

事業者の声

平成二十八年八月

福島相双復興官民合同チーム

＜はじめに＞

福島相双復興官民合同チームは、訪問活動を通じて、大変なご苦勞をされながらも事業の再開に前向きに取り組んでおられる数多くの事業者の方々と出会いました。そうした方々から、今回、震災直後の状況やこれまで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くことができました。本資料は、そうした声を取りまとめたものです。

将来に向けて、いろいろご検討されている方々、どうか悩んでおられる方々に少しでもご参考になれば幸いです。

1. (有)カミノ製作所(川俣町山木屋地区[被災時])

<代表者名>神野 三和子 <設立>昭和 47 年 <現所在地>福島県伊達郡川俣町山木屋
<業種・主要製品>自動車部品製造業、納豆製造業

1. 事業者の経緯(震災前、震災後の状況)

『いつか山木屋で納豆をつくる！』

「(神野社長)震災当時は、山木屋からの避難を余儀なくされ事業を継続することが出来なかった。全てを失った心境、何をやったら良いのかも考えられず、途方にくれる日々だった。」

カミノ製作所は、自動車部品(オイル漏れを防ぐスプリング部品)の製造に加え、平成 16 年から納豆の製造・販売も開始。国産大豆にこだわり、北海道産の大豆を使った『贅沢美人』や『こだわり一豆賞』などづくり、震災前は月産で約 4 万個を生産・販売していた。

震災直後、途方にくれる中、「自動車部品製造の元請け企業から、“うちの工場の敷地が空いているからそこで再開しないか”といったありがたい協力の申し出もあって、平成 23 年 5 月には福島市にある元請け企業の敷地内で事業を再開することができた。従業員も来てくれ、総勢 13 名の船出だった。」

「でも、会長(夫)のこだわった納豆を“いつか山木屋でつくりたい”という気持ちはずっと心に残っていた。」

それから 3 年、「病気で社長を退いた夫から、改めて“創業の地、山木屋でやろう”という一言があった。私も心の後押しを受けた感じがして、山木屋で納豆の製造の再開させることを決意した。」

そして平成 27 年 12 月に創業の地、山木屋で再開の一步を踏み出した。



神野社長

2. 再開への取組状況、課題など



「(神野)山木屋での再開は困難を極めるだろうとの覚悟はあった。でも、マイナス面の大きい避難指示区域で、逆手をとって食品製造を始めるということは、事業を再開されようと考えている方々に対して少しでも勇気を持っていただけるのではないかと。また、自分の頑張っている姿を現在避難されている山木屋の方々に見せることで、少しでも帰還の後押しとなれば…」といった思いで地元での事業再開を目指した。

『日本一安全な納豆を！』

「(神野)山木屋で作るからには日本一安全な納豆が必要」という信念のもと、もともと自動車部品製造設備があった敷地に、15 平方メートルのクリーンルームを新設し、その中に高性能の浄水装置を設置。また、工場の入り口にはエアシャワーを設置した。さらに、そもそも放射性物質は不検出ではあるものの、セシウム除去装置を通した水を使うなど食の安全と安心に繋がることを徹底した。

(次頁につづく)

2. 再開への取組状況、課題など(前頁から続き)



準備に苦労を重ねたが、「一番の支えは、お客さまから『いつから納豆をつくるの?』といった復活を望む声、そして工場再開に向けて準備や片づけをする社員の姿だった」と言う。

再開に向けた準備をしっかり行い、そしてついに平成 27 年 12 月 22 日山木屋で再開を果たすことができた。「(神野)震災から4年9ヶ月ぶりの納豆製造の再開だった。」、そして再開後「10 日間で、約 2,400 個/週を販売することができた。やって良かったと心から思った。」

しかし、売上は最盛期の1/4にも届いていない。ただ、事業活動を通じて山木屋の復興に繋がたいという思いも強い。そんな状況下で「これからの課題は、新商品の開発と販路開拓だと思っている。」。そして、「福島復興のためには“山木屋に来なければ買えない”といった名物を作って、少しでも山木屋に人が来てくれるようにしたい。」といった思いから、現在、福島県(鮫川)産の大豆を使った新商品も試作中である。

《官民合同チームの支援》

「(神野)逆境を超えて販売に繋げるには至難の業。あえて福島県産の大豆にこだわって、自分ひとりでやっていくには不安ばかりが募る。」 そういった不安もある中で、現在、官民合同チームは事業再開の支援を行っている。

具体的には、官民合同チームから経営コンサルの専門家を派遣し、商品企画・販路開拓に知見を保有する専門家を引き合わせながら、パッケージを含めた新商品開発や、戦略的な顧客ターゲットの明確化などを支援している。

神野社長は、「私達の事業再開が、避難されている山木屋地区の皆さまの帰還に少しでも繋がればという思いや、将来、事業再開を検討している事業者の皆さまの励みとなればうれしい。そして、復興の起爆剤になれば…」と語った。



《コミュニティーづくりも熱心》

また、神野社長は、帰還者のコミュニティーづくりも大切にしている。「(神野)山木屋の建屋内には従業員用の休憩室などがあつたので、そこを改装してみんなで飲食やカラオケができるスペースをつくろうと思っている。今後、山木屋地区の人たちなどの憩いの場として提供したいと思っている。」

2. 蒲生歯科医院(楡葉町[被災時])

＜代表者名＞蒲生 正若 ＜設立＞昭和31年 ＜現所在地＞福島県楡葉町
＜業種・主要製品＞歯科診療

1. 事業者の経緯(震災前、震災後の状況)

