CSKレポート

003 SUMMER 2009

株主の皆様へ

2009年3月期 決算報告 2008年4月1日～2009年3月31日

◎ごあいさつ・決算報告に寄せて

「CSKグループ再生に向けて」

CSK HOLDINGS CORPORATION

CSKレポート

003 SUMMER 2009

表紙の写真について

CSKグループは、情報サービス事業への集中を図っております。

CSKグループの情報サービス事業では、コンサルティングやシステム開発・運用などのIT関連サービスだけでなく、コンタクトセンター、バックオフィスサポートなどのITを活用した専門性の高い周辺サービスを提供しています。お客様のニーズに対して、さまざまなサービスを組み合わせ、お客様の経営課題に柔軟に応えることが可能です。

CONTENTS

ごあいさつ・決算報告に寄せて
CSKグループ再生に向けて 1
●CSKホールディングス 代表取締役社長 福山 義人

2009年3月期 決算報告 5

CSKグループ再生に向けて 10

教えて CSKグループの事業
● 第2回「情報サービス」(後編)
「ITの強みを活かしたサービスプロバイダー」を目指して 12

あなたの身近な生活の中に
発見 CSKグループ
● 第3回「ネット通販(オンラインショッピング)」
注文から納品までeコマースはお任せ! 14

CSK GROUP NEWS 16
● 武田薬品に営業モバイルソリューションを提供開始
——CSKシステムズの「無線伝心」で営業活動を“見える化”“効率化”——
● 大和ハウス工業に大規模ファイルサーバを提供
——CSK-ITマネジメントの従量課金型サービス「USiZE」——

会社の概要・株式事項 17

A message from the President of CSK HOLDINGS

CSKホールディングス
代表取締役社長
福山 義人

ごあいさつ・決算報告に寄せて

CSKグループ再生に向けて

株主の皆様におかれましては2009年3月期に大幅な損失を計上することで、多大なご迷惑とご心配をおかけすることになり、心からおわび申し上げます。現在、2009年3月期決算の結果を踏まえてCSKグループ再生に向けた各種取り組みを実施しております。決算の概要および今後の取り組みの内容についてご説明いたします。

2009年3月期決算概要

情報サービス事業では、景気悪化による市場の縮小やビジネスサービス分野の不振により、売上高は前期比△3.9%の1,907.9億円、営業利益では前期比△43.0%の87.8億円という結果になりました。

金融サービス事業における不動産証券化事業につきましては、来期以降の追加損失リスクを最小化することを目的として保守的な不動産評価を実施いたしました。結果として、大幅な不動産評価損を計上しております。

証券事業におきましても、株式市場相場の下落を受けまして、減収減益という結果になりました。すでにホールセールからリテールに経営資源を集中するべく取り組んでおり、加えてコスト削減を積極的に進めております。

CSKグループは、今後の再生に向けまして、業績の回復と財務基盤の安定化を実現することが必須の状況でございます。そのためにできることのすべてをやっていきたいと考えております。

業績の回復に向けて

業績の回復に向けた取り組みとしまして、当社のコア事業である情報サービス事業への集中を図ってまいります。情報サービス事業自体におきましても、不採算、事業拡大の可能性の乏しい事業からの撤退を図り、収益基盤を強化していきたいと考えております。同時に、聖域を設けることなく、全社的な徹底したコスト削減を進めていく方針でございます。

コスト削減の具体的中身につきましては、グループ各社の役員報酬の削減、グループ各社の幹部社員

の給与削減、一般社員の賞与見直し、出張関連支給や各種手当の削減、本社間接部門のスリム化、設備投資や修繕費の削減、施設運用費の削減、オフィスの集約化、社内システム投資の見直しなどを行い、2010年3月期中に、合計で65億円程度のコスト削減を実現していきたいと考えております。

また、情報サービス事業を含めたグループ内における事業再編を進めてまいります。すでに発表させていただいておりますが、BPOサービス事業会社の統合を行うことを決定いたしました。サービスウェア・コーポレーション、CSKマーケティング、CSKコミュニケーションズ、およびCSKコミュニケーションズの傘下の地方展開子会社5社、この合計8社のBPOサービス事業を再編し、7月1日付で株式会社CSKサービスウェアに統合いたします。また、CSKコミュニケーションズおよびその傘下の地方展開子会社の中で、システム開発事業を再編し、7月1日付で株式会社CSKニアショアシステムズに統合いたします。

この事業再編は、顧客の求める複合的なサービスニーズにお応えするために、機能の集約を図るものでございます。各機能の分野で迅速かつ適切な意思決定ができ、かつ専門性を追求可能な体制を整備してまいりたいと考えております。営業力の強化とコスト削減を実現し、BPOサービス事業における早期の収益性改善を図ってまいります。

財務基盤の安定化

財務基盤の安定化への取り組みとしまして、不動産をはじめとした金融サービス事業の縮小・資産売却・事業売却・投資凍結などの手段を講じてまいります。これにより当社の財務リスクを低減し、借入金の長期化や資本増強などの財務・資本政策の実施と併せて当社の財務基盤を安定化していきたいと考えております。

