

2007年3月期 決算説明会  
事業改革への新たな挑戦

1. 中期的取り組み方針
2. 再編によりビジネスモデル転換を加速
3. サービスプロバイダー事業の展開
4. サステナビリティ実現のために
5. 参考資料

2007年5月10日

株式会社 CSKホールディングス

# 1. 中期的取り組み方針



## ■ 改革のロードマップと中期的取組み方針



純粋持株会社化  
戦略的事業投資  
既存事業の構造改革の推進

### サービスプロバイダーへ向け 取組みを加速

- ・ 戦略的投資の事業化推進
- ・ 新たな経営基盤の確立

サービスプロバイダー事業の  
飛躍的な拡大発展

社会に貢献し、社会とともに  
成長する企業グループへ

- サービスプロバイダーへのシフト
- HD体制の仕組みの整備

- CSKシステムズを含めたグループ再編
- グループ経営基盤の拡充

### 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

## ■ HD体制の新たなステップへ

▼ 現時点



グループ経営の仕組み構築のステップから新たなステップへ

### HD体制 第1ステップ

#### ■ サービスプロバイダーへのシフト

- ・提供する新たな価値の提示
- ・新たなサービスの芽を発掘
- ・CSKシステムズの事業改革推進
- ・BPO各社の着実な事業拡大

#### ■ HD体制の仕組みの整備

- ・グループ管理制度
- ・キャッシュマネジメントシステム
- ・コンプライアンス体制の強化

### HD体制 第2ステップ

#### ■ CSKシステムズを含めたグループ再編

- ・関連する機能の集約と規模の適正化
  - 顧客ニーズに柔軟に対応可能な体制の実現
  - 新たな事業の創造と育成の環境の実現
  - サービスプロバイダー型ビジネス提供体制の実現

