

エムアンドシービーエスエス

つうしん

M&CBSS 通信

～ごあいさつ～

12月となりました。

2018年最後の月となりました。皆様にとってこの一年、いかがでしたでしょうか？一年を振り返り 新たな年を迎える準備をしましょう。今月も皆様のお役に立てる情報を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)



12月号のもくじ

☆ BSS コラム

1) I T / 多様化するコミュニケーションツール

エムアンドシーシステム株式会社 佐々木宏幸

2) 経営 / 連載 企画 その4

株式会社 M.M.C 金廣利三氏

3) 労務 / 有期労働契約期間途中の辞職

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

1) 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 12/21(金) 13:30~

2) M&Cビジネスサポートサービス紹介セミナー 12/11(火) 15:00~

3) グループウェアで始める身近な「働き方改革」紹介セミナー 12/11(火) 15:30~

※2)、3)の内容につきましては、同封のセミナーご案内ちらしをご覧ください。

☆ 経営・I T 特別講座のご案内

～ビジネススキルのアップを目的とした講座のご案内～

BSS コラム (IT)

多様化するコミュニケーションツール
 ～ うまく活用して時間をもっと有効的に～

今回は、いつもと比べると少し柔らかい内容になります。一昔前は、仕事のやり取りの中心は、電話・FAX (場合によっては、郵送など) がメインの手段でしたが、IT 化が進むにつれて、電子メール、LINE などの SNS やチャットなどのサービスも利用するシーンが増えてきたのではないのでしょうか。どのツールも基本的に「(通信)相手に何らかの情報を伝えること」を目的として利用されていると思います。しかし「(携帯)電話」で何らかの話をしようとすると、当たり前のことですが、相手に電話に出ただけないと、お話(伝えること)ができません。時には不在着信をお互いに残し合うだけで、「何の連絡だろうか?」というモヤモヤといざ電話が繋がると、「もう大丈夫です!」という結果だけが残ることもあります。携帯電話には、SMS(ショートメッセージ)を送る機能がありますので、どうしても用件を伝えたいと気には、メールの変わりの手段として、利用することで、本来の「伝える」という目的を短時間で達成できるのではないのでしょうか。



身の周りにあるツールをもっと活用して、働く時間をもっと有効に使いたいですね。

(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)

企画 その4

マーケティングを扱う企画は、企業経営の方向性と成果を導き出す直接的業務に携わり、まさに経営者の右腕と言われる存在です。ここで留意すべきは、エリートコースに乗っている事への驕り高ぶりです。組織は生き物であり、企画に驕りや高ぶりがあると感ずれば、現場は牙を剥くか無言で抗い、遅々として業務が進みません。

前項では、業務の進展を阻む要因として、経営資源と7Sを検証すべきとお話しました。しかし、企画担当者や号令を掛ける経営層も、実戦部隊へ対するその心掛けを検証すべきと言えます。とは言え、機嫌を取って甘やかすではありません。

如何に、ワクワクドキドキする施策を考え出すか…。それが、組織や個人の成長へ繋がり、業務プロセスが効率的効果的に改善され、顧客の満足に繋がり、結果として企業の収益性向上へ繋がるのか。この実践以前の課題を検証するのに用いるのが、「ビジョンと戦略」です。正のスパイラルとして、なるほどと納得性が担保される政策でなければなりません。企画の辻褃合わせや誤魔化しが現場活動への皺寄せとなった場合、どこかに遣らされ感を感じ取ると現場は抵抗を訴え、聞き入れられなければ無視してきます。適正な施策に仕上がっていれば、現場が納得するまで十分に説明することです。実践面での進捗に関しては、同じ切り口で「バランススコアカード」の指標を用いて検証します。



何事もそうですが、働き掛ける側は相手に良い反応を期待して働き掛けをし、働き掛けをしなければ変化しないと考えます。では、相手が思うように反応しないのは、相手が悪いのか働き掛けた此方が悪いのか…、となります。相手を動かすことが出来ない理由を相手に押し付けるのは、余りにも身勝手と言べきです。つまり、相手が魅力を感じ賛同し行動するへ至る、その提案が出来ていないからです。従って、相手を動かすには此方の準備が不足していると考え、仕切り直しをすべきなのです。

(株式会社 M.M.C 金廣利三氏)

BSS コラム (労務)

