

飛龍

CSK GROUP MAGAZINE ● HIRYU

H I R Y U

VOL.74

WINTER2007

2007年冬号(12月発行)

2008年3月期
中間決算報告



A message from the President of CSK HOLDINGS

事業改革への新たな挑戦

The Corporate Profile

CSKプレッシュエンド / CSK-RB証券

CONTENTS

ごあいさつ

2008年3月期 中間決算説明会 「事業改革への新たな挑戦」 1

CSKホールディングス 代表取締役社長 福山 義人

2008年3月期 中間決算報告 10

CSKグループ企業の横顔

CSKプレッシュエンド 14

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-RB証券 16

CSKグループの証券総合サービスのゲートウェイ機能を果たす

連載第61回 企業繁栄『徒然草』 18

9,000万ドル男 フェンスと芝の情報収集術

(株)ニュービジネスコンサルタント社 代表取締役社長 梶谷通稔

CSK GROUP NEWS 20

ビットアイルと資本・業務提携

住宅営業プロセスをWeb上で一元管理「住宅システム手帳」発売開始

ISAO、秋冬ファッションの無料ライブ動画を携帯サイトで独占配信

「Microsoft® Dynamics™ CRM導入スタートパック」提供開始

内部統制におけるログ活用サービスをSaaSとして提供開始

QUOカード「デザインコンペ」で新デザインを発売

BPOサービス分野でもグループ組織再編

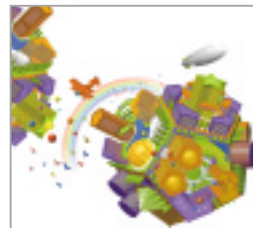
平成19年度 情報化月間 情報化促進貢献で有賀貞一取締役が個人表彰

プラザ キャピタル マネジメントを子会社化

「みなどみらい21」地区にグループ本社ビルの建設を発表

CAMP、第1回キッズデザイン賞にて審査委員長特別賞 社会貢献企業賞を受賞

2007年度「大川賞」「大川出版賞」が決定



表紙イラストレーション 岡部タカノ



2008年3月期 中間決算説明会 「事業改革への新たな挑戦」

CSKホールディングス 代表取締役社長 福山 義人

2007年11月8日(木) CSKホールディングスは2008年3月期中間決算説明会を開催し、会場にお集まりいただきました機関投資家の皆様に向けて、今期の業績およびグループ事業戦略の推進状況についてご報告申し上げます。以下にその概要を掲載し、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。

1. 中期的取り組み方針

半年ごとに開催している決算説明会にてCSKグループの進む方向性についてご説明をいたしました。サービスプロバイダーを目指して、グループ全体で情報サービス事業のビジネスモデルの転換を図っていくという

基本的な戦略についての変更はありません。今回は、戦略の進捗および取り組みに対する経過報告を中心に話をさせていただきます。

図1の下段に「中期的取り組み方針」として3点挙げて

図1 改革のロードマップと中期的取り組み方針

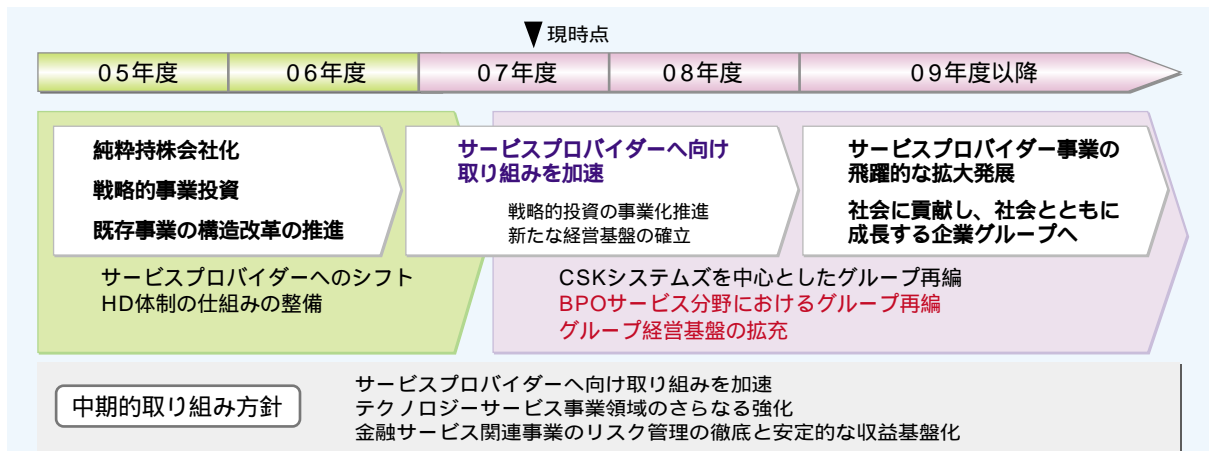
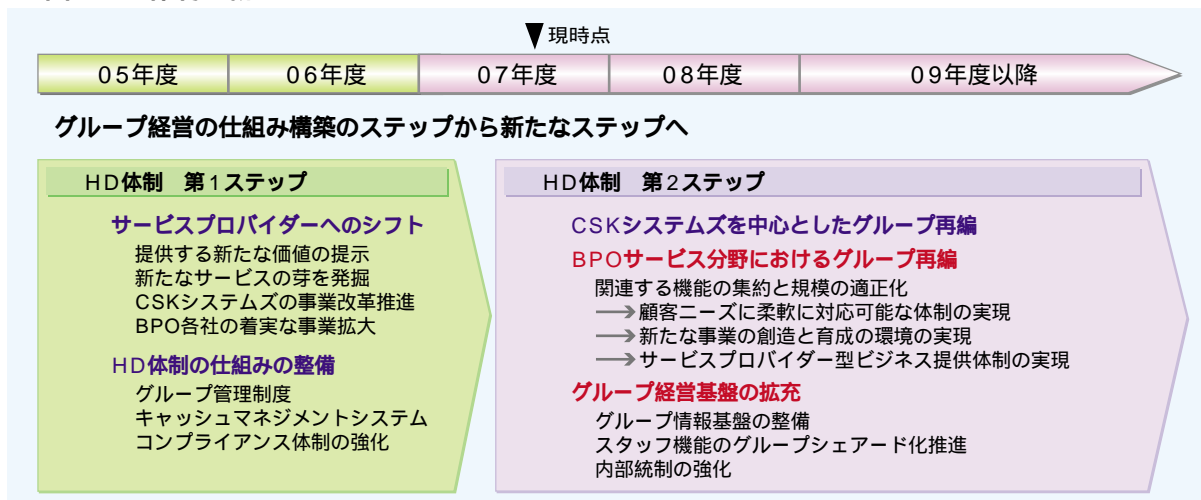


図2 HD体制の新たなステップへ



いますが、これらに関しては2007年5月の説明会から何の変更もありません。7月1日付のCSKシステムズを中心としたグループ再編を終え、現在はBPO¹サービス分野におけるグループ再編を2008年1月1日付で実施すべく準備を進めています。

CSKグループの事業改革は、グループの事業戦略の

方向性を明確にし、新たなグループ経営の仕組みを構築する第1ステップが終了し、今年度より第2ステップに入っています。グループの再編を通じて、事業構造の転換を推し進めると同時に、グループの経営基盤を拡充することにより、事業改革を本格的に加速していきます（図2）。

