

Empowered by Innovation

NEC

株主の皆さまへ

株主通信

54

第54期第2四半期累計期間

〈平成21年4月1日～平成21年9月30日〉

CONTENTS

社長インタビュー ②

特集:安全・安心な医療システムを支える
NECフィールドイングのITサポートサービス ④

CS(お客さま満足)向上を目指して ⑦

CSR:環境負荷低減に向けた取り組み ⑧

決算ハイライト ⑩

連結財務諸表/業績の概況 ⑫

株主の皆さまへ ⑭

会社概要/株式の状況 ⑮

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

証券コード:2322

NECフィールドイング株式会社

厳しい事業環境下でも計画以上の利益確保。更なる経営基盤の強化を図り通期計画達成を目指します。

代表取締役執行役員社長 中西清司



——当社グループを取り巻く環境が厳しさを増す中、2010年3月期上期の業績を振り返っていかがでしょうか。

当期の国内経済は、輸出や生産の一部に持ち直しの動きがみられたものの、内需の減少が継続し依然として厳しい状況となりました。当社はこれまで、保守サービスや運用サポートサービスなど、長期間にわたる契約を基にしたサービス提供がビジネスの中心であるため、このような環境にあっても比較的景気の影響を受けにくいビジネスモデルであると説明してきました。しかし、景気回復が遅れお客さま企業の収益が悪化する中、システム展開サービスやサプライサービスの需要が想定以上に低迷したことに加えて、景気の影響を比較的受けにくい保守サービスや運用サポートサービス領域にまで景気悪化の影響がおよびました。その結果、当第2四半期連結累計期間の業績は、売上高が、前年同期比13.3%減の894億84百万円、営業利益が同3.3%増の39億6百万円、経常利益が同7.1%減の37億92百万円となりました。

——増収は達成できませんでしたが、経常利益を除く、営業利益と四半期純利益は増益となりました。要因は何でしょうか。

利益については、継続・強化してきた原価低減の取り組み効果が顕在化し、減収の中にあっても計画を上回る成果を出すことができました。

営業利益については、システム展開サービスやサプライサービスでの減収および利益率悪化による減益を、運用サポートサービスでの利益率改善と、保守作業の効率化や保守部品・機材費関連費用の低減活動による保守サービスでの増益でカバーし、前年同期比3.3%増の39億6百万円となりました。経常利益は同7.1%減の37億92百万円となりましたが、これは社内ITシステムへの投資や事務所統合など、更なる事業効率化に向けた先行投資により全社共通費等が

増加したためです。四半期純利益は同13.0%増の22億94百万円と前年に比べ大幅に改善しました。

——この厳しい環境のもと、通期の見通しはどのようになりま

すか。また、今後の取り組みについて教えてください。

企業によるIT設備投資の抑制や従来牽引役であったアウトソーシングをはじめとする運用サポートサービス領域でのマイナス成長が見込まれるなど、当社を取り巻く環境は厳しい状況が継続すると予想しています。

このような状況の中、上半期の売上高が当初の計画から52億円減少し、また下半期においても景気回復の遅れによる案件の遅延や規模の縮小などが想定されることから、通期の売上高を当初の計画より100億円下方修正し、1,900億円(前期比211億円減)と見込んでおります。利益については継続した費用構造改革を更に強化推進することで当初計画をキープし、通期で100億円を見込んでいます。下期は、通期での目標達成に向けて企業体質と経営基盤の強化を図るため、「収益性」「成長性」「経営基盤」の3点において重点施策を定めて取り組んでまいります(図1参照)。

「収益性」では、全ての業務プロセスを見直すことで更なる生産性向上を図るとともに、捻出した工数を活用して技術力を向上し、主にSE領域業務の内製化を促進します。また、機材・物流での生産革新活動(※1)の継続・強化による保守部材費の低減や人件費などを中心とした固定費の抑制に努め、収益性向上を図ります。

「成長性」では、保守サポート範囲をソフトウェア領域まで広げることで付加価値を高め、保守契約件数の拡大を図ります。またNECと連携したオンサイトLCMサービス(※2)の充実、販売店殿と協働した地域密着型の営業活動による中小規模市場の開拓・深耕などを図り、安定した収入が見込め、かつ利益率の高いストック(※3)・注力領域の拡大を進

めてまいります。

「経営基盤」では、事業を支える「人材」の育成を推進し、ソフト/システム技術力の強化を図るとともに、当社グループの経営の基軸であるCS、CSRに注力し、経営基盤の更なる強化を図ります。

——利益還元についてはどのようにお考えでしょうか。

厳しい事業環境ではありますが、上期は着実に利益を確保することができました。従いまして、株主の皆さまに安定かつ業績に応じた配当を行い利益を還元していくという従来からの方針に変更はありません。当期の中間配当金は前期と同額の1株当たり20円で実施させていただきます。また期末の配当も1株当たり20円を計画しております。

株主の皆さまのご期待にお応えすべく、通期での計画達成に向けて経営基盤の強化や、収益性/成長性における戦略効果の最大化を推進してまいります。今後も株主の皆さまにはご支援のほどよろしくお願い申し上げます。

※1 生産革新活動:活動の詳細について、本冊子p.8で紹介しております。

※2 LCMサービス:ITシステムの企画から構築、運用、保守までのライフサイクルをマネジメントするサービスです。

※3 スtock:長期間にわたり定期的な収入を見込める事業です。契約に定めた期間を通じてサービスを提供する保守サービス、運用サポートサービスなどが該当します。

■利益目標必達に向けた下半期の事業方針(図1)

