

# 事業者の声

平成二十八年 冬

平成二十八年十二月

福島相双復興官民合同チーム

## 〈はじめに〉

平成二十八年八月に「事業者の声」として、福島相双復興官民合同チームが訪問をさせていただいた事業者の中から、十一人の事業者の方々に事業再開に向けて取り組んでこられた経緯や課題、これからの抱負などを語っていただき、資料としてとりまとめさせていただきました。

今回は、その第二弾として、新たに三十人の事業者の方々の声をとりまとめさせていただきました。

将来に向けて、いろいろお考えの方々に少しでもご参考になれば幸いです。

# 目次

1. 株式会社笠原鋳物工場（金属製品製造業）	※川俣町 … P1
2. 桂建設株式会社（総合建設業）	※富岡町 … P3
3. 髪工房千代田軒（理容業）	※南相馬市 … P5
4. 株式会社菅野漬物食品（食品製造業）	※南相馬市 … P7
5. 合同会社ニコニコ菅野農園（農産物加工・製造販売）	※飯館村 … P9
6. 木戸川漁業協同組合（養殖業）	※樫葉町 … P11
7. 居酒屋 元気百倍（広野町がんばっ会）（飲食業）	※広野町 … P13
8. 株式会社三恵クレア（縫製業）	※南相馬市 … P15
9. 社会福祉法人 車輪梅（介護・福祉事業）	※南相馬市 … P17
10. 杉田屋（日用雑貨・食料品販売）	※川俣町 … P19
11. 蕎麦酒房天山（飲食業）	※川内村 … P21
12. 株式会社伊達屋（ガソリンスタンド）	※双葉町 … P23
13. 田中建設工業株式会社（建設業）	※浪江町 … P25
14. 株式会社 ダノニー（食品加工・販売業）	※川内村 … P27
15. トミオカ印刷株式会社（印刷、情報サービス業）	※富岡町 … P29
16. 株式会社ネモト（小売業）	※樫葉町 … P31
17. 株式会社ハム工房都路（食品加工業）	※田村市 … P33
18. 医療法人 半谷医院（医療業）	※南相馬市 … P35
19. 有限会社ビッグフィールド（飲食業）	※富岡町 … P37
20. 有限会社ふるさとのおふくろフーズ（農産物加工・販売事業）	※葛尾町 … P39
21. まち・なみ・まるしぇ（海鮮和食処くろさか）（飲食業）	※浪江町 … P41
22. まち・なみ・まるしぇ（カフェコスモス）（飲食業）	※浪江町 … P43
23. まち・なみ・まるしぇ（キッチン・グランマ）（飲食業）	※浪江町 … P44
24. 松永牛乳株式会社（食料品製造業）	※南相馬市 … P47
25. 松永陶器店（窯業）	※浪江町 … P49
26. 松本理容（理容業）	※葛尾村 … P51
27. 株式会社マルイ装美（ビルクリーニング業）	※双葉町 … P53
28. 株式会社マルイ子観光（飲食業）	※大熊町 … P55
29. 焼肉店 丸長（飲食業）	※南相馬市 … P57
30. 都路町商工会（みやこじスイーツゆい）（飲食業）	※田村市 … P59

# 1. 株式会社笠原鋳物工場(川俣町山木屋地区)[被災時]

〈代表者名〉 中島 修、村上 仁(福島工場長)  
〈設 立〉 昭和 30 年(横浜市)、昭和 48 年福島工場設立  
〈現所在地〉 福島工場:福島県川俣町山木屋地区 〈業種〉 金属製品製造業

## 1. 事業者の経緯(震災前、震災後の状況)

### 『工場と山木屋は共存共栄』

株式会社笠原鋳物工場は、川俣町山木屋地区に地元雇用を創り出すために、昭和 48 年に横浜から誘致された工場であり、操業開始当初から勤続している山木屋出身の村上工場長は「工場と山木屋とは共存共栄の関係」という強い思いは震災前も後も変わらない。山木屋は避難指示区域に指定されたが、「(村上工場長)工場の長期間休業によって部品供給の停滞が懸念されたことや、工業製品に風評は無いという政府の判断によって、平成 23 年 5 月から特例として工場操業を継続した」と当時を振り返った。「従業員数は震災後でも 40 名弱を維持しているが、その半数以上が山木屋出身者」と、まさに工場と山木屋が共存共栄の関係にあることを強調した。



村上工場長

## 2. 再開への取組状況、課題など



福島工場は国道沿いの山木屋地区の入口とも言える場所に立地することから、一時帰宅する住民などから、「従業員の通勤車両があつたり、工場が動いているとわかると、自分も頑張ろうという思いを抱く」といった声が寄せられたという。「(村上工場長)工場の操業維持が山木屋地区の復興のシンボリックなものとなり、帰還希望住民の心の支えになってくれば」という。

平成 23 年 5 月の再開以降は、「(村上工場長)震災前に井戸水を飲料水としていたが、独自に安全な水を確保し、工場敷地内の線量を定期的に測定するなど、従業員の身体面の安全に細心の注意を払いながら、今日まで工場稼働を懸命に努めてきている」という。「(村上工場長)震災後には、いわゆる風評被害により、取引が停止となり、震災前と比較して受注が減少している」という。

そういった現状にもかかわらず、中島代表・村上工場長とも、熱意と高い使命感をもって、工場の操業維持・継続に取り組む、従業員の雇用維持を図っている。

「(村上工場長)同業他社に対する技術的優位性は、『精度』『製品品質』『複雑な形状の製造技術』にある」と語り、「特に内部構造が複雑な大型車両エンジン部品を安定して製造する技術に優れ、鋳物製品の製造では不可避の不良率は他社よりも低い 2%に抑えている」と自信を持っている。



## 2. 再開への取組状況、課題など(前頁から続き)

### 『操業継続段階からその先へ』



震災後も、避難指示の特例として事業を継続するため、「(村上工場長)受注量が減少するなか、従業員の雇用維持や、長期に亘る帰休を回避するため工場稼働日を抑制している」と苦勞の一端を吐露する。一方で、「稼働日数を震災前に戻すべく、既存顧客からの受注量増加にも取り組んでいる。今後は販路拡大にも取り組みたい」という意向もある。そのため既存支援施策の活用を駆使し、「(村上工場長)ふくしま産業復興企業立地補助金で新型機械を導入し、鋳物製品製造の効率化を図り、併せて新規に5名の地元雇用ができた」と話す。

さらに「(村上工場長)中小企業等グループ補助金を利用して、震災による配管の亀裂などの修繕工事を実施。川俣町に類似の業種がないため、町外の工場とグループを組んだ」ことで、「資金がない時期だったため、大いに役に立った」と語る。

## 3. 官民合同チームの支援に対するコメント

### 『支援方とのコミュニケーションの継続』

「(村上工場長)これまでの官民合同チームの活動(訪問・支援施策実施)を間近に見て、被災事業者を支援しようという姿勢を理解している」と話す。現在、官民合同チームの新支援施策について、2つの施策を活用中だが、そのうち販路開拓への支援については、「(村上工場長)自社製品の販売経路開拓を模索中であり、開拓を具体化する方策として、官民合同チームの専門コンサルタントに期待している」と語る。

また、もう一つの施策である人材確保の支援の利用については、「(村上工場長)今のところ、ふくしま産業復興企業立地補助金の補助要件である新規地元雇用5名以上は確保されているが、今後の定年退職や、転職による従業員数減少に備えるため、人材採用の支援は継続したい」という。



さらに、「工場稼働日数を抑制している状況ではあるが、特に鋳物工については、今後も継続的に、良い人材を確保して育成していきたい」と語り、より一層の期待感を示した。中島代表・工場長ともに「工場の操業を続けることが、笠原鋳物工場の社会的(地域的)責任」という確固たる信念のもとで「操業継続のための方策として、官民合同チームによる支援を必要」としており、「今後も支援施策を利用していきたい」と締めくくった。



販路開拓支援イベント「モノづくりマッチングJapan2016」(本年10/19～10/21 東京ビッグサイト)にて、鋳物組材サンプル・会社案内等を展示。

## 2. 桂建設株式会社(富岡町[被災時])

〈代表者名〉 渡邊 正義      〈設立〉 昭和46年  
〈現所在地〉 福島県いわき市    〈業種〉 総合建設業

### 1. 事業者の経緯(震災前、震災後の状況)

#### 『ついてきてくれた社員の姿に、嬉しさが込み上げた』

昭和46年の創業以来、安全優先や地域社会への貢献推進を社是として、公共事業を中心に民間工事や原発関連の施設整備などを請け負ってきた。「(渡邊社長)本社があった双葉郡富岡町の経済基盤の発展に貢献してきた」という自負があった。しかしながら、東日本大震災、そして原発事故によって全てが変わってしまった。富岡町から福島県内外に社員全員が避難し、会社は存続の岐路に立たされた。社長自身も埼玉県などに震災直後の10日間ほど避難したが、それでも「(渡邊社長)社員を路頭に迷わすわけにはいかない」との思いから

富岡町へ最短距離で活動ができるいわき市内に会社再建のための物件探しに奔走。運良く四倉町に仮事務所の物件が見つかり、平成23年3月中旬には事業再開の目途を立てた。



しかし、会社がいわき市に移転したことで避難先から通勤できなくなる社員もいて、震災前41名いた従業員は30名ほどに減ってしまった。それでも避難していた社員が一人また一人と戻ってくれた姿を見て、「なんとかしようと言う気持ちの表れに、嬉しさが込み上げた」と、渡邊社長は当時の苦境を振り返った。

#### 『必ず生まれ育った富岡を復興させたい』

原発事故で休業したのはわずか2週間程度。「(渡邊社長)いつまでも休んでいられないぞ」と自分自身に言い聞かせながら、毎日いわき市から富岡、楡葉両町にまたがる東京電力福島第二原発の復旧工事に当たった。震災前には想像もなかった防護服にマスクを着け、1日3回のスクリーニングを欠かさず行うなど混乱期を乗り越えてきた。「本社機能を移したいわき市は、あくまで臨時の事務所。避難先の地域と共存していきたい。そして、社業の建設業を通じて復旧、復興に貢献し、必ず生まれ育った富岡町を復興させたい」という強い思いで、今日まで社員や協力会社と共に活動していると渡邊社長は熱く語る。



渡邊社長

## 2. 再開への取組状況、課題など

### 『先が見えないが、今やれることを1つ1つ進めていこう』

新しい場所での再開にあたって、避難でバラバラになり、不安ばかりが募る社員の気持ちを一つにするために、「先は見えないが、今やれることを1つ1つ進めていこう！」と常に言い続け、団結力を高めることをしてきた。

また、再開したいわき市四倉町との関わりも大切にしてきた。「(渡邊社長) 地元の一員になるため、会社で使う用品は地元商店から購入する」という基本姿勢で臨むなど、地元への還元にも配慮している。例えば、地元商店街の夏祭りなどには、仮事務所の玄関前をメイン会場として提供したり、社員総出で子供達への風船プレゼントやくじ引きの出店など各種行事参加もしている。

しかしながら、移転先での課題も山積している。震災前の取引先も避難や休業などをしており、新規の外注先の確保も容易ではなかった。しかも外注費の高騰により利益は圧迫されていく。最重要課題は従業員の確保。技術者・作業員の不足は深刻で「復興関係事業や除染作業を受注しているが、顧客より依頼のあったすべての事業を受注出来る状態にはない」と渡邊社長は話す。



### 《さくらモールとみおかへの出店を決意》

本業で悪戦苦闘している中、富岡町から新たに整備する複合商業施設への出店要請があった。本職の飲食業者が住民の帰還が定かでない状況での出店に取り組みめないなか、渡邊社長は「富岡のお母さんたちが頑張っている姿は町の復興に寄与するはず」と期待し、異業種からの出店に手を挙げた。「食べ物を前にすると人は元気になる」との思いを胸に、町民が賑やかに交流できる場を提供したいと意気込む。「(渡邊社長) 富岡町民が帰ってきたときに、地元の人がそこにいる」ことが大切だとの思いから、スタッフには富岡町の「おばちゃん」が必要と考え、富岡町出身のコミュニティに話を持ち掛け、全員未経験ながらも同じ想いでおふくろの手作り料理に取り組んでいる。

## 3. 官民合同チームの支援に対するコメント

### 『人が行ってみたいと興味の湧く、新しいまちづくりを』

最初に官民合同チームの訪問を受けたのは昨年9月。それ以降、訪問活動を繰り返し、最重要課題である人材確保の支援に注力している。「(渡邊社長) 土木・建築工事の技術育成のため、未経験者でもじっくりと育てていくことが大切だと考えており、工事を牽引してくれそうな人材を積極的に採用したい」という考えだ。

今後は、富岡町の本社を事業拠点にしなければと考え、経営活動全般で官民合同チームの支援を継続的に受けたい意向だ。渡邊社長は、「やって楽しい、人が行ってみたいと興味の湧くような新しいまちづくりに携わり富岡町の復興に貢献したい。官民合同チームには即効性ある支援を引き続きお願いしたい」と意欲的に話す。

地元密着の姿勢によって福島復興の中核を担う工事を増やしていきたいと意気込む。「(渡邊社長) 町の創生・新生に向けて、我々、土木建築分野が先陣を切らないと、他の業態の事業者は戻って来ることができない。復興の一步に関わることで、地域にいい雰囲気を作っていきたい」と最後に語った。

### 3. 髪工房千代田軒(南相馬市小高区[被災時])

<代表者名> 松本 篤樹 <設立> 昭和12年  
<現所在地> 福島県南相馬市小高区 <業種> 理容業

#### 1. 事業者の経緯(震災前、震災後の状況)

##### 『3.11ですべてが止まった』

平成23年3月11日は、代表者の松本篤樹(とくじゅ)氏の満72歳の誕生日当日だった。お店を一緒に切り盛りしていた奥様の登志(とし)氏、長男の教夫(のりお)氏いつものように店舗で接客をしていた。

そして、午後2時46分、常連さんの散髪をし始めようとした時に、あの強烈な揺れが襲った。揺れが収まったが、店舗の備品は散乱し、タオルスチーマーが落下、故障で使用不可能となった。

その後、原発事故により小高区は避難区域に指定され、避難を余儀なくされたが、その際、「いの一番」に持ち出したものが、散髪用の「ハサミ」だった。「(篤樹氏)これは、命の次に大事だから」と50年以上愛用している相棒は、篤樹氏とともに避難し、千代田軒は創業の昭和12年の開店以来初めての長期休業となった。「(篤樹氏)3.11ですべてが止まった」と振り返った。



松本篤樹氏と奥様

#### 2. 再開への取組状況、課題など

##### 『必ず小高で再開する。必ず…。』



3代続くハサミ

避難先でも気になったのは「お店」のことだった。原発事故後間もなく、篤樹氏は毎週、避難先の猪苗代町から南相馬市の店舗まで往復約200キロを足繁く通った。お店に着くと、「(篤樹氏)お店は休んでいたが、いつもの日課だった」駐車場の掃き掃除から始め、花樹の手入れや草むしり、店内の清掃を入念にこなした。

「(篤樹氏)当初は、妻と相談して、小高の避難解除日と同時に、お店を再開するつもりでいました。特に、常連のお客さんからは、会うたびに『いつお店を再開するのか』と聞かれたので、小高に戻るための心の支えとなっていた。とりあえず、壊れたタオルスチーマーは買い換え、他のものは震災前の備品で対応しようと考えていた。しかし、長期間使用しなかった備品はうまく稼働せず、使えるとしてもお客さんも嫌がるのではと思いはじめた。ただ、自分達にはお店にお金を掛けるだけの余裕もなく、自分達が利用できる行政施策もなかったので、(その時は)お店を改装したいと思っても、どうしようもなかった」と振り返る。

## 2. 再開への取組状況、課題など(前頁から続き)

「(篤樹氏)小高は長年、商売をしてきた古里。小高の商店はみんな昔からの付き合いがあり、大型商業施設に行かなくても、一通りの生活用品は揃えることができた。そのため、古里で商売を再開させることが、何よりも『恩返し』になると思い、小高以外の再開は全く考えられなかった」と話す。

### 『夢を現実に』

篤樹氏は、事業再開等補助金を利用し、年内に帰還再開できればいいと考えていた。同年9月22日に5年半ぶりに念願の帰還再開を果たした。篤樹氏、登志氏、教夫氏に、孫の龍馬氏も加わって「親子3代」での再スタート。補助金で揃えた設備は、まるで「新装開店」のような店構えになり、篤樹氏は満面の笑みで、馴染みの客で賑わった初日は「夢」のようだったと語った。

実は、再開当日には余談があり、帰還再開1番目の来客は、3.11、散髪を受けられなかった常連さんだった。その常連さんは、休業中も、いつ再開するのかお店の前を通っていた。「(篤樹氏)先代の父親が付けたラーメン屋みたいな屋号ですが、覚えやすい名前ですよ。自分にとって仕事は本当に生きがいです。小高で再開できて本当によかった」という。そして、来年3月11日には、自粛していた篤樹氏の誕生日祝い、それも「5年分」を行うとのことだった。



## 3. 官民合同チームの支援に対するコメント



平成28年2月の官民合同チームの個別訪問で、個別で利用できる設備投資に関する支援制度の存在を知った。「(篤樹氏)これこそ自分達が使えて、まさに待ち望んでいた施策だと思った」と、当時を振り返る。

帰還再開にあたり、お店もバリアフリー化をし、手すりの設置や段差をなくし、帰還再開する高齢者にやさしい店づくりをコンセプトにと考えた。ところが、いざ補助金の申請書一式を渡された時に、書類を揃えたり、文書を作成することに不慣れだったため、「(篤樹氏)自分に作れないのではと正直思った」と振り返る。

しかし、「(篤樹氏)当時の訪問員から言われた一言に救われた」と語った。「(篤樹氏)チームには補助金の手続関係をご支援できる(コンサル支援)があるので、心配しなくてよいとアドバイスを受けた。実際、『簡易コンサル』メニューを利用したが、交付手続きまでの細やかな対応には非常に満足している。自分達だけで準備をしようと思ったら、補助金の手続きはとてむでできなかった」。

