

これから、ずっと。

FIELDING

NEC SOLUTION CREW

株主
通信

第52期中間

52

(平成 19 年 4 月 1 日～平成 19 年 9 月 30 日)

C O N T E N T S

トップメッセージ	01
重点施策の展開をスピードアップし、 増収増益へのターンアラウンドを目指します。	
第52期中間期の業績と今後の計画	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
株主メモ/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

減収ながらも増益となり、業績回復への手応えを感じております。

顧客ニーズの多様化や企業間競争による価格低下が継続し経営環境は厳しさを増す中、当社グループは堅実な成長の実現に向けて保守事業革新戦略、システムアフターサポート拡大戦略、フィールドディング・ソリューション既存領域拡大戦略、経営基盤強化戦略などを推進いたしました。

売上高は、ITベンダー各社との協業や運用サポートサービスなど、注力事業の伸長があったものの、低付加価値な物品販売および工事案件の精査継続などにより、前年同期比で減収となりましたが、経常利

益では原価低減活動と保守・運用の注力事業の増収効果により前年同期比で増益となりました。

この結果、当中間連結会計期間の業績は、売上高1,002億38百万円（前年同期比4.1%減）、経常利益39億71百万円（前年同期比9.8%増）の減収増益となりました。

売上が伸び悩む中で増益できたことは、中間期は減収したものの売上増がそのまま増益につながる構造が確立されつつあることを示すもので、通期業績回復に向けて期待できる結果と考えております。

重点施策を加速させ、通期で増収増益を目指します。

2008年3月期は減収減益から脱却し、増収増益に向けたターンアラ

ウンドの年と位置づけ活動を行ってまいりました。

そのために、前年度から引き続き推進する4つの事業戦略を基に、保守事業改革の推進やフィールドディング・ソリューション事業の注力領域拡大に向けNECと連携したサポートサービス事業強化、および法人向け会員制インターネットショップ「い〜るでいんぐ」の会員数と売上の拡大を行うなど、重点施策の展開をさらに加速させ、通期の増収増益を目指してまいります。

また、2007年10月には重点施策の展開をより加速するため、プラットフォームサービス事業の推進力強化に向けた専門部隊の設置や、全社事業戦略推進機能を強化する事業企画本部の設立など、事業推進体制の再編を行っております。

2007年3月30日に創立50周年を迎えました。

当社が創立50周年を迎えることができましたのは、ひとえに株主の皆さまをはじめ、関係各位のご支援・ご協力の賜と心から感謝しており、日頃のご支援にお応えするため記念配当を実施するとともに、社会貢献基金の設立などの記念事業を計画しております。

今後も、CS（お客さま満足）とCSR（企業の社会的責任）の両立を経営の基本方針として事業を運営してまいりますので、株主の皆さまにおかれましては、より一層のご理解と、ご指導・ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役 執行役員社長

片山 徹

Message
from
the President

重点施策の展開をスピードアップし、増収増益へのターンアラウンドを目指します。

減収が続いた保守領域が増収に転じ、運用サポートの増収もあり
経常利益は増益となりました。

当中間連結会計期間の連結売上高は前年同期比で約43億円の減収となりましたが、経常利益では3億円、純利益では4億円とそれぞれ増益となりました。

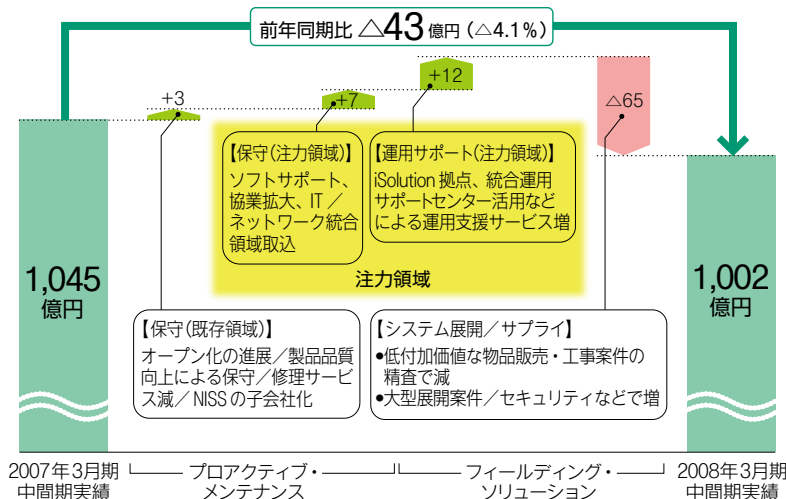
売上高においては、減収の傾向が続いていた保守既存領域では、NECインフロンティアシステムサービス株式会社(略称:NISS)子会社化の効果もあり、一昨年前年同期比33億円のマイナスから3億円の増収に転じています。ソフトサポートや協業などの保守注力領域では引き続き2桁成長し、7億円の増収となりました。また、運用サポートの注力領域も統合運用サポートセンター活用などにより12億円の増収と順調に売上を伸ばしています。しかし、システム展開やサプライ販売の減収65億円が大きく影響し全体では減収となりました。

