

エムアンドシービーエスエス

つうしん

M&CBSS 通信

2017年11月号

～ごあいさつ～

11月になりました。木々が赤く色づき、紅葉シーズンの到来です。皆様、紅葉狩りには行かれましたでしょうか？紅葉の有名スポットは人でいっぱいですが、わたしは近所の神社等を散策して静かに紅葉を愛でています。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）



11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)

不審なメールにご注意ください！

～ 真偽が不明なメールが次々にメールで届く ～

今年の上半期はコンピュータウイルスの一種である、ランサムウェアの被害が報じられる機会が多かったように思います。また、相変わらず不審なメール（迷惑メール含む）も日々受信していると思います。悪意を持ってメールを送信する側も「いかにもありそうな内容」のメールを送信しています。今回は、「楽天カード」を装ったメール(添付ファイルを開くとウイルス感染する恐れがある)についてです。一例の内容を見ていただくと一見普通の内容に思えますが、実は「楽天カード」とは全く関係のない第三者が送信したものです。

Q1：被害に遭わない為にはどうすればいいか？

A1：記載事項の手順を実施する前に、公式 HP で情報収集やカスタマーセンターに相談しましょう。

(連絡先はメールの本文中のものではなく必ず決められている先へ)

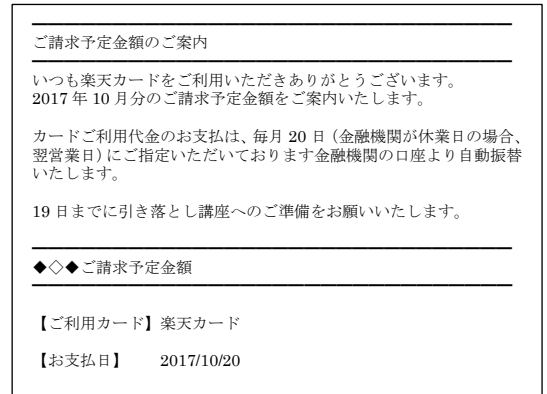
Q2：不審なメールの見分け方はありますか？

A2：見分けるには限度があります。自力で見分けることはやめましょう。

本当に重要な内容であれば、郵送や電話などで連絡が入ると思います。

※どうしても気になる場合は、A1のように必ず公式な場で確認をおこないましょう。

(エムアンドシーシステム株式会社 佐々木 宏幸)



※楽天カード HP より引用(不審なメールの一例)

BSS コラム (経営)

経営戦略の立案 その4

前回は、環境分析の中でPESTや顧客への影響といった社会の動きを捉えました。今回は、展開するビジネスが位置する業界内を中心に見てみます。

市場は、その都度ごとに需要に応じた市場が形成されていき、消費者の支持不支持で浮き沈みます。従って、消費者側から見て過去にお世話になった業界でも、今現在不要であれば、そして同様の消費者が出現しなければ、その業界は衰退して行きます。新たな需要を喚起する替わりの策が無ければ、構造不況と言われる衰退する業界となります。

従って、経営戦略を検討する中で、まずは「儲かる業界なのか、どうなのか…」を見ます。いくら自信を持って独立しても、衰退する業界では「労多くして益少なし」だからです。そして、先行き不透明感が漂う業界では、革新的な方向転換が出来なければ、見切り千両の判断も必要となるからです。

次は、顧客ニーズ(つまり何を期待しているのか)を見ます。ここで判断に用いる発想がマーケットインなのかプロダクトアウトなのかで、その後の戦略立案や新商品開発へ大きな差が付きます。当然、顧客ニーズを重視したマーケットインの発想を用います。

そして、顧客ニーズを切り口とし、競合他社と自社を比較検討します。これを3C分析(Customer:市場・顧客、Competitor:競合、Company:自社)と言います。それは、自社と競合他社を比較して、「どこが勝っているか」や「どこが負けているか」を判断するためです。無論、顧客ニーズが切り口ですから、「勝っている」は機会(チャンス)であり、「負けている」は脅威となります。

ここで必要となるのが、目利き力です。自身の愛着や思い入れは捨て、顧客と同じ目線で客観的に冷静に判断しなければなりません。

(株式会社 M.M.C 金廣利三氏)

