



# 2006年9月中間期 決算説明資料

2006年10月26日

NECフィールドディング株式会社

# 目次

## 1 . 2006年9月中間期実績

---

## 2 . 2007年3月期(通期)見通し

---

## 3 . 事業運営方針

---

# 1 . 2006年9月中間期実績

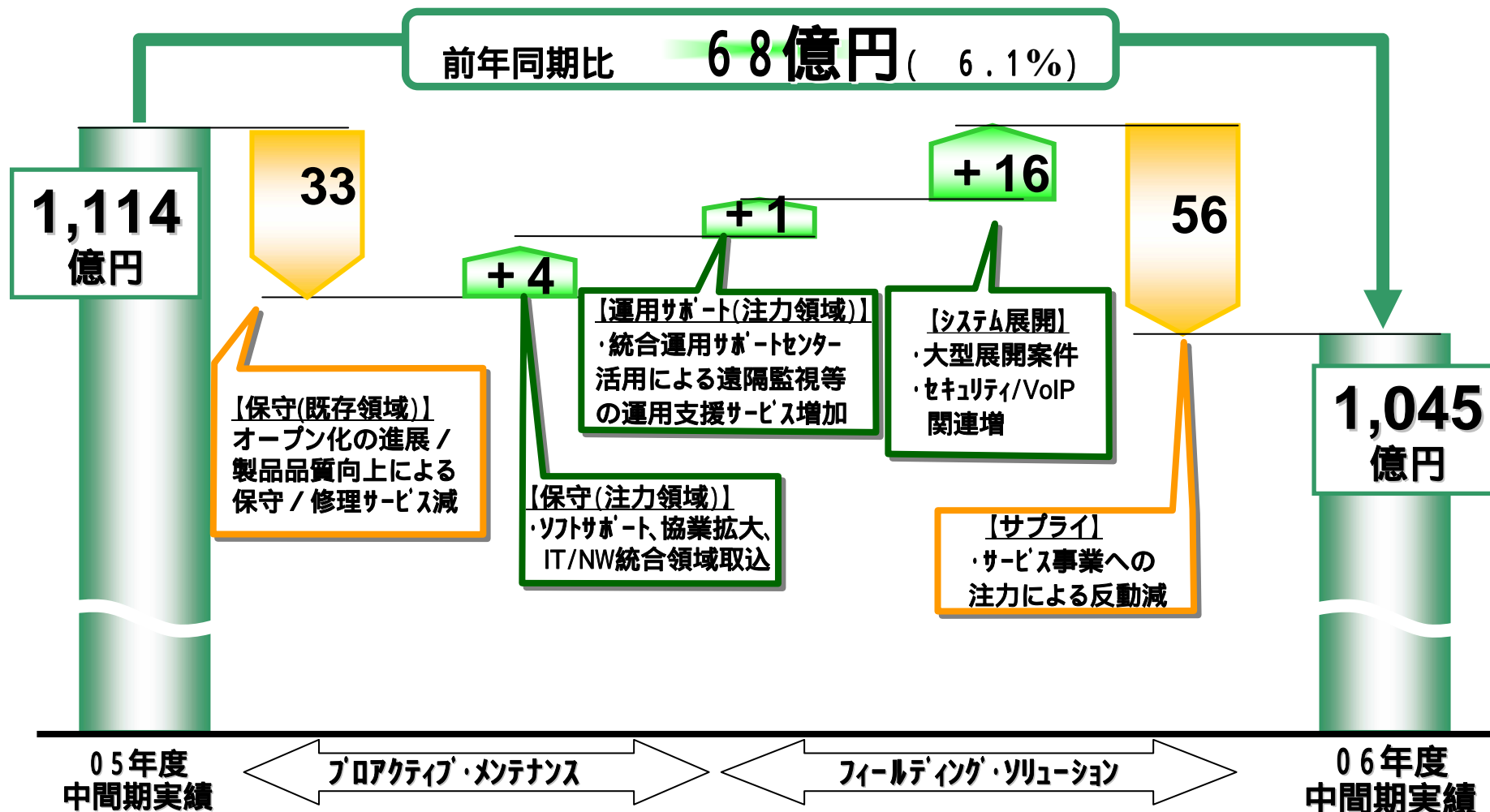
# 主要経営指標

【金額:億円】

	06年9月中間期		前年同期比	
	実績	売上高比	増減	伸び率
<b>売上高</b>	1,045	-	68	6.1%
プロアクティブ・メンテナンス	468	44.8%	29	5.8%
フィールドイング・ソリューション	577	55.2%	39	6.4%
<b>営業利益</b>	33	3.2%	11	24.6%
<b>経常利益</b>	36	3.5%	11	23.3%
<b>中間純利益</b>	16	1.6%	15	47.6%
<b>一株当たり純利益(円)</b>	30.9	-	28.1	47.6%
<b>フリー・キャッシュ・フロー</b>	46	-	+19	+70.3%

