

CSK レポート

006 WINTER 2010

2011年3月期 第2四半期決算報告 2010年4月1日～2010年9月30日

株主・投資家の皆様へ

「継続的な成長・発展を目指して」



CSKグループビジョン

常に時代の要請を敏感にとらえ、お客様が必要とされる最適なサービスを提供し続けることで、継続的な成長・発展を遂げる企業グループを目指します。

私たちは今、

「CSKブランドの再構築」

に向けて3つの回復に取り組んでいます。

信頼
の回復

収益力
の回復

成長力
の回復

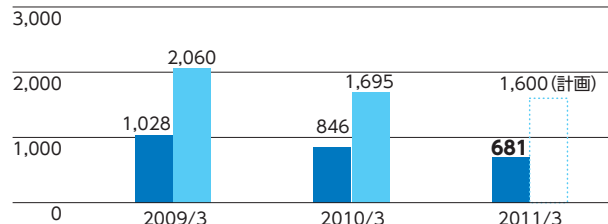
CSK
REPORT 006
CONTENTS

決算報告	01
ごあいさつ	02
株主・投資家の皆様へ	03
事業分野別の状況	07
財政状態について	08
事例紹介	10
発見 CSKグループ	11
会社・株式関連情報	13

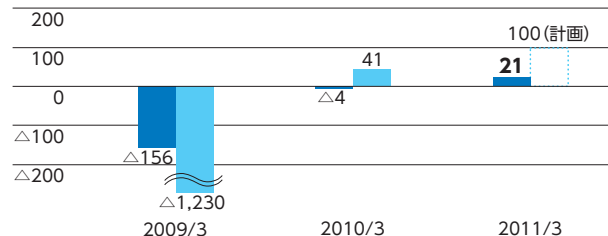
免責事項

CSKレポートは、CSKグループの業績および事業戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、CSKおよびグループ会社の株式購入や売却を勧誘するものではありません。本レポートの内容には、将来の業績に関する意見や予測などの情報を掲載することがありますが、これらの情報は、現時点の当社の判断に基づいて作成しています。よって、その実現・達成を約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。本レポート利用の結果生じたいかなる損害についても当社は一切責任を負いません。また、本レポートの無断での複製、転記などを行わないようお願いいたします。

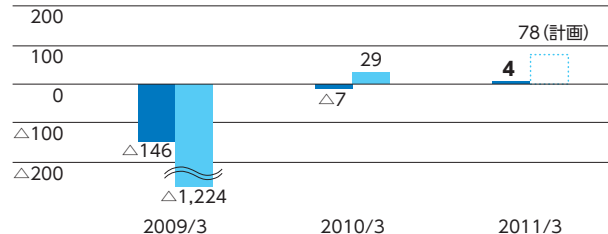
売上高 ■上期 ■通期 (単位：億円)



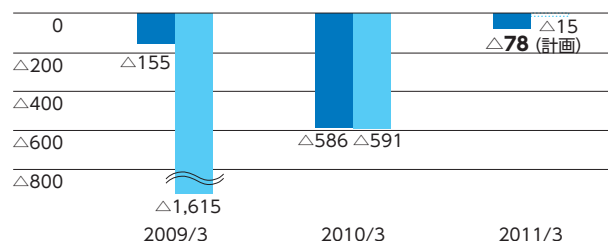
営業利益 (損失) ■上期 ■通期 (単位：億円)



経常利益 (損失) ■上期 ■通期 (単位：億円)



四半期 (当期) 純損失 ■上期 ■通期 (単位：億円)



2011年3月期上期業績

売上高は、情報サービス事業への選択・集中に基づく、コスモ証券の譲渡などの事業再編、および景気の先行き不透明感を背景とした新規投資案件の先送りによる案件不足や、株式市況の低迷に伴う証券会社向けサービスの減少により、減収となりました。

営業利益は、前期より取り組んだコスト構造の見直し、金融サービス事業からの撤退などにより、黒字へと転換しています。

経常利益は、貸付債権に対する貸倒引当金繰入額17.5億円を計上しましたが、営業利益の増益により黒字となりました。

四半期純利益は、証券事業撤退損失を含む特別損失99億円の発生により、78億円の四半期純損失となりました。

なお、当期10月までに、証券事業、金融サービス事業からの撤退を実施し、一連の事業撤退に目処がついたと考えています。今後は、より一層情報サービス事業に注力し、お客様に必要とされる最適なサービス提供を実現するグループを目指します。

