

これからも、ずっと。

FIELDING

NEC SOLUTION CREW

株主
通信

第52期

52

(平成19年4月1日～平成20年3月31日)

C O N T E N T S

トップメッセージ	01
増収増益基調の定着に向けた 堅実で安定した成長を目指します。	
第52期(2008年3月期)の業績と今後の計画	03
▶特集◀ Fielding Close-up	
東京証券取引所より、第6回「個人株主拡大表彰」を受賞	05
ITシステムのライフサイクルをトータルでサポートする 「プラットフォームLCM推進室」を設置	06
Fielding Eye (トピックス)	07
業績の概要	09
連結財務諸表(要約)	11
株式の状況	13
会社概要/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



増収増益基調の定着に向けた 堅実で安定した成長を目指します。

**3期連続の減収減益から、
増収増益へターンアラウンドを
果たしました。**

継続する顧客ニーズの多様化や企業間競争による価格低下などの厳しい経営環境の中、当社グループはCS(お客さま満足)を基本とした事業運営を継続するとともに、CSR(企業の社会的責任)への積極的な取り組みの継続と、経営改革をさらに推進することにより、堅実な成長に向けた活動を展開いたしました。

この結果、2008年3月期の連結成績は、売上高2,141億19百万円(前期比0.7%増)、経常利益93億57百万円(前期比9.7%増)と3期連続の減収減益を脱し、増収増益となりました。

売上高は、低付加価値な物品販売および工事案件の精査の継続、大型展開案件獲得で高い伸びと

なった前期の反動などの減収がありました。しかしながら、ITベンダー各社との協業やソフトサポート、運用サポートサービスなどの注力領域の伸長に加え、保守既存領域では、保守・修理サービスの減収幅の縮小傾向と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などの効果により増収へ転じ、前年同期比で増収となりました。

経常利益は、継続して取り組んでいる原価低減活動と付加価値の高い注力領域、保守既存領域の増収により、前年同期比で増益となりました。

**4つの事業戦略を着実に推進し、
事業の成長性と収益性を
向上させてまいります。**

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測されます。

当社グループは、2009年3月期を、増収増益基調をしっかりと定着させる年度と位置づけ、堅実で安定した成長に向けて、「保守事業革新戦略」「システムアフターサポート拡大戦略」「フィールドインギン・ソリューション既存領域拡大戦略」「経営基盤強化戦略」の4つの事業戦略を軸とした重点施策を着実に推進し、事業の成長性と収益性を向上させてまいります。

**おかげさまで「個人株主拡大
表彰」を受賞することが
できました。**

当社のホームページを活用した情報提供や株主通信の発行など、個人投資家や株主の皆さまへの当社のIR活動が、新たな個人株主の市場参加を促し、証券市場の裾野拡大に貢

献していると認められ、東京証券取引所より平成19年度「個人株主拡大表彰」を受賞いたしました。

「安定・堅実に成長する企業」を目指した取り組みをご理解いただき、適正な評価をもとに、企業価値を共有できる株主の皆さまが増えることは、当社事業のさらなる成長につながるものと感謝しております。

今後もCSとCSRを経営の基軸として、企業価値を高め、株主の皆さまに信頼される企業を目指してまいりますので、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52期の業績 >>> 保守既存領域での増収転換と注力領域の伸長により、増収を実現

2008年3月期の売上高は、前期比15億円の増収となり、経常利益も8億円の増益となりました。

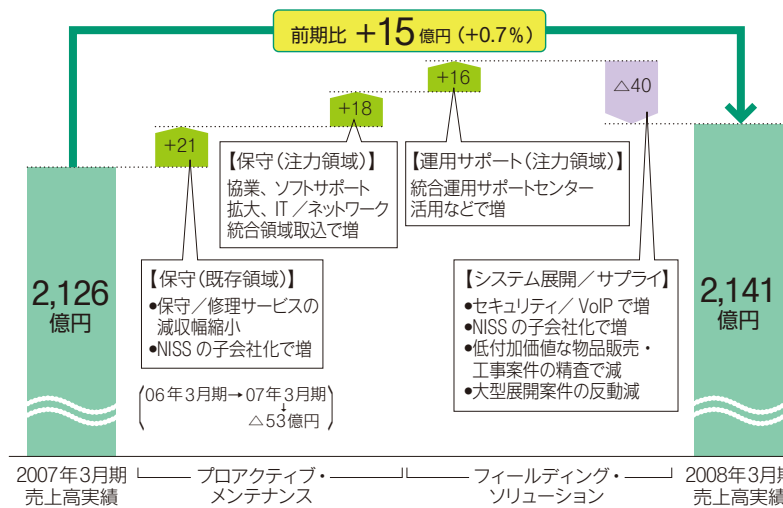
売上高は、保守既存領域において、保守/修理サービスの減収幅が縮小したことに加え、NECインフロンティアシステムサービス(以下、NISS)を子会社化した効果による増収で、前期53億円の減収が21億円の増収に転換しました。注力領域でも、ITベンダー各社との協業やソフトサポート、運用サポートサービスなどの合計で2桁成長を継続し、全体として増収となりました。

