

このレターは、当協会にご縁を頂いている経営者の皆様にお届けしています。
答えのない21世紀で奮闘されている経営者の皆様へ

Vol. 91
2024.10.01

U 協 近 畿 通 心

～U協を使い倒しましょう～

公益財団法人 日本電信電話ユーザ協会
近畿事業推進部

【はじめに】

近畿事業推進部の川畑です。3連休最後にやっと秋らしくなってきました。涼しくて心地いいですね。庭に出てみるといつの間にか花梨が写真のように大きくなっています。以前京都の嵐山に行った時にどこからか芳しい香りがしてきて、香りをたどってみると庭にさりげなく花梨がおいてありました。その光景がとても素敵に感じたのを覚えていて、家を購入した時にこのあたりもそんな風にしたいなと思って植えました。毎年、私たちが愉しませてくれる花梨さんです。



今年の花梨は大きいのがたくさん実っています。嵐山みたいに近隣を花梨の芳しい香りで満たせそうで楽しみです。

10月に3件、講演を頼まれています。講演資料を作成してはブラッシュアップしています。伝えたいことをわかりやすくするって本当に難しいですが、自分のスキルアップになりますね。講演資料はなるべく最新情報と思い、インターネットを検索してみると、知らないことばかりですね。

少しの間で情報はどんどん進んでいきます。技術の進歩も早いのですが、それを伝える情報の進歩も、もうそれは凄い勢いです。

でも知らないことを知って楽しいですね。ボケ防止には最適です。協会を退職しても、依頼があれば講演していこうかなと考えています。機会があればご依頼くださいね。(^^)

さて、ダウ、日経とも値を戻しつつありますね。自民党党首選（＝首相）やアメリカ合衆国大統領選挙の動向でどうなるのかも注目ですね。自民党党首選や民主党代表選での候補者の討論会を聴いていて、日本を将来こうしたいという政治家の話が聴けないことがとても残念です。首長よりも少ない有権者数で選ばれる小選挙区制の弊害を感じます。自分の地域のことだけではなく、国家天下を論じられる政治家の出現が本当に望まれます。世界は内向きになっていますが、気候変動など、人類全体で考えないといけないことが待ったなしです。

今月は10/18サイバーセキュリティ対策講座、10/21大阪商工会議所DXセミナー、某日某企業様での講演と忙しくなります。また、電話応対コンクールも京都、大阪、和歌山で近畿の代表選手が決まり、これで2府4県の代表が出揃います。11月の全国大会が楽しみです。

今月もU協近畿通心、愉しただけですと嬉しいです。

【ICT用語豆知識 「エシカルハッキング」「エシカルハッカー」ってご存じでしょうか】

今月は18日にサイバーセキュリティ対策講座②がありますので、その話題からです。

「**エシカルハッキング**（Ethical Hacking：倫理的ハッキング）」とは、組織のセキュリティを向上させるために、**悪意を持たずにハッキングを行うこと**です。「**エシカルハッカー**（Ethical Hacker：倫理的ハッカー）」は、依頼されて組織のシステムやネットワークに侵入して、脆弱性を探し出し、その対策をアドバイスする**倫理的なハッキングを行う専門家**のことです。それぞれ、**ホワイトハッキング、ホワイトハッカー**と呼ばれることもあります。今後、サイバー攻撃の高度化が予測されており、一般的な企業が自衛するのも難しい状況になりつつあります。**エシカルハッキング**は、企業や政府などの組織にとって、**サイバーセキュリティを強化するために重要な手段となりそう**です。エシカルハッカーによる検証、評価を受けることで、潜在的な脆弱性を発見して、対策を講じることができるようになり、セキュリティの向上が期待できるようになります。

