

2010年3月期 第2四半期決算報告 2009年4月1日～9月30日

株主の皆様へ

**「新生CSKグループ始動・再生に向けて」**





©orion/amanaimages

## CONTENTS

株主の皆様へ

### 経営体制を一新し、 新生CSKグループとして スタートいたします

1

■CSKホールディングス 代表取締役会長 東 明浩

株主の皆様へ

### CSKグループの再生に向けて

2

■CSKホールディングス 代表取締役社長 中西 毅

### 2010年3月期 第2四半期決算報告

6

あなたの身近な生活の中に

### 発見 CSKグループ

■第4回「情報システム運用」

### 支えたいのは「21世紀のライフライン」

10

### CSK GROUP NEWS

12

■住友信託銀行が「営業店統合フロントシステム」の  
アプリケーション基盤として「arvicio2」を採用

■エプソン販売の営業支援システム構築を短期間で実現

### 会社の概要・株式事項

13

# 経営体制を一新し、 新生CSKグループとして スタートいたします

CSKホールディングス  
代表取締役会長  
東 明浩



株主の皆様におかれましては、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。このたび、代表取締役会長に就任いたしました東です。平素より当社グループへのご理解とご支援を賜り厚く御礼申し上げます。

2010年3月期第2四半期決算のCSKレポートをお届けするにあたり、ご挨拶申し上げます。

従前、CSKグループはホールディングス体制のもと、グループ各社が専門性を追求し、個々の強みを最大限に発揮することでグループ全体の成長を目指してきました。しかし、昨年来の厳しい経済環境の影響を受け、グループの事業の一つである不動産証券化事業における大幅な評価損により、前期に多大な損失計上および財務状況の悪化を招きました。

このたび、取引銀行をはじめとする関係各所のご協力により、不動産証券化事業から完全撤退し、財務基盤を再び安定させることができました。これを一つの区切りとして、当社の経営体制を一新し、新生CSKグループとしてスタートいたしました。

新たな経営体制については、情報サービス事業に

おいて中核となるグループ会社の社長を当社の執行役員とし、情報サービス事業の現場の意見をグループ経営に直接反映しながら、同事業への集中によるグループの再生を目指します。

今後、グループ各社の個々の強みはさらに強化していくものの、各社の個別最適に陥らず、グループ全体としての強みの連携、最適化を図ってまいります。また、グループ内の組織体制の見直しを含めた抜本的な改革を実行し、これまで以上にお客様にご満足いただけるサービスを創出し提供してまいります。

我々を取り巻く環境の変化は非常に早く、競争状況も激しさを増していますが、全社一丸となって、一日でも早い再生を目指し、企業価値の向上に努力してまいります。

株主の皆様におかれましては、変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

株主の皆様へ



CSKホールディングス  
代表取締役社長

中西 毅

# CSKグループの 再生に向けて

株主の皆様におかれましては、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。このたび、代表取締役社長に就任いたしました中西です。日頃より、当社グループの活動に多大なるご理解とご支援をいただいておりますことに、心より感謝を申し上げます。CSKグループの再生に向けて、9月30日より新経営陣で再生プログラムをスタートしました。現時点で、再生に向けた基本的な考え方をまとめましたので、ご説明させていただきます。

## CSKグループ再生プログラムの始動

当社グループは、不動産証券化事業からの撤退、資本増強の実施により、再生に向けた基盤が整い、グループ再生に向けてスタートラインに立つことができました。ここに、再生プログラムの始動に際しての基本的な考え方を二点挙げさせていただきます。

まず一点目は「事業の選択と集中」です。今後は「システム開発」「ITマネジメント」「BPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）」の三つの事業を成長の柱とします。金融サービスについては、不動産証券化事業から撤退が完了し、その他の事業についても撤退や売却、縮小を実施します。コスモ証券については、今後の状況を見極め、譲渡を予定しています。情報サービス事業においても、事業の成長性などを考慮し、事業再構築を実施します。

二点目は「ガバナンス体制の再構築」です。当社

は、9月30日付で取締役および監査役の全員を改選し、新経営体制として始動しています。また、情報サービス事業の中核となるグループ会社の社長を含む執行体制を構築することで、迅速な意思決定と適正な経営モニタリングを実現していきます。

## グループ再生の基本方針

当社グループは、持続的な成長・発展を遂げるために、常に時代の要請を敏感にとらえ、お客様が必要とする最適なサービスを提供し続ける企業グループを目指します。2010年3月期には営業利益を黒字化し、2011年3月期には安定的に収益を生み出す体質へ転換するため、抜本的な事業構造改革、およびコスト構造改革を断行していきます。中期的には営業利益100億円から150億円を確保していきたいと考えています。当社グループが長年培ってきた経営資源を活かした新たな成長戦略を打ち出し、持続的

