

BCAO News



特定非営利活動法人 事業継続推進機構

・ B C A O アワード 2 0 1 8 特集号

P.1	BCAO アワード 2018 各賞受賞者一覧
P.3	事業継続部門 大賞
P.9	事業継続部門 優秀実践賞、人づくり・訓練賞
P.11	事業継続部門 優秀実践賞、被災地支援賞
P.13	事業継続部門 人づくり・訓練賞、企業防災賞
P.15	事業継続部門 優秀実践賞
P.23	防災部門 企業防災賞、被災地支援賞
P.25	防災部門 被災地支援賞
P.28	推薦部門 西日本豪雨「災害対応特別賞」

特定非営利活動法人 事業継続推進機構(BCAO)は、日本の事業継続(BC)の普及に資するため、その普及および実践に貢献した個人・団体を表彰しています。本アワードは 2006 年度に創設され、今回が 13 回目の表彰となります。今年度は、災害等への優れた対応事例として「災害対応特別賞」を表彰させて頂きました。また、2019 年 6 月 3 日(月)、東京渋谷の東京ウィメンズプラザにて表彰式を行い、多くの方に参考にしていただけるよう、受賞者の方に、それぞれの内容についてご発表頂きました。

BCAO アワード 2018 各賞受賞者一覧

【事業継続部門】

	各賞受賞者	タイトル
大賞	株式会社 セコマ	過去の教訓をばねに～北海道胆振東部地震の対応～
優秀実践賞、 人づくり・訓練賞	剤盛堂薬品 株式会社	「BCP 活用による研修」による人材育成への活用
優秀実践賞、 被災地支援賞	株式会社 ウェルシイ (現、三菱ケミカルアクア・ソリューションズ株式会社 ウェルシイ事業部)	災害時における地下水膜ろ過システムの有効性及び事業継続への工夫について
人づくり・訓練賞、 企業防災賞	東急ファシリティサービス 株式会社	東急沿線のサスティナブルに向けた BCM の取り組み
優秀実践賞	株式会社 寿精密	BCP の有用性と行動の違いを意識した訓練による実効性の向上
	沢根スプリング 株式会社	平時の経営力強化と危機対応力強化を両立させた BCP への取り組み
	島野精機 株式会社	製造業 BCP 策定における非常時対応訓練による課題抽出と対応能力向上 (人材育成)
	東京石灰工業 株式会社	BCP 策定と事業所間連携
	渡辺建設 株式会社	浅間山噴火及び地震対応出動訓練・地域と共に開催する防災フェア

普及貢献賞	東京海上日動リスク コンサルティング 株式会社	「実践 事業継続マネジメント」の発刊（2006～ 2018年）
奨励賞	寅屋敷哲也 氏 東北大学災害科学国 際研究所（現、人と防 災未来センター）	東日本大震災における気仙沼市の水産業の事業継 続に関する調査研究

【防災部門】

	各賞受賞者	タイトル
企業防災賞、 被災地支援賞	広島トヨペット 株式 会社	平成 26 年豪雨の経験を踏まえた西日本豪雨の対応
被災地支援賞	株式会社 エイチ・エ ス・ピー	西日本豪雨被災地への除菌消臭水提供による被災 者・支援者の命と健康を守る支援活動
	ヒラオカ石油 株式会 社	緊急時給油契約「きっと」

【推薦部門】

	各賞 受賞者
東日本大震災 「災害対応特別賞」	株式会社 元気アップつちゆ 様
西日本豪雨 「災害対応特別賞」	旭酒造 株式会社 様
西日本豪雨 「災害対応特別賞」	医療法人和陽会 まび記念病院 様
北海道胆振東部地震 「災害対応特別賞」	医療法人社団 H・N・メディック 様

（同一賞につきましては、組織名の五十音順にて記載しています）



各賞の受賞に輝いた企業・団体の皆様

<事業継続部門>

大賞：株式会社 セコマ 様

『過去の教訓をばねに～北海道胆振東部地震の対応～』

ご発表者：丸谷 智保 氏／代表取締役社長



【グループの概要】

セコマグループは、コンビニエンスストアを経営していますが、製造、物流、生産現場までを経営し、全体的なサプライチェーンをマネージしています。例えば、農業法人は120ヘクタールの農地を北海道と関東で経営し、北海道内に食品製造工場を21工場展開しています。北海道の京極町でペットボトルの水も生産しています。



私どもの物流拠点は、北海道に15拠点、本州にも3拠点があります。北海道をカバーするように7つの大きなディストリビューションセンターを配置し、トラックが約7万Kmを毎日走っています。川下のリテール事業がコンビニエンスストアで、売上2000億円、グループの店舗数は1256店舗です。大手より数は少ないですが、北海道のみで見れば1161店舗で、セブン-イレブンよりも多い。北海道内のほぼ全部の175の市町村へ展開しており、人口

では 99.8%カバーしています。全国のコンビニエンスストアの顧客満足度調査では 8 年間で 7 回、顧客満足度 1 位という結果になっています。



【北海道胆振東部地震でレジを動かす】

今回の地震では、まず電気を失いました。電気を失うと小売業は、普通は営業できません。信号が付きませんので、物流トラックを回せません。給油所にガソリンはあってもポンプアップがはず、自家発電のある給油所が長蛇の列となります。

人々は生活の防衛に走り、水や日持ちのする食糧を求めて開いている店に殺到します。われわれは、発災直後にほとんどの店が営業しましたので、朝早くからお客さまが長蛇の列をつくりました。1100 店舗ほどのうちの 1050 店舗、95%の店舗で営業できました。

なぜ他の大手チェーンが営業できない中、われわれが営業できたのかというと、非常時の電源を持っていたからです。出力 350 ワットのインバーター、延長コード、LED ライトという簡単なキットの非常用電源が各店舗に備えられていました。車のエンジンをかけアイドリングを行い、シガーソケットから電源を取り、インバーターで 100 ボルトに変えて、延長コードで店内に引き、店舗内のレジ端末（バーコードを読み取るもの）を動かします。レジを 2 台動かすと小さな車のヒューズが飛びますので、1 台のみです。1 万 5000 円のセットで、大した負担ではありません。これは 2004 年の台風の停電被害の教訓から導入したものです。

【店舗内での調理生産】

私どもの店舗の特徴として、店舗内で物を作るホットシェフというコーナーがあり、そこに、ガスを使った炊飯窯があります。停電してもお米は炊くことができたので、おにぎりを握りお出ししました。これは東日本大震災の教訓からのマニュアルに沿った対応でした。

東日本大震災では、茨城県に 80 数店舗あり、ラップに巻いた塩おむすびがとても喜ばれました。この教訓から、マニュアルには、電気が来ない場合にはガスを使っておにぎりを作り、具材がなくても塩やごま塩でいいと書いてあります。災害のときは不安ですので、お客さまは店舗に殺到します。物や水が手に入り、温かいものを食べると、大きな安心感を与えパニック状態が緩和されます。



災害の発生時、初期対応があまり複雑なマニュアルになっていると現場では対応できません。店長の分厚いマニュアルの中には、災害対応マニュアルは入っていますが、実際には、先ほどのように簡単なキットを使うのなら誰でもマニュアルなど見なくてもできます。このような簡便な災害対応方法が発災直後には重要だと思います。

【自発的な行動がとれた理由】

地震発生は朝の 3 時であり、店舗に集まるような発令は出していません。ところが、朝の 4 時、5 時頃には、近所のパートさんがそれぞれの店に出勤し、先ほどのキットを使い、レジを開け、自主的に行動

してくれました。そのような行動はセコマの神対応と報道されましたが、現場がそれぞれ行ったということです。



少し落ち着いた頃、各店舗を回っている私どものスーパーバイザーにエピソードを集めてもらいました。例えば、札幌市内に勤めているパートさんは、10数km離れた町から電車で通っているのですが、2時間半かけて歩いて札幌市内の店舗まで来てくれました。他の店では、娘さんが勤務しているのですが、お母さんが弟さん2人を連れてお店に手伝いに来てくれました。このような100ほどのエピソードが集まりました。

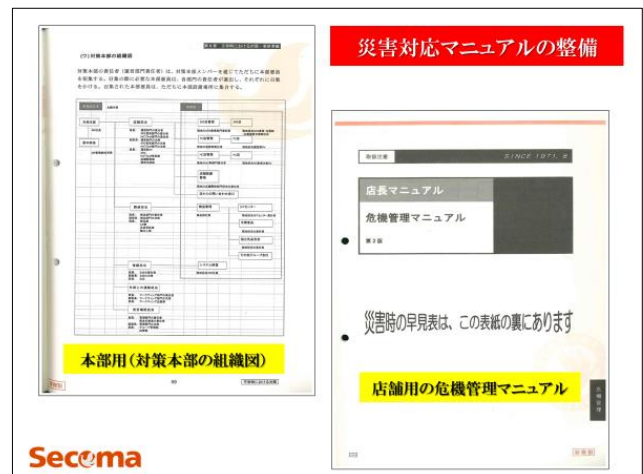
発災直後からは自主的な行動で店を開けてくれた理由は、私たちには地域支援の使命感があり、このようなときこそセコマの出番だと店長同士でやりとりがあったように、それがモチベーションにつながったと思います。

また、当グループは、セイコーマートフェニックスアカデミーという教育専門部門があり、ワークショップを年間900回以上開催しています。そこでは、主に、お客さまを重要視し、地域に対して店としてどのような貢献をするかなど、顧客の満足度をどう高めるかに主眼を置いたワークショップを開催しています。さらに、全部の店長を集めた会議を2カ月に1回行っており、地域に密着しているわれわれの企業理念、顧客を大事にしていく企業理念を常に話しています。

そこで、私の造語ですが、「コミュニティに対し

てロイヤルティを持った人」が多く育ってくれたと思います。パートさんも、会社に対するロイヤルティより、自分が働いているお店、周辺のコミュニティへのロイヤルティを持つ、それが自主的な行動につながったのではないかと思います。

もちろん、災害対応マニュアルは整備しており、組織もつくってあります。東日本大震災のときに資材、包材を含めた原材料の調達に苦労したので、調達先を全国レベルでリスト化しています。いざというときに調達先のどの工場長の携帯電話に電話をすればいいのか、工場長ではなく係長のほうが詳しい、あの人のほうがいいなども含んだ、実務的なリストになっています。



