



個人情報保護と セキュリティ対策について

社団法人 中小企業診断協会 兵庫県支部会員 内藤 響

1. はじめに

本年4月1日に個人情報保護法が施行されました。

個人情報保護対策というと随分難しく、自社ではとても対策ができないのではないかと考える企業が多いように思われます。本稿では、そのような不安感を払拭するために、個人情報保護とセキュリティ対策について、重要と思われる点について解説しました。

2. 個人情報保護対策はどのような企業が行う必要があるか?

個人情報保護法のもとでは、「保有する個人データが過去6ヶ月継続して5,000人分を超えない者は該当しない。」とあります。つまり、所有する個人データが5,000件未満の事業者は、個人情報保護法の適用範囲外ということになります。では、5,000件未満しか個人データを持たない事業者は、何も対策を行わなくてよいのでしょうか。ここで、注意しなければならないことは、個人情報保護法は国が不正な事業者を罰する法律であり、この法律に関係なく、情報主体(各個人)がプライバシー権を侵害されたなどの理由で、損害賠償を求められる可能性が残るということです。したがって、個人情報を保有するすべての個人情報取扱事業者は、ある程度の対策を考えた方がよいと思われま

3. 個人データの適切な取り扱いのためにまずやらなければならないことは何か?

1) 利用目的を明確に特定し、その範囲内で取り扱う

例えば、携帯電話のストラップをプレゼントするという理由で個人情報を集めた後、その情報を用いて新商品の情報をPRするという行為は、利用目的範囲外で取り扱っていることとなります。もし、新商品の情報もPRしたい場合は、その旨の通知があるいは公表が必要です。また、利用目的を特定しない漠然と集めた情報は、企業のどこに存在しているかということも、おそらく把握できていないでしょう。どこにあるかわからない情報を守

るということはできません。したがって、利用目的を特定するということが、すべての対策の最初のステップとなります。

2) 個人データの必要かつ適切な安全管理を図る

安全対策は、「経済的に実行可能な方法」である必要があります。安全対策は、大きく分けて、物(ハードウェアやソフト・ウェアなど)で行う方法と人で行う方法があります。本質的には両方を組み合わせることになりますが、費用面で難しければ人系の対策が中心となるでしょう。また、どんな投資をして対策を立ててもそれで100%ということではなく、常に安全対策の見直しを行っていく必要があります。なぜなら、どのような脅威があるかということを考えて安全対策を検討することになりますが、想定していない脅威に対して安全対策は立てようがないからです。

3) 個人情報の取扱いに関する苦情処理、そのための体制を整備する

個人情報を所有する個人情報取扱事業者は、その情報が自社のものであると認識している企業もあるようですが、個人情報の所有者は当然、その個人であり、個人情報取扱事業者は、個人情報を各個人から預かっているだけです。つまり、個人情報を持つ権利者からの要望に関しては、原則的には対応しなければなりません。また、各種の要望に対応するための問い合わせ窓口などを設置する必要があります。

4. おわりに

個人情報保護や情報セキュリティ対策についての情報は、首相官邸ホームページ

(<http://www.kantei.go.jp/jp/it/privacy/houseika/hourituan/>)

等にて公開されていますのでそちらの方もご参照ください。

(筆者HP <http://www.arexnet.com> でも情報を順次公開予定です)

『震災10年目を迎えて -

平成16年度マスターセンター補助事業

被災地域における中小企業の現状と課題』の報告

【当該事業受託に至る経緯】

企業内診断士活性化研究会は平成15年9月に発足した比較的歴史の浅い研究会です。その研究会が発足より活動の柱を模索して検討を重ねていたところ、機会をいただいたのがこのマスターセンター補助事業でした。

平成17年(2005年)は阪神・淡路大震災から10年目の節目を迎えます。この節目の年に調査研究の機会を得た当研究会が迷わず今回のテーマを選定し、調査委託を受けるにあたって作業に携わることのできるメンバーを募り、進行方法の議論を行いました。

報告は大きく三部構成となっています。最初はマクロの視点による統計データやマスコミ情報による震災被害の回顧と被災地域の経済情勢分析。そして、次にミクロの視点で個別企業へのアンケートと訪問調査による経営実態調査。最後に以上のデータ分析を踏まえての被災地域企業の経営における今後の課題抽出と対策提唱です。

