

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. 90
2024.09.01

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。8月はほんと酷暑でしたね。危険な暑さのところが多かったです。今年の夏休み、楽しい出来事はたくさんありましたでしょうか。

私は孫が今年も来てくれました。1年ぶりの再会ですが、大きくなっていました。今年は10日間もいてくれたので、義弟の天体観測所で天体観測、畑のスイカを収穫してスイカ割り、庭でビニールプールの水遊び、水族館見学、桜島フェリー乗船等々たくさんの夏の思い出ができました。本当に楽しい10日間でした。娘は無条件に可愛いですが、孫もほんと可愛いですね。じいじバカです。

今年はとても暑いので雑草天国で、ジャガイモ、キュウリ、ナス、パプリカ、トマトは不作でした。雑草から畑への奪還作業も早朝5時から7時までが限界で体力の衰えを感じました。奪還作業のあとはぐったり。年寄半日仕事と昔の人はほんとよく言われたものです。

秋冬野菜の種を注文しました。畑も耕して、種蒔きに備えます。これも暑いので大変です。岸田総理は突然来る総裁選には出馬しないと会見されました。自民党の次期リーダー、総理が9月には決まります。どなたがなられてもVUCAの時代、国際情勢も混沌としていて、難しい舵取りだと考えます。立憲民主党も党首選がありますが、こちらはどうなるのでしょうか。

いずれにしても新しい総理には、強いリーダーシップを発揮していただき、子供たちが夢をもって楽しく生きていける社会になるように頑張ってもらいたいと私は思っています。

8/6(火)にはビジネスパーソンのDXリテラシー講座を開催しました。370名を超える応募があり、アンケートでも91%の方が満足・大変満足と回答、自社の役に立つといったご意見もいただけたのでほっとしています。また、アンケートには他にもたくさんのご意見を頂戴しましたので、今後の講座・セミナーに活かしていきます。まだまだこのような講座も必要なのだと、あらためて感じました。

10月には2024年サイバーセキュリティ対策講座②、大阪商工会議所中小企業DXセミナーの講演を依頼されています。こちらの準備も進めていきます。

8月27日(火) から電話対応コンクール各支部で地区大会や府県大会が始まります。今年もどんな素敵な電話対応に出会えるか楽しみです。

今月もU協近畿通心、愉しでいただけますと嬉しいです。



畑でこんなにrippanaスイカが収穫できました。甘くてとてもおいしかったです。羅皇(らおう)という品種です。妻も大喜びでした。

【ICT用語豆知識 「BIツール」ってご存じでしょうか】

BIとはビジネスインテリジェンス (Business Intelligence) の略で、企業や組織がデータに基づいた意思決定が行えるようにデータ活用を支援する取り組みのことです。BIは●ビジネス分析 ●データマイニング ●データビジュアライゼーション ●データツール ●インフラストラクチャ ●ベストプラクティスのような技術を組み合わせて行われます。

BIツールとは、企業に大量に蓄積しているデータから必要な情報を集約・分析し、経営や業務に活用できるようにするツールのことです。近年、企業のビッグデータ活用が増えている中で、経営の意思決定や予算編成などのシミュレーションに役立てるため、BIツールを導入する企業が増えています。BIシステムと呼ばれることもあります。

BIツールは、レポートングツール・OLAP分析ツール・データマイニングツール・プランニングツールの4つに分けられます。

前は、第119回「異説・ほうれんそう」（2024.04.16）をご紹介しました。

今回は、第120回「**言葉という財産を守る**」（2024.05.15）をご紹介します。

「日本語には正しい日本語、間違った日本語というものはない。それは変化しているだけなのだ。言葉については軽々に言い張るんじゃないぞ」。新人の頃に先輩に言われた一言が、ずっと気になっていました。それにしても、このところその変化が激しすぎませんか。

今回は日本語の変化について考えます。

「万物は言葉によって成った」

「始めに言葉ありき。言葉は神とともにありき。言葉は神であった。万物は言葉によって成った」。新約聖書ヨハネの福音書第1章に出てくるこの一節をご存じの方は多いでしょう。

