

2020年度 第一四半期 決算報告

2020年7月30日

2020年度 経営方針説明

富士通株式会社
代表取締役社長

時田 隆仁

ニューノーマルにおける富士通の役割

FUJITSU

- 「人」と「データ」を中心とした新たな生活様式をテクノロジーで築く

ニューノーマルな社会における
リファレンス作りを目指した取り組み



- ・働き方の改革～Work Life Shift～
- ・クラウドベースのリモート開発環境

お客様の新しいビジネスのあり方を、
お客様と共に構想し、実現に向けて取り組む

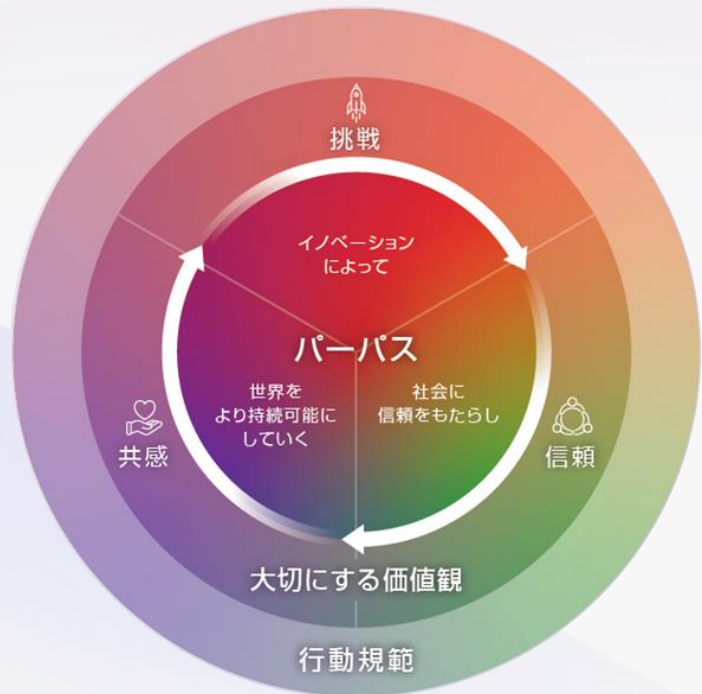


Reimagine (リイマジン) キャンペーン

新しい社会に信頼をもたらし、より持続可能な世界の実現に貢献

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





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す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

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

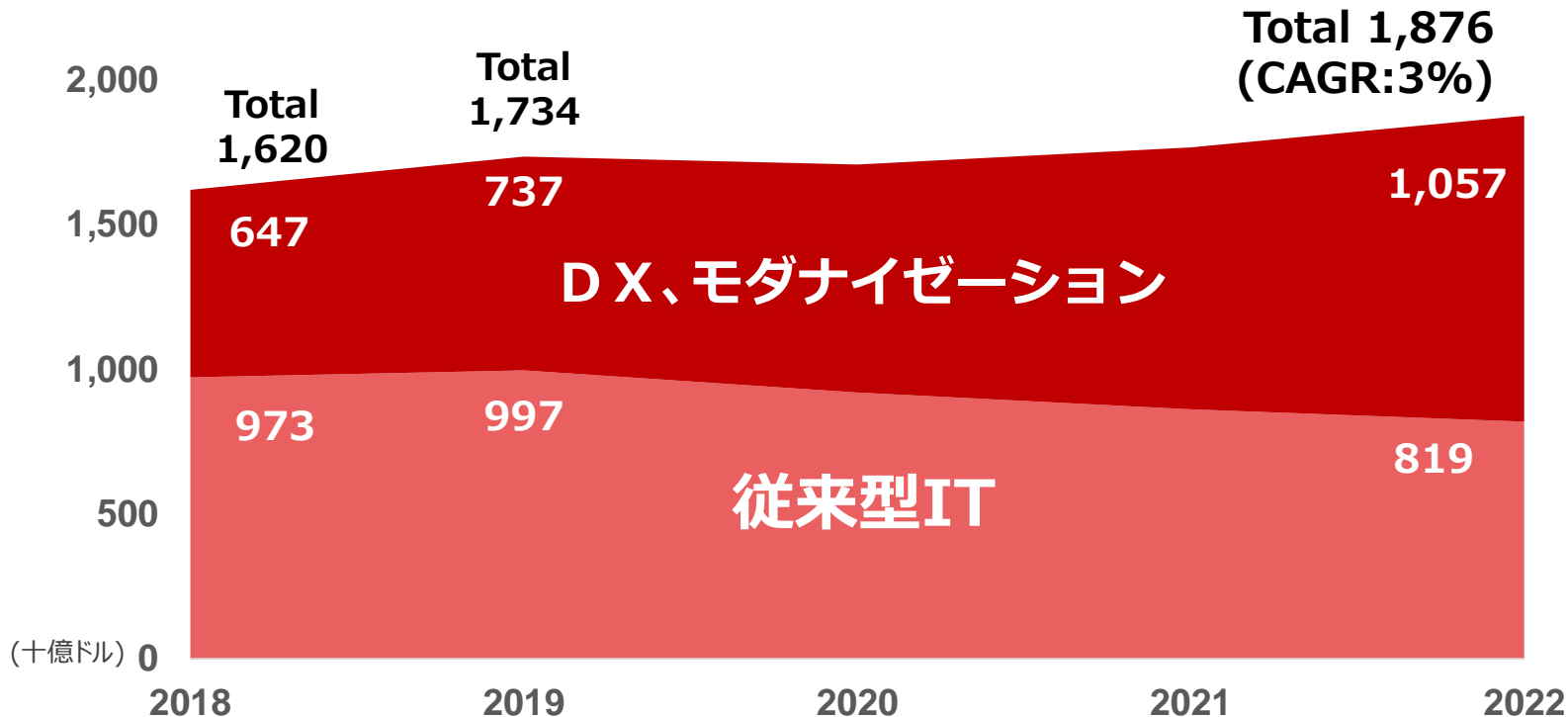
- お客様の成功と持続的な成長を追求します
- すべての人々に耳を傾け、地球のことを考えて行動します
- グローバルな課題を解決するために協働します
- 社員、お客様、パートナー、コミュニティ、株主に共通価値を創造します

