入れてもらっているものの割合がどの程度増えてきているのか教えてください。またそれとは別に、付加価値の高い事業が増えてきている面もあると思いますが、それとのミックスの変化による平均単価の上昇はどの程度でしょうか。

A. デジタルに回答するのは困難です。Uvance ではレートカードを用いて対応しているところもありますが、従来型の SI ビジネスにおいても、人件費アップの影響もあるため、お客様としっかりと会話の上、値上げをさせていただいている部分も一定程度あります。また、非常に強い需要がある足元の環境を背景に、商談を獲得する際には、先々の採算性がきちんと確保できるものから優先して獲得するなど、受注時の採算管理をしっかりと行っています。リスクが高そうな案件については時期を遅らせていただくということもあります。

整理しますと、まず従来型の SI ビジネスについても、2 年前と比較して数%程度価格

水準を上げさせていただけるよう交渉をしています。2つ目として、Uvance ビジネス、特に SAP 関連のようなリソース不足が顕著な専門領域の商談は、レートカードを示すことで提供価値をしっかりとご理解いただきながら商談を進めています。3つ目は同じような案件が複数あった際に、どれが最も高い採算性を確保できそうか受注時からしっかり見極めて受注するようにしています。従来は、一定の粗利率を見通すことができれば受注し、そこから様々な生産性の改善を図っていくことで高い採算性の実現を目指すのが一般的でした。もちろん、これまでも採算性の見通しが非常に悪い案件についてはチェックを入れてきましたが、現在は全案件でどのような採算性が見込めるかを確認しながら全体のリソースの割り振り等も決定しています。以上の3つの要素によって売値を改善できているとご理解ください。

説明の中で、リージョンズ(Japan)では採算性が粗利率で3%ポイント程度改善していると言いましたが、その内、自動化や標準化で改善している部分は1%ポイント強です。残る部分は先に触れたような売値のコントロールや受注時の採算性向上によるものです。

- Q. 富士通は防衛関連のビジネスも大きいと思いますが、この分野の今期計画や中期的な見通しについて教えてください。
- A. 防衛関連のビジネスも多数行っていることは事実ですが、特定のお客様の投資規模などについてはコメントを控えさせていただきます。お客様のニーズに基づいて当社の製品・サービスを提供しており、今後もそのような役割を果たしていきたいと思っています。ご承知のとおり、この領域は今後も更なる高度化が必要となってくる部分です。その中で、特に情報装備関連のニーズへの対応については当社がその役割を担う部分もあるため、今後それなりの成長を見込んでいます。

#### ■質問者 D

- Q. リージョンズ(海外)は赤字が縮小していますが、構造改革の進展について教えてください。
- A. リージョンズ(海外)は、利益水準は依然低いものの、ヨーロッパリージョンを中心に損失の幅がだいぶ小さくなってきています。全体の動きとしては、Uvance などグローバルオフリングのビジネスに集中させるということを進めています。その過程において、赤字だったドイツのプライベートクラウドビジネスを昨年度カーブアウトしました。その効果は1Qに20億円強、損失幅の縮小として表れました。これが一番大きな影響です。これ以外にもコーポレート機能や低採算地域の絞り込みなども行っていますが、1Qから何十億円という単位で効果が出ているわけではありません。
- Q. Uvance の今後の利益率改善に向け、より期待できるのは Vertical と Horizontal、いずれの領域でしょうか。
- A. Uvance の利益率改善に向け、期待しているのは Vertical 領域のボリュームアップです。Vertical の粗利率は現在40%に近いと説明しましたが、更に伸ばしていけると考えており、現時点では45~50%に伸ばせればとイメージしています。ただそれよりも1QのVertical売上は300億円程ですが、今年度は1,800億円、来年度は4,000億円、さらにその先の拡大を考えています。粗利率40%を超える領域の売上ボリュームが増えると、

全体の採算性向上に繋がり、自然に粗利率が良くなっていく側面もあります。そのために Vertical オファリングを更に早く投下し、お客様に理解いただき、売上ボリュームを増やしていくことを進めています。一方で、Horizontal の粗利率は低くこれで良いとは思っていません。ただ、Horizontal 領域において、現在 20%弱の粗利率を 25%といった単位で上げていくことはできると思いますが、コスト構造あるいは、パートナーリングのやり方を変えないと、大きな粗利率改善を実現するのは難しいと考えています。

