

●2026 年度 第 1 四半期 決算説明会 質疑応答議事録

日時 : 2026 年 7 月 30 日 (木) 16:00~17:20

場所 : Fujitsu Technology Park 20 階 Webcast Studio 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. 不動産売却益の具体的な金額と、それが業績予想に織り込み済みだったのかを確認させてください。
- A. 100 億円強です。業績予想にも当初から織り込み済みです。顕在化するタイミングという観点でも、元々1Qで想定していました。川崎市の富士通テクノロジーパークでは現在、本社ビル以外は全て取り壊し、再開発を進めています。その一環として、一部の土地の売却など様々な取り組みを行っており、その売却益が1Qで顕在化しました。
- Q. 消去・全社の年間の調整後営業利益計画を見ると、約 200 億円ほど費用が増加する計画になっていますが、この不動産売却益を除くと、実質的には FUJITSU-MONAKA の開発コストなどが 2Q 以降で 300 億円近く増加すると考えればよいでしょうか。
- A. FUJITSU-MONAKA 開発などの先行投資の増加分は 200 億円程度になると見えています。土地を売却したことによる売却益はありましたが、再開発に伴って資産化されるものもあれば、地ならしなどによって費用が生じる部分もあります。再開発ですので、トータルで見た時に必ずしも利益が計上されるということではありません。従って、土地売却による利益が 100 億円強生じ、その一方で、それを打ち消すような投資が 2Q、3Q あたりで費用として生じる。それとは別のものとして、先行開発投資が約 200 億円増えるところを理解ください。
- Q. メモリ価格の高騰影響について教えてください。1Q のハードウェアソリューションは前年同期比で 50 億円の減益になりましたが、その内メモリ価格上昇による影響はどの程度ありましたか。また、顧客との契約形態が変わってきているとの説明がありましたが、それによって 2Q 以降に受ける影響額は少なくできるのか、それとも増える可能性もあるのかなど、今後の見通しも教えてください。
- A. 前年同期比での 50 億円の減益の要因は大半がシステムプロダクトです。その半分程度がメモリ価格の上昇分を価格転嫁しきれなかったことによる影響でした。従来の契約形態では、受注してから製品を納入するまでの間にメモリ価格が上昇してしまうことで影響が出てしまっていました。しかし新しい契約形態では、実際に部材の引き当てができたタイミングの部材価格に基づいて販売価格の合意をする形態に変えています。従って、現在受注している商談については、例えば「この時期までにサーバを納入してください」とご依頼をいただいた場合、もちろん受注はしますが価格については受注後に確定する部材価格に基づいて決まる販売価格で購入いただく契約が変わってきています。
- 1Qは欧州を中心にだいが前に受注したものが一定の規模で存在していました。そのような契約に関して必ずしも遡及して価格交渉をしていくことができなかった影響が、50 億円の減益の約半分、つまり 20~25 億円程度ネガティブに出てしまいました。ただこの

影響も元々見えていたものですので、業績予想には織り込み済みです。

残る半分の減益要因は、海外では為替影響によって若干売上が増加したものの、国内は前年にあった大型商談の反動影響で減収となったことで売上ミックスが変化したことによる利益率の悪化です。

調整後営業利益の絶対額が赤字になってしまったのは、ネットワークプロダクトによるものです。こちらは約 3%の増収にはなったものの、四半期で 360 億円という売上規模は非常に小さく、この程度の規模感では赤字になってしまいます。ネットワークプロダクトは残念ながら 4Q に売上が集中するものが多く、そこで何とか黒字を確保していますが、四半期別で見ると、従前から変わっておらず序盤が赤字になる傾向が継続しています。

メモリ価格上昇影響は、契約形態を前述のとおりすでに変更しているため、2Qにも若干の取りこぼしは残るかもしれませんが、1Q で生じた 20 数億円のネガティブ影響は徐々に圧縮されていく見通しです。また、影響額もこの程度の規模であるため、さらなるコストダウンも含め、しっかりとコントロールしていける範囲だと、今のところは考えています。

Q. 3 ヶ月前と比較すると、ハードウェア事業ないしはメモリ市況は改善または悪化していますか。富士通の調達状況も含めて教えてください。

A. 3 ヶ月前の状況からあまり変わっていません。3 ヶ月前も、メモリ価格はさらに上昇してくるだろう想定していましたし、メモリそのものの手配もより難しくなることも想定していました。その想定していたラインからは特に変化はなく、計画上織り込んでいた範囲内です。このような状況が発生していることをお客様にも広く通知し、できるだけ早期に発注してくださるようお願いをしています。