な成長を目指します。

### CSKブランドの再構築

CSKブランドの再構築には三つの「回復」が必要です。一つ目は「信頼の回復」です。今後は、再生計画の着実な実行と達成により、すべてのステークホルダーからの信頼回復を図っていきます。二つ目は「収益力の回復」です。抜本的なコスト構造改革を推進することで収益力の回復を実現し、営業利益率7%を目指します。三つ目は「成長力の回復」です。情報サービス事業に集中するにあたり、「システム開発」「ITマネジメント」「BPO」の3本の柱をさらに強化するとともに連携を進め、各事業を融合させることで新たな成長分野を開拓していきます。加えて、同業および異業種との協業などに取り組むことにより、成長力の回復のためにもまずは、売上成長率5%を目指します。

### CSKグループの事業方針

我々は今まで、顧客別のサービス、特に常駐サービスを中心とした「サービスインテグレーション」を提供してきました。お客様ごとのニーズに対応した個別サービスの提供を積極的に展開し、生損保や銀行、製造、流通、文教など、個々の業種・業態別にサービス品質を高め、差別化要素を構築することに取り組んできました。このような分野は、今後も注力し

ていきます。

その一方で、業種・業態を横断したマーケットニーズに応え、グループで蓄積してきた知財を活用し、新たなサービスを創造することも重要です。この新たなサービスには、コスト競争力やスピード、さらにはアイデアが求められ、この新しい三つの要求を満たすには、サービス形態を変えていく必要があります。従来どおりのサービスをインテグレートする、つまり特化したサービスを組み合わせるという形態だけでなく、サービスを融合させ新たなサービスを創り出す、いわば「サービスイノベーション」という新しい形態を創っていかねばなりません。過去に培ってきた「システム開発」「ITマネジメント」「BPO」の経験やノウハウ、リソースをベースに、今後、「サービスインテグレーション」と「サービスイノベーション」の双方を積極的に拡大し、成長軌道を描いていきたいと考えています。

事業推進の基本方針は三点あります。一つ目は「競争力強化と差別化」です。「システム開発」「ITマネジメント」「BPO」を事業の3本柱と位置付けるにあたり、当然個別の競争力を強化しなくてはなりません。「システム開発」に関連する各社は、生産性およびコスト構造などの抜本的な改革を進めていきます。「ITマネジメント」に関連する各社は、設備産業としての規模の拡大が重要であり、データセンターの収益力をさらに高めていきます。また、「BPO」は、差

別化されたサービス分野を構築し、事業全体の規模を拡大していきます。

二つ目は「グループの連携・協業の推進」です。今後は、各グループ会社の社長がリーダーとなり、グループの連携・協業を推進していきます。各社のリソースを融合した新たなサービスを創造し、マーケットへ展開するうえでの営業戦略や事業戦略を策定します。

三つ目は「No.1サービスの創造」です。グループ各社はこれまで、特長のあるさまざまな新しいサービスを創造してきましたが、独自開発したサービスをグループ全体で活用できていませんでした。今後は、グループ全体で、これらのサービスを積極的に推進すると同時に、より多くの新しいサービスを創造し、将来の収益の柱となる「No.1サービス」に育てていきます。また、同業他社、海外ベンダー、あるいは異業種との協業を推し進め、事業成長を加速させていきます。

今後の営業展開としては、生損保業界の再編に伴うシステム再構築ニーズを的確にとらえた提案活動を展開していきます。また、流通業界向けの特長のある商品の強みを活かし、ドラッグストアやチェーンストアなどに対して、積極的に提案していきます。製造業界のキーワードは「グローバル化」です。いままでの当社グループのグローバル化対応では不十分であり、今後さまざまなパートナーとの協業を検討していきます。

CSKグループのオリジナル商品では、特に預金口座総合モニタリングシステム「BankSavior」<sup>バンクセイバー</sup>を地方銀行などに展開していきます。また、流通向けASPサービスである、小売業情報システム「CRIPS」<sup>クリップス</sup>や調剤情報システム「CHOIS」<sup>チョイス</sup>を変化の激しいドラッグストアやチェーンストアに展開していきます。今後も、お客様のさまざまなニーズに応えるための独自商品を開発していきます。

