

# コグニビジョンホームページリニューアルいたしました!

季刊cognivisionコンテンツはホームページに集約され、漢字パズルの解答は以下からご応募できます!

## パソコンからのアクセス方法

1 メニューのコンテンツを選択



2 季刊cognivisionを選択



3 クイズの応募を選択



## スマートフォンからのアクセス方法

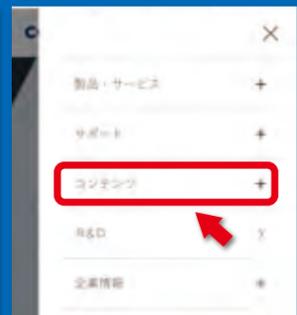
QRコードを読み取ってアクセス!



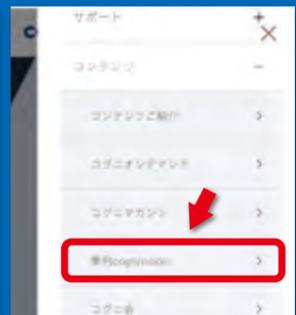
1 メニューを開く



2 コンテンツを開く



3 季刊cognivisionを選択



4 クイズの応募を選択



## 漢字パズル

解き方 下のリストの中から漢字を選んで熟語になるようにマスを埋めていきます。全部入れてから残った文字で作った熟語が答えとなります。

漢字リスト		
芸	参	春
真	節	生
電	当	日
配	風	毛

	能	人		話
名			意	気
		観		糸
	上			布
冬		弁		北
	光		金	屏

解答

## 伸縮4WAY ライトを プレゼント!

抽選  
30  
名様

伸びる、照らす、曲がる、くっつくの機能を搭載した万能ライトです。

漢字パズルの解答は  
コグニビジョンホームページのみ  
からのご応募となります。

### 応募方法

解答は、コグニビジョンホームページの季刊cognivisionの「クイズの応募」からご応募ください。正解者の中から抽選で「伸縮4WAYライト」を30名様にプレゼントいたします。締切は2月29日(土)。解答はコグニビジョンホームページにて発表いたします。  
※季刊cognivision 11号 パズル当選者の発表はプレゼントの発送をもってかえさせていただきます。

# cognivision

45<sup>th</sup> かつてない繋がりで、  
かつてない未来を創る。  
Connecting values, connecting futures.

## 2020 Winter Vol.12

コグニビジョン・チェックアップレポート  
LINE公式アカウントを使って  
来店とリピートにつなげよう!

コグニユーザーを訪ねて  
有限会社 安田自動車钣金

“神技”を持つ钣金の達人 杉山裕二が直言  
技ありボデーショップへの道  
最終回 目的が動機付けになり、勉強が成長を生む  
钣金塗装業界は明るい未来を切り拓ける!

コグニビジョンからのお知らせ  
プレゼントキャンペーン 写真とメッセージのご紹介  
ベネフィット・ステーション 特別ご優待のご案内  
Windows7サポート終了のご案内

もっと詳しくコグニビジョン!  
第4回「商品企画部」

季刊 cognivision

No.12 2020年2月1日発行  
NAJ-M31405

編集発行:コグニビジョン株式会社  
〒163-6024 東京都新宿区西新宿六丁目8番1号 新宿オークタワー24階  
TEL:03-5351-1900(代) FAX:03-5350-6305  
https://www.cognivision.jp



VOC(揮発性有機化合物成分)フリーのインキを使用して印刷しました。



無料で始められるとても有効なSNS

# LINE公式アカウントを使って 来店とリピートにつなげよう！

日本国内では圧倒的に利用者が多いメッセージ交換アプリのLINE。実は、ポデーショップでも有効に活用でき、しかも一定の範囲内であれば無料で使用が可能なサービスがあります。それが、「LINE公式アカウント」です。他のSNSとは異なり、老若男女を問わず幅広いユーザーとコミュニケーションや販促を図ることが優位点。誰でも簡単に始められる活用法を、LINEのビジネス利用に詳しい専門家の深谷歩さんに聞いてみました。



