

Empowered by Innovation

NEC

株主の皆さまへ

株主通信

56

第56期第2四半期累計期間

〈平成23年4月1日～平成23年9月30日〉

CONTENTS

社長インタビュー 2

特集:年中無休予約システムを
可能にした保守サービス 4

CS:エンジニアを助ける「エンジニア」を育成 7

CSR:世界遺産劇場へ冠スポンサーとして協賛 8

第56期第2四半期累計期間決算ハイライト 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フィールディング株式会社

社長インタビュー

景気回復の遅れで減収となるも
利益については公表値を達成。
スピードを持って施策を展開し
通期計画の達成を目指します。

代表取締役 執行役員社長
中西 清司



— 2012年3月期第2四半期の業績を振り返ってみていかがでしたでしょうか。

当上半期の国内経済は、東日本大震災の影響による個人消費の低迷や生産活動の停滞、またユーロ圏の経済危機、円高の進行などにより低迷いたしました。当社を取り巻く市場環境においても、東日本大震災の影響によりIT投資の抑制や延期・中断などが発生し厳しい状況となりました。

このような環境の中、当社グループの当第2四半期連結累計期間の業績については、売上高が前年同期比2.7%減の885億円、経常利益は同3.9%増の38億円となりました。

非常に厳しい事業環境により減収となったことは残念であります。経常利益や四半期純利益については公表値を達成することが出来ました。

— 売上高、経常利益の増減要因について教えてください。

売上高については、保守サービスにおいて注力している自主的な保守契約活動の促進や、クラウド／仮想化といった領域および、サプライサービスにおけるインターネットショップ「い〜るでいんぐ」など当社が注力している領域での増収があったものの、全体的には景気低迷の影響による需要回復が弱かったことなどによる減収や当初見込んでいた復興需要の立ち上がりが遅れたことなどが響き、前年同期比で25億円の減収となりました。

一方、経常利益については減収に伴う減益もありましたが、保守サービスを中心とした業務効率化や生産革新活動等の原価低減活動の効果により利益率を改善し、前年同期比1億円の増益という結果が残せました。

— 通期の見通しと、その達成に向けた取り組みについて教えてください。

下期にも円高の影響による国内景気低迷の継続や、タイの洪水被害によるサプライチェーン停滞懸念など厳しい事業環境が継続すると見込まれます。しかしながら一方で、復興需要の本格化、事業継続対策としてのデータセンター需要やオフィス環境のインフラ再構築需要などがさらに高まってくると予想しており、このようなニーズを的確に捉えることで売上高の拡大を図るとともに、確実な利益創出を目指していきます。

まずは、売上高の拡大に傾注し、中期計画で立てた施策をスピードを持って推進していきます。具体的には、事業拡大に向けた戦略として、①強みであるオンサイトを活かしたLCM領域における業種軸での体制強化と成功モデルの水平展開による売上拡大、②北海道地域での地域密着型データセンターの整備、③主要販売店および地場販売店との事業連携強化による中小企業を対象とした市場の攻略、④全国に配置した契約サポート要員活用による保守契約の拡大、⑤クラウド／仮想化領域を支える人財育成の強化、⑥グローバル事業展開へ向けた中国子会社を核とする中国市場の開拓加速等を行います。利益創出への取り組みとしては、徹底した業務プロセス改善活動による原価低減の推進や、新コールセンター体制の構築による費用低減に取り組んでいきます。

中期計画で見込んでいる戦略投資についても、上期においては7億円の投資を行いました。下期も事業領域拡大、費用構造改革、経営基盤改革という3つの軸で21億円の投資を行い、中長期的な事業強化を図っていく計画です。

当社は当第2四半期決算発表にて、セグメント別の売上高の構成予想を変更いたしました。これは、ストック型ビジネスである運用サポート領域で上期計画値の未達額を下期に吸収した上で期初計画値を達成する見込みが低いと判断し18

億円の下方修正とする一方、サプライサービス領域では下期にはクラウド／仮想化、省電力をはじめとする環境領域などでニーズの高まりが予想されるため18億円の上方修正を致しました。この変更による通期見直し変更は行わず、期初計画通り年間売上高1,960億円、経常利益100億円を目指し事業運営を行ってまいります。株主の皆さまにはご心配をお掛けいたしますが、通期計画値達成に向けて従業員一丸となり邁進してまいりますので、ご支援くださいますようお願い申し上げます。

— 今期の利益還元についてはどのようにお考えでしょうか。

当社としては、株主の皆さまに安定的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。当期の中間期は前期と同額の1株当たり20円で実施させていただきます。また期末配当も1株当たり20円を計画しております。

