



# 2009年3月期 第2四半期 決算説明資料

2008年10月29日

NECフィールドディング株式会社

# 目次

## 1. 2009年第2四半期 決算概要

---

## 2. 2009年3月期 通期見通し

---

# 1. 2009年第2四半期 決算概要

---

# 主要経営指標

※実数値は億単位で四捨五入

金額単位：億円

## 連結

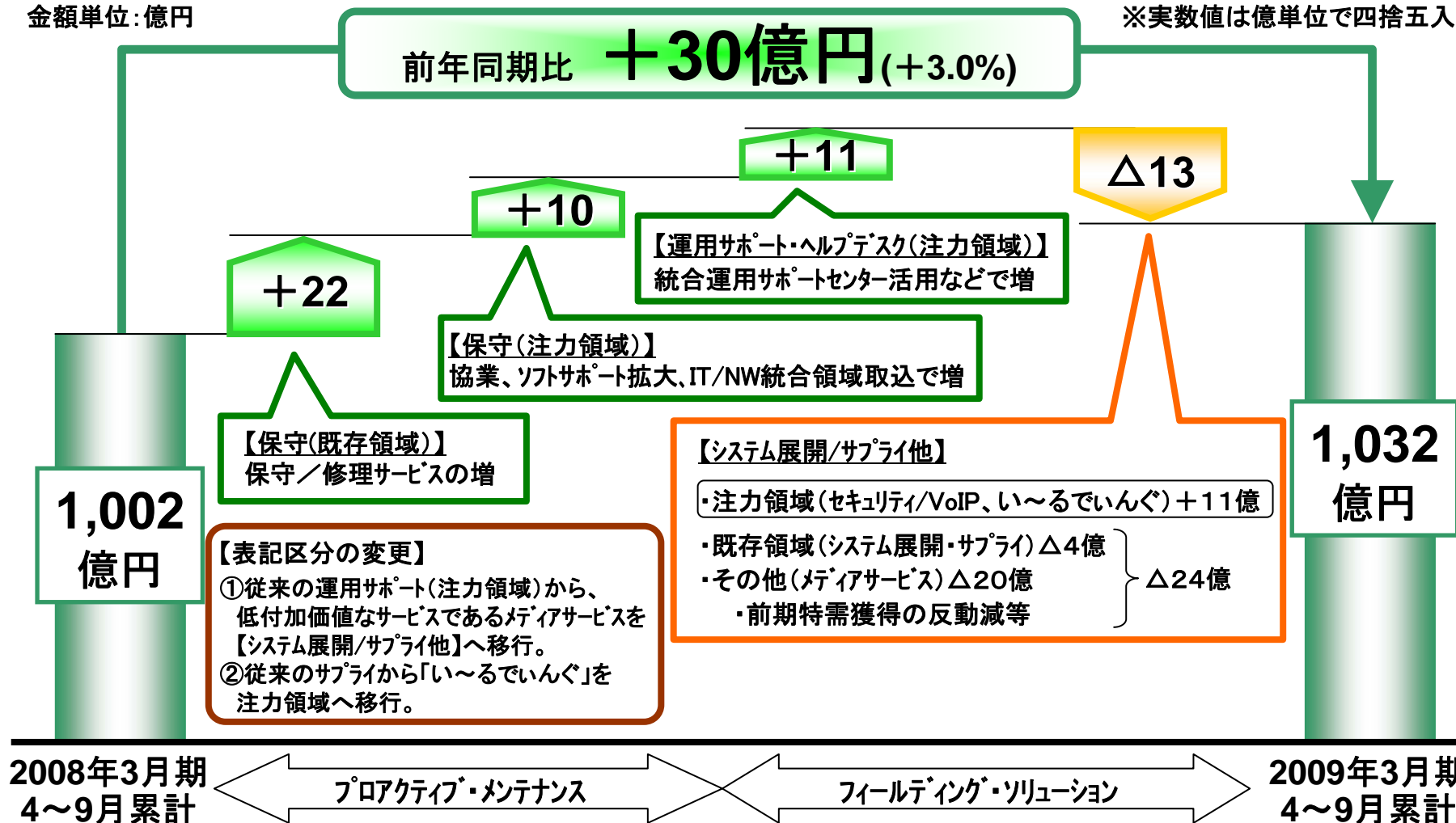
|                   | 2009年3月期<br>4～9月累計 |              | 前年同期比        |               |
|-------------------|--------------------|--------------|--------------|---------------|
|                   |                    | 売上高比         | 増減           | 伸び率           |
| ↓売上高              | <b>1,032</b>       | —            | <b>+30</b>   | <b>+3.0%</b>  |
| ↓プロアクティブ・メンテナンス   | <b>510</b>         | <b>49.5%</b> | <b>+32</b>   | <b>+6.7%</b>  |
| ↓フィールドイング・ソリューション | <b>522</b>         | <b>50.5%</b> | <b>△2</b>    | <b>△0.5%</b>  |
| ↓営業利益             | <b>38</b>          | <b>3.7%</b>  | <b>+1</b>    | <b>+3.3%</b>  |
| ↓経常利益             | <b>41</b>          | <b>4.0%</b>  | <b>+1</b>    | <b>+2.7%</b>  |
| ↓純利益              | <b>20</b>          | <b>2.0%</b>  | <b>△1</b>    | <b>△6.6%</b>  |
| ↓一株当り純利益 (円)      | <b>37.25</b>       | —            | <b>△2.63</b> | <b>△6.58%</b> |
| ↓フリーキャッシュフロー      | <b>+14</b>         | —            | <b>△3</b>    | —             |