経常利益については、保守領域の増収と継続的な原価低減活動により、システム展開およびサプライ領域の減収による減益をカバーし、全体では増益となりました。

今中間期は減収となったものの、売上の増加がそのまま利益の増加に結びつく、健全な利益構造が定着しつつあります。

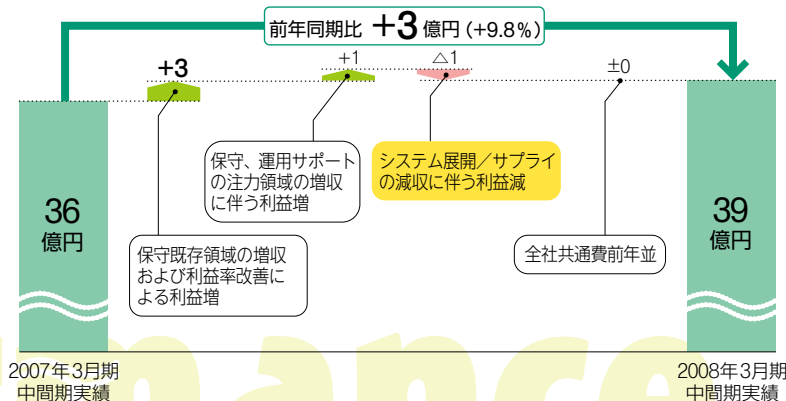
■ 売上高増減要因

- 保守既存領域は増加に転じた(06年3月期/中間→07年3月期/中間→△33億円、07年3月期/中間→08年3月期/中間→+3億円)
- 注力領域で増収するも大型展開案件、物品販売で減少



■ 経常利益増減要因

- 保守既存での増収およびコスト低減効果
- 注力領域での増収による増益



重点施策の遂行を通じ、成長に向けた事業戦略の充実と高度化を目指します。

当社グループは、今後も「保守事業革新」「システムアフターサポート拡大」「フィールディング・ソリューション既存領域拡大」「経営基盤強化」の4つの戦略を軸とする主要重点施策を推進していきます。

NECインフロンティアシステムサービス株式会社の子会社化

2007年7月の子会社化に伴い、機材(ロジスティクス/リペア)関連機能と拠点の統合を開始するとともに、データ/音声統合ネットワークのワンストップサービス実現に向けた連携を行います。

保守事業改革の推進

NECグループとしてサポートサービスに注力した事業展開を推進し、出荷から保守までの装置ステータス管理の徹底強化に加え、サービスメニュー・販促体制強化による販売店領域の拡販、および機材関連業務での生産革新を推進し、保守部品物流ネットワークの整備でコスト構造改革を行います。

フィールディング・ソリューション注力領域の拡大

LCM(ライフサイクルマネジメント)型メニュー体系の整備や、全国拠点網を活用した中小企業マーケットへの拡販体制強化および拡販連携モデルの構築を行います。

フィールディングシステムテクノロジー株式会社の子会社化

2007年6月に100%出資の子会社を設立し、システム運用の人材集中と育成による高品質なサービス提供で事業の拡大を図ります。

Web販売「いーるでいんぐ」での顧客拡大

2007年4月に開設した同サイトは、会員獲得数上期目標の140%(20,600件)を達成し、さらなる会員の増加に努め年間売上高10億円を目指します。

CS向上とCSRの浸透

CSにおいては『日経コンピュータ』顧客満足度調査で2年連続No.1となり、CSRでも外部機関から高い評価を受けています。

NECと連携したサポートサービス事業強化

組織の再編による事業戦略遂行のスピードアップ

施策展開のスピードアップを実現するために、事業推進体制の再編を2007年10月に行いました。

全社事業戦略推進機能を強化するために事業企画本部を新設し、分散していた事業企画要員を集中化してマーケティング機能、商品企画機能、事業ライン支援機能の強化を図りました。

