

これからも、ずっと。

# FIELDING

NEC SOLUTION CREW

第51期中間

(平成18年4月1日～平成18年9月30日)

株主  
通信

## C O N T E N T S

トップメッセージ	01
保守革新とシステムアフターサポートへの 拡大を目指します。	
第51期中間期の業績と今後の経営方針	03
▶特集◀ FIELDING Close-up	05
Fielding eye (中間期トピックス)	07
業績の概況	09
連結財務諸表 (要約)	11
株式の状況	13
会社概要	14
アンケートのお願い	14

NEC NECフィールディング株式会社

<http://www.fielding.co.jp/>

証券コード：2322

# 保守革新とシステムアフターサポートへの拡大を目指します。

トップ  
メッセージ



**厳しい環境に対応する基盤固めとしての事業活動を展開いたしました。**

当社グループの主たる事業領域であるITサポートサービス市場は、「個人情報保護法」に対応するセキュリティサービスや「日本版SOX法」対応の内部統制システム構築などへのニーズが高まったものの、競争激化や価格低下の進行により厳しい環境が継続しました。

このような事業環境のもと、当社グループは、一昨年から取り組んできた経営改革を継続するとともに、昨年設立した新体制(東西のシステムサービス事業部、マーケティング本部)による営業力強化や協業推進に努めてまいりました。同時に、原価低減活動も引き続き積極的に行い、厳しい環境に対応していくための基盤固めとしての事業活動を展開してまいりました。

また、CS(お客さま満足)を基軸とした事業運営を遂行し、当社のコールセンター業務サービス品質の向上の取り組みに対し、社団法人企業情報化協会より「Best Contact Center of the Year 2006 優秀賞」をいただくことも

に、CSR活動では「世界遺産劇場」への協賛など文化支援活動を通じた社会貢献への取り組みをすすめました。

当中間連結会計期間の売上高は、協業や運用サポートサービスなどの注力事業や大型の展開案件獲得による増加があったものの、オープン化進展や製品品質向上の影響による保守/修理減および、サービス事業の拡販への注力による物品販売の減少などにより、前年同期比で減収となりました。

利益は、保守/修理等の既存領域での減収や投資増による利益減を、注力事業などの増収効果や原価低減活動で補うにはいたらず、前年同期比で減益となりましたが、サービス事業の比率が高まったことに加え、継続的な費用低減活動の効果により期初計画を上回りました。

以上の結果、当中間連結会計期間の経営成績は、売上高1,045億61百万円(前年同期比6.1%減)、経常利益36億16百万円(前年同期比23.3%減・期初計画比44.6%増)と前年同期比では減収・減益となりました。

**堅実な成長実現に向けた増収・増益基調への転換を目指します。**

今後の国内ITサービス市場は、アウトソーシング系の運用代行などの高い伸びが市場を牽引し、全体では成長が予測されます。

プロアクティブ・メンテナンス事業に係るハードウェア保守市場規模は、オープン化の影響などにより縮小傾向にあり、当社保守収入の減収は継続するものの減収幅は緩やかになっています。また、フィールド・ソリューション事業領域の運用サービスにおいては5%以上の成長が見込まれ、当社はこの市場成長を取り込んだ成長を目指します。

不本意ながら、現状では第49、50、51期と3期連続の減収・減益の見通しとなっております。しかし、今年度をボトムとして第52期以降において増収・増益を目指し、経営基盤を一段と強化して堅実な成長を実現します。

注力事業においては保守革新とシステムアフターサポートへの拡大に向けた施策を展開するとともに、採算性に

おいてはプロアクティブ・メンテナンス事業で利益率を確保しつつ、フィールド・ソリューション事業の利益率を着実に改善させていくために、保守コスト構造改革を継続・拡大させ、サービス事業への一層の注力を行います。

成長を支える経営基盤の強化戦略としては、“個”客別/機種別CS管理の強化に取り組むほか、CSR活動としては、コンプライアンス/情報セキュリティの強化と、環境/社会貢献活動を継続して推進いたします。また、人的リソースの最適化では、人事制度の刷新、事業特性に応じたリソース活用の促進、付加価値の外部流出抑制を図ってまいります。