# 売上高増減要因(前年同期比)

- 保守既存領域と注力領域の着実な伸長(2桁)により、既存領域および特需案件の反動等による減収をカバー

金額単位:億円

※実数値は億単位で四捨五入

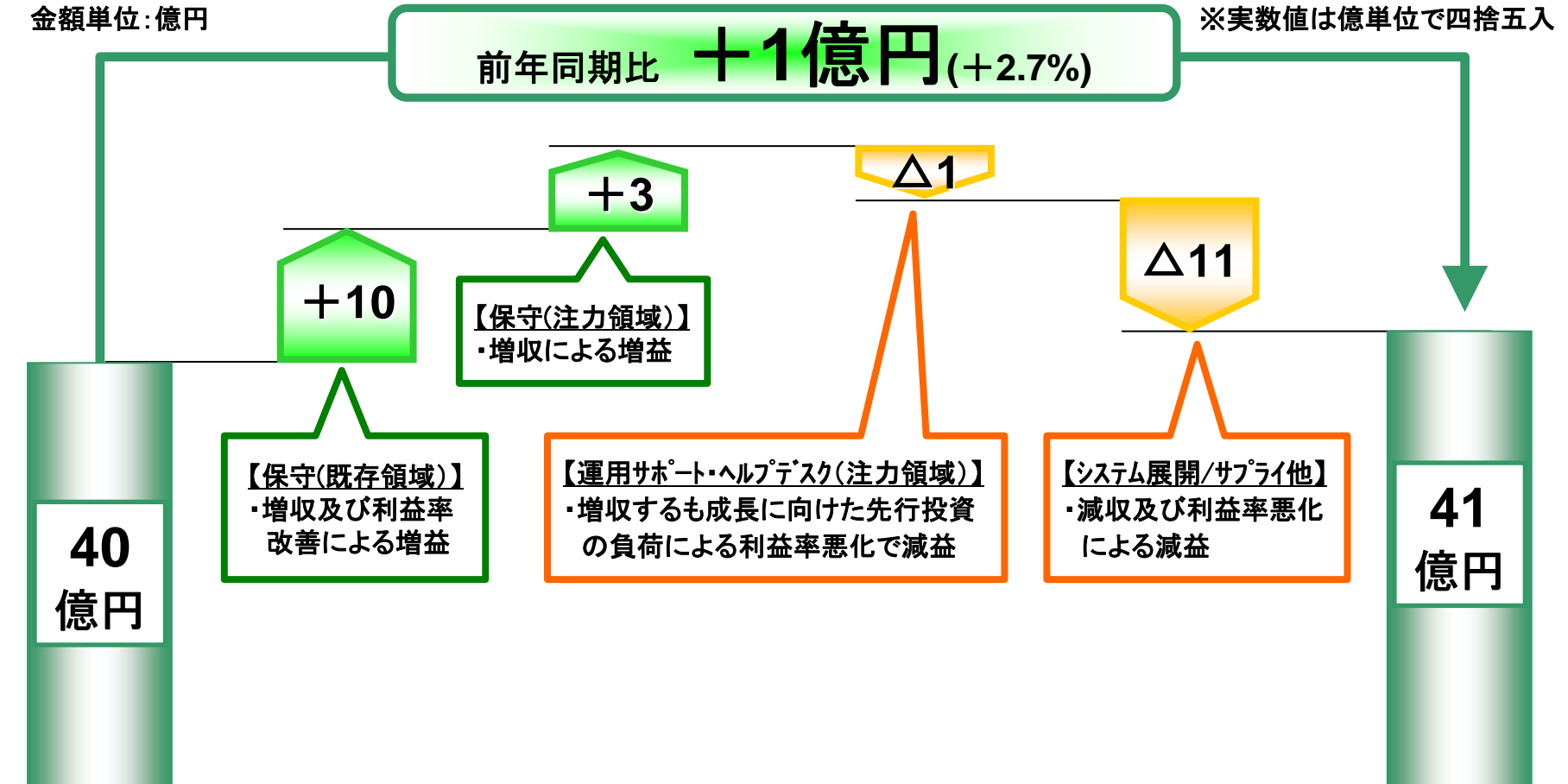


# 経常利益増減要因(前年同期比)

- フィールディング・ソリューションの減益を  
プロアクティブ・メンテナンスの増益でカバー

