

## 第2【事業の状況】

### 1【事業等のリスク】

当第3四半期連結累計期間において、新たに発生した事業等のリスクはありません。  
また、前事業年度の有価証券報告書に記載した事業等のリスクについて重要な変更はありません。

### 2【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

文中における将来に関する事項は、当第3四半期連結会計期間の末日（2023年12月31日）現在において判断したものです。以下の文中において、当第3四半期連結累計期間を当第3四半期累計、当第3四半期連結会計期間を当第3四半期、前年同四半期連結累計期間及び前年同四半期連結会計期間を前年同期、前連結会計年度を前年度と省略して記載しております。

なお、当連結会計年度よりセグメントの一部変更を行っています。詳細は、「第4 経理の状況 1 要約四半期連結財務諸表 要約四半期連結財務諸表注記 5. セグメント情報」に記載のとおりです。

#### (1) 経営成績の分析（当第3四半期累計）

##### ① 損益の状況

（単位：億円）

	2022年度 第3四半期累計	2023年度 第3四半期累計	前年同期比	
				増減率 (%)
売上収益	26,367	26,427	59	0.2
調整後営業利益(※) (調整後営業利益率)	1,517 (5.8%)	1,188 (4.5%)	△329 (△1.3%)	△21.7
営業利益	1,732	480	△1,251	△72.2
調整後四半期利益	974	926	△48	△5.0
四半期利益（親会社所有者帰属）	1,127	260	△866	△76.9

※ 調整後営業利益：営業利益から事業再編、事業構造改革、M&A等に伴う損益ならびに制度変更等による一過性の損益を控除した、本業での実質的な利益を示す指標

売上収益は2兆6,427億円、前年同期比59億円の増収となりました。この中には、事業再編による影響が含まれております。前年同期と比べて、サービスソリューションで増収となった一方、主にデバイスソリューション、ハードウェアソリューションで減収となりました。

営業利益は480億円、前年同期比1,251億円の減収となりました。この中には、事業再編・事業構造改革、M&A関連コスト等707億円の調整項目が含まれております。

親会社の所有者に帰属する四半期利益は260億円、前年同期比866億円の減収となりました。

## ②セグメント情報

			(単位：億円)	
	2022年度 第3四半期累計	2023年度 第3四半期累計	前年同期比	増減率 (%)
サービスソリューション				
売上収益	13,865	15,220	1,354	9.8
調整後営業利益	544	1,163	618	113.6
(調整後営業利益率)	(3.9%)	(7.6%)	(3.7%)	
グローバルソリューション				
売上収益	2,798	3,315	516	18.4
調整後営業利益	△134	△33	101	—
(調整後営業利益率)	(△4.8%)	(△1.0%)	(3.8%)	
リージョンズ(Japan)				
売上収益	8,289	8,863	573	6.9
調整後営業利益	732	1,228	496	67.7
(調整後営業利益率)	(8.8%)	(13.9%)	(5.1%)	
リージョンズ(海外)				
売上収益	4,145	4,456	311	7.5
調整後営業利益	△53	△32	21	—
(調整後営業利益率)				
セグメント内消去				
売上収益	△1,368	△1,415	△46	—
ハードウェアソリューション				
売上収益	7,959	7,480	△479	△6.0
調整後営業利益	569	371	△197	△34.7
(調整後営業利益率)	(7.2%)	(5.0%)	(△2.2%)	
システムプロダクト				
売上収益	6,117	6,291	174	2.9
ネットワークプロダクト				
売上収益	1,842	1,189	△653	△35.5
ユビキタスソリューション				
売上収益	2,040	1,975	△64	△3.2
調整後営業利益	58	167	109	187.7
(調整後営業利益率)	(2.8%)	(8.5%)	(5.7%)	
デバイスソリューション				
売上収益	3,043	2,124	△918	△30.2
調整後営業利益	709	127	△582	△82.1
(調整後営業利益率)	(23.3%)	(6.0%)	(△17.3%)	
消去・全社				
売上収益	△542	△374	167	—
調整後営業利益	△364	△641	△277	—
連結				
売上収益	26,367	26,427	59	0.2
調整後営業利益	1,517	1,188	△329	△21.7
(調整後営業利益率)	(5.8%)	(4.5%)	(△1.3%)	