最初にマクロ・ミクロの調査から始めましたが、これには調査メンバー全員が手分けをして作業を行いました。当研究会は文字通り「企業内診断士」が大半であり、当該調査に関わる活動を主要業務とする訳にはいかないため、メンバー間の打ち合わせ日程調整は勿論、個々人の作業時間確保も困難を極めました。そんな中でも「何か診断士として活動の成果を掲げたい」「被災地域を元気づけるために貢献したい」という熱い思いがそれぞれの抱える困難を克服し、最終的に報告書を平成16年末に完成、平成17年2月に診断協会兵庫県支部内の自主研究会において発表を行うに至りました。

【当該事業報告の骨子】

調査研究の趣旨としては、「被災地域における『元気企業』を個別調査の対象とし、その元気と成功の秘訣を中小企業診断士の目から見て傾向分析、その結果に基づいて被災地域の中小企業が元気になるための課題と対策を提唱することを通じて、今後の事業活動の参考としていただき、地域の経済振興に少しでも貢献していきたい」というものでした。

そのため、あえてマクロ統計データとしては被災地域の低迷した現状を浮き彫りにしながらもマクロ調査では当該地域内の一面(よい部分)のみにスポットライトを当てる形での調査研究としました。

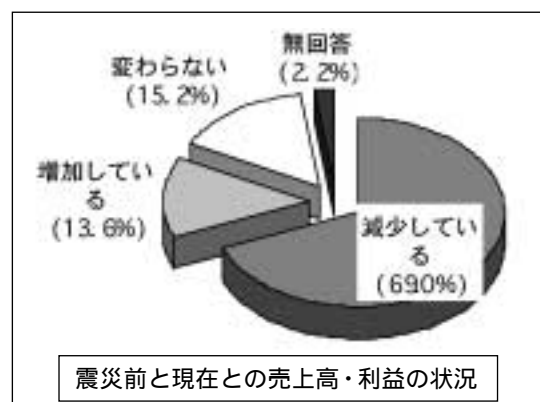
また、もう一つの柱としては「総花的傾向分析ではなく、特徴的に確認できた『元気企業』の傾向分析と我々の提案内容を大胆に絞り込み、読者に分かりやすい形でメッセージを発信する」というものでした。とかく、グループ研究では担当割で作業が進められるために部分部分が別個の主義主張を行い、全体としての統一感がなくなり、メッセージがあいまいになったりする場合が多く見受けられますので、当研究会ではこの弊害排除にかなり配慮をし、議論を繰り返して全体最適を実現しました。

【当該事業報告の内容紹介】

それでは、報告書の概略を簡単に紹介します。

報告書では被災地域の定義(10市10町)や被害回顧から始まり、被災地域の人口や総生産、事業所数など各種経済の数値がいずれも被災地域とそれ以外の地域で格差があり、いまだに完全な経済復興を遂げられずに低迷している地域の現状を示します。

そして、個別企業においては被災地域全体で69%もの事業所が震災前より現在の売上高が下回る現状を吐露しています。原因としては震災後の事業活動停止で取引先を失い、当時の復旧に導入した借入金の負担増大や地域としての来訪者減少が