- Q. 粗利率 45%以上のビジネスというのは他にあまりないように思いますが、一定規模の高粗利率のビジネスやサービスがあれば教えてください。
- A. ミドルウェアやメインフレーム、基地局などのネットワーク機器等、高粗利率のビジネスはあります。ただ開発投資もかかるので、ボリュームが少なれば粗利率がどれほど良くても、営業利益として残りません。一方、国内のサービスについては 35%を超えてきています。さらに生産性を上げていけば 40%が届かない水準とは思っていません。そういう意味では Vertical はすでに 40%程度粗利率が出ていますが、目的はそこではなく、最終的には Pure Play SaaS やリカーリングビジネスをつくることで、45%、50%に伸ばしていくことを目指しています。ただ、今のフェーズは粗利率 40%を 50%にするというよりは、Vertical 売上 1,000 億円を 2,000 億円、3,000 億円というようにボリュームを増やす方に注力しています。

#### ■質問者 E

- Q. 今年度はサービスソリューションで 500 億円強投資を増やす計画だと思いますが、1Q は前年同期比でどれくらい増えているのでしょうか。
- A. サービスソリューションで約 80 億円程度投資が増えています。事業成長投資は全体で見るとそれほど増えていません。全社消去に含まれる共通の成長投資は、先行研究開発の水準が低かったことや、社内の ERP システムの更新関連の投資が下期に寄っていることなどから、少し減っています。そのため、全体では数十億円増えている程度です。
- Q. 今年度はコンサルティングケーパビリティの強化のために 200 億円投資する計画ですが、採用環境を踏まえて十分に採用できそうなのか、また、年度の中での投資のタイミングについて教えてください。
- A. コンサルケーパビリティ強化のために、採用や教育等に 200 億円投資をする計画ですが、1Q はあまり投資していません。特に採用については元々 2Q 以降で本格化すると考えていましたが、どのように採用数を増やすかと少ない人数でいかに生産性を高めるかの両面で計画を見直さなければいけないほど人材獲得市場の厳しい状況が見えてきています。そのため、社内リソースの転換に舵を切り始めており、コーポレート部門も含めコンサル転換できる人材に対し実際のリスキリングも始めています。投資のタイミングについては 2Q 以降とご理解いただければと思いますが、投資を使いきれないと考えるほど採用が難しい状況にあり、計画の見直しも必要かと感じています。
- Q. 投資が減ると 1Q を含め今年度の利益に対してはプラスに働きますが、コンサルティング

グケーパビリティが増えないことは中期経営計画達成に向けてはネガティブでしょうか。

- A. ネガティブな面もあると思っています。もっと投資をしてでもコンサルティンググケーパビリティを増やしたいというのが正直なところですがそれほど甘い話ではないということも分かってきており、外部からの採用だけではなくリソース転換や M&A を含めて検討しています。

#### ■質問者 F

- Q. リージョンズ(Japan)について、100 億円の増収に対してそれを超える増益額となっていますが、粗利率 3%ポイント改善から考えても少し計算が合わないように感じています。例えば昨年度計上していた何らかの赤字が減った、あるいは 1Q に引当金の戻りがあった、などの特殊要因が無いかどうか確認させて下さい。
- A. 特殊要因は特にありません。約 2,700 億円の売上に対し粗利率が 3%ポイント上昇しているため、これらで 80 億円から 90 億円あります。加えて、売上は昨年度同期比で 100 億円増ですが、増えた分の粗利は 35 億円から 40 億円ほどありますので、合計して 120 億円程度の増益の要素になっているとご理解ください。以前は不採算案件などがありました。昨年度の 1Q もそれほど大きな不採算案件はなく、そういった特殊要因でプラスになっているわけではありません。
- Q. VMware の件について、VMware が富士通を含めたサーバを提供している企業に OEM を停止すると報じられていますが、ハードウェアソリューションの中でオンプレミス用途のサーバはどれほどあるのでしょうか。
- A. オンプレミスのサーバはそれなりにはありますが、VMware については供給を打ち切るというような話はしておらず、決して VMware が使えなくなるわけではありません。どうしても VMware でないと価値が出せないサービスやソリューションに関しては、価格についても当然考えなければなりませんが、VMware が提供できなくなってお客様にご迷惑が掛かるものではないと認識しており、機能や性能についてはしっかり担保できると考えています。

以 上