事業者への訪問回数は、再開まで20回近くを数えた。その後、事業再開等補助金も無事決定となり、9月に入るとお店の再開準備が着々と進んだ。

## 4.株式会社菅野漬物食品(南相馬市鹿島区[被災時])

<代表者名> 菅野 行雄 <設立> 昭和 15 年  
<現所在地> 福島県南相馬市鹿島区 <業種> 食料品製造業

### 1. 事業者の経緯(震災前、震災後の状況)

#### 『社員たちの努力により震災後1カ月で再開』

菅野漬物食品は昭和 15 年創業の漬物製造販売会社で、味噌漬を中心自社工場で作製・販売してきた。創業以前から南相馬の地で先祖代々商いをしており、卵を扱っていた時期もあったことから、「タマゴヤ」の愛称で地元の方々に親しまれてきた。

平成 6 年には「みそ漬処 香の蔵」オープン。「香の蔵」には、甲冑の展示館「菊翁(きくおう)」が併設され、相馬野馬追の世界を再現。また、本格イタリアンジェラートのお店「じえらーと蔵」も併設し、様々な世代の人に親しまれてきた。

震災時「(菅野社長)社員は全員無事だったが、家が流されたり、ご家族が被害にあわれた社員がいた。その後 3 月 14 日には社員に片付けに出てきてもらったが、やはり原発の影響を考え、社員全員に避難してもらった。結果、みんなバラバラとなってしまう、休業せざるを得ない状況だった」という。ただ、福島第一原発から 32 キロだったこともあり、避難先からほとんどの社員がすぐに戻ってきてくれ、「(菅野社長)社員たちの努力によって平成 23 年 4 月 4 日から再開することができた」と話す。



菅野社長ご夫婦

### 2. 再開への取組状況、課題など

#### 『10~15年先を見据えて・・・』



事業を再開することはできたものの、「(菅野社長)1ヶ月前近く休業したことや、風評問題もあって取引先の棚から商品が無くなってしまった。全国的に販売していた問屋、スーパー向け商品に影響があったことから売上は厳しいものになった」という。

こうした状況を打破しようと、消費者向け新商品の開発にいつそう力を入れ、クリームチーズ味噌漬、あん肝のみそ漬などの商品を開発し、平成 23 年 12 月に発売を開始した。

## 2. 再開への取組状況、課題など(前頁から続き)



以前は、問屋やスーパー向けの販売が中心であったが、「香の蔵」を開店した後は、お土産など消費者向けの売上げが伸びてきたこともあり、付加価値のある商品づくりに力を入れてきた。漬物業界の全体的な販売量が落ち込んできているが、「(菅野社長)10~15年先を見据えて、このような田舎でもピカッとひかるものを作っていきたい」と話す。また、漬物だけに限定しない消費者に受け入れられる新商品の開発が必要と考え、メイン商品である相馬きゅうり漬の他に高付加価値商品への転換を模索し、今までの漬物の常識にとられない様々な商品を開発、最近はや若い世代や外国人からの人気も上昇している。

また、社員一人一人のスキルアップや人に優しい会社を目指して、外部講師による社員向け勉強会を開催し、イベント運営、通販等のノウハウを学んでいる。平成28年11月には「香の蔵祭り」を震災後初めて開催。来場者約1500人を記録するなど自社イベントによる販売促進にも注力している。

今後については、「特に味噌漬けの商品に力を入れているが、商品の販路開拓が課題」と話す。

## 3. 官民合同チームの支援に対するコメント

### 『新たな販路を求め奮闘』

現在、官民合同チームでは、国の販路開拓支援事業と連携し、計画的な商品開発、商品力強化に向け、商品開発等の知見を有する専門家による支援を行っている。

「(菅野社長) 専門家からは、売り先や季節に合わせた販売促進手法や商品キャッチコピーのアドバイスをいただいております。アドバイスを受けながら、出口を見据えて考えるようになった。社内でも良い循環になり始めており、今までのやり方から切り替えるきっかけになっている。」と話す。



店内の様子



店舗全景

また、販路開拓の一環として、首都圏消費者の声を聞くために、東京上野駅でのテストマーケティングにも参加。試食した方々から「とても美味しい」と良い評価をいただいた。また、平成28年11月16日から、福島駅西口構内パワーシティピットにて、販路開拓支援ブースに「浜めしらす生姜」などを置き販売を開始。「(菅野社長) 浜めしらす生姜は仙台でよく売れているので、大宮や上野など他地域でも販売したい。商談会やコーナー展開などの話ががあれば活用したい。」とさらなる事業展開への意欲を語っていただいた。

## 5. 合同会社ニコニコ菅野農園(飯館村)

<代表者名> 菅野 クニ <設立> 平成25年  
<現所在地> 福島県飯館村 <業種> 農産物加工・販売事業

### 1. 事業者の経緯(震災前、震災後の状況)

#### 『ナツハゼが飯館村の特産品になることを夢見て…』

きっかけは、「ナツハゼにインフルエンザウイルスの抗ウイルス作用がある」という、福島県立医科大学教授の研究結果の新聞記事だった。“ナツハゼ”は、夏にハゼノキのような紅葉がみられることに由来する。果実は10～11月にかけて熟し、ブルーベリーに似た黒褐色になる。甘酸っぱいため、生食のほか、ジャムや果実酒に加工できる。樹は観賞用にも栽培されている。飯館村では“やまおとこ”と呼ばれている。



菅野クニ氏

〔菅野氏〕自宅周辺の山林にもこのナツハゼが自生していて身近な存在だった。半年後に農業高校教師を退職する夫とともに勉強し『飯館村にしか売っていない特産品』を目指そうと、ナツハゼの栽培を決意。平成22年11月、100本余りの苗木を自宅周辺の畑に移植し栽培を開始。平成23年4月に「菅野農園」をオープンすべく準備を進めていた。

ところが、オープン直前の平成23年3月、原発事故の影響で畑にも放射能汚染が広がり、計画は中止。さらに、全村避難を余儀なくされ、畑の手入れもできなくなった。失意のうちに福島市松川町に避難したものの、「〔菅野氏〕飯館村に残したナツハゼはこのまま順調に育ってくれるか心配。いつかナツハゼを村の特産物にしたい」というナツハゼへの強い想いは片時も頭から離れなかった。

### 2. 再開への取組状況、課題など



ナツハゼの果実

そのような中、原発事故前に収穫したナツハゼを保存していた農家に偶然出会う。〔菅野氏〕その農家からナツハゼを譲り受け、ジャムを作り、周囲の知人・友人に贈ったところ、『これは売れるよ!』、『どこで買えるの?』、『是非売ってほしい!』と大変好評だった。さらに、知人から内閣府被災地復興支援型地域社会雇用創造事業“新たな一歩プロジェクト「起業プラン・コンペ」”への応募を勧められ、応募したところ事業採択され、起業を決断した。

早速、避難先の福島市松川町で農地を取得し、夫婦2人で約250本のナツハゼの栽培を始めた。過去に“イータテベイク”(じゃがいも)や“いいたて雪(ゆき)っ娘(こ)”(かぼちゃ)を開発し品種登録したご主人の力も借りて、今後は良質な木を選別し品種改良することも考えている。

## 2. 再開への取組状況、課題など(前頁から続き)

### 『飯館村に来てくれるリピーターを増やしたい!』

一方で、平成29年3月末の避難指示解除に向け、平成28年8月1日、生活の拠点を飯館村に戻した。飯館村の自宅と友人宅にあった樹齢約100年の伐採木を活用し、自宅兼工房を改築。「(菅野氏)夫婦、友人の想いに囲まれたこの工房は、ナツハゼの加工場だけでなく、星を眺め、時を忘れてくつろげるスペースになっている」という。



自宅兼工房(右半分が工房)

これまでに幾多の出会いがあった。ナツハゼを保存していた農家との偶然の出会いや以前ジャムを分けていた友人など、「(菅野氏)これまでの全ての出会いに感謝し、これからも“いつかナツハゼを村の特産物にしたい”という夢に向かって進みたい」と考えている。

課題を期待に変えたいとも考えている。「(菅野氏)平成29年3月末の避難指示解除後、この村にどれ位の人が戻ってくるのかはわからないが、飯館村を応援してくれる人は全国に相当数存在しているはずであり、全国の飯館村サポーターがここを訪れてくれると信じている。平成29年夏にオープン予定の『道の駅』で“飯館村にしか売っていない特産品”を提供することで、村に来た方に満足してもらい、リピーターを増やしたい。そして、自宅兼工房を、飯館村の良さを発信する基地として、また、村内外から来てくれる人々の癒しの場として提供し、リピーターにゆっくり過ごしてもらいたい。将来は自宅周辺環境を活かし、里山体験学校のようなことも手掛けたい」。

## 3. 官民合同チームの支援に対するコメント

### 『ジャム作りは得意だが・・・』



ナツハゼジャムとPOP

官民合同チームの販路開拓支援を受けて、上野駅の「のもの」や新宿・横浜のイベントでテスト販売を行った。そこで多くの消費者の声を聴き、反応を確認できた。例えば、『やまおとこジャム』として販売していたナツハゼジャムの名前は、消費者から「イメージが湧かず分かりづらい」という声があり、『里山の黒真珠』に変えることにした。一方で、より多くの消費者の目に留まり、試食も好評だったことにも手ごたえを感じている。この経験を活かし、消費者ターゲットを定め、差別化を図るために新商品開発も検討している。

現在は、官民合同チームの専門家支援を受けており、ナツハゼの特性を活かしたターゲットの絞り込みとネーミング、新商品開発、エビデンスの取得、他社とのコラボレーションなどについてアドバイスを受けている。

「(菅野氏)ジャム作りは得意だが、お客さまに買っていただくためのアイデアを出したり、キャッチコピーを考えたりするのはどちらかというと苦手。専門家から新たなネーミングやPOP作りなどのアドバイスをもらい、次のテスト販売で実践したところ、アンケートで好感触を得られた。大変感謝している」と前向きに語る。飯館村への帰還は、福島市松川町への避難時から計画していたことであり、全く迷いはない。

## 6. 木戸川漁業協同組合(檜葉町[被災時])

<代表者名> 松本 秀夫 <設立> 昭和 26 年  
<現所在地> 福島県檜葉町 <業種> 養殖業

### 1. 事業者の経緯(震災前、震災後の状況)

#### 『逆境を乗り越え稚魚の放流を再開！』

木戸川漁協は、昭和26年に設立。毎年約7~12万尾を採捕し、1千2百万~1千5百万尾の稚魚を放流し、かつては本州有数の鮭漁獲地として知られていた。

松本組合長は、「稚魚約1千万尾のうち3割ほどを放流したところで津波に襲われ、やな場をはじめ、孵化場・加工場もこの波に飲み込まれた」と話す。そして鮭漁は禁止、さらに稚魚放流も中断を余儀なくされた。

「鮭の遡上を取り戻すには長い年月がかかってしまう・というあせり。それと同時に半分あきらめの気持ちから、我々は何をすればよいのか」と落胆したという。

しかし、「檜葉の風物詩をなくしたくない」という思いから、「気持ちを奮い立たせ、1日も早い再開を心に誓った」。

漁協では平成27年10月、震災により中断していた鮭漁を再開して約8千尾を採捕。平成28年3月には、木戸川に遡上した鮭の卵から生まれた稚魚を5年ぶりに放流。来年の春には460万尾の放流を計画している。震災前、漁協では、鮭の孵化・稚魚の放流、採捕および加工・販売と鮎の中間育成(稚魚養殖)を行ってきた。しかしながら、いまだ震災以降、鮎の中間育成は種苗業者の事業再開見通しが立たず、当面再建できない状況が続いている。



松本組合長

### 2. 再開への取組状況、課題など

#### 『木戸川の鮭を檜葉の復興のシンボルに！』

平成27年秋、初めて再開できた鮭漁では約8千尾、平成28年は約7千尾の採捕に留まった。昨年の稚魚放流1万尾、今年の135万尾の放流の成果は、2年後の平成30年から徐々に表れる見込みで、翌年の平成31年から本格的な採捕となる事を期待している。

震災以降、ふる里を離れた被災者からは、“木戸川の鮭は檜葉にとって誇りであり、鮭漁の再開は復興の象徴”、“再開を心待ちにしている”との数々の温かい声が寄せられた。



孵化場

## 2. 再開への取組状況、課題など(前頁から続き)

組合長自身も「あらためて、鮭漁の再開は漁協の使命である。木戸川のきれいな水で生まれ育った鮭を再び檜葉のシンボルとして取り戻したい」との強い思いから、再開へ向けた準備を開始した。

まずは、復興交付金や福島再生加速化交付金を活用して、やな場と孵化場(福島県最大規模)の改修を実施。続いて加工施設を建て直した。ほか2か所に点在していた孵化場は被害が大きく、再活用は断念するものの、かつての鮭の遡上数に備え、改修再開した孵化場の増設も検討している。

設備の復旧は目途が立った一方で、「風評被害が起こるのでは?」という大きな不安がよぎった。しかし、モニタリングにおいて“鮭の安全性”が証明され、テレビ・新聞等のメディアにより広く報道されたこともあり、「心配をよそに風評被害に関する声はなかった」という。これは、平成27年に続き平成28年も実施した鮭の直売会において、数日で完売となったことにも裏付けされている。また、総理に木戸川の鮭を贈呈できたことは大きく、「今後も様々な機会を通して、安全・安心を積極的にPRしたい」と話す。



やな場

松本組合長は、本格的に鮭が遡上するまでに経営面においても改善が必要と考え、漁協基盤の強化を目標に掲げている。「売り上げのみ管理され原価や損益に対する認識が薄かった」との反省を踏まえ、“経営の可視化、損益構造の改善・原価管理体制の整備”、加えて、“製品の販路開拓に資する市場評価・販売戦略の策定”について、官民合同チームに支援を求めた。

## 3. 官民合同チームの支援に対するコメント

### 『官民合同チームの支援』

官民合同チームでは、“経営の可視化、損益構造の改善・原価管理体制の整備”として、専門家と一体となり「現場でも使いやすい管理帳票を整備、また、原価管理や事務処理勝手の良い実務指導」の支援を完了。漁協では、この支援により今年開催された直売会において「鮭の適正価格設定に展開できた。損益構造改革に早速着手できた」と話された。現在は、「鮭製品(切り身/イクラ)の市場評価・販売戦略の策定」および「鮭製品カルテ・販促PR資材の策定」に関し支援をしている。



鮭フィッシング

今年11月には市場評価において、海外・他県産の鮭との「味覚・視覚・料理具合・価格」等の比較分析結果を報告し、木戸川産が大変優れていることを報告。漁協からは「これまで感覚的に旨いと言ってきたが、消費者視点に立っての比較論でその旨さが証明された事が画期的である。今後自信を持って事業を進められる」との評価とともに感謝の言葉を頂いた。また、組合長からは、今後この結果を「“ならはかわら版”等を活用してPRしたい」とのお言葉も頂いた。

### 『ふる里への思い』

最後に、「木戸川になくてはならない風物詩をとり戻すことができた」と、松本組合長と鈴木孵化場長は感慨深げに語られた。

## 7. 居酒屋元気百倍【広野町がんばっ会】(広野町[被災時])

<代表者名> 鈴木 すみ <設立 >平成8年  
<現所在地> 福島県広野町 <業種> 飲食業

### 1. 事業者の経緯(震災前、震災後の状況)

#### 『元気でにぎわいのある町を取り戻したい』

「(鈴木氏)美味しいつまみとお酒、そして元気をお客さまに提供する」をモットーに、平成8年に居酒屋「元気百倍」を創業。いつも地元の人でにぎわう人気の居酒屋であった。

震災でいくつかの避難先を経ていわき市中央台の仮設住宅へ避難。避難したことで、「私は広野町に生まれ育ち、広野町が好きで、町のために働きたい」、そして「多くの人々が避難して寂しかった町に一日でも早く灯りを取り戻したい」との思いが日々強まり、平成23年8月から広野町に通いお店を再開。そこで、地域のゴミ拾い等の活動も始めた。

これと並行して、SNS上で町の現状、復興活動の支援を呼びかけ、海外を含めて多くの支援の受付窓口となり、全国の支援者の協力を得て復興のためのボランティア活動を開始した。

「ネットワークを通じて数多くのご支援をいただき、本当に皆さんに助けられている」ことを実感した。

また、震災により町民全体が避難生活を強いられる中で「ボランティア活動を通して住民参加型の町復興の一助になるような活動はできないか」「元気で活気のある広野町を取り戻そう」といった考えのもと、10人弱の地元の有志が集い、「行政に頼らず独自で会を立ち上げ、迅速な支援活動を自分たちだけの力でやり広野町に貢献したい」と、震災翌年の平成24年6月に「広野町がんばっ会」を設立した。



鈴木すみ氏

### 2. 再開への取組状況、課題など

#### 『町が元気になるには、将来を担う子どもたちが元気になることが第一歩』

「広野町がんばっ会」は、主に広野の子ども達の交流の場を提供し、絆を深めてもらうことを目的とし、春には田植えの手伝い、ゴミ拾い、夏には流し素麺大会、スイカ割り、冬には餅つき大会等を開催している。

今年の8月21日に開催された「夏だ！夏休みだ！流し素麺まつり！！！」では、台風一過の青空のもと、たくさん子ども達と親御さんが約40人参加し、流し素麺のほか、バルーン・パフォーマンスや、お菓子のプレゼント等を行い、笑顔と歓声があふれる一日となった。



流し素麺まつり

## 2. 再開への取組状況、課題など(前頁から続き)



(上)餅つき大会、(下)がんばっ会ミーティング

しかし、ボランティア活動をしていく上での課題は多い。広野町はボランティア活動があまり活発でないと感じている中、「広野町がんばっ会」は寄付に頼らないボランティア活動を目指しているため、どうしても活動資金が限られてしまう。

それをカバーするため全国の支援者の協力を得てサマーフェスティバル等で屋台を出店し、その利益を活動資金に充てたり、平成25年からインターネットを通して広島県の民間企業の団体から年間10万円を3年間援助していただいた。だが、活動資金は限られるため、広報誌は自分たちで印刷し、保育園や幼稚園、小中学校に配布する等極力費用を抑えるように努めていた。

## 3. 官民合同チームの支援に対するコメント

平成29年4月に広野町民の仮設住宅の貸与期間が終了することが決まっており、この機会に多くの町民の方々に帰還してほしいとの願いを込めて何か大きなイベントを開催したいと考えていたところ、官民合同チームから「つながり創出を通じた地域活性化支援事業」について紹介があった。

