



2006年3月期 決算説明資料

2006年4月26日

NECフィールドディング株式会社

目次

1. 2006年3月期実績

2. 2007年3月期見通し

- 2.1 売上高計画
- 2.2 経常利益計画
- 2.3 重点施策
- 2.4 主要経営指標

1 . 2006年3月期実績

業績概況(連結) [4月～3月]

金額単位: 億円

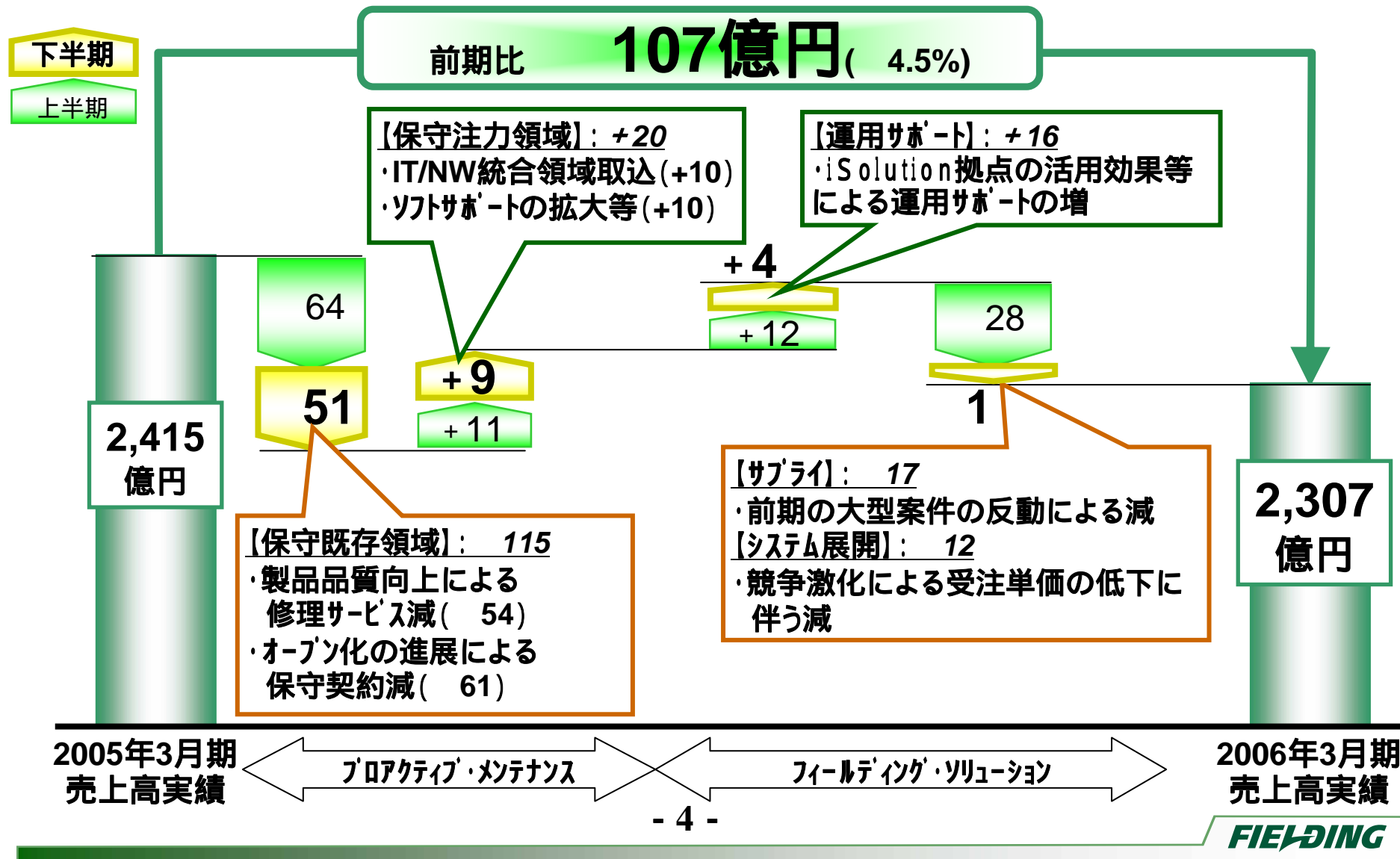
主要経営指標

	2006年3月期		前期比	
	実績	売上高比	増減	伸び率
➡売上高	2,307	-	107	4.5%
➡プロアクティブ・メンテナンス	985	42.7%	95	8.8%
➡フィールドイング・ソリューション	1,322	57.3%	12	0.9%
➡営業利益	100	4.3%	14	12.7%
➡経常利益	102	4.5%	14	12.0%
➡当期純利益	59	2.6%	+ 15	+ 36.5%
➡一株当たり当期純利益 (円)	108.33	-	+ 29.06	+ 36.7%
➡フリーキャッシュフロー	+ 104	-	+ 157	-

当社は2004年5月20日をもって1株につき2株の割合で株式分割を実施いたしました。当指標については比較を容易にするため、2005年3月期期首に分割されたものとして記載しております。

