

CSK レポート

001 SUMMER 2008

株主の皆様へ

2008年3月期決算報告 2007年4月1日～2008年3月31日



CEOごあいさつ・決算報告に寄せて

「新たな成長段階に向けて」



表紙の胡蝶蘭について
CSKグループでは、障がい者の方々が胡蝶蘭の栽培・製作・出荷業務において活躍しています。このグリーンビジネスの事業拡大を図ることにより、障がい者就労の場の拡大に努めています。

CONTENTS

CEOごあいさつ・決算報告に寄せて

新たな成長段階に向けて

CSKホールディングス 代表取締役社長 福山 義人

1

2008年3月期 決算報告

5

新連載 あなたの身近な生活の中に

発見 CSKグループ

第1回「テクニカルサポートに特化したコンタクトセンター」
わが家の電話1本で「パソコンの疑問氷解」

10

新連載 CSKグループ「新鮮世代」のプロフィール

若き力

第1回 CSK-ITマネジメント
「技術力×交渉力なんです」

12

CSK GROUP NEWS

「証券系ビジネス」を本格的な事業の柱へ
コスモ証券を完全子会社化

「オーダーメイド医療」実現に向け
東京大学医科学研究所との共同研究を開始

企業自らが自給を目指す新たな農業「企産企消」を世の中へ

14

会社の概要・株式事項

17

CSKグループ IR情報誌 リニューアルのお知らせ

この度CSKグループでは、従来の「決算報告書」「飛龍」の2誌を統合し、新たに「CSKレポート」として株主の皆様のお手元にお届けすることとなりました。これまで以上に有益な情報を提供してまいりますので、今後とも宜しくご厚意申し上げます。



CSKホールディングス 代表取締役社長
福山 義人

CEOごあいさつ・決算報告に寄せて

新たな成長段階に向けて

株主の皆様にはますますご清栄のこととお慶び申し上げます。
平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼を申し上げます。
ここに2008年3月期（2007年4月1日～2008年3月31日）
の当社グループの業績についてご報告申し上げます。
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。

決算を踏まえた方針と戦略

今回の決算では、当初の予想から大幅な下方修正を行いました。これを受けて、今後のCSKグループの方向性、戦略についてご説明させていただきます。

まずは、今回の決算修正の要因となった 1)コスモ証券の証券事業、2)CSKファイナンスの不動産証券化ビジネス、3)CSK証券サービスの新証券システム^{エストレックス}“ESTREX”[®] [1]についてお話いたします。

1つ目のコスモ証券に対して、これまでわれわれは、証券事業を実際に手掛けている会社がグループ内に存在することによる事業に対する知見の獲得、情報サービス分野における新たなビジネスを創造する上での触媒(カタリスト)としての役割を期待し、直接的には経営に関与しないとお話ししてきました。しかし、コスモ証券が業容を急拡大しようとしたことが、投資の増大やコストの高止まりを招き、2008年3月期の大幅な赤字決算という結果として表れているのではないかととらえております。

今後、コスモ証券自身は事業の方向性を転換し、従来からの強みであるリテール業務にフォーカスしていく

証券会社として、引受部門、法人部門を縮小させ、人材配置についても見直しを図っていくこととなります。また、CSKグループとしても、コスモ証券をこの後ご説明する証券系ビジネスの核となる会社と位置付け、人的な面、経営資源の面でも積極的に連携を強化していきたいと考えています。

2つ目のCSKファイナンスの不動産証券化ビジネスに関しては、米国サブプライム問題に端を発する国内外の信用収縮の影響から、2008年3月末に金融機関の融資の取り組み姿勢が急速に変化しました。その結果、数件の案件が2009年3月期にスリップせざるを得ない状況となり、決算数字に大きな影響を与えました。

しかしながら、CSKファイナンスが保有する優良大型案件に対する市場のニーズは引き続き高く、スリップした案件への引き合いも続いています。今後の方針として、当面は回収に力を入れていき、案件のスリップなどにより積み上がった投資残高を大幅に絞り込んでいくという方針で臨みます。

3つ目のCSK証券サービスにおける新証券システム

[1] 新証券システム“ESTREX”：証券ビジネスに関する豊富なノウハウをベースに、最新・最先端の技術をコンポーネント化した次世代証券システム。

“ESTREX”に関しては、株券電子化などの制度変更や、東京証券取引所の次期システム対応を目前に控え、新システム導入に対するお客様側の姿勢に慎重な動きが見えてきたことにより、事業プランにおける顧客の獲得・導入が遅延する可能性が高くなってきたため、回収計画の見直しを実施しました。

新証券システム“ESTREX”の営業の状況ですが、ある地方銀行の証券子会社において、5月1日からこのシステムが稼働し、5月12日より顧客向けの業務が正式に開始され、注文の受付も始まっています。

サービスプロバイダー推進のための取り組み

次に、今まで行ってきたサービスプロバイダー推進に向けた取り組みを振り返ります。私はちょうど3年前に「サービスプロバイダーを目指す」とことと併せて「1,300億円の投資の実行」を発表しました。ITと親和性が高く、新たな社会インフラとなるであろう「金融」「ヘルスケア」「コミュニケーション」の領域を中心に投資を行うということを発表して、2005～2007年度の3年間で920億円の投資を実行しました。2008年度は、BPOセンターの構築、パイアウトファンドの組成やその他事業投資などを含めて、470億円を予定しています。ここまで、投資の累計額は1,300億円を超える水準までできました。当初の予定より少し時間はかかりましたが、想定していた投資計画をほぼ予定通り実施してきました。

また、これまでわれわれは、収益の多様化と安定化

に取り組んできました。そして安定的な収益基盤として情報サービス事業、金融サービス事業の2本の柱を確立できました。情報サービス事業については、サービスの質的転換を着実に実行したことで、収益が大幅に改善されています。金融サービス事業については、不動産の証券化ビジネスを中心に安定的な収益を生み出すことができるようになったとらえています。

