

第 50 期
事業報告書

(平成 17 年 4 月 1 日～平成 18 年 3 月 31 日)

FIELDING

C O N T E N T S

トップメッセージ 01

経営改革をさらに推し進め、
「安定・堅実に成長する企業」を目指します

第 50 期の業績と今後の計画 03

Fielding Report 05

業績の概況 09

連結財務諸表 11

単体財務諸表 12

株式の状況 13

会社概要 14

アンケートのお願い 14

M e s s a g e s f r o m t h e P r e s i d e n t



経営改革をさらに推し進め、「安定・堅実に成長する企業」を目指します。

株主の皆様には、ますますご清祥のこととお喜び申し上げます。

平成18年6月23日をもって富田克一に代わり、私、片山 徹が代表取締役執行役員社長に就任いたしました。株主の皆様の期待に応えるべく、企業価値を高めると同時に皆様への利益還元を図るべく経営に邁進する所存でございます。

厳しい経営環境のもと、新体制の構築などの経営改革を加速させました。

第50期は「個人情報保護法」に対応するセキュリティサービスなどへのニーズが高まったものの、競争激化や価格低下が継続し、連結成績は、売上高2,307億76百万円（前

期比4.5%減）、経常利益102億85百万円（前期比12.0%減）と、2期連続での減収減益と不本意な結果に終わりました。

プロアクティブ・メンテナンス事業では価格低下の影響を受け前期比95億円の減収となり、フィールドディング・ソリューション事業においても、営業力強化や協業推進を目的とした新体制構築、最適な人員配置による顧客接点の強化といった経営改革を加速し売上高の拡大を図りましたが、計画した規模の成果を出せず前期比12億円の減収となりました。

経常利益においても、付加価値／採算性の高い運用サポートなど

注力事業領域が順調に伸びたことや、拠点配置の効率化をはじめとしたコスト低減活動など、経営改革の効果が得られたものの、売上高減少に伴う利益減少の影響により、前期収益を上回ることができませんでした。

経営改革を継続し「安定・堅実な成長」を目指します。

第51期も、依然としてオープン化に伴う価格低下や、製品の品質向上によるコンシューマ領域の修理件数減少など、保守の売上が減少する厳しい状況が継続すると予想されます。

当社は、経営改革を継続して推

し進め、公表している51期の業績目標を達成し、更なる上積みを目指すとともに健全な財務基盤を背景に継続的な投資を行います。

プロアクティブ・メンテナンス事業では、他社との協業を拡大するとともに、徹底的なコスト低減活動に継続して取り組み、売上減少と利益率低下に歯止めをかけ安定的な利益確保を目指します。

フィールドディング・ソリューション事業では、SIerや各種ベンダとの連携を更に強化し、セキュリティ、運用サポートなどの高成長市場での事業拡大に注力することで、売上拡大とともに利益率を改善し「安定・堅実な成長」を目指してまいります。

CSとCSRを両立する事業運営を継続して強化いたします。

当社は、CS（お客さま満足）向上による事業の安定成長とCSR（企業の社会的責任）への取り組みによる企業責務の遂行を経営方針としております。今後も継続して、CSとCSRへの取り組みを強化して事業を運営してまいります。

今後も株主の皆様の、より一層のご理解と、ご指導・ご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

代表取締役 執行役員社長

片山 徹

第50期の業績

フィールドイング・ソリューション事業が伸び悩み
減収減益

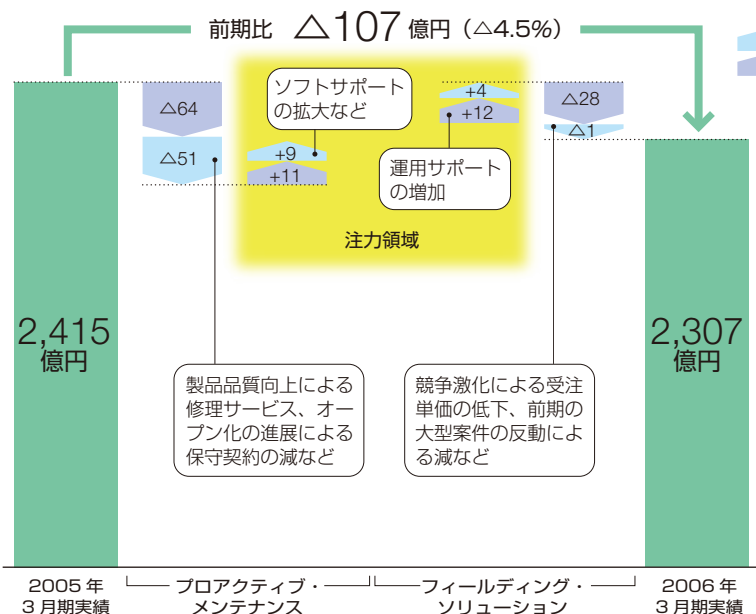
売上高について、プロアクティブ・メンテナンス事業のオープン化による維持契約保守の減少や、製品の品質向上による修理サービスの減少は、期初に想定していた範囲内でしたが、前期比で減収となりました。そのなかで、修理サービスは上半期に比べ下半期では、売上高の減少幅が縮小しています。この保守売上減を補う保守注力領域と運用サポートを合わせた注力領域は計画値には届きませんでしたが、前期比で115%伸びています。