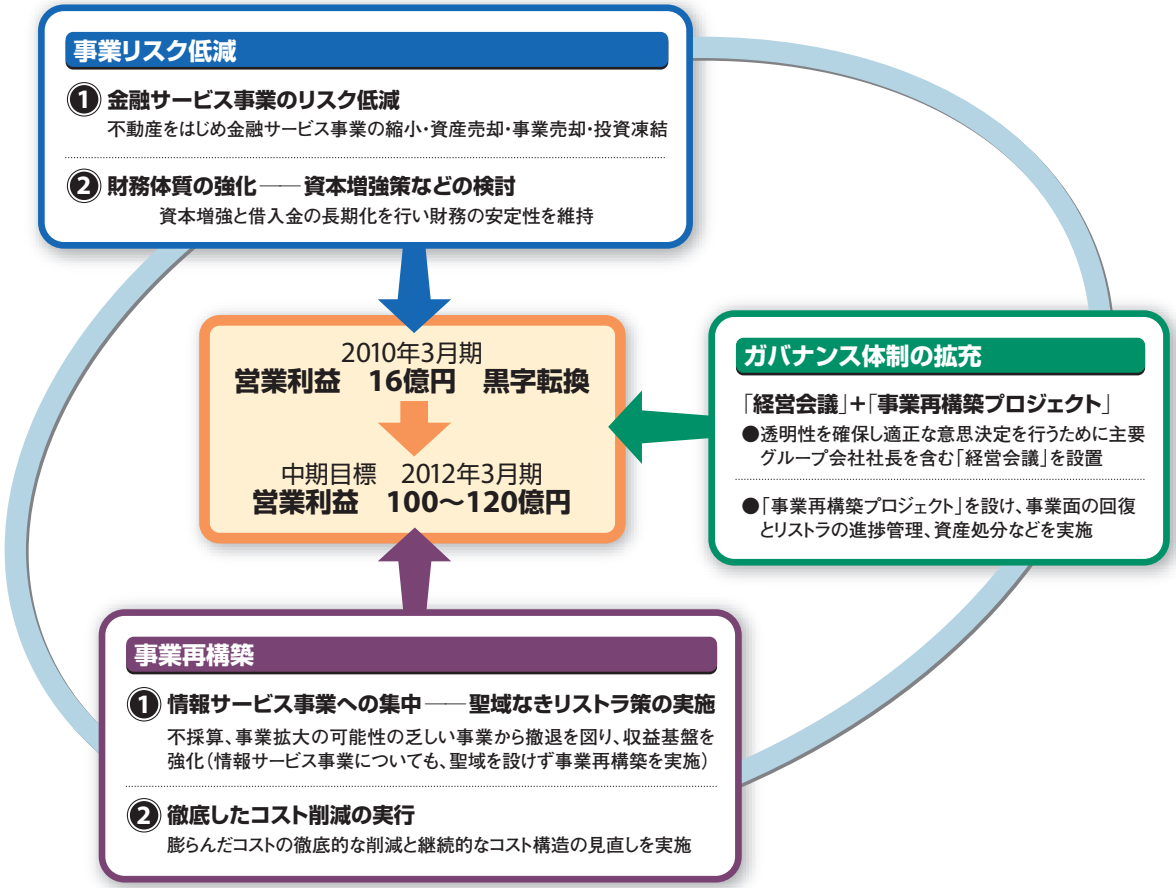
金融サービス事業における不動産証券化事業におきましては、証券化事業の主体であるCSKファイナンスの経営陣をすでに入れ替え、外部の不動産分野の専門家とアドバイザリー契約を締結いたしました。このような取り組みを通じて、不動産案件の売却管理体制の見直しを実施しております。現在保有している不動産につきましても、早期売却を進めていく方針であります。

ガバナンス体制の拡充

今後、さらにガバナンス体制を拡充すべく、経営の透明性を確保し適正な意思決定を行っていくため

に、主要グループ会社の社長を含む「経営会議」を設置いたしました。併せまして、今後の情報サービス事業への集中に当たり、事業面の回復とコスト削減の進捗管理、資産処分の検討を行う「事業再構築プロジェクト」を新設いたしました。また、事業計画の進捗チェック、あるいは事業会社間の事業連携

■ CSKグループ再生に向けた3つの基本方針



ごあいさつ・決算報告に寄せて

を目的とした「グループ事業推進会議」を新設いたしました。各社からの事業報告のみならず、各社間の連携状況を具体的に協議する場を設けることで、グループ内のシナジー効果をより発揮できる体制を構築してまいります。

中期目標

業績の回復および財務基盤の安定化に向けた取り組みを徹底して進めることにより、3年後の2012年3月期において、営業利益100億円～120億円を確保する目標を設定いたしました。今後進めようとしている各種取り組みが、3年後には一定の目途がつくという前提で、この目標水準は最低限達成してまいりたいと考えております。

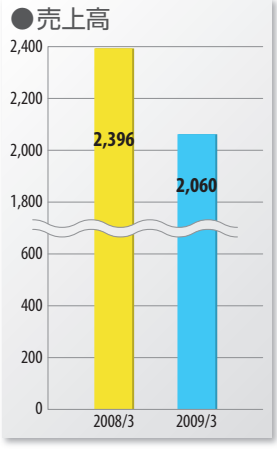
CSKグループにとりましては、一刻も早く事業運営の安定化を図ることが最重要課題であります。そのために、全社一丸となって各種取り組みを実施することで、着実に結果を出していきたいと考えております。

