

●2024 年度 第 2 四半期 決算説明会 質疑応答議事録

日時 : 2024 年 10 月 31 日 (木) 15:30~16:50

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. リージョンズ (Japan) の引き合い状況に変わりはないということですが、1Q 決算発表時に言われていた受注の方向感と比べると 2Q の受注はあまり強くない、売上の伸びについても、以前は「受注残を見ると加速する可能性がある」と言われていたのですが、現状横ばいに留まっています。売上があまり上がっていない、受注の伸びが強くない理由について、3カ月前と見方が変わったのかも含め教えて下さい。
- A. 1Q 決算では、若干粗いガイダンスを出してしまったのかもしれませんが、全体的にリージョンズ (Japan) の引き合いは弱くなかったためそのような言い方をしていました。2Q で受注も売上も非常に弱く見えるのは仰る通りです。ただ、富士通の場合、メガバンクや官公庁、大規模病院、ナショナルセキュリティなど大型の案件があります。こういった案件では、2 桁億円から 3 桁億円の受注サイズがあり、どの案件がどのタイミングで出て来るかが大きく売上に影響してきます。また、官公庁の案件は、昔は単年度で契約していましたが、最近は複数年度契約というものも出てきています。昨年度上期に非常に大型の複数年度契約の案件が 3 件ほどあり、今年度はその反動が大きく出ています。昨年度の大型受注は、2Q から作業が開始されていて、売上面でも昨年度 2Q から急速に立ち上がってきたため、今年度 2Q は弱く見えている状況です。受注の案件は下期に回ってくると考えています。上期の大規模病院の案件獲得が 28 件程度でしたが、下期はほぼ取れるであろう案件が 46 件程度あり、それぞれ 2 桁億円の下の方が中心ですので、まとまると大きな数字になると思います。実際に、下期の数字が出て来ないと中々説得力のある話が出来ず申し訳ありませんが、現状の数字の動きとしては、注残とパイプラインに溜まり込んでいる状況です。大型案件の反動があっても別の大型案件でカバーするような状況を作っていきたいと思っています。ただ、あまりにも大型案件が重なりすぎますとデリバリーのリソース問題にも直面していますので、強いデマンドが来てほしいと思いながらもリソースの確保が悩ましい状況です。2Q はご指摘の通り全体的に弱く見えるのは間違いありません。
- Q. 2Q 末時点の受注残は前年度比でどれほど増えていたのかを教えてください。また、下期の大型案件は 4Q の受注計上だと今期の売上達成への貢献につながらないように思いますが、現時点の見方として 3Q から受注の回復傾向がある程度みられるのでしょうか。
- A. 受注残は前年度比で、一桁台後半レベルの伸長です。受注獲得には至ってない、下期での獲得を目指しているパイプラインについては前年比 120%程度持っている状況です。当然全て取れるとは限りませんが、非常に強く持っているのご理解いただければと思います。受注の計画は現状、3Q・4Q で増えて来ると見えています。3Q でも強い数字が各現場から上がってきていますが、四半期で見たときにどのタイミングで計上されるかまでは見極めきれしていない部分もあり、3Q から二桁伸長になるとまでは自信を持って