以上の取り組みを通じて企業価値を高め、同時に株主の皆さまへの利益還元を図ってまいります。今後とも、より一層のご理解と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51期中間期の業績と今後の経営方針

第51期中間期の業績

保守既存領域の減少は継続したものの、減収幅は半減するとともにサービス事業を拡大させました。

当中間連結会計期間の連結売上高は前年同期比で約68億円の減収となり、経常利益も約11億円の減益となりました。

売上高減収のうち保守既存領域の33億円は、前年同期の減収額64億円から半減し、製品品質向上による修理サービスの減少は一段落しつつあります。

保守・運用サポートなど事業拡大に注力した領域では、前年同期比で約5億円増加しました。

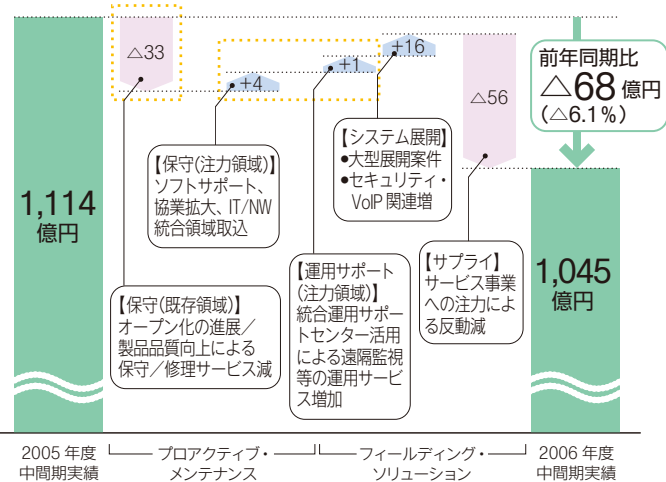
システム展開は、当社の約400ヶ所の拠点を活用した全国規模の展開物件により増加しました。

注力領域や展開物件などサービス事業の案件獲得に注力した反動で、利益率の低いサブライサービスが大きく減少しました。

経常利益減益のうち9億円は、保守部品の資産効率化投資や社内システムへのIT投資など、今後の成長に向けた費用増であり、この費用を除くと、売上の減少を利益率の高いサービス事業の拡大や原価低減により、ほぼ前年同期並みの利益を確保し、期初計画比では11億円の増益となりました。

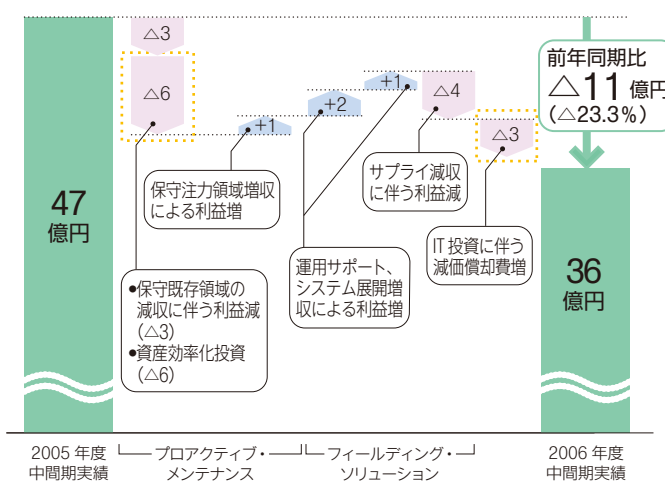
### ■ 売上高増減要因

- 保守既存領域の減少継続 (04上→05上 ▲64億円 → 05上→06上 ▲33億円)
- サービス事業への注力による物品販売の減少



### ■ 経常利益増減要因

- サービス事業比率拡大/原価低減効果
- 投資関連費用増、売上減の影響で前年同期比減益



今後の経営方針

保守革新とシステムアフターサポートへの拡大に向けた事業戦略を推進します。

当社の事業戦略は、事業基盤である保守事業を注力領域を含めて堅持しコスト構造改革で利益確保を目指す「保守事業革新戦略」、保守事業の基盤を活用しつつサポート範囲を拡大していく「システムアフターサポート拡大戦略」、これらの事業成長を支える「経営基盤強化戦略」です。

