

エムアンドシービーエスエス

つうしん

M&CBSS 通信

2017年5月号

～ごあいさつ～

5月になりました。気持ちの良い季節になりましたね。屋外でのレジャー、旅行、皆様楽しまれていますか？新年度も1か月が過ぎ、少しは落ち着かれたのではないのでしょうか？今月も皆様に少しでもお役に立てる様情報配信させていただきます。M&C ビジネスサポートサービスを宜しく願いいたします。

(M&CBSS 事務局)



5月号のもくじ

- ☆ BSS コラム (IT)
エムアンドシーシステム株式会社
佐々木宏幸
- ☆ BSS コラム (経営)
株式会社 M.M.C
金廣利三氏
- ☆ BSS コラム (労務)
倉敷社会保険労務士法人
山口哲司氏
- ☆ M&C 主催セミナーのご案内
社内で情報共有を始めよう!!
クラウド型サービス「kintone」紹介セミナー



制作・企画：M&CBSS 事務局

発行：エムアンドシーシステム(株)

〒710-0836 倉敷市沖 255-11

TEL086-421-5378 FAX:086-421-5379

<http://www.mandc.co.jp/>

BSS コラム (IT)

個人情報保護法が改正されます (その2) ～ 小規模事業者も対象に ～

前号に引き続き、個人情報保護方針の改正の内容についてフォローさせていただきます。2005年に制定された「個人情報保護法」に関する法律が大きく改正され、2017年5月30日施行される予定となっています。いままで対象で無かった事業所も対象になることからまず何から手を付けてよいのやら・・・とお困りのことと思います。

[参考：個人情報の保護に関する法律についてのガイドライン (通則編)]

→ <http://www.ppc.go.jp/files/pdf/guidelines01.pdf>

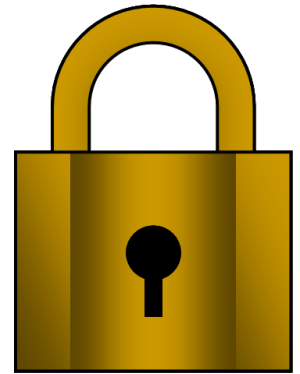
まずは、

- 1) 社内で保有・管理している個人情報を確認。
- 2) 適切なアクセス制限を実施

この2点を素早く実施しましょう。

「ルールの設定が1番では？」という声が聞こえてきそうですが、ルールを設定している間に情報が漏えいしないとは限りませんので、守るべき個人情報をすばやく確認・認識し、「紙の資料」であれば、鍵付きのロッカーなど不特定多数が簡単にアクセス(持ちだし)できないように、また「Excelなどのデータ」であれば、ファイル自体にパスワード掛けて誰にでも開けないようにしたり、特定の人しかアクセスできない領域に保管するなどの対策をおこないましょう。(次号につづく・・・)

(エムアンドシーシステム株式会社 佐々木 宏幸)



BSS コラム (経営)

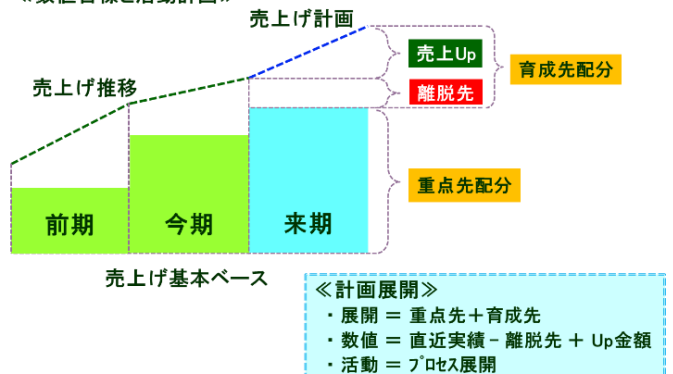
営業に関して その5

目標を達成することは、営業マンのみならず会社にとっても重要なことです。では、目標を達成する為の計画から考えてみます。その場限りの飛込み営業ばかりを繰り返すビジネスは別として、基本的にはある程度の売上げを担保しているルートセールスを考えます。主に重点先で構成される売上げの基となる基本ベースがあります。過去からの付き合いで安定した売上が見込める先です。ここが脱落すると目標達成が厳しくなるので、