申し上げられない状況です。

- Q. ハードウェアソリューションについて、1Q 大幅減益で社内計画若干上振れ、上期ではトータルでインラインですが、通期計画の達成には下期の調整後営業利益を前年並みの数字に戻さなければならないと思います。ただ、昨年度 4Q はメインフレームの収益性の高い案件などもあり、前年度比フラットに戻すのも難しいと思われませんが、下期のけん引役や見方を教えてください。
- A. 下期については、ネットワークは北米のフォトニクス案件が上期でもかなり受注が入ってきていますので、この部分を中心に戻ってくると思っていますが、一番大きいのはシステムプロダクトの大口案件です。サーバ・ストレージ系になりますが、ナショナルセキュリティ等を中心としたパブリック向けの案件が見えてきており、4Q に売上を見込んでいます。
- Q. 4Q のネットワーク売上が増加するのは国内の基地局や AT&T のプロジェクトではなく、フォトニクスの拡大が見えているのでしょうか。
- A. AT&T 向けはフォトニクスが中心になり、4Q に少し増えて来ると見えています。
- Q. AT&T の O-RAN のプロジェクトは元々の見立て通り来年度以降と見込んでいますでしょうか。
- A. 盛り上がりはまだ先です。AT&T 向けの既存ビジネスは低空飛行を続けていましたが、一部フォトニクスで固まりの受注があり、4Q にある程度計上される予定です。O-RAN の需要の高まりは 25 年度後半、あるいは 26 年、27 年というサイクル感で見えています。

■質問者 B

- Q. Uvance の売上及びサービスソリューションの増益幅について、下期の成長率が鈍化するような計画ですが、何か下期に減速要因があるのでしょうか。それとも保守的な計画としているのでしょうか。
- A. 保守的と説明すると誤解させてしまうかもしれませんが、Uvance の売上は計画を上回る水準にしたいと強く考えています。Uvance やモダナイゼーションは立ち上がり始めて、現在非常に強い勢いで増えています。一方、小さい数字からの伸び率でそのまま伸びていけるかという懸念もあります。当然、思いとしては突き抜けさせたいと考えていますが、少し慎重にみえています。サービスソリューションの増益についてもほぼ同様です。グロスマージン率の改善は非常にうまくいっていて、上期だけみると少し出来すぎくらいのレベルかと思っています。このまま継続できるかということが一つのポイントです。もう一つは、利益の幅だけで考えると下期は人材獲得などの投資費用の拡大を計画しています。この 2 つのミックスで下期の増益幅が少ない計画となっています。必ずこの計画を達成して、少なからず積み上げることができればと考えています。
- Q. Uvance のオフリングの開発投資のコストは 2025 年度に減少に転じていくのでしょうか。グローバルソリューションの赤字のピークアウトや黒字化はいつ頃と考えているかを教えてください。

- A. Uvance のオフリング開発投資は今年がピークで、来年度に向けて減っていくものと考えています。今増えているものは、Uvance のオフリングとして作ったものを go to market や拡販していくための投資です。また、モダナイゼーションナレッジセンターと呼んでいますが、モダナイゼーションのノウハウを可視化して固めるための投資も実施しています。グローバルソリューションではこのような投資コストが大きい状況です。しかし、Uvance は Vertical のグロスマージン率は 2Q では 40%を超えてきていますので、ボリュームが増えれば、しっかり採算を出していけると思っています。グローバルソリューションは下期でしっかり黒字を出し、年間では増益を計画しています。Uvance もモダナイゼーションも今年がピークということではなく、まだまだ伸ばしていけると思っています。
- Q. 調整項目の 200 億円のセルフ・プロデュース支援施策の実施時期は 10 月末という説明でしたが、3Q にも費用計上はあるのでしょうか。
- A. 外部転進について、実際の退職時期の中心は 10 月末ですが、200 億円の費用は全て 2Q に計上しています。

