●2026 年度 第 2 四半期 決算説明会 質疑応答議事録

日時　：　2026 年 10 月 29 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. サービスソリューションの 2Q におけるグロスマージン率の低下について、上期全体で約 1%、2Q 単体で見ると前年同期比で約 2%程度の低下影響があったと見ています。金額に換算すると 100 億円規模のネガティブインパクトと想定していますが、この要因について定量的な内訳を教えてください。

A. 2Q 単体にネガティブな要因が集中して発生し、約 100 億円のマイナス影響が発生したのはご認識の通りです。この約 100 億円の内訳は、不採算案件と季節性の要因でおおよそ半分ずつに分かれます。不採算案件（約 50 億円）については、海外事業での発生も含めて複数の案件で損失が生じましたが、足元では対策を講じています。
残りの季節性の要因（約 50 億円）については、主に SE の就業日数の減少と、大型ミドルウェア商談の減少、および制度改定などに伴う対応におけるコスト増があります。就業日数が減少するとその分対応できる工数が減少するため売上も減少し、1 日当たり 20 億円ほどのインパクトが利益に発生します。2Q で営業日数が 1 日少ない分、4Q で 1 日多くなりますが、2Q で 20 億円ほどの影響が発生した格好になります。
残りの約 30 億円のうち、ミドルウェア関連の大型商談の有無による影響が約半分です。25 年度上期では電子カルテ関連の大型商談がありましたが、26 年度は 4Q に官公庁向けのミドルウェア関連の大型商談が控えている季節性の影響です。もう半分は、定額でお引き受けしているアプリケーションメンテナンスが 2Q に集中して発生したコストです。具体的には、医療分野等における制度改定に伴うシステム改修作業が重なり、売値が変わらない中でコストが一時的に高まりました。25 年度は下期にコストが増えていた状況です。年間を通して定額でお金を頂いているので、どのタイミングで作業が発生するかで凸凹が発生します。このようにグロスマージン率を押し下げた原因は把握できているので、下期は不採算案件が出ないようマネージしていくとともに、季節性の要因については下期で挽回する計画で進めています。

Q. グロスマージン率の改善は、3Q から段階的に見えてくるのでしょうか。3Q と 4Q においてどのようにグロスマージン率が正常化していくか、見通しを教えてください。

A. 3Q については、2Q で発生した一時的なマイナス要因が無くなるとお考えください。不採算の新規発生は抑え込み、2Q でネガティブに働いた案件は無くなります。一方で、先ほど申し上げた季節性の要因（約 50 億円分）のプラス目の反動は、すべて 4Q に発生する計画となっています。つまり、3Q で平準ベースになり、4Q で季節性要因の約 50 億円が戻ってくる、という流れで下期の粗利率が改善する見通しです。

Q. ハードウェアソリューションが増収減益となっている要因について、システムプロダクトとネットワークプロダクトに分解して状況を教えてください。特に、1Q 時点で 20～30 億円のマイナスがあったメモリ価格高騰影響が 2Q でどう推移したのか、また下期

はどう変化するのかを含めて教えてください。

A. 上期の実績を分解しますと、ネットワークプロダクトについては前年同期比でほぼ横ばいで推移しており、減益要因の大半はシステムプロダクト側にあります。減益の主因はメモリ等の部材価格高騰に伴うコスト増で、上期は 25 年度に受注した案件の売上規模が多い状況です。26年度以降の契約分については部材価格高騰分を価格転嫁可能なものに変更していますが、26 年度 1Q 時点ではサーバー売上の 90%以上が 26 年度以前に獲得した案件でした。高騰した部材価格を反映した新価格での交渉をお客様と進めてまいりましたが、25 年度に受注済みの案件への価格転嫁は難しい部分がありました。2Q では 25 年度以前に受注した案件の売上構成比は 70%に低下し、上期全体では約 80%という構成で、部材価格高騰の影響が相応に発生しました。2Q は絶対値として売上ボリュームが 1Q より増えているため、部材価格高騰による影響として約 50 億円発生し、1Q と合わせて上期全体で約 80 億円の未転嫁影響がシステムプロダクトの利益を押し下げた形になります。ただ下期では、25 年度契約分の割合は 15%前後にまで減少し、約 85%が 26 年度に契約した、部材高騰に対応して価格転嫁可能な案件に切り替わるため、下期では影響は軽減されると考えています。

ただし、サーバー事業におけるもう一つのリスクは部材の調達難です。お客様のデマンドは強いものがあり、部材不足による機会損失を防ぐため、戦略的に先回りして部材を確保する棚卸資産の積み上げを行っています。価格転嫁の問題は下期に軽減できると自信を持っていますが、物量の部分でもう一踏ん張りしなければならないと考えています。

■質問者 B

Q. サービスソリューションのグロスマージン率を毎年 2%ずつ改善していく計画ですが、今年度の目標を達成するためには、下期に約43%というかなり高い目標を達成しなければならない計算になります。下期の見通しをどう見ていますか。

A. 2Q にネガティブな要素が多く出てしまいましたが、下期に達成すべきグロスマージン率43%という水準は、決して達成不可能な水準ではないと考えています。下期には通常の SI 案件の積み上がりも含め、売上ボリュームが大きく膨らんでいきます。開発の物量が拡大するに伴って稼働率が向上し、開発効率も高まります。

