

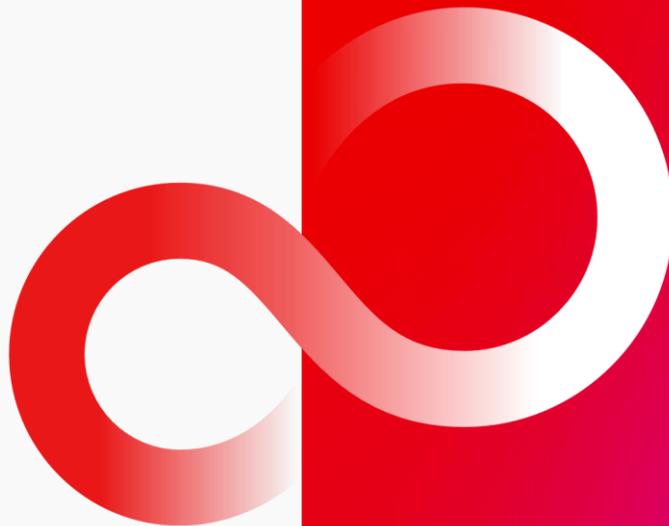
中期経営計画の進捗状況

富士通株式会社

代表取締役社長 CEO

時田 隆仁

2025年4月24日



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

Agenda

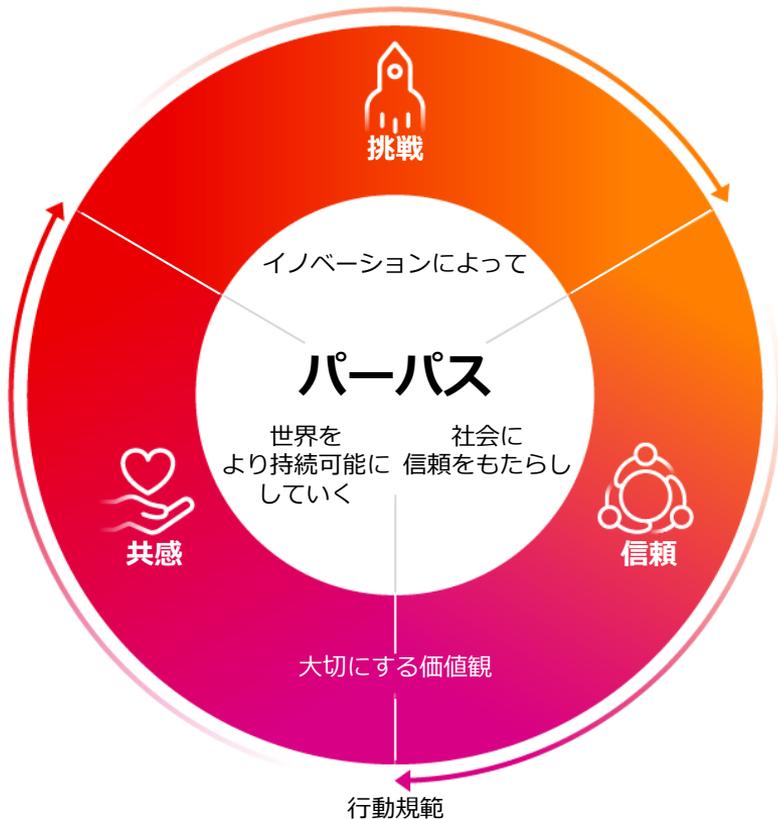
A vertical red bar on the left side of the slide, with a lighter red curved shape at the top.