## 2010年3月期下期の取り組み

今後の取り組みとして、まずは筋肉質な会社に生まれ変わることを目指します。短期的なコスト削減施策として、オフィス家賃やその他費用の削減、協力会社への委託原価の抑制、役員報酬の追加削減などを実施します。さらに来期以降に向けて、国外および国内地方開発拠点戦略の見直しや、本社機能・スタッフ機能の見直しなど、抜本的な構造改革を実施し、継続的に費用削減を実施していきます。

また、組織・人事に関する強化策として、新人事制度を導入します。人を大切にする会社として、公正な形で社員が評価を得られる新人事制度を意識していきたいと考えています。また、早期退職優遇制度の導入についても検討していきます。企業は常に筋肉質であり続けなければなりません。その意味では、このような施策は決して業況が厳しいときにだけ実施するものではなく、順調なときであっても必要なものであ

り、当社グループとしても、社員のキャリアプランを  
考える上での選択肢の一つとして検討を始めます。

## グループ再編

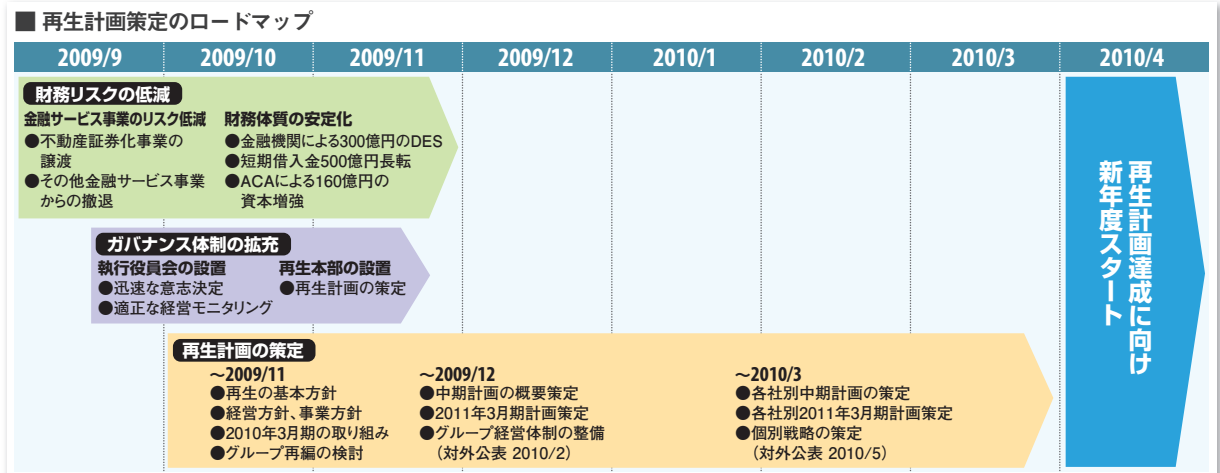
2010年4月にCSKシステムズ、CSKシステムズ西  
日本、CSKシステムズ中部の統合を予定しています。  
当初は地域特性を活かした事業展開を行うことを目  
的に分割しました。各社独自にサービスを開発・展開  
し、事業拡大していましたが、それらのサービスや  
ノウハウをグループ全体で活用できていませんでした。  
今後は、グループ内での連携を推進し、ノウハ  
ウを共有することで、成長力の源泉としていきます。  
ただし、育んできた地域特性にあったサービスや、  
意思決定のスピード感などについては、統合後も活  
かしていくつもりです。今後も「成長力の回復」を実

現するために、この三社だけでなく積極的にグルー  
プの再編を検討していきます。また、CSKホールディ  
ングスやCSKアドミニストレーションサービス、そ  
して各グループ会社の間接業務機能を見直し、最適  
化とコスト削減に着手します。

## 最後に

今後の再生計画策定のロードマップですが、2月  
には具体的なアクションプランを報告したいと思っ  
ています。繰り返しになりますが、我々は持続的な  
成長・発展を遂げるために、常に時代の要請を敏感に  
とらえ、お客様が必要とする最適なサービスを提供  
し続ける企業グループを目指します。

株主の皆様におかれましては、変わらぬご支援を  
賜りますようお願い申し上げます。

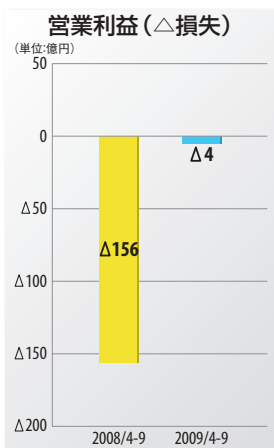
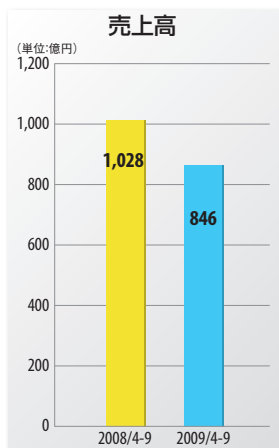