今後は「3本柱」の事業でさらなる飛躍を

今後は、グループのさらなる成長のために、これまでの情報サービス事業、金融サービス事業の2本柱に加えて「証券系ビジネス」を新たな事業の柱とすべく本格的に取り組んでいきたいと考えています(右図)。ここで言う「証券系ビジネス」は、CSKファイナンスで行っている不動産証券化ビジネスを除く金融系の事業と位置付けています。CSKグループはコスモ証券、CSK-RB証券による証券事業そのもののほかにも、さまざまなサービスの提供に取り組んでおり、証券系ビジネスをトータルで推進する体制が整ってきました。これらのサービスおよび証券事業を融合させ、新たに「証券系ビジネス」をグループの事業の柱として確立したいと考えています。さらに3つの基幹事業のほかにも、将来的には「社会に必要とされる新たなサービスの創造」という観点で新しい事業を取り込んでいきます。

情報サービス事業において、昨年と今年に2度のグループ再編を行い、グループのサービス提供体制を整

え、経営基盤を確立してきました。今後は、事業領域を飛躍的に拡大させるステージへ入っていきたくと思っています。「IT競争力の強化」「アセットの構築と再利用」「共同事業型サービスの展開」「専門性の強化」の4分野については、グループ内資産を有効活用し、グループ外の資産の取り込みを行うことにより具現化されます。そして、これらが複合的に重なり合っていくことによって、ビジネス・モデルの転換加速や、特定・業界業務標準となる新しいビジネスの創造が実現されるのではないかと考えております。さらにそれらが複合的に交ざり合ったサービスを志向していきます。

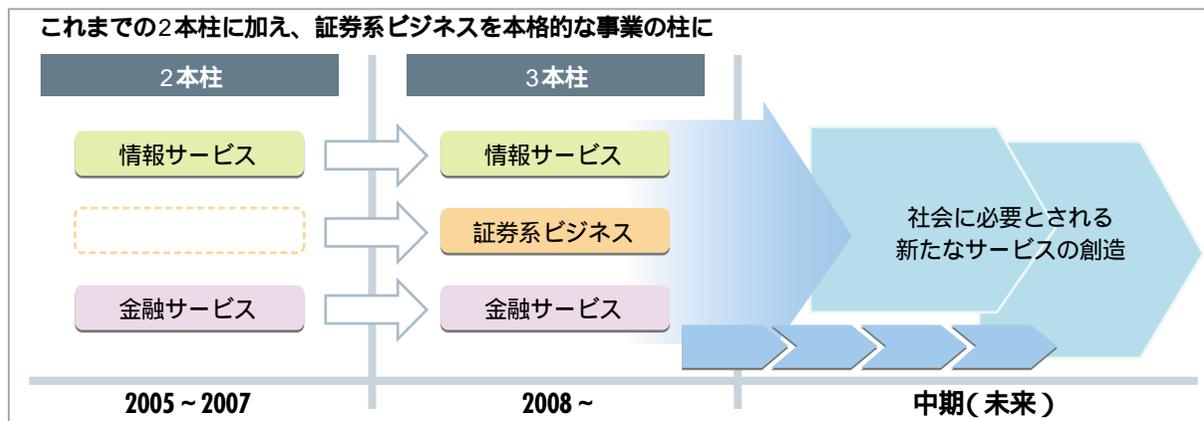
「IT競争力の強化」では、ニアショア&オフショア・リモート開発、保守体制の強化による生産性の向上面で成果が上がり始めてきています。「アセットの構築と再利用」では、われわれが開発・運用に関わる某損害保険会社

の商品申込受付サービスの仕組みを異業種で再利用する試みなどが挙げられます。「共同事業型サービスの展開」では、ゼイヴェルとの合併会社CSKプレッシェンドが、アパレル以外の業界に対しても、非対面販売の業務サポートサービスについていくつかの提案を開始しており、順調に拡大しています。

新たな事業の柱となるよう取り組んでいく「証券系ビジネス」についてもご説明します。1つ目として、コスモ証券は、もともとの強みであるリテール業務にフォーカスし、経営資源を再配置していきます。

2つ目として、新証券システム“ESTREX”がファーストユーザーの地銀証券子会社において、5月12日より正式稼働しております。CSK証券サービスとCSK-RB証券は、このモデルをベースにして、今後強力に営業展開を行っていきたくと考えています。

今後の事業展開「3本の事業の柱へ」



3つ目として、投資信託の組成・販売会社プラザ アセット マネジメント、2007年秋にCSKグループに参加したプラザ キャピタル マネジメント、そしてCSKベンチャーキャピタルを加えた3社は、安定資産の残高拡大、安定収益基盤の確立を図っていきます。特に、プラザ キャピタル マネジメントは、コモディティと呼ばれる商品投資の顧問会社で、今後大きな需要が見込まれると考えております。

最後にCSKプリンシパルズについては、事業承継案件を投資対象とするバイアウトファンドを組成し展開していく方針です。

現時点では個別に事業展開を図っているこれらの事業を融合させることで、CSKグループにしかできない新たな「証券系ビジネス」を確立していきたいと考えています。

新たなサービスの創造を目指して

最後に、「社会に必要とされる新たなサービスの創造」を目指すにあたり、CSKグループのシンクタンクであるCSK-ISによる新たな取り組みをご紹介します。

新たな取り組みの1つ目は、CSKアグリコールとの農業への取り組みです。企業自らが産出をして企業の中で消費をしていくという意味での「きざんきしょう 企産企消」というテーマを世の中に提言するとともに、新たな農業事業モデルに取り組んでいきたいと考えています(P.16に関連記事)。

2つ目は産学共同研究です。CSK-ISの理事である

東京大学医科学研究所の中村祐輔教授とオーダーメイド医療実現のための共同研究を開始し、4年後には横浜みなとみらい新本社内に研究所を開設する予定です。また、同じくCSK-IS理事で東北大学加齢医学研究所の川島隆太教授とは「脳とIT」「食とIT」に関する共同研究を行う準備に入っています。