官民合同チームで、支援策等の活用についてサポート。「(鈴木氏)資金繰りが苦しいので、このような支援策はととてもありがたい」と話す。

具体的には、平成29年2月11日に広野町中央体育館において、プロのマジシャンを呼び「がんばっ会 ウェルカムフェス」等を開催する。このイベントは「一人でも多くの町民が顔を合わせ、笑顔になって町に戻って欲しい」との思いが込められている。

### 《復興は元気から》

鈴木氏は「以前のような元気でにぎわいのある町を取り戻すには、双葉郡の方々をはじめ、いろいろな人たちとの交流が常々必要だと感じている。今後も憩いの場所を提供していきたい」とやさしい目で語る。

最後に、「みなさまもぜひ地元のお酒『<sup>あひる</sup>鷲』を筆頭に福島県の美味しいお酒とお料理を食べに“居酒屋元気百倍”にお越しください」と締めくくった。



店内の様子

## 8. 株式会社三恵クレア(南相馬市原町地区[被災時])

<代表者名> 五十嵐 則保 <設立> 昭和 44 年  
<現所在地> 福島県南相馬市原町区 <業種> 縫製業

### 1. 事業者の経緯(震災前、震災後の状況)

#### 「働く女性の場所を確保・提供していきたい」

昭和44年10月に南相馬市原町区国見町で婦人服製造業を創業。“Made in Japan”としての高品質・高技術なモノ創りができる会社としてジャケット・スーツ・コート・アンサンブルを得意とし、大手百貨店とは40年以上の取引の他、アパレルメーカー、デザイナーブランドを取引先としている。県内のニット・織物・縫製事業者と「Fukushima Pride of Silk」を共同運営しており、“日本のモノ創りの粋”を体現している。震災前は、父親が社長で本人は専務として会社を支えてきたが、今年、父親から社長を引き継いだところである。

女性の従業員が9割を占め、女性に優しい働きやすい職場を目指している。結婚・出産・育児といったライフイベントの変化があっても、仕事を続けられるよう、平成3年より敷地内に社内託児所を設け、出産、産後休暇を取った後も託児所に子供を預け、心配なく働ける環境を整えた。従業員からは不安なく職場復帰できると好評である。



五十嵐社長



原町工場全景

震災直後は、一時休業せざるを得なかったが、「従業員を途方に迷わせるようなことはしたくない」という思いから、平成23年4月に工場を再開した。また、風評被害をできるだけ避けるために平成23年12月にいわき市に工場を新設した。

しかし、百貨店、アパレル業界の低迷の影響を受け、断腸の思いで、平成28年にいわき工場を閉鎖する決断をせざるを得なかった。

他方で、取引先との関係では、震災前の取引先百貨店は7社であったが、風評被害による影響により一時的に取引中止となっていたものの、現在はいくつか6社まで回復している。

## 2. 再開への取組状況、課題など

そのような状況の中、本人は仕事を続けたいが、高齢となった両親の介護が必要になったためにやむなく退職をせざるを得ないケースが増加しており課題のひとつとなっている。

一方でファストファッションの台頭等、業界を取り巻く事業環境は大変厳しい中で、将来を見据え、誤りのない舵取りをしなくてはならないと思っている。社長に就任して間もないが、「経営者は一人で責任を取らねばならず従業員の将来がかかっていることを肝に銘じ、5年、10年後の先を見据えた事業を展開していかなければならないと思っている」と話す。

また、中小企業の従業員は「背中を見て覚えろ」や、「体で覚えろ」といった職人気質などがある。これからは、今の世代の人に合わせた教育方針が必要であり、業務マニュアルを作成するなど人材育成もしていかなければならないと思っている。

従業員には好評の託児所についても収支面での負担を考え、近隣各社(市ガス・食品加工会社・スーパー・クリーニング店)で同じような悩みを抱えているところと平成28年4月より各社で費用分担し、共同運営していくこととなった。各社も託児所が利用出来るようになったため、人材募集においても応募に繋がり易く地域へ雇用の貢献が出来始めた。共同運営が軌道に乗れば、「将来は、高齢化に伴うデイサービス事業の展開も視野に入れて対応していきたい」と考えている。



ファッションショーに出展したドレス

## 3. 官民合同チームの支援に対するコメント

平成27年10月に訪問。従業員の9割が女性で、親の高齢化、結婚・子育てなどの変化に対応できる企業を目指していることを把握。生産性の改善等を実現させるためPDCAサイクルの構築支援を平成28年11月より実施中。

「(五十嵐社長)福島県にどうやって人を呼び込めるか、相双地区に人が来なくなる仕組みを考えていかなければ人口が減っていくこととなる。人口全体が減るのは仕方がないが、ソフトランディングできる方法はいくらでもあると思う。官民合同チームには、企業の声を国・県へと橋渡しをやっていただければ、ただの復旧復興に終わらずに良い仕組みができるのではないかと考えている。これからも外部環境の変化の影響を受けて売上の増減は生じるであろうが、環境の変化に対応できる企業になるため、支援を続けて欲しい。人手不足にしても、今は何とかやっているけれども5年後、10年後のためにはどういった手を打ったらいいかを一緒に考えて欲しい」と話していた。



敷地内にある社内託児所

## 9.社会福祉法人 車輪梅(南相馬市原町区[被災時])

〈代表者名〉 堀内 信夫(理事長) 〈設立〉 平成 11 年  
〈現所在地〉 福島県南相馬市原町区 〈業種〉 介護・福祉事業

### 1. 事業者の経緯(震災前、震災後の状況)

#### 『共にいきいきと生きる』

堀内理事長は、南相馬市内で原町自動車教習所と堀内自動車会を経営していたが、「今後高齢社会を迎えるなかで、何よりも大切なことは、共に豊かな人生を歩んでいくことだ」と感じ、「地域の高齢者のために開かれた施設として、共にいきいきと生きる」を理念のもと、平成 12 年 4 月 1 日、介護保険制度の施行と同時に居宅介護支援事業・通所介護を行う社会福祉法人「車輪梅」を設立した。

震災前は、施設利用登録者 80 人、日々の利用者数は約 20 人で、経営は順調であり居宅介護支援開設にあたっては南相馬市の在宅介護支援センター機能を有することになった。行政機関・サービス提供機関・居宅介護支援事業所等との連絡調整を行う機関として、「車輪梅」は地域の高齢者福祉事業における中核的な存在となり、地域住民に施設を開放するなど信頼された施設であった。



堀内理事長

### 2. 再開への取組状況、課題など

#### 『震災後、車輪梅は入浴サービスを行った。』



平成 23 年 3 月、震災が起きた直後は、「施設にいた通所者(約 20 人)の家族に電話をし、連絡の取れた人から順次自宅にお送りした。交通網も混乱しており全員を無事に送り終えるのに 2 時間以上要した」と当時をふりかえる。結局、翌日からはしばらくの間、施設を閉鎖せざるを得ず、電話も使えないという中で、その旨の通知を登録者(80 人)全員の自宅にスタッフが手分けして届けた。

近隣の多くの住民は避難し、「もうここには戻れないのではないか」という不安を抱く職員もいたが、「(堀内理事長)地域のみなさんが困っているから、いる人だけでがんばっていこう。」という力強い言葉にスタッフも応え、3 月末から近くの小学校に避難していた高齢者や障がい者を対象とした入浴ボランティアを週 2 日行った。その後、徐々にではあるが避難していた職員も戻る一方で、通所者の方々の強い要望もあり、十分な体制ではなかったが、5 月には施設を再開した。

## 2. 再開への取組状況、課題など(前頁から続き)

再開したものの、戻ってきた正社員は数人であり、多くの施設スタッフは家族ごと南相馬市を離れて避難、非常勤スタッフも全員避難したままであった。再開後、しばらくすると通所者数は震災前と変わらない状況となり、スタッフ1人あたりの業務量が各段に上がってしまった。人づてに非常勤スタッフを新規採用したものの、業務量に追いつかない状況が続いていた。

そんな中、官民合同チームにも協力してもらい、今夏、県外から新たな看護師人材の確保ができた。

もともと看護職については非常勤の方で対応していたが、軸となる常勤の看護師が入ったことで、施設としての運営も安定し、「何よりもスタッフへの精神的な安心につながっており、非常に助かっている」と現場スタッフから声上がる。



## 3. 官民合同チームの支援に対するコメント

### 『迅速でフレキシブルな対応に感謝』



官民合同チームの名前を聞いたとき、「名前や組織そのものの、何をしてくれるのか、全く知らなかった。」という。しかし、「官民合同チームの訪問を受け、県外からの転職者のための転居支援制度があることを知った。転居を伴う転職者にとって転居費用は大きな負担。この制度が活用できれば事業者の新規採用が大きく後押しされる」と感じたという。官民合同チームでは、今回の採用にあたりウェブサイトを活用し、複数のサイトから求人広告を出して支援。

平成 28 年 5 月、車輪梅に山形県在住の看護師から『看護師を募集していると聞いている。転居には、福島相双復興官民合同チームの転居支援制度を使いたい。』という電話。「電話があつたことはうれしかった。しかし、車輪梅は社宅を持っておらず、また近隣アパートにも空き無く、住宅確保が極めて困難な状況であつた」。その後、周囲の方々に様々な働きかけをして何とか住宅も確保、平成 28 年 8 月には山形県から新たな人材を迎え入れることができた。

現在も車輪梅では介護スタッフを募集しているが、堀内理事長は「転居支援制度利用に当たっては、迅速でフレキシブルに対応していただきありがたかった。今後も人材マッチング支援事業も含め広く県内外からの人材確保を期待している」と話す。

## 10. 杉田屋(川俣町山木屋地区[被災時])

<代表者名> 紺野 希予司 <設立> 昭和2年  
<現所在地> 福島県川俣町山木屋地区 <業種> 日用雑貨・食料品販売

### 1. 事業者の経緯(震災前、震災後の状況)

#### 『杉田屋電建工業の雇用維持を優先』

杉田屋は、代表取締役である紺野氏の祖父が大正時代に日用雑貨の行商を行っていたことに端を発し、昭和2年に川俣町山木屋で「杉田屋百貨店」として開業した。その後、昭和35年に家電販売、昭和46年に電気工事、昭和49年に設備工事へと事業を拡げた後、昭和62年には設備工事部門を有限会社杉田屋電建工業として分離独立させた。日用品、雑貨、食料品、酒、たばこなどを販売して、川俣町の中心部まで行かなくても必要なものがそろくと地元の皆さんに喜ばれていた。

震災時は、地震による店舗や設備等の被害はほとんどなく、「すぐに戻れるように」と同じ川俣町内の八反田へ避難したものの、当時はここまで避難解除が長引くものとは考えてもいなかった。

杉田屋は家族経営である一方、他に紺野氏が代表を務める杉田屋電建工業は従業員10人を擁することから、まずは同社の雇用維持を最優先として復興に取り組む方針とした。この5年9カ月間は、同社の事業の建て直しのため、県外受注に活路を見出し、北は北海道から南は四国まで奔走していた。そのため、日用雑貨の杉田屋は、震災以降休業状態が続いている。



杉田屋電建工業

### 2. 再開への取組状況、課題など

#### 『育ててもらった山木屋への恩返しと思い・願い』

「(紺野氏)先祖の墓を守りたい」、「苦渋の選択で余儀なく故郷を出て行った住民の皆さんが戻ったときに、一時的にでも休むところを作りたい」、「70、80代の人に、雇用、生きがいを感じ、活躍してもらえる場を与えたい」など、「山木屋に生を受けて、地域住民の皆さんに育ててもらってここまでこられたので、今度は自分がその恩に報いたい」という様々な強い思いがある。



紺野代表取締役

今後の山木屋地区の避難解除を踏まえ、山木屋地区に新工場の設置を計画。雇用創出企業立地補助金を受け、杉田屋電建工業の本社工場の新社屋が平成28年9月に落成して生産体制が整い、東奔西走による営業活動により事業も軌道に乗ってきたことから、これからは杉田屋の平成29年5月の再開に向けて、「(紺野氏)今まで経験したことのない地域参加型飲食・食料品店という新たな事業分野を開拓していこう」と忙しい毎日を送っている。

## 2. 再開への取組状況、課題など(前頁からの続き)

「(紺野氏)いろいろな思いや願いがあっても、それを何かの形として表すことが大事である。山木屋に戻って良かったと思えるような空間を作れないか」と思い悩んだ末に、休業中の店舗を改装して、地域の人々が気軽に立ち寄れる憩いとふれあいの場として開放し、併せて地域の皆さんが参加し、郷土食を中心として提供する飲食店として再開することで、地元へ貢献することに思い至った。利益の追求ではなく、地域の活性化と雇用の創出を図ることで山木屋に貢献したい、「(紺野氏)地域の存続のためには長期的な収支均衡を図りたい」と考えている。



憩いの場「すぎたや」

### 『人とのつながりを大切に』

新店舗に対して特にこだわっているのは、「(紺野氏)地域の人々が気軽に立ち寄れる憩いとふれあいの場を提供したい」という思いである。そのため、1階を地域のために開放し、カラオケの機器を置き、郷土食を中心として提供する飲食・食料品店としたいと考えている。メニューは、当面は提供できるものとし、十割手打ちそば、手打ちうどん、ざくざくなどの郷土食、おはぎ、ちまき、柏餅、漬物などである。営業日は金土日の3日間のみとしている。スタッフは、これまで培った川俣町商工会、地区自治会などの人のつながりを活かし、蕎麦打ちの得意なロータリークラブの会員や漬物の上手な地元のお母さんなどをお願いし、紺野氏の考えに賛同して協力を惜しまない方々を中心に運営していきたいと考えている。

## 3. 官民合同チームの支援に対するコメント



庭園の東屋を背に

「(紺野氏)経営者として経験は持っているが、飲食店については経営したことも働いたこともないので、どのように進めていけばよいのか」と不安を感じていたところに、平成27年10月に官民合同チームの訪問を受けた。これをきっかけとして、新生杉田屋の再開に向けて、今年6月からコンサルタントのコンサルティング、11月には専門家による事業計画策定・販売促進支援を受けているところである。「(紺野氏)庭園の東屋の整備など私が漠然と持っている構想を丁寧に聴き取ってもらい、それを計画の中できちんと具体化してもらった、赤字の可能性がありますが、その分は紺野さんの負担となりますよと忌憚のない意見をもらった、助言を受けてありがたかった」といっている。

現在、官民合同チームの専門家に、経営計画全般にわたり指導を受けているところ。「(紺野氏)来年5月には、店舗に隣接する東屋で芋煮会をやるべ」と目を輝かせていた。

## 11.蕎麦酒房 天山(双葉郡川内村[被災時])

<代表者名> 井出 茂(代表)、井出 健人(店長) <設立> 平成 19 年  
<現所在地> 福島県川内村 <業種> 飲食業

### 1. 事業者の経緯(震災前、震災後の状況)

#### 『川内の蕎麦を振る舞いたい』



井出店長

「(井出店長)天山で『川内村の雰囲気こそっくりそのまま感じていただきたいのです』。

会津坂下で5年間にわたるそば打ち修行を経て、ここ天山をオープンさせたのは27歳の時。川内村で生産された玄蕎麦を使用し、天ぷらには地元の野菜を、水は地元の井戸水を…と、徹底した「地元産」へのこだわり。村内から移築した古民家を活用した店舗内には、川内村の名誉村民「草野新平」ゆかりの品が数々と並び、まさに「川内村が詰まった空間」だ。

震災前は、村内のお客さまに加え、双葉郡の各町村から「双葉郡の奥座敷～かわうち」に惹かれ、多くのお客様が足を運んだ。川内村を、そして天山を堪能いただくことが純粋に嬉しかった。

しかし震災が起き、蕎麦打ちができなくなった上、しばらく川内村を離れざるを得なくなった。避難先では、蕎麦と全く関わりのない建築設備関係の仕事をした。当時の生活には苦労もあったが、腹を割って語り合える仲間に出会えたこと、そして彼らとの会話を通じ、「本当にやりたいこと」に気付くことができたことは、今の生活に確実に活かされているという。

「(井出店長)同僚が『こっち(避難先)で蕎麦屋を開いたらどう?』と真剣に考えてくれた。だから自分も真剣に考え、そして『蕎麦屋を開きたいのではない、川内の玄蕎麦と川内の水で作った美味しい十割蕎麦をできるだけ多くの人に川内村で食べてもらいたいのだ。』ということに気づいた」と明かす。

### 2. 再開への取組状況、課題など

#### 『川内の蕎麦を川内村で食べていただきたい』

「川内の蕎麦を川内村で食べていただきたい」、この想いを強く胸に抱き、帰還を決意。震災前と同じ「地元産」にこだわった蕎麦を提供する準備を整え、平成26年3月、再開にこぎつけた。

「(井出店長)再開以降、暫くの間は、お客さまがなかなか足を運んでくださらず、不安が募るばかりでした。そんな中、たまに顔を出してくれる近所の方から『開いてよかった』と…。改めて振り返ると、あの一言は何よりのエールだった」。井出店長が、地元の暖かさ、そして近くに仲間がいることの心強さを再認識した瞬間だった。



古民家を改装した店構え

## 2. 再開への取組状況、課題など(前頁から続き)

日本伝統の囲炉裏や畳などがある古風な店内、さりげなく流れるジャズのBGMも好評で、リピーターも増えてきた。今年に入ってようやく、天山に賑わいが戻りはじめた。

ただ「(井出店長) 村外から団体のお客様にお越しいただく機会も増えているが、十分なおもてなしができていないか不安」とのこと。また人材不足も課題。

できるだけ多くの方に、継続的に川内村へ足を運んでいただくためにも、接客の担当者を採用することが急務だが、川内村の復興への志を一にする人材がなかなか見つからないのが実態だ。また、お客さまにより満足いただくためには、「(井出店長) 蕎麦職人を育成していかないといけない」と言う。



川内の雰囲気満載の店内

## 3. 官民合同チームの支援に対するコメント

より多くのお客さまに足を運んでいただけるよう、現在、官民合同チームから商品企画・販路開拓に知見を保有する専門家を派遣し、マーケティング戦略の立案や、新メニューの開発に向けた支援を実施している。「(井出店長) 川内村には、草野新平、かえる、イワナなど、人を惹きつける様々な素材が数多くあるのに、活かし切れていないように感じている」。これらの素材と“蕎麦”とのコラボに向けて、「地域の実態を熟知し、かつ外部の目線で幅広に助言をしてくれる官民合同チームの存在を極めて頼もしく感じている」という。

