

# グループ事業方針(2011/3期)について

---

2010年5月13日

株式会社CSKホールディングス

代表取締役社長 中西 毅

1. 2010/3期の取り組み
2. 2011/3期通期計画
3. 事業強化の方向性
4. 財務体質の改善
5. 中期目標(2014/3期)

- 
1. 2010/3期の取り組み
  2. 2011/3期通期計画
  3. 事業強化の方向性
  4. 財務体質の改善
  5. 中期目標(2014/3期)

# 再生に向けた基本方針(2009年11月「決算説明会」でご説明)

## 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す」

## 目標

- ・ 2010/3期 : 営業利益の黒字化
- ・ 2011/3期 : 安定収益を生み出す体質へ転換
- ・ 中期 : 100～150億円の営業利益の確保

## CSKブランドの再構築に向けて = 3つの回復

- ・ 信頼の回復 : 情報サービスへの集中、財務体質の改善
- ・ 収益力の回復 : コスト構造改革の断行
- ・ 成長力の回復 : 3事業分野の強化、新たな成長分野の開拓  
(BPO事業、ITマネジメント事業、システム開発事業)

**2010/3期 営業利益41.8億円⇒黒字化目標の達成**

※公表値36億円に対し、+5.8億円(+16.1%)

## ■ 不採算事業および証券事業、金融サービス事業撤退

- ・プラザキャピタルマネジメント(2009年10月売却)
- ・CSK-IS(事業撤退)
- ・CSKプリンシパルズ(事業撤退)
- ・ISAO(2010年4月売却)
- ・コスモ証券(2010年4月売却)

## ■ 財務体質の改善：有利子負債圧縮は計画通り進捗

- ・資産売却、コスモ証券の株式売却により、150億円を返済  
(2010年2月:50億円、2010年4月:100億円)

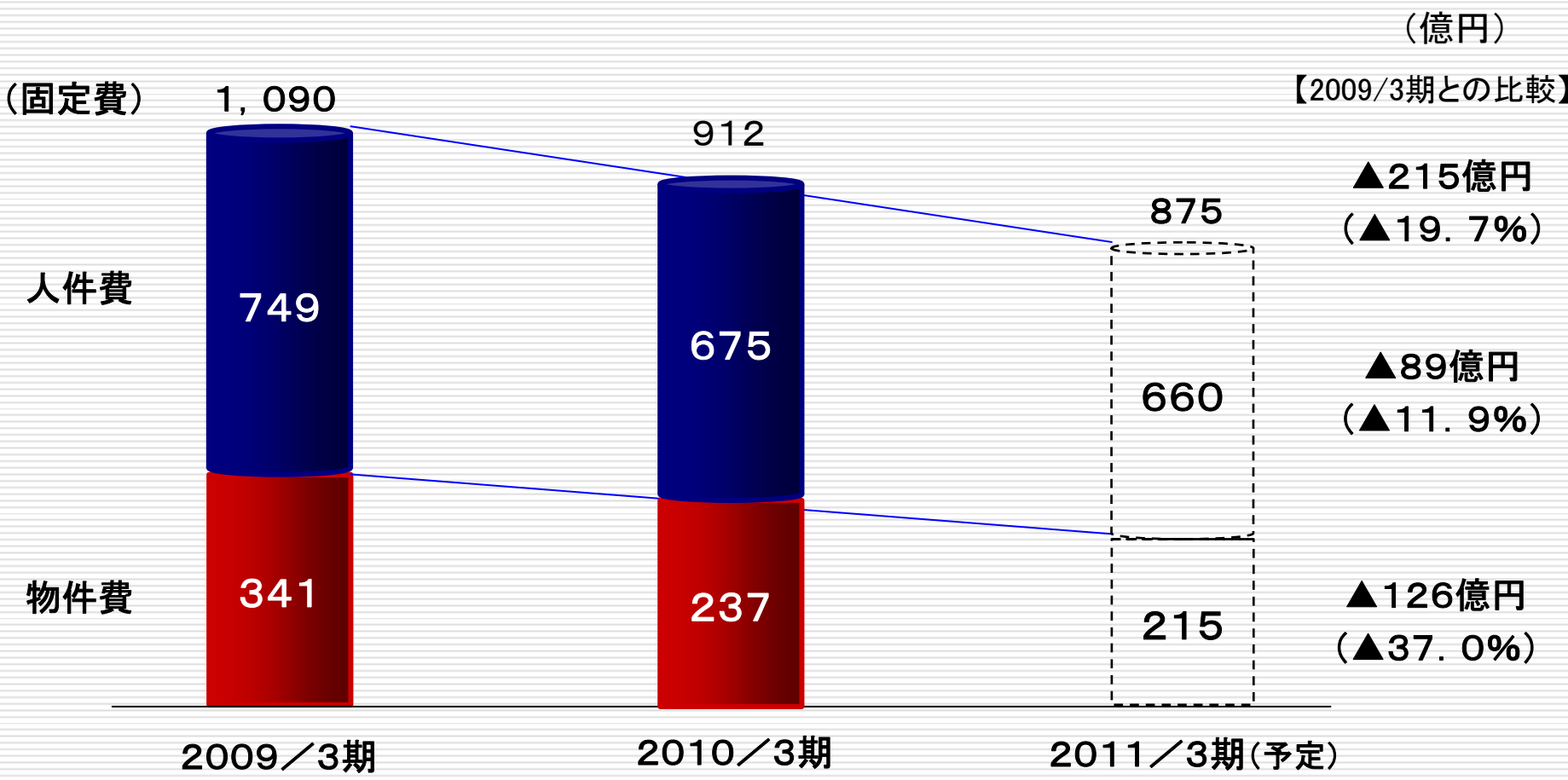
## ■ コスト構造改革の断行

- ・ 早期退職優遇制度の実施 ……581名が応募  
【2011/3期】 前年度比約38億円削減
- ・ オフィス／拠点の統廃合  
【2011/3期】 前年度比約6億円削減
- ・ 社内情報システムの開発凍結と運用コストの見直し  
【2011/3期】 前年度比約10億円削減