『帰町者の健康サポート、楡葉唯一の歯科医として』

震災前より楡葉町で唯一の歯科医院だった蒲生歯科医院は、従来から診療していた歯科・皮膚科に加え内科と小児科を増やす計画で医師を確保するなど、平成23年4月の開院に向けて意欲的に準備を進めていたが、震災に見舞われた。東日本大震災により歯科医院の閉鎖を余儀なくされ懸命に取り組んでいた計画が水の泡となってしまった。

失意の中、震災直後は、やむなく山形県に避難。同県内の勤務医を勤める中、「(蒲生理事長)職も得てこのまま山形で勤務医として定住も良いかと考えていた」という。

しかし、福島への思いを断ち切れず、「スタートを切らないとゴールはない、スタートしないと心の安定は得られない」と決意し、平成26年6月に、まずは楡葉町民が多く避難しているいわき市の仮設住宅敷地内に楡葉町民のための仮設歯科診療所を設けて事業再開を果たした。



蒲生理事長

2. 再開への取組状況、課題など

『歯科医のない町にしたくなかった』

いわき市の仮設診療所をまず足掛かりに、楡葉町内での再開準備を進めてきたが、設備費や人件費など資金計画で頭を悩ませていた。特に人材確保のために、いわき市内で募集をかけたり、巡回診療用のバスを手配するなど、自分自身で色々な手を打ったが思うように進まず、「(蒲生)苦悩の連続だった」と言う。

そういった中、蒲生理事長の心を動かしたのは、町民アンケートだったという。町に戻らない理由のトップが“医療機関がない”だった。母親の代から歯科を開業し、楡葉町で唯一の歯科医院であり、「その理由(医療機関がないから帰らない)は言わせたくない、でも私が帰らないと医療機関がない町になってしまう」との思いだった。

(次頁につづく)



2. 再開への取組状況、課題など(前頁から続き)



『スタッフ全員の意見が一致。スタッフに助けられた』

いわき市の仮設診療所を運営している間は、「(蒲生)ほとんど無報酬でやっていたが、それでも、檜葉、いわき市の仮設診療所の両方をしばらく運営することには、住民のためになるのではないか。」という想いがあった。「われわれが戻ることに意義があるのではないか。戻ることによって他の町民が戻る足掛かりになってもらえるのではないか。」という考えが、自分だけではなくスタッフ全員の意見であった。「本当にスタッフに助けられた。チーム一丸となってやった結果だ。」

ただ、檜葉町の再開には苦難が続いたという。当初の計画は、いわき市と檜葉町の2か所で診察する形にして、避難指示解除後に檜葉町における診療に比重を移していく予定であった。「(蒲生)その計画を前提に、支援策の活用を視野に検討したが、資金的に厳しく、双方での歯科医運営計画については断念し、檜葉町での事業計画に絞った検討を進めた。なかなか思い通りにはいかない難しさも感じた。」という。

また、檜葉町に戻った際には震災以前に開業していた自宅隣の診療所の改修を前提に再開を考えていたが、建物の保存状態が悪くカビによる損傷がひどく、同じ場所での再開は難しいと思っていたところ、町役場からの紹介もあり、檜葉町のコンパクトタウンの近く(県立ふたば復興診療所となり)に歯科診療所の開設を決断した。

そして、震災から約5年半ぶりとなる平成28年7月に檜葉町にて診療を開始。ただ、資金不足により駐車場整備や看板の設置などができずにいた。

《官民合同チームの支援》

「(蒲生)一年前に官民合同チームの訪問を受けた時は、正直、支援を期待していなかった。その後、事業を再開させ、資金面で困り果てていたところに、タイミングよく官民合同チームから支援策の紹介を受けた。

現在、官民合同チームが紹介した事業再開等支援事業を活用すべく檜葉町商工会を通じ申請中。官民合同チームに対しては、「行政や他の支援機関と横の繋がりの強化、事業者に対する支援策を複数の支援策の組み合わせたパッケージのような提案」などを期待されている。

《地域コミュニティー》

早速、元町民の患者がやってきて、「“先生が開業してくれたおかげで、われわれも檜葉町に戻る決心ができた”と聞いたときは、あらためてこの地に再開できて“本当に”よかった、と思っている。これを足掛かりに住民の帰還が進めばうれしいことである。」。そして「思っていた以上に患者が多く、忙しくはあるが、非常にうれしく思う。自分の役割を果たしていきたい」と話す。



3. 吉田水産(田村市都路地区[被災時])

<代表者名>吉田 忠作、吉田 栄光(3代目後継者) <設立>昭和39年
<現所在地>福島県田村市都路町 <業種・主要製品>養殖業(淡水魚養殖および加工・販売)

1. 事業者の経緯(震災前、震災後の状況)

『育てた60万匹の魚は消えゼロからのスタート』

後継者で3代目となる吉田栄光さんは震災時を振り返る。「(吉田栄光氏)避難指示命令で、養殖場に入ることができなかったために、これまで育ててきたイワナ、ヤマメ、ニジマス約60万匹を死なせてしまった。水の入替えを小まめにやらなければ死んでしまうことを分かっていたけどどうすることもできなかった。」

「養殖用の生けすは、福島第一原子力発電所から約15kmの位置にあり、震災時この地区は警戒区域となったため立ち入ることができず、その後も避難指示解除準備区域等となっていたため、なかなか立ち寄ることができなかった。」平成26年4月に都路町東部の避難指

