

●2025年度 第2四半期 決算説明会 質疑応答議事録

日時 : 2025年10月30日(木) 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. 2Q はグローバルソリューションの利益率改善が著しいですが、改善の要因とその継続性に関して教えてください。
- A. Uvance の売上は、グローバルソリューションだけでなくリージョンズ (Japan) やリージョンズ (海外) にも計上されますが、グローバルソリューションで計上されるものは、Uvance の中でも一番先進的なオファリング領域の売上が入っています。同時に Uvance のオファリング開発を行っている部隊も含まれているため、投資負担が大きく利益率は低かったのですが、人月ベースで商売する領域ではないので売上が拡大してくると採算性が大きく上がってきます。今回は再編影響を除くと 6%程度の增收ですが、Uvance のボリューム増によって利益率が良くなっています。同時に、オファリングの開発投資について、一部営業費用に計上している部分もあります。特に Vertical 領域のオファリング開発に注力していますが、非常にマーケットに刺さるものと、そうでないものの取捨選択を進め開発のメリハリをつけた結果、費用が減っており、それがようやく利益率の改善に現れはじめています。ただ、この程度の利益率で十分だとは全く思っておらず、売上増や費用のメリハリをつけることによってようやく少し良くなってきた状況と捉えています。
- Q. 説明の中で言及されていた 50%から 60%のプロジェクトへの生成 AI 適用にあたり、それを実現する時間軸はどのようなイメージでしょうか。また、PL 上の効果として下期から少し見えてくるのでしょうか。
- A. 50%から 60%のプロジェクトで一部でも AI を適用したいと考えており、その時間軸としては、今年度末をターゲットとしています。昨年度末はまだ極めて適用が少なかったのですが、現時点で 33%程度に適用しています。AI 適用にあたってはお客様との交渉が必要になる場合もありますが、今年度末を目指して実現していきたいと考えています。本来であれば工程の一部で生成 AI を活用することは、全てのプロジェクトで取り組みたいですが、まずその裾野を広げるということです。大きなプロジェクトの中で生成 AI を使っている工程は、プロジェクトにもよりますが非常に少なく、使っているものの効果としては 1%しかないものもたくさんあります。まだその程度の工程の適用率ですので、採算性改善効果としては今年度上期で二桁億円の下の方です。従来、ジャパングローバルゲートウェイ (JGG) やグローバルデリバリーセンター (GDC) を活用して標準化・自動化を進めてきましたが、生成 AI を自動化・標準化の新たな強力なツールとして使える可能性が出てきたということです。これまで人手が足りないと言ってきましたが、生成 AI の適用率向上を通じて自動化・標準化をより一層進めていきたいと考えています。プロジェクトのコスト削減効果が現状 1%程度しかない状況を、もっと工程を広くすることで面の広がりとボリュームが増えていくだろうと思っています。サービスソリューションにおける採算性改善は毎年 400 億円から 500 億円近いと

ころを見込んでいますが、全体のプロジェクトの 6 割方で生成 AI による工程の効率化効果が年間 3%から 4%程度出てくると、採算性改善効果の 400 億円から 500 億円の半分ぐらいは更なる効果として出てくると考えています。サービスソリューションのビジネスは非常に多くの工数とコストをかけているので、少しでも裾野を広げると効果が出てきます。突然 10%、20%とはいきませんが、JGG、GDC、生成 AI という三つの大きな作戦によって、より品質の高いサービスがより早く提供できるようになると考えています。

- Q. Uvance の Vertical 領域の受注が非常に強く伸びていますが、この受注増の中身と、年間 7,000 億円という売上目標達成の手応えについて教えてください。
- A. 全体感としては、伸長率はかなり高く出ており、年間 7,000 億円のターゲットに向けては、楽々とは言いませんがラインに乗っていると考えています。一方で、Uvance はグローバルソリューションでオファリングの種を作り、それだけで商売しているものもありますが、実際にはリージョンズ（Japan）やリージョンズ（海外）において、開発したオファリングとフロント側で持っているものを組み合わせてお客様に価値を提供しているケースもたくさんあります。7,000 億円のうちの多くは、リージョンズ（Japan）とリージョンズ（海外）で売上を立てています。オファリングはグローバルソリューションで作って展開していますが、オファリングを使って大きなビジネスをしているのはリージョンズ（Japan）やリージョンズ（海外）です。7,000 億円の売上を達成したらグローバルソリューションが 7,000 億円になるという関係にはありません。この辺りは、今後より理解しやすいように整理していきたいと思っています。

■質問者 B

- Q. 上期の実績は、会社の計画値に対し調整後営業利益が若干上振れたとのことですが、どの程度上振れたのでしょうか。
- A. ハードウェアソリューションとユビキタスソリューションを中心に 50~60 億円程度上振れました。サービスソリューションは計画通りでした。上期の実績を踏まえると、下期の計画値がかなり弱く見えるかもしれません、ハードウェアソリューションでは昨年度の 4Q に量子コンピュータ関連等の大きな売上があったため、その反動を見込んでいます。またユビキタスソリューションの PC 事業では、Windows10 のサポート終了に伴う切り替え需要の高まりが昨年度下期から始まり、その傾向は今年度上期まで継続していましたが、下期にはそれが終息するものと見てています。ただ、サービスソリューションを含め、全体としてかなり保守的に見ている部分があるのも事実で、仮に今後 PC の需要が大幅に落ち込んだとしても、必ず年間計画は達成するという強い意思を持って進めています。3Q の状況がもう少し見えてくれば見通しの確度も上がってくるので、その時点で改めて精査させていただければと思います。必ず調整後営業利益のターゲットである 3,600 億円の達成を担保するという意図をもって、業績予想を据え置いています。
- Q. 上期の調整後営業利益は、前年同期比 552 億円の増益でした。一般的に、IT サービスビジネスは収益が下期偏重になる傾向があります。その前提に立つと、今年度下期は昨年度下期の増益幅よりも大きくなる可能性があると考えています。しかし、そのよ