また、フィールドイング・ソリュー

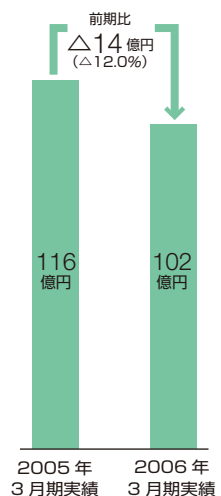
ション事業は、サプライサービスにおいては前期の新札対応需要の反動、システム展開サービスにおいては受注単価の低下で減収となりました。

経常利益については、前期の経営改革プロジェクトで実施した内工化の効果があらわれ、フィールドイング・ソリューション事業は、利益率の高い運用サポートサービスの増加や利益を重視した営業活動の促進などにより増益となりましたが、利益率の高いプロアクティブ・メンテナンス事業の売上減を補いきれず、全体では前期比減益となりました。

■ 売上高の増減とその要因



■ 経常利益の増減



今後の計画

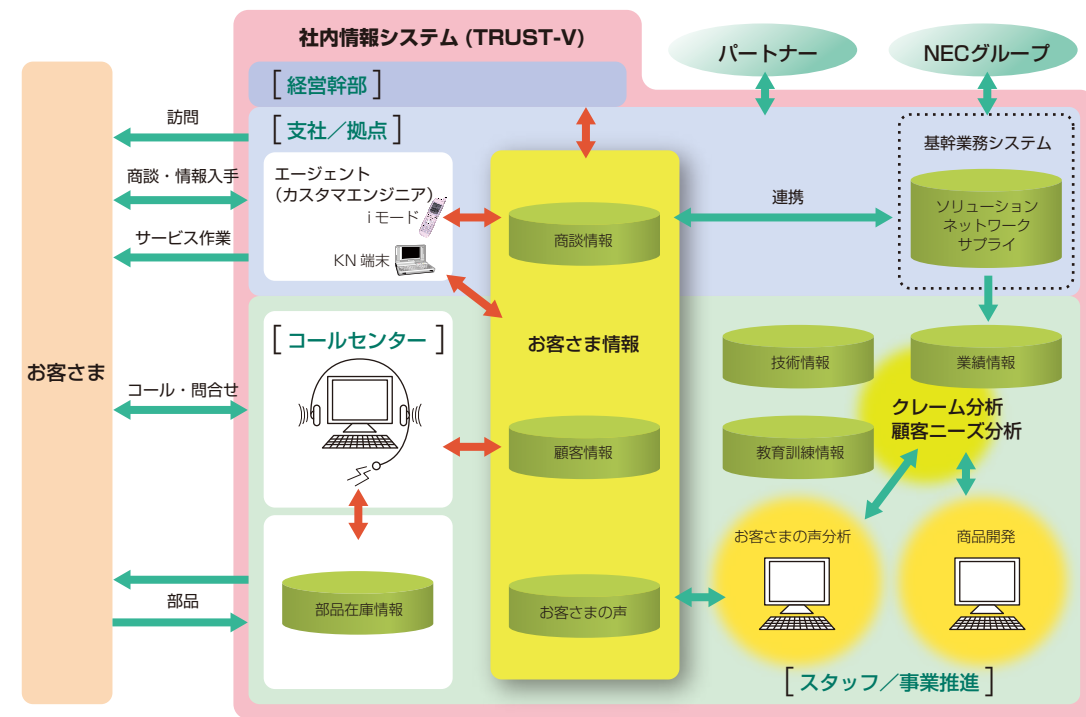
安定・堅実な成長へ向けた基盤づくり

ITサポートサービス市場においては今後も厳しい市場環境が継続すると想定される中、当社は安定的・堅実な成長を目指した経営改革を継続し、来年度以降の増収・増益を目指します。

プロアクティブ・メンテナンス事業では、サービスレベルに応じた保守サービス価格体系の採用や、他社製品の修理を行う協業を更に拡大し売上と利益率の向上を目指します。同時に、フィールドイング・ソリューション事業ではワンストップサポートを提

