

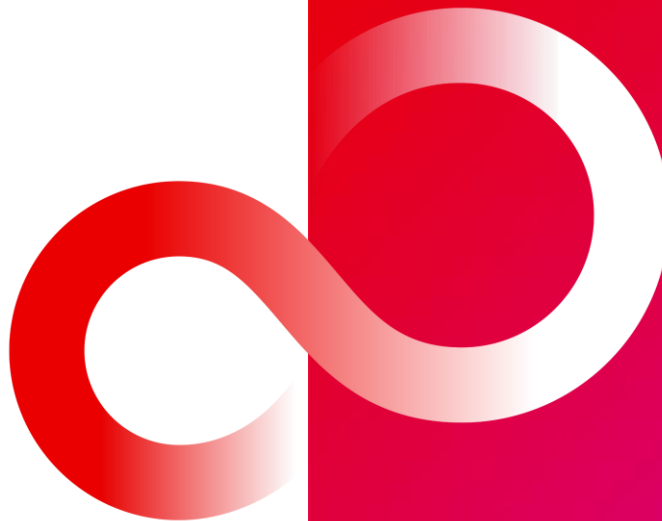
中期経営計画の進捗状況

富士通株式会社

代表取締役社長 CEO

時田 隆仁

2024年4月25日



A vertical red bar on the left side of the slide, with a lighter red curved shape at the bottom.

Agenda

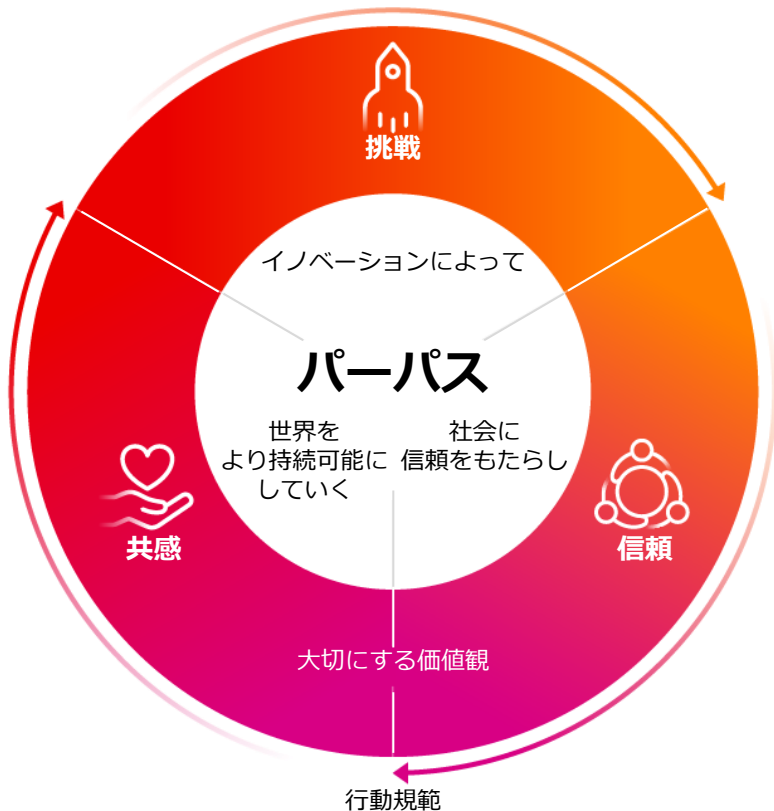
A vertical red bar on the left side of the slide, with a lighter red curved shape at the top.

- I 2023年度の進捗
- II 主な取り組み状況
- III 2024年度の目標

Our Purpose

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。

Fujitsu Way



Fujitsu Wayを構成する3つの要素



<p>パーパス</p>	<p>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</p>
<p>挑戦</p>	<ul style="list-style-type: none"> 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
<p>大切にしている価値観</p>	<p>信頼</p> <ul style="list-style-type: none"> 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
<p>大切にしている価値観</p>	<p>共感</p> <ul style="list-style-type: none"> 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
<p>行動規範</p>	<ul style="list-style-type: none"> 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

2030年に向けた価値創造の考え方

デジタルサービスによってネットポジティブ*を実現するテクノロジーカンパニーになる

*ネットポジティブ：財務的なリターンの最大化に加え、地球環境問題の解決やデジタル社会の発展、そして人々のウェルビーイングの向上に取り組み、テクノロジーとイノベーションによって社会全体へのインパクトをプラスにする



インプット

富士通の事業活動

アウトプット
アウトカム

サステナビリティを起点とした重点戦略を実行

財務資本

人的資本

自然資本

テクノロジー・
知的資本

グローバルレスポンシブルビジネス



財務指標

非財務指標

重点戦略



マテリアリティ

- 地球環境問題の解決
- デジタル社会の発展
- 人々のウェルビーイングの向上

5名の副社長体制で推進



時田 隆仁

代表取締役社長
CEO



磯部 武司

代表取締役副社長
CFO



**ヴィヴェク
マハジャン**

執行役員副社長 CTO、CPO、
システムプラットフォーム担当



高橋 美波

執行役員副社長 COO
(Fujitsu Uvance担当)



島津 めぐみ

執行役員副社長 COO
(サービスデリバリー担当)



大西 俊介

執行役員副社長 COO
(リージョン担当)、CRO

A vertical red bar on the left side of the slide, with a lighter red curved shape at the bottom.