a サービスソリューション

サービスソリューションの売上収益は1兆5,220億円と、前年同期比で9.8%の増収となりました。調整後営業利益は1,163億円と、前年同期比で618億円の増益です。国内外のお客様においてDXやSXに向けた取組みが加速しており、コンサルティング、モダナイゼーション、クラウドマイグレーションの需要が拡大しております。また、Fujitsu Uvanceは、これらの需要を取り込み売上収益は前年同期比で67%伸長しております。増収効果に加え、グローバルデリバリーセンターの活用拡大や開発プロセスの標準化など採算性改善が進んでおり人件費増加および成長分野への投資拡大による影響を上回り増益となりました。

グローバルソリューションの売上収益は3,315億円と、前年同期比で18.4%の増収となりました。調整後営業利益は33億円の損失と、前年同期比で101億円の改善です。グローバルソリューションはいまだ投資が先行しておりますが、Fujitsu Uvanceは計画を上回る伸長をみせております。モダナイゼーションを支えるソフトウェアの大型売上などが増収を牽引し、また採算性も向上しております。

リージョンズ(Japan)の売上収益は8,863億円と、前年同期比で6.9%の増収となりました。調整後営業利益は1,228億円と、前年同期比で496億円の増益です。パブリック・ヘルスケア向けを中心に広範囲でDX、基幹ビジネス刷新案件を多数進めております。また、リージョンズ(Japan)においても採算性が向上し増益に繋がっております。

リージョンズ(海外)の売上収益は4,456億円と、前年同期比で7.5%の増収となりました。調整後営業利益は32億円の損失と、前年同期比で21億円の改善です。為替の影響で増収となりましたが、調整後営業利益は依然として赤字を計上しており、事業ポートフォリオの転換を進め採算性の改善を加速してまいります。

b ハードウェアソリューション

ハードウェアソリューションの売上収益は7,480億円と、前年同期比で6.0%の減収となりました。調整後営業利益は371億円と、前年同期比で197億円の減益です。システムプロダクトは、為替の影響により増収となりました。一方、ネットワークプロダクトは大型需要一巡による売上収益の減少下において、ネットワークの高速化、大容量化、低電力消費の実現など、次のサイクルに向けた開発投資を拡充しております。

c ユビキタスソリューション

ユビキタスソリューションの売上収益は1,975億円と、前年同期比で3.2%の減収となりました。調整後営業利益は167億円と、前年同期比で109億円の増益です。為替影響を含めた部材価格上昇に対して、コストダウンや価格転嫁等を進めました。

d デバイスソリューション

デバイスソリューションの売上収益は2,124億円と、前年同期比で30.2%の減収となりました。営業利益は127億円と、前年同期比で582億円の減益です。半導体パッケージの需要は、前年度上期まで好調でしたが、前年度下期より減速しております。

e 消去・全社

消去・全社の調整後営業利益は641億円の損失と、前年同期比で277億円の費用増となりました。AIや量子コンピュータ、省電力プロセッサ等の先進的先行研究の強化や経営基盤強化に向けたOneFujitsuプログラムの推進、グローバルセキュリティ強化など、中長期的な事業成長に資する投資を拡大しております。

(2) 資本の財源及び資金の流動性についての分析

① 資産、負債及び資本の状況

(単位：億円)

	2022年度末	2023年度 第3四半期末	前年度末比
資産	32,655	32,301	△354
負債	15,287	14,684	△603
資本(純資産)	17,368	17,617	248
親会社所有者帰属持分(自己資本)	15,868	16,033	165

②キャッシュ・フローの状況

(単位：億円)

	2022年度 第3四半期累計	2023年度 第3四半期累計	前年同期比
I 営業活動によるキャッシュ・フロー	769	1,529	760
II 投資活動によるキャッシュ・フロー	△272	△834	△561
I + II フリー・キャッシュ・フロー	496	695	198
III 財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,701	△695	1,006
(コア・フリー・キャッシュ・フロー※)	358	750	392
IV 現金及び現金同等物の四半期末残高	3,687	3,643	△43