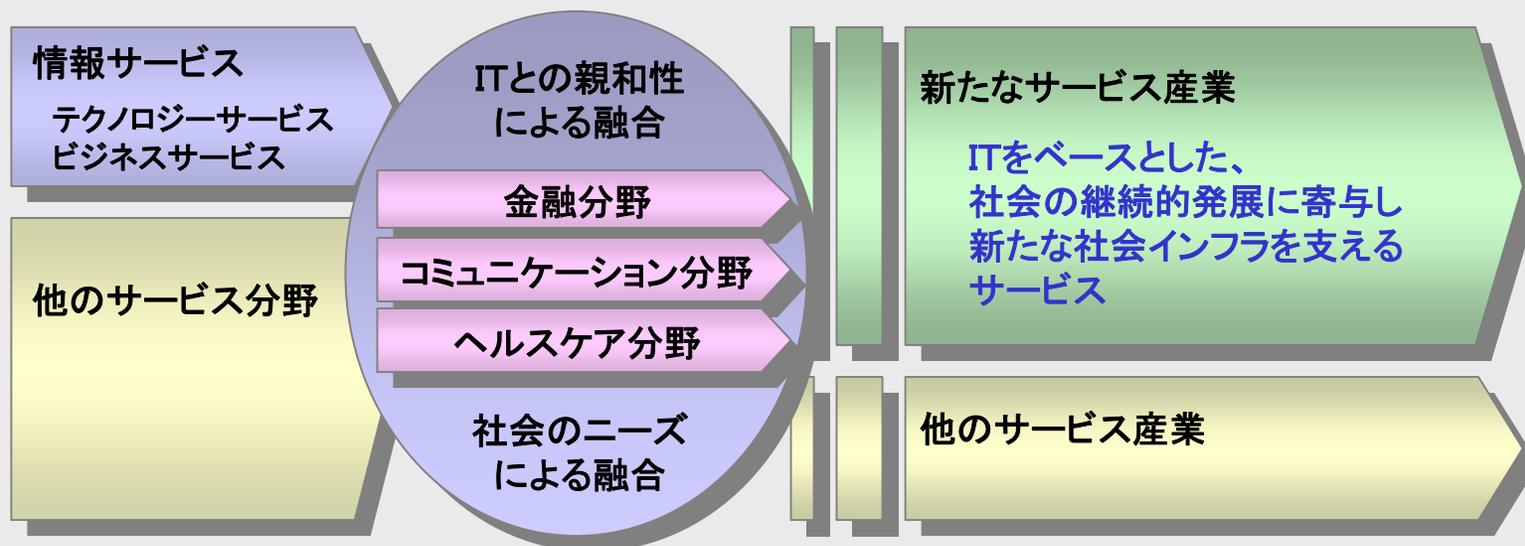
#### ■ グループ経営基盤の拡充

- ・グループ情報基盤の整備
- ・スタッフ機能のグループシェアード化推進
- ・内部統制の強化

## ■ 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



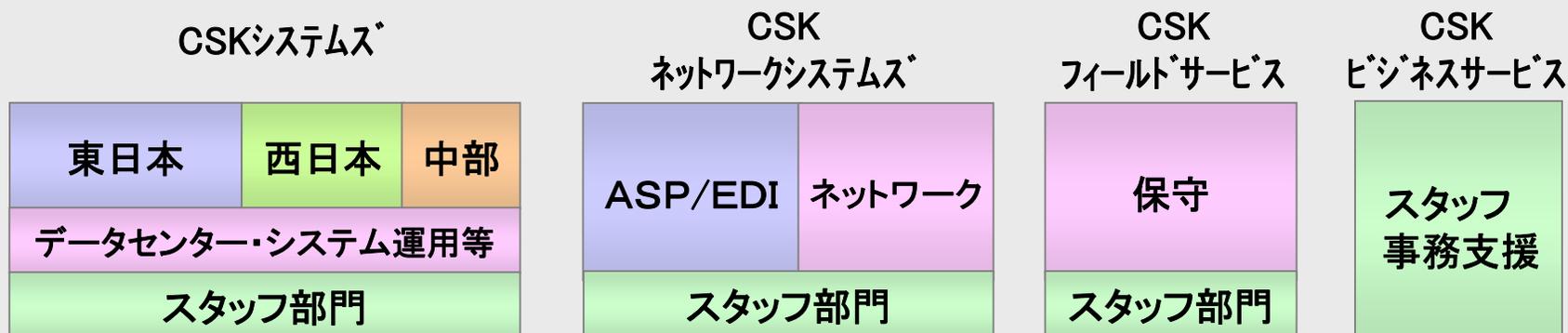
- CSKグループは、新たに生まれるサービス産業のリーディングカンパニーを目指す
- 融合の鍵となるのは、金融、コミュニケーション、ヘルスケアの3分野

## 2. 再編によりビジネスモデル転換を加速



### ■ 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



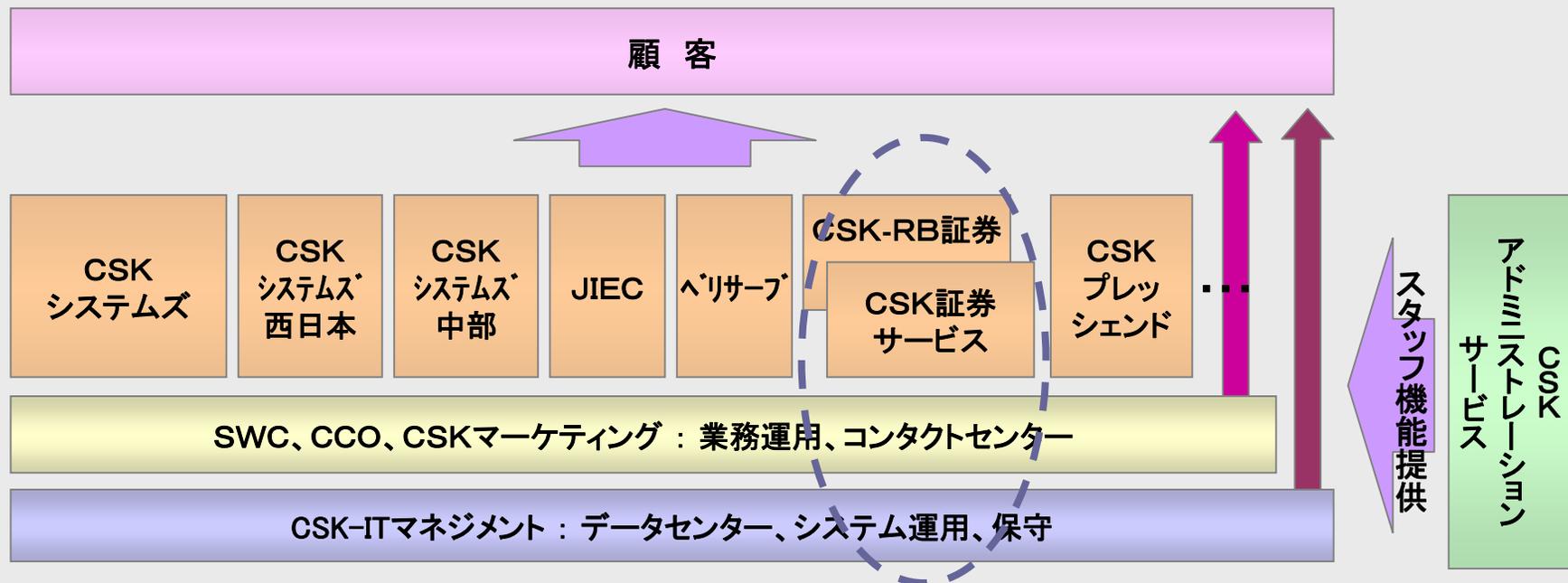
- データセンター及びシステム運用機能の集約により専門性を追求
- CSKシステムズを情報サービス事業の推進及び改革の中核として位置付け
- 西日本、中部を分社し地域密着体制による機動的経営を強化
- 本社スタッフ機能の集約による専門性と効率性の追求

