

2007年3月期 中間決算説明会  
圧倒的な優位性の確保に向けて

1. CSKグループの事業セグメント
2. 中期的取組み方針
3. サービスプロバイダーへのステップ
4. 事業環境の変化への対応
5. 中期業績目標

2006年11月8日

株式会社 CSKホールディングス

## ■ 情報サービス事業と金融サービス関連事業

### 情報サービス Technology Services & Business Services

環境の変化に対応した、ビジネスに必要不可欠なサービスの提供

#### <テクノロジーサービス>

- コンサルティング(IT)
- システムインテグレーション
- ソリューションサービス
  - ERP - SCM - CRM
- データセンター
- インフラマネジメント
- IT 基盤技術
- 運用コンサルティング
- システム運用サービス
- 運用監視

#### <ビジネスサービス>

- 新規サービス
- 業務プロセス分析・設計
  - 業務プロセス最適化
  - BPO
- コンサルティング(業務)
- コンタクトセンター
  - コミュニケーションサービス
  - セールスサポートサービス
- ヘルプデスク
- バックオフィスサポート
- データマネジメント

### 金融サービス関連 Financial Services

事業機会創造の可能性を追求しつつ、安定収益を確保

#### <金融サービス>

- ベンチャーキャピタル
- 資産証券化
- 投資信託
- 事業再生支援

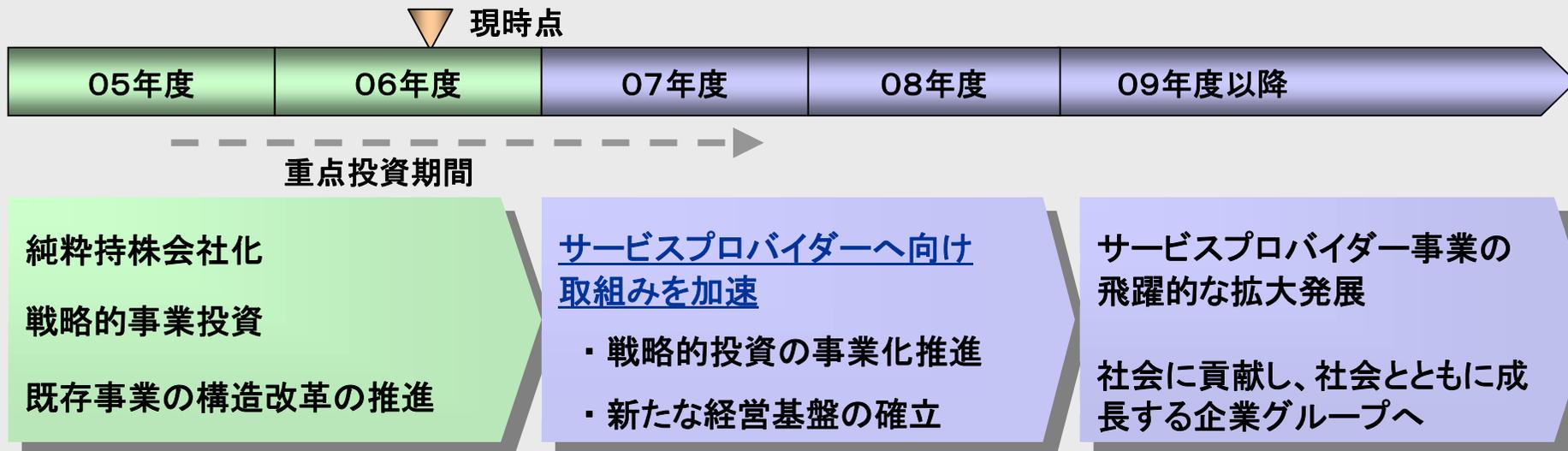
#### <証券事業>

#### <プリペイドカード 事業>

## 2. 中期的取組み方針



### ■ 改革のロードマップと中期的取組み方針



情報サービス業界再編の動きが活発化の兆し

メーカー系、商社系の再編から、独立系の再編へ波及

⇒ 独立系の雄として圧倒的な優位性の確保へ

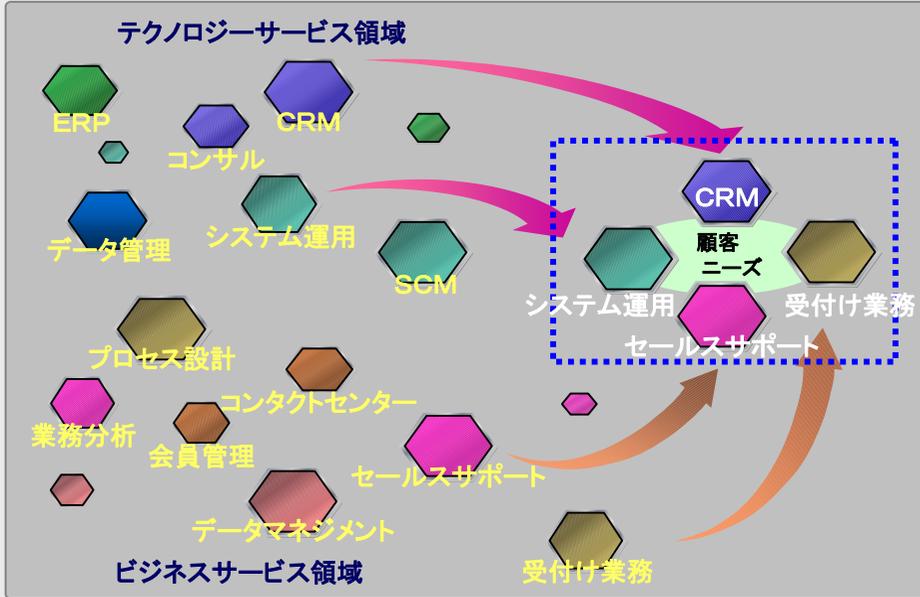
#### 中期的取組み方針

- サービスプロバイダーへ向け取組みを加速
- テクノロジーサービス事業領域の更なる強化
- 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

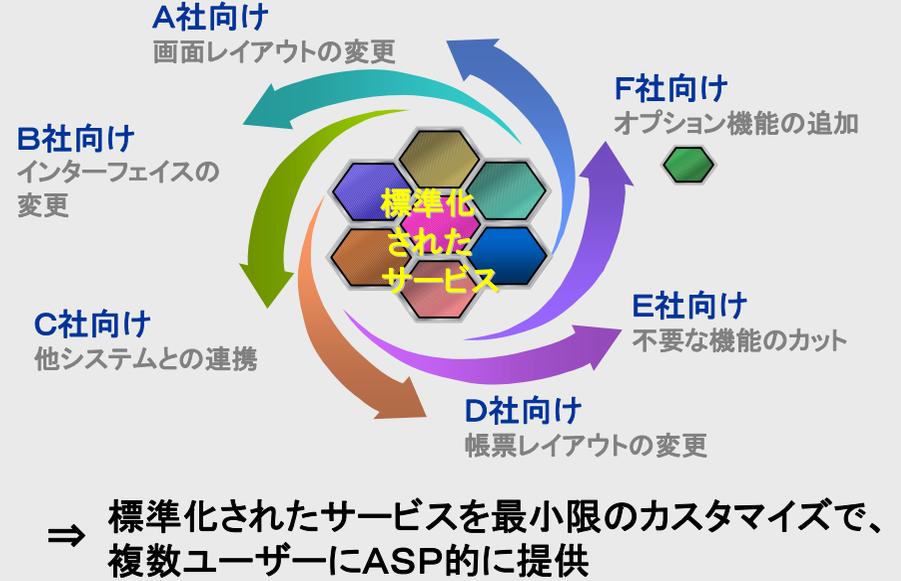
### 3. サービスプロバイダーへのステップ

#### ■ 新たなサービスの創出と目指すビジネスモデル

##### 新たなサービスの創出



##### CSKグループの目指すビジネスモデル



- 顧客ニーズに基づき、機能を組み合わせ、新たなサービスとして統合
- 顧客ニーズの変化により、組み合わせる機能も組み合わせ方も変化

顧客ニーズから生まれた新たなサービス  
(サービスプロバイダービジネスの芽)