※ 事業再編、事業構造改革、M&A等に伴う一過性の収支を控除した、経常的なFCF

営業活動によるキャッシュ・フローは1,529億円のプラスです。前年同期比で760億円の収入増となりました。前年度に増加した棚卸資産の圧縮も進み、運転資本が改善しております。

投資活動によるキャッシュ・フローは834億円のマイナスです。

財務活動によるキャッシュ・フローは695億円のマイナスです。

(3)経営方針及び対処すべき課題等

①経営方針及び対処すべき課題

当社グループは、社会における存在意義、パーパスを「イノベーションによって社会に信頼をもたらし、世界をより持続可能にしていくこと」と定めております。すべての事業活動をこのパーパス実現のための活動として取り組んでおり、そのためには、健全な利益と成長を実現し、企業価値を持続的に向上させることが重要と考えております。

<市場環境>

当社グループをとりまく市場環境については、従来型の基幹システムなどの既存IT市場は、緩やかに縮小していくと予測されています。一方で、レガシーシステムのリプレースメントやモダナイゼーションへの投資は今後も堅調に増えると予測されています。さらに、AI（人工知能）やデータ活用などデジタル化に向けた投資は、社会や企業の成長・発展へのニーズに加え社会システムや生活様式の変化に向けたニーズもあり、今後も拡大すると想定されています。

このような状況のもと、当社グループは、2030年及びそれ以降の目指す姿の実現に向けて、2023年度から2025年度までの3年間を持続的な成長と収益力向上のモデルを構築する期間と位置付け、新たな中期経営計画を策定し達成に向けた取り組みを開始しております。

<新たな中期経営計画について>

当社グループは、当事業年度に新たな中期経営計画を発表しました。

まず、パーパス実現に向けて必要不可欠な貢献分野であるマテリアリティを、地球環境問題の解決、デジタル社会の発展、人々のウェルビーイングの向上の3分野に定め、この3つの分野で、気候変動、情報セキュリティの確保、生活の質の向上に向けた医療ヘルスケアの推進など、重点的に取り組むべき11の課題を設定しました。全社でマテリアリティへの取り組みを推進し、富士通グループの企業価値向上と持続可能な世界の実現を目指してまいります。

今回の中期経営計画では、2030年及びそれ以降のあるべき姿を見据えて、2025年における当社のあるべき姿と、ステークホルダーへの提供価値の最大化を実現するための4つの重点戦略を定めました。一つ目、事業モデル・ポートフォリオ戦略、二つ目、カスタマサクセス/地域戦略、三つ目、テクノロジー戦略、そして四つ目、リソース戦略です。

一つ目、事業モデル・ポートフォリオ戦略では、成長領域への投資や効果をより明確にし、事業ポートフォリオのマネジメントを強化するため、事業セグメントの変更を行います。従来のテクノロジーソリューションを、サービスソリューションとハードウェアソリューションの2つに分類しました。サービスソリューションは、Fujitsu Uvanceを中心とするグローバル横断的なOn Cloudのデジタルサービスと、各リージョンが提供するサービスビジネスや従来型のOn Premiseのサービスなどで構成されています。サービスソリューションは、当社の今後の成長を牽引する領域として、コンサルティング力の強化やパートナーとの戦略的アライアンスの強化、当社の先端テクノロジー

一の強化及びビジネスへの実装、そして、デジタルサービスを提供するための人材育成などに取り組み、成長を目指してまいります。一方ハードウェアソリューションは、ハードウェアの販売及びハードウェアの保守ビジネスで構成されます。サーバ及びストレージなどを中心としたハードウェア事業の基盤強化に向けて、同事業を、株式会社富士通エフサスを母体として2024年4月1日付で発足する「エフサステクノロジーズ株式会社」に統合することを発表しました。これにより、経営判断の迅速化と徹底した効率化を追求します。