2. 再編によりビジネスモデル転換を加速

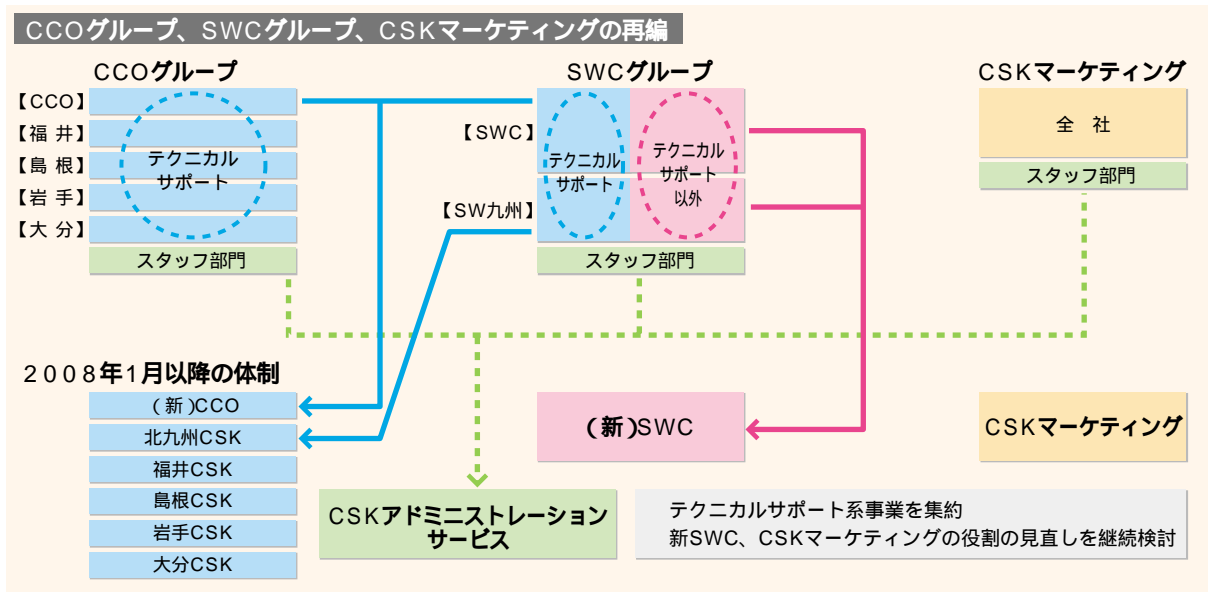
7月1日付のCSKシステムズを中心としたグループ再編に続いて、CSKコミュニケーションズ(CCO)グループ、サービスウェア・コーポレーション(SWC)グループ、およびCSKマーケティングを対象として、BPOサービス分野の

グループ再編を2008年1月1日付にて実施する予定です（図3）。

従来はCCOグループとSWCグループでテクニカルサポート系の事業が重複して行われていました。今回の再

[1] BPO(Business Process Outsourcing): 業務運用サービス。業務の効率性や品質向上だけでなく、差別化を推進するために業務を外部委託すること。

図3 BPOサービス分野 グループ再編の概要



編では、事業分野の一つの柱として確立したテクニカルサポート事業を、CCOグループに集約させることでさらなる拡大を目指します。

テクニカルサポート事業の移管後に業務運用の専門会社となる新SWCとCSKマーケティングについては、現在両社の役割の見直しを進めており、グループの戦略的方向性を見据えながら、新たなBPOサービス分野を開拓すべく、今後のあるべき姿を検討していきたいと考えています。そして、これら3社のスタッフ部門については、前回の再編と同様にCSKアドミニストレーションサービスに集約します。

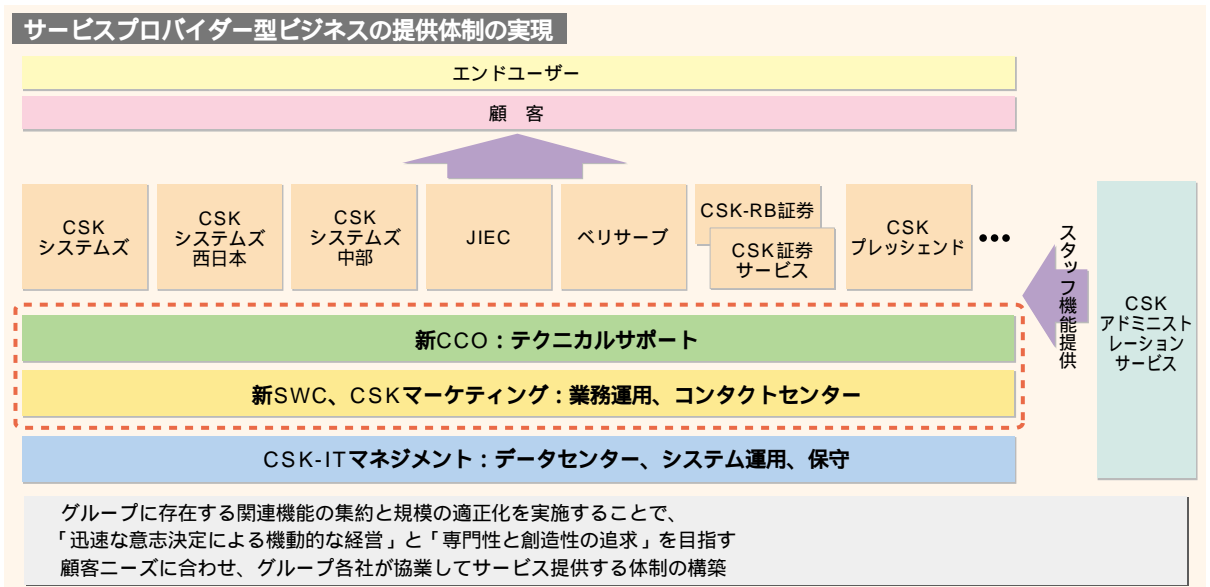
再編後の「サービスプロバイダー型ビジネスのサービス提供体制」についてご説明します。まず、P.4の図4の

中央下に3本並んでいる横長の箱をご覧ください。これらはCSKグループの情報サービス事業全体を支えるインフラ機能という位置付けであり、CSK-ITマネジメントが提供するデータセンター、システム運用・保守、新SWCやCSKマーケティングが提供する業務運用、コンタクトセンター、新CCOが提供するテクニカルサポートとなります。

そしてこれらのインフラの上に、サービス提供の主体であり、お客様とのリレーションを担うCSKシステムズ、CSKシステムズ西日本、CSKシステムズ中部、JIEC、ベリサーブなど、機能やテーマ別に専門特化した事業会社が配置された体制となっています。

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」

図4 グループ再編の目的



ど「専門性と創造性の追求」を目指すと同時に、顧客ニーズに合わせて、グループ各社が得意分野において協業

し、柔軟にサービスを提供する体制を構築しています。

3. サービスプロバイダー事業の展開

サービスプロバイダー事業の展開として、インフラ機能を担うグループ会社の中からCSK-ITマネジメントとCSKコミュニケーションズの2社についてご紹介します。

まず、CSK-ITマネジメントについてご説明します。近年、企業に蓄積される機密情報、特にデジタルデータなどは、幾何級数的に増大しつつあり、これを安全に保

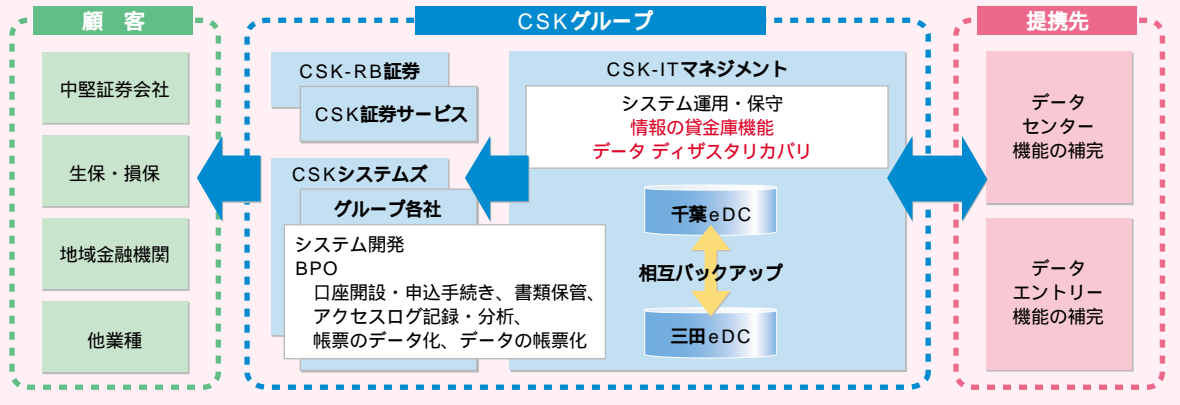
管、管理することは、企業の重要な経営課題の一つになっています。具体的には情報漏えい、情報の改ざん、ウイルス、サイバーテロなどに対する情報セキュリティ対策、システムセキュリティの保障システムの構成管理やデータ管理などのIT全般統制を含む内部統制への対応、そして地震や火災のような災害からのデータ保護などです。

図5 CSK-ITマネジメントのデータマネジメント事業

企業に蓄積される機密情報資産の増大 → 安全な保管・管理は重要な経営課題の一つへ

情報セキュリティ対策
内部統制(IT全般統制)対応
災害からのデータ保護

情報の貸金庫機能
データ ディザスタリカバリ機能をトータルサービスとして提供



われわれはこうしたお客様からの要求に対して、「情報の貸金庫機能」と「データ ディザスタリカバリ機能」を提供していくことを考えています。「情報の貸金庫機能」とは、機密情報を堅牢なデジタルセキュリティで保管し、データの引き出しには証明書を発行していくようなサービスをイメージしています。

もう一つの「データ ディザスタリカバリ機能」とは、災害からのデータ保護となります。CSKグループが千葉県に持つeサービスデータセンターと、昨年取得した兵庫県三田市のデータセンターとで相互にバックアップ体制をとりながら、これらをトータルサービスとして提供していきます。

