

---

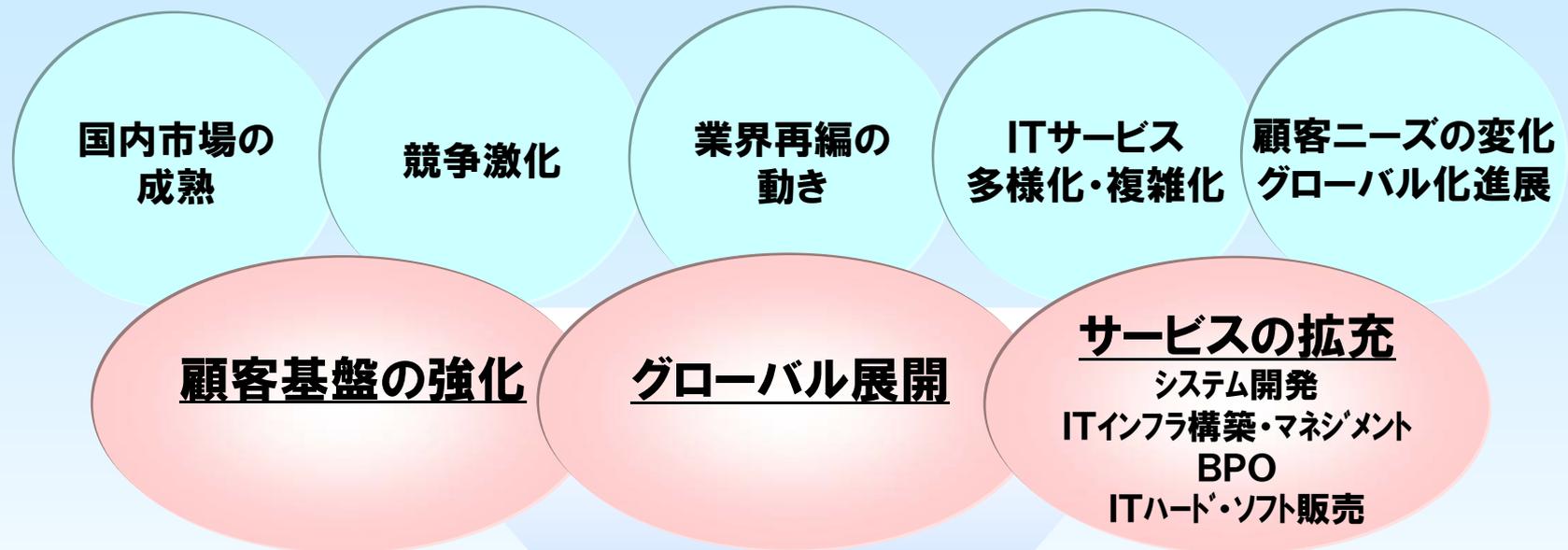
# 住商情報システム・CSK 経営統合

2011年2月25日

# 経営統合

存続会社	住商情報システム株式会社(SCS)	
本合併に係る割当ての内容	SCS	CSK
	普通株式 1	普通株式 0.24
	A種優先株式 1	A種優先株式 1
	B種優先株式 1	B種優先株式 1
	普通株式 1	E種優先株式 2,400
新社名／本社所在地	SCSK株式会社／東京都中央区晴海	
代表取締役社長	中井戸 信英	
合併後の主要株主(予定)	住友商事(50.8%)、ACAI(11.6%)	
上場形態	東証第一部上場を維持	
主な日程	11年2月24日	SCS・CSK両社取締役会における合併契約締結の決議
	11年3月10日～4月11日(予定)	公開買付実施
	11年6月下旬(予定)	SCS・CSK両社株主総会
	11年10月1日(予定)	合併効力発生

