

NECフィールドディング株式会社

【会社説明資料】

2002年9月

FIELDING

目 次

● 会社概要	ページ 2
● 事業内容	6
● 事業目標・経営理念	10
● コアコンピタンス	12
● 事業施策	15
● 業績	23
参考資料	26

会社概要

プロフィール

- 商号 N E C フィールドディング株式会社
- 事業内容 I T サポートサービス
- 代表者 代表取締役社長 鳥居高志
- 資本金 25.8億円 (02年3月末)
- 売上高 2,272億円 (02年3月期)
- 従業員数 6,968名 (02年3月末)
- 営業・サービス拠点数 国内434拠点
海外23拠点 (14ヶ国) (02年3月末)
- 本社所在地 東京都港区三田一丁目4番28号
(三田国際ビル)

会社概要

事業の変遷

'57	'61	'65	'66	'72	'73	'75	'82	'91	'00	
損害保険代理店、 不動産業務	無線／マイクロ波通信装置 保守業務開始	（ビジネス保守サービス） コンピュータ保守サービスの 法人領域業務開始	日電興産(株)に損害保険代理店、 不動産業務移管	（ソリューションサービス） オペレーションサービス業務開始	（ネットワーク施設サービス） 施設工事業務開始	（サブライサービス） サプライ（消耗品）販売業務開始	日本電気エンジニアリング(株)に無線／ マイクロ波通信装置保守業務移管	ネットワーク（LAN）事業開始	ソリューションサービス事業開始	（パーソナル保守サービス） 合併により保守サービスの パーソナル領域業務開始
0.2	1.4	4.7		47	84		298	1,277	2,116	

売上高(単位：億円)

NECフィールドイング

FIELDING

コンピュータをもっと働き者に。あなたとオフィスのソリューションクルー。

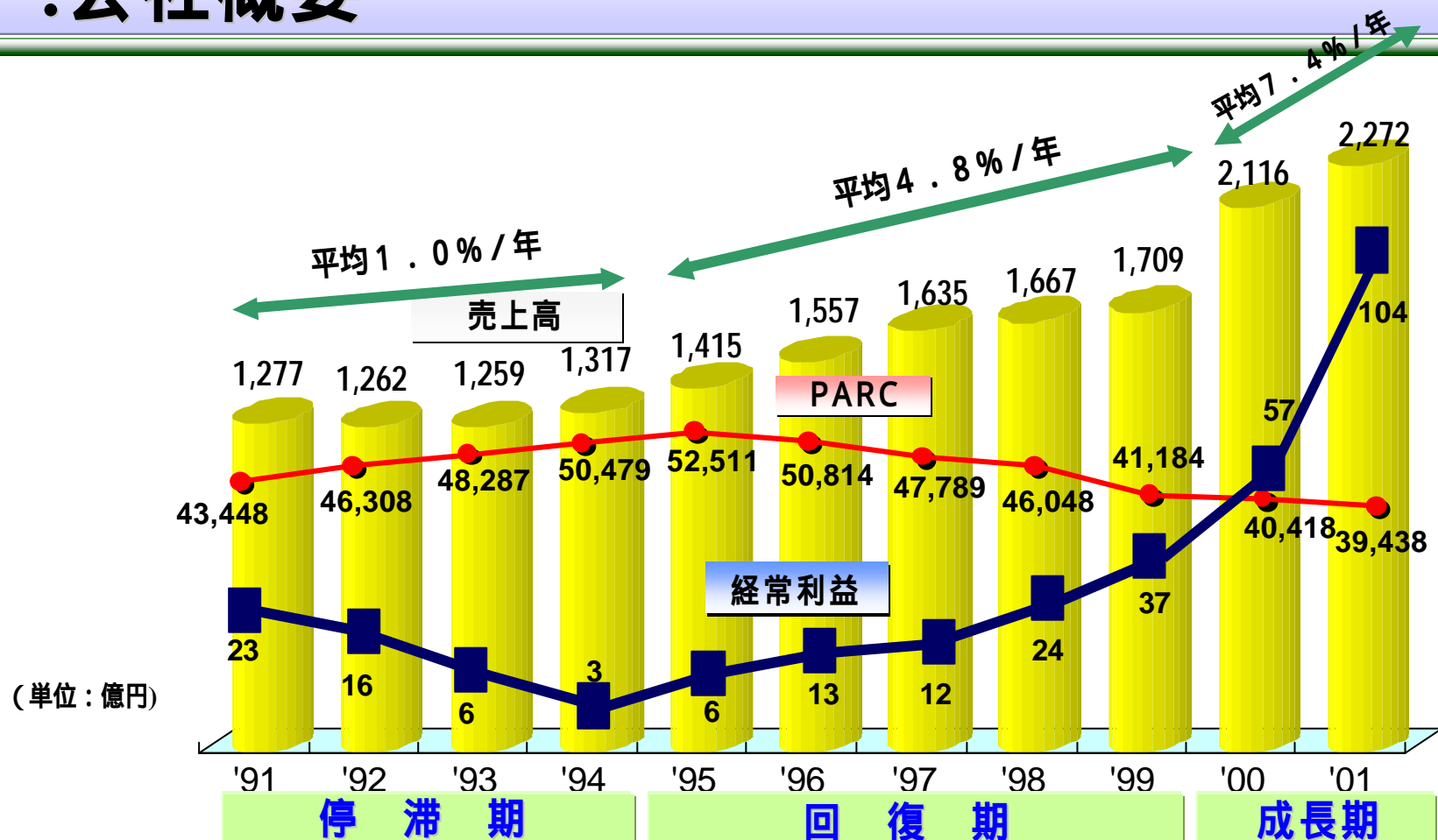


- コンサルティングからシステム構築、運用、保守、セキュリティ管理までワンストップ。
- オフィスユーザーもホームユーザーもフルサポート。
- 全国434ヵ所、日本最大規模のサービスネットワーク。
- 24時間365日、安心のサポート体制。

