

回文かるた

にいがたはうそなんだ
うそなんだやいいや
はたが

に

に

first message from ISOS



mindami

*回文=上から読んでも下から読んでも同音の文章。

に

新潟は 「うそなんだ、やい！」 「いや、旦那そうは・・・」 互いに

新潟で、企業のISO認証取得支援を行っていたコンサルタントが、途中で支援を打ち切るといふ事件がありました。コンサルタント側は、クライアントの企業があまりにISOに対して不熱心で、かつ、いろいろ追加要求を出してくるものだから打ち切ったと言っていますし、企業側は、認証取得するまで面倒をみてくれると言ったのに、途中で打ち切るのは契約違反だと言っています。

このようなコンサルタントとクライアントとのトラブルは、後を絶ちません。しかし、これは日本だけの現象ではないようです。ISOで、QMSコンサルタントの選定の指針が作られていて、現在最終案が投票にかけられています。このような規格が出てきた背景には、日本以外の国でもいいかげんなコンサルタントがはびこっているという問題があったからです。規格の内容は、企業側がQMSコンサルタントを選ぶ時の指針を示していますが、日本の機関がこの指針を資格基準として採用し、制度化することは可能です。ある一定の厳しさを保ちながら、これが制度として普及すれば、いいかげんなコンサルタントには資格が付与されませんので、資格の有無がコンサルタント選定の目安の1つになるでしょう。

しかし、コンサルタント側だけにこのような対応を施しても、冒頭に述べたようなトラブルは減少しないでしょう。やはり、クライアント側もしっかりしなければなりません。コンサルタントを使って何をしたいのか、その目的をクライアント側は明確にすることです。目的が明確になれば、その目的を遂行するためのスペックをコンサルタントと打ち合わせることができ、そのスペックに要する費用も算出できます。あいまいなスペックで発注し、それをあいまいなまま受注することが、トラブルの温床になっているのです。