

## ●2013 年度第 3 四半期決算説明会（IR）質疑応答議事録

日時 : 2014 年 1 月 30 日（木）17 : 45～18 : 40  
場所 : 富士通汐留本社 24 階大会議室  
説明者 : 取締役執行役員専務 CFO 加藤 和彦

---

### 質問者 A

Q. パソコン事業が好調だったということですが、営業利益に対する為替のマイナス影響がどれくらいだったのか教えてください。また、買い替え需要が一巡して売上が下がってくると、営業利益はどういった影響を受けるのでしょうか。

A. 為替の影響は、国内は円安が進んだことでマイナスの影響となり、一方海外はユーロ高となったことでプラスの影響がありました。国内で製造しているパソコンの輸入部材の割合は 5 割ですが、円安により数十億のネガティブ影響がありました。これを値上げ等で吸収できたことにより、国内は益転しました。海外も採算管理が十分でき、大きく益転することが出来ました。結果、パソコン事業全体で大きな利益が出ました。

第 4 四半期は更に台数増を予想しており、更に利益が膨らんでくると見えています。

14 年度以降についてですが、買い替え需要はこの第 4 四半期で終わらず、14 年度にも若干ずれ込むと予想しています。どのくらい増えてくるかは明確ではありませんが、今の受注状況を踏まえると、作りきれなくなってきており、所要がこれ以上増えたら部材調達に難しいところまで来ています。この買い替え需要がなくなり、通常の状態に戻ると、厳しいビジネス状況になると思います。

Q. 半導体の構造改革について、進捗はどうでしょうか。なぜ、こんなに時間がかかっているのでしょうか。

A. SoC の統合新会社に関しては、着実に話が進んでいると思ってください。最後の詰めの段階にあり、もう少しお時間をいただければ合意出来るのではと思います。

三重工場の方は、これまで TSMC と交渉してきましたが、他の会社とも話し合いを進めています。今年度に予定している再編に係る特損 300 億円の計上について、計画を変更していないのはそのためです。

Q. 三重工場の売却に関して、交渉に時間がかかっているのは売却する工場の価値が一番問題になっているのでしょうか。

A. 問題になっているのが価値であれば決着は早くつくと思いますが、お客様対応を考慮しなければいけないと思ってください。

Q. 今年度のユビキタスソリューションの利益計画を修正していますが、パソコン事業の営業利益は上方修正されたのでしょうか。

A. しています。ユビキタスソリューション全体の営業利益は年間で前回計画から 120 億円悪化し、270 億円の赤字を見込んでいます。その中で一番大きな悪化が携帯電話で、下期に 150 億円の悪化を見えています。残りはパソコンです。モバイルウェアは売上は非常に伸びていますが、一方で次年度以降に向けた製品開発を強化しており、利益計画

