

IR Day 2025

中期経営計画の進捗と 今後の成長戦略

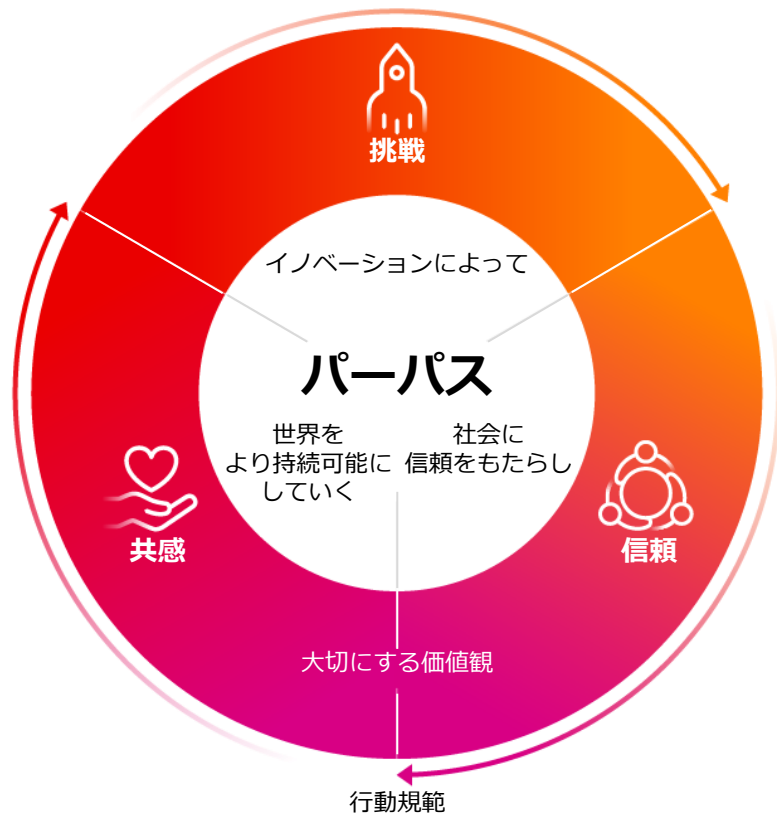
富士通株式会社

2025年9月9日

Our Purpose

わたしたちのパーパスは、
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
持続可能にしていけることです。

Fujitsu Way



Fujitsu Wayを構成する3つの要素



パーパス

わたしたちのパーパスは、
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です

挑戦

- ・ 志高くターゲットを設定し、スピード感をもって取り組みます
- ・ 多様性を受け入れ、斬新なアイデアを生み出します
- ・ 好奇心を持ち、失敗や経験から学びます
- ・ ヒューマンセントリックなイノベーションにより、より良いインパクトをもたらします

大切にする価値観

信頼

- ・ 約束を守り、期待を超える成果を出します
- ・ 倫理感と透明性を持って誠実に行動します
- ・ 自律的に働き、共通のゴールに向けて協力します
- ・ テクノロジーを活用し、信頼ある社会づくりに貢献します

共感

- ・ お客様の成功と持続的な成長を追求します
- ・ すべての人々に耳を傾け、地球のことを考えて行動します
- ・ グローバルな課題を解決するために協働します
- ・ 社員、お客様、パートナー、コミュニティ、株主に共通価値を創造します

行動規範

- ・ 人権を尊重します
- ・ 法令を遵守します
- ・ 公正な商取引を行います
- ・ 知的財産を守り尊重します
- ・ 機密を保持します
- ・ 業務上の立場を私的に利用しません