情報サービス

売上高は、一部の企業において業績改善の傾向は見られるものの、経済環境の見通し不透明さから、顧客企業においてIT投資に係る新規投資案件の先送りや既存案件の発注見直しなどの影響を受け、減収となりました。一方で第2四半期（7月－9月）は、第1四半期（4月－6月）に比べ受注高、売上高ともに増加しており、業績改善の兆しが見られます。

営業利益は、コスト構造の見直しなどにより、減収ながら前年同期比で10.2%と2桁増益を確保しており、営業利益率も前年同期比0.9%向上しています。



代表取締役会長

東 明浩



代表取締役社長
社長執行役員

中西 毅

株主・投資家の皆様には、ますますご清栄のこととお喜び申し上げます。

平素は格別のご支援ご愛顧を賜り、誠にありがとうございました。誠にありがとうございました。

当社、2011年3月期上期の決算を終了いたしましたので、ここに営業の概況と主要項目につきましてご報告申し上げます。

今後とも株主・投資家の皆様の一層のご支援ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

継続的な成長・発展を目指して

>> 事業方針の実施状況

当社グループは、CSKブランドの再構築に向けて、「信頼の回復」「収益力の回復」「成長力の回復」に取り組んでおり、継続的な成長・発展を遂げる企業グループを目指しています。ここに、2011年3月期上期における具体的な取り組み状況をご説明いたします。



上期における進捗状況

2011年3月期事業方針

サービス・インテグレーション

個々の事業強化と連携強化

■ BPO

成長分野として、リソースの重点配置

■ ITマネジメント

アウトソーシング案件の確実な取り込み

■ システム開発

特定業界・業務向けSaaS、金融大型案件への対応、アプリケーション保守モデルの拡大

サービス・イノベーション ~未来創造に向けて~

新しい“事業”の創造へ継続的に挑戦

同業および異業種との協業・提携

海外市場への挑戦

人材育成

上期実績

■ グループ再編

3事業連携強化に向けたグループ再編

■ BPO

既存のお客様との取引拡大による受注増加

■ ITマネジメント

「所有」から「利用」へのニーズをとらえたアウトソーシング案件の受注拡大

■ システム開発

特定業界・業務向けSaaSの拡販・拡充、ニアショアの活用拡大

■ 3事業連携

ハイブリッドクラウドの整備、3事業連携をもとにした提案やサービス提供の推進

▶ 新規事業テーマへの取り組み

▶ 複数のテーマにおける協業・提携

▶ 中国市場への具体的なアプローチを開始

▶ 専門スキル認定委員会の本格運営の開始

■ サービス・インテグレーション

当社グループは、グループ内の連携強化を目的に、本年10月1日付でCSKホールディングス、CSK-ITマネジメント、CSKシステムズの3社を合併しました。CSKサービスウェアについても、実質的な一体運営を開始しています。合併後の新会社には、BPOを行うビジネスサービス社、ITマネジメント社、システム開発を行うITソリューション社を置き、それぞれの事業の成長を進めると同時に3事業が連携・融合した当社独自のサービス提供を実現する体制を構築しました。また、証券事業、金融サービス事業からの撤退を進め、本年10月のプラザ アセット マネジメントの全株式譲渡により、一連の事業撤退に目処がつかしました。

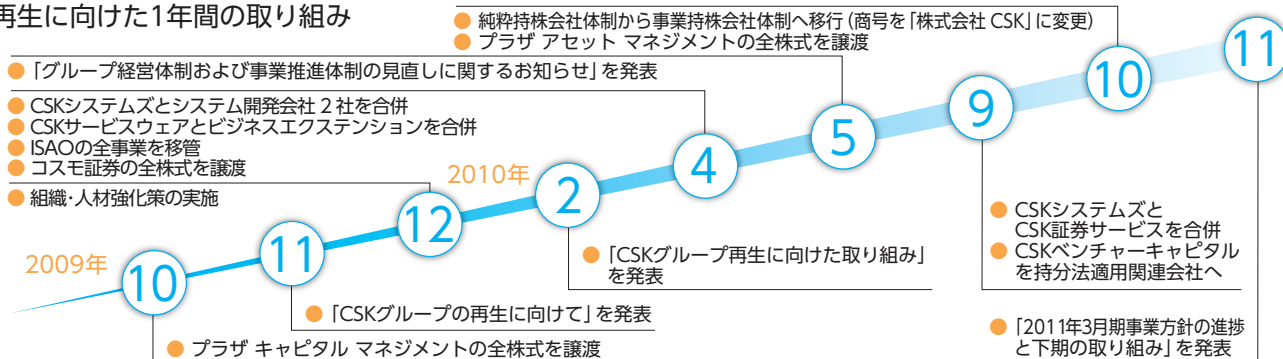
BPO事業は、主に情報通信業や製造業のお客様との取引拡大により、受注高が前年同期比で25%増加しています。下期においても、製造業を中心に複数のお客様より新規の大型案件の引き合いをいただいております、好調に推移する見通しです。また、取