図5の下中央にある枠の中が、CSKグループが金融機関向けに提供するトータルサービスのイメージです。具体的には、口座の開設、申し込みの手続きから、データエントリー、紙書類やデータの保管、管理。さらにはアクセスログの記録、分析、データの帳票化や、データ引き出し証明書の発行など、テクノロジーサービスだけでなく、ビジネスサービスを組み合わせたトータルなサービスをCSKグループとして提供していきます。

7月1日付の再編で、システム運用やアウトソーシングなどを行っていた事業部門をCSK-ITマネジメントとして独立させたことにより、現在、さまざまな業種の企業やコンピュータメーカーからの引き合いや問い合わせが急増し

ています。CSKグループの強みは、単に高度なデータセンターを保有しているということではなく、システム運用において、長年にわたる経験と実績を持っていることです。

昨年取得した三田市のデータセンターについては、35億円強の投資を行い、現在改装工事中です。既に第1号のお客様の入居も決まっており、もう間もなく2008年4月の本番稼働に向けたテストが開始される段階です。同時に、関西地区を中心に複数の大規模な引き合いが発生しており、それらの獲得に向け営業・提案を行っています。また、千葉のデータセンターにおいても、具体的な案件に基づき10億円弱の投資を行い、1,000m²の増床工事に着手しています。こちらは2008年3月に工事が完了する予定です。

トータルサービスの提供に向けて進めている提携のうち「データセンター機能の補完」を目的にしたものが、先ごろのビットアイル社との資本提携、業務提携です。同社が都心に保有するデータセンターを活用する一方で、われわれからシステム運用サービスを提供するという形での相互補完であり、これは既に機能し始めています。

もう一つの「データエントリー機能の補完」については、まだ社名を申し上げることができませんが、某社との間で協業がいまにも始まるとういう段階になっています。

こうした形で、われわれCSKグループの強みを活かしたサービスプロバイダー事業の一つとして、この分野の強化をさらに図っていきたくと考えています。

次にCSKコミュニケーションズ(CCO)のテクニカルサポート事業に関してご説明します(図6)。同社のテクニ

カルサポートの特長は、他社では対応できないようなハイエンドのIT機器やソフトウェアまでサポートしているということであり、徹底した教育により、高品質なサービスを提供できることです。

テクニカルサポートを取り巻く環境については、いまやコールセンターの満足度がユーザーの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っています。そして、ユーザー満足度を得るためのコストは増大の一途をたどっています。同時に、お客様はユーザーの声を反映し、製品やサービスの質を高めたいという要望をお持ちになっています。

こうした要望に対して「一回の電話でユーザーの問題を解決する」ことをモットーに、高品質で均一なサービスを提供するとともに、ユーザーの声を分析し製品開発に活かせる形でのフィードバックまでを含めて適切なコストで提供しています。

再編後の新CCOグループでは、各拠点間をネットワークで結ぶことにより、あたかも大きなバーチャルコールセンターとして、対障害性の高いセンター運営を実現していきたくと考えています。これまでの地方拠点に、東京、大阪という大規模センターが加わることにより、さらなるサービスの充実を目指していきます。

テクニカルサポートの需要はますます増大しつつあります。これまでのPCやソフトウェアに加えて、情報家電分野の需要が拡大しています。AV機器や携帯電話、カーナビは非常に便利なものですが、機能がますます複雑になってきているからです。情報家電の分野において

図6 CSKコミュニケーションズのテクニカルサポート事業

ハイテク分野のテクニカルサポートにおける圧倒的No.1を目指して

コールセンターの満足度がユーザーの満足度を左右する
ユーザー満足度を得るためのコストが増大の一途を辿る
ユーザーの声を反映し、製品・サービスの質を高めたい

均一で高度な対応品質
ワンコールでの問題解決力
適切なコスト



は、これまでの「起きた問題を解決する」というサポートだけでなく、「複雑化する機器の使い方をサポートする」あるいは「使い方に関して出てくる課題を解決していく」というサポートの在り方が期待され、このような需要が今後ますます増えてくるのではないかと考えています。テクニカルサポートの品質の高さについては、われわれがサービスを提供しているお客様がユーザー満足度において数々の賞を受賞されるなど、既に実績を積み上げており、引き続きこの分野で圧倒的なナンバーワンの地位を固めていきたいと考えています。

サービスプロバイダー事業の展開の3つ目としまして、前回ご紹介した地域金融機関、証券子会社向けの証券総合サービスの進捗についてご説明します(P.8の図7)。現在開発を進めている新証券システム^{エストレックス}ESTREXの開発状況ですが、2007年10月にバックシステムが完成しました。既にわれわれの子会社であるCSK-RB証券に導入し、稼働しています。フロントシステムについては現在開発中であり、2008年2月に完成する予定です。3月にはこのフロントシステムをCSK-RB証券に導入し、本番稼働となる予定です。このように、ESTREXの開発について

図7 地域金融機関、証券子会社向け証券総合サービス

新証券システム（ESTREX）の開発・導入状況	
2007/10	バックシステム完成済み（CSK-RB証券 導入済み）
2008/2	フロントシステム完成予定（2008/3 CSK-RB証券 本番稼働開始予定）
→ 開発およびテストはスケジュールどおり進捗中	
A社向け	2008/4の本番稼働予定にて導入計画確定 導入PRJスタート（2007/9 導入要件定義終了）
B社向け	2008/5の本番稼働予定にて導入計画確定 導入PRJスタート（2007/10～）
営業状況	
既存システムリプレース（見込み顧客 12社）	
地銀証券子会社設立（見込み顧客 8社）	
→ 現時点で導入確度の高い顧客も複数社あり順調に進捗中	

ではスケジュールどおり進捗しています。

続いて営業状況についてご説明します。図7にあるA社というのは地銀の証券子会社です。既に導入の要件定義に続き、導入計画も確定しており、2008年4月に本番稼働予定です。また、B社というのは既存のオンライン証券のお客様であり、リプレース案件となります。2007年10月より導入プロジェクトがスタートし、2008年5月に本番稼働予定です。そのほかでは、CSK-RB証券およびCSK証券サービスの両社で、既存システムのリプレースとして見込み顧客12社。また、地銀の証券子会社の設

立については、ゲートウェイ方式を含めて見込み顧客8社となっています。これら見込み顧客に対して、鋭意営業を行っているところです。

現在、2008年4月と5月に本番稼働を予定しているA社向け、B社向けの開発および運用に関わるチームが全力で準備を進めています。導入確度の高いお客様が複数出てきていることもあり、これらが順調にリリースできれば、マーケットに強いインパクトを与えることができるのではないかと考えています。

4. グループ本社移転

先日、新聞報道などでご覧になられた方も多いと思われませんが、神奈川県横浜市みなとみらい121の43街区に、CSKグループの本社機能を移す予定です（図8）。

詳細は今後詰めていきますが、システムの開発拠点、BPOセンター、コンタクトセンターなど、情報サービス系の主要なグループ会社を横浜へ移すことによって、事業

図8 みなとみらい2143街区へ本社移転

グループ本社機能の移転	施設概要 <hr/> 敷地面積 : 約7,850m ² <hr/> 延べ床面積 : 約84,000m ² 地上32階 地下2階 <hr/> 竣工予定 : 2011(平成23)年12月 <hr/> 総事業費 : 430億円 <hr/>
CSKグループ本社ビルの構築	
システム開発拠点、BPOセンター、コンタクトセンター等事業拠点の構築	
さまざまなCSR活動を核とした文化交流、商業施設の設置	
情報発信スペースの設置(社会貢献活動「CAMP」、アジア交流センター等)	
レストラン、フラワーショップ、有機野菜ショップ、育児施設等の設置	
研究施設の設置	
CSK-ISを主体とする医科学系先端研究施設の構築	
インキュベーションセンターの構築(IT/パイオ関連ベンチャー企業の育成)	

拠点を集約することを考えています。

ただし、営業の拠点などについては、お客様が圧倒的に東京地区に多いこともあり、都内に残す方向で準備を進めています。

施設の概要ですが、延べ床面積84,000m²、地上32階、地下2階の建物になる予定です。約3,000名を収容するイメージで考えています。竣工予定は2011年12月。実際に入居が始まるのは2012年の年初からということになります。総事業費は430億円。土地の取得にかかった費用が約91億円となっています。

ビジネスオフィスのほかに、さまざまなCSR活動を核とした文化交流、商業施設の設置を予定しています。けいはんな学研都市の大川センターで数年にわたり活動を続けている社会貢献活動のCAMPやアジア交流センターの設置、またCSK多摩センターに設置しているレストランやフラワーショップ、そのほか、有機野菜のショップや児童施設・育児施設などの設置もプランに入っており、今後詳細を詰めていく予定です。