- 収益性** ① 継続した費用構造改革による企業体質強化
コスト削減への取り組み、内製・外注政策の強化、生産革新活動の継続
- 成長性** ② スtock・注力領域拡大を中心とした事業展開
サポート範囲の拡大、システム全体の運用領域の拡大、営業体制の強化とマーケット開拓の促進
- 経営基盤** ③ 経営基盤の更なる強化
人材の強化、チャレンジ・ダントツCSNo.1活動(※4)の推進、CSR活動のグループ全体の対策の強化

企業体質強化・成長に向けた経営基盤強化

※4 チャレンジ・ダントツCSNo.1活動:他社を凌駕するお客さま満足を目指した活動です。

安全・安心な医療システムを支える NECフィールドディングのITサポートサービス

銀行や飲食店、駅や空港、病院や市役所など、ITシステムは私たちの生活になくてはならない存在となっております。NECフィールドディングはこのような様々な場面で活躍するITシステムの安定稼働と最適活用のために多様なサービスを提供しています。では、実際にはどのようなサービスを提供しているのでしょうか？今回は数々の病院関連のITシステムを担当してきた社員にインタビューし、医療現場での取り組みについて話を聞きました。



**社会基盤としてのITシステムを
NECフィールドディングのサポートサービスが支えています。**
全国約400拠点からなる展開力、高品質なサービスを提供する技術力、情報を蓄積し活用するナレッジマネジメント力の3つを合わせた総合力でお客さまITシステムをサポートしています。

医療ITシステムの中核を成す「電子カルテシステム」とは？

カルテの電子化で各部門の連携をスムーズに

病院業務を円滑に進めるために、ITを活用して各部門の業務を効果的に連携する取り組みが進んでいます。その中核となるのが、従来の紙のカルテを電子化（デジタルデータ化）してコンピュータで管理する電子カルテシステムです。例えば、いつもと違う診療科や検査部門に行った時に、カルテの情報がすでに届いているということがあります。これはパソコンから入力された診療情報を「電子カルテ」として病院内の中央サーバーに保存し管理することで、異なる診療部門に所属する医師や看護師が診療情報を共有できるという

電子カルテシステムの機能のおかげです。また、患者の方々に個人を識別するためのバーコード付きリストバンドを装着していただき、薬や食事を提供する際には、バーコード情報を携帯端末で読み取り、電子カルテと照合することで、医療ミス防止が図れるといった効果もあります。この他にも、紙のカルテに比べて保管場所の必要がない上に検索性にも優れているという特長から、現在では電子カルテを導入される地域の中核病院が増えています。医師や看護師、技師などの医療従事者にとっては、事務的な作業負担が減ることで診療に専念できるなど、電子カルテシステムの導入は患者の方々に対するメリットにも繋がっています。

担当者インタビュー

「私たちのサービスの向こうには、常に患者の方々が
いらっしゃることを意識して作業を行っています。」

今回、話を聞いたのは、医療システムネットワークの設計と構築を担当して10年という、和田芳貴マネージャーです。人命に関わる医療という世界でNECフィールドディングはどのような役割を果たしているのか、そして医療ITシステムの現状と未来をどうみているのでしょうか？

業種サービス事業部
官公金通ソリューション
営業部
サービス営業マネージャー
和田 芳貴



— NECフィールドディングと電子カルテシステムの関わりはいつ頃からあるのでしょうか？

電子カルテシステムの導入は2000年頃から始まりました。当時からNECフィールドディングはシステムを構成するネットワークの設計・構築から、システムの保守・運用まで一貫して携わっています。これまで多くの病院とお付き合いさせていただいた結果、医療従事者のスムーズな診療をサポートするだけでなく、患者の方々が安心して診療を受けられるためにはどのようなシステムが必要なのか、といったノウハウを蓄積できています。

— NECフィールドディングが選ばれる理由はどこなところにあると思いますか？

やはり、当社とNECが一体となってサービスを提供できていることでしょう。NECの電子カルテシステムが導入されれば、ほぼ確実に当社がその後のサービスを提供します。NECの電子カルテシステムの機能と、当社の保守・運用サービスを組み合わせることで、更に使いやすく信頼性の高いシステムの実現が可能となっています。導入していただいた病院には、その部分にメリットを感じていただけているのではないのでしょうか。

— NECフィールドディングの主な役割は、電子カルテシステム導入後の保守と運用ということなのでしょうか？

実際には導入の段階からプロジェクトチームに参加しています。例えば、病院を新しく建設する場合の電子カルテシステム導入ならば、電算室の規模やネットワークの接続口のレイアウト、無線ネットワーク環境の設計などについて、建物の設計段階からアイデアを出し、実現していきます。ネットワークが繋がらなくなることは診療が止まることを意味しますので、医療従事者の実際の動きを想定したテストなどを繰り返し、安定したシステムを設計・構築しています。これまで蓄積してきたノウハウを活かし、安心して治療を受けられる環境づくりから携わっています。

— 電子カルテシステムの導入・運用は、一般企業のシステムとは異なる点もあると思いますが、

病院は極めて公共性の高い機関のため、安全でスムーズな運用がもっとも重要です。そのためには、医療従事者と会話し、病院が抱えている問題を理解した上で解決策を打ち出していかなければなりません。その課題を認識するためには、まず医療専門用語や病院機能を理解する必要があります。

