

# U 協 近 畿 通 心 ～ U 協 を 使 い 倒 し ま し ょ う ～

## 【 は じ め に 】

近畿事業推進部の川畑です。毎日暑いですね。皆さん、お元気で過ごしのこととご推察申し上げます。

新型コロナ感染者が記録更新していますね。26万人感染/日という日も出ています。死亡者も過去最高343人の日も出ています。お盆休みの移動で拡大していますね。今は、いつ感染してもおかしくない状態です。皆さん、いつも以上に気をつけてくださいね。

政治の世界は旧統一教会との関りで騒がしく、報道により次々に国会議員と旧統一教会との関わりが明らかになっています。安倍元首相の国葬については、海外の要人も多数来日予定で今さら中止もできないでしょうから、国民葬にしたらいと私は思います。国葬については、国民の79.7%が反対という報道もあります。(文春オンラインアンケート結果)

岸田政権の支持率も36% (毎日新聞) と下がっていますね。これは国会が荒れそうです。新型コロナ対策も、政治家は今こそリーダーシップを発揮して、取り組んで欲しいです。与党も野党も国のリーダーなのですからもっと協力してしっかり対策をして欲しいです。

そんな中で私と妻の畑では、トウモロコシなどが元気に育っています。毎週、妻と畑に通うのが楽しみです。健康にもいいですね。

8月31日のICTセミナー『シニアエコノミー 大前さんに「シニアビジネスの発想法」を学ぼう』も、1,200人を超える申し込みがありました。嬉しい悲鳴です。今月もU協近畿通心を愉しんで頂けると嬉しいです。



カラスにやられたトウモロコシ。7月に再度植えて順調に成長しています。9月には東京の孫に贈れそうです。



カエルさんも遊びにきてくれました。

## 【 ICT用語豆知識 ( I OWN = アイオン : Innovative Optical and Wireless Network ) 】

**I OWN (アイオン)** 聞いたことがありますでしょうか。I OWNは、今のインターネットだけでは実現できない新たな世界を実現する革新的なネットワーク構想です。2019年5月にNTTが発表しました。

インターネットやスマートフォンといった近年の重要なイノベーションにより社会のあり方は大きく変わってきました。さらに今後は社会の情報化がますます加速し、AIやIoT (Internet of Things) 技術が生活シーンに取り入れられていくことで、私たちの暮らしは大きく変わり、多種多様な価値観が出てくると考えられます。楽しみです。

「2024年に最初のI OWNデバイスを開発し、2025年にシステム開発完了、2026年から商用導入する」として、NTTの研究開発が加速しています。I OWN構想は、低消費エネルギーという特徴を持つ光技術を活用することで、電力消費を大幅に抑えた超高速・大容量、超低遅延な情報処理基盤をつくるという壮大な構想です。ネットワークから端末まで、すべてに**フォトリクス (光) ベースの技術を導入**した「**オールフォトリクス・ネットワーク**」、実世界とデジタル世界の掛け合わせによる未来予測等を実現する「**デジタルツインコンピューティング**」、あらゆるものをつなぎ、その制御を実現する「**コグニティブ・ファウンデーション**」からなりたちます。これ凄い技術ですね。半導体の中を光が走るなんてワクワクしませんか。半導体も革命が起こりますね。半導体日本の復活を期待しています。

