スク管理強化

金制度を拡充

年度中に子会社まで拡大

コム"でも伊藤忠る。
人となり、第三分 こうした多目的端末機の設 内にATMを設置する準備に
保険などの保険商 置とは別に、イトーヨーカ堂 入っているほか、銀行と提携
玄性向け専用コー グループはYバンク銀行を LATMを設置する動きなど
などを検討してい 設立し、セブンーイレブン店 が活発化している。

ている。各社とも 向、商慣習まで含め、総合的 う。
モデル・ヘッジス に分析して、個別格付けを行 現在、データの精度アップ
立し、実行してい
九九年度中に信用
金制度の開発に着
○年度に本社内に
業部門ごとに分析
てきた。今年度は
の与信について引
を実行した。
組みは、将来起こ
不能リスクを計量
数値を信用コスト
当てを積むもの。
、その案件ごとに
その業界の市場動

米でコンピュータウイルス 対策講じ注意喚起

フォーチュン50社が被害

日本ネットワークアソシエ て万全の対策を取っている。 寄生し、他の端末に侵入する
イツは、インターネット上に これは、母体である米ネッ ウイルス）である「W32／P
潜むウイルスの撃退対策とし トワークアソシエイツ社のウ roLin@MM」（別名＝
て、webサイトに対応ファ イルス対策研究部門の解析チ 「PROLIN－ショックウ
イルを準備するとともに、緊 ーム「AVERT」がインタ エーブ」）に対して危険度が
急サポートセンターを開設 ーネットワーム（通信回線に 非常に高いものとして位置づ

日本ネットワーク
アソシエイツ

DCS、出版社共用 注文サイトを開設

書店の会費は無料

東京三菱銀行系のダイヤモ 十一月二十九日、インター
ンドコンピューターサービス ットによる書店会員制の出版
（野澤宏共社長、DCS）は 社共用注文サイト「Book－
など機能を拡充している。引 け、注意を呼びかけたことか
当率は、信用格付けと回収期 ら。
間ごとに倒産実績データに基 米国では、すでにフォーチ
づいて決定する。ただ、信用 ュン五百社のうち五十社が被
リスクが顕在化している与信 害にあっている。日本には、
は個別に回収リスクを検討す このワームファイルが送られ
る。同時にカントリーリスク てきた報告はあるが、被害報
国への与信についてもカバー 告はまだでていない。
している。 このワームはメーリングワ
丸紅では、二〇〇一年度中 ームで、感染するとアドレス
に連結子会社四百四十社まで 帳のユーザーに対しファイル
拡大させる計画だ。 を添付し自動的にメールを送
付するため、強い感染力を持
っている、という。

ウィットジャパンの 投資ファンドに出資

政府系ベンチャーキャピタルの新規事業投資

政府系ベンチャーキャピタルの新規事業投資（東京都千代田区大手町、豊永惠哉社長）は十一月三十日に、ウィットジャパン・インベストメント（東京都港区青山、宮島正敬社長）が運用するベンチャー投資ファンド「ウィットジャパン・キャピタル投資事業有限責任組合」へ十億円投資すると発表した。

ベンチャー投資ファンドは新事業創出促進法に基づく特定投資事業組合として、通産省の認可済み。新規事業投資のほか、三菱商事、八十二銀行などの出資を受け、既ファンドと合わせ総額百三十億円まで運用する予定。

投資対象は、インターネット関連とそれを支える技術を持つ、成長性のある未公開企業が中心。ルネッサンスマルチメディア、レゾナンス、ビーマップ、スポーツナビゲーションなどへの投資はすでに決まっている。また、ウィットジャパン・インベストメントは、親会社ウィット・キャピタル証券のネット&テクノロジー専門投資銀行としての機能を生かして、投資先の発掘以外に、ビジネスモデルの構築、財務・提携戦略、経営なども積極的に指導する。

金地金リース 12月から募集

伊藤忠フューチャーズ

伊藤忠商事の金融子会社・伊藤忠フューチャーズは十二月一日から、預かった金地金を活用する「ゴールド・ブースター」の募集を開始している。新規および既存先との関係強化など、顧客取引基盤の増強を狙ったもの。

この商品は、顧客が保有する金地金を預かり、伊藤忠商事を通じて国際貴金属市場でリースやスワップで利益を上げ、一定期間後に契約者に利益を寄託料として還元する仕組み。利回りとなる寄託料は年〇・九%から一%。対象地金は、純度九九・九九%で、取り扱い単位は一キロとする。保管手数料は無料。