NECフィールドイング株式会社

<http://www.fielding.co.jp>

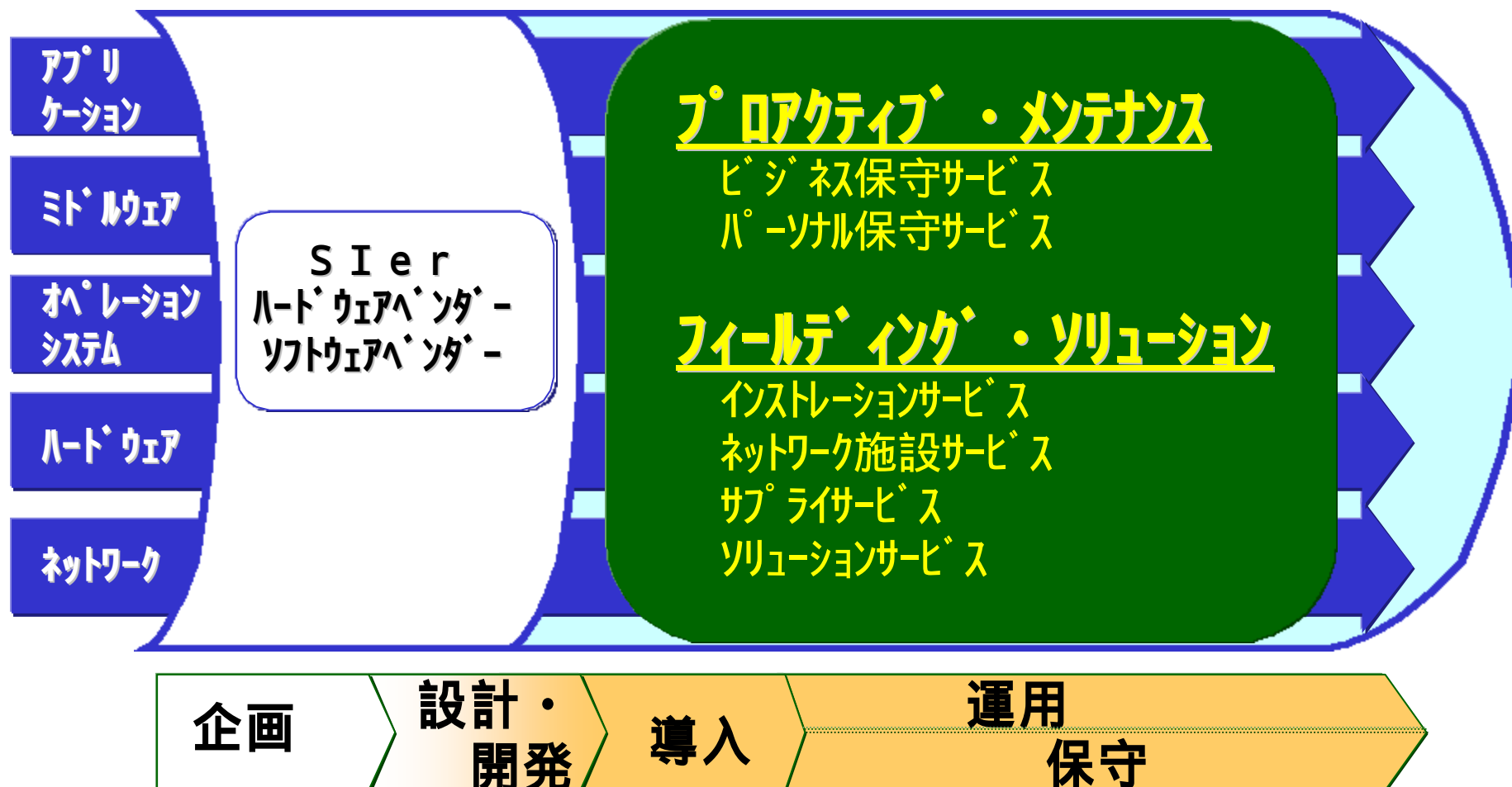
会社概要



	停滞期				回復期				成長期			
經常利益率	1.8	1.2	0.4	0.2	0.4	0.8	0.8	1.5	2.2	2.7	4.6	(%)
総資産回転率	1.96	1.87	1.83	1.86	1.93	1.98	1.94	1.92	1.96	2.01	2.03	(回)
総資産利益率	3.5	2.3	0.8	0.4	0.8	1.6	1.5	2.9	4.3	5.5	9.3	(%)
人員(期末)	4,473	4,691	4,939	4,932	4,945	4,973	5,011	5,097	5,059	6,859	6,968	(人)
一人当り売上高	28.5	26.9	25.5	26.7	28.6	31.3	32.6	32.7	33.8	30.9	32.6	(百万円)

事業内容

フィールドディング事業領域



事業内容

◎事業セグメント プロアクティブ・メンテナンス事業

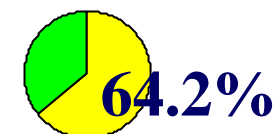
2001年度

売上1,195億円

営業利益 122億円

売上高構成比

営業利益構成比



監視・予知技術を駆使して、ITシステム（HW/SWがネットワークを介して構成するシステム）の障害を未然に防止し、障害が発生した場合は速やかに復旧するサービスを提供