益性が低いプロジェクトについては、標準化や生産性の向上を図り、収益力の強化を進めています。

ITマネジメント事業は、特にお客様先への常駐形態であるマネジメントサービスにおいて、内製化や減額要請などの影響により、売上高が減少、受注高はほぼ横ばいとなっています。一方、システムの「所有」から「利用」へのニーズが進展し、アウトソーシングにかかる受注高は増加しています。このような状況を踏まえ、下期はアウトソーシングを中心としたビジネスをより一層展開していきます。

システム開発事業は、金融業界向け大型案件の開始が遅れたこと、証券会社向け案件が減少したことにより、前年同期比で売上高9.8%の減少、受注高18.8%の減少となりました。下期においては、これまで開発・整備してきた特定業界・業務向けSaaSの拡販を進めていきます。CSKグループでは、調剤薬局向けの「CHOIS (チョイス)」やカード会社向けの「共同利用型カード不正検知サービス」など、さ

再生に向けた1年間の取り組み



さまざまなSaaS型の新規商品を開発・保有しており、今後も拡充を図っていきます。また、徐々にIT投資を再開し始めた輸送用機器関連の案件や、上期にIT投資を見合わせていた金融業界、特に生保・損保および銀行・信託向け案件を確実に取り込んでいきたいと考えています。

3事業連携の取り組みとして、CSK独自のハイブリッドクラウドを整備してきました。お客様所有の既存システムや、お客様企業専用のプライベートクラウド、そしてプライベートクラウドとパブリッククラウドの長所を融合したハイブリッドクラウドに、業務(BPO)を組み合わせ、すべてのお客様に最適なサービスを提供できることがCSKグループの独自性であると考えています。今後もこのような視点で、3つの事業を連携した提案、サービス提供を推進していきます。

■サービス・イノベーション ～未来創造に向けて～

新規事業への取り組みについて、事例を紹介します。本年10月15日より、福岡市営地下鉄天神駅、および中洲川端駅にて、IPDC (IP Data Cast)という新たな技術を活用したデジタルサイネージ(電子看板)向け放送公開実験を実施しています。この実験では、デジタルサイネージに観光情報や速報ニュースを掲示し、15秒程度の広告コンテンツを放送しています。また、「おサイフケータイ」ユーザーに対してクーポンや携帯サイトアドレスを提供することにより、新たな広告媒体としての可能性を検証しています。このIPDCは、広告だけでなく、教育

や防災関連などでの活用も考えられることから、新たなビジネスへの展開を検討しています。

■同業および異業種との協業・提携

BPO事業では、新たなビジネスモデルであるクラウドソーシング*事業を強化することを目的に、株式会社リアルワールドと業務提携をしました。この提携により、CSKサービスウェアの「安定した品質と処理能力」と、リアルワールドが提供している「クラウドソーシングの柔軟性」を組み合わせた新たなソーシングの枠組み[evelink™]を構築し、サービス提供を行っていきます。

ITマネジメント事業では、中国の大手データセンター事業者である万国数据服务有限公司(Global Data Solutions Limited、以下GDS)と、中国におけるビジネス展開の提携協議を開始しています。これは、クラウドコンピューティングに関する独自の技術・ノウハウを有するCSKと、中国のITアウトソーシング事業者として多くの実績のあるGDSが両社の強みを活かし、中国企業および中国での事業展開を進める数多くの各国企業のIT基盤整備に対するさまざまなニーズに応えることを目的としたものです。具体的な内容につきましては、協議の進捗がおり次第ご報告いたします。

システム開発事業では、株式会社セガと連携し、コンテンツ開発支援ツール「アクロアーツ」を日本ビクター株式会社様へ提供しています。「アクロアーツ」および同ツールの導入サービスの提供により、同社発売のHDメモリーカメラ「PICSIO」における、直感的かつスマートなグラフィカルユーザーイン