ファイル

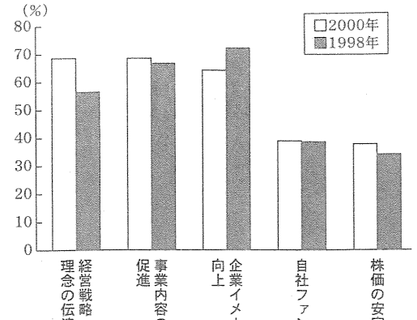
米国EOAの事務局長を招き講演会

◆日本コンプライアンス・オフィサー協会 十一月二十九日、東京・麹町で「米国ではなぜEOAを必要としたのか」をテーマに講演会を開催した。

会場には、金融機関の法務担当者を中心に約三十人が集まり、コンプライアンスに対する関心の高さをうかがわせた。

講師は、企業行動に関する行動準則を規定する団体である米国EOAのエドワード・ペトリー事務局長が務めた。米国における企業事情、コンプライアンスや企業倫理に関する最新事情などをテーマに講演し、「環境や企業倫理の問題は、21世紀の企業社会のひとつのキーワードとされており、コンプライアンスより広い概念として、その取り組み姿勢がレピュテーション（評判）経営につながるものと注目されている」などと語った。

株式公開企業のIR活動目的ベスト5



戦略・事業内容に重点 情報伝達はネット急増

株式公開企業のIR活動

企業のIR（投資家向け広報）活動が、「企業イメージの向上」重視から、「経営戦略・経営理念の伝達」「事業内容の理解促進」といった質的内容に重点を置いたものに変わってきた――。証券広報センターが株式公開企業を対象に、このほど実施した意識調査で明らかになった。

証券広報センターは、上場・店頭企業のIR活動状況を九五年から調べている。今回は九八年に次ぐ三回目。IRを実施している企業は、九五年の五七・六%から、二〇〇〇年には七七・七%と五年間で二〇・一ポイントも上昇。IRに関する認識度が着実に高まっている。

情報の伝達手段では、トップの「インターネット」が三年前に比べ一八・五ポイント伸び、七九・五%と他を圧倒している。そして、「決算・会社説明会」が続く。これまで多かった「株主通信・事業報告書などの出版・印刷物」は後退した。

IR活動の対象は「アナリスト」に対するものが相変わらずトップを占め、その後に「機関投資家」や「ファンドマネジャー」が続いている。一方、「個人投資家」「個人株主」などは低水準で今後の課題だ。

「IR専門部署」を設けている企業は僅か一一・五%と意外に少ない。会社説明会では「会長・社長」の出席が、上場企業で八二・一%あるのに対して、店頭企業では九五・七%にものぼった。

証券広報センターの松岡稔専務は、「IR活動は地道なもの。定着させることがまず前提条件となろう。経営トップ自らが、会社の方針などを語りかけるべきだ。情報開示はできるだけ早く、しかも丁寧に説明する努力をしてほしい」と切望。

無料保険相談サイトを開始

イーエフピー

イーエフピーは十一月三十日から、ネットを通じた匿名での保険相談に現役の保険営業員が無料で回答する「@保険相談」を開始。イーエフピーは、ファイナンシャル・プランナーによる無料保険比較サイト「e-hoken.com」を運営。保険募集を行わないため、「より具体的な保険相談の場を無料で提供し、消費者が自分に適した商品を自ら選択したいとのニーズにこたえたい」とする。

「@保険相談」は、会員登録（無料）したユーザーが相談内容をイーエフピーサイトに送信。その内容を、登録した営業職員らによる「e-hoken くらぶアドバイザー」に匿名で回送する。各アドバイザーは、eメールアドレスなどを添え、イーエフピーあてに返信し、同社が仲介役になって、ユーザーに回答を送信する仕組み。ユーザーは回答内容を読んで、さらに詳しく相談したい相手には、eメールなどで直接相談することができる。

キーテクノロジー

NTTドコモとパートナー契約を締結

◇アイティフォー　NTTドコモとモバイルマルチメディア関連市場の需要開拓促進を相互に協力して行うため法人ソリューションパートナー契約を締結した。豊富なモバイルマルチメディア製品やその関連サービスを持つNTTドコモと組むことによって、主力ビジネスであるネットワーク、eコマース、金融に特化したソリューションシステム事業で新しいアプリケーション開発と市場拡大を図っていく。http：//www.itfor.co.jp