——医療専門用語や病院機能を理解する必要があるということですが、そのために何か特別な社員教育などを行っているのでしょうか？

病院案件に関わる全国の営業・保守要員を対象にWebシステムを使った教育を行い、技術だけではなく、病院の業務全般に対する知識を深めています。当社が保守する機器がシステムの中でどのような役割を果たしているのか、診療にどのように影響するのかを理解した上で、病院や医療従事者の抱えている問題を解決する提案を行っています。

——電子カルテシステムおよび医療ITシステムは、将来的にどのような展開が考えられますか？

電子カルテシステムは大規模の病院から導入が始まり、現在は中小の病院・診療所に広がり始めています。特に、レントゲン写真などを電子化した「医用画像」の活用に注目が集まっています。精細な画像を映し出すモニターの価格が下がっているので、今後更に普及が進むのではないのでしょうか。また、中核病院と診療所が連携して効率的な医療サービスを提供する「病診連携」の実現に向けては、病院間をネットワークで繋げ、カルテや医用画像をお互いに参照できるようにする「電子カルテシステム」の需要がますます高まると予想しています。

——医療の現場でITサービスを提供していく際に、常に心がけていることは何でしょうか。

病院で行うどんな小さな作業も、全て患者の方々の命に繋がっているという意識を常に持っています。病院は、誰もがお世話になることがある重要な場所です。医療ITシステムを支える当社の仕事はあくまでも裏方で、意識されることがあってはいけません。何事もなく病院が機能しているのを見るのが一番嬉しい時です。私たちが構築したシステムの保守は、当社の保守チームが担当します。私が言うのもなんですが、彼らは誇れるくらいによくやってくれていると思います。彼らを信用しているので、私たちフィールドイング営業も安心して病院にいろいろな提案ができ、案件を実現できるのです。



プロジェクトチーム内で意見を交わし合いお客さまの問題点を共有することで、よりご満足いただけるサービスの提供を目指しています。

Customer Voice

ユーザーの立場で考え、患者さまのことも考慮した提案が魅力です。

——財団法人自警会 東京警察病院 医療情報管理課 システムご担当者さま

これまで装置故障によるシステムダウンが一度も起きておらず、感謝しています。

医師・看護師が患者さまの診療情報を共有し、最適な診療を行うため、安全に運用で

きる電子カルテシステムは、患者さまにとって不可欠なシステムです。万が一の地震・停電・その他トラブル等に際しても、より一層のサポートをお願いいたします。



CS (お客さま満足) 向上を目指して

NECフィールドイングにとって、CSは「現場活動(フィールドイング活動)」からのお客さまの声そのものであり、企業経営の生命線とも言えるべき大切なものです。現場活動に携わる社員一人ひとりの対応力が当社の経営基盤であるCSを支えており、教育へ投資し人材を育成することは当社にとって重要な企業戦略です。そこで、今回は「CSを支える従業員の育成」に向けた取り組みについてご紹介いたします。

NECフィールドイングの財産は人間。一人ひとりを大切に、時間をかけて育てる

NECフィールドイングでは、サービス活動を「人が人へ働きかける活動」ととらえ、CS向上には従業員の育成が大切であると考えています。

そのため社内では様々な教育制度を設けておりますが「チャレンジ・ダントツCSNo.1」の一つとして取り組んでいるのが「CSトレーナ制度」です。これは、お客さま先でのマナーはもちろん、サービスを提供する際の実践的な対応力を身につけるための教育制度です。熟練者がトレーナとなりCE(カスタマーエンジニア)とともにお客さま先へ同行させていただきCEの対応をチェックすることで、CEは自分では気づかなかった対応の良い点・悪い点を認識し、よりお客さまの立場に立った対応ができるようになります。

また、お客さまに直接対応する技術者の日頃の成果を確認し、スキルやモチベーションの更なる向上を目指すため、「ベストフィールドイングコンテスト」を開催しております。全国の予選大会を勝ち抜いた技術者が集まる決勝大会では、故障した実機の修理や、修理後にお客さまへ提出する報告書の作成等の実技試験を通して、技術力や提案力を競います。コンテストで発揮された高度な技術力や提案



ベストフィールドイングコンテスト決勝大会。予選大会の勝者が、技術力・提案力を競う。

力を全国へ水平展開することで、全社的な教育にも役立てています。

このような取り組みにより、お客さまにご満足いただける「ダントツなCSNo.1サービス」の提供に努めてまいります。



2日間にわたる決勝大会で大接戦を制した優勝者。スキルはもちろん、モチベーションも高まる。

J.D. パワー アジア・パシフィックの「2009年日本ソリューションプロバイダー顧客満足度調査SM〈システム構築サービス SMB市場〉」で2年連続第1位に

先に述べたような、人材育成をはじめとするCS向上に向けた取り組みは、J.D. パワー アジア・パシフィックの「2009年日本ソリューションプロバイダー顧客満足度調査SM〈システム構築サービス SMB市場〉」(2009年10月5日発表)で、2年連続第1位(ランキング対象24社中)という評価に繋がりました。同調査の〈ハードウェア保守サービス〉部門では、第1位は逃したものの、2年連続第2位となりました。

主要重点施策の1つ「チャレンジ・ダントツCSNo.1」をテーマに、これからも取り組み続けてまいります。

出典: J.D. パワー アジア・パシフィック2009年日本ソリューションプロバイダー顧客満足度調査SMシステム構築サービス SMB市場;従業員100名以上1,000名未満の企業3,187社からの回答による。ハードウェア保守サービス;従業員100名以上の企業3,380社からの回答による。www.jpdpower.co.jp

お客さまと社会の持続的発展に貢献するために

環境負荷低減に向けた取り組み

NECフィールディングでは、昭和61年に企画室環境管理部を新設するなど、古くからCSR(企業の社会的責任)に取り組んでまいりました。

近年、環境活動に対する社会全体の動向として、環境負荷低減と経済発展を結びつけ両立させることが、持続可能な社会を構築していく上で極めて重要だという考えが色濃くなりました。

これを受けて、従来の活動に加えて事業に直結した環境活動にも取り組んでいます。

今回は最新の環境負荷低減に向けた活動をご紹介します。

NECフィールディングの取り組みとは?

