

モダナイゼーションの拡大

さらなるデリバリー変革

富士通株式会社
執行役員副社長 COO（サービスデリバリー）

島津 めぐみ

2025年9月9日

執行役員副社長COO（サービスデリバリー）

FUJITSU

島津 めぐみ

Shimazu Megumi

1987年にシステムエンジニアとして富士通株式会社に入社。製造業の顧客を中心に大規模システムインテグレーションプロジェクトを担当。2009年に米国に拠点を移し、日系企業の現地拠点システムインテグレーションプロジェクトに従事。

2015年よりインフラサービスビジネス領域責任者として、安定的な利益体質への改善を実現。

2021年にはインフラサービス領域に加え、サービスデリバリーを担当。

2022年より英国へ拠点を移し、サービスデリバリーのさらなる改革を推進。

さらに、モダナイゼーション事業の責任者として全社リード。

2024年に帰国、現職（COO）に至る。



中期計画達成に向けた進捗

モダナイゼーションの定義

レガシー資産からの脱却を戦略軸に市場・顧客にアプローチする事業

インフラ単純更改 マイグレーション

当社モダナイゼーション

アプリケーション資産

COBOL・PL/I等



Java・.Net等

ミドルウェア資産

EOSミドルウェア製品

※EOS: End of Support



最新化ミドルウェア

インフラ資産

オープンプラットフォーム

レガシープラットフォーム



クラウド &
最新オンプレ

市場/顧客

- 各社本格参入、2024年度市場拡大(前年比27%伸長、1.3兆円)

出典: デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社

「レガシー & オープンレガシーマイグレーション市場動向 2024年度版(2024年9月発行)」(一部富士通調べ) (mic-r.co.jp)

- 生成AIの想定以上のインパクト

積極的な生成AI展開
従業員1000人以上

85%

企業内
日常使用率

72%

生成AI
業務適用率

29%

出典: IDC Japan 「2024年 国内ユーザー企業調査 産業分野別/企業規模別/地域別 IT投資動向と課題」 #ID50712224 (2024年4月)
「Generative AI利用動向: 従業員規模別」から「導入済み」「2024年度以降投資予定」「導入検討を開始」の3分類を合わせて「積極採用」として富士通にて算出

出典: ポストン コンサルティング グループ
「職場におけるAI活用に関する意識調査 2025」 (2025年6月)

出典: アルサーカパートナーズ 2025年7月

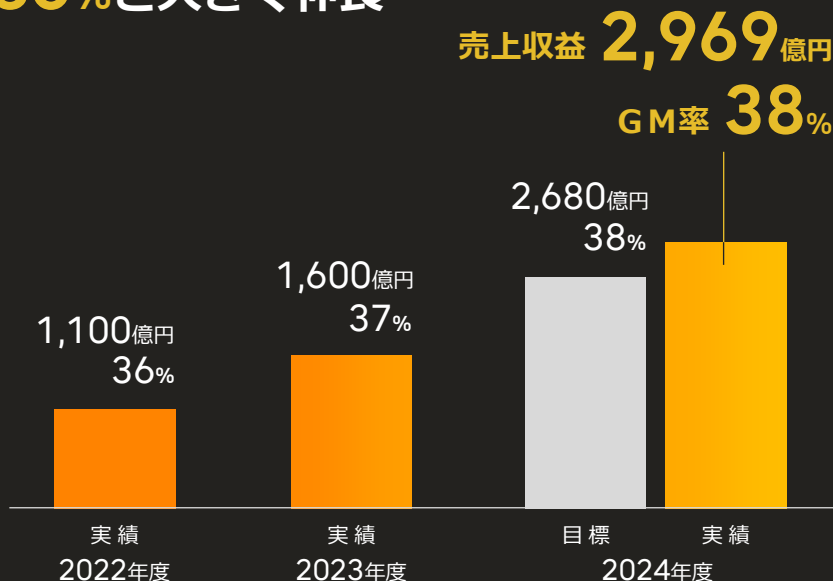
富士通

- 当社レガシープラットフォーム終息 (MF/UNIX)
2022年終息宣言 / 2030年販売終了 / 2035年保守終了
- コンサル・Uvanceと連動したビジネスアプローチ
- 当社独自の生成AI技術をモダナイゼーションに実装

