

Uvanceの成長

富士通株式会社
執行役員副社長COO

(ソリューションサービス担当) (兼) グローバルソリューション

高橋 美波

2025年9月9日

執行役員副社長COO（ソリューションサービス）（兼）グローバルソリューション



高橋 美波

Takahashi Yoshinami

1987年にソニー株式会社へ入社。主にコンシューマー部門の海外事業に従事し、北米、ヨーロッパへの駐在、海外拠点の役員を経験。

2014年に日本マイクロソフト株式会社に入社。2015年より執行役員常務としてクラウドの市場開拓やパートナー連携を、2020年より執行役員専務としてエンタープライズカスタマーのDX支援を牽引。

2021年6月より富士通株式会社に執行役員常務として、「日本の企業・社会の活力をよみがえらせる」ことを目標に、新事業「Uvance」の立ち上げを主導。

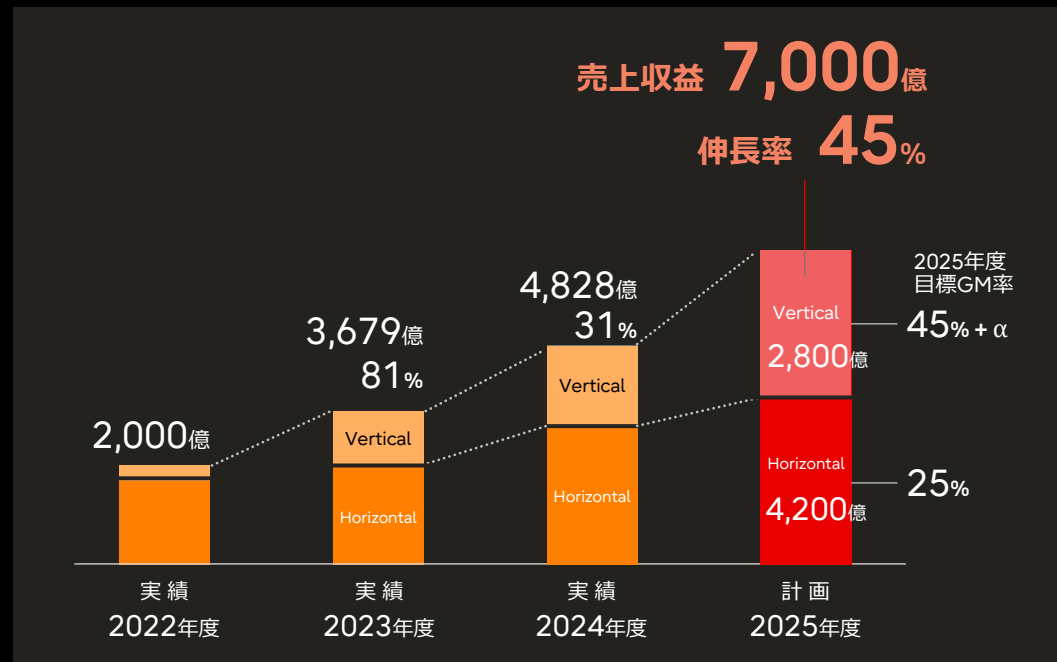
2024年4月より執行役員副社長COO（ソリューションサービス）に就任し、Uvanceの事業責任者としてビジネスを推進。現在に至る。



中期計画達成に向けた事業進捗

中期計画達成に向けた事業進捗

- 2024年度は売上収益4,828億円、前年比31%成長を達成し、目標4,500億円を大きく上回る成果を実現
- 2025年度は7,000億円を目標に、前年をさらに上回る高成長に挑戦し、中期計画達成へ向けて加速



Vertical / Horizontal 伸長率			
	2024年 (実績)		2025年 (目標)
Vertical	51%	>	60%
Horizontal	22%	>	37%

サービスソリューションにおける売上割合			
	2024年 (実績)		2025年 (目標)
	21%	>	30%

2025年度の目標達成に向けた成長トレンド

- ・ 売上収益目標7,000億円に向け、売上伸長率・売上目標カバー率が前年同期を上回り、成長軌道へ
- ・ リカーリング率・標準化率の向上により、安定収益と粗利改善への基盤が着実に強化