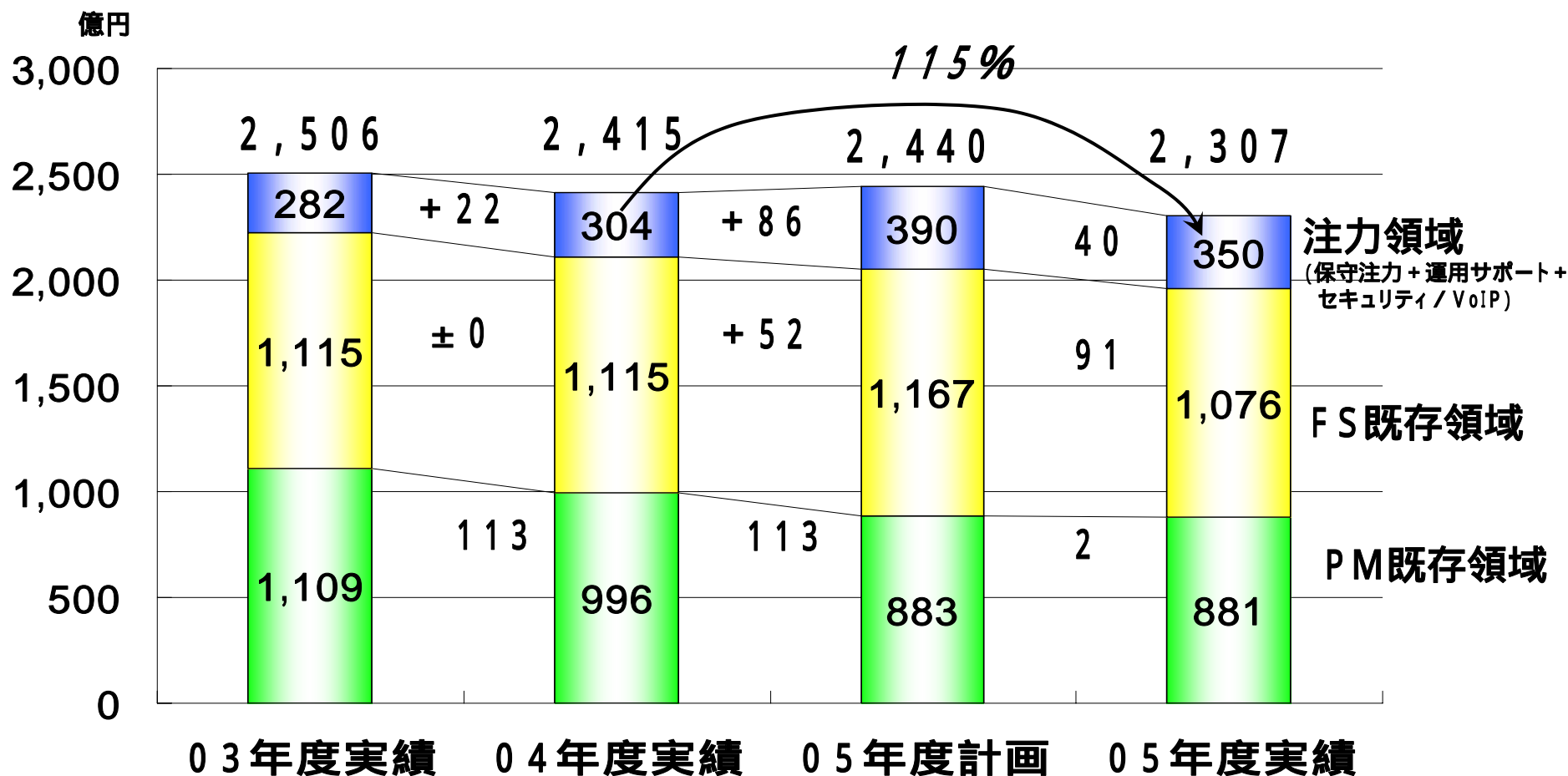
売上高増減(対前期比)