今後は、「さらに多くのお客さまに天山を堪能していただけるよう、女性向けメニューの検討や、お酒を呑みながら蕎麦を楽しんでいただく仕掛けを考えたい」と意気込む。「(井出店長) 戻って再開したからには、『戻って良かったよ』と堂々と言えようようにしたい」。

### 『川内村を「蕎麦街道」に』

「(井出店長) 将来的には、天山のほかに『小洒落た蕎麦屋』や『格式高い蕎麦屋』、『外国人にも楽しんでいただける蕎麦屋』など、様々な蕎麦屋が村内に建ち並ぶようになったら素敵だなあ…」と夢は膨らむ。「川内村が『蕎麦街道』と呼ばれるようなイメージを作りたい。実現に向けて特に大切なのは、川内村に対する想いが強い蕎麦職人を育成することだと思っている。」と、明るく前向きに話す。

蕎麦屋が並べば当然競争がはじまる。それでもなお「蕎麦街道」への想いを抱き続けるのは、天山が産声をあげた当時、近所の蕎麦屋の先輩店主からかけられた言葉の影響だという。

「(井出店長) 新たに蕎麦屋を開こうという自分に、『力を合わせて、蕎麦で川内を盛り上げていこう!』と声をかけてくれた。『ライバルが増えるのは面白くない…』などといった素振りを微塵も見せずに」。井出店長が地元の暖かさを、そして近くに仲間がいる心強さを、さらには地元を支えられているということを強く認識した瞬間だった。川内村に対する想いを強く抱きつつ、「天山」の挑戦は続く。



「川内産」にこだわったメニュー

## 12. 株式会社伊達屋(双葉町[被災時])

<代表者名> 会長 吉田 俊秀、代表取締役 吉田 知成 <設立> 昭和 47 年  
<現所在地> 福島県双葉町 <業種> ガソリンスタンド

### 1. 事業者の経緯(震災前、震災後の状況)

#### 『自分達ができることでお役に立ちたい』

株式会社伊達屋は、昭和47年、現会長吉田俊秀氏の先代が会社化。ただ、伊達屋としての成り立ちは明治時代にさかのぼり、山から木を切り出して薪や炭を作り、その燃料を東京まで運んで販売する一方、地元ではたばこや塩の専売品や雑貨品を駅前で商売したのが始まりだ。

その後、時の流れとともに燃料の形態も変遷して、炭から豆炭・練炭、練炭からプロパンガスへと移り変わり、震災前まで地元のお客さまに販売してきた。

また、自動車の普及や企業からの動力燃料のニーズも高まり、国道6号線沿いにガソリンスタンドを開業。現社長の吉田知成氏は5代目として、事業再開に向けて会社を引き継いだ。

「(吉田会長)震災直後は道路状態が悪く、車も出せない状況だった」。また、「ガス検針などに出かけていたスタッフと連絡がとれず、バイクで双葉町を駆け回って無事を確認した」という。

幸いにも給油だけはできたので、警察と自衛隊からスタンドを閉めて避難するよう指示される翌朝まで、列を作っていた給油待ちの車のために給油し続けた。

「こんな時だからこそできる限り給油してあげたい、とスタッフとともに頑張った」と当時を振り返る。

川俣町の避難所に避難する際には、「(吉田会長)燃料は必ず必要になる。自分達ができることはやり遂げたい」との思いから、スタッフとともにタンクローリー3台に軽油と灯油を満タンに積載するだけでなく、タンクローリー車の隙間にもガソリンの携帯用タンクを積んで避難した。途中で燃料切れして困っている車を見かけては燃料を分けた。その後、何度もガソリンスタンドを往復。そして、川俣町の避難所をまわって灯油を分けたり、燃料が底をついたら燃料組合の仲間にお願いで、福島市や二本松市と川俣町を一日3往復するなど、みなさんの役に立てるようにと対応してきた。

その努力もあり、「川俣町に避難していた1週間、ストーブの火が絶えることはなかった」と感慨深げに話す。



吉田代表取締役

## 2. 再開への取組状況、課題など

### 『問題をひとつひとつクリアしながらオープンを目指す』

会社を引き継いだ吉田社長の思いは熱い。双葉町や除染・復興工事を行っているゼネコン会社から事業再開を待ち望んでいる声を聞き、「お世話になったふるさとへの恩返しと復興を促進させるには自ら立ち上がらなければいけない。明治時代から続いてきた伊達屋を、震災を理由に自分達の代で閉めるわけにはいかない。先々の不安はあるが事業再開する」ことを決断したという。

現在、吉田社長は平成29年4月のオープンを目指し、準備を進めている。ただ、再開までにはいくつもの大きな問題をクリアしなければならない。

まずは、帰還困難区域で再開するガソリンスタンドということで、「お客さまやスタッフが安心して利用できるよう、除染はしっかり行っていきたい」。通常除染は行ったが、その後ホットスポットが7ヶ所で確認されたため、2回目の除染ではコンクリートを11ヶ所で5cmの深さではつり直し、ようやく基準値以下まで下げることができたという。

また、帰還困難区域で特例として再開するには何かと制約が多い。立入時間の制限だけでなく、業務も給油と巡回配達のみで限定されていて、ガソリンスタンドが通常行っているワンストップサービスの提供は認められていない。

再開を決めた当初はスタンドの外観はそんなに損傷がないように見え、震災翌日まで給油ができていたので設備面にも大きな損傷はないだろうと考えていた。しかし、再開に向け点検をしたところ、約6年の歳月が経過して経年劣化も進み、想定していた以上に至る所でひび割れや傾斜、壁材などはがれなども確認された。

大掛かりな改修工事となるため、工事業者と綿密な調整をしながら進めなければならず、困難な状況は続いている。オープンに向け、建物や設備の改修工事を完了させるために、「今は最低限業務に必要な工事を優先してオープンに間に合わせたい」と話す。



吉田会長とスタンド風景

## 3. 官民合同チームの支援に対するコメント

「(吉田社長)今年4月に官民合同チームから連絡をいただき訪問を受けた時は、官民合同チームが何をしてくれるのかも分からなかったが、今は大変助けられたと思っている」。

「特に復興コンサルタントの方には、定期的に連絡をいただき、困っていることを相談している。また、事業再開等補助金申請でもはじめての経験で手探り状態だったが、適切なアドバイスもいただきながら申請することができた。本当に官民合同チームが事業者に寄り添って支援してくれたことを心強く感じる」と明るく語った。

## 13.田中建設工業株式会社(浪江町[被災時])

<代表者名> 田中 昭弘 <設立> 昭和 54 年  
<現所在地> 福島県郡山市 <業種> 建設業

### 1. 事業者の経緯 (震災前、震災後の状況)

#### 『お客様の声に励まされ』

昭和 54 年 12 月浪江町にて創業。富岡街道(国道 114 線)沿いに事務所を構え、地元顧客を対象に意匠にこだわる住宅建築事業と土木事業を手掛けてきた。

震災直後は、従業員の多くが辞めてしまい、この先どうなるかわからず、浪江に帰れるか見通しが立たない状況であり、事業を辞めてしまおうと思ったこともあった。しかし「頼ってくれるお客様に応えなければ」との思いから、事業を続けた。

震災後、平成 23 年 12 月に伊達市で事業を再開し、24 年 11 月にはいわき市にモデルハウス兼用の拠点を設けた。しかし、中通りに避難した従前のお客様からの要望が増えてきたため、アクセスを考え、27 年 6 月に郡山市へ本社機能を移設。

震災前の顧客を中心に受注を展開し他社にないデザインやディテール、素材へのこだわり等を強みとしている。「お客様の要望を丁寧に伺いながら、期待以上のものを提供する」「家づくりのプロセスを大事にする」をモットーにお客様と常にコミュニケーションを取りながら「シンプルで住み心地の良い家づくり」を心がけ、住宅建築の仕事に働き甲斐を持ち事業を継続している。



田中社長

### 2. 再開への取組状況、課題など

#### 『目標達成のためには課題が山積』



震災後は、被災されたお客様よりリフォームなどのご要望があったが、「施工業者がいなくて苦労した」と振り返る。技術者を募集しても集まらず、外部の設計者などの力を借りて少しずつ出来る範囲内で行っていった。現在は、住宅建築事業が郡山地区でも認知され始め、新たに開始した除染事業によって年商は拡大。

しかし、除染事業の需要は着実に減少することが想定されることから、「主力事業である住宅建築事業に対して、年間受注棟数増加のための施策を立てることが大事！」と考え、「3 年後に年間 10~15 棟の受注」の目標を掲げた。

## 2. 再開への取組状況、課題など(前頁から続き)

以前から、見学会や広告の掲載、ブログの開設、家づくりや暮らし方について記載した「そらいろ通信」等のお客様の確保に向けたさまざまな取り組みを行っており、その成果が出ているものの、年間の目標を達成するには人手が足りない。



オフィス全景

募集しても中々集まらなかった従業員だが、近年3名が新たに加わった。しかし、まだまだ人手が不足している状況である。そのため、既存顧客からの紹介案件の取込みや情報収集、見込み客に対しての営業プロセス、付随サービスの提案に手が回っていない状況となっている。既存客へのアフターフォロー等を今夏より再開したが、日程等お客様の要望に沿えない場合もあり、顧客リレーションを維持して新規顧客の紹介に繋げるといった取り組みが十分行えていないこと、現場管理者も不足していることから、施工管理が追いつかない状況が課題となっている。

## 3. 官民合同チームの支援に対するコメント

『お客様の要望を丁寧に伺い、期待以上のものを提供したい！』

官民合同チームでは、住宅建築事業において、3年後の年間受注件数目標達成のため、住宅系コンサルタントによる支援を行っている。棟数増加への具体的な方策と考え方の提示を受け、申込件数などの管理指標(KPI)を定めて目標達成のため取り組んでいる。また、今後は体制を強化していくことから人材マッチング支援を受けている。官民合同チームによる支援で「新たな気づき」を貰ったという。

社長の想いは、「お客様の要望を丁寧に伺い、期待以上のものを提供したい！」というものであり、大手ハウスメーカーでは途中での変更などは難しいが、住宅工房そらではしっかりとコミュニケーションを取りお客様の気持ちの変化にも対応している。

郡山に拠点を構えてから1年半が経ち、見学会を重ねるごとに住宅工房そらの家が増えてくるにつれ新しいお客様が増えてきた。

「手ごたえは感じている！」

人が住む家が仕事だからこそ地域に密着し、「頼られたときに、助けになれる」よう永い間、会社として存続させないといけない。「みんなが happy になれるように。」と語っていただいた。



想いが込められた名刺

## 14.株式会社ダノニー（川内村[被災時]）

<代表者名> 井出 裕子 <設立> 平成 20 年  
<現所在地> 福島県川内村 <業種> 食品加工・販売業

### 1. 事業者の経緯（震災前、震災後の状況）

#### 『みんなが気持ち良くすごせる場所を』



Cafe  
カフェ・ダノニー  
DANONY

“ダノニー”の由来は、震災前に営業していたカフェの店名『カフェ・ダノニー』からとったものだが、「(井出氏)もともと下の娘が小さい頃、口癖としていた言葉をそのまま店名としたことが原点で、子供たちも集える親しみやすいカフェを演出したかった」と話す。川内村唯一のカフェとして、地元産品を使用したメニューを用意するなど工夫を凝らしながら営んできた。

「(井出氏)もともと『カフェ』という言葉が好きで、食事や喫茶の場というだけでなく、人が集い、情報が集まる魅力ある場魅力ある場という意味もある」と考えていたという。「人が集まれば、なにかが起きます。そんなワクワクした場をつくりたいと思い、田舎で山奥だったが、みんなが気持ち良くすごせる場所を目指していた」と当時を懐かしそうに話す。



井出裕子氏

ようやくカフェが軌道に乗りかけていた矢先の震災だった。東日本大震災による崖崩れによって、カフェ・ダノニーは店舗が半壊となる大きな被害を受けた。そのため、カフェは休業を余儀なくされ、ガソリンスタンドで働きながら、次の事業への構想を悩みに悩んだ日々だった。

### 2. 再開への取組状況、課題など

そうした中、川内村内で複合商業施設『YO-TASHI』が平成 28 年 3 月開店予定で店内の作業場利用募集があったことから、「(井出氏)川内村の住民が喜んでいただけるような食材が提供できないか」と考えているうちに、思いついた商品は「柏餅」。実は「子供のころ、祖母が手作りで作ってくれた昔を思いだしながら、家族を囲み食べた柏餅が忘れられないでいた。」という。「あの粘りと餅もち感を復活させ、是非もう一度、みんなに食べてほしい」との一心で利用募集に手を上げ生産に着手した。

コンセプトは“地元産”、“無添加”、“手作り”をキーワードとして試み、何度となく壁にぶつかり、試行錯誤を繰り返しながら、ようやく昔食べた柏餅が完成した。ネーミングも、「昔ながらの柏餅」とし、試食を兼ねながら販路開拓を行った結果、“YO-TASHI”、“ファーセル田村(船引町)”、“郡山愛情館”での販売にこぎつけることができた。



## 2. 再開への取組状況、課題など(前頁から続き)

毎日、早朝から生産、各店舗への搬送、翌日の仕込み、仕入れなど「(井出氏)目が回るほど忙しい」状況が続いている一方で、利益がでない慢性的な赤字が続いてしまっている。無添加にこだわり過ぎて、消費期限が2日と短いことや、その結果、売れ残りも発生するなど、抜本的な対策が必要だと自身のなかで考えていた。消費期限をもう少し長くするためには、柏餅の冷凍化技術、新たな商品開発が必要だし、販路開拓も喫緊の課題として認識しつつも、具体的な行動に移すことができないまま、目の前に立ちはだかった大きな壁にぶつかっていた。

## 3. 官民合同チームの支援に対するコメント

### 『商品開発は、楽しく、日々が充実!』

官民合同チームが相談を受けたのは平成28年2月。販路開拓の支援を行うにあたって、商品生産の経緯から仕入れ、工程、販路等を確認。現状の課題と取り組むべき方向性について官民合同チームの専門家と何回も話し合いを重ね、「(井出氏)自分自身の“考え”を大切にしながらも、客観的な方向性を決めていくことが出来た」。例えば、「最初は専門家から『柏餅での販売増、販路開拓は難しいかもしれない。別の商品への転換することも一案』との話もあったが、強い柏餅への思い入れを理解・尊重してくれ、商品開発などの支援に乗ってくれた。あの時、柏餅をあきらめなくてよかった」と振り返る。改めて柏餅への拘りの意を強くしたという。「(井出氏)一人では前に進むことができないこともあり、現状の課題を解決していくためには、本当にありがたい」と心情を吐露した。



専門家からは『柏餅に季節感を取り入れ、春夏秋冬で中身を変化させたほうがいい。例えば、冬は栗とあんこ、春は干し柿とカボチャといった商品を提供することで、お客さまを飽きさせないことがポイント』といったアイデアなども出ている。また、ネーミングはこれまでの“昔ながらの柏餅”から“かわうち村の柏餅屋”とし、生産者は地元で柏餅の専門職人であることをより認知していただくための改善もあった。

打ち合わせを重ねるごとに「お互いの信頼関係が築けていくことを実感した。毎回課題が出ても、話し合っ、自身が導き出した方向を専門家が肉付けしてくれた」と話す。専門家からは『井出さんは、元々デザイン、食の組み合わせセンスがあるので、パッケージも一緒に考えていくことで、ブラッシュアップができています』と言われた時は「(井手氏)素直に嬉しかった」と話す。



こうして、「季節ごとの柏餅(かわうち村の柏餅屋)」「和栗の渋皮煮」そして「かりんシロップ」と次々に、新たな商品を開発することで、「(井出氏)これまで、変わり映えしない商品を黙々と生産していたが、今は日々試行錯誤しながら、新たな商品にチャレンジする毎日。目が回るほどの急がしさだが、楽しい、充実している」と、来年予定している試作品販売に向けて、目が輝いていた。

## 15. トミオカ印刷株式会社(富岡町[被災時])

<代表者名> 佐藤 敦      <設立> 明治 36 年  
<現所在地> 福島県いわき市      <業種> 印刷業、情報サービス業

### 1. 事業者の経緯(震災前、震災後の状況)

『いち早く帰還し、復興の先駆けに！！』



佐藤社長

トミオカ印刷(株)は、富岡村が町政に移行した明治 33 年からわずか3年後に創業した企業。町と共に百有余年を歩んできた老舗中の老舗であり、創業時から村(町)や県の印刷を幅広く引き受けてきた。また、原子力発電所の建設が始まると、同事業関連の印刷やマイクロフィルムなどのデータ処理も扱うようになっていた。4代目に当たる佐藤社長は「震災で2つの工場のうち1つは壊滅的状態となり、8人いた従業員も地元に戻らず、全員、退職してしまった。結果、休業せざるを得なかった」と震災当時を振り返る。

町の広報誌「広報とみおか」に、各地へ避難した町民を訪問して近況を紹介する「TOMIOKA さくら通信」のコーナーが、平成24年5月から設けられ、同社は取材・写真撮影・原稿作成を行ってきた。

また、震災で東京都江東区の仮設住宅に避難。同住宅に避難している富岡町民の会の代表として活動する一方、平成24年9月、いわき市に事務所を設け、新事務所で、富岡町の広報誌連載とデジタルコンテンツ制作事業を始め、郡山の富岡町役場を頻繁に訪れるという多忙な生活を送る。

同社による事業活動を通じて、さくら通信は、平成28年11月号で55回を数え、のべ300人近くの町民を紹介することで、ふるさとの「絆」をつないできた。

佐藤社長は、帰還が開始され次第、いち早く地元に戻り町の復興につながる事業を展開したいと考えており、「再開にあたっては、通りに面した土地に、人目を惹くコンテナハウスを建て、復興を強くアピールしたい」「先駆けとして帰還再開するからには、次に続く人が前向きな気持ちになれるよう、何としても成功させる」と強い決意で語る。

「広報とみおか」2016年11月号、  
「TOMIOKA さくら通信」55号



## 2. 再開への取組状況、課題など

『お世話になった町のために自分ができることを！！』



いわき市内の事務所 (建設当時)