私も、少年時代に通っていたキリスト教会の日曜学校で、この言葉を教えられた記憶があります。長じて再びこの言葉に出会った時には、政治も経済も、哲学も文学も、歴史も科学も宗教も、そして生きてゆく営みのすべてが、言葉なくしては生まれないことに大いに納得したものでした。「言葉」は、人間の行動や状況を伝え、場や時に応じて、思考や意思、感情を表現する貴重な手段であり続けてきました。中でも **日本語は、自然と一体化した、世界有数の豊かで繊細な言葉**なのです。

言葉が人類の歴史を作った

ところがここきて、コンピューターの急速な進歩が、言葉と人間と自然の関係に水を差し始めました。言葉の役目は、話す、聴く、書く、読むことにあります。もっと具体的に言えば、ただ話すのではなく、用件や行動、自然との関係や心情を、それを必要とする人に伝え、納得してもらう力です。20万年前に人類が言葉を身につけたころの言葉は、生きてゆく上で必要な、命にかかわるものだったはずです。その後の幾万年の葛藤や星霜を経て、言葉は世界の各地で、それぞれに進歩し続けました。話すだけではなく、考えをまとめたり、記録する文字も生み出しました。それが多様な文化の発展につながってきたのです。

コンピューター社会と 言葉の衰退

今コンピューターは、21世紀の歴史を激変させつつあります。通信技術一つをとっても、パソコン、スマホの普及が、政治、経済、暮らしやビジネスを大きく変えました。その便利さは、私たちに計り知れない恩恵をもたらしました。しかし、得たものの陰には支払ってきたさまざまな代償があります。その一つが「言葉」です。知らぬ間に「言葉」という巨額な代償を払っているのです。位置づけが変わったのです。その失いつつある言葉の変化に対して、私たちはあまりにも寛容すぎませんか。

「ビタビタに着(チャ)ってやろう！ って」

この言葉、何を言っているか分かりますか？ 2年前、北京での冬季オリンピック大会。そこで大活躍をした日本の少女が、インタビューに答えた言葉です。言いたいことは分からなくもありませんが、晴れの舞台で話す言葉でしょうか。

この少女は、普段仲間内でしゃべっている言葉で答えただけですから、責められることではないでしょう。問題は、彼女の周りには場をわきまえて話すという教育が全くなかったことです。若者たちの間にこうした日本語が蔓延していることに、大人社会はさしたる反応もしませんでした。その寛容さに、私は日本語の危機を感じるのです。

日本語が払った代償 とは何？

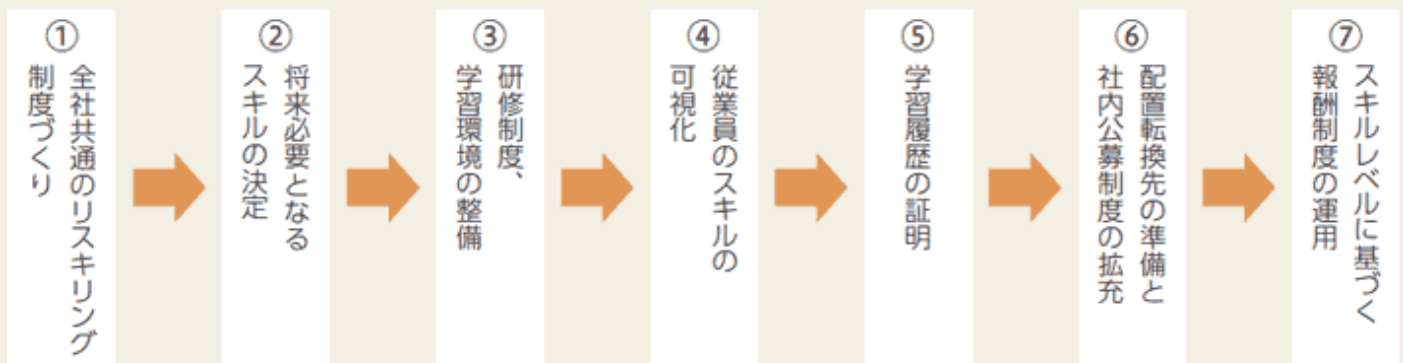
日本語の変化を危惧する声は、昭和の末期から平成、令和にかけて上がり始めました。①は語尾伸び、語尾上げの話しぐせです。その症状は、若者だけではなく、言葉を生業とする作家や芸能人、教育者、知識人層にまで広がり収まりません。不自然なイントネーションや長音は言葉の意味まで変えてしまいます。②は貧しくなった語(ご)彙(い)です。日本の成人の持つ語彙数は4～5万語と言われますが、使いこなせる語彙が、近年、急激に減少傾向にあります。生成AIの進歩で、辞書を引かなくても簡単にほしい言葉が手に入るからでしょう。③はアクセントの平板化です。話し言葉に情感がなくなりました。これも省エネの一つです。④は専門用語を含めて、日本のあらゆる出版物にカタカナ語が異常に増えていることです。外国語を多用することで権威づけを狙っているのでしょうか。⑤は省略語の多さです。口に乗やすい短さにして宣伝効果を狙っているのでしょうか。令和はこういう時代です。**電話という貴重なアナログの利器で、言葉という財産をご一緒に守りましょう。**