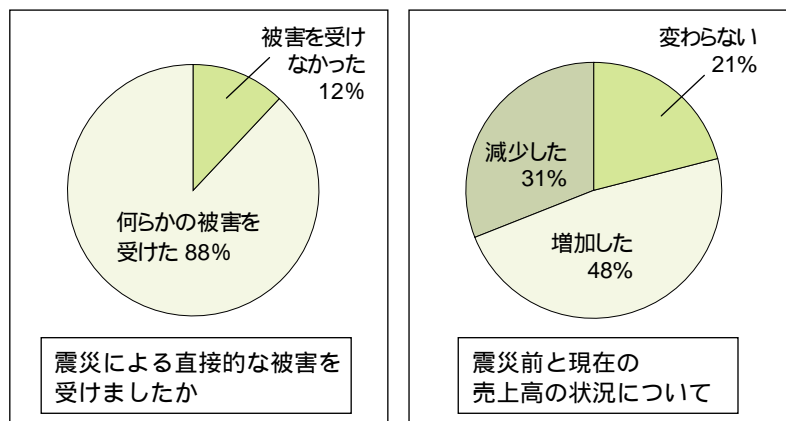
企業内診断士活性化研究会

深刻な影響をもたらしていることを伝えていきます。

また、こうした現状を資産毀損と収支悪化の両面から財務的分析を加え、低迷の原因を解説しています。

一方、被災地域の『元気企業』を対象に行ったアンケートでは88%もの企業が震災でなんらの被害を被っていないながらも、48%の企業が震災前より売上高を増加させている実態が伝えられます。以降のアンケート集計や個別企業訪問調査を通じてこうした『元気企業』の実態が報告されていきます。

それらを通じて報告書では『元気企業』が低迷する被災地域の中において業績好調の事業活動を展開する背景にいくつかの特徴が存在することを伝えていきます。それは、「震災への前向きな対応」「強みの自覚、発展」「弱みの補強」「リスクへの準備」に優れているというものでした。



最終章である第8章において、報告書ではそれらの特徴を踏まえた今後の中小企業経営が挑むべき課題を「『普遍と変化』のバランス」「人材育成」「リスクマネジメント」という3項目に絞って提唱しています。

【当該事業報告の意義】

これらはいずれも震災として非常事態に直面した際の中小企業経営が経験した現状と課題を浮き彫りにする結果となり、この調査報告はそのまま「中小企業のリスクマネジメント」という観点での研究結果であると言い換えることもできる内容となりました。つまり、自然災害というリスクに直面した中小企業が困難を乗り越えてきた過程は、その他のリスク対策にも通じるものがあるといえます。報告書で提唱した「理念」や「強み」を軸とした経営戦略は、各種事業リスクやコンプライアンスなどのビジネスリスクにも十分に対策として通用するものであるし、人材育成においては事業承継などの経営リスクにも効果を発揮する対策となりうると考えられます。

昨今では大企業を中心にマスコミ等で重大な違法行為による不祥事が伝えられ、突然企業存続の危機に陥るといふ現実を目の当たりにしております。一方で個人情報保護法や各種環境関連法規等による社会的規制は業界保護規制の緩和・撤廃と相反して強化されており、中国や米国の経済動向など不透明な国際情勢なども合わせ勘案した場合、企業の抱えるリスクは恒常的に変化を続けています。中小企業が抱えるリスクも例外ではなく、その重大性、緊急性などにおいて中小企業こそ万が一のリスクに備えた対策を経営活動の中に組み込んでいくことが求められていくのではないのでしょうか。

10年前の過去を回顧し、現状を振り返るといふ調査研究の結果、私たちは今後の中小企業経営が抱える新たな課題に直面することになりました。数々の困難を経験した被災地域が今後のリスクマネジメント先進地域として全国の中小企業へ新たな警鐘と希望をもたらす存在となっていくことを研究会メンバー一同は切に希望しております。(報告書全文(A 4. 96頁)支部ホームページ(<http://www.shindan-hg.com>)に掲載)

(文：有岡 義洋)



企業内診断士の有志と語り、 お答えしました



(社) 中小企業診断協会兵庫県支部理事

(有) アミックコンサルタンツ代表取締役 内池 滋

去る2月16日、「企業内診断士活性化研究会」の方々12名による「ベテラン診断士から学ぶ例会」にお招き頂きました。そのときの卓話をダイジェストしました。

Q.

診断士の業務範囲をどう設定するのか？

A. 3つの接近があると思う。①自分の「ビジネス・ミッション」を如何に設定するか、そのミッションに忠実に生きる。私の場合は、事業理念を「人々に意欲を 企業に革新を 社会に繁栄を」と設定していた
②コンサルドメインをいかに設定するか？… つまり自分の専門得意分野・生存領域を柱としながら。
③出会った企業や行政からの依頼案件実績の積重ねから、業務範囲が絞られたり拡大したりする。

業務設定条件の影に「人脈」の要素がある。事業依頼や紹介戴いた方々から持ちこまれたものが、自ずと業務を決めているという関係にあるようだ。

Q.