ビジネス保守サービス

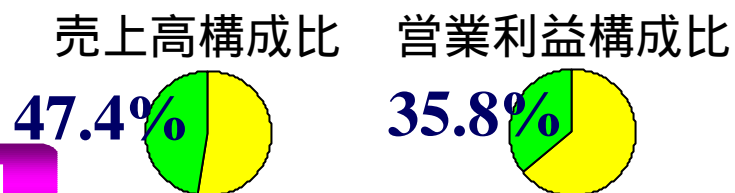
法人向けのITシステムの
メンテナンスサービス

パーソナル保守サービス

個人向けのITシステムの
修理サービス

.事業内容

◎事業セグメント フィールド・インク・ソリューション事業



2001年度 売上1,077億円 営業利益 68億円

ITシステムの快適運用・最適活用の実現に向けて、
顧客の様々なニーズを解決するサポートを提供

インストレーションサービス

セットアップ、移設、
増設、撤去サポート

ネットワーク施設サービス

構築設計及び施工

サプライサービス

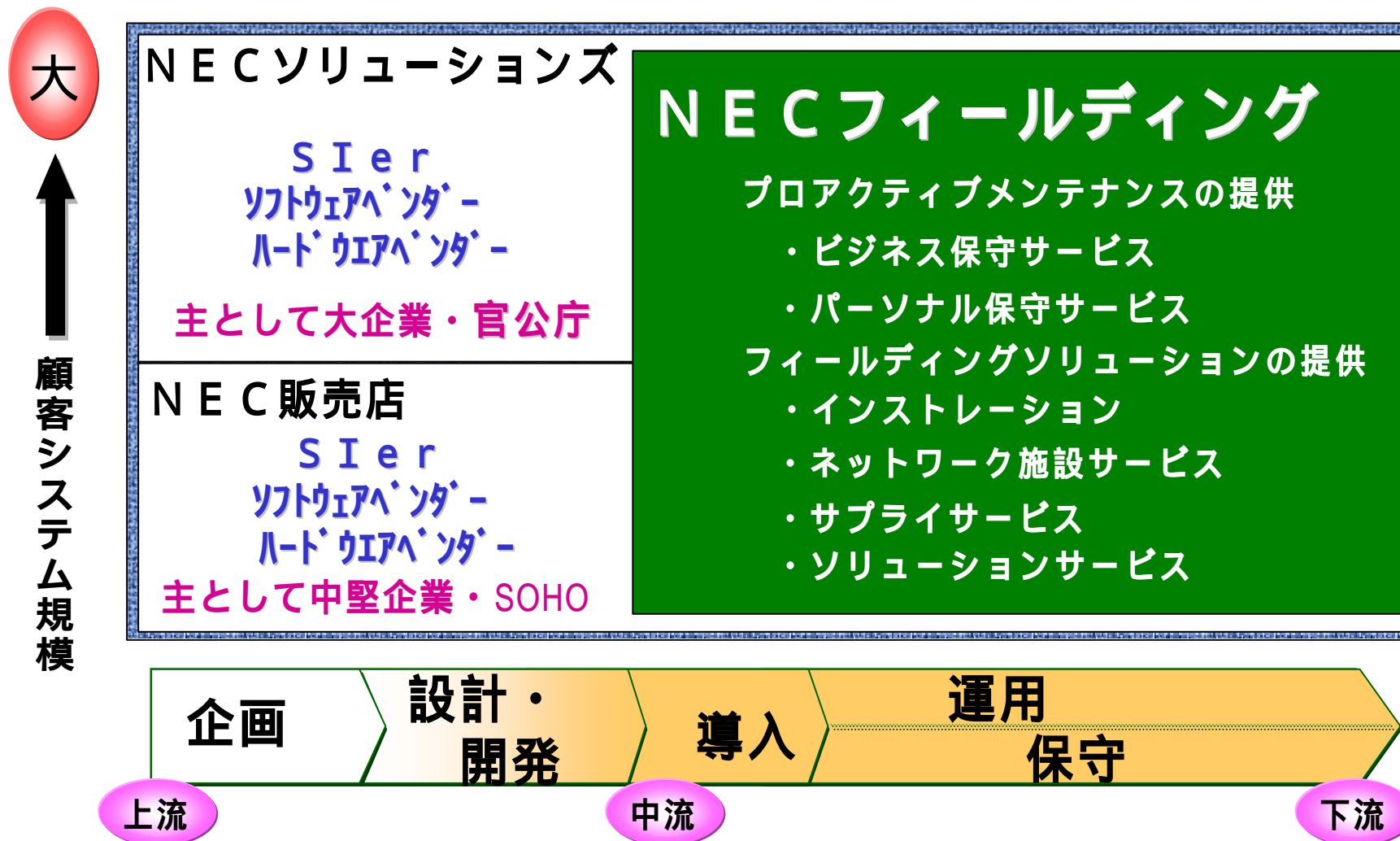
消耗品、オフィス周辺
機器の販売

ソリューションサービス

運用効率向上への
ソリューション提供

.事業内容

◎ NECソリューションズグループでの役割



.事業目標

ITサービス業のグローバルカンパニーをめざして

~ 3つの 1をめざす~

ITサービス業No.1

CSNo.1

FIELDING

企業としてNo.1

.経営の基本理念

◎ CSと業績のダイレクトリンク

CSの向上と業績の向上を同時に達成すべきであり、達成することが出来る

CS経営 = スピード経営

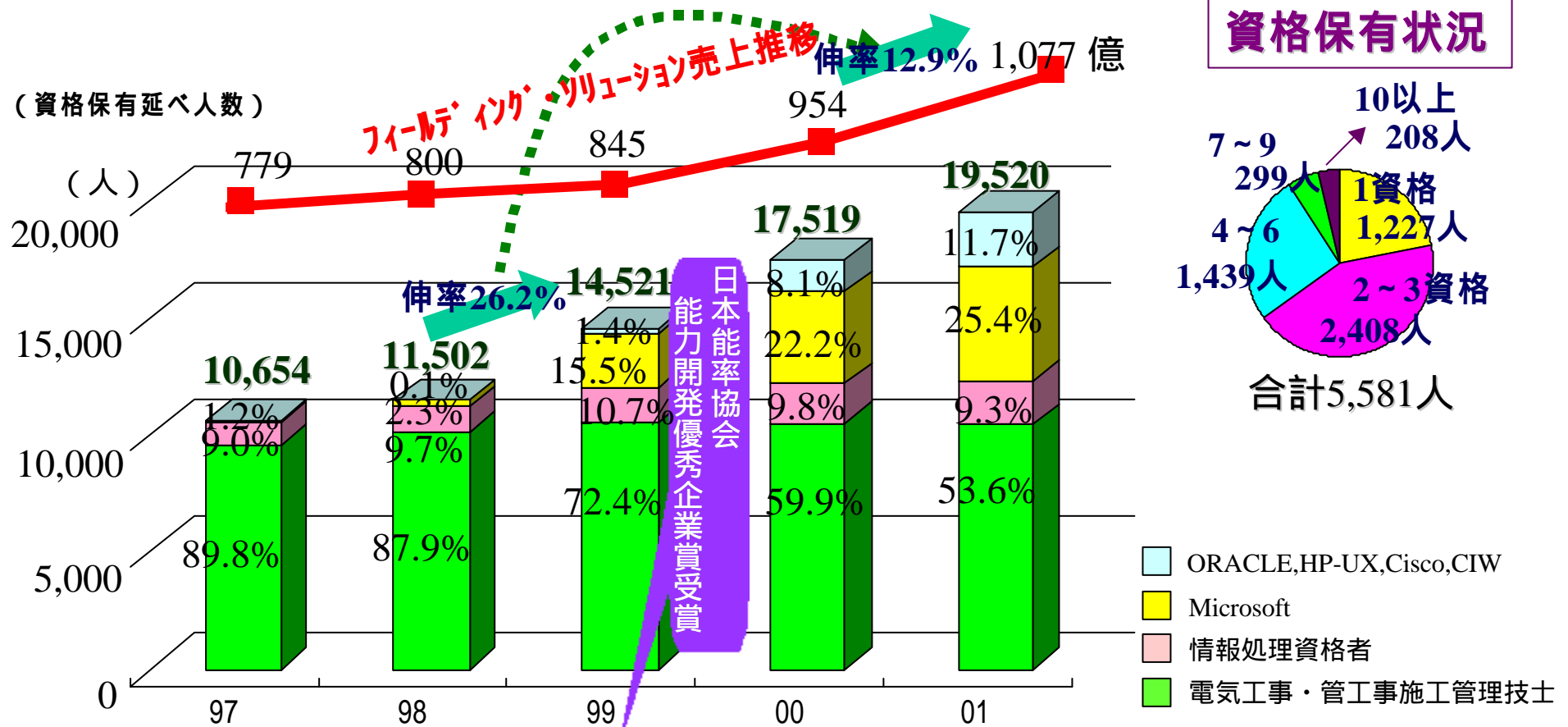
.コアコンピタンス

◎技術力

顧客のニーズに対応できる資格認定者の育成・拡大

～教育実績～

年間教育日数25日 / カスタマイズエンジニア1人当たり



.コアコンピタンス

◎展開力

全国均質サービスの提供で事業展開

国内434拠点 カスタミアエンジニア5,000名の
7,000名体制(2002年7月現在)

成長戦略として業種別サービス営業体制の実行



コーポレートスタッフ
318名 (11部門)

技術支援グループ
・サービス技術設計
・CEのサポート
・CEの技術教育
388名 (3部門)

機材支援グループ
・ロジスティクス
・リペア
508名 (2部門)

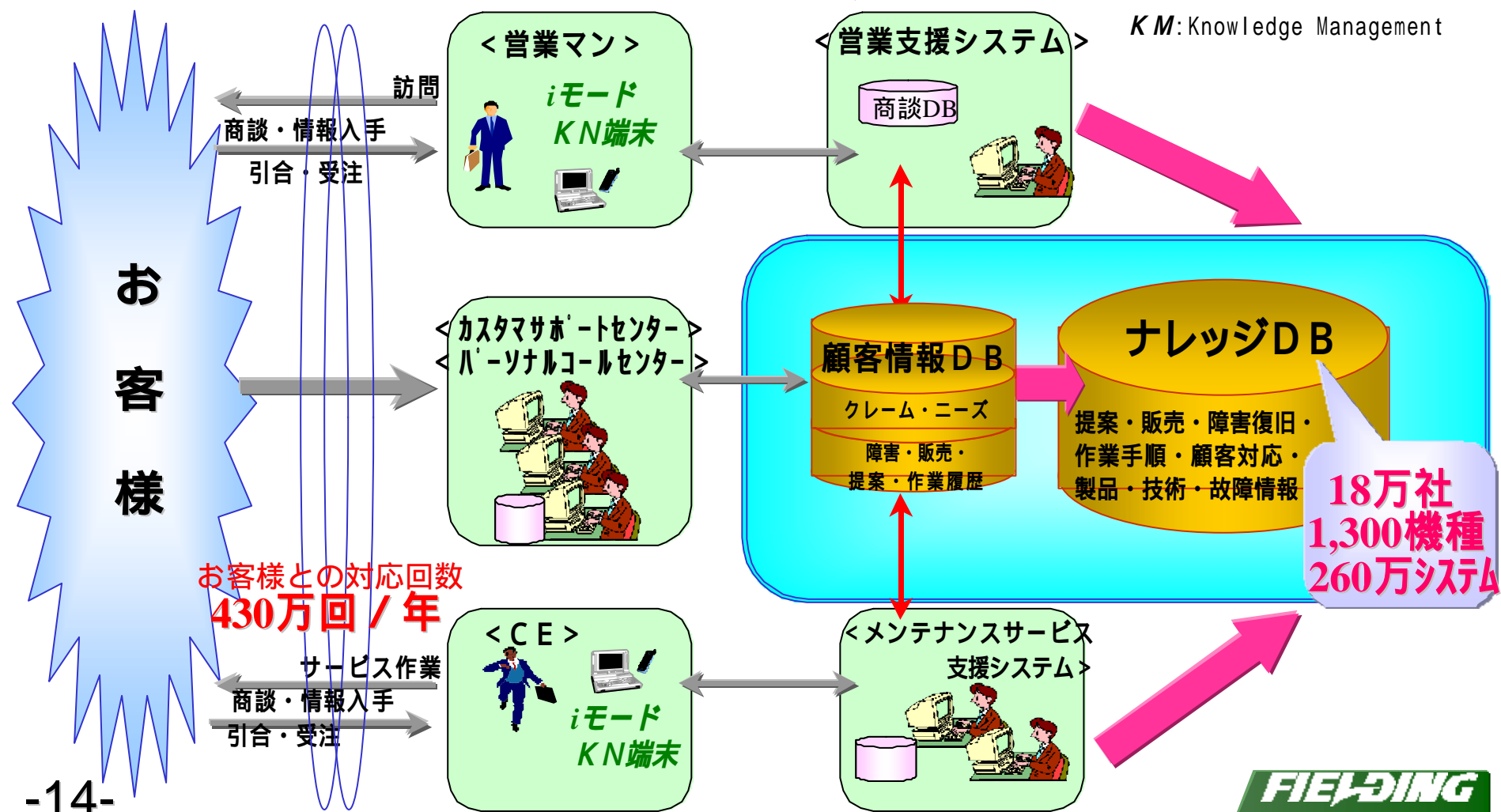
ビジネス推進グループ
239名 (3部門)

