

郵便はがき



料金受取人払

高輪局承認

9080

差出有効期間  
平成16年1月  
25日まで有効  
(切手不要)

108-8790

111

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

所有株式数 100株 ~ 299株 300株 ~ 499株  
500株 ~ 999株 1,000株以上

# 第47期 事業報告書

(平成14年4月1日から平成15年3月31日まで)



**FIELDING**

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  
〒108-0073 東京都港区三田1丁目4番28号 三田国際ビル  
TEL 03-3452-7093 FAX 03-5442-3682



**FIELDING**

**NEC** NECフィールディング株式会社

## CONTENTS

- イントロダクション 1
- トップメッセージ 2
- 事業活動ハイライト 3
- 財務ハイライト 5
- 営業概況 7
- プロアクティブ・メンテナンス事業 9
- フィールドイング・ソリューション事業 10
- 平成15年度の事業展開 11
- 連結財務諸表 13
- 単独財務諸表 15
- 株式の状況 16
- 会社概要 17
- 株主メモ 18

### 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。

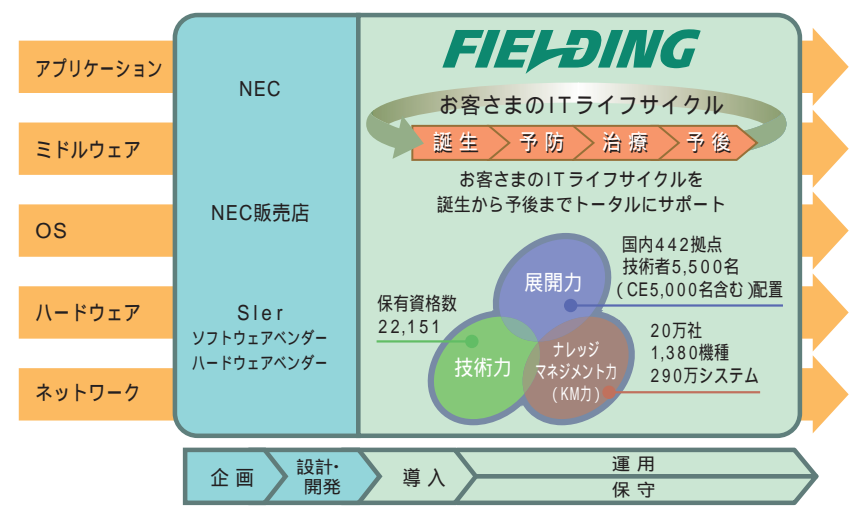
### 社名の由来

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。当社がめざ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。



## 株主の皆さまへ

株主の皆さまにおかれましては、ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。ここに、第47期(平成14年度)決算をご報告するにあたり、一言ご挨拶を申し上げます。

当期はご高承のとおり、米国経済の先行き懸念や株価低迷の続く中、コンピュータ業界においてはIT需要減退の継続、オープン化の進展、デフレ経済に影響されたお客さまの低価格志向の強まりを背景に、ITサポートサービス事業においても価格競争の激化は一層厳しさを増した期でありました。

このような状況の中で、当社は市況の影響を受けにくい特徴を持つストック型ビジネスを基軸とした事業展開でデフレ環境を乗り越え、おかげさまで8期連続の増収増益を達成することができました。

これは、中期経営目標で掲げたグローバル水準でのCS(お客さま満足度)No.1の確立

ITサービス市場の伸長を上回る高成長の持続  
ITサービス業界トップレベルのROEを実現  
を達成すべく、CSと業績を同時に向上させる事業運営を推進した結果であると確信しております。



第48期(平成15年度)におきましても、ITのアフターサポート領域に経営資源を集中させ、事業の伸長を図ってまいります。さらに上場を機に、公開企業として相応しい社会責任を果たしながら、ブランド力向上をはじめとする企業価値の向上を目指して鋭意努力する所存でございます。

なお、代表取締役の小林一博・鳥居高志に代わり、平成15年6月26日付けで私、富田克一が代表取締役に就任し、新しい経営体制となりました。

今後ともより一層のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長 富田 克一

「CSと業績のダイレクトリンク」を基本とする事業運営の推進により、2つの団体からCS No.1の栄誉を獲得するとともに、8期連続の増収増益という業績を達成することができました。

## 2つの団体による顧客満足度調査でNo.1の評価を獲得

平成4年、CSへの取組みを本格化して以来、CSを重要な経営指標のひとつとして管理し、一貫してCSの向上・改善への取組みを推進してまいりました。その成果として、今期2つの団体から「CS No.1」の称号を獲得することができました。