生産革新活動で環境負荷を低減

NECではグループ全体の生産性向上・効率化を図るため、「生産革新活動」を展開しております。NECフィールディングにおいては、2006年10月から、「あるパーツ川崎(中央部品倉庫)」と「大和テクノセンター(部品修理工場)」を中心とする機材グループの物流工程を見直し、「生産革新」を進めてまいりました。

あるパーツ川崎は、故障部品の修理受付、交換用の部品の輸送管理等、お客さまIT機器の迅速な復旧や安定稼働のための部品供給を担当しています。一方、大和テクノセンターは、機器の復旧作業で交換した故障部品を診断・

修理・検査し、保守部品として再生してあるパーツ川崎に戻す役割を担っています。この2拠点における物流工程を改革することで更なる生産性の向上、ひいては地球温暖化防止や廃棄物削減などの環境負荷低減を目指しました。



生産革新活動により、「あるパーツ川崎」2Fに広大なスペースを確保。

第一ステップでは、2S3定(整理・整頓・定位置【どこに】・定品【なにを】・定量【いくつ】)と呼ばれる手法を用いて物や作業の流れを一目で分かるようにし、徹底して無駄をなくしました。

第二ステップでは、部品の保管方



そのスペースを有効活用して、「大和テクノセンター」を移転・統合。

法、入庫作業、輸送方法、修理作業工程を抜本的に見直すことで、「人・設備の最短配置」「作業ラインを短く単純化」「部品保管方法の最適化」等、

更なる効率化を推進しました。

その結果、両拠点のフロア面積を大幅に削減し、外部にあった2ヶ所の倉庫と大和テクノセンターを川崎に統合

することができ、照明・空調などの電力使用量の削減や、両拠点間を往復していた物流車両の撤廃など、環境負荷の大幅な削減を達成しました。

環境省の「平成21年度 地球温暖化ビジネスモデルインキュベーター事業」に採択

数々の環境問題への取り組みの中でも、地球温暖化対策については世間の注目度が高く、日本政府が今後更に注力していくことは周知のとおりです。環境省では地球温暖化対策につ

いてインキュベーター(起業支援)事業を展開しています。これは新たな地球温暖化対策ビジネスの市場導入を促進し、CO₂排出量の着実な削減を図ることを目的として、民間企業等の事業

を支援するものです。平成21年5月、NECフィールディングの「オフィス環境のIT機器を対象とする省エネサービス提供事業」が、将来性、先見性を評価され、同事業に採択されました。

Fielding News CSR

今期(平成21年4月～9月)は、CSRに関して以下のような取り組みや第三者機関によるご評価をいただいております。

▶「インターネットIRサイトの優秀企業580社」受賞

5月、大和インベスターリレーションズが選定する「インターネットIRサイトの優秀企業580社」に、7年連続で受賞いたしました。同時に、業種別ランキングにおいてもサービス業(優秀企業受賞63社中)でベスト3に選定されました。

▶「CO₂のオフセット」を開始

9月、オフィス用品通販サービス「い〜るでいんぐ」のカタログを制作する際に排出されるCO₂のオフセットを開始いたし

ました。これは、「カーボンオフセット」と呼ばれる取り組みで、CO₂の排出量に見合った温室効果ガスの削減活動を支援することにより、排出される温室効果ガスを埋め合わせます。今回支援するのは「インド風力発電プロジェクト」です。

▶「世界遺産劇場」に協賛

世界遺産劇場とは、日本国内の世界遺産とその候補地を舞台として、伝統芸能や著名アーティストによるコンサートを開催するもので、世界遺産の認知と保全、そして活用を目的としております。5月には姫路城(兵庫県姫路市)、9月には建長寺(神奈川県鎌倉市)で開催し、盛況に終えることができました。

NECフィールディングのCSRへの取り組み

NECフィールディングでは、5つの分野に分類した「CSRマネジメントフレーム」(右図)をベースにCSR活動を展開しています。

*CSRへの取り組みについての更に詳しい情報は、当社WEBサイト内「CSR報告書2008」(<http://www.fielding.co.jp/cr/csr/report/2008/index.htm>)や、「CSR活動」(<http://www.fielding.co.jp/cr/csr/index.html>)で紹介しております。ぜひ、ご参照ください。

