

なぜ中小企業において BCP が必要なのか

中小企業は事業中断が企業存続の危機に直結しやすい・・・
もしもの時の早期復旧のために中小企業こそ
BCP (Business Continuity Plan) が必要なのです。



人・物・資金・情報が足りない緊急事態

で、
的確に判断し、行動するためには、「何が起こり」「何をすべきか」を BCP (事業継続計画) として策定し、訓練しておく必要があります。

社員、顧客の命を守る

社員や自社を訪れた顧客の命を守ることは、企業としての社会的責務といえます。

事業を守る

事業中断が長引くと顧客からの評価が低下し、既存取引が競合他社へ流出する恐れもあります。

BCPの取組を営業力強化に

大手企業の BCP への注目が高まっており、BCP は、他社との差別化を図る優れた営業戦略となります。

業務の効率化を実現

BCP の策定過程において、日常業務の非効率的な作業や手順が明確となり、業務の効率化につながります。

緊急事態でも事業を継続し、企業を守りましょう!

BCP策定支援事業

知る

普及啓発セミナー

BCP とは何かを学び、BCP に取り組むことの重要性を理解するためのセミナーを開催しています。

策定推進フォーラム

実際に BCP を策定している企業に、BCP を策定する上での課題や策定後の効果をお話しいたします。



つくる

ステージ1・2を通じてBCP策定完了まで一貫支援

ステージ1
策定講座

受講無料

BCPに対する基本的な理解
講義と演習を通して、BCPの基本的な考え方、策定方法を習得していきます。

BCP活動の円滑な始動

自社 BCP の基本方針や災害発生時の初動対応を決定し、BCP を継続的な活動にしていくための基礎を構築します。

申込

ステージ2
策定コンサルティング

25,000円
(税込)

専門コンサルタントによる充実した支援
訪問支援、電話、メールによる充実のサポートにより、最短1日で着実に、自社に最適なBCPの策定完了まで導きます。

着実な社内への定着を後押し

BCP 策定のみならず、訓練の実施・改善まで行うことで PDCA サイクルを体験し、継続的な活動を行う体制を構築します。

動かす

フォローアップセミナー

既に BCP 策定済の企業が実効性の高い BCP への改訂や定着化の方法を学ぶセミナーを開催しています。



BCP 策定支援ポータル

本事業利用企業の事例やBCPに関する連載・コラムを発信するWEBサイト
<https://www.bcp-navi.tokyo/>

BCP 策定ポータル

検索



BCP実践促進助成金

助成対象経費の1/2以内 (小規模企業者は2/3)
助成限度額1,500万円 (下限10万円)

BCP策定支援事業により策定したBCPを実践するために必要な経費の一部を助成します。
例) 自家発電機、蓄電池、安否確認システム、転倒防止装置、備蓄品など

【お問い合わせ先】 東京都中小企業振興公社 総合支援課

☎ 03-3251-7881 E-mail:bcp-sien@tokyo-kosha.or.jp

お申し込みは公社HP から <http://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/1904/0007.html>

助成金についてのお問合せは設備支援課 ☎ 03-3251-7889



BCP 事業継続計画

緊急事態で企業が生き残るために



BCP (事業継続計画)

地震、水害、津波、落雷、火災、システム障害等の不測の事態の中で、人命を守り、重要事業を継続させる計画



もしも、災害が起きたら企業はどうなる!?

緊急事態発生

BCPがないと

固定していなかった棚が倒れ、怪我人発生。外出中の社員の安否確認が取れない。



BCPがあると

訓練通り安否確認システムを使い、全社員の安否を確認。帰宅困難者へ備蓄品を配布。



まだ全社員の安否が確認できず、取引先に復旧見通しを報告できない。



被害状況を把握協定先の他県企業に代替生産を依頼。



復旧の見通しが立たず、顧客への納品が遅れる。



通常営業の見通しがたち、通常営業の再開をHPで告知。



復旧が遅れ、既存顧客が他社に発注してしまう。



既存顧客から更なる信頼獲得。他社の復旧の遅れで受注増加。



顧客からの信頼が失われ受注が減少。



新規顧客から迅速な対応を評価され、継続的な取引に。



経営悪化・顧客の流出・事業縮小・廃業

新規顧客獲得・経営の向上