

FIELDING

斜めの力強い書体のシャープなデザインは、
確実性とスピード感のある対応力をあらわします。
跳ね上がる動きの「L」のフォルムは、
機敏性、高い感動、活力、若さを、
また濃い緑系のカラーリングは、
高品質、安心感、堅実性をイメージしています。



FIELDING

郵便はがき

料金受取人払

108-8790

111

高輪局承認

8346

差出有効期間
平成15年6月
30日まで有効
(切手不要)

東京都港区三田1-4-28
三田国際ビル

NECフィールディング株式会社
コーポレート・コミュニケーション部 行



ふりがな

氏名

性別 男・女

ご住所 〒

(都・道・府・県)

電話番号

年齢 19歳以下 20代 30代 40代 50代 60代 70歳以上

株式投資歴 3年未満 3年以上10年未満
10年以上20年未満 20年以上

所有株式数 100株以上300株未満 300株以上500株未満
500株以上1,000株未満 1,000株以上

第47期 中間事業報告書

(平成14年4月1日から平成14年9月30日まで)

NEC NECフィールディング株式会社

R100

古紙配合率100%再生紙を使用しています。

PRINTED WITH
SOYINK

この事業報告書は大豆油インキで印刷しています。

企業理念

私たちは、フィールドイング活動を通して、お客さまの活躍と発展にお応えし、安心と喜びをともにする豊かな社会の実現に貢献します。

社名の由来

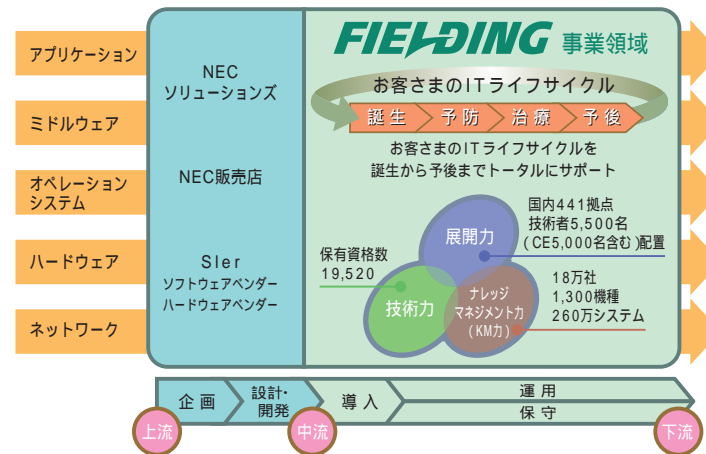
NECフィールドイング株式会社

お客さま先に対策チームとして出向き問題解決にあたるという意味を持つ英語「fielding」によるものです。当社が目指すビジネスの源泉が、お客さま先における現場の活動（フィールドワーク）であることを社名を通して明確にしました。

事業領域

企画段階から、設計・開発、導入、運用・保守というITシステムのライフサイクルの中で、当社は導入以降の運用・保守等のアフターサポートサービスの領域を主な事業領域としております。

NECフィールドイングの事業領域とNECグループでの役割



*NECグループとして一貫したITサービスを提供するため、ライフサイクルの前半につきましては、NECソリューションズカンパニー（あるいは、他のSier等）が担当し、導入以後のアフターサービスを当社が一括して担っております。

株主の皆様へ



代表取締役会長
小林一博

代表取締役社長
鳥居高志

株主の皆様には、ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。
NECフィールドイング株式会社は、平成14年9月18日に東京証券取引所市場第一部に上場いたしました。これからは、新しい株主の皆様のご期待にお応えできる企業として、より一層の企業価値増大に向けた活動に邁進する所存でございます。

当社は、昭和32年の創立以来、一貫してお客さまのIT（Information Technology）システムの安定稼働を追求し続け、快適にして最適な活用を支援してまいりました。お客さまの活躍の場でご指導ご鞭撻を受けながら蓄積してまいりましたノウハウが、当社の持つコアコンピタンスとして、多くの株主の皆様からご評価をいただけるようになったと考えております。

今後も、顧客満足（CS ; Customer Satisfaction）は事業の基本であるという企業姿勢のもと、当社の目指す3つのNo.1（ITサービス業No.1、CS No.1、企業としてNo.1）の実現に向けて、コアコンピタンスをさらに磨き上げ、株主の皆様のご期待にお応えしていく考えであります。