また、併せて事業ラインでは、複数の支社をまとめるブロック単位の広範囲な事業遂行体制に再編し、スタッフ機能を集結するとともにコンプライアンスの徹底などのマネジメント力を強化しています。

保守事業革新戦略

システムアフターサポート拡大戦略

フィールディング・ソリューション既存領域拡大戦略

経営基盤強化戦略

おかげさまで創立50周年

～これからも皆さまに愛される企業であるために～

当社は、株主の皆さまをはじめ、関係各位のご支援・ご協力のおかげで、2007年3月30日に創立50周年を迎えました。

日頃の感謝と、これからの新たな50年への想いを込めて、下記の「創立50周年記念広告」を各種のメディアで展開いたしました。



記念配当の実施

これまでご支援くださった株主の皆さまへ感謝の意を込めて、2008年3月期末に普通配当に加え、1株当たり10円の記念配当を予定しています。

詳細は、2007年11月13日発表の記念配当に関するお知らせを、当社ホームページのニュースリリースからご覧ください。

ニュースリリースURL:
<http://www.fielding.co.jp/news/index.htm>

絵本『ミドリのことり』の制作

ミドリの小鳥たちが木々と協力して豊かな緑の森を作っていくストーリーを通じ、当社の事業と企業姿勢を紹介する簡単な絵本を制作して、お客さまなどに配布しております。なお、今回の別添アンケートにご協力いただいた先着500名の方に、薄謝に添えて絵本を送付させていただく予定です。



フェア開催など

創立50周年記念イベントを含めたフィールドングソリューションフェアを、2008年3月にかけて各地で開催しております。開催のご案内につきましては、当社ホームページのトピックスに順次掲載してまいります。

トピックスURL:
<http://www.fielding.co.jp/topics/index.htm>

また、創立50周年を記念した社会貢献基金の設立なども計画しております。

お客さまシステムの見張り番、統合運用サポートセンター

お客さまシステム（サーバやストレージ）の監視・トラブル対応、ヘルプデスクサービスなどを一元的に管理する統合運用サポートセンターで活躍中のスタッフが、日々の業務について語ります。



●現場スタッフへのインタビュー

Q1.担当している業務を教えてください。

私は、お客さまシステムをリモート監視し、トラブルがあった際にサポートを行う「運用監視サービス」を主に担当しています。お客さまからの電話、メールでのお問い合わせはひと月に約50件、トラブル通報が500件程度あります。その受付から解決・報告までの一連の情報を管理し、ハードウェアからソフトウェアにわたるシステム全体の問題解決を支援しています。

Q2.具体的な作業内容はどのようなものですか？

当社は24時間365日体制なので、センター員は遅番・早番にわかれて勤務しています。前のグループから引き継いだ後、メールチェック、サポート業務、案件対応、月報作成などを行います。私はトラブル対応スタッフのサポート、お客さまシステムの運用改善や案件調整（お客さまが希望する機能の実現可能性を検証）などを受け持っています。

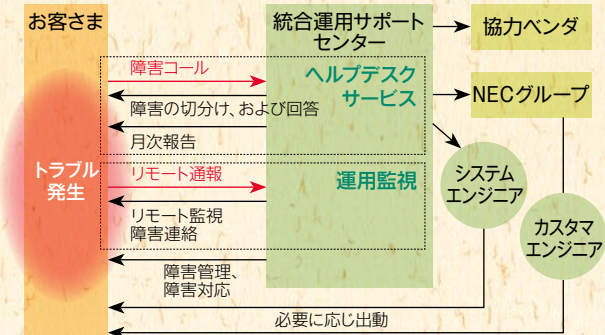
Q3.現状の課題を含め、今後の抱負を聞かせてください。

ソフトウェアやハードウェアの技術は日々進歩しているので、それに対応できる知識力や技術力を常に磨かなければなりません。センター員のスキルをさらに向上させて、お客さまに均質なサービスを提供することが重要です。今後は上司と部下のバランス役を務め、メンバー全員と、より円滑なコミュニケーションを図っていきたいですね。

