



2008年3月期 決算説明資料

2008年5月14日

NECフィールドディング株式会社

目次

1. 2008年3月期実績

2. 2009年3月期見通し

1. 2008年3月期実績

主要経営指標

金額単位：億円

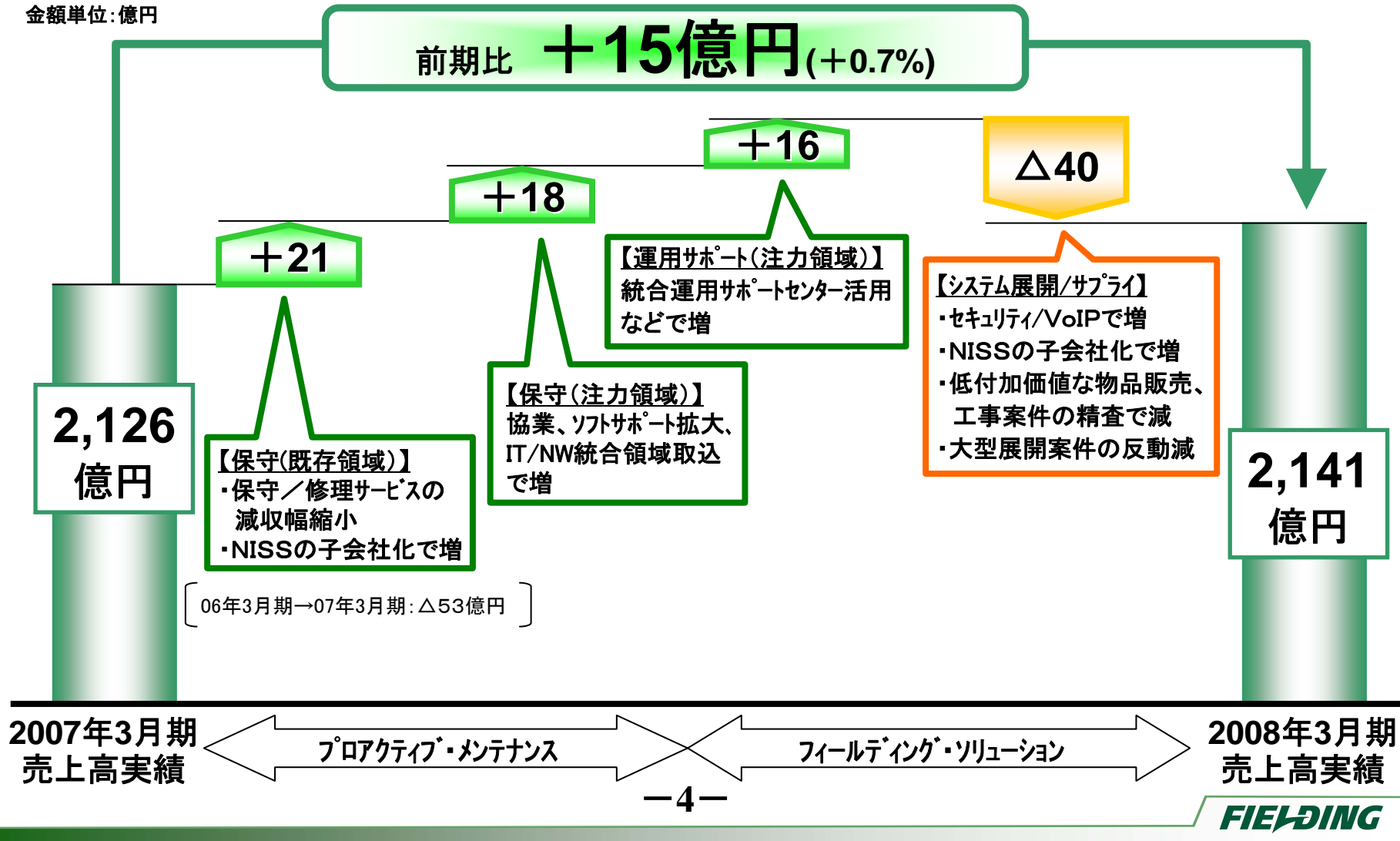
連 結

	2008年3月期		前期比	
	実績	売上高比	増 減	伸び率
▶売上高	2,141	—	+15	+0.7%
▶プロアクティブ・メンテナンス	978	45.7%	+39	+4.2%
▶フィールドディング・ソリューション	1,163	54.3%	△24	△2.0%
▶営業利益	88	4.1%	+6	+7.5%
▶経常利益	93	4.4%	+8	+9.7%
▶当期純利益	50	2.4%	+6	+13.5%
▶一株当たり当期純利益 (円)	92.51	—	+11.02	+13.5%
▶フリーキャッシュフロー	+39	—	△37	—
▶ROE(自己資本利益率) (%)	7.7	—	+0.6	—

売上高増減要因(対前期比)