経常利益は、保守既存領域での増収および原価低減活動や保守・運用サポートの増収により、増益となりました。システム展開/サプライ領域では前期比40億円の減収にもかかわらず、1億円の減益に留めました。

売上高が増収へ転じたことに加え、原価低減活動および経費削減に積極的に取り組んだ効果が表れ、増収増益を実現しました。

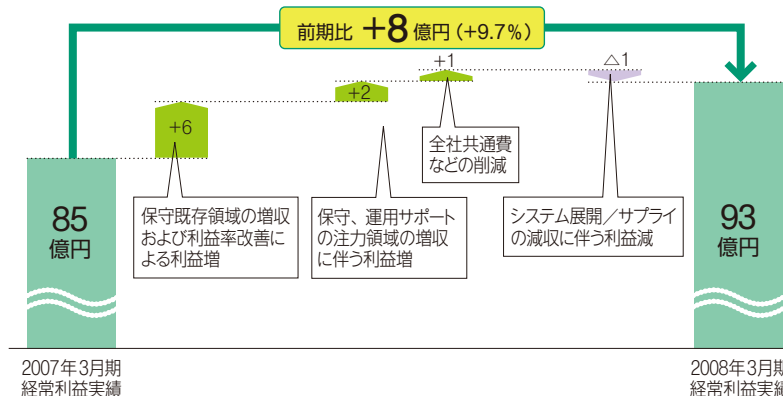
■ 売上高増減要因

→保守既存領域での増収転換と注力領域の伸長により、大型展開案件の反動減、物品販売での減収をカバー



■ 経常利益増減要因

→保守既存での増収およびコスト低減による増益
→注力領域での増収による増益



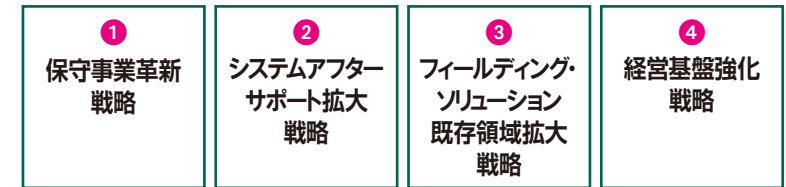
2009年3月期の目標 >>> 継続的な増収増益と収益性の向上を目指し、4つの事業戦略を推進

増収増益へのターンアラウンドを果たした当社は、さらなる成長をしっかりと定着させるため、①保守事業革新戦略、②システムアフターサポート拡大戦略、③フィールドイング・ソリューション既存領域拡大戦略、④経営基盤強化戦略、を推進していきます。

①では、保守事業革新の進展やNISSとの連携強化で事業規模を堅持し、生産革新活動のさらなる展開を進めます。②では、システムサポートビジネスのレベルアップやライフサイクル型サポートサービスに注力します。③では、当社の全国拠点網を活用した中小企業向け事業展開と首都圏の営業体制を強化し、マーケット規模別にお客さまに密着した営業活動を展開していきます。④では、CS・CSRへの取組みや、ソフト技術力の強化に向けた人材育成を行います。