日経コンピュータ第7回顧客満足度調査  
 <主催：日経コンピュータ>

システム構築関連サービス部門（情報サービス会社）顧客満足度 No.1  
 システム運用関連サービス部門（情報サービス会社）顧客満足度 No.1

開発スピード、予算管理、提案力、技術力やトラブルシューティングなど、2つの部門の19項目中14項目でトップの評価をいただきました。

2002年ソリューションプロバイダー（保守・サポート）顧客満足度調査  
 顧客満足度 No.1  
 <主催：J.D. パワー アジア・パシフィック>

「トラブル時のサポート力」「日常の保守対応力」「トラブル頻度」「システム管理能力」「業務理解力」「コスト」という6つのファクターすべてでトップの評価を獲得し、顧客満足度No.1となりました。



## 2つの事業セグメントの特徴を活かした事業展開で8期連続の増収増益を達成

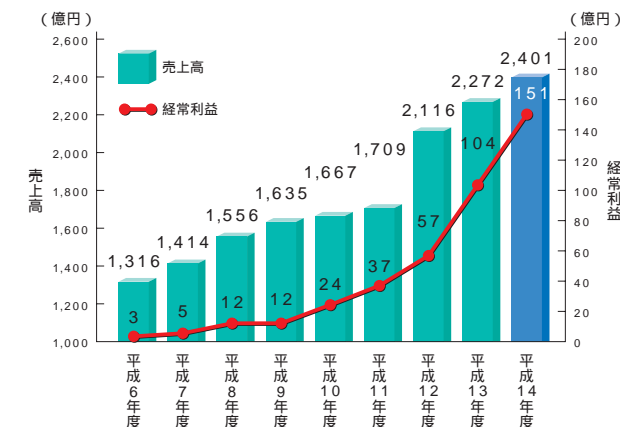
今期の連結ベースの売上高は2,401億円（前期比：128億円増、伸び率5.7%）、営業利益は151億円（同：45億円増、伸び率42.2%）、経常利益は151億円（同：46億円増、伸び率44.5%）を実現し、8期連続で増収増益を達成することができました。

事業セグメント別にみると、保守契約を中心に、安定した利益の確保に取り組んだプロ

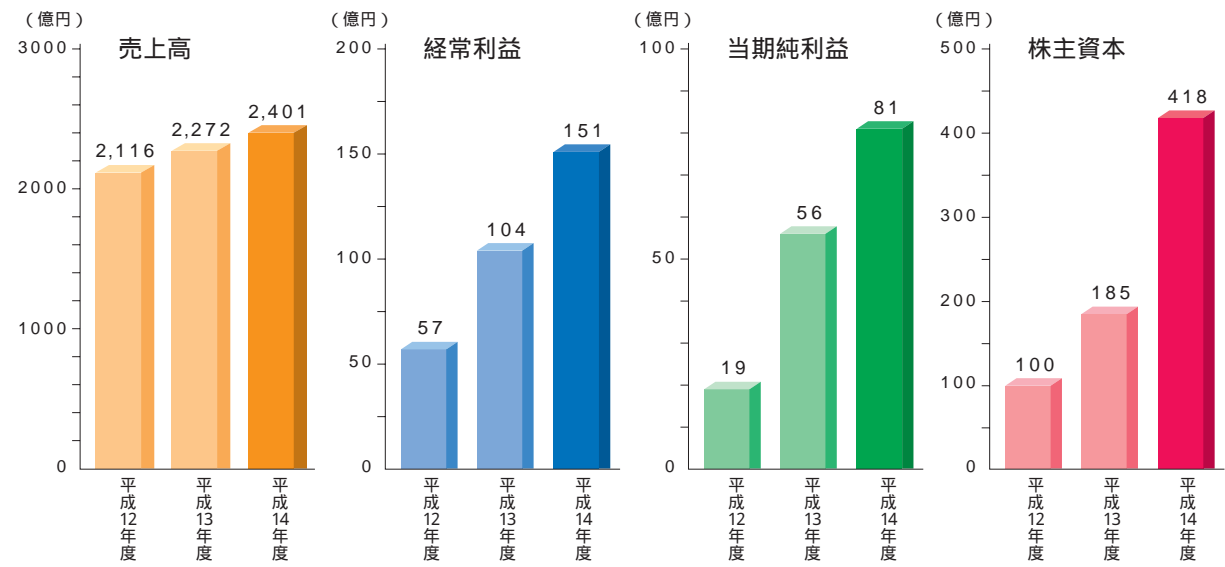
アクティブ・メンテナンス事業では、ITシステムによる保守方式の効率化などのコスト改善活動（ローコストワーク）の成果が結実し、営業利益で前期比32.4%増の161億円を達成しました。

また、運用支援サービス、導入支援サービスやシステムアップグレードサービスの提案等を中心に、売上高の伸長を図ったフィールドینگ・ソリューション事業では、厳しい事業環境の中でも健闘し、売上高で前期比9.2%の伸び率を実現し、1,175億円を達成しました。