- 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

金額単位: 億円

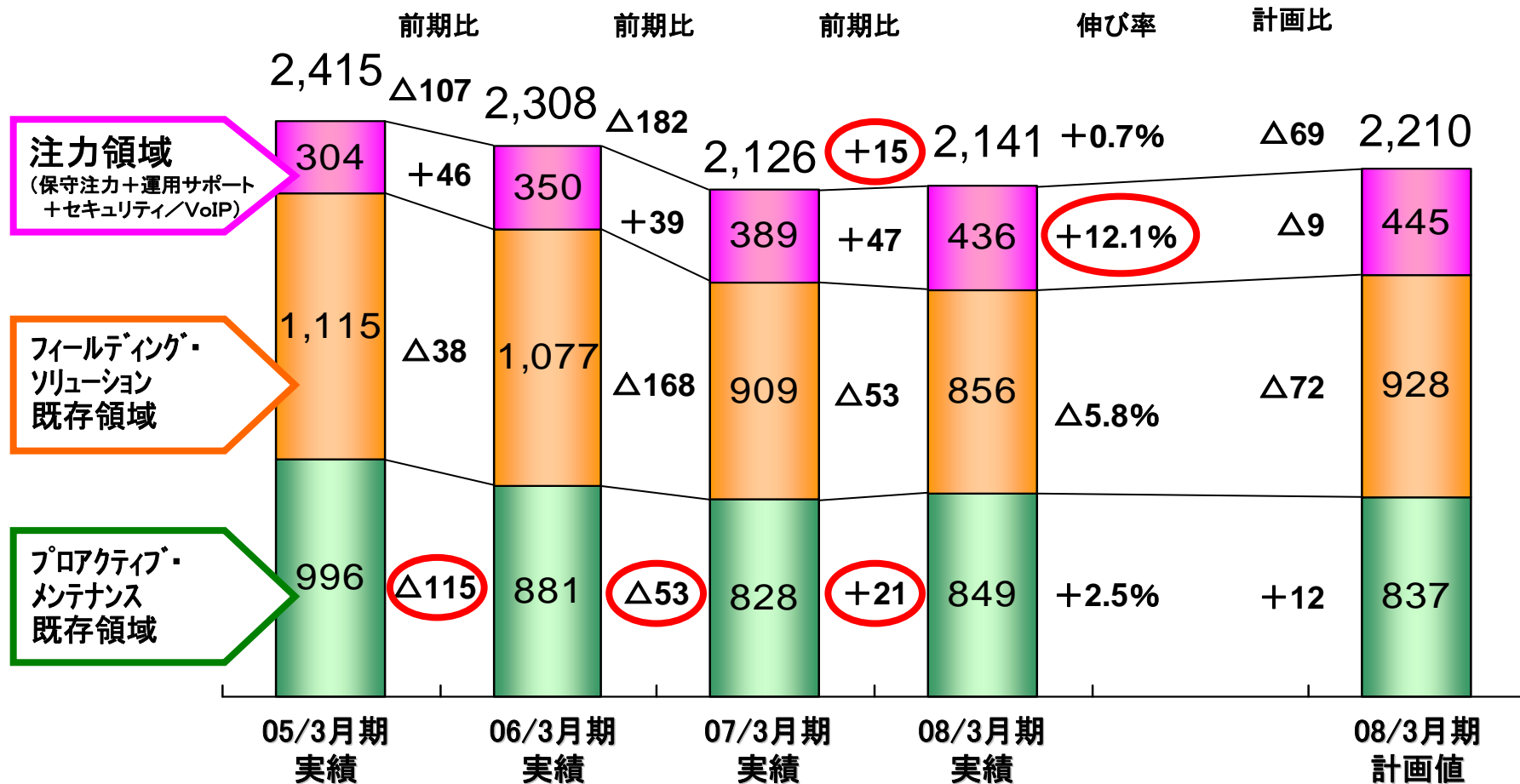


領域別売上高推移