●統合運用サポートセンターの概要

設立:2006年4月
業務内容:ITマネジメントサービス(運用監視サービス、障害管理サービス)運用業務
●お客さまシステムの通報監視業務
●お客さまからの各種お問い合わせ受付窓口
●インシデント管理、お客さまへの月次報告
●ハードウェア保守連携、システムエンジニアとの連携、ソフトウェアのトラブル調査支援

●運用体制



●社員プロフィール
プラットフォームサービス事業推進本部 マネージドサービス部
藤木 敦(ふじき あつし)
1999年入社。ソフトサポート部、ITマネジメント事業推進本部などを歴任。運用サービスをはじめ、ソリューションサービス系の技術職を経験。



CS への取り組み

『日経コンピュータ』**8月**
主催の「顧客満足度 2007年
調査・システム運用
関連サービス部門」で
2年連続No.1を獲得

日経コンピュータ主催の「第12回顧客満足度調査 システム運用関連サービス部門」で、2年連続No.1の評価をいただきました。これは、サービス・ハードウェア・ソフトウェアの3分野における製品やサービスへの顧客満足度をさまざまな角度から調査したものです。BCP(事業継続計画)が注目され、システム運用の重要性が強まる中、当社の「トラブル発生時の初期対応」「トラブルの予防」が高い評価を得ました。



CSR (企業の社会的責任)への取り組み

第13回日経BP広告賞・日経ソリューション
ビジネス広告賞を受賞 **4月**
2007年

当社の企業広告が第13回日経BP広告賞・日経ソリューションビジネス広告賞を受賞しました。これは、2006年に『日経ソリューションビジネス』誌に掲載されたすべての広告を対象に、注目率調査などを参考にして、最も優れた広告を選定するものです。受賞した広告は、生命の営みを支え続ける「大地」「空気」「水」のように、お客さまにとってかけがえない存在でありたい、という当社の思いを表現しています。2005年よりFIELDINGブランドの向上を目指したプロモーション活動を全国で展開していますが、今後もより多くのお客さまにFIELDINGブランドをご理解・ご認知していただけるよう活動していきます。



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5年連続で受賞 **4月**
2007年

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296社」を5年連続で受賞しました。この賞は、主要な上場企業1,849社のIRサイトを対象に、独自の選考コンテンツ評価に基づいた定量的な採点を行うことで、優秀企業を選定したものです。これからも、自社ホームページIRサイトによる情報発信をCSR活動の重要事項の一つとして捉え、迅速かつ正確で積極的な情報開示を行っていきます。



世界遺産の保全と活用
に取り組む「世界遺産
劇場」に継続して協賛 **6月**
2007年

2006年よりユネスコ創設60周年を記念した「世界遺産劇場」に協賛しています。「世界遺産劇場」は日本国内の世界遺産登録地を舞台に、有形の文化遺産と無形の文化遺産(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。6月15・16日に開催された「第4幕 日光の社寺」では当社のブースで世界遺産について知っていただく企画やエコグッズの配布を行い、多数のお客さまにお越しいただきました。引き続き「世界遺産劇場」の協賛をとおり、人と社会と環境の共生を目指した活動メッセージを発信していきます。



自然災害への
迅速な対応 **7月**
2007年

2007年7月16日に発生した新潟県中越沖地震では、社内の災害対策規程に基づき、即時に災害対策本部を設置しました。翌日早朝までに、必要な部品を緊急手配し、災害地域外の拠点から20名以上が被災地へ駆けつけ、5日間で計69件の復旧作業を完了させました。今後も突然の自然災害に迅速に対応し、お客さまのビジネスや生活そのものを支え、社会全体の持続的発展に貢献していきます。

経営トピックス

フィールドイングシステム
テクノロジー株式会社を設立 **6月**
2007年

2007年6月、客先駐在型運用サポートサービスの提供を主な業務とする「フィールドイングシステムテクノロジー株式会社」を当社100%出資の子会社として設立いたしました。新会社は、当社に分散する運用サポートサービス関連の要員を集中させることで要員配置の効率化を図るとともに、システム運用のスキルやノウハウを共有することで高品質なサービスを提供することを目的としています。2010年3月期までに、約1,000名の運用サポート要員を確保し、運用サポートサービス事業における客先駐在型サービスの拡大を目指します。