.コアコンピタンス

◎ナレッジマネジメント(KM)力

KM力で営業支援システム、顧客データの蓄積

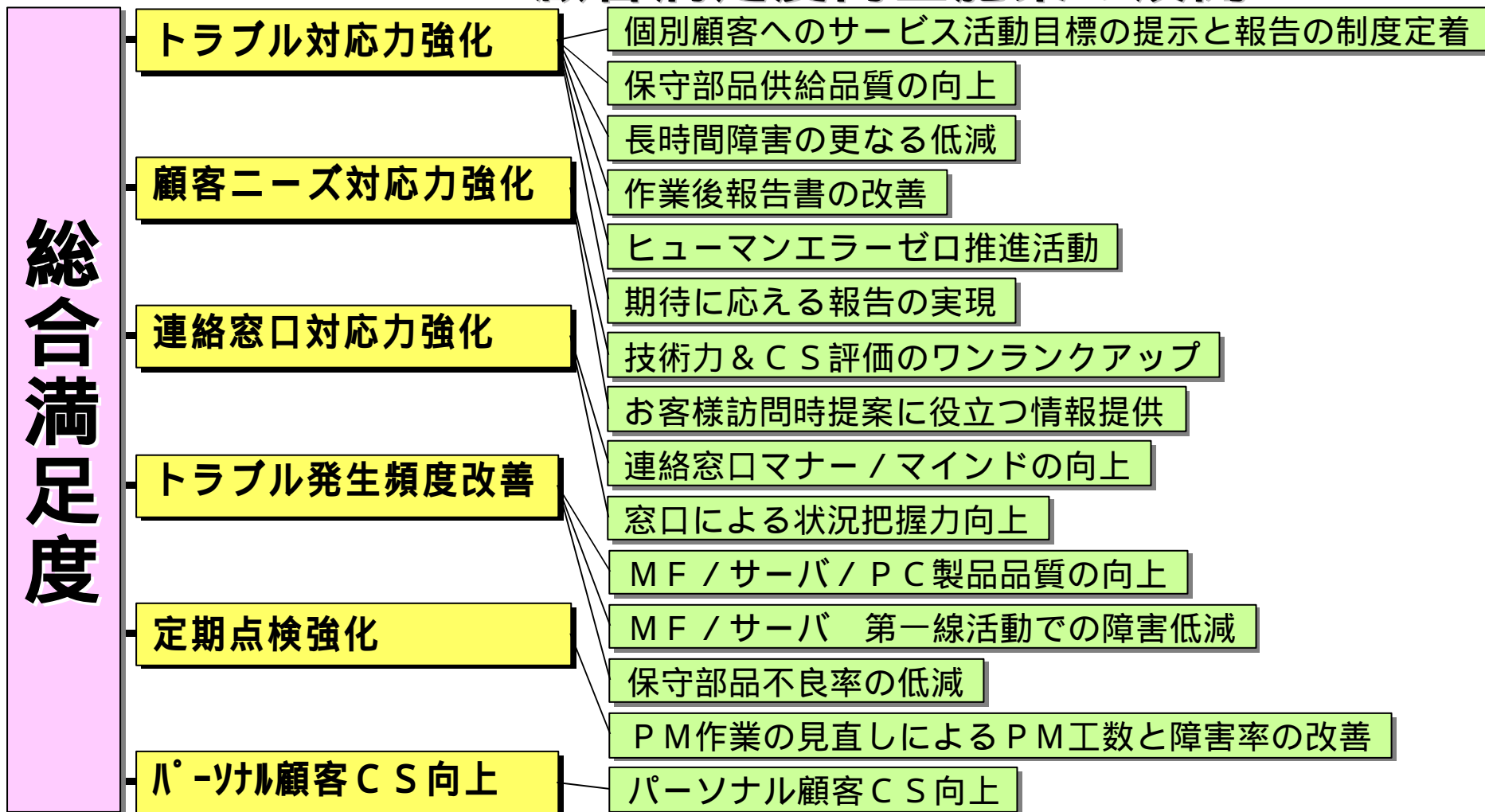
KM: Knowledge Management



お客様との対応回数
430万回/年

事業施策

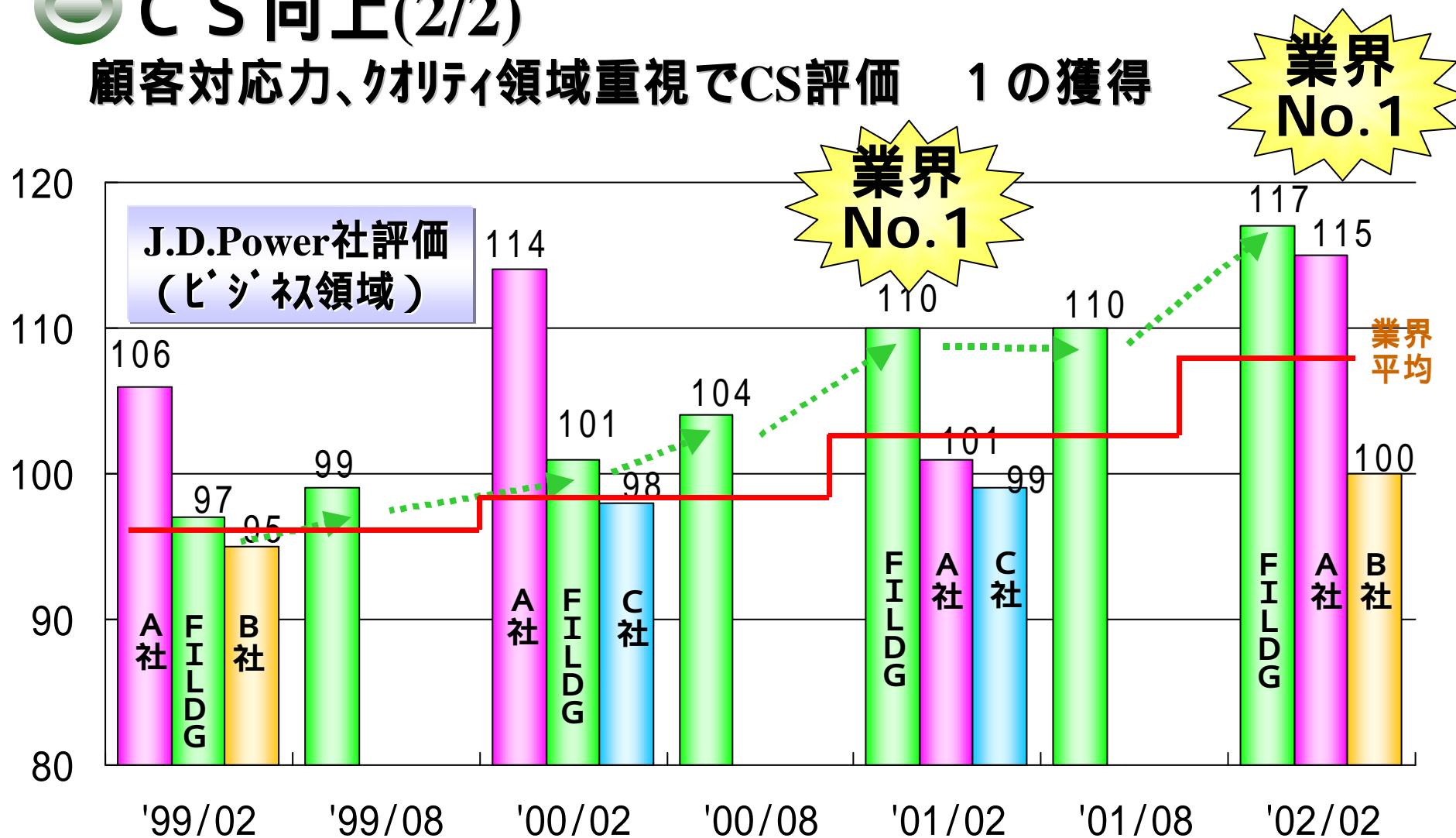
◎ CS 向上(1/2) 顧客満足度向上施策の展開



事業施策

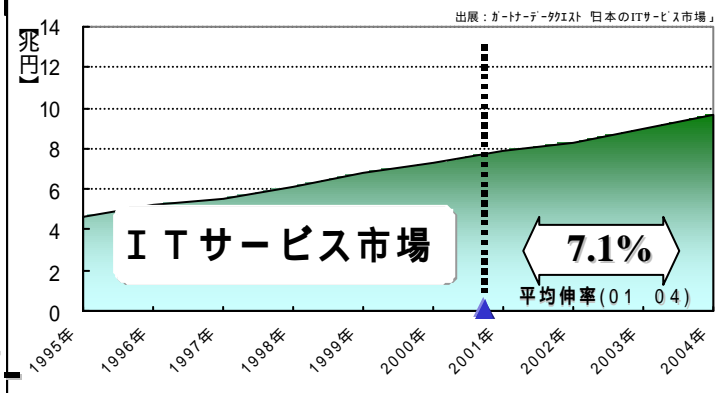
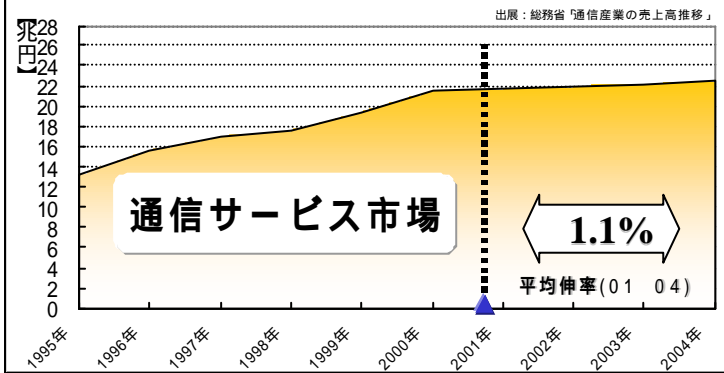
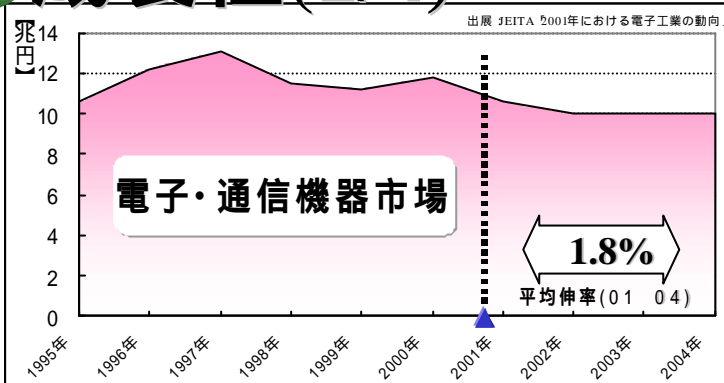
CS向上(2/2)