- 注力領域は12%以上を伸長
- プロアクティブ・メンテナンス既存領域は増収へ転換

金額単位: 億円

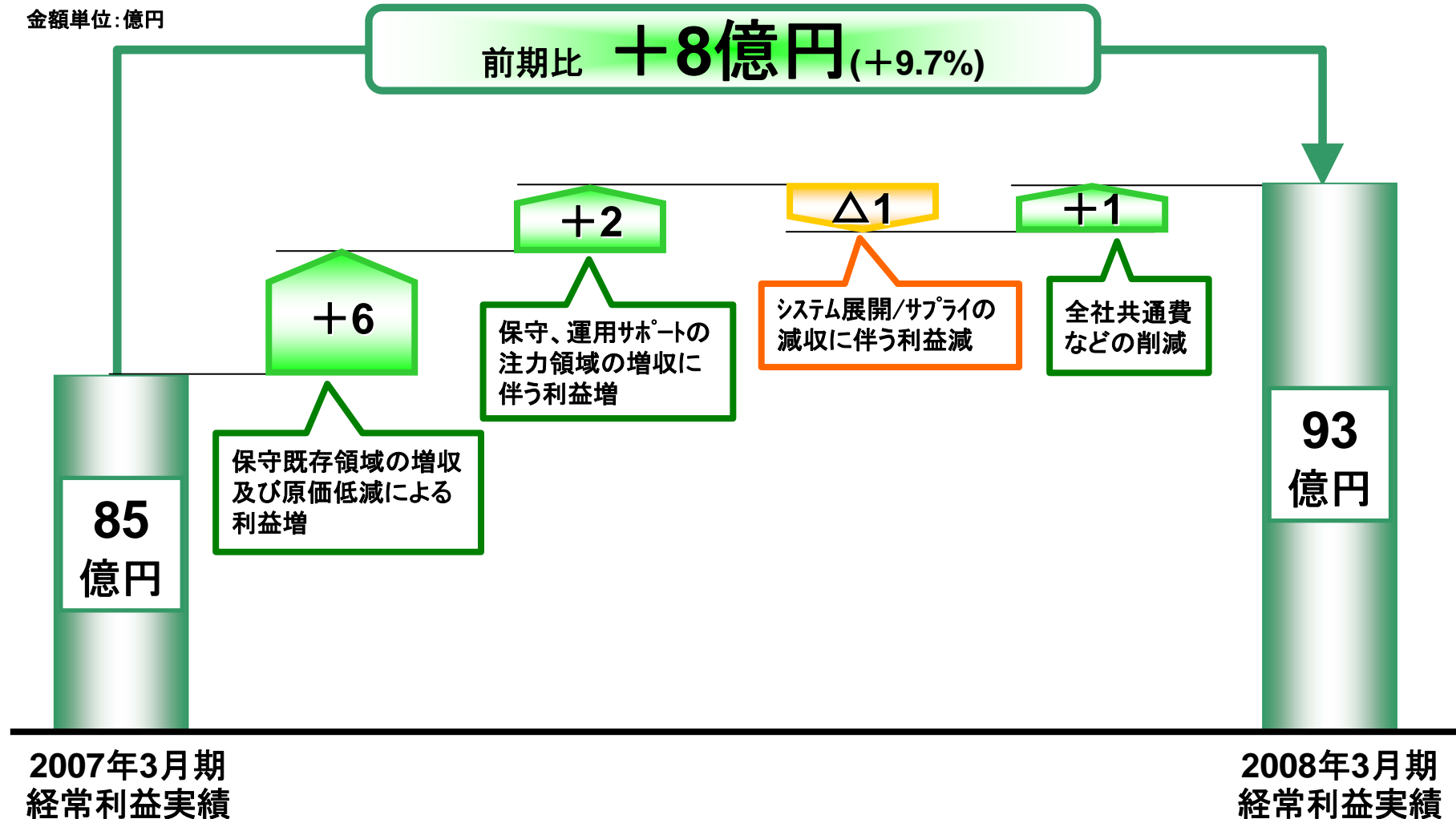
※計画値は中間発表時の計画値



経常利益増減要因(対前期比)

