中小企業のセキュリティー対策 -26-

20年版「10大脅威」決定

■標的型攻撃 昨年に続き1位

独立行政法人情報処理推進機構（ＩＰＡ）は、２０１９年に発生した社会的に影響が大きかったと考えられる情報セキュリティーに関するトピックについて、情報セキュリティー分野の研究者など約１４０人のメンバーからなる「10大脅威選考会」の審議・投票によりトップ10を選出した。「情報セキュリティ10大脅威２０２０」として順位を決定し、ＩＰＡのホームページ（https://www.ipa.go.jp/security/vuln/10threats2020.html）で公表している。

今年の組織の脅威順位の1位は昨年に引き続き「標的型攻撃による機密情報の窃取」である。ＩＰＡに設置する「標的型サイバー攻撃特別相談窓口」に対して19年上期に寄せられた相談件数は２２１件。行政機関の業務委託先に対する標的型攻撃が報道されており、サプライチェーンも含めた注意が必要だ。

「内部不正による情報漏えい」が昨年の5位から2位に上昇した。情報機器リユース業者において、廃棄予定のハードディスクドライブ（ＨＤＤ）が従業員により不正に持ち出され、ネットオークションなどで転売された。そしてそのＨＤＤ内に多くの個人情報などが残っていたことが発覚し、大きな社会問題となった。

重要情報の格納に使用したＨＤＤは物理的に破壊、または専用のソフトウエアで適切にデータを消去した後、廃棄される必要がある。一方で、確実な廃棄の確認方法の難しさも指摘された。また、内部不正を予防するためには、経営者が積極的に関与して重要情報の管理および保護を徹底するとともに、従業員への教育などにより情報モラルを向上させることが必要だ。

復活ランクインとしては、13年の10大脅威を最後に6年間圏外だった「予期せぬＩＴ基盤の障害に伴う業務停止」が6位に浮上した。昨年は複数の大規模自然災害や大手クラウドベンダーの人為的ミスによる長時間のサービス停止が発生した。こうした大規模システム障害が事業に与えた影響の大きさから、ＢＣＰ（事業継続計画）を見直すきっかけを与えた年といえる。

情報セキュリティ 10 大脅威 2020

順位	組織における脅威
1（1）	標的型攻撃による機密情報の窃取
2（5）	内部不正による情報漏えい
3（2）	ビジネスメール詐欺による金銭被害
4（4）	サプライチェーンの弱点を悪用した攻撃
5（3）	ランサムウエアによる被害
6（16）	予期せぬ IT 基盤の障害に伴う業務停止
7（10）	不注意による情報漏えい（規則は順守）
8（7）	インターネット上のサービスからの個人情報の窃取
9（8）	IoT 機器の不正利用
10（6）	サービス妨害攻撃によるサービスの停止

※カッコ内は昨年の順位

■手口を知り常に対策を

今年は「組織」と「個人」を合わせた20の脅威の内、17の脅威が昨年に引き続きランクインした。このように大半の脅威は急に出現したものではなく、また新しい手口でもない。よって手口を知り、常に対策を怠らないことが重要と考えられる。

ＩＰＡでは、情報セキュリティー対策の基本として、①ソフトウエアの更新、②セキュリティーソフトの導入、③パスワード管理・認証の強化、④設定の見直し、⑤脅威・手口を知ることを推奨している。企業規模にかかわらず実行することが可能な基本的な対策だが10大脅威のさまざまな脅威に対して有効な対策であるため、確実に実行していただきたい。

また、これら基本的な対策に取り組むことを宣言することでセキュリティ対策自己宣言制度「ＳＥＣＵＲＩＴＹＡＣＴＩＯＮ」のロゴマークを使用することができる。ロゴマークは、ウェブサイトや名刺などに表示することで、情報セキュリティーに自ら取り組んでいることをアピールすることが可能だ。利用手数料は無料。具体的な手続きはＩＰＡのホームページ（https://www.ipa.go.jp/security-action/）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.234

『かんせん』

株式会社多荷物流・有限会社多荷自工
笹島拓弥

文才もなければ語彙力もあるとはいえない私が、数多くの方が目にするこういったところ（しかもまる1ページも）で文を書くということで不安しかないが、せっかくいただいた機会なので全うしたいと思う。