二つ目、カスタマサクセス/地域戦略では、引き続き、コンサルティングを強化してまいります。Fujitsu UvanceのHorizontal領域をはじめとするテクノロジー軸のコンサルティングと、Fujitsu UvanceのVertical領域をはじめとする、事業、経営に関わるビジネス軸でのコンサルティングの両軸であるべき姿の実現に向けてお客様をご支援してまいります。リスクリングなどを実施し、2025年度までにコンサルティングスキルを持つ人員を、テクノロジーとビジネスで合わせて1万人に増強してまいります。

また、モダナイゼーションビジネスを強化します。お客様の既存資産をしっかりと受け継ぎながら、テクノロジーとビジネス両面でのコンサルティング力や長年培ってきたエンジニアリング力、モダナイゼーション専任の組織やグローバルでのデリバリー体制といった独自の強みを活かして、最適なソリューションをご提案してまいります。

地域戦略としては、日本においては、全業種のお客様のモダナイゼーションをサポートし、また、日本を起点にグローバルで事業を展開するお客様に、グローバル標準のサービスやサポートを提供する体制を強化してまいります。その他のリージョンでは、Fujitsu Uvanceを中心としたグローバルなソリューションやサービスの提供を拡大してまいります。また、お客様への提供価値をグローバルで高めるため、戦略パートナーとのアライアンスも強化してまいります。

お客様事業の一層の安定化に向けては、全社のガバナンス強化、情報セキュリティ強化、そしてシステム品質改善の3点を柱に取り組んでまいります。スピード感をもって各施策を確実に実行し、効果を測定して改善するというマネジメントを恒久的に実行してまいります。体制強化のため、当社グループ全体の品質責任者として最高品質責任者（Chief Quality Officer：CQO）を任命いたしました。さらに、代表取締役社長（CEO）が委員長を務める当社リスク・コンプライアンス委員会の体制・機能を拡充し、恒常的・全社的な対応を実現する体制に強化しております。代表取締役社長（CEO）主導により全社的、組織横断的な対応を行い、リスクマネジメント経営を徹底してまいります。

三つ目、テクノロジー戦略では、Fujitsu Uvanceを支える5つのキーテクノロジーであるコンピューティング、ネットワーク、AI、データ&セキュリティ、そしてコンバージングテクノロジーに引き続きリソースを集中させ重点的に研究開発を行ってまいります。今後は、AIを核にキーテクノロジーを強化し、付加価値としてビジネスに実装してまいります。

四つ目、リソース戦略では、グローバル統一のJob Roleを定義し、人材ポートフォリオの見える化や事業と連動した人材の育成計画をグローバルに進めてまいります。リスクリングやアップスキリングを行い、成長領域のリソースを拡充するとともに、人的資本経営の強化として、より個人にフォーカスしたキャリア形成や、自律性、自主性を重視した施策を展開してまいります。

また、OneFujitsuプログラムを中心に、データドリブン経営の強化を進め、社内実践で得られた経験やノウハウを、価値としてお客様に提供してまいります。

以上4つの戦略の実行においては、成長に寄与する投資を継続して、最適なアロケーションを実施いたします。

財務面での経営目標として、2025年度は、連結で売上収益4兆2,000億円、調整後営業利益5,000億円、同利益率12%の達成を目指してまいります。

非財務の領域においても、環境、お客様、生産性、そして人材の4つの項目において2025年度のKPIを定め、達成に向けて取り組んでまいります。

環境でのKPIとしては、温室効果ガス削減量について、いずれも2020年度と比較しScope1・2では富士通グループで50%削減、Scope3ではサプライチェーンで12.5%の削減を目指してまいります。

お客様については、従来のKPIであるお客様NPSを継続し、2022年度比で20ポイント上昇を目指してまいります。

生産性については、従業員一人当たりの営業利益において、2022年度比40%の上昇を目指してまいります。

人材については、従来のKPIである従業員エンゲージメントを継続し、グローバルでのスコア75の達成を目指してまいります。また、ダイバーシティリーダーシップの指標として、まずグローバルでの女性幹部社員比率をKPIとし、2022年度の15%から2025年度で20%に拡大することを目標としました。これは、2030年度で30%の達成を目指し、そこからバックキャストして定めております。また、引き続き非財務面での取り組みが財務面に対しどのように寄与するかについて、定量的な分析を進めてまいります。