ターフェースの効率的開発を支援いたしました。

住商情報システム株式会社との業務提携においては、調達・購買の共同化や大型案件の共同受注・プロジェクトの推進などを進めています。

■海外市場への挑戦

本年3月にグローバル推進室を設置し、これまでの取り組みの結果、いくつかの事業テーマが出てきています。

一つ目として、既存サービス・ソリューションの提供です。CSKの「製造実行支援シリーズ」[RFIDソリューション]、JIECの「情報セキュリティソリューション」などを、中国で提供していきます。二つ目として、中国企業とのアライアンスです。中国のGDSとの提携協議に加え、現地Slerとのアライアンスを検討しています。三つ目は、既存のお客様の中国展開対応です。お客様のシステム部門のオフショア化への支援や、日系現地法人向けのサービスの拡充を図っていきます。

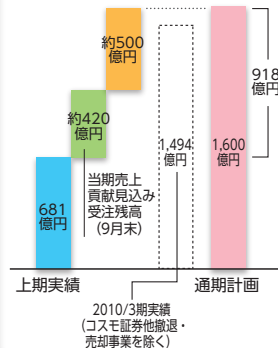
>> 2011年3月期計画

上期の業績を踏まえ、2011年3月期の計画についてご説明いたします。

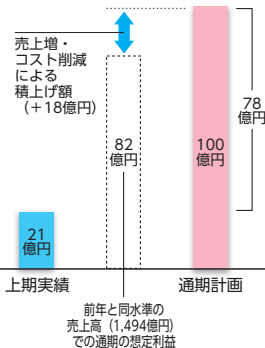
売上高は、上期の実績が681億円、本年9月末時点における当期売上貢献見込みの受注残が約420億円あり、現状のベースとして1,100億円は確保できています。下期で残り約500億円を積み上げることとなりますが、前期下期に比べると受注環境に好転の兆しが見られていることから、経済環境

2011年3月期計画

■売上高



■営業利益



の先行きに不透明さはあるものの、引き続き当初計画の1,600億円を目指すこととしております。

営業利益は、前年と同水準の売上高(1,494億円)であれば82億円の営業利益を確保できること、また保有案件の状況や今後のさらなるコスト構造の改革に鑑み、売上高と同様に当初計画の100億円を目指すこととしております。

経常利益・当期純利益は、ゲン・キャピタル株式会社(旧CSKファイナンス)に対する貸付金において、貸倒引当金17.5億円を計上したことや、子会社の株式売却損により、下方修正することとなりました。

今後も厳しい経営環境が予測されますが、個々の事業の強化や連携の強化、海外への挑戦を含む新たな取り組みを積極的に、かつスピード感を持って進めることで、事業を発展させていきたいと考えています。

株主・投資家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。

※ 不特定多数の人に業務を委託するという新しい雇用形態。群集 (crowd) と業務委託 (sourcing) を組み合わせた造語。

事業分野別の状況

上期の業績について、前掲1~2ページの記載とあわせ、事業分野別の状況と財政状態についてご報告いたします。

情報サービス

● BPO

売上高は、不採算案件からの撤退の影響があるものの、コンタクトセンター関連において既存顧客との取引高が拡大し、増収となりました。営業利益は、不採算案件からの撤退やコスト構造の見直しにより、黒字へと回復しています。

● ITマネジメント

売上高は、データセンター関連が上向きの兆しが出てきているものの、既存案件の値下げ圧力は依然として厳しく、システム運用サービス、および機器販売の減少により減収となりました。営業利益は、減収による影響により減益となりました。

● システム開発

売上高は、主に証券会社向けASPサービス、および開発案件が減少したことに加え、既存顧客の当初予算の見直しや新規投資案件の先送りなどにより減収となりました。営業利益は減収の影響はあるものの、稼働率の改善、およびコスト構造の見直しにより増益となりました。

プリペイドカード

売上高は、加盟店店舗数の拡大、カード発行高の増加に伴う機器販売、カード発行関連売上の増加などにより増収となりました。営業利益は、増収、および収益構造の改善により増益となりました。

その他

売上高は、コスモ証券を連結除外したことにより、減収となりました。営業利益は損失となりましたが、金融サービス事業の撤退により赤字は縮小しています。

※報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、ベンチャーキャピタル事業、投資信託委託業などを含んでいます。また、前年同期には証券事業を含んでいます。

証券事業、金融サービス事業からの撤退の進捗状況

2010年	4月	コスモ証券 全株式を譲渡
2010年	9月	CSKベンチャーキャピタル (現株式会社ウィズ・パートナーズ) 第三者割当増資により 持分法適用関連会社へ
2010年	10月	プラザアセット マネジメント 全株式を譲渡

上期の事業分野別の状況

(単位：億円)