【災害時の物流の重要性】

災害時の物流が重要なのはなぜかということ、お店に物はあり、レジを動かすことでお客さまに提供できましたが、では翌日からはどうするかです。

お店への配送は、普通は満載のトラックが向かい、1店ずつ荷物を下ろす作業を行います。今回の被災では、これでは効率が悪いので、大きな駐車場があるお店に配送拠点をつくりました。そこに大きなトラックで必要物資を優先的に配送し、その拠点に各担当のスーパーバイザーが集まり、自分の営業車で荷物を満載して2店舗、3店舗と回りました。それで、全店に必要な最小限の物資を翌日、翌々日も供給できました。

もう一つ力を発揮したのが、釧路に2016年につ

くった災害に対応した物流センターです。100パーセント自家発電で、発電機が2台あり、1台でもセンター内の機械を動かすには十分な発電量です。給油施設とトラック40台の3週間分の軽油4万8000klを備蓄しており、今回は、釧路のセンターからドラム缶で軽油を抜き札幌に取り運び入れ、9月6日夜には札幌市内を走ることのできる軽油が整いました。



また、経済産業省から優先給油証明書を9月7日に得ました。東日本大震災のときは緊急通行車両証明書というものを発行してもらいましたが、今回の災害はこれに該当しませんでした。これを使っているところへ支援物資を届けました。

大手の物流会社、食品大手の物流倉庫は、信号が付いていないので、トラックドライバーをあまり出すことができない中、われわれは物流も自前で行っていましたのでトラックを動かしました。一方で、北海道では、発災3日目頃まではドライバーの確保も難しい状態で、北海道の中で商品は仮にあったとしてもしばらくは出てこないと思い、本州から物を調達しました。飲料、保存食など、直接私から各社長へ電話を入れて協力を得て、関東なら届けられるとのことで当社の関東の物流センターに持ってきてもらいました。北海道への輸送にはフェリーが必要ですので、苫小牧へ着くフェリー会社の社長へ電話して、空き便を確保できました。

各自治体と物資供給協定を結んでいましたので、要請に基づき、避難所に食事や食料、水の供給を行

いました。また、陸上自衛隊北部方面隊とも物資供給協定を結んでいました。自衛隊は、首都圏を中心とした大型災害時、北海道が物資の供給基地の中心になるので、私どもと協定を結びたいと申し入れがあったのです。実は、釧路の災害対応の物流センターは、この要請に対応することを想定して作ったものでした。その自衛隊から、今回、すぐに物資の要請が来ました。もともと供給基地たるべき北海道でブラックアウトが起きてしまったのが、今回の地震でした。



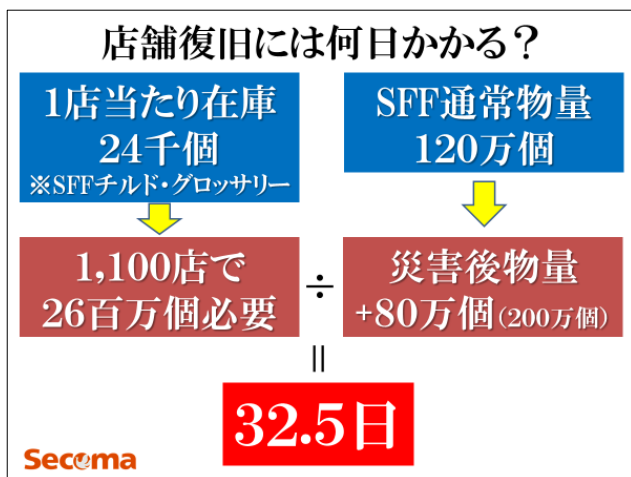
【BCP はリハビリテーション】

私は、BCP はリハビリテーションだと考えています。けがをして骨を折ったら、応急処置はとても重要ですが、さらに、苦しくてもリハビリテーションを早く終わらせるのが重要だと思います。同様に、災害後、企業や自治体などはできるだけ早く復興、つまり元の生活、元の状態に戻ったほうがよく、この期間が長いと損害が大きくなり、短ければ実損が少なくなります。

私どもの小さな店でいいますと、震災直後、電気を失い冷凍、チルドの製品はダメになり、その他の物は売れてしまい、店に物が入っていない状態になりました。1店当たりの在庫総数は2万4000個で、全店舗では2600万個必要になります。

物流は3日目か4日目には通常の状態に戻りましたが、ストックは貯まらない。つまり、後から来たお客さまには店に何も無い状態が起きました。この

2600万個の在庫の状態へ戻すために必要なのは、一日120万個の通常物流プラス80万個、つまり200万個の物流を行えば、理論上、32.5日で元に戻る計算です。実際、平常時の状態に戻るのに、約1ヵ月かかりました。ここまでがBCPの完了状態と考えられ、本来得られる利益・売上げは、この通常状態に戻すまでは得られません。このようないかに早く戻すかが大事ですので、BCPはリハビリテーションだと考えています。



【緊急対応が平常時の非効率の改善につながる】

私どもは、災害の緊急対応ができれば、それを平常時にも行えばいいと考えています。緊急対応には、平常時の非効率の改善に役立つ要素の気付きがあります。

例えば、今回の地震では、店舗からの発注締切の時間を、平常時の14時を0時に、14時間前倒しました。発注を締め切る時間が早くなり、店の発注作業が大変になりますが、一方で総菜などを製造する現場は、早めに発注数量が確定しますので、順番にきれいに作っていくことができます。従来は、経験則に基づき見込みで生産を行い、後に発注が確定したら、あと300個足りない、50個足りないとなり、もう一度ラインを切り替えますので、ラインの切り替えが何百回と起きます。震災の時に14時間前倒しにしたことで、作業効率がアップし、月間で900万円ほどのコストダウンが可能になりました。

災害を嘆くのではなく、緊急対応から何か学び、効果が見られれば、教育投資とも見ることができます。できるだけ教訓から学び、次に結び付ける効率化を実行していきたいと思います。

【今後の更なる改善】

北海道も台風が直接襲うような時代になりました。国内で過去5年間に死者を伴う災害が15件起き、それが当たり前の状態になっています。

今後の見直しとしては、電気確保がうまくいき神対応と言われましたが、実は反省することしきりです。日産と提携し、リーフのデバイスを使い、店の電力を確保できないかと考えています。店の最低限の電気はリーフ1台で取ることができますし、店の明るさは一つの安心感です。



また、2011年と今回の2018年の対応で大きく違ったのは、今回は現金を持っていない人たちがたく

さん来ました。電子マネーやクレジットカードは使えないのか、というのです。情報通信が途絶えていなければ(今回は途絶えていました)、少しの工夫でモバイルルーターを動かし、電子マネー系を使ったのではないかと、この程度の給電能力は持たなければと反省しています。

温かさは一つの安心感だと申しましたが、カップラーメンを作るための給湯のポットはとても電気を使います。北海道の冬であれば、暖房のジェットヒーターを動かすには何ワット必要なのかも検証しています。



要望が多かった携帯電話の充電、さらに、チルド、冷凍食品を保護し販売できるための電気の確保や、非常用のキットの充実なども考えており、この程度であれば、災害等の準備投資としてそれほど大きくはないと思います。コージェネレーションを使った発電も導入し、非常用の発電機も大型のものを主力センターに入れる。また、150kw程度であれば8トン車に積める大きさなので購入して次の災害に備えようとも考えています。



地域と密接に結びついたコンビニチェーンですが、それ以上にサプライチェーンを使ったサステナビリティを重要視している会社であり、地域を大事にし、地域のお客さまの満足度を得られれば、そこから返ってくるものも大きいと考えています。



優秀実践賞、人づくり・訓練賞：剂盛堂薬品株式会社様

『私達のBCP ～剂盛堂薬品(株)のこれからの挑戦～』

ご発表者：高橋 邦夫 氏／代表取締役社長



【会社の概要と業界の状況】

当社は漢方薬を製造して、これ迄自社製品を販売するホノミ漢方会を全国に組織し、50年ほど北海道から沖縄県まで全国1500店ほどの会員店から当社製品を製造・販売しています。典型的な小ロット多品種での製造でこれ迄来ました。しかし一方、近年の法改正で業界への取り組み方も変え、新規事業として、当社が所有する業許可（製造業）も活かして、量販店や通信販売企業等に対しても直接に販売する等の事業に取り組んでいます。又、外資企業向けのODM製品や一般企業へのOEM製品も近年拡大する方向で大量生産も始めました。大量製造と小ロット多品種の製造を克服する中で、又、一つの間製品から最終製品を二つ三つに変える工夫をする等してコストダウンを行い、又各種ルートの製品拡大も進めて参りました。加えて、天然物の原料高騰が続いているので、その対応策も、これらと連動して取り組んでいます。その成果がこの10月にはいよいよ出て来て、これ迄の状況から大きく変わろうとしています。

又、最近の医薬品販売業界は高齢化の中で薬局の後継者も減少し、更に、調剤薬局等が増え相談に時間を割けない状況にあります。更に、規制緩和と共に流通の変化も起こり、近年では一般用医薬品のイ

ンターネット販売が2014年に解禁され、通信販売事業者の参入もこの業界に続いています。そして現在、流通業の中でも医薬品卸業は巨大化し、全国5本の指に入るほどに集約され、状況は大きく変化しています。

【BCPへの取り組みのきっかけ】

当社が災害対策に取り組んだきっかけは阪神・淡路大震災で、和歌山も震度5強でした。2001年に新本社を建て替え、その後製造部門の工場も順次建て替えを進める中で東日本大震災が起きました。そこで、先ず最初の取り組みは、製品を守るには製品棟と現在一番機能が集中する包装棟を守る事が急務で、その建物の建設について社員皆の力で取り組む事を考え、2014年1月から月1回、将来中核を担う人も入れての検討会を続け、人材教育にも取り組みました。これが今につながる第一歩となっていると思います。そして又、この建て替えを進める中で、政策金融公庫の御縁からもBCPの重要性とそれに関する情報を得ました。

BCPの内容を社員にどの様に理解させるかが重要ですが、2017年秋にレジリエンス認証をいただき、この時の計画を社員教育にも使う事が出来る様になりました。その一つとして当社には職能昇格制度があり、初級は高卒の人、一般は大卒等、入社して後能力を向上させながら昇格試験を受けてもらい、段階的に職能が上がっていきます。そこで最初のBCPの研修の中でマニュアルを初級は初級、一般は一般という様に、横に同じ職階になる人をグループにして、本社と工場が一体となり、月に一度この勉強を行ってもらう事からその取り組みを始めています。