示が解除された時、養殖場に戻ってみると「干上がった水槽は壊れ、魚は消え去っていた。覚悟はしていたが、これからどうしたらよいかと落胆した」という。



3代目吉田栄光氏

吉田水産は、昭和39年に旧都路村岩井沢で創業。淡水魚(イワナ・ヤマメ・ニジマス)の養殖・販売及び薪の製造販売を行っていた。震災前の年間の販売数は、稚魚・活魚・加工品合わせて約400万尾、薪は通信販売で一般顧客に年間約4万束を販売していた。

2. 再開への取組状況、課題など

『都路でしか育てられない、いい魚にこだわる』

震災後は3年間サラリーマンをやっていたという吉田栄光さんだが、「僕がやりたい仕事はこれじゃない。都路でしか育てられない良い魚を作ることが、僕の遣り甲斐」ということに気づいたという。ただ、「やり直すとしても費用は高額になるし、お客も離れてしまった。さらに風評被害が心配だった。」また、「再開しても、お客のニーズを満たす生産量を維持するには4年はかかる」と苦悩の日々だった。



ただ、「以前に取引のお客さまから“吉田さんの魚じゃないとダメなんだ”と言われ、再開を待ってくれる人がいたことが何よりの励みだった」。そして、再開に向けた準備を開始。

(次頁につづく)

2. 再開への取組状況、課題など(前頁から続き)



まずは、グループ補助金を活用して淡水魚関連施設(生けすなど)を平成27年8月に建て直し。生けすの規模は震災前と同等だが、それまでの長方形から円形に変更し、魚にとってより活動しやすい(泳ぎやすい)環境に変えた。そして平成28年4月から本格的な出荷に漕ぎ着けた。

事業再開は、「本当にゼロからのスタートだった。」

地域でもいち早く再建に取り組んだ。苦勞する中で徐々に従前の取引先との関係も復活したが、養殖するイワナ、ヤマメ、ニジマスは震災前の1/4にも満たなかった。震災前の売れ筋だった一夜干しの加工品も、「原子力事故の影響で外に干す魚は売れないと感じていた」という。

吉田栄光氏は、「川魚の泥臭いイメージを払拭し売上を伸ばしていくためには、新しい商品と販路開拓が必要」という強い思いを前から持っており、「加工品である燻製商品が良いの

ではないか」と思っていたという。ただ、「燻製をどのように商品開発していくのか、そのための設備投資はどのようにしたら良いのか、資金の工面はできるのか。そしてどうやって売っていくか。」多くの悩みや課題を残していた。

《官民合同チームの支援》

現在、官民合同チームでは、初めて取り組む燻製製品について、燻製の専門家や販路開拓などの具体的な対応策について一緒に考え、ときに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。今後は、燻製の設備計画の意向もあることから、事業再開等補助金を活用等について検討を進めたいという。

吉田栄光氏は、「今後は、売れる商品づくりのために、どうしていくか、さらに前に進めていきたい。」、そして「ここからが本番」、「風評に負けず震災前の売り上げに戻したい」と思っており、これからの事業拡大に向けた意欲は大きい。

また、「最初に官民合同チームの訪問を受けた時にはすぐに信用できなかった。しかし、何度も訪問を受けて、順序を踏みながら話をしていくことで、ようやく信頼関係が出来た」とのコメントがあった。

《地域コミュニティーも大切に》

都路町商工会青年部長も務める商工会の若手リーダーでもある。地域活動でイワナの掴み取りの出張イベントも企画。「都路の名前を広めて、地元貢献できれば嬉しい」と故郷への熱い思いがある。



4. (株)ヘルシージャパン(楡葉町[被災時])

<代表者名>渡辺 清 <設立>平成 4 年 <現所在地>福島県楡葉町
<業種・主要製品>生活関連サービス

1. 事業者の経緯(震災前、震災後の状況)

『楡葉が先頭に立ってしっかりと町になる!』

「(渡辺社長)震災前は、業務用クリーニング業として、日立から相馬エリアのホテル・事業者寮、介護施設などを対象にクリーニング(布団丸洗い)とリネンサプライ、貸布団業を行っていた。」。当時は、丸洗いがメインで、「仮倉庫まで借りないに対応できず、集荷日から20日後に洗うくらい需要があった時期もあった。」という。

震災により楡葉町からいわき市に避難した。先が見えない中で休業を余儀なくされ、「約10人いた従業員を解雇せざるを得なかったことは自分の中では苦渋の決断だった」。そして、「このままではダメだ。従業員のためにも早く立ち上げよう」という気持ちから、平成23年6月には、いわき市に仮設工場を確保し一部の事業を再開した。翌24年10月には、楡葉町の自社工場でクリーニング業を再開し、再雇用した従業員6人と懸命に取り組んでいる。

平成27年9月の楡葉町避難指示解除に伴いすぐに帰還。そして、国道6号線沿いにあるコインランドリーを解除日にあわせ運転再開した。コインランドリーにはのぼりも立てた。「(渡辺)従前と変わらず営業していることを町民にアピールし、帰還を迷っている方々や住民に安心感を与えたい。」の一念からだった。



渡辺社長

2. 再開への取組状況、課題など



『町に復興のあかりを灯したい!』

現在、再開したコインランドリーは、とても採算ラインに乗るものではないが、それよりも利用者の利便性を優先。また、街灯が少ない道沿いを明るく照らす「(渡辺)町に復興のあかりを灯す」思いで、夜間の営業も続けている。

実際に町民が帰ってきたとき「あのあかりでホッとすると」の声も聞こえてきており、「自分の取組みが役立っていると思うと早く再開した意味があった。」という。

(次頁につづく)

2. 再開への取組状況、課題など(前頁からの続き)