## 2. 再編によりビジネスモデル転換を加速



### ■ グループ再編の目的

#### サービスプロバイダー型ビジネスの提供体制の実現



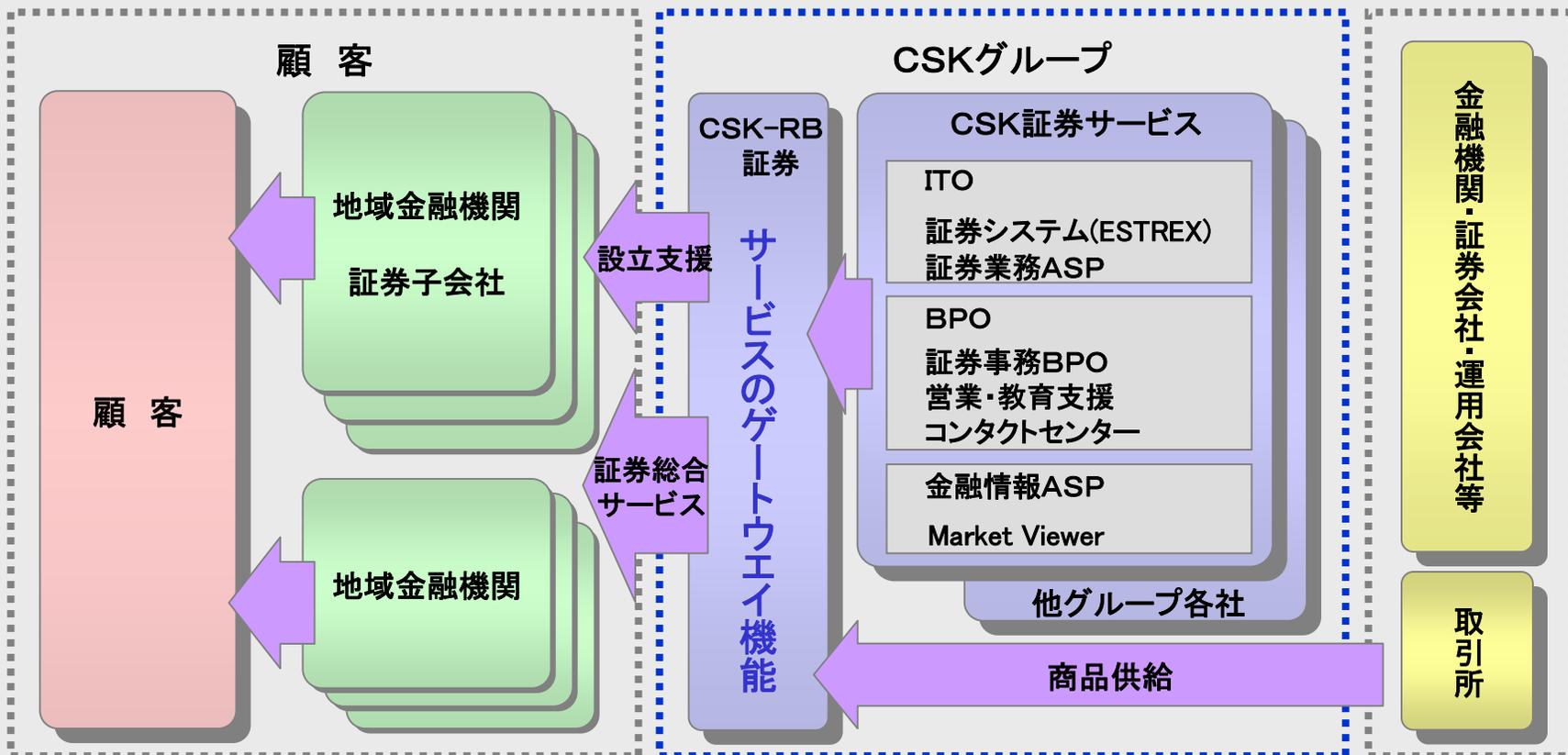
- グループに存在する関連機能の集約と規模の適正化を実施することで、「迅速な意志決定による機動的な経営」と「専門性と創造性の追求」を目指す
- 顧客ニーズに合わせ、グループ各社が協業してサービス提供する体制の構築
- CSKシステムズは情報サービス事業の中核企業としてグループの事業連携を主導