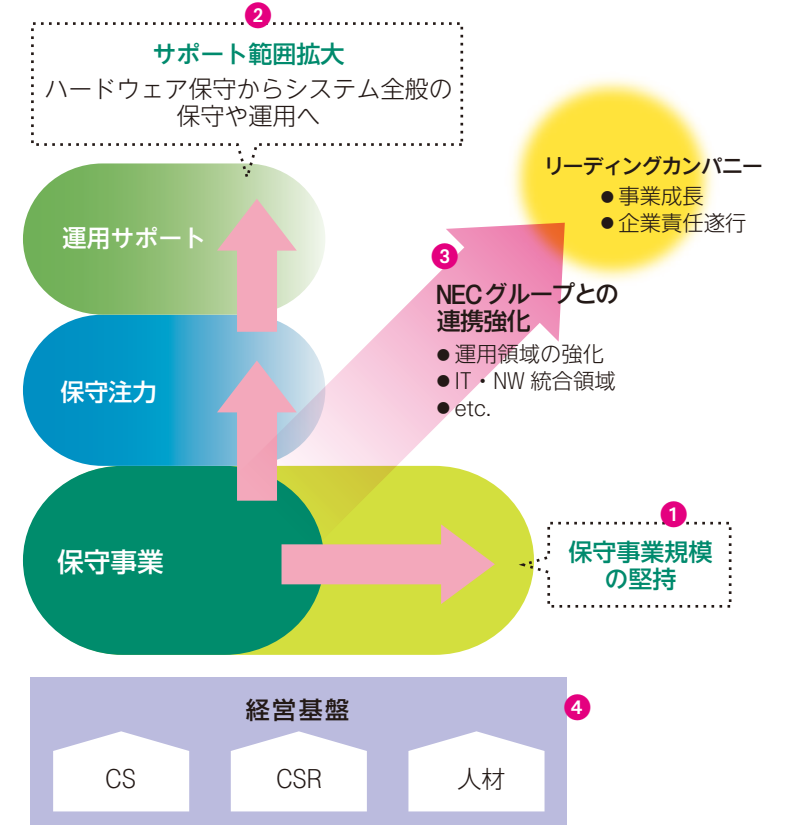
以上、4つの戦略展開により、2009年3月期は売上高2,200億円(前期比2.7%増)、営業利益96億円(同8.2%増)、経常利益100億円(同6.9%増)、当期純利益52億円(同3.1%増)を目指します。

■ 事業戦略



※番号は方向性の番号と対応

■ 方向性



東京証券取引所より、 第6回「個人株主拡大表彰」を受賞



個人株主拡大表彰

東京証券取引所は、ディスクロージャーや個人株主（投資者）層の拡大に優れた実績をあげたと認められる上場会社を毎年1回表彰しており、当社は2004年の「ディスクロージャー表彰」に続き、2008年2月に第6回（平成19年度）「個人株主拡大表彰」を受賞しました。



「個人株主拡大表彰」は、個人株主拡大のための各種施策を通じて、新たな個人株主の市場参加を促すことで、証券市場の裾野拡大に貢献したと認められる会社を表彰するものです。

当社IR活動の成果と特長

表彰企業は、個人株主が一定期間において大幅に増加した企業を対象に、個人株主を重視したIR活動を評価基準として選定されました。以下の4つは、当社が実施してきたIR活動の成果と特長です。

■株主数推移 (人)



1. 当社の企業姿勢に賛同いただける株主の皆さまの増加
2. 適正な投資単位への引き下げ
3. 適切な利益配分を継続的に実施
4. 個人投資家・株主向けIR活動の充実

また、選定の評価ポイントとなった当社のウェブサイトは、個人投資家の皆さまに当社の事業内容や株式に関する情報を広く公平にお伝えできるよう構成されています。

株主の皆さまへの利益還元

2008年3月期末には創立50周年記念の特別配当を実施させていただきましたが、2009年3月期においても株主の皆さまへの安定的な利益還元を継続させることを計画しています。

また、社会貢献・文化支援活動などのCSR活動は広い意味で株主還元につながると考え、今後も継続的に取り組んでいきます。



受賞トロフィー授与
(左：株式会社東京証券取引所 代表取締役社長 齊藤 惇 様)



2008年2月15日にロイヤルパークホテル（東京都中央区日本橋蛸殻町）で開催された表彰式典

ITシステムのライフサイクルをトータルでサポートする 「プラットフォームLCM推進室」を設置

当社とNECグループ全体に大きなシナジー効果をもたらします。

企画から設計、製造、出荷後のメンテナンスなど、お客さまのITシステムのライフサイクルをトータルにサポートするサービスを、NECグループで各社が連携して提供しています。

当社はライフサイクル型のサービスへ注力し、その拡大に取り組むため、2007年10月に「プラットフォームLCM推進室」を設置しました。ここでは、CE（カスタム・エンジニア）に対するハード保守・構築スキルをベースにしたシステム保守・システム運用などの教育と、NECと連携してライフサイクル型の事業拡大に向けたメニュー体系の確立を推進しています。