おかげさまで、株式公開後、初の業績報告となった平成15年3月期の中間決算では、創立以来最高の収益実績を遂げたことをご報告できました。今後とも、より一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役会長 小林一博
代表取締役社長 鳥居高志

Contents

企業理念 / 社名の由来 / 事業領域	1
トップメッセージ	2
経営方針とコアコンピタンス	3
トピックス	4
NECフィールドイングの事業セグメント プロアクティブ・メンテナンス	5
フィールドイング・ソリューション	7
財務ハイライト	9
連結財務諸表	10
単独財務諸表	11
株式の状況	12
会社概要	13
株主メモ / アンケート	14

CSと業績のダイレクトリンク

当社の経営のもっとも基盤となる考え方は、「CSと業績のダイレクトリンク」です。お客さま満足の上と業績の向上は、同時に達成すべきであり、また達成できると確信しています。

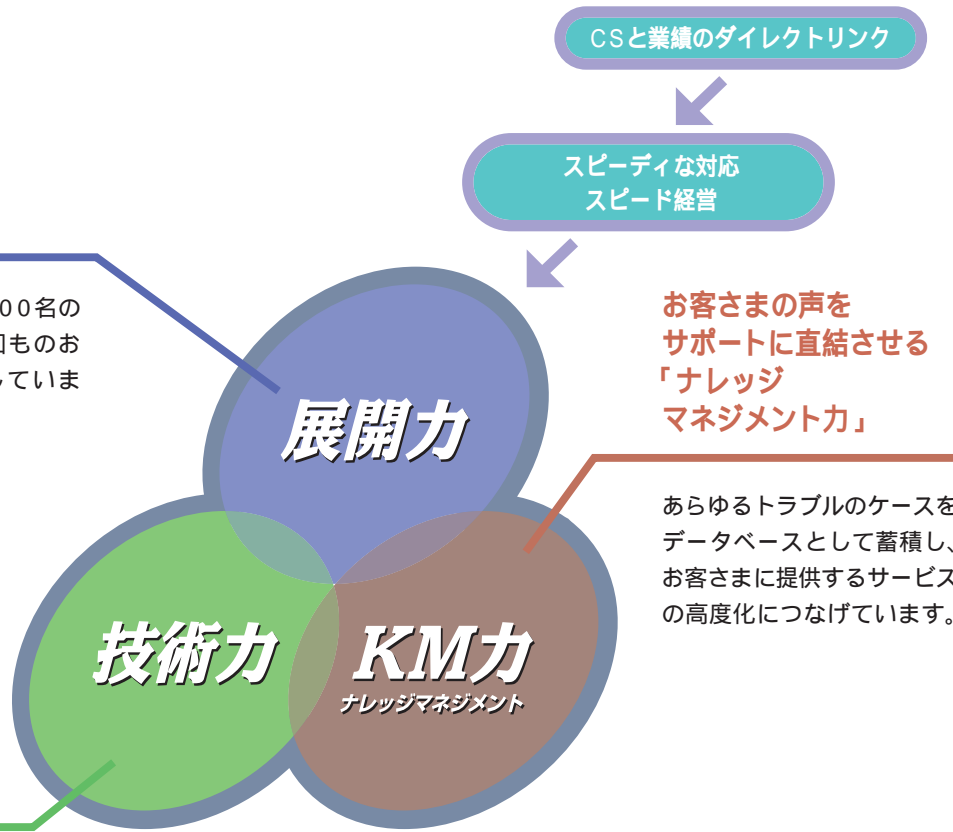
これを同時に達成するキーファクターは「スピード」であり、CS経営すなわちスピード経営を支える基盤が3つのコアコンピタンスです。

業界最大規模の「展開力」

全国441拠点・5,500名の技術者が年430万回もお客さま訪問を展開しています。

技術動向を先取りした幅広く高い「技術力」

お客さま先で活動するカスタマーエンジニア（CE）は、全員が公的資格あるいはベンダ認定資格保有者。平成11年には日本能率協会より能力開発優秀企業賞を受賞しました。



お客様の声を
サポートに直結させる
「ナレッジ
マネジメント力」

あらゆるトラブルのケースをデータベースとして蓄積し、お客さまに提供するサービスの高度化につなげています。

「ITサービス業No.1」「CS No.1」「企業としてNo.1」実現への取組みが、ひとつずつ実を結んでいます。

経済産業大臣より表彰（ITサービス業No.1）

コンピュータの障害発生から復旧に至る技術支援プロセスを分析し、サービスプロセス統合支援システムを開発して、保守員個々の能力に依存した支援から組織的且つ全社的な支援を可能にしました。これにより障害復旧時間の大幅な短縮を図った業績を評価され、平成14年度情報促進貢献企業として表彰を受けました。