金額単位: 億円

※実数値は億単位で四捨五入



2008年3月期  
4~9月累計

プロアクティブ・メンテナンス

フィールドイング・ソリューション

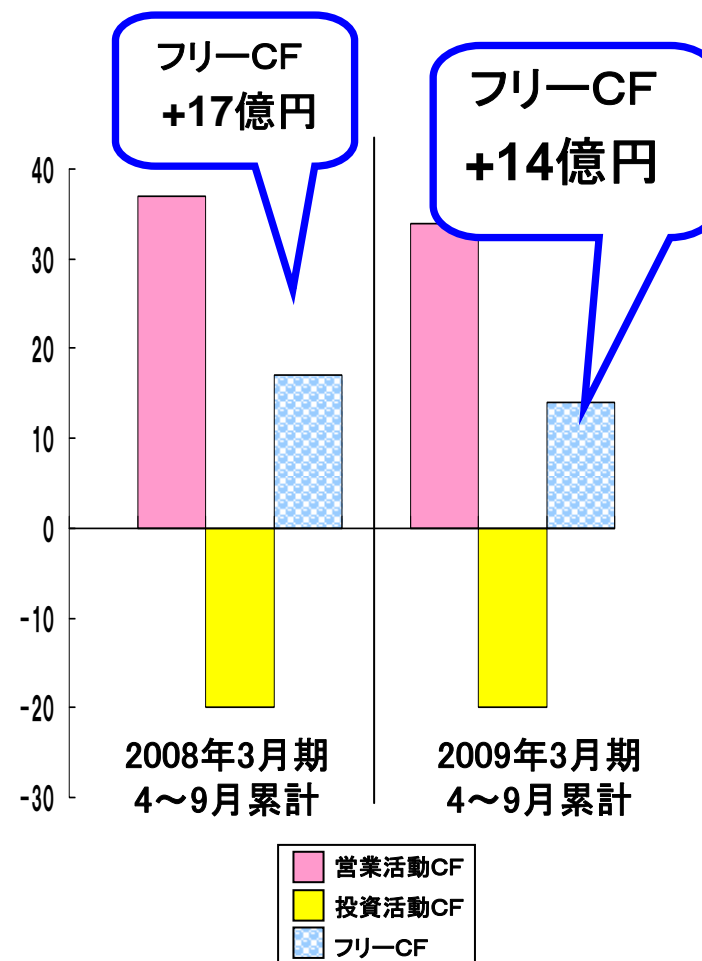
2009年3月期  
4~9月累計

# キャッシュ・フロー

● フリーキャッシュフロー +14億円(前年同期比:△3億)