今後も株主の皆さまのご期待にお応えするべく、通期での計画達成と中期計画の実現を目指し尽力していく所存です。今後ご支援のほどよろしくお願い申し上げます。

■ 下半期の事業方針と主要重点施策

売上高拡大に傾注、中期計画施策をスピードを持って推進

- ストック(運用・保守)領域および注力領域の拡大**
 - 強みであるオンサイトを活かしたLCM領域の拡大
 - 注力している販売店との事業連携強化の加速
 - 保守契約促進活動の強化
 - クラウド／仮想化、環境ビジネスの拡大
 - グローバル事業展開の加速
- 利益創出に向けた企業体質改善の加速**
 - 徹底した業務プロセスの改善活動の推進
 - 新コールセンター体制の推進
- 事業を支える経営基盤の強化**
 - 経営の基軸(CS、CSR)の再強化
 - サポートサービス事業の担い手である「ひと」の強化

事業領域 拡大
費用構造 改革
経営基盤 改革

NECフィールディングのITサポートサービス 年中無休予約システムを 可能にした保守サービス

365日メールや電話で受け付け、乗車券を発券する。

この予約システムが、確実に稼働していることで
高速バスは、スムーズに運行することができます。

NECフィールディングでは、関西圏を中心に事業展開する

日本交通株式会社さまに対し、「バス予約システム」の保守業務を中心に
多様なサービスを提供することで、快適な事業運営を支えています。



中核事業を支える「バス予約システム」とは？

大阪の本社を基点として関西・中国地方でバス事業とハイヤー事業を中核とした総合交通サービスを提供している日本交通株式会社さまは、「人と社会に、ベストサービス」をスローガンに、大正15年創業以来、都市交通の発展とともに成長を遂げられてきました。特に、関西と山陰・北近畿の地方都市に自社グループ独自の路線ネットワークを展開する「高速バス」事業は、日本交通ブランドを支える中核事業として、営業拠点の充実と路線ネットワークの拡大を続けてきました。

この「高速バス」をはじめとしたバス事業を支える重要なシステムの一つに、予約から乗車券の発券までを担う「バス予約システム」があります。

メールや電話で予約を受けてから発券するまでの業務を

管理しているのが「バス予約システム」であり、これが停止してしまうと乗車券の発券ができなくなり、バスを利用するお客さまへのサービスに支障をきたしてしまいます。バス運行をいかにスムーズに行えるかは、日本交通さまにとってお客さま満足度向上のために重要なポイントであり、「システムを絶対止めない」ための対策が必要となっているのです。

NECフィールディングでは、質の高い保守サービスを通じて日本交通さまの業務をサポートしており、この「バス予約システム」の安定稼働を日々支えています。

今回は具体的にどのようなサービスを提供しているのか、保守サービスを担当しているNECフィールディング大阪支店第三サービス課の木村課長に、お話を聞きました。

担当者インタビュー

「日本交通ブランドを支える 予約システムを止めないこと これが保守サービスの絶対条件です」

—日本交通さまに提供している保守サービスとはどのようなものでしょうか？

日本交通さまは、ACOSと呼ばれるNECの汎用コンピュータで、社内の基幹業務システムとバス予約システムを稼働されています。私たちはこの汎用コンピュータの定期的な点検や改善作業を主として、万が一の障害発生時には迅速な復旧作業を行う保守サービスを提供しています。システム自体が日本交通さまの本社建物内にあるため、カスタマエンジニアが訪問をして、これらの保守対応を行います。定期的な保守対応を行っていることで、ACOSを導入いただいてから大きなシステムトラブルをほとんど起こすことなく、今日に至っています。

—日本交通さまの保守サービスで、留意されていることはなんでしょうか？

一番大切なことは「お客さまの業務を止めない」こと、すなわちシステムダウンを起こさないことです。日本交通さまの場合は、特にバスの予約から乗車券の発券という顧客接点を担う部分を運用されているので営業時間中は100%稼働させなくてはなりません。そのためシステムの故障が発生しても、代替のバックアップシステムがすぐに稼働できるようにシステムの二重化を行って不測の事態に備えています。



大阪支店
第三サービス課長
木村 聡之

実際の保守サービス時には、保守作業できる時間帯が「全てのバス運行が終了し始発バスの予約券が発売されるまでの2～3時間」しかないことが特徴としてあります。まさに作業は時間との戦いです。綿密な作業計画を立て、効率良く、かつ正確な保守作業の実施にあたっています。我々のサービスによる障害が発生してはいけませんので、保守をしている時に少しでも異常を感じたら、社内のサポート部門に問い合わせして確認を行う等、カスタマエンジニアが個人の技術力や判断に頼らないで組織的に対応することを徹底しています。

さらに、私や支店長が定期的に、お客さまを訪問してカスタマエンジニアの評価を伺うことで、提供しているサービスのレベル維持や改善に取り組んでいます。

カスタマエンジニアが日常保守でお伺いした際に、お客さまから様々な相談を受けることがあります。中にはITインフラの構築や改善といった相談もあります。カスタマエンジニアはお客さま企業とNECグループを繋ぐ接点であり、お客さま要望をお伺いするという重要な役割を担っているのです。