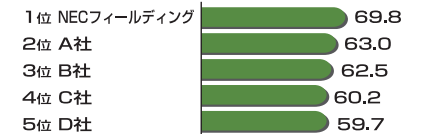


顧客満足度評価No.1獲得（CS No.1）

平成14年6月17日号の日経コンピュータ誌上で、第7回顧客満足度調査結果が発表されました。ITシステムの構築サービスと、運用サービス双方の分野で、当社はNo.1を獲得いたしました。

特にITシステムの構築サービスでは、開発スピード、納期の遵守度、予算の遵守度、提案力、業務分析の能力、技術力、プロジェクトマネジメント力、仕様変更への対応力、完成したシステムの品質、サービスの料金というカテゴリ全てで首位となりました。

●システム構築関連サービス部門



●システム運用関連サービス部門

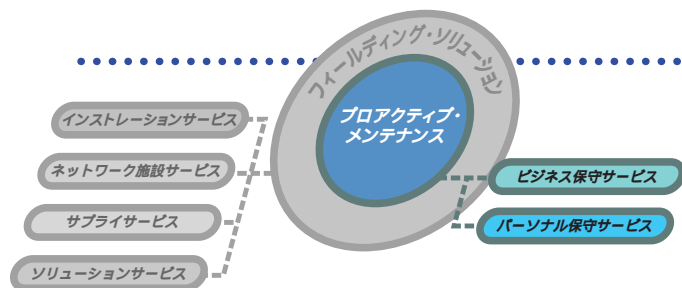


東京証券取引所市場第一部上場（企業としてNo.1）

3年にわたる綿密な上場準備期間を経て、平成14年9月18日、東京証券取引所へ上場を果たしました。

株主の皆様のご指導を賜りながら、今後も身を引き締めて高成長・高収益企業として発展すべく、努力してまいります。





プロアクティブ・メンテナンス

監視、予知技術を駆使してITシステムの障害を未然に防止し、障害が発生した場合速やかに復旧するサービスを提供



ビジネス保守サービス

お客さま企業で稼動するITシステムは、社会的にも企業にとっても重要な役割を担っています。NECフィールドディングは、このように重要なITシステムの継続的で安定した稼動を支えることが責務となっています。お客さまのシステムのトラブル発生をいち早く察知し、システムが致命的なトラブルに至らないようにすることが最大の使命でもあります。このために、万一トラブルが発生した場合の、迅速で確実な処置を行うためのカスタマサポートフォーメーションを構築しています。そして、お客さまのシステムを24時間365日監視することにより、トラブルの発生そのものを未然に防ぐために、その予兆を察知し事前に処置を行うプロアクティブなメンテナンスを行い、お客さまのシステムのより安定した稼動性を追求します。

パーソナル保守サービス

パーソナル保守サービスでは、「PCクリーンスポット」や「アクティブワン」を拠点として、パソコンの修理、トラブル解消相談、使い方レッスンなど、パーソナルユースで活用されるお客さまのパソコンライフをサポートしています。

パソコンの低価格化により、安価な修理価格が求められるため、低コスト・高品質のサービス提供を目指しています。

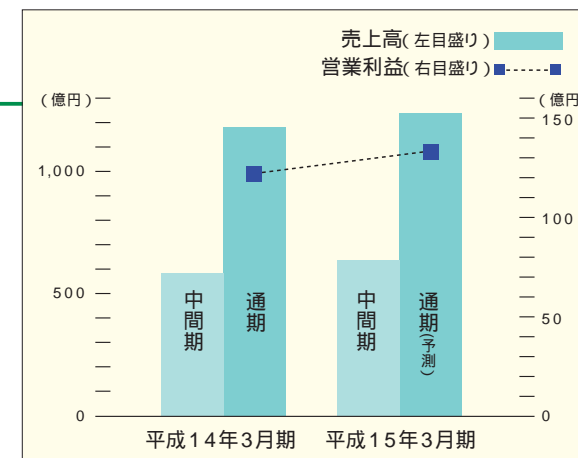


当中間期の業績と今後の基本戦略

< 当中間期の業績 >

ビジネス保守サービスでは、保守契約率の向上を目指し、保守契約促進活動の専任者を増員させ、保守契約受注に注力したこと等により、前期比4.1%増収いたしました。またパーソナル保守サービスにおいては、Webでの修理状況検索サービスを開始するとともに、アクティブワン^{*1}を通して個人向けの消耗品で積極的な販売活動を実施し、前期比1.7%増収いたしました。

