



にっしょう 日商だより

☆第50号☆
平成29年4月

■■■この「日商だより」は、私たちと何かのご縁があった方々に、差し上げている通信誌です。■■■

◆本当にあった、知らないで損するかもしれない話◆

いつもお世話になっております。サービス部の平野です。

3月上旬の出来事ですが、実家にNTTのサポートを名乗る人から連絡が入りました。以前から何度か連絡があったみたいですが、今回は親に代わり私に対応することになりました。

要約すると、「プロバイダ料金が発生しなくなり、基本料金がお安くなります。操作のご案内をしますので、webサイトで番号を取得してください。」という内容でした。

しかし、実際はNTTからではなく、迷惑業者からの“コラボ光”への契約変更(転用)勧誘です。言われるがまま操作してしまうと、知らず知らずのうちに契約が変更され、「料金が上がる」、「メールが使えない」等のトラブルが生じることもあるので注意が必要です。

今回は実際に行なった対処法と、迷惑業者の勧誘だと疑う判断基準を記載します。

◎その場で操作しない。

先述の通り、言われるがまま操作するのは危険です。「自分で調べてみて、必要であれば連絡する」とでも言って、連絡先と担当者名くらいを控えておけば充分です。

※余談ですが、聞いた連絡先をインターネットで検索したら迷惑業者としてヒットしました……

◎いきなり「番号を取得してください」は迷惑業者。

電話で情報を聞き取り、手続きを勝手に進めようとしています。今回取得するよう言ってきた番号とは、“転用承諾番号”というもので、“コラボ光への転用”を、“NTTが承諾”する番号です。何の説明もなしに番号を取得するよう言われたら詐欺まがいの迷惑業者の可能性が高いです。

なお、今回は迷惑業者からの勧誘でしたが、転用自体が悪いことではありません。もし契約変更するのであれば「料金が本当に安くなるのか」、「変更による不都合が発生しないのか」等のメリット、デメリットをきちんと確認した上で検討してください。

(→裏面へ)

(→続き)

【後日談】 数日後、予想はしていましたが、異なる電話番号から同様の連絡が入りました。ですが、両親にも詳しく説明しておいたため、今度はすぐに対処できたようです。そのうち相手も見込みなしと諦めてくれるでしょう。

サービス部 平野

◆経営指針書を作成しました◆

中小企業家同友会で、経営指針書作成セミナーに参加しました。

今回の受講生は17名で、全7回の講義があり、最終講義は3日間の合宿形式で総仕上げを行いました。講師の丸山先生は、30年以上経営指針作成セミナーに携わっておられ、大変わかりやすい内容でした。経営指針作りの基礎を学びあう中から、「何のために経営するのか」「自社の存在価値は何か」を考えました。合宿中にプレ発表会があり、沢山の経営者の方から意見を頂き、内容を見直すことができます。

指針書の内容は、経営理念・経営方針・ビジョン・経営計画から成り、外部分析・内部分析を通して、頭の中を整理し、経営者の想いを文章にしていきます。自社を表現するのにあたり、筋道が通っているかが問われました。指摘を受けて白紙状態に戻り、寝ずに作り直した人もみえました。悩んでいても、講師や他の経営者の方に相談に乗ってもらえることができます。企業は、継続してこそ社会的責任を果たすことができます。社会的責任とは、企業活動を通じ、まわりに集まる人、社員とその家族、顧客、取引先、地域社会などすべてを幸せにすることです。今回集まったメンバーは、会社を良くしようと、真剣に考えている人ばかりでした。経営指針書を作ったあとが肝心なので、実行していきたいと思います。

後藤 渉

【発行者プロフィール】

日商器材株式会社 代表取締役 後藤 渉 (ごとう わたる)

◆生年月日:昭和51年5月6日生まれ ◆出身地:三重県桑名市

◆経歴:精義小学校→陵成中学校→川越高校→中京大学経済学部
→キヤノンマーケティングジャパン(株)(旧・キヤノン販売(株))→日商器材(株)

◆趣味:カメラ(主に一眼レフで撮る写真ですが動画も好きです。)



後藤 渉

【発行元】

OA機器・複写 情報サービス・測量機
NSK 日商器材株式会社

〒511-0068 三重県桑名市中央町2-26

TEL:0594-21-2600

FAX:0594-21-2685

※お気軽にお問い合わせください!

