

中小企業の セキュリティ対策

-12-

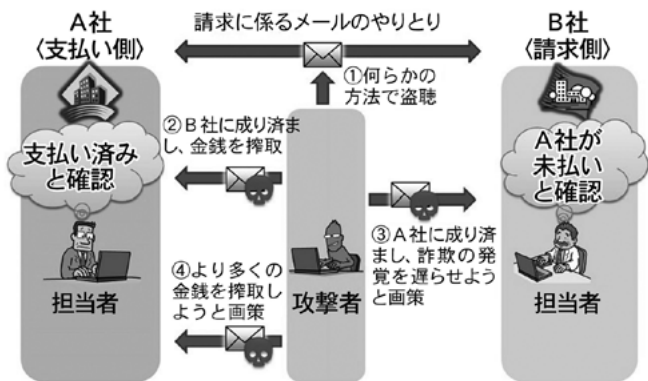
巧妙に細工し

偽口座へ送金促す

企業に甚大な被害を及ぼす新たな脅威として「ビジネスメール詐欺(Business Email Compromise: BEC)」が全世界に拡大している。巧妙に細工したメールのやりとりにより、企業の担当者をだまし、攻撃者の用意した口座へ送金させる手口の詐欺である。

これまでは主に海外の企業が被害に遭ってきたが、2016年以降、海外取引をしている国内企業やその関連企業、あるいはその取引先が狙われ被害が確認されている。17年末には航空会社にて約3億8千万円の被害が報道されるなど、注意が必要な

ビジネスメール詐欺の手口



状況となってきた。ビジネスメール詐欺は、次に示す五つのタイプに分類できる。

- 【タイプ1…取引先との請求書の偽装】
取引のメールの最後に割り込み、偽の請求書(振込先)を送る。
- 【タイプ2…経営者などへの成り済まし】
経営者をかたり、偽の振込先に振り込ませる。
- 【タイプ3…窃取メールアドレスの悪用】
経営者をかたり、偽の振込先に振り込ませる。

ビジネスメール詐欺拡大

- 【タイプ4…社外の権威ある第三者への成り済まし】
社長から指示を受けた弁護士といった人物に成り済まし、振り込ませる。
- 【タイプ5…詐欺の準備行為と思われる情報の詐取】
経営層や人事部に成り済まし、今後の詐欺に利用するため、社内の従業員の情報を窃取する。

- 【タイプ6…攻撃者の悪用】
攻撃者は、その過程において、偽のメールアドレスを使うだけでなく、さまざまにだましのテクニックを駆使して、確認されている。
- 【タイプ7…請求者側と支払者側の両方に成り済まし、取引に関わる二つの企業を同時にだます】
- 【タイプ8…メールの同報先(CCなど)も偽物に差し替え、他の関係者にはメールが届かないよう細工する】
- 【タイプ9…メールの引用部分にある、過去のメールのやりとりの部分について、都合の悪い部分を改変する】
- 【タイプ10…手口の悪質さ・巧妙さに関しては、諜報活動などを目的とする「標的型サイバー攻撃」とも通じるところがある。

手口を理解し

一人一人が対策

ビジネスメール詐欺の被害に遭わないようにするには、まずこのような攻撃があるという事実を知ることが重要だ。また、この手口は、根本的には「詐欺」なのだが、電子メールに依存した企業間のビジネス活動に付け込み、巧妙な罠を仕掛けてくる。これに対し、技術的な対策だけでは防衛することが難しく、一人一人が手口を理解し、次のような対策を行ってほしい。

- 【対策1…送金前のチェックの強化】
ビジネスメール詐欺を想定し、

送金などの際のチェック体制を強化する。振込先の変更のような場合、電話やFAXなどメール以外の方法で確認する。

【対策2…普段とは異なるメールに注意】
普段とは異なる言い回しや文脈、送信者のメールアドレスなど、怪しいと思うメールには注意する。

【対策3…基本的なウイルス・不正アクセス対策】
不審なメールの添付ファイルを開かないよう注意する。また、OSやアプリケーション・セキュリティソフトを最新に保ち、パスワードには複雑なものを設定する。

独立行政法人情報処理推進機構(IPA)では注意喚起とともに、レポート「ビジネスメール詐欺『BEC』に関する事例と注意喚起」を公開している。具体的な内容はIPAのホームページ(<https://www.ipa.go.jp/security/index.html>)を確認してほしい。(独立行政法人情報処理推進機構・江島将和)