診断士が実際に行っている主な仕事の種類と内容は？

A. 診断士は“総合性”が特徴だから、相当広範な仕事をしていると思う。大きく言って4要素の掛け算の関係になる。

各人の

専門分野・独自性 × 得意業界 × 業務形態 × 関係先
で展開されている。

私の場合も、中小企業大学校講師、経営者教育研修、各種講演セミナー、各種業種診断、調査研究事業、各種コーディネーター、個別テーマ支援、企業再生支援、販路開拓指導、経営顧問… ×各種戦略策定と同行など。

Q.

診断士にとって必要なスキルは何か？

A. 経営者・診断士とも生身の人間。「必要条件としてのスキル」に「人間理解力」が重要ではないか。考える力 を筆頭に 話す力 書く力 診断・提言力 が問われる。「十分条件としてのスキル」には相手の言動に適応する上での 対人感受性 が問われる。鈍感では動まらない。さらに 華があること が期待されるだろう。

一方、事業主となる診断士には、クライアントに出会い・引き付け・継続させる マーケティング力 が先行する。人脈形成力・情報収集力・資金調達力が事業経営を成功させる基礎になるだろう。

実は、これがはじめにして究極かもしれない：肉體健全力。つまり風邪を引いたのでは人前に立てない。身体が「商品」だ。それに、色々な修羅場に適應できる「精神健全力」つまり“しづとさ”もスキルの基礎であろう。

Q.

診断にあたって独特の切り口・視野はどのように形成されたのか？

A. ① コトの本質に迫る：例えば“売上が低迷”と欠点指摘するよりも、その低迷要因を深く掘り下げ、当該企業の本当の問題を掴む努力である。それが名案を生む。② 「自分がそこの社長ならどうするか」の立場から発想し策定する。“そういう先生に全面的にお任せします”と言われたら、本当に引き受けて成功させられる責任・真剣勝負の中身で提言している。③ 増収・増益策をはじめとする各種企画・構成・ならびに演出アイデアの創出では、誰にも負けない数と質を提供する。その執念が鮮明に相手を捉える。④ コンセプト・マーケティングを優先する：プランやモノづくりの前に必ずしていることは、主張すべきコトの本質・真髓創りを先行している。⑤ イタリア中小企業論と彼らの感性学習：イタリアの零細中小企業は、何故営業利益が2ケタ維持出来るのか？その思想的背景と仕組みを具体的に事例紹介している。ツアーも組織してきた。オモンロイ。弾むような心がユニークさかも。



委員会だより

総務委員会

総務委員長 平井 清美

新年度に入り、支部では5月13日(金)の総会に向け開催準備に追われる毎日です。総会議案書の作成、会計監査の立会い、会員の皆様への総会案内の送付手配、会場備品や総会終了後の懇親会手配等、しなければならないことは山積みで、桜の季節も終わってしまいました。(本当は、もうすぐなんです!)というわけで、会員の皆様の総会へのご出席を心よりお待ちしております。残念ながらご出席の出来ない方は、ご案内に同封のはがきにて、委任状のご返送よろしくお願い申し上げます。

なお、他府県支部からの転籍者も含め、6月20日(月)の理事会終了後、神戸市産業振興センター10Fにて午後7時30分から、兵庫県支部新入会員歓迎会の開催も予定しております。該当されます方は、ぜひともご参加くださいますよう重ねてお願い申し上げます。

【今後の予定と支部からのお知らせ】

1. 更新研修の前期・理論は8月19日(金)午前、実務能力は19日(金)午後～20日(土)午前・午後の実施。同じく後期・理論は9月17日(土)午前、実務能力は17日(土)午後～18日(日)午前・午後の実施予定となっています。詳細は日時確定後、改めてご連絡いたしますが、奮ってのご参加をお願い申し上げます。
2. 支部からの連絡や受託業務の募集等を行っております「メール配信」の希望者を引き続き募集しています。「メール配信」ご希望の方は、支部事務局宛E-メールでお知らせください。