I. 2023年度の進捗

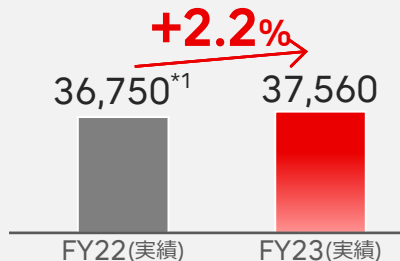
A vertical red bar on the left side of the slide, with a lighter red curved shape at the bottom.

中期経営計画 - 財務指標 進捗状況

事業ポートフォリオの変革は予定通りに進行中
成長領域としてフォーカスしているサービスソリューションは増収増益

全社連結

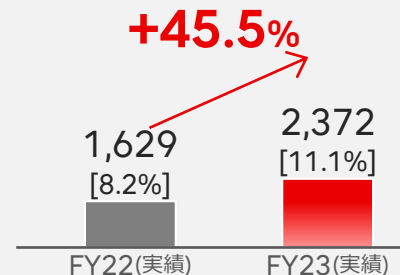
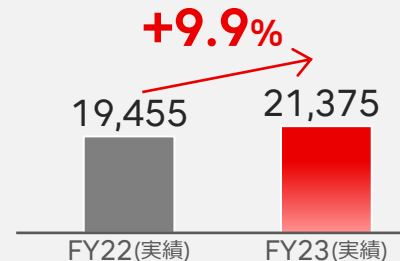
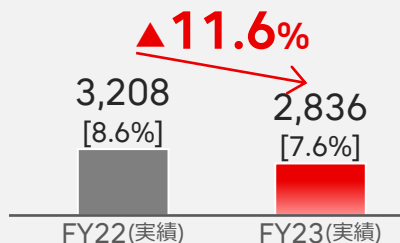
売上収益
(億円)



*1注：FY22売上収益は事業再編の影響を除いたベース

サービスソリューション

調整後
営業利益^{*2} (億円)
[営業利益率%]



*2調整後営業利益

営業利益から事業再編、事業構造改革、M&A等に伴う損益ならびに制度変更等による一過性の損益を控除した、本業での実質的な利益を示す指標

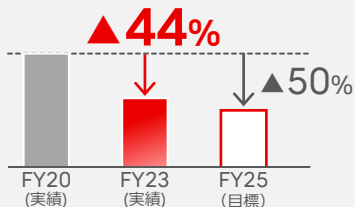
中期経営計画 - 非財務指標 進捗状況

各指標に関して事業モデル・ポートフォリオの変革に合わせて改善を図る

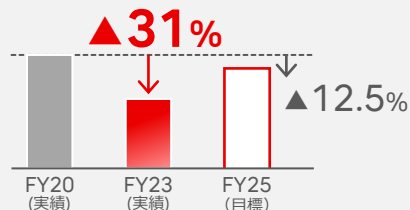
----- 基準値 ■ 実績

環境

GHG排出量 (万トン)
富士通グループ
- Scope 1,2 - (20年度比)



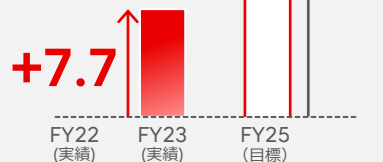
サプライチェーン
- Scope 3^{*2} - (20年度比)



^{*2} Category11：製品の使用時消費電力によるCO2排出量のみ

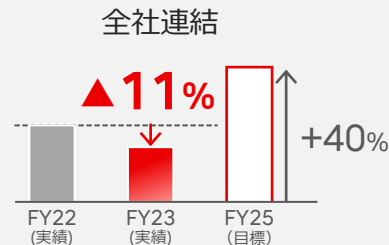
お客様

お客様NPS^{*1}
^{*1}ネットプロモータスコア
(22年度比)

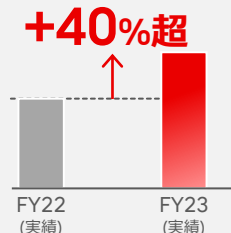


生産性

一人当たり生産性
(営業利益 22年度比)

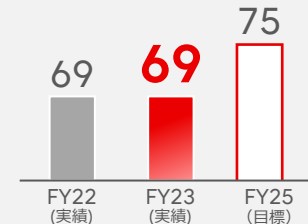


サービスソリューション

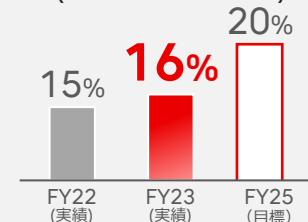



人材

**従業員
エンゲージメント**




**ダイバーシティ
リーダーシップ**
(女性幹部社員比率)



A vertical red bar on the left side of the page, with a lighter red curved shape at the bottom.