- 保守既存での増収及び原価低減活動による増益
- 注力領域での増収による増益

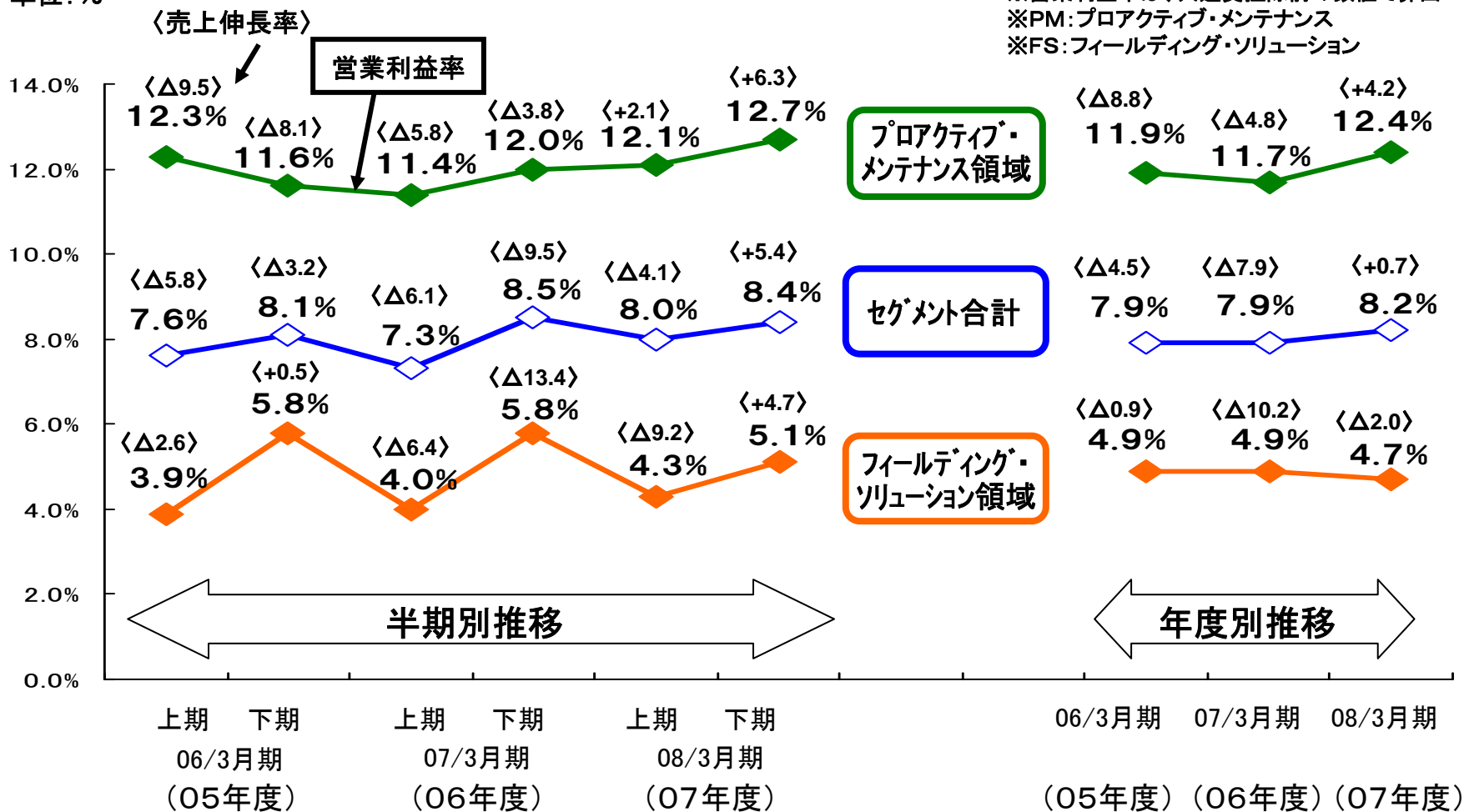
金額単位: 億円



セグメント別売上高伸長率と営業利益率推移

- プロアクティブ・メンテナンス領域は売上が伸長し、利益率も改善傾向
- セグメント合計では増収へ転じ、利益率も改善

単位：%

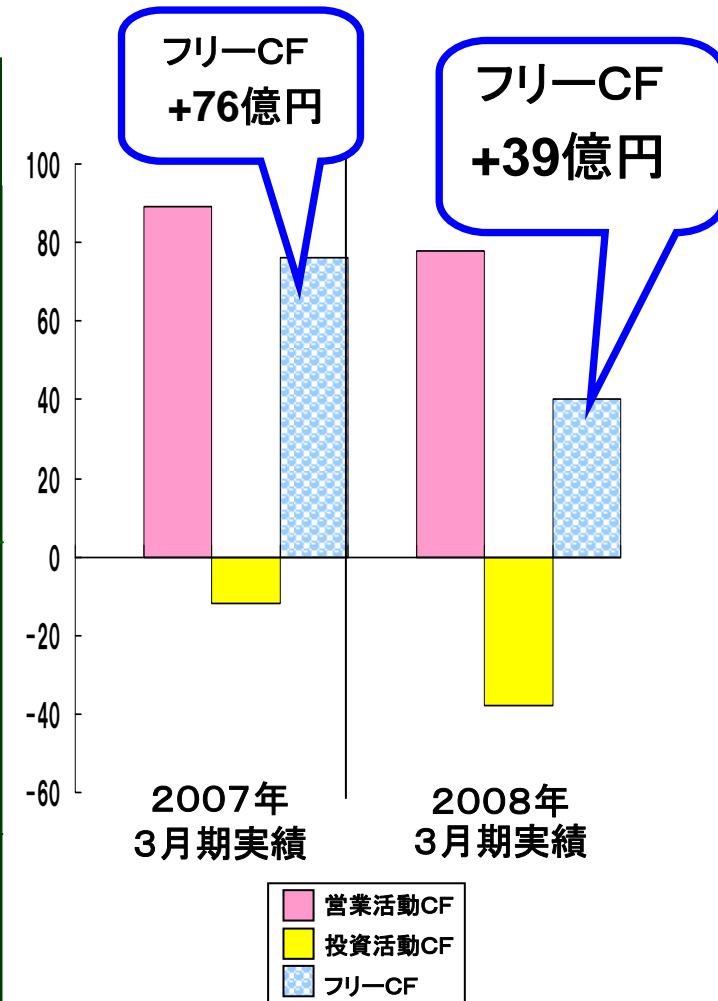


キャッシュ・フロー

● フリーキャッシュフロー +39億円(前期比:△37億)

金額単位: 億円

	2008年 3月期	前期比 増減
↘営業活動によるCF	+77	△11
↘うち税引前利益	+92	+11
↘うち法人税等	△27	+8
↘うち運転資金等	+4	△15
↘その他	+8	△15
↘投資活動によるCF	△38	△26
↘小計:フリーキャッシュフロー	+39	△37
↘財務活動によるCF	△18	△2
↘現金及び現金同等物残高	+198	+21



バランスシート

- 自己資本比率の着実な改善 (前期比: +0.3 pt)
- 流動比率は200%維持 (前期比: $\Delta 8.2$ pt)

2007年3月期 \rightarrow 2008年3月期

資産の部

1,255億
 \rightarrow **1,314億**

- ・現金及び
現金同等物 : +21億
- ・たな卸資産 : +10億
- ・無形固定資産 : +14億
- ・前払年金費用 : +21億
- ・繰延税金資産 : $\Delta 7$ 億