富岡町内の旧事務所

現在、移転再開したいわきの事務所で奥様とともに、「TOMIOKA さくら通信」の編集と、新たな「富岡町公式チャンネル」のコンテンツを提案する準備を進めている。以前の従業員は、全員、退職してしまったが、印刷業と情報サービス業の仕事が増えれば、地元の人を採用し、雇用を拡大することで、町の復興に貢献したいと考えている。

帰還して再開することについては「先代の社長でもある父の代から、町には長年お世話になってきた。避難先の住民の会代表や災害復興計画検討委員会委員の経験を活かし、自分ができることは何かを考え、避難している町民と町役場が心合わせできるような情報サービスで役立ちたい」と熱い思いで語る。

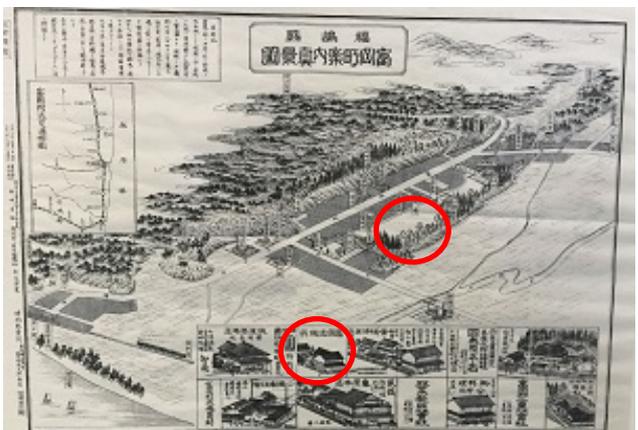
「情報を広く見てもらうには、紙でもネットでも、一目見て中身を見てみたいと思ってもらうことが大事。町の公式チャンネルの提案だけでなく、『町民ふれあいチャンネル』というタイトルも考えている」と、新しいアイデアについて目を輝かせて語った。

## 3. 官民合同チームの支援に対するコメント

現在、帰還後の事業再開に向けて、デジタルコンテンツ作成を行う事務所の新設準備を行っている（平成29年春頃完成予定）。また、制作スタジオとしてのコンテナハウスや什器類を購入予定で、これらの調達のため、官民合同チームの支援を受けながら事業再開等補助金を活用したいと考えている。

これまで何度も訪問を重ねている中で、佐藤社長からは「官民合同チームには、補助金における煩雑な手続きがスムーズに行くよう、アドバイスをお願いしたい。また、デジタルコンテンツ製作業務についても、官民合同チームの専門家により、富岡町民から見たいと思われるコンテンツ検討などの支援を期待している」と話をいただいている。

また、「最初に官民合同チームの訪問を受けた時は、どのような組織かわからず、すぐに信用できなかった。しかし、何度も訪問を受けて、いろいろな話をしていくことで、信頼関係ができた。今後も引き続き支援をお願いしたい」と明るく語った。



大正時代の富岡町の絵地図  
(中央下に富岡活版所の標記)

## 16. 株式会社ネモト(檜葉町[被災時])

<代表者名> 根本 茂樹 <設立> 昭和 36 年  
<現所在地> 福島県いわき市 <業種> 小売業

### 1. 事業者の経緯(震災前、震災後の状況)

#### 『育ててもらった檜葉町で店舗再開がしたい』

「檜葉町で生まれ育ち、働いて、檜葉町には大変お世話になった。檜葉町のために商売がしたい」と根本社長は話す。

株式会社ネモトは、震災前は檜葉町内でスーパーを2店舗経営し、売上は3年連続増収増益を達成するなど事業は順調であった。

震災後は栃木県に避難していたが、知人の紹介により、平成23年5月から広野町内でプレハブの仮設店舗で営業を再開。その後、平成23年8月から原発事故復旧拠点となってJヴィレッジで、店舗を開店する(平成28年9月閉店)。当時、広野町にはコンビニが営業しておらず、画期的であった。

「事故復旧のために朝から晩まで働いている作業員の方々に大変喜ばれた。当時は作業員の方々の声に応えて”刺身”を販売し、好評だった」と当時を振り返る。その後、「次は檜葉の人たちのためにやらなければ」という思いから、いわき市内にある檜葉町上荒川応急仮設住宅にて店舗を出店し、営業を行ってきた。

現在は、平成26年6月から檜葉町役場前にある「ここなら商店街」で「ブイチェーン檜葉店」を営む。

「ブイチェーン檜葉店には24人の従業員がいて、19人が震災前の従業員である。従業員が俺についてきてくれたことで、どうにか商売を続けてきている。従業員の大切さを改めて感じている。とてもありがたい」と心境を話す。



根本社長

### 2. 再開への取組状況、課題など

#### 『未知の商圈への不安と葛藤』

「(根本社長)株式会社ネモトが創業した年に自分が生まれた。そして、創業50周年の節目の年に震災になり、避難もしたが、今までずっと檜葉町に育ててもらったという思いがある」。そんな中、檜葉町からコンパクトタウンへの出店の話があった。自分としては、「檜葉町を元気な町にしたい。そのためには個々が元気になるだけでなく、みんなで町を盛り上げることが必要だ」との思いと、地元住民からの「ネモトさんに戻ってもらえると住民も戻るのではないか」という声に応えたいという思いがあるが、経営者の立場では出店をすべきか否か悩みは尽きない。



檜葉町コンパクトタウン予定地

## 2. 再開への取組状況、課題など(前頁からの続き)



ブイチェーン檜葉店の様子

(根本社長)「コンパクトタウンは、公設民営型であり事業は、事業者任せられているが、日々運営することへの不安は大きい。やはり、一番大きいのは集客がどうかの不安。どれだけ来客が見込めるか全く読めない」という。

また、「オープンまでにスタッフがあと10～15人程度必要となるが、ほとんどのスタッフがいわき市より1時間以上かけて通勤しており、通勤が負担となることでスタッフが定着しないのではないか」、「檜葉に戻って暮らし始める人たちのサポートをしていかなければならないため、何を売ったらいいのか」悩みはつきない。

## 3. 官民合同チームの支援に対するコメント

官民合同チームと何度も話し合いをしていく中で、「(根本社長)スタッフの接客対応には自信があるが、販売商品知識、販売戦略、店舗オペレーション、人員管理などは経験と勘に頼っており、事業経営としては決して満足のいく状況にはなかった」と語る。また、「8月から息子が店長を始めたが、厳しい事業環境であっても乗り越えていけるように」との意向を踏まえ、今後、経営コンサルタントによる、ブイチェーン檜葉店の販売促進支援と後継者育成支援を始める予定である。今後の事業拡大の際には、販売支援(現状分析、計画立案、PDCAサイクルの構築、実行支援など)が必要であると、経営コンサルタントとの認識を一致させる。

「官民合同チームのコンサルタントは、質問にすぐ答えてくれるし、息子が勉強する良い機会。私も一緒に勉強している。お互いに提案し模索しながら今後もやっていきたい」と話す。現在は、月2回のミーティングと残業削減の取組を開始している。

### 《社長の思い》

「株式会社ネモトの経営方針は、食品専門スーパーとして、地域一番店としての高みを目指し『安全・安心・健康』な食材の提供である。全スタッフには檜葉町の復興に関わっているという誇りを持ってもらいたい」と力強く語った。



御子息(左)と根本社長(右)

## 17.株式会社ハム工房都路 (田村市都路地区[被災時])

<代表者名> 富塚 宥暲(代表取締役)、高橋 典一(取締役工場長) <設立> 平成9年  
<現所在地> 福島県田村市 <業種> 食品加工業

### 1. 事業者の経緯(震災前、震災後の状況)

#### 『「ハム工房さんのハムを食べたい」の声』

ハム工房都路は、旧都路村(現:田村市)と親会社の株式会社フリーデン(本社:神奈川県平塚市)との第三セクター方式により平成9年10月に設立。平成5年、当地に進出したフリーデン都路牧場が生産する良質のSPF豚(スペシフィックパソージェンフリー:「特定病原体不在」という意味で、特定の病気が存在しない豚のこと)を地域特産品として取り組んでいるものであった。

「(高橋氏)設立当初は、知名度もなかったが、少しずつ『やまと豚(※)』ブランド化が浸透し、ハムやウインナー、ベーコン等の製造技術が実を結び、世界的に権威のあるドイツ農業協会食品競技会(世界最

った23年まで、金賞を連続受賞するという輝かしい評価を得



本場ドイツで連続金賞受賞!  
美味しく安心のハム・ソーセージ

こうした矢先に原発事故が発生し、都路工場は製造中止。これで連続金賞の受賞は途絶えてしまった。一時は閉鎖も考えるほど大きなダメージだったが、地域をはじめ全国のお客さまからたくさん励ましがあ

り、平成25年4月、同じ市内で交通量が多い船引町で、新たな工場及び直売所を従業員12名とともに開設した。高橋工場長は、「地元からの“またハム工房さんのハムを食べたい”との声があったから、ここまで頑張れた」という。

※やまと豚は、純国産豚にこだわり直営(提携)牧場にて、血統や飼料、飼育環境等を徹底し厳しい品質管理のもと飼育された豚を指す。肉質はきめ細かく、柔らか。脂肪に甘みがあり風味も抜群。現在は、岩手県産「やまと豚 米らぶ」のみを100%

### 2. 再開への取組状況、課題など

#### 『販路開拓は簡単ではないことを実感』

新天地で再開し2年半。売り上げは回復傾向にあるものの、販路については、親会社フリーデンに頼っている面もあり、本当の意味での「自力再建」とは、ほど遠い状態。「(高橋氏)ハム工房都路を預かる立場としては、早期に自らの力で、販路を開拓していくことが喫緊の課題」と認識する。製造に関わる一方で、販路開拓に向けた営業活動も、今年から本格的に取り組んでいるところであった。



高橋工場長

## 2. 再開への取組状況、課題など(前頁から続き)



これまでも、ドイツ農業協会食品競技会での金賞受賞はメディア効果も大きく、テレビで取り上げられ一時的に売り上げが3倍になったり、喜多方から来店されたお客さまから、「こんなに素晴らしい企業が福島にあったとは知らなかった」と驚きの声をいただいた。また、「県観光物産館(H28/11)」「ふくしまフードフェア商談会」への参加により、積極的な広報活動も展開している。しかし、「安定的な販路を開拓することは、一朝一夕にできるほど、簡単ではない」との思いが強くある。

ハム工房都路は、厳選した素材と徹底した生産管理で製造された商品群は、既に地元スーパー等で販売されており、一定の知名度はある。さらに今後、「福島 No.1 ブランドを目指す」との高橋工場長の意気込みを実現するには、新たな視点による”ハム工房都路ブランド”構築が必要だ。

## 3. 官民合同チームの支援に対するコメント

### 『販路開拓支援の実感』

高橋工場長の大きな夢を実現するため、官民合同チームでは、販路開拓支援の専門家派遣によるブランド力の強化と新たな業務用販路(ホテル、レストラン等)の開拓に向けて取り組むこととした。すでに販路開拓の専門家訪問は、5回を数えるが、高橋工場長は官民合同チームに対し、「販路開拓支援というよりも、一緒になって考え、実行し、振り返り、見直し、といった形で進んでいるような気がする」と手応えを感じている。



福島駅 PIVOT での販売コーナー

販路開拓支援の一環として、上野駅の「のもの」や横浜赤レンガ倉庫でのイベントにおけるテスト販売を実施したり、11月中旬からは「福島駅 PIVOT」で販売コーナーにも出品した。主力商品の”レバー燻製”や”ベーコン”はどこでも好評だ。販売していく中で POP(販売促進の PR 広告)による食べ方をアピールするなど、消費者の反応をみてタイムリーな改善を行っていることが成果に繋がっている。「(高橋氏) イベントへ出展すると、様々なお客さま、バイヤーの方々の会話を重ねることが、地道ながらもブランド化につながっていく」。さらに「テスト販売によるお客さまの声は貴重なものであった」と話す。「このレバーは、どこで買えるの?」と質問されるたびに、「ハム工房都路ブランド」が着実に浸透していることを、高橋工場長は実感するという。

官民合同チームが訪問すると「おかげさまで忙しいですよ!!」と笑みをこぼす高橋工場長。「いつまでも消費者のみなさまに愛される、よりおいしい製品づくりを目指していきたい」と力強く語った。

## 18. 医療法人半谷医院(南相馬市小高区[被災時])

<代表者名> 半谷 克行 <設立> 昭和3年  
<現所在地> 福島県南相馬市小高区 <業種> 医療業

### 1. 事業者の経緯(震災前、震災後の状況)

#### 『南相馬市小高の医師として』

半谷克行院長は、南相馬市小高区に所在する医療法人半谷医院の3代目院長。「(半谷院長)震災直後、福島第一原子力発電所の事故による避難指示で一時避難したものの、その後『地域のために何かできないか』と南相馬市鹿島区の鹿島厚生病院内に設けられた相馬郡医師会の仮設診療所で、特に薬が切れそうな患者を診療し続けるなど対応に追われていた」という。

また、平成23年4月からは、以前勤めていた南相馬市原町区内の渡辺病院理事長からの誘いもあり、同施設で内科診療の手伝いを始めた。「やはり、原町区内での医療従事は、小高区の多くの人々が避難してきているという現状も理由の一つだった」と話す。その間、津波等による被害が甚大であった岩手県宮古市においても診療に協力するなどしてきた。その後、渡辺病院においては本格的に常勤医として診療してきた。



### 2. 再開への取組状況、課題など

#### 『小高区での再開』

小高区への思い入れは強い。平成27年9月から避難指示解除前の長期宿泊が認められるようになったことで、自宅を修繕し、小高に戻り長期宿泊を開始した。

その後、「避難指示解除が現実となり、小高で医院を再開することは自然の流れだった」と話す。一方で「必ず戻るつもりだったが、避難指示解除に5年もかかるとは」と半谷院長は振り返る。

再開に当たり、小高区内にある診療所は、震災による大きな損傷はなかったものの、建物の一部のひびの修繕や廊下のクリーニング、壁紙の張替えや医療機器の入れ替えが必要な状況にあった。



半谷院長

## 2. 再開への取組状況、課題など(前頁より続き)



また、震災前は常勤看護師2名と非常勤看護師1名、事務員3名と半谷院長の7名体制の中で診療を行ってきたが、再開に当たっては、人材確保も難しい状況であった。

それでも、小高で再開しようと準備を進め、平成28年4月6日に再開にこぎつけた。

しかし、患者数の見込みや職員の確保問題などから、現在は、手探りの状態で診療を進めているが、今後は状況を見ながら、火・木曜日以外の日も診療日を増やしていきたいと考えている。

また、再開後も、震災前と変わらず、診療科は、循環器科、呼吸器科、内科、小児科となっている。「基本的には、帰還している高齢者を中心に診療している。小高区へ戻ってきた子供は少ないが、最近は予防接種に子供がみえるようになってきた」と、震災前のように子供たちが来てくれたことを嬉しそうに話す。

ただ、「再開して、以前の患者さんであった住民も来てくれるようになったが、現在は高齢の方が多く、近い将来、通院が難しい状況になってしまうのではないかと心配する。「今後は、高齢者の健康維持と見守りも含めた対応が必要ではないか」と話す。

また、「最近、コンビニエンスストアの再開などもあり、小高区内の人の流れができていて実感するものの、高齢者の足の確保やスーパーの出店など、早急な生活環境の整備が必要だ」と語った。



## 3. 官民合同チームの支援に対するコメント

「(半谷院長)官民合同チームという組織がどれだけのことができるのか分からず、初回訪問時には期待していなかった。しかし、その数日後、これから小高の住民の医療を進めていくために必要な医療機器等があり、その整備に事業再開等補助金を活用ができないかと相談したところ、すぐに再訪問があり、申請期限まで日数が少ない中、補助制度の申請に向けて専門家も派遣していただいた。自分では、行政の制度を活用したいと思う気持ちがあっても、実際にどの制度が活用できるかわからず、また、申請書類の提出はとでも一人では対応しきれないため、今回の支援は非常に助かった」と、にこやかに語る。

最後に、「導入した医療機器により検査結果がすぐに出るため、患者さんからの評判は上々であり、今回の支援により、自立への道筋ができた」と力強く語った。

## 19. 有限会社ビッグフィールド(富岡町[被災時])

<代表者名> 大河原 宗英 <設立> 平成9年  
<現所在地> 福島県富岡町 <業種> 飲食業

### 1. 事業者の経緯(震災前、震災後の状況)

#### 『従業員や地元を支えられていた「いろは家」』

大河原社長は「大学卒業後、アルバイトをしていた新宿の割烹料亭が居心地よく、そのまま正社員として7年間過ごした」という。ここでの経験を活かし、平成10年に地元富岡町の夜の森で『いろは家』を始める。平成22年8月には「Tom-とむ」の隣に移転し、帆立や蛤など地元の食材を活かした居酒屋『ふるさと浜焼き いろは家』を開業。経験と技術を兼ね備えた従業員のおもてなしと、地域の子供会やイベントなどの反省会、法事などに利用される、地元で親しまれた居酒屋であった。

ところが、移転したわずか半年後に震災が発生。避難を余儀なくされている最中、町から支援物資の配送を依頼され、町民全世帯に寝具、箸や茶碗などの身の周りの物資を全て手配し届けた。「(大河原社長)こたつや掃除機5千台を手配することになったときは苦勞した。友人に無理を言って用意してもらえた」と当時を振り返る。



大河原社長



震災から1年経った平成24年4月、富岡町民が多く避難する大玉村安達太良仮設住宅に仲間5人で仮設店舗「えびすこ市・場」を開店した。避難された方はもちろんのこと、地域の方にも食料品や日用雑貨などを販売。店には、被災者の交流の場にしたいとの想いでテーブルや椅子を用意し、気軽に休んでもらえるようにしたり、週1回は郡山の仮設住宅に出向いて移動販売も行っていった。