Q. サービスソリューションの採算性の改善について教えてください。AI ドリブン開発に関しては、トークンコストの高さなどが問題になっています。採算性の改善によって 78 億円の増益効果があったとのことですが、このうち AI ドリブン開発によるインパクトはどの程度あったのでしょうか。また、年間でグロスマージン率を 2%ポイント改善する計画ですが、1Q の改善率は 1.5%ポイントで出足としては弱く見えます。この点については 2Q 以降にキャッチアップできる施策はありますか。

A. 1Q のグロスマージン率の改善が弱く見えるとのことですが、社内計画通りです。サービスソリューションの中には様々なビジネスが含まれています。例えば、採算性の良いパッケージ製品や自社ライセンスを販売していくミドルウェア製品のロット商談なども含まれており、そういったものの割合の多寡によって利益率は変わってきます。それらの割合が多くなった時は改善幅が 2%ポイントを超える時もありますし、非常に少なくなった時には 1Q のように 1.5%ポイントレベルに収まることもあります。そのような売上のミックスによる影響があったとご理解ください。サービスソリューション全体の内、人月商売と言われている SI や役務系の部分だけを見ると、実際には 1Q も 2%ポイント以上の改善がきちんと達成できており、肌感覚としては計画通りにうまく進捗していると考えています。

AI ドリブン開発による改善効果額についても質問をいただきましたが、採算性改善額 78 億円は前述のような売上ミックスによる影響なども含まれたものです。そのため、AI ド

リブン開発のみでの効果というのは、現時点では、まだ残念ながらそれほど多くありません。1Qでは20~30億円程度です。本日の説明にあったAI トップガンプロジェクトなどによって AI ドリブン開発の適用範囲をより幅広く、それと同時により深くすべく取り組んでいます。トップガンプロジェクトは、開発工程を10~50%程度短縮することをターゲットとし、特定のプロジェクトで強力に推進しているところですが、そのようなプロジェクトの中でも、やはり効果の出やすい工程と出にくい工程があります。例えば、コーディングやテストの工程は効果が出やすいため、そのような工程への適用が広がっていくと、AI ドリブン開発の適用効果は大きく拡大していきます。そのような意味でも、AI ドリブン開発による改善効果の拡大には非常に期待しており、今年度中にもさらに効果を広げていける領域だと考えています。2%ポイントの持続的な採算性改善は、AI の進化を考慮するとまだまだ弱いと思っています。もっとスピードを上げていかねばならないし、スピードを出せるものと考えています。現状のグロスマージン率は38~40%ですので、今後数年にわたって改善をさらに加速していくことは十分に可能だと思っています。

■質問者 B

- Q. 「ミッションクリティカル・ナショナルセキュリティ他」の受注が大きく伸長したのは防衛ビジネスが伸長したという理解で正しいのでしょうか。また、従来と異なる受注が出てきているのかなど、どのようなものか内容について教えてください。
- A. 牽引したのは防衛関連です。オーストラリア向けの次期汎用フリゲート艦のプロジェクトに当社も入っており、この受注が含まれています。当社はこのように海外向けにもビジネスを展開しています。
- Q. これは一過性の案件ですか、それとも新しいビジネスとして拡大し続けるものなのでしょうか。
- A. 本件は、オーストラリアが「もがみ」型の護衛艦を導入することになり、その艦艇に当社のシステムが搭載されます。指揮統制を行う共通コンピューティング基盤なども実装されるため、配備が増えると当社のビジネスも拡大が期待できます。防衛関連ビジネスはオーストラリアや英国で行っているため、一過性というよりも将来的に伸びていくと考えています。
- Q. サービスソリューションのパブリックの利益率改善が著しいですが、継続性について教えてください。
- A. パブリックは年間では3%弱改善すると考えています。四半期別では、1Qで3%改善しましたが、2Q、3Qは1~2%の改善、4Qは大きなビジネスの塊を見込んでおり4%弱改善する想定です。
- Q. 利益率改善はグローバルで管理体制を整え、欧州でのリストラを実行したことなどの効果が貢献したのでしょうか。
- A. 海外も業種軸で管理していますが、それにより急に良くなるということではありません。国内のデマンドが強いことと生産性改善が進み良くなっていることが貢献しているのご理解ください。