簡単に自己紹介をさせていただくと、私は㈱多荷物流と㈲多荷自工という会社で働いている。業務内容は会社名を見れば大半の人が察するであろう。実際、派遣業や倉庫業なども行っているが、あらかた皆さんの想像通り物流業や自動車整備業を行っている。私は水戸市（旧内原町）で育ち現在も水戸から日立へ通勤している。とはいっても、今まではひたちなかにある営業所に勤務していたため、日立へ勤務するようになってまだ2年。金沢町をカナザワチョウと言ったり千石町をセンゴクチョウ？と読んだりと日立市に関して絶賛勉強中である。

私はどちらかというと広く浅く色々なものに触れたいタイプなので、「これが俺の趣味だ！」というものがない。しかし、しいて言うなら最近ではJリーグ観戦にハマっている。Jリーグは開幕から発展を続け、10チームからはじまったリーグも、今ではJ1からJ3までの3部リーグ制で合計59チームにまで増えている。（ちなみに神奈川県だけで6チームもある）3部リーグ制のため、毎年昇格や降格争いも見所のひとつだ。Jリーグというと1993年の開幕当初を思い描く方が多いであろう。いつしか地上波での放送がほぼなくなり、そこから人気が低迷しているという印象をお持ちの方もいるのではないだろうか。しかし実際は違う。実は去年の2019年がJリーグ開幕以来、一番平均観客数が多かった。理由は海外の有名選手が日本でプレーする機会が増えたことにより注目度が上がったことと、ネットワークなどの利便化により、逆に生で観るということの価値が重要視されてきていることにあるのではないかと思う。

そんな盛り上がりを見せている中、私は鹿島アントラーズを応援している。私が子供の頃にJリーグが開幕され、やれジーコだアルシンドだと賑わっていた頃に私も観ていた。正直流行りにのっかっているだけであった。しかし、何年か前にふと友人に誘われ、なんとなく観戦に行ってハマってしまった。野球などのスポーツもそうだが、スタジアム特有のあの熱量のある空間に魅了されたのである。それが少し遠いが、県内で開催されているのだから気軽に行ける。アウェイ戦も半分旅行気分だがそこがまた楽しい。

鹿島アントラーズの一番の特徴は強いということだろう。一番多くタイトルをとっていてJ2リーグにも落ちたことがない。と書いてはみたが、今期の開幕戦一試合を終了した時点で、18チーム中18位と、非常に不安なスタートである。しかし今年は大変革の年。監督を含めて10人以上の選手の入替えがあった。それが1ヶ月やそこらで結果を出すほうが難しいだろう。だから時間さえあれば今後めきめきと強くなるであろうという希望的観測。

これからこれからと思っていたら、あるニュースが飛び込んできた。Jリーグ全試合の延期である。原因はご存じコロナウイルス。こればっかりは仕方がない。そしてJリーグ延期をかわきりに、スポーツやライブなど様々なイベントが延期や中止になっていっている。延期にしたことも勇気ある決断だと思うが、再開するときも非常に決断力が必要だろう。Jリーグは3月半ばまで延期と言っていたが状況次第ではさらに延期になることもあり得るだろう。観戦はしたいけど感染はしたくない。そんな気持ちである。

皆さんコロナウイルスには気を付けましょう。

株式会社　多荷物流
TEL 0294(36)2451
有限会社　多荷自工
TEL 0294(35)0358
国分町3-1-12

キラリ☆会員探訪　第137回

『現場を我が家のつもりで丁寧にリフォーム』

株式会社　イサミヤ

代表取締役　平田　大さん

日立市大みか町6－2－43
ＴＥＬ 0294－52－2921
ＦＡＸ 0294－52－2970
営業時間　8：00～18：00
定 休 日　日曜

大みか駅から車で2分のところに自社のショールームを備えた株式会社イサミヤがあります。3代目社長の平田大さん(51歳)は2級建築士の増改築相談員として建築業と木材販売業をしています。