【BCP研修での指摘と対応】



外部講師を招いたBCP研修の中で、講師から、製品全体の製造に関わる製造部分や中間製品の保管等、製造工場の種々の部分が倒壊したらどうするかという想定の手摘も多々あり、答に窮する問題も又多くありました。しかし、製薬産業には法規制で、どの製造所でどの様な製造をするかを製造承認を得ている中で明示しているため、製造の場所や造り方が変わる他社への委託をして、製品をすぐに別な処で造る訳にはいかないからです。又、承認を得た製造方法と異なる製造方法にして、企業が当局の手摘を受けて大きな社会問題になった事例も近年あります。

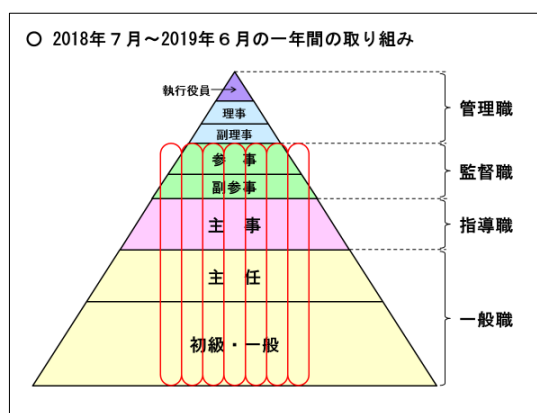
この様な時、和歌山県の製薬協会の会長職に私が就く事になり、それら活動の中で一年に一度知事との懇談会等もあり、その機会にBCPについても話をしたりもしました。東日本大震災の時は特例措置が取られた事もありましたので、もし当社においても製造施設が倒壊した時、製造の場所や方法を変更出来ない規制等に特例措置が適用される可能性はないものかとも考え、和歌山県との間に今後大切なパイプづくりをしたりと今考えながら行動しています。

【社員の育成と訓練】

若手の社員のリーダーシップを如何に養成するかが当社にとっての喫緊の課題です。研修会や各部署での検討会を行い、マニュアルの見直しも行いま

した。2017年には大規模地震対応模擬訓練を実施し、リーダーシップを発揮する人を探しました。予想に反し当面する問題に頭が真っ白になり行動出来ない者も出ましたが、期待する行動を取る人もいる等新たな発見もありました。

会社の中には6つの部門があり、営業、学術等、担当業務が全く異なります。勉強・検討した内容を部署ごとにどの様に対応するか縦串を通す方法で、2018年7月以降、各部署でこのマニュアルを更に部署ごとにも見直す事をテーマに挙げて、この一年間取り組んで来ました。



そして今回、当社の問題点と現状をコンサルタントの方に詳しく説明し、剂盛堂バージョンの災害用訓練モデルを作ってもらいました。いよいよ今週の土曜日に、年に一度の社員研修会でこれを実施します。2017年レジリエンス認証を取得して後、又各部署での研修を積み重ねて来た中で、当日どの様な結果が出るのかが今最も楽しみにしている処です。

優秀実践賞、被災地支援賞：株式会社 ウェルシィ
（現、三菱ケミカルアクア・ソリューションズ株式
会社） 様

『災害時における地下水膜ろ過システムの有効性
について』

ご発表者：小森谷 友和 氏／名古屋支店 副支店長

【受賞式：金子 宏志 氏／専務執行役員】



【会社の説明】



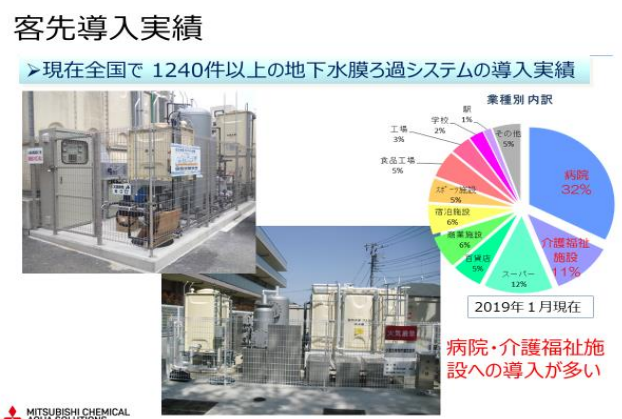
当社は 2019 年の 4 月に合併し、2018BCAO アワ
ードの応募を行ったときは株式会社ウェルシィ、現
在は三菱ケミカルアクア・ソリューションズ株式会
社です。本社が東京の大崎にあり、三菱ケミカルホ
ールディングスグループの一員になります。従業員
454 人で、イオン交換樹脂や RO 膜などの水処理、
分離精製水、排水から上水、水全般を扱っています。
私のいるウェルシィ事業部は、主に地下水膜ろ過シ
ステムで地下水（井戸水）を飲用化するリーディン
グカンパニーです。

【地下水ろ過システム】

地下水膜ろ過システムは井戸水を利用して浄化
します。前処理として、原水槽で鉄やマンガンなど
を酸化し、砂ろ過塔で除去させます。次が主要ゾー
ンで、膜ろ過、つまり 0.005 ミクロンの中空糸膜を
使ってウイルスや細菌等の除去を行います。さらに、
次亜塩素酸ナトリウム等で殺菌・消毒します。これ
を処理水槽へ移して蓄え、受水槽へ供給します。

阪神・淡路大震災で、お客さまから水が無ければ
営業できないことを何度も聞き、それに対応しよう
と始めました。このシステムは、水道法でいえば専
用水道に該当します。

導入実績は、全国で 1240 件以上、病院が全体の
32 パーセントで、続いて介護福祉施設が 11 パー
セント、他に大型スーパー・百貨店・商業施設、ホテ
ル等の宿泊施設、工場などです。断水しても患者さ
んを受け入れなければならない病院や介護施設の
導入が多い状況です。（当社発表資料より）



導入のメリットは、まず、災害時の水のライフラ
インの確保で、BCP として有効です。また、災害時
の地域貢献として近隣住民に飲料水を提供できま
す。さらに、水道の使用量と地域によっては水道料
金の削減にもなります。

【熊本地震での貢献】

熊本地震では、熊本市内は最大 32 万 6000 戸の
断水、断水期間が 4 月 21 日から 30 日まででした。
（日本水道協会 発表資料より）

熊本市内では、地震で市の水道の水源である井戸

が揺れ、濁水が発生しました。もともと通常は綺麗な井戸原水である為、浄化装置も簡易なもので浄化出来ていましたが、地震発生時の濁水を処理する事は出来ませんでした。また同時に水道管の損傷もあり、市水全域に断水が発生しました。

当社のシステムは、市内に6カ所（ホテル、商業施設、病院が4カ所）に導入されており濁水を浄化し、給水を継続しました。ただし、ホテルと商業施設は、建物の安全性の確保のために休業中でした。当社の地下水ろ過システムからいつもと変わらずに給水していたので、病院の先生など、上水が断水していると気付かない導入先もありました。さらに、プラントに設置された非常用給水蛇口を活用し、近隣向けに水を提供しました。設置先のある病院では、近隣の系列の老人保健施設などにこの水を配っていました。（当社発表資料より）


熊本地震 プラント稼働状況

上水道が断水する中、弊社プラントは給水が可能であった

4/16時点	O病院	Kホテル	A商業施設	M病院	K病院	KD病院
プラント	稼働	稼働	稼働	稼働	稼働	稼働
上水道	断水	断水	断水	断水	断水	断水

状況：地下水膜ろ過システムにより、いつも変わらず給水しており、上水が断水している事に気づいていない導入先も有った。

【プラントに設置された非常用給水蛇口も活躍】



従業員や近隣住民の方が飲料水を求め来院⇒SNSにて情報共有

MITSUBISHI CHEMICAL
AQUA SOLUTIONS

【これからの備えとして】

私の勤務先の会社がある愛知県名古屋市において、2017年4月水道技術研究センターの発表では、名古屋市において保有する給水車は8台しかなく、給水車は1台当たり運べる量は1日約8トンです。仮に5万人被災したら1人あたり3L・重要施設への給水を含め給水車を25台、給水要員75名用意しなければなりません。この時の名古屋市の人口は、約227万人で、その10%が長期断水に該当するとしたら約23万人が断水になります。給水車としては、100台以上必要になりますが、南海トラフ地震では被害が広範囲に及ぶため外部からの応援もあ

まり期待できません。

国土強靱化民間取組み事例集(2015年6月発行)にも当社のシステムが取り上げられています。自治体の取組としては、東京都世田谷区の危機管理室防災対策委員会の事例で、災害対策本部において飲料水の確保は最重要の課題でした。先ほどの地1下水膜ろ過システムを用いて、既設の井戸の水をろ過したものを供給するものです。東京都では井戸水のくみ上げに規制があり、平常時は1日当たり10トンですが、災害時にはこの規制は管轄する自治体によっては解かれる場合があります。

当社のシステムを導入する自治体は少しずつ増えています。東京では世田谷、杉並、調布などです。これからも増やしていかなければならないと思います。

災害時において、水の確保の基本は自助、そして地域による共助が重要です。自分たちの街は自分たち地域で守る必要があります。その手助けとして、災害時の飲用水の給水は当社の運命であり、地下水膜ろ過システムの宿命です。

人づくり・訓練賞、企業防災賞：東急ファシリティサービス株式会社 様

『東急ファシリティサービス㈱における事業継続の取り組み事例』

ご発表者：平本 和弘 氏／取締役 常務執行役員
ビルマネジメント事業部長 兼 BC 研究センター長

【受賞式：木原 恒雄 氏／取締役社長】



【会社の概要】



当社は、東急電鉄の 100 パーセント子会社です。東急電鉄は鉄道会社であるとともに、まちづくり、不動産の流通も行っています。東急グループは、鉄道、商業施設などを継続して運営するとともに、災害が起きた場合にはいち早く復旧することがお客さまの BC につながるという責任感を持って BC に取り組んでいます。

当社はその中でビルメンテナンス・管理を行っており、事務所は世田谷区の用賀にあります。当業界は労働集約産業で、競争も多く、慢性的な人手不足が続いていますが、その中でも BC を強化することにより、会社自体を強化しようと取り組んでいます。

