

2010年3月期 第3四半期 決算説明資料

2010年 1月28日

NECフィールドディング株式会社

目次

1. 2010年第3四半期 決算概要

2. 2010年第3四半期 主な活動状況とトピックス

3. 2010年3月期 通期見通し

主要経営指標

※数値は億単位で四捨五入
金額単位：億円

連結

	2010年3月期 第3四半期累計 4～12月実績		前年同期比	
		売上高比	増減	伸び率
↘売上高	1,356	—	△200	△12.9%
↘プロアクティブ・メンテナンス	735	54.2%	△31	△4.1%
↘フィールドイング・ソリューション	621	45.8%	△169	△21.4%
↘営業利益	61	4.5%	△2	△3.8%
↘経常利益	61	4.5%	△6	△8.7%
↘純利益	36	2.7%	+1	+4.3%
↘一株当り純利益 (円)	66.19	—	+2.74	+4.3%
↘フリーキャッシュフロー	△4	—	△10	—

主要経営指標

※数値は億単位で四捨五入
金額単位：億円

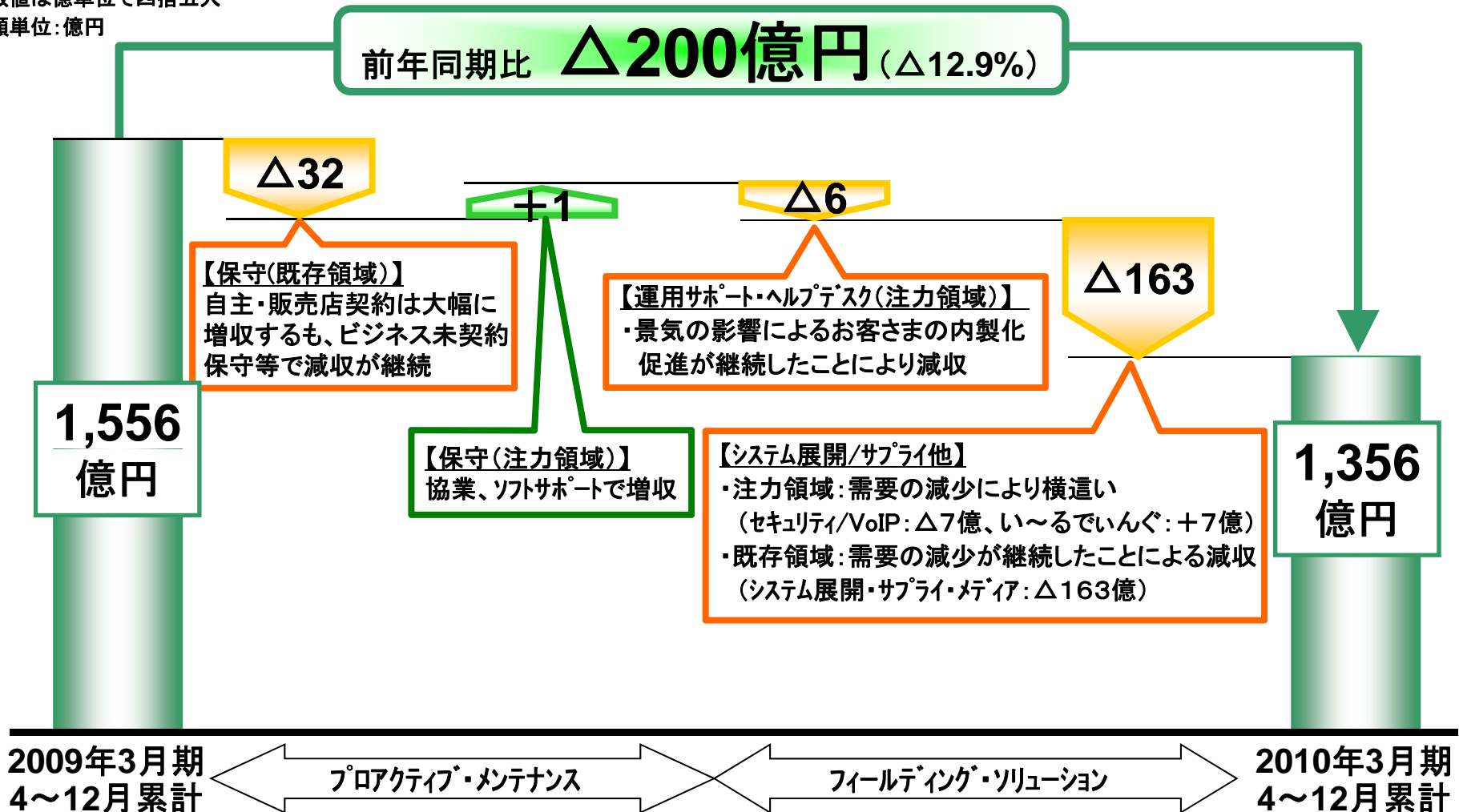
連結

	2010年3月期 第3四半期累計 10～12月実績		前年同期比	
		売上高比	増減	伸び率
↘売上高	461	—	△63	△12.0%
↘プロアクティブ・メンテナンス	241	52.3%	△15	△5.8%
↘フィールドイング・ソリューション	220	47.7%	△48	△18.0%
↘営業利益	22	4.8%	△4	△14.2%
↘経常利益	23	4.9%	△3	△11.2%
↘純利益	13	2.9%	△1	△8.0%
↘一株当り純利益 (円)	24.12	—	△2.09	△8.0%
↘フリーキャッシュフロー	△11	—	△3	—

売上高増減要因(前年同期比)

