

中小企業の セキュリティ対策

-13-

認識不足浮き彫りに

しかし、サプライチェーン上のインシデントの影響は、直接の被害組織だけでなく、複数の関係者に影響を及ぼす可能性があり、看過できない課題となっている。

独立行政法人情報処理推進機構（IPA）が先頃公開した「ITサプライチェーンの業務委託におけるセキュリティインシデント及びマネジメントに関する調査」によると、情報通信業以外の委託元は過半数が、実施すべき情報セキュリティ対策を仕様書などで委託先に明示しておらず、特に、製造業では71・1%、卸売・小売業で72・2%と顕著であった。また、委託契約における情報セキュリティ上の責任範囲（責任分界点）が分からないと回答する割合が、委託元、委託先とも最多という結果であった。委託元のサプライチェーンに対するセキュリティ意識の不足が浮き彫りとなった。

責任範囲を 契約書に明記

今後、サプライチェーン上で要求されるセキュリティ要件をクリアしないとサプライチェーンに加わることができない、あるいは、サプライチェーンから排除されてしまう可能性も出てくるのが想像される。委託元とも委託先ともなり得るであろう中小企業は、いずれの立場においてもセキュリティ対策に取り組んでいく必要がある。

IPAが2016年に公開した「中小企業の情報セキュリティ対策ガイドライン（以下、ガイドライン）」には、経営者が認識すべき3原則が示

外部委託先まで考慮

されており、うち一つに「委託先の情報セキュリティ対策まで考慮すること」を挙げている。また、ガイドラインでは取り組みの具体例も挙げているので紹介したい。

業務の一部を外部に委託する場合、委託先でも少なくとも自社と同等の対策が行われるようにしなければならぬ。そのためには契約書に情報セキュリティに関する委託先の責任範囲や実施すべき対策、再委託の取り扱いなどを明記し、合意する必要がある。また、必要に応じて委託先を訪問し、対策の実施状況を確認する。

ITシステム（電子メール、ウェブサーバー、ファイルサーバーなど）に関する技術に詳しい人材がいない場合には、外部サービスを利用した方が、

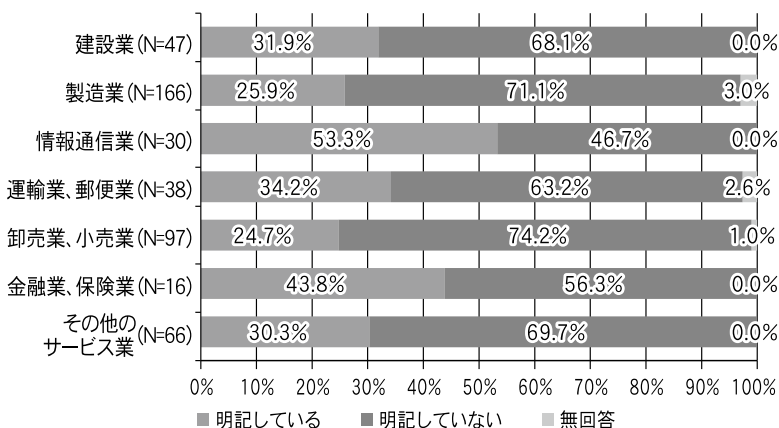
コストと情報セキュリティ対策との両面から有利なときがある。ただし、無償の外部サービスなど情報セキュリティ対策を求めることが難しい場合や、有償であっても個別契約などでサービス提供者

の責任や対策を規定することが難しい場合もあるので、利用規約やサービスに付随する情報セキュリティ対策などを確認した上で選定するように

経営者は担当者に指示する必要があるだろう。

なお、ガイドラインでは「委託契約書機密保持条項サンプル」を提供している。サプライチェーンに対す

委託先が実施すべき具体的な情報セキュリティ対策の仕様書などでの明記の有無（委託元の回答）



るセキュリティ対策を検討する上で参考としてほしい。詳しくはIPAのウェブサイト (<https://www.ipa.go.jp/security/keihatsu/sme/guideline/>) で確認してほしい。