## 年代・性別を問わず、幅広くリーチ 配信した情報が確実に届くのが利点

ビジネスに利用できる様々な SNS がある中、LINE が有効な理由の一つは、国内だけで約8100万人が利用しており、日本人の大半がユーザーである国民的アプリということです。Instagram や Twitter は比較的若い層、Facebook は40～60代の男性の利用が多いのに対し、LINE は全世代が活用。ポデーショップの顧客が年代や性別など幅広い中、その大半にリーチできることが特徴です。

そしてもう一つが、大半の SNS やブログはユーザーがアクセスしてくるのを待つメディアですが、LINE は逆に、ユーザーのスマホに直接リーチできる点がメリット。つまり、友だち登録してさえもらえれば、店側から配信した情報が確実に相手に届き、目に触れる可能性が格段に高いことが、他のツールにはない魅力なのです。

## LINE 公式アカウントアプリを入手する 設定は実に簡単、認証申請するのが重要

LINE をビジネス利用するためには、LINE 公式アカウントを開設する必要があります。開設はパソコンからもスマホのアプリからも可能ですが、今回はより手軽なスマホアプリからの方法を説明します。

まず最初にスマホの App Store や Google Play で「LINE 公式アカウント」と入力して検索し、表示されたアプリをダウンロード。終了したらアプリを開き、既にLINE の利用者であれば「LINE アプリでログイン」を選択し、ボタン操作するだけで開設は完了です。面倒な手

続きは不要で、こうして実に簡単に始められることがLINE 公式アカウントの優れている点です。

次にアカウントの設定を行います。これも、アカウント名や業種、社名、メールアドレスを入力するだけの手間がかからない操作ですぐに終わることができます。ここで重要なのが「情報公開」の項目で「認証ステータス」→「アカウント認証をリクエスト」をクリックし、申請することです。LINE 側が審査し、1週間程度で認証を受けることができます。認証の利点は、ユーザーがLINE 上で、例えば「自動車修理」「板金」「車検」などと入力して検索した場合、結果画面に表示されるようになること。フリーの顧客に認知され、集客につながる可能性も出てくるというわけです。

## POINT 1 まずはアカウントを設定



④ LINE ユーザーであれば「LINE アプリでログイン」を選択し開設可能⑤簡単な必要事項を記入し設定完了⑥「認証ステータス」をクリックし認証申請することが重要

## 友だち登録するメリットを提供する 登録と引き換えにクーポンを配信

アカウント設定の完了後、次のステップは「友だち」の登録をとにかく増やすことです。QRコードを印刷して、ポデーショップ事務所内のフロントや商談・待合のテーブルに POP として置いて登録を呼びかけたり、運用しているホームページに友だち追加ボタンを張り付けるなど、リアルとネットの両方で登録を積極的に案内します。ポイントは、登録するメリットを提供することです。例えば、クーポン作成機能を使って「修理代 10%オフ」のデジタルクーポン券を作り、登録直後に自動送信される「あいさつメッセージ」に付けて送ることができます。修理代が割引されるのであれば、大半の顧客が友だちになってくれることでしょう。そうして地道に友だちを増やしていくことが、LINE のビジネス利用では非常に重要です。

## POINT 2 友だちを増やす



④デジタルクーポン券もアプリで簡単に作成可能⑤友だち登録を増やす手段は QR コードなど様々⑥登録直後のメッセージにクーポンを付ければ友だちになりたいと思うユーザーも増える

## 友だち登録されているからこそ得られる “お得な情報”をメッセージで配信する

友だちがある程度増えたところで、いよいよメッセージを配信するステップに移ります。便利なことに、メッセージは登録している友だちに対して、一斉に配信することができます。メッセージの内容として適しているのは、基本的に友だちに登録しているからこそ得られる「お得な情報」であることです。