ITシステムのライフサイクルの中で、アフターサポートサービス領域を担当する当社は、ハード保守にソフト保守を加えた総合保守サービスを基盤に、運用設計からシステム運用までの包括的なサービスを中心とする、より付加価値の高いサービスをお客さまへ提供していきます。

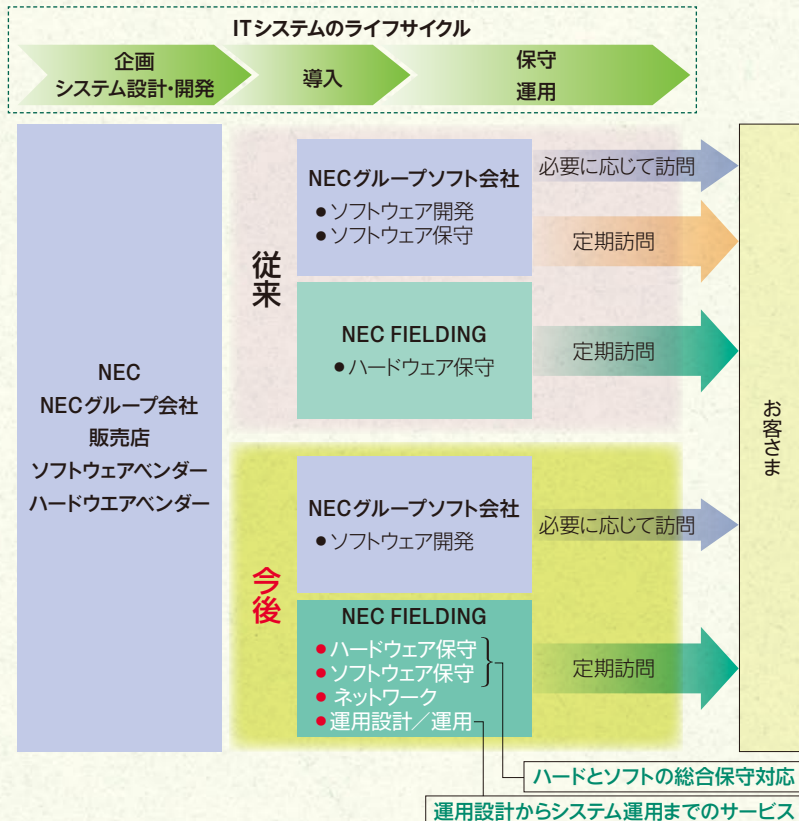
当社がハードやソフト保守に加え、運用支援サービスまで拡大したアフターサポートサービスをお客さまへ提供することにより、NECグループソフ

ト会社のSE（システム・エンジニア）は新規物件に向けた拡販を進めます。

このように、NECグループ内の連携を強化するライフサイクル型サポートサービスの推進によって、当社を含め、グループ全体としても売上拡大に向けた大きなシナジー効果が期待できるのです。



営業主幹 兼
プラットフォームLCM推進室
吉岡 辰夫
(よしおか たつお)



CS への取り組み

ソリューションプロバイダー顧客満足度調査「保守サービス分野」※で業界No.1の評価を6年連続で獲得

10月
2007年

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株式会社J.D. パワー アジア・パシフィックが実施した2007年日本ソリューションプロバイダー顧客満足度調査の「保守サービス分野」で、6年連続のNo.1を獲得しました。同調査は、ソリューションシステムの導入・構築および保守サービスの各分野においてソリューションプロバイダーに対する顧客満足度を調査するものです。

この評価を励みに、さらなるお客さまの満足度向上を目指していきます。

※2006年までの「保守・サポート分野」が、2007年から「保守サービス分野」に名称変更しています。

出典：J.D. パワー アジア・パシフィック2002～2007年日本ソリューションプロバイダー顧客満足度調査SM。2007年調査は従業員100名以上の企業2,407社からの回答による。
www.jpdpower.co.jp



次世代コールセンター網の構築に着手

2月
2008年

2009年度上半期の完了を目指し、次世代コールセンター網の構築に着手しました。

音声認識や地図情報システムなどの新IT技術を採用し、全国に配置されているコールセンターを4か所に整備・集約させる新体制のもと、当社サービスの提供基盤である次世代コールセンター網への革新を進めていきます。

次世代コールセンター網を構築する第一の目的は、堅固な事業継続性の確保です。万一の災害発生時でも、お客さまのシステムを支える当社のサービスをご提供し続けることができる事業継続性の確保により、さらなるCSの向上を目指します。

