

●2025 年度 第 4 四半期決算・中計振り返り説明会 質疑応答議事録

日時 : 2026 年 4 月 28 日 (火) 15:45~17:30

場所 : Fujitsu Technology Park 20 階 Boardroom A よりライブ配信

説明者 : 代表取締役社長 CEO 時田 隆仁

代表取締役副社長 CFO 磯部 武司

■質問者 A

Q. サービスソリューションの受注環境について確認させてください。4Q の受注が前年度比マイナスになっていますが、大型案件を除くとどのような水準だったのでしょうか。現在の受注環境は、四半期のブレで特にトレンドに変化はないのか、中東情勢の影響を受けていないのかを教えてください。また、26 年度に関してはサービスソリューションのサブセグメントの変更がありました。主にどういったところがトップライン伸長に貢献するのか、教えてください。

A. (磯部) 4Q の受注は、大型案件を除くと 107%伸長でした。年間では 108%でしたが、四半期別に見ると、1Q が 105%、2Q が 108%、3Q が 111%、4Q が 107%でした。年間を通して大きな凸凹もなく、強いデマンドが続いていたと実感しています。SE の稼働も非常に上がっています。業種を問わず全体的に 25 年度のデマンドも強かったため、受注残も同様に蓄積しており、26 年度に関してもほぼ全方位でビジネスは拡大していくと考えています。

中東情勢の不透明さについては、トレンドとして大きな影響は出てきていないと考えています。当社単独の直接的な影響は業態からしてあまり出てこないことはご理解いただけたと思いますが、当然お客様のビジネスの業種やビジネス形態によっては影響が出てくるお客様もいらっしゃると思っています。特に大きな影響が出る可能性のあるお客様で、一部 IT 投資の縮小や先送りという動きはありますが、その領域もいわゆる保守・運用などの更新案件です。しかし、DX や変革投資に関しては、今まで通りの勢いで持続するという意思を個々のお客様から伺っています。当社はそういった分野にも注力していますので、全体として保守・運用などが少し絞り込まれたとしても、変革投資にしっかり対応することによってお客様に価値を提供できると思っています。サプライチェーンの強靱化は、まさに今の時流に合った社会課題を解決するためのオファリングだと考えています。より国際情勢が厳しくなる状況もあり得るかもしれませんが、今のところそこまで見通しはついていないほか、現状は各々のお客様との関係性においても大きな影響は出ていない状況です。今後の動きについては、情勢も見極め、お客様の状況も伺い、しっかりリスクヘッジをしながら進めてまいりたいと思います。

Q. 時田社長のプレゼンテーション資料 P6 で、人月ビジネスから価値・成果ベースのビジネスへのシフトという話がありました。Uvance の価格体系などですでに取り入れていると思いますが、生成 AI が普及する中で、ビジネスモデルの転換は非常に重要になってくると思います。プライシングモデルの転換に関して、どのような手応えや状況になっていますか。

A. (時田) サービスソリューションに占める Uvance、モダナイゼーションの比率が上が

っていることは非常にポジティブに受け止めています。業種や産業セクターによっては、従来の人月ベースでの見積もりを求められることもあります。徐々にクラウドやAIのサービスが世の中に浸透することによって、お客様側の意識変化や取引内容の改革も進み、それも後押しになると思います。磯部が説明したように、当社は従前システムインテグレーションサービスに重きを置き、人月ビジネスを続けてきました。その結果4Q偏重という非常にリスクの高い経営を長年してきたことは皆様もご承知のことと思いますが、徐々にではありますが平準化されることは経営の質を高める意味でも非常に重要だと考えています。Uvanceは25年度にサービスソリューション売上の約30%を占めるようになりましたが、今後数年においてはその比率を50%、またその先の70%へと上げていきたいと思っています。いわゆる人月ビジネスからの脱却をお客様の理解のもとに進めていくことについて、その実現に向けた実感や手応えは十分に感じています。様々なテクノロジーをどのように提供するかというプライシングモデルはまだまだ工夫の余地がありますが、今後、提供されるテクノロジーに必要なリソースのワークロードやデータの量などをベースに課金していくことも考えていきたいと思っています。