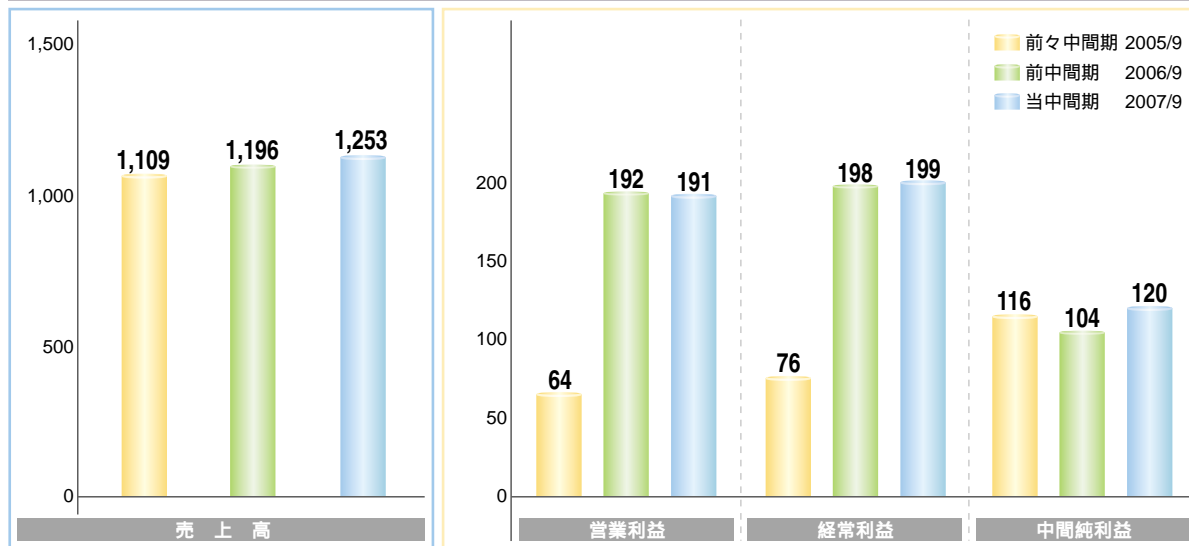
そのほか、CSK-ISを主体とした医科学系先端研究施設の設置を予定しています。本社機能の移転とともに、これが横浜進出をもくろんだ大きな目的でした。研究施設ですので、完成した際には横浜地区の医学、医療に関する施設とタイアップすることも今後進めていく必要があるだろうと思っています。それと併せて、IT、パイオ関連ベンチャー企業の育成を目的とするインキュベーションセンターをこの新しいビルの中で立ち上げていく予定です。これらの事業コンセプト、開発計画を、今後横浜市との協議により詰めながら、CSKグループの将来にとってより良いものとなるよう進めていきたいと思えます。

業績 サマリー

Summary

業績3カ年推移

(単位:億円)



売上高

売上高は、情報サービス事業におけるテクノロジーサービスにおいて、システム開発が順調に拡大したことに加え、ビジネスサービスのシステム稼働テストなどの検証サービスも好調に推移したこと、ならびに金融サービス事業、証券事業も増収となったことにより、売上高全体では1,253.2億円(前年同期比4.8%増)となりました。

営業利益

営業利益は、情報サービス事業が好調に推移し14.5%の増益となったことに加え、金融サービス事業も10.2%の増益となりました。一方、証券事業において、地域金融機関向けに証券総合サービスを提供するCSK-RB証券の立ち上

げや中長期的な拡大に向けた先行投資費用の増加により減益となったこと、また、当社にて進めているグループ全体の情報インフラの整備費用などにより、営業利益全体で191.5億円(同0.5%減)となりました。

経常利益

経常利益は、営業利益段階の要因に加え、営業外収支の改善により、199.8億円(同0.9%増)となりました。

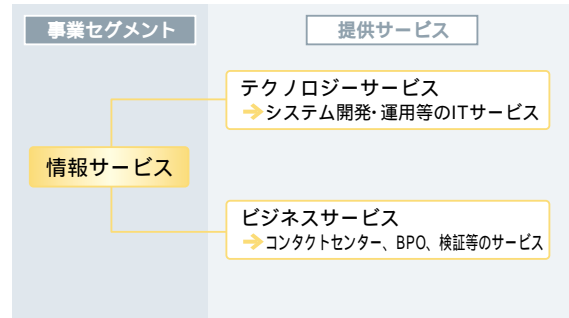
中間純利益

中間純利益は、経常利益段階の要因に加え、国税更正の異議決定にかかる過年度の法人税等の還付などにより、120.8億円(同15.2%増)となりました。

売上高・営業利益(セグメント別)

Operating results by segment

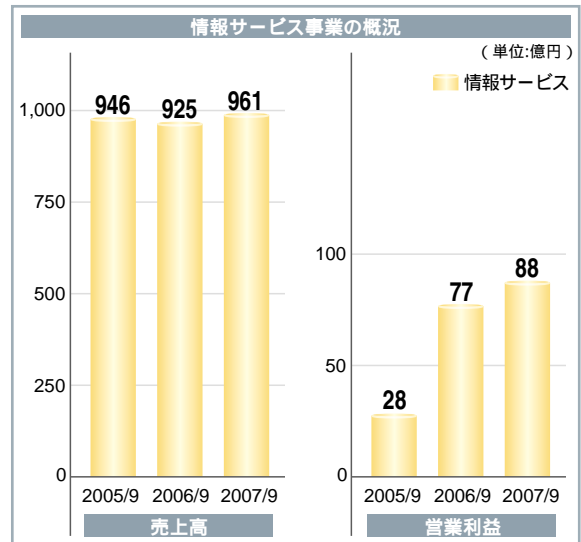
情報サービス事業は、システム開発やシステム運用、ITアウトソーシングなどのITサービスを中心としたテクノロジーサービスと、テクニカルサポートなどのコンタクトセンター業務や製品検証、その他バックオフィスサービスを中心とするビジネスサービスで構成されています。



情報サービス事業

売上高は、テクノロジーサービスにおいて主に金融、保険業界向けなどのシステム開発が順調に拡大し、ビジネスサービスにおいても携帯電話・デジタル家電分野向けの検証サービス、製造業・サービス業向けのコンタクトセンターサービス、新規事業としてスタートしたファッション業界向けASP^[1]売上の貢献などにより、売上高全体では、961.4億円(前年同期比3.9%増)となりました。

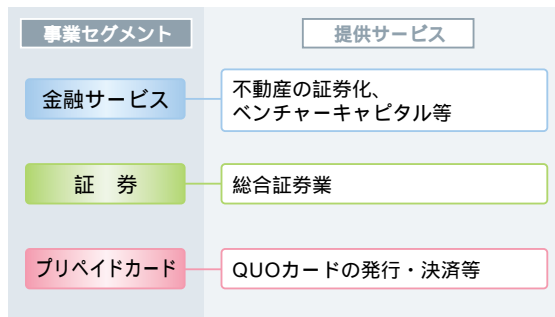
営業利益は、テクノロジーサービスにおける増収ならびにシステム開発の生産性向上により、ビジネスサービスにおける設備投資や新事業立ち上げコストを吸収した上で、88.3億円(同14.5%増)となり、中間期における同事業としては、2期連続で実質的に最高益更新となりました。



上記グラフには消去又は全社は含まれていません。

[1] ASP(Application Service Provider):ビジネス用のアプリケーション機能を、ネットワークを通じて顧客に提供するサービス。

金融サービス関連事業は、不動産の証券化、ベンチャーキャピタルなどを行う金融サービス事業と、証券事業、プリペイドカード事業の3つに大きく分けられます。



金融サービス事業

匿名組合などを通じた不動産関連投資および株式などへの投資事業が順調に推移し、売上高は171.0億円(前年同期比11.7%増)、営業利益134.5億円(同10.2%増)となりました。情報サービス事業と並び、安定的かつ効率的な収益基盤として、当社グループの業績に貢献しています。

証券事業

売上高は、募集・売出しの取扱手数料などが順調に推移したに加え、トレーディングにかかる収益が大きく拡大したことなどから、127.4億円(前年同期比16.0%増)となりました。

営業利益は、投資信託・外国為替証拠金取引の拡大に伴う取引関係費の増加に加え、中長期を見据えた先行投資費用およびCSK-RB証券の立ち上げ費用の増加などにより、営業損失3.9億円(前年同期 営業利益2.8億円)となりました。