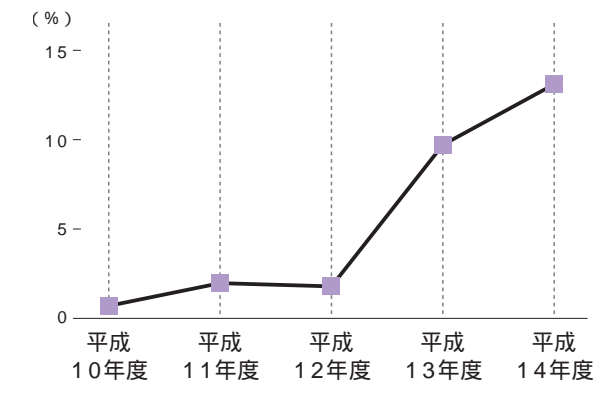
今後も、この結果に満足することなく、さらに高いレベルでのお客さま満足の実現と、安定した収益と高い成長性の維持をめざして事業活動に取り組んでまいります。



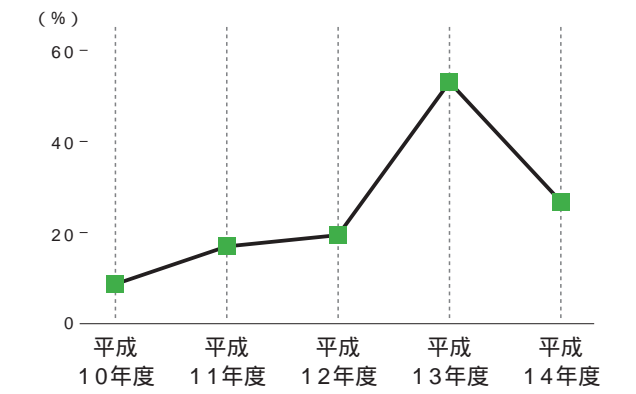
## 主要指標



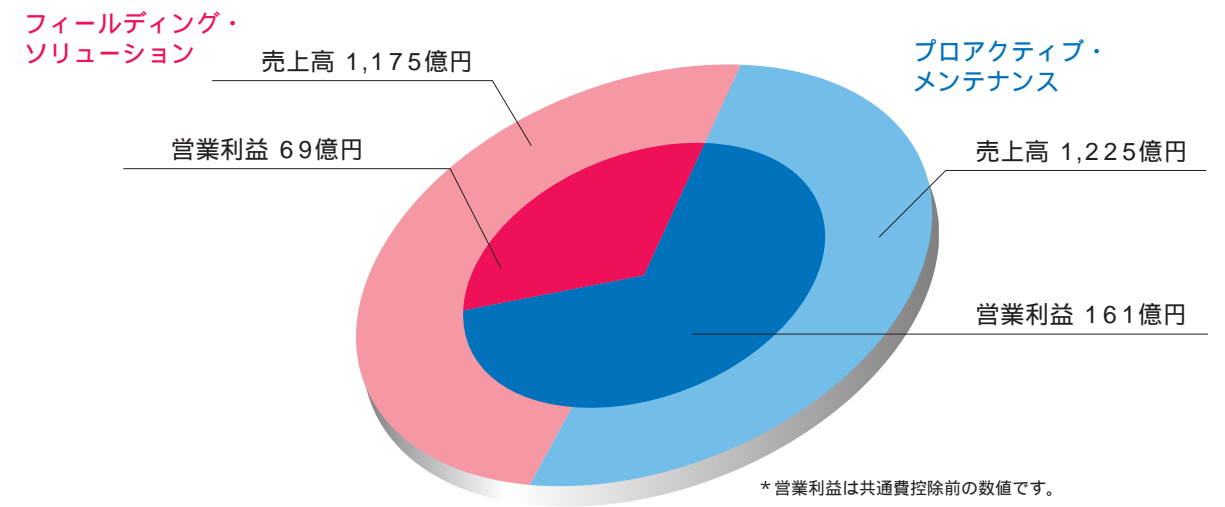
## 総資産経常利益率 (ROA)



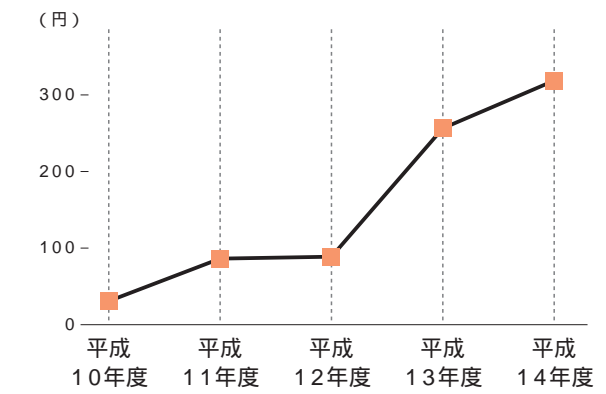
## 株主資本利益率 (ROE)



