

東京中小企業投資育成

川崎陸送の樋口社長が葛西流通センターで講演

「実践・トップが決断する大規模災害対策」がテーマ

東京中小企業投資育成(本社・東京都渋谷区、荒井寿光社長)は10月29日、投資先企業の下町地区社長会を川崎陸送(本社・東京都港区、樋口恵一社長)の葛西流通センター(東京都江戸川区)で開き、樋口社長が「実践・トップが決断する大規模災害対策」をテーマに講演した。講演終了後、発電機の設置や定期的な避難訓練などBCP(事業継続計画)を実践している葛西流通センターの見学会も行われた。

●コンサル任せではなく、トップが覚悟を

樋口氏は物流を包括的に請け負うサードパーティ・ロジステイクス(3PL)への要請にBCPが加わったとして、「ラストワンマイルを担う運送がストップすると、顧客(荷主)の売り上げが立たない。つまり、顧客の事業継続

し、著者の言葉も引き合いに「BCPがコンサルタントへの景気刺激策になってはダメ。コンサル任せではなく、トップが覚悟を決めてやるべき」と強調した。

樋口氏は震災直後の2日間、「これから何を行うべきか」をカテゴリーごとにノートに書き出したことを明かし、「腹が減っては戦はできぬ」との結論から、長期戦に備えた態勢づくりに専念。「必要なものはトラックで全国どこへでも取りに行ける」が、収益への影響を見越した資金確保や各事業所への現金の追加支給、決済の簡素化・省略、東京電力管内社員へのコメの支給など「安心して働ける環境」を整えることとした。

川崎陸送がストップさせてはいけない機能として、賞味期限・出荷履歴などの「在庫データ」、商品の品質を保持する「倉庫の温度管理」、従業員への給与の支払いの3つに絞り、データセンターの二重化などITを活用したバックアップ体制を構築。「自分の会社にとって止めてはいけない機能は何か」。これを考えるのがトップの責任で、これが決まらないとBCPは成り立たない」と強調した。

●BCPは10年、20年かけて取り組むもの

東日本大震災で浮き彫りになった問題として、配車権を荷主に預けている下請けのトラック業者が多く、自社でトラックを配車できないかあったり、大手が実際にはトラックを保有していないなど「すぐに動けるトラックは意外に少ない」ことを問題提起。運送会社のBCPの取り組みの遅れについて、「お客様(荷主)の機能がストップすると自分の会社の売り上げがなくなる。実は規模が小さい会社ほど影響が多い」と警鐘を鳴らした。

が危うくなる。3・11以降、「顧客の物流を止めるな。ギブアップするなら川崎陸送は最後にしよう」と言い続けている」と語った。

大規模災害への備えでは、工場の分散化の話が日立つ一方で、足(運送)の確保という問題が軽視されていることを指摘。震災を機に樋口氏が翻訳した

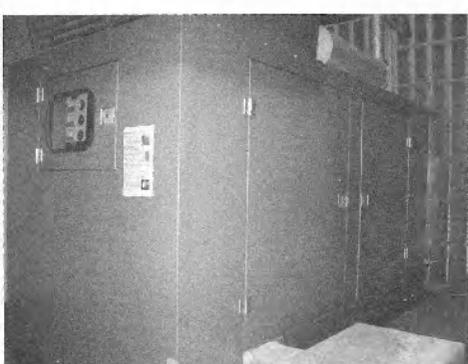


講演する川崎陸送の樋口社長

「『事業継続』のためのサブライチエーション・マネジメント 実践マニュアル」(ベティーAキルドウ著)をBCPの「ネタ本」として紹介

また、元請としてのリスク管理では、基幹協力先(運送会社)の経営指導、チェックだけでは十分でないとし、出資・融資、人材提供、後継者の受け入れなどの深い関与が必要であると述べた。また、協力先のランク分けとランク別の対策は「トップしか決められない」とし、顧客についても「修羅場の時に助けたならば一生感謝され、助けられなければ一生恨まれる」と右事への備えの重要性を強調した。

川崎陸送の取り組みとして、低価格で納期の早かった韓国製発電機の導入、電動フォークリフトを使った電源のバックアップ、定期的な避難訓練の実施などを紹介。「机上のBCPではない、体で覚える実践的なBCP」、BCPをコンサルタント等に頼らない「Do it yourself」の考え方を示し、



低価格で納期の早かった韓国製発電機



フォークリフトを使った電源のバックアップシステムについて、さまざまな組むもの、さあやってみようという雰囲気づくりが

大事」と締めくくった。