

エムアンドシービーエスエス

つうしん

M&CBSS 通信

2017年10月号

～ごあいさつ～

10月になりました。あっという間に今年も残り3ヵ月です。スポーツの秋、読書の秋、食欲の秋。皆様の秋は何になりますか？何をするにも良い気候となりました。何かを始める良いきっかけにして充実した生活にしましょう。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お願いいたします。

(M&CBSS 事務局)



10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)

セキュリティ対策はどこまでやれば十分か？その②

～ 最近発生したトラブル対応事例より ～

前回に引き続き、パソコンの台数を切り口にどこまでセキュリティ対策をやればいいのか？の続きです。（前回は3台以内の場合でした。）今回は、パソコンの台数が増えてくるにつれて、管理が煩雑になり始める10～20台程度の場合です。これくらいの台数でも、社内に管理者がいれば十分に管理できる台数ではありますが、デメリット、トラブル事例を防止するには、セキュリティソフトをライセンス購入することや、社内ネットワークの図などをきちんと用意しておくことが重要です。

[デメリット：トラブル事例]

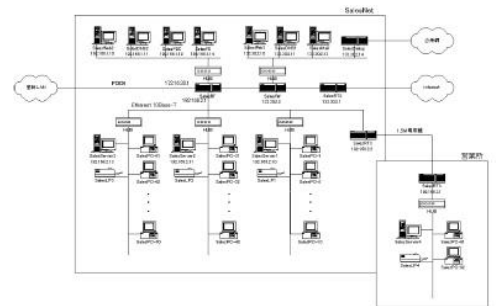
・パソコンを買い替えるタイミングで個別にセキュリティソフトを都度導入しているので、更新タイミングもメーカーもバラバラ。気が付かないうちに有効期限が過ぎてしまっていることにも気が付かない。

⇒ **更新タイミングの管理が面倒。新しいウイルスに感染してしまう可能性が高まる。**

・配線(ネットワーク)図がないので、パソコンが増減する度に、LAN ケーブルの接続先がわからなくなったり、(空いているところにひとまず挿すなど)無秩序に結線してしまい、機器(ハブ)の使用状況や、LAN ケーブルの空き状況が不明。

⇒ **トラブル発生時の原因がすぐにわからない。復旧に時間が掛かってしまう。**

(エムアンドシーシステム株式会社 佐々木 宏幸)



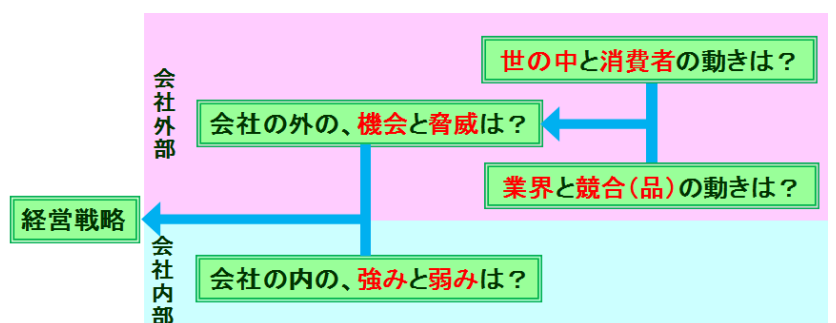
BSS コラム (経営)

経営戦略の立案 その2

経営戦略の立案に関して、外部環境から市場の機会と脅威、内部環境から自社の強みと弱みの話をしました。今回からは、これら分析の方法を述べて行きます。

まずは、外部環境は社会環境と業界環境の2つに大別されます。

社会環境（世の中と消費者の動き）の大きな流れを見るには、政治：Politics、経済：Economy、社会：Society、技術：Technology の頭文字を戴いた P E S T 分析と、消費者の動きを見た市場動向分析があります。



P E S T 分析は、世の中の変化や関係する新技術などから、世の中への影響を見ます。一例では、景気回復政策が打たれても、大企業の内部留保が増えただけで、一般の消費者にとってはデフレ大歓迎が続いています。多くの企業にとって「消費者の財布の紐は固いまま」と言えます。

市場動向分析は、世の中の変動へ影響を受ける消費者がどの様に変化しているかを見ます。売上げは、市場への供給量にも関係しますが、流行や消費者離れといった需要の変動が最も重要となります。この消費者需要への影響を見るには、消費者物価指数などから見える、何を絞り、何へ消費しているのかの動きです。一例では、安・近・短の旅行やスマホゲームなどで消費者は気分転換を図り、偏った業界のみが潤っています。