Q. メモリ価格高騰の影響が26年度の計画にどういう形でマイナスに織り込まれているのか、見方を教えてください。

A. (磯部) 価格が上がっているのはメモリだけでなく、CPUやハードディスクも上がっている状況です。価格が大きく上がっていることに加えて、需要と供給のバランスの崩れに伴い、調達がしにくくなる、調達リードタイムが長くなるということが起きています。調達リードタイムは個々に様々ですが、例えばCPUやメモリだと、元々3ヶ月程度で手に入ったものが5ヶ月や半年を要するようになってきています。どちらかという苦しいのは価格上昇よりも調達の方で、なるべく早めの調達を行う、逆にお客様からの引き合いに関してもなるべく早くご注文いただくことをお願いしながら取り組んでいるところです。価格に関しては、基本的には当社の販売価格への転嫁を進めています。部材の価格アップのスピードが非常に速いため、全てが売値に転嫁できるかという苦勞していますが、見積もりの仕方や受注を頂くタイミングの調整なども行い、お客様としっかりコミュニケーションを取りながら価格の転嫁を進めています。価格の転嫁を非常に大きくしてしまいますと、投資の先送りといった懸念もありますが、その場合はオンプレミスからオンクラウドへの提案の変更も含めて、しっかりお客様とやり取りをしています。したがって、先ほどハードウェアソリューションで26年度は売上が減る計画としましたが、いわゆる通常のサーバ・ストレージ事業は25年度並みの水準で見えています。ハードウェアソリューションを減収減益計画にしているのは、外購品などをシステムインテグレーションとセットでお客様に提供するような以前のビジネスモデルからなるべく脱却しようとしており、外購品を当社が取り扱うことを絞り込んでいることが一つです。もう一つの減収要因は、富士通フロンテックのビジネスを再編している中で様々なビジネスを辞めたり、他社に引き継いでいただいたりということで事業を減らしているためです。従い、ハードウェアソリューションの減収については、市況環境というよりは当社の事業変革の一環となります。質問に戻りますと、メモリやCPUは非常に注意を要しながら、綱渡り的な部分もありますが、価格転嫁を中心にマネジメントできると考えています。リスク感もしっかり持ちなが

ら環境の変化に対応していきたいと考えています。

■質問者 B

- Q. レガシーインフラのモダナイゼーションが成長を支えています、これはいずれ終息してしまう可能性があるかとみています。成長が鈍化する時期の見通しを教えてください。
- A. (時田) 以前からの説明に変更はなく、2028年または2029年がピークになると見ています。しかし、モダナイゼーションビジネスは姿、形を変えて継続していきます。これまでレガシーアーキテクチャーからオープンやクラウドへのモダナイゼーションが進んできたとすれば、これから先はレガシーアプリケーションから AI エージェントへのモダナイゼーションが中心になっていくと思います。そのような動きに合わせて、当社のモダナイゼーションの内容も変えていきます。そしてそのモダナイゼーションは、当然 AI で駆動されていくことになると考えています。
- Q. サービスソリューションのグロスマージン率は毎年2ポイントずつ改善してきました。26年度の計画でも、サービスソリューションの調整後営業利益率は2ポイントの改善が見込まれていますが、これはチャレンジングな目標なのか、妥当な線なのか、あるいは超過余地があるレベルなのか教えてください。また、改善要因も教えてください。Uvance 中のミックスによる改善なのか、単価の上昇や付加価値の上昇によるもののでしょうか。それとも、AI 活用がさらに進展することによる生産性向上がさらに効いてくるのでしょうか。
- A. (磯部) 目標のレベル感としては妥当な線だと思っています。希望的にはもっと改善できるのではないかと考えていますし、スピードもさらに上げたいと思っています。改善要因としては、もちろん Uvance のオフリングが増えることや、リカーリング売上比率が高まるなどのミックスの変化もありますが、やはりデリバリーの生産性向上による効果を中心になると考えています。2、3年前まではオフショアリソースや GDC の増強、Japan Global Gateway による標準化を推進してきましたが、足元でそれが段々と頭打ちに近づく中で、AI ベースのデリバリー基盤を使うようになってきたところが大きく効き始めています。25年度は、全プロジェクトの中で少しでも AI を適用したものが約75%ありました。ただ、AI を適用したと言っても、プロジェクトの全体工程に対する適用率の平均を見ると、3%から4%程度しかありません。適用率の高いものもあれば、低いものもあります。AI を使うのはもはや当然なので、まずは AI を適用しているプロジェクトの比率を90%程度まで早期に拡大します。なお、この比率は25年度1Q 時点では10%ほどでした。それと並行して、全工程の3.5%程度しか適用効果が出せていないところを7.5%くらいまで徐々に上げていくことは可能だと考えており、そこまでは織り込んでいます。先日発表した Takane ベースの AI ドリブン開発基盤を活用することで、生産性が100倍になったケースも紹介されていたと思います。そういったものをより多くのプロジェクトに適用することによって、一気に生産性を上げることが可能なはずだという仮説のもと、プロジェクトチームを組成してチャレンジしているところです。年2ポイントのグロスマージン率の改善は、現状の取り組みを精一杯やっただけで実現できると考えています。本質的には2%ではなく、もう少し大きくジャンプアップさせたいと思っていますが、その目処はまだ立っている訳ではない