区分	売上高	前年同期比	営業利益	前年同期比
BPO	150	0 (0.3%)	1	4 (—)
ITマネジメント	151	△25 (△14.5%)	8	△3 (△27.3%)
システム開発	399	△43 (△9.8%)	27	1 (7.6%)
情報サービス 計	701	△68 (△8.9%)	37	3 (10.2%)
プリペイドカード	17	3 (24.6%)	3	2 (149.2%)
その他	4	△115 (△96.2%)	△2	6 (—)

※ 上記の表には消去または全社は含まれておりません。

資産、負債および純資産の状況

流動資産は、主に証券事業撤退に伴う流動資産減少などにより、前期末比966億円減少しました。

固定資産は、証券事業関連の固定資産が減少しましたが、プリペイドカード事業で国債による供託を実施したことなどによる投資有価証券の増加により、固定資産全体では前期末比47億円増加しました。

流動負債は、証券事業関連の負債が減少したことに加え、借入金の返済により、前期末比458億円減少しました。

固定負債は、新株予約権付社債、長期借入金の1年内返済予定分を流動負債に振り替えたことや、借入金の返済などにより、前期末比383億円減少しました。



取締役 常務執行役員

熊崎 龍安

純資産の減少は、四半期純損失により利益剰余金が減少したことなどによるものですが、下期に予定している営業利益の計上などにより回復する見込みです。

有利子負債の残高と返済計画

有利子負債の返済計画に関しては下記のとおりです。

- 2011年3月期：返済計画150億円のうち、上期末時点で125億円を返済済み
- 今後、事業収益・資産売却によって有利子負債を返済予定

(単位：億円)

残高			返済計画			
2010/3期	2011/3上期		2011/3期	2012/3期	2013/3期	2014/3期
450	325	借入金	150	100	100	100
218	218	ユーロCB	—	218	—	—
350	350	国内CB	—	—	—	350
		返済合計	150	318	100	450
1,018	893	有利子負債残高	868	550	450	—

※CSK単体の有利子負債額

連結貸借対照表

(単位：億円)

科目	2010/3	2010/9
資産の部		
流動資産	1,929	963
現金及び預金	452	415
受取手形及び売掛金	233	199
証券関連資産	613	—
その他	630	348
固定資産	747	794
有形固定資産	264	243
無形固定資産	54	40
投資その他の資産	428	510
資産合計	2,677	1,757
負債の部		
流動負債	1,506	1,048
有利子負債(短期)	109	293
カード預り金	531	540
証券関連負債	561	—
その他	304	214
固定負債	1,013	630
有利子負債(長期)	968	600
その他	44	30
負債合計	2,519	1,679
純資産の部		
株主資本	104	26
評価・換算差額等	2	△ 0
新株予約権	4	4
少数株主持分	46	47
純資産合計	158	78
負債純資産合計	2,677	1,757

※ 固定負債その他には、証券事業に係る特別法上の準備金を含んでいます。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：億円)

科目	2009/4-9	2010/4-9
営業活動による キャッシュ・フロー	△ 20	63
投資活動による キャッシュ・フロー	11	34
財務活動による キャッシュ・フロー	48	△114
現金及び現金同等物に 係る換算差額	△ 1	△ 0
現金及び現金同等物の 増減額(△は減少)	37	△ 16
現金及び現金同等物の 期首残高	338	433
連結除外に伴う現金及び 現金同等物の減少額	—	△ 14
現金及び現金同等物の 四半期末残高	375	403

より詳しい決算情報は当社IRサイトにてご覧いただけます。

<http://www.csk.com/ir/index.html>



<http://www.csk.com/>

導入事例： 当社のサービスを導入いただいたお客様の事例を紹介します。

社名 大塚製薬株式会社様

提供内容

医薬情報担当者(MR)が外勤中に必要な各種情報の参照を携帯電話や同社がすでに導入している1,300台の「iPad」(アップル社製)を利用して行えるCSKの「MR2GO(エムアール・ツー・ゴー)※」を提供。

選定理由

CSKの「MR2GO」はiPadを情報提供用ツールとしてだけではなく、各種MR業務に活用することで業務効率向上に資することが評価されました。

※ MR2GO

(エムアール・ツー・ゴー)

MRの情報提供活動を支援するために開発されたMR専用モバイルソリューションです。メールや各種営業情報、社内情報の確認のために自社拠点に戻る必要がなくなる他、iPadの利用により少ない起動待ち時間で利用可能であるため、利用頻度が増加し、情報の伝達速度や到達率の向上が期待できます。またMR2GOは携帯電話スマートフォン(iPhone、Androidなど)、iPadなど、主要なモバイル端末で利用可能です。

