

Fujitsu Uvance の成長

富士通株式会社

執行役員副社長 COO (Fujitsu Uvance)

高橋 美波

2024年9月10日

高橋 美波

Takahashi Yoshinami

1987年にソニー株式会社へ入社。主にコンシューマー部門の海外事業に従事し、北米、ヨーロッパへの駐在、海外拠点の役員を経験。

2014年に日本マイクロソフト株式会社に入社。2015年より執行役員常務としてクラウドの市場開拓やパートナー連携を、2020年より執行役員専務としてエンタープライズカスタマーのDX支援を牽引。

2021年6月より富士通株式会社に執行役員常務として、「日本の企業・社会の活力をよみがえらせる」ことを目標に、新事業「Fujitsu Uvance」の立ち上げを主導。

2024年4月より執行役員副社長COO (Fujitsu Uvance) に就任し、Fujitsu Uvanceの事業責任者としてビジネスを推進。現在に至る。



1.市場動向と当社を取り巻く環境

Fujitsu Uvanceのターゲット市場



異業種間でのデータ活用により、社会課題解決と企業課題解決を両立する 新たなサービス市場

- サステナビリティやダイナミックサプライチェーンなど、企業間データ活用による課題解決を実現するサービス市場。今後急速な成長が期待
- 業種特有のプロセスに阻まれ、汎用的なソリューションでの市場獲得が困難。巨大テック企業は未参入で、マーケットリーダー不在
- 本市場に対して、オフリングを先行リリース。他社に先駆けて市場を獲得し、リーダーポジションを確立

2025年度 グローバル市場

市場規模	25 兆円*
CAGR (2022-2025年)	25% ↑
目標売上収益	7,000 億円
シェア	3%

グローバルプレイヤーとしての地位を固め
2030年までにトップ3

2025年度 国内市場

市場規模	2 兆円*
CAGR (2022-2025年)	26% ↑
目標売上収益	4,000 億円
シェア	25%

圧倒的なポジションを確立し
トップシェア

*調査会社各社のデータをもとに富士通にて推計

2.当社の競争優位性

Fujitsu Uvanceのビジネスモデル

コンサルからオフリングの導入、顧客のKPI達成まで継続的な価値を提供。



標準化されたオフリングと継続的価値向上による効果

事業への
インパクト

利益率の向上

海外展開の加速

スケーラビリティ
の確保

リカーリングによる
収益基盤の拡大

Fujitsu Uvanceの成長の源泉

DataとAIの双方を提供できる希少なプレイヤーとして、Data&AIに経営資源を集中投下。競争力を一層強化し、圧倒的な地位を築く。

テクノロジー

- 自社開発AI「Fujitsu Kozuchi」
- 生成AI最適活用を可能とする自社技術 (ナレッジグラフ拡張RAG・混合技術)
- 最先端テクノロジーの実装力

強化施策

- 包括的かつ戦略的パートナーシップ
- Cohereとの特化型LLMの共同開発
- 業務特化型生成AIアプリケーション開発 (“Beyond chat”)

パートナーシップ23年度実績：
Rise with SAP、Palantir戦略的提携強化、
ServiceNow戦略的提携

ナレッジ

- 実践経験豊富なテクノロジーコンサルタント
- 日本で唯一のPalantir認定エンジニア
- 社内実践によるノウハウ

強化施策

- リスキル、外部採用、M&Aによる高度人材のさらなる獲得
- 全社AIの徹底活用 (12.4万人のKozuchi活用)