（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.215

『氷が溶けると』

株式会社 多賀工事社

大神田 正 浩



氷が溶けると…水になりま

す。もちろんそれが正解なの
ですが。ある子どもがテスト
で「春になる」と答えたとい
う有名な話があった。これ
を思いっきり×にするか、
よっ！粋だねえと坊主頭をぐ
りぐりしてやれるか、双方の

これからの人生に大きく影響
：なんていうほど大げさでは
ないにしても、こういう文化
は、用意された答えと違うか
らゲームオーバーと、即座に
表示されるようなしくみに潰
されて欲しくないなど、感じ
る次第です。

人間窮地に立たされた時に
は、知識よりもそれをどう組
み合わせて武器にするかとい
う知恵の方が、大事だとい
うことは昨今よく言われること

です。落語家・志ん生の『ち

はやふる』よろしく、決して
知らない解らないと言わず、
どうかしておつつけてでも
そのピンチを切り抜けようと
するその思考回路は、どれだ
けAIが発達しても絶対に到
達できない領域であるはずで
すし、あつてほしいものだ

と思う訳です。最近はずと答
えを間違えるAIもいるそう
ですが、さすがに『からくれ
なる』を、『オカラをくれな
い』とは『Sir〇』でも訳す
ことは、まずないでしょう。

とにかくなんにでも興味を
もつて「あれはどういう意味
なんでしょうねえ」と聞きに
来る向上心豊かな長屋の職人
と（ちはやふるでは娘に聞か
れてでしたが）、脳みその全て

を使ってその場をなんとか収

めようとする問題解決能力
（いやまずは問題解決意欲と
いうべきか…）にあふれたご
隠居のいる江戸の町は、どれ
ほど活気と笑顔があつたこと
でしょう。

例えば親方の説明が正解に
対してはまちがっていたとし
ても（いえ、実際は全くなに
ひとつ合つてはいないのです
が）、今の自分の能力の全て
を使った正直なものだったと
したら（ここは吉田拓郎の流
星を聞きながら読んでいただ
きたい）、それがその地域の風
土となりオリジナリティにな
り、そうやって育つ人々のア
イデンティティになり、そし
て魅力になっていったりする
こともあるのではないのか

なあと思うのです。
今の時代のように、「それは
誤りだ。訂正しろ。謝罪し
ろ」と炎上することもなく、
すばらしいイベントが隆盛で
人が集まる街。そしてそこに
集まってくる人々のほんとう
の目的は、ここにいる人に逢
いたいから。ここにいる人た
ちが作り出す文化そして人情
が魅力の街は、今でこそCS
Rなんて横文字で呼ばれてい
ますが、例えば最初はたったひ
とりからだったとしても、そ
んな粋な人間味溢れる親方の
様な人から広がっていくもの
なのでしょう。

東京出身のある飲食店のご
主人は、わざわざ選んで日立
の地へ引っ越して出店したそ
うで「こんな良い街はない」
と、おっしゃっていました。
次にご主人にお逢いする時に
は、さらに「こんなに人情に
溢れた街はない」と、加えて
頂けるように、私もこの随筆
を書かせて頂いたことをきつ
かけに、ますます精進しよう
と思います。とはいえ人と腹
を割って話すことがあまり得
意ではない私ですので、※P
ANICSLAMという手段
をお借りして、いつの日かこ
の街を少しでも鋼鉄化するこ
とで賑やかにできればいいな
と思っています。だんだん
言っていることがご隠居のよ
うになってきました。ご不明
の点が生じた方におかれまし
ては、そう長屋の職人よろし
く、街のライブハウスに出か
けて行ってそこにいるご隠居
に聞くのが一番です。スマホ
で調べちゃ：粋じゃないねー
と、件の子どもに諭されます。