**I OWN**は、次世代の通信・コンピュータ融合インフラとして主に以下3つのメリットがあります。

### ○電力効率を100倍に向上

サイバー空間と現実世界をつないでいく過程では、多くの電力が必要になりますので効果絶大です。

### ○データ伝送速度を125倍に向上

1つの光ファイバーで1,000Tbit/sを目指しています。

### ○レイテンシー (遅延) を200倍に縮小

光ファイバーの信号を束ねる際に、圧縮しない動画や音声をそれぞれ送信することで、処理時間の短縮を図ります。

## 【ユーザ協会の得意技！ こういう蓄積・ノウハウがあります。岡部達昭先生編】

先月は第95回「説明が届かない」(2022.2.14)をご紹介しました。  
いかがだったでしょうか。今回は第96回「書かずに話そう」をご紹介します。

スピーチでもプレゼンでも挨拶でも、必ずと言ってもよいぐらい、日本人は先ず原稿を書く習慣があります。書いたものを覚えてそれを音声化するのです。政治家の演説や答弁、社長の訓示、学者の研究発表、高度なプレゼンなども然りです。それらの中には厳密に間違いは許されないものもあるでしょう。しかし、電話対応のコンクールやトークの指導、ちょっとした挨拶や自己紹介まで、スクリプト※1を書かなければ不安で話せないという人が、私たちの周りに少なからずいるのは残念なことです。

### ほかの例に見る

アメリカでの生活が長かった知人に、「アメリカ人も原稿を書くのか」と訊いてみました。「しっかりした話をする時には書いているよ。ただし、それを読むことはまずない。話す時にはしっかり顔を上げて話している。彼らは話すことが大好きだからね。一旦原稿を書くのは、自分の考えをまとめるためであって、トークの台本ではない」というのです。つまりメモ程度のものなのでしょう。

私の前職であったアナウンサーには、原稿や台本がある仕事と、原稿などなしに話す仕事の両方がありました。リードニュースやナレーションは必ず原稿があります。ステージ司会やスタジオ番組は、構成台本はありますが原稿はありません。そして、実況中継やインタビューには資料はあっても、原稿はないのです。中でも目の前で行われているスポーツ競技の興奮を、的確な言葉で伝えるスポーツ中継は、アナウンサーにとって、やり甲斐のある仕事でした。そして**電話対応もまた、マニュアルはあっても原稿はない仕事の典型のはずです。**

### あるスポーツアナの大失敗

大分以前のことで、ある大きなスポーツ大会の開会式のメインの中継を、若手のUアナウンサーが担当することになりました。大抜擢だったのです。彼は張り切りました。「みちのくの紺碧の空は、今日という日を待ち兼ねたように、どこまでも晴れあがっています」Uアナの歯切れの良い実況が始まりました。出足は好調でした。ところがそのあとの選手入場に、大きな陥穽かんせい※2が待ちました。県別の入場行進の学校名を間違えたのです。行進の順番が当初とかなり入れ替わっていたのを、彼は確認をしていませんでした。プログラムに沿って、一口コメントまでつけて準備していたスクリプトは、大きくずれていました。そのずれたままのスクリプトを、彼は調子よく読み上げて中継を続けました。行進を見ていなかったのです。当然苦情が入ります。ディレクターに指摘されて慌てて正規に戻しましたが、動揺は隠せず、散々な中継になってしまいました。この不始末で、前途洋々であった彼のスポーツアナとしての評価は一気に下がりました。やがて彼は依願退職してNHKを辞めて行きました。

### 常にリアルな変化に対応する

スクリプトを絶対に書いてはいけないということではありません。必要な場合もあるでしょう。しかし、あくまで中継の基本は、準備をした資料を基に、いま眼前で行われているリアルな情景や変化を伝えることです。実況には、どんなアクシデントがあるか分かりません。変更もまた然りです。絶えず臨機応変に伝える力が問われるのです。

実況中継やインタビューと同じように、**電話対応もまた、お客さまのリアルな変化や要求に適切に対応できてこそ信頼につながります。**A I時代には、その力をより厳しく求められるでしょう。

もしも検定で、「スクリプトは書かないように」と言い続けているのはそのためです。

### スクリプトを書く時そこに伝える相手はいない

対面や電話で話す時には、伝える相手が必ずそこにいます。しかし、**スクリプトを書く段階では相手はそこにはいません。**ですから**伝える話し方にはならないのです。**そこにあるのは、上手に話そう、きれいに話そう、間違わずに話そうという意識と、スクリプトを覚える記憶力です。相手のことを考えながら話す「間」や「声の表情」はありません。くり返しや倒置法などによる際立たせ、臨機応変のアドリブもありませんし、絶句や言い間違いもほとんどしません。その整然とした話し方が、いくら自然らしく振舞っても、かえって不自然に感じるのです。電話の対応は常に1対1の声による対話です。相手への共感や思いやり、批判や怒りさえも受け止めます。**書かずに話せることは訓練です。**