2030年の目指す姿と中期経営計画の位置付け

2030年のVision

デジタルサービスによ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

前中期経営計画

- 収益改善
- 企業文化・組織風土変革

中期経営計画

事業モデルと事業ポートフォリオの変革
お客様のモダナイゼーションの確実なサポート
海外ビジネスの収益性向上

重点戦略

- 事業モデル・ポートフォリオ戦略
- テクノロジー戦略
- カスタマサクセス戦略/地域戦略
- リソース戦略

2019

2022

2023

2025

2026

2030

2030年のVision実現に向けた準備期間

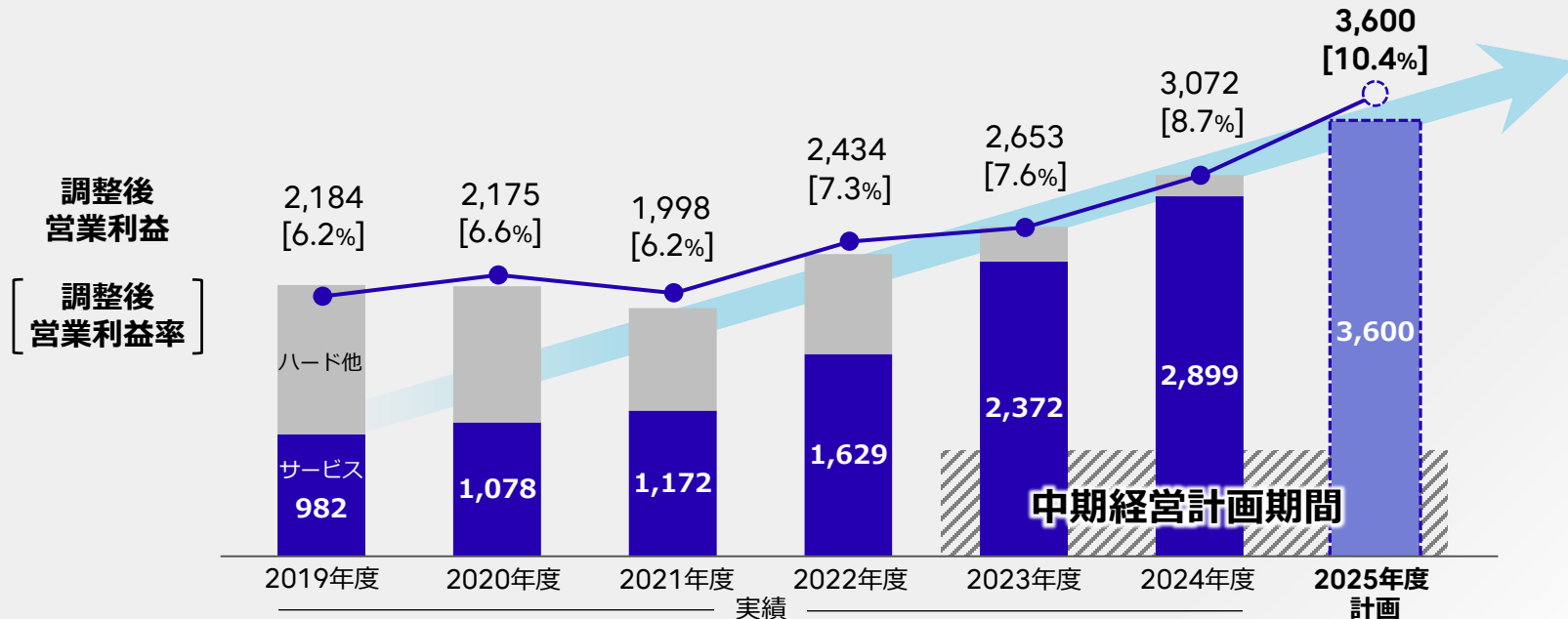
中期経営計画の進捗

FUJITSU

(単位：億円)