供することで運用領域の事業拡大を図ります。

更に、業務の内工化、および業務の効率化によるコスト低減を継続して推進してまいります。特に、CS向上と業務効率化を目指した社内情報システム (TRUST-V) への戦略的な投資を継続し、事務処理の簡素化と間接業務の効率化 (フロー化) や経営資源 (人/物/金/情報) の情報一元化を実現し、今後の成長を確実にしてまいります。



IT サービスマネジメント国際規格「ISO20000」の認証を保守サービス領域で取得

2006年2月

企業の情報システム部門や、IT サービス会社が効果的かつ効率的に IT サービスを提供するための評価基準を規定する国際規格「ISO20000」の認証を、保守サービス領域を対象としていち早く取得しました。認証は、リスクマネジメントに関する様々な活動を展開する国際的な認証機関 DNV(デット ノルスケ ベリタス) によって行われ、認証範囲は世界でも最大クラスの約 3,000 名規模となりました。

当社が認証されたのは、第一に長年にわたって構築してきた保守サービスが国際規格を満たす高水準・高品質であったこと。第二に 2002 年より IT サービスマネジメントのベストプラクティス集である ITIL (IT Infrastructure Library) の導入に積極的に取り組み、確実な成果を挙げていることによるものです。

【IT サポートサービス クオリティ宣言】

当社は豊富な経験とノウハウに裏打ちされた技術力で、IT システムの導入・展開から運用・保守までの多種多様なサービスを提供しています。当社は長年にわたって、お客さまにご満足いただけるサービス提供を実現するために、地震や台風などの災害に対する迅速な対応や、東西 2ヶ所のカスタマサポートセンターを核とした故障保守サービス体制を構築してまいりました。また、2002 年からの ITIL 導入によって、すでに 600 人以上の ITIL ファンデーション資格取得者を育成して全国に配しております。

今回の「ISO20000」取得では、さらなるサービス向上として社内体制を改

革し、システムトラブルの発生を極力抑えると共に、万が一のトラブル発生の際にもお客さまへの影響を最小限に抑えるために、より迅速かつ確実に復旧させる仕組みを構築しています。現状の、東名阪地区を中心とした「ISO20000」の認証対象地域を 2006 年度中には全国に拡大し、「ISO20000」のフレームワークを活用して、今後もさらなるサービスの品質向上を推進していきます。



ソリューションプロバイダー顧客満足度調査で V4 を達成

2005年11月

顧客満足度に関する調査・コンサルティングの国際的な専門機関である J.D. パワー アジア・パシフィックが実施したソリューションプロバイダー（保守・サポート）顧客満足度調査で No.1 を獲得しました。これにより、当社は 4 年連続で同ランキング第 1 位に輝きました。

本調査は、ソリューションシステムの保守・サポートと導入・構築の 2 分野における顧客満足度を調べるもので、保守・サポート部門において、当社がトップに選ばれました。当社では 1992 年から本格的に取り組んでいる組織的な CS 向上活動を継続し、顧客満足度のさらなる向上を目指した取り組みを強化してまいります。

※出典：J.D. パワー アジア・パシフィック 2002～2005 年日本ソリューションプロバイダー顧客満足度調査SM。2005 年調査は従業員 100 名以上の企業 2,964 社からの回答による。

www.jdpower.co.jp



「2005 年度 CRM ベストプラクティス賞」を受賞

2005年11月

CRM 協議会が選定する「2005 年 CRM ベストプラクティス賞」を受賞しました。同賞は、IT 技術を活用して CRM を実施し、特に優れた成果を挙げている企業・団体・官公庁などを表彰するもので、CRM 推進のモデルケースとして広く役立てることが目的です。当社の保守サービスの受付窓口であるコールセンター業務が「カスタマーサポート型 CRM

モデル」として評価の対象となりました。

具体的な理由としては、目標となる明確な管理値のもとでセンター運営を行うとともに、継続して要員を育成し、常に顧客満足向上を目指していること、および 2004 年度から音声認識技術を試験