—カスタマエンジニアが持ち帰ったお客さま要望事項は、どのように活かされているのでしょうか？

カスタマエンジニアがお客さまから伺った要望事項は、一人で対応させるのではなく、当支店の中にあるサポートサービス営業課と一緒に提案をさせていただくようにしています。どのようなサービスが最適なのかを考え、個人ではなく、NECフィールディング全体の組織力を活かしたソリューション提案を行うようにしています。

一例としては、今回の震災後に起こった電力不足にともなう停電等の不測の事態へ備えるためにUPSという装置を導入しました。コンピュータを含むIT機器は、システムを停止させるまでの間、電力供給の必要なものが大半を占めています。いきなり電源が切れてしまうと、システムのファイルが破損してしまうため、電力復旧後にシステムが稼働しなくなってしまうケースが発生するのです。このような事態を防ぐため、UPSと呼ばれる専用の電池内蔵装置を設置し、停電時でもしばらくの間IT機器に電気を供給することで、安全にシステムを終了できるようにしました。これにより、もし停電が発生しても安心して対応でき、その後の業務もスムーズに再開できるようになります。これは、BCP-ITという「事業を継続させる



大阪支店の方針は「気づき・気遣い」。お客さまがご相談しやすい「身近なフィールドング」となることを大切にしています。

ITインフラの構築」にもつながる、重要なソリューション提案としてご評価いただいています。

—今後については、どのような目標をお持ちですか？

まずはお客さまの要望を全て聞き入れ、その場で断ることは絶対にしないという姿勢の強化です。そのためには、できない理由を探すのではなく、「できる・やる方向で全てを検討する・見直す」ということ、お客さまの立場になって考える姿勢をもって業務にあたることを、課全員に徹底しています。

また、お客さまに保守で訪問した際に、カスタマエンジニアが行っているのが「プラスワン清掃活動」です。これは、保守の項目の中に機器の清掃・クリーニングというのがあるのですが、保守対象機器だけではなく、その周辺も清掃するというものです。コンピュータの故障やトラブルの原因として、最も多いのが周囲の埃がファンを通じて機器内に溜まることによって、排熱ができなくなる現象です。そこで、保守項目に機器の清掃があるのですが、定期点検で清掃した機器の周囲に埃だらけの機器があると、すぐに埃を吸い込んでしまいますので、お客さまに許可を得て保守として訪問する時間の許す限り、最低一台でも周囲やファンの清掃をすることになっています。このような地道な取組みが、お客さま満足度の向上につながり、当社の強みとして評価して頂くことにもつながると確信しています。

最後に、お客さまにご満足いただくサービスを提供し続けていくためには人材育成が大切です。部下一人ひとりが「お客さま目線」で考え自主性をもって様々な提案ができる人材に育てること、そうしたチームづくりが私の使命だと考えています。お客さまとの絆を深め、「全てNECフィールディングに任せれば安心」と思ってもらえるところまで目指していきたいですね。

CS(お客さま満足)向上のために

エンジニアを助ける「エンジニア」を育成

当社のお客さまは企業のシステム部門や、そこで働くエンジニアの方々。そのサポートのためには高い技術力がなければ務まりません。一人前のエンジニアを育てる当社の新入社員研修をご紹介します。

技術力だけではない「エンジニア」を育成するための研修

当社は、技術系新入社員に対し入社後約8ヶ月間にわたる研修を行っております。その中心となるのは「技術研修」。当社のサポート対象機器は、パーソナルコンピュータから、企業の基幹業務に使用される大型コンピュータ、さらにはプリンタなどの周辺機器やネットワークに至るまで多種多様であり、研修でお客さま以上の知識・技術を身につけるためには長期間の研修が必要不可欠なのです。また、研修内容にはビジネスマナーや営業スキルといった一人前のビジネスパーソンとなるための研修も含まれています。これらの研修を経て、ITシステムを安心かつ快適にご利用いただくためのサポートサービスが提供できるエンジニアへと成長するのです。

現場で学び・感じる「フィールド体験」

当社の研修で特徴的なことは、基礎的学習の終了後に身につけた知識や技術を現場で活かす「フィールド体験」という研修を行っていることです。フィールド体験では、約3週間サービス拠点へ行き、先輩社員とともにお客さま対応にあたります。第一線の作業を実際に体感し、自分の足りない部分を認識することで、更なる知識の習得や技術向上の必要性