2011/3期は安定的に収益を生み出す体質へ転換

# コスト構造改革の成果

2011/3期の固定費は09/3期と比較し、215億円削減  
※情報サービス事業 + プリペイドカード事業 + CSKホールディングスが対象



## ■ 3事業分野の強化と新たな成長分野の開拓

### ・推進体制の整備

- CSKシステムズの再編(2010年4月:西日本・中部との合併)
- CSKサービスウェアの再編(2010年4月:ビジネスエクステンションとの合併)

### ・事業革新プログラム

- 営業、分室、サービス、技術の4テーマでグループ横断タスクチーム活動  
※分室 = お客様先の常駐拠点
- グループ内の連携施策
  - グループ戦略営業 ※グループ一体でお客様対応を行う営業活動
  - トップ商材認定(14商材) ※グループ一体で取り扱うサービス・商材を認定

- ・CSKサービスウェア、CSK-ITマネジメント、CSKシステムズに「サービス・イノベーション」推進組織を設置



- 
1. 2010/3期の取り組み
  - 2. 2011/3期通期計画**
  3. 事業強化の方向性
  4. 財務体質の改善
  5. 中期目標(2014/3期)

# 2011/3期連結事業計画

(億円)

	2010/3期	2011/3期		
	実績	計画	増減額	増減率
売上	1,695.2	1,600.0	▲95.2	▲5.6%
営業利益	41.8	100.0	58.2	139.4%
(営業利益率)	2.5%	6.3%	3.8%	—
経常利益	29.2	93.0	63.8	218.5%
当期純利益	▲591.8	5.0	596.8	—

## 【売上】

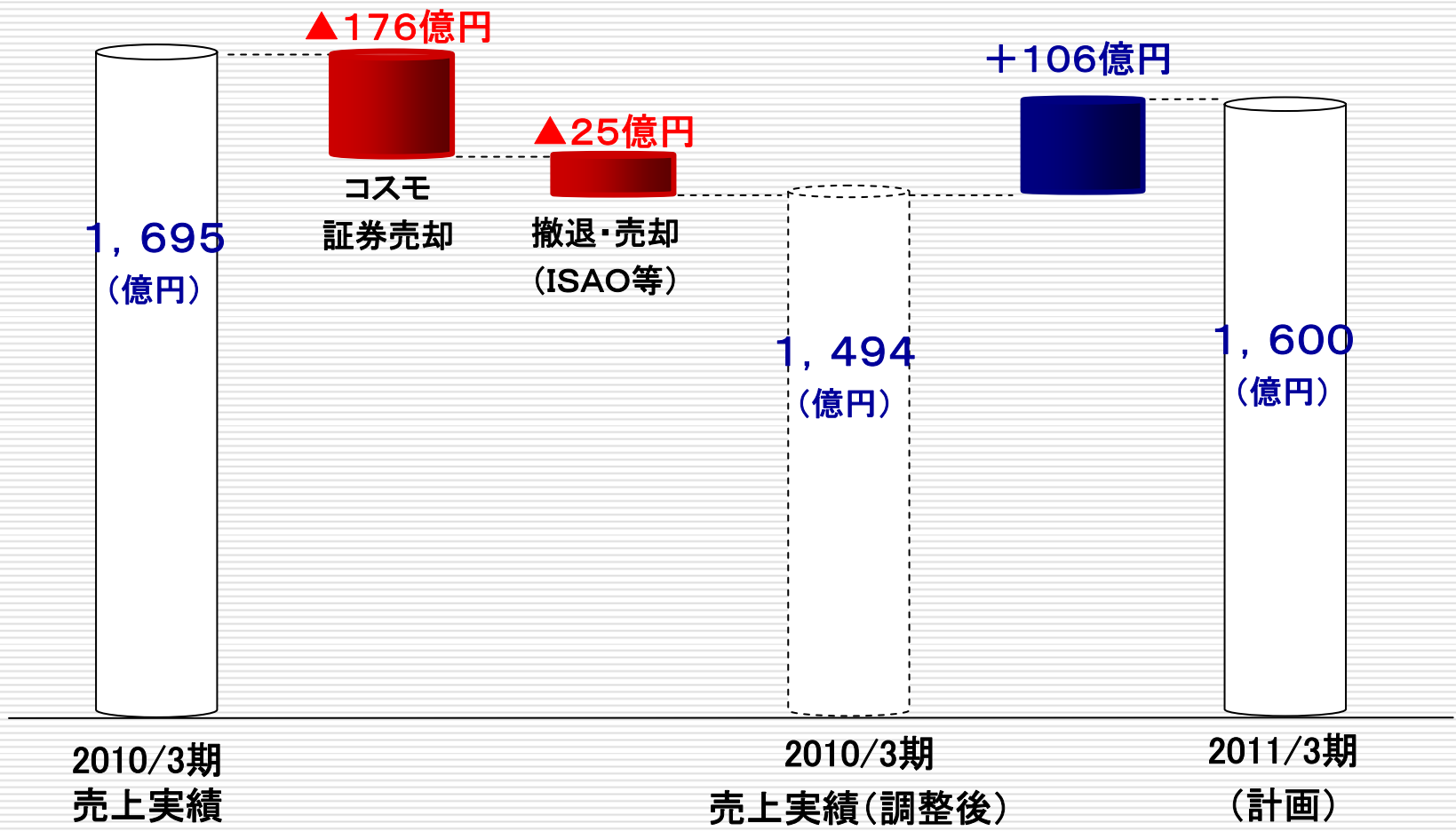
- ・ コスモ証券の売却等により減収計画
- ・ 情報サービス事業＋プライベートカード事業にて、約7%の成長