## 業績サマリー

## ■ 当期決算のポイント

IT投資抑制による製造業向け開発案件が減少したこと、また前年同期に複数の大型案件があったことにより減収となりました。コスト削減を推進しましたが、その他の事業（金融サービス）での損失により、連結全体では営業損失となりました。

## ■ 業績2カ年推移



## ▶▶ 売上高

プリペイドカード事業、および証券事業においては堅調に推移する一方で、情報サービス事業において、主に金融・保険業界や輸送用機器関連などの製造業向けを中心に減少したことにより減収となりました。

## ▶▶ 営業損失

証券事業において、コスト構造の改善が功を奏し、黒字化を実現。一方で、情報サービス事業において、コスト削減を推進しましたが、売上高の減少による影響、加えてその他の事業（金融サービス）での損失により、連結全体では営業損失となりました。

## ■ 通期業績予想

(単位:億円)

	2008/3 実績	2009/3 実績	2010/3 予想
売上高	2,396	2,060	1,730
営業利益 (△損失)	192	△1,230	36
経常利益 (△損失)	206	△1,224	31
当期純利益 (△損失)	12	△1,615	△540

2010年3月期も当社グループを取り巻く事業環境は引き続き厳しい見通しですが、早期の再生に向けて、当社グループが長年培ってきた技術力、顧客基盤、人材などの経営資源を活かした新たな成長戦略を打ち出し、グループ一丸となって取り組んでまいります。

この再生への取り組みを通じ、情報サービス企業グループとしての成長力、および収益力を強化し、企業価値の向上を目指します。

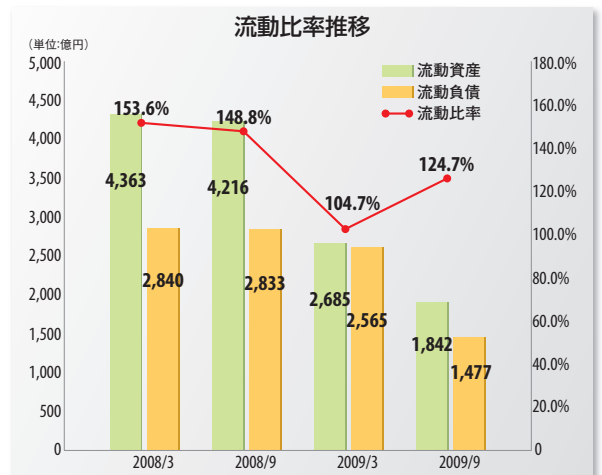


## ■ 貸借対照表およびキャッシュ・フロー計算書

科目	(単位: 億円)	
	2009/3	2009/9
<b>流動資産</b>	<b>2,685</b>	<b>1,842</b>
現金及び預金	363	397
受取手形及び売掛金	276	198
金融サービス運用資産	1,019	—
証券関連資産	541	626
その他	484	620
<b>固定資産</b>	<b>953</b>	<b>873</b>
有形固定資産	400	370
無形固定資産	66	57
投資その他の資産	486	445
<b>資産合計</b>	<b>3,639</b>	<b>2,715</b>
<b>流動負債</b>	<b>2,565</b>	<b>1,477</b>
有利子負債(短期)	784	100
カード預り金	507	503
金融サービス負債	410	—
証券関連負債	475	574
その他	388	298
<b>固定負債</b>	<b>821</b>	<b>1,084</b>
有利子負債(長期)	767	1,042
その他	53	41
<b>負債合計</b>	<b>3,386</b>	<b>2,561</b>
<b>株主資本</b>	<b>236</b>	<b>109</b>
評価・換算差額等	△34	△5
新株予約権	—	4
少数株主持分	50	45
<b>純資産合計</b>	<b>252</b>	<b>154</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>3,639</b>	<b>2,715</b>