を実感させるのです。このような経験を通じて、「知識・技術の習得に、自らが積極的に取り組んでいこう」という意識や姿勢を学ばせているのです。

約8ヶ月の集合制研修後は、全国各地のサービス拠点へと配属となりますが、配属後も約4ヶ月間は先輩社員が指導員となることで、第一線での職務遂行のコツや特殊性の高い業務知識を学んでいきます。さらには入社2年目以降も、進化し続ける新しいIT技術を身につけるために、年間1人平均24.5日*の技術教育を継続して実施しています。当社のエンジニアは、このような研修を通じ高度な技術力を身につけ、お客さまの期待を超えるサービスが提供できるエンジニアであり続けるよう日々努力を続けているのです。

*カスタマエンジニア職教育日数(平成22年度実績)
研修期間は平成23年度の実績および計画。



今年度は男性44名女性23名が入社。実機を用いての部品交換作業等、様々な研修を行います。

お客さまと社会の持続的発展に貢献するために

世界遺産劇場へ冠スポンサーとして協賛

世界遺産の保全と活用への取り組みを日本各地で展開する「世界遺産劇場」
当社は今年度、『冠スポンサー』として協賛しています。

■ 世界遺産劇場とは？

「世界遺産劇場」とは、日本国内16箇所の世界遺産と世界遺産登録候補地を舞台に、能・狂言・歌舞伎などの伝統芸術をはじめ、時代を越えた創造的な舞台芸術活動を展開するアートプロジェクトです。

このプロジェクトを通して、日本が世界に誇る歴史的建造物や自然、あるいは伝統芸能など「有形」「無形」の文化遺産に焦点をあて、その「素晴らしさ」と「保全の重要さ」や「活用の具現化」となる活動を日本各地で展開しています。

当社は「世界遺産劇場」がスタートした2006年より協賛を開始。

世界遺産劇場の開催期間中、クイズやスタンプラリー、観



高野山で開催されたゴスペラズライブの様子。パワ－あふれる歴史空間の中、音楽をお楽しみ頂きました。

光ミニツアー等の地域に密着した当社独自イベントを実施し、皆さまに日本の世界遺産や世界遺産登録候補地について深く知っていただく機会を提供しています。

■ 冠スポンサーとして協賛

今年度は、より積極的に世界遺産劇場に参画するため、「冠スポンサー」として協賛しています。

これにより名称も新たに「NECフィールディング 世界遺産劇場」として開催されることとなりました。

そもそも、なぜ当社が世界遺産劇場に協賛するようになったのか。それは、長きに渡る歴史の中で文化遺産が現在もその姿を留めているのは、人々のその場所への愛情と、大勢の人の手によるきめ細やかな手入れ、管理があったからこそだと考えられます。まさに、社会インフラでもあるITシステムを止めることなく、日々見守り、また支え続けていくという当社の事業に対する姿勢と共通しているのです。

世界遺産劇場を通して、今まで以上に積極的に文化遺産保全活動へ貢献し続けていくという企業姿勢を皆さまにお伝えするとともに、当社と皆さまが触れ合える場、当社を皆さまにご紹介する場となるようにしていきたいと考えています。

また、日本の有形・無形の世界遺産の魅力を、豪華な講師陣により紹介する特別講座を「世界遺産大学」として開催。当社は、こちらにも特別協力という形で参画しています。

■ 今年度の世界遺産劇場

今年度の世界遺産劇場は、8月に和歌山県「高野山金剛峰寺」、9月に群馬県「富岡製糸場」で開催されました。

高野山では、男性ヴォーカルグループのゴスペラズ、歌手の秦基博さん、さかいゆうさんによるライブが、幻想的な高野山金剛峰寺の壇上伽藍特設ステージを舞台に繰り広げられ、富岡製糸場では、東京スカパラダイスオーケストラ、歌手の坂本真綾さんによるライブが、富岡製糸場中庭特設ステージで行われました。

各回とも2,000人を超える大勢のお客さまが来場され、大いに盛り上がりました。

3回目は、京都府「醍醐寺」で開催予定です。

■ 当社ブースでの活動

当社は、各地で行われる世界遺産劇場においてブースを設営し当社独自イベントを開催しています。

開催地の世界遺産に関する紹介パネルとともに、当社の事業内容やCSR(社会貢献)活動の紹介パネルを展示。そのパネルを活用したクイズを実施することで、お客さまが楽しみながら世界遺産や当社に関する理解を深める活動を展開し



当社ブースでの活動の様子。開催地近郊で働く社員がボランティアとして運営に参加しています。



「写経体験」の様子。高野山の僧侶指導のもと写経が実施され、都会の喧騒から離れたひと時を過ごしました。

ています。

また、特別プログラムとして高野山金剛峰寺の協力のもと「写経体験」を実施しました。富岡においては、群馬県伝道師協会の指導による「繭(まゆ)クラフト(繭玉を使った動物の人形作り)」を実施。どちらも一般のお客さまを対象として、各地域の文化に触れて頂くことで世界遺産や世界遺産への登録活動について理解を深めて頂きました。