CSR (企業の社会的責任) への取り組み

日興アイ・アール株式会社の「全上場企業ホームページ充実度ランキング調査 最優秀企業ホームページ」に2年連続で選定

11月
2007年

日興アイ・アール株式会社が行った「2007年度 全上場企業ホームページ充実度ランキング調査 最優秀企業ホームページ」に2年連続で選ばれました。この調査は全上場企業3,988社のホームページを「分かりやすさ」「使いやすさ」「情報の多さ」の3視点で113の項目を設定して行われました。

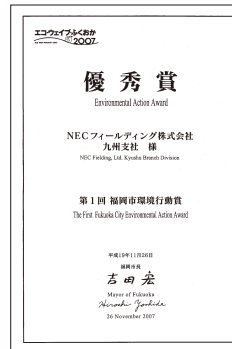
当社は、自社ウェブサイトでの情報発信をCSR活動の重要事項の一つとして捉え、今後もさらに迅速・正確・積極的な情報開示を行っていきます。



第1回 福岡市環境行動賞「優秀賞」を受賞

11月
2007年

福岡市主催の第1回 福岡市環境行動賞の「事業者の部 優秀賞」を受賞しました。同賞は、環境にやさしい都市の実現のため、同市で環境の保全・創造に高い水準で貢献し、顕著な功労・功績のあった個人・企業などを表彰するために創設されたものです。受賞の理由は、当社の九州支社が省エネ、ゴミ減量、リサイクル情報などを管理する「環境情報システム」を2002年に導入し、事務所周辺の清掃活動を月1回、5年にわたり実施したことなど、全社を挙げて社員やその家族で環境への取り組みを推進したことです。



事業成長への取り組み

クライアントPCのリモート運用管理サービス分野でインテルと協働

11月
2007年

リモート環境で、効率的かつ高度なクライアントPCの資産管理とトラブル監視を行うサービス実現を目指して、インテル株式会社と協働を開始しました。これにより、当社のリモート管理技術において、「インテル® v Pro™ プロセッサ・テクノロジー」および、「インテルCentrino® Pro プロセッサ・テクノロジー」を搭載したクライアントPCを新たにサポートすることで、PC本体の電源状態やOS状態に依存しないクライアントPC運用管理サービスの商品化を目指します。これにより、クライアントPC関連のソリューションビジネスの拡大が期待されます。

NECフィールディングのウェブサイトをご覧ください。

株主・投資家の皆さまへのお知らせ、企業・サービス情報のほか、各種イベントなど当社に関する情報を幅広く掲載しております。また、画面からメールアドレスを登録していただくだけで、決算説明資料、プレスリリースの掲載情報を無料でお知らせする『IRメール配信サービス』も是非ご活用ください。



トップページURL:
<http://www.fielding.co.jp/>

投資家の皆さまへURL:
<http://www.fielding.co.jp/ir/>

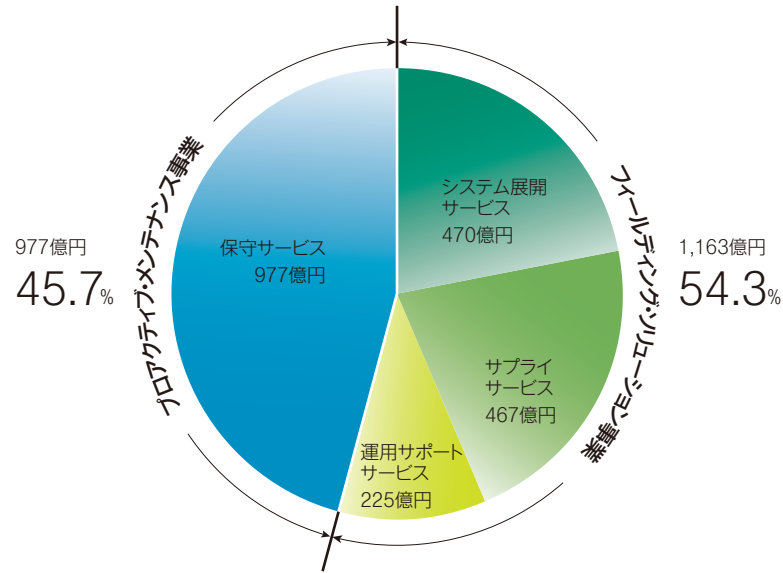
全般の概況

厳しい経営環境が続く中で、2008年3月期は3期連続の減収減益から、増収増益へ転じることができました。売上高は、フィールドイング・ソリューション事業での減収はあったものの、プロアクティブ・メンテナンスで増収を図り、全体としては前期比で増収となりました。