コンタクト・センターソリューション

◇ジェネシス・ジャパン　NECコミュニケーションサーバー「APEX3600」対応の中小規模向けのコンタクト・センターソリューションを発表。シート数40席以下のセンター向けながら大規模なマルチメディア対応と変わらない機能を持つ。規模の拡大にあわせ容易にアップグレードでき、初期導入のしやすいソリューションであることが大きな特徴。
http：//www.genesyslab.co.jp

EAIで富士通グループと代理店契約

◇シービヨンド・テクノロジー・コーポレーション　富士通、富士通ソーシアルサイエンスラボラトリとEAI（企業アルリケーション統合）ソリューションの代理店契約をこのほど締結した。今後3社は主力製品の「e*Gate」の販売、共同セミナー開催などの拡販活動を協力して行う。
http：//www.seebeyond.com

ユアネットワーク展開

システム事業部
野村　齊事業部長

アクトスタンダードになる可能性があり、セキュアネットワークシステムの構築に一層注力していく。

新情報システムは、CRMに代表される顧客情報処理や市場リスク管理など、目的別業務、電子帳票や印鑑照合など事務BPR（ビジネス・プロセス・リエンジニアリング）など。イメージ認識やデータウエアハウスを活用した顧客分析やデータ解析などをインテグレーションする。

新デリバリーチャネルは、テレホンバンキングやインターネットバンキングなどのダイレクトチャネル、コンビニATMや新営業店システムなどの新営業店チャネル、携帯端末を使った渉外向けなど、WEB環境で実現していくもの。ウィンドウズNTベースのサーバーにより営業店の端末をつなげるか、競争力を高めたオンラインバンキングシステムを従来型の業務システムよりもオープンで軽いものにするなど、ソリューションとして提案していく。

一、従来型の金融業界が変われば、情報システムも変わらざるをえなくなっている。情報システムは、確固としたいわばものを構築してきたが、現在は、グローバルで、セキュアなネットワークシステムへ向かっている。ただ、決済機能や信用供与の機能は、現状の銀行が担うのか、新たに多様な形態の銀行ができるのかどうかは別として、最終的には金融機関が果たす社会の役割は絶対に必要だし、何も変わらない。

「Y」や電子認証などのシステムインテグレーションを行っていく。とくに、PKI（パブリック・キー・インフラストラクチャー）を中心技術と世界的な銀行間eコマースをめざす「アイデンティラス」構想が進展しているが、三菱電機は国内のPKIを持ったコンピュータベンダーとしては唯一のエクスプレスメンバーになっている。アイデンティラスは、参加銀行も増えており、デファクトになる可能性があり、セキュアネットワークシステムの構築に一層注力していく。

新情報システムは、CRMに代表される顧客情報処理や市場リスク管理など、目的別業務、電子帳票や印鑑照合など事務BPR（ビジネス・プロセス・リエンジニアリング）など。イメージ認識やデータウエアハウスを活用した顧客分析やデータ解析などをインテグレーションする。

新デリバリーチャネルは、テレホンバンキングやインターネットバンキングなどのダイレクトチャネル、コンビニATMや新営業店システムなどの新営業店チャネル、携帯端末を使った渉外向けなど、WEB環境で実現していくもの。ウィンドウズNTベースのサーバーにより営業店の端末をつなげるか、競争力を高めたオンラインバンキングシステムを従来型の業務システムよりもオープンで軽いものにするなど、ソリューションとして提案している。

一、従来型の金融業界が変われば、情報システムも変わらざるをえなくなっている。情報システムは、確固としたいわばものを構築してきたが、現在は、グローバルで、セキュアなネットワークシステムへ向かっている。ただ、決済機能や信用供与の機能は、現状の銀行が担うのか、新たに多様な形態の銀行ができるのかどうかは別として、最終的には金融機関が果たす社会の役割は絶対に必要だし、何も変わらない。

ネットワーク（以下BON）を開設した。

BONは、書店が会員となって、出版社（加盟制）の書籍注文をオンラインで原則、二十四時間できるようにしたもので、このサイトはDCSが運営する。十一月二十日に第一号として文藝春秋社向けにサービスを開始した。

出版社側の利用料金は、初期に二十万円、月額二万円から八万円。加盟社は随時、募集している。注文表をインターネットからファイル形式（PDF）でダウンロードもできる。一方、書店側の会員登録料や会費は無料。加盟出版社の登録商品のすべてが検索可能。