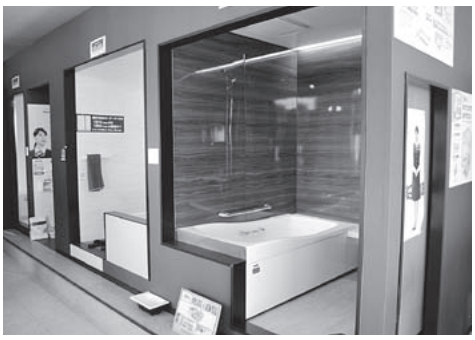
会社は昭和17年に平田さんのお祖父様が木材業『イサミヤ木工所』で創業。そのころの従業員は元気で勇ましい男たちばかり揃っていたことから屋号を『イサミヤ』にしたそうです。昭和23年に『イサミヤ製材所』、昭和62年に現在の社名に変更。昭和の終盤から外材が増え国産材の需要に陰りが出て、会社は木材販売から住宅リフォームの建築業へ重心をシフトしていきました。

クオリティーの高い施工は口コミで次のお客様へ

平田さんが20歳のときに社長だったお父様が病で倒れ、急遽家業を継ぎ28歳で社長に就任しました。以来、水まわりのリフォームをメインに『お客様の家を我が家だと思って施工する』を身上として仕事をしています。

仕事は①に、お客様の要望と完成形とのギャップを縮め、さらにクオリティーの高い施工。②に、施工したら終わりではなくメンテナンスのためのアフターフォローもきっちりすること。そんなお客様本位のリフォームは好評で、自社主催の年3回の展示会以外は口コミで仕事を受注しています。

また、平田さんの何でも話しやすい人柄と、誠実な4人の社員の存在も好評の一因です。「施工には自信があります。これからもお客様の喜びの声を糧としリフォームを続けていきます」と、人懐っこい笑顔で話してくれました。

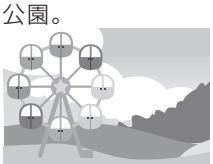


未来予想図

リフォームは臨機応変な作業も現場で必要になりますが、優秀な社員が円滑に工事を進めています。どんな要望にも対応し施工後のメンテナンスもきっちりやることでお客様にとても喜ばれています。今後も若手社員の育成・技術の継承に力を入れ、サービスを提供して参ります。

ひとこと日立自慢

『日本夜景遺産』に認定されたかみね公園。



かいぎしょ☆往復書簡

商工会議所さんへ

技術を継承できる若い人材を求めているのですが、最近難しさを感じています。良い方法があれば教えてください。

商工会議所より

働く場の環境を整えることが手段として考えられます。国のキャリアアップ助成金、人材確保等支援助成金などの活用による環境整備についてご検討されてはいかがでしょうか。

会議所インフォメーション

TEL 22-0128　FAX 22-0120

会議室使用について

会員事業所の会議などに当所会館内の会議室をご利用ください。会員事業所には、料金の割引特典があります。使用に際しては、総務課へお問い合わせください。

第２会議室（３F）

第４会議室（４F）

ドームホール（４F）

＊４月から使用料が変ります＊　（単位：円）

階	室名	面積	収容人員	区分	午前 9:00～12:00	午後 13:00～17:00	夜間 17:30～20:30
3	第２会議室	86㎡	20名	会員	4,200	5,200	5,700
				一般	6,300	7,800	–
4	ドームホール	180㎡	120名	会員	13,600	15,700	16,800
				一般	20,400	23,600	–
	A	100㎡	70名	会員	7,300	8,400	8,900
				一般	11,000	12,600	–
	B	80㎡	50名	会員	6,300	7,300	7,800
				一般	9,400	11,000	–
	第４会議室	108㎡	70名	会員	7,300	8,400	8,900
				一般	11,000	12,600	–

役員・議員紹介コーナー

『素顔』 第97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”の方々がいます。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きます。

株式会社東日本銀行日立支店　支店長　古池　克典 氏（金融財務業部会）

ベルリンの壁が崩壊し東西冷戦も終わりを迎えた1992年、大学生だった古池克典氏（50歳）はバックパッカーになり東欧諸国を巡りました。ギリシア・トルコ・ブルガリア・ルーマニア・ハンガリー・ドイツと好奇心が赴くままの１ヶ月半の旅は、度胸をつけ視野を広げる経験となりました。