売上収益

35,493 32,958 32,108 33,310 34,769 35,501 34,500



- 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（従来、本業利益として表記していたものと同一）

※ デバイスソリューションの業績を除く

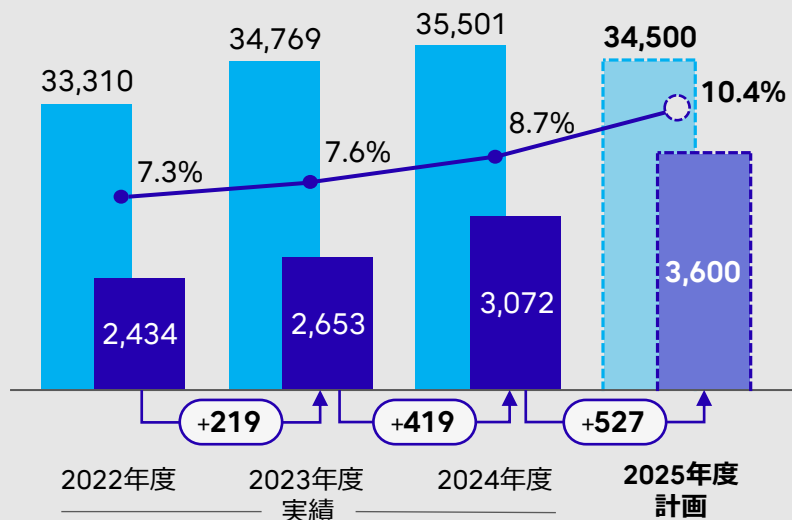
中期経営計画の進捗

計画達成に向けて順調に進捗 / 売上・利益の成長はサービスソリューションが牽引

■ 売上収益 ■ 調整後営業利益 —●— 調整後営業利益率

連結

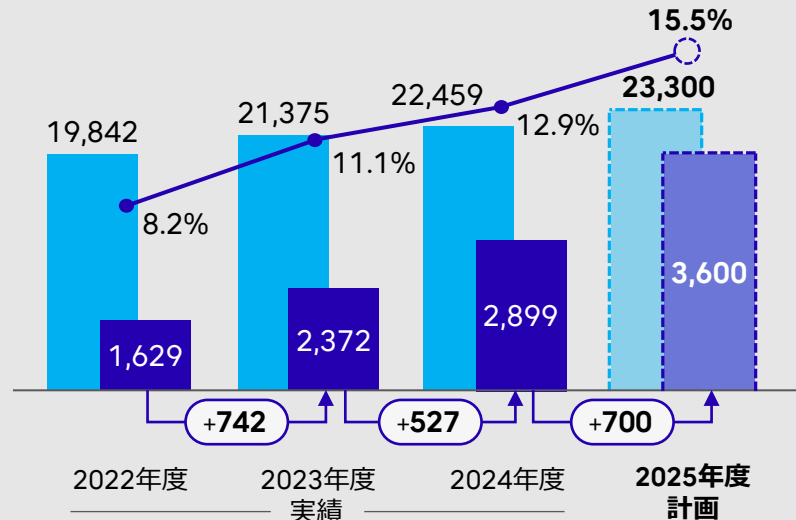
(単位：億円)



※ デバイスソリューションの業績を除く

サービスソリューション

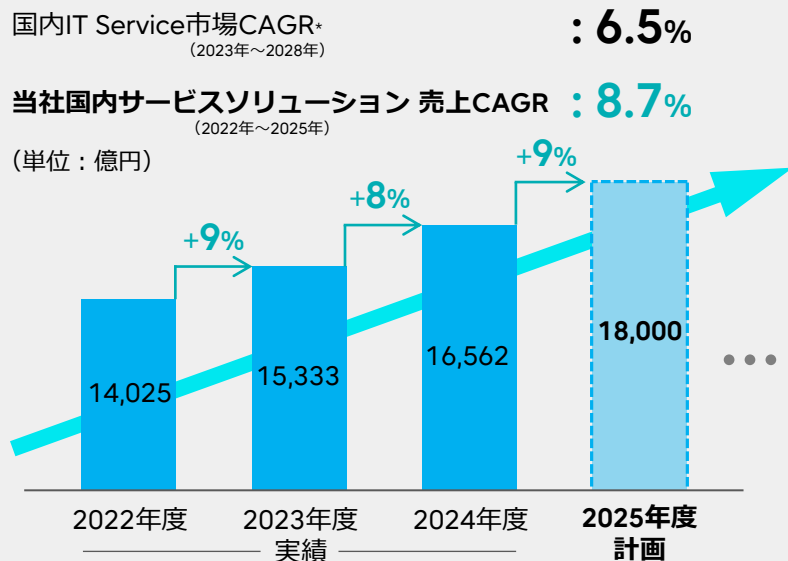
(単位：億円)



