

# モダナイゼーション の推進

**富士通株式会社**

執行役員副社長 COO（サービスデリバリー）

**島津 めぐみ**

2024年9月10日

執行役員副社長 COO（サービスデリバリー）

# 島津 めぐみ

Shimazu Megumi

1987年にシステムエンジニアとして富士通株式会社に入社。製造業の顧客を中心に大規模システムインテグレーションプロジェクトを担当。2009年に米国に拠点を移し、日系企業の現地拠点システムインテグレーションプロジェクトに従事。

2015年よりインフラサービスビジネス領域責任者として、安定的な利益体質への改善を実現。

2021年にはインフラサービス領域に加え、サービスデリバリーを担当。2022年より英国へ拠点を移し、サービスデリバリーのさらなる改革を推進。  
さらに、モダナイゼーション事業の責任者として全社リード。

2024年に帰国、現職（COO）に至る。



# 1. 市場動向と当社を取り巻く環境

# 当社モダナイゼーション事業の定義

AI活用      クラウドネイティブ化      マルチクラウド化  
新技術基盤実装      インフラ単純更改      マイグレーション

## 当社モダナイゼーション

### アプリケーション資産

COBOL・PL/I等



Java・.Net等

### ミドルウェア資産

EOSミドルウェア製品

※EOS: End of Support



最新化ミドルウェア

### インフラ資産

メインフレーム  
UNIXサーバ/オフコン



クラウド &  
最新オンプレ基盤

2030年まで

レガシー資産からの脱却を戦略軸に  
市場・顧客にアプローチする事業

成長性 : 23年度実績**145%**・24年度計画**167%**の前年伸長

収益性 : 23年度実績**37%**・24年度計画**38%** (GM率)

商談数 : 24年度パイプライン累計**3,500**件

商談規模 : 数億～**数百億円**/件

事業特性 : 一過性でなく新市場・波及売上を創出

# なぜモダナイゼーションに取り組むのか

## 市場・顧客視点

DX化・クラウド化への導線として、モダナイゼーション需要増

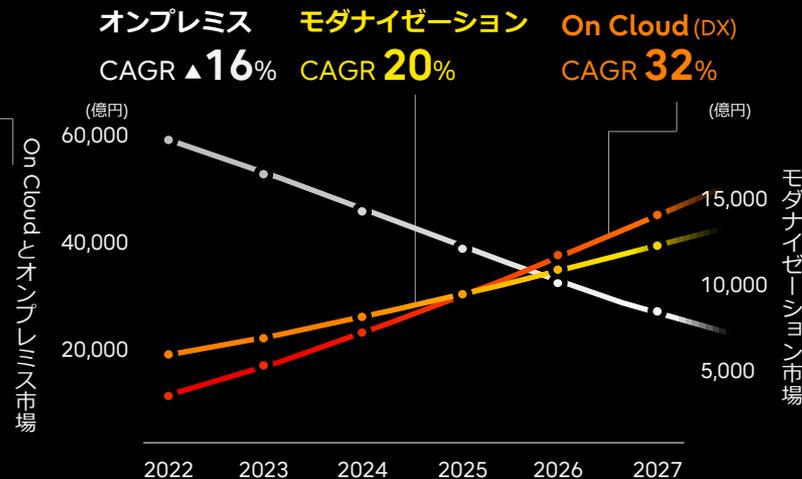
### 2025年の崖・DX化の波



\*1:出典: IPA「DX動向2024」1-1.2 DXの取組状況

\*2: 出典: 富士キメラ総研「2024 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編/企業編」

### On Cloud進展とモダナイゼーション市場



出典: 調査会社各社の日本市場のデータを基に富士通が推計

# なぜモダナイゼーションに取り組むのか

## 当社視点

レガシー資産からのDX移行提案・プロジェクト推進による、新市場・波及売上の創出

- Uvance事業への変革
- DX推進を加速させるためにレガシー製品を終息  
→ 稼働資産はモダナイゼーション事業の重要な機会

	 UNIX	 メインフレーム
レガシー製品 販売終了時期 (発表時期)	2029年 (2022年)	2030年 (2022年)
稼働顧客数 (2024年7月時点)	640社	320社