【BC 研究センターの設立と人材育成】

2018 年、BC 研究センターを社内に設立しました。センターには三つの主な役割があります。人材育成、研究開発、そして情報発信です。

人材育成については、BC の基礎的な知識が必要なので、当社の幹部社員、グループの幹部社員に国際的な BCP の認定資格、DRI の資格取得を進めました。30 名以上が取得しているのは日本企業では最大級だと思います。2018 年にはグループの人材を対象に BC 人材育成講座を行いました。体験を通じコミュニケーションを取ってもらい、多くの人にわがコト化してもらうことをテーマに実施しました。

講座は全 5 回で、東日本大震災の被災地を視察、演習、座学、被災状況体験、人命救助です。視察は宮城県気仙沼市に行き、ある経営者から被災から事業継続までの実際の体験を聞き、意識がとても高まりました。また、非常食を持ち寄り、災害時にどのような状況になるか体験し、トイレ、寝袋などを使い訓練を行いました。

BC人材育成プログラム（講座）について	
<p>【講座名】 「BC人材育成講座（stage 1）」全 5 回</p>	
<p>【講座の目的】</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ BCの本質を理解し、当事者意識をもつ ■ BCの基本知識と基本的な実務を習得する ■ BC人材ネットワークの基盤を構築する 	
<p>【主な開催場所】 東急ファシリティサービス 研修センター (住所：神奈川県横浜市青葉区 荏田西 1-2-12)</p>	
<p>【最寄駅】 東急田園都市線 江田駅 徒歩 4 分</p>	
<p>東急ファシリティサービス株式会社</p>	

人命救助の体験では、地域の消防署と連携を行い、プロの技を教えてくださいました。エレベーターを使えない前提で階段を 2 フロア上がり、負傷者を担架で運ぶと重く、足元が不安で大変なことがわかりました。ショッピングセンターで大規模震災が発生したという想定の下でのシミュレーションの訓練も行いました。

【BC 研究センターでの研究会活動】

センターの研究会活動では、最初に災害食研究会を立ち上げました。災害食学会等とも連携し、グループの5社を中心に活動を行っています。災害時でも、おいしくてカロリーがあり、温かくて日常の食事と変わりが無いものを食べられるようにしようと取り組んでいます。

備蓄は必要数量を一括購入し、一括処分が効率的かもしれませんが、われわれはローリングストックとして、必要量を定期的に買い足す形を取っています。いろいろな協力会社と一体となり取り組んでいます。また、期限が来ても社内販売を行い家族で食べるなど、食べ切る工夫にも取り組んでいます。

ローリングストック

従来型ストックの考え方

必要数量を一括購入
賞味期限で一括処分

3-5年後

必要数量を一括購入
賞味期限近くで一括処分、一括購入

循環型ストックの考え方 (ローリングストック)


定期的(半年又は毎年)に試食等で消費、消費分を購入し補充

非常食 + 定期的に消費 + 定期的に消費 + 定期的に消費

ホリカフーズ災害食 消費分を補充 消費分を補充 消費分を補充

当社独自の循環型ストックの考え方 (ローリングストック)

消費の方法として破棄するのではなく、災害食実食訓練、災害食提案、社内販売などを行う



災害食実食訓練



災害食提案(プレゼン)




社内販売

我が事化

遠隔地の同業他社との連携も行っています。まず、新潟県の企業と連携を行い、現在は東北、関西、九州の企業とも提携しています。関西の阪急阪神ビルマネジメントさんとの共同訓練では、太平洋側の交通がまひしている想定の下、新潟、富山を回り、災害食を搬送する訓練として、横浜のたまプラーザを出発し、新潟県のホリカフーズ様で災害食を確保し、兵庫県西宮市の阪急西宮ガーデンズというショッピングセンターで実食訓練を行いました。互いさま協定は、現在8社に増えています。

【投影用資料】 関西地区への物資代替輸送演習

実施日時	2018年12月、2019年2月
輸送経路	たまプラーザ→新潟県(ホリカフーズ 配送センター)→富山県(エクセルホテル東急)→阪急西宮ガーデンズ



津波により太平洋側の交通が断絶したと想定し、関越道・北陸道といった日本海側ルートを使用した代替輸送を実施

環境をサポートする働き始めの、支援物資(社内備蓄品)を乗せる(供給力P)。ホリカフーズ社の倉庫へ輸送・保管(倉庫確保)。【12月27日(木) 昼頃】

環境をサポートする働き始めの、支援物資(社内備蓄品)を乗せる。【12月27日(木) 早朝スタート】

支援物資
・レスキューフーズ
・要配慮者用支援物資(アレルギー対応食他)
※日本赤十字会・日本災害食学会より指導
・その他、簡易トイレ、就寝用マット等の支援物資

当社独自の循環型ストックの考え方 (ローリングストック)

消費の方法として破棄するのではなく、災害食実食訓練、災害食提案、社内販売などを行う

施設安全研究会も運営しており、ビルの建設会社、地元のCATV会社等と連携し、災害時にビルの建物診断、情報収集、ビル管理が一体的にサービスを行えないか、業界を横断する形でビルの施設安全に対するサービスを提供できないか検討を進めています。

【今後の課題と情報発信】

今後の課題としては、これら研究活動をさらに進め、自らのBC力を高めることと、BCを通してお客様や地域に貢献することです。

そして、皆さまに情報発信を行うことです。私どもは地域と密着した企業ですので、地域への情報発信のセンターをつくっていこうと現在取り組んでいます。まだまだ途中ではありますが、さらにBCについて研究と実践を推進していきたいと考えています。

優秀実践賞：株式会社 寿精密 様

『BCPの有効性と行動の違いを意識した訓練による実効性の向上』

ご発表者：前保 哲郎 氏／管理部 主事

【受賞式：小林 淳次 氏／推進役員 専務取締役】



【会社の概要】



当社は和歌山県伊都郡に本社工場があり、他拠点として国内では鹿児島県に、海外では中国（広東省）とタイ（チョンブリ県）にあり、この4拠点で量産用金型の設計製作、自動機の設計製作、精密金属部品の量産、およびアッセンブリーまでを行っており、4拠点で一貫生産体制が整っています。

量産部品では、リチウムイオン電池用のセンターピンを生産しており、主に電動工具や電動自転車に利用されています。また、セラミックパッケージの封止用リングを生産しており、主にデジタルカメラ、カーナビゲーション、ノートパソコン、小型電気等に使用されています。他に HEV、EV 等の車載用バ

ッテリーに使用されているリチウムイオン電池の部品も生産しています。

【BCPの策定着手と改善】

まず、東日本大震災後のセミナーや大規模災害模擬訓練に参加して役員、幹部社員が危機感を持ち、事業継続の手法を学び、社内へ展開して BCP 策定に取り組みました。

しかし、事務局では策定した BCP に自信を持たず、どこまで策定すればいいのかと考えていました。進めなければ役員から叱られますので、各役割担当を決め、会議を行い、マニュアル作成、マスターデータの整備をし、備蓄品、防災用品を整え、年度予算を組み進めていました。

そんな中、2016年12月に内閣官房国土強靱化推進室の『すそ野の広い BCP 策定事業』を知り参加しました。この機会に策定したのが BCP の第3版です。内容は、災害対策本部の体制表、BCP 発動の全社の行動フロー、行動チェックリスト、訓練と課題管理の取り組みです。改版前は自信のない BCP でしたが、改版後は訓練と課題抽出・管理が行いやすくなり、次のステップへつながり、社内設備の改善もスムーズに進みました。また、本社の BCP と拠点のレベル合わせとして、鹿児島工場で本社 BCP 事務局による訓練を行い、BCP の策定を進めてきました。

寿精密の取り組み

実効性の高いBCPへ改版

- ・鹿児島工場への展開（本社BCP第3版）。
2017年9月開催

拠点のレベル合わせ。

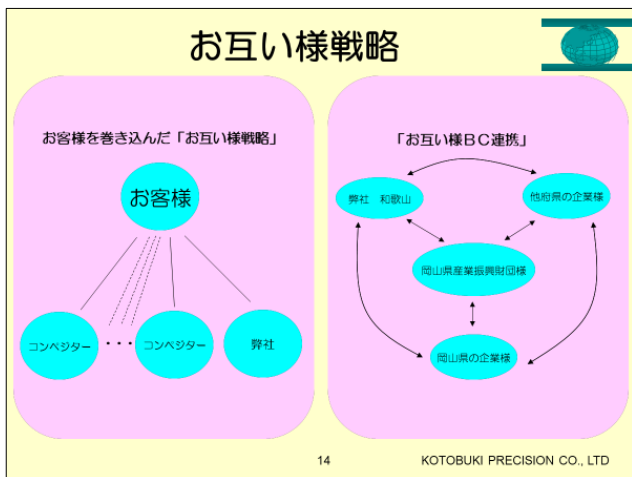
9 KOTOBUKI PRECISION CO., LTD

また、社内でのみの説明、訓練ではなかなか伝わりませんので、外部からコンサルタントに来ていた

き訓練も実施しました。紀陽リースキャピタル様のBCAOの主任管理者資格を持った方です。取組みを行う中で、レジリエンス認証の申請を行い、認証・登録されました。事務局でもBCAOの初級管理者資格を取得しました。そうすることで社内での信用性が上がり、訓練実施においてもスムーズに進んでいます。

【外部アンケートをきっかけとした連携】

そのような中、お客さまから調査・アンケートが来ました。質問のうち、被災時の対応の策定、防災準備・安全の確保対策、事業継続計画書の策定はできていました。他拠点での代替生産の対応は、鹿児島工場、海外の中国、タイ工場の間でできています。ただ、他事業者の代替生産の対応ができていないか、できていませんでした。そこで、お客さまを巻き込み、お客さまと当社、コンペティターを含めたお互いさま戦略はどうかを考えました。また、岡山県産業振興財団様がお互いさまBC連携の実績がありましたので、問い合わせをして1社ご紹介いただき、現在、連携を進めています。



【2017年の浸水被害】

2017年の10月に当社は浸水被害を受けました。大雨により1級河川の紀の川が増水し、浸水が倉庫まで達し床上浸水しました。今回の被災で見えてきたのは、5日ほど前から雨が続いていて、最終的に台風による大雨での浸水です。地元の降水量は平年

