

講義①

# 東海豪雨の経験を 事業継続に活かす

～被災経験、BCPを次の経営に繋げる～

株式会社菊谷生進堂 代表取締役社長  
一般社団法人お香りカレント学院 代表理事  
菊谷勝彦

# 講師 略歴

- 菊谷勝彦
- 株式会社菊谷生進堂 代表取締役社長  
兼 一般社団法人お香りカレント学院 代表理事
- 1965年10月7日生まれ
- 1988年愛知大学経済学部卒業
- 1989年日本少林寺武道専門学校高等師範科卒業
- 1989年に菊谷生進堂に入社
- 現在は、お香・線香・香木・お数珠の専門店である「香源」を三代目として経営



# 弊社 略式年表

- 1937年 創業 線香、ローソクの間屋としてスタート
- 戦後は、日用品雑貨卸も開始（蚊取り線香、懐炉等も扱う）
- 平成に入り、線香、ローソクの間屋として特化する
- 1999年 ECサイトオープン
- 2000年 東海豪雨
- 2001年 名古屋本店リニューアル
- 2001年 お香講座スタート
- 2014年 東京銀座本店オープン
- 2018年 上野桜木店オープン（自社物件）
- 2019年 一般社団法人 お香りカレント学院オープン
- 2021年 事業継続計画（以下BCP）作成（単体、連携）

# 東海豪雨を受けて

## 1. 当時の被害状況

- 本社の床下浸水
- 友人の会社が数多く被災

## 2. 天災が起きて考えたこと

- 災害って大雨だけではない
  - 東海大地震（現在言われている南海トラフの対策）
- 建物の耐震
- 浸水対策のための土地の嵩上げ
- 中村区、名古屋、愛知で大丈夫か？地域を分散させた方がいいのか？
- いつかは、対策しなければ…
- そもそも何を対策したら良い？

## 3. ビジネス上の不安

- 現在のビジネスモデルで大丈夫か？
- 新しい柱が欲しい

# ビジネスモデルについて

1. 名古屋に被害があった場合、どこか別の場所で事業を始める必要がある
  - 東京進出による地域の分散化(2014年)
2. 当時のシステムは、自社にある4台のサーバーで管理
  - 他拠点でも使えるようにクラウド化(2013年)
3. もう一つ柱となる事業が欲しい
  - もともとは、卸からスタート
  - 新しい3本柱体制の創造による業態の分散化(1999年～2014年)
    - 卸
    - EC
    - 店舗
  - 教育ビジネス(2015年、お香講座をビジネスに)
  - お香講座(2000年から中日文化センター、2009年～金城学院大学等で講義)
  - お香以外のビジネス(2022年 オーガニックフード事業)

# BCPとの出会い → BCP作成

1. 仲保先生との出会いにより初めて文章化することが出来た
2. 単体と連携のBCPを作成
  - 単体では、自社の名古屋と東京の被災から復旧までの流れ、システムの復旧を作成
  - 連携では、葬儀市場における焼香用の炭(美芳香炭)の配送が止まらないように兵庫県の会社と連携し計画策定
3. わかったこと
  - ハザードマップを知ることで想定している以上のことが書かれていた
  - ビジネスのリスクも合わせて考えるきっかけになった

# 今後考えること

1. コロナやウクライナのような事が起こったら
2. 資源がない日本で行えるビジネスづくり（内需拡大？）
3. 社員やお客様が喜ぶ幸せな仕組みになっているか？
  - 社員、お客様、地域のためになる経営計画書になっているか？
  - 給与が物価の上昇率よりも増える仕組みになっているか？
  - お客様のお声を聞いているか？
4. 今後期待できること
  - インバウンド復活
  - 輸出再開
  - 機械化、システム化