Random thoughts relay

リレー随想

No.214

『日立に来て』

五来クリーニング

五来美奈



私は日立が大好きです。海があつて山があつて、山から見下す夜景は神戸の六甲山みたいに素敵だし、新鮮で美味しいお刺身や、あんこう鍋、めひかりのから揚げ、生しらす井、みずだこマリネも絶品です。見知らぬ方と会話しても、それだけでは終わらないユーモアあふれる温かい人ばかり。夏はクーラーいらずで過ごせる時もあるし、何と言つてもゴルフ場が近隣に多数ある魅力的な環境です。

私は神田神保町で生まれ、学生時代は今も実家がある千葉市で育ちました。短大を卒業後、新橋の旅行会社に約8年間勤務しました。

千葉の大学へ通うために下宿していた主人と出会い結婚。28歳の頃に日立にやって来て

早17年になります。今思えば何の不安や迷いもなく見知らぬ土地へよくやって来たなあと、不思議なくらいです。

日立に来て初めて訪れた場所は「久慈浜海水浴場」です。白い砂浜と高台にそびえ立つ白い大きな灯台を見た時に、なんて素敵なお所に来れたのだらうかと感じたことを今でも覚えています。そしてこの場所は、その後幾度となく訪れる事になる私の大好きな場所になりました。

日立に来るまで、なんと私はペーパードライバー。生活や仕事で車が必要な為、毎日毎晩この久慈浜海水浴場の駐車場で、必死になって車庫入れや運転の練習をしました。知り合いが一人もいなかった私は、よく晴れて海がキレイ

に見える日は海岸を散歩したり、お弁当を食べたり、時間ができた時はただボーっと海を眺めている事もありました。

方言にはとても苦労しましたが、我が家で営むクリーニング店の従業員さん達が私の為に楽しい「茨城弁講座」を開いてくれたり、お客様や近所の皆さんが温かく迎えてくださり、会話を重ねていくうちに自然と溶け込んでいくのでした。ごく普通のサラリーマンの家庭に育ち、企業に勤めていた環境とは全く違う自営業、経営の事も知らず、意識もなく、クリーニングの知識も何もなく、ただがむしゃらにとにかく動いて体を使って仕事を覚えて行きました。

その後時が過ぎ2人の息子に恵まれましたが、長男出産

からの約7年間私は仕事から離れ、育児と家事中心の生活をしていました。子供を介して沢山の知り合いが出来て、その結果一生の友達と呼べるくらいの友達に出会えました。次男が小学校へ上がる頃、仕事へ復帰。ひよんな事から、地域の異業種経営者さん達と出会い、繋がりができました。この出会いが私にとって大きな変化になりました。

気付いたら私の周りには沢山の友人、知り合い、先輩や地域の人に支えられていました。この経営者さん達との出会いがきっかけで、経営に携わるための勉強をしていくうちに、地域で仕事をしている以上、地域の人のお役に立ちたい、求められ、喜ばれる仕事がしたいという意識が芽生え、ワ

クワクするビジョンをいくつか考える様になりました。その一つが「制服リユース」です。当店では制服のおさがりの窓口をしています。地域の皆様から必要なくなった制服やジャージなどの学校指定物品を買い取り、キレイにクリーニングしてしみ抜き、場合によっては補正をして、次に必要な方へ格安で販売させていただいています。ご利用いただいた皆様に大変喜ばれています。手探り状態からはじまった事業ですが、今後は日立市全域を取り扱い、もっともつと知ってもらうため努力します。

仕事以外では最近始めたゴルフが楽しくて、カップインの音がたまりません。私は日立が大好きです。この日立でこれからも周りの人に支えられ、感謝しながら生きていきます。

五来クリーニング
日立市久慈町3-18-15
TEL 0294(52)2964

キラリ☆会員探訪 第117回

『新素材の開発加工で他社製品との差別化をはかる』



木幡工業株式会社

代表取締役 千田 健人さん

日立市石名坂町1-39-6
 電話 0294-52-3873
 F A X 0294-53-2133
 (第二工場) 那珂市向山808-6
 電話 029-295-2321
 F A X 029-295-5798
 <営業時間> 平日 8:00~17:00
 <定休日> 土曜・日曜・祝日