多くの企業でデジタル人材の不足が大きな課題になっている中、自社でデジタル人材を育成するためにリスキリングが有効なことは、前号にて紹介してきました。しかし、具体的にどのように取り組めば良いか分からないという方が多いと思われます。そこで、今回は中小企業を主な対象として、リスキリングを進めるための方法を解説していきます。

中小企業におけるリスキリング導入方法

リスキリングについての正しい理解が進むと、経営者の皆さまのリスキリングに対する関心が高まり、どのように取り組んだら良いか、というご質問を頂戴します。特に、経営資源に限りのある中小企業においては、なかなか自社の資金、人材だけでリスキリングを進めていくことが難しいという声もよく聞かれます。

一方で従業員数が数十名規模の会社でも、リスキリングに成功し、成長事業を創出し、従業員が成長事業を担う人材として育てている企業があることも事実です。以下、経営層と人事部に必要な7つのアクション（図参照）をぜひご参照いただければと思います。



図：リスキリングを進めるために経営層と人事部に必要な7つのアクション

①全社共通のリスキリング制度づくり

リスキリングはDXなどの企業を変革していくための人的資本投資の重要な施策となるため、経営者が必ず関わり、全社的なプロジェクトとして行っていく必要があります。そのため、全社共通で運用するためのリスキリングに関する制度づくりを行い、人事部においても、採用、人材育成、労務といったグループごとに連携して進めていくことが重要です。

②将来必要となるスキルの決定

リスキリングによって身につけるべき将来必要となるスキルは、実は部門ごと、担当者ごとに異なります。そのため、まず各部門と人事部が連携し、将来どのようなスキルを持つ人材が必要となるかを検討します。

次に、どのような分野について学び、どのようなスキルを習得すべきかを従業員へ具体的に明示する必要があります。一定以上の規模の中堅企業において部門人事の機能がある場合は、この部門人事担当者が各部門の上長と将来必要となるスキルについて検討していくことが必要です。

③研修制度、学習環境の整備

将来必要となるスキルが部門ごとに明らかになった後、具体的にスキル習得に向けた研修制度や学習環境の整備を行います。従業員一人ひとりが自由に好きな時間に学習することができるオンライン講座や、新しいことを仲間と一緒に学ぶことが可能な集合形式の講座の利用が考えられます。できれば、その両者を自由に選択することができるハイブリッド環境が理想的です。

④従業員のスキルの可視化

リスキリングを行う上でとても大切なのが、「スキルの可視化」です。現在従業員がどんな

スキルを保有しているのかを把握していない企業は実はとても多いのです。例えば、会社の中では営業の仕事をしている従業員が、週末にボランティアでNPOのウェブサイトを作っている場合などもあります。従業員のスキルの棚卸しを行うことで、自身の現在の立ち位置を理解し、その上で今後どんなスキルを身につけたら良いかを考える材料になります。