## 【営業利益】

- ・ コスト構造改革、不採算事業の撤退・売却の効果
- ・ 情報サービス事業＋プライベートカード事業の増収効果

# 売上計画の水準について

- ・コスモ証券他 撤退・売却事業を除く2010/3期実績は、1,494億円
- ・2011/3期は、実質106億円(約7%増)の売上増を計画



# 2011/3期 事業分野別売上計画

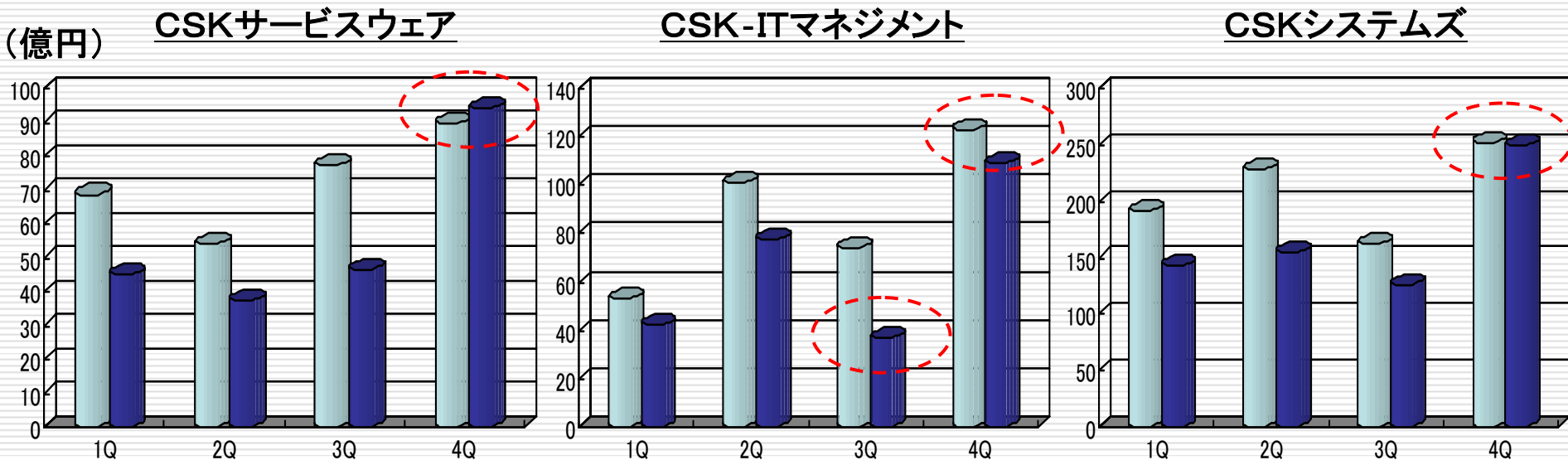
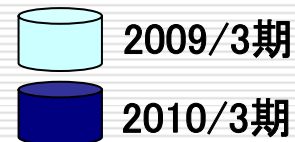
(億円)

	2010/3期 (実績)	構成比	2011/3期 (予想)	構成比	増減額	増減率
BPO事業	310	16.6%	332	18.4%	22	7.2%
ITマネジメント事業	364	19.5%	410	22.7%	46	12.7%
システム開発事業	926	49.7%	997	55.2%	71	7.7%
プリペイドカード事業	32	1.7%	33	1.8%	1	4.0%
その他	232	12.5%	36	2.0%	▲197	▲84.7%
連結調整	▲169	—	▲208	—	—	—
合計	1,695	—	1,600	—	▲95	▲5.6%

# 2011/3期 売上計画について

## ■2010/3期受注高の推移

(CSKサービスウェア、CSK-ITマネジメント、CSKシステムズ)