現状、課題は多い。賃金水準の高騰により人材の確保が容易ではなく、「就業時間を(道路の混雑を考慮して)30分早めるなど工夫して募集はしているものの、小中学校が再開されていないことから、地元若い方も少なくなかなか集まらない」厳しい状況である。

また、「以前の商圈であったところが未だ避難指示解除していないなど、もとの商圈が回復していないことも頭が痛い。」という。

今後は「住民の帰還が進めば、事業を地元中心にシフトしていくつもりであり、今後注力したいと思っている貸布団などのために、保管倉庫の建直しを進めるつもり」。また、「コンパクトタウンへのコインランドリー2号店の出店を考えている。」



《官民合同チームの支援》

「(渡辺)官民合同チームとは、帰還当初から相談に乗ってもらっている付き合いで、最近は貸布団保管用倉庫の投資に係る補助金申請に協力いただいている。」とのコメント。

現在、官民合同チームでは、徐々に帰還が進む檜葉町での需要拡大を見込んだ貸布団保管用倉庫の設備投資について、社長と相談しながら事業再開等支援補助金を活用した支援を進めている。今後、雇用確保の観点から人材マッチング支援についても検討を進める方向。



昨年10月に安倍総理が訪問

「(渡辺)官民合同チームは、ただ事業者の話を聞くだけではなく、国に繋げ立案してもらうべく活動しており、非常に良い取組みだ」と認識している。廃炉関係もこれから20年～30年もかかる中、「同じような国直轄の組織で対応していかなければだめだと思っている。」「引き続き福島復興のために取組んでほしい。」

今後は、町民の利便性を向上したいと考えており「自分の業種で復興に役立てるという観点からコインランドリー・市場拡大が見込まれる貸布団業を中心に、宿泊施設や事業者の寮などに営業していきたい。」と意気込んでいる。

《檜葉町への思い》

町の商工会長も務める渡辺社長。「商工業者の事業再開が町民の帰還には必要と感じている」「一度に多くの店が再開するのは無理だが、積み重ねが大事」。また、一般社団法人ならはみらいの代表理事を務め、「ならは応援団」や「檜葉町生活再建空き家・空き地バンク事業」を展開し、先頭に立ち町の復興に取り組んでいる。

5. (株)ユアライフ(富岡町[被災時])

<代表者名>鈴木 洋子 <設立>平成 18 年 <現所在地>福島市伏拝字田中
<業種・主要製品>医療・福祉

1. 事業者の経緯(震災前、震災後の状況)

『民間にしか出来ないことをやる!』

「(鈴木社長)平成 17 年に夫が退職したことを機に第二の人生として、平成 18 年に富岡町に株式会社ユアライフを立ち上げ、高齢者のグループホーム、デイサービスや居宅介護の事業を開始。」 当時は「会社経営が初めてであったこともあり、経営は厳しく前途多難だった」。また、介護保険や認知症への理解が今より進んでなく、グループホームを満床にすることは難しかったが、「株式会社だからできること、小規模だからできること、利用者や家族の望むことをしたい」と発想を切り替え、泊りのサービスに訪問・通いを加えるなど、「民間にしか出来ない細かいサービス提供をモットーに進めてきた。」 その結果、「富岡町以外の双葉郡の方からもご利用していただき、やっと事業が軌道に乗り始めたと思ったところで震災が起きた。」

会社設立5年の記念事業を計画した矢先に、震災が発生。事故が起きた原子力発電所からわずか9キロの距離にあったグループホームは避難指示を受けて、ホーム利用者と職員総勢 45 人で一緒に川内村に避難した。その後、利用者の生活を優先して、大玉村など数か所住居を転々とした。そして、平成 25 年 9 月に県からの支援もあって、病院との連携が容易な現在の福島市でグループホームを開所することができた。現在は、デイサービスも行うようになり、この地域の皆さまにもお世話になっている。将来、富岡町の避難指示が解除されれば、現在の施設事業を継続しつつ、お世話になった富岡町でも事業を営みたいと考えている。



鈴木社長とご主人(会長)

2. 再開への取組状況、課題など

『私が事例をつくる』

「(鈴木)避難先では“みんなで力を合わせ、故郷富岡町に戻ろう”を合言葉に頑張った」という。しかしながら、再開にあたっては、資金面から仮設でのグループホームを考えたが、県や市に相談しても前例がないとの理由から開所することが厳しい状況であった。でも諦めず「私が事例を作る」との強い使命感から、粘り強く折衝を重ね、結果、大玉村に仮設のグループホームを作ってもらい開所を果たした。

(次頁につづく)



2. 再開への取組状況、課題など（前頁から続き）

しかし、仮設住宅での生活は高齢者にとって大変厳しいもので、お風呂はユニットバスで入ると下の方が冷たいといった悩みも。「(鈴木)戦後頑張って来られた尊敬している高齢者にこんな生活をさせるわけにはいかない」との思いもあり、県や村に幾度も足を運び、支援を訴え、何とか国の復興支援事業等から支援を受けられる事となり、現在の福島市で施設を建設するに至った。

開所後は、介護保険法における地域密着型サービス事業の指定を受けているので、グループホームに空きが生じても富岡町以外の住民が利用できず、利用者の確保に大変苦勞している状況。

