

## 富士通 2007 年度中間期決算説明会 質疑応答メモ

日時 : 2007 年 11 月 22 日 (木) 18 : 00 ~ 19 : 00  
場所 : 富士通汐留本社 24 階大会議室  
説明者 : 代表取締役副社長 小倉 正道

### 質問者 A

Q. 上期営業利益は 7 月公表比を 240 億円上回っていますが、その内訳を教えてください。

A. テクノロジソリューションで 120 億円上振れました。内訳は、システムプラットフォーム 80 億円、サービス 40 億円となります。

ユビキタスプロダクトソリューションは 50 億円上振れ、PC/携帯が計画を上回り、HDD は計画を若干下回りました。

デバイスソリューションは 40 億円上振れ、LSI・電子部品とも上振れました。その他についても 30 億円程度上振れました。

Q. 通期予測ではテクノロジソリューションの営業利益を 50 億円下方修正していますが、その内訳を教えてください。

A. ネットワークプロダクトのリスクを考慮し、50 億円下方修正しています。

Q. システムプラットフォームの営業利益は上期 80 億円上振れましたが、下期は 130 億円の下方修正となっています。ネットワークプロダクトのリスクについて教えてください。

A. ネットワークプロダクトにおいて、携帯電話基地局の当社売上計画が 3Q から 4Q に集中していることや海外における NGN 関連ビジネスのリスクを見ています。

Q. 業種別 IT の景況感について教えてください。

A. 国内 IT 市場全体については今年度は前年比 102%と見ています。

業種別では、産業・流通分野は、自動車・鉄鋼などの基幹系インフラ更新の動きや、小売大手の競争力拡大のための投資が継続することで、前年比 100%と見ています。金融分野はメガバンクや大手証券等の投資が堅調に推移し、前年比 106%と見ています。公共分野はシステム再構築、民営化ビジネスが活発で前年比 111%と高い伸びをみています。

テレコム分野と地域分野は前年比 99%とほぼ横這いです。

メディアエネルギー分野はメディアの新市場開拓やエネルギー向け料金・設備・会計ソリューション商談の活性化により前年比 102%を見込んでいます。

ヘルスケアは大規模病院・中堅病院等の製品ラインナップの整備拡充により 104%を見込んでいます。

Q. 富士通サービス (FS) と富士通コンサルティング (FC) の業績を教えてください。

A. FS の業績は堅調に推移しています。ドイツやスウェーデンの IT 企業を買収するなど、企業買収を進めました。ドイツではアリアンツの大型アウトソーシング商談を獲得、英国でもロイターのアウトソーシングなど大型商談を獲得しています。FC も堅調に推

移しており、FS 同様、買収戦略を進めています。最近では、インドのオフショアの会社や、SaaS のコンサルティング会社を買収しています。

#### 質問者B

- Q. ユビキタスプロダクトソリューションの上期営業利益内訳を教えてください。また、携帯電話の通期出荷台数を上方修正されていますが、通期利益予測について教えてください。
- 併せて、下期は携帯電話の利益をあまり期待していないように見えますが、その背景と販売奨励金廃止による影響や今後の携帯電話事業の分社化等、事業の展望について教えてください。
- A. ユビキタスの上期営業利益は合計で 218 億円です。年間では 400 億円を見込んでいます。PC/携帯電話の営業利益は 200 億円、HDD は二桁後半の赤字でした。年間計画では、PC/携帯電話で 400 億円超の利益、HDD は下期に黒字化しますが、上期の赤字を補いきれず、若干の赤字が残るとみえています。
- 携帯電話は年間の出荷台数計画を上方修正しましたが、これは上期実績での増分を加えたもので、下期は当初計画を変更していません。通信キャリアの料金体系変更により、買換え需要が落ちるという予想もありますし、当社としても慎重に見ています。携帯電話の分社化は考えていません。将来的には携帯電話と PC の融合商品が期待できるなど、無線技術の進歩により今後の IT システムにおいて欠かせない製品群となると考えています。
- Q. ネットワークプロダクトの利益下方修正は国内の基地局関連ビジネスが原因ですか？フォトニクス等の影響もあるのですか？北米キャリアの投資動向等も含めて教えてください。
- A. 国内については基地局の減が主な要因です。フォトニクスは、英国におけるビジネスの開発投資がピークを超えてきましたが、損益的には厳しい状況がしばらくは続くと考えています。
- 米国では通信キャリアの投資が Sonet から WDM へ移行しています。当社製品も FW4500 から FW7500 へシフトしていきっていますが、採算性は FW4500 のほうが依然として高く、今後、採算の改善が急務と考えています。また、IP 化に伴う新たなビジネスモデルを通信キャリア自身が模索しており、新しい商品の企画と仕様をどうするのか、悩んでいる状況です。当社としては、お客様のビジネスに対して、技術的なサポートをするべく準備を進めています。
- Q. 半導体ビジネスの下期予測及び足元の稼働率について教えて下さい。
- A. LSI の上期営業利益は二桁の赤字でした。1Q は 100 億円近い赤字でしたが、2Q は黒字化しました。年間では二桁前半の黒字にしたいと考えています。上期のライン稼働率は 80% 台前半でしたが、下期は 80% 半ばになると想定しています。上期は、基盤製品ラインの稼働率が弱く、先端製品ラインはフル稼働に近い状態でしたが、下期は不透明感があり、特に 4Q にリスクがあると見えています
- Q. 最近の株価下落によって年金資産の減少が懸念されますが、営業利益に与えるリスク