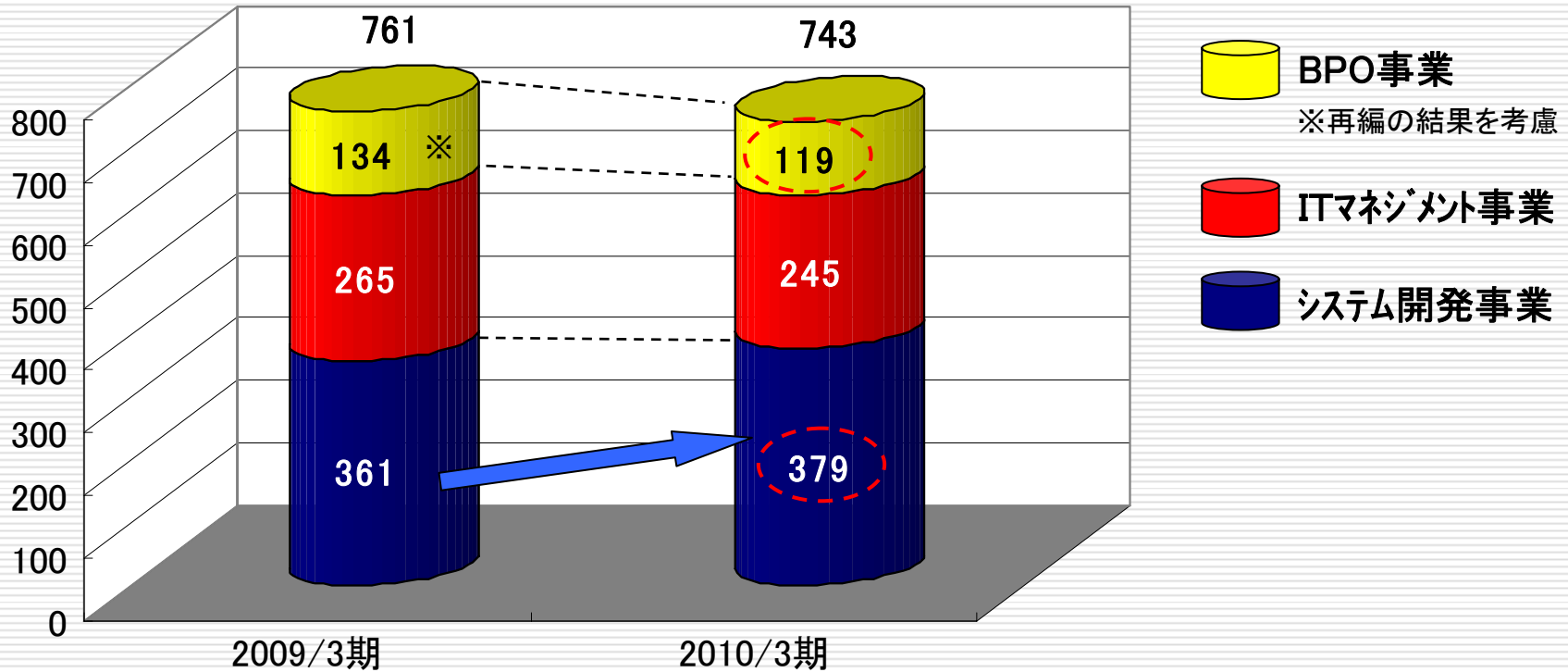


### ・4Qにおいて各社とも受注高が回復傾向

- －CSKサービスウェアは前期実績を上回る水準へ
- －CSK-ITマネジメントにおける3Qの差異は、2009/3期の大型アウトソーシング案件受注(複数年契約)によるもの
- －CSKシステムズは既存顧客を中心に受注が回復傾向

## ■ 期末受注残高

(億円)