前期比
+59億

負債の部

617億
 \rightarrow **641億**
前期比+24億

- ・支払手形及び
買掛金 : $\Delta 10$ 億
- ・退職給付引当金 : $\Delta 6$ 億
- ・前受金 : +24億
- ・その他流動負債 : +16億

純資産の部

638億
 \rightarrow **673億**
前期比+35億

- ・利益剰余金 : +34億

自己資本比率

51.1%

(前期比: +0.3 pt)

流動比率

211.4%

(前期比: $\Delta 8.2$ pt)

上半期トピックス

CS

日経コンピュータ誌「第12回顧客満足度調査」の システム運用関連サービス部門において2年連続No. 1獲得(8月)

- ・BCP(事業継続計画)などのシステム運用の重要性が高まる中、トラブル対応を重視する傾向が強まっており、当社の「トラブル発生時の初期対応」「トラブルの予防」で評価された

CSR

情報開示活動に対する外部機関から高い評価継続(4月)

- ・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296社」に5年連続で選定

事業を通じた社会的責任の実践

- ・取引先企業における環境保全に対する取り組みの支援として、環境管理システムの構築・運用を行う「フィールディングecoネット」サービスを開始(4月)
- ・新潟中越沖地震での迅速な対応(7月)

文化支援活動(6月)

- ・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」(日光東照宮)に継続して協賛

上半期トピックス

成長

事業拡大に向けた子会社設立(7月)

- ・NECインフロンティアシステムサービス(株)の子会社化
ーPOSシステムおよびネットワークの設置工事ならびに保守に係わる事業の体制強化
- ・フィールディングシステムテクノロジー(株)の設立
ー運用サポートサービス領域における要員の集中による効率化と人材育成による高品質なサービス提供

新サービス投入

- ・法人向け会員制インターネットショップ「い〜るでいんぐ」開始(4月)
- ・中小規模システムのサーバ運用を監視する「WebSAMオフィス運用監視サービス」開始(5月)
- ・京セラコミュニケーションズと協業したWebアプリケーション脆弱性を診断する「Webセキュリティ診断サービス」開始(7月)
- ・低コスト、短期間でコールセンターを開設できるASPサービス「iReqCC(アイレクシーシー)」開始(7月)

下半期トピックス

CS

J. D. パワー アジア・パシフィック社の「2007日本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6年連続No. 1獲得(10月)

次世代コールセンター網の構築に着手(2月)

- ・BCP(事業継続計画)の強化と保守・運用サポートでの窓口業務の強化を目的とした次世代コールセンター網の構築を開始。
- 09年上半期の完了を目処に、全国に分散しているコールセンター17カ所を4カ所に整備・集約

CSR

情報開示活動に対する外部機関から高い評価継続

- ・日興アイ・アール(株)の「全上場企業ホームページ充実度ランキング調査」で、最優秀企業ホームページに2年連続選定(12月)
- ・東京証券取引所より、個人株主への積極的なディスクロージャーやIR活動が評価され、「個人株主拡大表彰会社」に選定(2月)

文化支援活動／地域社会貢献活動

- ・上半期に引き続き「世界遺産劇場」(熊野古道、姫路城)に協賛(10月、11月)
- ・環境にやさしい都市の実現に向けた、環境保全・創造活動に貢献したことが評価され、「第1回福岡市環境行動賞:事業者の部」で優秀賞受賞(12月)

下半期トピックス

成長

LCM推進室の新設(10月)

- ・システムのライフサイクル全般を支援するLCMサービス※の注力、拡大に向け設置

※LCMサービス:企画から構築、運用、保守までのライフサイクルマネジメントサービス

新サービスの投入

- ・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の実現に向けインテルと協働(11月)
- ・NECが推進している「REAL IT COOL PROJECT」の一環として、データセンターやマシンルームに関わる環境の調査、設計、構築、運用に至るまでの「省電力ファシリティサービス」を提供(1月)

海外ビジネス拡大(2月)