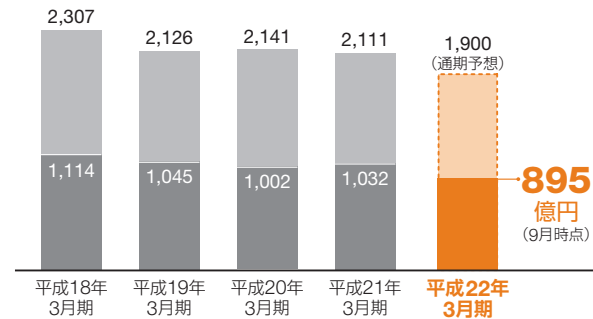


営業利益、四半期純利益で増益達成

■ 平成22年第2四半期
 ■ 平成22年通期予想
 ■ 第2四半期
 ■ 通期

売上高 ↘ 前年同期比 13.3%減

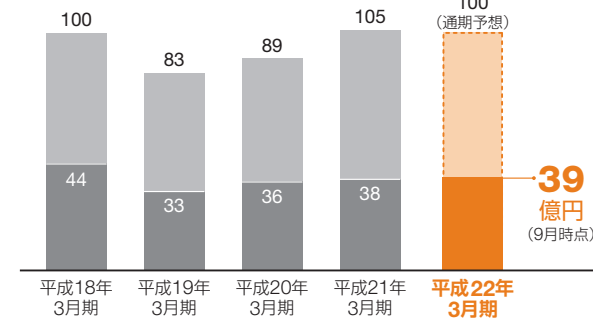
(単位:億円)



保守注力領域での増収はありましたが、景気悪化の影響が、システム展開／サプライサービスだけでなく、保守既存領域にまでおよび減収となりました。

営業利益 ↗ 前年同期比 3.3%増

(単位:億円)



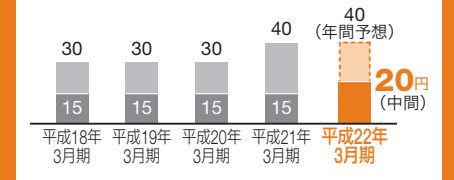
システム展開／サプライサービスによる減益を、保守サービス・運用サービスの利益率改善による増益と販管費の抑制などで吸収し、39億円(前年同期比+1億円)となりました。

利益還元について

1株当たり配当金 **20円**

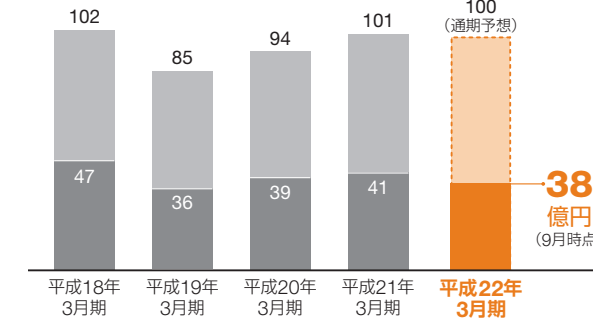
当社は将来の事業拡大のための財務体質強化と内部留保資金の充実を図りつつ、

安定的かつ業績に応じた配当を実施することとしております。この基本方針のもと、平成22年3月期の中間配当金につきましては20円を実施いたします。年間配当金につきましては40円を予定しております。



経常利益 ↘ 前年同期比 7.1%減

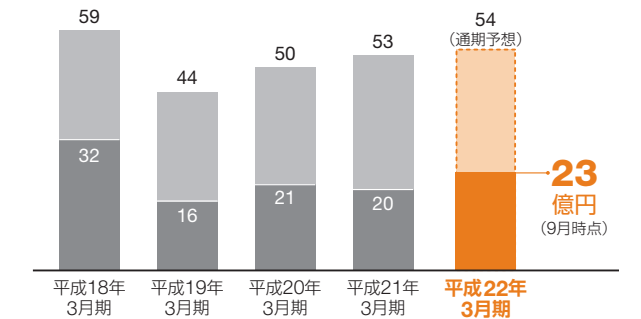
(単位:億円)



業務効率化に向けた先行投資などにより全社共通費が増加し、38億円(前年同期比△3億円)となりました。ただし、公表値に対しては+1億円を達成しております。

四半期純利益 ↗ 前年同期比 13.0%増

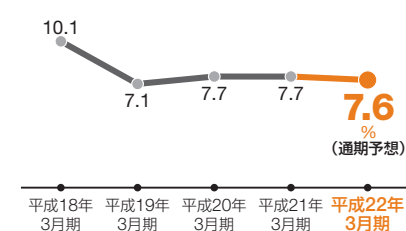
(単位:億円)



今年度は特別損失が発生しなかったこともあり、23億円(前年同期比+3億円)となりました。

ROE (株主資本利益率)

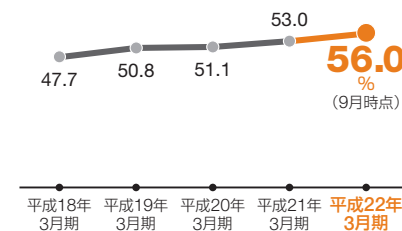
(単位:%)



厳しい事業環境の継続が予想されますが、通期は期初計画通りの7.6%を見込んでおります。

自己資本比率

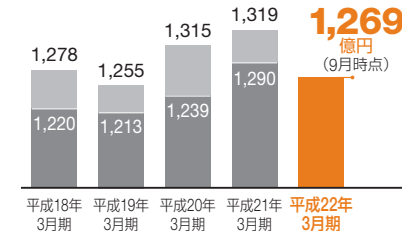
(単位:%)



利益剰余金の増加により56.0%(前期末比+3.0ポイント)となりました。過去4年を振り返っても自己資本比率を継続的に改善しております。

資産合計

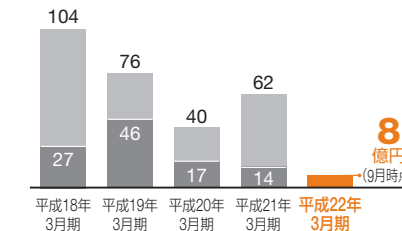
(単位:億円)