株式会社 多賀工事社
日立市東成沢町3-19-17
TEL 0294(37)0625

※実在するヘビメタバンド



株式会社ワシダピアノ社

代表取締役社長 河内 章利さん

日立市幸町1-7-13

電話 0294-21-0411

FAX 0294-21-0417

〈営業時間〉平日 11:00~19:00

〈定休日〉木曜日

キラリ☆会員探訪 第118回

『創業47年 楽器販売と音楽教室の両輪を意欲で経営』

河内章利さん(71歳)の人生の分岐点は、昭和50年・29歳の時に遠縁にあたる久信田隆さんと出会ったことでした。それまでの河内さんは、大学時代と会社勤めで東京都内に10年ほど生活。しかし、自然豊かな常陸太田市でのびのび育ったためか「小さくて良いから、都会よりも佐竹さんのふるさと茨城の地でビジネスをしたい。」と、思うようになりました。

一方、株式会社クジダピアノ社創業者の久信田さんは、後継者がいなかったため経営を任せられる若者を探していました。そんな2人は親戚の集まりで出会い、久信田さんに意欲を見込まれ、後継者として経営を任されるようになりました。

『音楽の仕事ができる場をつくるのも使命』

以来、河内さんは日立市平和通りの店で楽器の営業販売に精を出しました。時代の変遷に適応した経営を続け、県北の広いエリアで楽器販売と音楽教室を展開するようになりました。

その中でピアノを介してお客様との付き合いが長くなることが多く、最近では使わなくなったピアノの引き取りも増えてきました。河内さんはそんなピアノを手放すお客様の気持ちになると、寂しさを覚えるのですが、一方で教室の子どもたちの成長をずっと見守れる仕事に遣りがいを感じています。

音楽教室の生徒たちの中には、将来は音楽講師になりたいと願う人も多数います。そんな希望を叶えることもヤマハ音楽教育システムのひとつと捉え、今後もそんな場所づくりに尽力していきたいと話す河内さんでした。



未来予想図

今後、若い後継者にこの会社を任せていくつもりです。ただ、今の私には義父の今村泰二の資料館を作ることをめざしております。義父は2004年に亡くなりましたが、動物学者で水生ミズダニ研究の世界的権威でした。夢に向かって、世界に挑んだ志を探求してみたいと考えております。

ひとこと日立自慢

平和通りの桜。ただ、私は店先から十分見てきたので、花見をするなら他所に出かけます。

商工会議所さんへ

商工会議所さんは本来の目的・原点に時には立ちかえってみるのも良いと思います。それから、私のライフワークとなる資料館設立のため、協力や賛同してくれる自治体や企業を探すことになるでしょう。それについて商工会議所さんからの応援なんかいただけたらいいものではないでしょうか。

商工会議所より

設立に向けた活動の中で、法律や諸問題が出た際にはお気軽にご相談ください。専門家からの確かなアドバイスがいただけたらと思います。

かいぎしよ☆往復書簡

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)

(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	4,000	5,000	5,500
				一般	6,000	7,500	—
4	ドーム ホール	180㎡	120名	会員	13,000	15,000	16,000
				一般	19,500	22,500	—
	A	100㎡	70名	会員	7,000	8,000	8,500
				一般	10,500	12,000	—
	B	80㎡	50名	会員	6,000	7,000	7,500
				一般	9,000	10,500	—
	第4 会議室	108㎡	70名	会員	7,000	8,000	8,500
				一般	10,500	12,000	—

役員・議員紹介コーナー

『素顔』 第79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ます。

秋光電気工事株式会社 代表取締役 秋山 啓市 氏(建設業部会)

「昨年88歳で亡くなった親父は熱い風呂が好きで、私は温めにゆったり入るのが好きでした」と、創業者のお父様と自身の性格の違いをたとえ話で朗らかに話す秋山啓市氏(61歳)。30数年前の初期のFAXやワープロ・PCなどの購入は、消極的な自身に対して新しもの好きで機械好きなお父様が決めました。PC操作もお父様は得意でしたが、秋山氏は未だに使いこなせていないと笑います。

昔、お父様は出身地の宮城県栗駒町で、夜の暗い田舎に街灯が初めて灯ったのを見て、とても感動し電気工になったそうです。秋山氏が1歳だった60年前に日立市に移住。昭和46年に会社を設立し、電気工として生涯現役を貫きました。