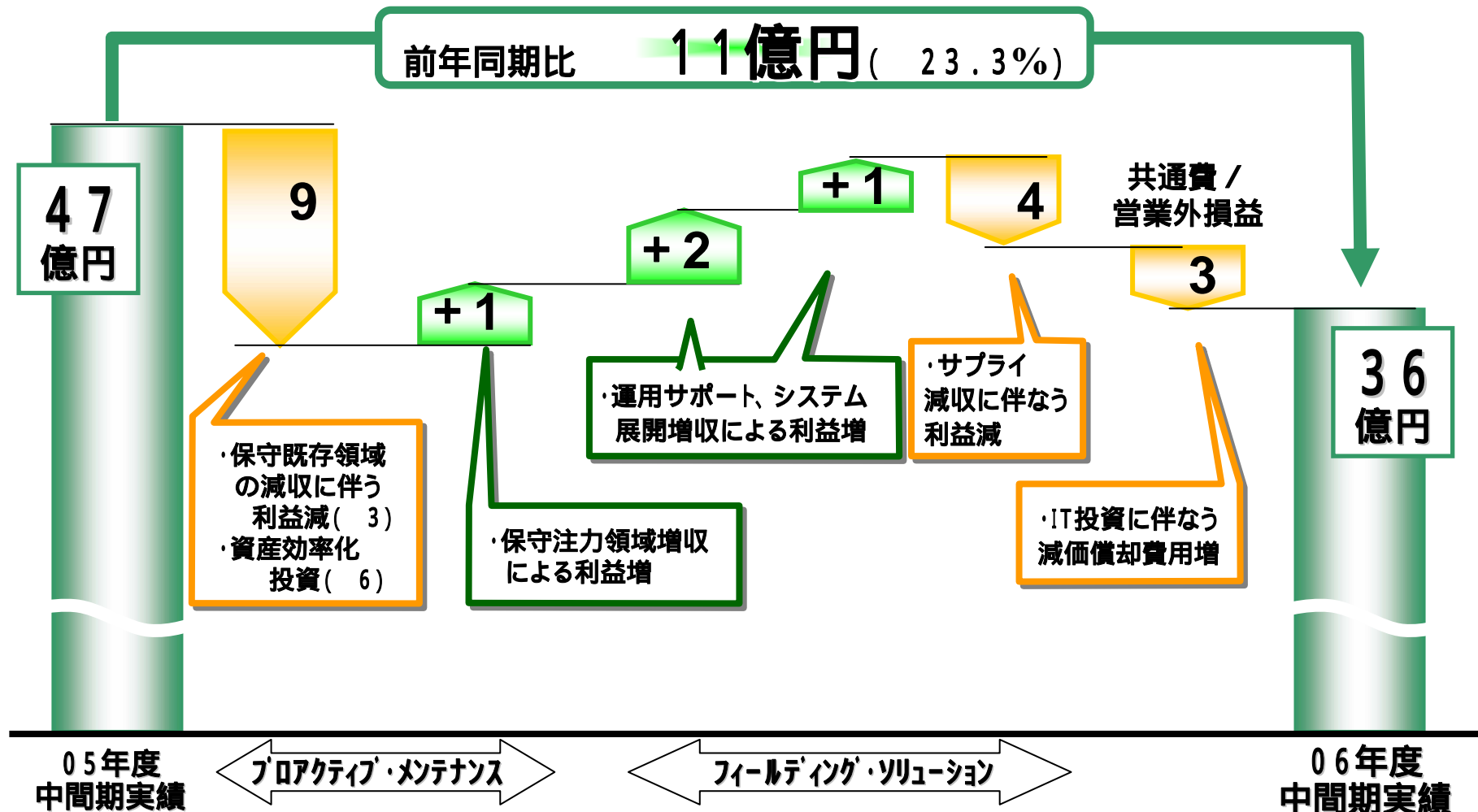
# 売上高増減要因

- ・保守既存領域の減少継続 ( 04上 05上 05上 06上 )  
64億円 33億円
- ・サービス事業への注力による物品販売の減少



# 経常利益増減要因

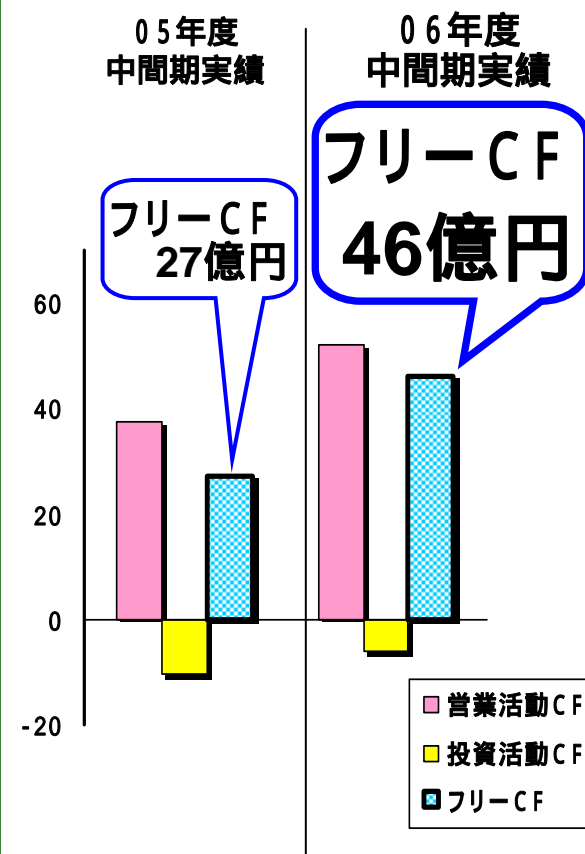
- ・サービス事業比率拡大 / 原価低減効果
- ・投資関連費用増、売上減の影響で前年同期比減益



# キャッシュ・フロー

フリーキャッシュフロー 46億円 (前年同期比19億円増)

	中間期 実績	前年 同期差
<b>営業活動によるCF</b>	52	+15
税引前利益	31	15
運転資金	37	+51
その他 (法人税支払等)	16	21
<b>投資活動によるCF</b>	6	+4
<b>財務活動によるCF</b>	8	±0
<b>現金及び</b>		
現金同等物期首残高	116	+88
期末残高	154	+107



# バランスシート

- ・自己資本比率の着実な改善 (前年同期比 + 2.5pt)
- ・資産流動比率向上 (前年同期比 + 14.6pt)

05年度中間期 → 06年度中間期

## 資産の部

1,219億  
→ **1,213億**

- ・現金及び  
現金同等物 : + 107億
- ・受取手形及び  
売掛金 : 111億

## 負債の部

628億  
→ **594億**

- ・支払手形及び  
買掛金 : 31億
- ・退職給付引当金 : + 3億

