

## 中小企業、小規模事業者のみなさまへ

現在、適用除外とされている小規模事業者(保有する個人情報5000人以下の企業)も、法改正により平成29年5月30日からは個人情報保護法の対象となります。

### 基本的な4つのルール

#### ①取得・利用

- 利用目的を特定して、その範囲内で利用する。
- 利用目的を通知又は公表する。

勝手に使わない!

#### ②保管

- 漏えい等が生じないよう、安全に管理する。
- 従業者・委託先にも安全管理を徹底する。

なくさない!  
漏らさない!

#### ③提供

- 第三者に提供する場合は、あらかじめ本人から同意を得る。
- 第三者に提供した場合・第三者から提供を受けた場合は、一定事項を記録する。

勝手に人に渡さない!

#### ④開示請求等への対応

- 本人から開示等の請求があった場合はこれに対応する。
- 苦情等に適切・迅速に対応する。

お問合わせに対応!

ただいま、改正個人情報保護法への対応についてご相談を承っております。BSSでは、ISO27000に加えて「個人情報保護士のいる推進企業」にも認定されていますので お気軽にご相談ください。

★改正個人情報保護法への対応準備は進んでいますか?  
 今まで多くの事業所が適用除外されていたため、個人情報保護法自体が対象となり、お客様や社員の個人情報等の取り扱いにも十分な注意が必要となります!

# BSS通信

～2017年05月号～

平成28年1月にマイナンバー制度が開始した際、「何をしたらいいの?」「どうやって管理するの?」等々弊社にも様々な問い合わせがあり、対応させていたいただきました。  
 ・落ち着いたのもつかの間、「個人情報保護法」が改正され、今月末に施行されるのを「存知でしょうか。適切に情報を管理しなければ、罰則対象となる可能性がありますので、ルールはしっかり守りましょう。」

# 特別コラム：船井総合研究所 とざわ通信⑬

## 『商品力＝価値／価格』

みなさん、こんにちは。株式会社 船井総合研究所の兎澤（とざわ）と申します。今回で16回目の掲載になります。いつもありがとうございます。

船井総研という会社は、主に中小企業様の業績アップのお手伝いをしている経営コンサルティング会社です。前は、「褒める文化」についてお伝えしました。人は誰でも、ギスギスした雰囲気より、良い雰囲気で仕事をしたいものです。相手に褒めてもらうのを待つのではなく、自ら相手の良いところに目を向けて声に出して褒めてみる。照れくささを乗り越えて、それを積み重ねることで、相互に褒め合い、認め合うすばらしい雰囲気を生み出すということをお伝えしました。さて今回は、「商品力＝価値／価格」についてお伝えしたいと思います。

お客様を惹きつけるために最も大切なのは、商品力です。つまり、どれだけその商品がお客様にとって魅力的なのかということです。そして、商品力というのは、「価値／価格（カクブンノカチと読みます）」として捉えると、商品を魅力的にする方向性が整理しやすくなります。つまり、お客様は、「商品の価値が高いと認識して、且つ、自分が思っていたより価格が安いと感じたとき」にその商品を購入するのです。たとえば、飲食店でも、必ずしもハイグレードなレストランが良いレストランであるとは限りません。逆に、低価格なレストランがダメなレストランというわけでもありません。お客様は、「これだけ美味しくて、食材にもこだわっていて、お店もきれいでおしゃれで、窓から見える景色も良くて、店員さんのサービスもすばらしくて…。でも、この値段は安い！」と、感じた価値に対して価格のギャップが生まれたときに、満足するのです。他にも、Googleの検索サービスは、あれだけ便利にも関わらず、無料です。「価値／価格」が極めて高いから人が集まるのです。ポイントは、お客様に絶対に損をさせないことと、買わない理由がなくなるまで「価値／価格」を圧倒的に高めることです。みなさんも、「価値」と「価格」のギャップをいかに大きくできるか、その視点で商品を磨いてみてはいかがでしょうか。



### お問い合わせ

株式会社ビー・エス・サイトー

〒010-0948

秋田市川尻新川町9番35号

TEL:018-865-7400

FAX:018-865-7401

担当:澤木

BSSでは船井総研より協力をいただき、定期的にセミナーを開催しております。