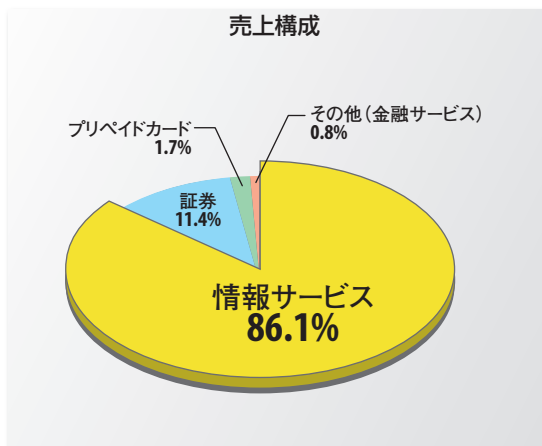
※固定負債その他には、証券事業にかかる特別法上の準備金を含んでいます。

科目	(単位: 億円)	
	2008/4-9	2009/4-9
営業活動による キャッシュ・フロー	△252	△20
投資活動による キャッシュ・フロー	△55	11
財務活動による キャッシュ・フロー	178	48
現金及び現金同等物の 期末残高	462	375



## 事業分野別の状況

### ■ 情報サービス事業



#### 》事業概要

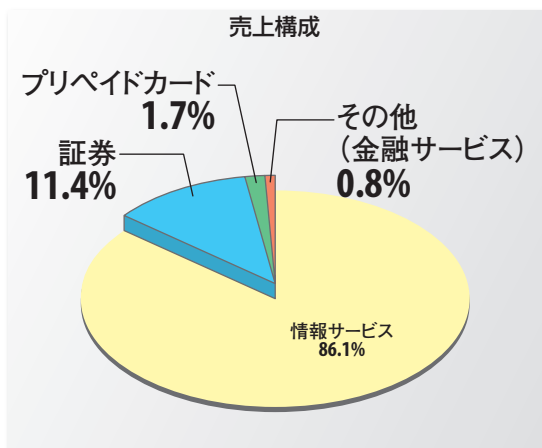
##### テクノロジーサービス

各業界を代表する企業向けに長年サービスを提供しており、その実績に裏付けられた高度な技術力や専門性に基づき、お客様企業へのコンサルティングから、システム開発、運用まで、ITシステムにかかわる総合的なサービスを提供しています。

##### ビジネスサービス

セールスサポートやテクニカルサポートなどコンタクトセンターを活用したBPOサービスや、デジタル家電などのシステム検証サービスなどから構成されています。ITを積極的に活用したプラットフォームをベースに、複雑な業務プロセスを高いサービス品質と生産性を両立させながら、包括的に請け負うことが可能です。

### ■ プリペイドカード・証券・その他の事業



#### 》事業概要

プリペイドカード事業は、全国約36,500店舗で使用できるQUOカードの発行・精算業務や、カードシステムの開発・販売などを行っています。

証券事業は、関西地区において強固な顧客基盤を有するコスモ証券の事業です。

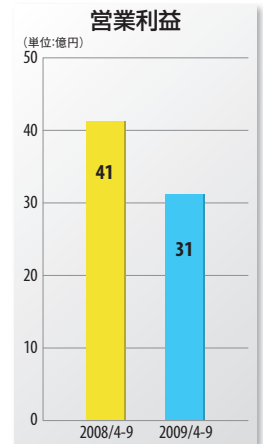
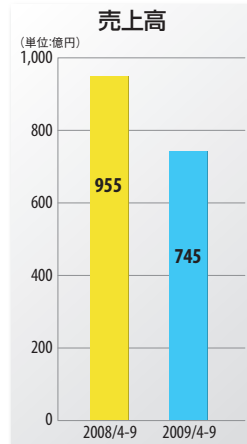
その他の事業は、ITやバイオ分野を対象とするベンチャーキャピタル事業などの投資事業や投資信託などの資産運用事業を行っています。

なお、2009年9月に不動産証券化事業、2009年10月に商品投資顧問業の譲渡を実施しています。

## 業績概要

製造業向け開発案件が減少したこと、前年同期に銀行統合などの大型案件やクレジットファイナンス向け機器販売などがあったこと、加えて、コンタクトセンターや製品検証サービスを中心にビジネスサービスの売上が減少したことが減収となった要因です。

営業利益は、経費を大幅に削減しましたが、IT投資抑制の影響により減益となっています。しかしながら、金融業界において、法規制や制度改正対応への必要投資、業界再編に伴うシステム統合案件などが見込まれていることから、営業体制を強化し、確実な案件の取り込みを目指して活動を進めていきます。

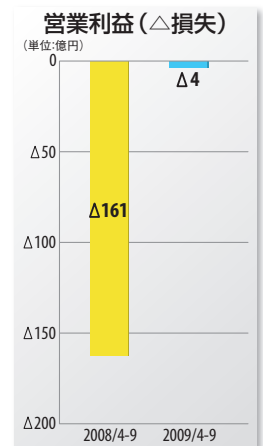
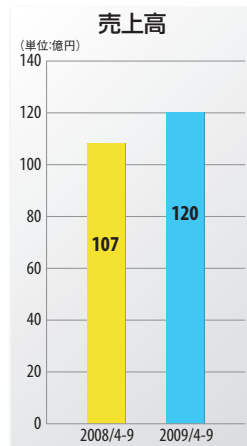