NECインフロンティアシステム
サービス株式会社を子会社化 **7月**
2007年

2007年7月にNECインフロンティアシステムサービス株式会社の株式67%を取得し子会社化しました。2009年4月に全株式を取得し完全子会社といたします。同社はNECインフロンティア株式会社からPOSシステムやキーテレフォンシステムの設置工事・保守業務を受託する会社です。子会社化により、当社およびNECインフロンティアシステムサービス株式会社が分散して保有する流通業向け保守機能やネットワークシステム技術を統合活用して対応力強化を図り、NECインフロンティア株式会社が提供するPOSシステムおよびネットワークシステム製品のサービス品質向上を目指します。

全般の概況

売上高は、ITベンダー各社との協業や運用サポートサービスなどの注力事業の伸長やNECインフロンティアシステムサービス株式会社の連結子会社化による増収はあったものの、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・修理減が継続したこと、低付加価値な物品販売および工事案件の精査を継続したこと、大型展開案件獲得により高い伸びとなった前年の反動や案件の下期へのずれ込みにより、前年同期比で減収となりました。

経常利益については、継続して取り組んでいる原価低減活動と付加価値の高い注力事業、保守既存領域の増収による増益効果により、前年同期比で増益となりました。

以上の結果、当中間連結会計期間の業績は、売上高1,002億38百万円(前年同期比4.1%減)、経常利益39億71百万円(同9.8%増)と減収増益となりました。

プロアクティブ・メンテナンス事業

売上高は、保守対象機器のオープン化の進展や製品品質向上に伴う保守・修理サービスの減少が継続したものの、協業による各種ベンダー機器に係わる保守サービスやソフトサポート、ITネットワーク領域での保守取り込みといった保守注力事業の増加とNECインフロンティアシステムサービス株式会社の連結子会社化効果により、前年同期比で増収となりました。

営業利益は、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増益効果があり、前年同期比で増益となりました。

以上の結果、売上高は478億42百万円(前年同期比2.1%増)、営業利益は57億73百万円(同8.2%増)となりました。

フィールドディング・ソリューション事業

売上高は、「総合運用サポートセンター」の活用効果などによる運用サポートサービスやニーズの高いセキュリティ/VoIP領域は堅調に推移したものの、低付加価値な物品販売および工事案件の精査を継続したこと、大型展開案件獲得により高い伸びとなった前年の反動や案件の下期へのずれ込みにより、前年同期比で減収となりました。

営業利益は、サービス事業比率の向上、資材費低減活動などによりほぼ前年並みの利益率を確保しましたが、売上高の減少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、売上高は523億95百万円(前年同期比9.2%減)、営業利益は22億31百万円(同4.5%減)となりました。