・保守注力領域 / 運用サポートは拡大するも、サプライ / システム展開伸びず



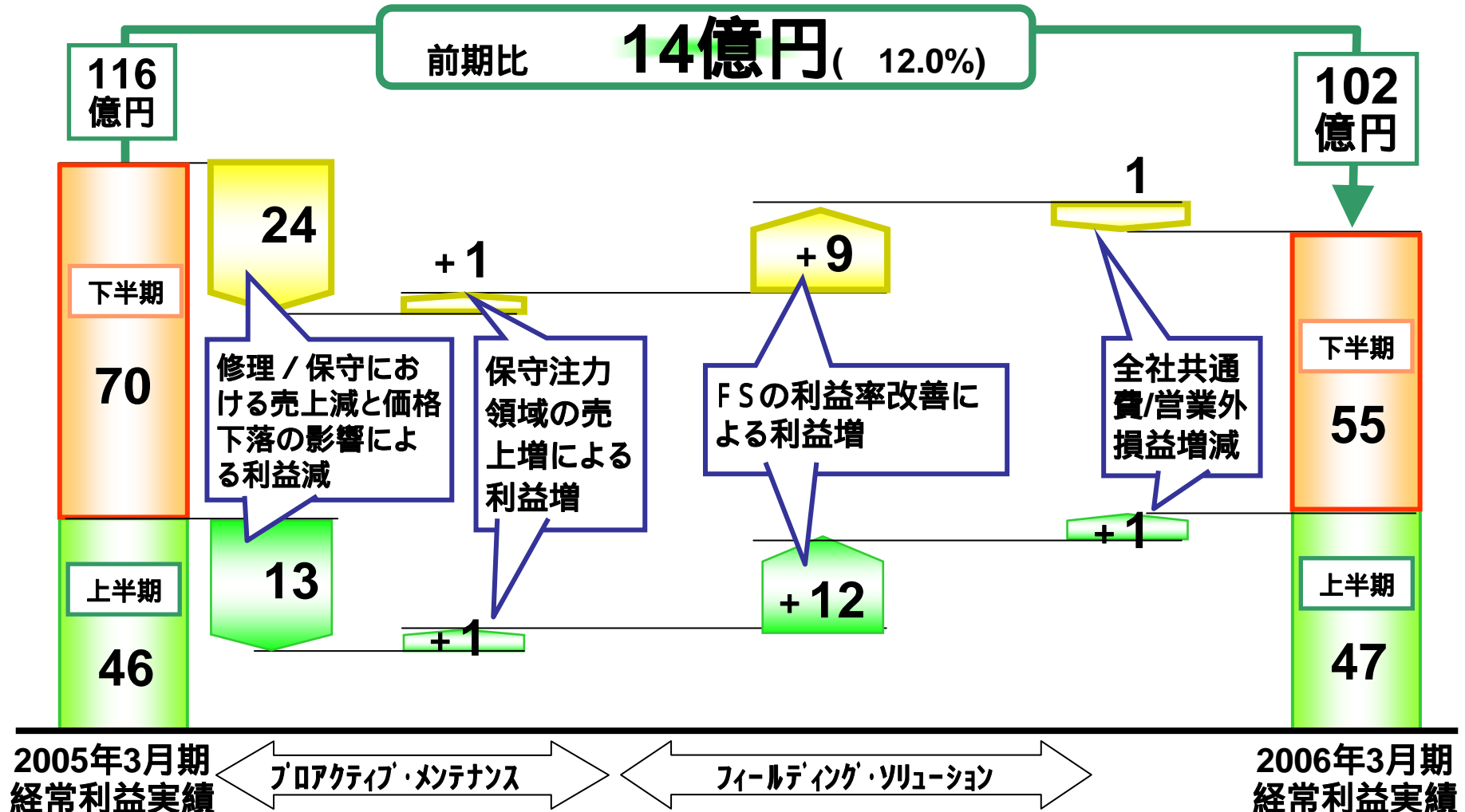
売上高増減(対計画比)

- ・注力領域前期比115%伸長するも、計画値に届かず
- ・フィールドディングソリューション(FS)既存領域計画値大幅未達
- ・プロアクティブメンテナンス(PM)既存領域は減収幅想定内



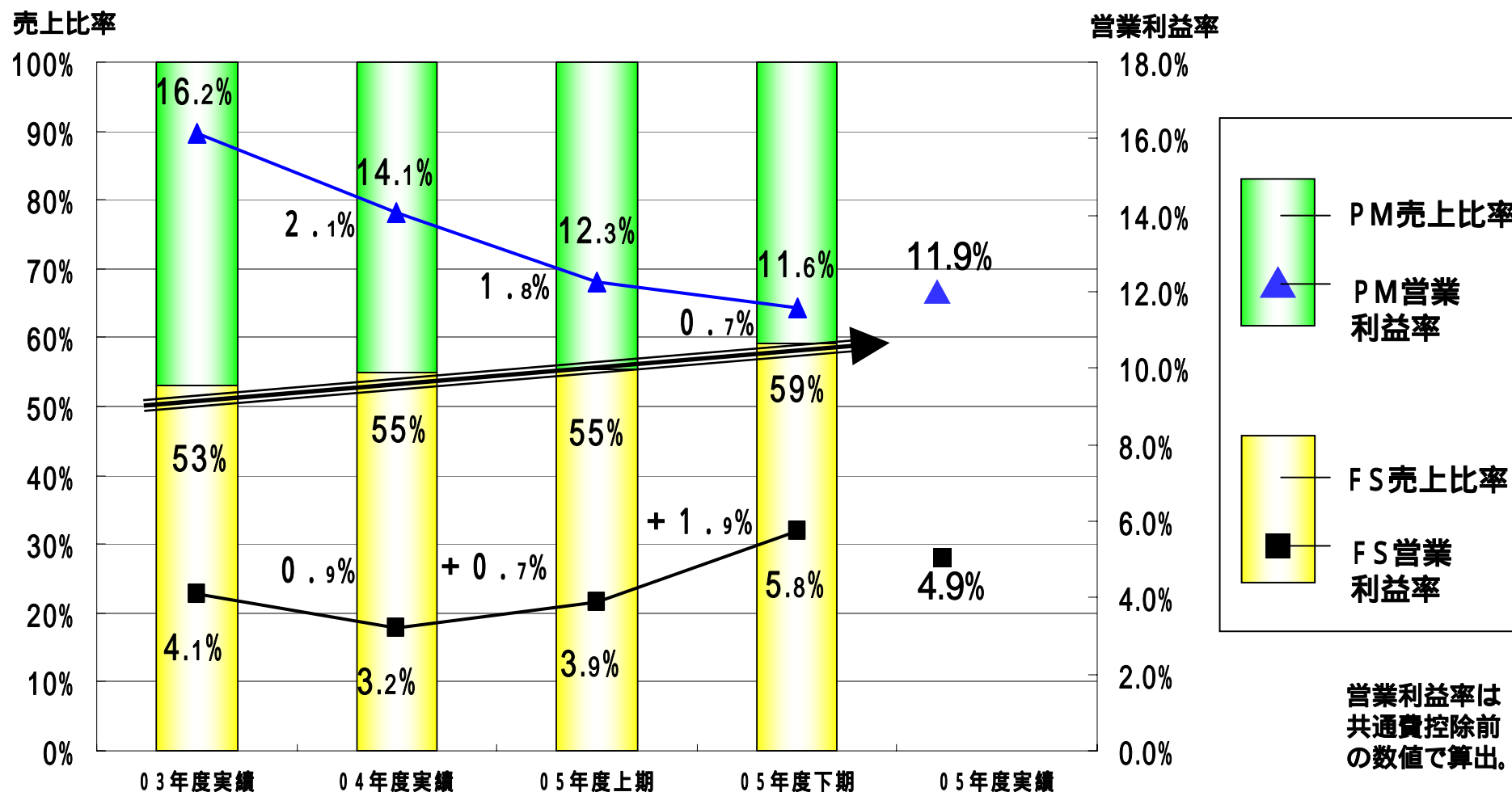
経常利益増減(対前期比)