## 業績概要

プリペイドカード事業について、店頭およびギフトによるカード発行量は前年より若干減少となっていますが、機器の販売が貢献し増収となりました。なお、営業外収益として、カード退蔵益を5.1億円計上しており、当事業に関する経常利益は6.8億円となっています。

証券事業においては、市況好転による日経平均株価上昇に伴い増収となりました。営業利益は、販売管理費を前年同期比で32億円削減したことに伴い増益となりました。

その他の事業については、有価証券の評価損などにより営業損失となりました。なお、不動産証券化事業の撤退に伴い、事業撤退損失559億円を特別損失に計上しています。



※売上高、営業利益 (△損失) は、プリペイドカード、証券、その他の事業 (金融サービス) の合計です。

## 発見 CSKグループ

身近な生活に視点を置いて、CSKグループの活動ぶりを紹介する本コーナー。

今回は、IT革命以降急速に、水面下で社会に浸透していった「情報システム」の運用に関するお話です。

### 電子の「切符」、無人の「銀行」

その昔、電車に乗る時、私たちはどんなに混雑した時間帯でも、必ず改札で駅員さんに一人ひとり紙の切符を渡して「カチ、カチ」とハサミを入れてもらっていました。また、銀行に預けたお金を引き出す際には、日中、通帳や印鑑を持って最寄りの支店の窓口まで出向くのが当たり前の方法でした。ほんの少し前まで、私たちの生活はこんな風だったのです。

時は流れて、21世紀の現代。科学技術、なかでもITの近年の進歩は目覚ましく、それによって私たちの日常生活は大きく様変わりしました。電車の切符は電子化・統一化が進み、今では利用する路線や駅名を意識することなく無人改札機を一瞬で通過できます。また、銀行や街のコンビニエンスストアに設置された無数のATMにより、夜間でも自由にお金の引き出しや送金が可能になりました。

21世紀に入ってからからの生活の著しい変化は、他にも数え上げれば切りがありません。携帯電話やパソ

コンから利用できる各種チケットの予約サービスやオンラインショッピングなど、かつて「窓口業務」が必須だったサービスの多くが、現在では「無人化・自動化」し、私たち現代人に、以前は想像もつかなかったほど便利で快適な社会生活を提供しています。

### 「史上最も便利な社会」の立役者？

こうした「かつてない高度な利便性」を実現し、背後で支え続けているものがあります。それは、最新の情報技術によって築かれた「(情報)システム」です。現代におけるシステムは、水道や電気などと同じく社会にとって最重要なライフラインであり、今や私たちを取り巻く社会の至る所に存在し、日夜止まることなく稼働し、個人や企業の安定的な活動を支え続けています。

もし、こうしたシステムが動かなくなってしまうたらどうなるでしょう？ システムに頼り切ってきた現代社会は間違いなく大混乱をきたすことでは

## ●第4回 「情報システム運用」

# 支えたいのは「21世紀のライフライン」

う。商取引上のトラブルはもちろん、交通や情報通信といった社会基盤の麻痺は、時として多くの人命に関わる大問題にも発展しかねません。

つまり、社会の安定、ひいては持続的成長には、システムの安定稼働が必須条件となりつつあるのです。

## 社会を支えるシステム運用

これらの社会的要請に対し、CSK-ITマネジメントは、どのような事態が起こってもシステムを止めないための仕組みを提供する役割を担うべく、システム運用事業を展開しています。同社は関東・関西



関東地区  
eサービスデータセンター  
「千葉eDC」

両エリアに国内最高水準を誇る堅牢なデータセンターを保有し、安全で安心な「止まらないシステム」提供の要としています。万一、大規模なシステム障害や自然災害などが発生した場合でも、社会インフラを提供する企業の安定した業務継続を保証する高度な運用ノウハウを保有しています。また平時においても、お客様のシステムの運用状況を適時可視化し、共有することで、「止まらない」仕組みをお客様とともに改善し続けています。