ポデーショップであれば、「LINE の友だち限定で手洗い洗車無料」「エンジンオイル無料交換サービス」などのクーポンを送信すること。あるいは、季節商品の案内を絡めて、「冬用タイヤ 30%OFF」「エアコンフィルターの交換工賃無料サービス」などのクーポンを配信し、シーズン需要を喚起し、取り込むことも有効でしょう。

## POINT 3 クーポン配信で来店を促す



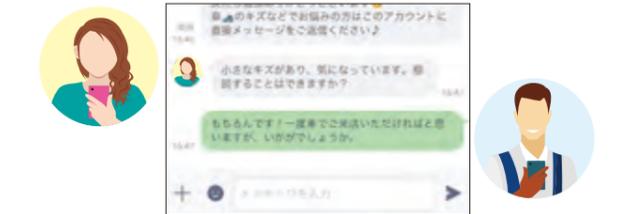
## ひと月 1000 メッセージまでは無料！

クーポンばかりが手ではありません。新商品入荷に際して、「新型カーナビ入荷!お試し会実施」「新車入荷!試乗会開催」など、LINE 友だちを優先的に招待する施策、あるいは「愛車のメンテナンス教室」などをメッセージで案内することも、効果的といえます。

そして、嬉しいことに、ひと月 1000 メッセージまでであればこれらの機能を全て無料で使うことができるのです。最初のうちは無料プランで導入を図り、友だち数やメッセージ数が増えたら有料プランも検討する方法が得策でしょう。

さらに、メッセージに「車のキズなどでお悩みの方はこのアカウントに直接メッセージをご返信ください」とひと言付け加え、一斉配信した顧客と1対1のやり取りを行うことも可能です。写真や動画を添付してわかりやすく状況を伝えていただくことも、無料電話で会話することもできます。一斉配信をきっかけに、こうして個別に関係を築き、リピートやファンを増やしていくことも LINE 公式アカウントの醍醐味なのです。

## POINT 4 個別のやり取りでリピート増



LINE 公式アカウントへ直接問い合わせが可能で、その後、個別にやり取りもできる(応答モードを「チャット」にする必要がある)

今回のレポートはLINEのビジネス利用に詳しく、関連書籍が繰り返し増刷されるほど人気を博す、株式会社深谷歩事務所の深谷歩さんに話を聞き、要点をまとめました。深谷さんはSNSを使ったマーケティング支援、執筆活動、ECサイト業務などの事業を展開。LINE公式アカウントの活用に関するより詳しいノウハウを知りたい方は、最新情報をわかりやすくまとめた深谷さんの書籍(右・共著)でご確認いただき、実践していただければと思います。  
『コストゼロでも効果が出る! LINE公式アカウント集客・販促ガイド』(翔泳社/1,980円・税込)※改訂版を2月10日より発売



工場敷地内の事務所に立つ安田博社長

青森県五所川原市

**有限会社  
安田自動車钣金**

代表取締役社長  
安田 博 様

会社名  
有限会社安田自動車钣金  
(ユウゲンガイシャヤスダジドウシャパンキン)

代表取締役社長  
安田 博

所在地  
青森県五所川原市大字広田字柳沼82-1

設立年  
昭和44年

社員数  
10人

コグニソフト使用歴  
平成10年～

入庫車数  
約150台/月

## 力を注ぐ設備投資とES向上

### 人口減の地方で生き残るための戦略 ディーラーの信頼を得る設備と技術

五所川原市は津軽半島の中部に位置する青森県の商業都市。12月～3月は積雪も多く、事故も増えることから多忙な時期になります。安田自動車钣金は、そうした環境下で約50年前から钣金塗装中心の事業を展開。5年前に2本の国道が交差する交通の要所に広大な敷地の新工場を構え、月間平均で約150台入庫する事故車を钣金3人、塗装3人、整備2人の従業員がフル回転で対応しています。