大切にしている価値観

行動規範

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

■ 法人IT市場の動向（グローバル）



価値創造のための2つの事業領域

デジタル(DX、モダナイゼーション)を「For Growth」、
従来型ITを「For Stability」と定め、
2つの事業領域でお客様や社会への価値創造に取り組む



For Growth

お客様の事業成長に貢献

For Stability

お客様の事業安定に貢献

パーパス実現のために取り組む課題

パーパス

価値創造



For
Growth

For
Stability

- ①グローバルビジネス戦略の再構築
- ②日本国内での課題解決力強化
- ③お客様事業の一層の安定化に貢献
- ④お客様のDXベストパートナーへ

自らの変革



社内DX

- ①データドリブン経営強化
- ②DX人材への進化・生産性の向上
- ③全員参加型、エコシステム型のDX推進

① グローバルビジネス戦略の再構築

- 日本を含めた6リージョン体制でグローバルに事業展開



②日本国内での課題解決力強化

■ お客様システムのモダナイゼーション、ビジネスのDXを強力に推進

人口減少

少子高齢化

災害激甚化

地域格差

働き方格差



自治体



文教



ヘルスケア



中堅民需



富士通Japan
株式会社

10月1日発足予定

国内グループ会社の
最適化

豊富な業界/
業務ノウハウ

ビジネス起点
提案

クラウド
ファースト

③ お客様事業の一層の安定化に貢献

- 各地域・国固有のニーズをオフショア開発に適したかたちに整理・標準化するニアショアセンターを日本市場向けに設置

お客様

開発プロジェクトチーム

ジャパン・グローバルゲートウェイ

個別要件のオフショア標準への落とし込み

業種サービス

共通/インフラサービス



グローバルデリバリーセンター
(世界8カ国)

④ お客様DXのベストパートナーへ



実現のための施策例

- デザイン経営実現のためのデザインセンターを新設
- ニューノーマルにおける社会課題解決に取り組むソーシャルデザイン本部を新設
- 戦略的なDXソリューションの確立
 - デジタル通貨やポイントなどの相互変換による取引・決済の利便性向上
 - データプラットフォームビジネス
- DX具体化のための新会社Ridgelinezの活動を本格化

社内DXの 更なる推進

主な施策

①データドリブン経営強化：

データの徹底活用に向けたプロセス/システム刷新(One ERP)

②DX人材への進化&生産性の向上

- ・社員13万人がDX人材となる(デザイン思考、アジャイル等)
- ・オフィスのあり方や働き方の見直し(Work Life Shift)

③全員参加型、エコシステム型のDX推進：

- ・全社・部門の変革テーマを15名のDX Officerが横串で解く
- ・お客様と従業員の「VOICE」を収集し経営判断、施策実行

- 社会・お客様への提供価値の創造と富士通自身のDX企業への変革のため必要な投資を積極的に遂行(5年間で5,000~6,000億円)



価値創造
のための投資

- ・ サービス・オフリング投資
 - テクノロジー開発投資
 - ソリューション開発投資
 - ビジネス効率化投資
- ・ M&A、有力パートナーとのアライアンス、ベンチャーへの投資
- ・ 将来を見据えた戦略的なDXビジネスへの投資



自らの変革
のための投資

- ・ 高度人材(コンサルティング、サービス)の獲得
- ・ 内部強化 (リスキリング、社内システム)