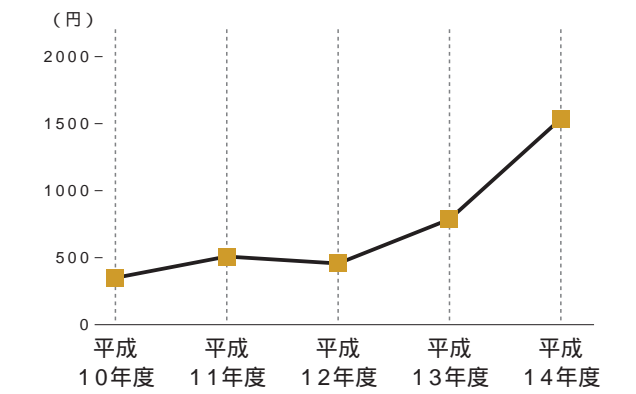
## 平成14年度の事業セグメント別売上高 / 営業利益



## 1株当たり当期純利益 (EPS)



## 1株当たり株主資本 (BPS)



## 今期の事業活動

### 成長性確保・拡大への取組み

#### 保守契約顧客拡大

全国に展開するお客さまへの対応強化と営業力強化を目的として、業種サービス事業部を発足させ積極的な営業活動を実施し、当社の顧客基盤の拡大を図りました。

#### 顧客当たりの売上増加

ITセキュリティケア・シリーズ、ITシステムケア・シリーズといった新たなパッケージングサービスメニューを導入し、保守契約いただいているお客さまを中心に、保守契約以外のサービスを組み合わせて積極的に拡販いたしました。

### 収益性強化への取組み

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、障害復旧時間の短縮を図りました。このことにより、平成14年度情報化促進貢献企業として、経済産業大臣賞を受賞しました。

### 効率性向上への取組み

保守作業効率改善のために開発した、iモードによるディスパッチ（保守作業員への作業指示）システムがモバイルコンピューティング推進コンソーシアム（MCPC）主催の「MCPCアワード2003」で入賞いたしました。