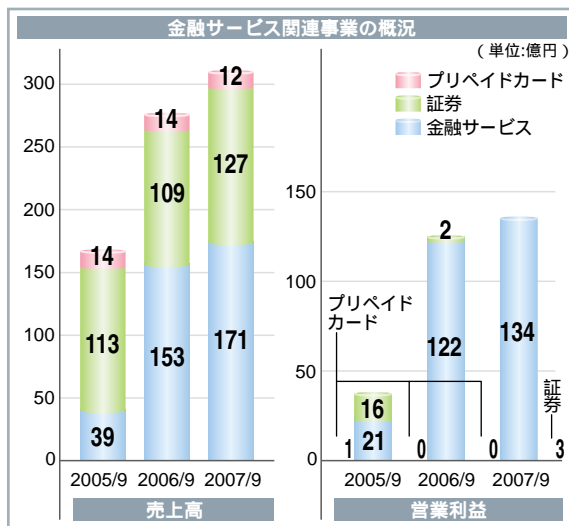
プリペイドカード事業

売上高は、当中間期においては大手コンビニエンスストアでの類似のプリペイドカードが発行されたことから、12.6億円(前年同期比13.9%減)となりました。

営業利益は、収益性の高いギフト利用が堅調に推移した

ことおよび経費の圧縮などにより、営業損失0.3億円(前年同期 営業損失0.9億円)となりました。なお、営業外収益としてカード退蔵益などを計上しており、当事業に関する経常利益は6.7億円(前年同期比42.8%増)となっています。

前述の各セグメントの売上高には、セグメント間の内部売上高を含んでいます。



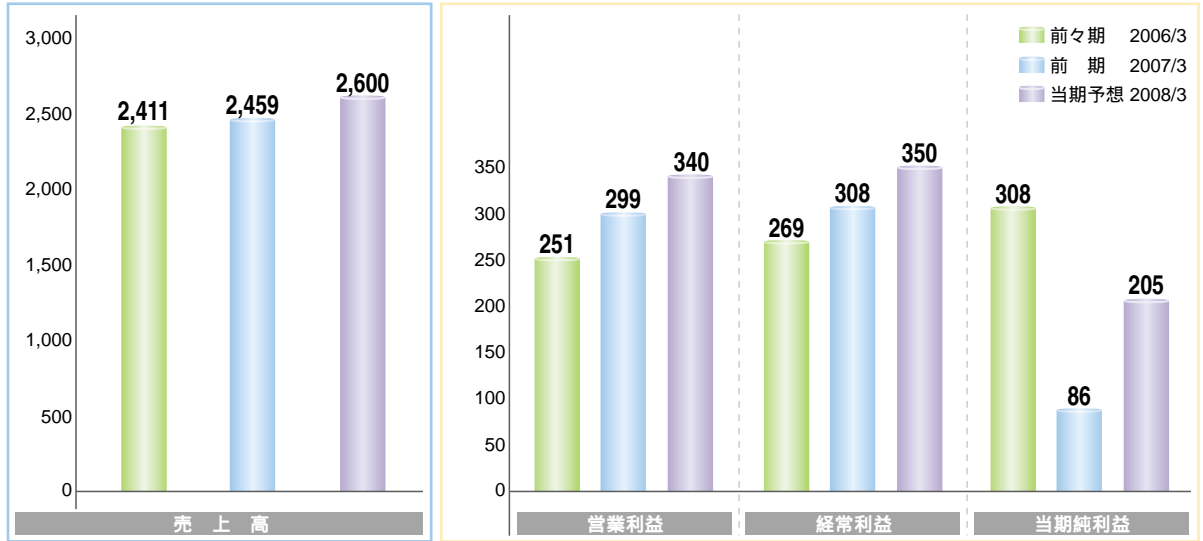
上記グラフには消去又は全社は含まれていません。

2008年3月期 通期業績予想

Consolidated earnings forecast for March, 2008

業績予想

(単位:億円)



通期業績予想

売上高は、情報サービス事業におけるシステム開発を中心としたテクノロジーサービス、BPO^[1]などを提供するビジネスサービスの双方とも、順調なIT投資需要を背景に、前年同期比5.7%の増収になる見通しです。

営業利益および経常利益は、情報サービス事業において、ビジネスサービスにおける新会社の立ち上げ費用、将来の事業拡大に向けた先行費用などが増加するも、テクノロジーサービスでの生産性向上に伴う収益性の向上が業績に寄与し、大きく増益になる見通しです。また、金融サービス事業・証券事業・プリペイドカード事業においては、引き続き安定的に収益貢献する見通しです。これらのことから、営業利益全体では、前年同期比13.7%の増益となる見通しです。経常利益についても、営業増益に伴い前年同期

比13.6%の増益となる見通しであり、営業利益・経常利益ともに2期連続で最高益の更新となる見通しです。

当期純利益は、経常利益までの増益要因に加え、2007年3月期において国税更正処分にかかる法人税等62.1億円があったことなどの理由により、136.2%の増益となる見通しです。

業績推移(通期)

(単位:億円)

	前々期 2006/3	前期 2007/3	当期予想 2008/3	前期比
売上高	2,411	2,459	2,600	140 5.7%
営業利益	251	299	340	40 13.7%
経常利益	269	308	350	41 13.6%
当期純利益	308	86	205	118 136.2%
1株当たり利益	410.52円	117.35円	278.80円	161.45円

[1] BPO(Business Process Outsourcing): 業務通用サービス。業務の効率性や品質向上だけでなく、差別化を推進するために業務を外部委託すること。

The Corporate Profile

CSKグループ企業の横顔

eコマースでの新展開を生んだ 2社の合併とシナジー

CSKプレッシュエンドは、ネットやメディアを活用したeコマースの企画・ブランディングなどを提供するゼイヴェル¹とCSKホールディングスとの合併により2007年4月に事業を開始しました。

eコマースで成功を目指す企業に対して、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)をトータルで提供する、日本国内でも他に類をみない新しいタイプのサービスプロバイダーとして、このビジネス分野における新たな展開を目指しています。

当社の強みは、CSKグループのシステム開発・運用、BPOサービスにおけるナレッジインフラ基盤と、ゼイヴェルが得意とするメディア媒体運営、STP戦略(セグメンテーション・ターゲティング・ポジショニング)の立案のシナジーにより、集客プロモーションからコンテンツ制作、カスタマケア、ロジスティックスまでをフルラインナップで提供できることです。

社名の「プレッシュエンド」は、Platform、Process、Produce、Privacy、Protect、Practical、Perfect……などの「P」と、次第に強くしていく意味の「Crescendo」を合わせた造語です。新しいイメージのグループ企業として、eコマースで成功を目指す企業をPlatformとProcess Serviceでサポートします。



CSKプレッシュエンド 代表取締役社長 広瀬省三

商品入荷から受注、配送に至る 全オペレーションを安定提供

CSKプレッシュエンドでは主に2つの事業を展開します。1つ目がシステムサービスで、eコマースシステムのコンサルティングやシステムASPサービスなどを提供します。もう1つが入荷、コンテンツ管理、受注、出荷、物流、カスタマサポート、データ分析などを行うフルフィルメントサービスです。

システムだけでなく、バックヤードのすべ

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プレッシュエンド 代表取締役社長 広瀬省三

「システム+フルフィルメント」という まったく新しいサービス提供の在り方

でのオペレーションを安定的に提供することで、利便性を高め、ネット通販への新規参入や既存業者の成長をサポートしていきます。当社のフルフィルメントサービスの特長は、データ分析が含まれていることです。データの分析結果を仮説データと比較して企画側にフィードバックをすることは当然ですが、多種多様な分析サイクルを繰り返すことで、CSKプレッシュェンド自体にノウハウが蓄積されていきます。将来的に

は、データ分析を通じたマーケティングやプロモーション提案などの企画機能など、より広範囲の業務まで取り込める会社を目指しています。

日本一のeコマース・サービス プロバイダーを目指して

われわれは、eコマースシステムおよびフルフィルメントサービスをトータルで提供す

る新しいサービスプロバイダーとして、日本一を目標にしています。

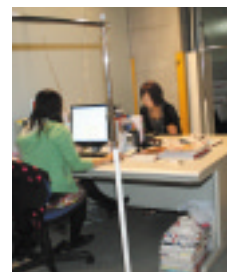
最新のトピックスでは、2007年9月26日より新規のお客様のショッピングサイトがスタートしました。CSKグループの協力もあり、順調な滑り出しとなっています。これからも、日本一の目標に向かって、全社員一丸となって頑張ってまいります。



2007年8月に、フルフィルメントサービス提供のための拠点(東京都江東区)として開設したカスタマサービス&ロジスティックスセンター(略称:CLC)。延べ面積1,600坪の敷地内には商品の撮影スタジオやカスタマセンターも併設し、eコマースに必要な機能を完備した新しいタイプの物流センターとなっている