金額単位: 億円  
※実数値は億単位で四捨五入

|                 | 2009年3月期<br>4~9月累計 | 前年<br>同期比 |
|-----------------|--------------------|-----------|
| ↘営業活動によるCF      | +34                | △3        |
| ↘税引前利益          | +36                | △4        |
| ↘減価償却費          | +11                | ±0        |
| ↘法人税等           | △23                | △5        |
| ↘運転資金等          | +1                 | △9        |
| ↘その他            | +9                 | +15       |
| ↘投資活動によるCF      | △20                | △0        |
| ↘小計:フリーキャッシュフロー | +14                | △3        |
| ↘財務活動によるCF      | △14                | △4        |
| ↘現金及び現金同等物残高    | +198               | +14       |



# バランスシート

- 自己資本比率(52.5%)は前年同期をキープ
- 流動比率は200%維持 (前期比:  $\Delta 8.0$  pt)

金額単位: 億円

※実数値は億単位で四捨五入

2008年3月期  
9月末



2009年3月期  
9月末

## 資産の部

1,240億  
➔ **1,290億**  
前年同期比  
+50億

- ・現金及び  
現金同等物 : +14億
- ・無形固定資産: +18億
- ・前払年金費用等: +18億

## 負債の部

587億  
➔ **610億**  
前年同期比+23億

- ・支払手形及び  
買掛金:  $\Delta 7$ 億
- ・退職給付引当金:  $\Delta 2$ 億
- ・前受金等: +32億

## 純資産の部

653億  
➔ **680億**  
前年同期比+27億

### 自己資本比率

**52.5%**

(前期比:  $\pm 0.0$  pt)

### 流動比率

**217.6%**

(前期比:  $\Delta 8.0$  pt)

- ・利益剰余金: +27億

# トピックス

## 経営

### ◇フィールドディング ビジョン・バリュー策定(6月)

- ・中長期的視点でみた、フィールドディングのあるべき像である『ビジョン』、ビジョンを達成する為、従業員ひとり一人が大切にすべき価値観、行動原理である『バリュー』を策定

### ◇ブランド強化としてロゴ変更統一(7月)

**FIELDING** ⇒ **NEC** (平成21年3月末までに完了予定)

## C S

### ◇J. D. パワー アジア・パシフィック社の「2008年日本ソリューションプロバイダー顧客満足度調査《システム構築サービス分野》」で初めてNo. 1獲得(10月)

### ◇J. D. パワー アジア・パシフィック社の「2008年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7年連続No. 1達成ならず(10月)

### ◇日経コンピュータ誌「第13回顧客満足度調査」の《システム運用関連サービス部門》で3年連続No. 1達成ならず(8月)

- ・今後は、ハードウェアに加え、ソフトウェアまでのワンストップ対応を更に強化する為に、人材育成やバックヤード体制強化に注力する

# トピックス

## CSR

### ◇地域社会貢献活動と文化支援活動への積極的な取り組み(5月)

- ・地域社会貢献活動が評価され、「NEC CSR AWARDS 2008 社長賞」受賞(5月)  
NECグループの地域社会貢献運動において、あらゆる分野での活動と「フィールディングの森」植林活動などの新しい取り組みが評価 (参加拠点:414拠点、活動項目:1,956項目、参加人数:延18,376人)
- ・世界遺産劇場 第七幕(白川郷:5月) 第八幕(平泉:9月)に継続して協賛

## 成長

### ◇新サービスの投入による拡販

- ・ストレージソリューションパックの商品化(8月)  
NEC製のストレージ装置の導入と運用に必要なHW、SW、およびシステム構築・保守を一括して提供するもので、導入費用低減と導入期間の短縮を可能にしたサービス
- ・ログ統合管理サービスをSaaS型サービスとして商品化(9月)  
複数のセキュリティ対策システムのログ情報を統合管理し、SaaS型サービスとして提供することで、利用者負担の軽減を実現するサービス