顧客対応力、クオリティ領域重視でCS評価 1の獲得



事業施策

成長性(1/4)



ターゲット市場 (ITサポートサービス領域)

'01 '04
平均伸率

当社事業領域合計	7.2%
()内は2004年度構成比	
ビジネスオペレーション(6.5)	8.7%
ハードウェアマネジメント(0.5)	3.9%
アプリケーションマネジメント(2.8)	10.5%
運用サービス(20.2)	11.7%
教育・トレーニング(3.0)	7.3%
ITコンサルティングサービス(4.6)	6.2%
ビジネスコンサルティングサービス(1.2)	6.3%
ソフトの保守・サポート(6.0)	11.2%
ハードの保守・サポート(16.1)	0.9%
情報処理サービス(4.2)	0.6%
システム開発サービス(2.0)	4.7%
インテグレーション(11.5)	10.9%
アプリケーション開発(21.3)	6.6%

金額構成比
61%
39%

事業施策

成長性(2/4)

事業コンセプト：『ITヘルスケア』の実践



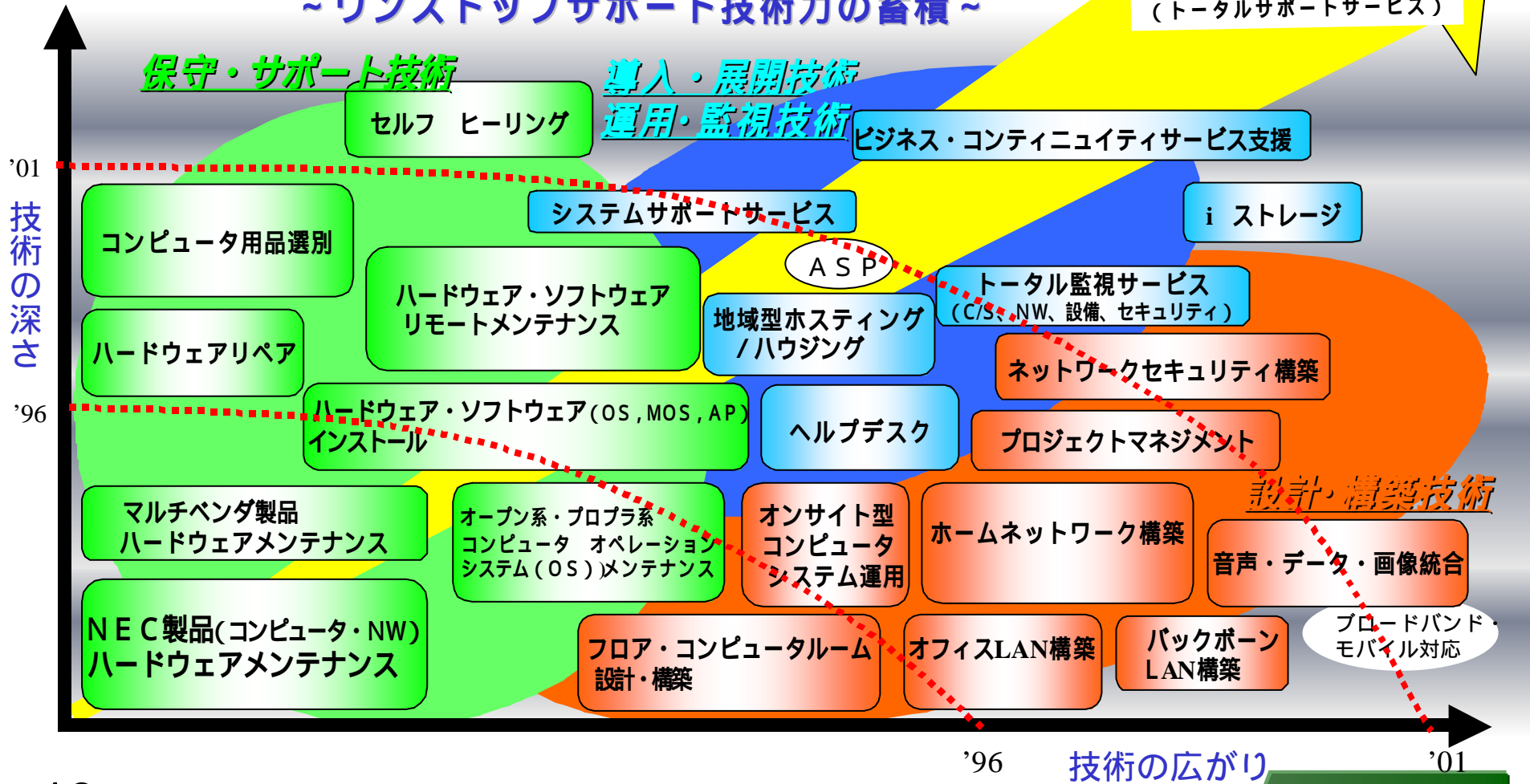
事業施策

成長性(3/4)

ソフトウェア・システムサポート技術力の強化

～ワンストップサポート技術力の蓄積～

ITヘルスケア
(トータルサポートサービス)



事業施策

成長性(4/4)

営業力の強化

専任営業要員の増強（'01年 550名）

業種別ITサービス営業体制の構築

販売店連携営業体制の強化

CE5,000人による営業活動強化

独自サービス技術の開発による自律的な成長 ITサービスR&Dへの計画的投資

CRMの強化

ITサービスR&Dの構築

ITサービスパッケージング商品開発

事業施策

◎収益性(1/2)

ローコストワーク活動の狙い

単なる利益の上積みを目的とするものでなく、

- ・新事業への先行投資
- ・経営体質強化

のための原資とする

2001年度の取り組み

収益性の向上
各SBUのコスト低減
コストミナム組織の形成

総費用の低減(前年度比 5%改善)
市場競争力強化(前年度比5%低減)
諸施策定着による作業プロセスの Slim 化

👉 施策別にワーキングチームを編成(12チーム)し活動

事業施策

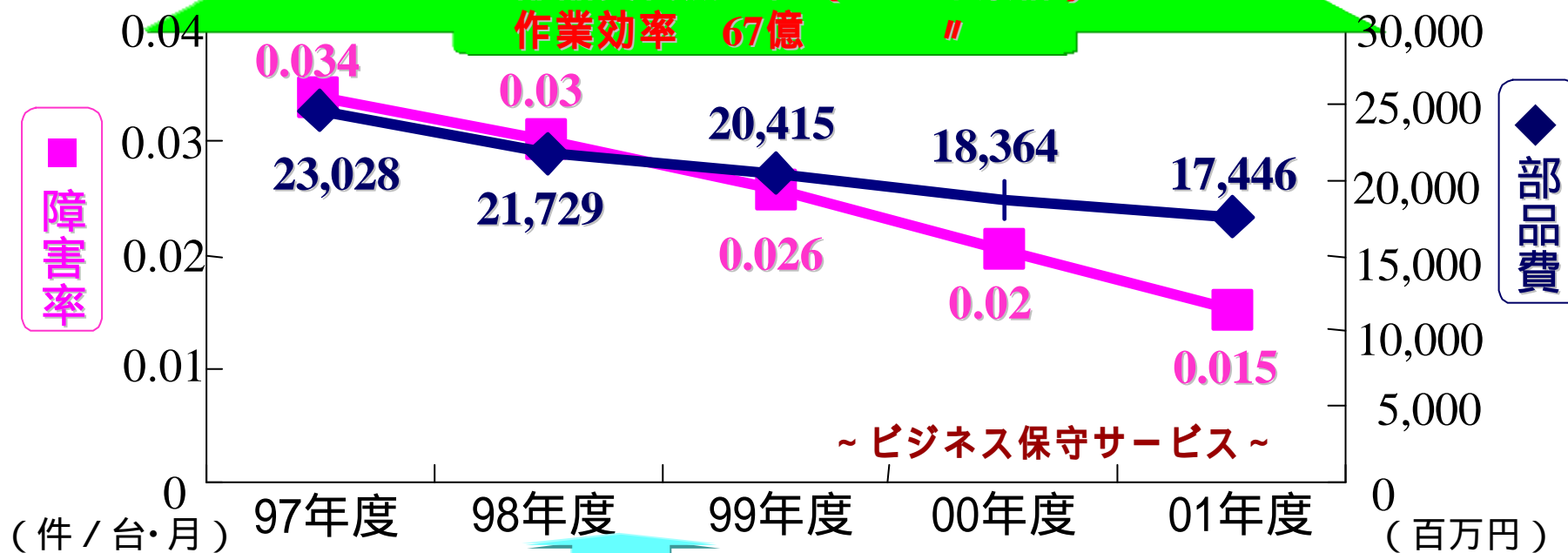
◎収益性(2/2)