有期労働契約期間途中の辞職

Q. 当社の就業規則では有期契約労働者は、期間途中でも 2 週間前に退職届を提出すれば辞職できることになっています。労働力確保のために、有期労働契約労働者に期間満了まで就労を継続することを義務付けることはできないでしょうか？

A. 有期労働契約において労働者が期間途中で辞職する仕組みを用意しないことは、法律で禁止されていません。労働者が期間途中で就労しなくなった場合、使用者は労働者に対し損害賠償を請求できる場合があります。

≪有期労働契約の法的意義≫

労働契約のうち、期間の定めのある労働契約を有期労働契約と呼びます。この期間の定め第 1 の法的意義は、契約期間が満了することにより労働契約関係が終了することです。理由を問わず、また予告も必要ありません。(労働基準法では 2 カ月を超える有期労働契約の場合及び試用期間中の者で 14 日を超えて引き続き使用されるに至った場合は、30 日前の解雇予告又は解雇予告手当の支払が必要となっています。) 期間の定め第 2 の法的意義は契約当事者である労働者と使用者の双方ともに、期間途中での解約は「やむを得ない事由があるとき」に認められるにとどまり、期間満了まで労働契約関係の維持を強いられることです。民法 628 条は、「当事者が雇用の期間を定めた場合であっても、やむを得ない事由があるときは、各当事者は、ただちに契約の解除をすることができる。この場合において、その事由が当事者の一方の過失によって生じたものであるときは、相手に対して損害賠償の責任を負う」と規定します。労使双方が期間満了まで拘束されることを前提として、やむを得ない事由があるときは、契約の解除を認めます。この解除が認められる場合でも、一定の場合には損害賠償が認められます。民法 628 条は任意規定であり、これと異なる当事者間の合意は許容されます。このため、労働契約法 17 条 1 項は「使用者は、期間の定めのある労働契約について、やむを得ない事由がある場合でなければ、その契約期間が満了するまでの間において、労働者を解雇することができない」と規定して、使用者が労働者に対し行う解除の制約は強行規定であり、これと異なる当事者の合意が許されないものとししました。使用者のみが強行法規としての制限を受けますが、労働者の期間途中の解除を当然に認めるものではありません。労働者の期間途中の解除については、あくまで当事者間の合意に委ねられています。このため労働基準法で有期労働契約の期間の上限が定められ、労働者の拘束期間を制限しています。

(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



クラウド型サービス「kintone」紹介セミナー

社内で情報共有を始めよう!!

こうし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、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 12 月 21 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

~まずは社内の Excel 資産から超有効活用!~

 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つくれるソフトウェア、

それが「kintone」です。

たくさんのご参加を
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	12/6(木)・10(月)・ 12(水)・18(火)・ 20(木) (5日間) 各回18:00～20:00	11/29 (金)	
				1/11(金)・14(月)・ 15(火)・16(水)・ 18(金) (5日間) 各回18:00～20:00	1/4 (金)	
ビジネス系講座	BZ606	営業心理学講座	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	12/1 (土) 18:00～20:00	11/26 (月)
	BZ614	クレームは宝の山! クレーム対応の基本講座	クレームは旬な情報の宝の山。現場から集めて業務改善に活かし、顧客満足度をあげている企業の事例を紹介しながら、クレーム対応の基本を学び、クレームの苦手意識をなくします。	【石井@教育研究所】 石井サト子	12/11 (火) 13:30～15:30	12/4 (火)
	BZ203	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	12/13 (木) 18:00～20:00	12/6 (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	12/14(金) 13:30～15:30	12/7 (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) お支払いただけます。

※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。



<お申込みはこちら>

電話番号：086-421-5378

FAX番号：086-421-5379

締切日を過ぎていても受講可能な場合があります。また、翌月以降の講座のご案内も可能ですので、どうぞお気軽にお問い合わせ下さい。

皆さまからのご意見、ご要望をお待ちしております！

M&C ビジネスサポートサービス事務局では、今後のサービス向上のため、定期的にアンケートのご協力をお願いしています。先月 (11月) 号に同封しておりましたアンケートのご回答がまだのお客様は、是非、率直なご意見をお寄せください!! お待ちしております!!

(アンケート用紙が無い場合は、スタッフにお声掛け下さい)

B S S 通信のバックナンバーあります! 連載コラムなど「見逃した!」と思ったらご連絡下さい!



制作・企画：M&C BSS 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
TEL:086-421-5378
FAX:086-421-5379
<http://www.mandc.co.jp/>