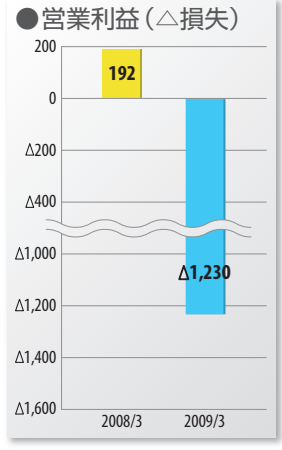
業績サマリー

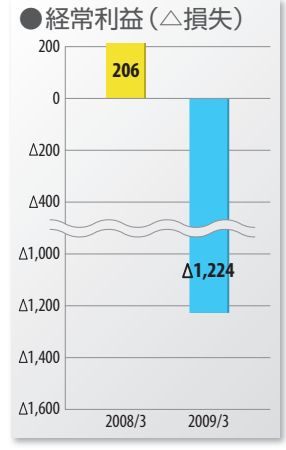
■ 当期決算のポイント

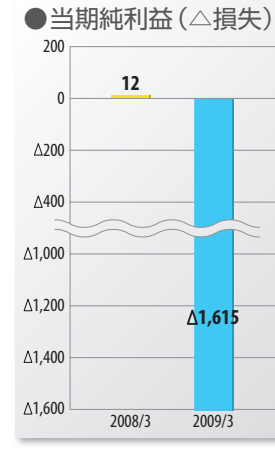
生損保向けシステム開発が堅調に推移する一方、金融サービス事業、および証券事業において経済環境悪化の影響を受けたことなどにより、減収減益。

■ 業績2カ年推移（単位：億円）









売上高
情報サービス事業における生損保向けシステム開発やアウトソーシングが堅調に推移する一方、金融サービス事業、および証券事業において経済環境悪化の影響を受けたことなどにより減収となりました。

営業利益（△損失）
金融サービス事業、特に不動産証券化事業において、保有不動産を保守的に評価したこと、また証券事業において経済環境悪化の影響を受けたこと、加えてグループ全体の情報基盤整備のための費用が増加したことなどにより営業損失となりました。

経常利益（△損失）
営業損失に、投資有価証券売却損や投資事業組合損失などの営業外費用が加わり、経常損失となりました。

当期純利益（△損失）
情報サービス事業、証券事業、および全社における固定資産の減損や、証券事業におけるのれんの減損損失を計上したこと、加えて本社ビル建設中止に係る損失、および繰延税金資産の取り崩しなどの影響により、当期純損失となりました。

（単位：億円）

	2008/3	2009/3	前期比
売上高	2,396	2,060	△335
営業利益（△損失）	192	△1,230	△1,423
営業利益率	8.0%	——	——
経常利益（△損失）	206	△1,224	△1,431
当期純利益（△損失）	12	△1,615	△1,628

（単位：円）

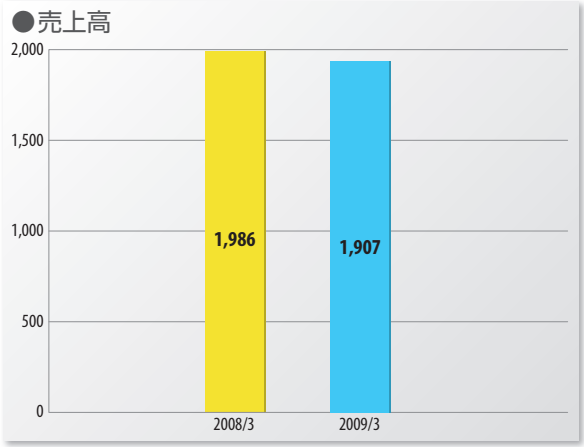
	2008/3	2009/3
1株当たり利益（△損失）	17.34	△2,097.39
1株当たり純資産	2,317.18	251.40

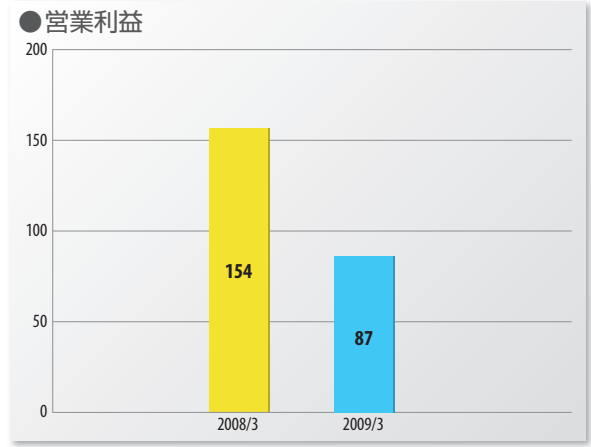
事業分野別の状況1 情報サービス事業

■ 情報サービス事業のポイント

生損保向けシステム開発が堅調も、戦略的事業投資やデータセンターに係る減価償却費の増加に加え、ビジネスサービスの不振などにより減収減益。

■ 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、金融業向け、特にクレジットファイナンスや生損保向けシステム開発が牽引しましたが、製造業向けが減少しました。また、ビジネスサービスにおいて、市況悪化やメーカーのコスト削減・製品開発投資抑制の影響を受け、証券向けASP、テクニカルサポート、製品検証を中心に減収となりました。

■ 営業利益

テクノロジーサービスにおいて、原価や販管費などのコスト削減を実施しましたが、戦略的事業投資やデータセンターに係る減価償却費の増加により減益となりました。またビジネスサービスにおいて、減収の影響に加えて、新ASP開発費用の会計処理の変更があったことにより、大幅に減益となりました。