前は、第120回「言葉という財産を守る」（2024.05.15）をご紹介しました。

今回は、第121回「**話しやすいということ**」（2024.06.17）をご紹介します。

AIの異常なほどの急速な進歩は、人間の努力を凌駕しつつあります。しかし、その便利さに慣れて安閑としていますと、失って行くものが見えなくなります。どんなに科学技術が優れていても、人間にしかできないものが必ずあります。それは、ごく平凡な日常の中にもあります。

何気ない挨拶の所作、交わされる言葉の一つひとつが、人と人をつないでいるのです。今回は、人と人との交流にとって大切な「話しやすさ」について考えます。

「渥美 清にあいたい」

5月3日(金)の朝、NHKのBS放送で、「渥美 清にあいたい」という番組が放送されていました。映画監督の山田 洋次さんと黒柳 徹子さんが、ご存じの人情喜劇「男はつらいよ」を回顧する番組でした。山田 洋次監督、渥美 清主演のこのシリーズは、昭和43年に始まり全26本作られました。山田監督は御年92歳。いまでも矍鑠（かくしゃく）として映画制作にあたられています。

黒柳さんは渥美さんとは5歳違いの多芸多才な女優さんです。番組の冒頭で、監督は車いすの黒柳さんに、きちんと立ちあがって、背すじを伸ばして挨拶をなさいました。

そしてこう訊かれたのです。「初めてお会いした時のこと、覚えていらっしゃいますか」と。

そのさりげない所作と、短い問いかけの美しさに、一瞬私は息を呑みました。そして、山田監督にお会いしたい！と思ったのです。

生き方が電話対応に出る

大分以前の本シリーズの中で、名優・高倉 健さんの珠玉の一言をご紹介したことがあります。

「生き方が芝居に出る。演技ではない」。この健さんの素敵な言葉をもじって、私は「生き方が電話対応に出る。スキルではない」と言ってきました。

「良い電話対応ってどのような対応ですか」と訊かれることがよくあります。その時には、

「**この人に会ってみたいと思う対応ですよ**」と答えます。美声でスキルの高い人とは限りません。でも誠実な温かさを感じるのです。実際にお会いして確かめるわけではありませんが、電話で声を聴きながら、その方の仕事ぶりや生き方まで浮かんでくるのです。

1位は話しやすいこと

私が関係している組織で、「電話の応対者に対して、あなたはどのような期待を持っていますか」という調査をしたことがあります。以下のような結果が出ました。

①話がしやすい ②よく聴いてくれる ③説明が分かりやすい ④業務知識に詳しい ⑤言葉づかいがきれい ⑥てきぱきとして迅速である。

あまりサンプル数は多くはありませんでしたし、まだAIオペレーターが登場する以前の調査でした。ですから、今、同様の調査をすれば、結果はかなり変わるでしょう。あるいは①と②は、回答から消えてしまうかもしれません。

話しやすさは聴く力である

急速に普及が進むAIの進歩を考えると、上記の調査の③～⑥については、すでにAIオペレーターの努力が進んでいることでしょう。問題は①の話しやすさと②の聴き方です。

この二つが、AIと競合する時代の人間オペレーターの努力のポイントになるでしょう。

話しやすさを決めるのが聴く力です。ところが、日本の言葉教育は、ご存じの通り、話し方より書き方、読み方が主体でした。そして聴き方は今に至るも軽視されているのです。LINE やSNSの普及で、音声で会話や対話をする場が減りました。用件が終わればぶつんと切れてしまうオンライン会議や打合せ。それは効率的で良いのかもしれませんが、しかし、雑談もなく、極力無駄を省いた電話対応の世界を、個人的には好きになれません。

機械よりも人間愛を

電話を取り巻く周辺のビジネス環境は、年々高度に複雑になっています。しかし、どんなにIT化が進んでも、そこで働くのは人間です。共感も感動も余韻もない渴いた電話からは、優れたビジネスは生まれません。