最後はコピキタス特区^[2]でのマルチメディア放送実験です。既に福岡県でのマルチメディア放送実験免許を総務省から取得しており、放送波を利用した「コンテンツダウンロード」実験を開始する予定です。

これらの案件は、すぐに収益に結び付くというものではないのかもしれませんが、将来の芽という形で少しずつ投資を行っていきたくと思っています。こうした取り組みの中から社会に必要とされる新たなサービスが創造できれば、CSKグループが社会に必要とされ、お役に立てる企業群として認知いただけるものと確信しています。

2008年3月期はグループ全体として大きな見込み違いを発生させてしまいました。しかしながら、事業の柱である情報サービス事業は堅調に推移しており、またこれまで講じてきたさまざまな施策も地道に成果を上げ始めています。

今後は3本柱の基幹事業をそれぞれ成長させるとともに、持てる経営資源の融合、有機的な結び付きをさらに強め、グループ全体の持続的な発展を目指してまいります。

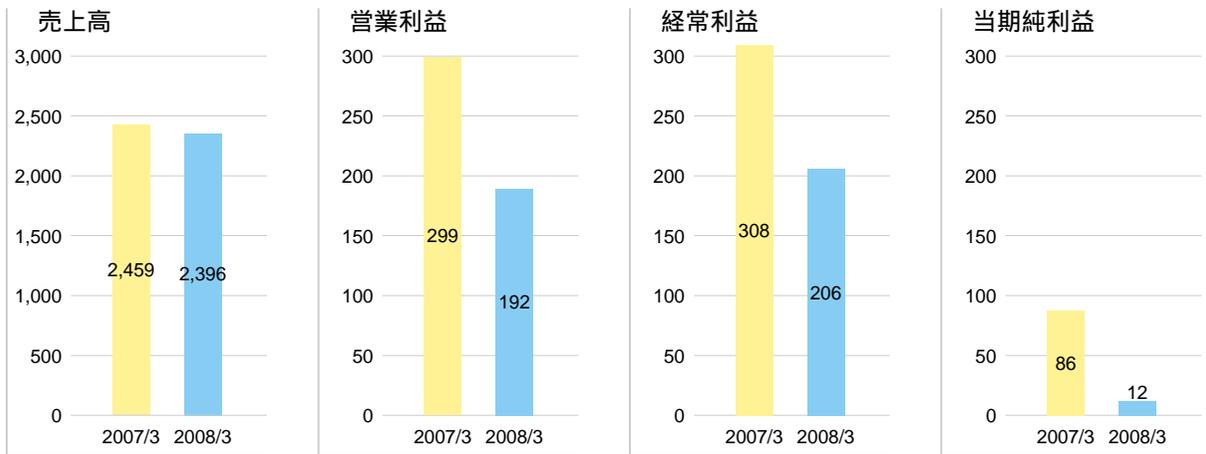
[2] コピキタス特区：総務省が、世界最先端の情報通信サービスの提供を目指し、各種プロジェクトの実証実験ができる環境を整備した区域のこと。

業績サマリー

【当期決算のポイント】

情報サービス事業が好調に推移(売上高+2.2%、営業利益+4.3%)する一方、市況の影響による金融サービス事業・証券事業の業績悪化により減収減益。

業績2カ年推移 (単位:億円)



売上高

情報サービス事業が順調に推移する一方、金融サービス事業で期末に見込んでいた収益の取り込みが翌期になったこと、証券事業において株式市況の低迷による影響を受けたことにより減収となりました。

営業利益

情報サービス事業は、新規事業立ち上げ費用をカバーし増益となりましたが、市況の影響による金融サービス事業・証券事業の減益、グループ全体の情報インフラ整備費用などの増加により減益となりました。

経常利益

営業利益の減少に加え、営業外収益および費用の要因が加わり、206億円となりました。

当期純利益

経常利益の減少に加え、当社連結子会社における事業用資産の減損処理による特別損失133億円を計上したことなどの影響により、12億円となりました。

(単位:億円)

	2007/3	2008/3	前期比
売上高	2,459	2,396	62
営業利益	299	192	106
営業利益率	12.2%	8.0%	4.1%
経常利益	308	206	101
当期純利益	86	12	74

(単位:円)

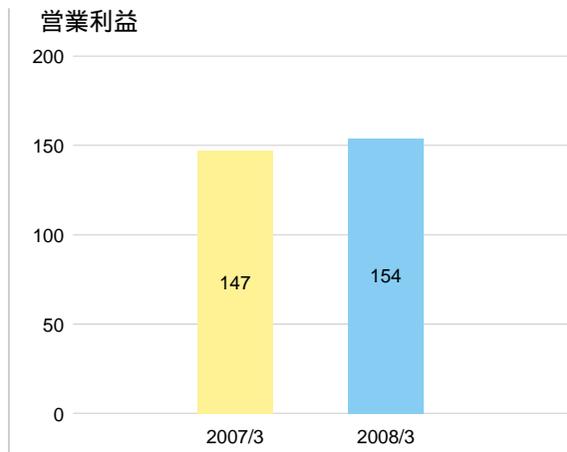
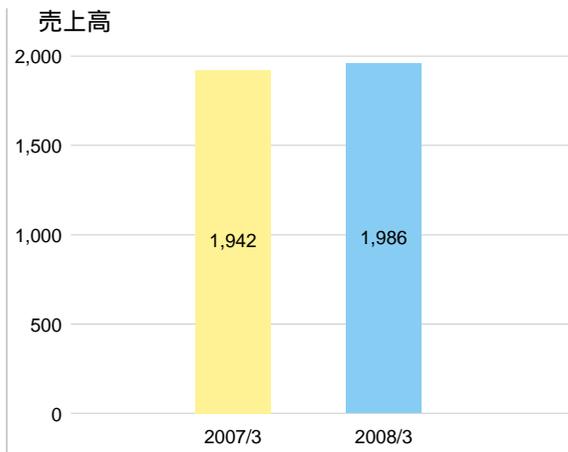
	2007/3	2008/3
1株当たり利益	117.35	17.34
1株当たり純資産	2,479.33	2,317.18