はどれくらいでしょうか？また、これらのリスクを回避するプランは何か考えられているのでしょうか？

- A. 株安については懸念しています。年金資産における株式の比率は今年に入って若干低くしています。来期以降の償却額は、現段階ではわかりません。リスクを回避する手段はまだ検討していませんが、仮に償却額が増加しても、コア事業の成長に伴う利益拡大でカバーしていきます。

#### 質問者C

- Q. システムプラットフォームの通期営業利益は、100 億円の黒字と前年同期比プラスを見込んでいますが、上期実績を見ると前年同期比で赤字が拡大しています。下期は前年同期比で増益が計画されていますが、どのような施策で採算性を改善するのですか？

- A. システムプラットフォームの営業利益は、06 年度下期が 126 億円の黒字で、今年度下期は 193 億円の黒字を見込んでいます。

06 年度下期より、携帯電話基地局で我々が得意とする製品分野の所要が急激に減少してしまったため、業績が落ち込みました。マルチバンド対応の基地局を市場に投入することで、今年度下期は、挽回したいと考えています。

- Q. 消去／全社の通期予想が 650 億円となっており、06 年度実績の 527 億円を上回る計画となっています。上期実績は 06 年度並のため、下期に費用増を見込んでいるということになりますが、その要因は何ですか？

- A. 次世代サーバの開発投資などが増加する予定です。これはサーバ部門での費用負担ではなく、全社的な費用として捉えており、全社費用の増加に繋がっています。

- Q. 四半期別の営業利益予想は、3Q が 200 億円の黒字で前年同期比 128 億円の増益、4Q が 1,310 億円の黒字で前年同期比 67 億円の増益となっており、4Q と比べて 3Q の増益幅が大きく見えますが、その要因は何ですか？

- A. 06 年度 3Q は、半導体、及びネットワークプロダクトが良くありませんでした。これらのリカバリーが 3Q における前年同期比増益に要因のとなっています。

むしろ、意識する必要があるのは 4Q のリスクです。半導体や HDD など市況に影響される事業があり、それらの 4Q 見通しに不透明感を感じています。

#### 質問者D

- Q. 欧米の金融機関を中心にサブプライムの影響が出始めているが、IT 投資への影響はありますか。

- A. 現時点では、あまり大きな影響は出ていませんが、実需の経済に影響が出始めれば、IT 投資にも影響が出ると思います。米国では IT を経営戦略ツールとして考えているので、すぐに大きな影響がでるとは思いませんが、サブプライムの影響を最も受けている金融関係のお客が多いので、今後影響を受ける可能性はあると思います。但し、IT 投資は、お客様自身のビジネスプランにあわせて、長期に亘って計画的に行われるケースが多いため、急に大きく落ち込むという事はないと期待しています。

Q. 直近で、サブプライムの影響により、IT 投資が延伸されたり、商談がなくなったりしたケースはありませんか？

A. 特にそういった話はきいていません。

#### **質問者E**

Q. 来期以降ネットワークプロダクトの収益性を高める施策を教えてください。

A. NGN は確実に対応したいと考えていますが、現在は通信キャリア自身がお客様のニーズはどこにあるのか、付加価値の高いサービスは何か、それをお客様に提供することで、料金モデルに転嫁できるかを探っている状態です。NGN だからといって、大規模な投資をするという状況ではありませんので、私共としても、しっかりとアプリケーションを含めたサービスを提供するという事が中期的にみて重要な取り組みであり、収益につながると考えています。モバイルインフラは、ドコモ様から開発パートナーに認められている Super3G や更には 4G など次世代に向けた開発投資もあり、1~2 年は厳しい状況が続くと思われま。

Q. HDD の価格の動向、及び業界再編について教えてください。

A. HDD は 06 年度の下期から急速に価格が下がり、ビジネスが厳しい状況になりました。四半期毎に価格は 15%程度下落していましたが、07 年度の 1Q から 2Q にかけては、ようやく価格が下げ止まりました。下期にかけては 5%程度の価格下落を想定していますが、それ以上の価格下落もリスクとして意識する必要があると考えています。

HDD 業界は、2.5 インチで 6 社が競合しており、今後の事業強化を考えると、協調など検討していく必要があると考えています。規模の拡大も順調に進み、ヘッドや媒体などキーコンポーネントの約半分を内製化し、垂直磁気記録についても確実に対応できていますので、こういったところと組めば更に事業を強化できるのか、よく検討していきたいと思えます。

以上