### 3. サービスプロバイダー事業の展開



#### ■ 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

#### ■ 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及び関連会社、  
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>

**Xavel**  
media group

##### ■ 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

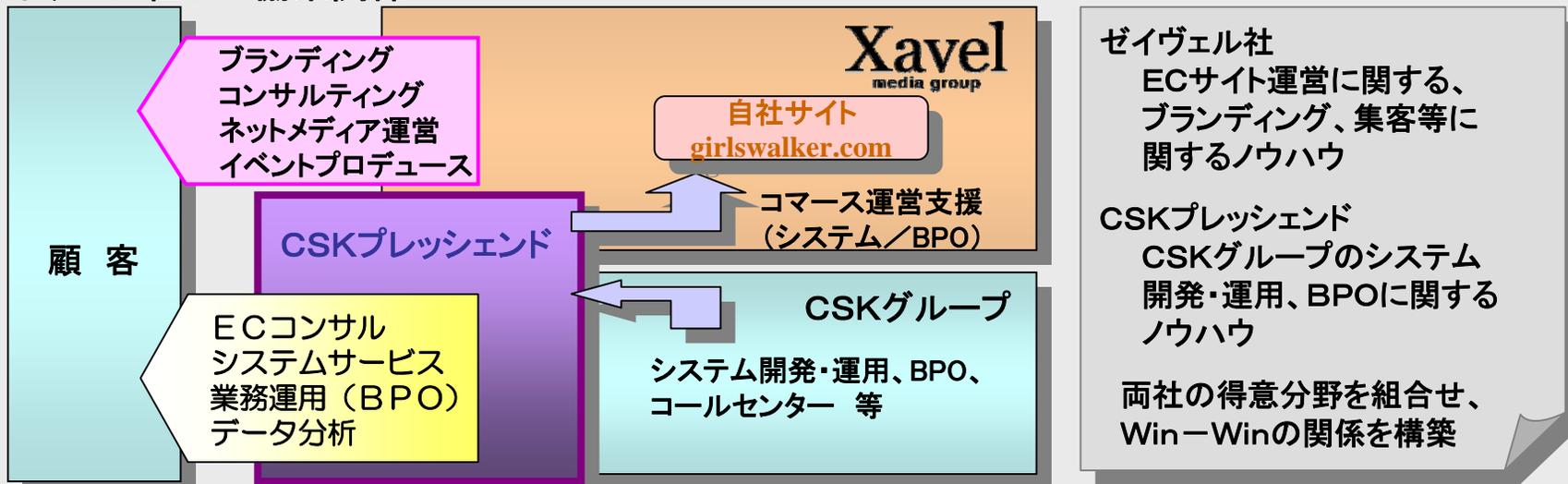
- ・girlswalker.com (F1層向け携帯ポータルサイト)  
女性読者数 約700万人 (日本最大)
- ・shopping walker (携帯専用通販サイト)
- ・fashionwalker.com (PC専用通販サイト)
- ・TOKYO GIRLS COLLECTION  
2万人集客の史上最大級ファッションフェスタ  
2007年3月には北京でも開催