定期訪問による管理が重要となります。しかし、脱落例を含めて目標との乖離、つまり売上げを伸ばさなければ目標は達成できません。そのターゲットとなるのが育成先です。これは、相手企業に対して開拓可能な市場が存在し、こちら側との取引が未だ充分な額に至っていない先で、新規先も含まれます。当然、競合が参入している事が伺われますから、競合相手に勝る提案が必要となります。ターゲット毎に『いつ、何を、誰に、何の目的で、どうする』を明確にし、配分金額と行動プロセスが一体となって、初めて目標達成への計画が仕上がったことを意味します。今では『犬も歩けば・・・』の営業は非効率的で、情報化社会の恩恵を活かしていないと言えます。ターゲット先の状況を調べ、自社の商品・サービスが如何に役立つかを整理し、興味を持って頂けるよう端的な表現を磨き、決定権者へのアポ取りからスタートします。

(株式会社 M.M.C 金廣利三氏)

＜数値目標と活動計画＞



BSS コラム (労務)

有期雇用契約社員について雇止めの予告をする場合の理由の明示

Q. 当社には、1年契約で雇用している有期契約の社員が多数在籍しています。今般、2回、有期契約の更新を行い、合計2年9カ月間、雇用している有期契約の社員について、業務量が減少したことから次の契約を更新しないことにしました。そして、当該社員に更新をしない旨を予告したところ、有期契約を更新しない理由を明示して欲しいとの申し入れを受けました。当社はこの申し入れに応じなければならないでしょうか。またこれに応じなかった場合に罰則はあるのでしょうか？

A. 労基法上は、雇止めの予告について証明書の交付は求められていません。このため交付しなくとも罰則の適用はありません。しかし、雇止めをめぐる紛争予防のためには、下記基準に則った対応を取られたほうがよいでしょう。

1. 労働基準法22条の適用はないこと
 労基法は、退職時の証明について定めをしています。これは、退職の事由が解雇の場合や解雇予告の場合には、労働者がその理由について証明書を請求したときには、使用者は遅滞なくこれを交付しなければならない旨を定めています。そしてこれに違反した場合は、30万円以下の罰金という刑罰が予定されています。しかし、有期労働契約の期間満了による雇止めの予告については、その理由を記載した証明書の交付を使用者に対して求めていません。罰則の適用もありません。
2. 有期労働契約の締結、更新及び雇止めに関する基準
 他方、労基法14条2項に基づいて定められた「有期労働契約の締結、更新及び雇止めに関する基準」では、
 - ① 3回以上更新したか、あるいは1年を超えて継続している有期労働契約については、これを更新しない場合には、満了前の少なくとも30日前に予告しなければならないこと。
 - ② 有期労働契約が更新されなかった場合において、労働者が更新されなかった理由につき証明書を請求したときは、遅滞なくこれを交付すべきこと等を定めています。
 そうしますと、2年9カ月間雇用した労働者は、“3回以上更新した”の項目には当てはまりませんが、“1年を超えて継続している有期労働契約”に該当します。本基準には、罰則の規定はありませんが、雇止めを巡る紛争を予防するためにも基準に則った対応をすることが適切であるといえます。
 (倉敷社会保険労務士法人 山口哲司氏)