また、福島県内の介護人材不足は深刻で、例えば、職員不足で閉鎖したグループホームや、建設はしたものの職員不足で開所できない、介護事業や規模を縮小している介護事業者もあると言う。だからこそ、施設にとって「人材は財産である」との考えから、「職員は入所後3年で介護福祉士、5年でケアマネージャーを目標に職員の教育に注力しており、実際にその目標を実現させてきている。」と胸を張る。「(鈴木)富岡町のために何が出来るのか」、「自分に出来ることをする」を常に考え、将来、富岡町での事業再開を強く希望している。避難時に辞めざるを得なくなった職員たちも「富岡に戻ったらまた働きたい」と言ってくれている。ただ、グループホームやデイサービスは、医療機関が近くにないと何かあった場合に対処できないので、医療機関の整備・充実が課題と考える。

《官民合同チームの支援》

事業再開する際は、「空調やベッド等の設備関係備品等に補助金を利用したい」と考えており、官民合同チームが用意する各支援策の紹介に耳を傾けている。特に、人材については、「檜葉町や川内村等、先に帰還して介護を希望している方を採用し教育していきたいため、人材の支援も相談している。」



離れた土地での事業で、なかなか時間をつくることが出来ず、市や地域との交流(情報共有)が難しい中、官民合同チームの訪問を受け、色々な事業の悩みを聞いてもらい、「がんばれる力となった」と話す。補助金申請・人材確保の面で継続的にサポートしてもらいたいと話されていた。また、「他の同業者も同じような悩みを抱えていると思う。横のつながりが持てるよう、うまくコーディネート・サポートしてほしい。」とも。避難中物資不足で困っていた頃に各地で様々な支援を受けたが、今度は自分たちが困っている方々のお手伝いをして恩返ししたいと思っている」と鈴木社長は力強く話す。



6. 双葉設備工業(株)(大熊町[被災時])

<代表者名>志賀 勝彦 <設立>昭和 55 年 <現所在地>福島県双葉郡広野町
<業種・主要製品>電気工事 他

2. 再開への取組状況、課題など

『震災直後は本当に大変だった。誰かが復興に尽力しないといけない。それなら自分がやる！』

「(志賀会長)震災時、福島市への避難生活を余儀なくされた。食べ物も着替えもガソリンもお金も無い。全員が命からがら必死の想いで逃げてきた。トイレの排水もままならず、寝床も段ボールを敷いて床に就くなど、当時ほど衣食住が悲惨な状態はかつてなく、本当に辛かった。経験した人間にしか決してわからない。」「そして津波の影響で双葉設備工業と合わせて営んでいたホテルは休業した。」と回顧する。



志賀会長

双葉設備工業株式会社は、震災前は、大熊町で空調換気工事・給排水設備工事を取り扱う総合設備業としての実績と高い技術力のある会社だった。大手施工会社からの受注や原子力発電所の空調メンテナンスを行うことに加え、フタバ・ライフサポート(ホテル業)も営み、2足の草鞋で事業も順調に運んでいた。

福島市に避難生活を続けて間もなく、客先より復旧・復興の要請があり、バラバラに避難していた従業員を招集し、物資も無く環境も劣悪な中、双葉郡内に入り、現場設備の片づけなど、警戒区域で4か月ほど奮闘した。

「(志賀)誰かが率先して手を挙げないといけないと思い、今まで手掛けてきた事業なので、“誰か”に頼るのではなく、地元の自分がやるしかないと思った」。

震災後、元々約50人いた従業員の住居がバラバラになり、ほとんどが辞職を申し出たため、申出者全員に退職金を現金支給し、会社を一旦整理することを決断した。しかし、それでも残ってくれた3人に加え新たに採用し、計約12名の従業員とともに広野町で再スタートを切った。「(志賀)いまだに当時の従業員からは感謝される。震災直後みんなお金が無く困っていた従業員を救うことができたことが喜ばれた。」

『原発関連事業の再建は難しい！けれども今まで培ってきたノウハウと知識は役に立つ！』



「(志賀)昔から原子力関連の事業に携わってきたため、放射能に関する知識は持っていた。だからこそ不要な風評被害に踊らされることなく、いち早く事業再開に踏み切れたことは私の強み。」震災後は、主に地域密着の総合設備業を中心に据え、努力を積み重ねた結果、現在は業績も震災

(次頁につづく)

前並みに回復するまでに至った。

2. 再開への取組状況、課題など（前頁から続き）

「（志賀）地震と津波に原発事故、災いが起きたことを誰かのせいにしていても何も始まらない。起きたことは巻き戻すことはできない。」「（志賀）震災は辛いし大変だが、今までできなかったこともやれる、“災い転じて福となす”という言葉大切に、ピンチをチャンスに変えるという発想も大事。」



そこで、除染や廃棄物処理などを専門に取り扱う“双葉環境設備株式会社”を立ち上げ、順調に事業を進めている。ホテル業に関しても、広野町に新たに建設し移転開業している。

「（志賀）今まで注目されてこなかった情報も、きっかけの良し悪しはともかく、広く知られるようになったことも事実。情報をどんどん発信していけると前向きになることも大事。」

それから目の前にある、やらねばならない課題から目を背けず、「どうせやるなら自分から率先して手を挙げる」ことを意識しているという。事業者として常日頃感じていることは、「（志賀）常に経営者は新たなビジョンや目標を持ち邁進する」ということ。「放射能の問題も、すぐには解決しないが、いずれは時間が解決することだと思っている。元々“完璧なもの”など世の中に存在しない。」と割り切る。

《官民合同チームの支援》

「（志賀）人間、誰しも悩みや不安があり、それを聞いてくれる人がいるということだけでも、助かっている人は大勢いる。」また、「各々環境は異なっても、福島県の復興のためにみんなで手を取り合っていくことが大切。徐々に人も戻ってきており、手ごたえを感じている。」と話す。