- ・内工化などによりフィールドディングソリューションで増益
- ・売上減の影響で前期比減益



セグメント別営業利益率 / 売上比率推移

- ・FSの下半期利益率は大幅改善(上半期比 + 1.9%)
- ・FS売上比率増加傾向継続



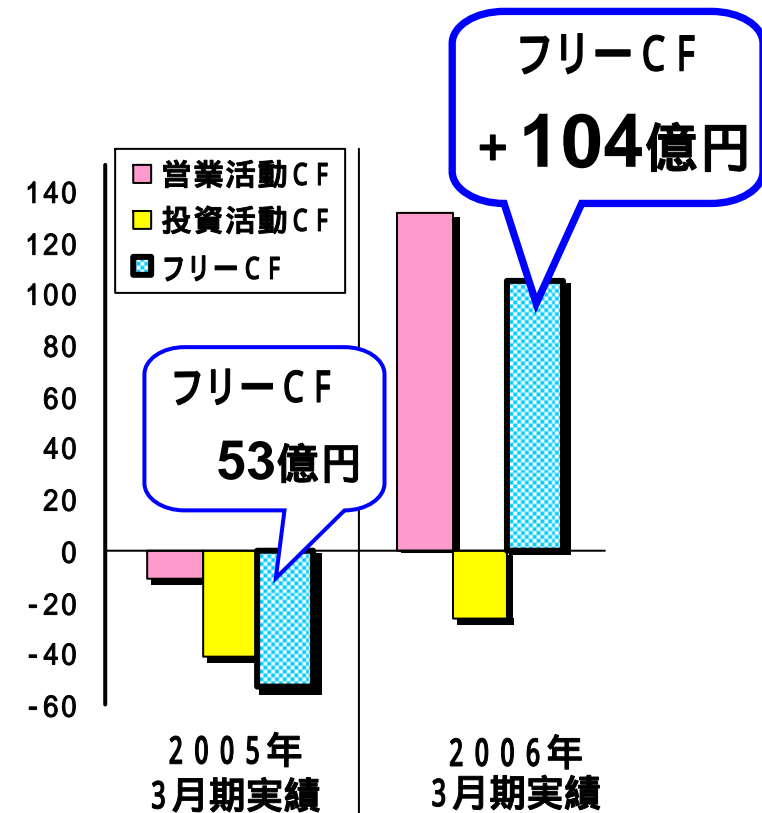
キャッシュ・フロー

・フリーキャッシュフロー104億円(前期比157億円増)

キャッシュ・フロー

金額単位: 億円

	2006年 3月期	前期比 増減
➡営業活動によるCF	+ 131	+ 142
➡うち税引前利益	+ 92	+ 20
➡うち法人税等	1	+ 70
➡うち運転資金等	+ 40	+ 52
➡投資活動によるCF	27	+ 14
➡財務活動によるCF	16	4
➡現金及び現金同等物残高	+ 116	+ 88



バランスシート

・株主資本比率の着実な改善(前期比 + 1.7%)