め、現時点での予測には、現実的な線までを織り込んでいます。

- Q. 25年度1Qでは適用率が10%だったとのことですが、26年度は25年度末の75%からスタートとなるので、1Q決算を見たら、通期での利益率改善目標に対する超過余地が見えるでしょうか。
- A. (磯部) それはまだ少し早いものと思います。まだベースが全工程の3.5%程度しか効いていないことと、オフショアの適用拡大はもうそれほどの勢いはなく、どちらかというリソースを絞っている状況なので、それとのトレードオフも若干あります。そのため、その時点で見られる効果はそれほど強くはないと思います。AIドリブン開発基盤のようなものがしっかりできると、対外的にも非常に良くなった姿を見せられるのではないかと期待はしていますが、残念ながら1Q決算時点では、そこまでは見えな
いと思います。
- Q. 26年度のサービスソリューションにおいては、海外が大幅減収の計画となっています。この背景をもう少し教えてください。この減収はまだ継続してしまうのか、それともここがボトムで、27年度から改善してくるのかを教えてください。
- A. (磯部) 今年度くらいで下げ止まると思っています。25年度までは、APACで低採算国の事業を閉じたり、オセアニアの採算性の悪いデータセンタービジネスをやめたりと、構造改革を続けてきましたが、大きなものは完了したため、このあたりで下げ止まるものと思っています。
- Q. モメンタムとしてビジネスが減っているということではないと理解してよいでしょうか。
- A. (磯部) はい。モメンタムとして減っているわけではありません。

■質問者C

- Q. Uvanceの売上について、25年度は7,000億円を超えたということで、1兆円も現実的に見通せる段階になったのではないかと思います。何年後に達成できると見通されていますか。
- A. (磯部) 26年度は8,400億円を計画していますので、できればその次の27年度には1兆円と申し上げたいところですが、遅くともその2年先まで、つまり28年度にはその勢いになっていると思います。
- Q. 遅くとも28年度には達成できるということでしょうか。
- A. (磯部) 28年度には確実に達成できると思います。
- Q. NECがBluStellarで30年度に売上1兆3,000億円を目指すと発表されていますが、30年度にUvanceも同等以上の売上を目指せる自信はありますか。
- A. (磯部) 30年度については、来月中長期経営計画の中でしっかり話せればと思いますが、少なくとも1.5兆円は確実に達成すると考えています。現在の7,000億円の倍以上の達成は、30年度には到達点と考えますし、先程来話しているサービスソリューション全体の売上構成比の半分をUvanceにするという点は、29年度、30年度、31年度に

できるかどうかという部分ではありますが、30 年度にはサービスソリューション全体の半分くらいの売上規模を占めることと、1.5 兆円くらいの規模になることを目安として想定しています。

Q. 内訳として Vertical が伸びていくのでしょうか。Vertical は差別化が期待できると思うのですが、1.5 兆円に向けてのドライバーや、Vertical と Horizontal の割合についてどう見据えているかも教えてください。

A. (磯部) 一番増える領域は Vertical だと考えています。従来は Vertical と Horizontal という言い方で、Vertical はクロスインダストリーで社会課題を解決する領域とお伝えしていましたが、26 年度からは Vertical に上乘せする形で、より業種色の強いものについても市場投入していきたいと思っています。25 年度はファイナンスに特化したオファリングを「Uvance for Finance」として体系化し、金融業界のお客様をターゲットとしている事例がありました。クロスインダストリーであっても業種色の強いものを Uvance でも提供していきたいと考えています。社内では「Uvance Edge」と呼んでいますが、Vertical の領域に、よりお客様領域に近いものも投入していきます。そういった意味合いで、全体として Vertical の領域を加速させていきたいと考えています。割合等についてはまた詳しくご紹介したいと思います。当然 Vertical を伸ばすことによって、価値と採算性の両建てで獲得していくということになります。