■質問者 C

Q. 1Q の調整後営業利益は、ユビキタスソリューションとハードウェアソリューションを足して若干の利益、消去・全社費用の一部を川崎地区の不動産売却益で吸収してサービスソリューションで増益というイメージ感だと思いますが、これは想定の範囲内でしたでしょうか。

A. はい。計画通りです。

Q. 高市政権の戦略 17 分野にも関わるソブリンクラウドは大きなテーマになってくるのではないかと考えています。決算資料 P9 のサービスソリューションにおける国内受注のご説明時に言及されていたソブリンクラウドは、現状の規模感ほどの程度で、これからどのように成長・発展していくのでしょうか。

A. ソブリンクラウドと一口に言っても規模の大小があると思います。具体的な企業名は差し控えますが、エンタープライズにおいても、ソブリンクラウドの受注を 1Q でいただいています。AI が顧客の事業に組み込まれるようになり、モダナイゼーションを行う時もソブリティを強く意識した形でクラウド化するという商談が現実に出てきています。特に大手の先進的な取り組みをされているお客様については、まさにそのような取り組みを進めています。今後クラウド化やモダナイゼーションを行っていく際に、ソブリティを強く意識したインフラにしていけることが増えていくと思います。ただ、従来のオープンクラウドがソブリンクラウドになるところもありますので、ビジネスサイズが増えていくというよりは、シフトしていくものと思っています。そういった商談が出てきていることは、ぜひご理解いただければと思います。

■質問者 D

Q. パブリック & ヘルスケアの 1Q 受注は 115% 伸長と大変好調ですが、例えば地方自治体システム標準化がまだ続いているのか、セキュリティの観点で受注が増えているのかなど、もう少し中身を教えてください。

A. 自治体の標準化の受注も引き続きあります。官公庁向けの案件もありますし、大学などの教育 DX の案件もあります。ヘルスケアについても、当社の電子カルテを大病院に導入するような案件だけでなく、中堅中小の病院様向けの医事会計システムの需要が強く、医療の経営を改善するような医療系の DX の案件が非常に増えています。特定の領域が受注の伸びを牽引しているわけではなく、幅広い領域で増えています。金融も、去年の 1Q にメガバンク向けの基幹システム更新案件が複数あったため相対的に減っているように見えますが、全般的にかなりデマンドは強いというのが、1Q の状況とご理解ください。

Q. 9 月に予定されている IR Day の内容について教えてください。中長期経営ビジョン 2035 に関連し、半導体、量子、Physical AI などがテーマになるのでしょうか。

A. 先日発表した中長期経営ビジョン 2035 の解像度を上げていくことを考えています。量子などの長期的な話だけでなく、足元の AI ドリブン開発やプライシング戦略といった内容も、しっかりお伝えしていければと思っています。テクノロジーは、決して量子コンピュータのためだけのものではありませんし、10 年後のためだけに持っているわ

けでもなく、サービスソリューションの進化のためにもテクノロジーを使っています。足元でテクノロジーはどのように変わってきているのか、どのように当社がビジネス展開をしていくのかということと、先々の新たな事業を起こしていく道筋がどの程度進んでいるのかということの両方をお話したいと思います。先々の新規事業の話についても、FUJITSU-MONAKA がどのように進化していくのか、また、Physical AI に関して当社のサーバを作っている笠島工場をカスタマーゼロとして Physical AI 工場とする準備をしておりますので、このような取り組みの進捗についてもご紹介することで、未来像をご理解いただければと考えています。