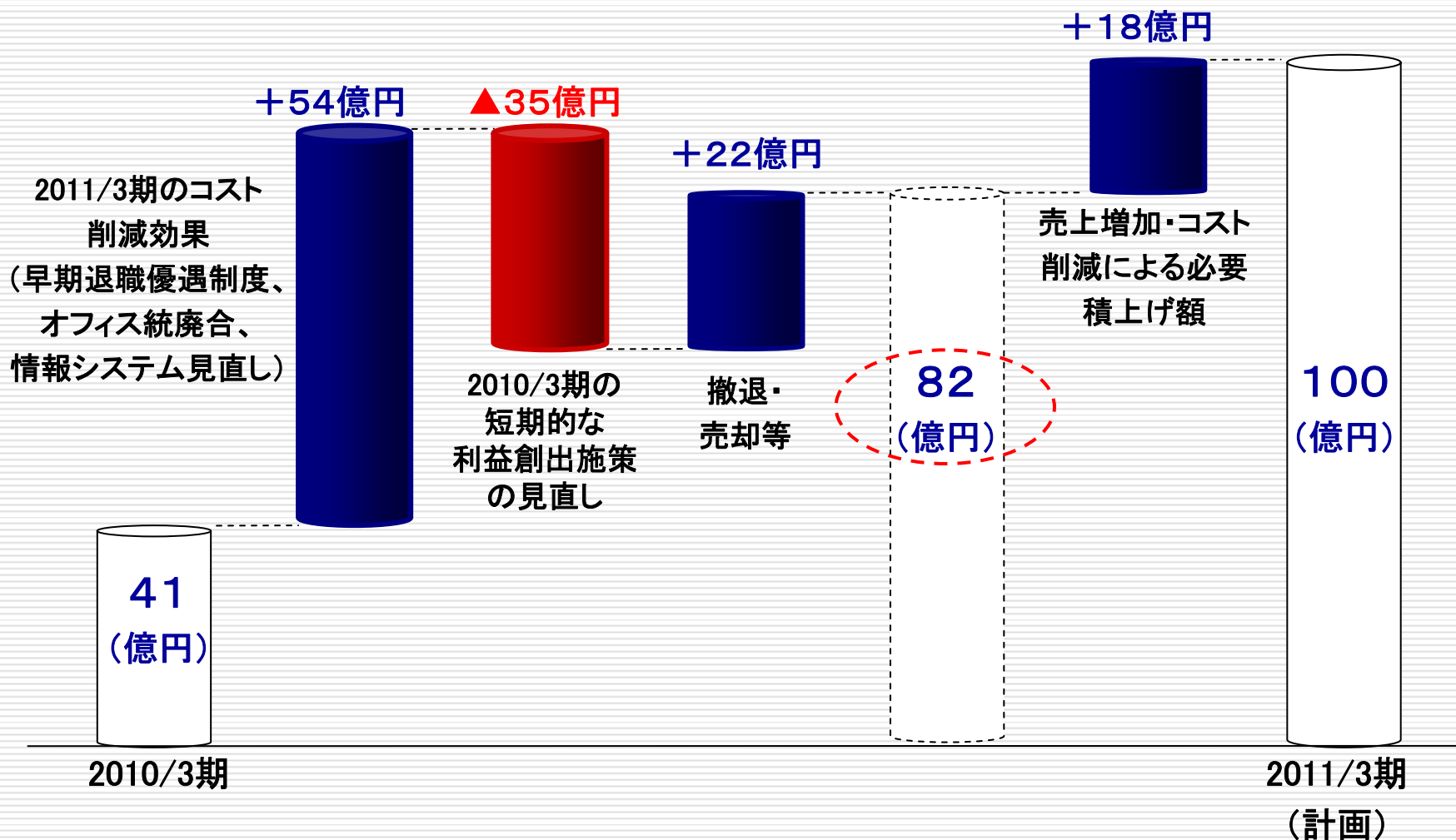
BPO事業 : 不採算案件(13億円/年)の撤退による減少

ITマネジメント事業 : 複数年契約案件の売上計上分が減少

システム開発事業 : 期末受注残高が18億円増加

# 営業利益計画の水準について

コスト構造改革、不採算事業の撤退・売却の効果により、  
前年と同水準の売上で営業利益82億円を確保できる見込み



# 2011/3期 事業方針 ～ 着実に実行

## 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、資本・人的リソースの重点配置  
— 大型BPO案件の獲得、フルフィルメント事業の強化

ITマネジメント : アウトソーシング案件(期初保有案件:前年比+45億円)の確実な取り込み

システム開発 : 特定業界・業務向けSaaSの展開、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⇒オフショア／ニアショア活用

## サービス・イノベーション

新しい“事業”の創造へ継続的に挑戦  
⇒環境・仕組みの整備から具現化へ

同業及び異業種との協業・提携 (住商情報システム(株) 等)

海外市場への挑戦

人材育成



# サービス事例①

## 「USiZE」プライベートクラウド環境を整えた従量課金型アウトソーシングサービス

■導入先	前田建設工業株式会社様
■導入効果	情報インフラ関連コストが従来月額比で約20%削減

### ○ユーティリティ・コンピューティング・サービス「USiZE」概要



※「USiZE」について  
データセンターに設置したコンピュータ・リソース、ネットワーク・リソースと各リソースに必要となる運用をセットにして、毎月実際のリソースの利用料に応じて、従量で課金するサービス

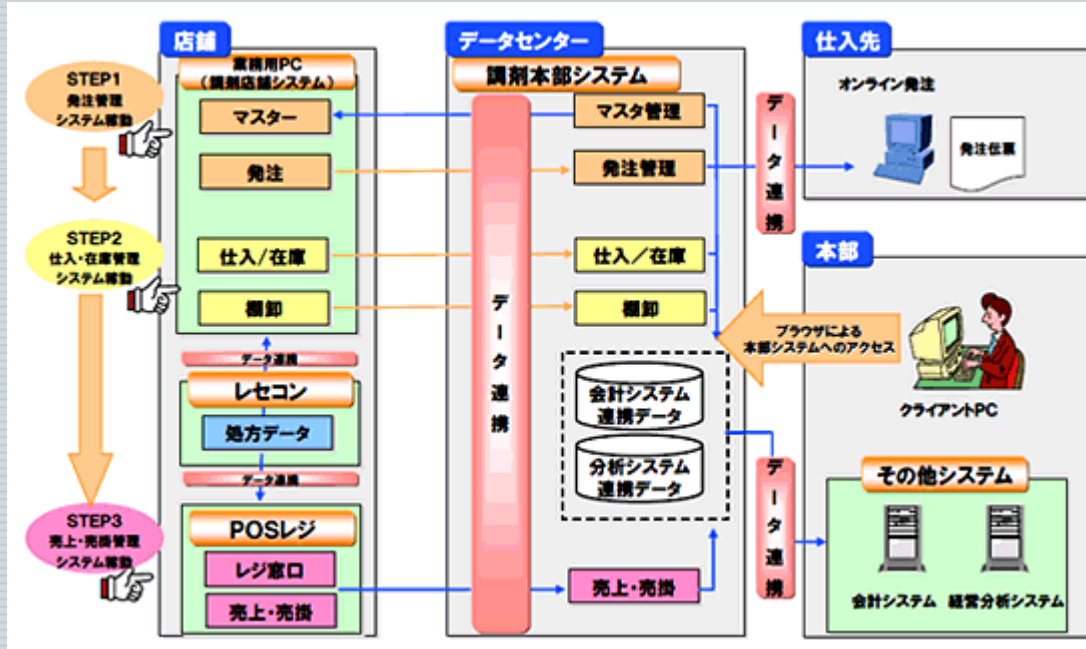
 USiZE

# サービス事例②

## 「調剤本部・店舗システム」の導入⇒調剤薬局業界における多店舗運営を効率化

■ 導入先	株式会社インファーマシーズ様
■ 導入効果	導入前と比較して、月間平均在庫金額が約20%削減、 年間廃棄金額が約25%削減

### ○調剤本部・店舗システムの概要



「調剤本部・店舗システム」稼働により、分断されていたシステムが、レセプトコンピュータ(業務システム)から会計まで一気通貫の処理を実現します。  
STEP1～3の段階別稼働を実施することにより、店舗の運営混乱を回避します。

