

緊急事態発生 備えはありますか？

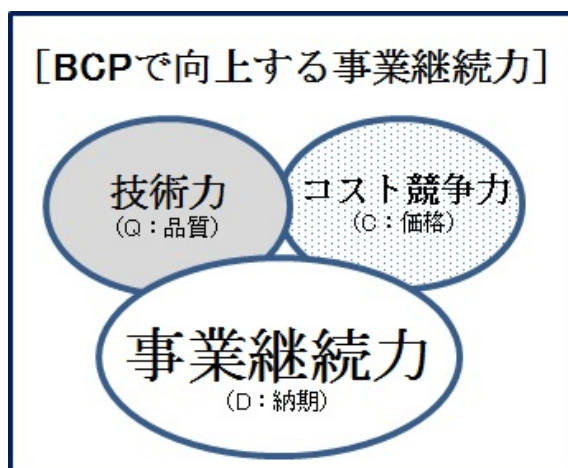
—中小企業の事業継続計画(BCP)—

第6回:「BCPで信頼を高めた製造業者」

今回は、BCPで取引先からの信頼を高めた配電盤製造業者A社のお話です。A社は、昨年の東日本大震災で茨城県内の工場が被災し、工場の天井・壁の崩れや、設備の位置ずれ等の被害を受けました。電気、ガス、水道もすべて止まりました。幸い人的被害は無かったものの、作業ができる状態ではなかったのです。また震災発生時には運悪く、工場長・副工場長ともに不在でした。このような状況の中、自社独自のBCPマニュアルに従って代理責任者が指揮をとることで、主要業務を復旧目標時間内に再開することができました。その結果、納期の遅延を最小限に抑えることができ、従来にも増して取引先からの信頼を高めることができたのです。A社の同業者は、全国で400社を超えている競争の激しい市場です。復旧が遅れていたら大切な取引先を失っていたかもしれません。

BCPの目的は、震災のような緊急事態が発生した時に、主要な業務を目標時間内に復旧させることです。そして、BCP成功要因は、いかなる状況においても「事業は継続する」という信念にあります。危機の際に、どう行動すべきかを全社を挙げて徹底して議論し、ルールを事前に定めていたからこそ、A社は今回の危機に際しても落ち着いて対応ができたのです。

「技術力」「コスト競争力」に加えて、「事業継続力」が問われる時代です。主要業務を継続することによって、取引先の安心と信頼が向上します。今回の東日本大震災は、東北地方だけでなく日本全国に大きな影響を及ぼしました。その結果、あらゆる組織に、より実践的なBCP構築の機運が高まりました。サンプルを掲載している書籍もありますが、BCPの策定は自社に即したものでなければ意味がありません。実践に役立つBCP作成を、茅ヶ崎商工会議所と茅ヶ崎診断士チームは一緒に応援していきます。



(執筆：茅ヶ崎診断士チーム)