バランスシート

2005年3月期 → 2006年3月期

資産の部

1,233億
→ **1,278億**

- ・現金及び
現金同等物 : + 88億
- ・受取手形及び売掛金
: 56億
- ・前払年金費用 : + 17億
- ・繰延税金資産 : 18億

負債の部

666億
→ **667億**

- ・支払手形及び買掛金 : 20億
- ・退職給付引当金 : + 9億
- ・未払費用 : 3億
- ・未払法人税等 : + 20億

資本の部

567億
→ **609億**

・利益剰余金 : + 42億

株主資本比率

47.7%

(前期比: + 1.7 pt)

流動比率

202.7%

(前期比: + 10.8 pt)

上半期トピックス

▶ 成長を推進する新体制の構築(4月)

- * 営業～運用迄の一貫体制(東西システムサービス事業部)
- * サービス分類の枠を越えた協業/連携事業拡大(マーケティング本部)
- * CS/CSR/人材戦略の遂行(CS経営推進部/CSR推進部/教育部)

▶ 子会社の営業開始(4月、5月)

- * 内工化を促進する「フィールドینگサポートクル株式会社」が72名体制で営業開始(4月)
- * 中国での事業拡大に向けた合弁会社「NEC飛鼎克信息技术服務(北京)有限公司」営業開始(5月)

▶ CSR活動に対する高評価の継続(4月、8月)

- * 大和インベスターレーション「インターネットIRサイトの優秀企業」に3年連続で選出(4月)
- * 「FTSE4GoodGlobalIndex」銘柄に継続採用(8月)

▶ 事業拡大に向けた協業/新サービスの展開(7月)

- * ビジュアルテクノロジー(株)と高性能サーバの保守サービスで協業(7月)
- * アイ・オーデータ機器とPC用液晶ディスプレイの保守サービス分野で協業(7月)
- * ITILに基づくITシステム運用を実現するため「ITマネジメントサービス」を提供開始(7月)

▶ 自然災害に対する迅速な対応(9月)

- * 宮城県沖地震で対策本部設置(9月)
- * 台風14号災害対策(9月)

下半期トピックス

経営トピックス

▶ 「ISO20000」の認証を保守サービス領域で取得(2月)

- * ITマネジメントの国際規格「ISO20000」の認証を保守サービスの領域で取得。
- * 認証範囲は世界でも最大クラスの約3千名規模。
- * 600名以上のITILファンデーション資格取得者の育成や、保守サービスにおけるITIL導入の推進などへの継続した取り組みと成果が認められた。

「ITIL」=ITサービスマネジメントのベストプラクティス集



C S

▶ 顧客満足度調査でV4達成(11月)

- * 「ソリューションプロバイダ-顧客満足度調査(J.D.パワー アジア・パシフィック社)」の保守・サポートにおいて4年連続No.1を獲得。

▶ ヘルプデスク業務において「BS7799-2」を取得(11月)

- * iSolution拠点での業務に加え、ヘルプデスク業務においても、セキュリティ管理システムの国際規格「BS7799-2:2002」を取得。

下半期トピックス

成長

▶ マツダにITILをベースとした運用管理サービスを提供(11月)

* ITILベースの運用でお客様の運用コストを削減するとともに、サービスレベルを向上。

▶ 安心・安全を提供するサービスメニューの強化

* HDDからの情報漏洩防止装置「Lock-it!」(10月) / 個人情報の存在を明らかにする個人情報検出サービス(10月) / データを暗号化してバックアップするセキュアバックアップシステム構築サービス(12月) / 障害HDDからデータを抽出しHDDに復旧して返却するHDD復旧サービス(2月) / NWセキュリティを強化する統合アプライアンス製品「SonicWALL」の運用監視サービス(2月)

▶ 事業拡大に向けた協業の展開

* プラスビジョンとコピーボード(電子黒板)のアフターサポートサービス領域で協業(3月)
* バッファローとLAN接続HDDの保守サービスで協業(3月)