障害半減でシステム稼働率の向上

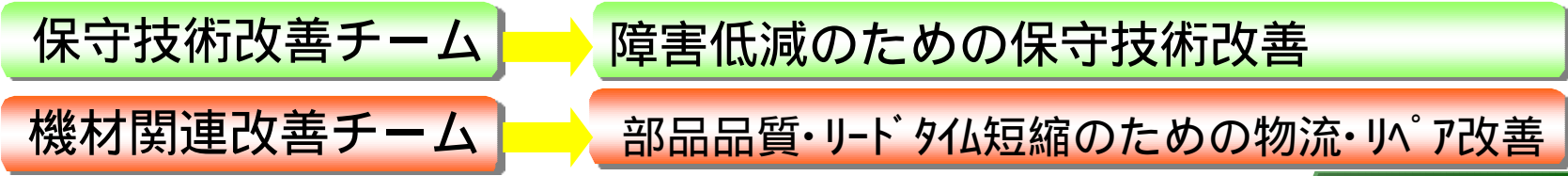
CSと業績のダイレクトリンク

部品費低減56億(4ヶ年累計)

作業効率 67億 "



~ビジネス保守サービス~



業績

◎ 経営指標

	1997年度	1998年度	1999年度	2000年度	2001年度
売上高 <small>億円</small>	1,635	1,667	1,709	2,116	2,272
		102.0%	102.5%	123.8%	107.4%
プロアクティブ・メンテナンス	856	867	864	1,162	1,195
フィールド・インク・ソリューション	779	800	845	954	1,077
営業利益 <small>億円</small>	15	26	37	58	106
経常利益 <small>億円</small>	12	24	37	57	104
売上高経常利益率 <small>%</small>	0.8	1.5	2.2	2.7	4.6
当期純利益 <small>億円</small>	4	6	17	19	56
(注) 発行済株式数 <small>千株</small>	20,000	20,000	20,000	22,000	23,565
(注) 一株当たり当期純利益 <small>円</small>	21.09	30.37	86.26	88.75	256.44
期末総資産 <small>億円</small>	870	864	875	1,091	1,149
総資産経常利益率 <small>%</small>	1.5	2.9	4.3	5.5	9.3
総資産回転率 <small>回</small>	1.94	1.92	1.96	2.01	2.03
期末人員 <small>人</small>	5,011	5,097	5,059	6,859	6,968

(注) 当社は2002年6月18日付で株式1株につき10株の株式分割を行っております。上記では、当該株式分割に伴う影響を加味し、遡及修正を行った場合の株数並びに一株当たり当期純利益の推移を記載しております。

.業績

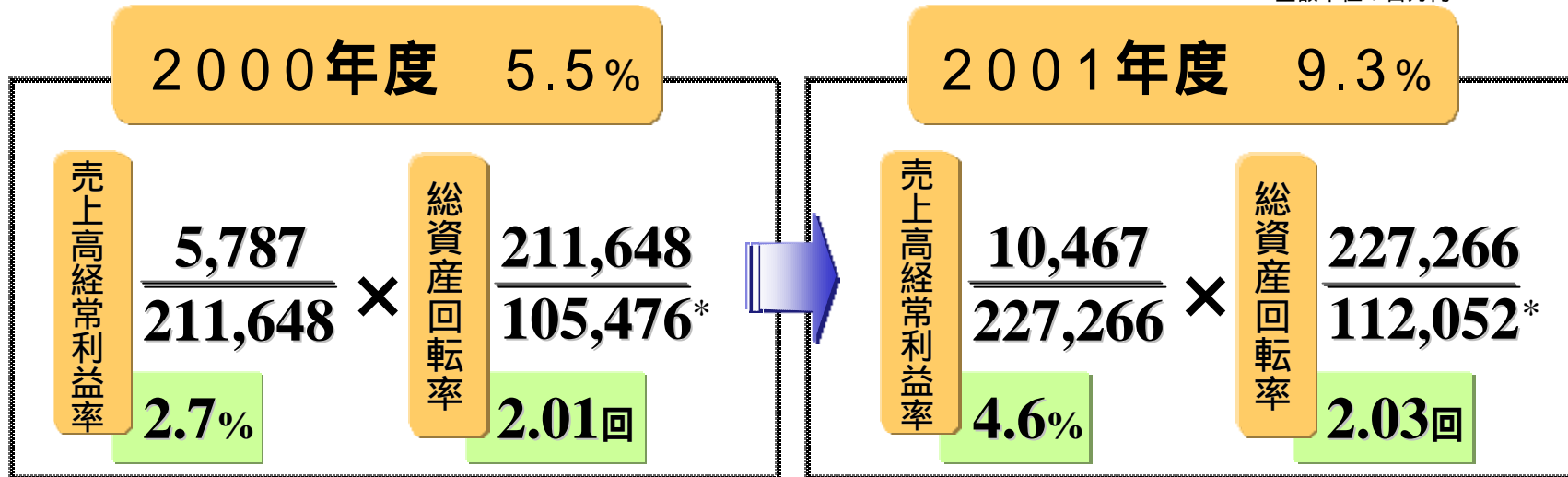
(単位：億円)

	1999年度	売上増 407	2000年度	売上増 156	2001年度
売上高	1,709	↑ パーソナルサービス会社の 吸収合併	2,116	↑ フィールド・インクソリューション 事業の拡大	2,272
変動費	972 (56.9%)	↑ 部品費低減、 資材費削減	1,156 (54.7%)	↑ 部品費低減、 資材費削減	1,239 (54.5%)
固定費	700 (41.0%)	↑ 合併による 人員増	902 (42.6%)	↑ BPR 2.1で リソース活用。 財務体質改善 (減耗)	927 (40.8%)
営業利益	37 (2.1%)	↑ 利益増	58 (2.7%)	↑ 利益増	106 (4.7%)

業績

◎ 総合活動成果：総資産経常利益率の向上

金額単位：百万円



成長性

(売上高伸長率7.4%)

211,648 → 227,266

- 営業活動、技術力の強化
- 全国均質サービスの提供で事業展開

収益性

(経常利益伸長率80.9%)

5,787 → 10,467

- | | | |
|-----------|-------|-------|
| ● 売上増で | 伸長額 | |
| ● パワーシフトで | 限界利益増 | 4,522 |
| | 固定費低減 | 158 |