- I 2024年度の進捗
- II 主な取り組み状況
- III 2025年度の全社目標

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>大切にしている価値観</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>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>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

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

I. 2024年度の進捗

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

2024年度

進捗サマリー

- 全社連結で増収増益、
調整後当期利益は過去最高益を達成
- サービスソリューションは、
DX・モダナイゼーション商談が伸長
- ノンコア事業のカーブアウトを発表



中期経営計画 - 財務指標 進捗状況

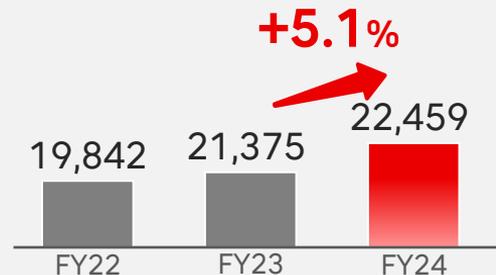
事業ポートフォリオの変革は予定通りに進行中
成長領域としてフォーカスしているサービスソリューションは増収増益

全社連結*1

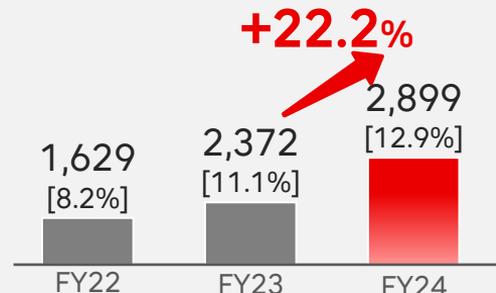
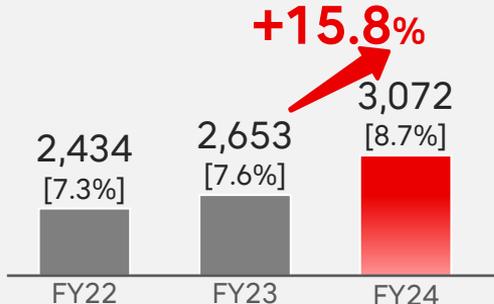
売上収益
(億円)



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%]



*1 全社連結の売上収益及び調整後営業利益からデバイスソリューションを除いております。

*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

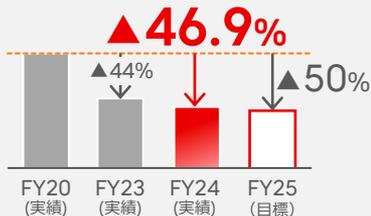
中期経営計画 - 非財務指標 進捗状況

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

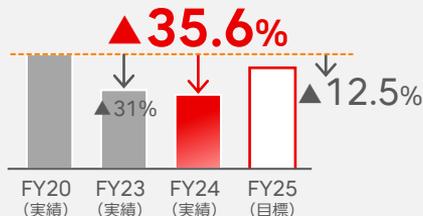
----- 基準値 ■ 実績

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 3² - (20年度比)

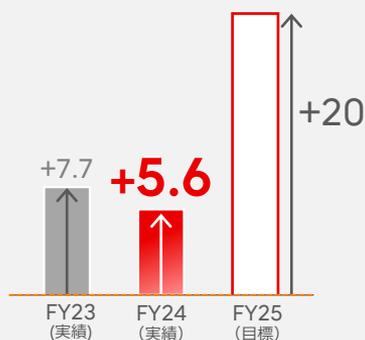


² Category11: 製品の使用時消費電力によるCO2排出量のみ

今から過去の実績も含め、全ての非財務指標はデバイスソリューションを除いて算出しております。

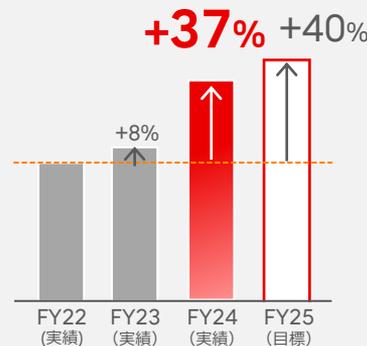
お客様

お客様NPS^{*1}
^{*1}ネットプロモータスコア
(22年度比)



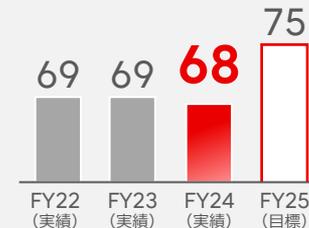
生産性

一人当たり生産性
(調整後営業利益 22年度比)