事業分野別の状況1 情報サービス事業

【情報サービス事業のポイント】

システム開発が順調に拡大。サービスプロバイダーに向けた設備投資や新規事業立ち上げ費用をカバーし、売上高+2.2%、営業利益+4.3%の増収増益。

情報サービス事業2カ年推移 (単位:億円)



売上高

テクノロジーサービスにおいて、金融・保険向けシステム開発が順調に拡大。ビジネスサービスにおいても、デジタル家電などの製品検証サービスが順調に推移したことに加え、新規事業としてスタートしたファッション業界向け通販フルフィルメントサービスの貢献により2.2%の増収となりました。

営業利益

テクノロジーサービスにおいて、増収ならびにシステム開発における生産性向上により大幅増益となり、ビジネスサービスにおける新規事業立ち上げに関する費用増加を吸収し、4.3%の増益となりました。

CSKグループの
情報サービス事業

テクノロジーサービス システム開発・運用などのIT関連サービス

ビジネスサービス コンタクトセンター、BPO、検証などのIT利用サービス

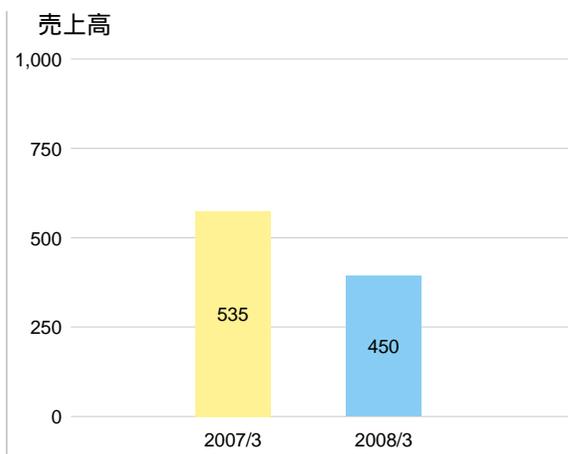
上記グラフには消去又は全社は含まれていません。

事業分野別の状況2 金融サービス関連事業

【金融サービス関連事業のポイント】

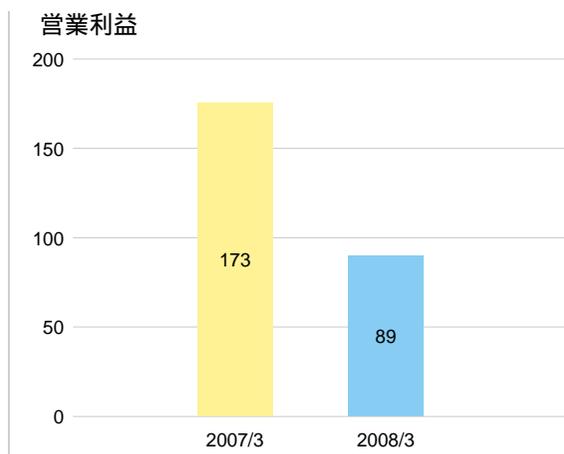
サブプライム問題に端を発する株式相場の大幅な下落と信用収縮の影響により、金融サービス事業・証券事業は減収減益。金融サービス事業において、優良大型案件に対する市場のニーズは継続する中、一段と流動性を重視した経営を指向していきます。

金融サービス関連事業2カ年推移（単位：億円）



売上高

金融サービス事業において、期末に見込んでいた収益の取り込みが2009年3月期になったこと、証券事業において株式市況の低迷による影響を受けたことにより、16.0%の減収となりました。



営業利益

金融サービス事業において2007年3月期に大型投資案件の精算があったことに加え、期末に想定していた収益の取り込みが2009年3月期になったこと、さらに証券事業において株式市況の低迷による業績悪化により、48.5%の減益となりました。

CSKグループの 金融サービス 関連事業

金融サービス事業 不動産の証券化、ベンチャーキャピタルなど

証券事業 総合証券業

プリペイドカード事業 QUOカードの発行・決済など

上記グラフには消去又は全社は含まれていません。

貸借対照表およびキャッシュ・フロー計算書

(単位:億円)

科目	2007年 3月期	2008年 3月期
流動資産	4,620	4,363
現金及び預金	1,084	640
受取手形及び売掛金	336	310
金融サービス運用資産	1,108	1,984
証券関連資産	1,531	858
その他	559	570
固定資産	1,152	1,136
有形固定資産	269	343
無形固定資産	140	88
投資その他の資産	742	704
資産合計	5,772	5,500

流動負債	2,800	2,840
有利子負債(短期)	510	835
カード預かり金	428	465
金融サービス負債	151	443
証券関連負債	1,210	660
その他	499	435
固定負債	884	805
有利子負債(長期)	830	768
その他	54	36
負債合計	3,685	3,645
株主資本	1,752	1,624
評価・換算差額等	89	10
少数株主持分	245	220
純資産合計	2,087	1,854
負債純資産合計	5,772	5,500

固定負債その他には、証券事業にかかる特別法上の準備金を含んでいます。

(単位:億円)

科目	2007年 3月期	2008年 3月期
営業活動による キャッシュ・フロー	70	303
投資活動による キャッシュ・フロー	165	279
財務活動による キャッシュ・フロー	395	122
現金及び現金同等物の 期末残高	1,054	592