導入し、センター内作業を効率化するなどの IT 技術活用への積極的な取り組みが挙げられます。



サービスメニューの強化

当社では、お客さまに安心・安全を提供する様々な新サービスをスタートさせました。

- 情報漏洩防止装置「Lock-it!」を商品化 2005年10月



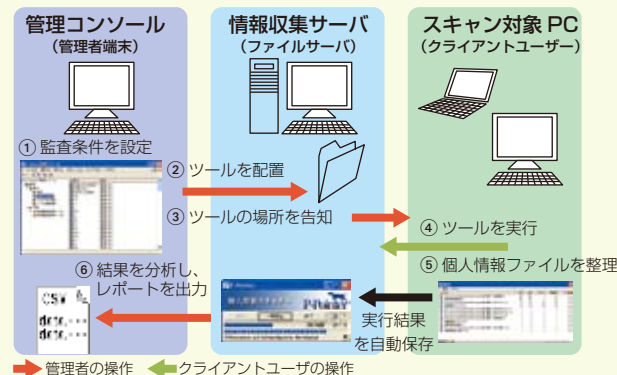
本体から取り外した HDD (ハードディスクドライブ) の情報を読み取り不能にして情報漏洩を防止する装置「Lock-it !」の販売を開始しました。本商品はこの機能に加え、HDD の故障診断機能をはじめとした HDD の修理や交換を行う際に有用な機能を有しており、保守サービス業者や企業の IT 部門での活用を想定しています。

- 企業内の個人情報検出サービスの提供を開始 2005年10月

企業内のサーバおよびクライアントパソコン内の個人情報の存在を明らかにする、個人情報検出サービスの提供を開始いたしました。新サービスは、Klab セキュリティ株式会社が提供する個人情報探索・監査ツール「Pポインター」*を利用するサービスで、「Pポインター」を常時利用可能とするためのシステムを構築する「構築サービス」と、当社がお客さまにかわり「Pポインター」を利用して個人情報を検出する「スポットサービス」の2つを提供いたします。

*Pポインターの機能：企業内サーバおよびクライアントのハードディスク内をスキャンし、個人情報と疑わしき情報を持つファイルを、独自のアルゴリズムでリストアップします。

P-Pointer システム構成イメージ図



- 「HDD データ復旧サービス」を開始 2006年2月

障害が発生した HDD (ハードディスクドライブ) に記録されていたデータを、正常な HDD に復旧して返却する「HDD データ復旧サービス」を開始いたしました。新サービスは、従来提供してきた「データリカバリサービス」を強化し、データ復旧作業の効率を向上させることにより、より低価格でサービスを提供できるようになりました。



バッファローと LAN 接続 HDD の保守サービスで協業

2006年3月

株式会社バッファローと協業して、同社が開発・販売する RAID5 対応 LAN 接続ハードディスク「TeraStation」(テラステーション)「TS-TGL/R5 シリーズ」の保守サービスを開始しました。近年、オフィスでの機密情報や重要情報などのデータ管理用ファイルサーバを低コストで導入するニーズが高まると同時に、サーバの障害発生時には業務への影響を最小限に抑えるための迅速な保守対応が求められており、このような市場ニーズに対応するための協業です。このたびのバッファローとの協業により、当社では、マルチベンダ対応力を更に強化し、マルチベンダ環境のサポートサービス事業の更なる拡大を目指してまいります。



ヘルプデスク業務における情報セキュリティ管理規格「BS7799-2」の認証を取得

2005年11月

当社では、2004年に「情報セキュリティ管理規格：BS7799-2：2002年度版」の認証を取得しましたが、このたび認証取得対象業務を拡大し、従来の iDC 業務に加えてヘルプデスク業務においても同認証を取得しました。今回ヘルプデスク業務を対象として認証を取得したのは、すでに iDC 業務で取得済みの「IT マネジメント事業推進本部」、および新規の取得となる「ヘルプデスクソリューションセンター」の2拠点です。ヘルプデスク業務における「BS7799-2」の認証取得は、IT システムの運用からヘルプデスク機能まで国際規格に適合した情報セキュリティ管理システムに基づく総合的なサービスをお客さまに提供することを目的としたものです。



全般の概況

売上高は、協業による各種ベンダ機器に関わる保守サービスなど注力事業の拡大や、地域密着型で展開する「iSolution 拠点」(注)の活用効果などによる運用サポートサービスの伸長があったものの、競争激化による受注単価の下落や前年度に獲得した新札特需の反動減、さらにオープン化進展や製品品質向上に伴う保守/修理サービスの減少などにより伸び悩みました。

経常利益は、内工化促進による外注費低減や、保守部材費削減活動によるコストダウン、付加価値/採算性の高い注力事業領域の伸長など、継続した経営改革で効果が得られたものの、売上高の減少に伴う利益減少の影響により前期比で減益となりました。

以上の結果、当連結会計年度の連結経営成績は、売上高 2,307 億 76 百万円(前期比 4.5%減)、経常利益 102 億 85 百万円(前期比 12.0%減)の減収減益となりました。