◎:5, ○:4, △:3, ×:2

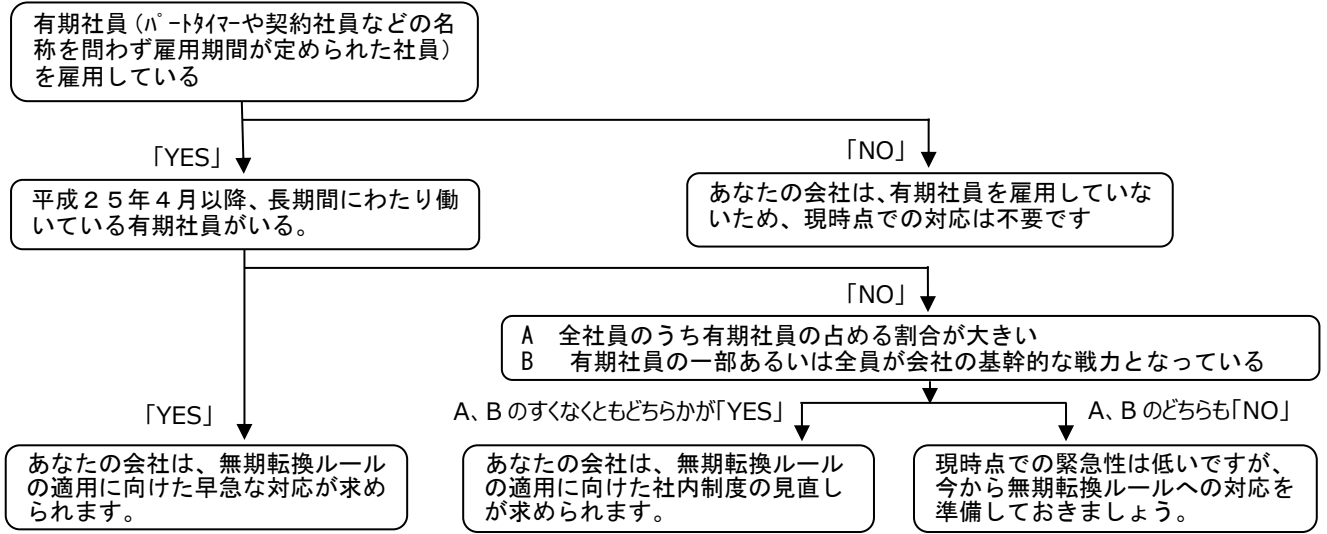
	切り口	自作品	競合A	競合B	競合C	競合D	係数		
経営	実績	売上高	△(3×4=12)	△(4×4=16)	◎(5×4=20)	◎(3×4=12)	△(4×4=16)	4	
		業界内シェア	×(2×2=4)	◎(3×2=6)	◎(5×2=10)	×(2×2=4)	△(4×2=8)	2	
		獲得顧客数	△(3×4=12)	◎(4×4=16)	◎(5×4=20)	△(3×4=12)	△(4×4=16)	4	
	企画開発特許	ブランド構築力	△(3×4=12)	◎(5×4=20)	△(4×4=16)	◎(3×4=12)	△(4×4=16)	4	
		市場調査力	△(3×4=12)	△(4×4=16)	◎(5×4=20)	◎(5×4=20)	◎(3×4=12)	4	
購買	仕入	商品開発力	◎(5×5=25)	△(4×5=20)	◎(5×5=25)	◎(3×5=15)	△(3×5=15)	5	
		協力先	協力企業数	△(2×3=6)	△(4×3=12)	◎(5×3=15)	◎(5×3=15)	△(4×3=12)	3
		取引先数	△(2×2=4)	△(4×2=8)	◎(5×2=10)	△(4×2=8)	△(2×2=4)	2	
加工	生産技術	原材料の質	◎(5×4=20)	◎(3×4=12)	×(2×4=8)	◎(5×4=20)	△(3×4=12)	4	
		生産設備・体制	◎(3×3=9)	△(4×3=12)	◎(5×3=15)	△(4×3=12)	△(4×3=12)	3	
販売	営業	生産量	△(3×4=12)	△(4×4=16)	◎(5×4=20)	◎(3×4=12)	△(3×4=12)	4	
		自社営業力	◎(3×5=15)	△(4×5=20)	◎(5×5=25)	◎(3×5=15)	△(3×5=15)	5	
運営	資金	取引小売店数	△(4×5=20)	△(4×5=20)	◎(5×5=25)	◎(3×5=15)	△(3×5=15)	5	
		投資資金額	×(2×2=4)	◎(3×2=6)	◎(5×2=10)	◎(3×2=6)	△(2×2=4)	2	
	人的資源	◎(5×4=20)	△(4×4=16)	◎(5×4=20)	◎(3×4=12)	△(3×4=12)	4		
合計点							55 (275)		

* 係数(重要度)は目利き力次第

BSS コラム (労務)

“無期転換ルール” あなたの会社は大丈夫ですか？

- 平成25年4月1日施行の改正労働契約法が、平成30年3月31日に丸5年を迎えます。
- あなたの会社は「無期転換ルール」に対応する必要がありますか？
- 次のフローチャートに沿って、あなたの会社の状況を確認しましょう。



「対象となる社員」は？

- 無期転換ルールへの対応が求められるのは、一般に「パートタイマー」「アルバイト」「契約社員」と呼ばれている社員です。
- ただし、これらに限らず、各社が独自に位置づけている雇用形態（たとえば、準社員、パートナー社員、メイト社員など）についても、**契約期間に定めのある場合は、その名称にかかわらず、すべて「無期転換ルール」の対象**となります。
- なお、「派遣社員」の場合は、派遣元の企業に無期転換への対応が求められます。
(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11月17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 図形やグラフィックの活用、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	11/7(火)・9(木)・ 13(月)・14(火)・ 20(月)(5日間) 各回18:00～20:00	10/31 (火)	
ビジネス系講座	BZ601	素敵な・じ・ぶ・ん・再発見心理学 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) 13:30～12:30	11/3 (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	11/17(金) 13:30～15:30	11/7 (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。あらかじめご了承願います。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。あらかじめご了承願います。

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/>