中期経営計画の進捗：重点戦略の状況

国内サービスの成長

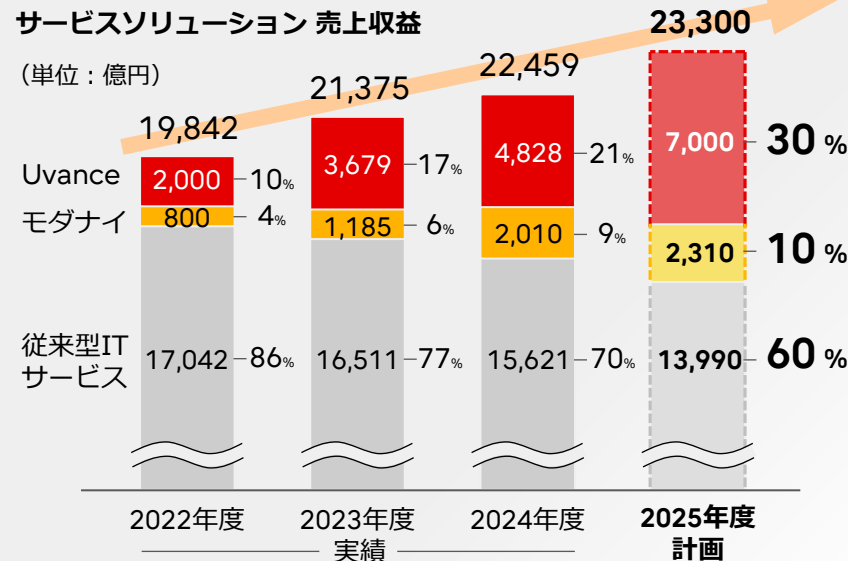
- ・ DX・モダナイ需要の高まりを背景に国内市場は成長
- ・ 当社国内サービスソリューションは市場を上回る伸長