(注)「iSolution 拠点」とは、全国 11ヶ所(札幌、盛岡、郡山、新潟、さいたま、千葉、東京、大阪、京都、金沢、福岡)の拠点とこれらを統括する「東日本システムサービス事業部 iSolution 運用部」で構成し、高品質で安全なアウトソーシングサービスを地域密着型で提供しています。

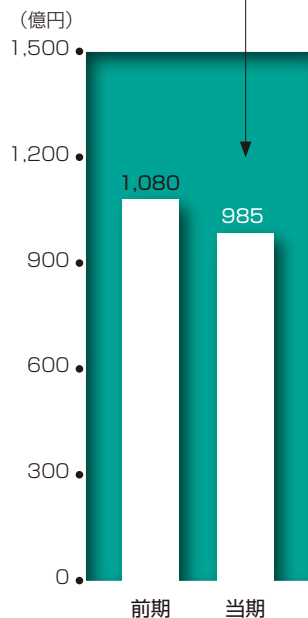
プロアクティブ・メンテナンス事業

売上高は、ソフトサポートや協業による各種ベンダ機器に関わる保守サービスなどの注力事業領域において伸長があったものの、保守対象機器のオープン化に伴う維持契約保守の減少、製品品質向上による修理サービスの減少があり、前期比で減収となりました。

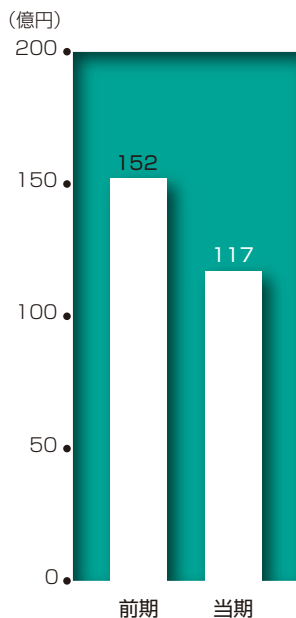
営業利益については、継続して推進している保守部材費低減活動や部品修理の内製化による外注費削減などの効果が得られたものの、売上高減に伴う減少となり、前期比で減益となりました。

以上の結果、売上高は 985 億 69 百万円(前期比 8.8%減)、営業利益は 117 億 49 百万円(前期比 22.8%減)となりました。

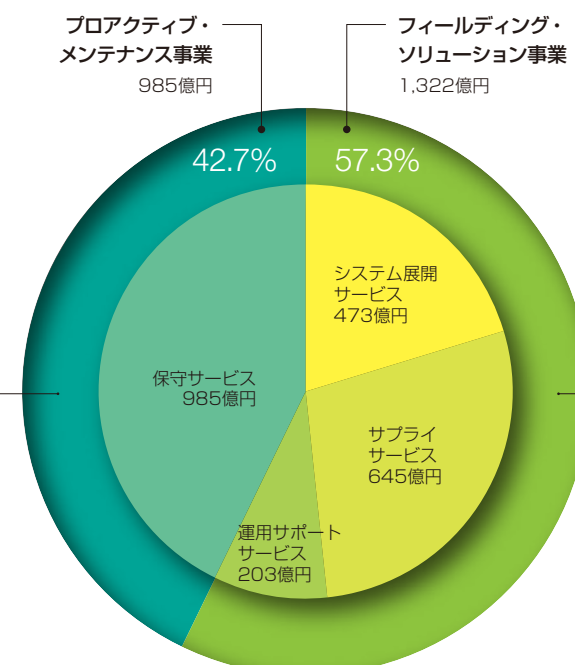
売上高



営業利益



■ セグメント/サービス別売上構成 (当期)



(注) 営業利益は、プロアクティブ・メンテナンス事業およびフィールドディング・ソリューション事業とともに、当社の総務部門・経理部門などの一般管理部門に係る費用控除前の数値です。

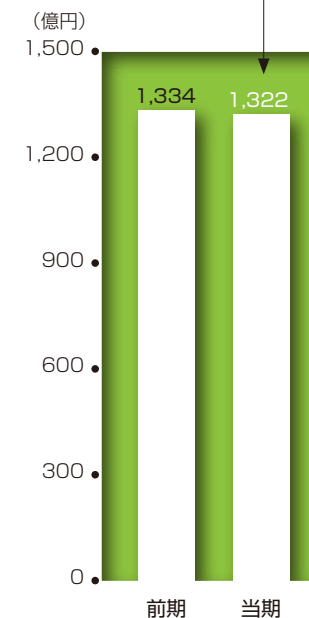
フィールドディング・ソリューション事業

売上高は、事業拡大に向けて 2005 年 4 月から運営を開始した新体制の効果により、高まるセキュリティ/運用ニーズを着実にとらえたサービスが伸長しましたが、前年度に獲得した特需反動減の影響などによる上半期の減少を、下半期の導入展開サービスや機器販売の伸長で十分に補うことができず、前期比で減収となりました。