CSR

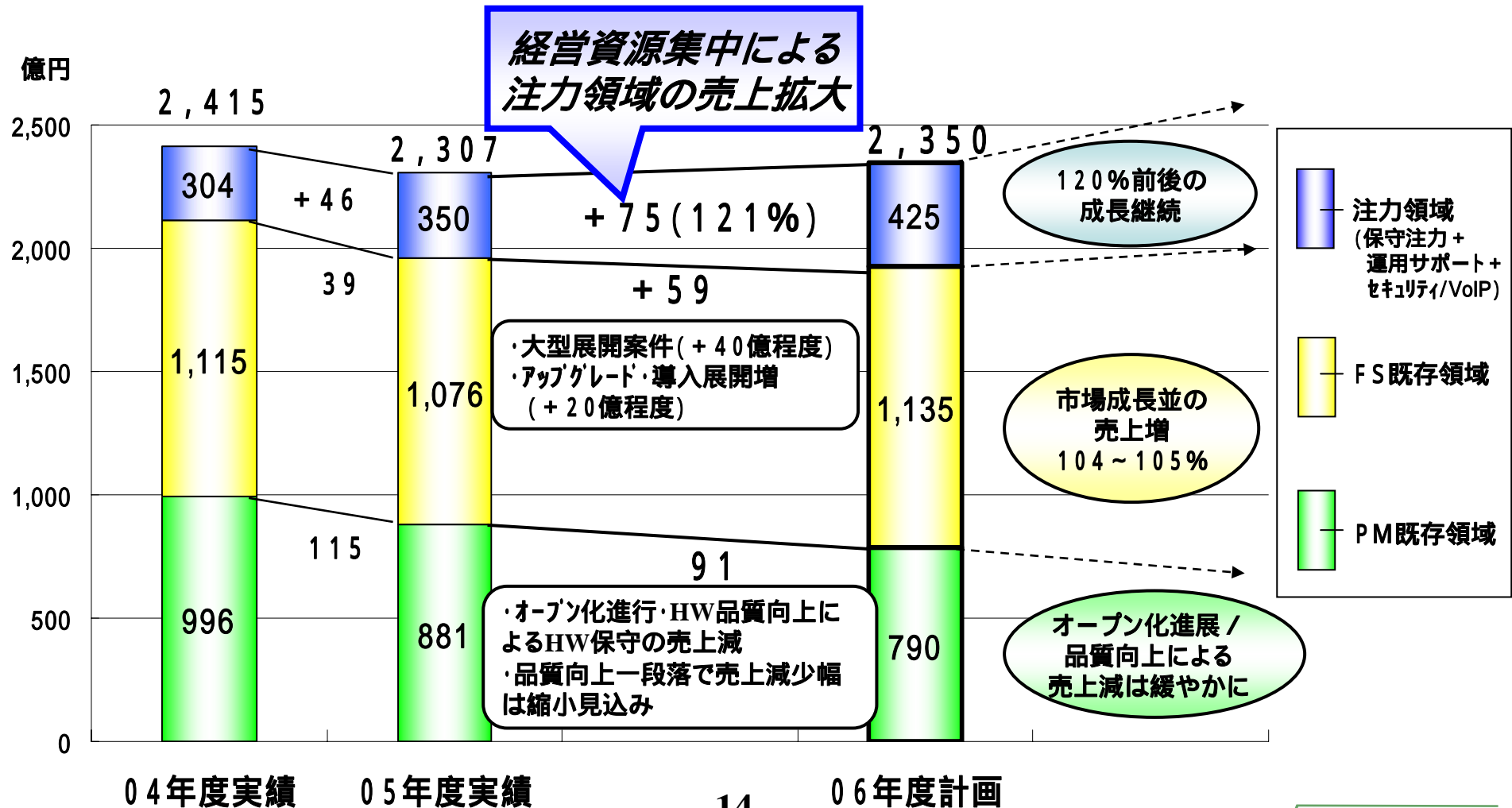
▶ 「2005年度CRMベストプラクティス賞」を受賞(11月)