プロアクティブ・メンテナンス合計では、3.5%の増収となりました。一方損益面では、従来から継続して行ってきたローコストワーク活動を一層推し進め、保守部品の効率化やメンテナンス作業コストの低減を実現し、セグメント営業利益でみなしの前中間期^{*2}と比較して50.9%の増益を達成し、営業利益は77億円となりました。



*1 アクティブワンとは、主に個人顧客向けのサービスフロント店舗のこと。

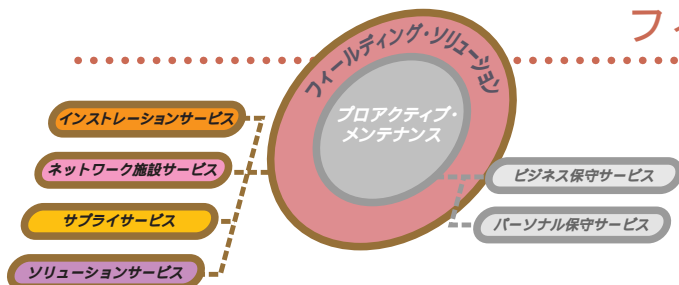
*2 当社は前中間期に連結決算を行っていなかったことから、セグメント別営業利益はみなしの値で比較しております。

< 今後の基本戦略 >

プロアクティブ・メンテナンスでは、今後もローコストワーク活動による一層の効率化を進め、更なる高収益事業としてまいります。

フィールドディング・ソリューション

ITシステムの快適運用・最適活用の実現に向けて、お客さまのさまざまなニーズを解決するサポートを提供



ソリューションサービス

情報処理技術の高度化、インターネット技術進展に対応して、お客さまのITシステム導入をサポートする導入支援（設計、構築、アップグレード、導入展開）、お客さまのシステム管理部門に代わってITシステムの運用を実施する運用支援（運用業務代行、リモート監視）、ITシステムの運用上で生じるさまざまな問題に常時お応えできるヘルプデスク等、ITシステムの導入から運用までの領域で幅広いサポートを提供します。



インストラクションサービス



情報機器及びソフトウェアをお客さまが要望する現場に導入・設置し、各装置の設定・調整を実施するとともに機器増設や移設・撤去作業のサービスを提供します。

ネットワーク施設サービス

ネットワークシステムのコンサルティング、企画・設計・機器選定・導入等のネットワーク構築サービスを提供しております。また、ネットワーク機器が安定稼動するのに不可欠な空調設備、災害に備えた耐震設備・無停電電源設備やセキュリティシステムなどの施設サービスを設置するサービスを提供します。

サプライサービス

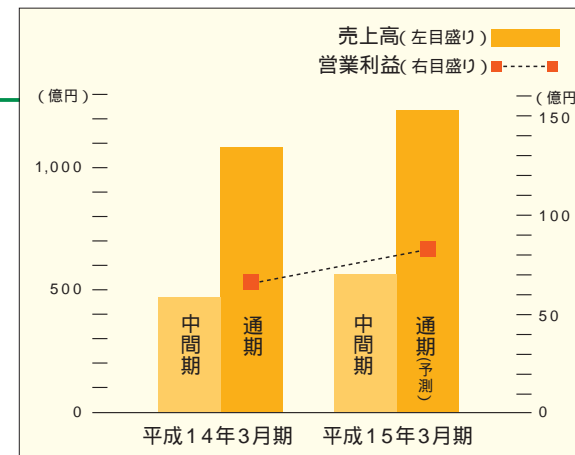
コンピュータ用品（サプライ品、アクセサリ、什器、その他関連用品など）、OA機器（ファクシミリ、携帯電話、パーソナルコンピュータ及び周辺機器、プロジェクタなど）、ソフトウェア（自社開発製品、日本電気株式会社製品、パーソナルコンピュータ汎用ソフトウェアなど）をお客さまへ販売します。