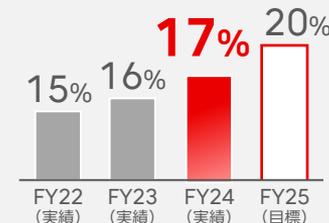


人材

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)



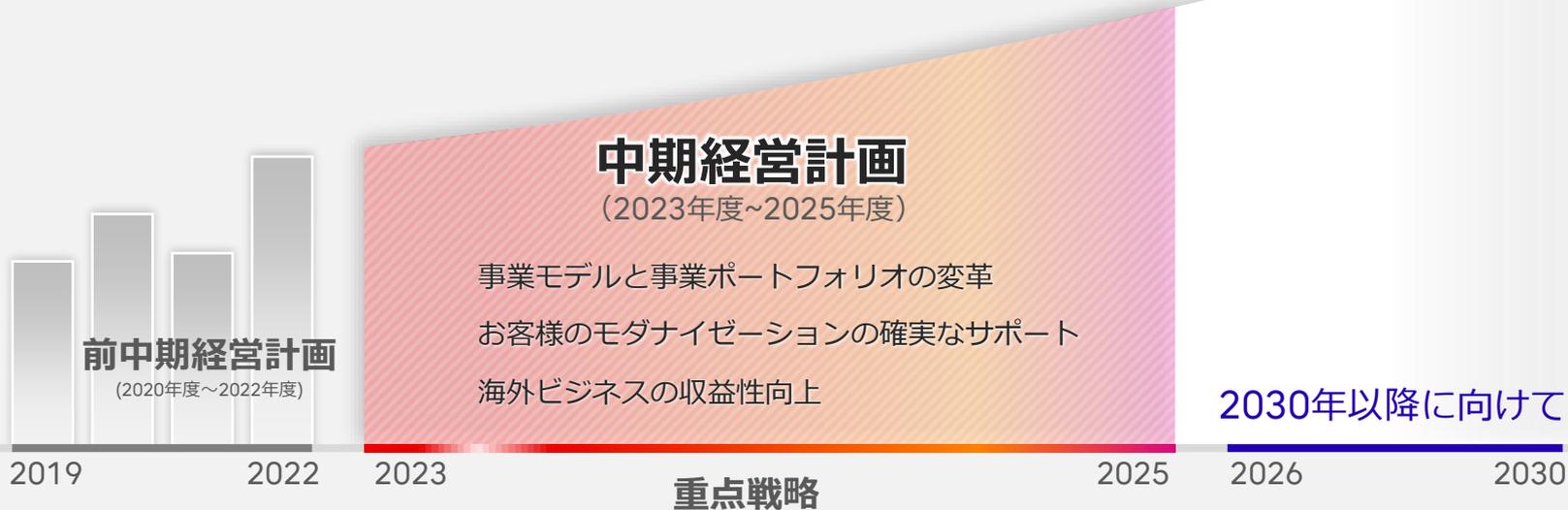
A vertical red bar on the left side of the page, with a lighter red curved shape at the bottom.

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.

中期経営計画の位置付け

2030年およびそれ以降に向けて、持続的な成長、収益力向上に向けたモデルを構築する3カ年



前中期経営計画
(2020年度～2022年度)

中期経営計画
(2023年度～2025年度)