* 保守サービスの受付窓口であるコールセンター業務が評価され、CRM協議会が選定する「2005年度CRMベストプラクティス賞」を受賞。

2. 2007年3月期見通し

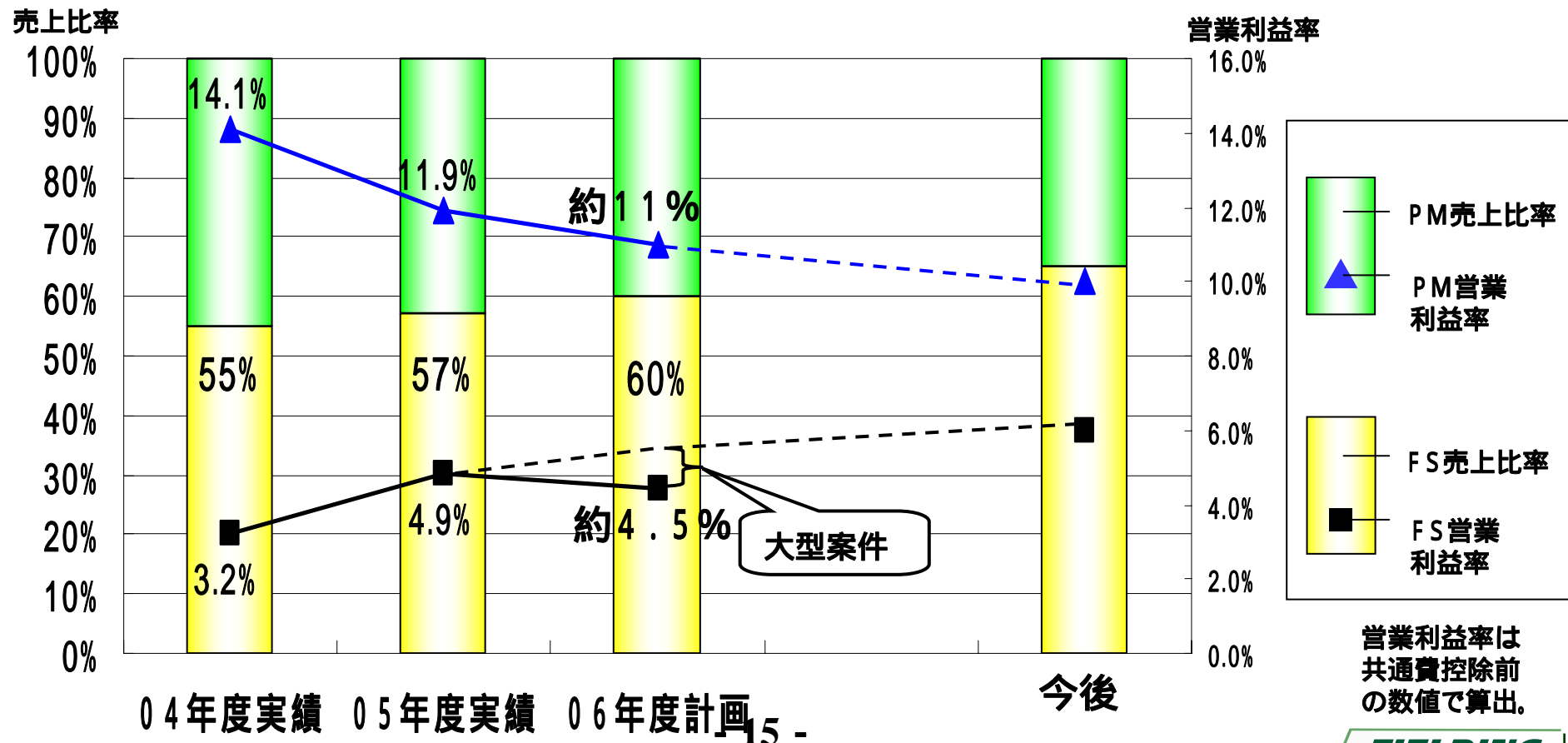
2.1 売上高計画

注力領域と大型展開案件の着実な遂行により、
2005年度比2%増の2,350億を計画



2.2 利益計画

- ・プロアクティブメンテナンスは営業利益率10%以上を確保
- ・フィールドイングソリューションは営業利益率改善、増益傾向継続。
但し、06年度は大型展開案件増加により利益率若干悪化
- ・安定 / 堅実な成長に向けた戦略投資継続

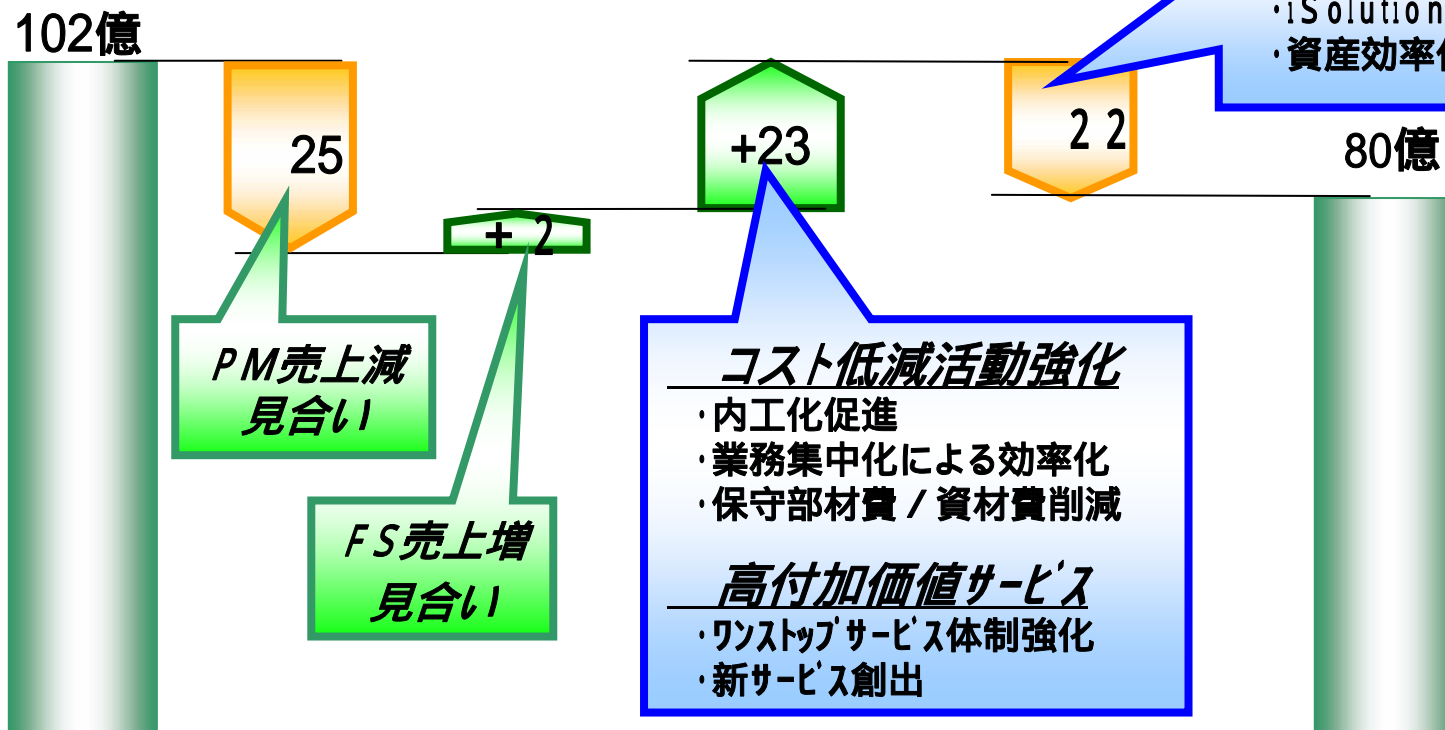


経常利益計画 (対前期比)