2024年度の実績

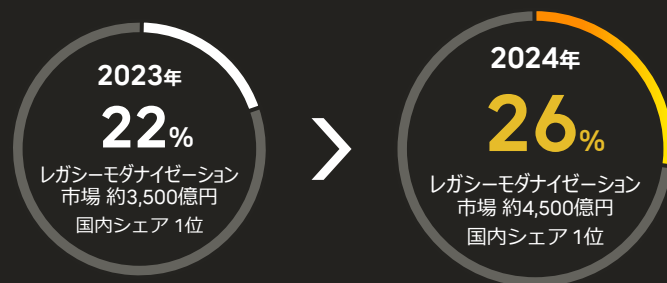
売上収益は

86%と大きく伸長



国内モダナイゼーション市場をリード・需要を喚起

レガシーモダナイゼーション国内シェア **1位**



出典：デロイトトーマツミッド経済研究所株式会社
「レガシー&オープンレガシーマイグレーション市場動向 2024年度版 (2024年9月発刊)」 (一部富士通調べ) (mic-r.co.jp)

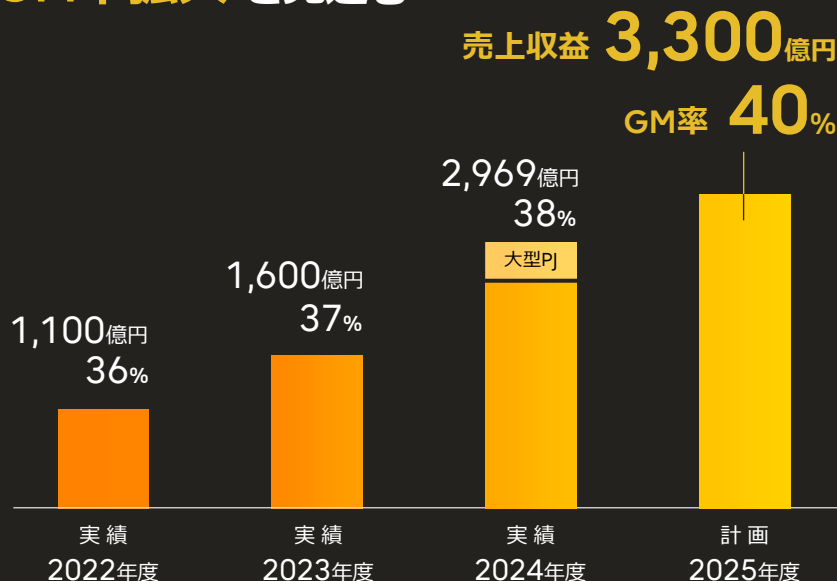
自社レガシープラットフォームの確実な終息

MF : **▲30**社

UNIX : **▲100**社

2025年度の計画

引き続き **売上成長** と
GM率拡大 を見込む



国内モダナイゼーション市場をリード・需要を喚起

レガシーモダナイゼーション国内シェア **1位**



出典：デロイトトーマツ ミック経済研究所株式会社
「レガシー&オープンレガシーマイグレーション市場動向 2024年度版 (2024年9月発刊)」 (一部富士通調べ) (mic-r.co.jp)

自社レガシープラットフォームの確実な終息

MF : **▲40社**

UNIX : **▲100社**

2025年度末稼働見込: 260社

2025年度末稼働見込: 490社

更なる成長に向けた取り組み

2024年9月 IR Day 再掲



サービス

コンサル・Uvanceと連動する End to Endソリューション

- 言語自動変換ツール
- 資産分析サービス
- コンサルティング連動
- 生成AI活用



エンジニア

レガシーから先端技術に 対応する技術者の集約・育成

- モダナイゼーションマイスター
- 全社デリバリーエンジニア
- 豊富なパートナーエンジニア



ナレッジ

ナレッジと経験に裏打ちされた 品質・収益性

- 国内最大級のカスタマーベース
- 長年のSI実績
- 全社CoE機能
- ナレッジデータベース全社共有化

成長戦略 - 価値向上と市場拡大 -

2025年度 重点強化施策

↑ 価値向上

1. コンサル連動
2. エンジニア最適化
3. 生成AI活用

↕ 市場拡大

自社レガシー
+ 他社レガシー/オープン市場

2024年9月 IR Day 再掲

サービス

- ・ 言語自動変換ツール
- ・ 資産分析サービス
- ・ コンサルティング連動
- ・ 生成AI活用

エンジニア

- ・ モダナイゼーションマイスター
- ・ 全社デリバリーエンジニア
- ・ 豊富なパートナーエンジニア

ナレッジ

- ・ 国内最大級の顧客データベース
- ・ 長年のSI実績
- ・ 全社CoE機能
- ・ ナレッジデータベース全社共有化

1. コンサルティング連動

お客様IT部門課題とビジネス/DX課題を融合し解決するアプローチ

お客様の声

- A社: 経営層向けの説得ストーリー相談 (IT部門)
B社: モダナイ投資に対する業務価値コンサル (IT部門)
C社: データ&AI活用を目指したモダナイ立案 (DX部門)