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

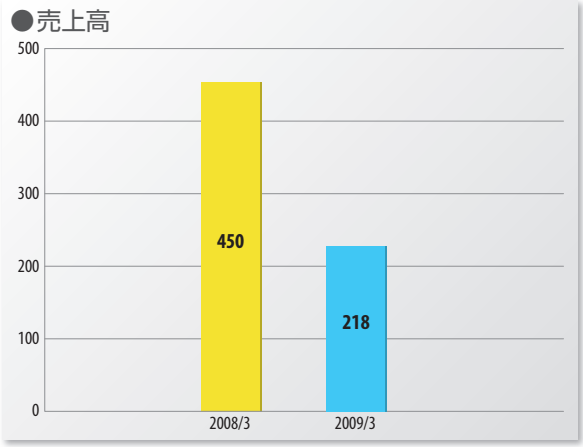
※上記グラフには消去又は全社は含まれていません。

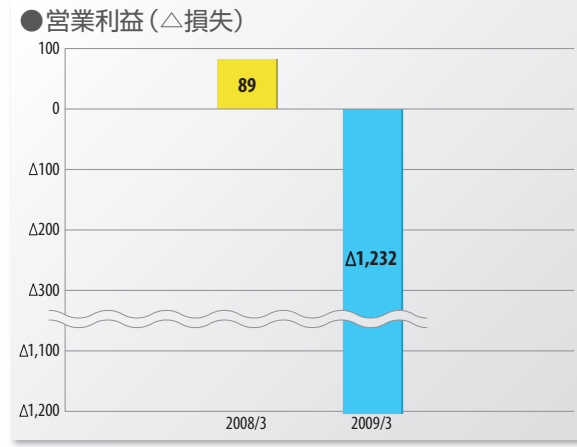
事業分野別の状況2 金融サービス関連事業

■ 金融サービス関連事業のポイント

不動産証券化事業において、来期以降の追加損失を最小化することを目的に、保守的に不動産評価を実施。証券事業においては、市況悪化の影響により減収減益。コスト削減を徹底し、早期に収益回復を目指します。

■ 金融サービス関連事業2カ年推移 (単位:億円)





■ 売上高

金融サービス事業の不動産証券化事業において、不動産市場の流動性低下などにより、案件の売却が進まなかったことに加え、前期に大型投資案件の精算があったこと、また証券事業において、株式市況の低迷・長期化により受入手数料が減少したことにより減収となりました。

■ 営業利益

金融サービス事業の不動産証券化事業において、保有不動産の評価を保守的に見直したこと、さらに有価証券において評価損を計上したことにより営業損失となりました。また証券事業において、コスト削減を大幅に進めましたが、減収分を補えず営業損失となりました。

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	リテール分野を中心にした証券事業
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	2008/3	2009/3
流動資産	4,363	2,685
現金及び預金	640	363
受取手形及び売掛金	310	276
金融サービス運用資産	1,984	1,019
証券関連資産	858	541
その他	570	484
固定資産	1,136	953
有形固定資産	343	400
無形固定資産	88	66
投資その他の資産	704	486
資産合計	5,500	3,639
流動負債	2,840	2,565
有利子負債（短期）	835	784
カード預り金	465	507
金融サービス負債	443	410
証券関連負債	660	475
その他	435	388
固定負債	805	821
有利子負債（長期）	768	767
その他	36	53
負債合計	3,645	3,386
株主資本	1,624	236
評価・換算差額等	10	△34
少数株主持分	220	50
純資産合計	1,854	252
負債純資産合計	5,500	3,639

※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	2008/3	2009/3
営業活動による キャッシュ・フロー	△303	△57
投資活動による キャッシュ・フロー	△279	△123
財務活動による キャッシュ・フロー	122	△66
現金及び現金同等物の 期末残高	592	338

POINT

【金融サービス運用資産】

来期以降の追加損失を最小化することを目的に、保有する不動産案件について、保守的に評価を実施したことなどにより、964億円減少しています。

【純資産】

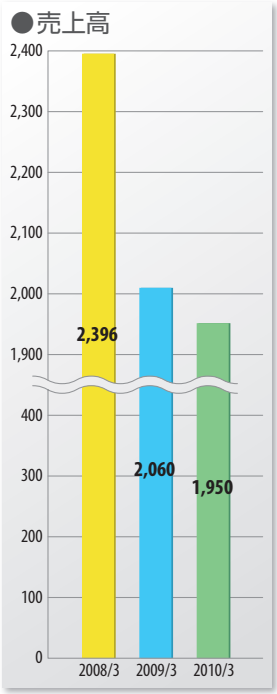
コスモ証券の完全子会社化に伴い増加しましたが、当期純損失などが影響し、利益剰余金が大幅に減少したことにより1,602億円減少しています。