### 2. 再開への取組状況、課題など

#### 『富岡町「さくらモールとみおか」で帰還再開』

平成28年11月25日に先行オープンした複合商業施設「さくらモールとみおか」のフードコート内に、そば、うどん、定食を提供する『いろは家』が開店。きっかけは、昨年、富岡町の担当者から商業複合施設「さくらモールとみおか」への出店を知ったからだ。「(大河原社長)避難指示解除前に店を開くのは相当のリスクがあり不安もある。しかし、不安があるからと言って何もしない訳にはいかない。富岡町の復興に向けて出来ることは全てやりたい」という強い気持ちで、震災前に営業していた愛着のある「いろは家」という店名で出店を決めた。

今後避難指示解除となれば、地域の利便性が不可欠であり、「さくらモールとみおか」がその役目を果たすことになる。そこに参加することで復興への貢献になれば良いと考えている。



## 2. 再開への取組状況、課題など(前頁から続き)

出店準備はドタバタであった。フードコートの店舗の引き渡しは、予定よりかなり遅れたため、オープンに間に合うか危ぶまれ、「(大河原社長)誰も無理だとは言わなかったが、誰かが『無理だ』と言ってしまえば開店する日は遅れていたと思う」と振り返る。

オープン当日は、避難先から多くの人に来てくれた。フードコートには、久しぶりに会った町民がテーブルを囲み、地元事業者が提供する食事を楽しみながら、会話を弾ませている様子を見ることができ感無量だった。「(大河原社長)再び富岡でやれることが楽しみ。ちょっと不安はあるが、ゼロから立ち上がろうとする場所で、こうやって携われることに感謝している。地元の顔見知りと食事して、懐かしい気持ちになってほしい」と話す。



さくらモールフードコートの店舗

大勢の方が来店して盛況な滑り出しであるが、課題もある。当面の課題は人材確保。従業員を募集したが「通勤に時間が掛かり過ぎる」との理由で断られたケースもあった。何とか5名従業員を確保したが、車で1時間半以上掛けて通勤する者ばかり。通勤の苦労を軽減するため、週休2日制を導入したいと考えているが、こうするには従業員を数名増やす必要がある。

## 3. 官民合同チームの支援に対するコメント

### 『志の高い方と一緒に働きたい!』



大河原社長は、当面の従業員確保だけでなく、将来的には「いろは家」を独立採算事業とし、「いろは家」の店舗経営を任せられる人に参加してほしいと考えている。そのため、現在官民合同チームでは、新たな人材の確保のための人材マッチング支援を進めている。大河原社長も「富岡町の復興に貢献したいという高い志をもった方と、一緒に仕事ができることを願っている」。

さらに大河原社長は、飲食店経営以外にホテル事業へも参画している。富岡町の8事業者が共同経営し、来年10月に富岡駅前にビジネスホテルを開業する予定がある。高齢のご両親と一緒に「富岡が解除されたらすぐに戻る」との強い決意があり、戻るために町内でできる商売はないものかと仲間内で話し合っていたところ、町や商工会の多大なる協力のおかげで、ホテル開業という大きな事業を立ち上げることができた。

「(大河原社長)『いろは家』に、ホテル事業の立上げと、忙しい日々が続く。ただ、やってみないとわからないし、やらないで後悔はしたくない!」と熱く語った。来年、富岡駅が完成し常磐線が運行を再開すれば、駅前にも“にぎわい”が戻り、人の流れが大きく変わるのではないかと期待されている。

## 20.有限会社ふるさとのおふくろフーズ(葛尾村[被災地])

<代表者名> 松本 富子 <設立> 平成2年  
<現所在地> 福島県葛尾村 <業種> 農産物加工・販売事業

### 1. 事業者の経緯(震災前、震災後の状況)

#### 『村の伝統食を守りたい』

平成2年1月、葛尾村で農家の女性5名が集まり「おふくろフーズ」を結成、商品の製造から販売までを手掛ける事業を始める。主力商品は、葛尾村の気候に合わせて作る「凍みもち」で、この中に地元の山野草「ごんぼつぱ」を混ぜ、独自の風味を出している。結成後まもなく、駅のキヨスクで販売する姿などが話題となり、マスコミも取材に訪れ各地で売れ始める。

平成10年9月に法人化、(有)ふるさとのおふくろフーズを設立、平成17年度には地域づくりに顕著な功績があった優良事例として、「地域づくり表彰(国土交通省)」を受賞した。

「(富子氏)『おふくろフーズ』の結成当時は、一村一品運動が盛んに行われていた時期。葛尾村の女性の間でも「地域振興のため何かできないか」と考えていた。そこで注目したのが、村の主婦が作っている、伝統食品『凍みもち』。設立当時一緒にやった仲間、村役場、地域の方々、県の各機関、そしてなによりも家族の協力のおかげで、その後の地域振興の要となった」と当時の心境を話す。



松本富子氏

### 2. 再開への取組状況、課題など

#### 『全国の顧客からの「再開を待ちわびる」の便りが励み、早く再開をしたい。』

震災により、休業を余儀なくされたが、全国の顧客からは「再開を待ちわびる」のメッセージが添えられた年賀が届いた。「(富子氏) 葛尾の凍みもちが懐かしく美味しいと待っている方がいる。早く再開をしたい。」



凍みもち

「(長女の智恵子氏、三女の裕子氏) 葛尾村の凍みもち作りは、父の支援や設立からの仲間の並大抵ではない苦労や努力によって育てられたものであり、凍みもちを干す様子は、葛尾村の冬の風物詩と言われるまでになった。その凍みもちを絶やすことなく伝えていきたい。そんな思いから、家族に相談し、「凍みもち」の原料の一つである「ごんぼつぱ」の苗を他県から取寄せ、平成25年5月から避難先の郡山で「ごんぼつぱ」の栽培を始めた。

## 2. 再開への取組状況、課題など(前頁から続き)



### 『再開への道筋を明確に』

官民合同チームの訪問を最初に受けたのは、避難先の郡山で「ごんぼっぱ」の栽培を始めて2年半後の平成27年9月。「(富子氏)震災前の状況から現在に至るまで状況を聞かれ、『何をしてもらえるのか』と不安と期待の両面があったが、この訪問を契機に、官民合同チームの支援が始まり、再開に向けて取り組むべき課題と工程管理が示されたことで、再開への不安な気持ちが解消された。」という。

「(富子氏)再開への道筋が見え始めたことで、家族の絆も一層深まったように思う。前々から、事業は若い人に譲りたいと思っていたが、長女(智恵子氏)と三女(裕子氏)が事業を引継ぐことになった。孫(敦子氏)や村内の人達もこの事業を手伝ってくれることになり、若い世代に村の伝統食『凍みもち』を継承できるようになったことは本当に良かった」と話す。

平成28年9月に旧工場の解体が終わり、11月に地鎮祭を済ませ、新工場の建設を行っている。平成29年1月には新工場が稼働し、3月中には、凍みもちの初出荷が予定されている。

## 3. 官民合同チームの支援に対するコメント

官民合同チームでは、『おふくろフーズ』の事業再開に向けて、今後の事業展開についての相談型支援を行っている。

「(智恵子氏)官民合同チームから事業再開に向け、私たちが進むべき道を示してもらえたことで、何をいつまでに行う必要があるのか明確になった。一番の課題であった販路について、浜通りの取引先が休業中ということもあり、どうするか考えていたとき、タイミングよく相談することができた。事業が軌道にのるまで、官民合同チームには、継続的な支援をお願いしたい」と話す。

今年の4月、葛尾村のイメージキャラクターに「凍みもち」をモチーフとした「しみちゃん」が決まった。自宅の玄関には「しみちゃん」のステッカーを貼っている。事業を引継ぐ長女(智恵子氏)と三女(裕子氏)二人とも「しみちゃん」ができたからには、今まで以上に頑張らない」と再開に向けた決意を新たにされた。



裕子氏(三女)と智恵子氏(長女)

## 21-23. まち・なみ・まるしえ (浪江町) 海鮮和食処くろさか、カフェコスモス、キッチングラマ

浪江町に商業施設「まち・なみ・まるしえ」がオープン

### 『町の復興に向けたシンボル施設に』

平成28年10月27日、浪江町に仮設商店街「まち・なみ・まるしえ」がオープンした。飲食業が4店舗、小売業が4店舗、サービス業が2店舗の計10店舗が出店。オープンを記念したイベントも開かれ、浪江町民が多く集まり、浪江町の新しい町づくりのきっかけになり、その後も賑わいを見せている(官民合同チームとして、事業再開支援を進めている「まち・なみ・まるしえ」出店者のうち、次の3つの事業者さまをご紹介します)。



### 海鮮和食処くろさか

<代表者名> 黒坂 榮                      <設立> 昭和 35 年  
<現所在地> 福島県浪江町              <業種> 飲食業

### 1. 事業者の経緯(震災前、震災後の状況)

#### 『避難先を転々とした。働きがいを見つけたかった』

震災前は浪江町の自宅で寝具の製造と販売を行っていた。義母の代からの事業を引き継ぎ、浪江町民の心地よい眠りを提供するべく、夫婦二人で精力的に営んでいた。震災により避難先を転々



黒坂御夫婦と御息子

として、浪江町津島地区、二本松、埼玉県、北塩原、裏磐梯、そして今の避難先となる須賀川市に辿り着いた。須賀川市では浪江町の友人知人がいないため、話し相手がなく、さみしい日々だった。5年以上も避難生活が続いたが、「(奥様)何も仕事が出来ず、閉じこもりがちだった。つまらない日々だった」と回想する。

一方、息子の黒坂千潮氏は、高校卒業と同時に浪江町を離れ、料理人となっていた。「もともと料理をつくることに興味があり、和食が好きだったので、お寿司や海鮮丼のお店を開いた」。30歳のころ東京で寿司店を開き、その後、軌道に乗ると、埼玉越谷に移り、海鮮丼のお店を経営するまでに至った。しかし、故郷浪江のことがずっと頭の隅にあったという。「(千潮氏)ふるさとは大変な状況になっていた。震災後に浪江町に行く機会があり、家々が潰れて、人が全くいない状況を悲しく思った」と話す。

## 2. 再開への取組状況、課題など(前頁から続き)

### 『結局誰かがやらないといけない、それなら自分たちがやる』

そんな日々を過ごす中、「(榮氏)以前のように浪江町に住民が戻らないだろうから、寝具店は諦めていた。戻るとすれば、飲食店がいいかな」と考えていたという。

息子の千潮氏も「浪江を離れて20年近くになり、埼玉のお店を捨てて戻るか悩んだが、震災後のいろいろな報道をみて、少しでも何か浪江に貢献できればと思っていた。これまで自分は復興支援に何も出来ていなかったこともあったから、ずっと何かやりたいと思っていた」。そして、決断を後押ししたのは埼玉のお店の常連から「一度の人生だから、やった方がいいよ」という言葉だったという。

避難指示解除前の飲食店の開店に戸惑いがあったが、3人で話し合い、強い決意を持つようになり、帰ってくると決心。「(千潮氏)浪江の復興に貢献したいという思いで、3人でゼロに戻して再スタートすることにした」。「(榮氏)結局誰かがやらないといけない、それなら自分たちがやる」。

今年の10月27日、千潮氏は仮設商業施設内で最年少として店舗をオープン。今では、全ての魚介類を相馬港より直送し、20種類以上のメニューを用意。「(奥様)今は忙しくて大変だけど、とても元気になった。うまくいか不安もあるが、以前より前向きになっている。やっぱり働くことが好きだから。何もすることがないのは辛いこと」。ご主人も「自分たちが店を出すことで復興に貢献できないかということがきっかけ。それに賭けてみようと思った」と話す。

奥様からは「やっぱり地元にいると、今はまだ人が居なくても不思議と寂しくないし精神的にも落ち着く。やっぱり昔いたところだから。昔馴染みの方がお店に来てくれると本当に嬉しい」と話してくれた。



## 3. 官民合同チームの支援に対するコメント



仮設商店街への出店する前から、官民合同チームの支援に関する相談を受けていた。5年以上も避難を続け、「(榮氏)寝具を製造する機械類にネズミが繁殖してしまったショックなどもあって、設備は他の人に引き渡していた」。そんな中、浪江町の仮設商店街への出店の話があり、人材支援や寝具店の廃業に関する相談、そして息子への事業承継などについて、官民合同チームにおいて専門家対応を行ってきた。「(榮氏)初めてやる飲食店の運営など、どうしたらいいか不安ばかりの中、官民合同チームにサポートしてくれ大変感謝している。いろいろと話をしていくと、自分たちの考えがまとまっていき今回の開店の強い後押しにもなった。さらに従業員が見つかったのには本当に助かった」。

「(榮氏)住民の帰還の様子も見つつ、変化する環境にうまく対処できるように、これからも官民合同チームの支援が必要と思っている」。今後、仮設商店街が軌道に乗れば、自宅を改修して飲食店を新たにつくる夢もあるため、その際には設備投資などの支援相談も受ける予定だ。

最後に、「(榮氏)出店することが、浪江に徐々に人が戻るきっかけになればと思う。町民から『ここに来るとみんなに会える』と言われた時は本当に嬉しかった。この店を浪江に戻ってくる町民の憩いの場にしたい」と抱負を述べた。



## カフェコスモス

<代表者名> 高野 洋子 <設立> 平成 28 年  
<現所在地> 福島県浪江町 <業種> 飲食業

### 1. 事業者の経緯(震災前、震災後の状況)

#### 『食を通してお客さまと触れ合うことが好きだった』

避難指示が解除されていない浪江町の為に尽くしていくことを目指し、「まち・なみ・まるしえ」にカフェ店をオープンさせた高野洋子氏。震災前は企業の社員寮などで食事を提供する調理員をしていた。食を通してお客さまと触れ合うことが好きだったという。

震災後は、二本松市やいわき市に避難をしていたが、「(高野氏)近所に知人や友人が居ない生活は本当に苦痛だった」と語る。生まれ育った浪江町に戻りたくて、「とにかく浪江に絶対に帰る。浪江の空気を吸って、そして浪江で生活することで、浪江で人生を飾りたい」と避難している5年間、ずっと願っていたという。



高野洋子

### 2. 出店への取組状況、課題など

#### 『町民がおしゃべりできる憩いの場として』



淹れたてのコーヒー

そんな思いの中、浪江町が仮設商店街を建設する計画を知り、また、平成4年ごろにJR常磐線浪江駅の近くで喫茶店をやっていたこともあり、「(高野氏)住民が以前のように元気になり、地域を活性化するために『働くことや、地域の方と触れ合うことができる場をつくる』という思いで喫茶店を立ち上げることにした」。

「まち・なみ・まるしえ」にオープンさせた店名は、「カフェコスモス」。店名の由来は浪江の「町の花」がコスモスになっていることから、「町民がおしゃべりできる憩いの場」と思い付いた。



創作した食器

喫茶店には落ち着くカウンターやテーブルがあり、20席を用意している。淹れたてのコーヒーを提供し、軽食としてサンドイッチやスパゲティなども出す。「(高野氏)カフェに来てくださるお客さま、働く従業員、関わる全ての方が元気になれるお店を目指したい」と意気込む。

しかし課題も多い。避難指示が続いている浪江町が職場となると従業員が集まりづらい。喫茶店ではコーヒー淹れ担当、料理担当、フロア担当など役割が幅広く、とても一人では切り盛りできない。日々営業するためにどうやって働く人を集めるかが大きな悩みになっていた。



### 3. 官民合同チームの支援に対するコメント

#### 『私が先頭に立って火付け役になる』



官民合同チームの訪問を最初に受けたのは、「まち・なみ・まるしえ」に出店を決めた今年の8月初旬。オープンまで日がない中、官民合同チームによる人材マッチング支援事業がスタートした。官民合同チームの人材コーディネーターが高野氏と何度も相談しながら、スタッフ募集に対する要望や思いなどを聞き取り、その熱意を求人募集活動に繋げた。高野氏には「私達はこれからずっと皆を引っ張っていくことはできない。でも、浪江町はこれからもずっと続いていく。だからこそ若い人に任せられるように、私が先頭に立って火付け役になる」という信念があった。その甲斐あってか、開店直前までに2名の採用に漕ぎ着けることができた。「(高野氏)官民合同チームの人材支援には本当に助かった」と話す。

「まち・なみ・まるしえ」がオープンしてから多忙を極めているが、「(高野氏)身体はしんどいが、心は全然大丈夫！」と充実した毎日だという。「(高野氏)今、浪江町に必要なのは、少しでも早く行動を起こし、地域に対して具体的な貢献を行うことだと思う。だからこのお店を通じて住民の方にどのような貢献ができるかをいつも考えている」と明るい。

12月には「オリジナルマグカップ」の制作教室を開催して、世界に一つしかないコーヒーカップをつくってもらい、そのマイカップをカフェコスモスにおいてコーヒーを飲みながらおしゃべりする、そんな町民が触れ合う喫茶店にしていきたいと夢が膨らむ。「これからも浪江町の為に尽くしていく」と最後に語った。

#### キッチンگرانマ

<代表者名> 渡邊 りえ子 <設立> 平成28年

<現所在地> 福島県浪江町 <業種> 飲食業

#### 1. 事業者の経緯(震災前、震災後の状況)



渡邊りえ子氏

#### 『生きる方向を見失ったが』

もともと浪江町で建設業と人材派遣業を営んでいた店主の渡邊りえ子氏。震災が起こり南相馬に避難したが、仮設住宅での暮らしは厳しく「(渡邊氏)原発事故で生きる方向を見失ってしまった」と当時を振り返る。「でも仮設住宅にいるおばあちゃん達が元気をくれた。かぼちゃ饅頭やシイタケご飯などを作ってくれて、みんなに分けてくれた時に『本当に心から美味しい!』と言ってご馳走になった。その時、一緒に避難生活で苦しんでいたおばあちゃん達が嬉しそうに笑顔になり、元気になる姿を目の当たりにして、こっちも元気になった」と食事の素晴らしさや人との触れ合いの大切さを再発見した時だったと言う。

## 2. 出店への取組状況、課題など

### 『いの一番に出店を決めた！』

浪江町から避難している間、片時もふるさとを忘れることはなかった。そんな中、浪江町の『仮設商店街』の計画を知り、「(渡邊氏)誰かがやらなければと思い、いの一番に出店を決めた」と言う。そんな渡邊氏を強く突き動かす浪江町への思いは、仮設住宅に暮らす友人のおばあちゃんの声だったという。「(渡邊氏)仮設暮らしのおばあちゃんが、『生きていうちに、浪江町に帰れるのか』というとても悲しい言葉を聞いて、私は何もできないかもしれないけど、みんなに寄り添おうと決めた。おばあちゃん達が元気にならないといけない」と思ったと言う。