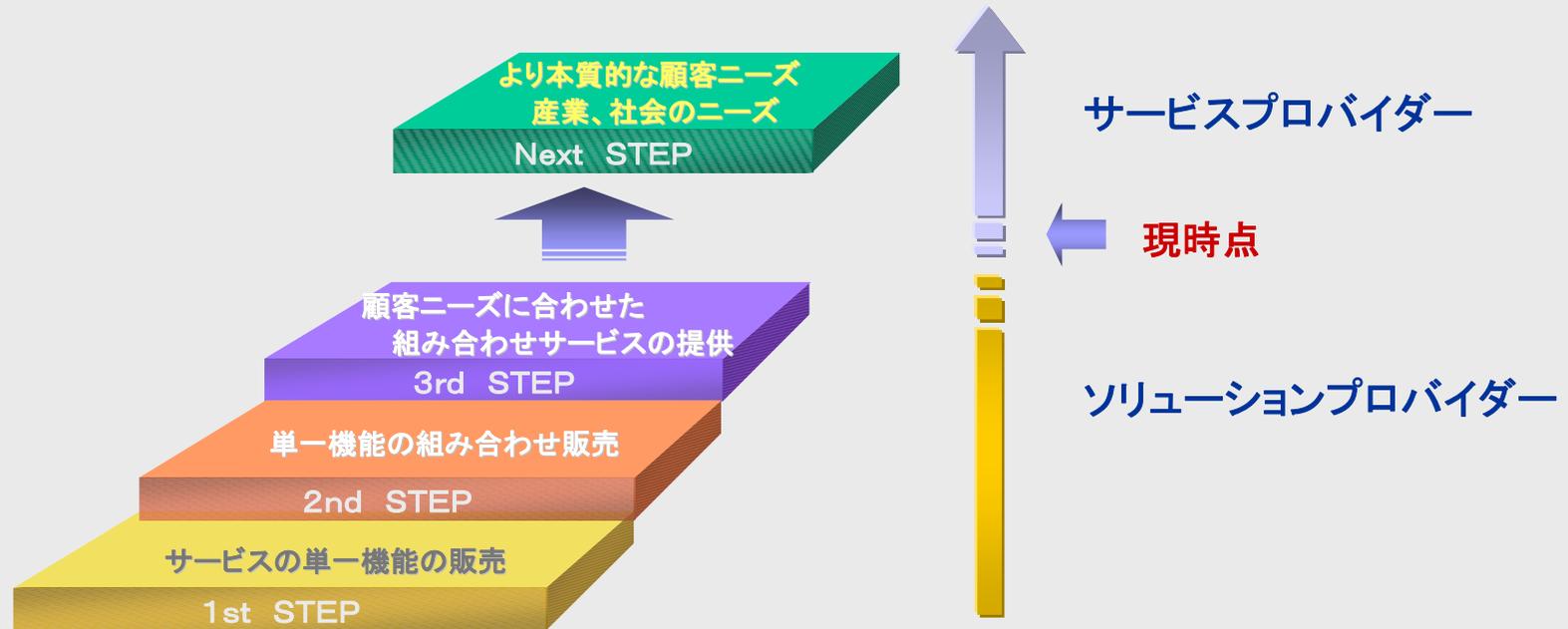
- 複数ユーザーのニーズ
- 業界のニーズ
- 社会的ニーズ

標準化されたサービス

### 3. サービスプロバイダーへのステップ



#### ■ サービスプロバイダーへ向けた次なるステップ



#### 事業転換を進める上でのCSKグループの強み

- ・ 長期の信頼関係で結ばれた強固な顧客基盤
- ・ グループ各社が持つ様々な分野における得意領域
- ・ 業務運用分野にITのノウハウを適用する能力・実績
- ・ 優位性のあるコンタクトセンター事業等からのサービス展開力
- ・ 先行投資を可能とする資金力