うな計画になつていいのは、昨年度下期の採算性が通常の水準よりも非常に高かつたからということなのでしょうか。

- A. そのように見ているところもあります。ハードウェアソリューション、ユビキタスソリューションについては前述のとおり昨年度の需要が非常に強かつたという反動を踏まえ、ある程度保守的な見方をしている点が大きいです。サービスソリューションで見ても、増益幅は前年度とそれほど大きく変わってないので、おっしゃるとおり、昨年度下期が非常に強かつたということも考慮した上で、年間計画を必ず達成するためにも目標を据え置いたとご理解ください。

■質問者 C

- Q. 消去・全社の 2Q の水準について、年間 750 億円の計画に対して進捗が低く見えますし、1Q 対比でも低い水準となっていますが、その要因を教えてください。
- A. 消去・全社は上期で約 330 億円計上しており、このうち約 200~250 億円が量子や AI などの先行研究開発費用であり、一番大きな割合を占めています。先行研究開発費用は増加傾向ですが、一方この 2Q では一部保有資産の売却益を計上しております。驚くほど大きな金額ではありませんが、利用の少ない建物や土地の売却は常に行っており、この 2Q で塊としてあったということで全体の水準を引き下げています。
- Q. 金額としては数十億円くらいのイメージでしょうか。また、年間の計画に含まれていない突発的なものでしょうか。
- A. そのとおりです。

■質問者 D

- Q. 2Q の調整項目の内訳はどのようなものでしょうか。
- A. 2Q を中心に、上期で約 150 億円の調整項目での費用を計上しました。主に欧州ハードウェア事業関連の構造改革費用です。欧州ではサービスやハードウェア事業の構造改革を続けていますが、ハードウェアのサーバー・ストレージ事業については、需要が弱まりビジネスボリュームが下がっていく中で、十分にリソースの縮減を実施しきれていなかつたことから、間接部門、営業部門を含めた人員対策費用を中心とした構造改革費用を計上しました。
- Q. AI 活用により、人材のタイト感はどの程度解消に向かうのでしょうか。国内は引き続きリソースがタイトで、生産性を上げることにより更にビジネスチャンスを増やしている一方、海外では人員削減の動きも見られますが、人材に関する AI の影響についての考え方を教えてください。
- A. おっしゃる通り、国内については非常に強い需要があり、お客様にお待ちいただいているところもあります。それを AI の活用で少しでも解消し、標準化が進むことでより高い品質でより早く対応していくと考えています。28~29 年にピークがくるとみている自社レガシーモダナイゼーションやそれ以外のオープンモダナイゼーションも含め非常に需要が強いため、引き続き対応していきます。
- 海外は、構造改革をしている中で規模は限られています。Americas、APAC は、多くの

部分をグローバルデリバリーセンターがサポートしています。現状のビジネス基盤においては、AI を適用したり人を増やしたりするような需要がなく、しっかり既存のお客様の対応をしている状況です。欧洲は英国を中心にサービスビジネスの規模は比較的大きいですが、英国の公共ビジネスにおいても、まだ AI を適用する段階に来ていませんので、直近ではそれほど影響はないと考えています。

中長期的には、日本における需要について、AI が予想通り進化してデリバリーにより深く適用できるようになると、人間が行う部分の領域が変わってくると考えています。システムの高度化や DX の需要はまだまだ拡大しますので、急に人員を減らすということにはそう簡単にはならないと考えていますが、懸命にリソースを確保して拡大していくよりは、今のリソースの役割を変えながら AI を幅広く活用し、ビジネスサイズを大きく広げていく方向に動こうと思っています。残念ながら海外はそこまで強い事業環境の中でやっていなかっため、AI の適用はそれほど進んでいないというのが現状です。

■質問者 E

- Q. AI エージェントの規模感を示す、定量的な数字はありますでしょうか。
- A. 現時点でお伝えするのは少し難しいです。お客様は AI エージェントだけにお金を払うというわけではなく、お客様への価値提供にはしっかりしたデータ基盤が必要です。従い、我々は自社内での AI エージェント活用の知見も活かし、データ基盤とのセットでお客様に提案しています。社内でも AI に関する数字は抽出していますが、純粋な AI エージェントや AI のみの数字を拾うと、非常にサイズが小さくなってしまう一方で、当社の商談には AI が広く入り込んでおり、それは大きなビジネスサイズになります。その中の AI による価値部分を、今の時点では切り出すことができていない状況です。定量的な数字のニーズは理解しており、自分自身ももう少し解像度を上げたいと考えていますので、もう少しお時間を頂ければと思います。

以上