は前回から変更しておりません。

## 質問者B

- Q. 国内 IT 市場の業種別動向について教えてください。
- A. 第 3 四半期は、前年比 111%の売上を計画していましたが、実績は 113%と計画を上回りました。産業、金融、公共・地域は 2 桁の伸びを記録しました。一方、流通、社会基盤は 1 桁の伸びに留まりました。年間では全体で、前回の 105%から 106%と若干上方修正しました。特にパソコンが伸びてくると見えています。また第 3 四半期までの受注は過去最高を更新しており、この 1 月も順調です。今後も国内は堅調に推移すると見えます。
- Q. 第 4 四半期はサービスの海外部門で不確定要素があるとのことですが、その詳細を教えてください。
- A. 2 月に向けて、海外でマルチリージョナルな大型商談の獲得を目指しています。この契約に向けた交渉にかなりのリソースを使っていますが、早期に契約締結できると、リソースを他の商談に割くことができます。しかし締結が遅れると一般プロジェクトにまでしわ寄せがくることもあり、リスクを見て売上が減額しています。減額は不採算ではなく、前向きな話によるものです。これらの商談を獲得できれば、必ず海外は良くなると思っています。
- Q. 第 3 四半期のネットワークは国内が好調、海外はキャリアの予算が減りスローダウンしたとのことですが、海外のスローダウンは一時的なものなのか、来期以降も続くものなのか教えてください。
- A. 海外キャリアから、2013 年度第 1 四半期以降、多くの受注を頂きましたが、第 3 四半期は予算消化の端境期のため、当社の売上は縮小しました。しかし 1 月に入って受注は回復しています。
- Q. 13 年度携帯電話の赤字は 350 億円くらいになるようですが、今回の工場再編で来期は黒字になるのか、それとも赤字が続くのか、どのくらいコストが減るのか教えてください。
- A. 年間で赤字になるのは、物量が減少したというのがありますが、品質コストと在庫の評価損という異常コストの計上があります。
- 品質問題はまだ収束できないまま、第 4 四半期まで続くと見えています。第 3 四半期でもコストはまだ高かった状況です。さらにそこに、台数が計画以下だったこともあり、在庫問題が起きました。そこで健全化のために、今回は評価損・廃却を行って、リスクを減らしました。これらの異常コストだけで、第 3 四半期の赤字分である 90 億円があると思ってください。第 4 四半期は品質コストは収束してきますが、一方で、在庫評価問題は、台数見込が第 4 四半期で従来計画よりも 3 割減になりますので、これを受けて製品の廃却等をもう一段進める必要があるかもしれないという予測をしています。そうしたことから、異常コストは第 4 四半期でも 50 億円くらい出るだろうと見えています。
- 従って、2013 年度は年間で 350 億円以上の赤字ですが、異常コストが年間で 170 億円

程度と 부탁드립니다。そして、異常コストがないとすると、売上が 4 割落ちているならば、固定費を 4 割落とせば、理屈上、採算は改善できます。そこで、製造工場を兵庫の方に集約します。ここはロボット化が進んでいて、生産性は 2 倍に引き上げられます。さらに、開発についても効率化します。開発を含めた携帯電話事業の人員は、いま外注を含めて現在 4000 名弱いますが、4 割減のリソースで回せば、キャリア向けビジネスは黒字になると考えています。

そして、減らす人員については、ユビキタスの新サービスビジネスや、富士通テン、ネットワーク部門など開発要員が不足しているところにシフトします。製造部隊も、外部発注している業務を中に取り込むことを考えていきます。そうした効率化施策は、2014 年度初頭から出来るようにします。

- Q. そうすると、2014 年度は、仮に 2013 年度第 4 四半期レベルの生産台数が続いたとしても、年間でブレイクイーブンになるのでしょうか。あるいは第 1 四半期は品質問題が少し残って赤字が続き、下期にかけて黒字化していくと見ておけばいいのでしょうか？
- A. 台数がどこまでいくかと考えたときに、ご指摘のように、第 4 四半期は平均して月産 30 万台弱となります。このベースでもプラスになるようなモデルを考えています。2014 年度も第 1 四半期から月産 30 万台くらいの所要がとれば、着実に利益化できると思っています。

#### **質問者 C**

- Q. 先ほど IT 景況感の話がありましたが、受注は前年比でどういう水準でしたか。その勢いは持続できそうですか。
- A. 受注残ベースで見ると、12 月現在で 2 桁増になっています。したがって、仕事量はかなり増えており、採算性が上がっています。アシユアランスを強化していますので、大きな不採算も出ていません。2 桁増の仕事量が続くと採算性は 2014 年度もかなり改善されると思っています。
- Q. IFRS の導入に関する考え方を教えてください。
- A. 現在、この 4 月の導入を考えています。かなりの変化となりますので、4 月には十分な時間をいただいでご説明しないといけないと思っています。
- Q. 補足をしていただきたいのですが、先ほどの受注残のご説明ですが、不採算案件が出るかどうかは別として、パイプラインのビジネスの平均的なマージンは改善をする方向にあるのですか。
- A. そうです。要するに仕事量が増えれば増えるほど、昔は外部のリソースをどんどん借りてきました。その中で、3 年くらい前から開発ツールを作ろうということで、共通化のツールを作り始めました。かなり高額な投資でしたが、今は回収時期にきています。こういった共通のツールを使うことによって、次のメンテナンスフェーズに入った時に非常に楽になったり、リソースのシフトもしやすくなったりします。業種専門のツールを使っていると、業種間の異動がしにくかったですが、今は可能になってきています。