経常利益は、継続的に取り組んでいる原価低減活動と、付加価値の高い注力領域・保守既存領域の増収に加え、経費節減などの全社共通費削減により増収となりました。

以上の結果、当連結会計年度の連結経営成績は、売上高2,141億19百万円(前期比0.7%増)、経常利益93億57百万円(前期比9.7%増)の増収増益となりました。

■ セグメント・サービス別売上構成 (2008年3月期)



(注) グラフ内の金額は、億円未満で切り捨て表記しています。

プロアクティブ・メンテナンス事業

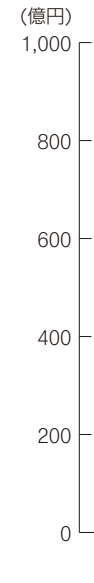
当期は保守事業規模を堅持するとともに、保守部品の物流ネットワークの整備などを行う生産革新活動を中心にコスト構造の改革を行い、収益の確保を目指した「保守事業革新戦略」を継続的に推進したことが、増益に寄与しました。

売上高は、オープン化の進展や製品品質の向上の影響による保守・修理サービスの減収幅が縮小したこと、ITベンダー各社との協業やソフトサポートなどの注力領域の伸長に加え、NISSの連結子会社化の効果により、前期比で増収となりました。

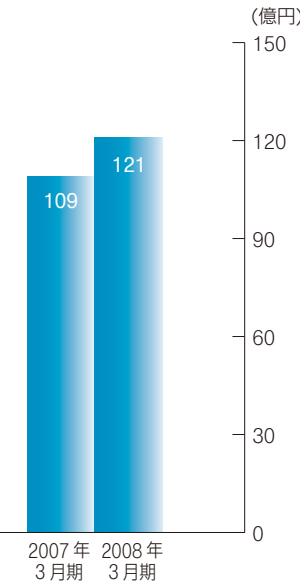
営業利益については、付加価値の高い注力領域と既存領域での増収による効果に加え、継続して取り組んでいる保守部材費低減活動や保守専任化による作業工数低減などの効果により、前期比で増益となりました。

以上の結果、売上高は977億63百万円(前期比4.2%増)、営業利益は121億5百万円(前期比10.2%増)となりました。

■ 売上高 (左軸)



■ 営業利益 (右軸)



フィールドイング・ソリューション事業

当期はシステム全体の保守・運用への拡大を目指した「システムアフターサポート拡大戦略」と、全国の拠点数と顧客接点を活かした「フィールドイング・ソリューション既存領域拡大戦略」を継続的に推進したことなどが、前期比の減収幅縮小につながりました。

売上高は、統合運用サポートセンターの活用による運用サポートサービスやセキュリティ/VoIPなどの注力領域で伸長したものの、低付加価値な物品販売および工事案件の精査の継続、大型展開案件獲得で高い伸びとなった前期の反動による減少をカバーできず、前期比で減収となりました。

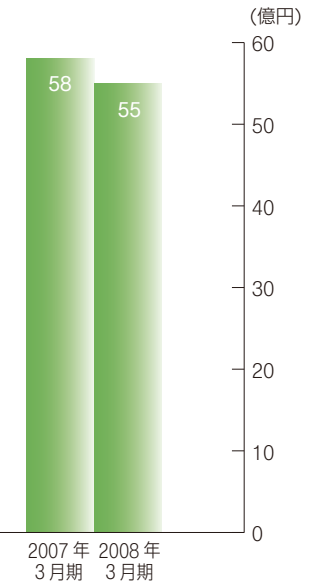
営業利益については、システム展開/サプライの減収や、子会社設立による先行投資などにより、前期比で減益となりました。

以上の結果、売上高は1,163億56百万円(前期比2.0%減)、営業利益は55億4百万円(前期比6.3%減)となりました。

■ 売上高 (左軸)



■ 営業利益 (右軸)



(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イング・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。

連結貸借対照表(要約)

(単位:百万円)