海外市場への挑戦： 当社のグローバル展開へ向けた取り組みを紹介します。

中国GDS社と協業に向けた意向合意書を締結

内 容

CSKは、中国における大手データセンター事業者である万国数据服务有限公司(Global Data Solutions Limited、以下GDS)と、中国国内でのデータセンター事業およびITマネジメント事業において戦略的な業務提携に向けた協業を開始することで合意し、本年10月30日に中国・江蘇省昆山市で開催された第二回中国金融アウトソーシングサミットにおいて、「意向合意書」の調印が行われました。

理 由

中国企業および中国での事業展開を進める数多くの各国企業のIT基盤整備に対する強いニーズに応えるために、独自のクラウドコンピューティングに関する技術・ノウハウを有するCSKと中国のITアウトソーシング事業者として多くの実績のあるGDSは、協業を進めることとしたものです。

現在、CSKグループでは、グループの成長・発展に向けたテーマの一つとして、アジアを中心に海外市場の調査、協業・事業提携を推進する「グローバル展開」を掲げており、今回の協業に向けた意向合意書の締結は、この取り組みの一環として行われたものです。

あなたの
身近な生活の中に

発

見

CSKグループ

1 CSWの会員管理業務・事務処理業務とは

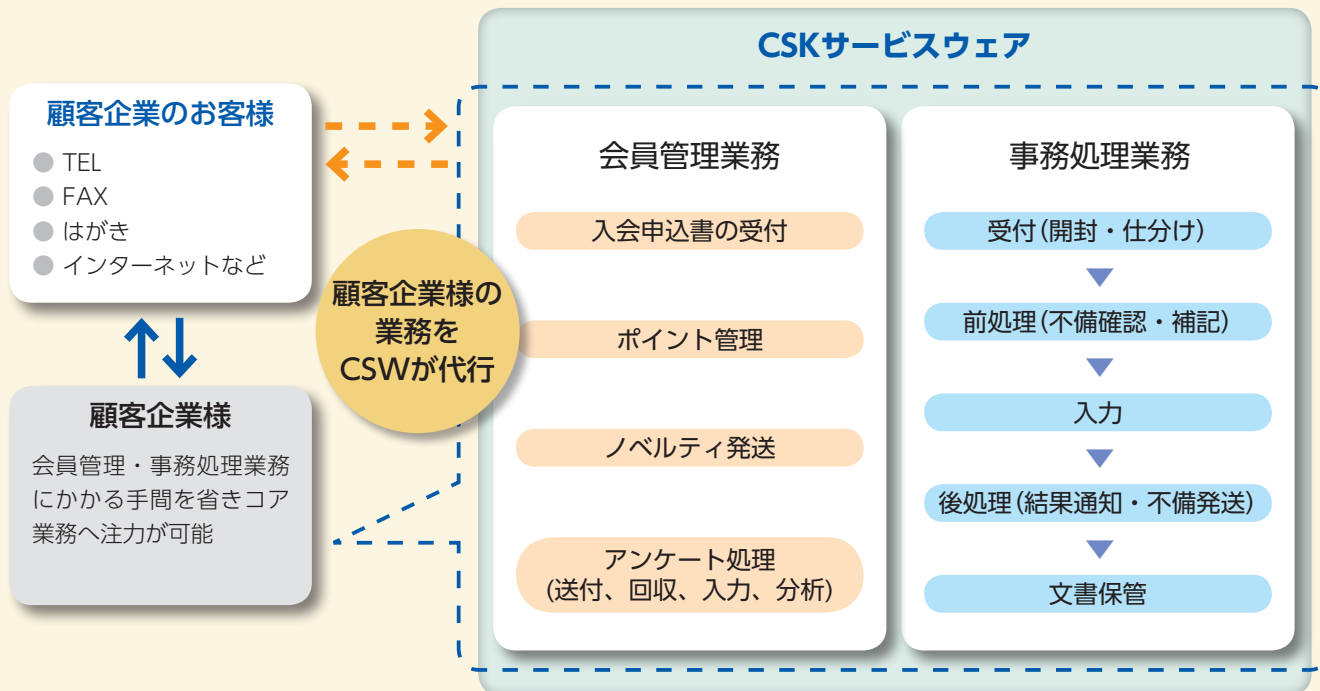
皆さんもこれまでに、実際の店舗やインターネット上で何かの会員登録をされたことがあると思いますが、CSWではそれらの会員管理全般を、顧客企業様に代わって行うサービスを提供しています。