#### ■ サービスの質的転換への胎動

サービスプロバイダーへ向けたサービスの質的転換が着実に進行

##### <事例>

金融分野において

システム開発  
+  
システム運用／業務運用  
+  
コンタクトセンター

契約窓口業務にて  
長期大口契約受注

⇒ 標準業務として他金融機関へ横展開

証券サービス分野において

ネット証券、中堅証券、地方銀行及び  
証券子会社向け総合証券サービスの提供

⇒ システムASPと業務BPOの提供

⇒ 新規設立コンサル～システム開発  
～システム運用～業務運用

流通分野において

ドラッグストア向けフロント・バックシステムの  
ASP型事業

⇒ 周辺関連業務の取り込みによる  
総合サービス化へ

顧客業界の再編により圧倒的シェアの  
獲得

コンタクトセンターの専門化、高度化

⇒ 顧客製品、サービスに対する専門  
知識習得によるフロント業務受託

⇒ テクニカルサポート、セールスサポートの  
ログをマーケティングデータ化

⇒ 資格保有者育成による顧客フロント  
業務をセンター化

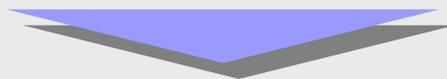
### ■ テクノロジーサービス事業領域の更なる強化

#### テクノロジーサービス領域における変化

- ・ 企業業績の回復を背景にIT投資案件が増大
  - ⇒ 新商品開発に関わるフロント系案件が増大
  - ⇒ 証券事業、カード事業などを組合わせた金融サービスのユニバーサル化
  - ⇒ 標準型サービス+ $\alpha$ のASP型サービスの需要拡大



顧客サービス充実のためのIT投資は、企業にとって必要不可欠



#### “業務視点”からの再編成、再強化を推進

- ⇒ 金融業向け分野の更なる強化
- ⇒ 業務分野に特化したコンサルティング機能の強化
- ⇒ 特化した同業他社との提携、M&A等を視野にいれた強化策を検討

### ■ 金融サービス関連事業のリスク管理と安定的な収益基盤化

#### 主要なリスク

- ・ 株式や不動産証券化への投資に関する、回収時期の遅延や想定収益の変動等
- ・ 信用リスク、市場リスク、流動性リスク、市場環境急変リスク、決済リスク、システムリスク等
- ・ プリペイドカード事業における、不正利用リスク等

#### リスク管理

- ・ 各事業におけるプロフェッショナルが組織的に運営管理
- ・ 投資案件については、CSKホールディングスの取締役会が定期的にモニタリング
- ・ 投資資金は、CSKホールディングスからの貸付金とし、回収状況を厳密に管理
- ・ 大型投資案件は、CSKホールディングスの取締役会付議事項として審議
- ・ プリペイドカードの不正利用等は、セキュリティ対策を継続的に実施することで防止