Q. 時田社長に、これまでのノンコア事業の整理と今後の目指す将来像について伺います。これまで新光電気だけでなく、富士通ゼネラルや FDK といった、消費者とのタッチポイントを持っている事業も整理されてきたと思いますが、そのタッチポイントがなくなることへの懸念はないのでしょうか。また、今後目指すテクノロジー企業というものを、時田社長はどのように解釈していて、今後どのようなポリシーで投資や事業判断をされていくのか、見通しも含めて教えてください。

A. (時田) まず、消費者とのタッチポイントですが、富士通は以前から B to B の事業体として成長してきました。私個人は、Uvance に代表されるような、あるいは富士通が目指しているような社会課題解決型の責任ある企業を目指す上で、社会との接点が希薄になることは、危惧しながら経営をしてきました。テクノロジー企業はそのテクノロジーを使っていただいて成り立つ事業体ですから、テクノロジーを使っただけのお客様とのコラボレーションが非常に重要です。これまでも、運送業やリテールの顧客など、富士通がコンシューマービジネスをやっていなくても、そういった顧客との連携は特に意識してコラボレーションの設計をしてきました。今後もその考え方に変わりはありません。富士通はテクノロジー企業であり、スーパーコンピュータをはじめとして製造業の一面も持っていますが、製造という点をコアにしている企業とは、さらにコラボレーションを進めながら、いわゆるフィジカル AI の世界なども拡大していきたいと思っています。いずれにしても、社会の接点、消費者との接点を、B to C などの顧客とのコラボレーションや様々なエコシステムを自ら創出しながら持つていくという方向性に変わりはありません。

テクノロジー企業の解釈についてですが、テクノロジーの進展の中で、そのテクノロジー自体をどのように選択、集中するかが極めて重要になります。今は AI が非常に大きな中心を占めていますが、AI を駆動させるために必要な技術的要素にはコンピュー

ティングによる計算能力、通信、ネットワークなども欠かせません。中心的な役割を果たすテクノロジーだけではなく、周辺技術にも目を配りながら、自ら投資する、あるいはそういった強いテクノロジーを持っている企業とのアライアンスを以て、その技術ノウハウを獲得することに努めていきたいと思っています。

一方で、これまでもコモディティ化した技術については、富士通が積極的に手掛ける事業ではないという判断もしてきましたが、今後もその考え方に変わりはありません。向こう 10 年にわたって、カッティングエッジな先進的な部分、AI が駆動する社会におけるデータ処理やそれを繋ぐ通信基盤といった、非常に高いレベルの技術が求められる部分にはしっかりと投資を行い、そのテクノロジーをベースにしたサービスソリューションを構築していきます。富士通は垂直統合型をこれから目指すということ、また別の機会で説明しますが、富士通にしかできないインフラ、かつ、ソブリティをもってサービスを提供することにテクノロジー企業として注力していきます。

- Q. 先ほどのお話で、社会との接点が希薄になるという点がありましたが、先端技術に注力していくにしても、例えば空調ビジネスなどはライセンスをそのまま維持する、ブランド名だけを維持することも選択肢としてはあったと思います。全面的に切り替えていくというのは、コモディティ化したものはやらない、テクノロジー中心にしていくという方針のもと、そういった判断をしたという理解でよろしいでしょうか。
- A. (時田) 顧客接点を持つために、何でも資本投下して中途半端に繋がっていただけないということではないと正直思います。大変厳しい言い方ですが、本業たる事業にどれくらいの距離感を持っている事業なのかも当然考えながらやっていかなければいけないと思いますし、そこに投資する、あるいは資本を持っていることよりも重要な領域にアロケーションしていくことは当然だと考えます。そういった中での選択と集中を極めてクリアにやっているのご理解ください。