# 業界環境を踏まえた向かうべき方向性



経営統合により経営基盤を  
強化・拡大

業界リーディングポジションを担う存在

# 統合による経営基盤の強化・拡大

SCS

CSK

経営統合

## 事業基盤の強化・拡大

▶ ビジネスラインのフルラインナップ化、顧客基盤の拡充、グローバル展開

## 経営インフラの強化、経営効率の向上

▶ 財務体質の強化、生産性・品質の向上、信用・信頼に基づく顧客満足度の向上

## 技術力・人材力の強化・拡充

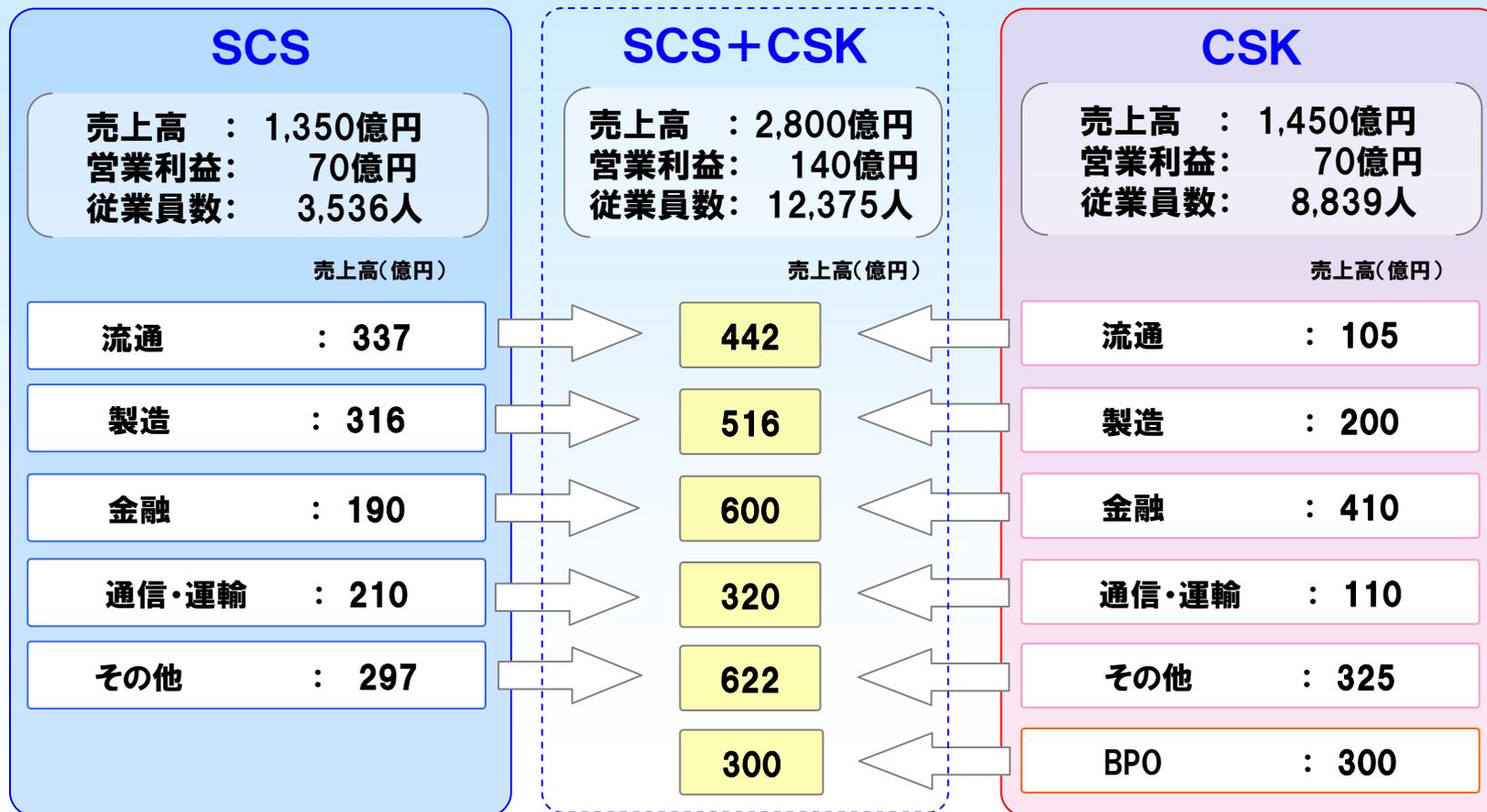
▶ 高度化・多様化する顧客ニーズに対応する強固な技術・人材力

**IT業界の明日を切り拓くリーディングカンパニーへ**

～ システム開発、ITインフラ構築・マネジメント、BPO、ITハード・ソフト販売まで  
