

レジリエンス 経営のすすめ

Vol.2

現代を生き抜く、 強くしなやかな企業のあり方(2)

text by Gen Matsuda

文 松田 元

ス経営が導きだされる。

あるいはコールセンターの企業でもよい。国内各拠点にコールセンターを分散しておけば、有事のリスクヘッジにはなる。BCPにそのプランを策定しておくことは有効だ。しかし、いつ何が起るか分からない時代に、全てのコールセンターを自前で設置する必要性はどれほどあるだろうか。国の境界線すらなくなり、IT技術で即座に全世界とつながる現代社会である。自前の整備より、隨時発注できる外部パートナー企業と連携しておく、という経営意思決定をし、自前のコールセンターは最小化させておくことも立派な有事対策であり平時対策である。

IT企業を例に取ろう。東京都内にある物理サーバーがダウンした場合、福岡県にあるバックアップ用のサーバーを整備しておく。これはBCP(事業継続計画)としてみれば適切なプランだ。しかし、今やクラウド技術、シェアリングエコノミー全盛の時代である。サービス理念を実現するなら、そもそも物理サーバーを設置するのではなく、サーバーをクラウド化させておくといふのも立派な有事対策であり、それは平時にもコストダウンというメリットにつながる。現行のビジネスモデルを前提としたBCPのPDCA*ではなく、理念追求から導く、ビジネスプロセスそのものの見直しの結果として、あるべきBCP、ひいてはレジリエンス経営のすすめ

「耐久力」などとも訳される心理学用語である。心理学、精神医学の分野で訳語を用いず、そのままレジリエンス、またはレジリエンスと表記して用いることが多い。「脆弱性」(Vulnerability)の反対の概念であり、自發的治癒力の意味である。
(Wikimediaより一部抜粋)

従来のBCP現行事業が前提として対策を打つ「現在型」の対策だとすれば、企業のあるべき姿から逆算して事業の在り方を導く理念追求型の施策は「未来型」のBCPだと言える。どちらが良いという話ではない。両方必要である。今の事業に対するBCPとその見直し、そして、未来の社会変化に対する自社の事業体そのものの検証(あるべき姿の追求)。この2つが重なることで、より強くしなやかな、レジリエンス経営が実現するとと言える。

*PDCA：Plan→Do→Check→Action

Wikipediaによると、レジリエンスとは次の定義がなされている。
—「精神的回復力」「抵抗力」「復元力」

「レジリエンス経営のすすめ
現代を生き抜く、強くしなやかな企業のあり方」



Profile

実業家、投資家。

早稲田大学商学部卒業。在学中より学生ベンチャーを創業。

同時期、複数のベンチャー企業におけるインキュベーションを実施。

卒業前の2006年2月、アズ株式会社を創業。

現職は、アズホールディングス株式会社、株式会社創藝社、みやまち株式会社代表取締役及び株式会社オウケイウェイブ取締役、OKfinc LTD. CEO、Wowoo Pte.の事業・技術開発支援を担う。