主な社内実践プロジェクト：不健全在庫の可視化・撲滅、Scope3のサプライチェーン展開等
テクノロジーコンサルタント：24年度3,500人目標

カスタマーベース

- 先進的な顧客と共同開発する革新的なユースケース
- 業種や個社の知見が蓄積されたオフファリング

強化施策

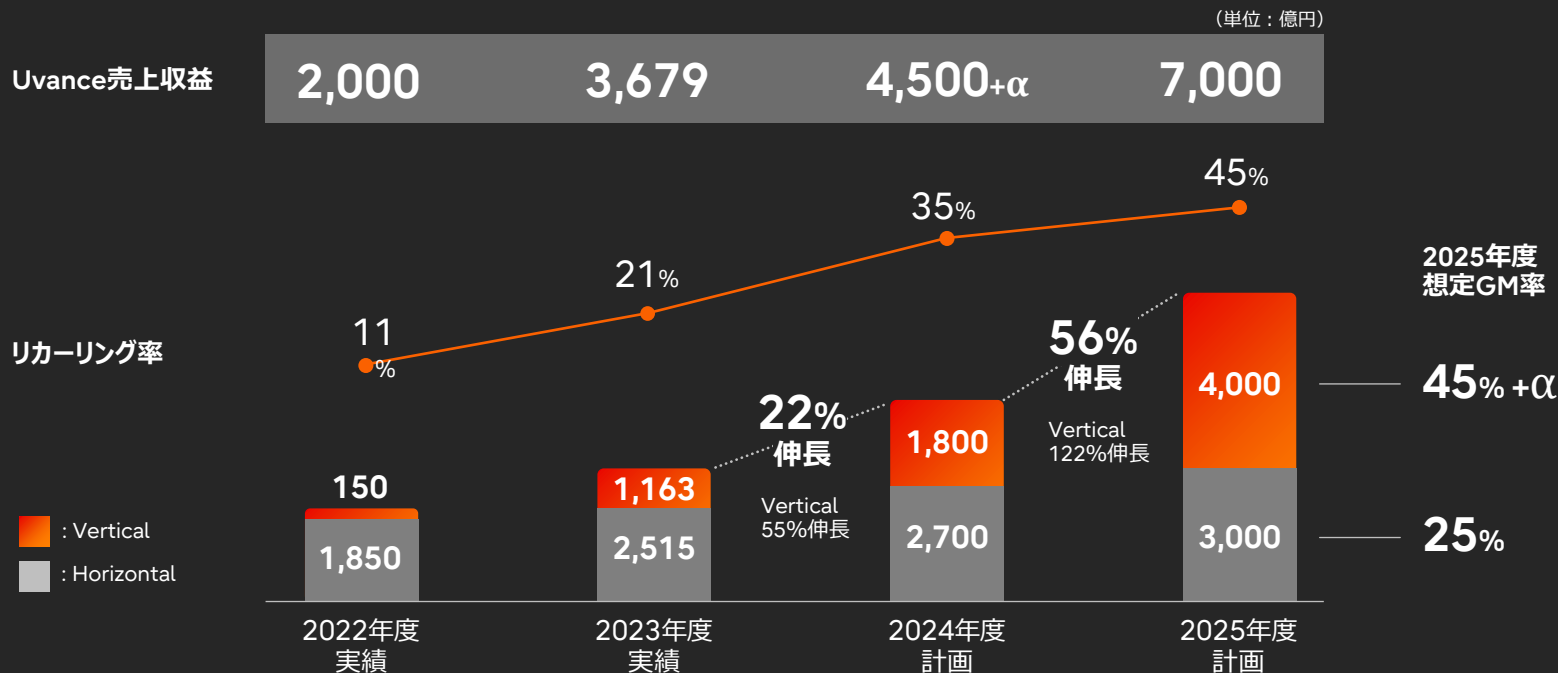
- 複数顧客と業務特化型生成AIの共同開発開始
- 共通データ&AI基盤で開発されたオフファリングを複数業種・顧客に同時展開

共通データ&AI基盤上での顧客とのプロトタイプ開発実績：製造・重工業・自動車・電力・食品・物流・金融など21社

3.中期目標と事業計画

事業計画

2024年度には、目標4,500億円超を目指し、7,000億円への基盤を固める
2025年度 売上収益7,000億円達成は、Verticalの成長がカギ



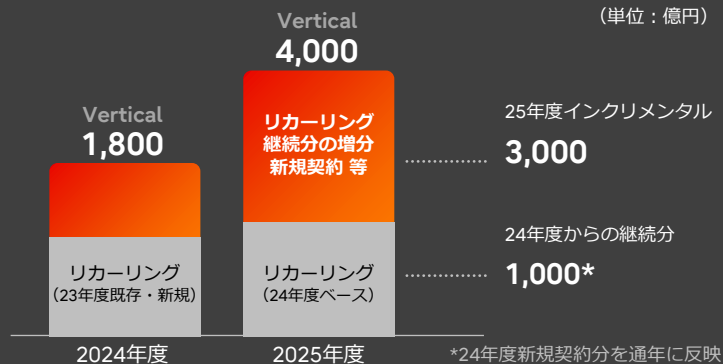
リカーリングビジネスによるVerticalの拡大

リカーリングによる安定した収益基盤を確保、その比率を高めることでVerticalの急成長を達成

- 従来型ITサービスにはない、リカーリングによる収益基盤を毎年拡大。売上の土台とする。
- 1stユーザーと開発したオフリングの標準化を進め、新規顧客への横展開を図るとともに、既存顧客へのアップセル（単価/ユーザー数）を強化し、リカーリング比率を向上。

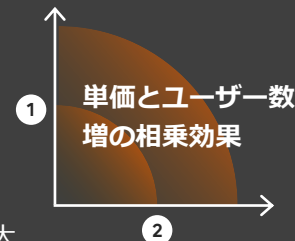
Vertical売上収益のイメージ

リカーリング比率40%の場合、25年度Vertical売上収益目標の1/4は既存契約からの持ち越し



アップセル・横展開による売上・利益拡大

- 顧客単価【縦軸】**
導入済み顧客への追加ユースケース提案による、顧客あたり単価の拡大
- 新規顧客への横展開【横軸】**
標準化されたオフリングを同業種から異業種まで横展開。ユーザー数拡大