の10月に比べて4倍強でしたので、事前にある程度の被害想定ができたのではないかとことです。

以降は台風接近、大雨予報があった場合の事前対策として、浸水した倉庫内の嵩上げや防風対策も行いました。監視もWeb情報（河川、ダム情報）により行っています。

また、台風の状況想定訓練も行い、従業員への注意喚起を行い、課題を会社として認識しています。

課題の一つとして、平日の台風接近で従業員は会社にはいましたが、帰宅判断やシフトを引いている勤務者の出勤判断が後手に回りました。そこで、想定訓練によるタイムラインを持ち、対策本部の者が判断をどのタイミングで行うかをシミュレーションし今後に備えています。

優秀実践賞：沢根スプリング 株式会社 様

『平時の経営力強化と危機対応力強化を両立させた取り組み』

ご発表者：沢根 孝佳 氏／代表取締役



【会社の概要とものづくり】

当社は、静岡県浜松市にある機械要素部品のスプリングを作っている創業55年目を迎える社員50名の中小企業です。私どもは、事業継続を単なる災害時を備えるのではないと考えています。企業を永続していくと経営環境や経営構造が変わり数々のリスクが起こる中で、企業の社会的な責任は、雇用の確保、部品の供給、地域との共生と考え、平時での

経営力強化が大切と考えています。

私どもの経営理念の第一は、「会社を永続させる」ことで、事業継続が一番です。その実施のためには、あらゆるリスクへの対応強化を平時から考えていくことです。われわれは BCP の考え方を経営に生かしていく考えです。そして、起こる前に課題を見つけ、予防を行いながら考える人材づくりが必要だと考えています。

【モノづくりの変換】

今までは量産、リピート品の生産という、効率重視のものづくりをしてきました。しかし、どのような部品の作り方が一番 BCP 的なのか考え、今は効率のみではなく、社員が考えるものづくり、そして、災害やリスクが起きたときに自分たちで考える社員を育成することに変換しています。ものづくりの楽しさと刺激性、仕事を通しての自己成長感を感じることのできる会社づくりが必要と考えています。

以前は、特定のお客さまや業種に大きく依存していたのを、今は平均の顧客 1 社当たりの売上比率は 0.3 パーセント以下で、売上げの 1 パーセント未満のお客さまが 400 社程度です。売上の約 60 パーセントが少量小口品とスポット品であり、手間がかかり面倒、原価も上がるものづくりに挑戦し、年間約 6 万件、価格ではなくスピードとサービスという価値を経営に生かそうと、世界最速工場をミッションとしています。

【BCP の取組】

浜松市は南海トラフ巨大地震の大きな影響を受ける地域で、当社は海岸から約 2km に工場、本社がありその対策を進め、最近大規模な防潮堤が完成しハザードマップ上では浸水域ではなくなりましたが、津波被害を受ける可能性はゼロではありません。

BCP は東日本大震災の前から形のみありましたが、大震災を契機に大幅に見直しました。石巻にある部品メーカーを数回訪ねて、学んだこと 4 項目を大きな紙に書き全社員での月曜朝礼の場所に貼ってあります。一番感じたことは、危機は計画どおりにはやってこないことで、自ら行動を起こす必要性を感じました。BCP マニュアルは毎年見直し、現在第 8 版になっています。会社の経営計画書の中にも BCP に関する内容を毎年入れています。社員の家族にもメッセージを定期的に出し、BCP の説明と安否確認の返信を求めています。また、BCP 委員会で年間計画を立て改善活動もしています。

災害時には、社員と家族の安全確保、二次災害の防止、事業の継続、地域との連携が大事だと思っています。機械設備、棚類も固定し、太陽光発電は 100KWh あり電源として使えます。免振対策をしたサーバー室も、今年 1 月からクラウド化に移行しました。

地域との共生では、10m の屋上への避難階段を 24 時間開放したり、各種資機材、投光器、発電機など年間を通してお祭りなどの地域活動へ貸し出しています。AED、消火器もあり、いざという時使用できるように発電機や井戸のポンプは現場の社員が輪番制で毎月定期的に試運転をしています。

また、同業者との応援協定の締結を 7 年前から行っています。日本国内で 4 社と、中国の当社の合弁先と協定を結んでいます。協定先は日頃からお付き合いのある当社から遠方の会社で、定期的な見直し時には各社を訪問し相互の BCP 構築向上をはかり、普段からゴルフコンペなどのコミュニケーションを大切にしています。協定の主な内容は、生産委託

や人的支援、物的支援などお互い様の精神で相互応援協定を結んでいます。資金面では、復興資金、運転資金の確保が重要であり、BCP 特別保証を得ており、各銀行からの借入枠などを活用した資金確保も定期的に見直しています。

【台風 24 号での被災】

最後に、2018 年 9 月の台風 24 号で、当社は 3 日間停電しました。常備していた発電機数台を利用し、発電機と社内 LAN との接続訓練が生かされ、サーバーやパソコンを動かしてお客さまからの受注データをいただき、手加工の生産領域が 20%弱あるので、手加工で生産は行うことができました。また、総務のメンバーが自らホームページを利用して会社の状況をタイムリーに外部へ発信できました。これらは、人づくりと事業構造の変革の賜物ではないかと思っています。



優秀実践賞：島野精機株式会社 様

『事業継続に向けた取り組みとこれから』

ご発表者：橋本 祐美 氏／総務部購買 BCM事務局

【受賞式：島野 文成 氏／取締役】



【会社の概要】



当社は、来年 2020 年に創業 85 周年を迎えます。従業員は約 200 人、お客さまは 22 社、生産拠点は埼玉県に 2 カ所あります。当社の主要製品は、金属をドリルなどで切削加工を行ってつくる車のエンジン部品です。主に乗用車、トラック、トレーラー、農作業機械、計器などに使われ、幅広く納品され活躍しています。

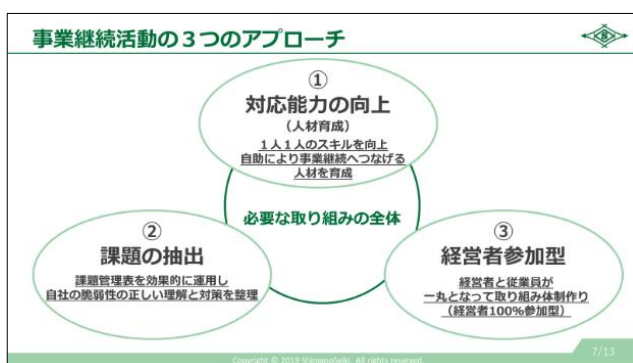
【BCP の取組の経緯】

当社は、業界の中でも多数の機械保有台数を誇り、大きいロット生産を行える工程が強みです。その分、生産が止まると、大手自動車メーカーをストップさせてしまいます。お客様から BCP の照会が多くなり、事業継続は社会的責任を果たすべき義務という考え方から、トップの経営判断により、全社を挙げ

てBCPに取り組む号令が出ました。

2016年9月に策定を開始し、2018年11月にレジリエンス認証を取得と、約2年間という短い期間で体制が整いました。目標は、社会とお客さまに信頼されるパートナーになること、2週間以内に事業再開、安定供給体制をつくることとしました。基本方針は、企業を支えるのは人であり、従業員とその家族の人命を第一に優先すること、早急に復旧を行い、お客さまとの信頼関係を築くこととしました。

活動には三つのアプローチで取り組みました。一つ目は、一人一人のスキルを向上させ、底上げを行うことで、自分たちの力で事業を継続していく前向きな人材を育成することです。二つ目は、訓練を行えば従業員からさまざまな課題が出てきますので、課題の整理を行い、自社の弱い部分を正しく理解し対策を講じることです。三つ目は、ミーティングや訓練などに100パーセント参加することで、従業員と経営者が一丸となり取り組む体制づくりです。

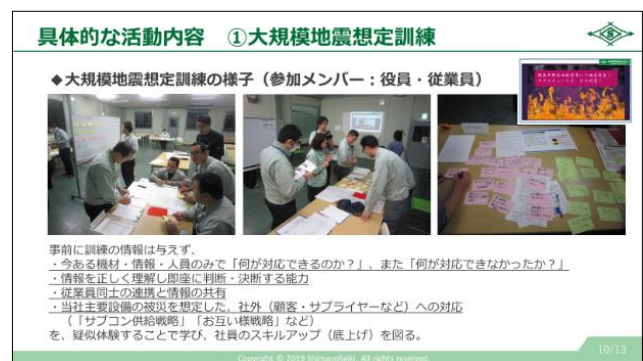


【行ってきた訓練と改善】

当社は過去に大きな災害を経験したことはありません。そこで、従業員に臨場感、危機感を持って取り組んでもらうため、訓練には、大地震の発生したことを想定しました。その理由は、被害が広範囲にわたり、地域の住民、お客さま、協力会社さまも想定でき、停電、主要設備の火災なども想定できるため、初動の模擬訓練を実施しました。被害を受けた状況をイメージさせ、事業継続していく考え方を意識づけることです。合計4回実施しています。

マグニチュード8の大地震が発生、けが人が発生

し、使用設備が被災、お客さまから状況の説明を求める連絡が殺到など、矢継ぎ早に状況が発動されず。何を優先して対応すればいいのか全く分からず、手も足も出ないような状況。このような無力感を感じる訓練です。従業員から多くの課題が寄せられ、表にまとめ、優先順位を決め、対策を行いました。その内容を再度訓練のテーマに落とし込み、有効性を検証するというPDCAサイクルを確立しました。現在もこのサイクルで訓練を行い、どんどん進化しています。



この活動のおかげで、社内外に変化や効果が表れ始めています。社内では、従業員の意識改革です。日常業務でも積極的に改善を行う姿勢が見られ、業務改善につながっています。社外では、お客さまと深い信頼関係を築けています。新規のお客さまにも生産拠点の信頼性の裏付けに有効であり、自信を持って営業できるとの声が上がり、昨年は3社と新規取引が始まりました。BCPの活動が直接関わっているわけではないと思いますが、経営戦略としても有効な活動と考えています。

【今後の目標】

今後の目標としては、従業員の参加率100パーセントを目指し、裾野の広いBCPを目指します。現在の訓練は災害発生後45分間の初動の訓練ですが、今後は発生後2週間の復旧を考慮したBCP訓練を計画しています。また、今の若年層が今後直面する大きな災害に備えて、人材育成を目指しています。