### 保守事業革新戦略

保守メニュー創出などによる契約の拡大や保守プロセス改革、当社資産を活用した他ベンダとの協業促進に

よる保守機会の増加などを通じ保守事業規模を堅持します。また、原価低減活動を継続するとともに、機材・物流生産革新を行うことで、オープン化進展の環境を勝ち抜くコスト構造の改革を実現します。

### システムアフターサポート拡大戦略

ソフトウェア技術力やVoIP/セキュリティなどの社員スキル強化およびNECグループとの連携による営業力や技術力の補完を行うとともに、ソフトベンダ/Slerと連携・協業してワンストップサービスを実現する施策を展開し、

ハードウェア保守からシステム全般の保守・運用へと事業を拡大します。

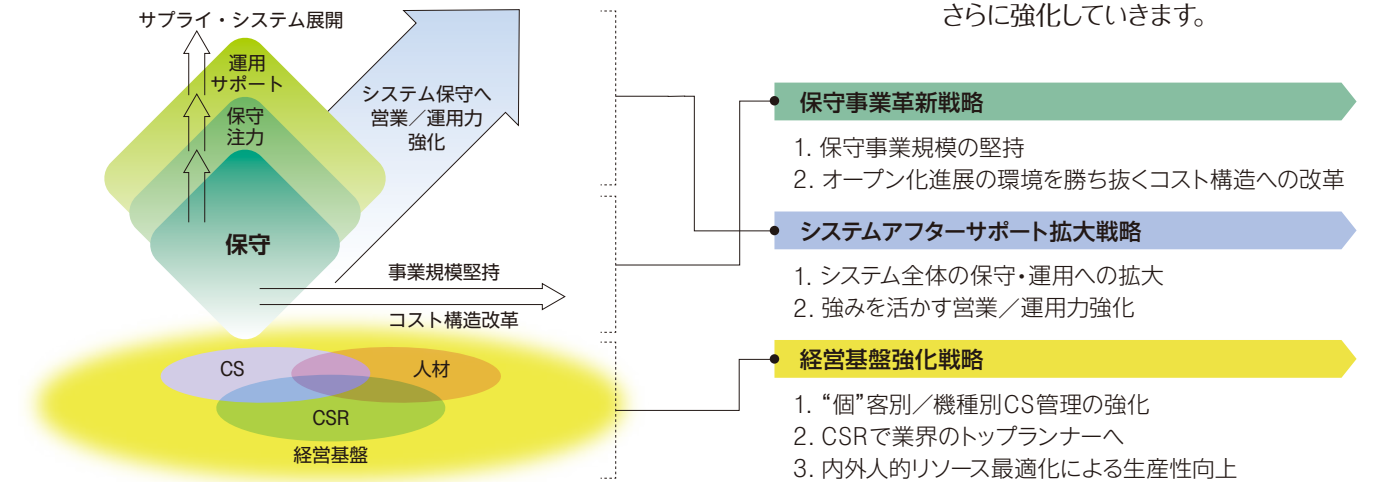
### 経営基盤強化戦略

CS(お客さま満足)では、従来から活動してきた“個”客別/機種別CS管理の一層の強化を図り、サービスレベルを明確化することでCS品質を高め、業績向上にもつなげます。

CSR(企業の社会的責任)においては業界のトップランナーを目指し、コンプライアンス体制/情報セキュリティ強化を進めていきます。

人材では、内外人的リソース最適化による生産性向上のため、人事制度を見直しパートナー会社と連携をさらに強化していきます。

### ■ 保守革新とシステムアフターサポートへの拡大



## プロモーション活動の継続による、ブランドイメージのさらなる向上

2005年に行った、FIELDINGブランド向上を目指したプロモーション活動を、2006年もリニューアルして展開しています。

### ●プロモーションのポイント

2005年の、『お客さまの持続的発展に寄り添う存在』というコンセプトを継承しながら、2006年は生命の営みを支える「水」、「大地」、「空気」をモチーフに、当社がITとお客さまにとって欠かせない存在であることを、インパクトのあるビジュアルで訴求します。