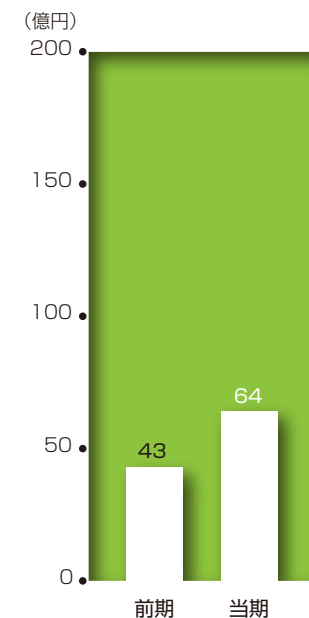
営業利益については、採算性重視の営業活動、内工化促進による外注費削減や原価低減施策の浸透、付加価値および利益率がともに高い注力事業領域の着実な成長により、大幅な増益となりました。

以上の結果、売上高は 1,322 億 7 百万円(前期比 0.9%減)、営業利益は 64 億 63 百万円(前期比 48.9%増)となりました。

売上高



営業利益



連結財務諸表

Consolidated Financial Data

貸借対照表(要旨)		(単位:百万円)	
科目	前期	当期	
	平成17年 3月31日現在	平成18年 3月31日現在	
資産の部			
流動資産	97,192	101,102	
現金及び預金	2,837	6,146	
関係会社預け金	0	5,528	
受取手形及び売掛金	61,697	56,056	
たな卸資産	24,258	24,743	
繰延税金資産	6,713	7,018	
その他	1,764	1,722	
貸倒引当金	△80	△113	
固定資産	26,151	26,707	
有形固定資産	5,100	4,838	
無形固定資産	4,661	5,688	
投資その他の資産	16,388	16,180	
資産合計	123,343	127,810	
負債の部			
流動負債	50,645	49,886	
支払手形及び買掛金	36,789	34,756	
未払費用	8,783	8,471	
未払法人税等	590	2,646	
その他	4,480	4,010	
固定負債	15,976	16,878	
退職給付引当金	15,950	16,875	
役員退職慰労引当金	7	1	
連結調整勘定	3	1	
その他	14	0	
負債合計	66,621	66,764	
少数株主持分	—	50	
資本の部			
資本金	9,670	9,670	
資本剰余金	10,161	10,161	
利益剰余金	36,882	41,154	
その他有価証券評価差額金	7	△2	
為替換算調整勘定	—	12	
自己株式	△0	△0	
資本合計	56,721	60,994	
負債及び資本合計	123,343	127,810	

損益計算書(要旨)		(単位:百万円)	
科目	前期	当期	
	平成16年4月1日~ 平成17年3月31日	平成17年4月1日~ 平成18年3月31日	
売上高	241,539	230,776	
売上原価	204,129	195,356	
売上総利益	37,409	35,420	
販売費及び一般管理費	25,951	25,413	
営業利益	11,458	10,006	
営業外収益	407	374	
営業外費用	172	96	
経常利益	11,693	10,285	
特別利益	—	99	
特別損失	4,481	1,117	
税金等調整前当期純利益	7,212	9,267	
法人税、住民税及び事業税	2,136	3,534	
還付法人税等	—	1,691	
法人税等調整額	735	1,505	
少数株主損益	—	△4	
当期純利益	4,340	5,924	

キャッシュ・フロー計算書(要旨)		(単位:百万円)	
科目	前期	当期	
	平成16年4月1日~ 平成17年3月31日	平成17年4月1日~ 平成18年3月31日	
営業活動によるキャッシュ・フロー	△1,175	13,111	
投資活動によるキャッシュ・フロー	△4,127	△2,652	
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,223	△1,635	
現金及び現金同等物に係る換算差額	—	12	
現金及び現金同等物の増減額	△6,526	8,836	
現金及び現金同等物の期首残高	9,364	2,838	
現金及び現金同等物の期末残高	2,838	11,674	

- ▶ **ポイント①** 流動資産 1,011億円
現預金の増加と受取手形及び売掛金の減少により、前期比39億円増となりました。
- ▶ **ポイント②** 流動負債 498億円
売上高減少に伴う仕入高の減少により支払手形及び買掛金が減少したことなどから、前期比7億円の減少となりました。
- ▶ **ポイント③** 株主資本比率 47.7%
前期比1.7ptの上昇となりました。