その後、東日本銀行に入行。30代で東京本店勤務となった時の癒しアイテムは歴史小説でした。当時は様々なプレッシャーと戦いながら仕事に邁進。ところが通勤電車の中でも仕事のことを考えてしまう真面目な性格で「このままでは身も心も疲れてしまう」と思い、気持ちを切り替えるため空き時間は読書をすることにしました。

特に歴史小説は次々と先を読みたくなるため、心が無になり疲れを忘れることができました。すでに日本の歴史物は網羅。続けて北方謙三著『水滸伝』シリーズ、塩野七生著『ローマ人の物語（全43巻）』『皇帝フリードリッヒ２世の生涯』等々と、中国やヨーロッパの歴史物も読んできました。そのお陰で若い時に旅した東欧諸国を思い出し、再訪してみたいと考えることもしばしばあるそうです。

２年前から日立支店支店長となった古池氏にとっての任地は故郷です。「日立市は良いところがたくさんあります。日立風流物や海岸、郷土博物館など個人的に大好きです。また市内には技術力のある企業がたくさんあります。今後も議員や行員として、技術力のあるオンリーワン企業を活かしていける仕事ができればと思っています」と、地元愛を滲ませながら議員の抱負を語ってくれました。

日立地区産業支援センターからのお知らせ

国・県・市等からのお知らせコーナー

ジェトロ茨城の 巡回相談会

海外とのビジネスで悩んでいることはありませんか？
ほんの小さな疑問でも貿易・投資の実務に詳しい
専任アドバイザーが、みなさんの悩みや課題を解決します！

- 開催日　4月17日（金）・5月15日（金）・6月19日（金）・7月17日（金）・8月21日（金）
- 時　間　①10：30～ ②13：00～ ③14：30～（1社60分まで）
- 場　所　日立地区産業支援センター
- 申込み　開催日の3日前までに日立地区産業支援センターへお申込みください。
- お問合せ先　（公財）日立地区産業支援センター　TEL：25－6121／E-mail：info@hits.or.jp

日立労働基準監督署からのお知らせ

日立労働基準監督署の電話がダイヤルイン（直通電話）に変わります。
4月1日（水）から、日立労働基準監督署の電話は部署直通となります。

◆36協定・就業規則届、労働時間、賃金、解雇等労働条件担当の「監督」
第一、第二方面 ▶ 0294-22-5187

◆労働災害防止、健康確保、機械・設備の設置届等担当の「安全衛生」
第三方面 ▶▶▶▶ 0294-88-3980

◆労災保険の給付、労働保険の加入担当の「労災」
労災課 ▶▶▶▶▶▶▶▶▶ 0294-88-3981

◆雇止め、賃金引下げ、いじめ・嫌がらせ等の相談担当の「総合労働相談コーナー」
総合労働相談コーナー ▶ 0294-88-3977

協会けんぽ茨城支部　令和2年度保険料率のお知らせ

令和２年3月分（4月納付分）からの保険料率は次のとおり改定されます。

令和元年度	健康保険料率	9.84％	介護保険料率	1.73％
令和2年度	健康保険料率（都道府県ごと）	9.77％（引き下げ）	介護保険料率（全国共通）	1.79％（引き上げ）

- ◆ 40歳から64歳までの方（介護保険第２号被保険者）は、健康保険料率に介護保険料率が加わります。
- ◆ 変更後の健康保険料率と介護保険料率は、3月分（4月納付分）から適用されます。
  賞与については、支給日が3月1日分から変更後の保険料率が適用されます。
- ◆ 健康保険料率（9.77％）の内訳は、基本保険料率（6.34％）と特定保険料率（3.43％）です。

なお、協会けんぽの令和２年度の全国平均健康保険料率は、10.0％です。協会けんぽの健康保険料率は都道府県ごとに異なります。都道府県支部の健康保険料率は、各都道府県の医療給付費等により決定されます。

健診受診は健康保険料率に影響します！

協会けんぽの健康保険料率は、都道府県ごとに異なっており、各都道府県の医療費等で決められています。平成３０年度より新たにインセンティブ制度がスタートし、加入者の皆様の健診受診等の取り組みが評価され、健康保険料率に反映されています。
健康保険料の負担軽減のためにできることから始めましょう。