また、修理部門であるTRC（テクニカルリペアセンター）の統合、たな卸資産（保守用部品・サプライ品）の圧縮を図り、資産の効率化を促進いたしました。

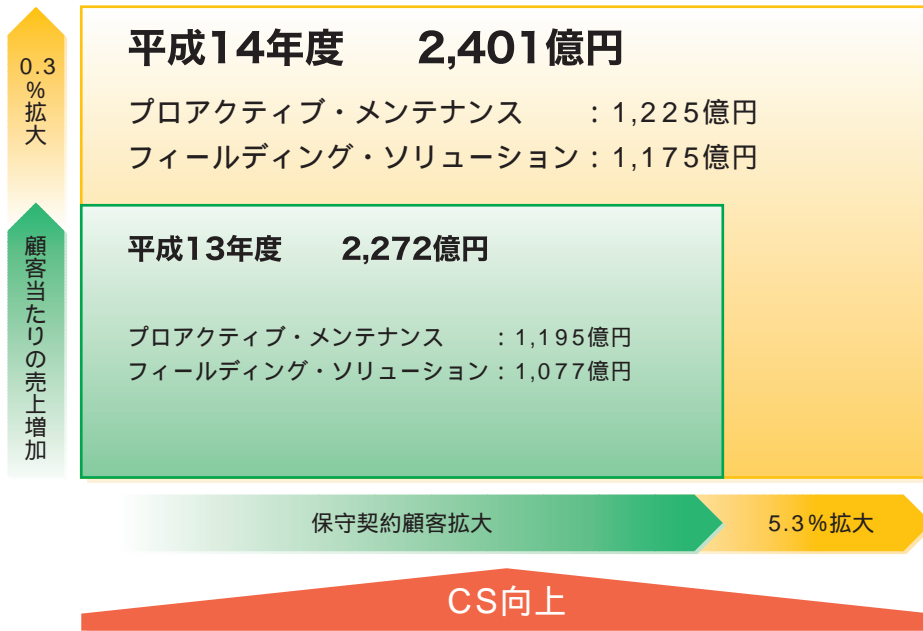
### 活動結果

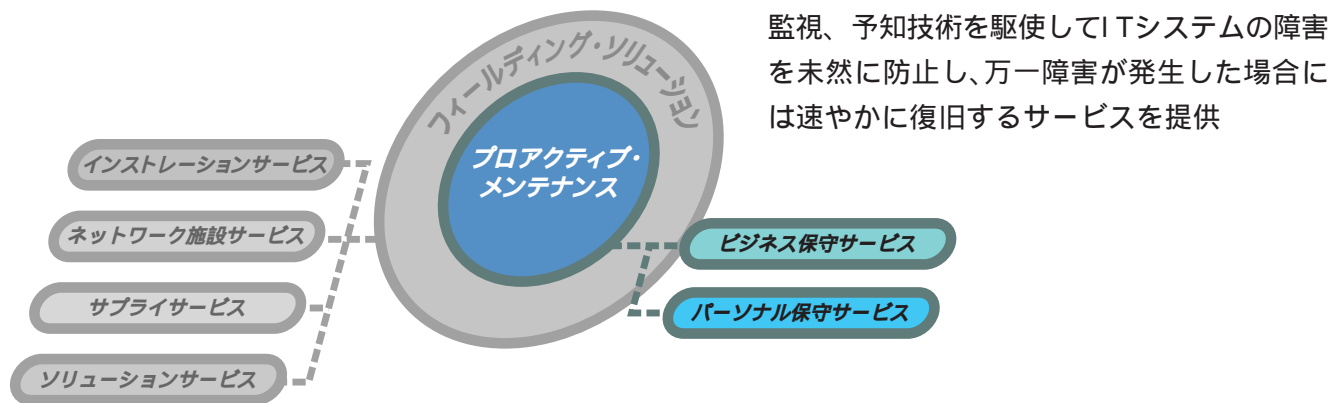
	平成 13年度	平成 14年度
営業利益率	4.7%	6.3%

### 活動結果

	平成 13年度	平成 14年度
総資産 経常利益率* (ROA)	9.7%	13.1%

\* 経常利益 ÷ ((平成14年3月から今期末までの各月末総資産額の合計) ÷ 13)





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、万一障害が発生した場合には速やかに復旧するサービスを提供

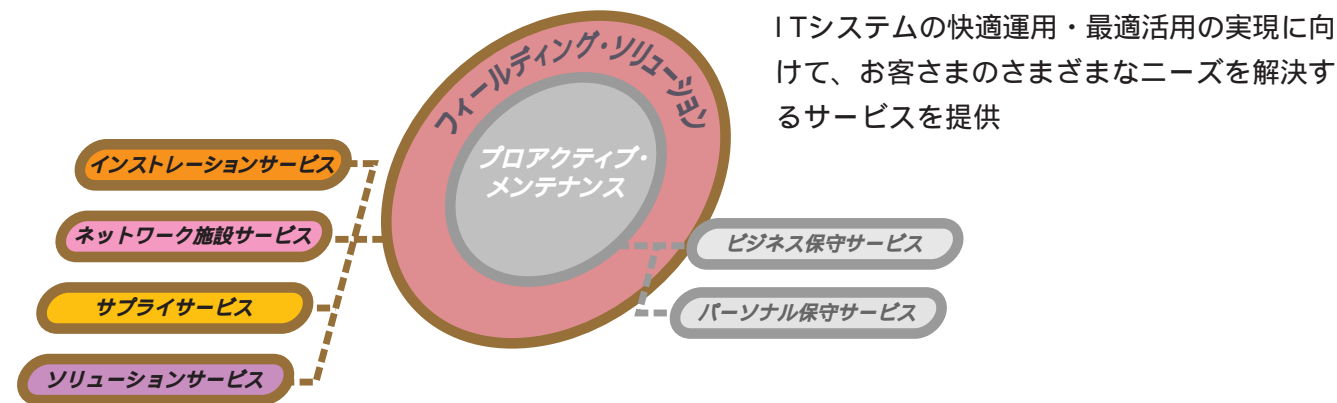
プロアクティブ・メンテナンス事業では、収益性の確保をめざした事業運営を推進し、売上高で前期比2.5%増、営業利益率で前期比3ポイントの改善を実現しました。

ビジネス保守サービスでは、ITシステム



を活用した保守方式の導入により、保守作業工数の改善と保守部品の運用効率化を実現しました。また顧客基盤の拡大を図るため、保守契約促進活動の専任者を増員させるなど、保守契約受注拡大に注力いたしました。

パーソナル保守サービスでは、修理部門であるTRC（テクニカルリペアセンター）の統合による修理工数の効率化を行いました。また、Webでの修理状況検索サービスを開始し、CS向上に努めるとともに、サービス店舗であるアクティブワンを通して、個人向けのサプライサービス（消耗品販売）で積極的な販売活動を実施しました。