● 景気回復の遅れによる需要減少の影響が、システム展開/サプライ領域から保守・運用領域にまで及び減収

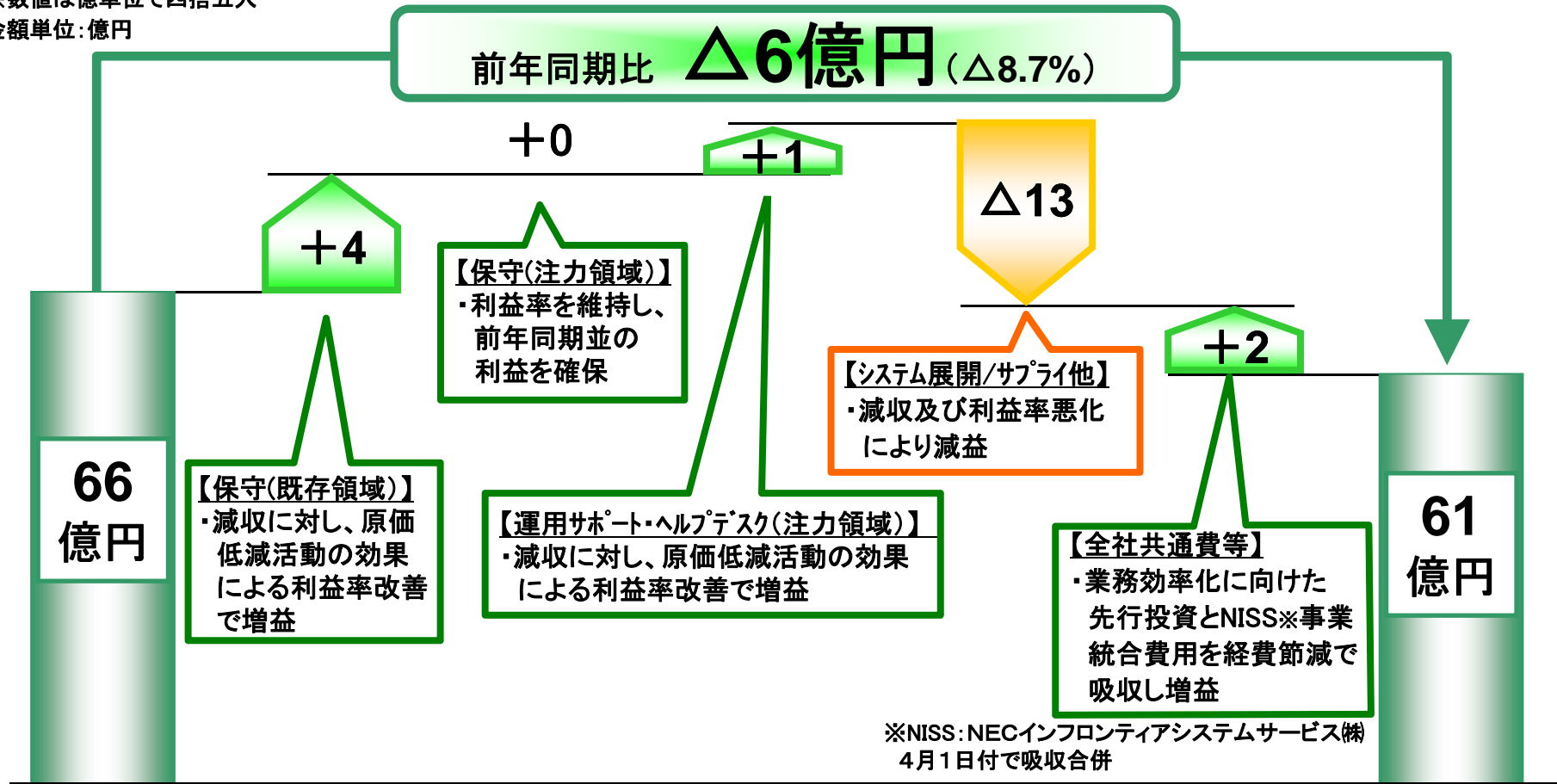
※数値は億単位で四捨五入
金額単位:億円



経常利益増減要因(前年同期比)

● 売上高の落ち込みを継続した原価低減活動や経費節減の効果でカバーするには至らず減益

※数値は億単位で四捨五入
金額単位: 億円



2009年3月期
4~12月累計

プロアクティブ・メンテナンス

フィールディング・ソリューション

2010年3月期
4~12月累計

トピックス

CSR

- ◇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」で最優秀サイトに4年連続選出(11月)
 - ◇文化支援活動および地域社会貢献活動への積極的な取り組み
 - ・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」と関連イベントである「世界遺産大学」に継続して協賛
- ＜第十二幕世界遺産劇場:厳島神社(10月)＞＜第二回世界遺産大学:奈良(10月)＞

成長

- ◇売上拡大に向けた新サービスの投入
 - ・省エネオフィスサービス「エネパル(TM) PC」の販売開始(12月)
NECデータセンターを活用したSaaS型サービスの形態で、オフィス内のパソコンの消費電力やCO2排出の「見える化」や自律制御を行い、利用状況を一元管理できる省エネオフィスサービス
 - ・「サーバ仮想化ソリューションパック(Hyper-Vモデル)」の商品化(1月)