単体財務諸表

Non-Consolidated Financial Data

貸借対照表(要旨)		(単位:百万円)	
科目	前期	当期	
	平成17年 3月31日現在	平成18年 3月31日現在	
資産の部			
流動資産	94,725	98,759	
固定資産	26,146	26,839	
有形固定資産	5,094	4,836	
無形固定資産	4,646	5,672	
投資その他の資産	16,405	16,330	
資産合計	120,872	125,598	
負債の部			
流動負債	48,580	48,130	
固定負債	15,696	16,598	
負債合計	64,277	64,729	
資本の部			
資本金	9,670	9,670	
資本剰余金	10,161	10,161	
利益剰余金	36,756	41,040	
その他有価証券評価差額金	7	△2	
自己株式	△0	△0	
資本合計	56,595	60,869	
負債及び資本合計	120,872	125,598	

- ▶ **ポイント④** 売上高 2,307億円 } p03、p09参照
- ▶ **ポイント⑤** 経常利益 102億円 }
- ▶ **ポイント⑥** 営業活動によるキャッシュフロー
税引前利益92億円計上等により131億円の資金増となりました。
売上債権の減少や仕入債務の増加、また過年度過払い法人税等の還付や法人税等の支払額の減少により前期比142億円の増加となりました。

損益計算書(要旨)		(単位:百万円)	
科目	前期	当期	
	平成16年4月1日~ 平成17年3月31日	平成17年4月1日~ 平成18年3月31日	
売上高	239,458	228,715	
売上原価	202,597	193,672	
売上総利益	36,861	35,043	
販売費及び一般管理費	25,543	24,854	
営業利益	11,317	10,188	
営業外収益	400	377	
営業外費用	152	288	
経常利益	11,565	10,278	
特別利益	—	99	
特別損失	4,481	1,117	
税引前当期純利益	7,084	9,261	
法人税、住民税及び事業税	2,062	3,491	
還付法人税等	—	1,691	
法人税等調整額	738	1,523	
当期純利益	4,284	5,938	
前期繰越利益	1,966	2,097	
中間配当額	818	818	
当期末処分利益	5,432	7,217	

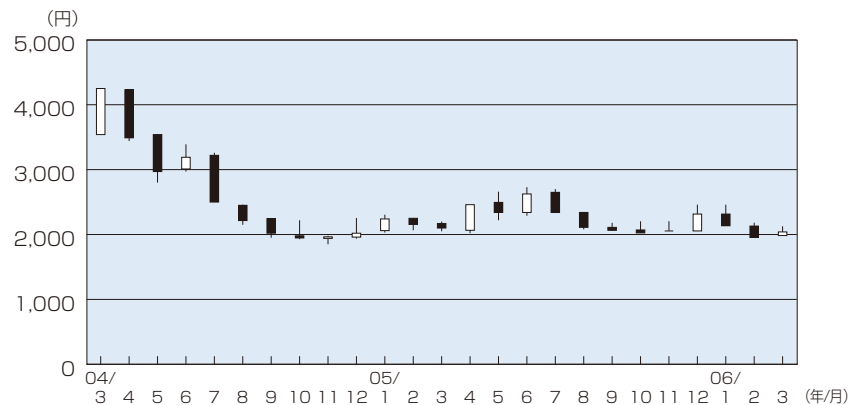
株主持分変動計算書 (単位:百万円)	
当期末処分利益	7,217
利益処分額	4,834
配当金	818
取締役賞与金	16
別途積立金	4,000
次期繰越利益	2,382

平成 18 年 3 月末現在の当社の株式の状況です。

- 発行済株式総数..... 54,540,000 株
- 株主数..... 9,266 名
- 主要株主（上位 10 名）

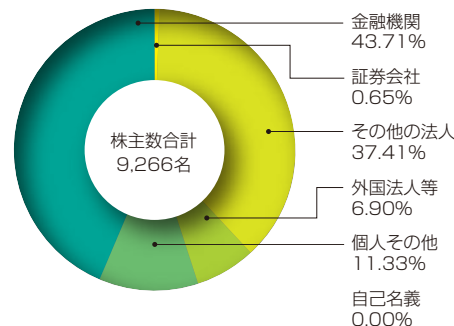
株主名	所有株式数(株)	持株比率(%)
1 日本電気株式会社.....	20,300,000	37.22
2 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (住友信託銀行再信託分・日本電気株式会社退職給付信託口) ...	16,300,000	29.88
3 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口) ...	2,502,400	4.58
4 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口) ...	1,980,900	3.63
5 NECフィールディング従業員持株会.....	1,446,000	2.65
6 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口 4) ...	550,900	1.01
7 全国共済農業協同組合連合会.....	474,200	0.86
8 ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー 505019.....	428,100	0.78
9 モルガン・スタンレー・アンド・カンパニー・インク.....	353,500	0.64
10 三菱 UFJ 信託銀行株式会社(信託口)	333,900	0.61