喜劇王・チャールズ・チャップリンの言葉を思い出します。「機械よりも人間愛、賢さよりも優しさが要だ」。チャップリンは暴力を憎み、平和を願って言ったのですが、話しやすさも分かりやすさも、そして、生きやすさも、優しさなくては得られないことでしょう。「話しやすいように聴く」とは、話したくなるように聴くことです。それは共感の相づちであり、語調、間、効果的な質問を如何に活かすかにあります。

本連載ではこれまで、人材不足の問題を解決する上でリスキリングがなぜ有効なのか、どのように取り組むのが良いかについて解説してきました。そして、連載最終の今回は、リスキリングに成功した企業の実例と成功するためのポイントについて解説します。

リスキリングを成功に導く三つのポイント

中小企業の経営者の皆さまと話をしている際に、リスキリングは大企業でないと導入が難しいというご意見をうかがいます。確かに資金が潤沢で人材も豊富な大企業のほうが進めやすいという側面もありますが、現在では少しずつ国や地方自治体のリスキリング支援策が充実してきています。また中小企業の場合は、経営者がリスキリングを自社に取り入れると決めてから実施し、結果が見えるまで一気に進む傾向があります。今回はリスキリングに成功している中小企業の事例も紹介しながら、三つの成功ポイント（図参照）について解説していきます。

【図：リスキリングの成功ポイント】

ポイント①

経営者自ら
リスキリングを行う

ポイント②

リスキリングする人材への
支援体制を整える

ポイント③

成功体験を社内に
浸透させる

図：リスキリングの成功ポイント

まず**成功のポイントの一つ目**は、**経営者が自らリスキリングを行う**という点です。経営者がリスキリングを行うことの重要性はいくつかありますが、中でも一番重要なことはDXなどのデジタル化に向けて投資の意思決定を行う経営者自らがリスキリングを行い、**生産性の向上と成長事業の創出に向けてデジタルリテラシーを高く維持し続ける必要がある**ということです。

これができていないと、デジタル関連の製品やサービスの機能、値段が適正かどうかを判断できないまま契約するといったことが起きます。また、経営者自らリスキリングを行えば、デジタル化の際に、誰を抜擢して誰に任せるかといった人材の適性に対して適切な視点を養うこともできます。

そして**成功のポイントの二つ目**は**支援体制の整備**です。リスキリングを行う際に、経営者が人事部などに、誰に何を学ばせるかなどの権限を移譲した後も**丸投げするのではなく、しっかりと並走しながらリスキリングする人材を支援していく体制を整える**ことがポイントになります。特にデジタル分野の場合は、従業員のリスキリングだけでなく、外部から人材を採用することも多々ありますが、成功している企業はそういう人材への支援体制が整っています。

これが実現できないと、リスキリング（や採用した）人材が「梯子を外された」といった心境になり、実績を出す前に退職してしまうといったことが起きます。特になかなか成果が出ない場合には、経営者自らその業務を自分で引き取る覚悟が必要かもしれません。

そして**ポイントの三つ目は、成功体験を社内に浸透させる**ことです。リスクリングに成功している企業は、その成功体験が社内に浸透し、リスクリングを行うレベルが自律的に進化するようになります。人事分野では「ラーニングカルチャー（社内における学習する文化）」と言いますが、リスクリングに取り組む文化が浸透し、社員が自分のスキルを更新し続けていきます。例えばある企業では、2022年11月にOpenAI社のChatGPTという生成AIのサービスを開始して以来、AIを使って社内のどんな業務を効率化できるのか、といった観点から全従業員にChatGPTの有料版を配布し、従業員同士で毎週業務効率化を可能にするアプリ開発などに取り組んでいます。

リスクリングに成功した中小企業の挑戦

次にリスクリングに成功した中小企業の事例を紹介します。石川県加賀市に本社を構える石川樹脂工業は、食器雑貨や工業部品、仏具、OEM※1商品の企画、製造販売を行っています。**同社は経営者が自らリスクリングに取り組み、自社の生産性を高め、次々と新しい事業に挑戦**しています。同社のリスクリングは、自社事業の生産性向上や新規事業創出を目的として就業時間内に行われました。また、**自社だけでは難しい分野については外部人材のコーチングに頼りました。結果は順調で、従業員の給与引き上げも実現**しています。