- ・コスト低減活動強化、高付加価値サービス展開
- ・戦略投資の継続

戦略投資増

- ・新ITシステム (TrustV)
- ・セキュリティ
- ・業務集中化
- ・iSolutionセンター
- ・資産効率化



2006年3期
経常利益実績

2007年3月期
経常利益見通し

2.3 重点施策：原価低減活動の継続・強化

プロアクティブメンテナンスでの利益と フィールドイングソリューションでの利益率を確保

1. 保守サービス価格体系の見直し

- ・保守期限切れ装置の保守部品有償化
- ・オープン製品の保守価格を装置価格基準からサービスレベル基準に

2. 業務集中による効率化

- ・受注～検収事務作業の集中処理(営業事務センタ)による営業の間接業務削減とSOX法対応
- ・障害率の高い流通端末等の保守作業専任・専門化で作業効率改善
- ・CEスケジューリングを支店単位から地域単位へ広域化(広域ディスパッチセンタ)し支店業務効率化

3. 内工化促進継続(300名規模:6,000名体制)

- ・新ITシステム(TrustV)本格稼働により一般職を営業などの直接要員化
- ・FSCへの転籍人員加速(雇用延長者を含む)
- ・システム展開作業などスポット作業を支援する要員をスタッフ部門でプール化

4. 保守部材費 / 資材費削減

注力領域の売上拡大加速

保守売上減をカバーする売上増の確保(+130億)

1. ワンストップサポート体制の強化

- ・大型展開案件を全社一丸体制で確実に遂行
- ・統合運用サポートセンタ(ITILベースの統合サポートサービス)による高品質な運用サービス提供
- ・TrustV顧客管理機能を活用した受注・営業活動の効率的推進
- ・マーケティング本部主導の協業加速(05年度成約38件 1.7倍目標)

2. 人材の強化

- ・セキュリティ/IT・NW統合領域の人材教育・育成(公認セキュリティ監査人(15名)、ネットワーク領域(100名)等)
- ・NECグループ会社(NES/NECST/マグナス等)との人材交流、ソフトサポート/運用サポート力強化

3. 新サービスの創出

- ・当社ノウハウをベースとしたサービス
 - ・危機管理(災害リスク/事業継続性)ソリューション
 - ・CSR活動支援サービス(エコ/グリーン/ユニバーサル)
- ・顧客ニーズが引き続き高いセキュリティ/IT・NW統合領域のサービス
 - ・ITシステム脆弱性診断サービス
 - ・IPコミュニケーションシステム構築サービス

CS向上とCSR浸透

CS No.1の堅持とリスク発現“0”

1. “個”客別 / 機種別CS管理の強化

- ・CSMP (Customer Support level Management Program)活動の推進
- ・サーバ系機種の保守工数、スキルの重点配備、顧客別CE配置
- ・故障の多い流通端末、小型プリンタ、ATM等での保守集中化と品質向上提案活動

2. フィールディングソリューション領域でのCS KPI管理整備

- ・顧客情報 / サービス情報をPMとFSで一元管理
- ・PMと同等レベルのKPIをFSでも設定、管理

3. 情報漏洩防止、内部統制強化

- ・SOX法への対応により、不正・人為ミスを撲滅する仕組み作り
- ・システマチックな情報漏洩防御システム構築・運用(暗号化、情報一元管理など)
- ・一人ひとりの危機感醸成(規程整備、意識啓発、教育など)

4. 環境保護活動、社会貢献活動の継続とレベルアップ

2.4 主要経営指標

金額単位：億円

	2006年3月期 実績		2007年3月期 通期見通し		前期比	
		売上高比		売上高比	増減	伸び率
↘売上高	2,307	-	2,350	-	+42	+1.8%
↘プロアクティブ・メンテナンス	985	42.7%	930	39.6%	55	5.6%
↘フィールドイング・ソリューション	1,322	57.3%	1,420	60.4%	+97	+7.4%
↘営業利益	100	4.3%	80	3.4%	20	20.0%
↘経常利益	102	4.5%	80	3.4%	22	22.2%
↘当期純利益	59	2.6%	40	1.7%	19	32.5%
↘一株当たり当期純利益 ^(円)	108.33	-	73.34	-	34.99	32.3%
↘一株当たり配当金 ^(円)	30	-	30	-	±0	0%

資料についてのご注意

本資料に記載いたしました認識、戦略、計画などのうち、将来の動向や業績等に関する見通しは、歴史的事実でないために、不確定な要因を含んでおります。

実際の業績は、さまざまな要因により見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることをご了承願います。

実際の業績に影響を与えうる重要な要因には、当社の事業を取り巻く経済情勢、社会的動向、当社の提供するサービス等に対する需要動向による相対的競争力の変化などがあります。なお、業績に影響を与えうる重要な要因は、これらに限定されるものではありません。