■ 株価チャート

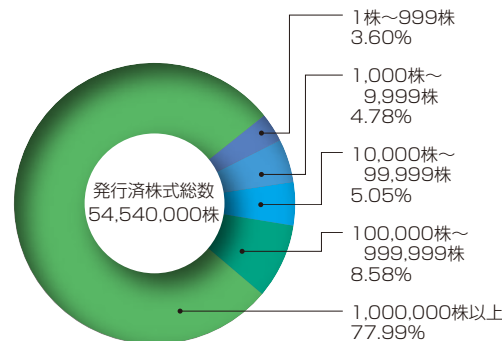


※株式分割後による調整後の株価を表示しております。

■ 所有者別株式分布状況



■ 所有株数別株式分布状況



会社概要

- 商号..... NECフィールディング株式会社
- 本社所在地..... 東京都港区三田一丁目 4 番 28 号
- 資本金..... 96 億 7 千 10 万円 (平成 18 年 3 月末現在)
- 代表者..... 代表取締役 執行役員社長 片山 徹
- 売上高..... 2,307 億円 (平成 18 年 3 月期実績)
- 従業員数..... 6,556 名 (平成 18 年 3 月末現在)
- 拠点数..... 408 拠点 (平成 18 年 3 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場の設計、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およびオフィスファニチャー等の販売
- パソコンおよび周辺機器のパーソナルユーザサポート

取締役および監査役

- 代表取締役.....片山 徹
- 取締役.....八木 信人
- 取締役.....大森 祐三
- 取締役.....伊藤 雅明
- 取締役.....橋本 航三郎
- 取締役.....米沢 義博
- 社外取締役.....岩波 利光
- 社外取締役.....安井 潤司
- 常勤監査役.....中村 建一
- 常勤監査役.....吉田 叔弘
- 社外監査役.....板澤 幸雄
- 社外監査役.....妹尾 賢治

(平成 18 年 6 月 23 日現在)

執行役員

- 執行役員社長.....片山 徹
- 執行役員常務.....八木 信人
- 執行役員常務.....大森 祐三
- 執行役員常務.....伊藤 雅明
- 執行役員常務.....橋本 航三郎
- 執行役員.....川野 健一
- 執行役員.....荒木 輝彦
- 執行役員.....秋田 裕生
- 執行役員.....保木本 誠
- 執行役員.....高島 智行
- 執行役員.....栗山 道明
- 執行役員.....黒部 幸次
- 執行役員.....前川 和彦
- 執行役員.....宮本 高
- 執行役員.....高田 孝人
- 執行役員.....栗飯原 文一
- 執行役員.....米沢 義博

(平成 18 年 6 月 23 日現在)

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。ぜひ、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。

※ 株主の皆さまの個人情報およびアンケートの情報は集計資料として使用します。また、ご住所およびお名前も薄礼をお送りする際に使用します。

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 年中
- 平成 16 年中 平成 17 年中 平成 18 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	理解いただけただけ	理解しがたい
トップメッセージ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
第 50 期の業績と今後の計画	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fielding Report (トピックス)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
業績の概況	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
財務諸表	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
株式の状況	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
会社概要	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

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 ()

Q7 事業報告書に希望するテーマなどをお聞かせください。

ご協力ありがとうございました。

株主の皆さまからいただきました個人情報につきましては、当社の「個人情報保護ポリシー」に基づき保護いたします。当社の「個人情報保護ポリシー」につきましては、以下の URL をご参照願います。
<http://www.fielding.co.jp/personal/index.html>



郵便はがき

108-8790

111

差出有効
期間平成
19年1月
22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)

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

点線を目安に添付のシールを貼ってください。

株主メモ

■事業年度

毎年4月1日から翌年3月31日まで

■定時株主総会

毎事業年度の終了後3ヵ月以内

■上場取引所

東京証券取引所（一部）

■基準日

- 定時株主総会 毎年3月31日
- 期末配当金 毎年3月31日
- 中間配当金 毎年9月30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。

■公告方法

当社のインターネット・ホームページ
(<http://www.fielding.co.jp/>)に掲載します。

■ホームページアドレス

下記のURLで、最新のIR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

- 株主名簿管理人
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
(郵送物のご送付先)
〒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>

これからも、ずっと。 **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 東京都港区三田一丁目4番28号 三田国際ビル
TEL 03-3452-7093 FAX 03-5442-3682