## 純資産の部

591億  
→ **618億**

・利益剰余金 : + 27億

## 自己資本比率

**51.0%**

(前年同期比: + 2.5 pt)

## 流動比率

**222.7%**

(前年同期比: + 14.6pt)

# トピックス

## 新経営体制

6月23日付で片山徹が社長就任

## C S

**「Best Contact Center of the Year 2006 優秀賞」を受賞**

- ・社団法人企業情報化協会が主催するH18年度優秀IT・ユーザ・サポート表彰制度
- ・ITシステムを利用したノウハウの蓄積と活用や他ベンダーやキャリアを含めたトラブル対応プロセスの構築など、当社のコールセンター業務におけるサービス品質の向上への取り組みが評価

**「HDIサポートセンター国際認定」を取得**

- ・最新の国際認定基準「サポートセンター国際認定スタンダードVer.4」による認証取得  
(アジア・パシフィック地区で初、全世界では5番目)

# トピックス

## 成長

### 高まるセキュリティニーズに応える商品をリリース

- ・データを暗号化して記録できるCD-R媒体「FIELDING Secu-R」を開発・商品化

### 当社コールセンターノウハウを生かしたソリューションの提供

- ・NECの提供する製造業のアフターサービス業務向けソリューションに、当社の保守体制をモデルとした「コールセンター機能」、「保守技術者動態管理機能」、「保守部材在庫管理機能」を追加