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ービスを提供

フィールドディング・ソリューション事業では、高成長性の確保を目指した事業運営を推進し、売上高で前期比9.2%増を実現いたしました。

なかでも、ソリューションサービスでは、保守契約をいただいているお客さまを中心に、更なるシステムの快適運用・最適活用を目指したソリューションメニューを提案することで、運用支援サービス（アウトソーシング）、導入支援サービス（LANシステムの構築）などで伸長を牽引し、さらにこれらの業務に付随してシステムアップグレードサービス（ディスク、プリンタ等の増設）を積極的に拡販いたしました。



当社には2つのビジネスモデルがあります。

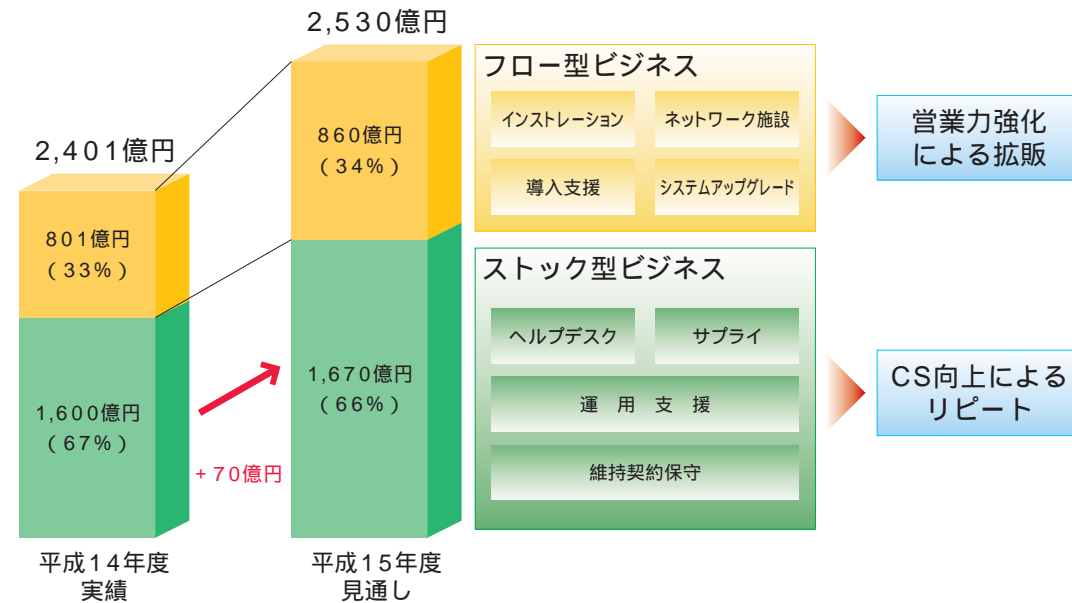
ひとつは、「ストック型」ビジネスです。

期間契約をベースとしたサービスや、同一顧客に対して繰り返し提供するサービスで、維持契約保守、ヘルプデスクサービスやサブライサービスなどが含まれます。

もうひとつは、「フロー型」ビジネスです。

一件一件の問題解決にあたるサービスで、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、システムアップグレードサービスや導入支援サービスなどが含まれます。

フロー型ビジネスで契約のお客さまについても、次ステップでさらに運用支援などのストック型ビジネスを提供していく計画です。



( )内は構成比です。

## ストック型ビジネスの拡大に向けた事業展開

ストック型ビジネスの拡大では、「CS(顧客満足度)向上によるリピート」がキーとなります。

そのためCS活動も現在のCSIP(CS改善活動プログラム)から、グローバルスタンダードを意識したE-CSP(新たな活動プログラム)へ進める計画です。

具体的には、お客さまの要望を取り入れたSQA(サービスクオリティアクティビ

ティ)活動やDSC(ドゥシーチェック)活動を拡大していきます。また、ソフトウェアサポート力を強化してワンストップサービスを実現するため、本年4月にソフトサポート本部を発足させ、パッケージアプリケーションへの取組みを拡大してまいります。

そして、ストック型ビジネス基盤拡大の切り口から、当社独自の地域密着型アウトソーシングビジネスを拡大していく計画です。

## フロー型ビジネスの拡大に向けた事業展開

フロー型ビジネス拡大のポイントは、「営業力の強化による拡販」です。全国横断物件の受注拡大に向けて、NECグループとの連携した営業活動の推進および、顧客ニーズを把握したサービス商品を開発していく計画です。また、販売店、Sler、他ベンダー等のパートナーとの連携強化を図るため、

専任の営業要員を配置する計画です。同時に、パーソナル保守領域の修理工数効率化によるリソースシフトで、営業リソースの増員を図ります。

これにより、システムアップグレードサービス、導入支援サービスなどのフロー型ビジネスの拡販を図ります。

## 貸借対照表（要旨）

（単位：百万円）

科目	前期 平成14年 3月31日現在	当期 平成15年 3月31日現在
資産の部		
流動資産	100,177	104,061
現金及び預金	2,786	5,318
受取手形及び売掛金	64,902	65,752
たな卸資産	26,712	25,814
繰延税金資産	4,033	5,622
その他	1,756	1,581
貸倒引当金	14	28
固定資産	17,535	18,571
有形固定資産	4,417	3,928
無形固定資産	1,445	1,871
投資その他の資産	11,671	12,771
資産合計	117,712	122,632