また、企業にとっても社内に埋もれてしまっているスキルを発見することにつながります。欧米などでは、スキルの可視化を行うためにAI技術の導入なども進んでいます。

⑤学習履歴の証明

従業員のリスキリングが進んでいった後、研修の修了書と同様にオンライン講座などで学んだスキルを証明する仕組みを用意することで、誰がどのようなスキルを持っているのかが将来的に明らかになります。

日本ではオープンバッジという名称が一般的になってきており、積極的にリスキリングに取り組む従業員を評価し、社内における配置転換などを検討する際にとても役立ちます。

⑥配置転換先の準備と社内公募制度の拡充

従業員がリスキリングを開始し、新しいことを学び新しいスキルを身につけたにもかかわらず活かす場所がないということがないように、あらかじめ配置転換先を用意することがとても重要です。例えばデジタルスキルを身につけたものの事業としてはまだ活かせないといった場合には、新規事業創出のための部門を創出するなどの工夫も必要になってきます。また、リスキリングを行うことに積極的な従業員にチャンスを作るために手挙げ式の社内公募制度を開始することも検討されると良いと思います。

⑦スキルレベルに基づく報酬制度の運用

リスキリングを実施し、新しいスキルを身につけた従業員への処遇に変化がない場合、そのスキルを高く評価してくれる外部の企業への転職を誘発する可能性が高くなります。日本では長きにわたって給与が上がらないという課題を抱えていましたが、リスキリングを行い、「学んだら昇給昇格」という文化を定着させていくことも優秀な人材を社外へ流出させないためにとても重要です。最終的には、保有しているスキルを評価する給与制度を作ることで、リスキリングを加速させていく原動力になります。

リスキリングを導入する上での課題と解決策

中小企業の経営者の皆さまから聞くことの多い悩みが、「リスキリングをすると従業員が辞めてしまう」というお話です。ある経営者の方から、「リスキリングに取り組んだ結果、従業員がスキルを身につけて転職してしまったら困るんだよ」と言われたことがあります。実はこれには大きな誤解があるのです。

上記で示した7つのアクションの中でも、特に⑥と⑦が実現できていない場合、つまりリスキリングをしたにもかかわらず、新しく身につけたスキルを仕事で活かす機会がない、また処遇も変わらない、という場合に従業員の方々は転職を検討し始めます。実はリスキリングを自社で開始する前に一番大切なことは、自社の将来の成長事業を従業員の方々に示し、その戦略に必要なスキルをリスキリングを通じて従業員の方に身につけてもらうことなのです。

この会社で働いていても将来安心だと思ってもらえるように、**自社の成長事業を担う方々を育成していくために、リスキリングは必要**なのです。そして成長事業が大きくなり、利益を創出し、それが従業員の方々に給与として還元される、これが実現できる場合には、従業員の方々は自社に貢献して働きたいと感じるのです。よって、「リスキリングをすると従業員が辞めてしまう」というのは、リスキリングによってスキルを身につけ、他社に好条件を求めて転職してしまうというよりも、自社にスキルを発揮する場がない、スキルを発揮しても給与が変わらないなどといったその会社の環境が大きな原因なのです。

繰り返しになりますが、そのためにも経営層の方々は自社の成長事業を創出し、必要なスキルを従業員の方々に身につけてもらうための計画を共有する必要があります。ぜひ、リスキリングを通じて自社の成長事業を担う人材育成に取り組んでいただけたら幸いです。

【お役立ち情報：8/6(火) にビジネスパーソンのDXリテラシー講座を開催しました。】

8/6(火) にビジネスパーソンのDXリテラシー講座を開催しました。申し込みが370名を超える関心の高い講座でした。この講座のポイントについてお伝えします。

今回の講座はビジネスパーソンとしてDXを推進していくにあたり、何をしていけばいいのかそのヒントを掴んでいただくことを目的に開催しました。

はじめにDXが必要とされる背景、次に企業のDXと社会(例リトアニア)のDXとは何か、そしてDX推進の3ステップ、さらにビジネスパーソンは何をすればいいのかという内容で講座を進めました。