「だからお店の名前は『キッキングランマ』にした。元気なおばあさん達と一緒に頑張りたい、一緒ならやっていると」一念発起。知り合いのおばあちゃん達に声を掛けて、集めた女性スタッフ9人は平均年齢65歳。名前の通り、店名を日本語にすると「おばあちゃん食堂です！」

何とか仮設商店街オープンに漕ぎ着けたが、食材の手配、調理の準備など、全員が未経験者ということもあり苦労の連続。オープン初日にガスコンロが止まったり、トラブル続きだったが、「(渡邊氏)逆にその方が、余計にパワーが出てくる。楽天家なので、何とかなると思ったら、最後は何とかなっている。」と元気一杯だ。そうして、浪江の母の味として定食とお弁当を提供する飲食がスタートした。



## 3. 官民合同チームの支援に対するコメント



### 『若い人が続いてほしい』

畑違いの飲食店の運営に慣れない中、何とか自前でやってきた。立ち仕事が多く、年輩の従業員ばかりでは厳しくなることが目に見えていた。そこで官民合同チームの協力のもと人材マッチングの支援を開始。「(渡邊氏)早速いろいろと動いてくれて、有り難い。」と話す。『浪江町民の胃袋を掴む食堂の調理補助スタッフ募集！』と銘打ったスタッフ募集のチラシをつくり、食を通して浪江町へ貢献できるような人材確保に向けて対応している。

「飲食店という異業種参入に悩みながら進めているところで、官民合同チームの訪問員が相談に乗ってくれるだけで助かる」と話す。「(渡邊氏)支えてくれる人がいると思うだけで、また元気が出てくる。私もみんなに寄り添って頑張ろうと思う」と話す。

(前頁から続く)

### 『明日へのエネルギーをチャージできるお店に』

渡邊氏はその先も見据えている。長い目でみて「まずは自分達が頑張り、そこから若い人達が『じゃ自分たちもやってみっかな』とか、『あれだったら私にもできる』という思いを持ってもらい、後に続いてもらいたい。」と期待を込めて話す。「人と人をつなぐこと、いつも自分が何を出来るかを考えている。人と人をつなぐことは得意なことなので、これからも色々やっていきたい」、「このお店にみんなが来て、少しでもほっこりできて、明日へのエネルギーをチャージできる、そんな町にしていきたい」と意気込みを語った。



### 阿久津商店街会長のコメント

#### 『事業者が事業再開するきっかけに』

商店街の会長を務める阿久津雅信氏からは「(阿久津会長)10店舗の内、多くの店舗は本業ではなく、二足あるいは三足の草鞋を履いて頑張っている。それだけ浪江の第一歩を我々で何とかしないといけないという使命感があったのだと思う。だからこそ「多くの町民に喜んでもらえる施設にしたい。そして、商業者が事業再開をするきっかけになれば幸いだ」と話す。



「力を合わせて町の賑わいを取り戻したい」と力強いコメントで締めくくった。



## 24. 松永牛乳株式会社(南相馬市原町区[被災時])

<代表者名> 松永 雄一(会長)、井上 禄也(社長) <設立> 昭和 26 年  
<現所在地> 福島県南相馬市原町区 <業種> 食料品製造業

### 1. 事業者の経緯(震災前、震災後の状況)

#### 『創業116年の老舗』

松永牛乳は、創業116年の老舗乳製品メーカーで、南相馬市内の学校給食や店頭販売をしている「松永牛乳」に加え、福島県の北東地区・相双地区のみで販売している人気ご当地商品の「アイスまんじゅう」などを製造している。また、大手アイスメーカーの OEM 製造を担うなど、特に冷凍事業に注力している。



アイスまんじゅう

明治33年(西暦1900年)、創業者の松永益蔵氏が、現在の南相馬市原町区本町一丁目で事業を開始した。同地で牛の飼育も行っていったという。当時、牛乳は贅沢品であり、生産量はわずかであった。終戦後に冷凍の製造を開始し、地域住民への販売を通じて戦後の復興に貢献。地域に根を張りつつ事業規模を徐々に拡大させ、地域を代表する企業に成長した。現在の社長は5代目となる。

東日本大震災によって一時休業したが、工場の配管やひびを修繕し3月中に操業を再開した。

「(松永会長)震災時に一時休業したものの、得意先から牛乳の仕入れ要望をいただいたり、地元の皆様から再開要請を受け、従業員の生活確保のためにも再稼動することを決めた。施設も大きなダメージを受けていないことから、営業を再開するため従業員に声をかけたところ、ほぼ全員が続けてくれたことは、本当に感謝している。おかげで、事業を無事再開することができた」と振り返る。

震災によって市外に避難する住民が多い中、すぐに事業を再開させ、地域を代表するメーカーとして社会に貢献している。

「(松永会長)手作りで生産している「アイスまんじゅう」は、コンビニからも県内で販売したいと期待を寄せられており、更なる売上向上を見込んで増産体制を整えつつある。たくさんの地元の方々へ「アイスまんじゅう」という形で元気をお送り、少しでも復興の力になればと思っている」と復興への熱い想いを話す。



井上社長(左)と松永会長(右)

### 2. 再開への取組状況、課題など

#### 『人材不足を生産効率の向上で補う』

震災前は生産ライン2本で操業していたが、震災の影響でパート従業員が減ってしまったため、生産ライン2本のうち1本のみで操業せざるを得なくなっている。「(松永会長)それぞれの企業の業務形態により、正社員が不足の企業もあれば、弊社のようにパートさんが不足している場合もあり、それぞれ事情が違うが、働き手の不足はなかなか改善されない」ことから、来春、事業再開等補助金を活用して自動梱包装置を導入し、生産効率の向上を図ることで、もう1本の生産ラインを復活させる計画である。

## 2. 再開への取組状況、課題など(前頁からの続き)

### 『老舗企業の社会的な責任』

一方で、消費者が安心できるよう、操業再開から継続して放射性物質の検査を実施し、その結果をHPで公表している。「(松永会長)『数字上は安全と言われても安心出来ない』という、消費者の多くが抱く不安の払拭に腐心した。一度、心の中に芽生えた放射能に対する不安感を完全に払拭することは容易ではなく、これからも地道な努力を続けるしか解決の方法は見つからないのかと思っている」と話す。

南相馬市では、平成28年7月に原町区の一部と小高区の大部分に出されていた避難指示が解除され、それに伴い小高区への帰還が徐々に進んでいる。「(松永会長)来年4月の小高小学校、小高中学校の再開に伴い、それぞれの学校に対する学校給食も再開するつもり」と打ち明ける。

また、帰還した人たちの大半は高齢者であるが、現在の小高区の生活環境は高齢者に対して優しいとはいえない。「(松永会長)そのような点を少しでも解消しようと、地域で100年以上活動している企業の社会的な責任として、宅配サービスを展開し、現在も原町区で展開している高齢者家庭に対する『見守り隊』を、小高区でも展開していこうと思っている」と意気込みを語った。

これまでの想いが詰まった新商品について、井上社長が熱く語ってくれた。「平成28年8月に、『松永牛乳(株)のバニラアイス』を発売した。多くの時間を費やし、企画・製造したこの商品は、松永牛乳にとって可能性の詰まったアイスで、『昔、まだ、アイスが贅沢品だった頃に食べたバニラアイス』がテーマとなっている。自分の思い出を辿り、昔の製法を調べ、できる限り再現することに努めた。その結果として、大量生産に向かない製法となったが、材料の味をできる限り生かすことを目指している。このバニラアイスは福島県産の牛乳をふんだんに使用し、最大限に活かしている。なぜならそれが一番美味しいから。このアイスで、福島県産の食材の美味しさを改めてアピールし、『福島への誇り』を取り戻すことにつなげたいと考えている」と話してくれた。



バニラアイス

## 3. 官民合同チームの支援に対するコメント



最初の訪問は平成27年10月。事業再開の後は、パートの従業員が足りず人材マッチング支援事業を活用したところ、1名の採用につながった。また、事業再開等補助金の申請の支援し、採択され、工場の屋根の補修等を行った。

「(松永会長)官民合同チームの皆さんにはきめの細かい支援に大変力をもらっている」と話す。また、「震災から5年が経ち、皆が冷静になって話ができるようになったのではないかと思います。事業者によっては、様々な対応があると思うが、引き続き、精力的に活動を続けてほしい」と激励の言葉もいただいた。

今後については、住民が徐々に帰還している小高での新規事業展開や、人気商品の増産体制整備計画などもあるので、引き続き人材マッチング支援やコンサルティング支援を活用予定である。

## 25. 松永陶器店(浪江町[被災時])

<代表者名> 松永 和生 <設立> 明治43年  
<現所在地> 福島県西郷村 <業種> 窯業

### 1. 事業者の経緯(震災前、震災後の状況)

#### 『窯元はバラバラになりゼロからのスタート』

創業明治43年の松永窯の3代目として、20歳から現在まで大堀相馬焼に携わってきた松永和生氏。「継いだ当時はアメリカ向けへの輸出が盛んで、作っても間に合わない状態だった。また、浪江では、販売場所と作業場所が一つのところにあり、窯に来るお客さんの対応をしたりして、朝から晩まで毎日忙しい日々を過ごしていた。」と話す。

また、震災前は大堀地区に全ての窯元が集まり、産地としてのメリットがあった。「震災前は、大堀地区で一緒にやることで、各窯元の特色ある焼き物が一同に集まり、各窯元の作品を展示した共同展示場もあったりして、陶芸好きの観光客にとっても魅力的なまちだった。震災後は25軒の窯元はバラバラになり、現在、いわきや郡山等でまだ半数程度の窯元が再開しているにすぎない。」という。

松永さんは震災後、いくつかの避難先を経て、現在は栃木県那須町で避難生活を送っている。



作陶に励む松永氏



### 2. 再開への取組状況、課題など

#### 『大堀相馬焼を次世代に残すために』

震災の翌年から製作活動を再開した松永さん。「震災後は二本松にある共同窯(大堀相馬焼共同組合の窯元が共同で再開した窯)に通ったり、ろくろを使わなくても作ることが出来る人形などを作っていた。しかし、那須町から二本松へ通うのは大変だったため、新たな窯をつくることを計画。全て自己資金では難しかったが、経済産業省の伝統的工艺品産業復興対策支援補助金等を活用し、避難先の栃木県那須町から車通勤で約25分の福島県西郷村に新しい窯を構えた。」



西郷村の工房

## 2. 再開への取組状況、課題など(前頁から続き)

「震災以降、大堀相馬焼が無くなってしまうのではないかとの危機感から組合への大堀相馬焼の注文が増えた。」という。現在、日本全国から伝統ある大堀相馬焼を求める声がある。

そして、全国から注文が入る中、職人不足等で、注文に対して生産が間に合わない状態が続いている。

また、「元々陶器製作に使っていた浪江の土が使えなくなったことで、陶器作りは苦勞している。現在は組合を通じて愛知県の土を取り寄せるなど浪江の土に近いものを探しているが、なかなか歩留まりの良い土にまだめぐり合えていない状況で、本来の材料で製作していた時よりもひび割れなどの課題が多い。」という。「また、釉薬に使用する石の原料の調達にも苦勞をしている。」



縁起物ブランド  
「KACHI-UMA」

その中で、長男の松永武士氏と一緒に、これまで、海外への販路拡大を目指してパリの世界的展示会である「メゾン・エ・オブジェ」への出展や、e コマースによる販売強化、SNS などのネットによる広報を強化してきた。

また、これまでの伝統的な青磁色ではなくピンク色に焼き上げた「SAKURA MUG」や複数のクリエイターと一緒に伝統的な馬の意匠をイノベーションさせ“勝ちに行こう”という気概を見せるための縁起物ブランド「KACHI-UMA」などの新しいデザインの大堀相馬焼のプロデュースを手がけている。事業の採算性等は今後クリアしなければいけない課題はあるが、「震災後、二重構造等の特徴を持った大堀相馬焼が新たに注目されるようになってきていることがうれしい。」という。



「SAKURA MUG」

## 3. 官民合同チームの支援に対するコメント

### 《官民合同チームの支援》

現在、「地域の伝統・魅力等の発信支援事業」による大堀相馬焼の国内外の発信に向けた支援を行っている。松永武士氏は、「申請にあたっては、官民合同チームのサポートがあり、ありがたかった。」という。

具体的には、今年度、大堀相馬焼協同組合が事業主体となって実施する福島県内の展示会での新作の焼き物の出展や、松永武士氏が代表取締役のガッチ株式会社が事業主体となって海外の展示会へ大堀相馬焼を出展し、海外での市場性の評価を行う予定となっている。松永和生氏は「12月のオーストラリアでの大堀相馬焼の展示会では、大堀相馬焼の魅力を海外に発信して行きたい。」という。

また、「官民合同チームの訪問員には活用できそうな様々な支援策を紹介してもらい、助かっている。」とのコメントもいただいた。



海外メディアでも紹介

## 26.松本理容(葛尾村[被災時])

<代表者名> 松本 昌三、松本 貢一 <設立> 昭和 10 年頃  
<現所在地> 福島県葛尾村 <業種> 理容業

### 1. 事業者の経緯(震災前、震災後の状況)

#### 『先の見えない避難生活の中での再スタート』

松本理容は、昭和10年頃に創業した葛尾村の理容店であり、家族経営で葛尾村の中心部に店舗を構え、近隣市町村からの固定客を相手にお店を営んでいた。現在は事業主の昌三氏に代わり、後継者の貢一氏がお店を切り盛りしている。「(貢一氏)特に村民の方にはお世話になっていた」という。

震災後は、7か所の避難先を転々とする避難生活だったが、あるとき商工会を通じて、仮設住宅内に開設する仮設店舗の話を持ち掛けられた。貢一氏は、これまで村民の方々から大変にお世話になっていたこともあり、仮設店舗を開設することを決断され、平成23年11月3日に、三春町貝山仮設住宅内の仮設店舗で営業を再開した。

仮設店舗を開設したときには「(貢一氏)7か月ぶりの理容店での仕事で、なつかしいお客さんに『待っていたよ』と言われた時には嬉しくて嬉しくて涙が出ました」とその時の気持ちを回想した。

仮設店舗の利用者は開始以降安定していたが、若い世帯を中心に、多くの方が別の土地を購入して定住を始め、仮設住宅に住まれている方が減少していることから、「(貢一氏)平成27年4月以降は仮設店舗の利用者数は減少している」と話す。



松本貢一氏

### 2. 再開への取組状況、課題など

#### 『葛尾村への恩返しをしたい』

避難生活の続く中、葛尾村の避難指示等区域の解除が具体的になり、貢一氏は葛尾村に帰還して営業を再開することを決断する。

決断に至った理由として「(貢一氏)店の柱の一本一本がお客様のおかげで出来ている。村民の方々にはこれまで頂いた恩があるため、自分の代で終わりにするわけにはいかない。葛尾村のお店を再開し、これからも営業を続けていきたい」との思いだったと話す。



## 2. 再開への取組状況、課題など(前頁から続き)

帰還再開に向けて大きな課題となったのは避難生活の間に痛んだ店舗。避難生活の間も、こまめに葛尾村に足を運び、建物の保全に力を尽くしていたが、帰還再開をするには店舗の改修と新しい設備の導入が必要だった。そこで、貢一氏は15事業者からなる葛尾村復興再生グループに加わり、グループ補助金を活用することで店舗を改修する目途をつけた。

また、平成28年度から公募の始まった事業再開等補助金と自己資金とで設備を購入し、念願の葛尾村での営業を平成28年10月6日から再開した。

葛尾村で再開したときには、早速、以前のお客さんが訪ねてこられて「再開するのを待っていたよ」、「お店の電気が点いていたのが嬉しくてすぐに来てしまった」と言っていたことに触れ、「(貢一氏)頑張っけて再開して本当に良かったと感じた」と話す。



「(貢一氏)平成28年6月に避難指示等区域の解除が行われた葛尾村だが、帰還して生活をしてみて、夜になって近所に明かりが点いていると安心する。まだ帰還を先延ばしにしている方がいるが、震災前のようにとは言わないまでも、村に活気が戻ることを願っている」と話す。そして、「(貢一氏)まだまだ帰還される方は少なく、今後、葛尾村への帰還者はそれほど多くないかもしれないが、どのような形であれ葛尾村での営業は続けていきたい」と抱負を述べた。

帰還再開したばかりの貢一氏は、葛尾村店舗での理容店の営業のほかにも、「趣味であった日本蜜蜂の養蜂を再開するのも大変楽しみ」という。

## 3. 官民合同チームの支援に対するコメント

官民合同チームでは、松本理容の事業の再建に向けて、事業再開等補助金の申請の支援や、今後の事業展開についての相談型支援を行っている。

「(貢一氏)創業以来、葛尾村の皆さんに大変お世話になっていたので、何としても戻って再開したいという思いがあったが、資金面で大きな問題があった。そこで官民合同チームの協力により、事業再開等補助金を活用できたことで葛尾村での事業再開が出来た。また、補助金申請などの手続きは書類が多くて非常に難しいので、自力で行うことはほとんど不可能だったと思うが、官民合同チームのサポートがあったことで、無事、申請手続きを済ませることができた。他の事業者でも、手続き面で困っている事業者が多いと思うので、今後も官民合同チームがサポートをしていくことで助かる事業者は多いと思う。また、補助事業の活用の際して、申請後もこちらの状況を気にしてもらったり、帰還再開後も店に寄ってこちらの様子を伺うなど、継続的なサポートについても感謝している」と締めくくった。

## 27. (有) マルイ装美(双葉町[被災時])

<代表者名> 石田 貴博 <設立> 平成元年  
<現所在地> 茨城県日立市 <業種> ビルクリーニング業

### 1. 事業者の経緯(震災前、震災後の状況)

#### 『ゼロから始める復興はやりがいがある』

マルイ装美は、父である石田利夫氏が平成元年に双葉町で起業。主に双葉郡のスーパー等の店舗清掃をメインに展開し平成14年に法人化。一つ一つの仕事を真摯に取り組むことで、地域や顧客からの信用・信頼を積み上げてきた。しかし、震災による全町民への避難指示により、父は「職を失い、築き上げてきたものは一瞬で消えてしまった」という。震災以降、避難先として郡山市や南相馬市など6カ所を転々と避難。そして平成23年の夏には、父は南相馬市、息子の貴博氏(現代表者)は友人が移り住んでいた日立市へと別々の避難生活が始まった。父は南相馬市に避難後、事業を移転再開し、石田代表も日立から相双地域の現場に向かい事業を手伝っていたが、これからといった矢先(平成23年冬)に父が病に倒れてしまう。石田代表は、幼い子供の学校のこともあり、父の住い近くへの転居も難しく、二人で悩んだ末、一時休業を決断。