効率性

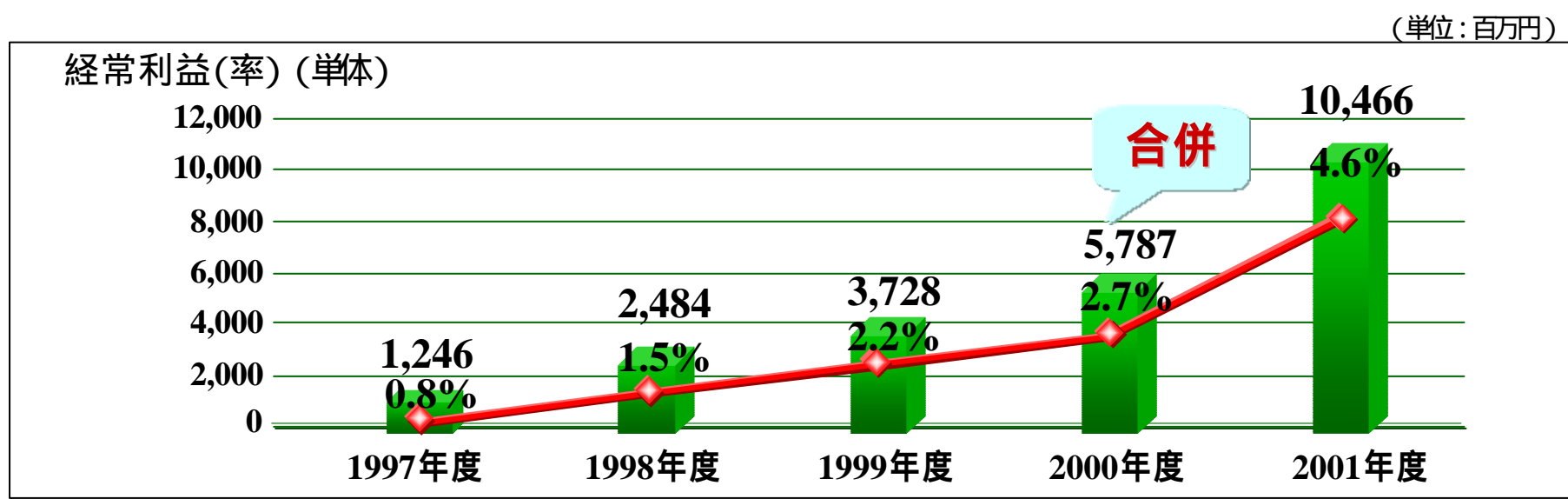
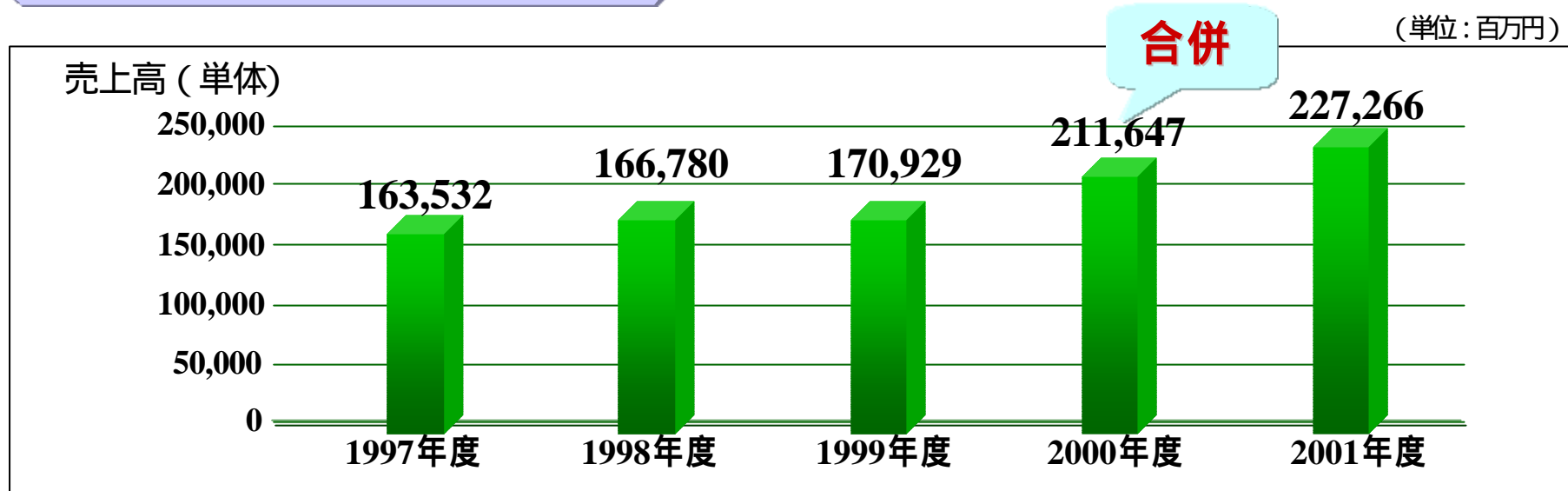
(総資産伸長率6.2%)