事業モデルと事業ポートフォリオの変革
お客様のモダナイゼーションの確実なサポート
海外ビジネスの収益性向上

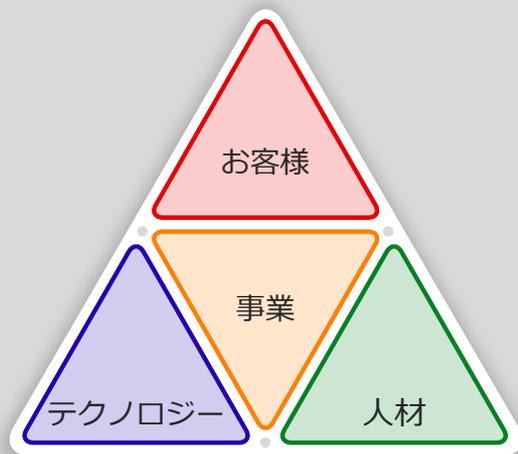
2030年以降に向けて

重点戦略

- 収益改善
- 企業文化・組織風土変革

- 事業モデル・ポートフォリオ戦略
- カスタマサクセス戦略/地域戦略
- テクノロジー戦略
- リソース戦略

重点戦略

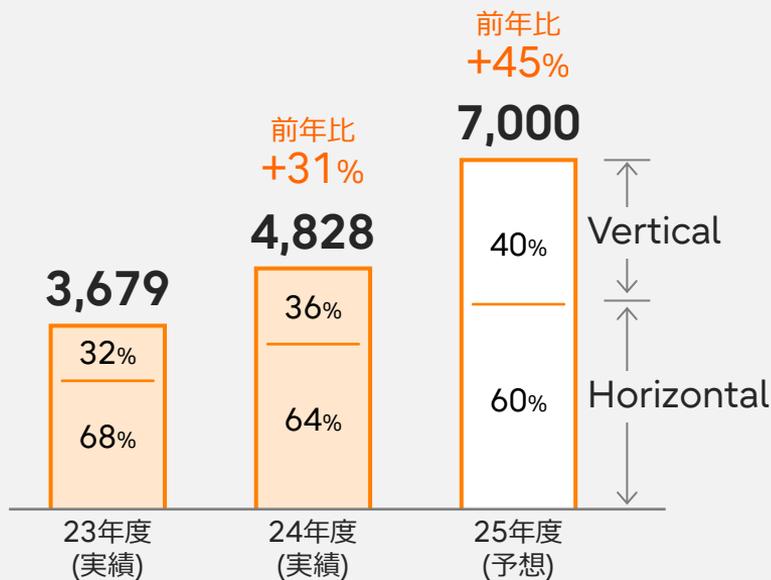


- 01** 事業モデル・ポートフォリオ戦略
- 02** カスタマサクセス戦略/地域戦略
- 03** テクノロジー戦略
- 04** リソース戦略

Fujitsu Uvanceの拡大

Vertical領域は前年比で+51%、Horizontal領域は+22%で伸長

売上収益 (億円)