## CSR

### 社会貢献活動 / 外部機関からの高評価継続

- ・世界遺産の保全と活用への取り組みを展開する「世界遺産劇場」に協賛
- ・アジアで最大級のショートフィルム専門映画祭「ショートショートフィルムフェスティバル」に協力
- ・環境保全に関する取り組みやステークホルダーとの建設的な関係を構築していることが評価され、英国FTSEインターナショナルから「FTSE 4 Good Global Index」の銘柄に継続採用
- ・Webサイトを通じた投資家向け広報活動への取り組みが評価され、大和IR(株)による「インターネットIRサイト優秀企業255社」に4年連続で選定

## 2 . 2007年3月期(通期)見通し

# 通期業績見通し(連結・前年同期比)

下半期増収を目指す

【金額:億円】

主要経営指標	上期	前年 同期比	下期	前年 同期比	通期	前期比
	実績		見通し		見通し	
<b>売上高</b>	1,045	68	1,205	+11	2,250	57
プロアクティブ・メンテナンス	468	29	462	26	930	55
フィールドイング・ソリューション	577	39	743	+37	1,320	2
<b>営業利益</b>	33	11	47	9	80	20
<b>経常利益</b>	36	11	44	11	80	22
<b>純利益</b>	16	15	24	4	40	19
一株当たり純利益(円)	30.9	28.1	42.4	6.9	73.3	35.0
一株当たり配当金(円)	15.0	±0	15.0	±0	30.0	±0

## (参考) 通期業績見通し(連結・期初計画比)

上期の事業動向を踏まえ、  
フィールドイング・ソリューション売上高を修正

【金額:億円】

主要経営指標	上期		通期	
	実績	期初 計画比	見通し	期初 計画比
売上高	1,045	85	2,250	100
プロアクティブ・メンテナンス	468	2	930	±0
フィールドイング・ソリューション	577	83	1,320	100
営業利益	33	+8	80	変更無し
経常利益	36	+11	80	
純利益	16	+4	40	
一株当たり純利益(円)	30.9	+8.9	73.3	
一株当たり配当金(円)	15.0	±0	30.0	