（単位：百万円）

科目	前期 平成14年 3月31日現在	当期 平成15年 3月31日現在
負債の部		
流動負債	79,107	59,122
支払手形及び買掛金	39,139	38,902
短期借入金	24,850	119
未払費用	8,169	8,460
未払法人税等	2,869	7,235
その他	4,078	4,404
固定負債	20,074	21,618
長期借入金	100	-
退職給付引当金	19,860	21,546
役員退職慰労引当金	105	65
連結調整勘定	7	6
その他	0	0
負債合計	99,182	80,741
資本の部		
資本金	2,586	9,670
資本剰余金	1,486	10,161
利益剰余金	14,456	22,129
その他有価証券評価差額金	0	69
資本合計	18,530	41,891
負債資本合計	117,712	122,632

## 損益計算書（要旨）

（単位：百万円）

科目	前期 平成13年4月1日～ 平成14年3月31日	当期 平成14年4月1日～ 平成15年3月31日
売上高	227,266	240,127
売上原価	194,218	202,038
売上総利益	33,047	38,089
販売費及び一般管理費	22,388	22,929
営業利益	10,659	15,160
営業外収益	150	289
営業外費用	342	327
経常利益	10,466	15,122
特別利益	29	184
特別損失	234	324
税金等調整前当期純利益	10,262	14,982
法人税、住民税及び事業税	5,550	9,520
法人税等調整額	960	2,677
当期純利益	5,672	8,140

## キャッシュ・フロー計算書（要旨）

（単位：百万円）

科目	前期 平成13年4月1日～ 平成14年3月31日	当期 平成14年4月1日～ 平成15年3月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,466	12,976
投資活動によるキャッシュ・フロー	578	906
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,132	9,537
現金及び現金同等物の増減額	756	2,532
現金及び現金同等物の期首残高	2,030	2,786
現金及び現金同等物の期末残高	2,786	5,318

### ① 株主資本の充実

#### 【株主資本比率（資本増強、借入金の圧縮）】

上場による資金調達で株主資本を増強し、また借入金の圧縮に努め、株主資本比率を34.2%へと改善いたしました。

### ② 事業効率性の堅持

#### 【総資産回転率（売上高伸長、総資産最適化）】

成長力の高い事業に注力し、特にフィールディング・ソリューション（ソリューションサービスなど）が寄与して売上高を伸長させ、一方で保守部品の最適化を進め総資産を効率化し、総資産回転率2回を堅持しました。

### ③ 高収益体制の構築

#### 【売上高経常利益率（経常利益増、売上高伸長）】

ローコストワーク（コスト改善活動）を継続させ、特にプロアクティブ・メンテナンス（保守ビジネスなど）の増益が寄与して経常利益151億円（前期比44.5%増）、売上高経常利益率6.3%を達成いたしました。

## 貸借対照表(要旨)

(単位:百万円)

科目	前期 平成14年 3月31日現在	当期 平成15年 3月31日現在
<b>資産の部</b>		
流動資産	97,445	102,022
固定資産	17,459	18,493
有形固定資産	4,382	3,899
無形固定資産	1,439	1,861
投資その他の資産	11,637	12,732
資産合計	114,904	120,515
<b>負債の部</b>		
流動負債	76,621	57,319
固定負債	19,752	21,334
負債合計	96,373	78,654
<b>資本の部</b>		
資本金	2,586	9,670
資本剰余金	1,486	10,161
利益剰余金	14,457	22,095
その他有価証券評価差額金	0	65
資本合計	18,531	41,861
負債資本合計	114,904	120,515

## 損益計算書(要旨)

(単位:百万円)

科目	前期 平成13年4月1日～ 平成14年3月31日	当期 平成14年4月1日～ 平成15年3月31日
売上高	227,266	238,774
売上原価	194,218	201,135
売上総利益	33,047	37,638
販売費及び一般管理費	22,388	22,511
営業利益	10,659	15,126
営業外収益	150	263
営業外費用	342	313
経常利益	10,466	15,076
特別利益	29	140
特別損失	234	323
税引前当期純利益	10,262	14,892
法人税、住民税及び事業税	5,550	9,500
法人税等調整額	960	2,713
当期純利益	5,672	8,105
前期繰越利益	16	575
中間配当額	55	409
当期末処分利益	5,634	8,272

## 利益処分

(単位:百万円)