会員管理業務とは、入会申込書の受付、ポイント管理、ノベルティ発送、アンケート処理(送付、回収、入力、分析)な

ど顧客企業のお客様の会員管理全般を提供する業務(下図参照)のことです。

また、事務処理業務はお客様からの契約(入会や口座開設など)申し込みの際して、受付(開封・仕分け)～前処理(不備確認・補記)～入力～後処理(結果通知・不備発送)～文書保管にかけての一連の業務処理を行っています。

会員管理業務と事務処理業務のイメージ



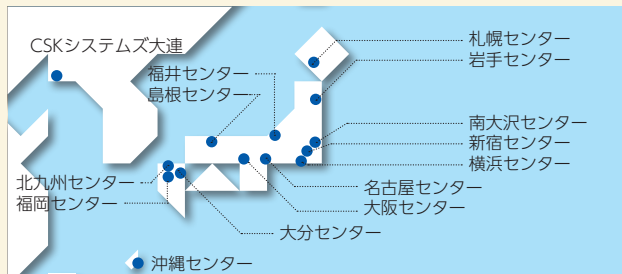
身近な生活に視点を置いて、CSKグループの活動を紹介する本コーナー。
今回は、BPO※を展開するCSKサービスウェア(以下、CSW)に焦点を当て、CSWが提供するサービスの中から会員管理業務・事務処理業務について紹介させていただきます。

※BPO (ビジネス・プロセス・アウトソーシング)：企業が自社のコア業務以外の業務を外部の企業に委託すること。

2 サービス拠点

では、これらの業務は一体どこで行われているのでしょうか？実はCSWでは業務を処理する拠点として、国内主要都市部だけでなく、国内地方拠点(コールセンター・業務センター)と海外拠点(CSKシステムズ大連と連携したエントリースーサービス)を展開しています(下図参照)。これらの拠点の中から顧客企業様のニーズに合わせて処理拠点の選択を行うことで、最適なコストでサービスを提供することが可能となるのです。

全国13拠点・約4,000席 全国をカバー



3 ハイレベルなセキュリティ環境

このように顧客企業様の重要データを扱うCSWですが、セキュリティに対する対策はどうなっているのでしょうか？CSWではプライバシーマークの取得はもちろん、必要な業務単位で情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)における国際・国内規格の認証取得など、万全のセキュリティ体制を備えています。自社単独では構築困難な、高度なインフラ、ハード、ソフトなどのセキュリティ体制を、業務アウトソーシング専門企業ならではの万全のセキュリティ環境と、運用面でのさまざまな情報漏えい防止策によって実現しています。

4 CSWの目指す姿

以上のようにCSWは、全国各地または中国・大連でサービスを提供しており、ひょっとすると皆さんが過去に記入した申込書などもCSWのメンバーによって処理されているかもしれません。

CSWは、業務プロセスの分析・改善手法と高品質で安定した業務運用手法の双方を、さまざまな経験を通じて蓄積してまいりました。ユーザーと接点のあるフロント業務だけにとどまらず、データ入力やデータ管理、イベントやキャンペーンなどの周辺にあるバックヤード業務についても豊富なノウハウを持ち、かつ全国に広く展開するBPOセンターを有効に活用することで、これらサービスをローコストに提供する体制を構築しています。また、高度かつ専門的なITシステムに関する技術や知識、リソース、インフラなど、多くの実績を持つCSKグループ企業とのシナジーが生み出す多彩で高付加価値なサービスを提供できることなど、他社にはない大きな強みも持っています。これら数多くのノウハウやリソース、グループシナジーを活かし、顧客企業様の課題解決や、業績向上に資するサービスの開発と提供に努めてまいります。

業務風景



会社・株式関連情報

▶ 会社概要 (2010年10月1日現在)

商号 株式会社CSK
 設立 1968年10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)

▶ グループ会社一覧 (2010年11月1日現在)

BPO事業

株式会社 CSKサービスウェア
 株式会社 ベリサーブ
 株式会社 CSKプレッシュド
 CSK SYSTEMS (DALIAN) Co., LTD.

ITマネジメント事業

株式会社 CSIソリューションズ
 株式会社 CSKシステムマネジメント

システム開発事業

株式会社 JIEC
 株式会社 CSK Winテクノロジー

スーパーソフトウェア 株式会社
 株式会社 北海道CSK
 株式会社 福岡CSK
 株式会社 CSKニアショアシステムズ
 CSK SYSTEMS (SHANGHAI) CO., LTD.