■質問者 D

- Q. 人材について伺います。人月ビジネスからの脱却を進めていて、AI によりこういったトレンドもさらに加速していると思いますが、中長期的な見通しとして人材ポートフォリオの進化を今後の課題に挙げられている中、今後の採用方針や人員の規模について、従来の延長線上でよいのかそれとも見直しが必要になるのかお考えをお聞かせください。既に方針の変更を加えているのであれば、その具体的な内容について教えてください。
- A. (時田) 2 年前に既に発表していますが、当社は今年 4 月 1 日のいわゆる日本における一括新卒採用を止めており、ジョブ型人事制度に即した採用、また新卒については有償インターンシップを大幅に拡大する形に大きく舵を切りました。この効果についてはまだ申し上げる段階にはないですが、実際の採用人数は大幅に絞られました。入ってきた人材は、AI、量子コンピュータ、通信など技術的な専門性が高く、博士課程を修了した方々です。今までは 1,000 人規模の新卒採用を実施してきましたが、今回、ジョブ型人事制度に即した形で、本業として重要視している領域や技術要素に非常に近く、貢献度が高い人材を狙って採用するということことができました。このような採用は今後も続けていきたいと思っています。

Q. 採用の人数を減らすというよりかは、結果的に必要な人材を獲得していった人数が絞られたという感じでしょうか。

A. (時田) はい、結果的に採用の人数は減りました。

Q. AI の中長期的なインパクトについて伺います。今、Anthropic ショックもあり、株式市場も反応していると思いますが、足元の AI のテクノロジーのトレンドの変化や進展をどのように見ていらっしゃるのか、考えを教えてください。また、10 年後のテクノロジーは予測できないと思いますが、サービスソリューションにおいて AI が進化していても、代替できない本質的な提供価値は何になるのか教えてください。

A. (時田) 近年の生成 AI に代表されるような AI の進化、そして社会へ浸透するスピードは、これまでのどのテクノロジーよりも速く力強いと実感していますし、皆様もそのように捉えているのではないかと思います。もはや、この AI が駆動する社会が、近い将来もっと拡大するということを考えざるを得ないと思っています。IT に関しては、IT リテラシーの格差、デジタル格差がここ近年ずっと叫ばれてきましたが、この AI が生み出す格差というのは、残念ながら使う者と使わない者で随分と開いてしまうのではないかとという危惧もあります。もちろん当社はテクノロジー企業として、良いテクノロジーを生み出し、それが全ての人に行き渡るということを理念として持ち続けなければいけない企業だと考えてはいますが、実際のところこの AI がもたらす変化、そしてそれが生み出す、ある意味ネガティブな部分かもしれない格差について、抗うことは非常に困難だと考えています。その点においては、やはり AI を中心とするということは非常に危険な思想になると思います。あくまで当社が掲げる理念はヒューマンセントリック、人間中心です。従い、人間の能力拡張に資する AI 活用を積極的に行い、それが社会をより良くするものだという信念のもとで広げていくという考えです。そしてこの考え方を共有する、あるいはそういった考え方を共感する仲間づくりをもって、社会を正しい方向に導いていきたいと考えています。単純に「既存アプリケーションの死」のようなことを言うことは、私は適切ではないと思いますが、そういったことは現実に起こりうるとは考えています。その考えのもとで当社もテクノロジー企業として AI に向き合っていきます。10 年後どのようなテクノロジーが生み出されているかは容易には想像できませんが、今現在当社が示している 10 年間のロードマップにおいては、AI はさらに進化し、その AI が使うデータ量もますます大量になり、そしてそのデータを分析処理する計算パワーは格段に増えていくと考えています。従い、それに追従するテクノロジーの能力拡張を支えるインフラテクノロジーには、積極的に当社も投資をしていきます。FUJITSU-MONAKA をはじめとして、すでに AI 駆動型のプロセッサにすること、そして推論のプロセッサを開発することもすでに発表していますが、これからの AI が駆動する社会においてこれらの富士通のテクノロジーは、重要な技術要素になると考えています。

Q. AI を支えるインフラの領域に、これから注力されていきたいということでしょうか。

A. (時田) もちろん、インフラ事業者というだけでなく、そのインフラをベースにしたサービスソリューション事業者でもあり続けたいと思っています。あらゆる所にプロセッサは入っていくと思います。データセンターの中だけでなく、エッジの中でも AI は駆動するわけであり、それを支える計算能力はデータセンターを超えてエッジに

も必要になると考えています。その一方で、そういった世界の中でどのように人間の生活が変わっていくのかについては、サービス視点、ソフトウェア視点をもって、しっかり当社も、それらを事業の中心に据えていきたいと思っています。