■ パーパス実現のため、財務・非財務両面の経営目標を設定

富士通のサステナブルな成長

パーパスに基づく経営

財務
指標

成長

収益性・
資本効率

非財務
指標

社会・お客様

従業員・
組織・カルチャー



人権・
多様性



ウェル
ビーイング



環境



コンプラ
イアンス



サプライ
チェーン



安全衛生



コミュニ
ティ

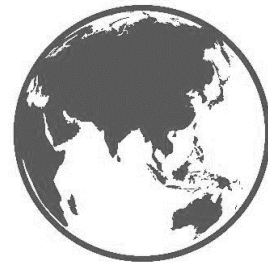
GRB(Global Responsible Business)7課題

長期的で
安定した貢献



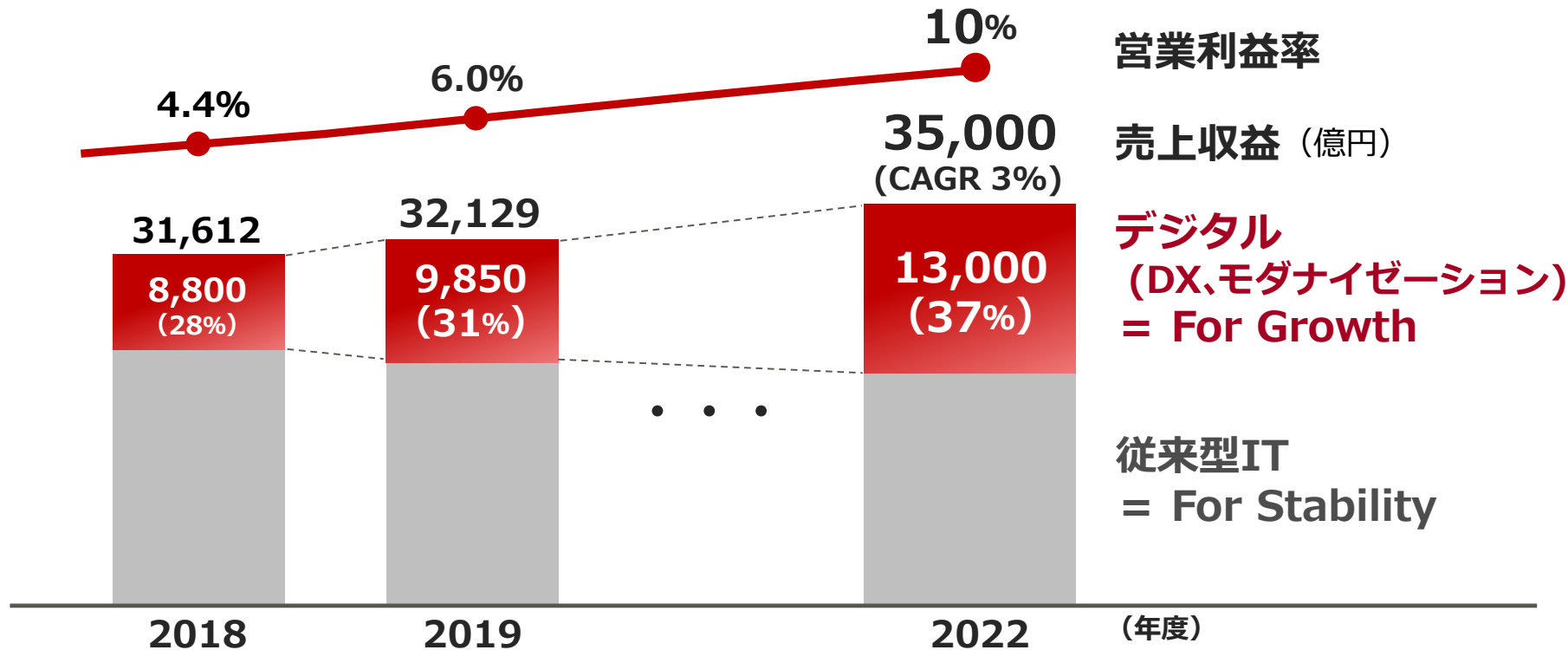
成長機会
の創出

世界を
より持続可能に



持続的な成長と収益性の向上

■ 2022年度テクノロジーソリューション目標値



キャピタルアロケーションポリシー

- 財務健全性を前提として、今後5年間で1兆円以上のFCFを安定的に創出し、最適なアロケーションを実施



上記に加え、資本効率の観点では一株当たり当期利益 (EPS) を重視する。

2020年度の業績見通し

FUJITSU

(単位：億円)

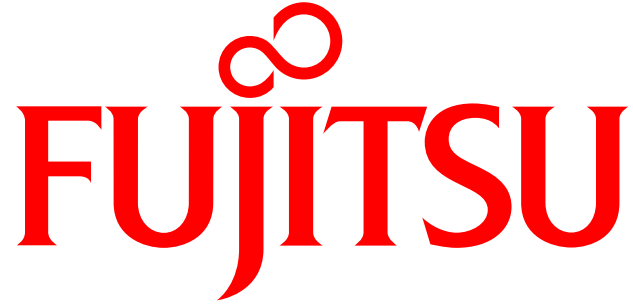
連結計	2019	2020	年度比
売上収益	38,577	36,100 ^{*1}	▲2,477
営業利益	2,114	2,120	+5
営業利益率	5.5%	5.9%	+0.4%
当期利益	1,600	1,600	-

内、テクノロジーソリューション（本業）^{*2}

売上収益	32,129	30,900 ^{*1}	▲1,229
営業利益率	6.0%	6.4%	+0.4%

*1 新型コロナウイルスによるの減収影響を含む（全社：▲1,100億円 内、テクソリ：▲1,310億円）

*2 新セグメントベースの数値



shaping tomorrow with 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