

東京オート株式会社

Case Study 4

過去の教訓を活かせ！～我が社のBCP～

Data

対象事業：自動車の販売、買取、整備、生保・損保代理業

対象リスク：真冬/平日/夕方・夜間/震度6弱の地震発生

被災シナリオ：震度6弱の地震発生。停電3日、断水10日
電話5日、メール1日

事業継続策：整備事業の復旧を最優先とし、中核事業を
1週間以内に復旧する



企業名 東京オート株式会社

代表者名 中村 浩志

Q 御社の事業内容は？

当社は今年で創業40周年を迎える北関東でも有数のトータルカーディーラーです。国産車・輸入車の新車・中古車をはじめとする自動車販売のみならず、買取、整備、钣金、カー用品販売、生保・損保代理店業など、お客様のカーライフの充実を図るために地域に根付いたサービスを提供しております。

Q 今回BCP策定に取り組まれた理由を教えてください。

きっかけは東日本大震災を経験したことです。弊社は、栃木県を中心に9事業所を展開しておりますが、それまでは明確な行動基準が存在せず、初動に店舗格差が生じてしまい、安否確認などが後手に回るといった様々な課題が浮き彫りになりました。改めて危機管理の必要性を実感したことが策定理由です。

Q 策定したBCPの主な内容(ポイント)を教えてください。

BCP策定にあたり「人命を最優先し、2次災害を予防することで地域社会への被害拡大を最小限に抑えること」を方針として掲げました。そのために、各事業所の全従業員が主体的な行動を取る必要があるため、災害対策携帯カードを常に携帯し、行動基準の見える化を図りました。また、対策本部やサポートチームの人選、設置要件や組織体制の見直しを行い、明文化しました。

Q BCP策定によって得られた気づきがありましたか？

栃木県では自動車は移動手段として欠かせないものですが、災害時は故障しない限り、日用品に比べて需要がなくなるため、BCPでは、自動車販売事業より整備事業の復旧が最優先事業となること。イン

フラや燃料(ガソリン)確保、事業継続要員の育成などのボトルネックが具体化されたことで、今後の対策や課題が明確になりました。特に社員の安全確保が最重要となり、金銭では代え難い社員の大切さを再認識することが出来ました。

Q 今後の課題と方向性について教えてください。

人命を最優先に考えた備蓄品やボトルネック資源である(インフラ・ガソリン)の整備が早急な課題となります。今回策定したワークシートを基に今後如何に全従業員を巻き込み、継続性を持たせるかが、鍵となります。現在、実際の訓練を通しての行動基準の確認と定着化、けが人が出た場合の緊急救命法の習得などを含めたプロジェクトを立ち上げ、具現化するために始動致しました。

Q BCPを策定した感想をお願いします。

震災を経験し、BCPの必要性を実感したことで、BCPの策定を担当者レベルで模索しておりましたが、今回セミナーに参加させて頂き、ワークシートに沿って進めることで策定手順や方向性が明確になりました。将来的には経営理念にもあるように地域社会への貢献やお客様に役立つBCPの策定を目指し、年々精度の向上や範囲の拡大を図りたいと思います。

商号 東京オート株式会社
本社所在地 栃木県小山市東城南1-16-4
設立 昭和48年
資本金 5,000万円
従業員数 171名
代表者 中村 浩志
事業内容 自動車の販売、整備、生損保代理業
URL <http://www.tokyoauto.com/>