### ●プロモーションのコンセプト

2005年はお客さまのビジネスを植物にたとえて、種子から「伸ばして、支えて、守って」成功に導くというコンセプトでした。2006年は、「大地が生命を育むようにビジネスを伸ばし」、「空気が生命を支えるように情報社会を支え続け」、「水が生命を守るようにシステムを守り続ける」という内容で、さらに拡大展開しています。

全体として、地球環境が生命を守り育むように、当社がITシステムに欠かせない存在であることを訴求しています。背景の写真は地球環境を表す緑や水を基調とし、環境保護に取り組む当社の姿勢ともオーバーラップして、FIELDINGブランドのイメージをより向上させるものです。

### ●展開する媒体

新聞、雑誌、広報誌などの紙媒体に加え、Webサイトで展開中です。  
<http://www.fielding.co.jp/>



## 安心をお届けするカスタマサポートセンター

お客さまからのご相談に、エンジニアが直接対応します。

### ●24時間365日いつでもどこからでも

当社のカスタマサポートセンターへは、24時間365日いつでもどこからでもコンタクトできます。対応するのは高度な専門知識をもつエンジニアで、正確・迅速に問題解決に当たります。また、お客さまとの問診、部品の選定、そして作業指示にいたる一連のプロセスでさまざまな指標を用いて、細かい品質管理を行っています。エンジニアは経験を生かしながら、最新の知識を学び技術力を高めることで、電話での解決率を向上させ、トラブルによるお客さまへの影響を最小限に抑えられるように努めています。

### ●CS(お客さま満足)とサポート品質の両立を目指す

当社は、顧客満足度向上を目指した積極的な取り組みを評価され、顧客中心経営を追求するCRM協議会より、「2005CRMベストプラクティス賞」を2005年11月に受賞しています。進化するコンピュータシステムをすべてのお客さまが安心して活用できるように、当社はサポートサービスの膨大なノウハウをナレッジとして、カスタマサポートセンターの運営を行います。CSとサポート品質の両立を目指します。

### ●大災害に備えた危機管理体制

カスタマサポートセンターは、地震や水害など、万が一の場合でも継続してお客さまへのサービスを提供できるように、十分な危機管理を行っています。サポートが不可能になるリスクを避けてセンターを東京と大阪の2カ所に分散配置し、相互にバックアップできる体制を確立しています。

### ●全国の展開力を最大限に活用

電話でトラブルを解決ができなかった場合には、全国400箇所のサービス拠点と連携し、CE(カスタマエンジニア)の出勤により、継続してサポートサービスを提供します。

今回はCE(カスタマ・エンジニア)の役割をご紹介します。

「Best Contact Center of The Year 2006 優秀賞」を受賞

2006年8月

社団法人企業情報化協会が主催する、平成18年度優秀ITユーザ・サポート表彰制度にもとづく「Best Contact Center of The Year 2006 優秀賞」を、当社のネットワークサービスセンターが受賞しました。

この表彰制度は、ユーザや顧客に対するサービスや課題解決を提供する組織の構築・運営を実施し、それについて顕著な努力を払い、経営への貢献など優れた成果をあげたと認められる企業・機関・団体の当該部門を対象にした賞です。

今後も、コールセンター業務およびヘルプデスク業務のサービス品質向上に取り組み、お客さまのさらなる満足度向上を目指していきます。



事業成長への取り組み

データを暗号化して記録できるCD-R媒体「FIELDING Secu-R」を商品化

2006年7月

株式会社スタート・ラボとの協業により、データを暗号化して記録できるCD-R媒体「FIELDING Secu-R」(フィールドイング セキュアール)の販売を開始しました。

この商品は、あらかじめCD-Rに書き込んであるソフトウェアによりデータを暗号化してCD-Rへ記録すること、暗号化されたデータを復号して読み出すことができます。

また、不正コピー防止機能やパスワードによるデータ保護機能もあることから、機密情報や個人情報保護へのニーズが高まる中、本商品に対する期待は大きなものがあります。



CSR(企業の社会的責任)への取り組み

新たな文化支援活動として「世界遺産劇場」に協賛

2006年5月

ユネスコ創設60周年記念のイベント「世界遺産劇場」に協賛しています。「世界遺産劇場」は、日本国内13箇所の世界遺産に無形の文化遺産(能・狂言・歌舞伎など)を融合させるアートプロジェクトです。