### 3. サービスプロバイダー事業の展開



#### ■ 非対面販売分野におけるフルフィルメントサービス

##### ゼイヴェル社との協業関係



##### ゼイヴェル社 CSKプレッシュェンド



### ■ 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：(株)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)

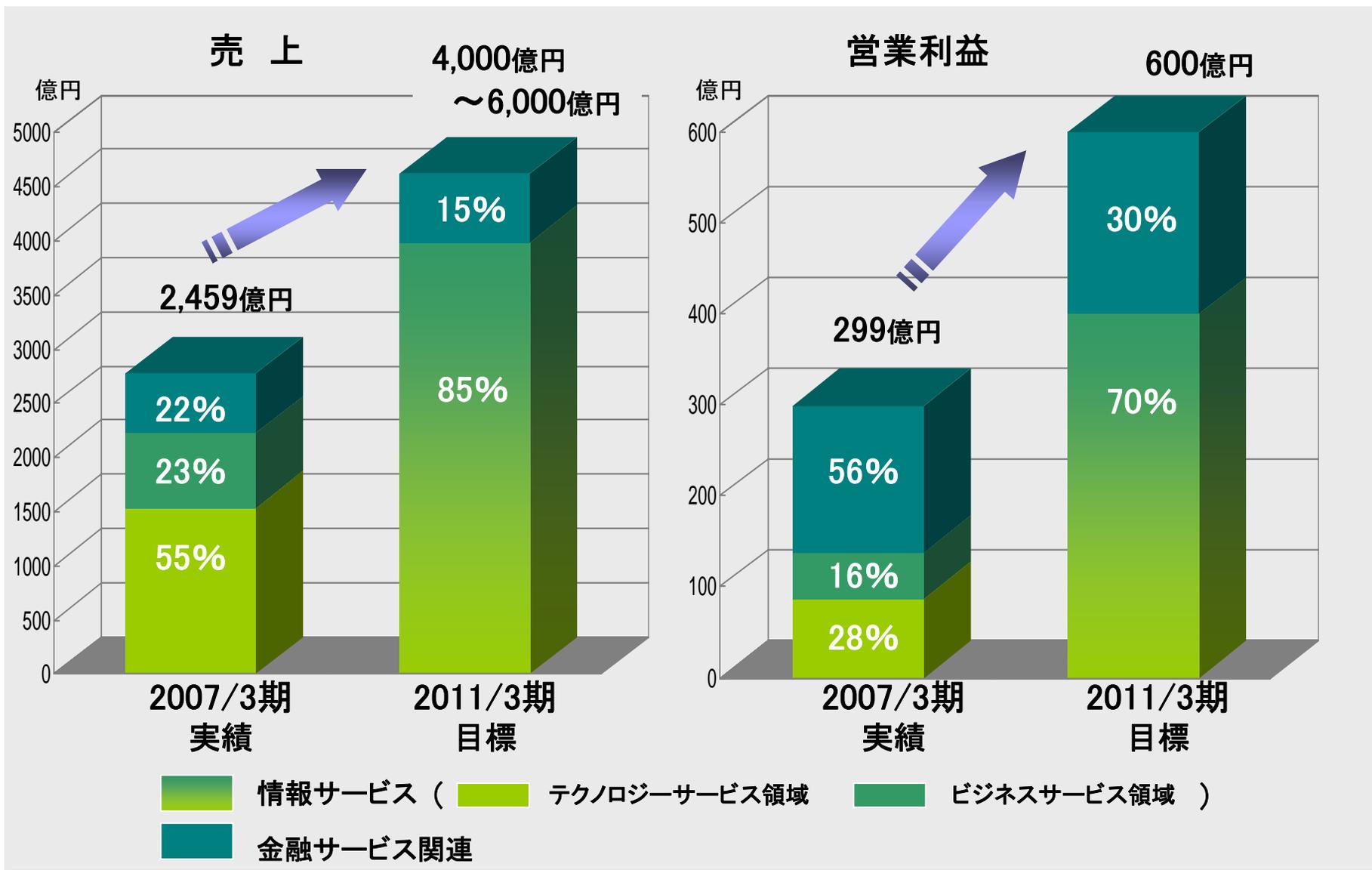
千葉県印西市

※ 栽培ハウス(3,000坪)の苗場は  
日本最大規模

# <参考> 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.