

日時/場所

2008年11月28日(金) 15:00 ~ 17:00 / 虎ノ門BCAO事務所会議コーナー

出席者(敬称略):

- | | | |
|------------|-------------------------|----------------------------|
| 1 宮村(鹿島建設) | 6 小川(ABSコンサルティング) | 11 杉本(竹中工務店) |
| 2 犬伏(東芝) | 7 藤井(新生銀行) | 12 大貫(富士通アドバンスソリューションズ) 記録 |
| 3 芥川(日立) | 8 大鐘(大鐘測量設計) | |
| 4 坂本(大成建設) | 9 菰池(三菱UFJサーチ&コンサルティング) | |
| 5 鶴谷(奥村組) | 10 高沢(SMC) | |

配布資料(敬称略):

- 「第4回自然災害研究会(アジェンダ、名簿、第一回BC基本事項テーマ別意見交換会)」 宮村(鹿島建設)
- 「地震予知/予測とBCPの関係」 犬伏(東芝)
- 「第6回 月例講習会 ライフライン関係企業の災害対策・BCPの取組事例」 大貫(富士通アドバンスソリューションズ)
- 「自災害研究会運営計画書、第5回月例講習会 BCAA標準テキスト追加」 杉本(竹中工務店)
- 「新潟県中越地震による中小企業の被害の実態調査」 坂本(大成建設)
- 「第20回回技術セミナー」2008.12.5 浜離宮朝日ホール 鶴谷(奥村組)

資料配布方法

出席者のみ配布

議事内容(敬称略)

1. 副座長について

大貫(富士通アドバンスソリューションズ)が指名され、本人が了解し、研究会で承認された。

2. 話題提供

(1)「地震予知/予測とBCPの関係」 犬伏(東芝)

内容

- ・文部科学省の動きや、学術的に研究されている各種予知/予測の紹介。
- ・「b値」を用いる地震予知/予測手法の実現性について説明。

主なQA

- ・Q:b値だけで地震予知/予測は可能か。
難しい、ラドンの値なども合わせれば精度は高くなる。
- ・Q:兵庫・淡路地震の時の分析結果は出ているか。
動いた断層を切り取って検証している。

(2)「第6回 月例講習会 ライフライン関係企業の災害対策・BCPの取組事例」 大貫(富士通アドバンスソリューションズ)

内容

- ・月例講習会の内容のメモの概要説明。

主なQA

- ・Q:マイナス48Vの電話とは何か。
インテリジェント機能が何も付いていない単純な電話で、電話回線からの微小の電力で通話ができるタイプ。
(古いタイプの電話、NTTがデフォルトで貸し出しを行う電話だと推測される)

(3)「自災害研究会運営計画書、第5回月例講習会 BCAA標準テキスト追加」 杉本(竹中工務店)

内容

- ・フェーズ2の研究テーマの分類内容。
- ・フェーズ2の工程・スケジュール。
- ・BCAA主任管理者試験の内容抜粋のパワーポイント資料の概要説明。

(感想)

- ~ BCP作成の流れの中でのリスク分析の位置づけが明確になり理解できた。
- ~ リスク分析に関してまだまだやらなければならないことが多いということが分かった。

3. フェーズ2での研究テーマについて(意見、要望など)

(1)フェーズ2について

杉本(竹中工務店)

- ・2年間のスケジュールを決めたい。
- ・事前に研究会の日時を決めたほうが出席しやすい。
- ・2010年の12月までは成果物を出したい。
- ・他の研究会と情報交換をうやうやしたい。
- ・目標を持ってやったほうが良い。

宮村(鹿島建設)

- ・ヒアリング(検討)をしながら課題を決定していきたい。
- ・会員の負担にならないように研究テーマを選びたい。
- ・2年間で何かまとめたと思う。

(2)被災者の生の声を聞くことについて

坂本(大成建設)

- ・「新潟県中越地震による中小企業の被害の実態調査」を配布～説明。
- ・この資料の内容について被害に遭った企業に聞いてみてはどうか。

犬伏(東芝)

- ・リケンが被災したときは社員は自宅や家族の被害が大きいため出社できなかった。
- ・経験者に聞かないと分からないこともあり、BCPに反映できないことから生の声を聞くことはどうか。

宮村(鹿島建設)

- ・被害については企業の秘密事項に関わるものが多い。
- ・BCPを作るうえでは有効だがこの研究会で成果物を上げるとなると難しいのではないかと。
- ・過去の要望から業種別にまとめるということはどうか。

菰池(三菱UFリサーチ&コンサルティング)

- ・金融の分野はまだこれからという状況である。

宮村(鹿島建設)

- ・被災者などから「こういうことを聞いてみたい」ということを事前に用意しておくとう有効で。

杉本(竹中工務店)

- ・リスク分析のツールやマニュアルはあるが、実際の被害とBCPをどうリンクできるのか。

小川(ABSコンサルティング)

- ・BCPサービス(コンサルや対策に関わる企業)についてボトルネックや課題を感じている人から悩みを聞いてはどうか。

(3)BCPや対策の費用について / 経営者に対する説得材料が欲しい

菰池(三菱UFリサーチ&コンサルティング)

- ・BCPにどれだけ金をかけてよいか分からない。判断基準が欲しい。

大貫(富士通アドバンストソリューションズ)

- ・通常はBIA分析による業績への損害額とリスク分析による被害額からみて対策費用の投資対効果を判断するので、BIAの結果などを経営者に説明してみたい。

菰池(三菱UFリサーチ&コンサルティング)

- ・BCPに着手すればその方法であるが、まだ着手していないので金額を出すことは現時点で無理である。
- ・BCP構築や対策費用にどれだけお金をかけたかの事例が欲しい。

大鐘(大鐘測量設計)

- ・BCPは企業価値を上げるので、その点から経営者をお金を出すよう説得しては。

小川(ABSコンサルティング)

- ・説明すると必ず「他はどうなのか」と必ず聞かれる。それを示せるものが欲しい。

菰池(三菱UFリサーチ&コンサルティング)

- ・どれくらい金をかけたらいいのかについて経営者に説得力がある説明をしたい。その方法を知りたい。

高沢(SMC)

- ・具体的な話になるとどれだけ金をかけたらよいか分からないのが実情。全部やったら莫大な金額が必要。

犬伏(東芝)

- ・地震発生予測のリスク評価で説得してみたい。

宮村(鹿島建設)

- ・経営者に対して説得するためのメニューを色々用意することも一つの手法。

鶴谷(奥村組)

- ・費用をどこに、いつ、どれだけかけるということがBCPである。いつまでに何をやるかがBCPのプランである。

藤井(新生銀行)

- ・BCPは社会責任として求められている。

大貫(富士通アドバンストソリューションズ)

- ・当社のお客さまからも「BCPはあるか」という質問が来るようになった。

大鐘(大鐘測量設計)

- ・サプライチェーンは特にBCPは求められている。内部統制などの観点からBCPは求められている。

芥川(日立)

- ・受注を取る為に最終的にこれだけはやる必要がある(この金額は必要)と話してはどうか。
- ・対策などやらないと経営に影響があると経営者に言う必要がある。

4. 次回研究会について

(1)日程的に週の後半、月初か月末に実施する。

(2)次回は1月末か2月の初旬に予定する。

以上