取引先では、ディーラーとの関係を非常に大切にしているのが特徴です。その理由を安田博社長はこう話します。「大都市であれば大きな看板を出し、インターネットなどを使ってフリーの個人のお客様を集客することは可能かもしれませんが、しかし、人口減が進む地方ではその手が通用しづらい。ですから、ディーラーからの仕事を積極的に請け負うことは、8人の従業員を養うためには大事なことなのです」

ディーラーの信頼を得るため、設備投資も加速。新工場では、スキャンツールやエーミングなどの導入を推進し、「先進安全自動車対応優良車体整備事業者」

の認定を受け、講習会に従業員を派遣して技術の修得にも注力しています。工場内はスペースが広く、大型車両の修理も可能。約100台の修理車両を駐車できる場所も確保しています。さらに、最新の塗装ブースを2基設け、コンピュータによる自動調色機も完備。最新の技術で、より多くの修理を同時並行で行える体制が整っています。設備や技術は認められ、管内の全てのディーラーが取引先となり、多数の入庫を毎月安定して得られているのです。

### 人のつながりで仕事を取るのが地方流 安全で仕事のしやすい環境構築にも奔走

また、直需の獲得では、安田社長が地域や各種団体の活動に積極的に参加。そうした場を通じた紹介がメインです。「地方ではそうやって人のつながりで仕事を取っていくのが大事な営業戦略」（安田社長）。

一方、社内向けに力を入れているのが、ES（従業員満足度）の向上です。安田社長自らが「自分が働くならどんな職場が良いか」を日々考えて対処。新工場では、安全や仕事のしやすさを第一に考え、一人ひとりの従業員の作業スペースを広く確保することを優先しています。事故車の引き取りや納車も多くを安田社

長が担い、従業員が修理や整備に集中できる環境を提供。冬場の雪かきも基本的に安田社長が朝早く出社して行っているそうです。毎日の朝礼後には、社長自らが個々に声を掛け、調子はどうか、健康面で問題がないかなどを聞いて回っています。

### 社員旅行や慰労会で日々の貢献を労う 良い雰囲気を作るのが社長の役目

福利厚生面では、3年に1度、会社が全面的に費用を負担して社員旅行を実施。年に何回かは安田社長が慰労会を開き、日々の貢献を労っています。こうした細かい気配りが奏功し、社内の雰囲気は明るく、従業員は前向きな気持ちで仕事ができているようです。下は20代から上は60代まで幅広い年齢層が働く場でありながら、チームワークも良く、互いに助け合いながら進める社風が根付いています。「みんな本当に仲が良い。この雰囲気を作ることこそが、社長である私の役目」と、安田社長は言います。

### 徹底させているのは工場内の整理整頓 納得がいくまで仕上がり精度を高める

ただ、良い環境を整える代わりに、従業員に対して徹底させていることもあります。一つは整理整頓です。「いつ何時、お客様が来ても不快に思われないように、工具を使ったら戻す、できるだけ汚れが目立たないように心掛けるなど、常に注意喚起を行っています。きれいに片付いている職場であれば、本人たちも気持ち良く仕事ができます」（安田社長）。

もう一つは、仕事のクオリティは絶対に妥協しないこと。仕上がり精度を高めるために納期が遅れそうであれば、取引先に伝えて待ついただく交渉も社長自らが買って出ます。そうして自分たちの納得がいくまで、高水準の修理を追求する姿勢は全ての従業員に着実に浸透。納車後のクレームや再修理はほとんどなく、こうした高い意識と技術力を持つ従業員が屋台骨となって、会社を支えているのです。