今後も、システム運用事業を通じ、生活や社会を支えるサービスの提供に全力で取り組んでまいります。



関西地区  
eサービスデータセンター  
「三田eDC」

## ● グループ企業紹介「CSK-ITマネジメント」

### お客様企業の全体最適化に向けて

CSK-ITマネジメントの特長は、業種を問わず蓄積されたITマネジメントのベストプラクティスをお客様の環境に応じてご提供できる環境を有していることです。これまで40年にわたり培ってきた品質マネジメントシステムと運用ノウハウをもとに、600社以上のお客様にシステム運用業務、ITアウトソーシングサービスなどを提供してきました。特に、お客様拠点でのサービスとデータセンターを活用したリモートでのサービスを組み合わせ合わせたハイブリッドサービスの提供が最大の強みであり、システム運用やインフラ構築・管理など

の生産性、信頼性、可用性に効果を表します。これらの強みを活かし、さまざまな業種における大手企業のITマネジメント機能を担い、お客様のシステム環境の最適化と事業継続体制を実現しています。



## CSK GROUP NEWS #001

## 住友信託銀行が「営業店統合フロントシステム」のアプリケーション基盤として「arvicio2」を採用

**C** SKシステムズは、自社のJava EE基盤フレームワーク製品「arvicio2」を中心としたアプリケーション基盤技術に関するコンサルティング・構築・導入支援サービスを7月から本格的に提供開始しました。本格提供開始に先立ち、住友信託

銀行の営業店の業務改善を目的とした「営業店統合フロントシステム」のサーバ側のアプリケーション基盤向けに導入され、本年1月から本格稼働を開始しています。住友信託銀行では「arvicio2」の以下の点をご評価いただき、採用されることになりま

した。

- アプリケーション基盤の基本機能を備えており、基盤構築に要するコスト抑制と期間短縮が期待できる
- 基盤が必要とするカスタマイズと部品の追加が容易に実現できる拡張性

## — 「arvicio2 (アルビシオ2)」とは —

CSKシステムズがこれまでの開発案件で蓄積したプログラムの部品の集大成。機能の拡張性に優れたJava EEアプリケーションを構築するためのプログラムの部品群で構成され、大企業の基幹業務などのミッションクリティカルな業務を実行する基盤としての信頼性を兼ね備えています。「arvicio2」を採用することで、企業は信頼性の高いシステム基盤を得ることができます。

## CSK GROUP NEWS #002

## エプソン販売の営業支援システム構築を短期間で実現

**C** SKシステムズは、エプソン販売に対し、エプソン販売の次世代情報基盤の一つとして、セールスフォース・ドットCOMのSaaS型「Salesforce CRM」を活用した営業支援システム(以下SFAシステム)を構築し、2009年4月よりサービス提供を開始しました。エプソン販売では、情報関連機器市場における競争力や営業力を向上させるため、顧客情報や案件情報、営業活動情報の有

効活用による部門を超えた営業活動の全体最適化を求めています。

このようなニーズに対して、業務に合わせて継続的に改善しながら導入できる「Salesforce CRM」を提案し、SFAシステムの構築実績、プロ

ジェクト推進力、CRM業務のノウハウ、「Salesforce CRM」の柔軟性などが評価され採用いただきました。通常のSFAシステム構築では、6カ月～1年程度かかるところ、約4カ月でサービス提供を実現しました。

## — SaaS (Software as a Service)とは —

ソフトウェアの機能のうち、ユーザーが必要とするものだけをネットワークサービスとして提供するソフトウェアの配布形態。利用者は、ソフトウェアを購入せず使用分に応じて料金を支払います。

## 会社の概要

### 会社の概要 (2009年9月30日現在)

商号	株式会社CSKホールディングス
設立	1968年10月7日 (登記上1951年2月7日)
資本金	962億円
株式市場	東京証券取引所市場第一部上場 (証券コード:9737)
本社所在地	〒107-0062 東京都港区南青山二丁目26番1号 TEL:03-6438-3901 (代)

### 役員 (2009年9月30日現在)

取締役会長*1	東 明浩	常務執行役員	熊崎 龍安
取締役社長*1	中西 毅	執行役員	石村 俊一
取締役	熊崎 龍安	執行役員	鈴木 正彦
取締役	堀江 聡寧	執行役員	谷原 徹
取締役*2	山崎 弘之	執行役員	田財 英喜
取締役*2	近藤 勝重	執行役員	清水 康司
常勤監査役	播磨 昭彦		
監査役*3	石川 岩雄		
監査役*3	下二井政信		