経営者・総務担当者必見!! M&C 主催無料セミナーのご案内



**社内で情報共有を始めよう!!
クラウド型サービス「kintone」紹介セミナー**

～まずは社内の Excel 資産から超有効活用!～

こういった方にオススメです。

- ・「各メンバーの進捗報告を Excel で共有しているけど、上書きなどのトラブルが頻発！」
- ・「案件進捗、顧客データ、ToDo 管理など複数のツールを使っているのに、情報がバラバラ！」
- ・「外出先から営業資料へアクセスしたい！」
- ・「社外とのプロジェクトでメール + Excelデータが多くなり、管理が大変！」

kintone とは
on cybozu.com
 チーム・グループで必要な「データベース」、「プロセス」、「コミュニケーション」の3要素で構成されたクラウド型ソフトウェアです。「顧客管理」「案件管理」「クレーム管理」「業務日報」など現場の欲しいシステムが簡単に作れるソフトウェア、それが「kintone」です。

今回のセミナーでは機能紹介に加え、実際にkintoneを用いてアプリの構築、情報共有、運用のデモンストレーションを行います。Kintoneの活用で企業が抱える問題解決の方法をご紹介します。

- 開催日：2017年5月19日(金) (受付13:15～)
 13:30～ 第一部 M&C ビジネスサポートサービスの紹介
 14:00～ 「kintone」活用セミナー～まずは社内の Excel 資産から超有効活用!～
- 講師：エムアンドシーシステム株式会社 笹井 正己
- 開催場所：エムアンドシーシステム株式会社 2F セミナールーム (倉敷市沖 255-11)
- 参加費：無料 (BSS 会員の方優先) ●定員：10名