- 1 コグニセブンを使いこなす安田社長。「オールインワンで写真や見積りの共有を保険会社とできる点が他にはない利点」。
- 2 広大な敷地で修理車両の駐車スペースにも余裕がある。
- 3 钣金スペースも広く確保し、安全と仕事のしやすさを両立。
- 4 工場内の軽作業スペース。広々として作業効率が良さそう。
- 5 次世代型コンピュータ自動調色機を導入。「正確で速い調色が可能。他の工場にも導入を推奨したい」（安田社長）。
- 6 塗装ブースを2基設置。2人の塗装担当が同時に作業可能。
- 7 修正機スペースも整理整頓が行き届いている。
- 8 自動調色機は日本ペイントの「COLOBO(カラボ)」。
- 9 事務所の入口にはさりげなく花の鉢植えが置かれている。
- 10 整備や钣金塗装に使う圧縮エアーでは、オイルフリーで静音性に優れたコンプレッサーを採用。
- 11 接客スペースは自然光で採光し、明るい雰囲気を醸成。
- 12 仲が良い従業員の方々と安田社長(前列右から2番目)。



「いかにお客様に良い仕事を提供するか」を日々意識しています。

工場長  
菊池 正彦 さん

従業員のみなさんに聞いてみました!

Q  
仕事で一番に心掛けていることは?

いの一番に仕上がり精度を気遣って、同僚と連携プレーで修理しています。

塗装担当  
須崎 誠 さん



# “神技”を持つ板金の達人 杉山裕二が直言 ボデーショップへの道

最終回

## 目的が動機付けになり、勉強が成長を生む 板金塗装業界は明るい未来を切り拓ける！



**Profile**  
1946年生まれ。輸入車ディーラー、自研センターリサーチ部を経て、大手損害保険会社の研究所に勤務。退職後も個人として多くの研修を実施中。厚生労働大臣認定「現代の名工」に選ばれ、2017年に優れた技術者に国が贈る最高の栄誉「黄綬褒章」を授与された。

杉山さんの「技ありボデーショップへの道」もいよいよ最終回。今回は読者からいただいた質問にお答えする最後の「QAコーナー」を拡大版としてお届けします。

アルミの修理や防錆の技術向上が狙い目  
将来、より利潤が増える可能性がある

**Q** クルマが進化する中、板金塗装業界の未来はどうなるのでしょうか。

自動ブレーキ搭載義務化やその先の自動運転車など、今後、クルマは著しく発展していくことは自明の理です。私も研修のたびに業界の行く末の質問を受けます。ただし、私の答えは一貫しています。それは、クルマがいかに高度化しても、衝突や何らかの支障、アクシデントは必ず発生するという。パソコンや携帯電話が進化しても故障がなくなるのと同じです。

そして、もう一つ大事なことは、高度化によって素材や構造が複雑になるため、事故車の修理の時間がどうしても長くなること。つまり、修理する技術があればより多くの工賃が発生し、利潤が増えるということです。5年先、10年先に業界がどうなるかを予測し、逆算して必要な設備や技術者の育成を進めていけば、工場の未来は明るくなると思っています。

あくまで例ですが、具体策の一つはアルミボディの修理技術を磨くこと。ヨーロッパでは今や主流はアルミボディです。一般的に、日本はヨーロッパに10年遅れていると言われています。すなわち、10年後は国産車もアルミボディが多数派になり、修理する機会が格段

に増える可能性があるという予測が成り立つわけです。もう一つは気象状況に伴う対応です。何も事故車を直すだけが修理ではない。例えば、冬の北海道や東北、北陸の道路で撒く融雪剤や、海岸沿いの都市の潮風によってクルマが錆びる「塩害」が問題になっています。度重なる台風が海水を巻き上げて降雨することによる塩害もあります。異常気象がより進めば、こうしたトラブルもより頻発する可能性があり、防錆の技術を磨き、提供するビジネスは有望と考えられるわけです。