■質問者 E

Q. サービスソリューションの海外は 26 年度 11%減収の見通しですが、採算性改善が続き営業利益は増益で計画しているのでしょうか。

A. (磯部) 海外は売上が減少するので 26 年度は減益で計画しています。これまでの事業構造改革の効果で 25 年度は営業利益率 5.9%まで改善してきており、26 年度も利益率自体は若干の改善を計画しています。しかしながら、これだけボリュームが落ちますと利益額は少し下がってしまうと思っています。

Q. 26 年度に計画している 2,400 億円の株主総還元は、25 年度のキャッシュフローを原資に使うという話がありましたが、資産リサイクルが今年度発生しない場合、27 年度の還元は同等か、あるいは減少する可能性もあるのでしょうか。それとも総額としてのトレンドを重視されているのでしょうか。

A. (磯部) 26 年度のアロケーションがベースキャッシュフローよりも多い背景は、25 年度のキャッシュフロー総出力が計画以上に増えたからです。余ったキャッシュを手元資金として残す考えはありません。

株主還元について、配当は利益が増えることを想定しながら、あまり利益のボラティリティに左右されず安定的な増配をしていこうと考えています。自己株式取得については、一過性の成長投資などがあつたときに単年度ではバランスを見ながら実施していくということです。あくまで仮にですが、1 兆円規模の M&A を実施するときは単年度で減らす可能性はあると思いますが、一過性で変動させるだけの話であり、トレンドとしては減るということではないと思います。利益が力強く増えていけば、当然利益を利益剰余金に積み立てるだけ、またはキャッシュを積み上げるだけということではなく、配当も増えますし、自己株式取得も増加させていくというのが大きな方針です。優先順位としては、まず配当を最初に考えており、その次は成長投資です。より良い成長投資をする案件があれば、そこにキャッシュをアロケートしていき、そのような案件がなければ還元に充当していきます。成長投資は成長して次のキャッシュを生み出していきますので、ある一定の期間で考えれば株主還元の規模は利益の拡大に合わせて拡大していくことを考えています。

ROE は現在約 15%まで上がってきましたが、ターゲットとして 20%超を目指すということは、利益の勢いを上げていく中で自己株式取得も一定程度実施しながら資本効率を上げていくことを意識しアロケートしているのご理解いただければと思います。

■質問者 F

Q. 時田社長に、オフリングビジネスの成長について伺います。先ほどの質疑の中で、特定のアプリの死というものは適切ではないという回答もありましたが、Anthropic 社の「Claude Cowork」のような高度な自律性を持つエージェントが登場する中で、業務系の SaaS の役割が大きく見直され、オフリングメニューとしてはリカーリング SaaS を中心として構成されていると思います。自律的なエージェントが広がる中で、今後

どのようにオフリングビジネスを成長させていくのか教えてください。

- A. (時田) 先ほど、アプリの死というものに言及しましたが、即座にそのような状況になることはないと理解しています。いずれにしても、SaaS に代わるアプリケーション、そしてそれを形成するアーキテクチャや技術が、急速に変容している、あるいは進化を遂げていることは紛れもない事実です。そして、これまである特定の開発者によってしか開発ができなかった、あるいは提供されなかった SaaS に代表されるようなアプリケーションは、ユーザー自らが作れるようになっていきます。それが急速に広がっていることも事実です。当社においても、同様の技術を使って、従業員や部門が自らアプリケーション開発をすることが広がっており、AI エージェントの数は、毎日、当社の中でも増えているという状況です。今までのアーキテクチャやアプリケーションに固執しては組織やその事業体の成長や進化は見込めないと思います。これは、AI を使う者と使わない者の格差と同様で、そういった状況を踏まえながら、当社は非常に先進的な技術を使い、お客様の業務や成長を支えるソリューションを開発しています。一方で、まだその段階にないお客様や、今なお重要な役割を担っている既存のアプリケーションについては、保守、メンテもさることながら、それをいかなる形でモダナイズしていくかということが重要になります。それは、これまでのモダナイゼーションとは全く異質なサービス内容になると思いますが、そのような事業にもしっかりと取り組んでいきます。