売上目標に対する進捗

売上伸長率

	2025年（目標）	2025年（1Q実績）
Total	45%	52%
Vertical	60%	69%
Horizontal	37%	44%

受注残を含めた売上確保

	2024年（1Q実績）	2025年（1Q実績）
受注残を含めた 売上目標カバー率	53%	60%

安定収益と粗利改善への進捗

リカーリング率

	2024年（上期実績）		2025年（1Q実績）
Vertical	32%	>	44%

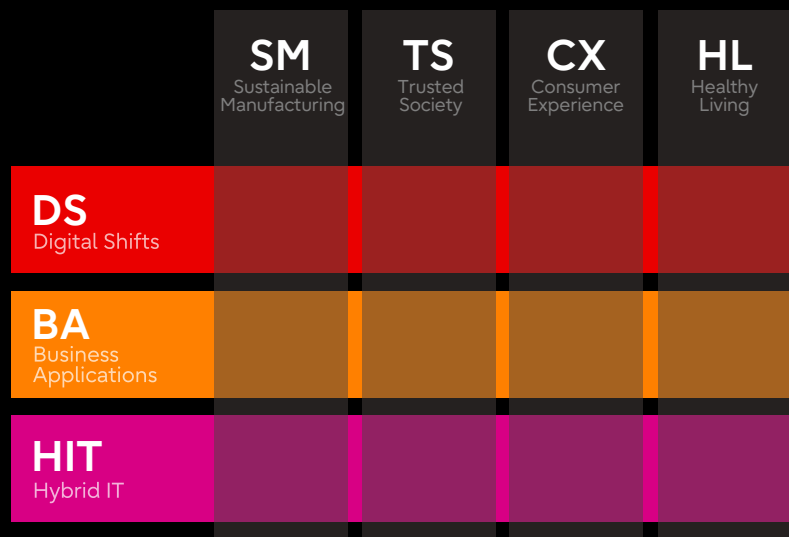
標準化率

	2024年（上期実績）		2025年（1Q実績）
Vertical	48%	>	63%

更なる成長に向けた取り組み

Vertical × Horizontal による価値創出

- Vertical = 成長エンジン、Horizontal = 収益基盤として、成長加速と安定した収益を両立しながら統合的な価値を創出し、持続的な成長モデルを実現



Data & AI基盤 × Verticalオフアリング

- HorizontalのData&AI基盤とコンサルによりお客様の課題を抽出し、Verticalオフアリングの適用を促進
- 顧客の変革を支援しながら、クロスセルによるビジネス拡大へ

3S*のカスタマーサクセス起点の業務変革

- SAP Premier Supplierを皮切りに、カスタマーサクセスのアプローチによる業務分析を通じて顧客の課題を抽出し、Verticalオフアリングへ展開

機密性の高い領域への垂直統合アプローチ

- ミッションクリティカルな分野へソブリンクラウドを提供
- Data & AI基盤やVerticalオフアリングとの連携により、セキュアなプライベート環境でのData&AI活用を可能とする

* 3S : SAP ・ ServiceNow ・ Salesforce

Vertical オファリングの進化と成長への取り組み

- ・ Uvance オファリングは固定的ではなく、市場や顧客課題に即応してダイナミックに進化
- ・ 事業成果や顧客・社会の変化を踏まえ、事業方針を最適化し競争力を強化

	さらなる成長に向けた取り組み	2024年度 Vertical成長実績	市場規模 2025	市場CAGR 2023-2028
CX Consumer Experience	・ GK Softwareの好調を基盤に、富士通とのシナジーを加速し、グローバル成長を牽引		7.3 兆円	25 %
TS Trusted Society	・ シティセキュリティや物流最適化など社会課題解決型案件を中心に拡大		13.1 兆円	21 %
HL Healthy Living	・ 電子カルテのクラウド化に加え、データ構造化・利活用に注力 ・ 創薬・治験エコシステムを拡大		5.3 兆円	24 %
SM Sustainable Manufacturing	・ PLMからMOMの強みを基盤に、SCMとECM融合により、設計・製造一体の新たな仕組みを構築		12.0 兆円	21 %

GK Software + Fujitsuのシナジー拡大

- GK Softwareの2024年度売上伸長率は33%と、高い成長率を維持
- 2025年5月の完全子会社化を契機に、両社のシナジーを加速（統合ソリューション・クロスセル）
- GK Softwareをグローバル成長を牽引する中核的なポジションとして、顧客基盤・競争力を最大限に活用