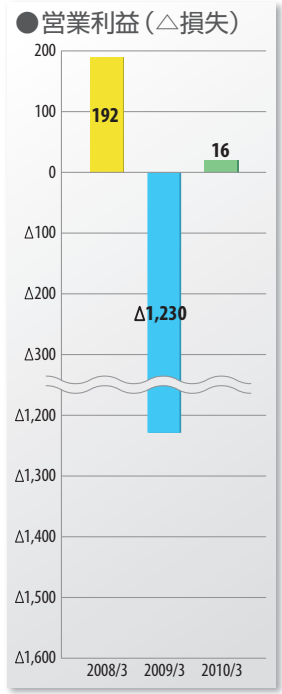
2010年3月期 通期業績予想

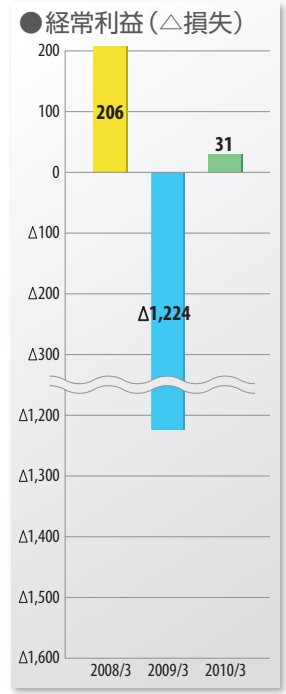
■ 業績予想のポイント

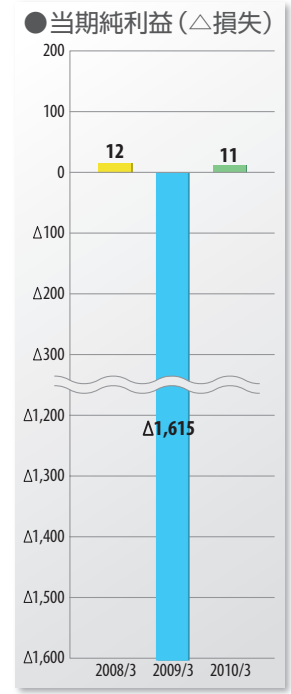
当社グループは、サービスプロバイダーへ向け、情報サービス事業へ集中し、金融サービス関連事業については、事業の縮小や資産売却、事業売却などの整理を実施いたします。売上高については、現在の景況感を鑑み、次期においても顧客のシステム投資の抑制傾向は続くことが予想されることから、情報サービス事業は減収となる見通しです。営業利益については、経営体質の強化を図るとともに、さらなるコスト削減をグループ全体で取り組み、収益の安定化を図ってまいります。

■ 通期業績予想（単位：億円）









CSKグループ再生に向けて

CSKグループでは、経営体質強化・収益性改善を図るために、3つの基本方針に基づき、下記の諸施策を実施しています。

事業リスク低減

●金融サービス事業のリスク低減
不動産をはじめ金融サービス事業の縮小・資産売却・事業売却・投資凍結

●財務体質の強化──資本増強策などの検討
資本増強と借入金の長期化を行い財務の安定性を維持

事業再構築

●情報サービス事業への集中──聖域なきリストラ策の実施
不採算、事業拡大の可能性の乏しい事業から撤退を図り、収益基盤を強化（情報サービス事業についても、聖域を設けず事業再構築を実施）

●徹底したコスト削減の実行
膨らんだコストの徹底的な削減と継続的なコスト構造の見直しを実施

事業リスク低減 2/13

厳正な評価損計上で バランスシートの透明性を確保

2009年３月期第３四半期において、第三者機関による保有不動産投資案件に対する厳正な評価を実施し、評価損を計上しました。
これにより、バランスシートの透明性を確保しました。

事業再構築 4/1

ITの強みを活かした 新サービスの創出

新サービスの発掘･創出を目的に、グループを横断した営業推進、事業企画機能として「グループ営業推進部」、グループにおける技術推進の戦略･企画機能を担う「技術推進部」を新設しました。

2009年 2月 | 3月 | 4月

ガバナンス体制の拡充 2/26

業務執行体制の見直し

情報サービス事業の中核となるグループ会社の代表者がCSKホールディングスの執行役員を兼務し、情報サービス事業への集中を一層推進していきます。CSKホールディングスの取締役会は経営の監督機能と意思決定機能に専念し、業務執行機能については執行役員にその権限を大幅に委譲し、経営の機動性を高めていきます。
また、グループ経営に関する審議機関として「経営会議」を新設しました。

事業再構築 4/9

情報サービス事業の 生産性向上･コスト競争力強化

CSKコミュニケーションズおよびその地方展開子会社が営むシステム開発事業を統合し、7月1日よりCSKニアショアシステムズとして事業を開始します。
海外でのシステム開発事業を営むCSKシステムズ上海と併せ、国内外でのシステム開発体制を整備し、安定したリソースの確保、コスト競争力の強化を目指します。

ガバナンス体制の拡充

●「経営会議」+「事業再構築プロジェクト」
透明性を確保し適正な意思決定を行うために主要グループ会社社長を含む「経営会議」を設置
「事業再構築プロジェクト」を設け、事業面の回復とリストラの進捗管理、資産処分などを実施

2010年3月期
営業利益
16億円
黒字転換

中期目標
2012年3月期
営業利益
100～120億円

事業リスク低減 5/1

2010年3月期以降の追加リスクを最小化するために、保守的に不動産を評価

2009年3月期第3四半期において多大な評価損を計上した不動産証券化事業について、その後の状況の変化を考慮し、再評価を実施しました。
これは、2010年3月期以降の追加損失リスクを最小化することを目的としたものです。

5月

事業再構築 4/9

ビジネス・プロセス・アウトソーシング分野の強化・再構築

サービスウェア・コーポレーション、CSKマーケティング、CSKコミュニケーションズおよびその子会社が営むBPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）サービス事業を統合し、7月1日よりCSKサービスウェアとして事業を開始します。
戦略領域への経営資源の集中およびコスト最適化を図ることで競争力を強化し、さらなる成長・発展を目指します。

