

タイトル：元売り会社との連携強化や店舗ごとのBCP策定により、地域のインフラに必要な不可欠な燃料を守る



ポイント

- 元売り会社も巻き込んで、本社を対象とした事業継続力強化計画を策定。
- 宮崎県内にある14の小売店舗（ガソリンスタンド）については、店舗ごとの特性に応じたBCPを策定。

BCP策定のきっかけ

- 東日本大震災をきっかけに、災害時の社会的機能の役割を果たすためにも、自社でBCPを策定しないとイケないと思うようになった。
- ハード面の体制整備については、全ての店舗に自家発電を取り入れ発電機の電気で営業ができる状態にする等一部取り組みは行っていたが、ソフト面の体制整備については、なかなか着手できていなかった。
- 能登半島地震をきっかけに保険の内容を見直した際に、日頃の付き合いがある保険代理店から簡易版BCPである「事業継続力強化計画」の策定支援に関する話があり、早速着手。

BCP策定時の課題と解決方法

- 担当者である管理部長が一人で文字起こしのような形で作りかけていたBCPがあったが、これをより実践的なものにするように内容変更に着手した。
- 災害時の安全体制の整備に取り組む中で、安否確認システムがないことが課題としてあがった。いくつかのシステムの候補を検討し、現在はどのシステムを導入するか決める段階まで来ている。

策定した内容

- **元売りと小売りによる垂直型の連携**
石油の販売ルートは、①元売り会社→②特約店→③販売店であり、円滑に燃料供給を行うためには①と②及び③の連携は必要不可欠。
②特約店、③販売店の役割を担っている福井石油（株）からの働きかけで、①元売り会社である太陽石油（株）（所在地 愛媛県）と貨物船の輸送ルート等の燃料供給ルールの確認等を行うことで連携を強めた。全3回（計8時間）のミーティングを行い、事業継続力強化計画を策定。

【会社概要】

企業名：福井石油株式会社
所 在：宮崎県宮崎市祇園1丁目117番地
資本金：4,500万円
従業員数：150人
業 種：石油小売卸売業
企業HP：<https://fukuisekiyu-group.co.jp/>

● 店舗（ガソリンスタンド）ごとの特性に応じたBCPの策定

策定した事業継続力強化計画は、あくまでも本社を対象としているため、店舗ごとに別途対応が必要。そこで、石油組合が策定しているBCPに沿って県内14か所の各店舗の実情に応じたBCPをオリジナルで策定。頭の中で分かっていることをルールとして落とし込む。
これにより、本社からの指示を待たずに店舗ごとにBCPに沿った内容で初動対応等を行うことができ、災害時に遅れが生じないメリットもある。

BCP策定後の効果

- 事業継続力強化計画の策定を通じて、ハザードマップ、津波想定店舗及び各店舗の避難場所、発電機の設置場所、通勤経路の確認等、想定していなかったことが想定できるようになった。
- 元売り会社との関係性の強化や安全確認、その整備等も行うことができた。
- 宮崎の最重要インフラである自動車を動かす原動力となるガソリンを非常時や災害時でも供給することの重要性、安全を守ることが雇用の維持にもつながると改めて認識した。
- 今後は元売り会社との関係をより強固にするために連携事業継続力強化計画の策定や災害時に自社のグループ会社社員の融通が利くような連携事業継続力強化計画の策定を検討しており、新たな取り組みに着手するきっかけにもなった。



小売店舗の外観

活用施策

- 事業継続力強化計画