進捗と今後の取り組み

2024年度の進捗

- コンサルリードにより商談の質が変化
- 標準化率・リカーリング比率が着実に向上
- GK Softwareなど海外Vertical領域が拡大

今後の取り組み

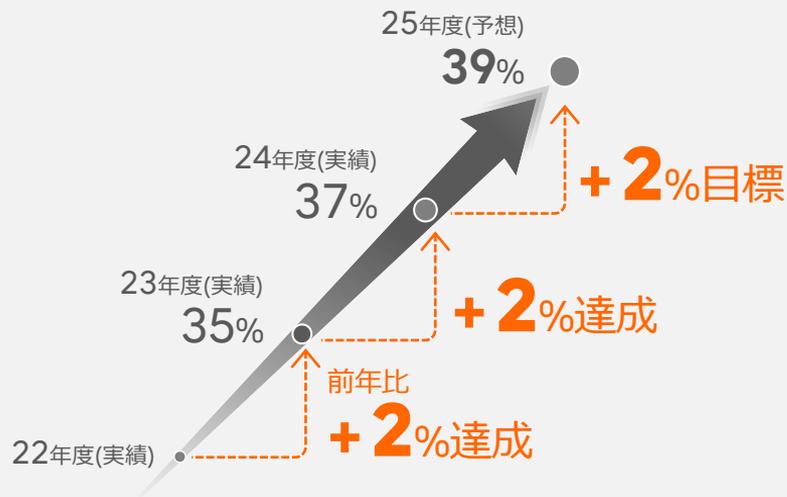
- コンサルティングビジネスの拡充により、Uvanceの受注拡大に寄与

サービスソリューションの収益性向上

デリバリの変革を継続してサービスソリューション全体の収益性を継続的に向上

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

2024年度の進捗

- JGG*1や開発基盤活用による標準化/自動化
- 価値ベースのプライシング戦略を展開

*1 Japan Global Gateway

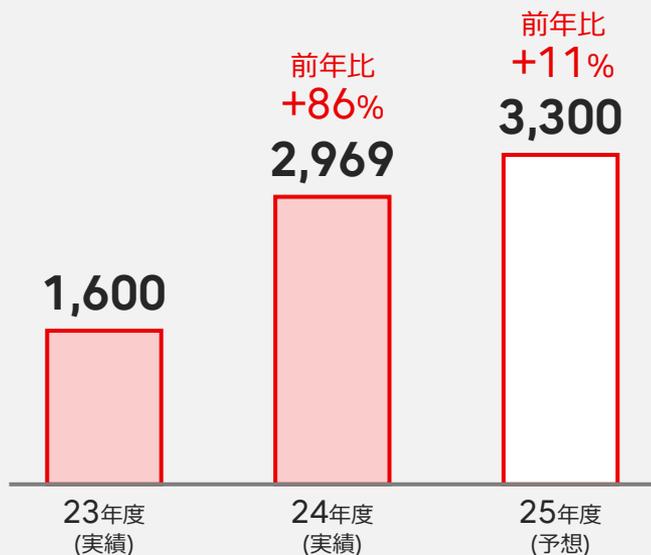
今後の取り組み

- 生成AI活用、セキュリティ・AI倫理の両立
- グローバルなデリバリー体制の最適化

モダナイゼーションの推進

お客様のモダナイゼーションをリードし、受注・売上ともに伸長
更なる拡大に向けて競争力と事業基盤の強化に取り組む

売上収益 (億円)



進捗と今後の取り組み

2024年度の進捗

- リソースを効率的かつ機動的にアサイン
- 専門人材、リライトツールを整備

今後の取り組み

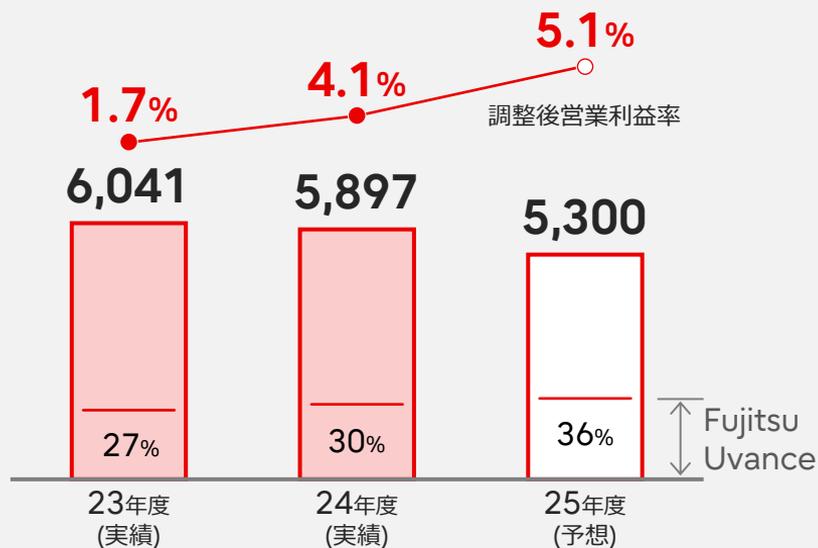
- Uvanceを統合したDXシフト提案を加速
- 生成AIや自動化による競争力強化