最後に、当社はBCPの取組をCSRの一環として捉えています。お客さまのよいパートナーになれる

よう信頼関係を築き、企業価値を高め、社会的責任を果たしていきたいと思えます。

優秀実践賞：東京石灰工業 株式会社 様 『BCP 策定と事業所間連携』

ご発表者：菊池 宏行 氏／代表取締役社長



【会社の概要】

東京石灰工業は東京の茅場町に本社があり、建物や道路、鉄道等の資材の骨材を供給する会社です。例えば、山手線など JR 東日本の関東圏の線路に敷いてある砕石は当社の製品です。

私は十数年前に社長になり、これからの時代で一番重要なのは、効率性を上げ、合理化を行い、生産性を上げなければならないことだと思っていました。

工場は関東・東北にあり、当時は機械、設備は各工場ですべて自由選定されていました。そこで、建機は全部で 200 台程度ありますがスペックが合いませんでした。このため、汎用性を高くすれば部品調達、故障時の対応などの生産性を上げられる思い、これを実施しました。会社の経済性の中で動いていたのです。

【東日本大震災の発生と対応】

東日本大震災の発生時、当社には BCP がありませんでしたが、機械のスペックが大体各工場ですべて合っていましたので、被災地で使うことのできる機械と油を持って行きなさいと社員に指示しました。

つまり、常に情報共有して事業所間連携を行うことにより、早い復旧を行える体制に図らずもなっていたというのが正直なところでした。

東北は津波によるがれきがなくならなければ復旧も始まりませんので、各事業所の長に対し、がれきを置く場所を東京石灰グループの鉱山の採石場の中に提供すると、各行政にアナウンスをしに行くよう指示しました。鉱山採石場は、100 万ないし数十万㎡の広さがあり、使っているのは 3 分の 1 から 4 分の 1 程度でした。そのスペースに緊急避難的、超法規的にがれきを置いても何の問題はないというのが私の感覚でした。法律的な壁などがあり、それに対応できる行政の方たちも一部のみでしたが、何かあれば東京石灰へ持って行けるという心の余裕、バッファを持てたと行政から感謝されました。

【BCP の策定のきっかけと考慮事項】

東日本大震災では東北の事業所の 1 名が行方不明になり、結局、無事で避難所にいたのですが、連絡体制が悪かった。自分たちの考えが根本的に甘かったと思いました。そのときに目にしたのが BCP でした。

BCP を策定することの意義は、口で話す、何かを伝えるのではなく、明文化を行い、皆がその価値を共有することにより、何かあっても自分が自発的にそのフェーズの下に動くことができることが一番重要なことであると思いました。



そして、考えなければいけないことは三つありま

した。ボトルネックを知る、価値観を共有する、継続的に改善することです。一例としては、各事業所で軽油のタンクを設置すること、発電機を確保すること、機械のスペックを合わせること、重機のローテーションです。当社では、重機のスペックが各工場と同じですので、新しい機械を入れる際には、機械を入れる工場とは違う工場の機械を下取りに出し、入れる工場の機械を違う工場に持って行くという、玉突きの状態で機械を入れます。それが、機械を運ぶノウハウになります。このように事業所間の連携を深めていました。BCPに対する入り口は、図らずもそのような自分たちが行っていたこのようなことが繋がっていたのでした。



【今後の取組】

今後は、BCPの価値を皆さんと共有する、周りの人と共有する、関係業界の人たちと共有することが重要だと思います。

もう一つは、地元の自治体との連携を、各事業者が考えなければならないと思います。災害時の行政官庁の中は戦場のようです。何を行っていいかわからず、右往左往ということが多く。そこで、この部分はこの会社に任せておけば大丈夫だとなれば、行政の人たちが考えなければならないことが少なく済みます。地域の会社の全てがそのように行政との連携を深めていけば、何かあったときにすぐに対応できると思います。当社は一部の自治体と災害協定を結んでおり、他の事業所でも進めていきたいと思

っています。

何かあったときの備えは、何よりも勝るノウハウであり資産だと、私は社員と一緒にBCPを作りながら思っています。

優秀実践賞：渡辺建設 株式会社 様

『地域と共につくるBCP（地域ぐるみでふるさとを守るBCPの構築）』

ご発表者：渡辺 栄志 氏／代表取締役



【会社の概要と浅間山の噴火】

私どもは、群馬県嬭恋村にある50人規模の建設会社です。北に草津白根山、南に浅間山と、噴火警戒中の二つの活火山に挟まれています。

平成16年9月1日、浅間山が21年ぶりに噴火しました。役場職員も準備がなく、避難指示、救護等の明確な指示を行うことができず、殺到する電話で回線は不通となり、役場前広場は右往左往する人々であふれかえりました。私も役場で職員とともに対応にあたり、二次災害の発生も懸念されて危機感を覚えました。降灰は交通障害をもたらし、翌日は交通規制看板を設置し、降灰除去作業も行いました。

その後も、災害の発生の都度、道路規制看板の設置や災害出動を繰り返してきましたが、場当たりの対応・出動と思われ、これでいいのかと自問していました。

【建設会社のBCPの策定と訓練】

平成19年12月、「建設会社のための災害時の事

業継続簡易ガイド」を知って BCP の必要性を痛感し、平成 20 年より BCP に取り組み、平成 21 年 10 月に認定をいただきました。その後 10 年間、業務に即した形で訓練を行ってきました。

認定前の平成 21 年 2 月 1 日、浅間山が噴火し、噴火警戒レベル 3 が発令されました。当社は製作中の BCP マニュアルにのっとり対応出動を行い、BCP の有効性を確認しました。また、当社は BCP 出動態勢が行政に認められ、群馬県から平成 22 年 9 月に浅間山噴火対応標識・マニュアル作成の業務委託を受注しました。これが現在の群馬県浅間山、白根山、噴火対応マニュアルの原型となりました。この受注で、社員の災害に対する意識、BCP に対するモチベーションは大きくなり、BCP に取り組む意欲が上がりました。

【BCP での噴火対応】



BCP マニュアルでは、噴火警戒レベル 4 以上、第 2 次規制および震度 4 以上で、規制案内看板を浅間山周辺の 20 カ所に設置し、地元建設会社 6 社でパトロールを行うことを定めています。しかし、他の建設会社は BCP など知りませんし、出動訓練を行う認識もありません。そうであれば、自分たちが BCP マニュアルに則りどこまで行えるかチャレンジしてみようと思立ちました。今では浅間山周辺全ての規制看板の設置と敷設状況報告を当社のみにて 1 時間以内に終了し、出発から各班 2 時間で帰社、GPS 携帯にて状況画像を送付し、ドローンにて

撮影を行った橋と公共施設の対応状況の伝送も可能で、当社災害対策本部にて 2 台の PHV の非常電源モニターによりリアルタイムで状況確認を行う、といった体制が整いました。

【BCP の訓練と地元の理解】

地元の群馬県警長野原警察署では、担当警察官が異動で緊急時の具体の看板設置場所が分からないために、私どもの訓練に毎年参加すると申し出がありました。

また、BCP 訓練を開始した頃は、東日本大震災発生以前で災害に対する意識が低く、BCP の説明を行っても理解してもらえませんでした。そこで、防災意識と BCP がなければ地域の安全、安心は達成されないとの思いから、地域の方々に参加していただく当社独自の「BCP 防災フェア」を開催しました。消防署に地震車を派遣いただく地震の揺れ体験、AED の講習会、備蓄食品の試食会等を行い、現在は群馬県警も参加しています。村の住民の方々も参加され意見交換ができるようになりました。婦恋村の幼稚園児も全員参加する年中行事となり、楽しい防災教育になります。平成 21 年からの BCP の出動訓練、そして、平成 22 年から BCP 防災フェアは、それぞれ 10 回、11 回開催しています。



BCP の有効性としては、東日本大震災で関東圏の燃料がなくなりましたが、ダブルでサプライチェーンを構築していたため関西から燃料供給を十分に受けられ、工事を継続でき、また、燃料を官公庁に

供給し感謝されました。地域の全ての人たちとつくるBCP、この標語の下で、私どもの目標は、故郷の安心と安全、これを守る地域に必要とされる建設業です。地域の方々とともに、これからも活動してまいります所存です。

〈防災部門〉

企業防災賞、被災地支援賞：広島トヨペット 株式会社 様

『平成 26 年 8 月豪雨の経験を踏まえた西日本豪雨の対応』

ご発表者：古谷 英明 氏／代表取締役 社長



【会社の概要】

当社は、昭和 13 年の創業以来、広島県内全域を営業エリアとする自動車ディーラーとして 80 年余りの歴史を誇ります。平成 30 年度の売上高 398 億円、新車販売台数は 8615 台、社員数はグループを合わせて 702 名在籍しています。

店舗はトヨペット店 35 店舗に加え、LEXUS 店 2 店舗、GR Garage HATSUKAICHI、福祉車両を取り扱うウェルキャブステーション吉島、カーライフの発信基地としてオープンさせた CLiP HIROSHIMA があります。また、グループ会社として、板金整備工場、カーシェア、カフェを運営しています。

①顧客の利益、②社員の利益、③会社の利益の 3 つを経営理念として掲げ、平成 31 年の 1 月に新たに HIROSHIMA+(プラス)というコーポレートス

ローガンを打ち出しました。これは自動車の販売・修理のみならず広島に関わる全ての人々へさまざまな価値を提供するというものです。

【平成 26 年 8 月豪雨の被災と BCP】

BC に取り組むきっかけは、平成 26 年 8 月豪雨の経験です。広島市北部に発生した土砂災害は死者 77 名、家屋倒壊 4500 棟余りの被害をもたらしました。同エリアにあった店舗では敷地内に土砂が流れ込み、50 センチメートルほど堆積しました。被災直後、清掃作業に追われ場当たりの対応となり、店舗の運営、営業の再開に時間がかかりました。災害対策本部運営、情報収集、お客さま対応、被災社員への対応、様々な方からの支援の受入れ等が同時期に発生し、混乱に陥ったのです。この経験から非常時に行うべき優先事項の整理などを学び、これらを踏まえて 3 年後の平成 29 年 11 月に BCP の策定を行いました。緊急事態が起きたとき誰がどのような行動を取れば良いのか等をまとめたポスターを全店舗に掲示し、ポケットマニュアルを全社員に配布しています。