- 
1. 2010/3期の取り組み
  2. 2011/3期通期計画
  - 3. 事業強化の方向性**
  4. 財務体質の改善
  5. 中期目標(2014/3期)

## ITサービス市場およびお客様の現状

- ・ 国内市場は成熟化
- ・ サービスの多様化・複雑化
- ・ 「コスト削減」が最優先テーマ ……低価格化、短納期化
- ・ 「所有」から「利用」へのニーズ
- ・ “成果”重視の潮流
  - ……ITを活用した「事業収益力強化」「新たな事業創造」のための投資を選別



独創性強化(差別化)と価格競争力強化をさらに進める

# CSKグループの強みと事業強化の方向性

CSKグループの強み

3つの事業分野が、一定規模と競争力を有すること

事業強化の方向性

3事業分野を融合した当社独自の価値提供により、お客様のビジネス革新に貢献



# 3事業分野連携・融合サービス事例①

## EC支援サービスを活用したオンラインショッピングサイト「R-Online “The Shop”」

■導入先	株式会社レナウン様
■EC支援サービス	・ECサイト向けASPサービス「e-Vans」 ・ECフルフィルメントサービス ・ウェブソリューション「Baynote」

### ○オンラインショッピングサイト「R-Online “The shop”」

○ <http://e-shop.renown.com>

○展開ブランド  
ダーバン(メンズ)  
シンプルライフ(メンズ&レディース)  
エンスウィート(レディース)  
アーニーアーノルドパーマー(レディース)

他

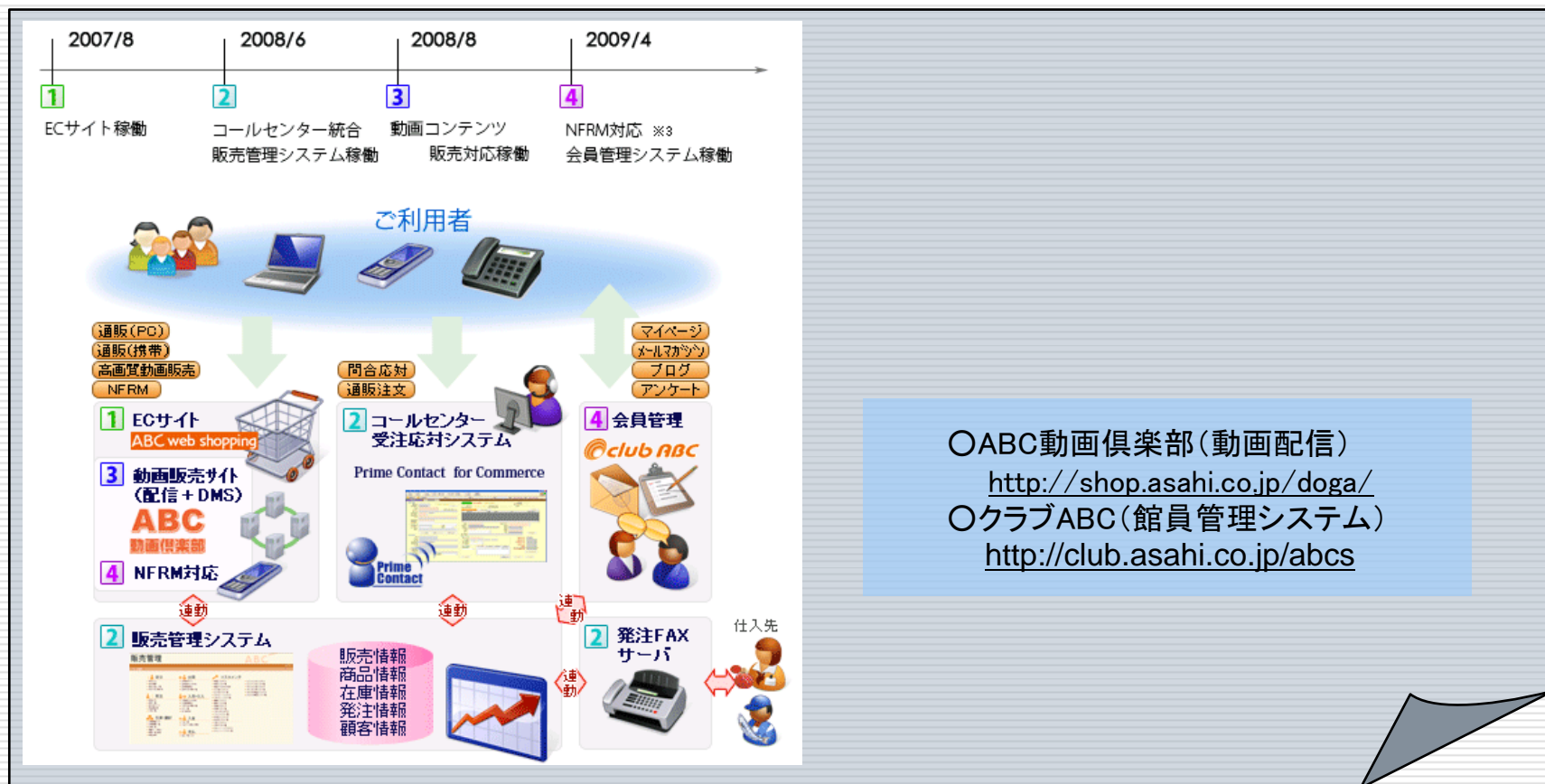
○「e-Vans」  
Eコマース向けフロントシステムと  
バックシステム(販売管理)のASPサービス  
○ECフルフィルメント  
商品の受注処理から配送処理までの  
バックオフィス業務  
○Baynote  
サイト訪問者のWEB上での行動を分析し、  
最適な情報をおすすめるサービス