本プロジェクトは2006年5月の奈良・東大寺大仏殿から始まり、3年間の予定で、わが国の豊かな「有形」「無形」の文化遺産にスポットをあて、世界遺産の「保全」と「活用」の活動を日本各地で展開しています。

当社は全国各地の様々な文化・スポーツイベントへの協賛などを通じて、地域の皆さまとのコミュニケーションを大切にしていますが、その趣旨にもとづき、「世界遺産劇場」に協賛しました。



大和インベスター・リレーションズ株式会社選定「インターネットIRサイトの優秀企業」を4年連続で受賞

2006年5月

大和インベスター・リレーションズ株式会社が選定する「インターネットIRサイトの優秀企業255社」に、4年連続で選ばれました。

これは、2006年3月8日から4月13日の間に、主要上場会社1,356社のIRサイトをレビューし、抽出した優秀企業候補563社の中から、いかにわかりやすく正確・詳細な財務情報を掲載しているかを基準に、255社に絞り込んで選定したものです。

当社が選定されたのは、顧客重視の姿勢が評価されたものと考え、今後も自社ホームページIRサイトによる情報発信をCSR(企業の社会的責任)活動の重要事項として捉え、さらに迅速かつ正確で積極的な情報開示を行っていきます。



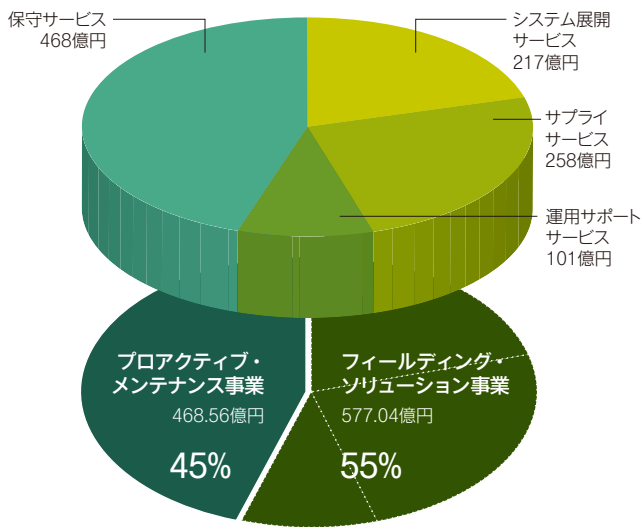
## 全般の概況

売上高は、協業や運用サポートサービスなどの注力事業拡大や、大型の展開案件の獲得などによる増加がありました。保守対象機器のオープン化進展や製品品質向上による保守・修理サービスの減少が継続したこと、サービス事業の拡販に注力し物品販売が減少したことなどで、前年同期比で減収となりました。

経常利益は、継続して取り組んでいる原価低減活動の浸透や付加価値の高い注力事業などの増収効果による利益増があったものの、保守/修理などの減収や投資増による利益減を補えず、前年同期比で減益となりました。

以上の結果、当中間連結会計期間の経営成績は、売上高1,045億61百万円(前年同期比6.1%減)、経常利益36億16百万円(前年同期比23.3%減)と減収減益となりました。

### ■ セグメント・サービス別売上構成(当中間期)



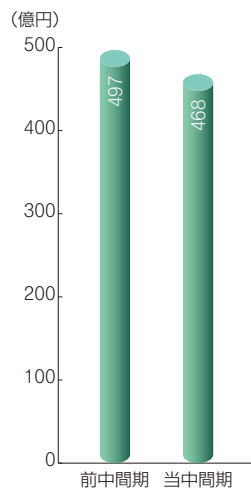
## プロアクティブ・メンテナンス事業

売上高は、協業による各種ベンダ機器に係わる保守サービスなどの注力領域が増加しましたが、保守対象機器のオープン化/製品品質向上により維持契約保守・修理サービスが減少しました。

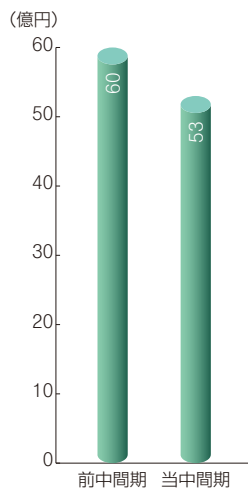
営業利益については、付加価値の高い保守注力事業での増収による利益増に加え、継続して推進している保守部材費低減活動、障害率の高い流通端末などの保守専任化による作業工数低減などの効果が得られましたが、売上減少を補うにはいたりませんでした。