官民合同チームとの接点により、「我々も事業を拡大していく上で、現在人材不足が深刻な問題であり、早急に良い人材を雇い是正することを緊急の課題と考えている。そんな折、官民合同チームが行っている“人材マッチング事業”は本当にありがたく、これからも期待している。」とコメント。



《帰還への想いと双葉郡の新たな再生へ》

「（志賀）いずれ会社（本社）は大熊町に戻したい。大熊町の復旧・復興を推進し、住民の早期帰還が進み、若い人たちの雇用を確保し、新しいまちづくり、地元の産業が再開できるように、力を合わせて前進していきたい」と志賀会長の思いは熱い。

7.(有)桜ガーデン(富岡町[被災時])

<代表者名>遠藤 典男 <設立>平成 14 年 <現所在地>福島県田村市常葉町
<業種・主要製品>製造業、花卉販売業

1. 事業者の経緯(震災前、震災後の状況)

『震災直後は命からがらの思いで逃げてきた。商品であった10万株の花も全て枯れてしまった。』

震災前は、富岡町でシクラメンやクレマチス、鉢花を育成・販売する花卉事業を夫婦とパート5人で営んできた。毎年数万鉢を販売していたが、花卉事業は天候に左右され不安定なことなどから、その3年後に経営の安定化を目指し、知人からの紹介もあって重機の足回り部品の製造工場を開業した。2つの事業は順調であったが、震災で工場、自宅とも被災してしまった。



遠藤社長

地震の瞬間、山中を運転中であったという。「(遠藤社長)土砂崩れに地割れ、倒木などが目の前に起こり、決死の覚悟で帰宅した。」という。自宅は停電と断水で、「津波と原発事故については、車内で携帯電話のニュースで知った。そして工場に戻るなり、従業員をすぐに帰宅させたが、その後は避難等で皆バラバラとなってしまった。」翌朝、すでにバリケードが張られ、自宅や工場へも自由な行き来ができなくなったため、千葉県にいた娘を頼り、震災の2日後には千葉県へ避難した。

「(遠藤)しばらくは福島へは戻れない、そして避難先でただじっとしているわけにはいかない」と思い、現地で仕事を探した。すると、元々保有していた土木関係の資格が活き、早速4月には千葉県の建設関係の会社に再就職でき、すぐに複数の現場で震災復旧工事の責任者を任された。

そうして頑張っていた矢先、以前の取引先である親会社から「16種の部品を一手に引き受けられる桜ガーデンの代わりはいない、どうしても戻ってほしい」と懇願され、千葉の会社を7月いっぱいで辞め、8月に現田村市で移転再開することを決意した。

2. 再開への取組状況、課題など



『富岡町を復興させたい。町の復興を自分の目で見たい。』

「(遠藤) 富岡町に戻りたいという気持ちはもちろんあるが、それよりもまずは町を復興させたい。」「誰かがやらないといけない。それなら自分がやる。不安はあるが何とかやる。」との思いが強かった。

事業を移転再開するにも、まず工場を置く場所を探すことが必要だった。工作機械も富岡町の工場内に置かれたままだし、その状態によっては買い替える必要もあった。「(遠藤) その時に力になってくれたのが、国、県、田村市の関係機関の方々。条件の合う空き工場を探すことや、機械購入のためのグループ補助金申請にも大いに支援していただいた。本当に感謝している。」

(次頁につづく)

2. 再開への取組状況、課題など(前頁から続き)



再開にあたっては、自身と奥様も富岡町から機械を運ぶ準備をしたり、従業員を募集したりと大忙しであったが、周りに廃業となった店舗や工場も多かったことから、運よく2名採用することができ、平成23年8月に工場操業、9月には納品という驚異的スピードで再開を果たした。現在は従業員3名だが、人手があればさらに事業を拡大できる状況にある。

ただ、「(遠藤)未だに10万株の枯れた鉢は置かれたままです。」という。もう1つの主事業であった花卉事業は、出荷予定であった10万株が全て枯れてしまい、一から立て直すにも2年ほど要することから再開は断念しているが、まだ花卉事業に対する思いもある。

事業再開を振り返ると、「(遠藤)悩むくらいなら進めと思い、やってきた。震災前もそうだった。迷ってはいはダメ、とにかくやるんだと。正直、仕事を再開して元の生活に戻れるか不安だった。避難生活を続けていても誰にも悩みはある。しかし、事業主である自分の務めは、いかに会社を軌道に乗せるか。少しくらい失敗しても、すぐにダメになることなんてない。」との思いからだった。

行動を始めると、空き工場の紹介や、助成金のサポートなど、誰かが手を差し伸べてくれた。今では、新たな地域のコミュニティでも幅広くコミュニケーションを図り、同じ避難者の葛尾村商工会長とも気の知れた仲になった。

「(遠藤)地元の人には皆仲間意識が強く、困ったら助け合おうという精神がある。避難者である自分たちのことを気持ちよく受け入れてくれた。」

桜ガーデンという社名の由来は、生まれ育った富岡町の夜ノ森桜への愛着とこだわり。「(遠藤)自分もあの地に中学校卒業記念として桜を植えた。桜の木のようにいつまでも続く会社であってほしい。」避難指示が解除されれば、いずれ富岡町にも工場を作りたいと考えている。



《官民合同チームの支援》

現在、官民合同チームでは、事業拡大に向け新たな雇用の確保が必要との意向を受け、人材マッチングの支援を進めようとしているところ。また、事業者の富岡町への帰還に際しては、「町ならではの独自の仕事の紹介とか、町が継続的に発展していけるような新たな仕事の開拓情報などを期待したい。」といった思いもあるようだ。