Point

【金融サービス運用資産】

金融サービス事業において、新規投資案件の増加に加え、期末に見込んでいた収益の取り込みが2009年3月期になったことにより875億円増加しています。

【固定資産】

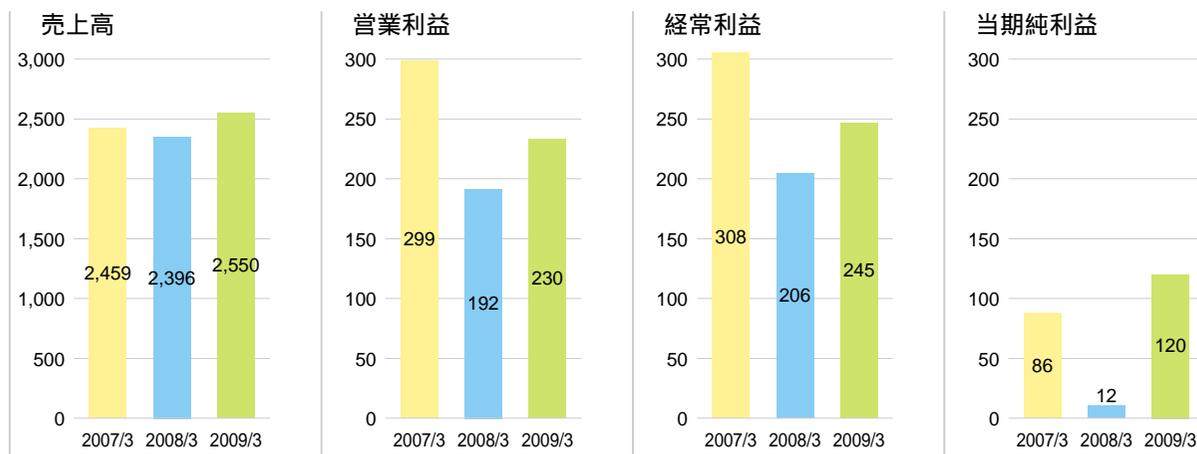
兵庫県三田市のデータセンターやCSK多摩センターの設備取得などにより、有形固定資産が増加しました。一方、無形固定資産であるソフトウェア資産について、会計的に保守的な対応として減損処理を実施したことにより、固定資産全体で16億円減少しました。

2009年3月期 通期業績予想

【業績予想のポイント】

サービスプロバイダーに向けた新規事業開発投資やグループ情報基盤構築費用などが増加しますが、情報サービス事業の好調推移、金融サービス事業や証券事業の収益貢献拡大により、売上、営業利益、経常利益、当期純利益ともに好転する見通し。

通期業績予想 (単位: 億円)



売上高

情報サービス事業におけるシステム開発や運用を中心としたテクノロジーサービスが好調に推移することに加え、金融サービス事業において、資産の売却を進めることにより、6.4%の増収になる見通しです。

営業利益および経常利益

サービスプロバイダービジネスの拡大に向けた新規事業開発投資や、グループ情報基盤構築などによる費用が増加しますが、情報サービス事業におけるテクノロジーサービスで収益性の向上、金融サービス事業や証券事業の収益拡大により、営業利益は19.4%、経常

利益は18.7%の増益となる見通しです。

当期純利益

経常利益の増益に伴い120億円となる見通しです。

発見 CSKグループ

身近な生活に視点を置いて、CSKグループの活動ぶりを紹介する本コーナー。
今回は、パソコンユーザーの皆様にはご縁が深い「コンタクトセンター」がテーマです。

誰も「使い方で困った」経験がある現代

産業革命以来の大きな変化といわれる「IT革命」を経て、パソコンは今や私たちの生活に必須の情報家電となりました。メールやインターネット、デジタルカメラのデータ管理に年賀状づくりと、パソコンは生活のあらゆるシーンで私たちを支援し、楽しませてくれています。

年を追うごとにさまざまな機能が追加され、ますます便利になっていくパソコン。しかしその一方で、かつての電話やテレビのように「ボタン1つで簡単操作」という具合にはなかなかいなくなっているのも事実です。「パソコンでこんなことをしてみたいけれど、操作方法が分からない」「マニュアルに書かれている意味がいまひとつ理解できない」といった歯がゆい思いをされた経験はどなたにもあるでしょう。

増大するユーザーサポートが企業の悩みの種に

一方、パソコン関連メーカーの側はどうでしょうか？
'90年代半ば以降、パソコンが世の中の家庭に一気に

普及し、初心者から上級ユーザーまで幅広い市場が形成されると、各社は多様な顧客ニーズを満たす多機能・高機能な製品群を競って投入してきました。加えて、パソコンやプリンターだけでなく、複数の機器を接続して使うことが一般的になった結果、ユーザーから寄せられる質問が急増・複雑化し、そのサポートが企業の悩みの種になっています。

近年では、コンタクトセンターの満足度が、製品やサービスに対する満足度そのものを左右する状態となり、企業にとってはそれらの質問に対する確・迅速にサポートすることが大きな経営課題になりました。

電話の向こうは「コンタクトセンター専門会社？」

こうした状況の中、'90年代末には「企業のユーザーサポート業務を一括代行するコンタクトセンター事業」という新たなアウトソーシングのモデルが一躍脚光を浴びるようになります。CSKグループではいち早くこの分野に着目し、'98年には現在のCSKコミュニケーションズの

第1回 「テクニカルサポートに特化したコンタクトセンター」
わが家の電話1本で「パソコンの疑問氷解」

前身であるCSKコールセンター沖縄を設立。地方都市の利点を活かした画期的なビジネスモデルを確立しました。「一回の電話でユーザーの問題をすべて解決する」ことをモットーに、高品質なサービスを提供するとともに、ユーザーの声を分析し、お客様の製品開発に活かせるようなフィードバックも提供しています。

本誌読者の皆様も、パソコンやソフトウェアの使い方で悩まれたら、一度メーカーのコンタクトセンターに電話されてみてはいかがでしょうか？ 電話越しに丁寧に応対し、適切なアドバイスを返してくれるオペレーターは、もしかするとCSKグループの「テクニカルサポートに特化したコンタクトセンター専門会社」で高度なスキルを身につけた“エキスパート”の一人かもしれません。



グループ企業紹介「CSKコミュニケーションズ」

お客様に「+ の満足感」という付加価値を

当社は、PC関連製品などのテクニカルサポートに特化したサービスを提供しています。他社では対応できないようなハイエンドなIT機器やソフトウェアまでをサポートしていることが特長で、特に品質については、われわれがサービスを提供している企業がユーザー満足度において数々の賞を受賞するなど、高い評価を受けています。