## 2. 2009年3月期 通期見通し

---

# 通期見通し (前年同期比・前期比)

※実数値は億単位で四捨五入  
金額単位：億円

| 主要経営指標                         | 4～9月累計<br>実績 |           | 10～3月累計<br>見通し |           | 通期<br>見通し |       |
|--------------------------------|--------------|-----------|----------------|-----------|-----------|-------|
|                                |              | 前年<br>同期比 |                | 前年<br>同期比 |           | 前期比   |
| ➡売上高                           | 1,032        | +30       | 1,168          | +29       | 2,200     | +59   |
| ➡プロアクティブ・メンテナンス                | 510          | +32       | 510            | +10       | 1,020     | +42   |
| ➡フィールドイング・ソリューション              | 522          | △2        | 658            | +19       | 1,180     | +17   |
| ➡営業利益                          | 38           | +1        | 58             | +7        | 96        | +8    |
| ➡経常利益                          | 41           | +1        | 59             | +6        | 100       | +7    |
| ➡純利益                           | 20           | △1        | 32             | +3        | 52        | +2    |
| ➡ROE (自己資本利益率)(%)<br>上期・下期は年換算 | 6.0          | △0.8      | 9.3            | +0.5      | 7.6       | △0.1  |
| ➡一株当たりの<br>普通配当金 (円)           | 20.0         | +5.0      | 20.0           | +5.0      | 40.0      | +10.0 |

# 通期見通し (計画比)

- 売上高全体は変更せず、上期の実績を踏まえセグメント別の売上高を変更

## 主要経営指標

金額単位：億円

※実数値は億単位で四捨五入

|                                 | 4~9月累計 |     | 通期見通し |      |
|---------------------------------|--------|-----|-------|------|
|                                 | 実績     | 計画比 |       | 計画比  |
| ➡売上高                            | 1,032  | △8  | 2,200 | 変更なし |
| ➡プロアクティブ・メンテナンス                 | 510    | --- | 1,020 | +30  |
| ➡フィールドイング・ソリューション               | 522    | --- | 1,180 | △30  |
| ➡営業利益                           | 38     | 0   | 96    | 変更なし |
| ➡経常利益                           | 41     | 0   | 100   |      |
| ➡純利益                            | 20     | +2  | 52    |      |
| ➡ROE (自己資本利益率) (%)<br>上期・下期は年換算 | 6.0    | --- | 7.6   |      |
| ➡一株当たりの配当金 (円)                  | 20.0   | --- | 40.0  |      |

# 事業戦略と主要重点施策

## 【事業戦略】

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

## 【主要重点施策】

NECとの連携強化

保守事業改革の推進

NECインフロンティアシステムサービス(株)  
(NISS)との連携強化

LCM<sup>\*</sup>を中心とした注力領域  
(ストックビジネス)の拡大

※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

営業体制強化による  
マーケット開拓促進

チャレンジ・ダントツCS No.1  
CSRでの業界のトップランナー

# 重点施策の展開

## 保守事業改革の推進

- HW+SW領域の対応力強化による契約率向上
- 保守部品物流・リペアネットワークの更なる整備

## NECインフロンティアシステムサービス(株)(NISS)との連携強化

- NISS拠点統合を含めた保守サービスプロセス改革の推進
- データ/音声ネットワーク領域のワンストップサービスの拡大

## LCMを中心とした注力領域(ストックビジネス)の拡大

- LCMサービスを中心としたアウトソーシング案件の開拓
  - ・カスタマイズ化したリモート監視+オンサイト運用/保守の提供
  - ・SaaS型新サービス投入による拡販
- アドバンスドCEの増強(1,300名)とバックヤード体制強化

## 営業体制強化による市場開拓促進

- NECと連携したマーケット規模別(首都圏)・地域別の営業体制強化による顧客深耕
- 環境・災害対策を中心とした新サービス投入
  - ・省電力ソリューション、IT事業継続(BC/DR)ソリューション

## チャレンジ・ダントツCS NO.1 CSRで業界のトップランナー

- CS No. 1奪還に向けた対応策(チャレンジ・ダントツCS No. 1)
  - ・トラブル初期フェーズの改善
  - ・基本作業の強化運動
  - ・お客様コミュニケーション強化
- コンプライアンス・情報セキュリティ対応の更なる強化
  - ・情報漏洩防御システムの強化とグループ内啓蒙活動の徹底
- 技術力×人間力を併せ持った人材育成の拡充

## 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。