キャリアアップの道程を示すことが重要  
一挙手一投足を記録する癖を付けさせる

工場の技術力向上のために必要なのが人材育成です。  
経営者や指導する立場の人は何をすれば良いか——  
そうした質問も数多く寄せられました。

**Q** 板金塗装を、若い人たちに選んでもらい、続けてもらう仕事にするためにはどうすれば良いのでしょうか。

仕事でもスポーツでも簡単にできるものは楽ですが、長続きしません。その点、板金塗装は奥が深く、そう易々と技術は習得できない分、身に付けた時の喜びは大きい。特に他者に直せない修理を自分ができた時は、体験したものにはしかわからない感激があります。その難しいがやりがい溢れた仕事であることを、体験談を交えながら伝えていくことが第一です。

また、入ってきた若者に続けてもらうには、やはり「目的」が重要。経営者や指導者は「将来どうなりたいか」とカウンセリングして、5年、10年先の目標を持たせることが大切です。加えて、工場側もどんなキャリア

アップが望めるのか示すことが必要。自分が何歳までに何をすれば、これだけの立場、これだけの給料が得られると提示すれば、それが目標になってモチベーションにつながるからです。

教え方も工夫が必要でしょう。例えば、先輩技術者が見本を見せる際には、必ずメモとスマホなどで写真をとるように指導します。極端に言えば、板金でハンマーを約何センチ振り上げたか、何回叩いたかなど、一挙手一投足を記録させるのです。熱心に記録を取る人ほど伸びるというのが私の持論です。その記録を自分なりに一冊のノートなどにまとめれば、世界で一つのマニュアル（教材）が出来上がります。それは、自分の仕事に、さらには将来後輩を育てる際にも有効。私の研修に参加した時も同様に、教材を作るつもりで、修理のプロセスを事細かに記録することをお勧めします。

年齢に関係なく目的を持ち日々勉強する  
批判や厳しい意見が自己を成長させる

若手を育てる一方で、ベテラン技術者自身はどうすべきか——。そうした質問も見受けられました。杉山さんは自身の体験から次のように答えています。

**Q** ベテラン技術者にとって必要なことは何でしょうか。

年齢に関係なく、目標や目的を持つこと、それに向かって技術の勉強を怠らないことは、この仕事を続けていくための必須条件です。私も今、大きな目的を持って日々精進しています。それは、育ててもらった板金業界に恩返しするために、一人でも多くの方に技術を教えること。この目的こそが、私のモチベーションです。

そして、日々勉強の毎日です。街を歩く時も研修の題材がないか探して、携帯するデジタルカメラで撮影します。そうした新しい素材を研修時の教材に入れ込むなど、どうすればわかりやすくなるかを常に研究し、研さんを重ねているのです。

また、研修時にはいつもアンケートを取りますが、参加者の方々には「ほめる言葉は少ない。逆に批判や要望をどんどん書いてほしい」と伝えています。ほめられても自分のためにならず、批判を受け入れて改善してこそ、自分の成長につながるからです。質問の時も「私とは違う意見があれば言ってほしい」と言っています。厳しい質問や意見をぶつけられても、答えることで成長できます。

教えるだけでなく、そうして“教わりにいっている”と



というのが私のスタンス。ベテランになっても「批判や意見に真摯に答える」「若手からも学ぶ」という姿勢が、必要ではないかと考えています。

修理の本質は安心安全の強度を復元すること  
若者のクルマ離れにも、できる対応策がある

未来を切り拓くための具体策、人材育成に必要なこと……。杉山さんが自身の知識や体験を基に語る答えは参考になるものばかり。そして読者の方々にいよいよ最後の言葉です。

**Q** ボデーショップ業界に向けたメッセージをください。

私から最後に伝えたいことは二点です。一つはクルマを修理する仕事の本質は何かということ。私は、見た目をきれいにするよりも、クルマのボディーが本来持っていた安心安全の強度を復元することこそが、修理の本質だと考えています。具体的には90%以上復元することであり、そのための機械や技術を備えることが重要です。できる限りボディーを元の形に戻してパテ仕上げは薄く塗る。あるいはボディーの裏側の防錆などをしっかり施す。何より優先すべきは、ユーザーの命を守ることだからです。