常に一定の高品質サービスを提供できるよう、徹底した教育だけでなく、個々の社員が培ったノウハウや知識を企業全体の資産として継承していくための「仕組み」作りなどを積極的に推進することで、世界有数のハイテク企業の製品サポートを多数請け負っています。

お客様の疑問や問題の迅速な解決はもとより、その先にある「より使いやすい環境の提案」や「製品への愛着を深めていただくための情報提供」を常に心がけることで、「+ の満足感」を創造し、ユーザーと企業の長期的な関係構築のお手伝いができると考えています。





若き力

本コーナーでは毎号CSKグループ各社のフレッシュな若手社員にフォーカスを当て、彼らの仕事ぶりや目指す社員像、将来の夢などを紹介していきます。

第1回 CSK-ITマネジメント 「技術力×交渉力なんですね」

「学ぶ社風」を強く感じた新人研修

大上 吉田君も早入社2年目に入りましたね。営業としての仕事は順調ですか？

吉田 今は新規開拓のアポ取りで必死です(笑)。

大上 すべてはそこからだよ。僕は技術職だから、入社後すぐにプロジェクトでお客様の元へ連れて行かれた。今年で5年目だけど、本当にあつという間だった。最近少しずつ仕事のプロセスとゴールがイメージできてきたかな。今の職場環境はどう？

吉田 みんな温かいですよ。緊張感はありますが、働き

やすい職場です。

大上 後輩思いだし、面倒見もいいよね。それにこの会社には、ビジネスの経験が豊富で、意外な引き出しを持った面白い人が多い。

吉田 入社前はCSKグループって都会的で洗練されたイメージがあったんですが、入ってみたら結構浪花節の人が多くて驚きました(笑)。

大上 確かに情に厚い人が多いよね(笑)。

吉田 大上さんが社内でも尊敬している人は？

大上 営業グループの人で、技術も分かる人。この会社にはいるんだよ、そんなスーパーマンが(笑)。

吉田 僕もそういう営業になりたいんです。技術を理解していないと、営業も独りよがりになってしまうから。ところで、大上さんはどうしてCSKグループを選んだんですか？

大上 就職活動でIT関連の会社を研究していて、歴史が古く、開発から運用まで幅広く手掛けている会社として見つけたのが

CSKグループだった。

吉田 僕は初めはIT業界志望じゃなかったの、正直



CSK-ITマネジメント
東日本グループ
データセンターサービス部
東京センター
大上剛史

2004年入社。プロジェクトリーダーとしてお客様のフロントに立ち、数々の難題をクリアしてきた強者。家では1児の良きパパ

そんなに期待していなかったんですが(笑)、CSKグループはそれ以上のスケール感を持っていた。日本経済、社会に大きく関わる仕事をしている、そんなスケールメリットが印象的で、興奮したのを憶えています。さまざまなビジネスモデルを通じて、単なる社会貢献だ

だけではなく、日本を変えていこうとしていることをロジカルに説明された時、もう直感で「この会社だ」と。

大上 僕は新人研修の時、この会社にして本当に良かったと実感した。「新商品」を企画してプレゼンするというテーマが出され、チームごとに眠たい目をこすりながら徹夜で議論し合ったね。

吉田 僕らの時も徹夜しました(笑)。「お客様役」の審査員に対して合理的な提案にまとめてアピールするためにいろいろ葛藤しました。「敬語がなっていない」とアポイントすら取らせてもらえない(笑)。CSKグループの「学ぶ社風」を強く感じました。

大上 みんなで何かを達成することが大事なんだよね。意見は衝突するけど、みんな真剣。真剣だから感動も大きい。同期との強い一体感や、お互いに切磋琢磨していく環境が出来てくる。

「お客様のフロントに立っている」

吉田 大上さんにとって、仕事でうれしい時とは？

大上 やっぱり、プロジェクトリーダーとしてお客様に頼られる時だね。スケジュール管理、作業管理、お客様との調整まですべてを担うから大変だけど、お客様のフロントに立っているという誇りがある。吉田君も、少しずつ自分らしさが見つけられるといいね。先輩はいろいろ教えてくれる？

CSK-ITマネジメント
営業グループ 営業支援課
吉田一喜

2007年入社。入社2年目に入った若き営業。「四季報」とにらめっこしながら新規開拓に努めている。今一番欲しいものは「経験」



吉田 すごくやさしくて、自由にやらせてくれています。しかも一を聞いたら十返してくれる。それだけに、あまり頼らずに自分ももっと勉強しなきゃいけないという気持ちになれるんです。

大上 僕が先輩の言葉で印象的だったのは「お客様に不安を与えてはいけません」という一言。その先輩は、お客様にはもちろん、社内にも決して不安な表情を見せない人で、うまくいっていない時もそれなりの理由とキャッチアッププランを用意して報告に臨む姿勢を持っていた。そうした積み重ねで大きな信頼感が得られることをその先輩から教えられた。

吉田 僕もそんな営業になりたいです。僕は先人の教えにある、物事を学び始めてから独り立ちしていくまでの3つの段階「守破離」という言葉を常に意識しています。最初は教えを守り、次に自分なりの発展を試み、最後には型を離れて独自の世界を作り出して……。それに、常にお客様を主人公にしてアプローチすることを心がけています。

大上 今後は自分が目指す技術と交渉力のバランスのとれたエンジニアとして、営業スタッフと一緒にお客様とスムーズに話ができるような仕事をしたいと思っています。お互い頑張りましょう!

