

飛龍

CSK GROUP MAGAZINE ● HIRYU

H I R Y U

VOL.73

SUMMER2007

2007年夏号(7月発行)

2007年3月期

決算報告



A message from the President of CSK HOLDINGS

事業改革への新たな挑戦

The Corporate Profile

グループ再編に合わせ17社が新体制で出発

CONTENTS

ごあいさつ

2007年3月期 決算説明会 「事業改革への新たな挑戦」 1

CSKホールディングス 代表取締役社長 福山 義人

2007年3月期 決算報告 10

CSKグループ企業の横顔 グループ再編に合わせ17社が新体制で出発 14

CSKシステムズ / CSKシステムズ西日本 / CSKシステムズ中部 / JIEC / CSI
ソリューションズ / CSK Winテクノロジ / CSK-ITマネジメント / CSKシステムマ
ネジメント / サービスウェア・コーポレーション / サービスウェア九州 / CSK-RB
証券 / CSKコミュニケーションズ / 福井CSK / 岩手CSK / CSKプレッシェン
ド / CSKベンチャーキャピタル / CSKアドミニストレーションサービス

連載第60回 企業繁栄『徒然草』 18

もう一人のイチローは9割9分2厘

(株)ニュービジネスコンサルタント社 代表取締役社長 梶谷通稔

CSK-IS 国際シンポジウム 2007/06/14 IN TOKYO 20

CSK GROUP NEWS 23

情報サービス事業強化で新データセンター
JIECとジャストシステム、内部統制分野において協業開始
「おもいやり」クオ・カードの販売開始
地域金融機関向けに「CSK-RB証券」設立
CSK-IS梅沢理事、女流棋聖のタイトル獲得
CSKホールディングスとゼイヴェルがCSKプレッシェンドを発足



表紙イラストレーション 岡部タカノブ



2007年3月期 決算説明会 「事業改革への新たな挑戦」

CSKホールディングス 代表取締役社長 福山 義人

2007年5月10日(木)、CSKホールディングスは2007年3月期決算説明会を開催し、会場にお集まりいただきました機関投資家の皆様に向けて、今期の業績およびグループ事業戦略の推進状況についてご報告申し上げます。以下にその概要を掲載し、皆様の深いご理解を賜るとともに、ごあいさつに代えさせていただきたいと思っております。

1. 中期的取り組み方針

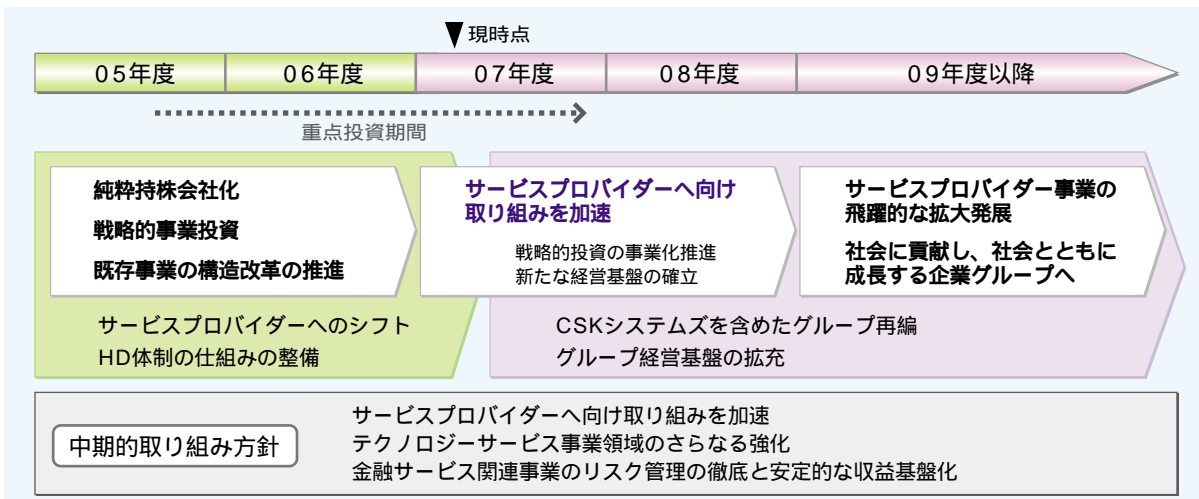
2005年10月にCSKグループがホールディングス体制に移行してから一年半が経過しました。これまで半年ごとの決算説明会において、どのような考え方で経営を行っているかをお話してきましたが、現時点でグループの中期的な取り組み方針に変わりはありません。すなわち、サービスプロバイダーへ向けて取り組みを加速していくこと、テクノロジーサービス事業領域のさらなる強化を図っていくこと、そして金融サービス関連事業のリスク管理の徹底と安定的な収益基盤化を図っていくことです。

われわれは、ホールディングス体制に移行する1年前から、準備段階として実質的には同様の仕組みでグループ経営を行ってきました。現在までの第1ステップは、今後のグループ経営の方向性を指し示す時期と位置付け、事業面ではサービスプロバイダーへのシフトを進めると

ともに、管理面ではホールディングス体制下のグループ管理の仕組みを整備してきました。今期からホールディングス体制の第2ステップに入り、CSKシステムズを含めたグループの再編に着手しました。関連機能の集約と規模の適正化を図ることで、顧客ニーズにより柔軟に対応できる体制、新たな事業の創造と育成を行いやすいグループ環境、サービスプロバイダー型ビジネスを提供可能とするグループ協業体制の構築を実現していきたいと考えています。

併せて、ホールディングス体制下におけるグループの経営基盤を拡充していきます。グループ経営の根幹となるグループ情報基盤を整備し、本社スタッフ機能のグループシェアード化を推進するとともに、各社で集中的に取り組んでいる内部統制を一層強化していきます。

改革のロードマップと中期的取り組み方針



次に、情報サービス業界の将来像をCSKグループがどのように捉えているかということをお話します。現在の情報サービス事業は個別顧客向けのカスタムメイド型のサービスが中心です。CSKグループだけでなく、日本の大半の情報サービス企業が、このモデルで事業を行っています。その中で、SaaS¹のような、定型化されたシステムを複数ユーザーにネットワークを介してサービス提供する事業モデルが広がりを見せ始めています。従来型の事業モデルだけを追求し事業を拡大し続けることは、もはや不可能でしょう。われわれ自身も、このグループの事業の中に、SaaSのようなビジネスモデルやサービス提供形態に対する考え方を取り込んでいく必要性があると認識しています。

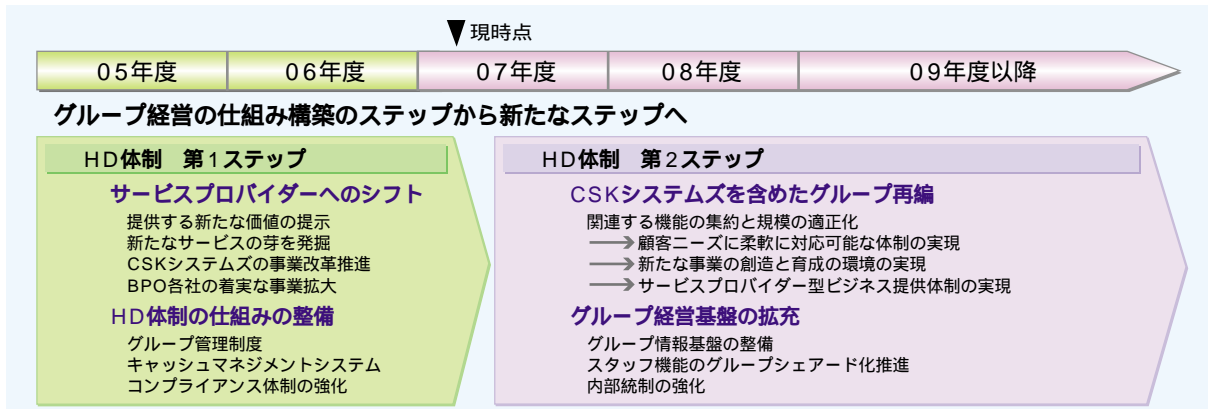
また、現時点での情報サービス業界を見ますと、金融業界や組み込み関連を中心としてIT投資は非常に活況

であり、技術者に対する需要が供給を上回っている状況です。一時期の低迷を脱したかに見えることも事実です。しかしながら、もう少し長い目で見てみますと、競争は相変わらず激化し続け、ITの技術力そのものを提供するサービスにおいては価格競争の方向性に変わりはなく、収益性の低下は避けられません。ITのインフラ化とコモディティ化という意味で、産業の成熟化が一段と進みつつあると感じています。

われわれはサービスプロバイダーへとグループの事業を質的にシフトしていくことを明言してきました。その根底には、情報サービスという産業が他の既存のサービスと融合し、新たなサービス産業へと生まれ変わるという将来展望があります。ITのインフラ化やコモディティ化は、ITサービス業界がBPOなどにより周辺業務を含め一体としてサービス提供する方向へ向かうことを促すとともに、他

[1] SaaS(ソフトウェア・アズ・ア・サービス): ユーザーが必要な機能のみを選択して利用できるようにしたソフトウェアのこと。あるいはそのようなソフトウェア提供形態のこと。

HD体制の新たなステップへ



の既存のサービス業がITを積極的に活用することで、より安全で利便性の高いサービスを目指す方向へ向かうことも促します。そして、いずれ両者の境目はあいまいになり、融合する分野が出てくると考えられます。