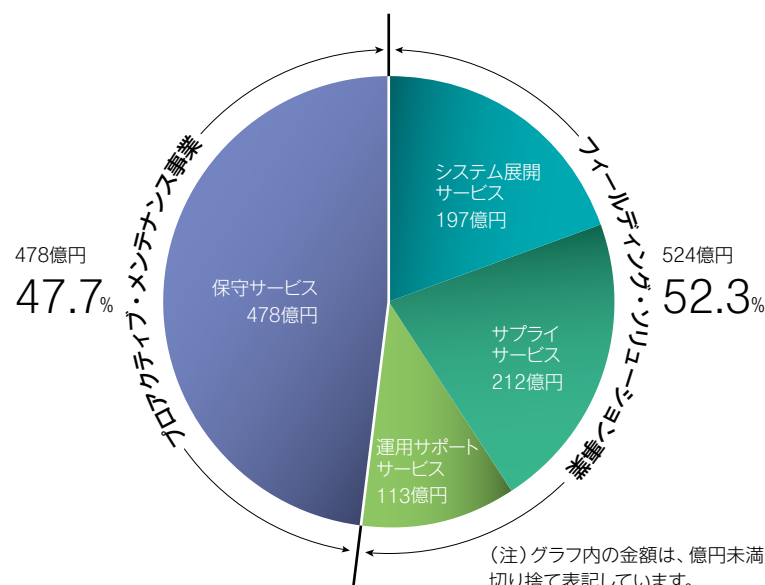
通期の見通し

当社グループの主な事業領域であるITサポートサービス市場は、前年比成長率を低下させながらも緩やかな成長を継続すると予想されています。

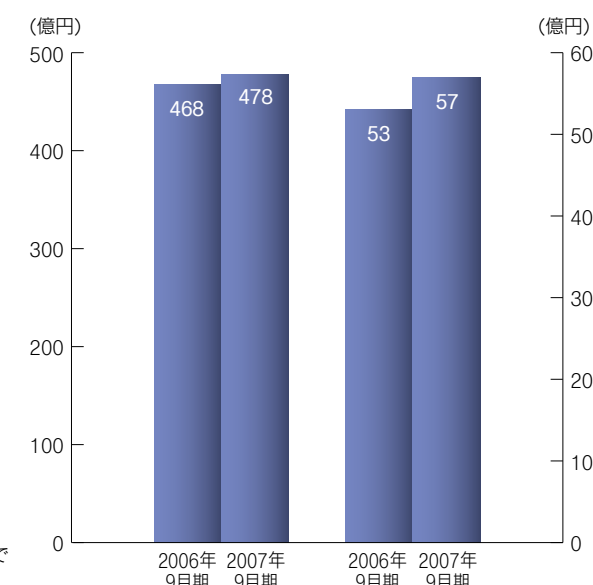
このような環境の中、保守事業革新戦略においては、NECインフロンティアシステムサービス株式会社の連結子会社化でのロジスティック機能の共有化やサービス拠点の最適化による相乗効果の発現、システムアフターサポート拡大戦略では、法人向け会員制インターネットショップ「い〜るでいんぐ」での顧客拡大や、フィールドディングシステムテクノロジー株式会社設立での人材リソースの集中化による相乗効果の発現により、増収増益を確保できる見込みです。

以上により、第52期通期の連結業績は、売上高2,210億円(前年同期比4.0%増)、営業利益92億円(同11.5%増)を見込んでいます。

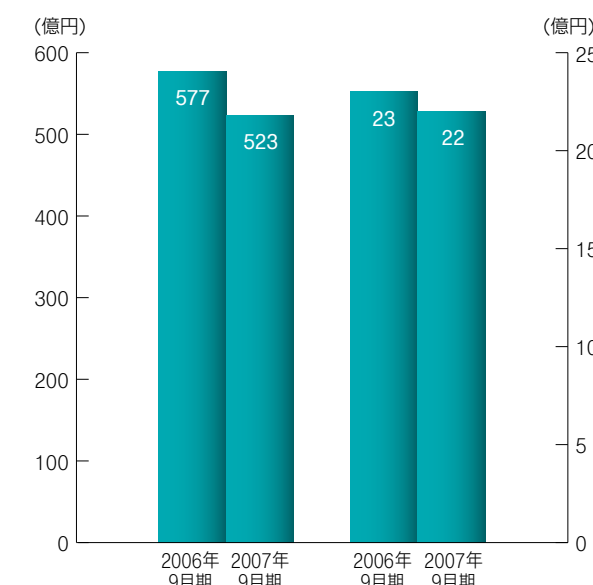
■ セグメント・サービス別売上構成(当中間期)



■ 売上高(左軸)



■ 売上高(左軸)



■ 連結売上高・利益

(単位:百万円)

	平成20年 3月期 (見込み)	平成19年 3月期	増減	増減率
プロアクティブ・メンテナンス事業	96,000	93,829	2,171	2.3%
フィールドディング・ソリューション事業	125,000	118,765	6,235	5.2%
売上高合計	221,000	212,595	8,405	4.0%
営業利益	9,200	8,250	950	11.5%
経常利益	9,300	8,532	768	9.0%
当期純利益	5,100	4,444	656	14.8%