#### 質問者D

- Q. IFRS に移行するとほぼ思っているのですが、単純にそうしますと、見た目の営業利益は、のれん代の償却の 100 億円程度、年金債務の償却の 200~300 億円程度が、名目的に消えるという見方でよろしいのでしょうか。
- A. そんなイメージでいいのではないのでしょうか。M&A がやりやすくなります。リスクは残りますが。

#### 質問者E

- Q. パソコン・携帯電話といった縮小していくマーケットに対応しようとされていますが、3 年先を考えた時に、出荷台数で一桁違う競合を相手にどう魅力ある製品で対抗していくのでしょうか。また、携帯電話やスマートフォンの単価が今後下がっていくことが予想されます。その場合、目標としている出荷台数で損益分岐点を達成出来るのでしょうか。パソコンの買い替え需要の反動減を含め、3 年後の見通しや、黒字継続策について教えてください。
- A. 基本は商品の魅力にあると思います。携帯については一昨年から続く品質問題で市場の信頼を失ったのは事実です。昨夏から出した製品はようやく他社並みの品質になり、ようやく競争できるようになってきました。その中で携帯を含めたモバイル系ビジネスの市場は、今後更に拡大すると見ています。過去、当社はボリュームを追いかけました。その結果、製品の種類を増やし、いろいろなアプリケーションを出して、結果として 2 年前までは利益のあるビジネスでした。しかし、12 年度後半から 13 年度にかけて、ボリュームを追い過ぎたために、こうした結果となってしまいました。魅力ある製品とは何かと考えたとき、らくらくシリーズのような製品は多くの人達にご利用頂いています。これは製品がシンプルであることが評価されたものです。今後、改めてこのシンプルさを追求することで、今一度市場の中でポジションが取れると考えています。物量の競争の中に飛び込んでしまうと、在庫を含めオペレーションを一つ失敗すると、大きなケガをするというのが今回の例だと思います。着実に取れるところを取っていけば、しっかりと利益を出せるモデルだと思います。
- パソコンも店頭ビジネスより企業向けビジネスで利益を出しています。ボリュームが減る市場なら問題があると考えますが、ユビキタス端末全体として考えた場合、3 年後でも市場はまだ伸びると考えます。ただし、具体的にどういった端末が伸びるのは、まだ不明瞭な点があります。
- また、企業向けビジネスを行う上で、一定のボリュームがないとコストが下がらないという面があります。携帯電話も月 30 万台以下で耐えられるようにするには、設計面でのコストダウンをしないと生き残れない状況です。今までのやり方ではダメで、「過剰な設計」と認定せざるを得ません。ベンチマークをしてみると、かなり無駄があり、これをそぎ落とすと採算面もかなり改善できると見ています。
- Q. ソリューション/SI やサービスで他社も非常に受注好調と見ており、情報サービス産業協会の予測でも、番号制度の導入に際しては人手不足となるとの話もあります。富士通の SE の稼働率も上がっていると聞きますが、富士通のキャパシティはどれくらいの

売上規模まで耐えられるのでしょうか。

- A. 毎年 20%アップの売上が続くようだと大変な状況になると思います。リソース面から見て、10%程度の伸びであれば、十分に対応出来ると思います。10%の増収であれば 5年続いても耐えられると思います。

以 上