II. 主な取り組み状況

A vertical red bar on the left side of the page, with a lighter red curved shape at the bottom.

主な取り組み

01 |

事業モデルと事業ポートフォリオの変革

02 |

お客様のモダナイゼーションの確実なサポート

03 |

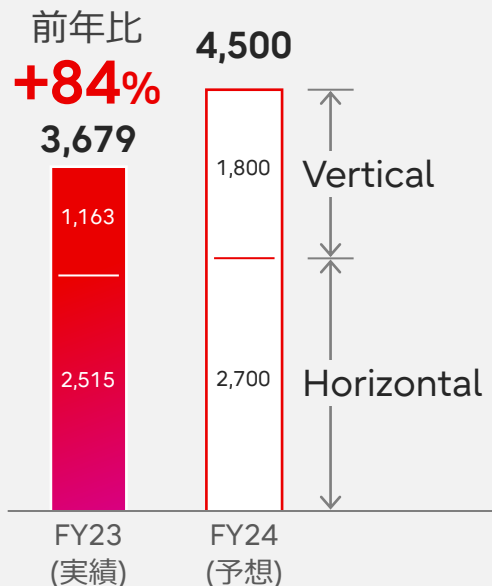
海外ビジネスの収益性向上

01 | 事業モデルと事業ポートフォリオの変革

Fujitsu Uvanceによる事業モデル変革が進展、オファリングを強化し、国内を中心に拡大

売上収益

(億円)



進捗と今後の取り組み

2023年度の進捗

- Uvanceオファリング22種にAIを活用して強化
- AIをPaaSにバンドルしてサービス開始
- 国内のお客様を中心にGTM*を加速

*GTM: Go to Market

今後の取り組み

- コンサルティング・リードのビジネス拡大
- グローバル共通サービス拡大に向けた標準化されたオファリングの提供
- 海外のお客様にGTMを展開

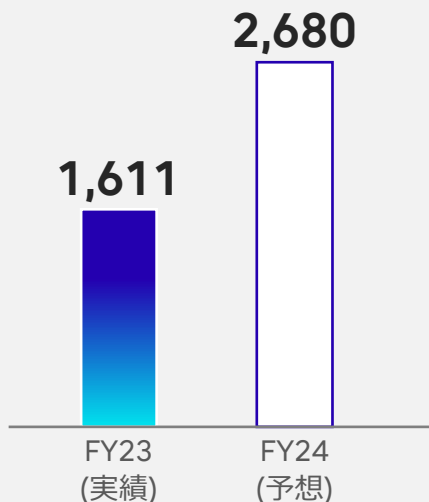


02 | お客様のモダナイゼーションの確実なサポート

富士通のケイパビリティを結集して、お客様資産のモダナイゼーションをリード

売上収益

(億円)



進捗と今後の取り組み

2023年度の進捗

- デマンドに対するリソース要件を可視化
- CoE*にナレッジを集約・展開
(モダナイナレッジセンター)
- グローバルパートナーとの協働、ツールの強化

*CoE: Center of Excellence

今後の取り組み

- 商談状況に応じて、効率的かつ機動的にリソースをアサイン
- 専門スキル人材の継続育成、拡充
(モダナイマイスター)

03 | 海外ビジネスの収益性向上

サービスビジネスへの構造改革を加速して、収益性向上を図る

売上収益

(億円)

リージョンズ(海外)



前年比
+3.9%

6,041

FY23
(実績)

5,400

FY24
(予想)

進捗と今後の取り組み

2023年度の進捗

- Americasはサービスシフトを完了、収益が安定化
- Europeは構造改革を実行中
 - 独プライベートクラウド事業カーブアウト
 - 低採算地域からの撤退・管理部門の縮小
 - 法人体系の再編（サービス/ハード事業を分離）