■質問者 C

- Q. コア・フリー・キャッシュ・フロー、フリー・キャッシュ・フローともに年間計画を変更しませんでした。上期までの進捗を踏まえた時、計画の達成は視野に入っているのでしょうか。
- A. コア・フリー・キャッシュ・フローもフリー・キャッシュ・フローも、それほど無理をしているという感覚はありません。
- 上期のコア・フリー・キャッシュ・フローは、前年同期比で若干のプラス程度でした。そのため、下期は前年同期比 200 億円程度のプラスが必要ということになります。当社のビジネスは下期偏重なので、上期末時点ではどうしてもそれほど大きな数字にはなりません。しかし、プロダクトビジネスを中心に棚卸資産の圧縮を進めており、こちらから予定どおり進む目途が立っているため、下期の前年同期比 200 億円程度の改善は十分に達成可能だと考えています。
- また、フリー・キャッシュ・フローの観点でも、新光電気は需要の回復が想定よりも少し遅れているため、設備投資のタイミングを見直したため、その影響もプラス効果として現れています。セルフ・プロデュース支援制度の拡充費用を計上しましたが、新光電気の設備投資の見直しによって相殺できるため、計画を達成できるものと考えています。
- Q. 新光電気が連結対象として残る期間が当初予定よりも長期化しましたが、その結果として新光電気の有するキャッシュ・フローが上乘せになると、設備投資を遅らせることによるフリー・キャッシュ・フローの改善が生じるという二つの観点からの改善を見込んでいるということでしょうか。
- A. 新光電気が元々計画していた設備投資の内、約 200 億円を来年度にスライドさせることになりました。それに伴って、全社で計画していた設備投資額全体も 200 億円程度減少します。仮に全社のキャッシュ・フローが多少悪化する部分があったとしても、その効果によってマイナス影響を打ち消すことができると考えているということです。

- Q. 中期経営計画の折り返し地点まで来たことについて、ここまではインラインで進捗しているとのコメントがありました。現在の中期経営計画を発表した頃、富士通はいつも強気なガイダンスを出す企業という印象が強く、セルサイドアナリストの業績予想コンセンサスを見ても、中期経営計画は達成できないと評価されていたと思います。しかし、富士通は今年度からはより現実的な数字に基づいてコミュニケーションをとるようになってきたと感じています。そのような方針の変化を踏まえた時、中期経営計画のターゲットは強すぎて達成できないという可能性は考えなくてもよいのでしょうか。
- A. 少なくともサービスソリューションは完全にインラインです。そのように強気に出ることができるのは、グロスマージン率の改善が非常に順調に進んでいるからです。特に今年度は、国内のグロスマージン率の改善が3%を超えるレベルで進んでいます。その要因の一つは、以前から進めてきた開発の標準化です。これは品質の確保にも寄与しています。製造過程からトラブルの予兆検知を行うなどの取り組みを行うことによって、不採算プロジェクトの発生や原価率の悪化が抑制されてきています。加えて、採算性の良いマーケットやサービスへのシフト、価格アップによる効果もあります。これらの要素がそれぞれ1%程度ずつグロスマージン率の改善に貢献しています。今年度や来年度の計画を立てた時点では、ここまで高い水準で採算性の改善が図れるという前提ではありませんでした。そのため、仮にどこかで計画より悪化する部分が出てきてしまったとしても、この効果によってサービスソリューションの業績は十分に底上げできるものと考えています。リスクがあるとすれば、システムプロダクトや新光電気の需要の回復です。今年度中にもう少し回復するものと期待していましたが、想定よりだいぶ遅れています。大きな方向性として半導体業界は回復してくるのは間違いないと思っていますが、例えばAIデータセンター向けは回復してきている一方で、PCやIAサーバ向けの回復は遅れているなど、分野によってまだら模様になっているところもあります。新光電気の主要なお客様によってもトレンドに差があり、新光電気の回復は我々が想定していたよりも遅れが出ています。新光電気もシステムプロダクトも、現在の中期経営計画は、それが始まる以前の2022年度の水準まで業績が戻るということが前提となっているので、それを実現できるかがリスクだと認識しています。新光電気を含め、デバイス関連の需要の回復トレンドは読み難いものなので、目論見通り2022年度の水準まで回復する可能性もあると思っています。
- サービスソリューションの2025年度の売上目標は、驚くほど積み上げた数字という訳ではありません。ポートフォリオをしっかりと変更し、グロスマージン率の改善を積み上げていくことが重要です。投資の拡大も一定程度実施するつもりですが、増やし続けるというものではありません。すでにピークは越えていると思っています。総じて、サービスソリューションは自信を持って進んでいるとご理解ください。