ガバナンス体制の拡充 5/15

事業再構築プロジェクト、グループ事業推進会議の設置

事業面の回復とコスト削減の進捗管理、資産処分の検討を行う「事業再構築プロジェクト」を新設しました。
また、事業計画の進捗チェック、あるいは事業会社間の事業連携を目的とした「グループ事業推進会議」を新設しました。各社間の連携状況などを具体的に協議する場を設けることで、グループ内のシナジー効果をより発揮できる体制を構築します。

教えて CSKグループの事業

CSKグループは、情報サービス産業の成熟化への対応およびグループのさらなる発展を目指し、従前より「ITの強みを活かしたサービスプロバイダーへの転換」を成長戦略として掲げています。今回は、前回に引き続き「情報サービス」を取り上げ、CSKグループの強みを紹介していきます。

第２回 「情報サービス」(後編)

「ITの強みを活かしたサービスプロバイダー」を目指して

■ 厳しさを増す事業環境

企業を取り巻く事業環境や経営環境はめまぐるしく変化し、そのスピードはますます加速するとともに複雑さを増しています。それに伴い、企業のITサービスに対するニーズは、単なるコスト削減から経営課題に直結した領域にまで広がりを見せており、企業の成長にはその効果的な活用が必要不可欠と認識されています。

このようにITサービスの重要度が高まる中、CSKグループは、システム開発を中心とする従来型の事業モデルでの成長は限界に近づいていると考えています。循環的なIT投資需要の高まりはありますが、中期的には中国やインドのIT企業の市場参入など、グローバル化が加速し、恒常的な価格圧力が発生するということに加え、企業のITシステムの「所有」から「利用」への気運が一層高まると考えているからです。

■ サービスプロバイダー型事業モデルへ

CSKグループは、このような環境の変化に対応するため、従来型の事業モデルから、サービスプロバイダー型事業モデルへの転換を推進しています。

従来型の事業モデルとは、ITそのものに対する支援を中心としたビジネスです。個別企業の業務効率化のために、コンサルティングやシステム開発・運用など一連のサービスを提供し、お客様に情報システムを納品することによりサービスが完了するビジネスです。

一方、新たな事業モデルであるサービスプロバイダー型事業モデルとは、「ITプラットフォームをベースに、専門性の高い周辺サービスを融合させたものであり、従来のフロー型からストック型への収益モデルの転換を進めることに加え、特定業界・業務に特化することで業界標準型・業界横断型のサービスを創造する」というものです。

ITシステムの提供だけでなく、専門性の高い周辺サービスを融合させるという私たちの目指す方向性こそが、新事業や新製品、新たな事業モデルの創造を迫られるお客様の経営課題に柔軟に応えることが

でき、さらにはこれまでに必要とされながらも存在していなかった新たなサービスの創造につながると考えています。

■ お客様視点を意識したサービスの提供

CSKグループでは、「お客様視点」という考え方を大切にしています。価値のあるサービスを提供するためには、ITの視点のみならず、お客様の視点、さらにはお客様のお客様、つまりは一般消費者の視点に立ってお客様を理解することが重要だと考えているからです。

ITサービスの提供だけでなく、コンタクトセンターやバックオフィスサポートを提供しているからこそ、お客様の業務に直接携わることが可能となり、現場に即したサービスの提案が可能となります。加えて、金融・保険、電機、サービス、通信、商業向けなど、さまざまな業種のお客様に対してサービスを提供することで、非常に幅広い業務知識やノウハウを蓄積しています。これはCSKグループ独自の競争力の源泉となっており、お客様から信頼のパートナーとして位置づけられる要因となっています。

CSKグループはシステム開発・運用などITそのものを提供する企業を中心に、コンタクトセンターやバックオフィスサポート、製品検証サービスなど、ITを活用したサービスを提供するさまざまな事業会社からなる企業グループです。それぞれの会社が得意とする業務領域や機能を組み合わせることで、お客様のニーズに対して最適なサービスを提供することが可能であり、加えて、これまでになかったような新しいサービスを提供することができるのです。

CSKグループはお客様の経営に貢献するサービスプロバイダーとなり、お客様の真のパートナーとして、お客様とともに成長し、お客様になくてはならない存在になることを目指します。

CSKグループの優位性とは？

1 長期の信頼関係で結ばれた強固な顧客基盤と多様な業種へのサービス提供経験

お客様の身近でサービスを提供することが多く、経営課題を把握することができます。また、金融・保険、電機、サービス、通信、商業向けなど、お客様の業種が多様であり、非常に幅広く業務知識やアプリケーションノウハウを保有しています。

2 多岐にわたる専門・得意領域を持ち合わせた企業群を保有

CSKグループには、システム開発・運用などITそのものを提供する企業を中心に、コンタクトセンターやバックオフィスサポート、検証などITを活用したサービスを提供する企業があります。それぞれの会社が得意とする業務領域や機能を組み合わせることで、お客様のニーズに対して最適なサービスを提供することが可能です。

あなたの身近な生活の中に

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、カタログやテレビでもお馴染みの「通信販売」の市場で起こっている変化を採り上げます。

人気沸騰の「ネット通販」、その秘密は？

今や私たちの暮らしに不可欠な存在となったインターネット。この21世紀のインフラがもたらした社会変革の1つに、商取引の電子化「eコマース」があります。企業対企業、企業対消費者の売買取引に「Webサイト」という新たな手段が加わったのです。