生活習慣病予防健診（ご本人の健診）

- ▶ 対象は**３５歳～７４歳**の被保険者さま（お勤めのご本人）
- ▶ 補助があるから費用がおトク！
- ▶ 各種がん検診も同時に受診できます！

特定健診（ご家族の健診）

- ■ 対象は**４０歳～７４歳**の被扶養者さま（ご家族）
- ■ 市町村の集団健診や契約医療機関で手軽に受診できます！

健診はお得な協会けんぽの健診をぜひご利用ください！

全国健康保険協会 茨城支部
協会けんぽ

〒310-8502
水戸市南町3-4-57　水戸セントラルビル
TEL：029-303-1500（代表）

最新情報はＨＰをご覧ください
「協会けんぽ茨城」で検索

トレンド通信

「去年と同じで売れるわけないでしょう」

２月の５～７日に東京ビッグサイトで今年も「東京インターナショナル・ギフト・ショー春２０２０」が開催されました。ご存じのように、商工会議所関係のブースもたくさん出展する大掛かりなイベントです。私も定点観測でずっと見てきているため、今回も足を運びました。全国各地から地域資源を生かした新しい商品や新たに打ち出そうとしている地域ブランドに沿った商品などが出品されていました。

いろいろなことを感じましたが、一番はやはり「お客さん視点」「バイヤー視点」を押さえたものはまだ少ないということです。あとは「この商品は前にも見たな」というものが、以前と同じ形、同じ売り方でいくつも並んでいたのに驚きました。

商談会や展示会は、一度出てダメだったら諦めるのではなく、幾度もチャレンジすることは大切だと思います。実際それでバイヤーさんに覚えてもらって商機を得た例はいくつもあります。ただし、一つ大事な条件があるのです。それは「同じ商品でも去年とは何かが違う」ことです。中身は同じでもパッケージのデザインや量を変えるなどの工夫は、展示会や商談会に出す試作品レベルならさほど難しくなくチャレンジできるはずです。

去年も見たバイヤーさんは、前回の展示会を通じて自分が話したアドバイスの成果や競合商品との関係がどのように改善されているか、すぐ気が付きます。そうした市場の声に対して耳を傾ける姿勢があるかどうかが、取引を得るための大切な要素だと、私の親しいバイヤーは口をそろえます。

商品そのものは変えなくても売り先や売り方、見せ方を変えることで売れた面白い例にグリコの「ビスコ」があります。ご存じのように、ビスコは発売から約90年間も売れ続けているロングセラー商品です。それが今は意外な市場で大きく売れているそうです。

年々、赤ちゃんの出生数が減っている少子化時代に、幼児向けのお菓子であるビスコが売れているのは、ターゲットをそれまでの幼児から20代～30代の働く女性にシフトしたためです。試しにインターネットでビスコの公式サイトをのぞいてみてください。いきなりタレントの深田恭子さんのイメージ写真や動画がどーんと出てきます。つまり深田恭子さんに憧れる女性をターゲットに置いていることが分かります。健康志向が強い、働く若い女性のニーズに、安全・安心の食品としてビスコがマッチしたのです。そこで、このターゲットに対して、「乳酸菌入り」と健康機能性もアピールするようになりました。

同じように、もともと赤ちゃん向けの商品であるジョンソン・エンド・ジョンソンのベビーオイルも現在、若い女性をターゲットにした販売戦略を取っています。このように、中身は変わらなくても売り方や見せ方を変えると新しい道が開けることがあるのです。

展示会や商談会に同じ商品を出すときには、少しでも新しい工夫を加えてみてはいかがでしょうか。

日経ＢＰ社「日経ビジネス」
シニアエディター
渡辺　和博

言葉の力　「努力」

努力は、心から楽しめれば苦ではない。
最高の遊びとなる。

書道家　武田　双雲

あなたの企業の売上アップ！！　集客できるホームページならおまかせください！

選べる料金プラン
こだわりのデザイン
使いやすいスマホ対応
検索に強いSEO対策
会社パンフレット制作可！

システム開発（販売管理・生産管理 ほか）も請け負います！

まずはお気軽にお電話ください！
☎0294-26-7271
http://www.tsn.co.jp　検索

地域密着でお客様のシステムをトータルサポートします
ティ・エス・ネットワークス株式会社
9:00～17:00（土日祝日を除く）　茨城県日立市幸町1-3-8