* Source：富士通調べ

事業ポートフォリオ変革

- ・ サービスソリューションの売上収益は堅調に推移
- ・ Uvance・モダナイ比率は着実に拡大

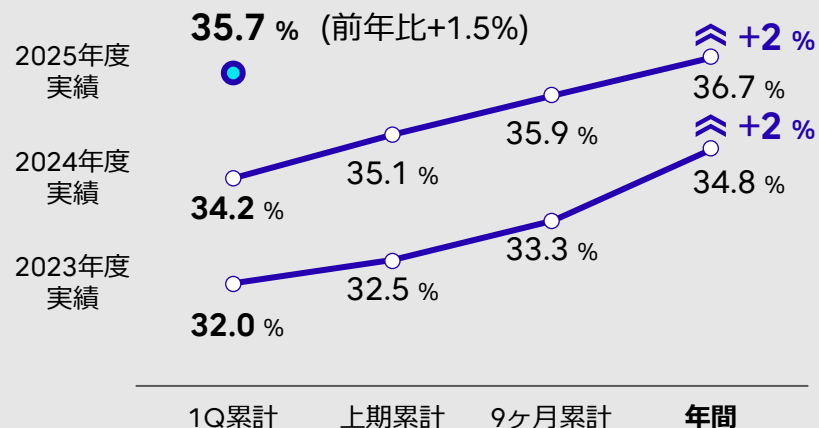


中期経営計画の進捗：重点戦略の状況

採算性改善への取り組み

- ・ デリバリー変革（標準化・自動化・AI活用）
- ・ プライシング戦略
- ・ 人材ポートフォリオ最適化

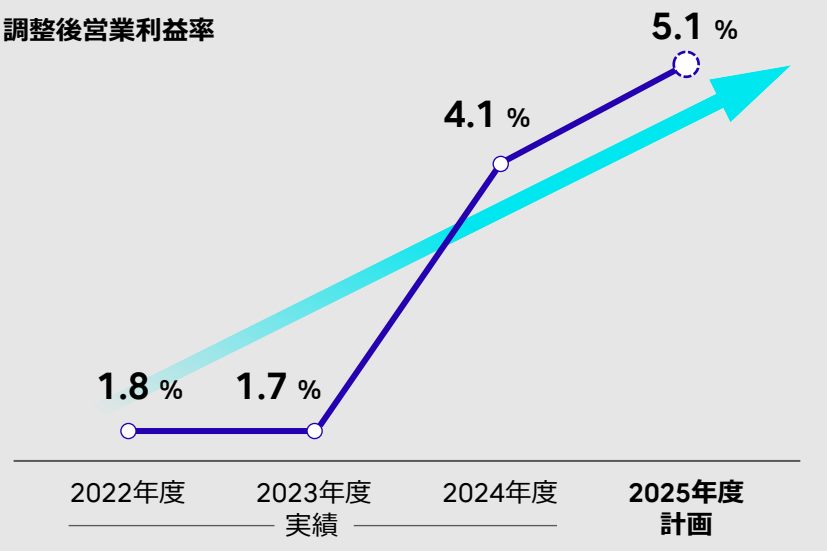
グロス-margin率



海外リージョンの収益性向上

- ・ 低採算事業のカーブアウト
- ・ グローバルオフアリング・グローバルデリバリーの進展

調整後営業利益率



中期経営計画の進捗：重点戦略の状況

トランスフォーメーション

- ・ 経営判断の迅速化と徹底した事業効率を追求

システムプロダクト

2024年4月 エフサステクノロジーズ(株)を発足
国内サーバ・ストレージ等の開発～保守の機能を統合

ネットワーク

2025年7月 1FINITY(株)を設立
ネットワークに関するハード・ソフトの開発・製造・
販売・導入支援・保守の機能を統合

ノンコア事業の譲渡

- ・ カーブアウト実施に伴いノンコア事業譲渡が完了

デバイス事業の譲渡

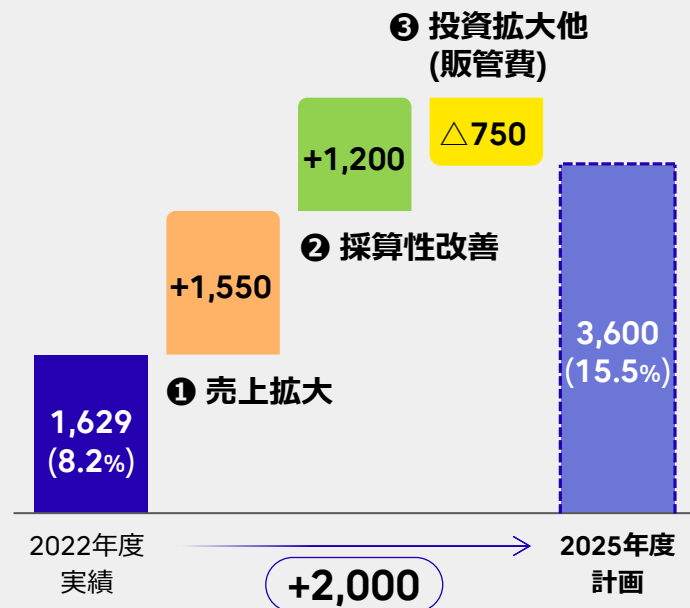
- ✓ 新光電気工業(株)
- ✓ 富士通オプティカルコンポーネンツ(株)
- ✓ FDK(株)