BCP（事業継続計画）の策定

平成 26 年 8 月豪雨の経験から、非常事態発生時における社員およびその家族の安全を確保しながら、自動車販売会社として速やかに営業・サービスを再開することを目的として BCP（事業継続計画）を平成 29 年 11 月に策定した。

緊急事態発生時の役割一覧を全店舗に掲示し、店舗ごとの周辺地図を挿入したポケットマニュアルを全社員に配布。



ポケットマニュアル（周辺地図入り）



緊急事態発生時における役割等を記した一覧表

【平成 30 年 7 月の西日本豪雨と対応】

約半年後の平成 30 年 7 月に西日本豪雨が発生し、国道 2 号線は寸断され、山陽自動車道も通行止め、JR も線路が流されて復旧の見込みが立ちませんでした。わが社では 7 月 6 日（金）、広島県内に大雨特別警報が出る少し前（16 時）に全店舗へ帰宅指示

を出しましたが、お客様との商談により帰宅が遅れ、道がふさがり帰れず車内で一夜を明かした社員もいました。翌7日(土)は、一般の社員は自宅待機、店長は被害状況を確認するため出社を試みましたが、雨はまだ降り続いており道路も寸断され、出社もままならない状況でした。本社に災害対策本部を設置し、翌8日の正午までに従業員702名の安否を全て確認しました。自宅が冠水するなどの建物被害はありましたが、人的被害はありませんでした。ただし、1店舗が浸水被害を受け、その他数店舗が断水、停電により営業再開ができない状況でした。

この西日本豪雨の経験を活かし、BCPの内容を追加しました。例えば、設備メンテナンス業者が被災し修理依頼ができない状況もあり、さらなる対応が必要でした。JRの在来線は不通でしたが新幹線は早期に再稼働したため新幹線通勤を認める特例措置を実施しました。家に帰ることができない社員は寮やホテルへの宿泊を許可、店舗への物資搬送は道路の寸断により陸路では運べないため海路を利用した輸送に変更するなどマニュアルにない事項についての追記を行いました。情報収集においては、トヨタの車両情報を引用し、通ることのできた道マップなどの様々な情報を当社のホームページ、SNSなどへ流しお客さまへ提供しました。



さらに、お客さま対応として約400台の水没車両を引き上げました。作成していたBCPのおかげで比較的速やかに対応でき、保険会社への保険請求などもスムーズに行えました。交通網の寸断により出

社できない社員は、地元被災地域へのボランティア活動へ自主的に参加するなど、BCPの策定はとても役に立ったと実感しています。

【他の地域貢献の事例】



地域貢献の例では、広島県の社会福祉協議会へ平成30年3月にプリウスPHVを寄贈しました。ガソリンがなくても電気さえあれば走りますし、逆にガソリンさえあれば災害時に電気を供給できる機能もあります。寄贈した4カ月後に西日本豪雨が起き、実際に活躍しました。車両寄贈は3年前から毎年継続して行っています。

BCへの取り組みに引き続き、地域貢献も会社として継続したいと考えています。

被災地支援賞：株式会社 エイチ・エス・ピー 様
『西日本豪雨被災地への除菌消臭水提供による被災者・支援者の命と健康を守る支援活動』
ご発表者：小野 朋子 氏／取締役研究開発部長

【受賞式：山森 哲夫 氏／代表取締役社長】



【会社概要】



当社は岡山市にある会社で、平成 9 年に設立し、事業内容は商用名でスーパー次亜水、弱酸性次亜塩素酸水（次亜水）を作る機械の製造のメーカーです。生成装置の製造および開発、空間除菌消臭システムの開発製造、各種衛生管理設備プランニング設計等を行っています。次亜水は、除菌と消臭を目的に病院、福祉施設、食品工場などで使用され、生成装置を置いて各ユースポイントに端末を設置し、そこまで配管でつないで使用します。清掃、手洗い、空間除菌、食品の殺菌等にも用いられます。

【西日本豪雨での次亜水のニーズ】

2018 年 7 月に西日本豪雨災害が発生し、倉敷市

を中心に大きな被害が出ました。次亜水を通して災害に何か対応が行えないか、手探りで始まったのが次の活動です。災害が起こると被災地では感染症が問題となります。時期、季節により破傷風など外傷、呼吸器系の感染症、避難所で問題となる感染症、食中毒もあります。次亜水が除菌または消臭で役に立っているのではないかと活動を開始しました。

当社の HP から Facebook、Instagram 等の SNS を活用して、当社からの次亜水の無償提供を呼び掛けました。多くの方が共感し、連携、発信してくれて、最終的には 1 万人以上のビューまたシェアを通じて拡散できました。



【次亜水のタンクでの提供】

被災地は水につかり、電気、水道等が使えず機械が動かないので、まず、次亜水のできたものをタンクに詰めて運ぶ活動を行いました。当社の貼り紙や SNS 等で無償提供を知った多くの方がタンク等を持って来てくれました。被災者、片付けの手伝いに行く方、各種団体・NPO 法人の方、事業者連合等の方もこの提供を行ってくれました。また、箱詰めした形で自治体にも送り届けました。

使用目的は、まず、暑い時期で被災地は下水のにおいが強く、その対策でした。清掃時の除菌、食器、具材等の除菌、簡易トイレの消臭・除菌に使われました。3 カ月程度で 6 トンの次亜水を提供しました。

タンクでの提供のメリットは使いやすさであり、デメリットは水を運びますので量が限られること

です。配送網が寸断され宅配便等での配送は困難でした。また、高温で次亜水の劣化の問題もありました。対策として、くみに来た方に近場への配送の依頼をし、使い方の説明も一緒に提供しました。

【生成装置を置いた提供】

水や電気が復旧した段階では、被災地の近くに生成装置を置き、直接、次亜水をくむことができるよう、社会福祉協議会等をお願いしてボランティアセンターと避難所となった小学校に置かせて頂きました。これを被災者やボランティアの方が使い、ボランティアセンターでは作業後の長靴の消毒、手の消毒に使われました。避難所では、清掃、空間除菌、近隣の家屋の除菌に使われました。



生成装置を通して提供するメリットは、蛇口をひねれば誰でも次亜水を使えてタンクよりたくさん使えることです。また、希釈して使用するタイプの消毒剤は、小分けしてしまうと清涼飲料水と見分けがつかなくなり、取り違えなどの事故が懸念されますが、次亜水の場合は備蓄や希釈の必要がなくなるため、そのような事故を防ぐことができます。デメリットとしては、設備を置きそこで水や電気を頂く必要があることです。

【研究とこれからの課題】

落下菌検査などを継続して行いました。オフィス内では落下菌が4個程度のところ、被災地の家屋内では480個と100倍近い菌が空气中に舞っていま

す。このような状況を何とかできないかと、現在も検討を進めています。

これからの課題としては、災害の発生後、迅速に適切な場所、適切なタイミングで次亜水をどのように提供するかです。今回の活動がベストとは到底考えていません。社内体制の情報の部分、顧客、販売店の三つの観点から、より現実的に即したBCPを策定し、さらに活動を進めたいと考えています。

被災地支援賞：ヒラオカ石油 株式会社 様

『ヒラオカ石油 株式会社のご案内 緊急時給油契約「きっと」』

ご発表者：阿部 昭夫 氏／緊急時給油事業部
東日本エリアマネージャー

【受賞式：野瀬 由行 氏／取締役】



【会社の概要】

当社は大阪府岸和田市が本社で、創業以来55年、油の商売を続けてきました。工事現場の建設機械の燃料を運ぶことを主業としています。災害時に何かお手伝いできないかと考え、緊急時給油契約という事業部を立ち上げました。大阪で行っていたサービスを、3.11以降、関東でも対応できないかとのお客様の声を基に平成25年6月に東日本支社を立ち上げ、関東、関西、両方の拠点を中心に緊急時給油事業を開始しました。

弊社には約8000キロリットルの総備蓄容量があり、ドラム缶では4万本分相当です。西と東に分か

れたネットワークを利用し、関東では神奈川、東京、埼玉、千葉、宇都宮、関西では大阪、京都、滋賀、神戸の広範囲で燃料の備蓄を行い、お客さまに確実に届けます。

【災害出動の実績】

災害出動実績としては、3.11 は事業部立ち上げ前でしたので、大阪府内で震災がれきの処理工場へ燃料のお届けと被災地への横持ち輸送を支援しました。発足後初の激甚災害である熊本地震では、災害当日からお客さまの要請に応じ車を走らせ、現地にタンクローリーを約4台派遣し、給油活動を行いました。平成30年7月豪雨、大阪北部地震、台風21号、北海道胆振東部地震でも支援を行いました。特に、北海道には、大手ゼネコン様や通信事業者様からの要請に応えフェリーを利用し、迅速に燃料を供給致しました。

ヒラオカ石油 災害出動実績

- 平成23年、東日本大震災：事業部立ち上げ前の為、要請に対しての支援。
- 平成26年、熊本地震：大手通信会社、大手建設会社、行政・地方自治体。
- 平成30年、7月豪雨：大手生命保険会社A、大手建設会社、大手生命保険会社B。
- 平成30年、台風21号：岸和田市役所、電力・電気設備工事関連会社、病院、マスメディア、物流倉庫、大手コンビニエンス会社、データセンター、製造小売業、金融関係。
- 平成30年、北海道胆振東部地震：大手通信会社、通信系管理会社、大手建設会社、金融関係、物流関係。



平成26年 熊本地震



平成30年 台風21号 (関西)



平成30年北海道胆振東部地震

Copyright © 2017 HIRAKA SEIKO Co., Ltd. All Rights Reserved.