■質問者 E

- Q. 消去・全社セグメントについて教えてください。半導体の先行投資が年間 200 億円増える計画でしたが、この 1Q は前年比でいくら増えたのでしょうか。また、今後の四半期でどのように計画されているのでしょうか。加えて、来年半導体の出荷が始まるということでしたが、それによりこの費用がどう変わっていくのか教えてください。
- A. 消去・全社セグメントは、FUJITSU-MONAKA や、量子コンピュータの開発費用、研究所での先行的な研究開発費用などを計上しており、単に半導体チップを開発するコストだけが入っているわけではありません。更にサブリンククラウドやデジタルツインなどについての投資も入っているという前提で、今年度約 200 億円増える計画です。1Q はまだそれほどは増えておらず、20 億円から 30 億円程度です。来年度以降につきましても、今年度と同規模ぐらいで、少なくとも減ることはないだろうと思っています。その先になると、開発投資が増える分と売上が創出されてくる分と両建てになってきますので、ある程度回収が始まるモードになってくると思っています。これらについても、IR Day でご紹介させていただければと思います。
- Q. AI 駆動開発について、コスト面での生産性改善の話伺いましたが、販売面における AI 関連受注は、今の取り組みだといつ頃から出てきそうでしょうか。また、規模について、例えば来年度どのくらいで考えているかなどを教えてください。
- A. 既に Uvance のオファリングも、ほぼ全てに AI が組み込まれており、特にお客様に評価頂いているものについては AI エージェントが入っています。ただし、AI 分でいくらという売り方をしているわけではなく、このオファリングを入れることで、こういうことが効率化できる、こういう価値が出せるということで値付けをしています。また、当社は Kozuchi や Takane という AI を持っていますが、現時点では、トークンベースやライセンスベースでのビジネスはかなり少ないです。例えばクラウド環境での AI 提供や OpenAI などのマルチ AI 戦略の中で組み合わせで最適な価値を出すというものを、FDE が実装することでお金をいただいているケースもあり、AI だけの売上を取り出して、お答えすることができないということをご理解ください。

■質問者 F

- Q. 内製化の影響に関して教えてください。年明けから一部の先行的な企業において内製化の動きがあったと思います。現段階でこの内製化の動きのアップデートをいただけますでしょうか。
- A. 内製化を考えている企業は多くいます。大手もそうですし、中堅企業だからこそ内製

化ができるという思いで取り組まれている企業もあります。ただ先ほども申し上げた通りテクノロジーの進化も激しく、従来のテクノロジーベースでの内製化は進んでいますが、最新のテクノロジーで我々が支援することも必要なのが今の足元の状況だと思います。大手のお客様につきましては、いわゆる維持や運用などといった部分は内製化も進んでいくと思いますが、より先進的な DX 領域は最新のテクノロジーで実装していきますので、そこまで全てを AI エージェントで内製化していく段階にはまだ至っていません。我々の提供する価値も、いわゆる維持や運用といったところから、もう少し価値の高いところにシフトしていると思っています。そういった意味で、内製化 100%になるのは早い段階ではなかなか難しいと思っています。

Q. 顧客の内製化が現在どのくらいの進捗で、今後どういうことが起こりうるかといったことを定量的にお伝えいただくことは可能でしょうか。

A. 正直難しいです。我々のような企業にすべてを依頼されるケースも依然ありますし、「富士通でできるのであれば自分たちにもできるだろう」と思われる方達もいます。従来だと超大手以外のほぼ全てのお客様が、「IT はコストである」という感覚のもとでベンダーに依頼するという判断だったと思います。少し変わってきたのは、IT はコストではなく価値を作っていくものとする大手のお客様が現れ、更に中堅中小のお客様でも非常に感度の高い方達はそのように考え始めていることです。IT の領域も自社で何を作るかという段階から考えていくことになり、我々のようなテクノロジー企業に一部頼るケースは当然あると思いますが、大元の段階から内製化していくお客様も出てきています。ただ、それが本格化するまでは至っていないというのが正直な認識です。

Q. メモリ価格高騰が続いていますが、顧客はサーバの購入を前倒しするのか、それともクラウドへの移行を進めるのか、大きな方向としてどちらの傾向が強くなるとお考えでしょうか。これにより、富士通のサーバ事業が後退する可能性があるのでしょうか。

A. 現在、お客様に対してなるべく早く発注頂けるようお願いをしていますが、供給能力には限りがあります。そのため、仮に大量の発注を頂いても、すぐに全てを供給することはできませんので、顧客が大量に確保するのは難しい状況です。一方、サーバ価格高騰によりクラウドにシフトする動きは当然あります。ただ、現状 AI データセンターが主役となり電子部品やメモリの枯渇などにつながっている状況下で、当社のサーバ事業がなくなるようなことは考えていません。ソブリニティを確保した AI サーバをオンプレミスのような閉鎖的な環境のクラウドとして使っていく需要は、日本だけでなく欧州含めて必ずあると思っています。ソブリニティそのものを要求されるお客様はまだそれほど多くはありませんが、現実的にいくつかあり、なおかつ裾野が広がりがつつあるものと思います。

以 上