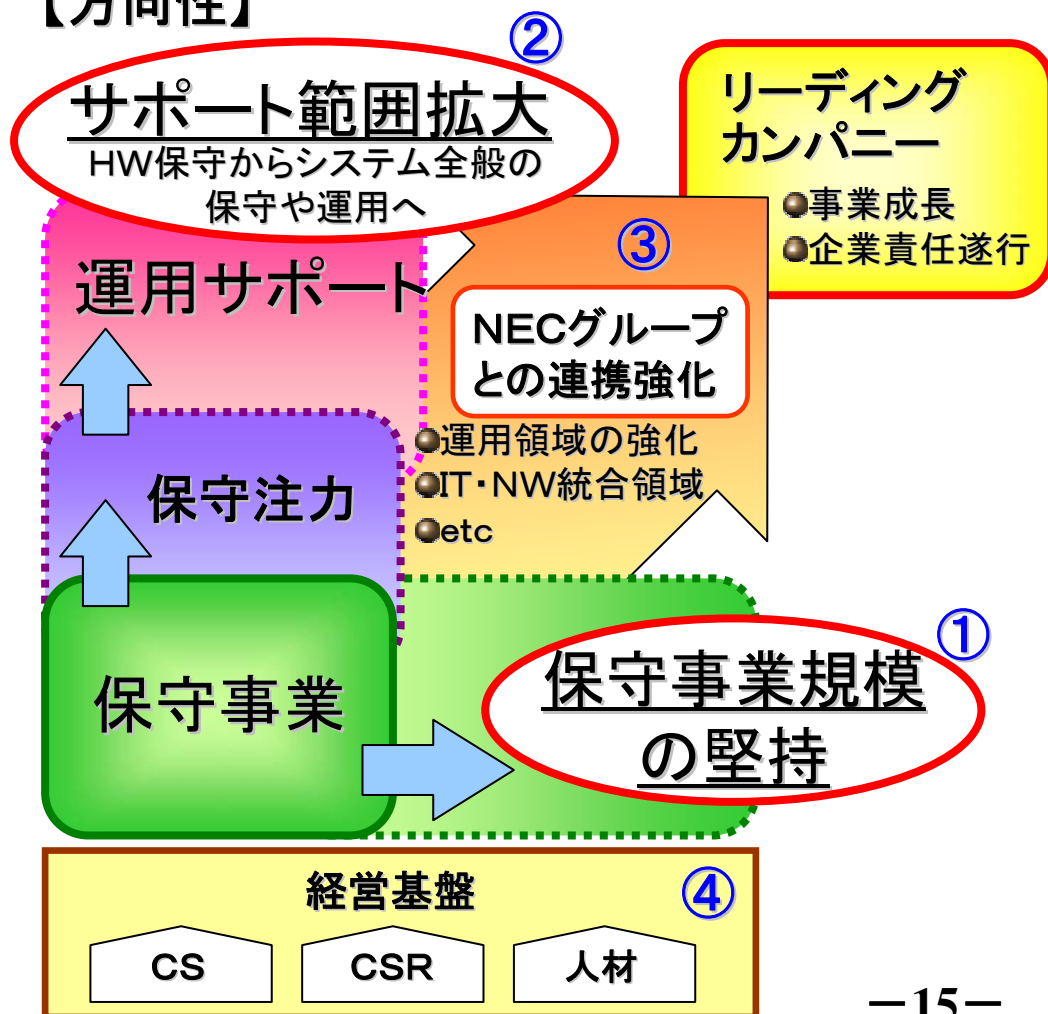
- ・中国ビジネスの拡大に向け、当社子会社であるNEC飛鼎克信息技术服務(北京)有限公司と嘉潤天地科技有限公司との合同出資で、SI・販売保守事業を中心とした「日電飛鼎克系统集成技術(北京)有限公司」を設立4月よりサービス開始

2. 2009年3月期見通し

2009年3月期の目標

2007年3月期をボトムに増収増益軌道を定着
～堅実で安定した成長の実現～

【方向性】



【事業戦略】

※番号は、方向性の番号と対応

- 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 FS既存領域拡大戦略
- ④ 経営基盤強化戦略

事業規模の堅持

1. 保守事業改革の推進

- サービスメニュー整備と販促体制強化による保守契約率の向上
- SLA※を導入した保守取引制度の推進(H19/7から実施中)

NECとの連携強化

※SLA=Service Level Agreement

※NISS=NECインフロンティアシステムサービス(株) (当社グループ会社)

2. NISS※との保守事業連携強化

- データ/音声統合NWのワンストップサービスの実現

コスト構造の改革

1. 機材／物流での生産革新活動の更なる展開

- 棚卸資産の効率化と物流コストの削減
- 修理リードタイムの短縮によるリソースの効率化

2. 専門センター化促進による保守フォーメーションの改革

- NISSとの拠点統合を含めたPOS、専用端末向けのセンター化 (21拠点統合完了予定)

3. ITインフラ基盤の刷新

- 業務プロセス改革による効率化推進

システムアフターサポート拡大戦略

主要重点施策

システム全体の保守・運用への拡大

1. HWサポート力との融合でシステムサポートビジネスのレベルアップ
 - アドバンスドCEの育成拡充によるソフトウェア技術力の強化 (1,000名体制)
2. NGN※を支えるVoIP／セキュリティソリューションの強化 ※NGN=Next Generation Network
 - サービス範囲拡大の支えとなるスキル者の増強
 - セキュリティマネジメントおよびIPネットワークコンサル領域への拡大

強みを活かす営業/運用力強化

1. LCM※サポートサービスへの注力 ※LCMサポートサービス: 企画から構築、運用、保守までのライフサイクルマネジメントサービス
 - LCM推進室を中心とした重点ユーザ獲得による認知度向上
 - LCMサービスメニュー体系の確立と拡販
2. 関係子会社フィールドインゲシステムテクノロジー(株)との連携強化
 - 採用要員の育成による新規案件へのタイムリーな人材投入

NECとの連携強化

FS既存領域拡大戦略

主要重点施策

市場成長を上回る受注拡大

1. 全国拠点網を活かした中小企業向け市場攻略
2. 首都圏における営業体制の強化（H20年4月より）
 - マーケット規模別に対応した営業体制構築

NECとの連携強化

顧客接点を活かしたマーケット拡大

1. PARC未販顧客への「い〜るでいんぐ」によるサプライ用品拡販
 - ワンストップ購入を意識した品揃えと新商材の投入
2. 保守期限切れユーザへの機器リプレイス提案促進
 - 関係子会社を活用したNW系機器／ファシリティ系製品（UPS、バッテリー、空調など）の拡販