現金および現金同等物、無形固定資産等は増加しましたが、受取手形および売掛金、たな卸資産の減少により、1,269億円となりました。

フリー・キャッシュ・フロー

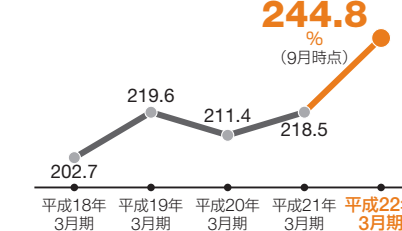
(単位:億円)



営業キャッシュフロー+27億円、投資活動キャッシュフロー△19億円により、フリーキャッシュフローは+8億円(前年同期比△6億円)となりました。

流動比率

(単位:%)



流動比率は244.8%(前期末比+26.3ポイント)となりました。安全性を示す一つの目安である200%以上を維持しております。

平成22年3月期連結業績予想

売上高 **1,900億円**

営業利益 **100億円**

当期純利益 **54億円**

ROE (株主資本利益率) **7.6%**

連結業績予想(平成21年5月11日発表)から、売上を100億円下方修正いたしました。営業利益、当期純利益、ROEは変更いたしません。

連結財務諸表

緑色の文字の項目は決算ハイライト(p.10~p.11)で紹介しています。

四半期連結貸借対照表(要旨)

● 資産の部 (単位:百万円)

科目	当第2四半期 連結会計期間末 (平成21年 9月30日現在)	前第2四半期 連結会計期間末 (平成20年 9月30日現在)	前期末 (平成21年 3月31日現在)
流動資産	94,067	97,464	99,960
固定資産	32,820	31,562	31,952
有形固定資産	4,993	4,447	4,463
無形固定資産	7,696	6,910	7,421
投資その他の資産	20,130	20,205	20,067
資産合計	126,888	129,027	131,912

● 負債の部 (単位:百万円)

科目	当第2四半期 連結会計期間末 (平成21年 9月30日現在)	前第2四半期 連結会計期間末 (平成20年 9月30日現在)	前期末 (平成21年 3月31日現在)
流動負債	38,427	44,797	45,748
固定負債	17,335	16,256	16,244
負債合計	55,762	61,054	61,993

● 純資産の部 (単位:百万円)

科目	当第2四半期 連結会計期間末 (平成21年 9月30日現在)	前第2四半期 連結会計期間末 (平成20年 9月30日現在)	前期末 (平成21年 3月31日現在)
株主資本	71,210	67,853	70,006
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	51,380	48,023	50,176
自己株式	▲ 0	▲ 0	▲ 0
評価・換算差額等	▲ 105	▲ 82	▲ 108
その他有価証券 評価差額金	▲ 98	▲ 95	▲ 91
為替換算調整勘定	▲ 7	12	▲ 17
少数株主持分	20	202	21
純資産合計	71,125	67,973	69,919
負債純資産合計	126,888	129,027	131,912

詳細は当社ホームページでご確認ください

NECフィールドディング IR

検索

四半期連結損益計算書(要旨)

(単位:百万円)

科目	当第2四半期 連結累計期間 (平成21年4月1日~ 平成21年9月30日)	前第2四半期 連結累計期間 (平成20年4月1日~ 平成20年9月30日)	前期 (平成20年4月1日~ 平成21年3月31日)
売上高	89,484	103,196	211,086
売上原価	73,404	86,610	175,260
売上総利益	16,080	16,586	35,826
販売費及び一般管理費	12,174	12,805	25,343
営業利益	3,906	3,781	10,483
営業外収益	272	386	636
営業外費用	386	87	1,036
経常利益	3,792	4,080	10,083
特別損失	—	481	481
税金等調整前四半期 (当期)純利益	3,792	3,599	9,602
法人税等	1,500	1,536	4,272
少数株主利益 又は少数株主損失(▲)	▲ 3	31	55
四半期純利益	2,294	2,031	5,275

四半期連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位:百万円)

科目	当第2四半期 連結累計期間 (平成21年4月1日~ 平成21年9月30日)	前第2四半期 連結累計期間 (平成20年4月1日~ 平成20年9月30日)	前期 (平成20年4月1日~ 平成21年3月31日)
営業活動による キャッシュ・フロー	2,672	3,406	9,984
投資活動による キャッシュ・フロー	▲ 1,915	▲ 2,033	▲ 3,823
財務活動による キャッシュ・フロー	▲ 1,202	▲ 1,417	▲ 2,622
現金及び現金同等物に 係る換算差額	11	▲ 0	▲ 33
現金及び現金同等物の 増減額(▲は減少)	▲ 433	▲ 45	3,504
現金及び現金同等物の 期首残高	23,346	19,815	19,815
新規連結に伴う現金及び 現金同等物の増加額	—	26	26
現金及び現金同等物の 四半期末(期末)残高	22,912	19,796	23,346

