

個別訪問でお聞かせいただいた事業者さまからの主な声

I 事業者に寄り添った訪問・相談の必要性

- 「官民合同チームの訪問は、1回限りではなく何度も巡回・訪問を行って、何でも気軽に相談できるようにしてほしい。」
- 「政府の支援施策は数多くあり、申請書類の作成も煩雑であり、使うのが大変である。事業者を訪問し、自分に必要な補助制度を的確に紹介してもらい、場合によっては書類作成も手伝ってほしい。」
- 「帰還して事業を再開してからも、カウンセリングから専門的なコンサルティングまで、事業者の状況に応じて必要なサービスを受けられるような相談ができるとよい。」

II 事業・生業の再開、新規開業等を行う方々への思い切った支援の必要性

- 「復興関連の仕事の方が給与単価が高く、一般の仕事には人が全く集まらない。賃金に対する補助や、自分たちの仕事をよく知ってもらえるような機会があると助かる。」
- 「アパートの2LDKで月8万円など、家賃が高騰している。県外からの従業員向けに社宅として従業員を住ませる安価な住宅施設が欲しい。」
- 「震災前に付き合いのあった事業者とグループを組もうとしたものの、既に異なるグループに属しており、組む相手が見つからない。グループに対する補助ではなく、単独の個人事業主の事業再開をアシストする補助制度を創設してもらいたい。店の規模に合った、少額で、手続きも簡易である補助金制度が必要。」
- 「グループ補助金を一度利用し、応急的に店舗を復旧し再開したが、継続的な営業には本格的な復旧が必要。再度の補助金利用には、異なる計画を立てて新たなグループを組む必要があるが、中小事業者には複数の計画を立てることは困難。」
- 「業種に関係なく、被災地で新規開業、事業拡張する人に対する支援策が欲しい。地域の復興に貢献する点では、事業再開も新規開業・拡張も同じであり、それを行う人にも支援があるべき。」
- 「自分で商品化した場合、販路開拓しようとしても限界がある。イベントや催し物の企画やコーディネーターによるマッチング等を通じて、国や県が積極的に支援してくれるとよい。」
- 「被災者に対して必要な補助金の情報発信をしてほしい。問い合わせ先を明記した支援策の一覧による情報発信や、個々の事業者にぴったりの支援制度だけを集めたカタログを自宅に送付してくれることなどによって、支援策がだれでも簡単にわかるようにしてほしい。」

III 事業を譲渡される方々や事業再開に至らなかった方々の新たな生きがい・やりがい創出の必要性

- 「事業をやめた後は、皆で土いじりをするなどのコミュニティに参加したい。皆と繋がれるコミュニティの形成にも着目して欲しい。特に、長期にわたり、住民が集まって共に活動する場が必要であり、そういった取組への支援を求める。」
- 「自分もボランティアで防犯パトロールなどを手伝っている。住民が安心して帰還できる生活基盤作りはやりがいがあるし、求める声も多く、事業をやめた後も続けていきたい。」
- 「事業をやめたあとは、伝統工芸などにかかわっていききたい。これらを残し、国内外に広められるような支援策が必要。」

IV 事業者帰還へ向けた需要の確保、商圈回復へ向けたまちづくりの必要性

- 「事業者が帰還し再開する上で初期需要の創出が重要。そのために除染や公共工事の下請けを地元事業者が優先的に受けられる仕組みを作ってはどうか。その他新規事業にも、地元企業を積極的に参入させることで、仕事を創出し、雇用の場を確保して欲しい。」
- 「住民が戻らないと商売にならないので、事業者支援策以上に住民の帰還を促進する支援策が欲しい。」
- 「地元商工会が実施している地元商店の商品宅配サービスを継続してほしい。需要の創出にもつながる上、自分では配達できないため、商品の宅配が必要な時にとっても便利。」

V 新たなチャレンジの必要性

- 「市町村の復興には帰還者の増加が必要、そのために魅力あるまちづくりを期待している。特に若い人が戻ってくるような、近未来的なまちをつくるような政策実現をお願いしたい。」
- 「若年層の県外への流出を食い止めるための魅力ある施策が必要。」
- 「魅力ある企業も大切であるが、魅力ある街作りが必要。特に医療の充実が必要と思う。」
- 「先進的な医療・介護、自動運転やドローンなど、自由に面白いことをチャレンジする地域にできるとよい。」