《富岡町の復興の思い》

遠藤社長は、「震災から5年、今から帰還できる準備を整えていかないと、この先月日が経つにつれ、ますます町の復興が遅れていく事に強い危機感を覚えている。」という。また「若い人材に戻ってきてもらえるよう、まずは事業者が戻り、雇用をつくる事が大事。若い人材がいれば何とかなる。仕事は後から教ればよい。」ともいう。

富岡町の復興計画の策定や営農再開にも関わっている遠藤社長。「町の復興を自分の目で見てみたい。」と目を輝かせて語ってくれた。

8. (株)葛尾電子工業(葛尾村[被災時])

<代表者名>松本 貞幸 <設立>昭和 58 年 <現所在地>福島県田村市常葉町
<業種・主要製品>電子回路製造業(電子基板)

1. 事業者の経緯(震災前、震災後の状況)

『震災直後は途方に暮れたが、何とか従業員と家族を守り葛尾村の復興を！』

「(松本社長)震災で帰還の見込みがなかったが、葛尾村の雇用を守り復興につなげていきたい。何より従業員とその家族を守りたい」

葛尾電子工業は、葛尾村に2社しかない製造業の一つで電子基板の受注生産を中心とした技術力のある会社。震災前は、エレベーターの制御盤、東北新幹線の運転系統の制御盤を大手企業から受注するなど、高い技術力が評価され、事業も順調に運んでいた。

しかし震災後は、風評被害も影響して、徐々に受注の依頼が減り、従業員も避難とともにほとんどが辞めてしまった。(松本社長)「屋内待機指示が出た後も操業を続けていたが、従業員は離ればなれになってしまい、この先どうなっていくのか、一時期は途方に暮れていた」と話す。

「葛尾村は親から受け継いだ土地を次の世代にまた引き継ぐ思いが強い土地柄」であり、松本社長も村の復興に対する意識が強い。「村内で事業を再開したいと思っていたが、当面帰還の見込みがなく再開を諦めていたところ、幸いにも“ここが空くぞ！”という話があり、田村市常葉町にはなるが空き物件を得て、従業員の一部を受け入れる形で、事業の再開を果たした。」



松本社長

2. 再開への取組状況、課題など



震災後の事業再開では、受注が大きく落ち込んだこともあり、より事業の足場を安定させ、社員の雇用を守るためには、受注生産一辺倒ではなく、在庫を持つことが出来る「自社製品」の製造・販売で事業を拡大していくことが必要と判断した。

『雇用を守り、村の復興へつなげていくためには、自社製品の開発と販売を！』

そうした折、従業員からの相談がきっかけで、葛尾村には独り身のお年寄りが多いことに着目した。「(松本)葛尾村特異の課題として、高齢者の見守りニーズがあるのではないか」。在宅見守りや防犯通報システムなどを構想し、利用者からの通報をコールセンターで受け、利用者の氏名・住所・年齢・病歴・掛かり付け病院・親戚の住所(最大3ヶ所まで)がシステム上に表示されるように開発。コールセンターからは、利用者の近隣にいる親戚や病院に連絡をして駆け付けてもらうことを想定している。開発には苦労の連続であったが、「(松本)新商品のアイデアが浮かび、楽しくて仕方なかった」と興奮気味に話す。(次頁につづく)

2. 再開への取組状況、課題など(前頁から続き)



自社製品「見守りライン」

自社製品の開発や販売を目指しているが、もっとも重要視していることは「(松本)葛尾村の雇用」。葛尾村からの従業員を確保できるように事業を拡大したいと考えているが、まだ工場も完全には整備できていないし、何より技術力の継承の難しさなどがあり、人材確保も難しい現状を考えると、懸念ばかりが頭に浮かぶ。「従業員の皆さんに落ち着いて仕事をしてもらうには、まずは自分がしっかりしないといけない」。自社製品の製造販売のために事業拡大を目指し空き物件を検討し、時間はかかったが差し押さえされていた同業者の工場を競売で買い取り、従業員の一部も受け入れた。

さらに、「(松本)新商品の開発も一つ一つ課題をクリアしていくには、どうしても時間がかかる」、それ以上に完成した商品を「どう売っていくか。できれば全国に販売していきたい」と、販路開拓についても悩みが深い。

《官民合同チームの支援》

早期に自立し、人材確保、葛尾村の復興、福島県全体の復興へつなげるためにも、官民合同チームの支援を受けつつ、補助金申請も活用している。「(松本)同業者が集まって話し合いをしても同じ話しか出ず、進展も解決もしないことが多い。官民チームのような第三者が入ってくれることで新たな視点が見えたりする。普段我々の頭にはない視点や発想が多く、非常に重宝している。」

また「新商品を開発するだけではダメで、販路を開拓して売らないと話にならない。そうした設備投資の補助金申請や販路開拓支援を官民合同チームの協力を得て、これから葛尾村の雇用と復興へ向け、邁進していきたい」。

『悩みを継続的に聞いてほしい』

「(松本)官民合同チームには是非継続的な支援をお願いしたい。帰還して事業を再開するときに、何が問題となるかがわからない。想定していない

問題が起きたりして、事業の課題はその都度変化する。再開後も時々でいいので顔を見せ、継続的な支援とコミュニケーションをお願いしたい。悩みを継続的に聞いてほしい。」



《コミュニティーづくりも熱心》

今年の6月12日に解除宣言が出た際に、葛尾村商工会でイベントを開催したが、「村外からのボランティアの方々が一生懸命に手伝ってくれ、本当に嬉しくて涙が出た。」

「いち経営者として、補助金などに頼らず、まずは自分たちがしっかり自立すること。いつまでも補助金などに頼り自立できなければ、本当の意味での福島復興はない。そして従業員と雇用を大切にしていきたい！」今日も松本社長の挑戦は続く。