これら当社ブースでの活動は、従業員がボランティアで参加。従業員自らも世界遺産の素晴らしさに触れるとともに、社会貢献活動に従業員一人ひとりが自主的に取り組むきっかけにもなっているのです。

■ 今後の方針

今後も当社では、世界遺産劇場だけでなく様々な形での社会貢献活動を通し、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くとともに、より良き企業市民として「社会との相乗発展」を続けていきたいと考えています。

今後のNECフィールディング世界遺産劇場の予定

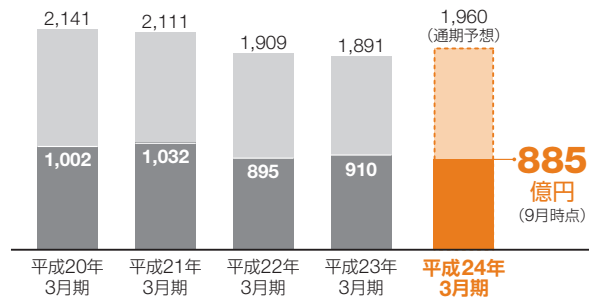
世界遺産劇場のホームページでご確認下さい。
URL : <http://www.sekaiisangekijyou.com>

売上高・利益ともに公表値を達成

■ 平成24年3月期第2四半期
 ■ 平成24年3月期通期予想
 ■ 第2四半期
 ■ 通期

売上高 前年同期比 2.7%減

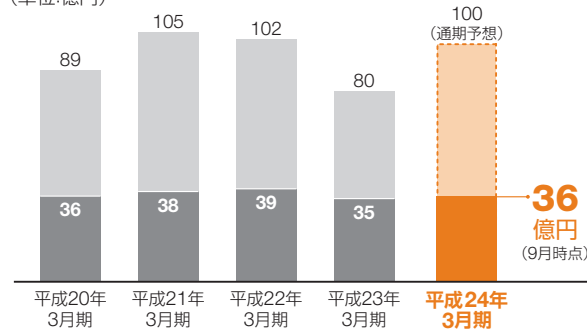
(単位:億円)



売上高は、当社が注力している領域は増収しましたが、全体的には景気の影響を受けた需要回復の弱さによる減収により前年同期比25億円減の885億円となりました。

営業利益 前年同期比 4.4%増

(単位:億円)



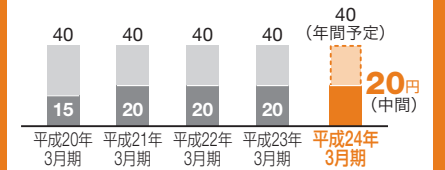
システム展開サービスでの減収に伴う減益はあったものの、保守サービスを中心とした原価低減活動などの効果により前年同期比2億円増の36億円となりました。

利益還元について

1株当たり配当金 **20円**

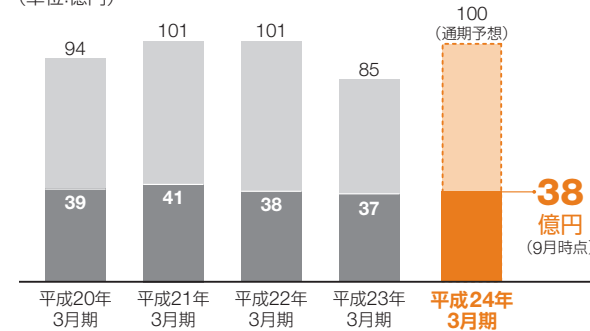
当社は将来の事業拡大のための財務体質強化と内部留保資金の充実を図りつつ、

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24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 3.9%増

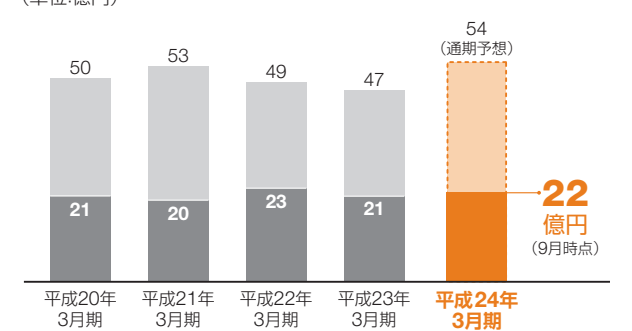
(単位:億円)



営業外損益は減価償却費の増加などにより前年同期比で悪化したものの、営業利益が増加したことにより前年同期比1億円増の38億円となりました。

四半期純利益 前年同期比 8.6%増

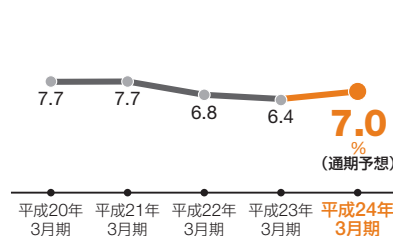
(単位:億円)