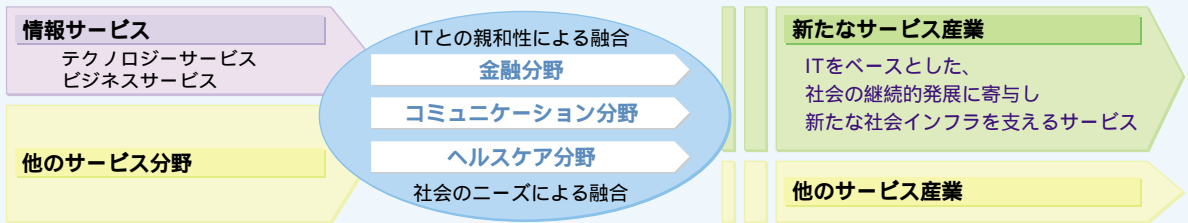
下図のように、ITとの親和性による融合、社会のニーズによる融合によって生まれる新たなサービス産業は、ITをベースに活用し、将来の社会をインフラとして支え、

社会の継続的発展に寄与するサービスです。この新たなサービス産業への融合は、ITとの親和性が高く、社会的ニーズや関心も高い、金融分野、コミュニケーション分野、ヘルスケア分野を中心に広がると考えています。CSKグループではこの3分野を戦略的事業領域として積極的な取り組みを進めており、この新たなサービス産業におけるリーディングカンパニーを目指します。

CSKグループが描く情報サービス業界の将来像

情報サービス業界の将来像

情報サービス産業は他のサービス産業と融合し、新たなサービス産業に生まれ変わる



CSKグループは、新たに生まれるサービス産業のリーディングカンパニーを目指す融合の鍵となるのは、金融、コミュニケーション、ヘルスケアの3分野

2. 再編によりビジネスモデル転換を加速

2007年7月1日付で実施するグループの再編についてお話しします。CSKシステムズ、CSKネットワークシステムズ、CSKフィールドサービスの3つの事業会社を4つの会社に再編します。われわれが目指すサービスプロバイダー事業において、この事業を拡大する上でカギとなるのが信頼性の高い安定的なサービスの提供です。インフラ運用が極めて重要になりますので、データセンターおよびシステム運用の機能を集約して、より専門性を追求する体制を整えていきます。

具体的にはCSKシステムズのデータセンター・システム運用機能、CSKネットワークシステムズのネットワーク事業、CSKフィールドサービスの保守を中心とした事業を集約し、CSK-ITマネジメントとして再編します。そして、現在のCSKシステムズから、データセンター・運用の機能と、西日本・中部地区の事業を除いたものに、CSKネットワークシステムズのASP^[2]/EDI^[3]事業を加え

たものが、新しいCSKシステムズになります。このCSKシステムズを、CSKグループの情報サービス事業の推進および改革の中核企業という位置付けにします。

続いて、CSKシステムズの中にある西日本・中部の2つの地域を担当する部隊をそれぞれ分社化し、地域密着体制による機動的経営を強化していきたいと考えています。首都圏と比較すると西日本地域、中部地域においては産業の集積度合いも異なり、特徴を持ったお客様が数多く存在することから、一律の取り組みでは顧客ニーズを的確に捉えることができません。地域に密着し、地域のお客様に特化した柔軟な取り組みが今後より一層必要となることが想定されます。その対応とともに、意思決定をより迅速に行い機動的経営を推進することが、最終的な顧客ニーズに適切に対応することにつながると考えています。

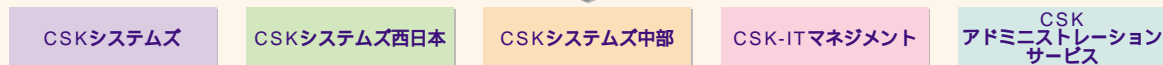
そして、CSKシステムズ、CSKネットワークシステムズ、

グループ再編の概要

CSKシステムズ、CSKネットワークシステムズ、CSKフィールドサービス、CSKビジネスサービスの再編



2007年7月以降の体制



データセンターおよびシステム運用機能の集約により専門性を追求
CSKシステムズを情報サービス事業の推進および改革の中核として位置付け
西日本、中部を分社し地域密着体制による機動的経営を強化
本社スタッフ機能の集約による専門性と効率性の追求

[2] ASP(アプリケーション・サービス・プロバイダー): ビジネス用のアプリケーション機能を、ネットワークを通じて顧客に提供するサービス。

[3] ED(エレクトロニック・データ・インターチェンジ): 異なる組織間で、取引のためのメッセージを、通信回線を介し、標準的な規約を用いてコンピュータ間で交換すること。

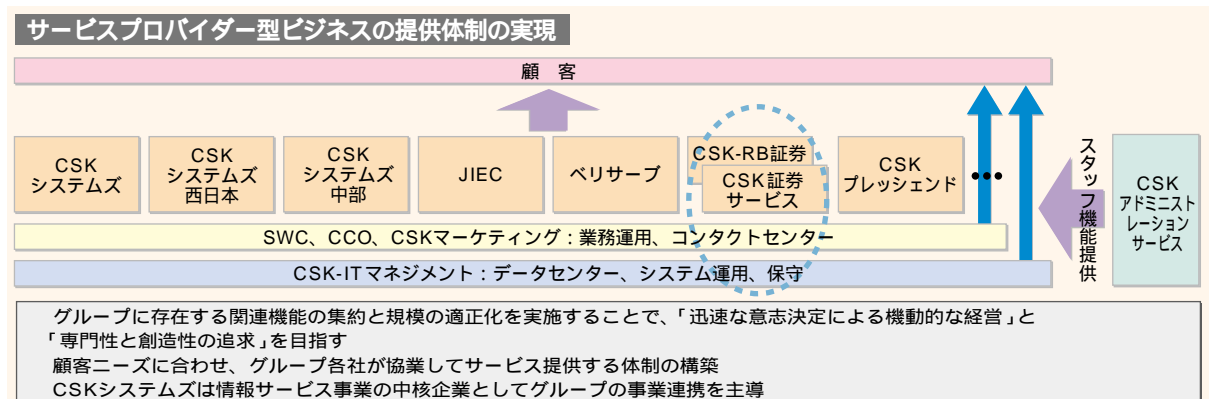
CSKフィールドサービス各社のスタッフ部門を、現在事務支援機能を担っているCSKビジネスサービスに集約します。そして、事務支援機能を強化するとともに再整理し、社名も新たにCSKアドミニストレーションサービスという会社に生まれ変わります。これにより、本社スタッフ機能の集約による専門性と効率性を追求するとともに、グループの本社スタッフの効果の育成を図っていきます。

今回のグループ再編は、サービスプロバイダー型事業におけるサービス提供体制の実現を目指したものです。データセンター、システム運用・保守機能を提供するCSK-ITマネジメント、業務運用・コンタクトセンター機能を提供するサービスウェア・コーポレーション(SWC)、CSKコミュニケーションズ(CCO)、CSKマーケティング、これらの4社がCSKグループにおけるサービスインフラの機能を担う会社という位置付けです。そして、CSKシステムズ、CSKシステムズ西日本、CSKシステムズ中部、JIEC、ベリサーブなどの各社が、そのインフラを活用し

てサービスを提供する体制になっています。

今回の再編により、グループに存在する関連機能の集約と、規模の適正化を実施することで、迅速な意思決定による機動的な経営と、専門性と創造性の追求による新たなサービスの創出を目指すとともに、顧客ニーズに合わせてグループ各社が協業してサービスを提供する体制の実現を目指していきます。今回のように会社を分けることで、かえって組織の間に壁ができ、非効率が生じてしまうのではないかと懸念は、確かに一つの見方としてはありますが、すでにCSKシステムズの広瀬省三社長を中心に、情報サービス系の事業会社の事業推進連絡会議が発足し、密接な連携を取り始めています。各社のトップ同士がグループの事業戦略や顧客戦略を共有し、密接な協業関係を築きます。グループ各社が、それぞれの特長を生かし連携することで、顧客ニーズや変化するマーケットに柔軟に対応していきたいと考えています。

グループ再編の目的



3. サービスプロバイダー事業の展開

サービスプロバイダー事業への取り組みを積極的に進めていく中で、具体的な動きが出始めています。その中から2つの事業についてご紹介します。

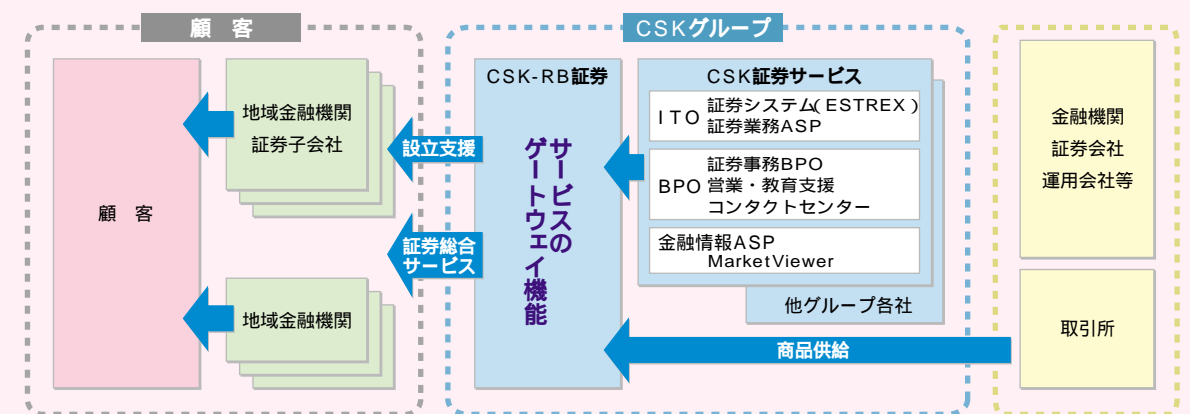
最初は、CSK証券サービスとCSK-RB証券の取り組みです。CSK証券サービスが新証券システム「ESTREX」^{エストレックス}を開発中であること、あるいは証券事務BPO、営業教育支援、コンタクトセンターの機能の提供とともに、金融情報ASPとしてMarketViewer[®] [4]の拡販をしていることは、これまでお伝えしてきました。そして今年2月には、証券業登録を行うCSK-RB証券の設立を発表しました。この会社は一般顧客向けではなく、地域金融機関やその証券子会社にサービスを提供する証券会社です。地域の金融機関が設立する証券子会社に対して、CSK証券