その一方で、石田代表は日立市で浪江町の復興支援員(臨時職員)として浪江町民の状況を間近に感じていた。過疎に向かい合う全国の自治体への訪問等を通じて、まちづくりへの強い思いを抱くとともに、「(石田代表)ゼロから始める復興は非常にやりがいがある」との思いが芽生え、旧警戒区域の生活環境の整備・改善・保護に取り組むべく新規事業の立ち上げを視野に事業再開に傾いていった。



事務所 (Empty Base)

### 2. 再開への取組状況、課題など

#### 『若者が活躍できる環境をつくっていきたい』

石田代表は、日立市で生活する中で、平成25年秋に避難者や支援者でつくるネットワーク(ふうあいねつ)に参加。避難者向けの小冊子の発行に携わり、「発行を楽しみにしている読者も多く、避難者同士の交流をつなぐ重要な役割を担った」という。

その後、自ら中心となって日立市に立ち上げた任意団体「Happy Ibaraki Fukushima」による避難者向けの映画上映等のイベントの企画や浪江町復興支援員の茨城県駐在として茨城県に避難している浪



石田代表取締役

## 2. 再開への取組状況、課題など(前頁から続き)



江町民約1000人を訪問しながら、「新天地への避難を余儀なくされた方たちの不安や困りごとを解決、勇気づけるよう日々行動した」と語る。

また、避難指示が解除された他の被災自治体における住民帰還数の伸び悩みに問題意識を感じ、将来の展望として、「若者が活躍できる環境をつくることで帰還促進に繋げるための新規事業は複数案あるが、事業化のためのノウハウを得たいと考えている」。そんな強い思いを持ちながら新規事業立ち上げに向けて官民合同チームとの話し合いを重ねた。

しかし、新規事業への思いが強いものの、立ち上げ後すぐに採算がとれそうな事業はなく、まずは、新規事業を立ち上げる足掛かりとして、父と取り組んでいたビル清掃業を日立市で再開させることを決意。今後ビル清掃業が軌道に乗った段階で、「将来の帰還を考える避難者の方々のために被災地での空き家維持・管理サービスを始める」とした。新規事業への思いは今も変わらない。

※事務所前に設置した看板「Empty Base」には、「もともと空っぽなんだから恐れない。後は少しずつ埋めて行けばいい」という町の復興、新規事業への思いが詰まっている。



## 3. 官民合同チームの支援に対するコメント

事業再開にあたっては、「日立市で頼れる仲間が全くなく、また、事業運営の経験が全くない中、父とともに官民合同チームに相談できたことは大変心強かった」と話す。

官民合同チームでは、顧客となるターゲットの特定、自社のサービスメニューの設計、また、地域や競合の状態を把握して自社のポジショニングの設定等を踏まえた具体的な事業計画の策定に向けた助言やセミナーの紹介等を行う。また、新規事業(空き家管理等)については、チームのコンサルタントが市場調査等を行い市場の現状を知っていただく取り組みを実施。これらを通じて、「(石田代表は)新規事業の立ち上げには多くの課題があることを認識した」と話す。

当面、父利夫氏の事業を引き継ぐ形で、本年8月に清掃業を再開したが、「開業から数カ月は売上がなかった」という厳しい状況であったが、「最近になり、ビル清掃、ハウスクリーニングの注文が入るようになり、少しずつ手ごたえを感じ始めている」と話す。また、「今後も事業が軌道に乗るよう支援を続けてもらいたい」と話していただいた。



## 28. 株式会社マルイチ観光(大熊町他[被災時])

<代表者名> 本多 稔 <設立> 昭和61年  
<現所在地> 福島県郡山市 <業種> 飲食業

### 1. 事業者の経緯(震災前、震災後の状況)

#### 『利益を度外視での再開』

〔本多社長〕会社設立前は、中華料理のコックをしており、1986年4月に今の会社を設立した。震災前には、中華料理店「ニューちやいな」等7店舗とコンビニエンスストア1店舗の計8店舗を経営し、地元の方へ美味しいものを提供することを心掛けていた」という。

震災後、栃木県(那須)に避難、従業員も避難したため店舗等は休業となった。

震災の3月下旬に相馬市の知人からの「避難区域内に飲食店が再開していない。食べる場所が無いので、再開してくれないか」との要望があったことから、数名のスタッフの協力で、利益を度外視で相馬店を再開させた。再開にあたっては、本多社長自身単身赴任をしながらの対応であった。

震災前は地元浜通りで食材の購入が可能であったが、震災後は浜通りでの食材調達が不可能になったことから、宮城方面から購入。購入先からの食材の運搬は、県境までは配達してくれるが、放射線の影響で福島県内の運搬は、断られてしまったことから、従業員と力を合わせ社長自らも対応してきた。そして、5月上旬から南相馬店を再開した。



本多社長



「ニューちやいな」店舗外観(郡山市)

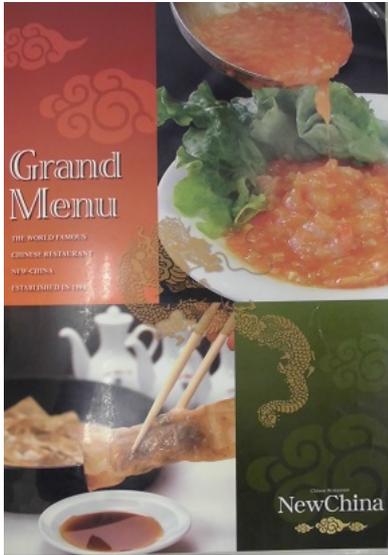
避難していた従業員が戻ってきたことから、知人の紹介で郡山市内に居抜き物件を賃借し、8月に新規開店した。また、翌年の11月にも郡山駅前にも新規店舗を開店した。

〔本多社長〕売上げは震災前程度までに回復しているが、課題は多い。」という。



## 2. 再開への取組状況、課題など

### 『美味しいものをお客様に届ける』



震災直後に相馬店を再開した時から、今日まで人材不足により店舗運営に苦勞している。また、長年、働いてくれていた幹部従業員が避難してしまい、技能・スキルの継承も断絶してしまった。こうした逆境においても「(本多社長)人がいなければ、店舗展開をしない。避難した従業員が少しずつ戻り始め、それぞれの店舗が軌道に乗ってから、次の店舗展開を行うこととしている。こうした店舗展開を行ってきた結果が現在の店舗数となっている」という。

「従業員を大切にする(雇用を守る、使い捨てにしない)」経営をモットーに、「(本多社長)宣伝で顧客を増やすのではなく、ロコミで増やす。そのために顧客に接する従業員を大切に育てる。その結果、顧客が増え、新たな雇用が生まれる」と語る。また、地産地消を考え、地元農家からの作物を優先に活用している。

「(本多社長)『ご馳走』とは、単に料理の美味しさだけではなく、スタッフとの距離感・サービス、店舗の雰囲気、ロケーションなどそのすべてが来てくれるお客様の『美味しさ』につながる」という思いが強い。そのため、「(本多社長)営業している店舗では、その地域のためを思い、その地域にあったメニューを考えて、お客様に来ていただける店舗を目指している」という。

事業の展開にあたっては、「人、物、金」のタイミングを考えて取り組んでいる。「(本多社長)単に制度を利用して、事業を行うのではなく、その後の継続を考えている。お客様のために事業を行うことにより、結果として自社の業績に振り返って来る」と話す。

浪江町の避難指示解除に合わせ、浪江駅前での再開を模索している。「(本多社長)再開することにより町の復興のきっかけとなり、店舗に明りが灯ることによって、少しでも町の復興の役に立てたならと考えている」という。

## 3. 官民合同チームの支援に対するコメント

官民合同チームとの関わりは、平成28年10月に訪問した際に「(本多社長)高齢になった従業員を雇用・維持していくためには、今後は、餃子・シュウマイの製造拡大を考えていきたいが、そのための販路拡大への検討を進めたい」といった相談があったことがはじまり。現在、官民合同チームでは、販路開拓支援について、店頭販売などの具体的な対応策と一緒に考え、専門家を派遣しアドバイス等を行うなどの支援をしている。

また、「(本多社長)店長の職務に就けるような人材がいれば、すぐにでも雇いたい」と話す。官民合同チームについては、「(本多社長)派遣された専門家から自分では思いつかないような提案をされるので、とても勉強になる。餃子・シュウマイ等製造工場の拡張に向けて、継続的な支援をお願いしたい」と締めくくった。



## 29. 焼肉店丸長(南相馬市鹿島区[被災時])

<代表者名> 高橋 英紀 <設立> 平成 18 年  
<現所在地> 福島県南相馬市鹿島区 <業種> 飲食業

### 1. 事業者の経緯(震災前、震災後の状況)

『避難中でも仕事がしたくてもうがなかった。』

高橋社長は「サラリーマン時代、社長として一代で成功している友人を何人も見て、自分も社長になりたい！と考えていた」という。これまでの仕事を通じて厳しい時代にお付き合いのあった仙台の食肉卸売業者との縁もあり、一念発起。江戸時代から8代続く自宅の酒蔵(昭和初期からは醤油蔵)を改築して、平成18年、仙台牛専門の焼肉店を開店した。

「食肉卸売業者のアドバイスを受け勉強しながらの開店。約1年半は1日15～16時間働き詰めだった」と話す。仙台牛を核として、高品質のA4、A5ランク\*の焼肉を中心に提供、切り置きではなく注文を受けてから肉を切ることをモットーに、「震災前はお客で連日満席だった。」と話す。\*A5は牛肉の最高等級。

震災直後は、家族と山形県鶴岡市に避難。「鶴岡市の方々に大変やさしくしていただき、とても助かった」という。しかし、地元鹿島の方から「飲食店が全くないから戻ってきてくれないか」と話があり、また、自分としても「鶴岡に避難していても『仕事をしたい』という思いが強かった」と話す。そして、帰還を決意し、避難先から戻り平成23年4月2日店を再開。

ただ、南相馬に戻る時に、鶴岡市の方々から米6俵と沢山の野菜を頂いたこと、また、食肉卸売業者が仙台牛の代替として空輸で調達した宮崎牛をこれまでと変わらない価格で提供してくれたことに対し「涙が出るほど嬉しかった。鶴岡市の方々と別れる時は今生の別れの思いだった」と話す。



店舗全景

### 2. 再開への取組状況、課題など



仙台牛の上カルビ

『震災で慢性的な人手不足に』

震災前は従業員1人と高校生のアルバイトを5人雇いローテーションを組んでいたが、震災で、全員、避難しバラバラになってしまった。再開はしたが、仙台市に通学していた大学生や専門学校生が常磐線の遮断により仙台にアパート住まいになってしまったことや、地元の方は賃金の高い除染の仕事に従事してしまうなどで、「慢性的な人手不足状態に陥った」と話す。

## 2. 再開への取組状況、課題など(前頁から続き)

### 『従業員を鼓舞し、自分を奮い立たせ』

そのような状況下、社長と従業員 2 人だけで何とか営業してきた。

従業員の2人は10代の若者で、社長の同級生のご子息(兄弟)。中学卒業を機に働き始めた二人に対し、社長は「近い夢と遠い夢を持って！」と常に言い聞かせている、一方で、自分自身の気持ちを奮い立たせているという。

そんな社長の夢は、「お店を従業員に任せて多店舗展開を行うとともに、独立したい野心がある若者を採用し、将来的な独立を支援すること」と話す。



高橋社長と従業員

お客様は近隣の方々に加えて、復興事業のため全国各地からきて頂いており、ロコミで来店してくださっているという。「一度来店したお客様が知人を連れて再度来店し、その知人が満足している顔を見て鼻高々になる姿や、面識が無いお客様同士が意気投合する姿を見ると本当にうれしい。今までお客様同士のトラブルが一度もない」とお客様への感謝を忘れない。「お客様を裏切ってはならないと、いつでもおいしい肉を提供することに努めている」と。いなる時も品質に妥協しないこだわり・努力が、この人気を支えている。



店内の様子

## 3. 官民合同チームの支援に対するコメント

### 『きめ細やかな対応がありがたい』

官民合同チームとの付き合いは、平成 27 年 10 月から。訪問当初、社長は「人が足りないこと」だけにフォーカスした解決策を求め、「官民合同チームへの期待は薄かった」と話す。しかし、平成 28 年 2 月に再訪した際、事業再開等補助金や人材マッチング支援事業を紹介しながら課題の整理等をしていくうちに、社長の表情も変わり、「是非、それらの支援策を活用したい」と、「官民合同チームに対する見方も変わった」と話す。

その後、コンサルタントによる数回に渡るカウンセリングを通じ、例えば、開店当時から使用しているテーブル設備では、従業員による炭の処理に時間がかかるため、設備を刷新し効率を高めることで同じ従業員数でも今よりも多くの顧客に対応できることが分かったという。

このようなコンサルタント支援に際し、「福島市からわざわざ遠い鹿島まで来てくれ、きめ細やかな確認をしてくれる。その優しさがありがたい」と話す。

## 30. 都路町商工会みやこじスイーツゆい(田村市都路町)

<代表者名> 渡辺 辰夫 <設立> 平成 28 年  
<現所在地> 福島県田村市都路町 <業種> 飲食業

### 1. 事業者の経緯(震災前、震災後の状況)

#### 『都路町の特産品をつくろう!』というスローガンのもとに始まったプロジェクト』

都路地区に、復興のシンボルとして地元食材でつくったスイーツを製造販売する「みやこじスイーツゆい」がオープンした。「みやこじスイーツゆい」は、地域復興に向け『都路町の特産品をつくろう!』というスローガンのもとに始まった「都路町商工会 6 次産業化プロジェクト事業」。①都路たまごの使用、②女性向け雇用創出、③休耕地の再利用(田村市特産のえごまを使用)、④若手の参画の 4 点をコンセプトとして、平成 28 年 3 月設立された。

地元から採用した従業員は未経験者でスイーツづくりの技術はなく、スイーツ開発には福島県にゆかりのある東京都内有名ホテルのパティシエから指導を受け、約 1 年前からレシピ開発や、従業員への技術指導などを行う。開発にあたっては船引高校の生徒らも参加してもらい若者の嗜好や視点に協力を受けた。

都路が誇るブランド卵「都路たまご」を贅沢に使った『ゆいプリン』は、「都路産の卵を使ったスイーツを新たな名物に育て、活力あるふるさとを取り戻したい!」という思いで誕生したものの。

未経験者のスタッフたちはオープンまでの研修で「自分たちの店」という意識に変わり、「おいしいものを届けたい」、「さらに技術を身につけたい」と努力を重ねてきた。

現在は地元の住民だけでなく、郡山など遠方からの購入客もおり、都路地区復興のシンボルであり、交流の拠点になっている。また、川内村にオープンした「Café Amazon」(カフェ・アマゾン)などにも「ゆいプリン」が提供されている。



「ゆいプリン」

### 2. 再開への取組状況、課題など

#### 『「みやこじスイーツゆい」の自立に向けて』

都路商工会経営指導員佐久間氏は、「震災でマイナスイメージだった都路をスイーツで盛り上げたい。この思いでオープン前の準備からスタッフ一同頑張ってきた」という。

しかし、オープン当初は「想定通りの売上であったものの、その後、徐々に売上も来客数も減少。また、プリンは、ホテル仕様の高品質のために原価率が高く、なかなか利益が出ない状況であった」と話す。

都路地区復興のシンボリックなものとして継続させるためには、低迷する経営からの脱却という大きな課題があり、来年以降は会社組織にしたい意向もある。そのためにも「みやこじスイーツゆい」自身が自立し、持続的に成長できる基盤をつくる必要があった。

### 3. 官民合同チームの支援に対するコメント

『地域の人をはじめ、色々な人に支えられた。その思いに応えていきたい。』

官民合同チームとの関わりは、平成28年3月都路商工会長である渡辺会長の相談が最初であった。今後の経営相談を受ける中で、まずは、収益を確保するために主力であるプリン原価率の低減等再設計を最優先で着手する必要があると判断。外部の専門家支援を入れ、商品の絞り込みと原価率等のコスト低減等に取組んだ。また、事業者マッチングを行い売上拡大を支援。

具体的には、商品の再設計については、比較的高額の「ゆいリッチ」のレシピを改善。新レシピの技術指導は、現在人気の有名パティシエを迎え、技術研修を開始した。

販路開拓支援により新規に固定顧客も獲得。また、イベント参加の声掛けにより、11月の売上はオープン以来最高を記録した。



スイーツゆい 商品ラインナップ



店を支える女性スタッフたち

「(経営指導員 佐久間氏)時には厳しいご意見もあるが、アイデアをいただくこともある。お客様からの意見は今後の改善につなげ、よりよい商品にし、安全安心なものを作りたい、この思いを商品で伝え、都路をアピールしていきたい」。約3カ月におよぶ外部専門家からの最終報告会では、販路拡大に向け具体的なアプローチ方法等が提案され、今後の営業方針も見えてきた。生産効率化を図り、追加的な販路開拓により安定的な売上を目指すという目標ができた。現在は、足元の売上が好調で、「(佐久間氏)地元の人だけでなく、多くの人に都路へぜひ来ていただき店舗の雰囲気を見ていただきたい」と話していただいた。

これら支援の結果により、女性スタッフたちは、さらに前向きになり、店内広告類はデザイン技術を持つスタッフが作成するなど、店舗内は彼女たちのアイデアが活かされている。

その後、女性スタッフ側から「見直しされたゆいリッチプリンは、ゆいのオリジナルの味である。新レシピでは味に変化を加えたが、もとの味を残しつつ自分達で原価を下げる工夫をしてみたい」、「販路開拓のやり方が理解できた。これからは自分達の身の丈に合った新たな販売方法を考えたい」の前向きな声がある。自ら進んで経営を考える意識が芽生えている。



店舗外観