もう一つは、若者のクルマ離れへの対応です。若い世代もクルマは必要だと思っています。それはカーシェアリングが伸びていることでもわかります。要するにマイカーを所有したくても、維持費がかかりすぎて持てないのです。そこで、修理の際、パーツ交換を減らし、板金や塗装の技術で直す比率を高めたらどうなるでしょう。お客様は修理費を抑えられ、ボデーショップの利潤は増え、部品の廃棄が減って環境にも良くなります。まさにいいことづくめです。修理費が抑制できればクルマを持つという意欲も高まるのではないのでしょうか。ボデーショップ発で社会に貢献できることはまだまだたくさんある。私はそう確信しています。

コグニセブンご契約者さまプレゼントキャンペーン※にお申込みいただきありがとうございました!

コグニセブンをご利用いただいているみなさまに、日頃の感謝の気持ちを込めて「特製ステッカー」をお送りし、一緒に写った写真を募ったところ、たくさんの方から写真をお送りいただきました!

ありがとうございました!

※キャンペーン期間は終了しております。

一部ご紹介  
します!



有限会社シブヤ自動車外装 様 (山形県)



林自動車工業株式会社 様 (千葉県)



吉原自動車鈑金工業有限会社 様 (長野県)



株式会社久保鈑金 様 (京都府)



坪井鈑金おくるま専科 様 (岐阜県)



株式会社カー・ワークス 様 (北海道)



株式会社テクノ松原 様 (香川県)



株式会社シモカワ 様 (佐賀県)

たくさんのメッセージも  
いただきました

使用させていただいて、大変助かっています。これからもより良い利便性を追求したシステムになりますようにご尽力ください。

信頼作りに欠かせない  
ツールとして利用させて  
頂いています。

コグニセブンがドンドン使い  
やすくなってきました。更に便利機能  
を増やしてください。よろしくお  
願いいたします。

使いやすく重宝しています。  
見積もりスピードが格段に  
上がりました!!

コグニビジョン45周年おめでとうござ  
います。『かつてない繋がりで、かつて  
ない未来を創る』のテーマ通り、これら  
らの自動車業界の発展のため、より良  
いソフトの開発を期待しています。

心温まるメッセージをありがとうございました。  
これからもより良い商品を提供できるよう頑張ります!

もっと見たいかたはこちら  
<https://www.cognivision.jp/contents/pr/45th/>



コグニセブン・アセスプロIIご契約者さま特別ご優待のご案内



サービス数140万以上の福利厚生サービス

ベネフィット・ステーション

当社経由のお申込みで福利厚生サービスを優待価格にて導入いただけます

社員に笑顔×職場に活気  
福利厚生を充実させませんか?

様々なシーンでご利用いただける割引サービスが充実!



特別ご優待 入会金が無料! さらに! 月額料金を値引!

コグニセブン  
アセスプロII  
ご契約者さま  
優待価格

目的に合わせて選べる4つのプラン

	ホワイトプラン	得々プラン	学放題プラン	学トクプラン
月額料金/人	600円/人 540円/人	1,000円/人 940円/人	1,000円/人 900円/人	1,200円/人 1,050円/人
福利厚生 + 健康支援	○	○	○	○
教育・研修			○	○
利用促進支援 5,000円相当のポイント付き		○		○

※契約期間は1年間。原則自動更新となります。  
※各種紙媒体(ガイドブック/会報誌)が必要な場合は、月会費から50円減算いたします。  
配布媒体の配送方法により、配送費が異なります。(一括配送:無料、拠点別配送:2拠点目より、1拠点あたり1,000円/月、個人宅配送:1人あたり150円/月)  
※本サービスは福利厚生サービスのため全従業員一括加入いただくサービスとなっております。  
※個人事業主の方は従業員さまがいらっしゃる場合ご加入いただけます。