### 3 . 事業運営方針

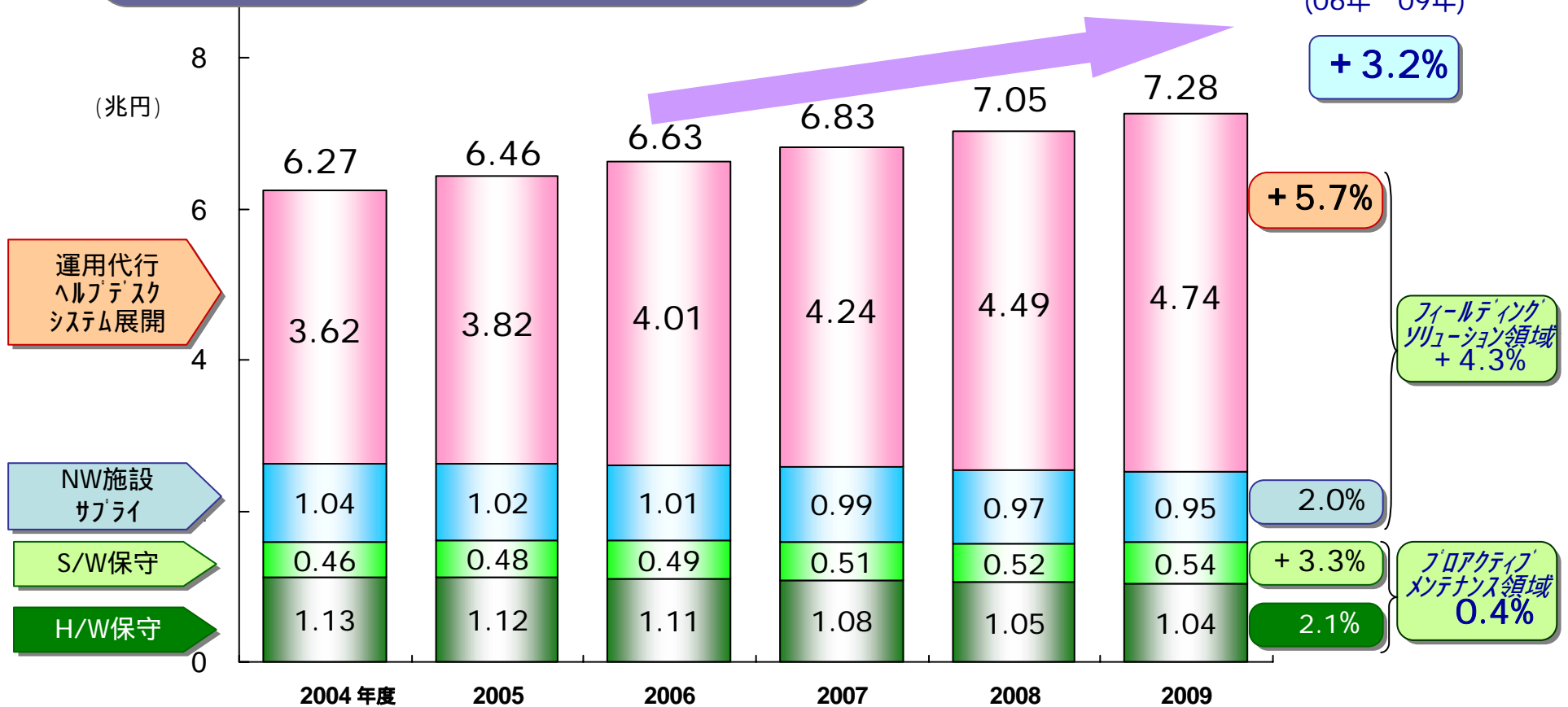
# 事業環境認識

オープン化によるHW保守市場縮小継続  
運用代行等の伸長で、市場全体として3%成長

国内ITサービス市場(当社事業領域)規模予測

年平均成長率  
(06年 09年)