パイプラインカバレッジ



進化し続けるオフリングとリカーリングビジネスの拡大 ダイナミック・サプライチェーンの横展開事例

1st ユーザーのユースケース開発

大手製造業様

データ統合からアプリケーション開発まで、圧倒的なスピードで業務変革を実現。



さらなるユースケース開発・進化

- 製造トレーサビリティ管理
- 輸配送最適化
- グローバル生産 / 販売 / 在庫計画の最適化
- 仕様策定・設計業務効率化

オフリングの標準化

D-SCMオフリング

9

Applications

- 販売・出荷リスク管理
- 品質管理
- 販売・製造リスク管理
- 生産工程・稼働管理
- 在庫金額管理
- 欠品リスク&融通管理
- 欠品リスク&発注管理
- サプライヤー管理
- 災害・有事リスク管理

横展開

標準オフリングの展開

提案中

100社以上

商談規模

5~8億円/件



新たな領域での顧客との
ユースケース開発が進行中

11社



Case 1

グローバルリテール

*GK × FUJITSU

進化し続けるオフリング

GK+Fujitsuによるリテール分野のプレゼンス向上

年率30%超の売上成長。高いGM率により、Verticalの急成長を下支え。

Data & AI

2024年度 GKの受注案件



SAMSUNG



当社テクノロジーの融合・オフリング強化

Merge & Match

セルフチェックアウト (SCO) での万引き防止



- ・GKのSCOにFujitsu Kozuchiを適用
- ・欧州大手小売店で実証実験

GK顧客へ当社オフリングのクロスセル

Profit Protection for monitoring

従業員不正検知・抑制



店舗オペレーションのリスク行動抽出

在庫管理 割引き

バックヤード レジ

サービスカウンター

- ・不正検知15-25%減少。世界7,300店舗に導入
- ・GKのPoSデータ連携し、GK顧客へクロスセル

マーケットリーダーのGKプロダクトと富士通のテクノロジーを融合。オフリングの更なる競争力向上と両社のクロスセルにより事業拡大

Case 2

ヘルスケア

FUJITSU × Paradigm × SLC SCUM

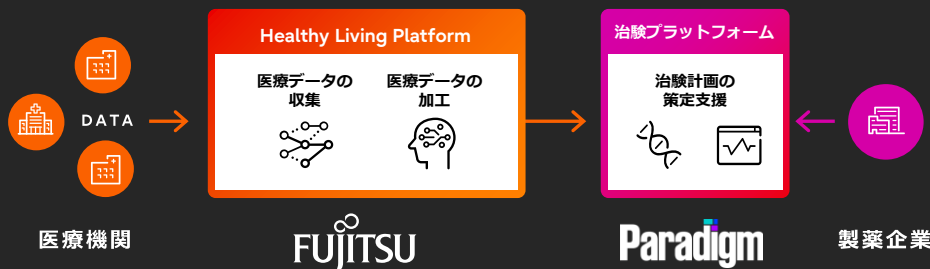
国立がん研究センター東病院が主導する産学連携プロジェクトである
LC-SCRUM-Asia

進化し続けるオフアリング

Data & AIの活用により日本の治験プロセスを変革

ドラッグ・ロスの課題解決に向けて、医療データを活用した
エコシステムを構築し、国際共同治験の日本誘致数を拡大

Data & AI



- Paradigm社の治験プラットフォームと、当社の医療データ活用基盤「Healthy Living Platform」
「Fujitsu Kozuchi」により、医療機関が持つ医療データの収集・加工を促進、治験計画業務の効率化
と期間短縮を実現
- 治験特化型LLMを活用した、治験関連文書の自動生成オフアリングの提供
(文書の80%を自動作成。業務期間半減)

Healthy Living Platformのこれまでの取り組み

2023年1月16日発表
札幌医科大学 様
パーソナライズされた医療サービス/
データポータビリティ

2024年8月26日発表
Paradigm 様、国立がん研究センター東病院 様
治験領域の新たなビジネス戦略とパートナーシップ

ヘルスケア領域における当社独自の強みを活かし、多様な分野へ
ユースケースを展開。提供価値向上、単価とユーザ数の増加を図る

4.今後の展望

未来に向けて

テクノロジーが実現する 持続可能な未来

AIの飛躍的な進化と普及により、AI学習による環境負荷は劇的に低減
一方、災害などの有事には圧倒的な処理能力で未然に防ぐ
人と社会と調和するAIの柔軟な活用で、社会課題が存在しない未来へ

2025 7000億円

2024 4500億円 + α

2022 2000億円

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