以上の結果、売上高は468億56百万円(前年同期比5.8%減)、営業利益は53億35百万円(前年同期比12.5%減)となりました。

### ■ 売上高



### ■ 営業利益



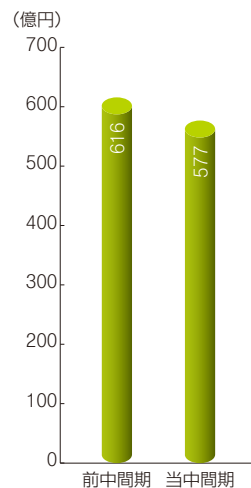
## フィールドディング・ソリューション事業

売上高は、統合運用サポートセンターの活用や遠隔監視による運用サポートの伸長、全国のサービス拠点を活用した郵便局サーバ展開など、展開力を活かした大型案件の獲得による増加があったものの、サービス事業拡販に注力したことに伴って物品販売が大幅に減少しました。

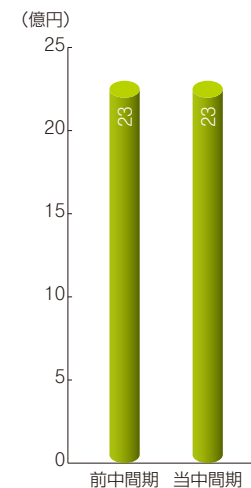
営業利益については、サービス事業比率の向上、資材費低減活動効果により営業利益率は改善しましたが、売上高の減少による利益減を補うにはいたりませんでした。

以上の結果、売上高は577億4百万円(前年同期比6.4%減)、営業利益は23億36百万円(前年同期比2.5%減)となりました。

### ■ 売上高



### ■ 営業利益



## 通期の見通し

今年度下半期は、今後の成長軌道への足がかりとなるべく、前年同期比での増収に挑戦します。

プロアクティブ・メンテナンス事業では、既存保守は減少する見込みですが、保守注力事業の拡大や有償保守部品回収活動により、上半期と同程度の減収幅に留める計画です。フィールドディング・ソリューション事業では、上半期に引き続き大型展開案件の着実な遂行、運用サポートなどの注力領域の拡大を推進します。

また、来期からの増収・増益の基盤固めのための投資を行うと同時に、費用低減活動を継続し、利益のさらなる積み上げを計ります。

以上により、第51期通期の連結業績は、売上高2,250億円、経常利益80億円を見込んでおります。

### ■ 連結売上高・利益

	平成19年 3月期(見込み)	平成18年 3月期	増減	増減率
プロアクティブ・メンテナンス事業	93,000	98,569	△5,569	△5.6%
フィールドディング・ソリューション事業	132,000	132,207	△207	△0.2%
売上高合計	225,000	230,776	△5,776	△2.5%
営業利益	8,000	10,006	△2,006	△20.0%
経常利益	8,000	10,285	△2,285	△22.2%
当期純利益	4,000	5,924	△1,924	△32.5%

(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。

中間連結貸借対照表(要旨) (単位:百万円)

	当中間期 平成18年 9月30日現在	前中間期 平成17年 9月30日現在	前期 平成18年 3月31日現在
<b>資産の部</b>			
流動資産	94,942	96,379	101,102
固定資産	26,417	25,595	26,707
有形固定資産	4,614	4,774	4,838
無形固定資産	4,820	5,645	5,688
投資その他の資産	16,982	15,175	16,180
資産合計	121,360	121,974	127,810
<b>負債の部</b>			
流動負債	42,624	46,302	49,886
固定負債	16,849	16,522	16,878
負債合計	59,473	62,825	66,764
<b>純資産の部</b>			
株主資本	61,835	-	-
資本金	9,670	-	-
資本剰余金	10,161	-	-
利益剰余金	42,005	-	-
自己株式	△0	-	-
評価・換算差額等	1	-	-
その他有価証券評価差額金	△3	-	-
為替換算調整勘定	4	-	-
少数株主持分	50	-	-
純資産合計	61,887	-	-
負債純資産合計	121,360	-	-
<b>少数株主持分</b>			
少数株主持分	-	53	50
<b>資本の部</b>			
資本金	-	9,670	9,670
資本剰余金	-	10,161	10,161
利益剰余金	-	39,263	41,154
その他有価証券評価差額金	-	0	△2
為替換算調整勘定	-	1	12
自己株式	-	△0	△0
資本合計	-	59,096	60,994
負債、少数株主持分及び資本合計	-	121,974	127,810