サービスとCSK-RB証券が一体となってお客様の開拓を行っていきます。新証券システム「ESTREX」は、バックオフィスシステムが4月中旬に完成しました。フロントオフィスシステムは9月末には完成予定で、順調に開発が進んでいます。お客様の開拓状況については、昨年の夏ごろから地方銀行の動きに変化が現れ、CSK証券サービスへの問い合わせが非常に多くなってきています。

金融の大きな流れが貯蓄から投資に向かう中、2009年1月から株式の無券面化が実施されます。それに伴い、証券会社に預け入れていない株券、いわゆるタンス株券の争奪戦が水面下でかなりの勢いで始まっており、地方銀行の動きを大きく変化させています。既に某地方銀行向けに、CSK証券サービスが証券子会社設立に関

地域金融機関、証券子会社向け証券総合サービス

CSK証券サービスとCSK-RB証券の取り組み



CSK証券サービスにおける新証券システム開発が順調に進行中
 CSK証券サービスによる顧客開拓が進展中

[4] MarketViewer[®]: CSK証券サービスが提供する金融マーケット情報配信サービスのこと。東京証券取引所、大阪証券取引所、JASDAQからのリアルタイム株価をはじめとする各種金融マーケット情報をインターネットや専用線を使って配信する。

するコンサルティングを終了し、別の地方銀行でも同様のコンサルティングを実施中です。また、他の地方銀行からは、商品供給やバックオフィス業務などの委託先にCSK-RB証券を、というお問い合わせをいただいています。

CSK-RB証券をサービスのゲートウェイとして、CSK証券サービスによる証券総合サービスを地域金融機関の

さまざまなニーズに合わせてご提供していきたいと考えています。さらに、ネット証券および中小型の証券会社に対してはMarketViewer®の拡販を展開するとともに、「ESTREX」導入の営業も同時に進めています。

2つ目のサービスプロバイダー事業は、非対面販売分野におけるフルフィルメントのサービスです。この分野で

非対面販売分野におけるフルフィルメントサービス

ゼイヴェル社との合併会社 CSKプレッシュェンドの設立

非対面分野におけるサービスプロバイダービジネスの柱として育成を目指す

<事業内容>

- システムサービス
 - ECシステムコンサルティング
 - システムASPサービス
 - システムライセンス販売
- フルフィルメントサービス
 - 商品管理、物流、カスタマーサポート等のコマースシステムに関連する運営プロセスを提供

- ◆ データ分析により、マーケティングやプロモーション提案等の企画機能の提供
- ◆ 上記サービスをゼイヴェル社および関連会社、ゼイヴェル社がプロデュースする顧客企業、CSKグループの顧客向けに提供

<ゼイヴェル社の概要>

会社概要

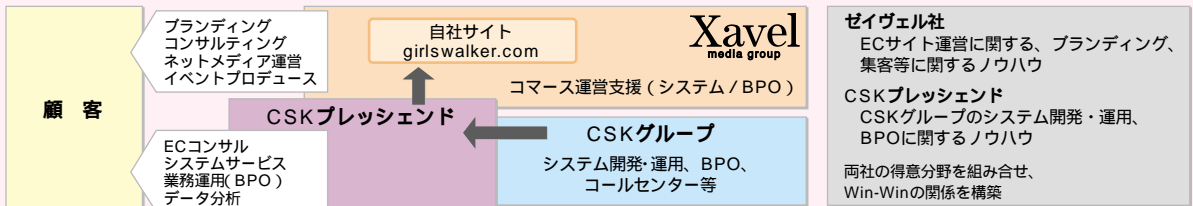
会社名：株式会社ゼイヴェル 代表者：大浜史太郎
http://www.xavel.com

事業内容

F1層を中心とする女性向けネットメディア運営
ブランディング事業、マーケティング事業
モバイルコマース関連事業
ファッションイベントプロデュース事業
girlswalker.com(F1層向け携帯ポータルサイト) 女性読者数 約700万人(日本最大)
shopping walker(携帯専用通販サイト)
fashionwalker.com(PC専用通販サイト)
TOKYO GIRLS COLLECTION
2万人集客の史上最大級ファッションフェスタ 2007年3月には北京でも開催



ゼイヴェル社との協業関係



ゼイヴェル社 CSKプレッシュェンド



の実績を早期に確固たるものにするために、ゼイヴェルと合併でCSKプレッシュエンドを設立しました。ゼイヴェルは1999年11月に設立され、特にF1層と呼ばれる20～34歳の女性購買層向けのファッションやビューティ関連を中心に、ネットやメディアを活用した通販の企画・ブランディング・マーケティングを提供している会社です。700万人という日本最大級の女性読者を抱え、携帯電話向けのポータルサイト「girlswalker.com」や携帯電話専用の通販サイト「shopping walker」、パソコン専用の通販サイト「fashionwalker.com」の運営など、さまざまな事業活動を展開されています。ゼイヴェルの事業は急拡大しており、今後さらなる成長を考えた場合、バックヤードのオペレーションが一つの足かせになる可能性があります。われわれはゼイヴェルとタイアップをして、CSKプレッシュエンドという会社を作り、バックヤードのすべてのオペレーションを安定的に提供することで、ゼイヴェルのさらなる成長を加速し、そこで得たノウハウを新たなサービスとして展開していこうとしています。

CSKプレッシュエンドの事業内容は、当面はシステムサービス、フルフィルメントサービスです。フルフィルメントサービスとは、業務に必要なプロセス全体を代行するもので、

4. サステナビリティ実現のために

サステナビリティ(持続的発展)実現のために、CSKグループが取り組むCSR活動の一端をご紹介します。

グループのシンクタンクとして設立したCSK-ISは「サステナビリティの時代に求められるものは何か」をテーマに研究活動を行っています。CSK-ISの特長であるグローバ

ルな産学連携のネットワークは時間の経過とともに連携が深まり、具体的な成果が期待されます。また、CSK-ISでの研究テーマは、CSKグループの戦略分野である金融、コミュニケーション、ヘルスケアの各分野とも密接に関わり、将来的には研究成果をグループの新規事業育

ECサイトでの商品の注文受付から倉庫での在庫管理、および入出荷、配送管理、決済、クレーム対応、あるいは返品交換などの顧客サポートまで、ネット通販にかかわる必要なプロセスのすべての機能を受託します。P.7図下のオレンジ色の部分がゼイヴェルに主に担っていただく役割、紫色の部分はCSKプレッシュエンドの事業で、CSKグループがサポートしていきます。

フルフィルメントサービスがカバーしている一連の流れの先に、カスタマーサポート、システムサービス、データ分析があります。データの分析結果を仮説データと比較して企画側にフィードバックをすることは当然ですが、分析を繰り返すことで、CSKプレッシュエンド自体にノウハウが蓄積されていくと考えます。ゼイヴェルと協力してCSKプレッシュエンドの事業拡大を図り、将来的にはより広範囲の業務まで取り込める会社に成長させたい考えです。

これらの事例のほかにも、CSKシステムズにおける某損害保険会社向けの契約受付業務やCSKネットワークシステムズが提供しているドラッグ業界向け基幹システムASP事業においても、グループが展開するさまざまな事業と組み合わせることにより、新たなサービスプロバイダー事業の具体的事例として大きく育て上げていきます。

成へとつなげ、そのフィードバックから、さらに研究が深まるという理想的なサイクルを生み出していき考えです。さらには、研究活動の成果を世の中に提言することを通じて社会貢献につなげていきたいと考えています。

多摩プロジェクトとして、東京都多摩市に建設を進めていた複合施設「CSK多摩センター」が5月末に竣工しました。CSK-ISの研究活動拠点であるとともに、障がい者雇用の会社である東京グリーンシステムズ(tgs)と、CSKグリーンサービス(cgs)のグリーンビジネスの生産拠点となります。グループ社員の研修施設も併せ持つ複合施設です。8,600坪の緑豊かな土地に、地上2階地下2階の3,000坪の建物を建設し、tgs/cgsの栽培拠点として600坪の温室が併設されます。胡蝶蘭、ミディ胡蝶蘭を栽培し、首都圏における「地産地消」「自社生産」「自社販売」のビジネスモデルの確立と事業の拡大を図ることを目的に進めてきました。もともとはtgsという障が

