



株式会社マネジメントセンター  
 〒310-0836 茨城県水戸市元吉田町 1041-4  
 サン・ビルディング 2F  
 TEL029-246-4671 FAX029-246-4672  
 URL : <http://www.isommc.com/>  
 mail : [info@isommc.com](mailto:info@isommc.com)



編集責任者  
 松本幸雄

先日中学校で、仕事について50分授業を担当させていただきました。初めての経験で当初戸惑いましたが、感想文を見ると大人以上に吸収力が素晴らしかったです。やはり、早いうちの方が教育効果は高いようです。

## 助成金で企業力アップ！

### (1) 不況をチャンスに生かす

不況の時は、売上・利益が大幅に減少して企業にとっては大変な時です。しかし、この不況でどの様に対策するかで企業力が決まってしまう。今回は、この不況のピンチをチャンスに生かして、企業力を大幅に向上させた事例を紹介いたします。

A社は、18名のプラスチック部品製造業です。不況の影響で受注が大幅に減少したのをきっかけに、会社のレベルを上げるために研修を受けて、経営戦略・事業計画を社長と幹部社員が参加して作成しました。その結果、売上が向上して、社員の働く意識も大幅に高まってきました。その時に、助成金を活用して研修費用のコストをかけないで済みました。

### (2) キャリア形成促進助成金

国からの助成金は色々ありますが、今回はキャリア形成促進助成金を紹介します。この助成金を受ける要件は、雇用保険に入っている企業であればどの企業でも大丈夫です。

助成内容は、「研修費の半額」、「研修を受ける従業員賃金の半額」の二種類の助成が受けられます。従って、A社では、1日の研修費が12万円で日当1万5千円（月給で30万円相当）の従業員が18名受講すると、研修費の半分6万円と1万5千円の9人分（18名の半分）の、13万5千円で合計19万5千円が補助されます。従って、12万円の研修費に対して1日当たり7万5千円の黒字となりました。

### (3) 不況に向く研修

不況で効果のある研修は、第一にA社のように「経営戦略・事業計画」です。今まで、経営戦略・事業計画がない状態で経営した「つけ」が不況で大幅な売上・利益の減少につながったわけです。

その対策としてすぐにもマーケティング戦略や営業戦略などを決めることが必要です。また、第二に金属加工業のB社のようにISO9000, 14001認証取得で新規顧客の開拓に成功した例もあります。

### 不況の時に企業力をアップさせる

1. 休業だけでなく研修をする
2. 売上と社員力アップの研修
3. 助成金でコストをかけない

### (4) 社員教育の重要性

さらに、実際に業務を遂行する社員のレベルを上げる「社員教育」も業績向上には大変有効です。従って、「現場改善力」や「問題解決力」、「コミュニケーション能力向上」、「リーダーシップ」等が特に効果的な社員教育内容と言えます。介護事業のC社では、上記研修を受けて「顧客満足度」がアップして、業績と人材定着率に大きく貢献しています。

助成金を活用する場合の注意点としては、役所への書類の提出が必要となります。従って、社内で慣れた人を育成するか、人員に余裕がない場合は専門家に依頼するなどの方法がお勧めです。

(担当：松本)

業務内容

ISO

ISO9001/ISO14001/  
 ISO22000/ISO27001/  
 Pマーク(JISQ15001)

経営戦略  
 事業計画

中小企業の『経営戦略・事業計画』策定は、営業力強化に直結！

社員教育

5S、幹部社員研修、リーダーシップ、目標管理、生産現場改善

# トピックス

## ～情報漏洩・想定損害賠償額～

個人情報の漏えいがあると、いったいどれくらいの損害賠償額となるのでしょうか。今回は、漏えいを起こした際に想定される、損害賠償額についてのお話です。

(担当：齋藤)

8月17日に、日本ネットワークセキュリティ協会(JNSA)から「2008年情報セキュリティインシデントに関する調査報告書」の改訂版が公開されました。これは、2008年に新聞やインターネットニュースなどで報道された個人情報漏えい事件・事故の情報を集計して、分析を行った結果をまとめた報告書です。

この報告書による2008年の集計結果の概要は、以下の通りとなっています。

### <2008年個人情報漏えいインシデント概要データ>

漏えい人数	723万2,763人
事件・事故の件数	1,373件
想定損害賠償総額	2,367億2,529万円
1件あたりの漏えい人数	5,668人
1件あたり平均想定損害賠償額	1億8,552万円
1人あたり平均想定損害賠償額	4万3,632円

出典 2008年情報セキュリティインシデントに関する調査報告書(JNSA)



個人情報の価値は、個人情報が漏えいした際に被害者に与える影響を、「経済的損失」と「精神的苦痛」という2種類の尺度で分類され、算出されています。「氏名」だけよりも、「氏名+病状」や「クレジットカード番号」などの人に知られては困るという情報の方が、価値が高くなります。

この価値から、「社会的責任者」と「事後対応評価」が加味されて想定賠償額が算出されます。その結果、『1人あたりの平均損害賠償額 = 4万3,632円』との結果が出されました。

個人情報は、どのような組織でも必ずあります。また、漏えいする危険性も必ずあります。発生してから対応したのでは遅いのが、個人情報の漏えいです。今一度、自組織内やご自身での安全対策が出来ているか確認し、不安な場合には、PマークやISO27001の認証取得を活用して、万全な体制作りを行ってはいかがでしょうか。

## 中小企業の販売戦略



100年に一度といわれる不況の中、中小企業生き残っていくためには、自社の製品やサービスをどのように販売していくかを考えることが重要です。中小企業の中には高い技術力を持っている企業が多くいますが、販売については弱い企業が多いようです。

### 1. 中小企業の販売戦略

資金力などの経営資源が豊富ではない中小企業には、大手企業とは違った戦略が必要になります。戦略を考える際には、以下の点を考慮することにより成功する可能性が高くなります。

- 小さな市場、限定された市場を狙う
- 経営資源を分散させずに、集中する
- 製品やサービスの差別化を図る
- 顧客のニーズを捉え、密着を図る

### 2. 販売戦略の事例

ある化粧品メーカーでは、健康な肌を維持するために、石油系原料を使わない化粧品を開発し、製品の差別化を行っています。さらに、販売戦略として、以下の2つを実践しています。

売上高を伸ばすだけでなく、繰り返し購入していただける顧客を獲得する

「年齢」「生活習慣」「地域」などの視点で市場を分析し、特定市場の深耕を図る

乳幼児用の製品を開発し、赤ちゃんが成人してからも何十年と使って頂ける工夫をするなど、顧客の囲い込みも行っています。

### 3. まとめ

自社の得意分野、市場を選択し、集中・特化し顧客のニーズに応えることにより、売上を伸ばしていくことが可能となります。(担当：米原)

配布がご不要の方は、失礼いたしました。下記にご一報頂ければ配布の停止をさせていただきます。

電子メール配信も行っております。ご希望の方は下記までアドレスをお知らせください。

TEL: 029-246-4671 FAX: 029-246-4672 E-mail: info@isommc.com