そのことに慣れることが、その自在で誠実な応対力を育ててくれるでしょう。

※1 スクリプト: 放送用の原稿や台本、脚本のこと。

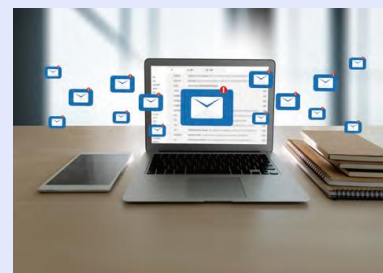
※2 陥穽かんせい: 落とし穴のこと。また、人を騙したり失敗させたりするための計略。

## 【ユーザ協会の得意技！ こんなICTの紹介をしています。へ～え そうなんだ。】

今回は、「**Eメールのちょっと便利な使い方《第14回》**」(2022.06.15)をご紹介します。

Eメールが広く使われるようになって25年以上になります。

基本的な使い方は大きく変わらず、文字を中心とした“文書で伝えるコミュニケーションツール”として、今でも、プライベート、ビジネスを問わず活用されています。従来どおりの使い方でも十分なのですが、今回は、ちょっと便利な使い方をいくつか紹介します。



### 便利な時間指定メール

かつて「メールは相手が都合の良い時に読むので、いつ送っても良い」と言われていたこともありました。今は違います。相手の都合に合わせて、休日や勤務時間外での送信を避けることがマナーとなっています。

受信したメールは、パソコンだけでなくスマホやタブレットでも閲覧されるようになり、またリモート勤務環境が整備され、どこにいてもほぼリアルタイムにコミュニケーションできるツールへと進化しました。その一方で、働き方は変わり、勤務時間と勤務時間外とをしっかりと区別する意識も高まっています。メールを送信するタイミングは、こういった環境の変化に対応していかなければなりません。

メールソフト「Outlook」では、**送信日時を指定することが可能**です。フリーメールの「Gmail」や「Outlook.com」でも、送信日時を指定して送信することができます。そのほかのメールソフト、フリーメールでも同様の機能を有しているものがありますので活用すると良いでしょう。

### クラウドを利用すると安心

送受信したメールを、自らのパソコンのメールソフトの中に保存している人もまだまだ多いのではないのでしょうか。パソコンが故障してメールデータが消滅したり、買い替えた時に、保存していたメールを新しいパソコンへ移行するのに苦労した経験を持つ人も少なくないと思います。

送受信したメールは、**クラウドやサーバー上に保存されるようにしておく**と、**こういった苦労がなくなります**。

企業のメールシステム、また、多くのプロバイダのメールサービスでも、クラウド上でメールが使えるようになっています。“Webメール”や“ブラウザメール”と呼ばれるものもその一つで、Gmailは最も代表的なサービスです。設定されたパソコンに加え、スマホやタブレットでもメールの閲覧や送受信ができるだけでなく、パソコンの中にメールデータを残さないため、故障などのトラブル時でも安心です。

### 相手の都合に合わせて 添付ファイルを設定

「添付ファイルの容量は、1MBまで！」と教わった人も多いことでしょう。今は高速大容量の通信ができるようになり、メールサーバーも高機能・高性能化したため、かなり大きな容量の添付ファイルも扱えるようになっています。例えば、大手プロバイダのメールでは1通あたり20MB～100MB、Gmailでは25MBの送信が可能です。写真や動画などは大容量になりがちですし、紙のカタログやパンフレットなどもファイル容量が大きいPDFに置き換わりました。ファイル共有サービスを使わなくても、メールで送受信できるのは送信側も受信側も簡単で便利です。

ただし、受信側が受け取れるメールサイズを制限している場合、その制限以下にして送信しないと受信拒否される恐れがあります。メールを作成する時点で注意が必要です。

また、受信側の制限以下だったとしても、受信する端末がスマホやタブレットだった場合には、相手のパケット通信量が多くなり、料金プランによっては負担が大きくなってしまふ恐れがあります。技術的に送受信が可能でも、相手のことを思って添付ファイルを設定するようにしましょう。