本来ならば、季節性要因として説明した約 50 億円のネガティブ影響も通常の生産性改善の中で吸収すべきものだと思っていますが、残念ながら表面化してしまいました。その要因の一つは、生産性改善のドライバーが変わってきたということが影響していると見ています。これまでの数年間は、JGG や GDC を活用した開発の標準化、One Delivery によって開発コストを削減し、生産性を高める手法が中心でしたが、足元では AI ドリブンデリバリーの効果が現れ始めています。上期だけでも約 70 億円の生産性改善効果がこの AI ドリブンデリバリーによって創出されています。しかし AI ドリブンデリバリーはまだ始まったばかりであり、レベル 2 の割合もまだまだ少ない状況です。これが今後の生産性改善の最も強力なエンジンになっていきます。下期においては、AI ドリブンデリバリーの生産性改善効果だけでも上期の 2 倍から 3 倍の効果を見込んでいます。

物量が下期に大きく偏重しているという季節的な追い風に加えて、この AI ドリブンデリバリーによる劇的なコスト削減効果を下期に見込んでいます。単なる理論上の数字や机上の空論ではありません。下期にこの成果を確実に実績と示していきたいと考えています。

Q. 上期実績と社内計画との差異をセグメントごとに教えてください。
A. 上期は社内計画に対して 40 億～50 億円の下振れとなりました。この未達の要因は、不採算案件の発生です。セグメント別の実績としてはエンタープライズ領域が最も悪かったように見えますが、不採算案件が発生したのはパブリック領域です。エンタープライズの 2Q 実績が弱く見えるのは、将来の成長に向けた投資を増やしたことによるものです。具体的には、FDE の強化やブレインパッドの合流に伴ったデータアナリストおよびデータサイエンティストの育成強化などであり、これらは当初から計画していたものです。ハードウェアソリューションやユビキタスソリューション、消去・全社の R&D 費用などについても、社内計画の範囲内で推移しています。

■質問者 C

Q. メモリ価格高騰により発生した上期で約 80 億円のマイナス影響について、期初時点で業績予想に織り込まれていなかったと思いますが、想定に対して下振れ要素だったのでしょうか。また、就業日数の影響については初めて言及されましたが、こちらは業績予想に織り込まれていたものでしょうか。
A. メモリ価格高騰の影響は、25 年度に獲得した受注が売上に転化されるタイミングの話ですので、ネガティブな影響を織り込んでハードウェアソリューションの年間計画をたてています。ただし、下期は新規の受注が増えますのでネガティブな影響は薄まります。就業日数については、通常 20 億円程度の要素についてはあまり言及しませんが、コストダウン効果がはっきりと表れなかったこともあり今回言及しました。計画に当然織り込んでいましたし、4Q では反対にポジティブな要素として見込んでいます。

Q. Uvance の受注について、2Q の実績を見ると前年同期比で 2%の伸長に留まっており成長に減速感がある印象ですが、四半期のタイミングの問題と考えて良いでしょうか。また、下期は再び大きな成長率が期待できると考えて良いでしょうか。
A. Uvance は年間では計画を上回る着地を期待しています。大型案件のタイミングにより山谷はありますが、受注も売上も力強い状況に変化はありません。年間売上目標 8,400 億円に対しては上振れて推移していると考えています。

■質問者 D

Q. サービスソリューションにおける調整後営業利益の前年度比変動要素の内、投資拡大等は固定費の増も含まれると認識しています。前年同期比で、2Q は 1Q よりも費用の増加幅が大きくなっていますが、3Q、4Q も 2Q と同等の費用増となる見通しでしょうか。また、不採算案件は、特殊なものが国内海外で 1 件ずつあったのでしょうか。もしくは複数のものが発生したのだとすると何か共通の要因があれば教えてください。
A. 拡大しているサービスソリューションの投資は、継続しなければならないものが多いです。FDE、コンサルタント、データアナリストの強化や AI ドリブン開発にも継続して投資していきます。期末に大きめに費用が発生する傾向があり、毎四半期 100 億円を超えるほどではないかもしれませんが、継続的に発生していきます。不採算については、数件発生し、金額は国内海外で約半々でした。特別な要因ではなく、残念ながら不採算が発生するパターンとしては従来と変わらず、商談の初期の段階でお客様との仕様の調

整が十分にできておらず、ボタンの掛け違いがあり、その検知に抜け漏れが出てしまったということです。海外では比較的大きな案件、国内のパブリックではそれほど大きくないものが複数件出てしまいました。特段トレンドが生じているわけではないと考えていますので、不採算が出ないよう今一度気を引き締めて、アシュアランス部隊でしっかりとパトロールしていきます。