今後の取り組み

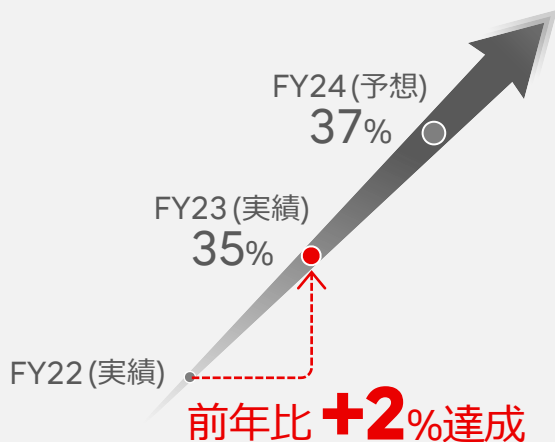
- Europeは構造改革を2025年度完了予定
(調整後営業利益率 2023年度 0.5% → 2024年度 4.3%)
- Asia Pacificは構造改革を検討

サービスソリューションの収益性向上の取り組み **FUJITSU**

デリバリの変革と価値ベースのプライシングを訴求し、サービスソリューション全体の収益性向上を継続する

売上総利益率

サービスソリューション



進捗と今後の取り組み

デリバリの変革

- GDC*1 人員拡大による内製化率/オフショア率の向上
- JGG*2 や開発基盤の活用による標準化/自動化の推進

*1 GDC: Global Delivery Center

*2 JGG: Japan Global Gateway

価値ベースのプライシング訴求

- 人材投資により専門性と提供価値を向上
- グローバルに価値ベースのプライシング戦略を展開

A vertical red bar on the left side of the slide, with a lighter red curved shape at the bottom.

Ⅲ. 2024年度の目標

A vertical red bar on the left side of the slide, with a lighter red curved shape at the bottom.

2024年度の目標

財務



事業モデル変革を進め、サービスソリューションを中心として全社の収益性拡大を目指す

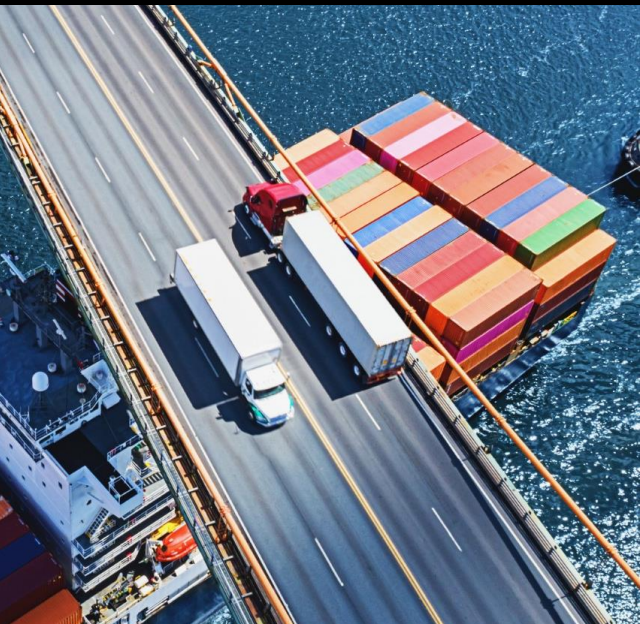
		2023年度 (実績)	2024年度 (予想)	前年比
全社連結	売上収益	37,560億円	37,600億円	+39億円
	調整後営業利益*	2,836億円	3,300億円	+463億円
	調整後営業利益率(%)	7.6%	8.8%	+1.2%
サービス ソリューション	売上収益	21,375億円	22,300億円	+924億円
	調整後営業利益*	2,372億円	2,800億円	+428億円
	調整後営業利益率(%)	11.1%	12.6%	+1.5%

*調整後営業利益

営業利益から事業再編、事業構造改革、M&A等に伴う損益ならびに制度変更等による一過性の損益を控除した、本業での実質的な利益を示す指標

サステナブルな未来に向けて

FUJITSU



地球環境問題の解決

Planet



デジタル社会の発展

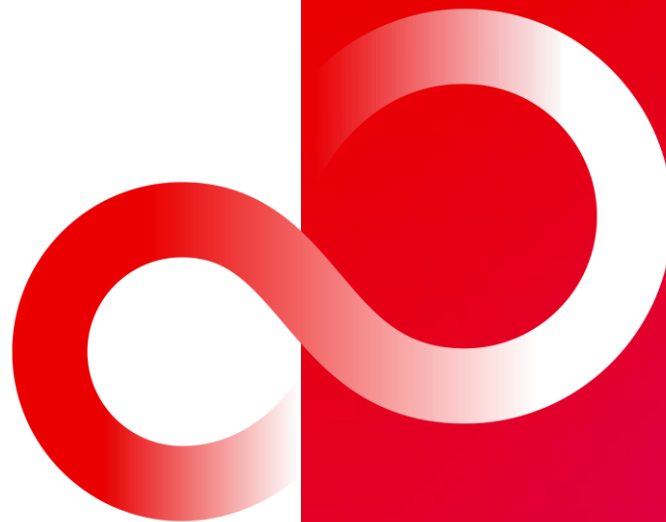
Prosperity



人々のウェルビーイング向上

People

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