	前期	当期		前期	当期
	平成19年 3月31日現在	平成20年 3月31日現在		平成19年 3月31日現在	平成20年 3月31日現在
資産の部			負債の部		
① 流動資産	99,121	101,963	③ 流動負債	45,135	48,234
現金及び預金	6,728	7,815	支払手形及び買掛金	29,343	28,297
関係会社預け金	11,000	12,000	未払費用	8,290	3,069
受取手形及び売掛金	49,090	48,405	未払法人税等	1,884	2,484
たな卸資産	24,309	25,393	前受金	-	6,941
繰延税金資産	6,612	6,695	賞与引当金	-	5,685
その他	1,456	1,689	役員賞与引当金	-	28
貸倒引当金	△ 75	△ 36	その他	5,617	1,727
固定資産	26,409	29,533	固定負債	16,610	15,958
有形固定資産	4,462	4,119	退職給付引当金	16,604	15,950
無形固定資産	4,553	6,026	役員退職慰労引当金	1	-
投資その他の資産	17,393	19,388	その他	4	7
② 資産合計	125,530	131,497	負債合計	61,745	64,192
			純資産の部		
			株主資本	63,776	67,185
			資本金	9,670	9,670
			資本剰余金	10,161	10,161
			利益剰余金	43,946	47,355
			自己株式	△ 0	△ 0
			評価・換算差額等	8	△ 48
			その他有価証券評価差額金	△ 1	△ 62
			為替換算調整勘定	9	13
			少数株主持分	-	167
			④ 純資産合計	63,784	67,304
			負債純資産合計	125,530	131,497

財務のポイント

■ 流動資産 ①

現金及び現金同等物(現金及び預金、関係会社預け金)や、たな卸資産が増加したことにより、前年比28億円増となりました。

■ 流動比率 ① ③

前期比8.2ptの減少となりました。

■ 自己資本比率 ② ④

前期比0.3ptの上昇となりました。

■ 純資産 ④

利益剰余金の増加により、前期比35億円増となりました。

■ 売上高 ⑤

ITベンダー各社との協業やソフトサポート、運用サポートサービスなどの注力領域の伸長に加え、保守既存領域では、保守・修理サービスの減収幅の縮小傾向と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などの効果により増収へ転じ、前期比15億円増となりました。

■ 経常利益 ⑥

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領域、保守既存領域の増収に伴う増益により、前期比8億円増となりました。

■ 営業活動によるキャッシュ・フロー ⑦

税金等調整前当期純利益の計上や仕入債務の支払による支出の減少があったものの、売上債権の回収による収入が減少したため前期比11億円減となりました。

連結損益計算書(要約)

(単位:百万円)

	前期	当期
	平成18年4月1日~ 平成19年3月31日	平成19年4月1日~ 平成20年3月31日
⑤ 売上高	212,595	214,119
売上原価	178,347	179,319
売上総利益	34,247	34,799
販売費及び一般管理費	25,996	25,931
営業利益	8,250	8,868
営業外収益	390	582
営業外費用	108	93
⑥ 経常利益	8,532	9,357
特別利益	200	-
特別損失	617	74
税金等調整前当期純利益	8,114	9,282
法人税、住民税及び事業税	2,585	3,154
法人税等調整額	1,082	1,017
少数株主利益	0	64
当期純利益	4,444	5,045

連結キャッシュ・フロー計算書(要約)

(単位:百万円)

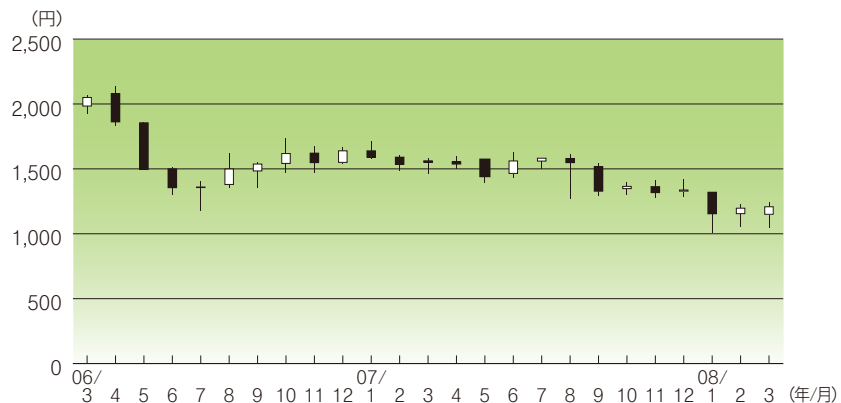
	前期	当期
	平成18年4月1日~ 平成19年3月31日	平成19年4月1日~ 平成20年3月31日
⑦ 営業活動によるキャッシュ・フロー	8,916	7,794
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,226	△ 3,828
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,633	△ 1,882
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 2	4
現金及び現金同等物の増減額	6,054	2,087
現金及び現金同等物の期首残高	11,674	17,728
現金及び現金同等物の期末残高	17,728	19,815