(株)富士通ゼネラルの譲渡

2025年度計画達成への道筋

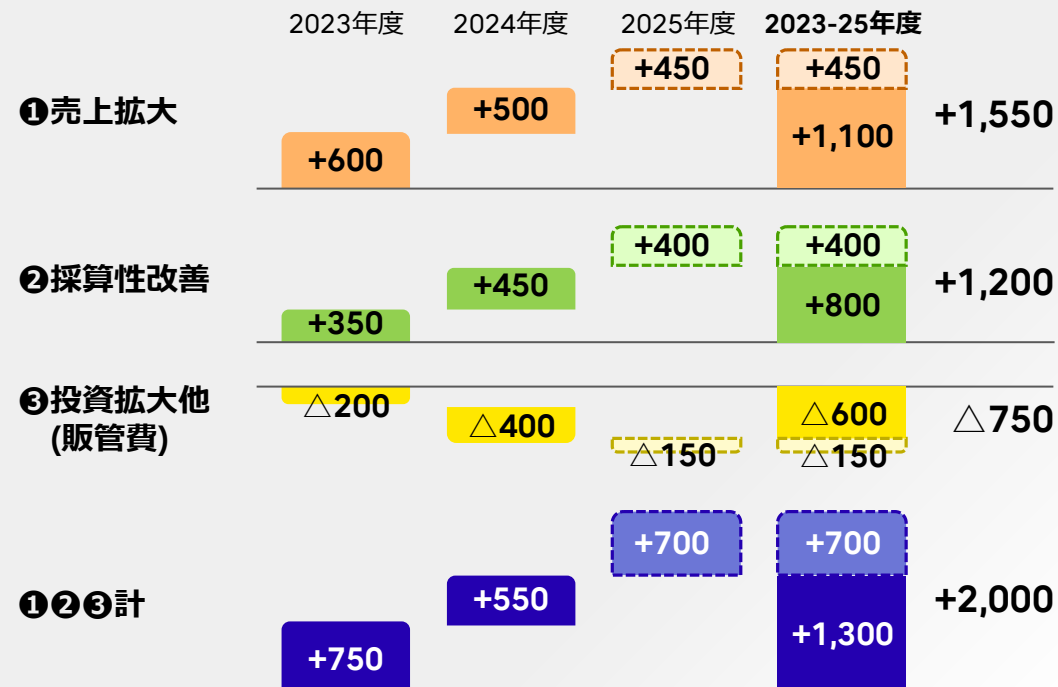
調整後営業利益 変動内訳

(単位：億円)



