株式会社hoge

首都圏営業部第一課

遠藤 寿之

セキュリティインシデントのご報告

弊社内で不審メールに関する啓蒙活動は実施していたにも関わらず，不審メールに添付されたファイルを開封するインシデントを起こしてしまいました．発生原因を分析し，不審メールの見極め方・業務習熟姿勢に改善点があると考えています．

# 概要

弊社内で不審メールに関する啓蒙活動は実施していたにも関わらず，不審メールに添付されたファイルを開封するインシデントを起こしてしまいました．発生原因を分析し，不審メールの見極め方・業務習熟姿勢に改善点があると考えています．

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |
|  |
|  |  |
|  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 会議名 | 第4回 システム要件確認会 |
| 日時 | 2025年10月02日(火) 15:00 – 16:00 |
|  | JPビルディング 会議室1 |
| 出席者  (敬称略) | A社： 近藤  B社： 遠藤 |
| 議題 | * 前回までの対応状況 * 情報共有アイテム |
| 会議資料 | * 20251002\_部内会議.pptx |

# 主な決定事項・ToDoリスト

1. データレイアウトの提供 (担当者：遠藤 期限：2025/10/10(金))
2. 機能要件の確定 (担当者：遠藤 期限：2025/10/10(金))

# 議事内容 (敬称略)

## これまでの状況

* + 役員報告前に新システムの要件を確認することは可能か．(遠藤)
    - 作成中のため提示はできない．(遠藤)

## 提供チャネルの定義

* グループ全体としてオンラインショッピングのあるべき機能，既存の代理店が抱える販路を活用するマーケティングを考えている．(遠藤)
* 対面販売は全体の4割を占め，今後も存続させる必要がある．モバイルによる販路も，現在の需要および今後の将来性から検討に含めており，遠藤営業部長も認識している．(遠藤)
* グッズ販売は本社もしくは代理店に集約すべきものの，両者とも実現可能性に疑問がある．(遠藤)
  + - * たとえばオンラインショッピングでグッズのクロスセルができれば，マーケティングの協業が可能と考える．(遠藤)
      * 代理店では現在の会員をどのように活かすか検討している段階であり，本社との会員情報共有は前向きに考えたい．(遠藤)

以上

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |