

●2025 年度 第 1 四半期 決算説明会 質疑応答議事録

日時 : 2025 年 7 月 30 日 (水) 16:00~17:20

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

説明者 : 代表取締役副社長 CFO 磯部 武司

■質問者 A

- Q. 国内 IT の受注環境について伺います。今回、様々な案件の反動減があったとのことですが、反動減を除いた実態の受注環境としては、どの程度の成長だったのか、定量的に教えていただけますでしょうか。
- A. 四半期ごとで見ると、我々のビジネスには大手のお客様も多く含んでいますので、四半期ごとの受注のタイミングによって数十億円単位で山谷が出てしまうことをご理解ください。例えば、エンタープライズ分野の受注は前年比 97%ですが、前年度 1Q にあった複数年の大口案件を除くと 109%の伸長となります。我々の感覚としては、ビジネスのトレンドは、商談パイプラインの拡大を見る方が近いと考えています。もちろん商談の獲得有無については競争環境における勝ち負けはありますが、商談の種がそれだけ拡大していることがトレンドと捉えています。そういった意味で、2Q 以降に受注獲得を目指す商談パイプラインの総量は、商談獲得の確度の高低は例年同様あるものの、前年同期比で 115%ほど伸長しており、これがトレンドの実態に近いものと考えています。受注残高についても、今年度の売上予定残高は前年の 113%程度まで積み上がっており、四半期ごとの凸凹はありますが、大きなトレンドの流れは変わっていないと見ています。むしろ強いデマンドに対して、いかに効率の良いデリバリー体制を組むか、AI も含めてプロジェクトが失敗しないように体制を組むことの方を考えている状況です。
- Q. Fujitsu Uvance の Vertical の受注伸長率が加速しているように見えますが、この伸びを牽引しているものの中身と、その継続性について教えてください。
- A. Vertical で大きいのは、まず小売系の案件です。買収した GK Software の IP を活用したオフリングが増えています。もう一つは、金融系の xBank というクラウド型で機能ごとにサービス提供できる金融システムをリリースしたことが、比較的受注を増やしている要因です。
- Q. サービスソリューションの収益性改善について伺います。サービスソリューション全体の粗利益率はこれまでのトレンドどおり改善しているほか、販管費も大きくは増えていないのでレバレッジも適切にかけられていると認識しています。一方、サブセグメントごとに見るとリージョンズ (Japan) の利益率改善が減速しているように見えますが、これは一時的なものでしょうか。他方、リージョンズ (海外) は大きく改善しています。リージョンズ (Japan) とリージョンズ (海外)、それぞれの利益率改善の背景と今後の見通しについて教えてください。
- A. リージョンズ (Japan) については、収益性改善の状況は特段変わっていない一方、不採算案件が若干発生してしまいました。デマンドが増えプロジェクトが重なる中で、

数件の不採算案件が出てしまったことが利益率を押し下げる要因となりました。それ以外では1.5%から2%程度の生産性改善は見込んでいましたが、不採算案件で1Qの調整後利益率改善は0.5%程度に見えています。加えて、コンサルティング関連への投資も増やしているので、リージョンズ(Japan)については、不採算が少し出たことと、営業費用を少し増やしていることが要因とご理解ください。

リージョンズ(海外)は、基本的に利益率は良くなってきています。ビジネスサイズの拡大にはまだまだ至っていませんが、構造改革やポートフォリオ変革による利益率改善はしっかりと結果が出てきています。利益率の良い案件が複数あったこともありましたが、大きな方向性として構造改革やポートフォリオ変革による効果が出て利益率が上がっていく基調にあると認識しています。

- Q. リージョンズ(Japan)の不採算はどのくらい増えたのでしょうか。
- A. 驚くほど増えているわけではありませんが、20~30億円規模で出てしまいました。不採算影響を除いても調整後営業利益率の改善は少し弱めと見えるかもしれませんが、コンサルタントの確保も進めていますので、リージョンズ(Japan)の営業費用が以前と比較すると投資フェーズになっていることのミックスとご理解ください。リージョンズ(Japan)の売上や調整後営業利益率をもう一段階引き上げるためには、より効果的な商談を展開することが必要であり、そのためにコンサルティング能力の向上が必要であることから、投資も強めに見ています。

■質問者 B

- Q. トランプ関税に関連して、日本から米国に対し80兆円規模の投資をするという話が出ています。富士通は今期からM&Aを含めた海外への投資を拡大させる方針を示してきたと理解しています。米国市場で富士通が果たすであろう役割について、何か考えがあれば教えてください。
- A. 日米関係において富士通が果たす役割というほど大風呂敷は広げられませんが、我々自身も北米ビジネスの拡大はしたいと考えています。現在のAmericasリージョンのビジネス規模は年間500億円程度と非常に小さく、大きめの商談の獲得如何によって、受注伸長率が四半期ごとに倍になったり半分になったりするような状況です。このビジネス規模のままでは、北米市場での成長実現は困難なため、M&Aや事業提携も含め、今までにないやり方でビジネス規模の拡大に挑戦する必要があると考えています。M&Aだけを考えている訳ではないですが、事業の健全化のために事業規模を縮小させたAmericasリージョンの今後の成長のためには、グローバルオファリングの提供を一生懸命拡大させていくだけでは世の中のスピードに付いていけないので、M&Aの選択肢も排除はしていないということです。ただ、それが報道されているような規模の日本の対米投資に寄与するものなのかという点は回答が難しいです。
- Q. サービスソリューションの公共分野について伺います。他社は公共分野が好調という印象ですが、富士通の「パブリック&ヘルスケア」の受注は弱かったように見えます。他社とどのあたりが違うのでしょうか。大型案件を除いた場合の受注動向も含め、公共分野の現状と今後の見立てを教えてください。
- A. 「パブリック&ヘルスケア」の受注は、1Qだけを見ると弱いですが、官公庁系の大型

案件が 2Q、3Q で入ってくる見込みです。それらを含めた年間の受注計画は比較的力強いものとなっているため、あまり懸念はしていません。また、当社はナショナルセキュリティ関連のビジネスを「ミッションクリティカル他」に区分しています。そのため、他社では公共分野というカテゴリーに何をどこまで含めているかにもよりますが、それらを合算して見ていただくべきかもしれません。

■質問者 C

- Q. Fujitsu Uvance の利益への寄与は計画に対してどのような進捗でしょうか。
- A. 売上および利益率の進捗は計画に対しオントラックです。ただ、Horizontal はまだ利益率が低いため、Fujitsu Uvance 全体としては通常の SI と比べて利益率が低い状態です。Horizontal を拡大しその上に利益率の高い Vertical を展開することで規模と利益を拡大していく成長途上にあり、Vertical がもう一段拡大すれば通常の SI よりも高い利益率が出せると考えています。売上と利益拡大は成長途上ですが、売上の成長は力強く、絶対額としては粗利益にそれなりに寄与しています。
- Q. 為替や構造改革の影響を除いたリージョンズ（海外）のビジネスのトレンドを教えてください。
- A. 為替と構造改革の影響を除くと若干の増収です。リージョンズ（海外）はまだ成長モードに入っておらず、今年度は規模を縮小しながら筋肉質にしていく最後の仕上げの段階であり拡大は厳しい状況です。ある程度構造改革が終わっている Americas リージョンについては小さくなった規模をどう成長させていくか様々なことを考えていますが、海外ビジネス全体としては、現中期計画期間は事業を健康体にするのを最優先としているため、規模の拡大を図れていない状況です。

■質問者 D

- Q. サーバーの 1Q 売上が弱かったように見受けられます。この進捗についてご説明をお願いします。
- A. システムプロダクトの 1Q 売上は弱かったです。特に欧州では、為替の影響で円換算の売上が昨年度比で目減りしたことに加え、IFRS の売上計上基準の厳格化により、付加価値の低いライセンス販売などを純額売上に変更した影響が 170 億円ほどありました。また、欧州では採算の悪いサードパーティ品の取り扱いを絞り込んでいることも売上に影響しています。一方で、国内については比較的堅調です。エフサステクノロジーズ（FTI）の事業効率が上がってきており、チャネル販売の拡大やデータセンター事業者様向けのビジネスも展開し始めています。また、製品型番の大幅な絞り込みにより、効率化と棚卸資産の圧縮も進んでいます。国内の FTI を中心としたビジネスは、受注・売上ともに順調に伸長しています。
- Q. サービスソリューションのリージョンズ（海外）について、1Q の営業利益が計画に対して上振れたのか下振れたのか、また、特殊要因があったのかを教えてください。
- A. リージョンズ（海外）は、計画に対して若干良く、10～20 億円程度上振れました。採算が非常に良いプロジェクトがあったことは事実ですが、それだけでなく、全体の利益率の底上げが図られていると認識しています。過去の赤字が大きかったことを考え

ると、1Qで70億円の黒字というのは、良くなってきてはいますが、営業利益率5%という水準はまだ十分ではなく、このレベルで満足せず、しっかりと積み上げていきたいと考えています。

■質問者 E

- Q. 国内 IT の公共分野について、売上のモメンタムは今後上がってくるのでしょうか。2Q、3Q で見込まれる受注やパイプラインが、いつ頃売上に貢献してくるのか、タイミングのイメージを教えてください。
- A. 公共分野の 1Q の売上成長は前年度比+4%弱の増でした。2Q は計画では+3%程度を見込んでいます。売上は下期にかなり偏る想定で、年間で見ると成長率は+5~6%程度になる見込みです。

Q. 公共分野の国内売上全体に占める構成比を教えてください。

A. 3 割を超える水準となっています。

Q. モダナイゼーションについて確認させてください。1Q は Fujitsu Uvance を除いたサービス部分で+25%増収と堅調ですが、富士通のメインフレームユーザーがモダナイゼーションを進める際に、他社に流出しているといった事態は起きていないのでしょうか。

A. メインフレームや UNIX サーバからのモダナイゼーションについては、競合他社も置き換えを狙っていると承知していますが、我々がお客様のニーズにしっかりと応えることで、マーケットシェアを奪われているという状況にはないと考えています。むしろ、このレガシーマイグレーションのマーケットにおいては、売上規模もシェアも力強く拡大しています。これは「モダナイゼーションナレッジセンター」を設置し、他社既存顧客のモダナイゼーションも含めて請け負える、効率的なデリバリー体制を構築している成果です。今後は生成 AI を活用した既存プログラム資産の解析などを通じ、効率や品質を更に上げていきたいと考えています。

■質問者 F

Q. 国内における商談パイプラインは+15%増と潤沢な一方、1Q の採算性改善や売上伸長率はやや物足りない印象です。今年度の計画達成に向けて、引き合いは多いものの、そのデリバリー能力がボトルネックになっているという状況でしょうか。

A. すべてのデマンドに応えるためには、デリバリー能力は足りないと考えており、現在能力の拡大に努めています。ただ、1Q の売上伸長率が低かったのは、デリバリーがボトルネックになったからではなく、大型案件がなかったというタイミングの問題が大きいです。パイプラインが 115%も伸びると、正直すべてをやり切ることは難しいと考えています。年間の国内ビジネスの売上伸長目標を 109%としています。現在のデリバリー体制で 110~111%程度は対応可能だと考えています。ただ、品質を担保できないような外部委託はできないため、世の中の動向も踏まえて保守的に計画を見えています。このデリバリー能力を早く引き上げるために AI 活用を進めたいと思いますが、中々その取り組みが進んでいないのが苦しいところです。

Q. 今後は、引き合いの強さよりも、デリバリーが円滑に進むか、不採算案件が出ないか

といった点を注視した方がよろしいでしょうか。

- A. その通りと思います。引き合いが強いからといって無理に受注すると、体制が組めずに不採算案件が出たり、品質が低下したりする恐れがあり、それだけはあってはならないと考えています。そのため、より単純化や自動化できる部分は AI を早期に適用していくことが鍵になります。品質は必ず担保していかないと後ほど我々自身にダメージが大きく出ますので、しっかりと進めたいですし注視していただければと思います。加えて、我々自身の繁忙感だけでなく、協力いただいているパートナー企業の状況も常に購買部門が確認しながら、慎重に進めている状況です。

以 上