(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19年 9月30日現在	前中間期 平成18年 9月30日現在	前期 平成19年 3月31日現在
資産の部			
流動資産	96,071	94,942	99,121
固定資産	27,898	26,417	26,409
有形固定資産	4,281	4,614	4,462
無形固定資産	5,155	4,820	4,553
投資その他の資産	18,460	16,982	17,393
資産合計	123,969	121,360	125,530
負債の部			
流動負債	42,581	42,624	45,135
固定負債	16,102	16,849	16,610
負債合計	58,684	59,473	61,745
純資産の部			
株主資本	65,133	61,835	63,776
資本金	9,670	9,670	9,670
資本剰余金	10,161	10,161	10,161
利益剰余金	45,302	42,005	43,946
自己株式	△0	△0	△0
評価・換算差額等	8	1	8
その他有価証券評価差額金	△10	△3	△1
為替換算調整勘定	18	4	9
少数株主持分	143	50	-
純資産合計	65,284	61,887	63,784
負債純資産合計	123,969	121,360	125,530

財務のポイント

■ 流動資産

受取手形及び売掛金が減少した一方で、現金及び預金、関係会社預け金、たな卸資産が増加となったことにより、前年同期比11億円増となりました。

■ 流動比率 225.6%

前年同期比2.9ptの上昇となりました。

■ 自己資本比率 52.5%

前年同期比1.5ptの上昇となりました。

■ 純資産

利益剰余金の増加により、前年同期比33億円増となりました。

中間連結損益計算書 (要旨)

(単位:百万円)

	当中間期 平成19年4月1日~ 平成19年9月30日	前中間期 平成18年4月1日~ 平成18年9月30日	前期 平成18年4月1日~ 平成19年3月31日
売上高	100,238	104,561	212,595
売上原価	83,586	88,104	178,347
売上総利益	16,652	16,457	34,247
販売費及び一般管理費	12,990	13,068	25,996
営業利益	3,662	3,388	8,250
営業外収益	391	262	390
営業外費用	82	35	108
経常利益	3,971	3,616	8,532
特別利益	-	200	200
特別損失	-	617	617
税金等調整前中間(当期)純利益	3,971	3,198	8,114
法人税、住民税及び事業税	860	927	2,585
法人税等調整額	918	590	1,082
少数株主損益	17	△5	0
中間(当期)純利益	2,174	1,685	4,444

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、低付加価値な物品販売および工事案件の精査の継続、大型展開案件獲得により高い伸びとなった前年の反動や案件の下期へのずれ込みにより、前年同期比43億円の減収となりました。

■ 経常利益

継続して取り組んでいる原価低減活動と付加価値の高い注力事業、保守既存領域の増収による増益効果により、前年同期比3億円の増益となりました。

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19年4月1日~ 平成19年9月30日	前中間期 平成18年4月1日~ 平成18年9月30日	前期 平成18年4月1日~ 平成19年3月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,713	5,223	8,916
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,984	△610	△1,226
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,040	△816	△1,633
現金及び現金同等物に係る換算差額	9	△7	△2
現金及び現金同等物の増減額	697	3,789	6,054
現金及び現金同等物の期首残高	17,728	11,674	11,674
現金及び現金同等物の期末残高	18,425	15,463	17,728

■ 営業活動によるキャッシュ・フロー

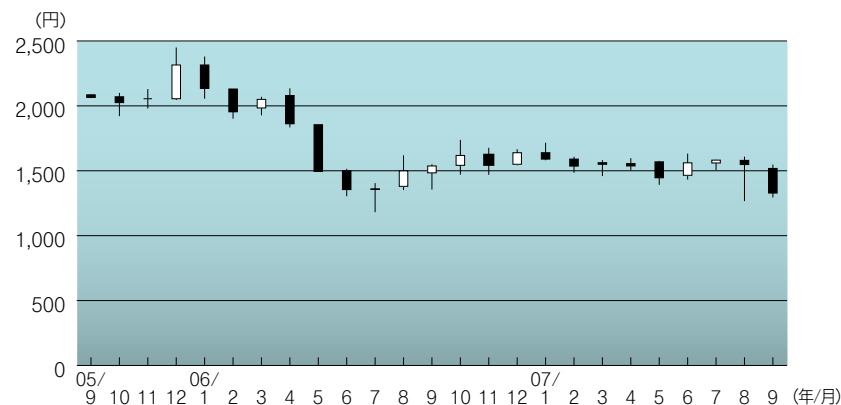
全中間連結会計期間に比べ売上債権の回収による収入が少なかったため、前年同期比では15億円減となりました。