当中間期の業績と今後の基本戦略

< 当中間期の業績 >

ソリューションサービスでは、お客さまのアウトソーシングニーズに対応することで、運用支援・導入支援が急成長を遂げました。さらに運用サービスとお客さまのシステム増設をセットでご提供するメニューを積極販売し、前期比43.4%もの増収を達成いたしました。またインストラクションサービス、ネットワーク施設サービス、サプライサービスは、ますます激化する競争環境の中で、商談支援システム（ステータス管理、バゼット管理）を全国規模でスタートさせ、物件管理を強化することにより効率化を図りました。

これらによりフィールドディング・ソリューション合計では売上高で前期比11.5%の増収、セグメント営業利益でみなしの前中間期と比較して52.0%の増益を達成いたしました。

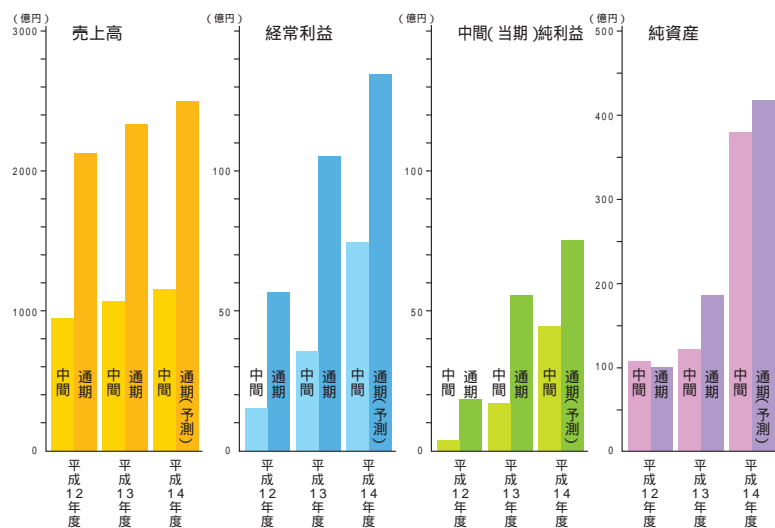


* 当社は前中間期に連結決算を行っていなかったことから、セグメント別営業利益はみなしの値で比較しております。

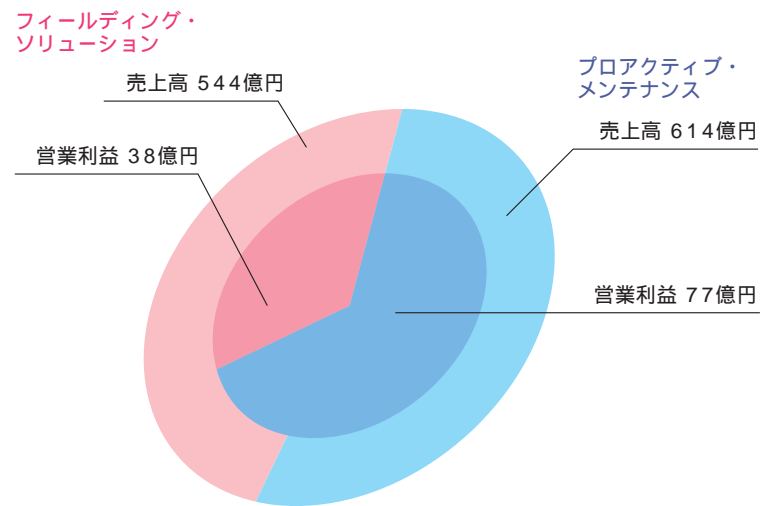
< 今後の基本戦略 >

フィールドディング・ソリューションでは、拡大するアウトソーシングニーズをキャッチアップするためのプラットフォームへ経営資源を傾注し、ハウジング・ホスティングといった新メニューの提供を行って増収を図ります。

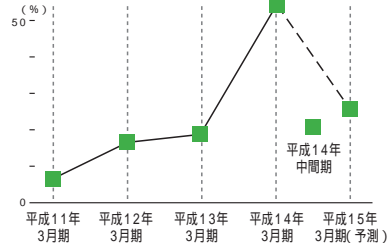
主要指標



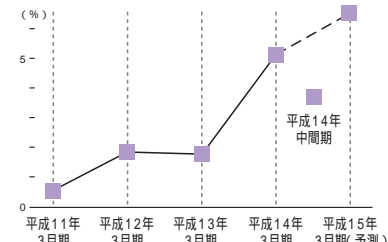
平成15年3月期(中間)のセグメント別売上高/営業利益



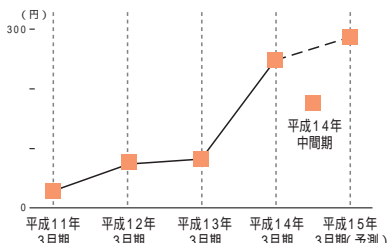
株主資本利益率 (ROE)