人材不足の課題を解消するため、リスクリングによりロボット導入をスムーズに進め、作業の効率化を図った

そこで、同社のリスクリングについて簡単に紹介してみたいと思います。

新型コロナウイルス感染症が広がる中、技能実習生の契約が更新できなくなるタイミングで、人材不足が急激に進むことを予期して、まず人材不足解消のためのロボット導入を決断しました。ロボットを操作するためのプログラミング作業を含め、外部人材（ベンダー）の講習など手厚い協力を得ながら、少しずつ従業員のリスクリングと業務の自動化を進め、現在では自社でプログラミングを行い、ロボットを20台運用するに至っています。

またOEM製品を企業に販売した際の端物などをオンラインで販売する試みにも挑戦し、販売の場として自社のホームページとAmazonの活用を始めました。成果を挙げるため、特にデジタルマーケティング分野のリスクリングに力を入れ、外部人材のコーチングとともに20代の若手社員を抜擢した結果、わずか3ヵ月で売上を倍増させることに成功しています。現在の取り扱い商品は、OEM製品に加えて自社の食器ブランド「ARAS」なども展開しており、「ARAS」は若い女性を中心にInstagramで15万人以上のフォロワーを集める人気ブランドに成長しています。現在ではオンライン売上が自社の3割以上を占め、事業拡大に成功しています。

また、同社はデジタル分野のリスクリングに加え、脱炭素化に向けたグリーン分野のリスクリングについても取り組んでいます。前述の自社ブランドでは、サステナブルコレクションという、新素材による製品を展開していて、同製品を普及させるため、同社はLCA※2という製品やサービスに対する環境影響評価の手法に着目しました。そして、LCAについて学ぶため、大学教授を招聘して社内勉強会などを開催しています。LCAは資源の調達から、廃棄・再資源化までの一連の流れの中で、問題点を明らかにし、環境負荷や社会的な側面について可視化する取り組みで、今後ますます注目されていく分野です。

リスクリングは三方良し、といつもお伝えしていますが、同社ではまさに、**企業の成長事業を担う人材が育ち、企業に利益をもたらし、従業員の給与引き上げを実現**しているのです。

また、こうした一連のデジタル分野やグリーン分野を意識した製品開発に共感し、そういった最新分野のスキルを身につける職場環境に魅力を感じる若い世代の人材の採用にも成功しています。

リスクリングは企業と個人の生存戦略です。補助金など支援策も活用しながらぜひ自社における導入をご検討いただけましたら幸いです。

※1 OEM 自社ではないブランドの製品を製造すること。

※2 LCA Life Cycle Assessmentの略。生産された工業製品やサービスの資材調達から製造、流通、廃棄や再生まで含めたすべての流れに発生する環境負荷を定量的に評価する方法。

【お役立ち情報：9/11(水) 中小企業のためのDXセミナーを開催しました。】

9/11(水) に中小企業のためのDXセミナーを開催しました。当日は2部構成で第1部は「**中小企業には中小企業のDXがある**」という演題で(株)NIコンサルティングの長尾一洋さん、第2部は「**DXの第一歩！専門知識不要のノーコードツール活用術**」と題してサイボウズ(株)の三谷菜穂美さんにご講演いただきました。そして東京会場では2部終了後、**ノーコードツール体験会も開催**しました。