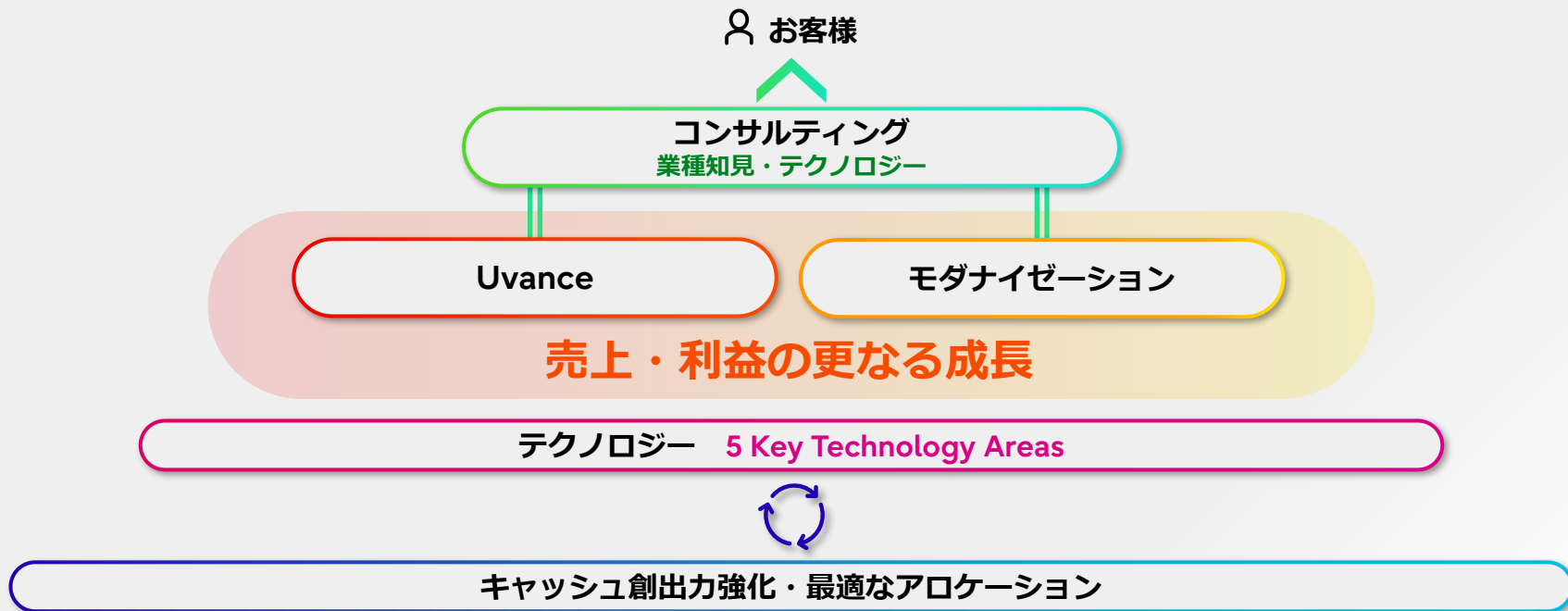
年度別計画及び進捗

(単位：億円)



計画達成と中長期的な成長のドライバー

コンサルティングに後押しされたUvanceとモダナイゼーションの更なる成長、
全体の成長を加速させるテクノロジー、そして持続的な成長に向けた最適なアロケーション



計画達成と中長期的な成長に向けた経営体制



時田 隆仁

代表取締役社長
CEO



磯部 武司

代表取締役副社長
CFO



大西 俊介

執行役員副社長
CRO



高橋 美波

執行役員副社長
COO
Uvance担当



島津 めぐみ

執行役員副社長
COO
サービス
デリバリー担当



**ヴィヴェック
マハジャン**

執行役員副社長
CTO
システムプラット
フォーム担当

本 IR Day のポイント

コンサルティングに後押しされたUvanceとモダナイゼーションの更なる成長、
全体の成長を加速させるテクノロジー、そして持続的な成長に向けた最適なアロケーション

コンサルティング起点の ビジネス拡大	- 各業種で市場成長を上回る高成長 - Data & AIを競争源泉としたコンサルティングによる商談化率と商談価格の改善	大西副社長
Uvanceの成長	- Horizontalの強さに押し上げられた、Verticalの強いパイプライン - リカーリング率・標準化率の向上による、安定収益とGM率改善への基盤強化	高橋副社長
モダナイゼーションの拡大 ～更なるデリバリー変革～	- 他社機・オープンモダナイ市場を攻略、更なるシェア拡大 - 生成AIの活用による抜本的なデリバリー変革	島津副社長
成長を支える テクノロジー戦略	- 最先端テクノロジーのビジネス適用による価値提供と効率性強化 - 富士通のAI、コンピューティング戦略	マハジャン副社長
キャッシュ創出力の強化と 最適なアロケーション	- 利益成長・トランスフォーメーション・事業効率改善によるCFの最大化 - 最適なアロケーションに基づいた中長期の財務KPIの目線	磯部副社長

Thank you

免責事項



本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現時点で入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。実際の業績等に影響を与える可能性のある重要な要因には、以下の事項があります。なお、業績に影響を与える要因はこれらに限定されるものではありません。

- 主要市場における景気動向(特に日本、欧州、北米、オセアニア、中国を含むアジア)
- 為替動向、金利変動
- 資本市場の動向
- 価格競争の激化
- 技術開発競争による市場ポジションの変化
- 部品調達環境の変化
- 提携、アライアンス、技術供与による競争関係の変化
- 公的規制、政策、税務に関するリスク
- 製品、サービスの欠陥や瑕疵に関するリスク
- 不採算プロジェクト発生の可能性
- 研究開発投資、設備投資、事業買収・事業再編等に関するリスク
- 自然災害や突発的事象発生のリスク
- 会計方針の変更