い者雇用から出発した会社ですが、花のビジネスを扱うようになり、業容拡大を目的にcgsという会社を設立し、「障がい者とともに」「地域とともに」「自然とともに」「社員とともに」をコンセプトにグリーンビジネスの拡大を進めながら障がい者就労の場の拡大を目指しています。

tgs/cgsの胡蝶蘭は、千葉県印西市の200坪の温室で生産・出荷を行っています。CSK多摩センターが5月末竣工後は、この中の温室600坪でも栽培を始め、今年の10月から出荷開始となる予定です。両施設での年間生産量は、胡蝶蘭で15,000鉢、ミディ胡蝶蘭で5,000鉢を予定しています。千葉県印西市の温室では、胡蝶蘭の中苗の育苗ビジネスを始める予定です。3,000坪の温室設備で年間46万株の苗の育成を計画しており、苗の育成専用の設備としては日本最大規模になります。

その他さまざまな活動を通して、グループとしての社会貢献活動にも一層力を入れていく考えです。

CSKグループのCSR活動

CSK-IS(CSK Institute for Sustainability, Ltd.)の取り組み

「サステナビリティの時代に求められるものは何か」ということをテーマに研究

産学連携のネットワーク(日本、米国、中国、韓国)
グループの事業との連携(金融、コミュニケーション、ヘルスケア分野)
提言活動、人材育成、事業創造

多摩プロジェクト

東京都多摩市にCSK多摩センターを建設

CSK-ISの研究活動拠点
tgs/cgsのグリーンビジネスの生産拠点
グループ社員の研修施設
土地：8,600坪
建物：3,000坪(地上2階地下2階)
栽培ハウス：600坪

tgs：東京グリーンシステムズ(株) cgs：㈱CSKグリーンサービス

tgs/cgsのグリーンビジネス

胡蝶蘭・ミディ胡蝶蘭の首都圏における「地産地消」と「自社生産」「自社販売」のビジネスモデル確立と事業の拡大



「障がい者雇用の拡大」を積極的に推進

<年間生産量と栽培施設>

胡蝶蘭(15,000鉢)・ミディ胡蝶蘭(5,000鉢)

千葉県印西市 栽培ハウス(200坪)

東京都多摩市 栽培ハウス(600坪)

胡蝶蘭の中苗の育苗ビジネス(46万株)

千葉県印西市

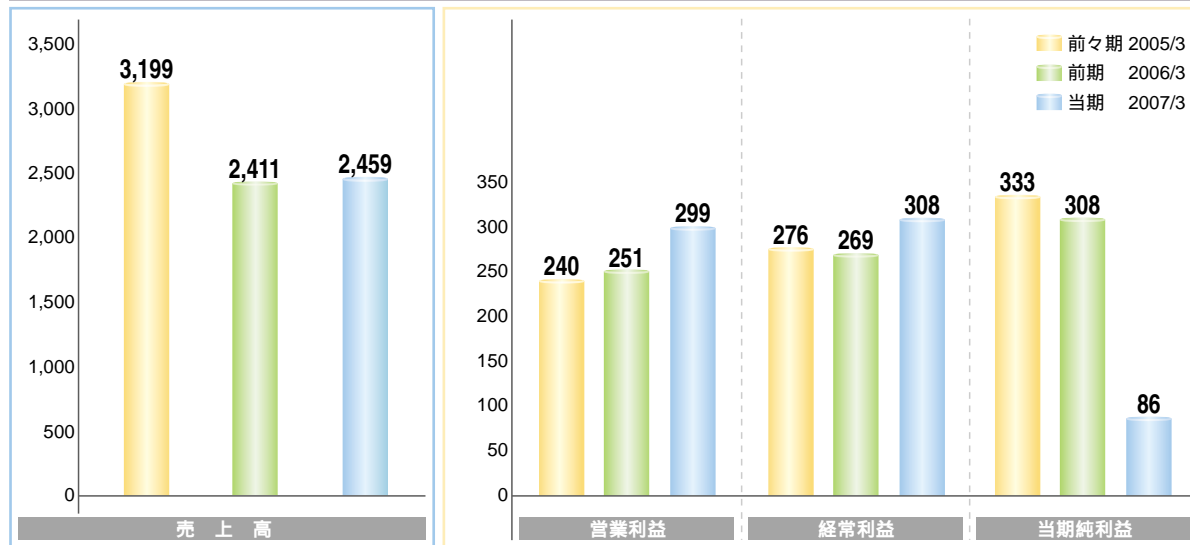
栽培ハウス(3,000坪)の苗場は日本最大規模

業績 サマリー

Summary

業績3カ年推移

(単位:億円)



売上高

売上高は、情報サービス事業におけるASP^[1]、コンタクトセンター関連のBPO^[2]、システム稼働テスト等の検証サービス、金融・保険、輸送用機器、機械、運輸・旅行業界にかかるシステム開発等が順調に推移したことに加え、金融サービス事業、プリペイドカード事業が拡大したことにより、2,459.8億円(前年同期比2.0%増収)となりました。

営業利益

営業利益は、前述の増収要因に加え、情報サービス事業においては、収益性重視の受注獲得や生産性向上および研究開発費用の減少により、同事業は大幅な増益となりました。

また、金融サービス事業も好調に推移し、営業利益全体で299.0億円(同19.0%増益)となりました。

経常利益

経常利益は、営業増益に営業外収益および費用の要因が加わり、308.1億円(同14.2%増益)となりました。

当期純利益

当期純利益は、前期に特別利益として投資有価証券売却益等があったこと、当期に国税更正処分にかかる法人税等62.1億円を計上したことにより、86.7億円(同71.9%減益)となりました。

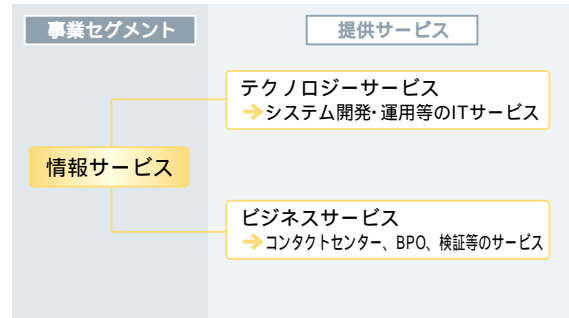
[1] ASP(アプリケーション・サービス・プロバイダー): ビジネス用のアプリケーション機能を、ネットワークを通じて顧客に提供するサービス。

[2] BPO(ビジネス・プロセス・アウトソーシング): 業務運用サービス。業務の効率性や品質向上だけでなく、差別化を推進するために業務を外部委託すること。

売上高・営業利益(セグメント別)

Operating results by segment

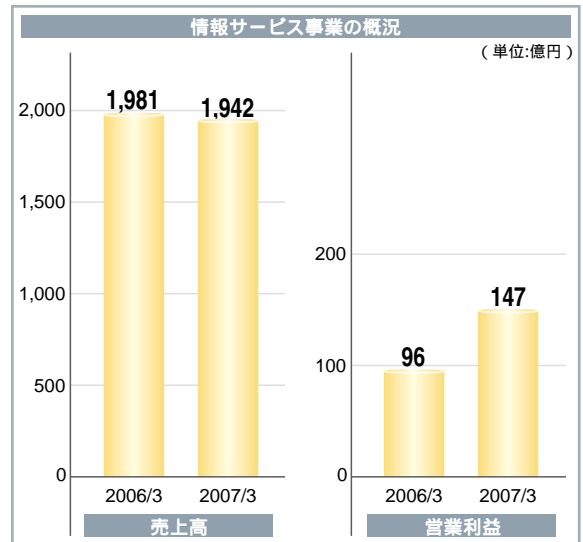
情報サービス事業は、システム開発やシステム運用、その他ITソリューションの提供を中心としたテクノロジーサービスと、テクニカルサポート等のコンタクトセンターサービスやデジタル家電等の検証サービス、その他業務運用サービスを中心とするビジネスサービスで構成されています。



情報サービス事業

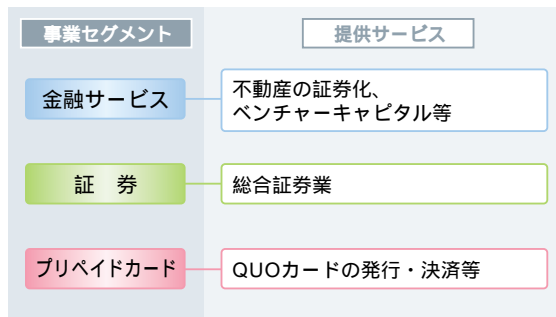
情報サービス事業の売上高は、証券業界向けASP、製造業・通販・サービス業向けのコンタクトセンター関連BPO、携帯電話・通信・デジタル家電分野向けの検証サービス、金融・保険、輸送用機器、機械、運輸・旅行業界にかかるシステム開発等が順調に推移しましたが、機器販売のリプレース需要等の減少により、売上高全体では、1,942.8億円(前年同期比1.9%の減収)となりました。

営業利益は、機器販売以外が好調に推移したことに加え、収益性を重視した受注やシステム開発の生産性向上、グループの重点プロジェクトである「新証券システム開発」が製品化段階に入り研究開発費用が減少したこと、および前上期には会社分割前のホールディングス相当の費用が含まれていたこと等から、147.7億円(同52.7%の増益)となりました。



上記グラフには消去および全社は含まれていません。

金融サービス関連事業は、不動産の証券化、ベンチャーキャピタル等を行う金融サービス事業と、証券事業、プリペイドカード事業の3つに大きく分けられます。



金融サービス事業

前期から引き続き、匿名組合等を通じた不動産投資および株式等への投資事業が順調に推移し売上高は250.8億円(前年同期比65.1%の増収)、営業利益158.4億円(同48.1%の増益)となりました。情報サービス事業と並び、安定的かつ効率的な収益基盤として、当社グループの業績に貢献しています。