財務のポイント

■ 流動資産

受取手形及び売掛金やたな卸資産の減少などにより、前年同期比14億円減となりました。

■ 流動負債

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により、前年同期比36億円減となりました。

■ 流動比率 222.7%

前年同期比14.6ptの上昇となりました。

■ 自己資本比率 51.0%

前年同期比2.5ptの上昇となりました。

中間連結損益計算書(要旨) (単位:百万円)

	当中間期 平成18年4月1日~ 平成18年9月30日	前中間期 平成17年4月1日~ 平成17年9月30日	前期 平成17年4月1日~ 平成18年3月31日
売上高	104,561	111,413	230,776
売上原価	88,104	94,395	195,356
売上総利益	16,457	17,018	35,420
販売費及び一般管理費	13,068	12,526	25,413
営業利益	3,388	4,492	10,006
営業外収益	262	252	374
営業外費用	35	30	96
経常利益	3,616	4,713	10,285
特別利益	200	99	99
特別損失	617	64	1,117
税金等調整前中間(当期)純利益	3,198	4,749	9,267
法人税、住民税及び事業税	927	1,796	3,534
還付法人税等	-	1,691	1,691
法人税等調整額	590	1,430	1,505
少数株主損益	△5	△2	△4
中間(当期)純利益	1,685	3,216	5,924

財務のポイント

■ 売上高

保守対象機器のオープン化進展や製品品質向上の影響による保守/修理減の継続、物品販売が減少したこと等により、前年同期比68億円の減収となりました。

■ 経常利益

原価低減活動の浸透/付加価値の高い注力事業などの増収効果による利益増がありました。保守/修理等の減収や投資増により、前年同期比11億円の減益となりました。

■ 営業活動によるキャッシュ・フロー

税引前利益31億円計上等により52億円の資金増となりました。売上債権の減少により運転資金が増えたことなどにより、前年同期比15億円増となりました。

中間連結キャッシュ・フロー計算書(要旨) (単位:百万円)

	当中間期 平成18年4月1日~ 平成18年9月30日	前中間期 平成17年4月1日~ 平成17年9月30日	前期 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	5,223	3,739	13,111
投資活動によるキャッシュ・フロー	△610	△1,030	△2,652
財務活動によるキャッシュ・フロー	△816	△816	△1,635
現金及び現金同等物に係る換算差額	△7	1	12
現金及び現金同等物の増減額	3,789	1,894	8,836
現金及び現金同等物の期首残高	11,674	2,838	2,838
現金及び現金同等物の期末残高	15,463	4,732	11,674

# 株式の状況

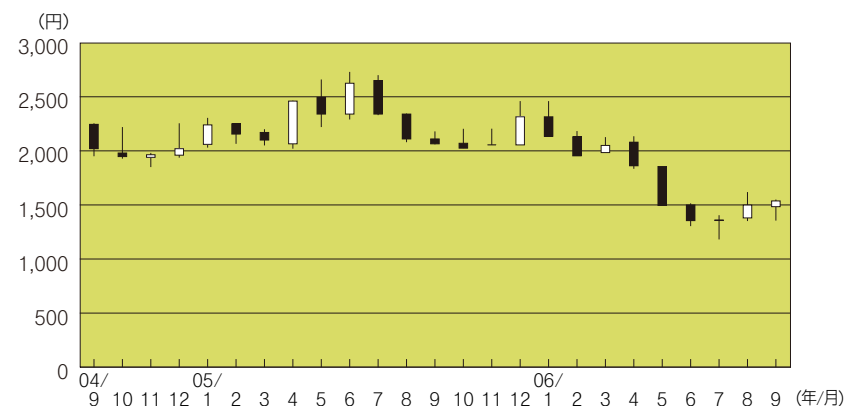
平成18年9月末現在の当社の株式の状況です。

- 発行済株式総数..... 54,540,000株
- 株主数..... 11,024名
- 主要株主(上位10名)