アンケートを見ても大変好評でした。なかなかよそではできないセミナーだと自負しています。その中から私が印象に残ったことをお伝えします。

ノーコードツールは他にもたくさんあります。自社に取り入れやすいものを探して試してみてください。

□第1部 (株)NIコンサルティング 長尾一洋さんの講演から

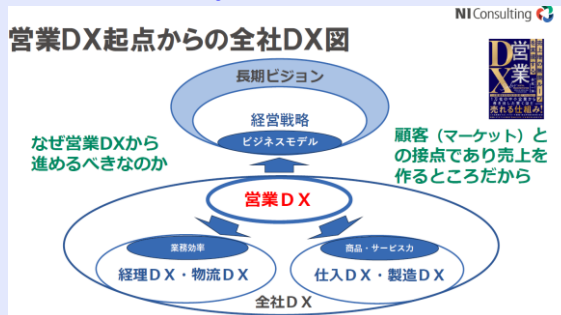
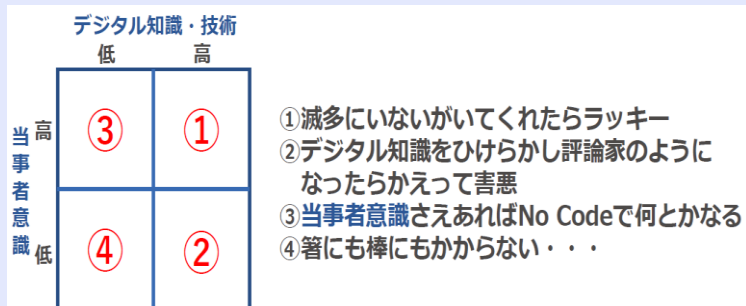
○一般的なDXの理想論・あるべき論は無視せよ。

半信半疑で始めるしかない。但し、丸投げはしないように。

○中小企業のDXはコストダウンではなくビジネス拡大を狙う。

○デジタルという武器を手に入れ、その武器を使いこなす。

○大切なことはデジタルよりも自社をよくしたいという意識。



○中小企業のDXのための補助金・助成金もある。

○経営にてデジタルを取り組むかどうかではなく経営そのものの話。

○営業部門にデジタルツールを導入するだけではDXではない。

○一気通貫させるプロセス改革で営業支援と省人化を実現する。

○顧客が循環する売上増の無限ループを作る。

○成功法則をデジタルで支援するから普通の人でも成果がだせる。

○営業DXとは顧客を起点とす長期間の全社変革運動でもある。

○営業DXは営業部門の枠を超えて競争優位性を高める取り組み。

○ビジネスモデルまで変えるのが営業DX。

○DXは拡販可能性と顧客固定度を高めるところから進める。

○顧客固定度を上げるDXを進めると顧客とつながるのは必然。

○スマホアプリは顧客に取り付けるIoTセンサーみたいなもの。

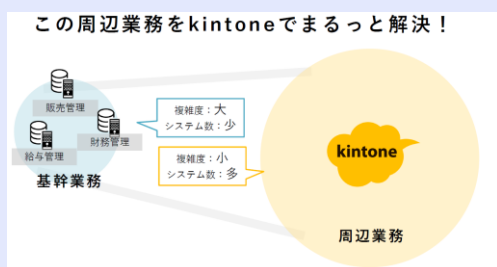
□第2部 サイボウズ(株) 三谷菜穂美さんの講演から

○ノーコードは専門知識や特別なスキルは不要

○生産性向上のカギは「基幹業務」ではなく「周辺業務」

○kintoneは「データベース」+「ワークフロー、コメント」

○いつでもどこでも情報共有できる



【お役立ち情報：ITツール、ICTツール、DXツールについて考えてみました。】

講演で、事例に加えてDXツールも紹介してくださいと依頼されています。

「**DXとは、デジタルを活用して、ビジネスモデル、企業組織・文化・風土を変革し、収益・利益を上げること**」と講演していますので、このDXツールは何かと聞かれるといろんな答えがありそうですね。DXツールってなに？とふと考えてしまいます。

インターネットで検索してみると「それってDXツールって？」思うものもたくさん出てきます。企業の商品紹介がほんと多いですね。しかたないですが。「DXをデジタルを活用して、ビジネスモデル、企業組織・文化・風土を変革し、収益・利益を上げること」という視点で考えるとそんなうまいツールってあるのかなと思ってしまいます。