モダナイゼーションアクションプランニング

- ・ IT部門の課題認識を阻害要因として類型化
- ・ 類型化パターンへのグランドデザイン
- ・ 経営向け提案実施、意思決定を促進



経営視点
でのToBe

ビジネス/DX視点
にエンハンス

IT視点
エントリー

ビジネス/
DXを熟知
コンサル

ビ
ジ
ネ
ス
D
X

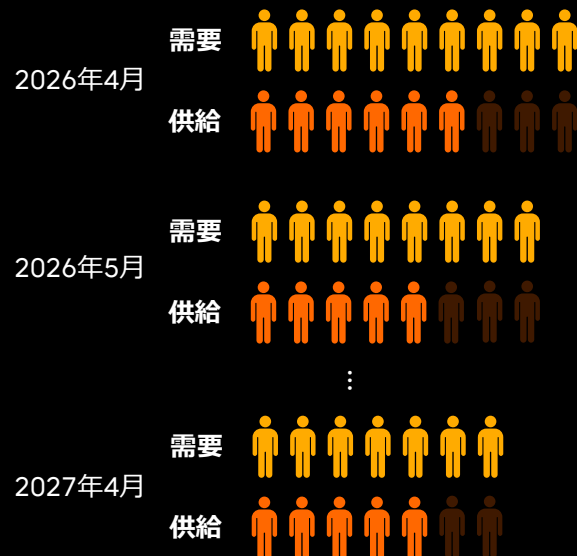
お客様と
IT部門を熟知
セールス・SE

I
T
シ
ス
テ
ム

2. エンジニア最適化

要員アサイン不足による商談辞退や品質低下を防ぐため、

短期・中長期のモダナイPJに必要なエンジニアを月別に予測し、GAPを埋める取り組みを強化



アサイン高度化

- 機能別/スキル別需要可視化
- 経営レベルでGAP解消



生産性向上

- ツール活用
- 生成AI実装 (次項)



デリバリーエンジニア **30,000人**

富士通パートナー企業 **2,000社超**

3. 富士通独自の生成AI実装

顧客価値向上 (スピードUp/品質強化) / エンジニア枯渇補完 / 他社機モダナイ対応力強化を推進

レガシーシステムの課題

- ・ ブラックボックス化
- ・ エンジニア退職 / 不足
- ・ データ & AI化への障壁



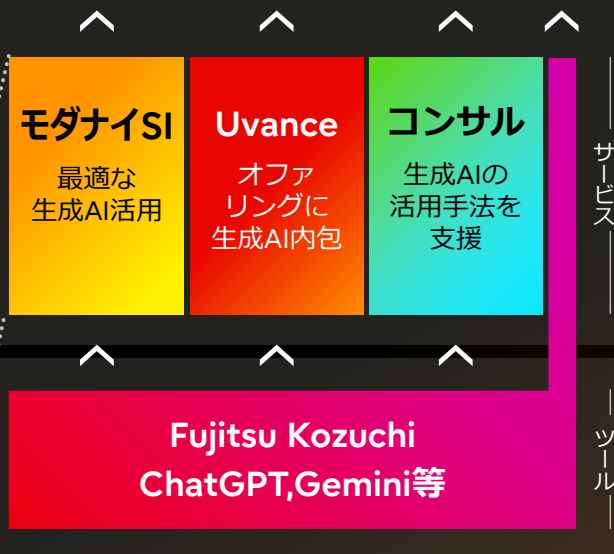
モダナイプロジェクト
先送り / 長期化 / 中断

✓ 自社技術 (Fujitsu Kozuchi) を実装したモダナイオフリング例

人が理解しやすい設計書の自動生成

レガシーアプリのモダナイゼーション高度化

お客様



※ChatGPTとGeminiに関しては、お客様独自での調達となります

一般的な設計書自動生成

###処理概要

このプログラムは**固定長形式の入力ファイル**を読み込み、各レコードについて特定の条件に基づいて計算を行い、結果を固定長形式の出力ファイルに書き込む。特定の条件には、**フィールドの値に基づく**動的な計算や定義済み定数の適用が含まれる。