The image displays three screenshots of the R-Online "The Shop" website. The top screenshot shows the homepage with a colorful grid background, navigation menus, and a "New Open!!" banner. The middle screenshot shows a product list page for "ITEMS" with various clothing items and a category list on the right. The bottom screenshot shows a product detail page for a "DURBAN" jacket, featuring a large product image, a "商品写真拡大" (Enlarge Product Photo) button, and a "COLOR VARIATION" section.

# 3事業分野連携・融合サービス事例②

## 「通販業務支援サービス」導入により、テレビショッピングとECサイト、販売管理システムのデータをリアルタイムに連動

■導入先	朝日放送株式会社様
■導入効果	システム導入により、売上アップとコスト削減が実現。消費者からの問い合わせなど迅速な対応が可能となり、お客様満足度の向上につながる



○ABC動画倶楽部(動画配信)  
<http://shop.asahi.co.jp/doga/>  
 ○クラブABC(館員管理システム)  
<http://club.asahi.co.jp/abcs>

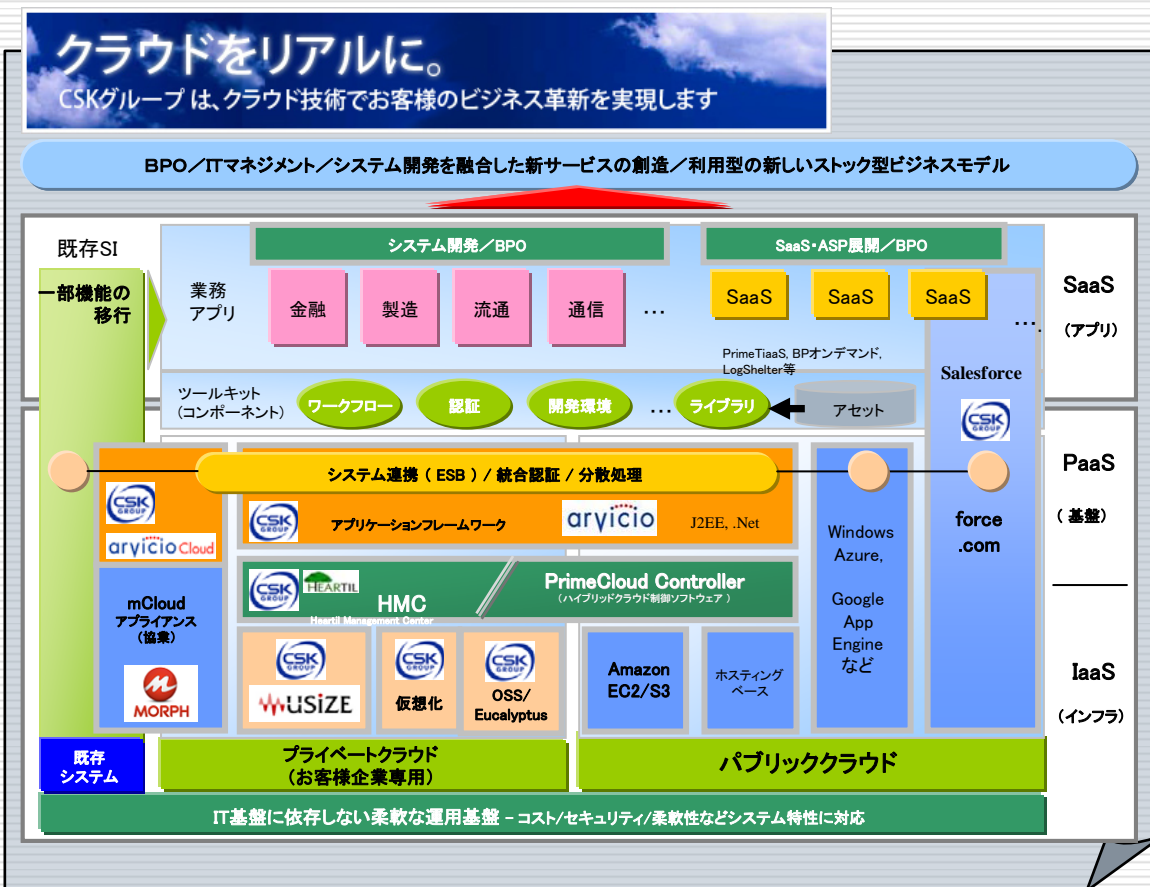
# 3事業分野連携・融合の未来 CSKグループ独自のハイブリッドクラウド・モデル