そこでCopilot (ChatGPT) に聴いてみました。

ITツールは、**情報技術 (Information Technology)** を活用して業務を効率化するための**ツール**です。例えば、電子メール、ワードプロセッサ、スプレッドシート、会計ソフトなどが含まれます。これらのツールは、既存の業務プロセスを維持しつつ、効率化や生産性向上を目指します。

ICTツールは、**情報通信技術 (Information and Communication Technology)** を活用した**ツール**です。ITツールに加えて、通信技術を含む広範囲な技術領域をカバーします。例えば、ビデオ会議システム、クラウドサービス、オンラインコラボレーションツールなどが含まれます。ICTツールは、情報のやり取りや共有を円滑にし、業務の効率化をさらに進めます。

DXツールは、**デジタルトランスフォーメーション (Digital Transformation)** を実現するための**ツール**です。DXは、単なる業務効率化にとどまらず、ビジネスモデルや業務プロセスを根本的に変革し、新たな価値を創出することを目指します。例えば、AI (人工知能) を活用したデータ分析ツール、IoT (モノのインターネット) デバイス、ビッグデータ解析ツールなどが含まれます。DXツールは、企業全体の変革を伴い、競争力を高めるために重要です。

まとめ

ITツール: 業務の効率化と生産性向上を目指す。

ICTツール: 情報のやり取りや共有を円滑にし、さらに効率化を進める。

DXツール: ビジネスモデルや業務プロセスを根本的に変革し、新たな価値を創出する。

こんな回答が出てきました。Copilotくん、やりますね。

この定義を満たすDXツールを私は知りません。DXってデジタイゼーション、デジタルイゼーションを経て初めて視えてくるものなのに、そんな一足飛びに行けるツールがあるなら私も使ってみたいですね。そこでDXツールの代表的なものを5つ挙げてくださいと更問しました。RPA (Robotic Process Automation)、ERP (Enterprise Resource Planning)、CRM (Customer Relationship Management)、BI (Business Intelligence)、MA (Marketing Automation) が出てきました。これがDXツールって？感じですね。変革を起こす要素はもっていますが、導入したら変革するのかと突っ込みたくなりました。ICTツールとDXツールは重なる部分も多いですね。世の中の区的に区々の感があります。DXツールをDX推進のためのツールと定義すると納得できますが、変革し新たな価値を創出するとなるとちょっと納得いかないですね。なので、DXツールとはDX推進のために使えるツールということだと私は理解しました。デジタイゼーションにはICTツール、デジタルイゼーションには業務フローの見直しに使えるMiroなどがツールとしていいのではないかと思います。このあたりの整理もしていきたいと思いました。

<原稿大募集しています！>

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。写真等も大歓迎です。

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

締切間近 10/16(水)まで



公益財団法人 日本電信電話ユーザ協会

【主催】公益財団法人 日本電信電話ユーザ協会

【共催】東日本電信電話株式会社、西日本電信電話株式会社

【オンライン】2024 サイバーセキュリティ対策講座②

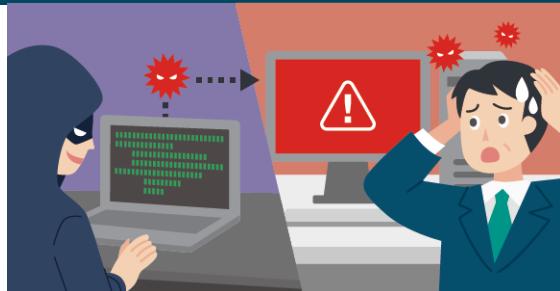
サイバーセキュリティ対策を学び、私達の未来を守りましょう！

2024年10月18日(金) 13:30 ▶ 16:00

最新の情勢から基礎知識の紹介により、サイバーセキュリティ対策の
守る知識とスキルを身につけることができます。

今回は、悪意を持った標的型メールに攻撃されると、どのようなこと
になってしまうのか、デモンストレーションとして実際の状況を再現し
た上で、被害にあわない対策のポイントも紹介します。