業績の概況

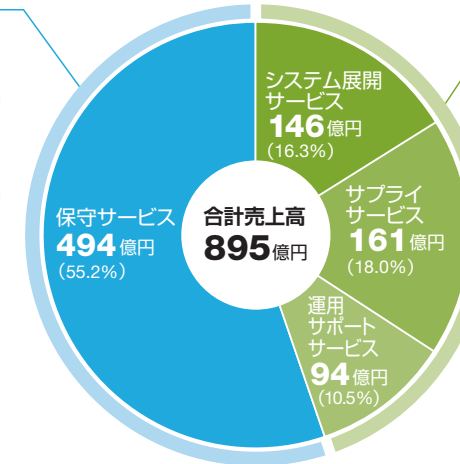
セグメント別売上高構成(第54期第2四半期累計期間)

プロアクティブ・メンテナンス事業

売上高494億円(55.2%)

当社が基盤事業として位置づけている
保守サービスです。

- 売上高：注力しているソフトウェアサポートやNEC以外のITベンダ各社との協業、販売店との連携強化による**保守契約(※)**件数増などによる増収はありましたが、景気回復の遅れが継続する中、IT設備投資抑制に加え、**未契約保守(※)**件数の減少などが影響し、493億68百万円(前年同期比3.3%減)となりました。
- 営業利益：保守作業の効率化推進に加え、継続して取り組んでいる生産革新活動を中心とした保守部材費および機材関連費用の低減活動の効果により、74億92百万円(前年同期比5.5%増)となりました。



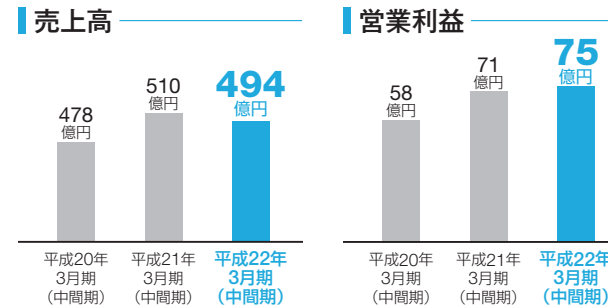
フィールドディング・ソリューション事業

売上高401億円(44.8%)

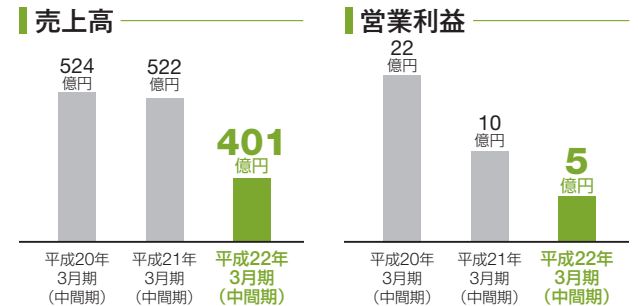
ITシステムの快適運用の実現に向け、
お客さまの様々なニーズを解決する
ソリューション事業です。

- 売上高：注力しているインターネットショッピング「い〜るでいんぐ」での増収はありましたが、システム展開サービスやサブライサービスでの需要の減少が大きく影響し、401億16百万円(前年同期比23.1%減)となりました。
- 営業利益：運用サポートサービスやヘルプデスクサービスでの原価低減活動による増益はありましたが、システム展開サービスやサブライサービスでの減収に伴う減益と利益率の悪化が影響し、5億20百万円(前年同期比48.2%減)となりました。

業績 ▶ プロアクティブ・メンテナンス事業



業績 ▶ フィールドディング・ソリューション事業



用語解説

保守契約 ▶ あらかじめ保守契約料を支払っていただくことで、契約期間中に発生したトラブルは無償で対応する保守サービス。
未契約保守 ▶ 保守契約を締結していない場合の保守サービス。トラブルが発生することに有償で対応する。

株主の皆さまへ

皆さまからのご意見・ご質問にお答えいたします。

株主さまお一人おひとりの声を大切にしていくため、第53期株主通信にてアンケートを実施、多くの株主さまにご回答をいただきました。ありがとうございます。貴重なご意見とご質問をいただきましたので、いくつかをご紹介します、お答えいたします。



「業務内容の具体的な事例についての分かりやすい説明がほしい」「従業員がどんな思いで活動しているのかが知りたい」

——事業内容についてのより具体的な例や、社員の業務への姿勢等をお知りになりたいというご意見を数多くいただきました。そこで今回の株主通信では、p.4からの特集を4ページに拡大、社員へのインタビューを通して、具体的な業務内容や仕事に対する姿勢をお伝えさせていただいております。

「CSR活動についてもっと知りたい」

——活動についてよりご理解を深めていただきたいと考え、今回はp.8より「環境負荷低減」に向けた当社の取り組みを紹介させていただいております。また、当社WEBサイト内「CSR活動」でも、様々な情報をお伝えしていますので是非ご覧ください。

「NECとの関係・相乗効果は？ NECの機器以外のメンテナンス業務を受注しているのでしょうか」

——NECの営業力と当社のサービスを融合することで、お客さまに最適なサービスを効率的にご提供できるなど、NECと連携することは当社にとって大きなメリットとなっています。一方で日本国内にサービス拠点を持たない海外のハードウェアメーカーや国内のパソコン周辺機器メーカーなどから機器の保守サービスを受託するなど、「自主」ビジネスの拡大にも取り組んでおります。

皆さまのご意見をぜひお聞かせください。

皆さまからのご意見・ご要望を参考に、今後も一層のIR活動の充実を図ってまいります。今回も同封のはがきによるアンケートにご協力をお願い申し上げます。ご協力いただきました方の中から抽選にて500名の方に薄謝を送付させていただきます。