そんなお父様の背中を見て育った秋山氏は、自分の意志で大学は電気工学科を専攻。卒業後に東京都の電気工事会社に入社しました。しかし大きな仕事を任されていた25歳のとき、「会社を手伝ってほしい」と、お父様に懇願され親思いの上に「立つ鳥あとを濁さず」の真面目な秋山氏は、きっちり仕事の引き継ぎを済ませて日立市に戻ってきました。

そして現在、社内には36歳のご長男も一緒に働いています。3代目になる覚悟で6年前に大企業を退社して戻って来てくれました。「後継ぎがいる私は幸せです。こんな私でも商工会議所議員としての働きはまだまだです。皆さんの足を引っ張らないように、今後も頑張りたいと思っています」と、語ってくれました。



かいぎしよ NEWS チラシ折込サービス・広告掲載事業所募集

当所発行「かいぎしよ NEWS」へのチラシ折込、広告掲載事業所を募集します。

「お店のPR」「新製品・新商品のご紹介」「展示会・イベントの告知」等の広報に利用してみませんか？

◆毎月20日・3,300部発行

○チラシ折込サービス

チラシ

B5・A4判	1枚折込につき	32,400円
B4・A3判(2つ折り)	1枚折込につき	48,600円

パンフレット(1部50gまで)

A4判まで	1部折込につき	108,000円
-------	---------	----------

○広告掲載

サイズ: タテ50mm×ヨコ170mm

掲載料: 12,960円

(年間5回以上掲載の場合、10%割引になります。)

※料金は全て税込み

問合せ: 総務課



事業継承・M&Aをきっかけとした、事業者の新しいチャレンジを応援します！

受け継ぐ想いに、チカラを。

事業承継 補助金

事業継承補助金とは？

事業継承補助金は、事業承継やM&Aなどをきっかけとした、中小企業の新しいチャレンジを応援する制度です。
経営者の交代後に経営革新等を行う場合（Ⅰ型）や事業の再編・統合等の実施後に経営革新等を行う場合（Ⅱ型）に、必要な経費を補助します。
平成27年4月1日～平成30年12月31日の間に事業承継を行う必要があります。

事業承継補助金パンフレット

https://www.shokei-29hosei.jp/docs/pdf/shoukei_leaflet.pdf

日 立 市 から の お 知 ら せ

中小企業等職業訓練 事業のご案内

日立市では、従業員に職業訓練や講座等を受講させる中小企業等を支援しています。

●対象：次に掲げる団体、機関等による平成30年度職業訓練等

- ・茨城県立産業技術専門学院
 - ・茨城県職業能力開発協会
 - ・独立行政法人 高齢・障害・求職者雇用支援機構 茨城支部
 - ・公益財団法人 日立地区産業支援センター
 - ・株式会社 日立製作所日立総合技術研修所
 - ・その他、市長が認める公的団体、機関等
- ※新人向けのビジネスマナー講習など、実技を伴わない座学のための研修は対象外です。

●受付期間：平成31年2月28日まで（先着順）

●補助金額：対象となる直接経費（受講料等）の1/2以内（1社最大20万円）

●ホームページ：<http://www.city.hitachi.lg.jp/jigyoku/004/001/p034546.html>

※その他ご不明な点がございましたら、お気軽にお問合せください。

●お問合せ先及び申込先

日立市 産業経済部 商工振興課
電話 0294-22-3111 内線471・775

「特定健康診査+がん検診」の セット健診のご案内

～特定健康診査と一緒に
がん検診が受けられます～

対象者	年齢区分	検査内容（必須）			
		特定健康診査	胃がん検診	大腸がん検診	肺がん検診 (胸部レントゲン検査) 対象者：65歳以上
特定健診 対象者 (40～74歳)	40～64歳	日立市国保加入者は無料 (※上記以外は 受診券記載料金)	1,400円	500円	
	65～74歳		500円	200円	無料