## 【お役立ち情報：大前さんに「シニアビジネスの発想法」を学びました。】

8月31日に大前さんにシニアビジネスの発想法学ぼうを開催しました。今回も47都道府県すべてから1,200人を超えるお申込みがありました。ありがとうございます。

今回も好評を頂き、企画・開催にも益々力が入ります。今回、残念ながらご視聴いただけなかった方もいらっしゃると思いますので、その概要をご紹介します。

日本の人口は2020年で12,571万人、そのうち65歳以上は3,619万人で高齢化率28.8%です。世界で一番高いです。ちなみに2番目のドイツは21.7%です。令和のシニアは、77%がスマホを所有して、60代の7割、70代の4割がLINEを利用しています。23%がネットショップ利用しています。このシニアって凄くないですか。

また、日本の家計金融資産2022年は、約2,000兆円に膨れ上がっています。そのうちシニアが約6割を所有しています。つまり約1,200兆円の市場規模ということですね。

この1%でも市場に出てくると12兆円ですから、その経済効果は大きいですね。令和3年度の「未来社会を切り拓く「新しい資本主義」の起動」補正予算が8兆2千億円ですから、その影響がわかりますね。眠っている家計金融資産がこんなにあるのに、使わないというのは日本経済の損失でもありますね。これは何とか市場ににじみ出るようにたいですね。

大前さんの講演サマリーです。

### (講演サマリー)

- 日本は総人口が減少する中で**2020年に65才以上人口が3,619万人**と過去最多、高齢化率は世界で最高となっている。
- 超高齢社会に突入した日本は多くの社会課題を抱えているが、**数少ない成長市場としてビジネスチャンスは多い。**
- 国内シニアビジネスの**想定市場規模は1,200兆円と巨大**であり、関連する分野が多岐にわたる視野の広い産業。
- 社会環境の変化に伴い、シニアの実態が大きく変容している。シニア人口が増加・多様化する現在は、「シニア」を一括りにするのではなく、**個別・世代別に見た方が実態をつかみやすい。**
- シニアを対象とする**医療・介護分野は成長産業かつ“高利益率”**のため、新規事業として参入する企業が増加している。
- シニアビジネスは強大な成長産業であるが、**上手く取り込めている企業が少ない。**シニア実態への理解が不足しているためであり、「**儲けよう**」という発想ではなく、「**いかに満足してもらうか**」を優先的に考えて、**安心して消費してもらう必要がある。**
- シニアビジネスは介護が始まったからと捉える企業も多く、葬儀を起点に時間軸を前後に伸ばすと、**シニアビジネスには取り込めていない「空白地帯」が広がっている。**
- コロナ禍の影響もあり、日本経済の低迷が続いているが、**シニア市場を掘り起こしていけば、日本全体を明るくする起爆剤になる。**
- 今こそシニアが保有する**個人金融資産を市場に回す**ことで日本経済を活性化する“シニアエコノミー”を実践すべき。

### 大前さんからのシニアへの提言

～自分たちの世代が作った借金は、自分たちで綺麗にして、負債を先送りするのはやめよう～

ひとつ！ 死ぬときはゼロでいいのだよ。

ひとつ！ 死ぬ瞬間に「ああ、いい人生だった」と思い残すことのない言葉を発するような生き方をしよう！

ひとつ！ 余るものがあったら、国の借金返済のために半分は寄付しよう！

ひとつ！ この素晴らしい国が永続するようにできることは何でも協力しよう！

皆さん、どうお考えになりますか。ご自身のこと、貴社のビジネスチャンスのことをお考えになるいい機会ではないでしょうか。私もその年代に差し掛かっています。

## 【お役立ち情報：21世紀のリーダーシップ 偏差値教育外で磨かれる変革者とは】

意外なルートから起業して厳しい世の中で面白い活躍をしている起業家4名に、波瀾万丈の物語を語っていただくシリーズを受講しました。大変元気を頂きました。

21世紀のリーダーシップはこういう方が発揮していくのでしょうか。今回は、1人目として羽田市場の野本良平社長CEOの話をご紹介します。あとの3名は次回以降ご紹介します。羽田市場ご存じでしょうか。HPがここです。 <https://hanedaichiba.com/>