今回新たに、2030年に向けて、クロスインダストリーでサステナビリティに貢献するデジタルサービスを提供して、社会・お客様・株主・社員などのステークホルダーにとってネットポジティブを実現するテクノロジーカンパニーになる、という当社のビジョンを定めました。このネットポジティブとは、社会に存在する富士通が、財務的なリターンの最大化に加え、地球環境問題の解決、デジタル社会の発展、そして人々のウェルビーイングの向上と

いうマテリアリティに取り組み、テクノロジーとイノベーションによって、社会全体へのインパクトをプラスにすること、と定義しております。

パーパスとビジョンを達成していくための活動によって創出されるアウトプット及びアウトカムとして、財務指標と3つのマテリアリティの項目ごとに2030年の指標を設定しました。財務資本、人的資本といった資本を投入し、4つの重点戦略に沿ってマテリアリティに取り組み、財務・非財務の両面でアウトプットやアウトカムを生み出し、それをまたインプットとして投じる、これを継続することでステークホルダーへの提供価値の向上を図ってまいります。

#### ②財務及び事業の方針の決定を支配する者の在り方に関する基本方針

当第3四半期累計において、当社が定める当該基本方針について重要な変更はありません。

#### (4)研究開発活動

当社グループでは、デジタルテクノロジーにより、「人」「企業」「システム」「プロセス」「データ」などが複雑かつ無限につながる社会において、あらゆる局面で求められる信頼「Trust」を確保することを重要な技術戦略に位置付けております。そして、このデジタル時代のTrustの実現と共に、デジタル技術とデータを駆使して革新的なサービスやビジネスプロセスの変革をもたらすデジタルイノベーションを創出し、サステナビリティ・トランスフォーメーションの実現を目指します。

当社グループの事業は、「サービスソリューション」、「ハードウェアソリューション」、「ユビキタスソリューション」及び「デバイスソリューション」の各セグメントにより構成されており、上記の研究開発方針のもと、それぞれの分野ごとに研究開発活動を行っております。「サービスソリューション」及び「ハードウェアソリューション」では、次世代のサービス、サーバ、ネットワーク等に関する研究開発を行っております。「デバイスソリューション」では、電子部品などの各種デバイス製品及び関連技術に関する研究開発を行っております。

また、当第3四半期累計における研究開発費の総額は、901億円です。

### 3【経営上の重要な契約等】

当第3四半期連結会計期間における、経営上の重要な契約等の決定又は締結等は以下のとおりです。

#### (1)新光電気工業株式会社の株式の譲渡にかかる契約

当社は、2023年12月12日開催の取締役会において、株式会社産業革新投資機構の完全子会社であるJICキャピタル株式会社が発行済株式の全てを所有するJICC-04株式会社（以下、公開買付者）との間における、①公開買付者による当社の連結子会社である新光電気工業株式会社（以下、新光電気工業）の普通株式（以下、新光電気工業株式）に対する公開買付け（以下、本公開買付け）への不応募、②公開買付者が本公開買付けにより新光電気工業株式の全て（ただし、当社が所有する新光電気工業株式（以下、当社売却予定株式）及び新光電気工業が所有する自己株式を除く）を取得できなかった場合に、新光電気工業の株主を当社と公開買付者のみとするために新光電気工業が行う株式併合、③新光電気工業が当社売却予定株式の取得を実行するための資金及び分配可能額を確保することを目的とする公開買付者による新光電気工業に対する資金提供及び新光電気工業における資本金、資本準備金及び利益準備金の額の減少、並びに④新光電気工業の自己株式取得に当社が応じることによる当社売却予定株式の譲渡（以下、本株式譲渡）を通じた新光電気工業株式を非公開化することを目的とする一連の取引に関する取引基本契約（以下、本取引基本契約）を承認する決議をし、本取引基本契約を締結しました。

当社は、本取引基本契約に基づき、本公開買付けの成立を条件として、2025年3月期またはそれ以降に本株式譲渡を行う見込みです。

また、本株式譲渡により、新光電気工業は当社の連結子会社から外れる予定です。

なお、本公開買付けは、国外の競争法並びに投資規制法令等に基づく必要な手続き及び対応に一定期間を要することが想定されているため、本公開買付けの開始時期については、公開買付者により、2024年8月下旬が目指されているものの、国外の競争当局及び投資規制法令等を所管する当局における手続き等に要する期間に影響されます。