統合ソリューションの提供

事例

グローバルアパレルブランド 様

- GKのPOSと富士通のManaged Store Serviceを組み合わせ、店舗向け総合オフリングを実現
- ハード・ソフトの導入から、セキュリティ監視、アプリ運用、エンドユーザ対応までをワンストップで提供

富士通の顧客基盤へのGK展開

事例

カナダ大手食品小売 Metro Inc. 様

- 500店舗で運営オペレーションを包括的モニタリング。店舗や商品のリスクをリアルタイムで検知し、意思決定を高度化
- 今後は、富士通のグローバル顧客基盤に、GKの商材をクロスセルし、価値とビジネスを拡大

欧州の最先端ノウハウの日本展開

事例

ドイツの国際的なファッション小売 Popken Fashion Group 様

- Price Optimizationの導入により、市場変化に即応し、粗利・利益率を向上
- GKが培った欧州最先端のノウハウを日本市場でも検証し、富士通の顧客へ展開

持続的成長に向けたポートフォリオの進化

- Wayfindersからモダナイまで全社が有機的に連動することで、Uvanceの提供価値と成長を加速
- テクノロジーを競争優位とし、研究開発から事業化までのサイクルを加速

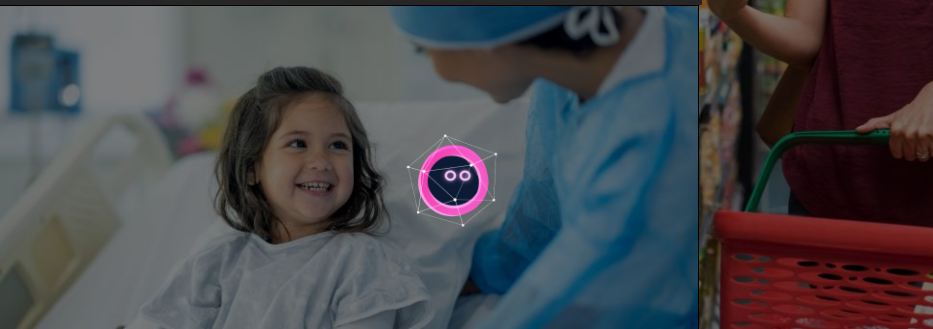


AIエージェント事業の加速と競争優位

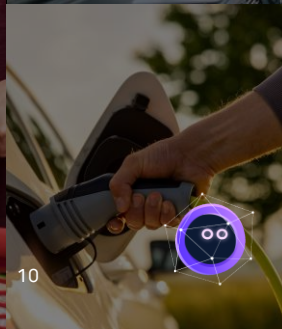
- 自社開発のテクノロジーと事業化の距離を縮め、スピードを武器にAIエージェント事業を果敢に展開
- 長年にわたるAIの研究開発と業務知見を融合させた競争優位を基盤に、新たな市場を切り拓く



業務特化型エージェント



信頼性の担保 / 適切なガバナンスの構築



マルチエージェント化 / マルチベンダー化



大手製造業における災害対策AIエージェントの導入

- AIエージェントをBCP・災害対応に活用し、サプライチェーン全体のレジリエンスを強化
- 迅速かつ的確な初動対応を支援し、事業継続性と社会的信頼を高める実例

社会インフラを支える大手製造業において、災害レジリエンスを高めるAIエージェントの活用



- AIエージェントが常時災害ニュースを監視し、影響が見込まれる災害については被害範囲を可視化し、対応策を提示
- 在庫・調達・発注残データを統合し、サプライチェーン全体の脆弱性と影響を即座に可視化
- 音声やテキストなど自然言語で『優先対応策』をAIエージェントと対話型で相談し、対処策を即座に実行できるなど、迅速かつ柔軟な初動対応を実現