「証券系ビジネス」を本格的な事業の柱へ

- コスモ証券を完全子会社化 -

これまでCSKグループは、創業以来の事業の系譜である「情報サービス」、ここ数年で安定的な収益を生み出すに至った不動産流動化事業の「金融サービス」を収益の2本柱としていました。さらに現在、グループにおける証券系ビジネスを推進する体制が整いつつあることから、この「証券系ビジネス」を本格的な事業の柱とすべく取り組みを進めています。

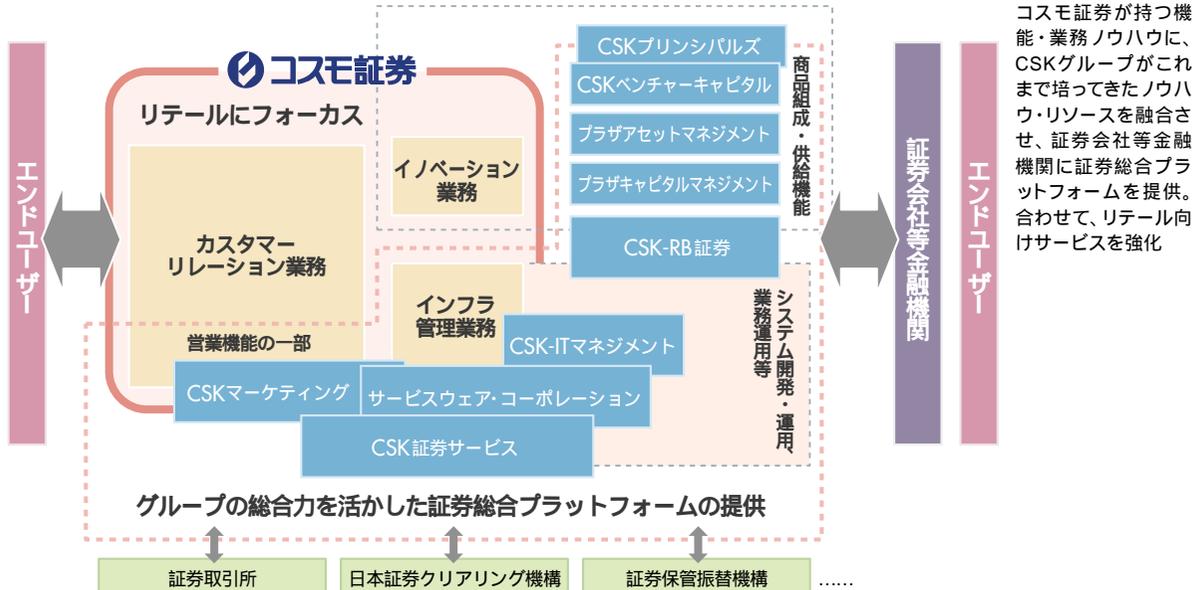
その一環として、その中核となるコスモ証券を、平成20年8月1日付で完全子会社化する株式交換契約をコ

スモ証券と締結しました。

CSKグループは、証券系ビジネスにおいて、コスモ証券による証券事業そのもののほかにも、グループ各社による証券会社設立・運営コンサルティング、証券システム開発・運用、証券システムASP、証券事務BPO、コンプライアンスサポート、テレマーケティング、金融情報配信サービス、投資信託委託業、投資顧問業、商品企画・開発、ベンチャーキャピタル、パイアウトファンド、証券仲介業等さまざまなサービスに取り組んでいます。

CSKグループとコスモ証券は、社会に必要とされる新たなサービスの一環として、コスモ証券が持つ機能・リソース・業務ノウハウに、CSKグループがこれまで培ってきた情報サービスおよび証券系ビジネス関連のノウハウ・リソースを融合させることで、証券会社はもちろん、他業種の企業が証券分野に進出する場合などに、CSKグループにお任せいただけるような証券総合プラットフォームの提供に取り組んでいくとともに、リテール向けのサービスを提供することに取り組んでいきます。

証券系ビジネスにおける展望



CSK NEWS #002

「オーダーメイド医療」実現に向け 東京大学医科学研究所との共同研究を開始

C SK-ISは、東京大学医科学研究所ヒトゲノム解析センターの中村祐輔教授(CSK-IS理事)と共同で、オーダーメイド医療実現のための基盤データベースの構築と、その臨床応用に向けた研究を推進することになりました。

この共同研究は、横浜市の「みなと

みらい21」地区に建設するCSKグループ本社施設に開設予定の先端生命医科学研究所(仮称)につながるものです。

今後、CSKグループの持つ情報技術と融合させながら、オーダーメイド医療実現のための社会的基盤を整備します。CSK-ISは、これらの過程で得

られる研究成果を、がんなどに代表される難治性疾患の早期診断や新しい治療法の開発、画期的新薬などの事業化に結び付ける計画です。さらに将来の医療に必要とされる情報基盤のあり方を、これらの研究で明らかにしていきます。

オーダーメイド医療とは

個人の遺伝情報などを基に個々人に最適な予防法や治療法を可能とする医療。これが実現できれば、ある治療薬がその患者に有効であるかどうか、あるいは副作用や投薬量について分析することで、どの治療薬を用いるのが正しいか、どの程度の投与を行うかといったことが分かるようになると期待されている。

中村祐輔教授の紹介

所 属 東京大学医科学研究所
 ヒトゲノム解析センター長

専門分野 遺伝医学・分子腫瘍学

研究業績 バイオバンク・ジャパンや
 国際HapMapプロジェクトなど多数
 高松宮妃癌研究基金学術賞(平成4年)
 慶應医学賞(平成12年)
 紫綬褒章(平成16年)

CSK NEWS #003

企業自らが自給を目指す新たな農業 「企産企消」を世の中へ

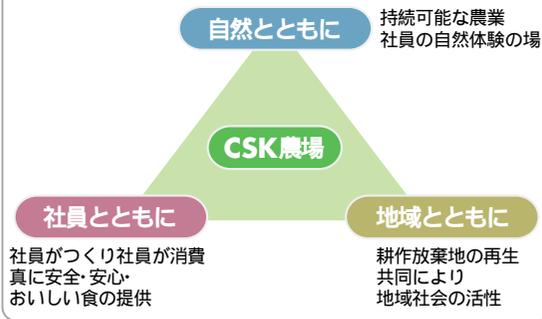
輸 入に依存する食料、脆弱化する農業基盤など、現在の日本の食糧事情は危機的な状況にあります。CSKグループでは、企業が少なくとも自社の従業員分の食料くらいは自分たちで作ることができれば、食料自給への影響は大きいとの「企業内食料自給」の考え方にに基づき、企業が目指す農業のあり方を研究・実践しています。グループのシンクタンクであるCSK-ISでは「企業と農業のコラボレーショ