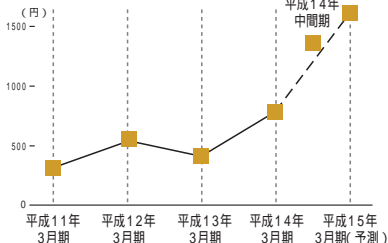
総資産経常利益率 (ROA)



1株当たり中間(当期)純利益 (EPS)



1株当たり株主資本 (BPS)



貸借対照表 (要旨)

科目	当中間期 平成14年 9月30日現在	前期 平成14年 3月31日現在
資産の部		
流動資産	97,058	100,177
現金及び預金	2,781	2,786
受取手形及び売掛金	60,946	64,902
たな卸資産	26,522	26,712
繰延税金資産	4,938	4,033
その他	1,899	1,756
貸倒引当金	31	14
固定資産	18,641	17,535
有形固定資産	4,281	4,417
無形固定資産	1,599	1,445
投資その他の資産	12,760	11,671
資産合計	115,699	117,712

損益計算書 (要旨)

科目	当中間期 平成14年4月1日 - 平成14年9月30日	前期 平成13年4月1日 - 平成14年3月31日
売上高	115,871	227,266
売上原価	97,009	194,218
売上総利益	18,861	33,047
販売費及び一般管理費	11,179	22,388
営業利益	7,681	10,659
営業外収益	165	150
営業外費用	224	342
経常利益	7,622	10,466
特別利益	157	29
特別損失	16	234
税金等調整前中間(当期)純利益	7,763	10,262
法人税、住民税及び事業税	5,003	5,550
法人税等調整額	1,732	960
中間(当期)純利益	4,492	5,672

科目	当中間期 平成14年 9月30日現在	前期 平成14年 3月31日現在
負債の部		
流動負債	55,928	79,107
支払手形及び買掛金	33,999	39,139
短期借入金	4,395	24,850
未払費用	7,987	8,169
未払法人税等	5,023	2,869
その他	4,522	4,078
固定負債	21,079	20,074
長期借入金	-	100
退職給付引当金	21,008	19,860
役員退職慰労引当金	63	105
連結調整勘定	7	7
その他	0	0
負債合計	77,007	99,182
資本の部		
資本金	9,670	2,586
資本剰余金	10,161	1,486
利益剰余金	18,889	14,456
その他有価証券評価差額金	28	0
資本合計	38,692	18,530
負債資本合計	115,699	117,712

注 中間財務諸表等規則の改正により、当中間会計期末における貸借対照表の資本の部については、改正後の中間財務諸表等規則により作成しております。これにより、前期についても改正後の表示区分に組替えております。

キャッシュ・フロー計算書 (要旨)

科目	当中間期 平成14年4月1日 - 平成14年9月30日	前期 平成13年4月1日 - 平成14年3月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,388	3,466
投資活動によるキャッシュ・フロー	537	578
財務活動によるキャッシュ・フロー	4,856	2,132
現金及び現金同等物の増減額	4	756
現金及び現金同等物期首残高	2,786	2,030
現金及び現金同等物期末残高	2,781	2,786

注 当社は平成14年3月期から連結財務諸表を作成しているため、平成13年9月中間期(前中間期)については記載しておりません。

貸借対照表(要旨)

科目	前中間期	当中間期	前期
	平成13年 9月30日現在	平成14年 9月30日現在	平成14年 3月31日現在
資産の部			
流動資産	90,196	95,342	97,445
固定資産	17,006	18,564	17,459
有形固定資産	4,649	4,247	4,382
無形固定資産	1,385	1,593	1,439
投資その他の資産	10,972	12,723	11,637
資産合計	107,203	113,907	114,904

損益計算書(要旨)