フルラインナップを有する業界初のグローバルITサービスカンパニー ～

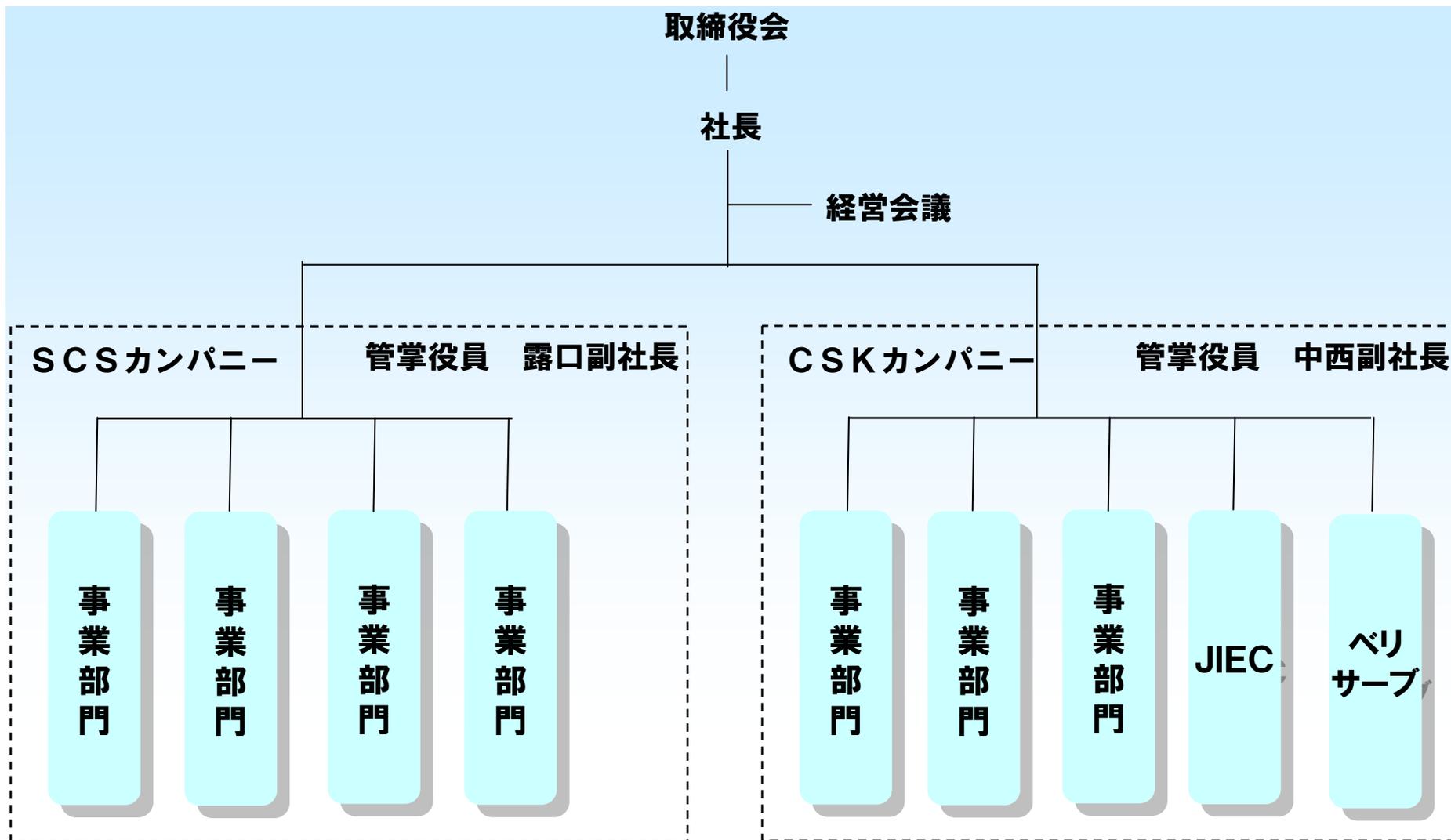
# 統合新会社の補完的な産業別顧客ベース

## 統合イメージ



(注) 数値情報は、SCS及びCSKの直近公表業績予想値(11年3月期)  
業界別売上は10年12月期(10年4月～10年12月累計)の数字から推計

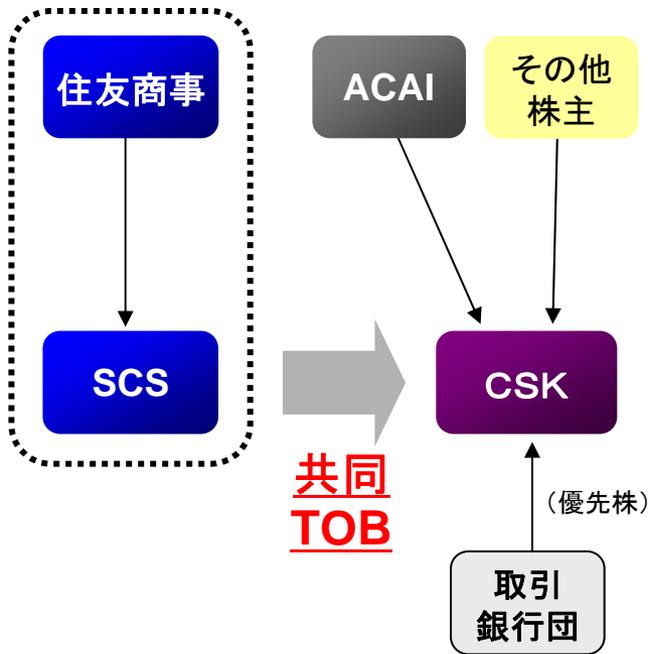
# 統合新会社の執行体制



# スキーム図

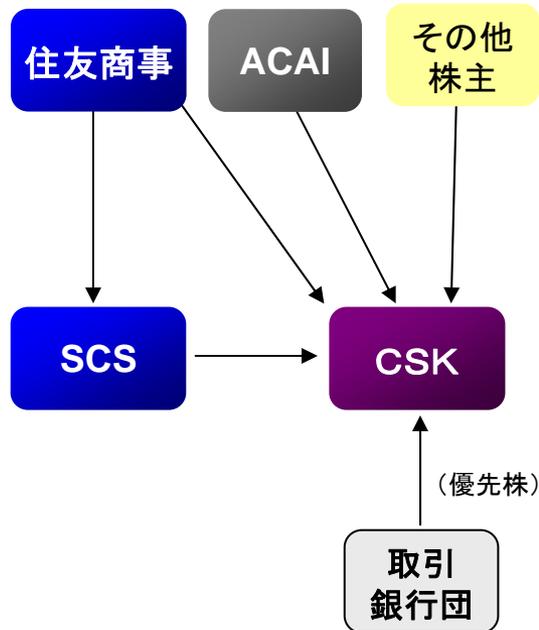
## TOB前

(ACAI第6回新株予約権転換後)

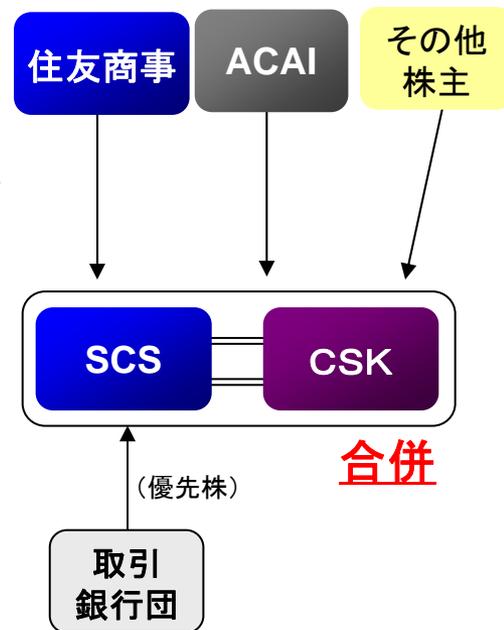


## TOB後(2011年4月12日～)

(住友商事第7回新株予約権転換後)



## 合併期日(2011年10月1日)



# CSK株式の状況

	現保有者	TOB取得者	株数/額面	TOB単価
普通株式	一般株主	SC	80百万株	¥203
普通株式	ACA	SC	45百万株	¥203
普通株式(第6回新株 予約権行使によるもの)	ACA	SC	24百万株	¥203
第7回新株予約権	ACA	SC	24百万株	¥78
E種優先株式	ACA	TOB対象外	50百万株	TOB対象外
F種優先株式	ACA	SCS	50百万株	¥203
A/B種優先株	銀行団	TOB対象外	300億円	TOB対象外
第7回転換社債	一般投資家	SC	350億円	パリティ価格 ※
ユーロ円建転換社債	一般投資家	SC	218億円	パリティ価格 ※