### ○野本良平氏（羽田市場株式会社代表取締役社長CEO）

野本氏は、3歳半でチラシのポスト配布、5歳で新聞配達、大学受験0勝7敗など、数々の困難にもめげず、腹を決めて活路を見いだして生き残り、自らの会社を興されました。大変な状況から、素晴らしい発想を得て起業。時代が激変する中、何があっても諦めずに会社を運営し続けている秘訣を話して頂きました。

野本氏は、昭和40年生まれ56歳、実家は業務用食品問屋を家族で営んでいらっしゃいます。両親が働いていらっしゃいましたが収入は多くなく、幼いころから仕事を手伝い、5歳にして新聞配達、梨園の草むしりなどで家計を助けられていました。その後、父親が病気で倒れ長男が社長に就任、次男の野本氏は専務取締役として営業活動に出られました。その仕事に面白さを感じ、飛び込み営業で、Coco壱番屋初の直接取引業者に抜擢されたことを皮切りに、セブンイレブン・ジャパン、イオン、幸楽苑などの取引を獲得されました。凄いですね。家業を15年頑張ってお手伝わりましたが、社長になれないため、実家を出られました。中国でマツタケビジネスを営まれた後、2006年に株式会社銚子丸で常務付商品企画担当、2008年に株式会社APカンパニーで取締役副社長、2013年に株式会社柿安本店で常務執行役員を努めた後、2014年に、第一次産業事業者の所得向上と地方創生をめざした、鮮魚流通ベンチャーのCSN地方創生ネットワーク株式会社を設立されました。

CSN社は、空港内鮮魚仕分け施設「羽田鮮魚センター」を運営し、魚介類が持つ圧倒的な価値＝「鮮度」を最大限に生かした新たな流通プラットフォームを提供しています。このプラットフォームは、一般的な市場流通とは異なり、産地卸売市場、消費地卸売市場を通さず、漁業者と小売事業などを直接結び付け、鮮度を保つ当日配達で商品を提供しています。JALとANAの両方と取引を行うなど、ずうずうしいくらいの積極的な営業が奏功しました。普通は羽田にも店は出せませんし、まして航空2社なんて考えられないですよ。2020年4月末に新型コロナウイルスの感染が拡大し、羽田市場は月2億円の売り上げが500万円に激減しました。冷凍いくらなどの不良在庫を200トンほど抱え、ほぼ倒産は確実に思いましたが、ある日娘さんの発言からネット販売のサイトを見つけ、卸売からEC販売へ転換され、野本氏自らがサイトに商品をアップされました。最初の結果は思わしくありませんでしたが、インフルエンサーの矢崎智也氏がネットで羽田市場のサイトを紹介したことでブレイクしました。これも娘さんの芸能人使ったらというのがきっかけだったのです。その後も影響力がある人のネット発信を続け、3カ月で月2億円の売り上げを回復させていらっしゃいます。たくましいですね。元気を頂けた講話でした。

<原稿大募集中！ご紹介します。>

あなたの知識や経験等が他の会員さんのお役に立てば、嬉しいですね。いつでも待ってま～す。写真も大歓迎です。

送り先：[f.kawabata@jtua.or.jp](mailto:f.kawabata@jtua.or.jp)（川畑）までファイル（A4）を送ってください。

オンライン  
セミナー

# サイバー攻撃の脅威と セキュリティ対策の 重要性とポイントについて

特別  
講演

「事例から学ぶEmotet対策と  
個人レベルのセキュリティ対策」

大屋 一氏

株式会社ブロードテック 代表取締役

1994年に日本でいち早くインターネットビジネスに着目し、事業化を果たす。

以降、ITを活用したブランドマーケティング戦略を得意とし、情報セキュリティ対策が経営戦略に必須となってきた近年は、JCPG認定プライバシーコンサルタントとして個人情報取扱事業者が抱えるビジネスリスクをどう管理するか、マネジメントシステムの導入や第三者認証の取得支援も含めて実践。講演やセミナーでは、事例を紹介しながら、主にビジネスマンや店主を対象に、情報収集と活用のモラル、リテラシーを高めることで情報化社会を勝ち抜く戦略を提言。