会員研修委員会

会員研修委員長 大森 啓司

会員研修委員のまとめ役を拝命して早や1年が経過しました。

この1年間、過去の諸先輩の研修方針を踏襲しながら、できればいい意味での変革が図れるように微力ながらご支援をさせていただきました。

結果として、昨年度は以下のような方策ができたのではないかと考えております。ただ反省すべき点や課題も山積しております。本年度も引き続き、1名でも多くの皆様に研修会に参加していただけるよう努力していく所存でございます。今後ともどうぞよろしくご支援・ご参加の程お願い申し上げます。

【実施できた内容】

1) 新しい研究会のたちあげ

畑理事のご尽力で「地域産業活性化研究会」を立ち上げてくださり、具体的なテーマも「温泉旅館・ホテルとその地域の活性化」と決まり会員の皆様との意見交換・研修の場ができあがりました。畑理事ありがとうございます。

2) 門戸を広げた研究会の試行

松浦理事が中心となって企画をしてくださっている、「診断技術向上研究会」は本年度皆様の関心も高く、参加をお断りした会員も数名おられご迷惑をおかけしました。この場を借りましてお詫び申し上げます。同研究会は本年ITC(ITコーディネーター)の更新資格要件でもあるマルチエンタープライズの対象とし、システムコンサルタントの方や県外からの診断士にも参加をしてもらいました。テーマは加古川にある某中小企業の社長さんに「モルモット」になっていただき、会員の得意分野を生かして、戦略的な発想を磨く実務的な研究を行うことができました。

【課題】

一番の課題は、会員の各位からみた各研究会の魅力のなさ、それに伴う参加者数の減少傾向です。会員研修委員会としては、可能な人脈をフル活用して皆様に自己啓発の場を提供もしくは、希望されるテーマなど機会を通じてお声がけをさせていただいているつもりですが、反応は皆無に近い状況です。今後は、会員そして中小企業にとって魅力のある研修事業をさらに追求していく事が必須であると思っております。

【本年度の方針】

上記課題を解決すべく、本委員会の主軸であります「自主研究会」は名称も改め、会員企業だけでなく中小企業経営者など広く門戸を開放することにいたしました。また、新しい研究会は本年度も模索をしていくつもりです。本年度も会員各位の積極的なご参加・ご意見を頂戴いたしたく切にお願い申し上げます。



自主研究会抄録

12月度研究会

テーマ：島根の元気企業、松江市の視察

日時：平成16年12月10日(金)～11日(土)

平成16年12月10日から1泊2日で、自主研究会の有志は当支部の元常任理事で現在は島根県再生協議会の石川淳二氏のご支援を得て、島根元気企業への視察に行っていました。当日はお天気にも恵まれ、往路に休憩をした蒜山高原のうっ



すらとした雪が印象的でした。最初に訪問したのが、島根県企業立地課が推進する「ソフトビジネスパーク」というITを中心としたインキュベーション施設の見学です。同県では既に国内初の全県IP網が張りめぐらされインフラは整備、加えてデジタルハイビジョン・3次元CG製作支援コーナー(ちなみにこの設備だけで4、5億だそ



うです)などが完備され、当パークを運営するしまね産業振興財団さんには特別顧問として江崎玲於奈博士がおられるとの事でした。

見学の後は同施設に入居している「有限会社 ティーエム21」の宮崎照社長さまから事業の概要(不動産・就職・結婚を中心とした地域ポータルサイトの運営)や同施設利用のメリットなどのお話をお伺いすることができました。研修後は宍道



湖畔のホテルで石川氏や島根県支部の方、同パークの方などと交流・懇親会で、有意義な意見交換ができたと思っています。また、翌日は朝から市内観光を中心に散策、石川氏にもご一緒してくださいました。詳細は千田委員の歌でその想いを汲み取っていただければ幸いです。



私事で恐縮ですが、会員研修委員を5年程務めながら実は初めての参加でした。が、日頃の多忙を忘れて会員の皆様とも親睦を深める事ができ、年度末の多忙をのりきる英気を養えた楽しい旅行でした。

(文：大森 啓司)