■質問者 G

- Q. サービスソリューションの新しいサブセグメントであるエンタープライズとパブリックの国内と海外の内訳や業種別の内訳を教えてください。
- A. (磯部) プレゼンテーション資料の P. 47 に表を記載しています通り、25 年度実績のリージョンズ（海外）の内、約 1,600 億円がエンタープライズ、約 4,100 億円がパブリックとなります。例年概ねこのような構成比です。業種別の内訳については、受注は業種別の伸長率を開示しているものの、それぞれの規模感については記載していないため、別途開示を検討いたします。
- Q. Anthropic 社や他の AI 企業との提携についての考えをおきかせください。
- A. (時田) 従前から申し上げています通り、必ずしも当社の技術やプロダクトに固執するという考え方ではありません。お客様の成長、成功に必要な技術を当社から提供するという考え方も持っていますので、現時点で具体的には申し上げられませんが、他のテクノロジー企業、AI 開発企業とのコラボレーションやアライアンスの可能性は当然選択肢の中に入っています。

■質問者 H

- Q. 防衛ビジネスについて、詳細は次期中長期経営計画の説明会になると思いますが、中期的に防衛ビジネスがどのように成長していくのか、またどのような案件を富士通が獲得していくことができるのか、コメントできる範囲で教えてください。
- A. (時田) 当社は日本だけでなく、英国およびオーストラリアにおいても防衛に関する事業を担っています。特に日本においては、通信やクラウドなどの情報基盤を中心に

携わっていますが、例えば自衛隊の指揮統制システムやロジスティクスの基盤システム、またソフトウェアだけでなく、ハードウェアも哨戒機に搭載されるセンサーなども提供していることは、すでに公表されている通りです。先日発表しましたが、ロッキード・マーチン社が製造する SPY-7 レーダーモジュールの電源ユニットも当社が提供しています。今後、防衛ビジネスについては、国際情勢の大きな変化、そして安全保障上の課題感が高まる中において、より一層重要な領域だと考えています。当社は日本で唯一、スーパーコンピュータをはじめとして、先端のハードウェアを開発する技術も有している企業です。そして、AI だけでなく今後の量子技術も含めた先端技術なくして防衛は成り立ちません。そういった状況において、当社の果たす役割はますます大きくなると自覚しています。具体的に申し上げることはできませんが、防衛の関係者の方々とは、常日頃よりコミュニケーションをとり、次なる安全保障をどのように担っていくか、あるいは日本や英国、オーストラリアがどのように世界の安定に貢献するかを議論させていただいています。いずれにしても、テクノロジーがこの分野で大きく寄与すること、そしてソブリティも含めて、富士通にはそのケイパビリティが十分にあり、大変ユニークな存在であるということです。

■質問者 I

- Q. ハードウェアソリューションではメモリ価格高騰の影響が大きくなりそうですが、価格前提がどれくらい上がってしまうのか、数量の前提を可能な範囲で教えてください。
- A. (磯部) メモリ価格がどのように高騰していくかは、調査機関の数字に近いレベルで考えています。メモリや CPU の価格上昇に伴うサーバやストレージの値上がりの想定については、26 年度の中で 1.2 倍、あるいは 1.3 倍くらいになると思います。足元では PC も値上がりしており、コンシューマー向けも値段が上がっていると思いますが、ビジネス用途のパソコンについては、当社も含めて足元で 10%から 30%値上がりしており、同じような構造で上がっていくと考えています。
- Q. サーバの価格は、概ね 26 年度の 1 年で 30%ほど単価が上がる前提と理解してよろしいでしょうか。
- A. (磯部) おっしゃる通りです。
- Q. 生成 AI について、お客様と対話される中で、契約の仕方や内製化などで変化を感じている内容があれば教えてください。
- A. (時田) 昨今の技術の進化に対して、当社はもとより、お客様も非常に感度が高く、私のコミュニケーションの範囲ですが話題にならないことはありません。特に、私も従前より、お客様とのコミュニケーションの中で、デジタルトランスフォーメーション、あるいはグリーントランスフォーメーションにおいて、テクノロジーが果たす役割と、お客様自身が自ら変革を遂行するための内製化について、ずっと議論を続けてきました。そして、最近、内製化に踏み切ろうとするお客様は増えていると私自身も実感しています。お客様が内製化を志向される、本格的に取り組まれることへの立ち上げや継続的なサポート、さらには持続的な取り組みになるための支援に対してご命を頂くことも同時に増えています。

以 上