「第1回クラウドコンピューティングEXPO」において、  
BPO、ITマネジメント、システム開発とパブリッククラウドを組み合わせ  
活用することの有効性を提言

第1回クラウドコンピューティングEXPO 特別講演 (2010年5月14日(金)13:30~14:30@東京ビックサイト)  
『クラウドを取り巻く最新動向と、ハイブリッドクラウドで拓く新しい世界』

(株)CSKシステムズ 技術開発部  
CSKフェロー 黒川利明氏

1972年東京大学教養学部基礎科学  
科卒、(株)東芝 総合研究所、(財)新  
世代コンピューター技術開発機構、  
日本アイ・ビー・エム(株)を経て1999  
年より(株)CSK、現在(株)CSKシステ  
ムズ 技術開発部 CSKフェロー。京  
都大学非常勤講師、文部科学省科学  
技術政策研究所科学技術動向研究  
センター客員研究員として、ICT人材  
育成やDesign Thinking、クラウド・コ  
ンピューティングに関わる。ICT標準  
化・知財センター認定 標準化エキス  
パート、ICES創立メンバー、画像電子  
学会国際標準化教育研究会委員長  
として、C#、CLI、ECMAScriptなどの  
JIS作成、標準化人材育成に関わる。





- 
1. 2010/3期の取り組み
  2. 2011/3期通期計画
  3. 事業強化の方向性
  - 4. 財務体質の改善**
  5. 中期目標(2014/3期)

# 有利子負債の期末残高と返済計画

※CSKホールディングス単体の有利子負債額

- ・ 2010/3期 : 2010年2月に50億円を返済
- ・ 2011/3期 : 返済計画150億円のうち、2010年4月に100億円を返済済み
- ・ 資産売却、事業収益によって有利子負債を返済

(億円)

2009/9 残高	2010/3 残高		返済計画(返済金額)			
			2011/3期	2012/3期	2013/3期	2014/3期
500	450	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
1,068	1,018	有利子負債 残高	868	550	450	-

- 
1. 2010/3期の取り組み
  2. 2011/3期通期計画
  3. 事業強化の方向性
  4. 財務体質の改善
  5. **中期目標(2014/3期)**

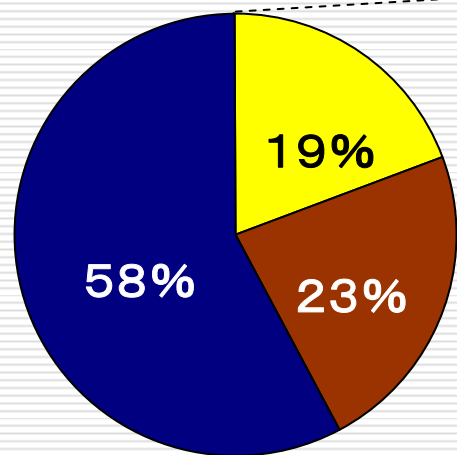
# 中期計数目標

## ■中期計数目標

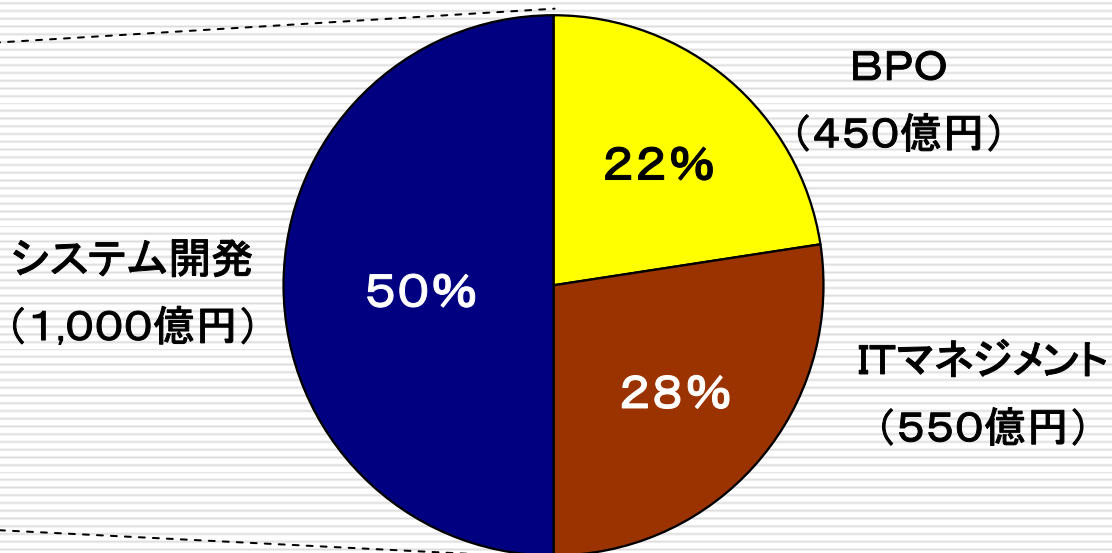
	2010/3期実績	2011/3期計画	中期目標(2014/3期)
売上	1,695億円	1,600億円	2,000億円
営業利益	41億円	100億円	155億円
利益率	2.5%	6.3%	7.8%

## ■事業分野別の中期売上目標

【2010/3期実績】



【中期目標(2014/3期)】



※内、イノベーション200億円

<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.