プラスチックなどの合成樹脂の射出成形を得意としている木幡工業株式会社は、昨年4月に代表取締役が交代。創業者で社長だった千田正光さん(92歳)が会長になり、そのご子息千田健人さん(58歳)が2代目社長になりました。会社は1966年に石名坂町で創業し、プリント基板や家電用プラスチック製品の組立て加工をして始まりました。

千田さんは子どもの頃から米国に憧れを抱いており、大学に行かせてもらえるならと留学を決意しました。英語を十分に話せたとは言えない18歳の少年が、自ら必死に調べ手続

きして渡米。フロリダの大学で経営経済学を勉強し、アルバイトなどの貴重な経験もたくさんしました。「結局、私は親のスキルで済んだ。でも留学で人生のサバイバルスキルは身に付いたと思います」と、話す千田さんは卒業後、不動産取引免許の取得や、雑貨の輸出など延べ約7年間の滞米生活を終え、お父さまの会社に入社しました。

『融通をきかせてお客様のニーズを最優先』

1983年、会社は那珂町(現・那珂市)に第2工場を建設。1989年に製品の販売

を伸ばすために商社・株式会社ウイットを立ち上げました。この後千田さんは帰国し、炭素繊維と合成樹脂を融合させた、軽くて丈夫な新素材の開発と加工をするようになりました。

現在工場では一日中作業ロボットが稼働し、食品フィルタや医療用ケース、家電各種部品などを製造しています。千田さんは株式会社ウイットの代表取締役も兼任しています。お客様のニーズを最優先した商品開発に力を注ぎ、他社との差別化をはかり製造販売に繋げています。



未来予想図

新たな製品の製造には設備投資というお金のかかる問題が発生します。それでも(株)ウイットで企画開発した複合新素材製品を、射出成形の木幡工業(株)に転嫁しようと思っています。新たな製品をすることで、他所と差別化できるような事業を展開していきたいです。

ひとこと日立自慢

かみね公園と動物園。家族みんなの憩いの場所でした。



商工会議所さんへ

様々な相談事にフットワーク軽く応じていただけてありがとうございます。タイムリーな情報発信にも頑張ってください。また異業種事業者とのマッチングなどの機会や調整にも期待しています。

商工会議所より

当所ホームページの最新情報をご参考にさせていただけますと幸いです。異業種の会員企業とのマッチングですね…実のある機会になるような事業を検討したいと思います。

か い し ょ ☆ 往 復 書 簡



会議所インフォメーション

TEL 22-0128 FAX 22-0120

かいぎしよNEWS チラシ折込サービスのご案内

当所では会員事業所の販路拡大を目的に、毎月発行する会報と一緒に商品やイベントのチラシ等を同封するサービスを開始しました。

「お店のPR」「新製品・新商品のご紹介」「展示会・イベントの告知」等の宣伝に利用してみませんか？



■ 申込み ■

利用希望月の前月20日までに、原稿を添付しお申込みください。

折込むチラシは発刊月の10日までに納入願います。

■ 発行 ■

毎月20日・約3,300部

お申込みの際に別途運用規程に同意していただく必要があります。

■ 使用料金 ■

チラシ

B5・A4判	1枚折込につき 32,400円
B4・A3判(2つ折り)	1枚折込につき 48,600円

パンフレット(1部50gまで)

A4判まで	1部折込につき 108,000円
-------	------------------

●詳しくは当所ホームページ『新着情報』をご覧ください。

役員・議員紹介コーナー

『素顔』 第78回

現在当所には商工会議所の運営について意思決定を行う110名の“議員”の方々があります。議員の皆さんには地域における商工業の振興と地域社会の進展にご尽力いただく重要な役割を果たして頂いています。このコーナーではその“議員”の皆さんにスポットをあて、その素顔にせまっています。

有限会社 コンキスタ 代表取締役 橋本 成 氏(商業部会)

橋本 成氏(44歳)のフットワークの良さは、かつてサッカーに夢中になっていた時代の証かもしれません。

高校を卒業した1992年に、サッカーの指導者になることを目指しブラジルに留学。昼はサンパウロ市内のクラブチームの下部組織で研修し、夜は体育大学で勉強するというハードな日々をおくりました。1998年の年末に帰国しましたが、日本はバブル崩壊のところで指導者になっても食べていけるような状況ではありませんでした。橋本氏は当時結婚することを決めていたため、その夢を諦めざるを得ませんでした。