科目	(単位:百万円)		
	前中間期	当中間期	前期
	平成13年4月1日～ 平成13年9月30日	平成14年4月1日～ 平成14年9月30日	平成13年4月1日～ 平成14年3月31日
売上高	107,489	115,112	227,266
売上原価	92,928	96,486	194,218
売上総利益	14,560	18,626	33,047
販売費及び一般管理費	11,086	10,952	22,388
営業利益	3,474	7,673	10,659
営業外収益	103	162	150
営業外費用	120	222	342
経常利益	3,456	7,613	10,466
特別利益	-	140	29
特別損失	101	16	234
税引前中間(当期)純利益	3,355	7,736	10,262
法人税、住民税及び事業税	2,750	5,000	5,550
法人税等調整額	1,146	1,751	960
中間(当期)純利益	1,751	4,487	5,672
前期繰越利益	16	575	16
中間配当額	-	-	55
中間(当期)未処分利益	1,768	5,063	5,634

科目	(単位:百万円)		
	前中間期	当中間期	前期
	平成13年 9月30日現在	平成14年 9月30日現在	平成14年 3月31日現在
負債の部			
流動負債	75,923	54,406	76,621
固定負債	19,557	20,809	19,752
負債合計	95,481	75,216	96,373
資本の部			
資本金	1,100	9,670	2,586
資本剰余金	-	10,161	1,486
資本準備金	-	10,161	1,486
利益剰余金	10,592	18,886	14,457
利益準備金	275	275	275
任意積立金	8,548	13,548	8,548
中間(当期)未処分利益	1,768	5,063	5,634
その他有価証券評価差額金	30	27	0
資本合計	11,722	38,690	18,531
負債資本合計	107,203	113,907	114,904

注 中間財務諸表等規則の改正により、当中間会計期末における貸借対照表の資本の部については、改正後の中間財務諸表等規則により作成しております。これにより、前中間期及び前期についても改正後の表示区分に組替えております。

平成14年9月末現在の当社の株式の状況です。

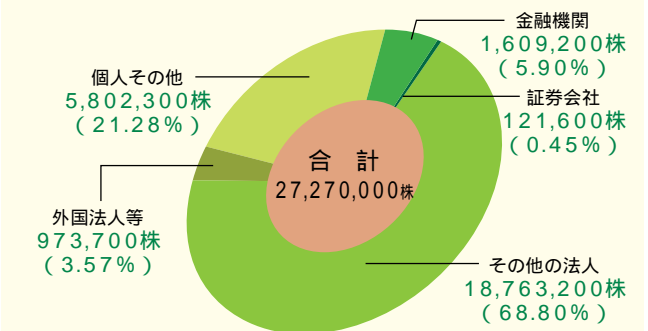
発行済株式総数.....27,270千株

株主数.....16,085名

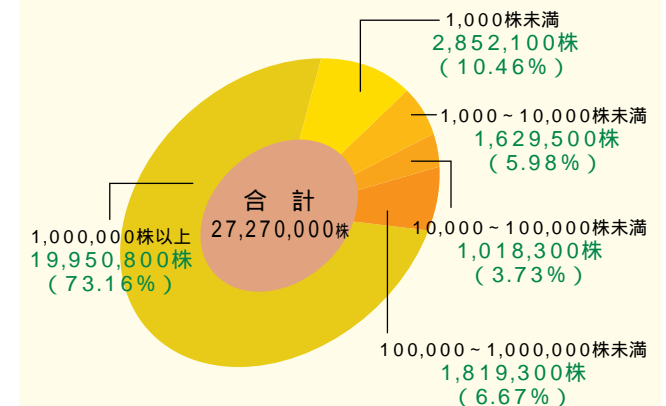
主要株主(上位10名)

株主名	所有株式数(千株)	持株比率(%)
1 日本電気株式会社	18,300	67.11
2 NECフィールディング従業員持株会	1,651	6.05
3 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	351	1.29
4 年金信託 受託者三井アセット信託銀行株式会社 2口	275	1.01
5 ドイツ信託銀行株式会社	243	0.89
6 ゴールドマン・サックス・インターナショナル	234	0.86
7 モルガン・スタンレー・アンド・カンパニー・インターナショナル・リミテッド	221	0.81
8 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	207	0.76
9 ガバメント オブ シンガポール インベストメント コーポレーション ビー リミテッド	169	0.62
10 大和証券エスエムピーシー株式会社	119	0.43
合計	21,770	79.83

所有者別分布状況



所有株数別分布状況



会社概要

商号	NECフィールドイング株式会社
本社所在地	東京都港区三田1-4-28
資本金	96億7千10万円(平成14年9月末現在)
代表者	代表取締役会長 小林 一博
	代表取締役社長 鳥居 高志

売上高	2,272億円(平成13年度実績)
従業員数	7,158名(平成14年9月末現在)
拠点数	441拠点(平成14年9月末現在)
主要取引銀行	三井住友銀行 住友信託銀行