双方ともに、消費者はどの様な影響を受けどの様に対処しているのかを推察し、それは会社にとって機会なのか脅威なのか、を見て行きます。

(株式会社 M.M.C 金廣利三氏)

BSS コラム (労務)

「無期転換ルール」をご存知ですか

労働契約法が改正されました

- 無期転換ルールとは、平成 24 年 8 月に成立した「改正労働契約法」(平成 25 年 4 月 1 日施行)により、対応が必要になった雇用に関する新たなルールのことです。
- 有期労働契約が 5 年を超えて反復更新された場合は、有期契約労働者(パートタイマーやアルバイトなどの名称を問わず雇用期間が定められた社員。以下「有期社員」といいます。)の申込みにより、期間の定めのない労働契約(無期労働契約)に転換されます。

なぜ「無期転換」への対応が必要なのでしょう？

- 今日、有期社員の約 3 割が、通算 5 年を超えて有期労働契約を反復更新している実態にあります。
- つまり、多くの会社にとって、有期社員が戦力として定着しているといえます。
- 特に長期間雇用されている有期社員は、例えば仮に「1 年契約」で働いていたとしても、実質的には会社の事業運営に不可欠で恒常的な労働力であることが多く、ほぼ毎年「自動的に」更新を繰り返しているだけといえます。
- このような社員を期間の定めのない労働契約の社員として位置付け直すことは、むしろ自然なことであり、実態と形式を合わせる措置といえます。
- このように考えれば、無期転換は特別なことでも、また、大変なことでもなく、より適切な雇用関係にしていけるための取組なのです。
- ★有期契約労働者を無期雇用労働者として引き続き雇用していきたいと思われる事業主の方も多いと思います。有期契約労働者を積極的に正規雇用労働者または無期雇用労働者(無期雇用労働者に転換する場合は、平成 25 年 4 月 1 日以降に締結された契約にかかる期間が 4 年未満のものに限る)に転換を図る会社の方には助成金があります。(支給要件あり)

無期転換ルールの問題点

- ① 問題のある有期社員からの無期転換も強制される。
 - ② 定年後に再雇用した嘱託社員についても無期転換ルールが適用される。
 - ③ 無期転換した契約社員については定年がなくなる。
- これらの問題点への対応については、引き続き次回以降も取り上げていきたいと思っております。
(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

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つくれるソフトウェア、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10月20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)	【IT インストラクター】 岩井大治郎	10/6(金)11(水)・ 13(金)・16(月)・ 18(水) (5日間) 各回 18～20:00	9/29 (金)	
				11/7(火)・9(木)・ 13(月)・14(火)・ 20(月)(5日間) 各回 18～20:00	10/31 (火)	
ビジネス系講座	BZ609	新規顧客獲得講座	新しいお客様と出会う どんなに良いサービスでも、どんなに良い会社でも、一定数のお客様は卒業していきます。新しいお客様との出会いがないと、先細りになってしまいます。どうやって新しいお客様と出会っていくかを考えましょう。	【経営士】 本城 稔	10/2(月) 18:00～20:00	9/25 (月)
	BZ101	経営・販売戦略立て方講座	自社の強みを活かしつつ、市場に適合させる経営戦略・販売戦略の立て方 戦略的マーケティングの手法を用い、自社を取巻く環境の中から、顧客に選ばれる経営戦略を導き出します。この手法は、どんなに環境が変化しても、常に進むべき道を教えてくれます。	【経営士】 金廣 利三	10/6 (金) 10:00～12:00	9/29 (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	10/20(金) 13:30～15:30	10/13 (金)
	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共に学びます。	【経営士】 本城 稔	11/1 (水) 18:00～20:00	10/25 (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	11/8 (水) 18:00～20:00	11/1 (水)
	BZ201	販売拡大講座	差別化が謳える新商品開発と最大の売上げを確保する販路開拓法 売上げを最大化するには、4P(4C)の組合せを最適化することです。顧客が「思わず手に取ってみたいくなる」仕掛け作りを紹介します。	【経営士】 金廣 利三	11/10 (金) 13:30～15:30	11/3 (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/>