プリペイドカード事業

株式会社 クオカード

その他の事業

株式会社 CSKアドミニストレーションサービス
 東京グリーンシステムズ 株式会社

▶ 役員 (2010年10月1日現在)

取締役

取締役会長 ※1 東 明浩
 取締役社長 ※1 中西 毅
 取締役 熊崎 龍安
 取締役 堀江 聡寧
 取締役 ※2 山崎 弘之
 取締役 ※2 近藤 勝重
 取締役 ※2 淵上 岩雄
 取締役 ※2 臼井 紀男
 監査役
 常勤監査役 播磨 昭彦
 常勤監査役 海前 忠司
 監査役 ※3 石川 岩雄
 監査役 ※3 下二井政信

執行役員

社長執行役員 中西 毅
 専務執行役員 鈴木 正彦
 専務執行役員 石村 俊一
 専務執行役員 谷原 徹
 常務執行役員 熊崎 龍安
 執行役員 田財 英喜
 執行役員 清水 康司
 執行役員 渡辺 篤史
 執行役員 遠藤 正利

▶ ビジネスサービス社

代表 石村 俊一
 執行役員 田中 康彦
 執行役員 山本 望
 執行役員 中島 英也
 執行役員 近藤 哲史

▶ ITマネジメント社

代表 谷原 徹
 執行役員 宮川 正
 執行役員 内藤 幸一

▶ ITソリューション社

代表 鈴木 正彦
 常務執行役員 工藤 敏晃
 執行役員 田村 拓
 執行役員 中村 誠
 執行役員 関 滋弘
 執行役員 山本 香也
 執行役員 近藤 正一
 執行役員 川嶋 義純
 執行役員 高橋 観

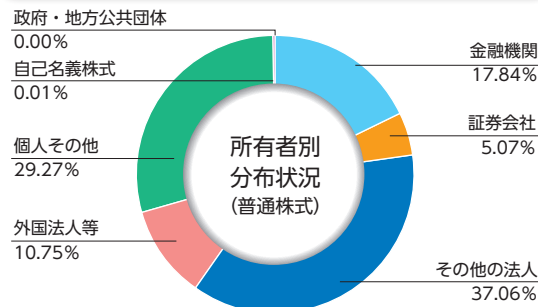
※1 代表取締役
 ※2 社外取締役
 ※3 社外監査役

▶ 株式の状況 (2010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	498,376,800株	125,747,714株	57,438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
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

※C種およびD種優先株式は、本年3月17日にすべて普通株式を対価とする取得請求権の行使がなされ、同日付で、全株消却しています。

▶ 所有者別分布状況 (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
単元株数	100株
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	大阪市中央区北浜四丁目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

0120-176-417

インターネット ホームページ

<http://www.sumitomotrust.co.jp/STA/retail/service/daiko/index.html>

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：

<http://www.csk.com/ir/information/epn/index.html>

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「ほふり」(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などのお届出は、上記の電話照会先をお願いいたします。

※ 『特別口座』に登録されました株主は、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。

▶ ホームページのご紹介

当社はホームページを重要な情報発信源の一つとして認識しており、株主・投資家情報やプレスリリースなどを随時掲載しております。ぜひ、ご覧ください。



<http://www.csk.com/>

配当について

当社は、2011年3月期上期の連結業績において損失を計上するに至り、中間配当を無配とさせていただきます。何卒ご了承賜りますようお願い申し上げます。株主の皆様には深くお詫び申し上げますとともに、一刻も早く安定収益を生み出す体質への転換に努めてまいります。

CSK GROUP HOTNEWS



第1回 クラウドランキング ベストサービス賞

クラウド基盤サービス
(IaaS/PaaS) 部門

(日経コンピュータ2010年9月29日号)

CSKの「プリセットUSiZE」が、 第1回クラウドランキングにおいて、 ベストサービス賞を受賞！！

当社のサービスである「プリセットUSiZE」が、日経コンピュータ9/29号「特集：第1回クラウドランキング」において、ベストサービス賞を受賞しました。

「USiZE(ユーサイズ)」とは、CSKのデータセンターに設置したITリソース(サーバー/ストレージ、ネットワーク、システム運用)を、お客様ごとの要件に基づいた最適な形で提供する、オーダーメイド型のアウトソーシングサービスです。またプリセットUSiZEは、USiZEをさらに手軽に低コストでご利用いただくため、当社データセンターのサーバーを仮想化[※]し、サーバーなどのインフラ、およびあらかじめ用意した標準的な運用サービス(システム監視、障害対応など)をセットで提供する、レディメイド型のアウトソーシングサービスです。

※仮想化：複数のユーザーが同時に効率的かつ安定的に利用できるようにシステムリソースを抽象化、多重化/統合化すること。

CSK レポート
WINTER 2010

● 2010年冬号 (12月発行)

※本レポートに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。

株式会社CSK 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/>