平成19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..... 9,701名
- 主要株主(上位10名)

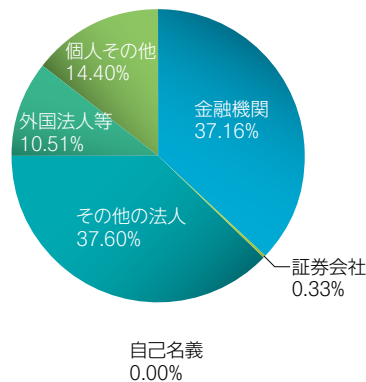
株主名	所有株式数(株)	持株比率(%)
1 日本電気株式会社	20,300,000	37.22
2 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (住友信託銀行再信託分・日本電気株式会社退職給付信託口)	16,300,000	29.88
3 NECフィールディング従業員持株会	1,711,100	3.13
4 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	845,600	1.55
5 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	708,800	1.29
6 ドイツェ バンク アーゲー ロンドン ピービー ノントリティー クライアント 613.....	691,600	1.26
7 資産管理サービス信託銀行株式会社(年金信託口)	542,600	0.99
8 全国共済農業協同組合連合会.....	474,200	0.86
9 メロン バンク エヌイー アズ エージェント フォー イッツ クライアント メロン オムニバス ユーエス ペンション	471,300	0.86
10 ジェーピー エムシーピー ユーエスエー レジデンス ペンション ジャステック レンド 385051.....	316,900	0.58

■ 株価チャート



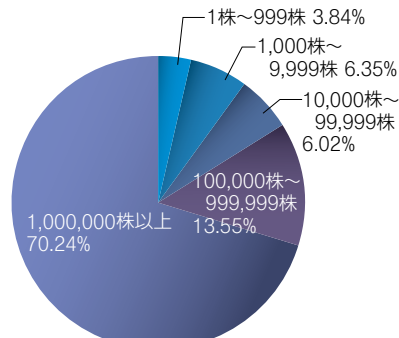
■ 所有者別株式分布状況

(平成19年9月末現在)



■ 所有株数別株式分布状況

(平成19年9月末現在)



会社概要 (平成19年9月末現在)

- 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
- 代表者.....代表取締役 執行役員社長 片山 徹
- 連結売上高.....2,125億円(平成19年3月期実績)
- 連結従業員数....6,573名
- 連結拠点数.....414拠点
- 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 (平成19年9月末現在)

- | | |
|----------------|----------------|
| 代表取締役 ...片山 徹 | 常勤監査役 ...吉田 叔弘 |
| 取締役.....八木 信人 | 常勤監査役 ...橋口 隆信 |
| 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 ...池永 薫 |
| 取締役.....高田 孝人 | |
| 取締役.....米沢 義博 | |
| 取締役.....菅野 栄 | |
| 社外取締役 ...安井 潤司 | |
| 社外取締役 ...森川 年一 | |

執行役員 (平成19年9月末現在)

- | | |
|----------------|-----------------|
| 執行役員社長..片山 徹 | 執行役員..... 荒木 輝彦 |
| 執行役員常務..八木 信人 | 執行役員..... 秋田 裕生 |
| 執行役員常務..大森 祐三 | 執行役員..... 保木本 誠 |
| 執行役員常務..伊藤 雅明 | 執行役員..... 栗山 道明 |
| 執行役員常務..高田 孝人 | 執行役員..... 黒部 幸次 |
| 執行役員常務..栗飯原 文一 | 執行役員..... 前川 和彦 |
| | 執行役員..... 宮本 高 |
| | 執行役員..... 米沢 義博 |
| | 執行役員..... 菅野 栄 |
| | 執行役員..... 伊藤 富雄 |
| | 執行役員..... 柳瀬 美行 |
| | 執行役員..... 花田 信夫 |

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>

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、別添はがきの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名の方に薄謝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謝をお送りする際に使用します。

電話がないように
がんばります。
電話があっても
がんばります。

24時間365日、トラブル対応可能です



ずっとあなたにぴったり会うソリューション。

FIELDING
NEC SOLUTION CREW

NECフィールドディング株式会社

NECフィールドディング株式会社

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