平成20年3月末現在の当社の株式の状況です。

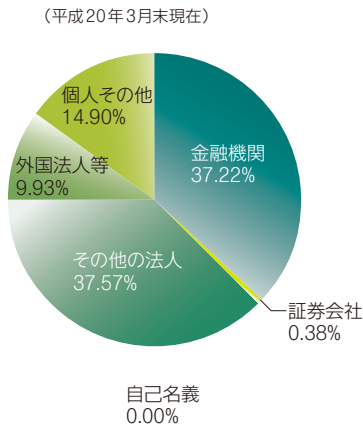
- 発行済株式総数..... 54,540,000株
- 株主数..... 9,647名
- 主要株主(上位10位)

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	1,842,900	3.37
4 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口).....	1,126,000	2.06
5 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口).....	834,300	1.52
6 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.....	605,200	1.10
7 全国共済農業協同組合連合会.....	474,200	0.86
8 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.....	421,000	0.77
9 バンク オブ ニューヨーク ジーシーエム クライアント アカウツ イー エル アルジー.....	257,700	0.47
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.....	247,400	0.45

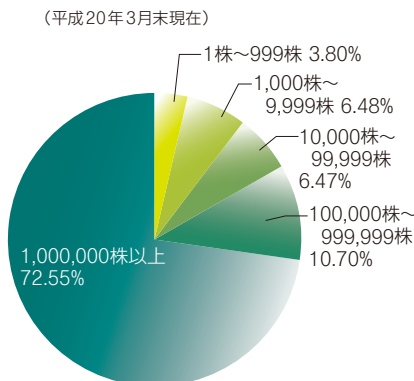
■ 株価チャート



■ 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 (平成20年3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.....2,141億円(平成20年3月期末実績)
- 連結従業員数....6,513名
- 連結拠点数.....478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20年6月25日現在)

- | | |
|---------------|---------------|
| 代表取締役...片山 徹 | 常勤監査役...吉田 叔弘 |
| 取締役.....伊藤 雅明 | 常勤監査役...橋口 隆信 |
| 取締役.....高田 孝人 | 社外監査役...板澤 幸雄 |
| 取締役.....前川 和彦 | 社外監査役...池永 薫 |
| 取締役.....米沢 義博 | |
| 取締役.....菅野 栄 | |
| 社外取締役...森川 年一 | |
| 社外取締役...木下 学 | |

執行役員 (平成20年6月25日現在)

- | | |
|----------------|-----------------|
| 執行役員社長..片山 徹 | 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..高田 孝人 | 執行役員.....黒部 幸次 |
| 執行役員常務..前川 和彦 | 執行役員.....宮本 高 |
| 執行役員常務..栗飯原 文一 | 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 |
| | 執行役員.....大嶋 信隆 |
| | 執行役員.....足立 啓一 |
| | 執行役員.....高須賀 芳紀 |
| | 執行役員.....筒井 孝司 |
| | 執行役員.....菊地 隆夫 |

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/>
- 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方々の中から抽選で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送りする際に使用します。

FIELDINGビジョン

NECフィールドディングが中長期的に目指す姿を
“FIELDINGビジョン”として策定しました。

価値あるサービスを創造し 人と地球にやさしい情報社会を支え続ける ベストパートナーを目指します。

解説

価値あるサービスを創造し

情報社会の進化とともに変革し続け
“私たちに出来ること”
“私たちにしか出来ないこと”そして
“明るい未来に続くこと”を融合させた
オンリーワンの価値を創造します。

人と地球にやさしい情報社会を支え続ける

私たちは、NECグループが実現する
地球環境と調和しながら
人の生活に溶け込んだ
「人と地球にやさしい情報社会」を
安心快適なサービスの提供で支え続けます。

ベストパートナーを目指します。

私たちは、“価値あるサービス”を
創出し続けることにより
お客さまや社会にとって
なくてはならない存在=「ベストパートナー」
を目指します。

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



VOC(揮発性有機化合物)成分フリーの
インキを使用して印刷しました。