証券事業

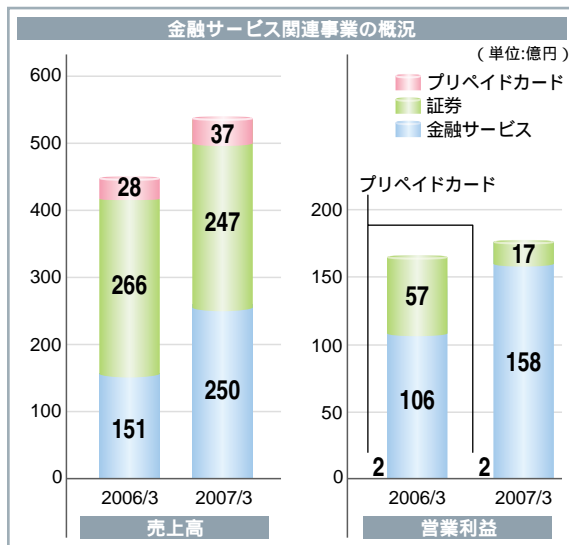
売上高は、募集・売出し取扱手数料およびその他の受入手数料は順調に推移しましたが、株式委託手数料の減少に加え、株式および債券にかかるトレーディング収益の減少により、247.0億円(前年同期比7.3%の減収)となりました。営業利益は、減収による影響に加え、広告宣伝費、システム関連等の販売費および一般管理費が増加したことにより、17.5億円(同69.3%の減益)となりました。

プリペイドカード事業

売上高は、新たな販路の開拓や導入顧客の増加に加え、プリペイドカード対応端末にかかる機器売上の増加により37.6億円(前年同期比32.3%の増収)となりました。この増収を背景に、中長期的成長に向けた営業活動を積極展開しており、営業損失2.5億円(前期営業損失2.1億円)となり

ました。なお、当事業に関する経常利益は9.9億円(前年同期比5.5%の増益)となっています。

前述の各セグメントの売上高には、セグメント間の内部売上高を含んでおります。



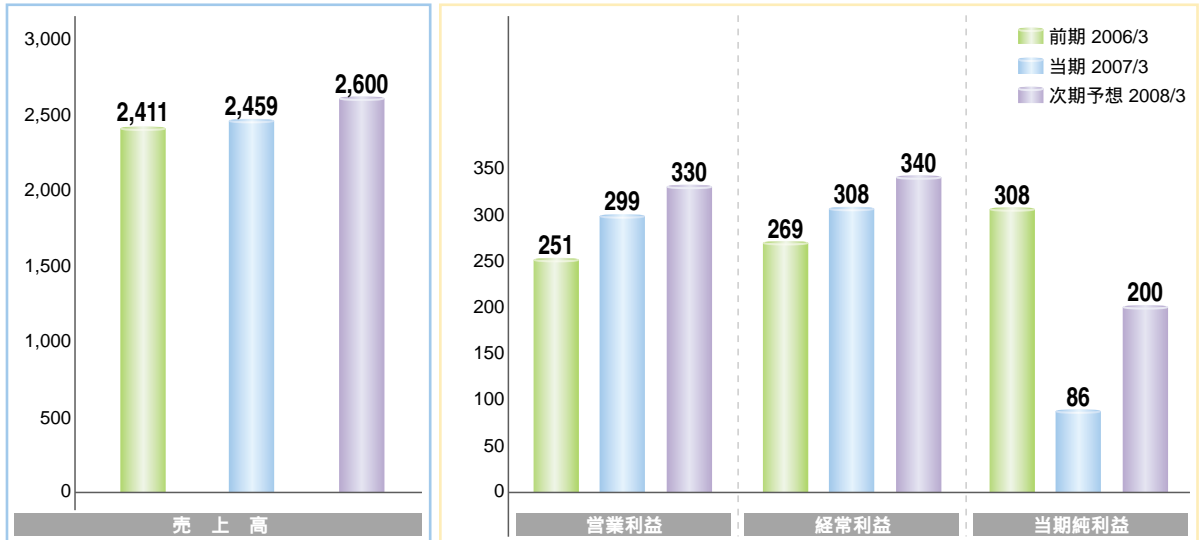
上記グラフには消去および全社は含まれていません。

2008年3月期 通期業績予想

Consolidated earnings forecast for March, 2008

業績予想

(単位:億円)



通期 業績予想

売上高は、情報サービス事業におけるシステム開発を中心としたテクノロジーサービス分野、BPOやASPを中心としたビジネスサービス分野の双方とも、順調なIT投資需要を背景に、5.7%の増収になる見通しです。

営業利益および経常利益は、テクノロジーサービス分野での収益性の向上が業績に寄与し、ビジネスサービス分野の新会社の立ち上げ費用、将来の事業拡大に向けた先行費用を吸収して、情報サービス事業全体では、大きく増益になる見通しです。また、金融サービス事業・証券事業・プリペイドカード事業においては、引き続き安定的に収益貢献する見通しです。これらのことから、営業利益全体では、10.4%の増益となる見通しです。経常利益についても、営業増益に伴い10.4%の増益となる見通しであり、営業利益・

経常利益ともに2期連続で最高益の更新となる見通しです。

当期純利益は、経常利益までの増益要因に加え、2007年3月期において国税更正処分にかかる法人税等62.1億円があったこと等の理由により、130.4%の増益となる見通しです。

業績推移(通期)

(単位:億円)

	前期 2006/3	当期 2007/3	次期予想 2008/3	前期比 (%)
売上高	2,411	2,459	2,600	140 5.7%
営業利益	251	299	330	30 10.4%
経常利益	269	308	340	31 10.4%
当期純利益	308	86	200	113 130.4%
1株当たり利益	410.52円	117.35円	269.22円	151.87円

The Corporate Profile

CSKグループ企業の横顔

グループ再編に合わせ17社が新体制で出発

今期、新社長が誕生したグループ会社と、グループ再編により新たな体制で出発したグループ会社をご紹介します。CSKグループは、新たな価値観に基づくサービスを創出する「ITの強みを活かしたサービスプロバイダー」へと事業構造の転換を進めています。今後ともご指導ご鞭撻のほど、よろしくお願い申し上げます。

CSKシステムズ

当社は、情報サービス事業の推進および改革の中核企業として、常にお客様の業務視点に立ち、それぞれに専門性を持つCSKグループ各社および協力会社様との連携を強め、お客様のビジネスの発展に貢献するサービスを提供してまいります。

本社所在地	東京都港区南青山2-26-1
事業概要	CSKグループの情報サービス事業の中核企業として、常にお客様の業務視点から、ASP、BPO、ITOなどを組み合わせた複合サービスを提供。



代表取締役社長 広瀬省三

CSKシステムズ西日本

西日本地区におきましては、永年培われましたお客様との信頼関係をベースに、経営スピードおよび真の経営課題解決を念頭に置き、グループが有するリソースをバックに、全社員一丸となってお客様に接してまいります。

本社所在地	大阪府大阪市中央区北浜1-8-16 大阪証券取引所ビル
事業概要	西日本地区のお客様向けに、永年培ってきた信頼関係をベースにコア業務であるシステム開発を起点として、グループのリソースをフル活用したサービスを提供。



代表取締役社長 辻川浩史

CSKシステムズ中部

アナログ時代は、物作りの上流から手掛ける垂直統合型のモデルでした。しかし、デジタル時代の今、連携・協業を重視する水平分業型のモデルが必要と考えています。そのためにも、われわれの応用技術をさらに強化し「強く柔軟な企業集団」にしてまいります。

本社所在地	愛知県名古屋市中区錦3-25-11 ニッセイ村瀬ビル
事業概要	中部地区のお客様との密接な信頼関係をベースに、製品開発、ビジネスアプリケーションを提供。



代表取締役社長 中西 毅

JIEC

当社の最大の資産は「基盤技術」をベースにした高度な技術を持つSEです。たゆまず進化するビジネスに対し、先進的な「プロフェッショナルサービス」をご提供し続けます。常にお客様に信頼される「強さ」を実践してまいりますので、ご支援、ご指導をよろしくお願いいたします。

本社所在地	東京都新宿区西新宿6-24-1 西新宿三井ビル20F
事業概要	SOA時代の基盤技術(ESB:エンタープライズサービスバス)をキーテクノロジーとして、ITライフライン診断や幅広いプラットフォームによるシステム統合を提供。



代表取締役社長 古沼政則

CSIソリューションズ

当社は事業の中期的な取り組み方針として、IBMサーバー機器を中心とした「インフラ基盤構築と運用サービスプロバイダー」を目指しております。一方で、社員が今まで以上に、仕事に意欲と喜びを持ち、誇りを持って働ける、品格のある会社になりたいと願っています。

本社所在地	東京都新宿区西新宿6-8-1 住友不動産新宿オークタワー
事業概要	基幹業務システム(ERP)の導入・コンサルティングサービスおよび、機器の導入・構築から運用にわたるトータルソリューションを提供。



代表取締役社長 田中喜一

CSK Winテクノロジー

当社はマイクロソフト社のプラットフォーム技術を活用し、お客様の競争力の源泉である業務ノウハウを生かすIT環境を提供いたします。また、お客様に誠実に向き合い、「信用」と「信頼」を何よりも大事にする経営を心掛けてまいります。

本社所在地	東京都新宿区西新宿6-24-1 西新宿三井ビル20F
事業概要	Windows専門特化企業として、ハイレベルな技術力を強みに、マイクロソフトテクノロジーを駆使したシステム開発、システム構築サービスを提供。