105,476 → 112,052

- スピード経営で売掛金、棚卸資産の回転率アップ

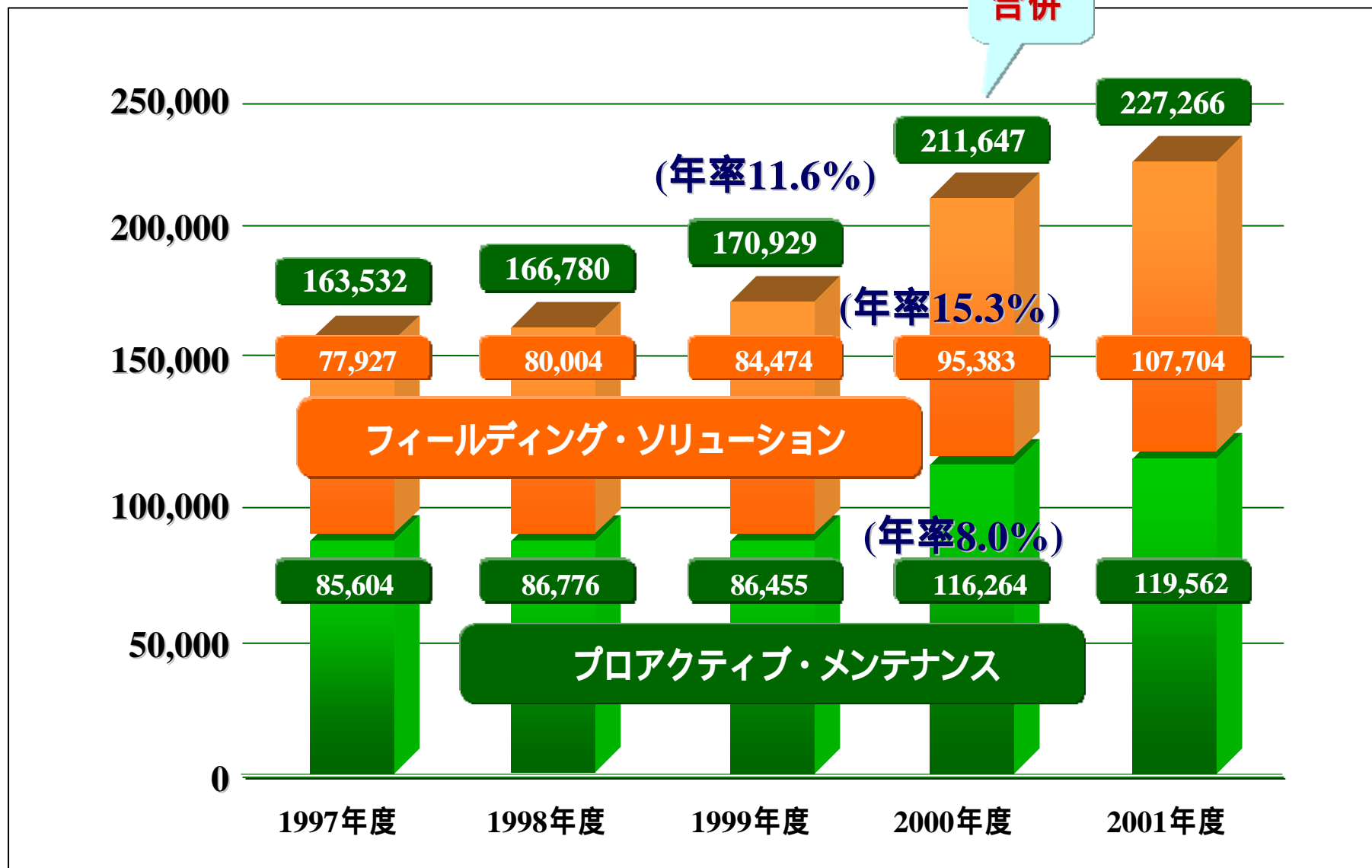
參考資料

全社売上高・經常利益



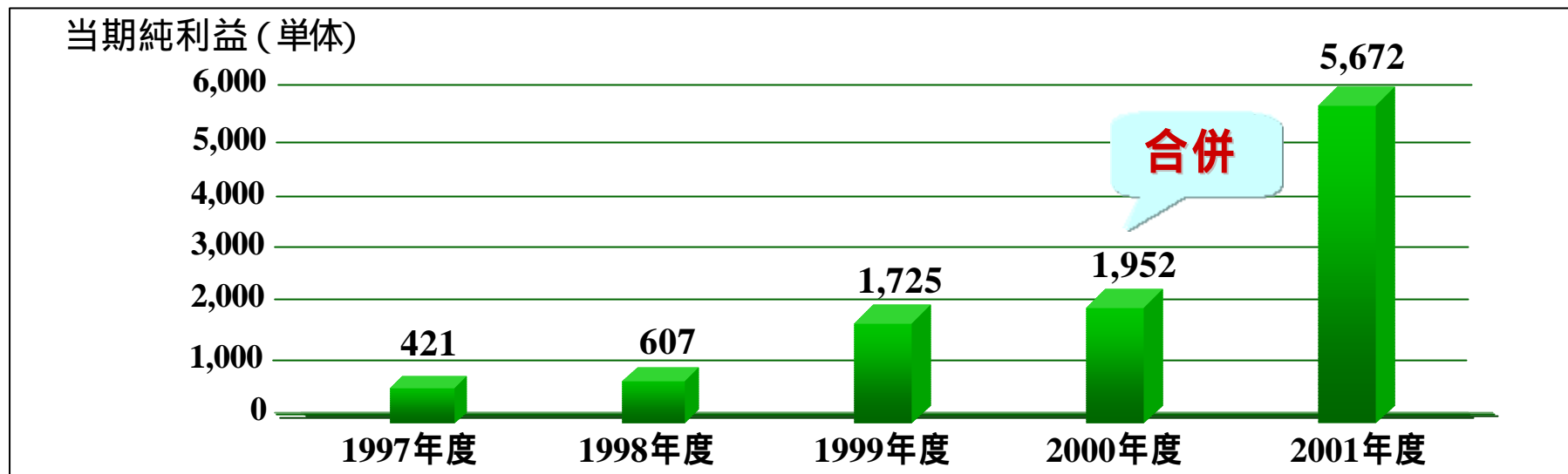
セグメント別売上高

【単位：百万円】

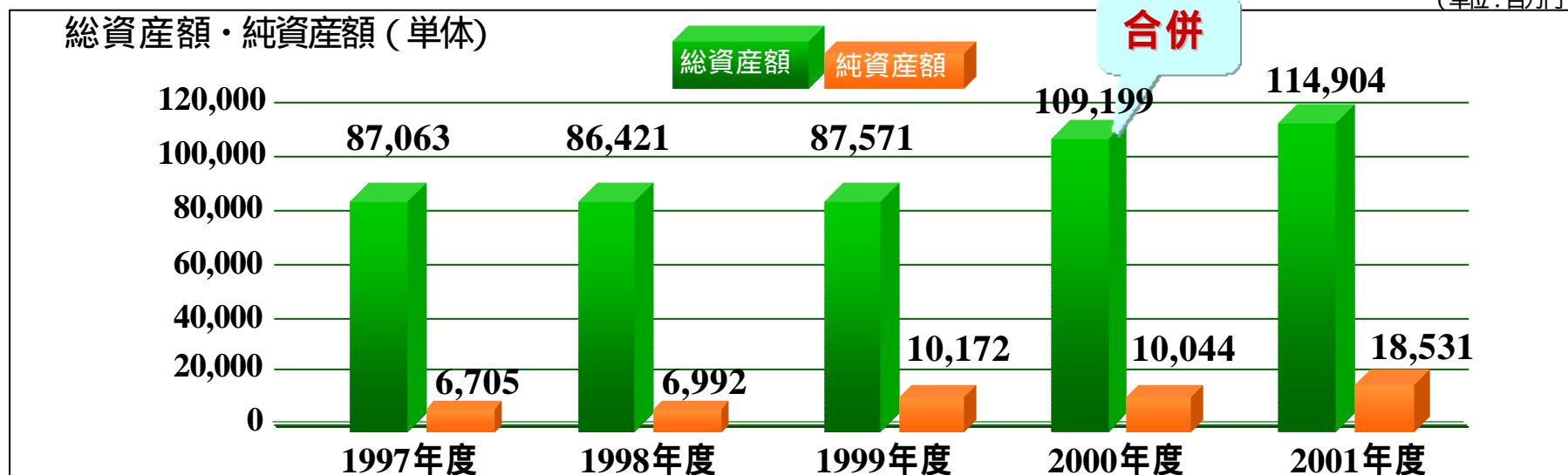


当期純利益・総資産額・純資産額

(単位: 百万円)



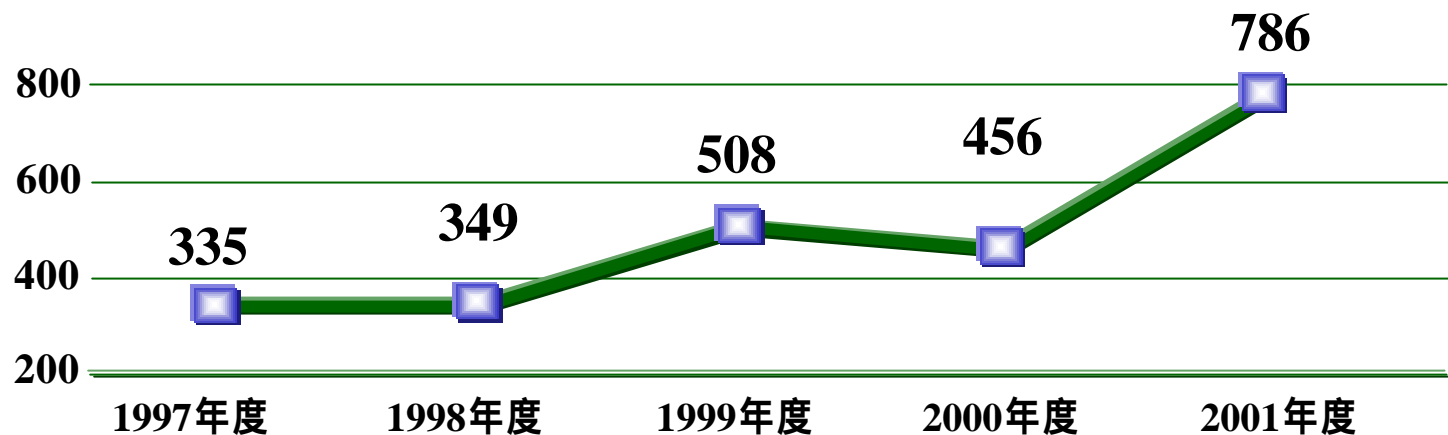
(単位: 百万円)



1 株当たり純資産額・当期純利益

(単位:円)

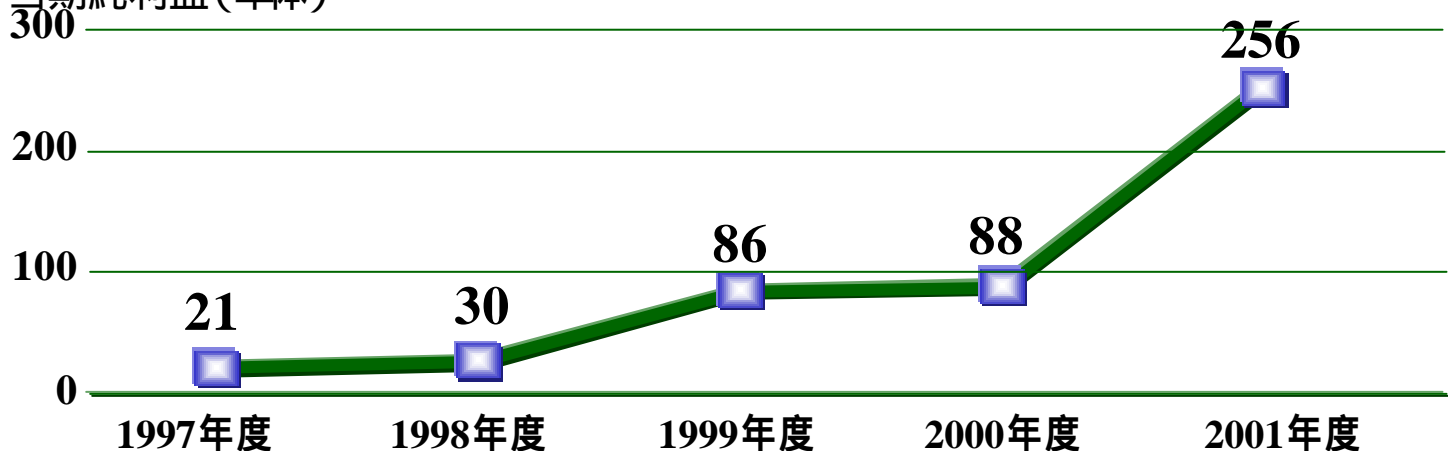
1 株当たり純資産額(単体)



(注) 当社は2002年6月18日付で株式1株につき10株の株式分割を行っております。上記では、当該株式分割に伴う影響を加味し、遡及修正を行った場合の1株当たり純資産額の推移を表記しております。

(単位:円)

1 株当たり当期純利益(単体)



(注) 当社は2002年6月18日付で株式1株につき10株の株式分割を行っております。上記では、当該株式分割に伴う影響を加味し、遡及修正を行った場合の1株当たり当期純利益の推移を表記しております。

顧客別構成比

◎ 広範囲な法人顧客基盤

法人 184,519社

