

エムアンドシービーエスエス

つうしん

M&CBSS 通信

2018年7月号

～ごあいさつ～

7月となりました。2018年も半年が経ち、今年も残すところあと半分です。夏本番！スポーツ、レジャーの季節ですが、熱中症にはお気をつけてください。水分及び塩分補給に心がけてください。今月も引き続き皆様のお役に立てる様、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たします。

(M&CBSS 事務局)



7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)

Windows10 への切替で注意しておきたいポイント

Windows 7 のサポート終了(2020年1月14日)まで約1年半となりました。各種業務ソフトも概ね Windows 10 への対応が進んでいる状況もあり、企業への Windows 10 パソコンの導入が少しずつ進んでいます。

[購入前に知っておきたいこと]

- ・Windows 10 Pro 版以上は、更新プログラムの適用を一定期間先延ばし可能
→ Home 版は、先延ばしができませんので、企業で利用する場合は、Pro 版、Enterprise 版 の導入をお奨めします。
- ・推奨されるハードウェアスペック(システム要件)は？
→ Microsoft のホームページ上に、公開されていますが、動作に必要最低限の内容となっています。
基本的に 64bit 版を購入することになりますので、
 - ・CPU：予算に応じて選択
 - ・メモリ：8GB 以上（多ければ多いほど良い）
 - ・ハードディスク：現在のパソコンのデータ量の倍以上が推奨
(例：データ量が 200GB であれば、500GB 以上のものを選択)



[こんなトラブルが発生したら]

- ・更新プログラムを適用直後にインターネットに繋がらなくなった。
→ LAN ケーブルを抜いた状態で再起動、起動後に LAN ケーブルを挿し直す。
※ 無線 LAN の場合は、一旦機能を無効にして、再度有効にする。
それでも直らない場合は、適用した更新プログラムを削除する。
- ・スキャンデータが入ってこない。
→ 一番多いトラブルです。各メーカーのホームページで事象が発生した場合の対処方法が公開されていることが多いので、まずはサポート情報をチェックしてみましょう。

[最後に]

企業向けの Windows 7 パソコンの新規生産はいずれストップしますので、必要があれば無くなる前に、早めに確保しておきましょう！

(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)

課題解決 その5

課題発見と課題解決策に関して、【課題 ⇒ 問題の本質 ⇒ その要因 ⇒ 解決の方向性 ⇒ システム構築】と述べました。一般的に課題となる要因を深掘りする時に用いるのが、ロジックツリーという手法です。「何故…？ 何故…？ 何故…？」を繰返しながら、大項目・中項目・小項目と掘り下げて行きます。

そして要因まで行き着くと、個々の要因ごとに対応策を設定します。無論、一般的に言われている至極真つ当な改善策です。この対応策を、先程の逆を辿って大項目まで改善が期待出来るかどうかを確認します。これはピラミッド構造という手法です。問題なければ、各々の改善策が課題解決への対応策（課題解決策）となります。

個々の改善策は、扱う項目が多種多様に混じり合って出現するので、ジャンル毎に纏め上げます。右図の例では、意識改革・心構え・取組み姿勢、管理者教育と運用システム、商品の最適化、B to B 営業の項目に纏まりました。そして、課題の重大性や緊急性を鑑みながら、個々の改善策の優先順位を決めて行きます。