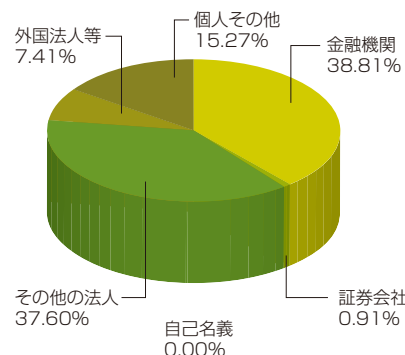
株主名	所有株式数(株)	持株比率(%)
1 日本電気株式会社	20,300,000	37.22
2 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (住友信託銀行再信託分・日本電気株式会社退職給付信託口)	16,300,000	29.88
3 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,683,500	3.08
4 NECフィールディング従業員持株会	1,559,300	2.85
5 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,259,000	2.30
6 ドイチェバンクアーゲー・ロンドンビービー・ノットリティー・クライアンツ613	585,100	1.07
7 全国共済農業協同組合連合会	474,200	0.86
8 モルガン・スタンレー・アンド・カンパニー・インク	375,634	0.68
9 ゴールドマン・サックス・インターナショナル	304,334	0.55
10 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	221,000	0.40

※少数特定者持株数比率は75%以下です。

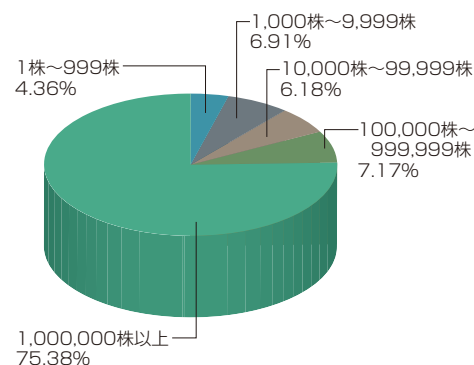
## 株価チャート



## 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

## 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9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..... 6,439名(平成18年9月末現在)
- 拠点数..... 403拠点(平成18年9月末現在)
- 主要取引銀行..... 三井住友銀行 住友信託銀行

## 取締役および監査役

- |                |               |
|----------------|---------------|
| 代表取締役...片山 徹   | 常勤監査役...中村 建一 |
| 取締役.....八木 信人  | 常勤監査役...吉田 叔弘 |
| 取締役.....大森 祐三  | 社外監査役...板澤 幸雄 |
| 取締役.....伊藤 雅明  | 社外監査役...妹尾 賢治 |
| 取締役.....橋本 航三郎 | (平成18年9月末現在)  |
| 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  |               |

## 執行役員

- |                |                 |
|----------------|-----------------|
| 執行役員社長..片山 徹   | 執行役員.....川野 健一  |
| 執行役員常務..八木 信人  | 執行役員.....荒木 輝彦  |
| 執行役員常務..大森 祐三  | 執行役員.....秋田 裕生  |
| 執行役員常務..伊藤 雅明  | 執行役員.....保木本 誠  |
| 執行役員常務..橋本 航三郎 | 執行役員.....高畠 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9月末現在)    |

## 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は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 本通信の内容はご理解いただけただけでしょうか?  

株主通信内容	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51期中間期の業績と今後の経営方針	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
FIELDING Close-up (特集)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fielding eye (トピックス)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
業績の概況	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
連結財務諸表	<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希望されますか?  
ホームページ 郵便物 IR広告  
その他( )
- Q7 株主通信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「個人情報保護方針」に基づき保護いたします。当社の「個人情報保護方針」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>

## 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カ月以内

### ■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](http://www.sumitomotrust.co.jp/STA/retail/service/daiko/index.html)

郵便はがき

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



料金受取人払

高輪局承認

5527

差出有効  
期間平成  
19年7月  
4日まで有効  
(切手不要)

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。

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



古紙配合率100%再生紙を使用しています。



大豆油インキで印刷しています。