経営基盤強化戦略

主要重点施策

ダントツなCS No.1 堅持

1. ”個“客別・機種別CS管理の強化

- CSMP ※活動の継続的な推進 ※CSMP=Customer Service Level Management Program
- CFM ※システムを活かしたサービスフォーメーションの確立 ※CFM=Customer Focusing Management
- アカウントマネージャー制の導入(最重要顧客100%適用)

2. 次世代コールセンター網の構築による迅速なお客様対応強化

CSRで業界のトップランナー

1. コンプライアンス強化／情報セキュリティ対策

- グループ会社の職務分離を含めた内部統制強化・推進
- NECグループの情報漏えい対策“共通基盤”システムの導入

2. 環境経営体制をグループ会社及びパートナー取引先へ拡大

3. 事業継続計画(BCP)の策定、運用体制強化

4. 「FIELDING社会貢献倶楽部」設立による社会貢献活動の質的向上

システム保守・運用に向けたソフト技術力を有する人材育成

1. サポート範囲拡大に合わせた技術者の増強

- 技術教育体系の整備
- 社内技術認定制度の制定

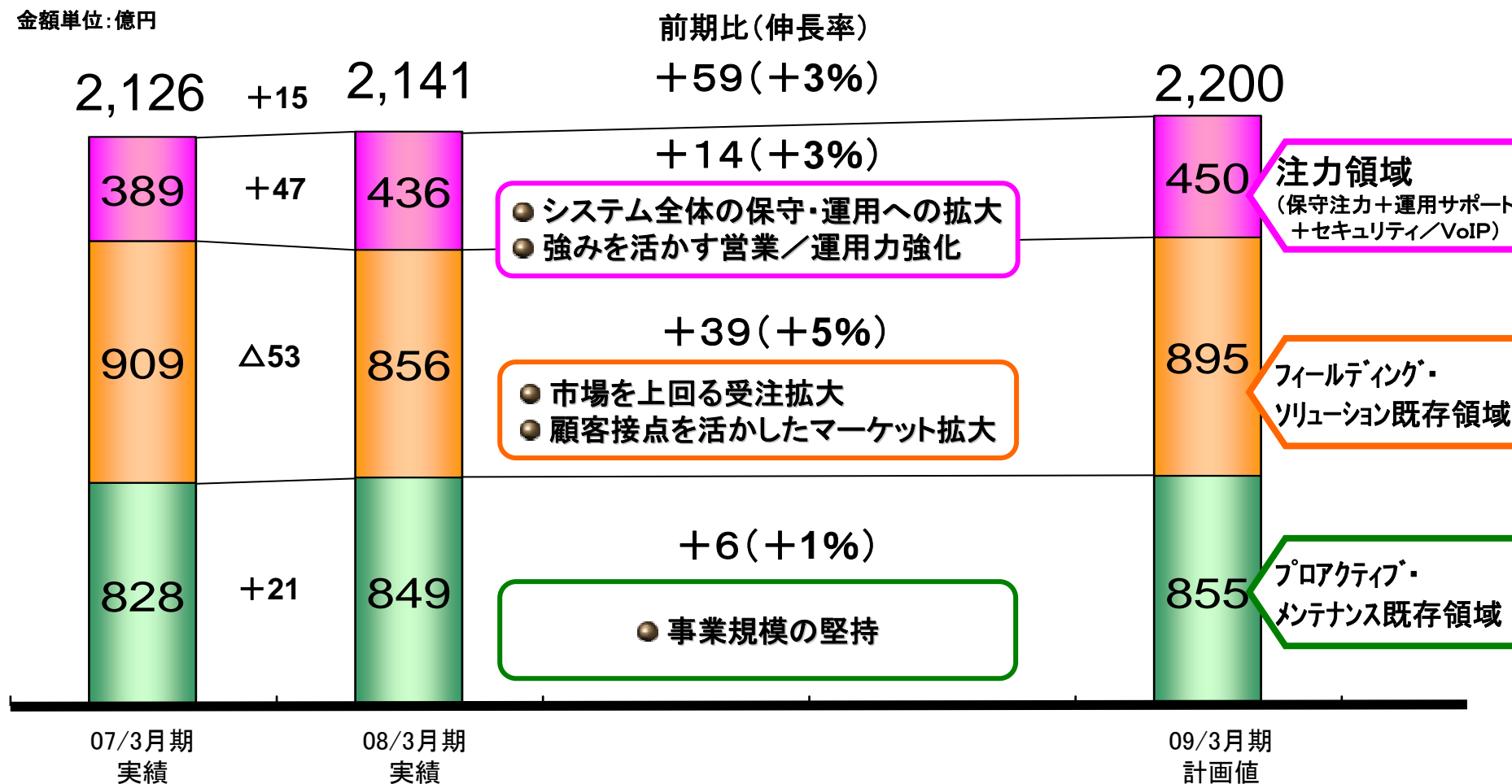
2. 公的／ITベンダ資格認定者の育成と拡大

- 職種と階層に合わせた資格の明示と取得促進
- 資格取得奨励金制度による技術力向上