事業領域

コンピュータ・ネットワークシステムのハードウェアおよびソフトウェアのインストールサービス、メンテナンスサービス
 コンピュータ・ネットワークシステム導入時のコンサルタントおよび関連諸工事の設計、施工、監督、請負
 コンピュータ・ネットワークシステムの運用業務のアウトソーシングサービス
 コンピュータシステムオペレーション教育や運用教育のトレーニングサービス
 コンピュータ関連用品、ネットワーク関連機器等の販売
 アクティブワン、PCクリーンスポットでのパーソナルユーザサポート

取締役及び監査役

代表取締役会長	小林 一博
代表取締役社長	鳥居 高志
取締役	富田 克一
取締役	泉谷 洋三
取締役	関屋 宏治
取締役	金杉 明信

取締役	川村 敏郎
常勤監査役	荒井 紘二
常勤監査役	堀 肇
監査役	伊藤 雅明
監査役	魚津 寛孝

執行役員

代表取締役社長	鳥居 高志
取締役常務	富田 克一
取締役常務	泉谷 洋三
取締役常務	関屋 宏治
執行役員常務	大森 義夫
執行役員	佐藤 勝治
執行役員	藤田 昌弘

執行役員	奥山 忠信
執行役員	橋本航三郎
執行役員	小田 芳明
執行役員	岡本 邦靖
執行役員	西川 法一
執行役員	水谷 忠司
執行役員	田中 睦男

決算期

毎年3月31日

定時株主総会

毎決算期の翌日から3ヵ月以内

上場取引所

東京証券取引所(一部)

基準日

毎年3月31日

その他必要があるときは、あらかじめ公告して定めます。

配当金受領株主確定日

利益配当金 毎年3月31日
 中間配当金 毎年9月30日

公告掲載新聞

日本経済新聞

株式事務取扱場所

名義書換代理人
 大阪市中央区北浜四丁目5番33号
 住友信託銀行株式会社
 同事務取扱場所
 東京都千代田区丸の内一丁目4番4号
 住友信託銀行株式会社 証券代行部
 同取次所
 住友信託銀行株式会社 本店および全国各支店
 各種照会先
 〒183-8701東京都府中市日鋼町1番10
 住友信託銀行株式会社 証券代行部

(住所変更等用紙のご請求)

☎0120-175-417

(その他のご照会)

☎0120-176-417

URL : <http://www.sumitomotrust.co.jp/STA/retail/service/daiko/index.html>

ホームページアドレス

下記のURLで、最新の情報を確認することができますので、ご利用下さい。

URL : <http://www.fielding.co.jp/ir/index.html>

…………… アンケートのお願い ……………

当社では、株主の皆様とのコミュニケーションを充実させていきたいと考えております。是非、下記のアンケートにご協力の程よろしくお願ひ申し上げます。

【株主の皆様へのアンケートのお願い】

- Q1 どこで当社をお知りになりましたか？
 お客さまとして 証券会社 新聞・雑誌記事
 インターネット・ホームページ その他()
- Q2 本報告書についてご理解いただけただけの内容は何ですか？(複数可)
 トップメッセージ 経営方針とコアコンピタンス トピックス
 事業セグメント - プロアクティブ・メンテナンス
 事業セグメント - フィールディング・ソリューション
 財務ハイライト 連結財務諸表 単独財務諸表
 株式の状況 会社概要
- Q3 本報告書についてご理解いただけなかった内容は何ですか？(複数可)
 トップメッセージ 経営方針とコアコンピタンス トピックス
 事業セグメント - プロアクティブ・メンテナンス
 事業セグメント - フィールディング・ソリューション
 財務ハイライト 連結財務諸表 単独財務諸表
 株式の状況 会社概要
- Q4 当社の株式を買い付けられた理由は何でしょうか？(複数可)
 将来性 収益性 経営方針 事業内容
 株価の割安感 その他()
- Q5 今後の当社株式についてどのような方針をお持ちですか？
 売却 長期保有 買い増し
 上記の方針を決定する判断材料は何ですか？(複数可)
 株価 配当 将来計画 業績
 その他()
- Q6 当社からの情報取得手段としてどのような方法を希望されますか？
 インターネット・ホームページ 郵便物 IR広告
 その他()
- Q7 今後事業報告書で取り上げて欲しいテーマなどをお聞かせください。