+ 3.2%



出典: Gartner Japan、ミク経済研究所、矢野経済研究所データより当社推定

# 当社の課題と現状

## 3期連続(04~06)減収・減益見通し

・オープン化/製品品質向上による保守収入減

・保守注力/ソリューション事業の成長でリカバーできず

・経営改革効果を売上減インパクトによる利益悪化が打ち消す

06年度  
上期の状況

数値は、  
04年度 06年度  
上期実績 上期実績

### 注力事業の成長

保守既存領域  
減少幅縮小  
52億 33億

138億 182億

サービス事業注力による  
サプライ減

FS利益率が改善

\*2% 4%

\* 共通費控除前営業利益率

# 事業目標

## 堅実な成長の実現

### 07年度以降 増収・増益基調の定着

保守既存領域の  
減少幅縮小

10% 5%へ

注力事業  
の拡大

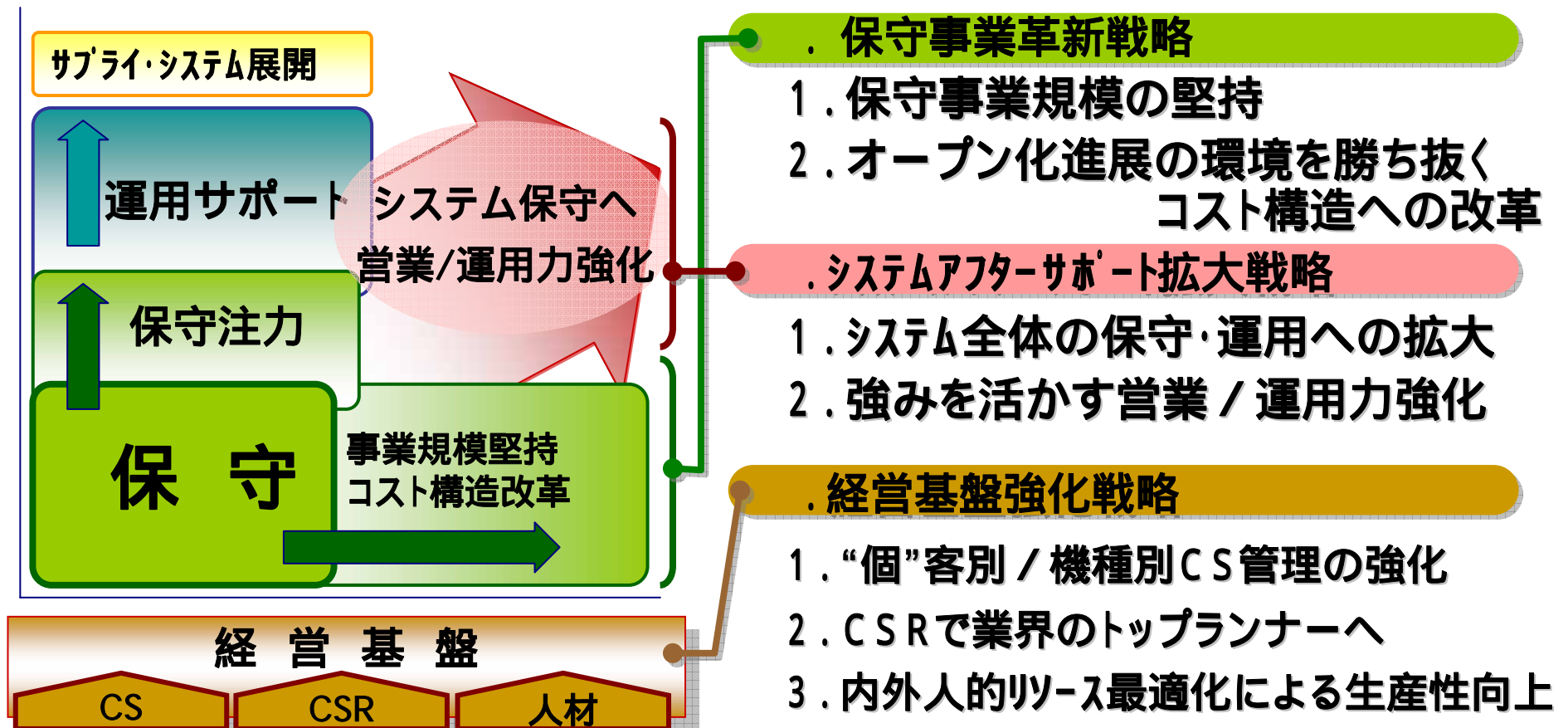
二桁成長率

採算性の  
確保 / 改善

PM利益率の堅持  
FS利益率の改善

# 事業戦略

## 保守革新とシステムアフターサポートへの拡大



# 保守事業革新戦略

< 保守事業規模の堅持 >

< コスト構造の改革 >

✓ 保守契約の拡大

✓ 保守プロセス改革

✓ マルチベンダ保守加速

PM事業

900億円規模堅持

PM営業利益率\*

10%超

✓ 原価低減活動継続

✓ 機材・物流生産革新

\* 共通費控除前営業利益率

- ソフト領域を含めた保守メニュー創出 (リモート予兆監視、システム復旧サービス等)
- 有寿命部品費回収促進と対象機器拡大 (小型プリンタ POS、大型プリンタ(NIP))
- 他ベンダ協業推進による保守対象機種拡大 (液晶/キーボード等周辺機種)
- 専用端末・POS端末の専任・専門化 (千葉/東京/大阪 各地域ブロック)
- 棚卸資産効率化と物流コスト削減

# システムアフターサポート拡大戦略

<システムの保守・運用へ>

<営業 / 運用力強化>

✓ソフトウェア  
技術力強化

✓VoIP / セキュリティ  
スキル強化

注力領域;  
目標 110% / 年  
運用サポート;  
3年間で1.5倍

✓ソフトベンダ / Sierと  
の協業・連携強化  
✓NECグループとの  
人材交流

- システム全般を保守できるアドバンスCE増強 (全CEの25%目標)
- HW保守契約顧客へのソフトサポートサービス提供
- セキュリティ / VoIPベンダとの協業
- 地域販売店との連携によるiSolution拠点の活用拡大
- グループ各社SE力活用による高度な運用業務への対応

# 経営基盤強化戦略

CS

## < “個”客別 / 機種別CS管理強化 >

- CSMP\*活動の推進
- 顧客システム稼動状況  
把握インフラの充実
- アカウントマネージャ制度の導入

\*CSMP: (Customer Service level Management Program) 当社と顧客間で、サービス品質について相互に合意した上で、当社サービスを提供するなど、顧客毎/機種毎の満足度を重視したCS向上活動

CSR

## < CSRで業界のトップランナーへ >

- コンプライアンス/セキュリティ強化  
(保守員用端末シククライアント化等)
- 環境経営度調査\* No.1堅持
- 社会貢献基金の設立
- 事業継続計画の策定・運用強化

人材

## < 内外人的リソース最適化 >

- 人事制度の見直し  
(職務価値基準評価/専門職制度構築)
- パートナー会社の管理/連携強化  
(職種棚卸による請負/派遣要件整備等)
- FSC活用による付加価値留保

\*環境経営度調査: 日本経済新聞社が主催する、企業の環境対策を総合的に評価するための調査。温暖化ガスや廃棄物の低減などの環境対策と経営効率の向上を評価。当社は非製造業部門で第1位を獲得(03年、04年)。



これからも、ずっと。

**FIELDING**

## 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ください。

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。