海外ビジネスの変革

サービスシフトに向けた構造改革によってFujitsu Uvance比率と営業利益率が向上

売上収益 (億円)

リージョンズ(海外)



進捗と今後の取り組み

2024年度の進捗

- Europeは構造改革完了に向け確実に進捗
- Americasはコンサルティング事業立上げ
- Asia Pacificは構造改革に着手

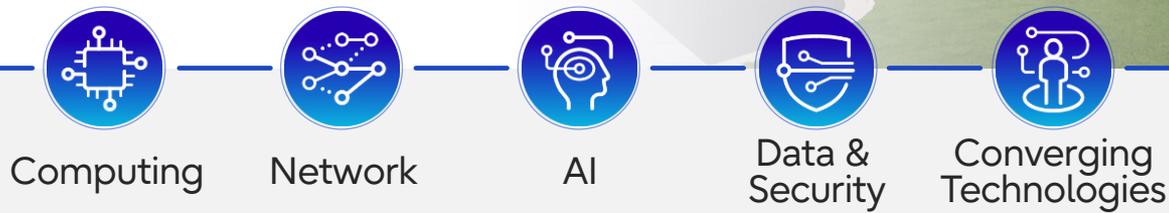
今後の取り組み

- 構造改革完了とサービスビジネスの拡大を進め、確実に収益性向上を図る

コアテクノロジーの強化

AI、Computingを中心にサービス差別化につながる技術強化、戦略的提携を実施

- AIプラットフォーム「**Fujitsu Kozuchi**」の強化：
Cohereと共同開発したLLM*「**Takane**」を発表
*LLM:大規模言語モデル
- 256量子ビットの超伝導量子コンピュータを開発
今後、専用施設の竣工(25年9月末)、
1,000量子ビット機を開発予定(26年度)
- 「**FUJITSU-MONAKA**」の開発：
Supermicro、AMDと戦略的協業



2025年9月末 竣工予定

事業と連動した人材ポートフォリオの実現

事業成長と生産性向上に向けて、注力事業領域の強化とコーポレート効率化を推進

人事制度・報酬



新卒の一括採用を廃止し
ジョブ型採用・処遇に統一*

*2026年4月入社者より実施予定

グローバル競争力のある
報酬水準へ

行動変容



ポスティングが定着
(平均 約3,000人/年が異動)

リスキリングによる
自律的なキャリア形成

A vertical red bar on the left side of the page, with a gradient effect transitioning from a darker red at the top to a lighter pink at the bottom.

Ⅲ. 2025年度の全社目標

A vertical red bar on the left side of the page, with a gradient effect transitioning from a darker red at the top to a lighter pink at the bottom.

2025年度の全社目標

財務



サービスソリューションを中心に収益性を拡大、営業利益・当期利益ともに過去最高益を目指す

	2024年度 (実績)	2025年度 (予想)	前年比	
全社連結 ^{*1}	売上収益	35,501億円	34,500億円	-1,001億円
	調整後営業利益 ^{*2}	3,072億円	3,600億円	+527億円
	調整後営業利益率(%)	8.7%	10.4%	+1.7%
	調整後当期利益	2,409億円	2,500億円	+90億円
サービス ソリューション	売上収益	22,459億円	23,300億円	+840億円
	調整後営業利益 ^{*2}	2,899億円	3,600億円	+700億円
	調整後営業利益率(%)	12.9%	15.5%	+2.6%
ハードウェア ソリューション	売上収益	11,199億円	9,650億円	-1,549億円
	調整後営業利益 ^{*2}	613億円	550億円	-63億円
	調整後営業利益率(%)	5.5%	5.7%	+0.2%

