

流通メーカー・卸・小売を結ぶ流通情報総合誌

流通ネットワークング

特集

1・2 2012
JAN・FEB
NO.269

- ①WMS導入・運用事例集 2012最新版
- ②ロジスティクスのBCPについて考える



● 特集 ●

ロジスティクスのBCPについて考える

中小包装メーカーの実践的BCP

～東京都中小企業BCP策定推進フォーラム最優秀賞受賞事例
事例企業：(株)生出～

(社)中部産業連盟 小栗 義裕

1. はじめに

サプライチェーンの一翼を担う中小企業に対しBCP策定が強く求められる中で、BCP策定を一つの事業機会として捉え、実践的BCP策定により顧客からの信頼を大きく高めた中小包装メーカーの事例を紹介する。

2. (株)生出の沿革と主力事業

(株)生出(以下生出)は、昭和33年の創業に始まる。創業以来、堅実経営をモットーとし、半世紀に亘り自動車部品、電機機器、情報通信機器、精密機械、分析機器、医療用機器などを製造する大手企業各社の工業製品に対する緩衝包装(設計・加工)に従事してきた。平成14年には、主力顧客の生産拠点の海外進出に追随し、タイに現地法人を設立。主に自動車のノックダウン(KD)部品の梱包、ハードディスクドライブの梱包などに従事している。

更に、昨今では各企業の環境対応に呼応して、3R(Reduce, Reuse, Recycle)の観点から緩衝包装の設計加工を実践。製品や部品を保護するに十分な緩衝包装を実現しつつ、緩衝包装の簡易化、梱包容器のリターナブル化により緩衝材の使用量の削減を図っている。

また、環境対応の一環として、緩衝材についても、従来は発泡ポリエチレン、発泡ポリプロピレンなどのプラスチック緩衝材と段ボール、パルプモ-

ルドなどの紙系の緩衝材が中心であったが、新たに裁断クズや古紙を主原料として水蒸気発泡させた紙製発泡体を主力緩衝材の一つとして導入。工業製品に止まらず、食料・飲料品、医薬品など幅広い分野において採用されている。

3. BCP策定の背景・目的

生出では、自社を取り巻く環境の変化を敏感に察知して、機会や脅威を見極めながら事業継続に必要な経営上の意思決定を速やかに下してきた。そして、まさに事業継続のための最重要施策として取り組んだものがBCP策定である。BCP策定を明確に意識する端緒となったのが主力顧客の一つである大手製薬会社からの要望であった。担当者から、現状の包装におけるコスト、品質、納期について一通りの評価を受けたのち、最後に念を押されたのが現在のよう継続して安定した納品が可能なのかということであった。

梱包の対象となる医薬品は、重い病気を患っている患者様向けの薬剤であり、一時たりとも製薬会社としては薬剤の欠品を来たすことはできない。ここで生出は、今までおぼろげながら認識していた大地震などの自然災害による事業中断リスクを明確に意識するに至る。生出が所在する多摩地区には立川断層があり、M7以上の直下型地震の発生が大いに懸念されている。

大地震が発生した場合、生出の事業中断リスクは相応に高まる。多くの顧客では、コスト削減や倉庫