■質問者D

- Q 来年度までに自治体システムの標準化を進めていくという方向の中、富士通がリソース面で対応できないという報道がありました。現状を教えてください。また行政のデジタル化を国全体で考えた時、本当に来年度で完了するのか、もしくは1年、2年と後ずれして、結果として富士通の業績にプラスに効くか、など認識を教えてください。

- A. 複数の自治体システムの標準化対応について、どのタイミングで行うかの調整やご相談をしているのは事実です。システム全体に対し安定した品質を確保しながら、対応に必要な SE リソースを充足させるのが中々難しいですということです。ただ、決して前年からリソースを減らしているわけではなく、目一杯のリソースで全力で対応しているということです。当社だけで全ての自治体にサービスを提供しているわけではありませんので、標準化が全体として来年度に間に合うか否かについてはコメントしかねますが、お客様の引き合いの中で個々に調整しながら対応しているということです。
- Q. 富士通のリソースで対応できない場合、自治体が他社のリソースで補い、結果として富士通がシェアを失う可能性はあるのでしょうか。もしくはそれは難しいので時間がかかるものの、富士通が責任を持って最後までやる形になるのでしょうか。
- A. 他社のリソース状況については、コメントする立場にありませんが、自治体システムの標準化を確実に早くやっていく方向性には、当社は全面的に賛成しており、そこに向けてやっていきたいと思っています。残念ながら、品質を担保できる体制をしっかりと組む中、これ以上のリソースを短期的に割けない状況ということです。単なる可能性としては、という話ですが、パワーがあって高い品質を担保できる場所があれば、強いデマンドに当社が対応しきれない部分については、他社が対応する、という可能性は常にあります。ただ、顧客のデマンドに対応した準備ができるかは、自治体に限らず、官公庁、民需も同様で同じ競争の中でやっています。

■質問者 E

- Q. セルフ・プロデュース支援制度について、退職金の割り増しをつけて 200 億円とのことですが、来年度の固定費の削減効果としてどれぐらいの金額が想定されるのか教えてください。
- A. 生産性を上げるために間接支援部門での早期退職を実行するということですので、当然コスト削減効果は来年度に出てきます。年間で数十億円単位のコスト削減効果が出るという計算をしています。いわゆる人員削減ではなくキャリア転身の支援をするものですので、しっかりと個人個人への割り増しとともに、転職の支援も実行しています。
- Q. 今回（調整前）営業利益の年間予想が 200 億円下方修正されましたが、一方でサービスソリューションの業績は比較的好調という話がありました。年間予想達成に重点を置いて、下方修正の部分を事業の上方修正で吸収することは考えなかったのか、またその理由を教えてください。
- A. 当然色々と考えた結果です。昨年度もドラスティックに様々な施策を実施しましたが、今回の施策も含めて、プラス面、マイナス面は常に考えています。あまり曖昧なものを織り込むというよりは、見えてきた部分を皆様に共有するほうがいいと考え、残念ではありますが今回は下方修正という判断をしました。当然、マイナス部分をカバーできると示せなかったことについては忸怩たる思いを持っていますが、今回のような施策は単年度の計画達成のためだけではなく、来年度やそれ以降の持続的な成長に向けて実施しているとご理解いただければと思います。

■質問者 F

- Q. リージョンズ海外について、上期は約 30 億円の調整後営業利益を計上していますが、通期 200 億円という目標はやや保守的に思えます。下期ではこういった施策を予定されていますでしょうか。
- A. 海外ビジネスは、上期で 30 億円、下期では 170 億円の利益計上を計画しており、下期は前年並みの水準として見えています。もう一段スピードを上げていきたいと強く思っていますが、海外ビジネスにつきましては昨年度に構造改革を随分行いましたので、これをボトムとして積み上げていきたいという思いで数字を作っているとご理解いただきたいです。

以 上