サーバ仮想化するために必要な機器、および各種セットアップ作業に加え、運用開始から3年間のリモートによる監視サービスと保守サービスを一括して提供するサービス
 - ・「HP ProCurve SupportPack」の商品化(11月)
日本ヒューレット・パカード(株)(以下HP社といいます)の許諾を受け、HP社製 ProCurve(ネットワーク機器)のハードウェア保守サービスをパッケージ化した保守契約商品
 - ・デジタルサイネージ機能を搭載した「AEDマウントラック」を商品化(10月)
AEDの所在のアピールや認知度向上および顧客サービス向上を目的とし、デジタルサイネージ(電子看板)を装備した商品

通期見通し (前期比)

2009年10月29日公表値から変更なし

※実数値は億単位で四捨五入
金額単位：億円

主要経営指標	2010年3月期 通期見通し		前期比	
		売上高比	増 減	伸び率
↘売上高	1,900	—	△211	△10.0%
↘プロアクティブ・メンテナンス	996	52.4%	△25	△2.4%
↘ファイルディング・ソリューション	904	47.6%	△186	△17.1%
↘営業利益	100	5.3%	△5	△4.6%
↘経常利益	100	5.3%	△1	△0.8%
↘純利益	54	2.8%	+1	+2.4%
↘ROE(自己資本利益率) (%)	7.6	—	△0.1	—
↘一株当り配当金 (円)	40.0	—	±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。

Empowered by Innovation

NEC

NECフールディング