■質問者 E

Q. 生産性改善の効果が鈍かったように思いますが、AI ドリブンデリバリーの導入や浸透といったプロセスで、一時的な混乱や手戻りといった産みの苦しみのようなネガティブな影響が出ていたのでしょうか。

A. AI ドリブンデリバリーを進めるための投資は増やしていますが、生産性改善の面では産みの苦しみのようなネガティブな影響は出ていません。
これまでの One Delivery で標準化して生産性を改善する取り組みは頭打ち感が出てくる中で、AI ドリブン開発にアクセルを踏んでいますが、上期はまだスタートしたばかりで深さが足りない状況でした。これから深めていくことで大きな効果が出てくることを計画しています。

■質問者 F

Q. 消去・全社について、1Q から 2Q にかけて大きく数字が変動しているように見えますが、この変動要因について詳細を教えてください。また、下期はどのように推移する見通しでしょうか。

A. 消去・全社は 25 年度も含めて不動産売却益の影響がありました。26 年度 1Q においては、川崎地区の再開発の中でおよそ 120 億円程度の不動産売却益が発生しました。一方、25 年度 2Q においては、地方の事業所における土地・建物を売却した効果が 120 億円程ありました。これらの不動産売却益を除くと、26 年度 1Q は前年同期比で費用が改善しましたが、2Q は 70 億円ほど費用を積み増した状況です。この 70 億円の大半は「FUJITSU-MONAKA」や量子コンピュータなどの先端テクノロジーに対する投資です。下期も上期と同様の規模で投資が増える見込みで、「FUJITSU-MONAKA」は下期にリリース予定ですが費用も要するほか、量子コンピュータ、Physical AI なども含め上期と同等の投資増となるとご理解下さい。

■質問者 G

Q. 「FUJITSU-MONAKA」は今年 11 月から販売されるとのことですが、初期段階ではまずは CPU 単体としての提供からスタートし、2027 年度からサーバーとして出荷していく計画と理解しました。その際、開発費はこれまで消去・全社で計上されてきましたが、「FUJITSU-MONAKA」の収益はハードウェアソリューションに計上されるのでしょうか。2027 年度の売上目標を 350 億円と設定していますが、利益貢献のイメージや、足元の引き合い、手応えについて教えてください。

A. 「FUJITSU-MONAKA」が本格的に立ち上がってきた際に、その売上をハードウェアソリューションに組み込むべきか、全く新しいセグメントを立ち上げて計上するべきかは迷っています。「FUJITSU-MONAKA」は、CPU 単体ビジネスとしても、サーバービジネスとしても、今後の新しいビジネスの柱となっていくものですので、独立したセグメントと

して開示する可能性もあります。
時間軸についてはご理解の通りです。まずは CPU 単体でのビジネスが先行してスタートします。サーバーとしての展開は、数億円程度の小規模な売上は 26 年度も見込んではいますが、大きな塊として立ち上がってくるのは 2027 年度からです。CPU 単体ビジネスも同様で、26 年度の売上規模は数億円から十数億円程度に留まる見通しです。
利益率については、CPU 単体ビジネスとしてはグロスマージン率で 30%から 40%以上は当然期待しています。ビジネスプラン上は、サービスソリューションと同等水準であるグロスマージン率 40%程度は勿論見据えていますし、さらに高い水準も狙っていきたいと思っています。
一方、それを自社サーバーに組み込んで販売するサーバービジネスについてはマーケットのデマンド次第ではありますが、もう少し高水準の利益率でビジネスを展開できればと考えています。
すでに 45 社のお客様にテストサーバーで検証を進めていただいていますし、引き合いもいただいています。CPU 単体としての引き合いも既にいただいているので、27 年度売上目標の 350 億円の達成は十分に可能であり、さらにその先の 2030 年までの累計売上 2,500 億円という目標についても、社内計画ではオーバーアチーブが可能ではないかと期待しているところです。
「FUJITSU-MONAKA」は今年 11 月にリリースしますが、既に次世代モデルである「FUJITSU-MONAKA-X」の開発も進めています。こちらは富岳 NEXT への搭載を目指しています。さらにその先を見据えた「FUJITSU-MONAKA-XX」についても既に企画を始めています。プロセッサービジネスを再び始めたということは、それを持続的にしっかりと育て、必ず成功を収めるという覚悟を持って臨んでいることに他なりません。そうできるであろうという手応えも感じています。

■質問者 H

Q. Uvance の Vertical 領域の成長率が大幅に減速しているように見えますが、需要に変化が見られるのかなど背景を教えてください。

A. Uvance の Vertical 領域の売上は上期で前年同期比 26%の増収であり、成長率が減速しているとは考えていません。新たにリリースした Uvance for Finance や Uvance for Retail も評判がよく、強い引き合いをいただいております。Uvance 全体として毎年 50%程度の成長率が続くとは考えておらず、サービスソリューションに占める割合を増やしながら全体の成長ドライバーとなります。今年度は 18%の伸長を見込んでおり、20%近い伸長率があれば十分にビジネスのアクセルとなると思っていますし、Vertical 領域についても新たにリリースしているオファリングのデマンドも強く、成長が減速しているとは考えていません。

以　上