短歌

松江の旅

千田 徹夫

空青く澄む小春日の大山の斜面(なぞえ)
斑(はたら)に雪白く置く
火山岩粗き庭のファンタジア花
やわらかに寒牡丹咲く
水郷を来て対岸に高楼の並び聳ゆる
松江ひらける
対岸の色あたたかき灯のいくつ
湖面に長くゆらめき映る
出雲なるみ社の松幾千歳古りつつ
勢う幹太々と
参道に尊ばれつつ百千歳経にける
松の青若若し
濠の面に自然に伸びし枝避くと
船頭ことわり屋根を低くす
客吾ら橋渡るさは頭伏せ松江の
古き堀川めぐる
濠端のゆかしく古りし片町の
並木柳のみどりやさしき
のどやかに舟は進めり由緒古き
町の岸边に山茶花赤し
大小の石さながらに積みしかの
古き石垣ゆるぎのあらず



自主研究会抄録

1月度研究会

テーマ：顧客感動経営とは

講師：元リッツ・カールトン大阪 営業統括支配人 林田 正光氏
 日時：平成17年1月11日(火) 場所：神戸市産業振興センター902号室

講師はリッツ・カールトン大阪において、約7年間、営業統括支配人として活躍された経験をもとに、「顧客満足度(CS)と従業員満足度(ES)が売上・利益を生む」ことを中心に話された。

現在、リッツ・カールトンでは、全世界17,000人の従業員全員が「クレド(credo)」と呼ばれるホテルの「信条」を所持し、価値観の共有化を図っている。「クレド」は計20条からなり、真のパーソナルサービスを提供するためには、従業員が紳士・淑女として、紳士・淑女にふさわしいマナー・身だしなみ・待遇を受けていることが必要である。そのような従業員一人ひとりが「ホテルの大使」として、紳士・淑女のお客様へ、心のもったおもてなしと快適さを提供することを最も大切な使命とし、「お客様の第二のわが家」というリッツ・カールトンのコンセプトを実現する。

すなわち、「真の顧客満足度」は「真の従業員満足度」から生まれるのであり、この哲学を全従業員(アルバイト・パートを含む)に浸透させるため、全員に「クレド」をもたせ、CSトレーナー(1部署当たり2~5名)が、各部署で具体的行動レベルに落とし込むまで徹底的に従業員を教育する。併せて、マネージャークラスの各種会議や全世界一斉での同じ朝礼の開催等により、「クレド」の徹底を図っている。採用試験の最重要判断基準は、求める人材がリッツ・カールトンの哲学に合致するか否かであり、その哲学に照らして、優秀社員を表彰するファイブスター制度がある。リッツ・カールトン大阪では毎年20名の優秀社員と1名の最優秀社員を表彰している。

今回の研修は、経営理念・哲学の重要性、並びに真の顧客満足度やそれを実現する従業員満足度を生み出すためのシステム作りについて学ぶことができ、診断士として今後のコンサルティングや自らの事業運営に対する示唆を得た大変有意義な内容の講演であった。

(文：畑 薫)

3月度研究会

テーマ：経営革新の成功事例を学ぶ

経営革新事例発表会
 ~診断協会近畿ブロック大会 最優秀賞「近畿経済産業局長賞」受賞~
 講師：中小企業診断士 穴田 喜代嗣氏(兵庫県支部副支部長)
 日時：平成17年3月7日(月) 場所：神戸市産業振興センター902号室

香住町にある、大正元年創業の酢・醤油等の醸造業者が高付加価値商品開発に取り組み、品質・コスト・安全性において競争力の強い企業体制を確立することで、経営革新した事例を詳しく紹介して頂いた。

【経営革新計画のポイント】

- ・ 手狭な工場を移転して新たに「観光工場」を建設し、新しい製造設備の導入により生産性の向上を図る。
- ・ 新工場内に直営店舗を設置し、また顧客データベースを構築して通信販売体制を展開する。

同社は「中小企業支援ネットひょうご」(元気企業発掘育成事業)の対象企業に認定され、売上高、付加価値ともに計画を大幅に上回る実績をあげています。

【成功要因としては】

- ・ 設備資金を中小企業金融公庫から低利融資で調達
- ・ 通信販売体制の構築
- ・ 本格的な電子商取引に参入するためホームページ更新、メール配信システム導入
- ・ 開発体制の構築、新製品の開発・試作、兵庫県立工業技術センターの支援などが挙げられます。