東日本大震災による損失68百万円を特別損失として計上したものの、経常利益が増加したことにより、前年同期比2億円増の22億円となりました。

ROE(自己資本利益率)

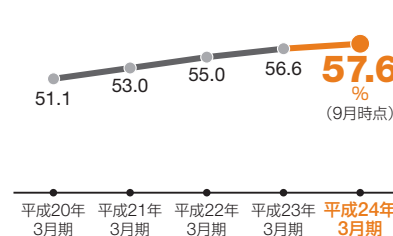
(単位:%)



厳しい事業環境が予想されますが、期初計画通りの7.0%を見込んでおります。

自己資本比率

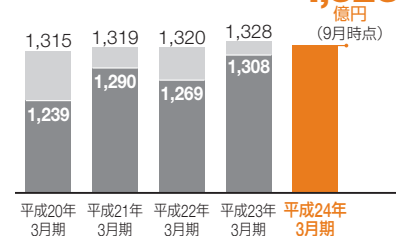
(単位:%)



利益剰余金の増加により、57.6%(前期末比+1.0pt)となりました。自己資本比率は過去4年間継続的に改善しております。

資産合計

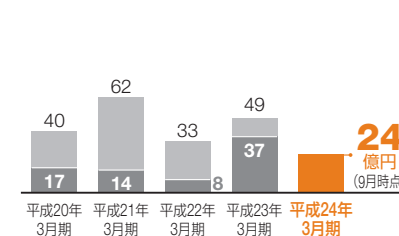
(単位:億円)



受取手形及び売掛金は減少。現金及び現金同等物、たな卸資産および無形固定資産は増加し、1,323億円となりました。

フリー・キャッシュ・フロー

(単位:億円)

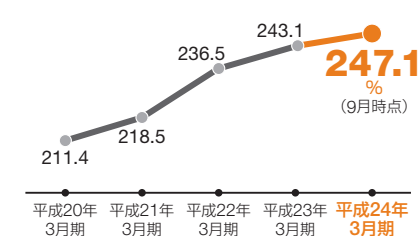


営業CFの5億円の減少、投資CFの8億円の減少により、フリー・CFは24億円(前年同期比13億円減)となりました。

※CF:キャッシュフローの略

流動比率

(単位:%)



247.1%(前年期末比+4.0pt)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24年3月期連結業績予想

売上高 **1,960億円**
 営業利益 **100億円**
 当期純利益 **54億円**

第2四半期決算発表時にセグメント別の売上高構成を一部修正しておりますが、売上高・利益とも平成23年4月27日発表の通期連結業績予想から変更はありません。

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)でご紹介しています。

詳細は当社ホームページでご確認ください

NECフィールディング IR

検索

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23年 9月30日現在)	前第2四半期 連結会計期間末 (平成22年 9月30日現在)	前期末 (平成23年 3月31日現在)
流動資産	97,088	97,823	99,210
固定資産	35,225	32,954	33,579
有形固定資産	4,592	4,662	4,721
無形固定資産	10,978	8,570	9,183
投資その他の資産	19,653	19,721	19,674
資産合計	132,313	130,778	132,790

● 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23年 9月30日現在)	前第2四半期 連結会計期間末 (平成22年 9月30日現在)	前期末 (平成23年 3月31日現在)
流動負債	39,284	40,001	40,817
固定負債	16,763	17,220	16,871
負債合計	56,048	57,222	57,688

● 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23年 9月30日現在)	前第2四半期 連結会計期間末 (平成22年 9月30日現在)	前期末 (平成23年 3月31日現在)
株主資本	76,383	73,666	75,237
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	56,553	53,835	55,407
自己株式	▲1	▲1	▲1
その他の包括利益 累計額	▲118	▲109	▲136
その他有価証券 評価差額金	▲93	▲90	▲111
為替換算調整勘定	▲24	▲18	▲24
純資産合計	76,265	73,556	75,101
負債純資産合計	132,313	130,778	132,790

四半期連結損益及び包括利益計算書(要旨) (単位:百万円)

科目	当第2四半期 連結累計期間 (平成23年4月1日~ 平成23年9月30日)	前第2四半期 連結累計期間 (平成22年4月1日~ 平成22年9月30日)	前期 (平成22年4月1日~ 平成23年3月31日)
売上高	88,500	90,988	189,107
売上原価	72,738	75,550	157,136
売上総利益	15,761	15,437	31,970
販売費及び一般管理費	12,150	11,979	23,968
営業利益	3,611	3,457	8,002
営業外収益	296	281	636
営業外費用	69	44	115
経常利益	3,838	3,694	8,523
特別損失	68	103	171
税金等調整前四半期純利益	3,770	3,591	8,351
法人税等	1,533	1,531	3,629
四半期純利益	2,236	2,059	4,722
その他の包括利益	17	10	▲16
四半期包括利益	2,254	2,070	4,705

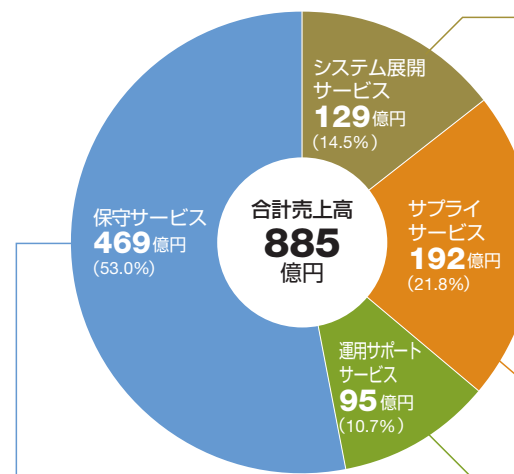
四半期連結キャッシュ・フロー計算書(要旨) (単位:百万円)

科目	当第2四半期 連結累計期間 (平成23年4月1日~ 平成23年9月30日)	前第2四半期 連結累計期間 (平成22年4月1日~ 平成22年9月30日)	前期 (平成22年4月1日~ 平成23年3月31日)
営業活動による キャッシュ・フロー	5,653	6,159	8,388
投資活動による キャッシュ・フロー	▲3,248	▲2,413	▲3,503
財務活動による キャッシュ・フロー	▲1,272	▲1,241	▲2,494
現金及び現金同等物に 係る換算差額	0	▲2	▲9
現金及び現金同等物の 増減額(▲は減少)	1,133	2,501	2,381
現金及び現金同等物の 期首残高	26,599	24,219	24,219
連結除外に伴う現金及 び現金同等物の減少額	—	▲0	▲0
現金及び現金同等物の 四半期末(期末)残高	27,732	26,719	26,599

業績の概況

セグメント別売上高構成

(第56期第2四半期累計期間)



※営業損益は、当社の総務部門・経理部門等の一般管理部門にかかる費用控除前の数値です。

保守サービス

売上高469億円／営業利益78億円

ITシステムの安定稼働を支える
予防保守・トラブル対応

- 売上高：自主契約促進による契約保守および注力領域であるソフトサポート、ITベンダ各社との協業やITネットワーク統合で増収となりましたが、**未契約保守(※)**などで減収したことにより、468億97百万円(前年同期比1.6%減)となりました。
- 営業損益：減収に伴う減益はありましたが、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に加え、保守作業の効率化推進の効果により、78億21百万円の利益(前年同期比11.7%増)となりました。

システム展開サービス

売上高129億円／営業損失14億円

ITシステム・ネットワークの設計・構築、セキュリティに関するサービス

- 売上高：クラウド／仮想化や環境領域では増収となりましたが、セキュリティ／ネットワーク領域での減収に加え、景気の影響による需要の回復が弱いことなどにより、128億60百万円(前年同期比7.9%減)となりました。
- 営業損益：営業損益は、継続して積極的に取り組んでいる資材費低減活動の効果はありましたが、減収に伴う減益により、13億53百万円の損失(前年同期は7億29百万円の損失)となりました。

サプライサービス

売上高192億円／営業利益3億円

ITシステム関連用品、オフィス機器・用品等の販売

- 売上高：インターネットショップ「い〜るでいんぐ」を中心とした注力領域で増収となりましたが、大型案件が減少したことにより、192億42百万円(前年同期比2.1%減)となりました。
- 営業損益：販売費の効率化を図ったことで、3億12百万円の利益(前年同期比34.3%増)となりました。

運用サポートサービス

売上高95億円／営業利益8億円

ITシステムの運用・管理代行や各種サポート

- 売上高：注力領域である運用支援サービスとヘルプデスクサービスにおいては景気の影響によるお客様システム運用の内製化促進が継続する中、案件獲得が増加したことで増収となりましたが、メディアサービスにおいて前期に獲得した特需案件の反動による減収が影響したことにより、94億99百万円(前年同期比2.3%減)となりました。
- 営業損益：メディアサービスでの減収に伴う減益に加え、注力領域での利益率の悪化により、7億93百万円の利益(前年同期比12.9%減)となりました。

用語解説 | **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、前号にてアンケートを実施し、多くの方々にご回答をいただきました。ご協力、誠にありがとうございました。頂戴したご意見、ご質問にお答えいたします。