###入力レコードのスキーマ (項目名)

- a4: CHAR(4)
- a5: CHAR(20)
- a6: DEC FIXED(7)
- a7: CHAR(1)
- a8: CHAR(1)
- a9: CHAR(2)

Fujitsu Kozuchi 適用時

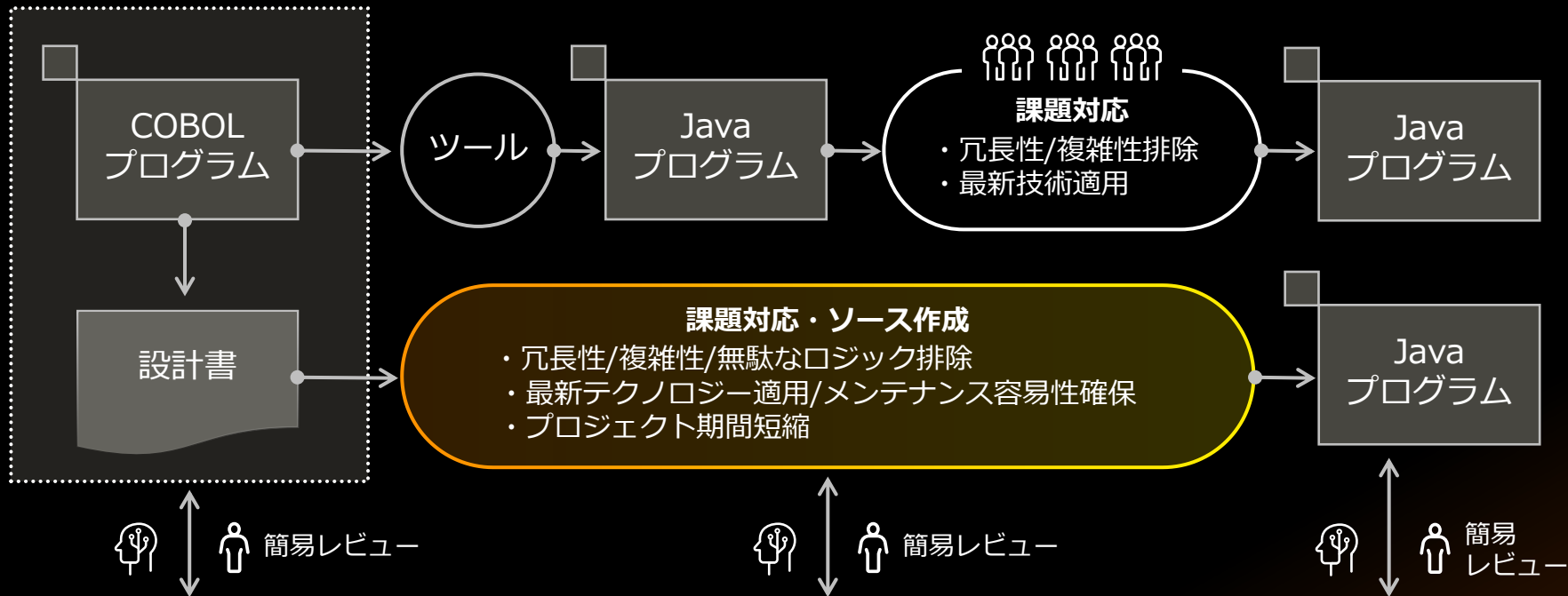
###処理概要:

このプログラムは**従業員の入力レコード**を読み込み、特定の条件に基づいて計算を行い、結果を出力レコードに書き込む。計算には**従業員の役職や特定のスコア**が考慮される。

###入力レコードのスキーマ (項目名):

- 従業員番号 (a4)
- 名前 (a5)
- 基本給 (a6)
- 種類1 (a7)
- 種類2 (a8)
- コード (a9)