CLCでは、撮影スタジオを併設することで、入荷検品から、撮影・採寸・原稿作成のデジタルコンテンツ制作、在庫管理、出荷までを一元管理。eコマースでの成功を目指す企業が、CLCをご利用いただくことにより、入荷商品のデジタルコンテンツをタイムリーかつ魅力的にサイト上に表示することが可能となり、販売機会の効率的な向上が図れる



在庫管理、庫内業務、配送まで最適なプロセス管理と堅牢なセキュリティ管理により、安心・安全かつ最適なサービスレベルを提供している。さらに、カスタマサービスとの連携・一元管理により、お客様からのお問い合わせにも迅速に対応。また、お客様からの生の声をリアルタイムに共有することで、常に消費者視点での改善提案が可能となる



[1] ゼイヴェル:約700万人の女性読者(日本最大級)を持つケータイポータルサイト「girlswalker.com」を運営。ケータイ、PC、リアルイベントなどを融合したメディアミックス手法を駆使する、ファッション&ビューティの担い手。

The Corporate Profile

CSKグループ企業の横顔

2007年7月開業の新会社で
新たなビジネスモデルを

私どもCSK-RB証券は、2007年7月に開業した新しい会社です。社名に「証券」とありますが、個人投資家が顧客である通常の証券会社とは異なり、「証券業務に新たに参入したい」「証券業務をより強化したい」と考える地域金融機関やその証券子会社を対象にさまざまなサービスを提供し、その実現を支援するのが当社の業務です。

銀行業と証券業の垣根が低くなる中、多くの地域金融機関では従来の業務に加えて新たなビジネスの柱を模索してい

ます。その選択肢の1つが投資信託などの証券業務ですが、多くの地域金融機関が実務経験とノウハウの不足に悩んでいるのが実状で、本格参入に二の足を踏んだり、参入後も実績が上がらないといった問題に直面しています。こうした地域金融機関の業務拡大をバックアップしていくのが当社の役割であり、ビジネスモデルとしては国内でも例のないものです。

証券システムの豊富な
導入実績にアドバンテージ

CSK-RB証券のビジネスモデルは、証券業務参入を目指す地域金融機関に対し、CSKグループ各社に蓄積された証券



CSK-RB証券 代表取締役社長 増田 敬

業務に関するコンサルティングやシステム開発などの各種サービスをバンドル化して、証券業務の戦略立案から証券システムの構築・導入、さらにはコールセンター、データセンター業務までを一元的に提供するというものです。当社は、これらすべてのサービスをワンストップで提供するための「ゲートウェイ」機能を担っています。

例えば、ある地域金融機関が証券業務に参入しようとした場合、「売買システムはどの開発会社に発注しようか」「コー

CSKグループの証券総合サービスのゲートウェイ機能を果たす

CSK-RB証券 代表取締役社長 増田 敬

国内初のビジネスモデルを確立し 地域金融機関の証券業務参入を支援

ルセンターはどうすればいいのか」と一つひとつの課題を検討していかなければなりません。しかし、当社をゲートウェイとしてご活用いただくことで、CSKグループが誇る数々のサービス、すなわちCSK証券サービスのコンサルティング、インターネット取引を実現する証券基幹システム「ESTREX」、金融情報提供システム「MarketViewer®」、そしてコールセンター業務に至るまで、いわば証券業務への参入に必要なすべての準備を整えることができます。

とりわけ、証券システムの豊富な導入実績とノウハウの蓄積はCSKグループの大きな強みです。例えば、ESTREXには顧客が株式取引に至るまでの経過を記録する機能があり、地域金融機関が証券業務を遂行する際のコンプライアンスにも対応できます。自前でのESTREX導入が難しい場合は、より低コストのASPIによる提供も用意しています。また、金融商品取引法や2009年株式電子化に対応した最新

のシステムも提供しています。

将来的には、当社単独でコンサルティング業務をまかなえる体制づくりを目指し、そこをサービスゲートウェイの入口に、各種のシステムやサービスの提供へと展開していく考えです。

どの金融系列にも属さない CSKグループの中立性が強み

開業後の数カ月で国内のほとんどすべての地方銀行を訪問しました。私どもが目指すビジネスモデルについて地道にお話し、皆様のさまざまな声に耳を傾けてきました。それらを通じて明らかになったのは、これまで地域金融機関にとっては、証券業務に関する専門的なサポートやアドバイスを請う先が事実上存在しなかったという点です。証券業務への参入をもちろむ地域金融機関にしてみれば、地元の証券会社は競合相手に他ならないからです。その点、いずれの金融系列にも

属さない当社が相談窓口になれば、顧客が重複する問題や、特定証券会社の商品しか勧められないといった制約もありません。この「中立性」こそが当社の強みであり、お客様の実状やニーズを客観的に分析し、的確なサポートを提供していける立場にあると考えています。

私は、地方に暮らす個人投資家に対して中・長期的な資産形成のアドバイスをできるのは、地域金融機関を置いて他にないと考えています。個人投資の歴史が長い米国では、各地に地元のファイナンシャルプランナーが根付いており、親から子、子から孫へと引き継がれる資産運用の相談役として機能しています。今後は日本でもそうした窓口の必要性が高まるでしょう。

だからこそ、この時期にCSK-RB証券を立ち上げ、新規ビジネスにチャレンジする価値があると確信しています。これからの1年間が「勝負の年」と考えています。



CSK-RB証券は、CSKグループに蓄積された金融・証券業務に関する各種サービスをバンドル化し、地域金融機関の証券業務への参入をサポートしていくサービスプロバイダーの役割を担う



東京・日本橋にある本社オフィス内はオープンな雰囲気満ちている。社長、副社長(写真右側)も社員と同じフロアに用意されたデスクで多くの時間を過ごすという

9,000万ドル男 フェンスと芝の 情報収集術

企業
繁栄

徒然草

梶谷通稔

年俸22億円の意味

懸案の「謎解き」を進めるとともに、「なぜ今もあんなに数々の優れた記録を更新していけるのか」のキーポイントを分析していく中で、皆様の日常生活やビジネス上参考にしていただくところがあればとの視点から、さらにイチローと他の選手との著しく違うポイントを見てまいります。

マリナーズ球団とまた新たに2008年から始まる5年契約を結んだイチローですが、その金額は9,000万ドル、年俸にして渡米時の3倍となる22億円、複数年契約選手では大リーガーの中において歴代4位タイという破格なものです。他の超一流日本人大リーガーとなった松井秀喜と松坂大輔の最新年俸、それぞれ16億円や10億円と比べてみても、相当の隔たりがあります。

年齢とともに衰えていく体力のことを考えれば、5年後に38歳となる選手の年俸は、良くて現状のプラスアルファか、普通なら下がっていくものです。しかし走攻守に超一流のプレーを披露し、大リーグの記録を次々と更新しているその上に、本年はオールスターゲーム史上初のランニング本塁打を放ち、結局はMVPを手にしてしまったイチローです。

また1シーズン、ほぼフル出場を果たさない限り達成不可能な年間200本安打記録を本年も成し遂げてしまい、さらに初めてフルに守ったセンターで年間433守備機会中、犯したエラーはたったの1つ、守備率9割9分8厘という神業のような成績で、おそらく年末のディフェンシブ・プレーヤー・オブ・ザ・イヤーまでも手にするのではないかとと思われるイ

チローです。そして渡米後7年間で欠場したゲームがわずか16試合のみという肉体的にも精神的にもタフに進化し続けているイチロー故に、5年間とはいえ、そのパフォーマンスが他のケースと同じような下降線を辿るはずがないという思いと、さらには常識を覆すような働きまでをも期待して、ビッグな契約になったものと考えられます。それは米国記者たちの「完璧主義者のイチローが球団の期待を裏切ることはあるまい」との言葉にも表れています。

完璧主義者の意味

グラウンド内外における彼の試合に臨むまでの下準備を見ると、やはり他の選手と一線を画するものがあります。この完璧主義者という観点から、イチローが渡米後すぐさまとった行動、そしてその後続けている行動を語らないわけにはいきません。

試合前日の睡眠時間から食事の取り方、球場に入って素振りの場所からバッターボックスに入るまでの歩数まで決めているルーチンワークのこと、さらに「片方の腕や肩だけに体重をかけていると体のバランスが崩れるから、家で横になっている時にも気を付けている」との言葉も以前にご紹介しましたが、ここで、彼が後に数々のファインプレーを生み出す源泉になった背景、つまり渡米直後に各球場でとった行動を新たにご紹介しなければなりません。