NECフィールディングから株主さまへ、大切なお知らせです。

NECインフロンティアシステムサービス(株)を吸収合併いたしました。

POSシステム、ネットワークシステムの設置工事に関わる事業の体制強化を図るため、平成19年7月2日よりNECインフロンティアシステムサービス(株)を子会社化していましたが、更なる迅速・効率的な事業展開を図ることを目的に、平成21年4月1日付けで

吸収合併いたしました。また、機能集約を目的として全46拠点の統合を平成21年9月末に完了いたしました。

流通業の保守サービス／コールセンター統合など、効率的な事業運営体制を構築し事業を拡大してまいります。



NECインフロンティア製POSシステム「TWINPOS5500Uj」

会社概要／株式の状況

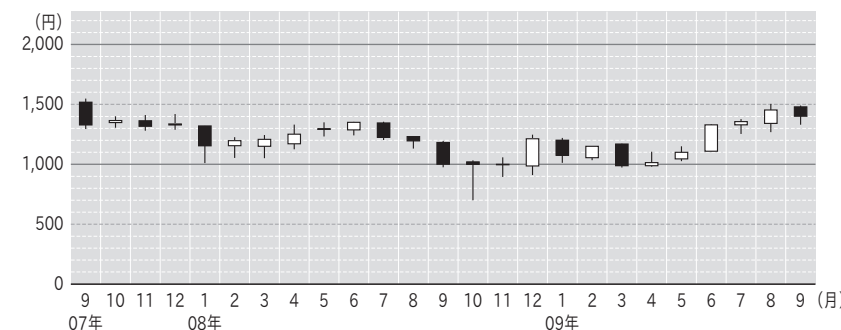
会社概要			
■ 商号	NECフィールディング株式会社	■ 連結売上高	2,111億円(平成21年3月期実績)
■ 本社所在地	東京都港区三田一丁目4番28号	■ 連結従業員数	6,474名(平成21年9月末現在)
■ 資本金	96億7010万円	■ 連結拠点数	486拠点(平成21年9月末現在)
■ 代表者	代表取締役 執行役員社長 中西 清司	■ 主要取引銀行	三井住友銀行 住友信託銀行

株式の状況(平成21年9月末現在)			
■ 発行済株式総数	54,540,000株	■ 株主数	8,695名

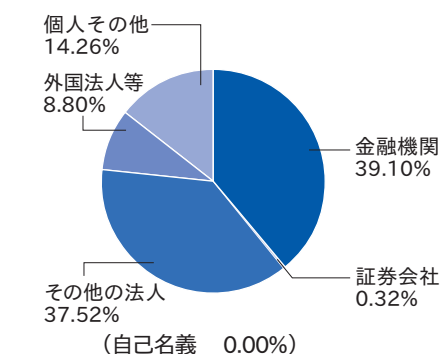
■ 主要株主(上位10名) ※持株比率については、小数点第3位以下を切捨て

株主名	所有株数(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	2,124,600	3.89
4 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,776,900	3.25
5 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	650,200	1.19
6 MELLON BANK, N.A. AS AGENT FOR ITS CLIENT MELLON OMNIBUS US PENSION	609,100	1.11
7 STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505019	506,900	0.92
8 全国共済農業協同組合連合会	474,200	0.86
9 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	305,700	0.56
10 資産管理サービス信託銀行株式会社(証券投資信託口)	289,300	0.53

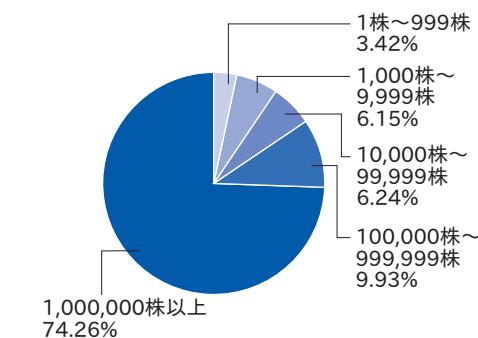
■ 株価の推移



■ 所有者別 株式分布状況



■ 所有株数別 株式分布状況



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
■ 株主名簿管理人 および特別口座の 口座管理機関	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
■ 株主名簿管理人 事務取扱場所	東京都中央区八重洲二丁目3番1号 住友信託銀行株式会社 証券代行部
■ 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
■ 照会先	☎0120-176-417 http://www.sumitomotrust.co.jp/STA/retail/service/daiko/index.html

● 上場株式配当等の支払いに関する通知書について

租税特別措置法の平成20年改正（平成20年4月30日法律第23号）により、平成21年1月以降に当社がお支払いする配当金について、配当金額や徴収税額等を記載した「支払通知書」を株主さま宛にお送りすることになりました（同封の「配当金計算書」が、「支払通知書」を兼ねることになります）。

なお、「支払通知書」は、株主さまが確定申告をする際の添付資料としてご使用いただくことができます。

● 株式に関する住所変更等のお届けおよびご照会について

◇証券会社に口座を開設されている株主さま

住所変更、単元未満株式の買い取り、配当金振込み指定のお届出およびご照会は、口座のある証券会社宛にお願いいたします。

◇株券電子化前に「ほふり」（株式会社証券保管振替機構）を利用されていなかった株主さま

住友信託銀行株式会社に「特別口座」を開設いたしました。特別口座についてのご照会および住所変更等は、住友信託銀行（特別口座の口座管理機関）の上記「照会先」にご連絡ください。

NECフィールドینگ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



この印刷物は、印刷用の紙へ
リサイクルできます。