レガシーアプリのモダナイゼーション高度化

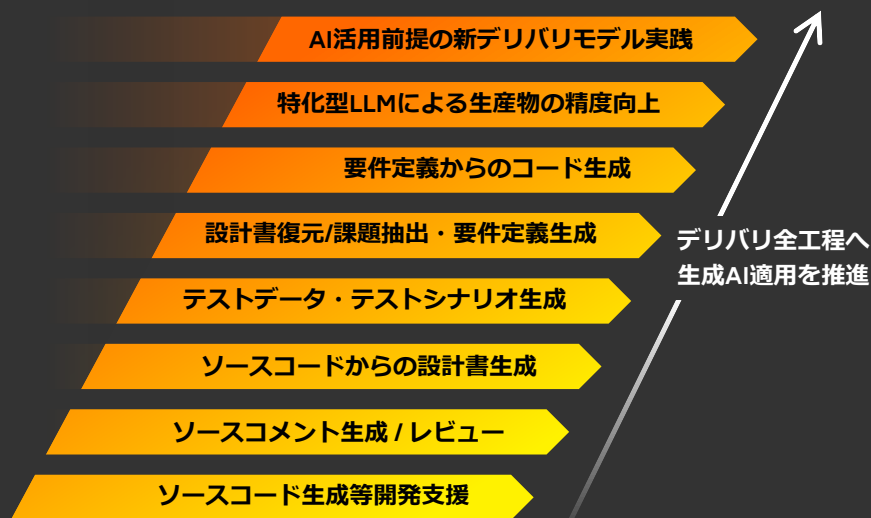


Fujitsu Kozuchi (ナレッジグラフ) ・ GitHubCopilot ...etc

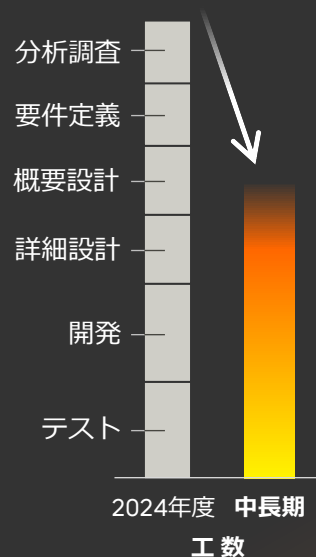
デリバリ 生成AI適用によるさらなるデリバリ変革

- デリバリ全工程へ生成AI適用を推進。適用成熟度を向上し早期に効果を最大化
- 生成AI前提の新デリバリモデルへの変革を推進

生成AIのデリバリ工程への適用施策



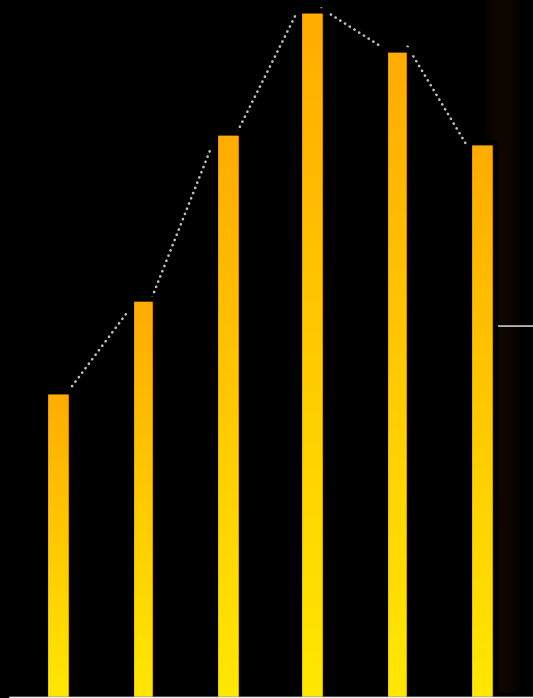
生成AI適用による工数削減可能性



生成AI適用効率化 プロジェクト例 (2024年度比)

工程	標準 工程割合	効率化
分析調査	10%	20~50%+
要件定義	10%	20~50%+
概要設計	13%	20~50%+
詳細設計	11%	35~60%+
開発	29%	40~80%+
テスト	27%	20~75%+
工程全体	100%	20~50%+