MVPを取った本年のオールスター戦でのランニングホームランは、いびつな形をしたセンターフェンスによる不規則バウンドによってもたらされましたが、アメリカの球場はボールパークと呼ばれ、各

球場によって形や作りがさまざまで、それぞれ大きく違っています。

だからイチローは渡米早々、各球場の特徴を入念にチェックしていきました。どこの球場に行ってもさかんに芝生に寝転んだり、レフトの守備位置から一塁やセンター方向に全力で走ったり、また外野フェンスに思いっきりよじ登ったり、肩からあるいは後ろ向きに激しくぶつかったりという行動をさかんに繰り返していたのです。

フェンスの感触といえば、日本の球場の外野フェンスはどれも選手の背丈の2~4倍と、とても高いところばかりです。しかし、大リーグではどの球場のフェンスも見せ場を演出できるように作られていて、野手が精一杯ジャンプし、そのグラブを持った手をいっぱい伸ばせば、フェンス越えすれすれのホームランになるボールをキャッチできる構造になっています。

入念に調べた現地のフェンスの感触が、その後、激突しながらファインプレーとなる捕球を幾度となく生み出し、まためったに機会の来ないジャンプ一番フェンスによじ登る形でのホームランボールの好捕も6回成し遂げています。

記録に現れぬファインプレー

また芝生の感触といえば、ゴロの的確な処理につながる大事な情報や、横っ飛びに突っ込んで飛球を捕らねばならないときのすべり加減、ケガをしない範囲のすべり込み速度や角度など、イチローはそれらの感覚を真っ先に得ようとしていました。のちに続々と生まれた、スライディングでぎりぎりキャッチできるような難しい飛球を好捕するファイン

プレーなどはここから生み出される訳ですが、その見せ場が渡米してすぐ、開幕直後の4月11日に早くもやってきたのです。一死で一塁にはリーガーきっての俊足走者ロング選手、そのとき次打者の打った球はイチローの斜め前方に落ちるクリーンヒットで、ロングは迷わず全速で走り始めました。

以下はそのときを語る4者の言葉です。アナウンサー「イチローがああロングを三塁で刺した。信じられない。今までの野球だったらゆうゆうと三塁に進めた。私のアナウンサー歴の中で見る初めての経験でした。ボールの処理判断が的確で、しかも投げた球はまるでレーザービームだった」

ロング走者「私は足に自信がある方ですが、あんな所に落ちた処理の難しいクリーンヒットのボールをうまくさばき、完全ですごい投球をする選手を見たことがありません。私の野球人生で間違いなく最高の処理と投球でした。今でも信じられない。実はアウトになったあと、イチローの方を向いて<脱帽です>というしぐさをしたんだけど、彼は気付かなかった」

イチロー「芝生の感触を調べていたから、瞬間に捕球タイミングと投球の判断ができました。打者が打った瞬間、一塁走者の動きを見ただんですね。そしたら確実に三塁に行くような動きをしていた。

だから思いっきり突っ込んでサードに投げたんです。快感でしたね」
ピネラ監督「あの難しい捕球処理と送球の評判はメジャー全体にアツという間に広まり、それ以降、誰もイチロー相手に走らなくなった。簡単には次の塁を与えないあの出来事は、その後のチームのピンチを未然に防いだ、まさに記録には現れないファインプレーだった」

芝生の感触はその日の湿度や伸び具合などによって微妙に違ってきます。このような事前チェックを渡米当初だけでなく、今でも守備位置で屈伸運動やストレッチをしながら続けているのを見れば、他の選手との違いがよく分かります。本年、松井秀喜選手の4カ月欠場となったスライディングによる手首骨折も、芝生のすべりや引っかかり具合などイチローにならえば避けられた可能性は大だったのではないのでしょうか。

イチローがいつも言っている「試合に臨むまでに、普段自分がしっかりやっておかねばならないことをしっかりやっているか。また試合が終わったときに、あれもやっておけばよかったな、ということ絶対に残しておかないことです」は、日常生活やビジネスにも示唆を与える言葉ではないのでしょうか。

参考資料
NHKインタビュー、イチローインタビュー（小松成美）スポーツニッポン/サンケイスポーツ



梶谷通穂（かしたに みちし）

1939年生まれ。早稲田大学理工学部卒業後、日本IBM入社。1996年、㈱ニュービジネスコンサルタント社設立、代表取締役社長に。日本IBM GBS及びソフトバンクBB㈱の顧問も兼務。さらに現在は経済産業省ITソリューション・プロジェクトインストラクター、日本経営士協会公認経営士、日本ビジネス作家協会正会員、東北芸術工科大学大学院客員教授としても、講演や執筆活動に奔走中。「成功者の共通資質と成功への分岐点」について著した『企業進化論』続・企業進化論（日刊工業新聞社刊）はベストセラー書。成功経営者の視点を深く掘り下げた『すべてが師-マネジメント考』を日本IBMのホームページにて好評連載中。

ビットアイルと資本・業務提携

インターネットデータセンター(iDC)サービスで顧客基盤の拡充へ

CSKグループとビットアイルは、両社の業務における協力関係を強化することを目的として、資本・業務提携しました。

CSKグループは、国内最高クラスの堅牢なデータセンターを保有する一方、250社以上のお客様先にてシステム運用業務を提供しており、長年にわたり蓄積した経験とノウハウを強めています。

一方、ビットアイルは、中堅・中小規模の企業に対して幅広く販売・マーケティング戦略を推進し、インターネットデータセンター(iDC)サービスを提供しています。

今回の業務提携により、CSKグループはデータセンター機能を補完するiDCサービスの提供をビットアイルから受けることとなり、さまざまな顧客ニーズに最適なサービスを提供できる体

制と、ITアウトソーシングサービス分野における顧客基盤の拡充を図ります。



ビットアイルのiDC設備

住宅営業プロセスをWeb上で一元管理 「住宅システム手帳」発売開始

CSKグループで建築分野向けに専門特化したスーパーソフトウェアは、住宅営業プロセスをWeb上で一元管理する見込み客管理システム「住宅システム手帳」の発売を開始しました。営業活動におけるPDCA(Plan、Do、Check、Action)サイクルの効率的な実践を支援します。

また、顧客情報や顧客との接触履歴、商談の進捗状況、営業資料などを営業管理者(マネージャーなど)を含めた営業部門全員で共有できるため、複数担当者が効率良く協力して顧客に対

応可能な点が特長の1つです。

【主な機能と特長】

1. 営業プロセス管理機能
2. スケジュール管理機能
3. 営業活動集計機能
4. 顧客情報一元管理機能
5. セキュリティ管理機能
6. コミュニケーション機能

【価格】

5ライセンスアクセスユーザー
50万円～



スーパーソフトウェアの見込み客管理システム「住宅システム手帳」

ISAO、秋冬ファッションの 無料ライブ動画を携帯サイトで独占配信

神戸コレクション 2007 A/W、第2回 渋谷ガールズコレクションで実施

ISAOは、NTTドコモのiモード公式サービスとして提供する携帯版サイト「ムービーフル MOVIE FULL」にて、グランドプリンスホテル新高輪、および神戸ファッションマートで開催された「神戸コレクション 2007 A/W」、新木場スタジオコートで開催された「第2回 渋谷ガールズ

コレクション by teenswalker.com 2007 AUTUMN/WINTER」の無料ライブ動画独占配信を実施しました。

この動画配信では、当日披露された秋冬ファッションのコーディネートを、携帯電話を利用して購入できるようにしました。



MOVIE FULLのQRコード
(現在NTTドコモだけのサービス。2008年1月よりソフトバンク対応予定。チケット通信料は別途かかります)

「Microsoft® Dynamics™ CRM 導入スタートパック」提供開始

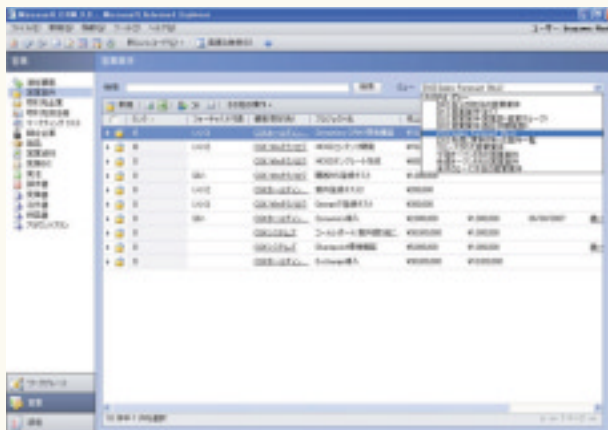
CSK Winテクノロジーは、マイクロソフトの「Microsoft® Dynamics™ CRM」を利用したCRMソリューション「Microsoft® Dynamics™ CRM導入スタートパック」の提供を開始しました。