科目	金額
当期末処分利益	8,272
利益処分額	7,409
利益配当金	409
別途積立金	7,000
次期繰越利益	863

平成15年3月末現在の当社の株式の状況です。

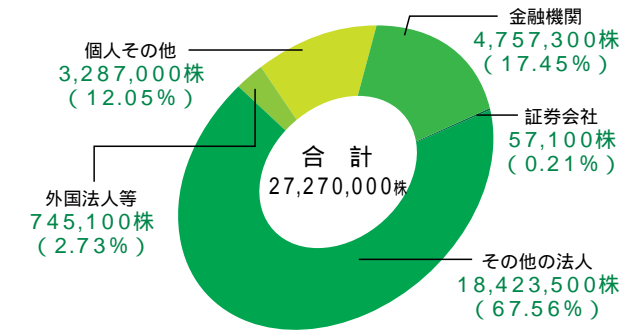
発行済株式総数.....27,270千株

株主数.....7,844名

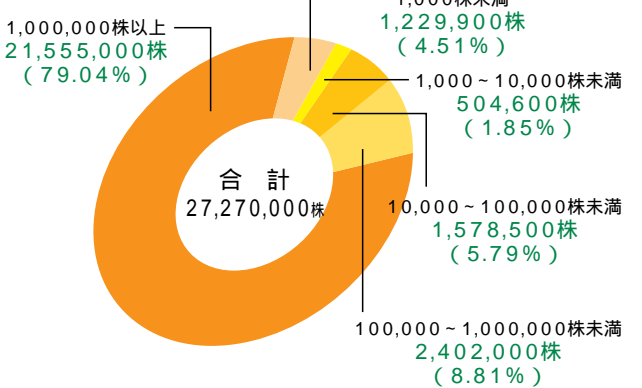
主要株主(上位10名)

株主名	所有株式数(千株)	議決権比率(%)
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	1,742	6.39
3 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,512	5.55
4 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	941	3.45
5 UFJ信託銀行株式会社(信託勘定A口)	485	1.78
6 ドイツ信託銀行株式会社	247	0.91
7 住友信託銀行株式会社(信託B口)	231	0.85
8 年金特金 受託者三井アセット信託銀行株式会社 3口	146	0.54
9 年金信託 受託者三井アセット信託銀行株式会社 2口	136	0.50
10 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 プーリミテッド	107	0.39

所有者別分布状況



所有株数別分布状況



## 会社概要

商号	NECフィールドディング株式会社	売上高	2,387億円(平成14年度実績単体)
本社所在地	東京都港区三田1丁目4番28号	従業員数	6,820名(平成15年3月末現在単体)
資本金	96億7千10万円(平成15年3月末現在)	拠点数	429拠点(平成15年3月末現在単体)
代表者	代表取締役社長 富田 克一	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の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

## 取締役および監査役

(平成15年6月26日現在)

代表取締役社長	富田 克一	常勤監査役	金井 一成
取締役	泉谷 洋三	常勤監査役	西川 法一
取締役	関屋 宏治	監査役	伊藤 雅明
取締役	川村 敏郎	監査役	板澤 幸雄
取締役	藤江 一正		

## 執行役員

(平成15年6月26日現在)

社長	富田 克一	執行役員	佐藤 勝治	執行役員	小田 芳明
取締役常務	泉谷 洋三	執行役員	藤田 昌弘	執行役員	岡本 邦靖
取締役常務	関屋 宏治	執行役員	奥山 忠信	執行役員	水谷 忠司
執行役員常務	大森 義夫	執行役員	橋本航三郎	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

## 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、ご利用ください。

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

## 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

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

## アンケートのお願い

当社では、株主の皆さま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、下記アンケートにご協力をお願い申し上げます。  
 なお、ご協力いただきました先着500名の方に薄礼を送付させていただきます。

## 【株主の皆さま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  
 ホームページ その他( )
- Q2 当社の株主になっていただいた時期はいつごろですか?  
 平成14年9月 平成14年中 平成15年から
- Q3 本報告書の内容はご理解いただけただけでしょうか?

事業報告書内容	理解した	理解し難い
イントロダクション		
トップメッセージ		
事業活動ハイライト		
財務ハイライト		
営業概況		
プロアクティブ・メンテナンス事業		
フィールドディング・ソリューション事業		
平成15年度の事業展開		
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 今後の当社株式にどのような方針をお持ちですか?  
 売却 長期保有 その他( )  
 上記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 株主優待  
 その他( )
- Q6 当社にどのような株主優待制度を希望されますか?
- Q7 当社からの情報取得方法は何を希望されますか?  
 ホームページ 郵便物 IR広告  
 その他( )
- Q8 事業報告書に希望するテーマなどをお聞かせください。