#### (2)株式会社富士通エフサスとの会社分割（吸収分割）にかかる契約

当社は、2023年12月26日開催の取締役会において、2024年4月1日を効力発生日として、当社のサーバ、ストレージ及びエンタープライズネットワークの開発・製造・販売・保守事業、並びに法人向けパソコンの直接販売事業を吸収分割により当社連結子会社である株式会社富士通エフサス（以下、FSAS）へ承継させること、また、FSASのメインフレーム及びUNIXサーバの保守事業、並びにインフラ構築サービス事業を吸収分割により当社が承継すること（以下、本件組織再編）を決議し、各々吸収分割契約を締結しました。本件組織再編の概要は次のとおりです。

①本件組織再編の目的

当社は、サーバ及びストレージ等を中心としたハードウェアソリューション事業の基盤強化に向けて、同事業を2024年4月1日付けでICTインフラの企画、コンサルティング及び運用保守事業を担うFSASに統合し、開発・製造・販売から保守まで一貫した体制を構築することで、当社グループ各社における経営責任を明確化すると共に、経営判断の迅速化と徹底した効率化を追求します。

これにより当社及びFSASのそれぞれが強みを発揮し、当社グループ全体としてトータルソリューションを提供することで、お客様への提供価値向上へと繋げてまいります。

②当社を吸収分割会社とし、FSASを吸収分割承継会社とする吸収分割について

a. 本吸収分割の効力発生日

2024年4月1日（予定）

b. 本吸収分割に係る割り当ての内容

株式その他の金銭等の割り当てはありません。

c. 吸収分割承継会社が承継する資産、負債の状況

FSASは、吸収分割契約に定めるところに従い、当社のサーバ、ストレージ及びエンタープライズネットワークの開発・製造・販売・保守事業、並びに法人向けパソコンの直接販売事業（併せて、以下本項において、本件事業）に係る資産（台湾富士通科技股份有限公司の全発行済株式を含む）、負債、その他の権利義務並びに契約上の地位を承継します。なお、本件事業に係る従業員との雇用契約は承継せず、従業員は本吸収分割の効力発生日をもってFSASに出向します。また、FSASが承継する債務は免責的債務引受の方法によります。

d. 吸収分割承継会社の概要（2023年12月31日現在）

商号 株式会社富士通エフサス

代表者 代表取締役社長 小林 俊範

資本金 9,401百万円

本店所在地 神奈川県川崎市中原区中丸子13番地2

事業の内容 ICTインフラの企画・コンサルティングから運用保守までのトータルサービス提供及びハードウェア・ソフトウェアの販売

（注）2024年4月1日付けで株式会社富士通エフサスからエフサステクノロジーズ株式会社への商号変更及び小林俊範から保田 益男への代表取締役社長の異動を予定しています。

③FSASを吸収分割会社とし、当社を吸収分割承継会社とする吸収分割について

a. 本吸収分割の効力発生日

2024年4月1日（予定）

b. 本吸収分割に係る割り当ての内容

株式その他の金銭等の割り当てはありません。

c. 吸収分割承継会社が承継する資産、負債の状況

当社は、吸収分割契約に定めるところに従い、FSASのメインフレーム及びUNIXサーバの保守事業並びにインフラ構築サービス事業（併せて、以下本項において、本件事業）に係る資産・負債、その他の権利義務並びに契約上の地位を承継します。なお、本件事業に係る従業員との雇用契約は承継せず、従業員は本吸収分割の効力発生日をもって当社に出向します。また、当社が承継する債務は免責的債務引受の方法によります。

d. 吸収分割承継会社の概要（2023年12月31日現在）

商号 富士通株式会社

代表者 代表取締役社長 時田 隆仁

資本金 325,638百万円

本店所在地 神奈川県川崎市中原区上小田中四丁目1番1号

事業の内容 ソフトウェア、情報処理分野及び通信分野の製品の開発、製造及び販売並びにサービスの提供