【実施日程（4日間）】

平成30年7月28日（土）、8月7日（火）、
8月25日（土）、9月27日（木）
※定員は各日100名

【申込方法】

「平成30年度日立市健康カレンダー」巻末のセット健診申込書又は官製はがきに必要事項（住所、氏名、生年月日、電話番号、希望日、加入する健康保険組合）を記入し、健康づくり推進課へ申し込んでください。

【申込期限】

平成30年8月31日（金）まで
（※先着順のため、定員になり次第終了）

【お問合せ先及び申込先】

日立市健康づくり推進課 電話21-3300
〒317-0065 日立市助川町1-15-15

トレンド通信

食事も出すスーパー『グロースラント』に注目

『グロースラント』は、食料品店を表すグロサリー(grocery)とレストラン(restaurant)を組み合わせた言葉で、食堂を併設したスーパーマーケットのような形態の店舗です。米国で発祥したスーパーの新業態として、今後、日本でも広がっていくと注目されています。コンビニなどで見掛ける「イートイン」が店で売られている調理済み食品を店内で食べるのに対して、グロースラントはスーパーで扱っている食材を使って本格的な料理を提供します。その料理自体がスーパーで売られているわけではあり

ません。スーパーマーケットが自分の店で扱う食材を使った料理を提供することには、どんな意味があるのでしょうか。まず、お客さまの立場で考えてみます。現代は専業主婦がいる家庭の比率はどんどん下がっています。家族と一緒に暮らしていても一人暮らしでも、働く人にとっては食事の準備

にかける時間をできるだけ短くしたいという強いニーズがあります。食材の宅配サービスや下ごしらえ済み食材と調味料などをセットにしたミールキットがこの10年ほどヒット商品になったことから、このようなニーズが高いことがうかがえます。

買い物やレシピを考える時間・労力を少なくしたいというニーズに、グロースラントは合致します。普段は食材を買い求める場所で、調理された後のイメージを学べます。食事をとるのが面倒なときは、食事はそこで済ませることもできます。先日、グロースラントの一つである、2017年9月開業の成城石井トリ

エ京王調布店を訪ねたのですが、お客さま同士がカフェ・レストランで日常的に出会うことで、昔の井戸端会議のような情報交換のコミュニケーションが形成されることも期待できると思いました。

また、店の側から見れば、仕入れた食材のうち形の良くないものや消費期限が迫ったものなどをレストランで調理して提供すれば、無駄を減らせるというメリットがあります。こうした消費者ニーズと提供側のメリットの両立を目指す考え方は、単に素材の新鮮さや品質の良さだけをアピールしがちな地域発の食に関するビジネスをしている人に参考になると思います。昨年来、地域の食材を料理して提供しながら地域の情報も発信し、同時に物販にもつなげるというコンセプトの店が立て続けに登場しています。昨年6月に東京・赤坂にオープンした「るるぶキッチン」は既に京都にも2店舗目を開いていますし、この5月には日本百貨店が東京駅八重洲口の地下街に「日本百貨店さかば」を開きました。都市部の消費者は、地方発の良い食材と料理を求めています。そこへ単に食材を送り込むだけではあくまでも「生産地の一つ」でしかありません。消費者にとって特別な地域としての関係(ブランド)

をつくるためには、「モノからコトへ」「もつと口に近ところへ」「消費者が評価するおいしさの7割は「情報」といった、今どきのヒットの法則に沿ったグロサリー型の店とコラボすることも有効な手段の一つだと思っています。

日経BP総研マーケティング戦略研究所 上席研究員 渡辺 和博

言葉の力 「所作」

人生が整うには
心を整えることから。
そして心を整えるには
所作を整えることから。

書道家 武田 双雲

所作

ホームページであなたの企業の売上アップ!

- ! 個性的なホームページにしたい
- ! 検索結果で上位表示させたい
- ! 定期的にメンテナンスしたい

悩み

解決します



・ホームページ制作
・販売・生産管理
システム開発なら

ティ・エス・ネットワークス株式会社

0294-26-7271

<http://www.tsn.co.jp/>

〒317-0073 日立市幸町1-3-8

mail: tsnet@tsn.co.jp