代表取締役社長 田財英喜

CSK-ITマネジメント

Delightful お客様には感動を、社員には幸せを与えるサービス を合言葉に、全社員一丸となって、お客様視点で信頼性の高いITマネジメントサービスを、ワンストップで提供してまいります。

本社所在地	東京都港区南青山2-26-1
事業概要	250社以上のお客様先でのシステム運用業務、自社データセンターにおけるITアウトソーシングサービスなど、お客様が必要とされるさまざまなサービスをワンストップで提供。



代表取締役社長 谷原 徹

CSKシステムマネジメント

設立以来、全社員が一丸となってオペレーションの専門性を追求し、安定したシステム運用サービスの提供を心掛けています。われわれは、お客様の経営リスク軽減に貢献するベストパートナーであり続けることが使命です。

本社所在地	東京都新宿区西新宿6-8-1 住友不動産新宿オークタワー
事業概要	システム運用管理サービス分野における豊富な経験により、高品質かつ付加価値の高いサービスを提供。



代表取締役社長 谷原 徹

サービスウェア・コーポレーション

当社は、常にお客様の業務戦略の本質をとらえ、新たな付加価値を提供するBPOサービス事業を展開しております。沖縄のCSKコミュニケーションズなど、グループの情報サービス分野におけるこれまでの経験を生かし、業容拡大に向け貢献していく所存です。

本社所在地	東京都港区南青山2-26-1
事業概要	コンタクトセンター運用、バックヤード業務などのビジネスプロセスを、環境変化に応じて常に改善し、最適化していく業務アウトソーシングソリューションを提供。



代表取締役社長 川本久敏

サービスウェア九州

福岡県田川郡という自然豊かな土地で、地元の若い力を生かし業務を行っております。今後はサービスの「質」の向上はもちろん、新サービス創造のための人材育成にも取り組み、お客様にさらに満足していただけるサービスの提供を続けてまいりたいと思います。

本社所在地	福岡県田川郡香春町大字香春1010番地
事業概要	福岡の地域に根ざし、コンタクトセンター運用、バックヤード業務などのビジネスプロセスを、環境変化に応じて常に改善し、最適化していく業務アウトソーシングソリューションを提供。



代表取締役社長 川本久敏

CSK-RB証券

CSKグループに蓄積された金融証券業務に関するノウハウを活用し、証券子会社の設立支援、システム運営、投信や債券など商品供給まで一元的に提供することにより、地域金融機関の証券ビジネス拡大に貢献します。

本社所在地	東京都中央区日本橋本町2-4-1 日本橋本町東急ビル
事業概要	地域金融機関に対して、証券子会社の設立支援、証券システム、証券事務、投資情報の提供、さらには商品の企画・供給や営業支援・教育支援を一元的に取りまとめて提供。



代表取締役社長 増田 敬

CSKコミュニケーションズ

私たちは、現在もそしてこれからも、常にクライアント様の「期待値」をはるかに上回る「実感」をご提供し、「満足」され、「感激」され、「感謝」されるアウトソースベンダーを目指して、日々高品質なサービスを提供していこうと考えています。

本社所在地	沖縄県那覇市壺川1-3-4
事業概要	沖縄という地域性を生かし、ITサポートを行うコンタクトセンター・アウトソーシング、システムのリモート開発、IT教育について高品質なサービスを提供。



代表取締役社長 中島英也

福井CSK

さらなる発展に向けた福井CSKの次なる目標は、お客様に「真の満足」を与えるサービスを提供することであり、福井県内から、元気溢れる社員がどんどん集まってくる会社へと成長させるために、微力ながら努力してまいります。

本社所在地	福井県福井市春山1-1-14 福井新聞さくら通りビル5F
事業概要	福井という地域性を生かし、ITサポートを行うコンタクトセンター・アウトソーシング、システムのリモート開発、IT教育について高品質なサービスを提供。



代表取締役社長 田代光記

岩手CSK

2002年に設立した5年目の若い企業ですが、岩手県初の開発・運用支援・顧客支援の複合型IT企業として高い評価を得ています。若く活力がみなぎる社員とともに、この地で宮澤賢治が心に描いたイーハトーブを現代に置き換え、夢のある岩手No.1企業を目指していきます。

本社所在地	岩手県盛岡市中央通1-7-25 朝日生命盛岡中央通ビル8F
事業概要	岩手という地域性を生かし、ITサポートを行うコンタクトセンター・アウトソーシング、システムのリモート開発、IT教育について高品質なサービスを提供。



代表取締役社長 中島圭介

CSKプレッシュェンド

CSKグループのシステム開発・運用、BPOサービスにおけるナレッジインフラ基盤と、ゼイヴェルが得意とするメディア媒体運営、STP戦略立案のシナジーにより、集客プロモーションからコンテンツ制作、カスタマケア、ロジスティクスまでをフルラインアップで提供します。

本社所在地	東京都港区南青山2-26-1
事業概要	通信販売ビジネスなどのeコマースで成功を目指す企業に対して、eコマースシステムおよびフルフィルメントサービス(商品の受注処理から配達までのバックオフィス業務)を提供。



代表取締役社長 広瀬省三

CSKベンチャーキャピタル

当社は、独立事業系のベンチャーキャピタルとして独自の存在感を示してきました。今後とも、グループ企業とのシナジーを発揮し、次の時代を担い、社会から信頼される成長企業の育成にまい進してまいります。

本社所在地	東京都港区南青山3-3-3 リビエラ南青山ビル5F
事業概要	日本におけるIT系ベンチャーキャピタルのパイオニアとして、IT・バイオテクノロジー分野の有望なベンチャー企業の発掘から育成、株式公開までを支援。



代表取締役社長 田端広道

CSKアドミニストレーションサービス

7月1日付の情報サービス系会社の再編に合わせ、CSKビジネスサービスと各社のスタッフ部門を統合し誕生いたしました。グループ各社に対して、効率的に、安定的に、平等に、正確に、そして継続的なサービスを提供してまいります。

本社所在地	東京都港区南青山2-26-1
事業概要	CSKグループ各社向けにスタッフ機能サービス、各種事務代行サービス・運営管理サービスを提供。



代表取締役社長 鈴木孝博

もう一人の イチローは 9割9分2厘

企業
繁栄

徒然草

梶谷通稔

イチローの他の選手と著しく違う面を順に見ていくと、その成績だけでなく、日常生活の心構えや行動、考え方などで感心したり驚嘆したりすることが次々と出てきます。今号でもやはり知られざる一面をお届けします。

初めて挑んだセンター守備

大リーグの歴史さえも塗り替えてしまう打撃成績のために、必然的にどのメディアも打撃の方を多く取り上げがちですが、外野から三塁あるいはホームに投げる直球、いわゆるレーザービーム球や、あのホームラン性の球を外野フェンスによじ登って幾度となく好捕するファインプレーなど、守備の上でも驚異的な数字を残しています。

アメリカンリーグ(14チーム)とナショナルリーグ(16チーム)のそれぞれから、各守備位置で卓越した9人ずつ、合計18人だけに贈られるゴールドグラブ賞を、渡米以来イチローは毎年欠かさず受賞しています。本年、この賞の50周年記念行事として、全リーグからたったの9名手に贈られる「世紀のゴールドグラブ賞」が発表される予定ですが、イチローは日本選手でただ一人ノミネートされています。

昨年、376回の守備機会のうちエラーはたったの3つ、守備率は何と9割9分2厘。しかもこのエラーは生まれて初めて守ったセンターでのもの。変えても変えてもエラーが続出する従来のレギュラー選手をあきらめ、とうとう監督がライトのイチローに要請したのです。

右頁図は、そのときイチローが新たな自分の守備範囲としてその気持ちを描いたものですが、通常のレフトやライトの位置をもさらに超えたあたりまでカバーし

ようとする驚きの図です。

独自の哲学と驚きの練習法

フェンスにぶつかりながらセンター大飛球を捕ったときのことを「相手が打った瞬間、ボールが頭上の方に真っすぐに飛んでくることが分かった。とりあえず後ろを向いて全力で走った。進んでいる間にボールが真後ろから少しずれてほしいなという気持ちで、途中バツと振り返ったら、まだ真後ろにあった。最悪です。無理かなと思った。でも最後の最後にグラブの先っちょで捕れた。気持ち良かったですが、あれはやっかいな飛球でした」と語っているように、外野手にとって捕球が一番難しいフライは正面から真っすぐ頭上を襲う打球なのだそうです。そんなフライを捕るための練習について次のように語る、彼独自の哲学には驚かざるを得ません。

「選手がフライでエラーをする原因の多くは、グラブに入る寸前にボールから目を離すことです。だから、普通は最後までボールからしっかりと目を離さずキャッチする練習をします。でも、僕は違う。捕る瞬間に顔を横に向けて目を離して捕る練習をする。離してしか練習しない。離さなかったら捕れるのは当たり前じゃないですか。でも場面によってどうしたって離れちゃうことがある。ならばあえて目を離し、どんな状況でもボールが捕れるようにするのです。よく練習時に行う背面キャッチもこの一貫です。それこそ背中には目が付いていないから、これが一番難しい。背面で捕れたら、理屈から言ってどんなボールでもだいたい捕れる。ふざけやがってと思う人もいるかもしれませんが、あれは僕の練習



図「センター・イチロー」の守備範囲

法なんです。普通の捕り方なら、目を離しても当然捕れなければおかしいわけです。練習で背面キャッチを見ている大勢の人にも喜んでいただいているように一石二鳥ですよ」

鉄壁といわれる守備の極意、究極の練習法の一つがここに明確な意図の下で行われている、ということが明かされたわけです。この考え方は何かわれわれの日常生活、あるいはビジネスにも参考になるのではないのでしょうか。