DXとは、簡単にいうと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・利益を上げることです。

DX推進には、**デジタイゼーション、デジタルイゼーション、デジタルトランスフォーメーションの3ステップ**があり、**一足飛びにDXはできません。**

DX推進は山を歩いて登るようなものです。

デジタイゼーション、デジタルイゼーションを経て山頂にいくと、DX（違った景色）が視えてきます。そして次の山を探して登って行きます。※ヘリコプターでの登頂はありません。



デジタイゼーションとデジタルイゼーションの取組のヒントです。根本から業務を見直す必要に迫られますし、仕組みを変える覚悟が必要です。このシステムを導入すればDXができますということはありませんのでご注意ください。

以下取組のヒントです。ご参考になれば嬉しいです。

<デジタイゼーションの取組ヒント（紙のデジタル化、特定業務のデジタル化）>

□アナログデータのデジタル化（自問：紙でないと絶対だめなのでしょうか。）

- ・紙データの洗い出し ・FAXのデジタル化 ・紙資料のデジタル化
- ・Excelでのデータ保管はDXを阻害

□特定業務のデジタル化（今やっている手作業のデジタル化）

- ・今やっている手作業業務をデジタル化することを考えましょう。

<デジタルイゼーションの取組ヒント>

□仕組みのデジタル化を考えましょう。

- ・特定業務をデジタル化したものの、システム連携、データ連携ができていないものを洗い出しましょう
- ・「業務フロー」と「データフロー」を整えることを考えましょう。

<ビジネスパーソンは何をどうしたらいいのでしょうか。>

□DXとは何かを周りに伝える⇒仲間を増やす（理解・納得・共感 → 信頼・期待）

□学び続ける ⇒ 事例・情報収集、セミナー参加、工場見学、講座・研修参加等々

□上司、経営者に働きかける ⇒ 上司・経営者が理解されないなら手を変えよう

<社長はなにをどうしたらいいのでしょうか。>

□よくわからないがDXをやってみようと言いつける

□やる気のある人材を探す（ITスキルは低くても当事者意識を持っている人）

→任せて支援・応援する（決して任せきりにしない）

【お役立ち情報：書籍紹介 売上増の無限ループを実現する営業DX】

9/11(水)開催の全国参加型ICTオンラインセミナー「**デジタル人材がいない 中小企業のためのDXセミナー**」の講師、長尾一洋さんの本をご紹介します。

長尾さんは2022年に「デジタル人材がいない中小企業のためのDX入門」を出版されました。ユーザ協会でも昨年ICTオンラインセミナーを実施しました。

この本は今年2月に出版された本で、今回のセミナーにお申込みの50名の方に抽選でプレゼントします。

その内容を少しご紹介します。

DXの必要性は感じているものの、単なるデジタル化、ペーパレス化には取り組んでいらっしゃるようですが、実際にDX推進に取り組んでいる中小企業は多くないですね。

「デジタル人材がいない」「DXのための予算がない」

「現状は特に困っていない」「何から始めればいいのかわからない」といった理由でなかなか取り組めていないのが実情ではないでしょうか。

そんな中小企業の方に**営業DX、普通の人々が普通に仕事をすれば営業力が強化され成果があがる仕組みを構築できると**提案されています。



<ポイント>

1. 営業DXによって「営業活動の効率化」と「個人の能力に依存しない営業体制の構築」が実現する。特別な能力を備えた人材でなくても、デジタルを使えば、長時間労働をすることなく成果を上げられる。
2. 中小企業のマーケティング活動では、無料のGA4(グーグルアナリティクス4)を使ってデータを収集し、月次で分析し、徹底的に改善しよう。
3. SFAを活用するコツは、報告書→連絡書→計画書→情報共有→先行支援の5段階で役割を変化させていくことだ。先行支援の段階に到達すると、蓄積した情報をもとにアドバイスがもらえるため、安定的に成果が出せるようになる。

<目次>

- 第1章 売上増の無限ループを実現する営業DX
- 第2章 見込み客を創出するマーケティング戦略
- 第3章 ホームページから見込み客を取り込む
- 第4章 営業をパラダイムシフトせよ
- 第5章 SFAで「営業を見える化」する
- 第6章 「営業」を起点に経理DXを実現
- 第7章 販売・契約後もサポートし商品力を高める
- 第8章 営業DXはビジネスモデルを変える
- 終章 営業DXは企業経営の要である