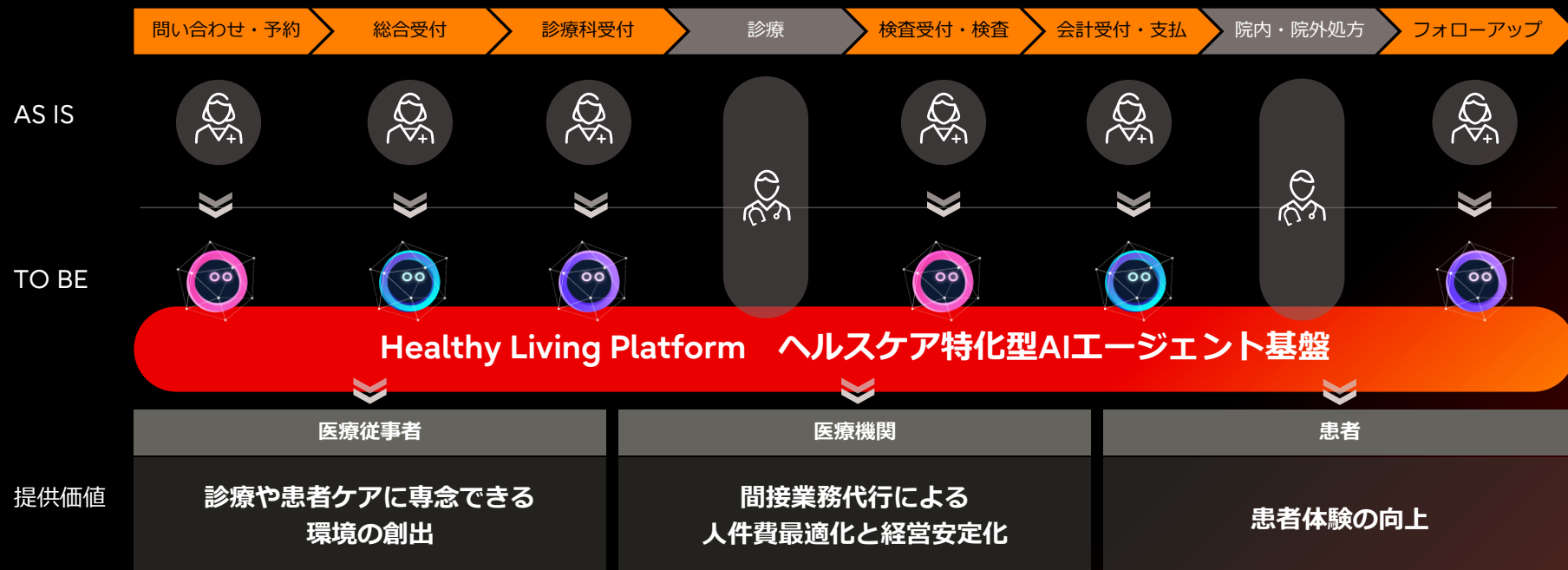


Powered by
Palantir Foundry

The screen shown in this promotional movie is for demonstration purposes only, and all data presented is notional. These screens may not fully reflect the features and capabilities of the final product. © 2025 Palantir Technologies Inc.

医療機関の経営効率化と安定的な医療サービスの提供体制を支援

- NVIDIAの支援のもと、Healthy Living Platform上にヘルスケア特化型AIエージェント基盤を構築
- 業務のエージェント化による自動化を通じ、医療現場の効率化と持続可能な医療体制の実現をリード



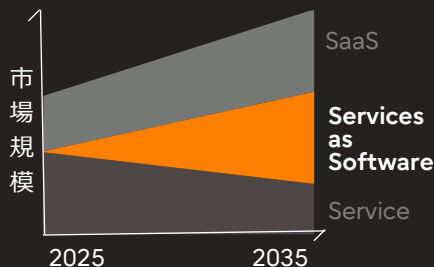
今後の展望

今後の展望 — 次の成長曲線を切り拓く

- AIエージェントの浸透により、「Services as Software」市場の台頭と拡大が加速
- 長年の業種知見とAI・AIエージェントのケイパビリティを基盤に「Services as Software」への事業転換を加速し、市場の急速な変化をリード。従来のSIから、自動化による高収益モデルへ
- 最先端ソリューションにより、お客様の事業変革と社会課題の解決に挑みつづける

Services as Software

- 人が担ってきた高度なサービスをAIで自動化・ソフトウェア化し、業務や社会に即応する成果ベースで価値を提供する新しいモデル
- 次の巨大市場として、既存のSaaSやサービスを置き換えつつ拡大
- 富士通のビジネスモデル変革のドライバーとなる



Uvanceが富士通の事業変革を牽引

サービスソリューション売上収益

50 % 超 をUvanceで実現

収益性の向上

GM率

Vertical

50 % +

Horizontal

40 % +

リカーリング率

Vertical

70 %

テクノロジーが実現する 持続可能な未来

AIと量子コンピューティング、データサイエンスなどの最先端技術の融合により、産業・社会・地球の持続的な再生と進化を支える人とAIが目的を共有し共生することで創造性と生産性を最大化し、豊かさが循環する未来へ



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