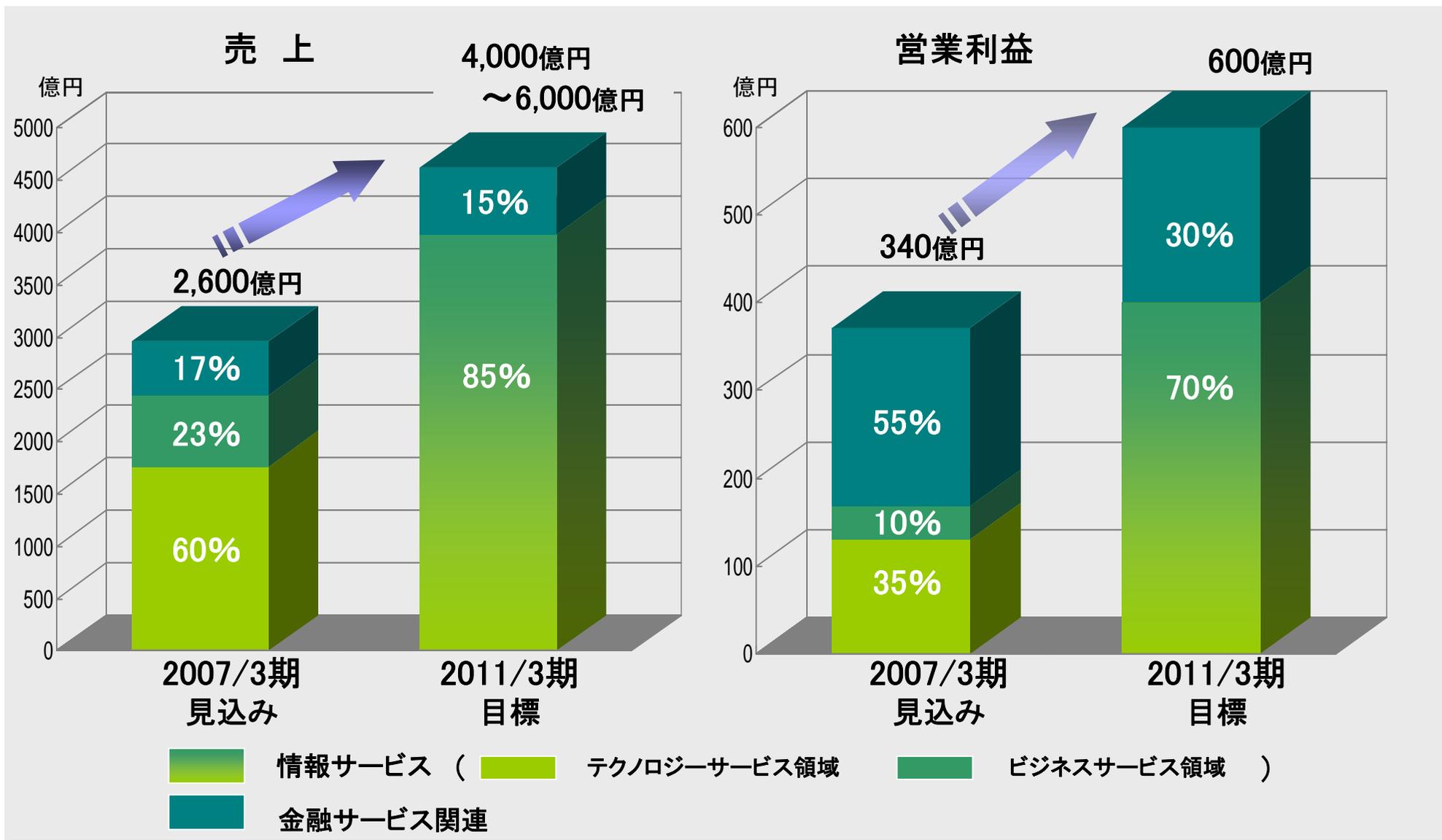
#### 安定的な収益基盤化

- ・ 投資事業全体のポートフォリオ管理を行ない、収益計上を適正にコントロール
- ・ 投資案件は流動性の高いものを原則とし、資金の固定化のリスクを極力排除

# 5. 中期業績目標



## ■ 2011年3月期の業績目標



< 免責事項 Disclaimer >

本資料は、業績およびグループ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ホールディングス及び当社グループ会社の株式の購入や売却を勧誘するものではありません。本説明会及び資料の内容には、将来の業績に関する意見や予測等の情報を掲載することがありますが、これらの情報は、資料作成時点の当社の判断に基づいて作成されております。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。本資料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、本資料の無断での複製、転送等を行わないようお願い致します。

This material is intended to provide information about the business performance and strategy of the CSK Group. It is not intended and should not be construed as an inducement to purchase or sell stock in CSK HOLDINGS or CSK Group companies. Statements in this presentation and at the explanatory meeting that are not historical fact are forward-looking statements, based on the current beliefs, estimates and expectations of management. As these beliefs, estimates and expectations are subject to a number of risks, uncertainties, and assumptions, actual results may be materially different. CSK HOLDINGS undertakes no obligation to update any forward-looking statements, and shall in no event be liable for any damages arising out of the use or interpretation of this material. Please refrain from copying, disseminating or distributing this material without the prior consent of CSK HOLDINGS.