グラブの秘密は「逆設計」

さて、前号では打撃という観点から、イチローのバットのことに触れましたが、今号は守備の観点からそのグラブを見えます。まずその重さ。日本の選手の場合、他の選手のグラブは皮厚が平均2.2~2.3mmなのに対し、イチローの場合は皮の裏を1回余計にすいて1.5~1.6mmとずっと薄くしています。重さは540g。松井秀喜選手の640g、松坂大輔選手の680g、そして300勝投手だった鈴木啓示選手の850gと比べると、その軽さがよく分かります。そして皮の柔らかさを常に保つように、試合後のロッカー前でグラブの丹念な手入れを、人まかせにせず今まで欠かさず続けている、

それがイチローです。

また、選手用のグラブは閉まりやすくなっているのが普通ですが、イチローのグラブは捕球面のひもを外に向けて通し、まったく逆に開きやすく作られています。指と指を結びひもの長さも2cmと、何と他の選手の倍にしているのです。だから背面キャッチもできるわけで、グラブの設計という観点からも、松井選手の場合とはとても無理なわけです。こんな細かなところまで心配りしているイチローのスタンスを見ていきますと、あのファインプレーや大記録が生まれてくる背景も分かってくるような気がします。

イチローが絶賛した日本選手

さて、2006年はWBCなどがあり、広く野球の盛り上がった年でしたが、昨年イチローが最も強烈な印象を受けたとして挙げたのが、日本のある選手のことでした。これまで見てきたように、今日のイチローを作り上げ、その基盤となっているのは、彼独自の哲学・考え方・見方ですが、そういう哲学を持ったイチローが絶賛したのです。

「久しぶりにウォー~という野球選手を見ましたね。すごいですよ。びっくりした。僕がその立場にいたら完全に浮き上がっていたと思う。“気持ちの揺らぎなどを相手に見せちゃいけない”と思いながら、一応投げ抜きました”などと、優勝インタ

ビューのカメラの前で、彼だけは落ち着き払って冷静に自己分析はするし、あれを見たときは感銘しましたね。とても高校生とは思えない落ち着いた対応だった。一人で投げ抜き、王子のくせに肝が据わっていて、とても根性がありそうな感じがしましたよ。あれはプロ野球選手も見習わねばね」

もうお分かりのように、それは昨夏の甲子園で決勝再試合を含めた7試合、69回を投げ抜き、948球78奪三振、防御率1.19という好成績を残したハンカチ王子、斎藤佑樹選手のことです。

六大学野球初登板後の勝利インタビューでは「まだ神宮の席が空いているので、そういう部分も満員にできるように自分も精一杯、一生懸命頑張っていきますので応援よろしくお願いします」とあり、いつもの7倍の28,000人も入った2回目の勝利では「自分も、人が多いほうがモチベーションも上がるので、そういうファンの方の期待に応えられたい」と思います」と、相変わらず沈着冷静な対応でした。

さて、本年もイチローの活躍が期待されますが、引き続き他の選手とは違う彼の求道精神などを見ながら、懸案の「謎解き」を進めてまいります。

参考資料
テレビ朝日インタビュー、TBSインタビュー、イチローの謎(チーム51)



梶谷通穂(かじたに みちし)

1939年生まれ。早稲田大学理工学部卒業後、日本IBM入社。1996年、㈱ニュービジネスコンサルタント社設立、代表取締役社長に。日本IBM GBS及びソフトバンクBB㈱の顧問も兼務。さらに現在は経済産業省ITソリューション・プロジェクトインストラクター、日本経営士協会 公認経営士、日本ビジネス作家協会 正会員、東北芸術工科大学 大学院客員教授としても、講演や執筆活動に奔走中。「成功者の共通資質と成功への分岐点」について著した『企業進化論』続・企業進化論(日刊工業新聞社刊)はベストセラー書。成功経営者の視点を深く掘り下げた『すべてが師・マネジメント考』を日本IBMのホームページにて好評連載中。

「サステナビリティの夢に向かって」



環境問題、人口爆発、飢餓・貧困。地球規模でさまざまな問題が露呈している現在「サステナビリティ(持続的発展)」に多くの関心が集まっています。CSKグループでは、このほど、その実現に向けた国際シンポジウムを開催しました。サステナビリティの時代に「一人ひとりができること」は何か? 答えを探る壮大な取り組みが本格始動しました。

第一歩を刻んだ特別な一日

今回の国際シンポジウムは、5月に竣工したCSK-ISの研究拠点「CSK多摩センター(東京都多摩市)」に、日本、韓国、中国、アメリカの各国から、経済学、社会心理学、化学、工学などの分野で活躍するサステナビリティ研究の第一人者の方々をパネリストとしてお迎えし、併せて産官学からのお客様約200名をお招きして開催されました。

冒頭であいさつに立ったCSK-ISの青園雅紘 代表取締役社長は「企業とは何か、会社は誰のためにあるのかを長年、考え続けてきた」と切り出し、「会社は社会と『ともに』あるという共生の

考え方」の大切さを訴えました。「CSK-ISは自立した研究機関として今後サステナビリティの研究成果を情報発信していく」とし、国際シンポジウムをその最初の試みと位置付けました。さらに「CSKグループはCSK-ISを中心に『あるべきCSR(企業の社会的責任)』を追求していく。研究活動と事業活動を両輪に、研究成果を新しいサービスへと具現化していきたい」と語りました。

続く基調講演に登壇したCSK-ISの奥島孝康 理事長は「2007年6月14日は、10年後のCSKグループにとって特別な日になる」とし、開催の意義を強調。フランスのパリ祭(カトルズ・ジュイエ=7月14日)になぞらえて「社員全員



開催のあいさつをするCSK-IS青園雅紘社長(上)と、基調講演およびパネルディスカッションのコーディネーターを務めたCSK-IS奥島孝康理事長



国際シンポジウムの開催会場となったCSK多摩センターにて関係者による記念撮影

が『カトルズ・ジュアン6月14日』として祝う記念日になると夢見ている」と語り、「たとえ夢でも、夢こそが地球、社会、世界を変えるとすれば、われわれもまたサステナビリティの未来を作る歴史の壮大な実験に主体的に参加する決意を固めている」と訴えました。さらに「人間はホモ・サピエンス(知の人)というよりもホモ・ルーデンス(遊びの人)」とし、核兵器や環境汚染など人間の「知」がもたらした問題の解決に、今や「企業間、国家間の協力、『共創』が必要な時代が到来している」と述べ、「ルーデンス=遊び」、すなわち心の余裕があってこそ「共生から共創の未来が拓けてくる」との言葉で講演を締めくくりました。

続いて、各パネリストが自らの専門と研究テーマについてのショートプレゼンテーションを行い、国際シンポジウムの第1部が終了しました。

個人のライフスタイル変革を

第2部のパネルディスカッションでは、冒頭にコーディネーター役の奥島理事長から「(科学技術の側面からではなく)人間のライフスタイル(LOHAS = Lifestyle of Health and Sustainability)を中心にサステナビリティを考える」というテーマが投げかけられました。「人間」を取り巻く「経済・企業」「社会・大学」「科学技術・情報」「自然・文化」などの各分野で、社会、行政、企業、学校、個人はサステナビリティ実現に向けて「何ができるのか」「何をすべきか」を巡って活発な議論が交わされました。パネリストからは「科学技術の進歩だけでは人間は必ずしも幸せにはなり得ない」という意見が相次いだほか、環境負荷を減らす技術開発が進む中、それらを社会や経済に反映させる制度面の遅れが問題として指摘され

ました。また、サステナビリティの実現のために、人間同士のコミュニケーションの大切さ、健康でいられるためのヘルスケアの重要性、そして世界の人々の暮らしに密接に関わる金融・経済の持続的発展といった側面からも多くの意見が交わされました、こうした議論を通じて、企業の技術開発や環境負荷低減への取り組み、社会制度、政府の役割、個人のライフスタイルのあり方などが浮き彫りにされました。最後に奥島理事長は、環境負荷を減らす暮らしを啓発する学校教育など「教育と文化」の重要性に言及してパネルディスカッションを総括しました。

サステナビリティ社会の実現には、個人のライフスタイル変革、生活の質的向上が不可欠。今回の討論で見えてきたそうした課題を一つずつ解決していく息の長い取り組みの必要性を確認し、国際シンポジウムは閉幕しました。

パネリスト紹介

コーディネーター(CSK-IS理事長)

奥島 孝康(早稲田大学学事顧問、教授、前総長)

パネリスト(CSK-IS理事)

安西祐一郎(慶應義塾長)

許 智宏(北京大学学長)

王 生洪(復旦大学学長)

鄭 雲燦(ソウル大学前総長、教授)

魚 允大(高麗大学前総長、教授)

Phillip Clay(マサチューセッツ工科大学Chancellor)

石川九樹(京都精華大学教授、文字文明研究所所長、書家)

尼崎博正(京都造形芸術大学教授、日本庭園・歴史遺産研究センター所長)

山本良一(東京大学生産技術研究所サステナブル材料・国際研究センター教授)

玉井哲雄(東京大学大学院総合文化研究科教授)

中村祐輔(東京大学医科学研究所教授、ヒトゲノム解析センター長)

川島隆太(東北大学加齢医学研究所教授、医師)

梅沢由香里(囲碁棋士、東邦大学理学部情報科学科客員教授)

ゲスト

渡辺幸子(多摩市長)