## 事例

### 製造A社：メインフレームからの脱却

- AI部材需要予測実装 / 製造・経理・購買・販売間連携
- 売上20億円 ※従来メインフレーム保守料 20百万円/年
- プロジェクト期間 36か月

### 金融B社：業務8割をオンクラウド化

- データレイク / BI化によるDX実現
- 売上60億円  
※従来保守料 80百万円/年
- プロジェクト期間 48か月



## 実践

### 富士通：新ERPの稼働

- 4,000システム→75%スリム化
- ベストプラクティス蓄積、商談へのナレッジ活用

## 2. 当社の競争優位性

# 富士通のモダナイゼーションの強み



## サービス

コンサル・Uvanceと連動する  
End to Endソリューション

- モダナイゼーションコンサルティング
- 資産分析サービス
- 言語自動変換ツール
- 生成AI活用



## ナレッジ

ナレッジと経験に裏打ちされた  
品質・収益性

- 国内最大級のカスタマーベース
- 長年のSI実績
- 全社CoE機能
- ナレッジデータベースの全社共有化



## エンジニア

レガシーから先端技術に  
対応する技術者の集約・育成

- モダナイゼーションマイスター
- 全社デリバリーエンジニア
- 豊富なパートナーエンジニア

# サービスの強み

コンサル・Uvanceと連動するEnd to Endの先進ソリューション  
実績のあるサービス・ツールによる高付加価値サービスを実現



お客様にとっての価値

- End to Endサポートへの安心感の獲得
- 長年の実績と最新技術実装による信頼性確保
- 標準化 / 自動化サービスによるコストミニマム化

## ナレッジと経験に裏打ちされたサービス品質と高収益性

長年のSI事業実績 /  
自社モダナイゼーション実践

SI国内トップシェア  
技術革新/品質強化/収益改善

ハードウェア製品の  
設計 / 開発 / 製造

MF/UNIX国内トップシェア  
製品ナレッジを有する  
技術者集団

モダナイゼーション  
ナレッジセンター

(全社CoE) 2022年設立



蓄積されたナレッジ  
データベースの全社共有化

モダナイゼーション推進メソッド (商談 / デリバリ)