【平常時の取組】

当社は、大阪では岸和田市、大阪府と災害協定を結び、東京では開所した狭山市と災害協定を結びました。燃料の価格も実際に一番近い相場で、業界指標の油の価格をもとにしています。便乗値上げを行う業者も3.11のときはあったと聞いていますが、そのようなことは致しません。

また、急な出動に備え待機態勢を社内で引いています。当番制で4チームに分け、当番はお酒を飲まない、遠方に外出しない、会社貸与の携帯電話は肌

身離さず朝8時から翌日の朝8時まで24時間待機しています。

ご契約先のお客様と共に緊急出動を想定した訓練も積極的に行っています。さまざまな条件を想定し、日々技術を鍛錬しています。

【他の業者との違い】

緊急時給油契約は、当社以外にも事業者が幾つもありますが、着目していただきたいことは、会社の既存の契約状況、ロジックとしてきちんと対応を行うことができるか、配送の体制、遠方は地元の企業に任せるなど提携先を使っているのか、通信の体制は整っているのか等です。当社のように備蓄量がたくさんあり、契約数量、契約件数、タンクローリー収容台数を見れば、実行力が高いことは一目瞭然ではないかと思えます。

他にも、ご契約者様専用のホットラインを用意し車両の動態管理システムも全車導入をしております。これらは一般の燃料を運んでいる石油会社では導入していない事業者が多く、1基10万円から20万円ほどかかりますが、130台全車に搭載しています。緊急時にも、お客さまに現在、このあたりに車があるので安心してください、もう少しでお届けしますといった具体的な説明を行うことが出来ます。無論、非常用発電機やIP無線はいち早く導入し、衛星電話も含め、お客さまとの連絡が取れる体制を取っています。

【当社の強み】

繰り返しになりますが石油の備蓄をたくさん持ち、130台以上のタンクローリーを持ち、全車緊急通行車両事前を取得していますので、通行止め箇所も被災地に向けて向かうことができます。一番の特長として、関西、関東両方に自社の設備があります。こだわりは、自社の設備、自社の社員、自社の車両です。業務委託や借りている施設では、いざというとき使うことができなくなり、お客さまにご迷惑をかけてしまうリスクがあると当社は考えています。

作業もベテランのドライバーが日々訓練を行っていますので、心強いドライバーです。

当社はこれらについて契約状況の透明性を確保し、お客さまに適正な備蓄状況を証明することもできます。

安心して石油のお届けを依頼できる会社を目指しています。ヒラオカ石油は社会に貢献することのできるよう BCP の事業活動を続けていきます。

宣伝

緊急時給油契約「きっと」
 お客様のニーズに応じてあらゆる契約内容(燃料油の確保量、車輛台数の確保、お届けする時間を契約書に明記する等)でご要求にお応えすることが可能です。基本のご契約内容は「優先」ではなく「専用」となります。

<p>ドラム缶4万本分!</p> <p>8,000KLの総備蓄容量 自社保有施設(非発着)で燃料を在庫保管</p> 	<p>災害出動支援!</p> <p>130台以上の緊急輸送路を通行可能なタンクローリーを保有</p> 	<p>自社完結型</p> <p>相互バックアップ体制 東京近郊、大阪近郊に分散配置(15箇所)</p> 	<p>配送のスペシャリスト</p> <p>作業、給油に習熟した正社員ドライバー</p> 
---	--	---	---

ヒラオカ石油ではご契約者様専用備蓄在庫の担保に透明性を確保・証明いたします。

Copyright © 2017 HIRAKA SEKIYU Co., Ltd. All Rights Reserved.

<推薦部門>

西日本豪雨「災害対応特別賞」: 旭酒造株式会社 様

『西日本豪雨における災害対応事例』

ご発表者: 桜井 一宏 様 / 代表取締役社長



【はじめに】

私どもは、2018年7月に西日本豪雨の被害を受けるまで、BCPという言葉も深く意識しておらず、対策も行っていませんでした。その中での被災の影響と立ち直りについて、反面教師としてお役に立てることがあるかもしれません。また、私どもの思い、ポリシーの継続をメインに考えて行動していますので、その辺りは説明できることも多いと思います。

【会社の概要】

私どもは、山口県岩国市の山奥にある『獺祭』というお酒を造っている酒蔵で、純米大吟醸タイプだけ生産しています。材料は山田錦というお米1種類のみで、倒れやすく、太りにくい、栽培しにくいお米ですが、酒の材料に一番良いと言われていました。お米の表面は食べておいしい部分ですが、お酒の味と香りにはあまりよくないのでそこを磨きます。これでお酒のランクが変化します。私たちの場合、50パーセント以上磨き、アルコールを添加しない純米大吟醸タイプのお酒のみ造っています。

純米大吟醸は手間の掛かるお酒です。お酒は低い温度で発酵しなければ、発酵がどんどん進んでしまいます。発酵が進むのは効率がいいのですが、お酒の味と香りにはよくありません。私たちは大きい冷蔵庫を造りその中で仕込むことにより、温度の低い中で発酵させて出来が良くなります。もう一つは、

四季を通し1年間製造を行っています。酒蔵に300本の発酵タンクがあり、順番に発酵させていきます。製造を均等化させていくことで、最大で年間3000回以上になる純米大吟醸の仕込みを回していく事が可能になっています。

【被災の状況】



私たちの酒蔵の前にある山が土砂崩れを起こし、土砂が目の前にある小川の橋に引っ掛かり、それが外れてダムのように水があふれ、酒蔵に押し寄せました。私は東京にいて、朝一番の飛行機で帰ってきましたが、普段は30~40分で会社に到着距離を、4~5時間かかりました。

水が引くまでは会社には入ることができず、主要メンバーとミーティングを行い、まず、スタッフの安否確認を行いました。各部署手分けして連絡を行い、全員無事でした。自宅は床下浸水、扉がつかったという人はいましたが、安心しました。

その後、被害状況の確認を行い、酒蔵の中は70cmの床上浸水、直売所は130cmの浸水でした。製造設備は2階以上にあり無事でしたが、地下に排水設備があり、水を使う製造部門はストップせざるを得ませんでした。倉庫の中の米や瓶の資材は水没、事務所も水没しました。サーバーは2階にあり無事でした。

【復旧への対応】

土曜日の被災で、明けて月曜日はどうするかです

が、社員全体に会社の厳しい状況を見てもらおうと全員出社してもらいました。設備の被害状況を説明し、皆で壊れたものはきれいに直し、汚れたものは洗って、いい会社にしようと話しました。

地域一帯が停電し3日間止まりましたが、最初、電力会社は、地域的に復旧は後回しになるので、場合によっては長期間覚悟してくださいという話でした。非常用発電機を置いていましたが、高い所に置いておらず水没してしまいました。

年間を通して室温6度に保っている発酵部屋の電気がストップし、発酵中タンク150本、60万リットルの酒が駄目になりました。毎週10本程度順番に仕込んでいます。

製造面では、地下の排水設備が止まり、酒造りは水をたくさん使いますので、復旧するまで作業はできません。製造設備本体、精米工場、瓶詰設備も無事で、出荷倉庫に大体1.5カ月分の在庫がありましたので、一息つくことができました。

出荷部門は、パソコンは駄目になりましたが、お客さまのデータや在庫に関しては無事で、ぎりぎり命をつないだ感じでした。

当社では、120名製造スタッフが精米、洗米、蒸し米、こうじ、発酵、醸造、搾り、瓶詰と各部署に分かれ、主任、サブ主任がおり、部門ごとに縦割り組織になっています。このチーム制に慣れていたので、洗米部署は中の瓶を出して洗う、精米部署は水をかき出していくなど、チームとして効率的に動くことができました。また、若いメンバーが多かったことが復旧には役に立ちました。

大体3日目に酒蔵内に復旧のめどが見えてきました。近所の小学校などにも人を回すことができるようになりました。

【被災製品の獺祭 島耕作としての販売】

発酵中のお酒は、普段は0.1度刻みで温度調節を行っています。微妙な酵母自体の発酵熱を利用しますので、タンクに覆いを巻く、タンクの下にあんかを放り込むなど細かい微調整を行っていました。そ

れを被災して行えず、空調が止まって温度が上がっていき状況で、普段の数十倍も温度のストレスが酵母にかかってしまった状況です。したがって、『獺祭』としての品質を期待することはできませんでした。

選択肢としては、保険で全部カバーする方法もありました。利益的には保険でカバーしたほうが、労力などを考えればいいのではないかという状況でした。しかし、私たちは、『獺祭 島耕作』という商品として世に出しました。1本1200円、200円を義援金として被災地に寄付するという商品でした。保険でカバーするとお酒をダウングレードさせて売ることはできず、駄目になるまで黙って見ておくしかありませんが、それは私たちにはできない話だと考えました。

発酵中のお酒のタンク150本を全部味見し、何とか救うことのできるものは一番の普及商品の『獺祭50』として販売しましたが、それ以外は『島耕作』へ落としました。惜しいところまでいっているが基準に届いていない商品です。ものづくりをしている立場から、保険でカバーして廃棄したくないわがままな部分もあります。もう一つ、普段、お酒について、「お客さまの幸せ」をポリシーとして言っていますので、それに反する形は私たちの思いとして容認できません。しかし、『獺祭』とし、お客さまにまずくても我慢してくださいというのもできません。ぎりぎりの選択肢として、今回『島耕作』という形で出させていただきました。



おかげさまでこの商品は、大体58万本、約1カ月半の量を1日で売るといふ、あまりない経験となりました。お客さまの被災地を応援したいという思いが繋がった結果と思っています。販売単位は5本、10本が多く、後で聞くと、1本200円掛ける5で、1000円寄付したいので5本買いますというような話でした。私たちの思いを貫いた結果、お客さまの思いと結び付き、被災地に1億1600万円を寄付できました。

【復興に向けた計画】

被災後、バックアッププランを考え始めたところです。今回の水害は二百何十年間で初めての水害です。しかし、来年、再来年また起こるかもしれないと、水源はかさ上げし、酒蔵横川岸への防水壁を設置し、本社内へ水の流入を防ぐ防水装置も付けました。また、ご近所のおじいさんが1人亡くなり、警報を聞いたとき酒蔵に避難して、と言えたら無事だったかもしれないと思ひ、被災時には酒蔵の2階、来客スペース兼お酒の分析室を開放できるよう、社内の動線をつくり変えました。

木材が引っ掛かりとんでもない状態になった壊れた橋を、岩国市と山口県に私たちも加わり、復興のシンボルとして良い橋にしたいと考えており、隈研吾先生に協力していただけることになりました。

私たちの使命として、継続も大事ですが、支えていただいたお客さまの思い、つまり、私たちが持っている大事にしていた思いに共感していただいたことも大切だと信じています。そこをつなげていくこともプランに盛り込んでいかなければと思っています。

以上

BCAOニューズレター 第29号

発行日：2020年5月28日

発行：特定非営利活動法人事業継続推進機構

<http://www.bcao.org/>