「消費電力低減に繋がるサービスがあれば紹介していただきたい」

— 第55期第2四半期累計期間の株主通信でご紹介いたしました「エネパル® PC」のシリーズとして、「エネパル® Office」を商品化しました。これは、オフィスの消費電力量や電力消費によるCO₂排出量を画面において「見える化」することにより、企業の消費電力低減とCO₂削減活動のサポートを行う商品です。サービス提供範囲は「エネパル® PC」よりも広く、クライアントPCからオフィス全体へと機能拡張いたしました。空調、照明、コンセントの各系統ごとに設置したセンサーにより、それぞれの消費電力の把握が可能のほか、当日(30分ごと)、前日、当月ごとに消費電力量の実績を系統別にグラフで表記することができます。こうしてオフィスエネルギーを見える化することによりひとつのオフィスだけでなく、企業全体を通じた省エネ推進が容易になることで、より一層のコストダウンへの貢献を目指しています。



「職場でのコミュニケーション活動について知りたい」

— 当社では、同じ組織の一員、仕事の仲間という意識の醸成を目的に、従業員同士の交流を図るイベントを多数開催しております。2011年7月には、新入社員と先輩社員とが参加し、バーベキューが実施されました。また、同年10月には四国地区にてミニ運動会が開催され、社長や社員だけでなくパートナー会社の皆さん、そして家族の方々も含めて、四国4県から総勢110数名集まりました。こうした屋外でのイベント開催のほか、社長をはじめとする幹部層と、会社の中核であるミドル層とが意見交換を行う場として2009年より「対話集会」も継続して実施されています。今後も職場間でのコミュニケーション活性化を促すような活動を継続し実施していきたいと考えております。



バーベキューの様子。新人と先輩とが交流し親睦を深め、縦横のつながりが生まれました。

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500名の方に薄謝を送付させていただきます。

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	1,891億円(平成23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	6,256名(平成23年9月末現在)
■ 資本金	96億7,010万円	■ 連結拠点数	443拠点(平成23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23年9月末現在)

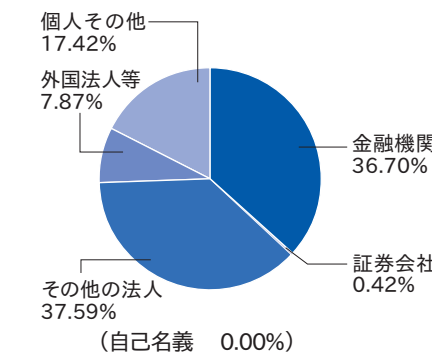
■ 発行済株式総数	54,540,000株	■ 株主数	9,859名
-----------	-------------	-------	--------

■ 主要株主(上位10名)

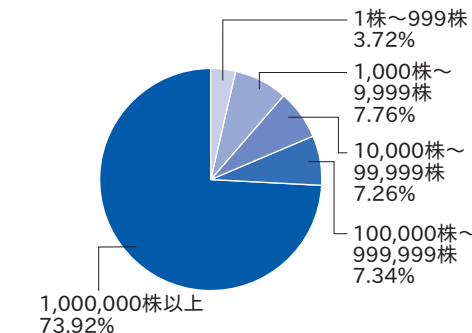
※持株比率については、小数点第3位以下を切捨

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	2,492,200	4.56
4 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,220,900	2.23
5 MELLON BANK, N.A. AS AGENT FOR ITS CLIENT MELLON OMNIBUS US PENSION	556,500	1.02
6 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	516,600	0.94
7 資産管理サービス信託銀行株式会社(証券投資信託口)	314,700	0.57
8 CREDIT SUISSE SECURITIES (EUROPE) LIMITED PB SEC INT NON-TR CLIENT	310,100	0.56
9 フィールディング取引先持株会	292,300	0.53
10 ジブラルタ生命保険株式会社(一般勘定株式D口)	217,000	0.39

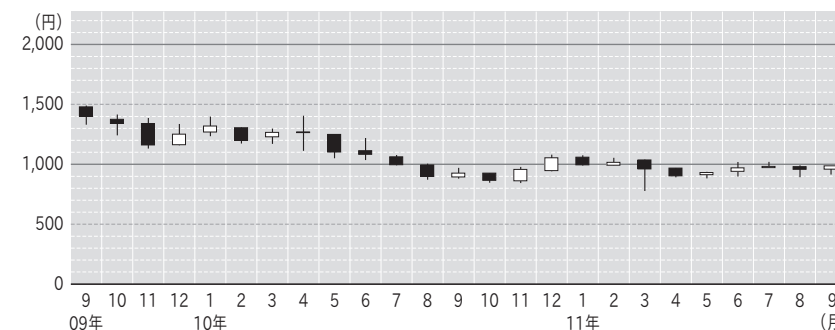
■ 所有者別 株式分布状況



■ 所有株数別 株式分布状況



■ 株価の推移



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 その他必要がある時は、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、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っております（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（株式数比例配分方式を選択されている場合は、お取引の証券会社にお問い合わせください）。

● 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」を開設いたしております。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