たくさんの方の参加をスタッフ一同お待ちしております。

経営・IT 特別講座

～ビジネススキルのアップを目的とした講座のご案内～

講座No.	演題	内容	講師	開催日	締切
IT系講座 IT102	Excel基礎研修 (2h×5回)	ビジネスに必要なEXCELの基礎知識の習得 図形やグラフの活用、表の作成、数式の入力、 複数シートの操作、グラフの作成を行います。	【ITインストラクター】 岩井大治郎	5/10(水)・ 12(金)・ 15(月)・17(水)・ 19(金) (5日間) 各回18:00～20:00	5/3 (水)
BZ110	マーケティング 講座	いつもポケットにマーケティングを～マーケティングの超基礎～マーケティングの基本フレームをお渡しします。 明快に語れるように、明日から現場で使えるようになって頂きます。スピード演習 (あるいは事前課題) を行うことで、マーケティングを腹に落としていただきます。	【経営士】 神田 将志	5/20 (土) 10:00～12:00	5/13 (土)
BZ111	マーケティング・ リサーチ講座	現場の打ち手に活かせる簡単マーケティング・リサーチ法～ 究極の質問Ultimate Question ～お客さまに尋ねることで、解決策や守るべき、上げるべきスコアを把握します。改善策を発見する顧客満足度の 調査手法など、実務に即反映できる究極の質問と分析、解釈方法についてお伝えします。	【経営士】 神田 将志	5/27 (土) 10:00～12:00	5/20 (土)
BZ203	営業力向上 講座	営業力を高める、営業システムの構築と営業訴求力の向上講座。営業効果を高めるには3つの要素が あります。選択と集中と差別化です。これらを具現化する手法を、営業スキルも交えて分かり易く紹介しま す。	【経営士】 金廣 利三	5/11 (木) 13:30～15:30	5/4 (木)
BZ601	素敵な じ・ぶ・ん再発見 心理学講座	素敵な・じ・ぶ・ん・再発見心理学 私達は、バランスよく心を成長させることにより、豊かな人生を歩むこと が出来るようになります。良好な人間関係のためには、自分中心でありつつ、相手の立場と違いについて 理解する生き方が大切です。その為には、自分自身をよく知ることが大切です。自己を知るほどに他者理 解度も比例して深まります。人生を有意義に生きる心理学について楽しく学びます。	【経営士】 本城 稔	5/9 (火) 18:00～20:00	5/2 (火)
BZ602	心と体と脳のリフ レッシュ・メンタル ヘルス講座	心と体と脳のリフレッシュ・メンタルヘルスセミナー 心と体と脳のリフレッシュ・メンタルヘルスセミナーでは、“個 人を生かすことが、組織のパワーを最大に引き出す”をコンセプトにトータルな心と体と脳の健康の予防・快 復・維持・向上について学びます。	【経営士】 本城 稔	5/11 (木) 18:00～20:00	5/4 (木)
BZ603	女と男のおもしろ 心理学講座	女と男のおもしろ心理学 仕事とプライベートでチャンスをつかむには、女性と男性の心理の理解力アップと特性 の違いを受け止めあう柔軟性を身につけることで、可能性は広がっていきます。	【経営士】 本城 稔	5/13 (土) 13:30～15:30	5/6 (土)
BZ604	チームワーク、 リーダーシップ 向上講座	ビジネスチームワークゲーム 成功も失敗も88%以上は人間関係です。様々なゲームを通して、 チームワーク、リーダーシップ全体を俯瞰するなどの総合的な能力向上について楽しく学びます。	【経営士】 本城 稔	5/20 (土) 10:00～12:00	5/13 (土)
BZ605	希望・夢・勇気 の心理学講座	希望・夢・勇気の心理学 私達には、希望と心の平安と安心が必要です。今、私達は問いかけていま す。それは、未来社会へどう進んでいくかということです。心理学、脳科学、神経科学、経済学、医学など 多様な最新の科学的成果の学びを通して、自分らしく有意義な人生を歩んでいく、希望・夢・勇気を見 出しましょう。	【経営士】 本城 稔	5/24(水) 18:00～20:00	5/17 (水)
BZ606	営業心理学 講座	営業心理学 パンフレットに頼っただけの“相手の立場に立ち、気持ち・感情を察する能力が乏しい”一 方的に商品・サービスの説明ばかりのマニュアル的な営業では売れない時代です。相手の心を読み、理解し た上で行動して、初めてお互いの心理的な距離が近づき、商談が前進していきます。	【経営士】 本城 稔	5/26(金) 18:00～20:00	5/19 (金)
BZ900	決算書 読解講座	決算書が読めれば経営がみえてくる。 そもそも決算書とは？損益計算書 (P/L)の仕組み、貸借対照表 (B/S)の仕組み、キャッシュフロー 計算書 (C/S)の仕組みを学び、会計情報を経営に活用することを目的とします。	【税理士 事務所】 榎本泰輝 税理士事務所	5/12(金) 13:30～15:30	5/5 (金)
BZ902	日商簿記3級 取得講座 (任意日コース全 9回)	全9回任意の受講日設定が可能な講座です。 第1回～4回：簿記入門～基礎編 簿記の考え方から始まり、基本的な帳簿付け・会計仕訳ができる力を養成します。 第5回～9回：応用編 日商簿記3級の試験問題を解く力を養成します。 ゴールとして、日商簿記3級試験合格を目指します。	【税理士】 田邊 一平	受講開始前にスケ ジュールを講師と打ち 合わせ ※全9回実施	-

場 所：エムアンドシーシステム(株)セミナールーム

定 員：各講座 10名まで

料 金：各講座 10,500円(税抜) 1社3名まで受講可能

※BZ902のみ 全9回 63,000円(税込) 別途送料代 5,000円(税込)

<お申込み方法>別紙お申込み書をFAXいただくか、お電話にて受講したい講座番号と日時をお伝えください。
お申込み後受講証を送付させていただきます。料金については受講日(複数回講座は初日にまとめて)お
支払いただきます。

お申込み電話番号：086-421-5378

お申込み書 FAX 番号：086-421-5379

お気軽にお問合せください

※最低受講人数に満たない場合は講座が中止となる場合がございます。あらかじめご了承ください。また複数回講座の場合、途
中で受講を中止される場合、料金の返却はございません。あらかじめご了承ください。

皆様のご意見・ご要望お待ちしております。

制作・企画：M&CBSS 事務局

発行：エムアンドシーシステム(株)

〒710-0836 倉敷市沖 255-11

TEL086-421-5378 FAX:086-421-5379

http://www.mandc.co.jp/