John Fernandez(マサチューセッツ工科大学Associate Professor)

王 大中(清華大学名誉理事長、清華大学前学長)

CSK-ISの詳細は以下のホームページをご覧ください。

<http://www.csk.com/csk-is/index.html>



園芸療法スペース



屋上農園



アートギャラリー



カフェラウンジ



庭園・田畑

「CSK多摩センター」がオープン

サステナビリティの時代、CSKグループは政治・経済・文化など社会全般にわたる多角的研究を実践するシンクタンク「CSK-IS」を昨年設立しました。その研究活動の拠点が、このほど東京・多摩センターに開所した「CSK多摩センター」です。施設内には、CSKグループ

で胡蝶蘭の生産・販売を通じて障がい者雇用に積極的に取り組む東京グリーンシステムズ(tgs)/ CSKグリーンサービス(cgs)の温室や栽培施設なども併設され、「障がい者とともに」「地域とともに」「自然とともに」「社員とともに」をコンセプトとしたグリーンビジネスが幅

広く展開されています。CSK-ISの研究活動拠点、グリーンビジネスの生産拠点、グループ社員の研修施設を兼ねるCSK多摩センターは、CSKグループのサステナビリティ実現に向けた「研究と実践の場」となります。



フラワーショップ・レストラン



フラワーショップ店内



温室



名称: CSK多摩センター
 所在地: 東京都多摩市山王下2丁目3番
 敷地面積: 28,650.47m²
 延床面積: EAST 2,420m²
 WEST 3,816m²
 温室 2,472m²



情報サービス事業強化で新データセンター

情報サービス事業強化の一環として、三井住友海上火災保険所有のデータセンター設備(所在地:兵庫県三田市)を購入しました。

今回の新データセンターは、CSKグループが提供するさまざまなサービスを支えるサービスインフラとして活用し、お客様に高品質・高信頼性のシステム運用サービスを提供することを目的としています。

既に、2002年5月には千葉県に「eサービスデータセンター」を設置してい

ますが、今回の関西地区におけるデータセンター設置により、東西でバランスの取れた立地を実現できます。今後は、最新技術を生かしながら各データ

センター間をシームレスに連携させた次世代型データセンターとすることで、高度なITサービス提供基盤の実現を図ります。

データセンター概要

所在地: 兵庫県三田市

建物概要: 敷地面積 22,640m²(約6,848坪) 延床面積 21,453m²(約6,489坪)

建物構成: 電算棟(地上4階、地下1階)

設備概要: 主要設備 二重化、多系統化 / 発電機設備 ガスタービンエンジン / 中央監視設備 電力、動力、空調、給排水、防災、分散型マイクロコンピュータ方式 / 地震対策 マシン室は免震床

竣工: 1994年3月

JIECとジャストシステム 内部統制分野において協業開始

JIECとジャストシステムは、パートナー契約を締結し内部統制分野における協業を開始することを発表しました。JIECの基盤技術とジャストシステムの製品技術を融合させ、共同で内部統制ソリューションを開発、大企業をターゲットとしたシステム提案を展開していきます。

大企業や上場企業に対して内部統制システムの構築方針の開示を義務付けた新会社法や、2008年4月に対応期限が迫っている金融商品取引法(日本版SOX法)への対応に向け、各企業

において内部統制システムの構築が急務となっています。ERP、Web、メインフレームなどでの基幹システム開発に豊富な経験を持つJIECが提供するログの長期保存 / 分析ツール「SenSage Enterprise Security Analytics」(以下SenSage)と、XMLの価値を最大限に引き出すジャストシステムの「xfy Enterprise Solution」(以下xfy)を連携させることにより、SenSageに統合された内部統制関連の各種ログデータを分析、レポートする仕組みをxfyによって短期間で開発する

ことが可能になります。これにより利用者は「経営情報」や「営業情報」などと組み合わせたレポートを自由に作成できるようになり、また、ログデータをXML形式で活用して外部監査法人への提出用にも利用するなど、さまざまな用途における二次・三次利用も可能となります。

今回の内部統制分野での協業を第一弾として、今後も協業分野を拡大していき、順次連携ソリューションを開発・提供していきます。

「おもいやり」クオ・カードの販売開始

発行額の一部を『緑の募金』に寄付

日本全国のコンビニエンスストア、ガソリンスタンド、ドラッグストア、ファミリーレストランなど全国約36,000店舗でご利用いただけるプリペイドカードの「クオ・カード」に、今回、発行額の一定金額を当社から「緑の募金」へ

寄付することで、緑化推進にお役立ていただける「おもいやり」クオ・カードが加わりました。

ご購入いただいたお客様がご負担することなく、「緑の募金」を通して森林整備・緑化推進事業などを推進する社

会貢献活動に参加いただけます。お手軽にメッセージが入る「レディメイドカード」としてご注文を承っておりますので、各種記念品などさまざまな用途で「おもいやり」クオ・カードをぜひご検討ください。



募金付きクオ・カードの詳細

券種:レディメイドカード デザイン:No.34「おもいやり」 金種:500円・1,000円(共通デザイン) 販売価格:通常のレディメイドカードと同価格 募金先:「緑の募金」(社)国土緑化推進機構 募金主体:クオカード 募金額:対象デザインの券面額の0.5%相当額
募金は株式会社クオカードが行うもので、お客様のご負担はございません。通常のレディメイドカードと同様にご注文いただけます。



「緑の募金」について

1995年に制定された「緑の募金」による森林整備等の推進に関する法律」に基づき、(社)国土緑化推進機構および各都道府県緑化推進委員会が行っている募金です。集められた寄附金は、森林整備・緑化推進事業・森林に関わる人づくりなどに活用されています。

詳しくはクオ・ギフトショップで

<http://www.quocard.jp/>

三省堂書店 BOOKS SANSEIDO 2007年5月から「三省堂書店 有楽町店」でもご利用可能になりました。

地域金融機関向けに「CSK-RB証券」設立

グループの戦略事業分野の一つ「金融分野」において、証券総合サービスの提供により地域金融機関の証券ビジネス拡大に貢献することを目的とした「CSK-RB証券」を当社100%出資により設立しました。

CSK-RB証券は、地域金融機関の証券子会社の設立支援から、CSKグループの現行の証券業向けサービスである証券システム、証券事務、投資情

報の提供、さらには商品企画・商品供給や営業支援・教育支援を一元的に取りまとめて提供します。CSKグループが、地域金融機関にとって重要性の高い証券ビジネスという事業そのものに全面的に関わることで、より安定的かつ相互にとって有益な協力関係の構築を目指します。同社は6月8日付で関東財務局から証券会社としての登録承認を得ております。

会社概要

会社名:CSK-RB証券株式会社
事業内容:証券取引法に基づく証券業
設立日:平成19年1月17日
所在地:東京都中央区日本橋本町二丁目4番1号
資本金:4億5,000万円
代表者:増田 敬

CSK-IS梅沢理事、女流棋聖のタイトル獲得

CSK-ISの理事で女流囲碁棋士の梅沢由香里五段が、このたび女流棋聖のタイトルを獲得しました。

CSK-ISは「サステナビリティの時代に求められるものは何か」をテーマにした研究および実践の場として設立されました。ITや従来の事業分野にとどまらず、政治・経済・文化に及ぶ広い範囲でサステナビリティ実現のための研究を行っています。

梅沢理事は、CSK-ISの設立趣旨に賛同され、理事にご就任いただきまし

た。CSK-ISが社会貢献活動の一環として取り組む早稲田実業学校初等部への囲碁授業の導入など、囲碁の普及活動を全面的に支援していただいています。



写真左 女流棋聖就位式の模様

写真右 早稲田実業学校初等部で子供たちから花束の贈呈

東邦大学の客員教授も務められ、大変多忙な梅沢理事ですが、今後はタイトルホルダーとして、より一層の活躍を期待したいと思います。

CSKホールディングスとゼイヴェルがCSKプレッシュェンドを発足

eコマースサービスプラットフォームで合併事業開始へ

CSKホールディングスとゼイヴェルは、通信販売ビジネスなどのeコマースで成功を目指す企業に対して、eコマースシステムおよびフルフィルメントサービス(商品の受注処理から配送までのバックオフィス業務)を提供するeコマースサービスプラットフォームの合併事業開始で合意し、「CSKプレッシュェンド」として事業を開始しました。

CSKプレッシュェンドは、日本最大級の女性向けケータイポータルサイト「ガールズウォーカー」史上最大級の

eコマース連動ファッションフェスタ「東京ガールズコレクション(TGC)」など、ゼイヴェルグループのeコマースの実績・ノウハウを蓄積したシステムと一連のサービスを、eコマースでの成功を目指す企業に提供します。CSKグループとゼイヴェルは、CSKプレッシュェンドの事業拡大・発展に貢献するとともに、3者でeコマース市場の発展に寄与していきます。

会社概要

会社名: 株式会社CSKプレッシュェンド
 設立日: 平成17年10月20日
 所在地: 東京都港区南青山
 二丁目26番1号
 資本金: 2億7,500万円
 株主および持株比率:
 CSKホールディングス 65%、
 株式会社ゼイヴェル 35%
 代表者: 広瀬省三
 (CSKホールディングス取締役、
 CSKシステムズ代表取締役社長)



飛龍 VOL.73

2007年夏号(7月発行)

株式会社CSKホールディングス 広報室
〒107-0062 東京都港区南青山2-26-1
CSK青山ビル

TEL 03-6438-3050 FAX 03-6438-3054
<http://www.csk.com/>