私たち消費者にとって最も身近なeコマースといえば「オンラインショッピング」でしょう。中小の小売店が集うインターネットショッピングモール、実店舗を持つ大手百貨店やアパレルブランドの物販サイトなど、その形態や規模はさまざまです。

一般的なオンラインショッピングの手順を見てみましょう。まず自宅のパソコンや携帯電話から各種の「オンラインショップ」と呼ばれるWebサイトにアクセスします。検索機能などを使ってサイト上の商品カタログから欲しい物を探し、仮想の「買い物かご（カート）」に入れていきます。最後に「レジ」で精算（クレジットカード決済、代金引換など）を行うと、後日その商品が宅配業者によって手元に届けられる、という便利な仕組みです。こうしてみると、オンラインショッピングは「インターネット上で注文する通信販売＝ネット通販」ととらえた方が分かりやすいかもしれません。

「通信販売」といえば、古くからカタログやテレビでお馴染みの形態です。最大の魅力は「自宅にいながらにして」という手軽さですが、実在の店舗と同様、扱える商品点数には限りがあり、とかく“売れ筋”中心の品揃えになりがちでした。その点、売り場面積やカタログ配送費などの制約を受けないネット通販は、専門特化した商品やマニアックな商品なども販売リストに残しやすいという利点があります。

「少量多品種」――これが、実店舗や従来型通販に対する、ネット通販ならではの優位性と言えます。カタログ通販以上の手軽さに加え、消費者一人ひとりのニーズによりきめ細かく対応できる販売形態として、ネット通販は大きな人気を呼んでいるのです。

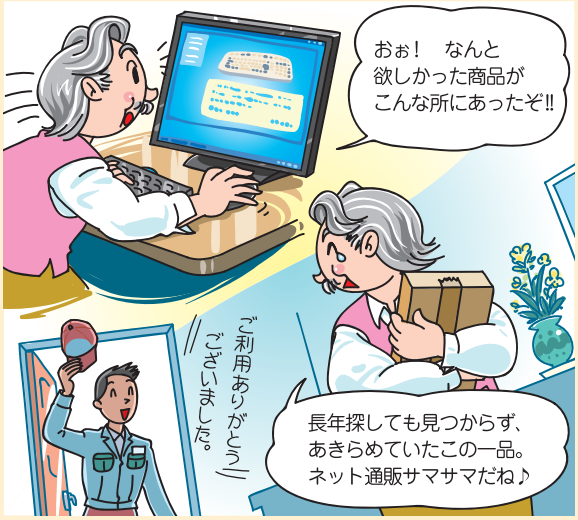
●第3回 「ネット通販（オンラインショッピング）」

注文から納品までeコマースはお任せ！

急成長するeコマース市場の総合サポーターに

現在、ネット通販を含めた通信販売全体のマーケットは「5兆円市場」といわれています。このうちネット通販の市場は、近年のパソコンや携帯電話の普及により、従来のカタログ・テレビ通販市場を凌ぐ3兆円規模にまで急成長しています。

こうした市場の変化を見すえて、CSKグループでは「本格的なネット通販ビジネスを最適なコストですぐに始めたい企業ユーザー」の皆様を対象に、eコマースのトータルサポート業務を展開しています。「少量多品種」への対応を強く意識した自社開発のeコマース専用システムを、ごく短期間で、かつ極めてリーズナブルな料金にてご用意し、「注文から納品まで」の一切をまかなう物流インフラ（在庫管理・倉庫・配送など）と合わせたトータルな「フルフィルメントサービス」としてご提供しています。



イラスト：しゅうさく

グループ企業紹介「CSKプレッシェンド」

日本一のeコマースサービスプロバイダーを目指して

CSKプレッシェンドは2007年4月に、通信販売ビジネスなどのeコマースを運営する企業に対して、サービスを提供する企業として誕生しました。eコマースサイトの運営で成功を目指す企業の皆様に対して、eコマースシステムおよびフルフィルメントサービス（商品の受注処理から配送までのバックオフィス業務）をフルラインで提供する、日本国内でも他に類を見ない新しいタイプのサービスプロバイダーとして高い評価をいただいています。

CSK GROUP NEWS #001

武田薬品に営業モバイルソリューションを提供開始

― CSKシステムズの「無線伝心」で営業活動を“見える化”“効率化”―

CSKシステムズは、武田薬品工業ヘルスケアカンパニーに対し、営業活動の“見える化”と“効率化”を図るためのモバイルソリューション「無線伝心」を2008年10月から提供を開始し、2009年4月に機能バージョンアップを行っております。

武田薬品工業ヘルスケアカンパニーでは、ドラッグストアなど小売企業や卸売業者に対して営業を行っていますが、旧来のシステムでは活動状況を的確かつ効率的に把握することができず、十分な活動が行われているかの把握が困難でした。

この課題を解決する一つの手段として、「無線伝心」を導入することにより、営業活動をより「見える化」することが可能となり、また効率化にもつなげられると判断され、導入が決定しました。

― 無線伝心とは ―「信頼できる」現場報告を集約、営業管理効率アップ

- 携帯電話で現地状況報告・日報作成・勤怠入力などを行い、オフィスで集約管理するソリューション
- 携帯電話画面は、管理者が自在にレイアウト・設定可能。また、写真・動画や、GPSによる位置情報も送信可能
- 集約した情報は、お客様環境の基幹システムと連携することにより、企業活動の生産性をさらに向上できます