ご興味を持たれた方は、9/11(水)全国参加型ICTオンラインセミナー「デジタル人材がいない 中小企業のためのDXセミナー」にお申込みください。

貴社のDX推進のきっかけになれば幸いです。

<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 > 9月9日(月) まで受付中



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

デジタル人材がいない 中小企業のためのDXセミナー

2024年9月11日(水) 13:30 ▶ 15:50

< セミナー終了後、ノーコードツール体験会あり >



参加特典①

オンラインで参加頂いた方の中から抽選で50名様に長尾氏の最新著書をプレゼントします。

当選発表は、発送をもって代えさせていただきます。

【第1部～特別講演】「中小企業には中小企業のDXがある」〔90分〕

【オンライン・会場】 講師：㈱NIコンサルティング 代表取締役 長尾 一洋 氏

「DXの必要性は感じているが、どこから手をつければいいのかかわからない!」「DXなんてウチにもできるのか?!」「DXに費用をかける余裕がない!」そんな不安を一掃する、デジタル人材が居なくても、そしてローコストでも実現できる中小企業ならではのDX戦略を、コンサルティングで数々の企業の業績を向上させてきた長尾一洋氏(㈱NIコンサルティング 代表取締役)が提言します。



【主な内容】

- 一般的なデジタル論やあるべき論は無視してよい
- 大手企業やIT企業の事例を参考にしてはならない
- 中小企業のDXの鍵は「ノーコード」と「ローコスト」
- 中小企業のDXは営業DXから進めるべき
- すべての顧客が無限ループする仕組みをデジタルで作れ
- 普通の人が普通に営業すれば売れるAI活用
- 必ず成功する要諦は経営の神様が教えてくれた 他

講師プロフィール:長尾 一洋(ながお かずひろ)氏

㈱NIコンサルティング代表取締役 中小企業診断士、孫子兵法家。横浜市立大学商学部を卒業後、経営コンサルティング会社で戦略構築、営業指導、人事改革などを経験し、課長職を経て1991年にNIコンサルティングを設立。自社開発のITツール「可視化経営システム」で経営コンサルティングをDX化し、更にローコスト化。1万社を超える企業に導入され、戦略実行力や営業組織力の強化を実現している。

2500年前から伝わる最強の兵法『孫子』の知恵を現代企業の経営に活かす孫子兵法家としても活動中。

【第2部】「DXの第一歩! 専門知識不要のノーコードツール活用術」〔30分〕

【オンライン・会場】 講師：サイボウズ株式会社 営業本部 三谷 菜穂美 氏



【セミナー終了後】「ノーコードツール体験会」〔60分〕

【会場】 東京都中央区日本橋2-7-1 東京日本橋タワー 27階

- ・参加者お一人づつ専用端末をご用意しますので、講師の指導のもと存分に体験してください。
- ・第1部から受講できますので、13時10分までに会場へお越しください。別途ご案内します。

参加特典②

体験会に参加頂いた方全員に、もれなく長尾氏最新著書プレゼント

定員

オンライン:1,000名 会場(体験会):30名〔先着順〕

※会場は、ノーコードツール体験会参加の方のみとします。なお、第一部から受講できますので、13時10分までに直接会場へお越しください。(長尾氏講演はオンライン視聴となります。)

申し込み方法

9月9日(月)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/4927811>



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

【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

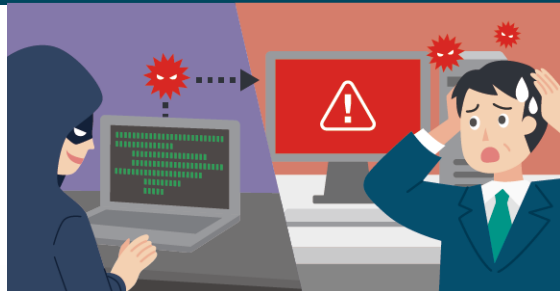
サイバーセキュリティ対策を学び、私達の未来を守りましょう！

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