お申込み  
の流れ

STEP1  
お客さまよりホームページ・FAX  
にて当社へ紹介依頼  
※ご依頼いただいた後、当社からベネフィット・ワンへ  
お客さま情報を連携します

STEP2  
ベネフィット・ワンより  
お客さまにサービスや料金のご案内

STEP3  
サービス内容にご納得いただければ入会手続き  
※お申込みから約1カ月でサービスをご利用いただけます

お問い合わせ・紹介依頼

当社にご連絡いただくことで優待価格が適用されます。  
お問い合わせ・紹介依頼はホームページもしくはFAXにて受付しております。  
本サービスについてのご案内、入会手続きは株式会社ベネフィット・ワンが行います。

個人情報の取扱いについて

- 当社プライバシーポリシーをご参照ください。 <https://www.cognivision.jp/privacy/>
- 記載いただいた個人情報は、情報連携のため株式会社ベネフィット・ワンに提供いたします。
- 個人情報の開示や訂正等についてのお問い合わせは次の窓口へご連絡ください。 コグニビジョン株式会社 営業部 統括課長 03-5351-1901

ホームページ  
受付はこちら





# Windows 7 サポート終了

Windows7に対するマイクロソフト社からのサポートが終了しました。

## まだWindows7をお使いの方は パソコンの買い替え・アップグレードを 今すぐ ご検討ください!!

### でもまだパソコン使えるし、使っていても問題ないんでしょ?

ここで言うサポートとは、故障時に電話で対応してもらう、というようなサポートの事ではありません。サポートが終了するというのは、マイクロソフト社からのセキュリティ更新プログラムの提供やOSのアップデートなどが行われなくなるという事です。

その為、このまま使用を続けると大変危険です。

### セキュリティ更新プログラムが更新されなくても今使えているし... やっぱり問題ないですよね?

セキュリティ更新プログラムは、プログラムに空いているセキュリティの穴をふさいでくれるものです。OSはセキュリティに注意して作られていたとしても、どうしてもセキュリティの穴(脆弱性)は潜んでいるもので、そこがウイルス等の攻撃対象となります。



家で例えると、玄関、勝手口、リビングの窓、トイレの窓などたくさんの「窓」があり、外出するときは戸締りをしたいと思います。玄関や勝手口の鍵はかけたけど、リビングやほかの窓が開いていたら、防犯上何も意味をなさないですよね?開いている窓を見つけた場合、その窓を閉めて施錠してくれる役割がセキュリティ更新プログラムになります。セキュリティ更新プログラムが提供されないとなると、開いた窓は空きっぱなしです。泥棒が入ってきて大切なデータを盗んでいくことも十分考えられます。

**【危険】 ウィルス感染、データ破壊、情報漏えい、フィッシング詐欺、不正アクセス**

### パソコンを変えるときに何をすれば良いのかわからない。

パソコンを替えるときに必要な作業は、ホームページのよくあるご質問に掲載があります。こちらをご確認いただくか、コグニサポートまでお問合せください。

<https://www.cognivision.jp/news/2019/windows7/>



主なお仕事内容を教えてください!



## 第4回 「商品企画部」ってどんなところ?



商品の企画・開発は以下のプロセスに従って進めていきます

- 1 企画
- 2 要求定義~要件定義
- 3 設計~開発
- 4 テスト



企画・開発の過程ではメンバー同士で意見がぶつかりあうこともあります...

「より多くのお客さまに  
より良い商品を提供したい」  
という思いは一つです。

バージョンアップで  
どんどん  
良くなるね!

やはりお客さまからの声は特別なものでしょうか?

何よりのモチベーションですね!

これからもお客さま目線に立ち、“ONE TEAM”で商品の企画・開発に努めてまいります!