CSK GROUP NEWS #002

大和ハウス工業に大規模ファイルサーバを提供

― CSK−ITマネジメントの従量課金型サービス「USiZE」―

CSK-ITマネジメントは、2008年8月に大和ハウス工業の既存ファイルサーバのデータ移行を完了し、従量課金型ユーティリティ・コンピューティング・サービス「USiZE」の提供を開始、2009年2月にすべての機能追加を完了しました。

大和ハウス工業は、大規模ファイルサーバシステムの統合および刷新を検討するにあたり、「USiZE」を利用することによる以下の有効性を評価いただき、採用を決定いただきました。

- IT環境を資産として保有せず、サービスとして利用可能であること
- 情報量の増加に対し、システム容量の拡張など、柔軟かつ迅速に対応が可能であること
- CSK-ITマネジメントの提案力、「USiZE」導入プロジェクトの推進力、導入後の保守・運用サポート力

― 「USiZE（ユーサイズ）」とは ―

お客様のビジネス規模や業務量の増減、コンピュータの利用量に応じ、CSK-ITマネジメントのデータセンターに設置したコンピュータ・リソースやネットワーク・リソース、システム運用をセットにし、実際に使用した分に応じて毎月課金するサービス。 毎月利用した分のみの料金請求により、利用が少ない月にコスト低減が可能なことや、一時的に生じる過剰なシステム負荷に対して柔軟にリソースを確保でき、品質確保が可能なことがメリット。

会社の概要

会社の概要（2009年5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（2009年5月31日現在）

取締役社長*1	福山　義人	常務執行役員	熊崎　龍安
取締役副社長	鈴木　孝博	常務執行役員	新堀　義之
取締役	広瀬　省三	常務執行役員	田村　拓
取締役*2	奥島　孝康	執行役員	石村　俊一
取締役*2	和気　洋子	執行役員	中西　毅
常勤監査役	東　敬司	執行役員	谷原　徹
常勤監査役*3	石原　正之	執行役員	唐笠　弘
監査役*3	峯岸　芳幸	執行役員	清水　康司
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（2009年5月31日現在）

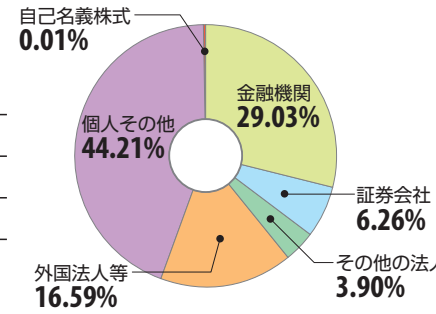
株式会社 CSKシステムズ	株式会社 CSKコミュニケーションズ	株式会社 CSKアドミニストレーションサービス
株式会社 CSKシステムズ西日本	株式会社 福井CSK	株式会社 クオカード
株式会社 CSKシステムズ中部	株式会社 島根CSK	CSKベンチャーキャピタル 株式会社
株式会社 JIEC	株式会社 岩手CSK	プラザ アセット マネジメント 株式会社
株式会社 CSIソリューションズ	株式会社 大分CSK	プラザ キャピタル マネジメント 株式会社
株式会社 CSK Winテクノロジ	株式会社 北九州CSK	CSKファイナンス 株式会社
スーパーソフトウェア 株式会社	株式会社 CSKマーケティング	コスモ証券 株式会社
株式会社 福岡CSK	株式会社 ベリサーブ	株式会社 CSK-IS
株式会社 北海道CSK	株式会社 CSK証券サービス	東京グリーンシステムズ 株式会社
CSK SYSTEMS（SHANGHAI）CO.,LTD.	株式会社 ISAO	株式会社 CSKグリーンサービス
株式会社 CSK-ITマネジメント	ビジネスエクステンション 株式会社	株式会社 CSKアグリコール
株式会社 CSKシステムマネジメント	株式会社 CSKプレッシェンド	
株式会社 サービスウェア・コーポレーション	CSK SYSTEMS（DALIAN）Co.,LTD.	

株式事項

株主構成（2009年3月31日現在）

■発行可能株式総数	298,000,000株
■発行済株式総数	80,290,414株
■株主数	61,270名

所有者分布状況



●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 および特別口座の 口座管理機関	大阪市中央区北浜四丁目5番33号 住友信託銀行株式会社
株主名簿管理人 事務取扱場所	東京都中央区八重洲二丁目3番1号 住友信託銀行株式会社　証券代行部
郵便物の発送先 および連絡先	〒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 0120-176-417
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/information/epn/index.html

※証券会社に口座を開設されている株主様は、住所変更などのお届出およびご照会は、口座のある証券会社宛にお願いいたします。また、株券電子化前に「ほふり」(株式会社証券保管振替機構) を利用されていなかった株主様には、株主名簿管理人である上記の住友信託銀行株式会社に口座 (特別口座といいます) を開設しております。特別口座についてのご照会および住所変更などのお届出は、上記の連絡先にお願いいたします。

配当について

当社は、株主資本配当率をベースとした連結財務ポジション連動型の株主還元方針を策定・公表し、配当を実施しておりました。しかしながら、当期につきましては、連結業績において多額の損失を計上するに至り、中間配当・期末配当ともに無配とさせていただきたく、何卒ご了承賜りますようお願い申し上げます。株主の皆様には深くお詫び申し上げますとともに、一刻も早い業績の回復に向けて努めてまいります。

CSKレポート 003 SUMMER 2009

●2009年夏号 (6月発行)
株式会社CSKホールディングス　総務・人事部
〒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。
0906.678@55