課題	問題の本質 (不適当)	その要因 (不足)	解決の方向	システム構築	改善策
経営・企画	意識 心構え 取組み姿勢 運用システム	顧客満足の追求	顧客へのフォーカス	顧客志向	<意識・心構え・取組み姿勢> ・論理的思考 ・システム思考 ・顧客志向 ・マーケティングの考え ・戦略的な発想 ・高付加価値の創造 ・全体最適(チーム連携の発想)など
		論理的思考	ロジカルシンキングの習練	ロジカルシンキング	
		マーケティングの発想	顧客目線での発想と検証	マーケティングの考え	
生産・加工	採用 教育 管理	売上げ至上(収益性無視)	戦略的ビジネス展開	マーケティングの導入、コアコンピタンスの確立	・マーケティングの考え ・高付加価値の創造 ・全体最適(チーム連携の発想)など
		心理的要素(悪影響)	自分を知る	心理的バイアスへの理解	
		システム思考	運用システムの再構築	内部調整	
販売・営業	製品・サービス 価格 ターゲット 情報提供	応募人材の不足	母集団形成のシステム化	プロバイダーとの契約	<管理者教育と運用システム> ・有能な人材の確保と教育 ・収益性の確保(コスト削減) ・マーケティングの導入 ・目標設定とプロセス管理 ・全体最適化 など
		人材選定の強化	人間力の検証を追加	EQ診断の導入	
		ニーズ中心の提案	営業力強化の研修	営業スキル、マーケティングスキル、接遇	
財務・会計	製品・サービス 価格 ターゲット 情報提供	派手先での環境整備	PMの管理強化	定期訪問の実施	<商品の最適化> ・ブラッシュアップ(営業力の向上) ・新規ビジネスの立上げ ・フォロー体制の充実(会議、面談) ・メンター制度の導入 など
		顧客ニーズ・競合の調査	顧客ニーズへの対応	商品のブラッシュアップ、差別化の確立	
		信頼の構築	クライアントとの擦合せ	CSOビジネスへのニーズ確認 ⇒ 商品化	
情報・IT	販売管理 顧客管理	コスト意識	コスト削減	利益確保の明確化	<B to B営業> ・定期的訪問と情報収集 ・顧客ニーズに沿った商品提案 ・差別化の明確化 ・優良ターゲットの選択と集中 ・利益率の確保 など
		優先順位の決定	市場性の検討	重点先・育成先(新規先)へ「選択と集中」	
		ニーズの確保	ニーズの確認	顧客志向	
人事・教育	販売管理 顧客管理	拡張資料の充実	ペネフィット(差別化)の紹介	3C分析 ⇒ 訴求ポイント ⇒ 商品コンセプト	<B to B営業> ・定期的訪問と情報収集 ・顧客ニーズに沿った商品提案 ・差別化の明確化 ・優良ターゲットの選択と集中 ・利益率の確保 など
		コスト意識	コスト削減の明確化	利益率の明確化	
		ビジネスモデル	高品質・リーズナブル価格	差別化・集中	
人事・教育	能力不足	人的業がりの受注	目標と行動計画	販売計画の導入	<B to B営業> ・定期的訪問と情報収集 ・顧客ニーズに沿った商品提案 ・差別化の明確化 ・優良ターゲットの選択と集中 ・利益率の確保 など
		市場分析	ターゲット分析と優先付け	企業動向からニーズを掴む	
		単発での商売	情報交換の場を設ける	定期的フォローによる情報収集	
人事・教育	能力不足	人材不足	必要人材のヘッドハント	運営の最適化	<B to B営業> ・定期的訪問と情報収集 ・顧客ニーズに沿った商品提案 ・差別化の明確化 ・優良ターゲットの選択と集中 ・利益率の確保 など
		管理者教育	CSOビジネスのあるべき姿	マーケティング戦略と運用に関する知識と実践	
		管理者教育	営業マンのストレス管理	メンター制度の導入	

(株式会社 M.M.C 金廣利三氏)

BSS コラム (労務)

出産・育児に関する社会保険の手続き

☆協会けんぽへ提出するもの

① 出産育児一時金支給申請書

健康保険の被保険者または被扶養者が出産した場合に支給申請します。現在は、出産育児一時金を出産費用に充てることができるよう医療機関への「直接支払制度」が主流になっています。

② 出産手当金支給申請書

健康保険の被保険者が出産のため休業し報酬が受けられないときに支給申請を行います。

③ 高額療養費支給申請書

出産は原則として健康保険の適用対象となりませんが、切迫流産や早産、帝王切開等の場合には健康保険が適用され、高額療養費の対象になります。事前に帝王切開になることがわかっているような場合には、高額療養費の限度額適用認定証の交付を受けておくと、病院窓口での自己負担額を軽減することができます。

☆年金機構へ提出するもの

① 健康保険被保険者異動届

生まれた子の保険加入（健康保険被保険者証の発行）の手続きです。

② 産前産後休業取得者申出書

産前産後休業中の社会保険（被保険者・事業主分とも）が免除されます。

③ 産前産後休業取得者変更（終了）届

産前産後休業中の保険料免除を受けている被保険者の産前産後休業期間が変更・終了となったとき提出します。

④ 産前産後休業終了時報酬月額変更届

産前産後休業終了後に賃金が下がった場合、通常の随時改定に該当しなくても標準報酬月額の改定ができます。産前産後休業後、そのまま育児休業を取得する場合はこの届出は行いません。

⑤ 養育期間標準報酬月額特例申出書

3歳未満の子を養育する被保険者が、養育期間中の標準報酬月額が低下した場合に届け出ることにより、将来の年金受給の際に、低下前の標準報酬を養育期間中の標準報酬月額とみなして年金額を計算する制度です。育児休業を取得していなくても対象になります。

⑥ 育児休業等取得者申出書

育児休業中の社会保険料（被保険者・事業主分とも）が免除されます。

⑦ 育児休業等取得者終了届

育児休業終了予定日前に育児休業を終了したとき提出します。

⑧ 育児休業終了時報酬月額変更届

育児休業終了後に賃金が下がった場合、通常の随時改定に該当しなくても標準報酬月額の改定ができます。

☆雇用保険の「育児休業給付金」申請書は会社を管轄するハローワークに提出します。

（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！」

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：2018年7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。

● kintone とは

チーム・グループに必要な「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。

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	7/6(金)・9(月)・ 10(火)・11(水)・ 20(金) (5日間) 各回18:00～20:00	6/29 (金)
				8/6(月)・8(水)・ 10(火)・11(水)・ 20(金) (5日間) 各回18:00～20:00	6/29 (金)
ビジネス系講座	BZ601	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	7/2 (月) 18:00～20:00	6/25 (月)
	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	8/1 (水) 18:00～20:00	7/25 (木)
	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	7/11(水) 13:30～15:30	7/4 (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/>