ン」を研究テーマに掲げ、企業による食料自給に向けた新しい農業の形を具現化するために、「地産地消」ならぬ、企業の社員が生産したものをその社員が消費するという「^{きさんきしょう}企産企消」の実現に向けた研究に取り組んでいます。農業生産法人であるCSKアグリコールにおいて農業事業を実践しており、千葉県印西市の印西農場、東京都多摩市の多摩事業所、北海道黒松内町のCSK黒松内農場を拠点に、地元の自

然を維持・活用しながら地域社会と共同で事業を推進しています。

CSKグループは「国では解決できない、個人でも解決できない」農業の問題に対し、企業として取り組み、自らが実践しながら世の中に提言していきたいと考えています。今後も「自然とともに、地域とともに、社員とともに」という理念の下、社会に必要とされるサービスを創造し提供していきます。

企業自らが自給を目指す新たな農業事業の形
 「企産企消」社員による自給的な農業



「企業で生産し、企業で消費する」。CSKグループが提唱する「企産企消」は企業自らが自給を目指す新たな農業事業の形



2007年9月、
CSK多摩センターでの稲刈り



2007年8月、
千葉県印西農場の大豆畑

会社の概要

会社の概要 (2008年3月31日現在)

商号	株式会社CSKホールディングス
設立	1968年10月7日 (登記上1951年2月7日)
資本金	732億円
株式市場	東京証券取引所市場第一部上場 (証券コード: 9737)
本社所在地	〒107-0062 東京都港区南青山二丁目26番1号 TEL: 03-6438-3901(代)

役員 (2008年3月31日現在)

取締役会議長	青園 雅紘	執行役員	田村 拓
取締役社長 ^{*1}	福山 義人	執行役員	熊崎 龍安
取締役 ^{*1}	有賀 貞一	執行役員	新堀 義之
取締役 ^{*1}	鈴木 孝博	執行役員	加藤 隆哉
取締役	広瀬 省三	執行役員	唐笠 弘
取締役 ^{*2}	奥島 孝康	執行役員	佐藤 泰広
取締役 ^{*2}	エリック・ブニコフ	執行役員	堤 智章
常勤監査役	東 敬司		
常勤監査役 ^{*3}	石原 正之		
監査役 ^{*3}	峯岸 芳幸		
監査役 ^{*3}	田中 克郎		

*1 代表取締役

*2 社外取締役

*3 社外監査役

グループ会社一覧 (2008年3月31日現在)

株式会社 CSKシステムズ
株式会社 CSKシステムズ西日本
株式会社 CSKシステムズ中部
株式会社 JIEC
株式会社 CSIソリューションズ
株式会社 CSK Winテクノロジー
スーパーソフトウェア 株式会社
株式会社 福岡CSK
株式会社 北海道CSK
CSK SYSTEMS(SHANGHAI)CO.,LTD.
株式会社 CSK-ITマネジメント
株式会社 CSKシステムマネジメント
株式会社 サービスウェア・コーポレーション

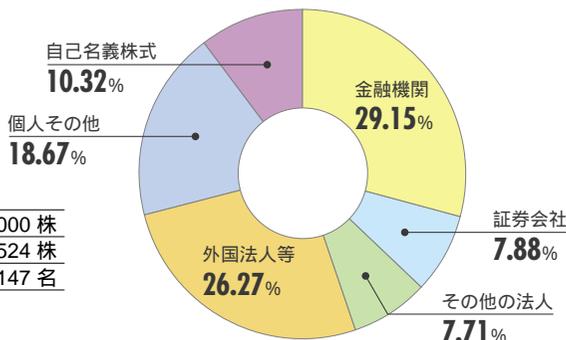
株式会社 CSK証券サービス
CSK-RB証券 株式会社
株式会社 ベリサーブ
株式会社 CSKコミュニケーションズ
株式会社 福井CSK
株式会社 島根CSK
株式会社 岩手CSK
株式会社 大分CSK
株式会社 北九州CSK
株式会社 CSKマーケティング
株式会社 ISAO
ビジネスエクステンション 株式会社
株式会社 CSKプレッシェンド

CSK SYSTEMS(DALIAN)CO.,LTD.
コスモ証券 株式会社
CSKファイナンス 株式会社
株式会社 クオカード
CSKベンチャーキャピタル 株式会社
CSKプリンシパルズ 株式会社
ブラザ アセット マネジメント 株式会社
ブラザ キャピタル マネジメント 株式会社
株式会社 CSKアドミニストレーションサービス
東京グリーンシステムズ 株式会社
株式会社 CSKグリーンサービス
株式会社 CSKアグリコール
株式会社 CSK-IS

株式事項

株主構成 (2008年3月31日現在)

所有者別分布状況



発行可能株式総数	298,000,000 株
発行済株式総数	78,670,524 株
株主数	33,147 名

株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月
定時株主総会の基準日	毎年3月31日
期末配当金支払株主確定日	毎年3月31日
中間配当金支払株主確定日	毎年9月30日
株主名簿管理人	大阪府中央区北浜四丁目5番33号 住友信託銀行株式会社
同事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番4号 住友信託銀行株式会社 証券代行部
郵便物の発送先 及び連絡先	〒183-8701 東京都府中市日鋼町1番10 住友信託銀行株式会社 証券代行部 (住所変更等用紙のご請求) 0120-175-417 (その他のご照会) 0120-176-417
同取次所	住友信託銀行株式会社 本店及び全国各支店
公告方法	電子公告の方法により行います。ただし、事故その他やむを得ない事由によって 電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。 電子公告アドレス： http://www.csk.com/ir/eprn/index.html



2008年夏号(6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 03-6438-3051 FAX 03-6438-3054 <http://www.csk.com/>

記載されている製品、サービス名称、社名は該当する各社の商標または登録商標です。

0806.420@80