*1 全社連結の売上収益及び調整後営業利益からデバイスソリューションを除いております。

*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

事業ポートフォリオの変革について

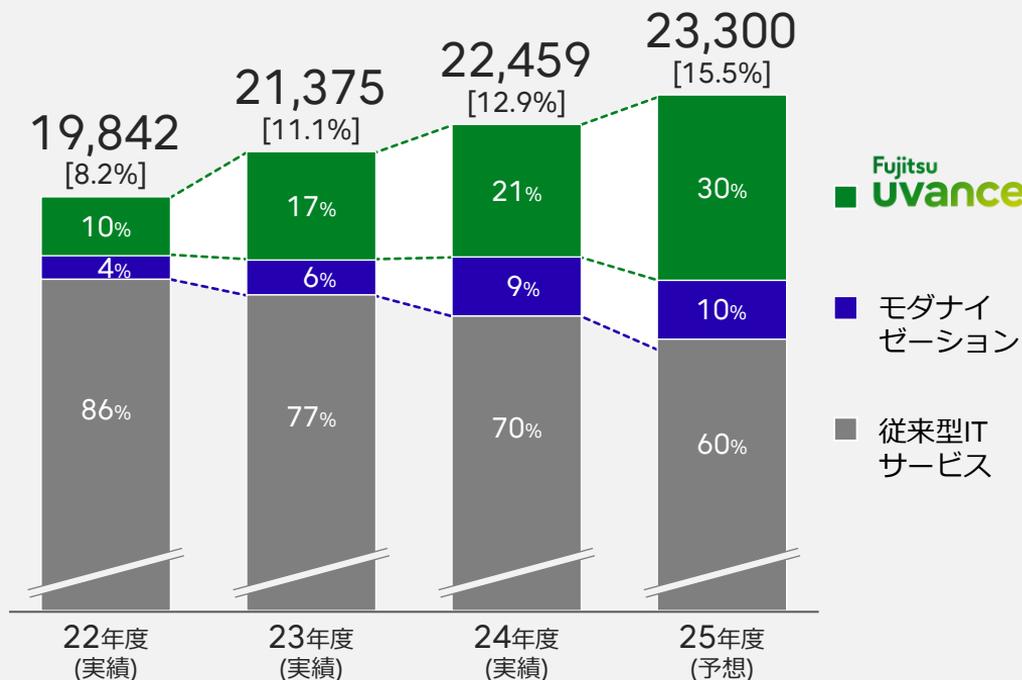
サービスソリューションの拡大と、事業ポートフォリオのシフトが進行

サービスソリューション

売上収益 (単位:億円)

[調整後営業利益率]

Fujitsu Uvanceを中心とした
On Cloudのデジタルサービスが拡大



ハードウェアソリューションの経営基盤強化



主要事業を分社化し、経営判断の迅速化と徹底した効率化を追求

富士通

サービスソリューションの強化

2024年4月設立



Fsas Technologies
株式会社

サーバ・ストレージ事業

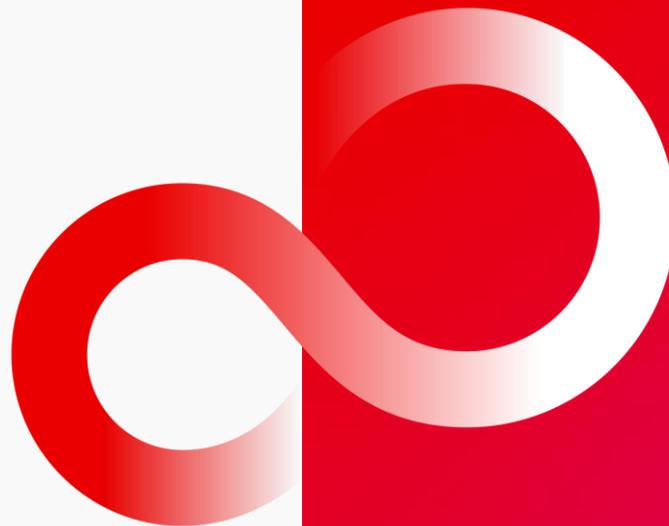
2025年7月設立予定

1FINITY
株式会社

ネットワークプロダクト事業

安心安全で
豊かな社会へ

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