セキュリティに係る社内の研修代行としてもご活用ください。



【第1部】サイバー空間をめぐる脅威の情勢とサイバーセキュリティ対策【80分】

※標的型メール攻撃のデモンストレーションと具体的な対策方法についての解説あり

〔警視庁 サイバーセキュリティ対策本部 担当官〕

- ◆サイバー空間における脅威の最新情勢等を基に、
目に見えない“サイバー空間に存在するリスク”と実践的な対策方法等
- ◆マルウェア感染すると、どのような被害を受けるのか
～デモンストレーションによりその恐ろしさを体感～

警視庁による
“攻撃サイド”“被害サイド”
双方目線のデモンストレーション

【第2部】基本から再確認！！2024情報セキュリティ講座

～今日からすぐに出来るセキュリティ対策の基礎知識を習得！～【50分】

〔ユーザ協会 近畿事業推進部長 川畑 文雄 氏〕

- ◆インシデント事例と原因の本質について掘り下げ、その基礎的な対策を体系的に説明
～専門知識がなくても安心してご理解いただけます～
- ◆万一被害にあった場合の対処方法(初期対応・専門家支援など)を具体的な行動としてご説明

【ユーザ協会からのお知らせ】【10分】

1

会員特典「サイバーセキュリティ保険」ご活用の提案
～万が一セキュリティ事故にあってしまったら！～
〔きらら保険サービス株式会社〕

2

今後のICTセミナーの紹介

定員

オンライン:300名

申し込み
方法

10月16日(水)までに 右QRコード または 以下申込サイトからお申込みください。

<https://coubic.com/jtua-kinki/1127884>



参加費

お一人様5,500円(税込) ユーザ協会会員は“無料”

聴講方法

「Zoom」にてライブ配信します。視聴URL等詳細は、1週間前、1日前のリマインドメールにてお申込み
メールアドレス宛にご案内致します。

【問い合わせ先】各支部のホームページをご確認ください。電話 0120-20-6660 最寄りの支部につながります。



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



絶賛募集中

公益財団法人 日本電信電話ユーザ協会

オンライン
セミナー

AIがつなぐ、 デジタルコンテンツが導く、 働き方改革の将来像

特別
講演

「超ヒマ社会」到来。「働き方」改革より、
「遊び方」改革!ってなあに?

IU(情報経営イノベーション専門職大学)学長

中村 伊知哉氏

京都大学特任教授、東京大学研究員、デジタル政策財団理事長、CiP協議会理事長、国際公共経済学会会長、日本eスポーツ連合特別顧問、大阪・関西万博2025事業化支援PTプロジェクトリーダー、理化学研究所コーディネーターなどを兼務。1984年、ロックバンド「少年ナイフ」のディレクターを経て郵政省入省。MITメディアラボ客員教授、スタンフォード日本センター研究所長、慶應義塾大学教授を経て、2020年4月よりIU学長。内閣官房、内閣府、総務省、文部科学省、経済産業省などの参与・委員を歴任。著書に『新版 超ヒマ社会をつくる—アフターコロナはネコの時代—』(ヨシモトブックス)、『コンテンツと国家戦略』(角川EPUB選書)など多数。1961年生まれ。京都大学経済学部卒、大阪大学博士課程単位取得退学。博士(政策・メディア)。

参加無料

日時

2024年11月8日(金) 14:00~16:00

基調
講演

NTT版tsuzumi等の
AI活用で業務変革と新たな価値創造を

日本電信電話株式会社 常務取締役 常務執行役員 CCXO
Co-CAIO 研究開発マーケティング本部長 大西佐知子 氏



お申し込みは
こちらから

お申し込み締切り ▶ 2024年11月6日(水)23:59

お申し込みフォーム ▶ <https://coubic.com/jtua-kinki/3357804>



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 / 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

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