モダナイゼーションプロジェクト  
事例 / 提案事例の社内共有件数 **1,200**件

モダナイゼーションナレッジ  
ライブラリPJテンプレート件数 **100**件

レガシー稼働顧客DB化  
(メインフレーム/UNIX個社詳細情報) **1,000**件

お客様に  
とっての価値

- ベストプラクティス事例の自社の適用
- コスト / 期間 / 要員設定の最適化
- 失敗事例からのリスク回避
- 高品質 / 高信頼な移行プロジェクトの実現

# エンジニアの強み

先端技術に精通する人材に加え、レガシースキルエンジニアの社内外からの集約と育成

## デリバリーエンジニア



**30,000**人

2024年 現在

※21年SE会社15社統合

## モダナイゼーションマイスター



**500**人

2026年 目標

### レガシー領域の専門性

レガシー領域の知見と専門性を活かし、モダナイゼーションプロジェクトを牽引、事業拡大に貢献

### シニア人材の活用

社内・OBのシニア人材および社外人材活用を前提に、24年度より新たな人事制度を適用し確保

## 提携パートナー



**国内 200**社

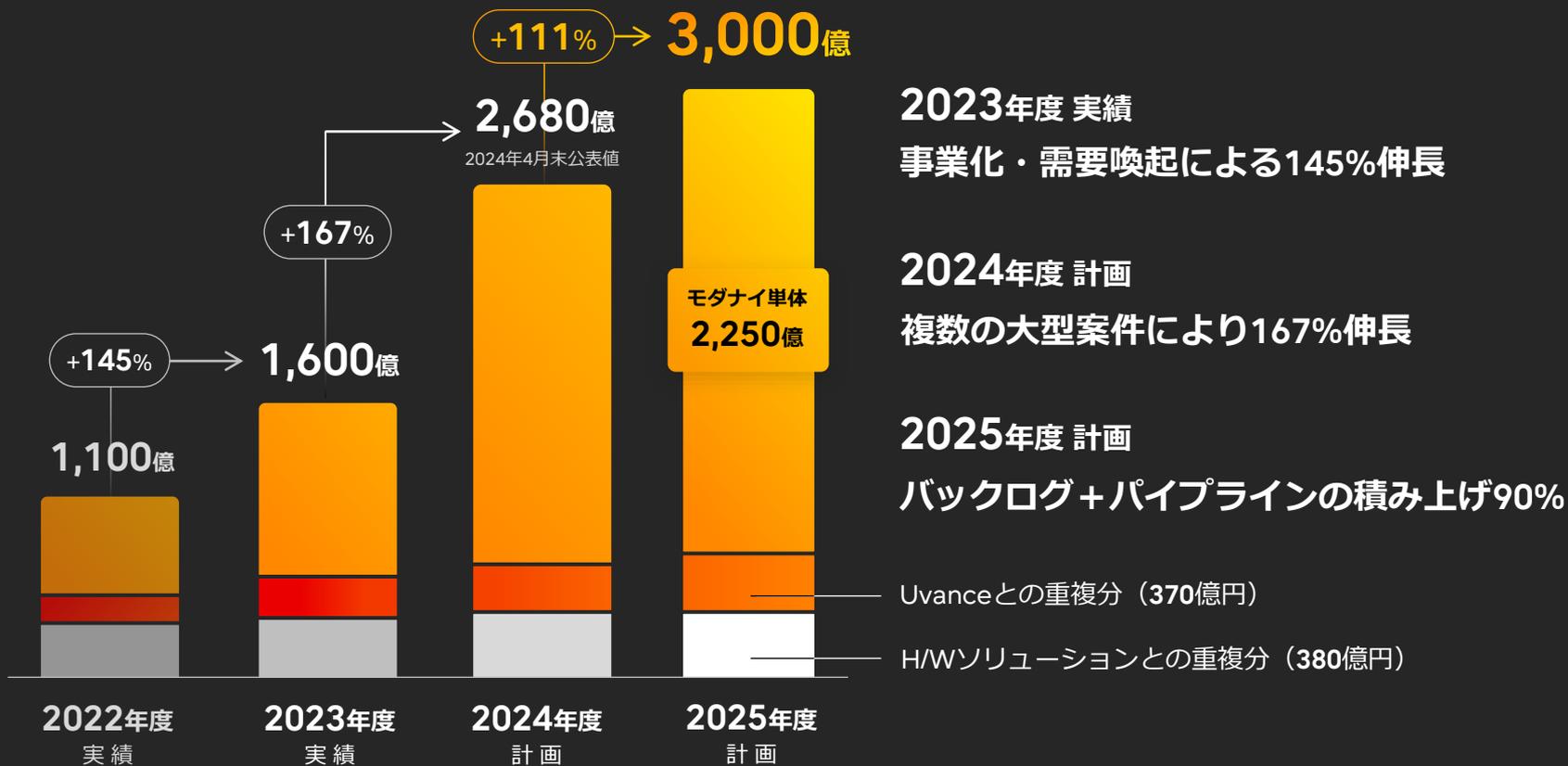
2024年 現在

## お客様にとっての価値

- レガシー+最先端両輪でのお客様エンジニアリソース補完
- 業種業務に精通したアカウント+モダナイ専門技術者の複合体制による安心感

# 3. 中期目標と事業計画

# 中期売上目標



2023年度 実績  
事業化・需要喚起による145%伸長

2024年度 計画  
複数の大型案件により167%伸長

2025年度 計画  
バックログ+パイプラインの積み上げ90%

Uvanceとの重複分 (370億円)

H/Wソリューションとの重複分 (380億円)

## 投資

### 新技術実装 / 開発投資

- 各種レガシー言語変換機能強化
- ナレッジライブラリ強化
- 海外デリバリ体制強化 等

### 人材集約・育成

モダナイマイスター

2024年度  100人

2026年度  500人

## 利益 (GM)

### GM率改善の取り組み



### プロジェクト原価の8割を占める人件費圧縮

- 自動化 / ナレッジテンプレートによる効率化
- 生成AIによる手動工数減 (自動化率30%→50%目標)
- オフショア活用による単価減 (活用率10%→20%目標)

## 4. 今後の展望

# モダナイゼーションの先の DX化された未来

レガシーインフラ資産のない世界

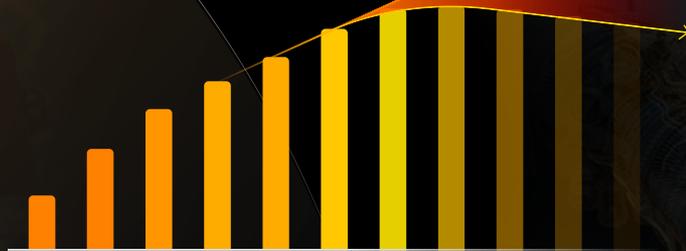
2035 ○ 当社レガシー  
インフラ資産  
移行完了

モダナイゼーション  
各プロジェクト実行

2024 ○ モダナイゼーション事業の全社活動化

2022 ○ モダナイゼーションCoE設立

Uvanceの成長



The text "Thank you" in a white, sans-serif font, positioned on the left side of the slide. The background features a dark blue gradient with a pattern of thin, curved, parallel lines in a golden-yellow color that sweep across the frame from the top left towards the bottom right. A solid yellow vertical bar is located on the far left edge of the image.

Thank you

## 免責事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現時点で入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。実際の業績等に影響を与える可能性のある重要な要因には、以下の事項があります。なお、業績に影響を与える要因はこれらに限定されるものではありません。

- 主要市場における景気動向(特に日本、欧州、北米、オセアニア、中国を含むアジア)
- 為替動向、金利変動
- 資本市場の動向
- 価格競争の激化
- 技術開発競争による市場ポジションの変化
- 部品調達環境の変化
- 提携、アライアンス、技術供与による競争関係の変化
- 公的規制、政策、税務に関するリスク
- 製品、サービスの欠陥や瑕疵に関するリスク
- 不採算プロジェクト発生の可能性
- 研究開発投資、設備投資、事業買収・事業再編等に関するリスク
- 自然災害や突発的事象発生のリスク
- 会計方針の変更