自社市場から他社/オープン市場へ



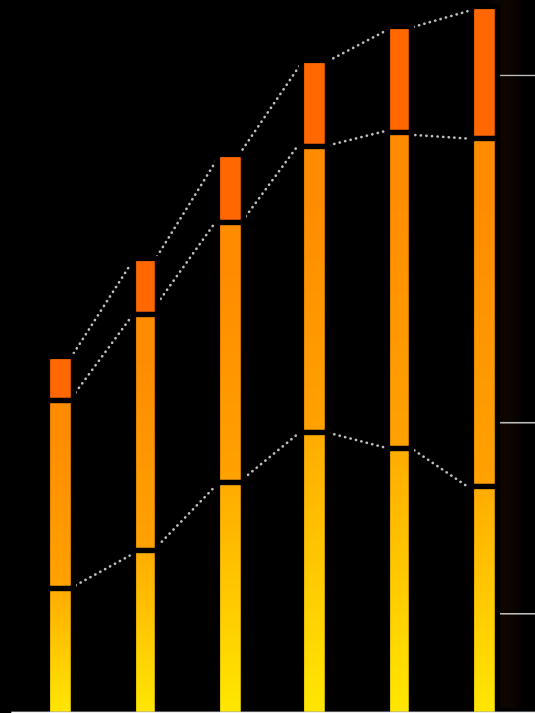
自社レガシーモダナイ

自社資産ノウハウ最大化、
2029年度ピークアウト

2025年度
売上見込

約 **1,300** 億円
2024年度比 +10%

自社市場から他社/オープン市場へ



事業ナレッジの展開・市場の裾野拡大

他社レガシーモダナイ

自社モダナイナレッジのロールアウト

2025年度
売上見込

約 **400** 億円
2024年度比 +40%

オープンモダナイ

レガシー技術と最新技術融合

2025年度
売上見込

約 **1,600** 億円
2024年度比 +10%

自社レガシーモダナイ

自社資産ノウハウ最大化、2029年度ピークアウト

2025年度
売上見込

約 **1,300** 億円
2024年度比 +10%

今後の展望

モダナイゼーション市場シェア拡大

ビジネス拡大を継続

シェア **30%+**
2025年度比+8%

- ・ 顧客価値向上と市場拡大による売上成長
- ・ 市場CAGR 20%を上回るCAGR 30%伸長を見込む

出典：デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社
「レガシー & オープンレガシーマイグレーション市場動向 2024年度版（2024年9月発行）」
（mic-r.co.jp）をもとに富士通予測

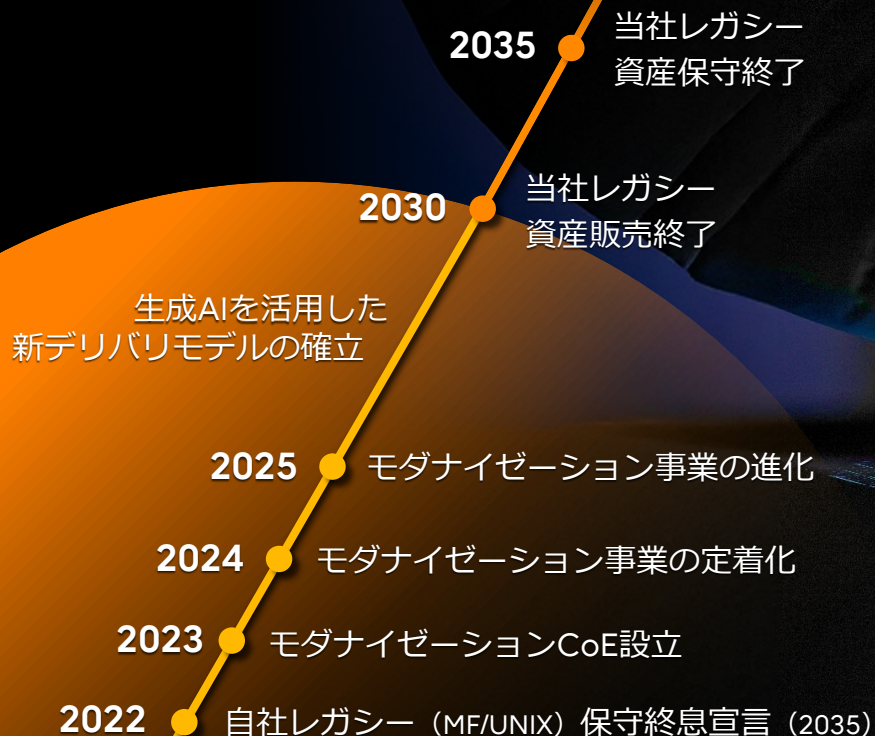
収益性の強化

生成AI活用効果の最大化と実践ナレッジ展開

GM率 **50%+**
2025年度比+10%

- ・ 生成AIの徹底活用
- ・ 重点戦略分野の施策拡大
(コンサルティング連動・エンジニア最適化・生成AI)

ビジネスの次なるステージへ 駆動力を生むモダナイゼーション



富士通のモダナイゼーションは
イノベーションの出発点

絶えず変革し
お客様と共に未来を創造する

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