SWOT分析などを通じて従業員は、自分たちが何をしなければならないかという成長戦略が見えて、アクションプランが達成できたことが大きな成果だったと感じました。

今後とも、診断士が関与してこのような事例を数多く生み出せるようにしたいものです。

(文：松浦 敏貴)



支部だより

巻頭記事でもご紹介させていただきましたが、

この4月1日に個人情報保護法が施行されました。すでに取組みを進めている企業、まだこれからどうしようかと思案段階の企業など、様々です。支部会員の皆様の企業、あるいはクライアント先企業におきまして、対応はいかがでしょうか。

施行前後から様々な形で中小企業の皆様にお話をする機会がありますが、どの時にも非常に多くのご参加を頂き、しかも途中で退席せずに最後までお聞きになられて、お話の終了後には多くの質問を受けます。このように非常に関心が高いことが推測できます。しかし、一方でその対応となると、なかなか進めていくこと自体が難しいようです。

この法律施行を脅威と思うか、チャンスと思うか。まさしく戦略論としても、その対応如何では行く道筋が大きく変わってくるのではないのでしょうか。

春は躍動(変化)の季節です。新しいことが始まる、あるいは自らが始めるためにも、あらためて目標の見直しを行い、変化を創造することが重要だと思えます。その変化を起こすための触媒として私達、中小企業診断士の価値が同じくあるものと思えます。

総務委員会 理事 江尻 幸雄

各研究会スケジュール

神戸の経営活性化研究会

問合せ先:兵庫県支部 078(361)8034

日時	場所	テーマ	講師
5月10日(火) 18:30~20:30	神戸市産業振興センター 902号室	現状の百貨店と今後の百貨店	阪急百貨店 元神戸阪急支店長 植田 明男氏
6月6日(月) 18:30~20:30	神戸市産業振興センター 902号室	経営者のための健康管理	PL大阪健康管理センター所長 医学博士 清島 啓次郎氏
7月4日(月) 18:30~20:30	神戸市産業振興センター 902号室	神戸経済特区と中小企業のビジネスチャンス	神戸市企画調整局
9月5日(月) 18:30~20:30	神戸市産業振興センター 902号室	行政合併で変わる中小企業支援のあり方	兵庫県商工会連合会 指導課長 中村 嘉雄氏

経営法務研究会

5月9日(月) 19:00~20:30	神戸市産業振興センター 804号室	食品衛生関連法規	兵庫県支部会員 森 博人氏
6月8日(水) 19:00~20:30	神戸市産業振興センター 804号室	個人情報保護法	兵庫県支部会員 内藤 響氏

企業内診断士活性化研究会

5月18日(水) 19:00~21:00	神戸クリスタルタワー	中小企業財務機能強化コンサルティング に関する事例紹介	(有)CFOソリューションズ 代表取締役 森谷 和郎氏
-------------------------	------------	--------------------------------	--------------------------------

地域産業活性化研究会

5月12日(木) 18:00~20:00	神戸市産業復興センター 804号室	旅館・ホテル業再生の手法とまとめ	兵庫県支部会員 平井清美氏、上村隆夫氏
6月2日(木) 18:00~20:00	神戸市産業復興センター 804号室	旅館・ホテル業の業種の特徴と業界動向、 業務知識その他	未定

編集後記

例年この時期になると、総会に向けての決算・新年度基本方針等の検討がそれぞれの組織内で論議されています。毎年新聞等を見て思うのですが、本当に真剣に検討した結果が発表されているのでしょうか。

我々診断士は、その発表報道の中に埋没した現場の小さな声が見え(聞こえ・読め)ますか。この小さな声が本当の問題点の解決の糸口になるのではないのでしょうか。

トップと語り合うだけでなく、現場の意見を聞き、トップにどう進言し、現実的な解決の方策を“見える形”で出すのも診断士の一番大切な仕事でしょう。

組織内によくありがちな「個人主義」、「利己主義」、「全体主義」このような世界を各人各様に大切にしているのが組織社会です。これらをどうバランスを取って、よりよき発展方向に向けていくのかが診断士の仕事領域の根幹であると思っています。兵庫県支部ではこれからも、企業の良きパートナーとして期待に答えさせていただくよう研鑽を積み、努力して参ります。今後ご支援・ご協力をよろしく願いいたします。(相)