ショックを受けるころですが、橋本氏には南米仕込みの前向きさがありました。出身地のいわき市内のコンビニ店で短期のアルバイトをしていたとき、地域のお客様に愛される仕事に遣りがいを感じ、以後コンビニ経営に乗り出すことになりました。社名のコンキスタとはポルトガル語で達成するという意味があり、橋本氏の好きな言葉です。

「沖縄サミットの地に刻まれている故 小淵恵三 元首相の座右の銘“宿命に生まれ 運命に挑み 使命に燃える”を発見して感銘を受けました。変えられない宿命でも、努力することで人生を切り開き、使命に生きる。私は商工会議所議員としては若いので、これからも勉強しながら頑張りたいと思っています」と、軽快にハツラツと話してくれました。

かいぎしよ NEWS 広告掲載事業所募集

当所発行「かいぎしよNEWS」への広告掲載事業所を募集します。年間5回以上掲載いただいた場合には、広告料は10%割引になります。

■ 通常ニュース

発行部数：3,300部 発行回数：年11回(毎月20日) ※新年号除く

サイズ：タテ50mm×ヨコ170mm 掲載料：12,960円(税込)

■ 市民版(新聞折込)

発行部数：60,000部 発行回数：年1回(7月中旬予定)

サイズ：タテ50mm×ヨコ75mm 掲載料：25,920円(税込)

◆お問合せ先 総務課





日上市からのお知らせ

まちなか空き店舗活用事業のご案内

日上市では、空き店舗の解消とまちなかの活性化を図るため、空き店舗を活用し出店する場合に必要な経費の一部を助成します。

- 対象：空き店舗で対象業種を行う中小企業者
- 要件：小売業、飲食サービス業等で、出店後3年以上継続して営業する予定のもの等の指定の要件を全て満たすもの
- 補助金額：対象となる改装費・備品の購入費の1/3以内

店舗面積	補助率	補助金の限度額
30平米以下	1/3	50万円
30平米超え		100万円

補助申請前にお問合せください。



※その他ご不明な点がございましたら、お気軽にお問合せください。

◆お問合せ先及び申込先◆ 日上市 産業経済部 商工振興課 電話 0294-22-3111 内線471・775
ホームページ：<http://www.city.hitachi.lg.jp/dept/060000/060100/index.html>

中小企業競争力強化のための支援事業のご案内

日上市では、ISO9000シリーズ、ISO14000シリーズ、IATF16949などの国際規格、またはKESやエコステージなどの簡易型環境マネジメントシステムの認証を取得した市内中小企業者に、その取得に要した経費の一部を補助します。

- 対象：市内に事業所を有する中小企業者
- 受付期間：平成30年11月30日まで
- 要件：平成29年4月1日から平成30年11月30日までに認証取得していること
- 補助金額：対象となるコンサルティング経費の1/2以内

ISOなどの国際規格	補助率：1/2以内 補助限度額：300万円
簡易型環境マネジメントシステム	補助率：1/2以内 補助限度額：20万円

※他の機関・団体から同様の補助を受けている事業は対象となりません。また、応募が多数の場合等は、補助額が変更になることがあります。

茨城労働局からのお知らせ

労働保険 年度更新の申告・納付のお知らせ

- 平成30年度の労働保険 年度更新の申告・納付期間は6月1日(金)から7月10日(火)までとなります。申告の際は、年度更新受理相談会をご利用ください。
- 平成30年4月1日より労災保険率が改訂されました。
- 雇用保険率は平成29年度と同率となります。
- 労働保険料の納付については、口座振替制度をご利用ください。

詳細については、下記お問合せ先まで照会願います。



■ お問合せ先 ■
労働保険徴収室
電話 029-224-6213

雇用保険手続の際には必ずマイナンバーの届出をお願いします

平成30年5月以降、マイナンバーが必要な届出等にマイナンバーの記載・添付がない場合には、返戻しますので、記載・添付の上、再提出をお願いします。

◆マイナンバーの記載が必要な届出等

- ① 雇用保険被保険者資格取得届
- ② 雇用保険被保険者資格喪失届
- ③ 高年齢雇用継続給付支給申請 (初回)
- ④ 育児休業給付支給申請 (初回)
- ⑤ 介護休業給付支給申請

◆個人番号登録・変更届の添付が必要な届出等

- (ハローワークにマイナンバーが未届の者に係る届出等である場合)
- ⑥ 雇用保険被保険者転勤届
 - ⑦ 雇用継続交流採用終了届
 - ⑧ 高年齢雇用継続給付支給申請 (2回目以降)
 - ⑨ 育児休業給付支給申請 (2回目以降)

※ご不明な点がございましたら、ハローワークにご相談ください。



茨城労働局 〒310-8511 水戸市宮町1丁目8番31号
ホームページ：<https://jsite.mhlw.go.jp/ibaraki-roudoukyoku/home.html>

トレンド通信

地域と都市部を結ぶ新しい形「経堂モデル」

東京都世田谷区に経堂というまちがあります。新宿から小田急線で約15分。駅前に新しい商業施設もありますが、昔ながらの繁華街や商店街もあるまちです。

このまちを舞台にした東日本大震災の復興にまつわる良い話があります。津波に見舞われて大きな被害を受けた宮城県石巻市の缶詰会社、株式会社木の屋石巻水産の倉庫に、山積みされて出荷を待っていた缶詰が約100万缶あり、海の泥にまみれているものの中身が無事であることが分かりました。復興支援物資を運んだトラックが引き返す際、この缶詰を空いた荷台に積んで東京に戻り、一つ一つ手で洗ってラベルを巻き直して売ったのが経堂の商店街の人たちでした。

経堂から送られた売上金を元に再生した同社は、最近のサバ缶ブームの火付け役ともなった金華サバ缶詰の会社です。このいきさつは『蘇るサバ缶』(廣済堂出版)というノンフィクションの書籍で紹介されています。

実は、この経堂の商店街は、石巻だけでなく高知や八戸、広島、信州中野などさまざまな地域の食材を直接取り寄せて、何店舗かで継続的に利用するという活動を長く続けています。このあたりは「経堂系ドットコム」というウェブサイトに詳しく紹介されています。

私が注目しているのは、地方からの産品や食材を都市部の市場で売るときに、単独の店舗を出口とするのではなく、小売店が束になった「商店街」という出口と連携するという形です。経堂のケースでは、一つの食材でも、居酒屋、インドカレー屋、串焼き屋、ラーメン屋など多様なお店がそれぞれレシピや活用法を考えてお客様に提供しています。

もちろんお店にとっても直接仕入れで生産地とつながることで、大手スーパーや百貨店などとは違う、質の良い独自の産直品を協同購入できるというメリットがあります。また、さまざまな生産地と継続的に関わっていくことで、利用者の中にも地域に対するファンが育っていくというメリットもあります。

今、地域活性化の手段として「地域商社」が注目されています。地域から商品を取りまとめ、きちんと価値が伝わるように市場に向けて情報発信するための組織という考えです。地域商社の活動は、「出し手」の部分です。経堂の活動は、逆に「受け手」の部分である都市部の消費者と小売店を束ねて、無駄のない物流や情報発信をサポートしようというものです。こうした動きが衰退著しい各地の商店街にも取り入れられて、生産者側も小売・消費者側もメリットを受ける事例が増えると面白いと思います。

問題はその誰がやるのかということにあります。経堂では『蘇るサバ缶』の著者でもある須田泰成さんというプロデューサーの存在がとて

も大きいです。こうしたキーパーソンを、出し手である地方や、受け手である都市部に育成することも大きなテーマだと思っています。このような役割は、商工会議所が担うべき今後の重要な機能ではないかと考えています。

日経BP総研マーケティング戦略研究所 上席研究員 渡辺 和博

言葉の力 「手放す」

握りしめてるものを、ただ手放すだけで、よい流れが生まれる。
手放す勇氣。
手放すのは一瞬だ。

書道家 武田 双雲

貴方の喜ぶ顔が見たいから
季節にあわせて様々な癒しの空間を演出します

I send a wonderful flower to you

花福
花菱
はなびより
花日和
フラワーズ
レナ

- 日上市鹿島町1-15-6 (6国沿)
- TEL (21) 5055
- FAX (21) 5054・(21) 5076
- 平和通り常陽銀行前
- TEL (22) 0003
- 銀座通り
- TEL (22) 7272
- 日立駅前ロータリー
- TEL (21) 8707