本サービスは「Dynamics™ CRM」のテンプレート化された導入モデルを基に、営業案件管理・顧客情報管理システムのアセスメントから導入までのサービスを最短4週間で提供します。「Dynamics™ CRM」を導入することにより、営業案件情報が一元化され、顧客ニーズへの即時対応力強化という営業スタイル改革へと結び付き、常に最新の顧客情報に基づいた営業戦

略の実行が可能となります。

CSK Winテクノロジーは、CRMにおいても、さまざまな業種のお客様から

の多様なニーズに対し、最適なCRMソリューションを提案していきます。



「Microsoft® Dynamics™ CRM導入スタートパック」の操作画面

内部統制におけるログ活用サービスを SaaSとして提供開始

月額従量制で中堅企業に最適な「^{ログシェルター}Log Shelter」

2008年度4月から対応が必要となる日本版SOX法(金融商品取引法)や情報漏えい、セキュリティなどの内部統制要求への対応が急務となっています。

ログは情報システムの信頼性を保障する重要な証左となるものですが、日々大量に発生する多種多様なログ

を統合し管理する仕組みを迅速かつ低コストで構築するのは非常に困難な状況となっています。

JIECは、内部統制対応の基本であるログの取得、保管、分析機能を月額従量制のSaaS型ログ統合・証跡管理サービス「^{ログシェルター}Log Shelter」として提供し

ます。

これによって「自社でログ管理システムを新たに構築する予算がない」または「ログ管理システムを導入する時間がない」といったお客様も、初期投資を抑えた迅速なログ活用が可能となります。

QUOカード「デザインコンペ」で 新デザインを発売

クオカードでは、額面500円券から10,000円券までの5種類のスタンダードカードを、イメージ写真中心に提供してきました。

今回、新たに「貰ってうれしい、贈りたくなるようなQUOカード」をコンセプトに、クオカード初の試みとしてデザイン系の専門学校に協力いただき「デザインコンペ」を開催しました。

この中から4つの作品が選ばれ、商品化が決定しました。これらのQUOカードはホームページの「クオ・ギフトショップ」、本社「クオ・ギフトカウンター」にて限定販売となっています。

NIHONBASHI 青



贈るキモチ



スタンダードカード新デザイン
 販売開始のお知らせと限定販売のサイト
<http://www.quocard.com/special/stcard/index.html>

BPOサービス分野でもグループ組織再編

CSKグループは「グループ一体経営の推進」と「各分野における専門性追求・競争力強化」を目的に、グループ内の機能を「業務分野」「機能」単位に集約・統合を進めてきました。

2007年7月1日に実施したITサービス分野のグループ組織再編に引き続き、BPOサービス分野のサービスウェア・コーポレーション、CSKコミュニケーションズ、CSKマーケティングの3社

において同10月1日付で新社長が就任し、2008年1月1日付で組織再編を実施します。



サービスウェア・コーポレーション /
CSKマーケティング
代表取締役社長 町田啓一



CSKコミュニケーションズ
代表取締役社長 川本久敏

平成19年度 情報化月間 情報化促進貢献で 有賀貞一取締役が個人表彰

経済産業大臣表彰「情報化促進部門」を受賞

2007年10月1日、ANAインターコンチネンタルホテル東京にて「平成19年度情報化月間記念式典」が開催され、CSKホールディングス有賀貞一取締役が平成19年度情報化月間情報化促進貢献個人表彰 経済産業大臣表彰「情報促進部門」において表彰されました。

有賀取締役は、産業構造審議会情報経済分科会情報サービス・ソフトウェア小委員会人材育成WGの委員長として、高度IT人材育成策をとりまとめたほか、独立行政法人情報処理推進機

構のITスキル標準改訂委員会の委員長として同標準の改正に尽力するな

ど、今後のIT技術者育成政策の策定に大きく貢献しました。



平成19年度情報化月間記念式典で「情報促進部門」の個人表彰を受けるCSKホールディングス 取締役 有賀貞一(写真右)

プラザ キャピタル マネジメントを子会社化

CSKグループは、金融サービス事業の業容拡充を目的として、プラザ キャピタル マネジメントを子会社化しました。コモディティに対する高い専門性と最先端の金融テクノロジーを融合させ、インデックス型から絶対リターン追求型まで、幅広い運用商品を提供します。



プラザ キャピタル マネジメント
代表取締役社長 内堀 徹

会社概要

会社名：プラザ キャピタル マネジメント株式会社
所在地：東京都港区南青山3-3-3
リエラ南青山ビルA館4階
(2008年入居予定)
設立日：平成17年6月22日
事業内容：商品投資顧問業 許可番号 農経(1)
14号 / 金融商品取引業(投資助
言・代理業)登録番号 関東財務局長
(金商)第719号
資本金：4億円
決算期：3月
代表者：内堀 徹

「みなとみらい21」地区に グループ本社ビルの建設を発表

CSKグループは、神奈川県横浜市の「みなとみらい21」中央地区43街区への開発事業者募集に応募し、横浜市より正式に事業予定者として選定を受けました。平成24年1月を目標に、グループ本社を現行のCSK青山ビルから「みなとみらい21」へ移転する計画を

進めていきます。

なお、事業コンセプトや開発計画などにつきましては、今後横浜市との協議の上、CSKグループとして投資効率の最大化、リスクの最小化を図るべく検討を進めていきます。

「みなとみらい21」CSKグループ本社施設概要

土地取得目的：CSKグループ本社の移転、文化施設、研究施設の構築
総事業予定費：約430億円(土地取得価格含む)
施設規模：地上32階、地下2階、高さ約155m
敷地面積：約7,848m²(約2,374坪)
延床面積：84,330m²(約25,509坪)
スケジュール(予定)：平成21年7月ごろ着工、平成23年12月ごろ竣工



CAMP、第1回キッズデザイン賞にて 審査委員長特別賞 社会貢献企業賞を受賞

特定非営利活動法人キッズデザイン協議会¹⁾の「第1回キッズデザイン賞」の審査で、「CSKグループの社会貢献活動^{キャンパ}」としてCAMP等の活動が高く評価され「審査委員長特別賞 社会貢献企業賞」を受賞しました。併せて「CAMPクリケットワークショップ」^{キャンパ}「CAMPふくのりゆうワークショップ」の

2つのワークショップと、ワークショップの普及モデルである「CAMPACO」がキッズデザイン賞を受賞しました。

[1] キッズデザイン協議会
こどもの安全・安心の向上、健やかな成長発達が見込まれる社会づくりを目指し、企業・団体、自治体等が自主的に業種を超えて集い、昨年5月にキッズデザイン協議会を設立。2007年4月より特定非営利活動法人(NPO)キッズデザイン協議会と認証され、8月8日現在では、66の企業や自治体が参加、活動している。



2007年度「大川賞」「大川出版賞」が決定

カーネギーメロン大学 金出武雄博士とテキサス大学 J.K.アガワル博士

本年度の「大川賞」には、ロボット工学の分野等で先駆的業績のあったカーネギーメロン大学ワイタカー記念全学教授の金出武雄博士と、コンピュータによる画像認識と解析等の分野で貢献のあったテキサス大学オースティン校カレン教授のJ.K.アガワル博士を選出しました。

大川出版賞には「データマイニングの基礎」(元田 浩・津本周作・山口高平・沼尾正行共著/オーム社刊)、「ロボットインテリジェンス」(浅田 稔・國吉康夫共著/岩波書店刊)、「ブロードバンド・エコノミクス～情報通信産業の新しい競争政策～」(依田高典著/日本経済新聞出版社刊)の3冊が選ばれ

ました。さらに情報通信・パイオ分野等に関する研究者を対象とする「研究助成」には、国内40件、米国10件、中国・韓国7件の計57件を選考しました。

贈呈式は10月3日に米国で、11月21

日に日本でそれぞれ開催されました。

CSKグループは、今後とも社会貢献活動の1つとして、国を超えてIT分野を中心に顕彰や研究助成等を進めることを通じ、情報通信分野の発展と振興に寄与していきます。

2007年度大川賞受賞者



カーネギーメロン大学
金出武雄 博士



テキサス大学
J.K.アガワル博士

(財)大川情報通信基金(大川財団)では、情報通信分野に貢献のあった方に大川賞(賞状・金メダル・賞金1,000万円)と優れた図書に大川出版賞(著者に賞状・銀メダル・賞金100万円、出版社に賞状・賞牌)を贈呈するほか、同分野の先端的研究に対し、研究助成(日本・アジア:100万円、米国:10,000ドル)を行っています。



飛龍 VOL.74

2007年冬号(12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 03-6438-3050 FAX 03-6438-3054

<http://www.csk.com/>