※F種優先株式1株当たりのTOB単価は2,030,000円。F種優先株式は、平成25年3月以降F種優先株式1株につき普通株式10,000株の交付を請求できる取得請求権が付与されており、上記単価は、普通株式1株当たりの単価として計算を行ったもの。

※ パリティ価格＝転換社債額面×市場株価/転換価格。転換価格が市場価格を大きく上回っていることから、パリティ価格は極めて低い価格となる。

# 本件スキームによる議決権比率の推移

## CSK

TOB公表時点  
(2011/2/24)

TOB期間中の  
新株予約権行使  
(2011/3/22予定)

TOB後  
(2011/4/11予定)

住友商事による  
新株予約権行使  
(2011/4/12以降予定)

## SCSK

合併後  
(2011/10/1予定)

	議決権比率
ACAI	36.1%
住友商事	—
SCS	—
銀行	0.0%
その他株主	63.9%

	議決権比率
ACAI	46.4%
住友商事	—
SCS	—
銀行	0.0%
その他株主	53.6%

	議決権比率
ACAI	0.0%
住友商事	46.4%
SCS	0.0%
銀行	0.0%
その他株主	53.6%

	議決権比率
ACAI	0.0%
住友商事	53.8%
SCS	0.0%
銀行	0.0%
その他株主	46.2%

	議決権比率
ACAI	11.6%
住友商事	50.8%
SCS	—
銀行	0.0%
その他株主	37.6%

## ◆事業基盤の強化・拡大

### ➤フルラインナップサービス化

- ⇒ システム開発、ITインフラ・マネジメント事業、BPO、ITハード・ソフト販売の有機的な統合によるワンストップサービスを推進する  
(多様化する顧客ニーズに対応 ・ 新たな価値、新たなサービスの創出)

### ➤顧客基盤の補完・強化

- ⇒ 両社の顧客基盤は補完関係(両社上位顧客で、重複は2割程度)  
得意産業分野における技術力・ノウハウ・知財等の相互活用により、  
各々の分野にてトップポジションの確立を目指す

### ➤グローバル展開の強化

- ⇒ 住商情報システムの海外ITサポート実績の強みを活かし、お客様の海外進出をサポートすることにより事業拡大を図る

# 経営基盤の強化・拡大策①

## ◆事業基盤の強化・拡大（主な具体策）

### ➤クラウドビジネスの強化

- ⇒ データセンター事業の統合によるインフラ提供基盤の拡充、クラウド基盤等への先行投資、CSKの特色であるBPOも加えたハイブリッド型クラウドサービスの展開

### ➤ERPソリューション分野の強化

- ⇒ 両社のERPソリューション関連のリソースを融合し、住商情報システムの「ProActive」も含めたERPソリューション分野の強化を図る

### ◆経営インフラの強化・経営効率の向上

～財務体質の安定化、生産性・品質の向上、信用・信頼に基づく顧客満足度の向上～

#### ➤システム開発の生産性・品質の向上

- ⇒ ニアショア・オフショア拠点、外部委託の効率活用により開発コストを適正化
- ⇒ 両社の開発手法、プロジェクト管理方法を融合し、生産性・品質の向上を図り、お客様のニーズ変化、高度化に応える競争力強化

#### ➤データセンターの効率運営

- ⇒ インフラビジネスであるデータセンター事業において、規模の経済を働かせ、運営コストの削減を図る

#### ➤集中購買

- ⇒ 各種ハード・ソフトの集中購買により調達を効率化する

#### ➤人材の効率配置

- ⇒ 効率的な人員配置により販売管理費の削減、収益基盤の拡充を目指す

## ◆技術力・人材力の強化・拡充

### ➤ 技術・人材の融合による提案力、技術力、サービス提供力の強化

- ⇒ 両社既存顧客への取引深耕、新規顧客開拓  
大型案件の取り組み  
新たなサービスの創造

### ➤ R&D機能の統合・強化

- ⇒ 両社のR & D関連リソース統合による研究開発機能の強化  
最先端技術への取り組み  
新規事業の創出

### ➤ 人材育成制度の統合・強化

- ⇒ 人材力の強化を統合会社の第一の重点施策として推進  
両社の人材育成ノウハウを統合することにより、人材強化を図るとともに、  
新しい企業文化の創出と融合を図る