

国際ロータリー第2560地区  
ガバナーテーマ

「夢 (gift) を明日へ  
つなげよう」

高田ロータリー今年の  
スローガン

「ロータリーは親睦と  
奉仕の融合」



世界へのプレゼントになろう

2015～2016年度

国際ロータリー会長 K.R.ラビンドラン  
2560地区ガバナー 山本 和則  
高田ロータリー会長 水上 喜芳  
幹事 大島 誠

事務局：新潟県上越市西城町2-10-25 大島ビル201号  
TEL (025) 526-3288 FAX (025) 526-3534  
メールアドレス：takadarc@joetsu.ne.jp  
例会場：デュオ・セレッソ TEL (025) 526-3111

クラブ広報・会報・雑誌委員  
田中 正人 小熊 貞良 栗田 修行  
笠谷 吉春 小林 豊茂 霜村 浩

## 第10回例会 ■ 9月11日(金)

No.10

### 会長挨拶 ● 水上 喜芳



皆さんこんにちは。

明日、妙高サンシャインにおいて、7分区 IM 親睦ゴルフコンペが開催されます。

当クラブからは、石倉さんを団長に 10 名の方が参加されます。

是非、団体優勝されるよう応援します。

さて来月 10 月からいよいよマイナンバー通知が始まります。

申告など実際の運用スタートは来年 1 月からになりますが、準備等を考えますと日がある様であり無いと言うのが実態ではないでしょうか？

そもそも企業にとって何の得にもならない仕事に一生懸命になれと言う方が無理だと思いますが、対策準備に力が入っていないのは従来の個人情報保護法と似たようなもの或はその程度の対策で十分と考えている企業が多いせいかもしれません。

その様なことが理由かどうか、わかりませんが私どもや税理士・社労士事務所などへの相談も、まだ少ないようです。

個人情報保護法の摘要対象企業は、個人情報 5000 件以上つまり 5000 人以上の個人情報を保持している企業が対象になりますがマイナンバー制度は 1 人からの情報つまり従業員 1 名からが対象になります。

給与計算などコンピュータソフト会社が関係する分野はこれらの情報セキュリティーに関係した部分だけですが、これもしっかり取扱い規定・運用手順書にしておく必要があります。

逆に何も大した対策を取らなくても直接指摘を受けることはありませんが情報流失が一旦発生すると大変なことになります。

そして、何よりも罰則が大変重く、個人情報保護法の場合に比べ大変重く考えた方がよいと思います。

未対策で情報漏洩が発生しますと経営者の責任追及を受けると同時に、損害賠償にも応じなければなりません。

そうならないため、今回はその対策実務について少し話してみたいと思います。

今日の卓話は、佐藤信さんの会員卓話となります。

## 出席報告

出席率 100%

## ご招待お客様

ササキ美容室 佐々木栄子様・佐々木三穂様

## メイクアップ

小林 元君・高坂光一君（9/4(木)高田 RAC）  
牧野章一君（9/6(日)アクトの日）  
東山昕也君（9/8(火)第5回米山奨学会定時評議  
委員会）

## セレモニー

入会式



夏井陽三君  
（新潟日報社上越支店 支社長）



助川 毅君  
（ホテルラングウッド上越 総支配人）

感謝状贈呈

東山昕也君（ロータリー米山記念奨学会より）

## 委員会報告

親睦委員会——会員お誕生日 各お祝い

IM ゴルフ大会——壮行 石倉団長 スピーチ

## 幹事報告

配布物：週報No.9

報告：2800 地区 地区大会登録 10名

## 卓話

### ネット社会での繊維卸の流通（存在）価値



県内において繊維卸、特に呉服業  
に関しては50社近くあった中で現  
在五本の指で数えるほどになりました。  
まさにシーラカンスの状況です。

ご存知の様に着物は生活に必要ないからです。  
戦後の成長期では親は当たり前の様にきものや筆  
筒をお道具と称し持たせた時代が在りました。ご  
婚礼も然りです。しかし40年前をピークに全て  
がカジュアル化していきました。今ではネットで  
探し何処でも買えます。買う先は誰でもかまわな  
いのです。人の煩わしさを気にしないでいい付き  
合いもカジュアルです。ではなぜ私共数社がこの  
商売で残っているのか？其れは全ての方がそ  
うでも無いからです。安心して買い物が出来る所

### 佐藤 信君

や「私の好み」を分かって貰える所、着て行く場  
所へのアドバイスしてもらえる所、等々 諸々の  
相談ごと、楽しさと居心地の良い時間を提供され  
ている小売店に集まるのです。そのような小売店  
も協力者となる問屋を探しています。

当方の情報・企画が的を得ていれば、お取り引  
きが繋がり流通が始まるのです。何処でその巡り合  
わせをコーディネートするのか、小売店舗の殆ど  
は積極的に動きません。そこで私共の方から小売  
店を探し求め、また同業者から小売店を紹介をし  
て戴いたり、色々な情報を集めたりして、原始的  
ですがこの作業をされている業者が未だ続してい  
る状況です。