2009年3月期 売上高計画

● 伸長率3%増の2,200億円を目指す

金額単位：億円



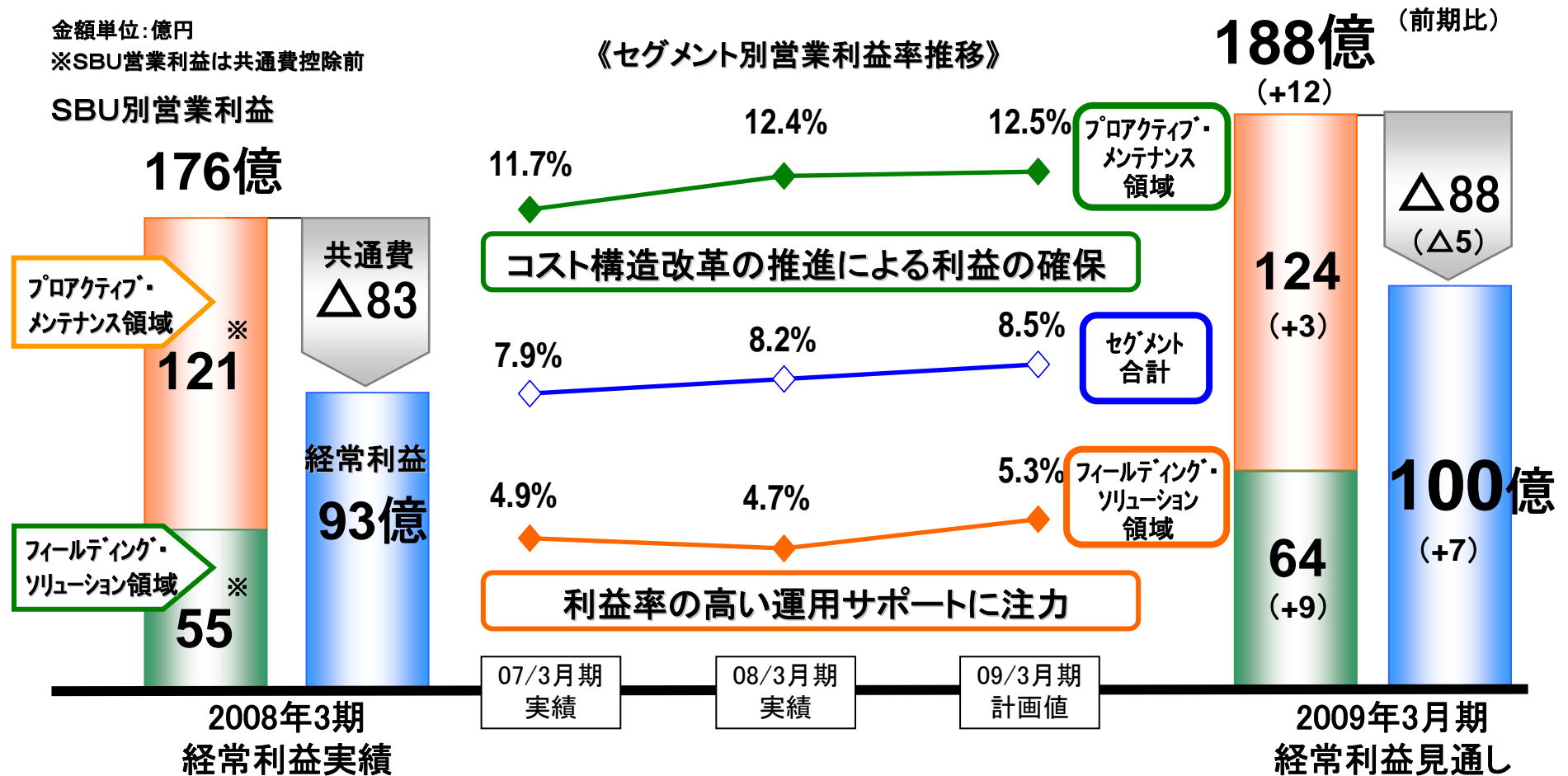
2009年3月期 経常利益計画

● 伸長率7%増の100億円を目指す

金額単位: 億円

※SBU営業利益は共通費控除前

SBU別営業利益



2009年3月期 主要経営指標

金額単位：億円

	2008年3月期 実績		2009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	2,141	—	2,200	—	+59	+2.7%
➡プロアクティブ・メンテナンス	978	45.7%	990	45.0%	+12	+1.3%
➡フィールドイング・ソリューション	1,163	54.3%	1,210	55.0%	+47	+4.0%
➡営業利益	88	4.1%	96	4.4%	+8	+8.2%
➡経常利益	93	4.4%	100	4.5%	+7	+6.9%
➡当期純利益	50	2.4%	52	2.4%	+2	+3.1%
➡ROE(自己資本利益率) (%)	7.7	—	7.6	—	△0.1	—
➡一株当り配当金 (円)	30.0	—	40.0	—	+10.0	—
➡50周年記念配当：一株当り (円)	10.0	—	—	—	△10.0	—

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。