サイバー攻撃は日々進化しており、**近年では特にEmotetの被害が急増**しています。

本講演では、感染した場合の情報漏洩等事例を紹介しつつ、Emotet被害を未然に防ぐためにどのような対策が必要か、また個人レベルではどのような対策ができるのかといった視点を交え、具体的にお伝え致します。

参加無料

日時

2022年10月28日(金) 13:30~15:30

基調  
講演

『サイバー空間における脅威と情勢』 警視庁サイバーセキュリティ対策本部  
担当官

- ①警察庁広報資料「令和4年上半期におけるサイバー空間をめぐる脅威の情勢等について」をもとに、目に見えないサイバー空間に存在するリスク(主にランサムウェアについて)をお伝えします。
- ②マルウェア「Emotet(エモテット)」が猛威を奮っていますが、メールによるサイバー攻撃では、実際にどのような被害を受けてしまうのかをデモンストレーションにより視覚的にも恐ろしさを体感していただけます。

お申し込みは  
こちらから

お申し込み締切り ▶ 10月28日(金) 12:00

お申し込みフォーム ▶ <https://form.jtua-seminar.jp/fgen/S15915181/>



視聴方法

Zoomウェビナーによる配信 (視聴URLはお申し込みフォームにご記入いただいたメールアドレスにご案内します)

主催 公益財団法人 日本電信電話ユーザ協会 本部・東京事業推進部 / 共催 東日本電信電話株式会社・西日本電信電話株式会社 / 後援 日本商工会議所

お問い合わせ先

公益財団法人 日本電信電話ユーザ協会 セミナー事務局 E-mail: [jtua-seminar@jtua.or.jp](mailto:jtua-seminar@jtua.or.jp)

ユーザ協会では、ICT活用事例や電話応対教育メニュー等の情報を積極的に発信しております。

本協会の趣旨にご賛同いただき、最新のICT情報等を更にお知りになりたい方は、是非この機会に協会への入会をお願いいたします。

入会には年会費がかかります。年会費の額はユーザ協会各支部までお問い合わせください。

ユーザ協会



セキュリティの最新情報も  
アップデートできます。  
支部HPにて絶賛募集中！

あの講話がこの価格で聞けるなんて。

ユーザ協会  
限定特別価格

BBT研修プログラムはコチラから



撮影/大田真三(小学館)

この値段でこのパフォーマンスにびっくりです。

あの大前研一さん率いるBBTの研修がユーザ協会会員様特典として利用いただけるようになりました。

BBTのコンテンツの中から、協会会員様のために特に選びました。  
「見て学ぶ」と「参加して学ぶ」があります。

見て学ぶ

ビジネス講義映像

ブロードバンド・ラーニング(BBL)

詳細・お申込みはこちら



<経営者講義 - 19 講座>

定価33,000円(税込)を当協会  
会員様は**1割引29,700円(税込)**で  
ご視聴いただけます。

どの講座も大前研一さんの講演以外に業界の最先端に行く経営者の  
講演が盛りだくさん！ これからの経営のヒントがたくさんあります。

参加して学ぶ

詳細・お申込みはこちら

5,500円(税込)  
でご視聴いただけます。



みんなで脳に汗をかこう！！

ビジネスアウトプットGYM

いつでも学べる動画で「インプット」し、  
LIVEトレーニングで「アウトプット」

まるでスポーツジムに通う感覚で、  
ビジネススキルをオンラインで鍛える

詳細はこちら！

<https://wstg-bbt.staging-bbt757.com/corporate/sd/063jtua/index.html>



<近畿 6 支部限定プレゼント>

新規ご入会様、既存会員様

本特典ご利用で「DX革命(大前研一著)」を  
プレゼントいたします！

後日、連絡責任者様へ送付させていただきます。