\*1 代表取締役 \*2 社外取締役 \*3 社外監査役

### グループ会社一覧 (2009年10月16日現在)

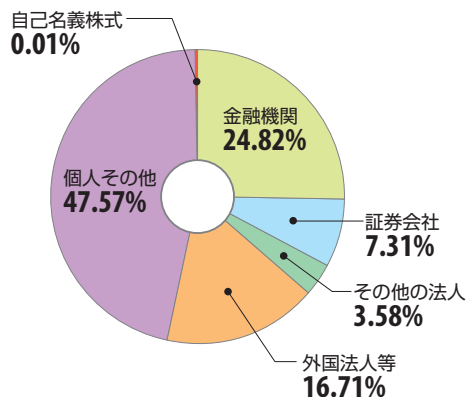
株式会社 CSKシステムズ	CSK SYSTEMS (SHANGHAI) CO.,LTD.	株式会社 CSKアドミニストレーションサービス
株式会社 CSKシステムズ西日本	株式会社 CSK-ITマネジメント	株式会社 クオカード
株式会社 CSKシステムズ中部	株式会社 CSKシステムマネジメント	コスモ証券 株式会社
株式会社 JIEC	株式会社 CSKサービスウェア	CSKベンチャーキャピタル 株式会社
株式会社 CSIソリューションズ	株式会社 CSK証券サービス	プラザアセットマネジメント 株式会社
株式会社 CSK Winテクノロジー	株式会社 ベリサブ	東京グリーンシステムズ 株式会社
株式会社 福岡CSK	株式会社 ISAO	株式会社 CSKグリーンサービス
株式会社 北海道CSK	ビジネスエクステンション 株式会社	株式会社 CSKアグリコール
スーパーソフトウェア 株式会社	株式会社 CSKプレッシュェンド	
株式会社 CSKニアシヨアシステムズ	CSK SYSTEMS (DALIAN) Co.,LTD.	

## 株式事項

### 株主構成 (2009年9月30日現在)

区分	発行可能株式総数	発行済株式総数	株主数
普通株式	298,000,000株	80,290,414株	61,522名
A種優先株式	15,000株	15,000株	4名
B種優先株式	15,000株	15,000株	4名
C種優先株式	227,273株	227,273株	1名
D種優先株式	2,273株	2,273株	1名
E種優先株式	5,000株	5,000株	1名
F種優先株式	5,000株	5,000株	1名

### 所有者分布状況 (普通株式)



## ■株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月開催
定時株主総会の基準日	毎年3月31日
期末配当金支払株主確定日	毎年3月31日
中間配当金支払株主確定日	毎年9月30日
株主名簿管理人 および特別口座の 口座管理機関	大阪府中央区北浜四丁目5番33号 住友信託銀行株式会社
株主名簿管理人 事務取扱場所	東京都中央区八重洲二丁目3番1号 住友信託銀行株式会社 証券代行部
郵便物の発送先	〒183-8701 東京都府中市日鋼町1番10 住友信託銀行株式会社 証券代行部
電話照会先 インターネットホームページ	0120-176-417 <a href="http://www.sumitomotrust.co.jp/STA/retail/service/daiko/index.html">http://www.sumitomotrust.co.jp/STA/retail/service/daiko/index.html</a>
公告方法	電子公告の方法により行います。ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。 電子公告アドレス： <a href="http://www.csk.com/ir/information/epn/index.html">http://www.csk.com/ir/information/epn/index.html</a>

【証券会社に口座を開設されている株主様へ】

※住所変更などのお届出およびご照会は、口座のある証券会社宛にお願いいたします。

【特別口座について】

※株券電子化前に「ほぶり」(株式会社証券保管振替機構)を利用されていなかった株主様には、株主名簿管理人である上記の住友信託銀行株式会社に口座(特別口座といえます)を開設しております。

※特別口座についてのご照会および住所変更等のお届出は、上記の電話照会先をお願いいたします。

※なお、『特別口座』に登録されました株式につきましては、直接市場で売却することができません。株式を売却するためには、証券会社に口座を開設し、『特別口座』から『証券会社の口座』へ株式を振り替えていただく必要があります。特別口座の株主様におかれましては、証券会社の口座へのお早目の振り替え手続きをお勧めいたします。

## ■配当について

当社は、2010年3月期第2四半期の連結業績において多額の損失を計上したことにより、今期中間配当を無配とさせていただきたく、何卒ご了承賜りますようお願い申し上げます。CSKグループの再生に向けて、短期的なコスト削減策および抜本的な体質改善・構造改革を実施してまいります。株主の皆様には深くお詫び申し上げますとともに、一刻も早い業績の回復に向けて努めてまいります。



■2009年冬号(12月発行)

株式会社CSKホールディングス 広報・IR部

〒107-0062 東京都港区南青山2-26-1

CSK青山ビル

TEL 03-6438-3051 FAX 03-6438-3054 <http://www.csk.com/>

※記載されている製品、サービス名称、社名は該当する各社の商標または登録商標です。

0912.665@45