9. 𪛗びす庵(飯館村[被災時])

<代表者名>高橋 ちよ子 <設立>昭和 28 年 <現所在地>福島県福島市荒井
<業種・主要製品>飲食業(うどん店)

1. 事業者の経緯(震災前、震災後の状況)

『村の避難をきっかけに、店を辞めるつもりだった…』

震災当時、「(高橋女将)自分達は村に残っていた。村の住人や他の町から体育館に避難している方々に対しお茶を振る舞ったりしていた。その後、一時、関東の息子の家に避難していたが4月には飯館の自宅に戻っていた。」という。その後、「4月にお店を再開したが、計画的避難区域に指定され、村民の避難が始まる中、店は開けているもののお客はいない状況だった。」



高橋女将とご主人

「開店しているお店として報道陣のたまり場的な店になっていたが、6月下旬についに村役場が福島市飯野町に仮庁舎を移すのを機にお店を辞めるつもりだった。」、ただ「震災の5年前に店舗を新しくしたこともあって、これで店を辞めるのは非常に残念に思う感情もあった。複雑な心境でもあった。」という。

𪛗びす庵は、昭和28年に創業。当初は桶屋が生業であったが、これからは桶屋だけでは収入が不安定であると考え、うどん屋も兼業したのがはじまり。老舗の手打ちうどん屋は、村民の食事処であり憩いの場であった。

2. 再開への取組状況、課題など

『移転再開したもの、村には戻らないつもりだったが』



そのような中、𪛗びす庵の苦境が報道されると、事情を知った現在の店舗のオーナーから、“私のお店(福島市)を使って再開しないか”といった話が舞い込んできた。自分の目で店舗を確かめにいったが、店舗の周りは雑草で覆われ、店舗内は倉庫になっていて、「(女将)ここで本当に商売ができるのか」と感じたという。数日間、ご主人と再開するか否か悩んだ末に、再開を決意。

「(女将)夫婦二人だけで開店準備は大変だろうと、村の仲間が15人集まり手伝ってくれた。涙が出るほど嬉しかった。」そして、平成23年7月16日に福島市荒井で移転再開を果たすことが出来た。
(次頁につづく)

2. 再開への取組状況、課題など(前頁から続き)



お店には、一時、被災地ツアーのお客さんも大勢訪れ、多忙な時期もあったが、何よりも村の仲間、狭い仮設住宅やアパートに避難しているお客さんが来店し、「ここに来ると飯館村の我が家に来たようだ。」と言ってくれることがとても嬉しく、ここでの営業の励みになっていたため、「飯館村に戻らなくてもいいかな。」という気持ちも芽生えてきていた。

また、高台にあるこの店から見渡せる田園風景や小高い山々の景色は最高で、「飯館のお店にいた時と面影が重なる部分もあった」と言う。

ただ、ご主人の帰村の決断もあり、自分も悩んだ末に、「(女将)帰村しても、現状の売上は望めないと思うが、皆が集まって話ができる場所があれば、村への恩返しではないが、ここまでやってこれた事への感謝を示すことができると考えている。」と来春には一緒に帰ることに決めた。



《官民合同チームの支援》

震災時は築5年とまだまだきれいなお店ではあったが、震災後5年以上が経過してしまうと、事業再開には、飯館村の店舗の改修もさることながら、厨房内の設備(冷蔵庫等)のほとんどを交換しなければならなかった。多額の資金が必要になるが、官民合同チームの“事業再開等補助金”の支援制度の紹介を受けて、来年春の飯館村での再開を目指し、店舗の改修の準備を進めている。

ただ、ご主人が言うように、飯館村の解除後には不安がまだまだ残る。「(ご主人)来春、避難解除がされても、村には診療所もお店も無く不便な状況が続く。また、村内の至る所に黒い袋(フレコンバック)が置いてあり、それを見るだけで切ない気持ちになる。」「震災前の飯館は、お祭りをはじめ色々な行事があった。若い人達が戻らない限り、以前の行事も復活しないだろう。」

帰還再開の苦労はあると思うが、それでも「(女将)“飯館村に帰るつもりでいる”と言うと、“お客さんから安心した”と言われる。」「息子も一緒に店を手伝うことになり、親子3人で、見晴らしのよい飯館村飯樋(いいとい)の地で、お店を再開できる日を楽しみにしている。」という。

また、「(女将)飯館のお店を再開できるとは思ってもいなかった。私たちの帰還再開をきっかけに、少しでも村へ戻ってくれる事業者が増えれば・・・」と考えておられる。



10. (株)いととんぼ(南相馬市原町区[被災時])

<代表者名>田中 久治 <創業>平成16年 <現所在地>福島県南相馬市原町区
<業種・主要製品>農産物直売事業、飲食事業

1. 事業者の経緯(震災前、震災後の状況)

『地域が繋がる産直店を目指す』

震災前、南相馬市原町区江井地区の国道6号線沿いにあったJAの倉庫で営んでいた“いととんぼ”は、会員数160名ほどの地元の生産者などが育てた農産物や加工品を販売する直売所として、「(田中京子取締役)地域の人々に親しまれてきた」と懐かしく話す。

当初は4人で立ち上げたが、「(田中)地元農家や地域コミュニティの活性化のために活動を行い、県から「集団活動部門農村女性活動の部」で『農業賞』も受賞したこともあった」と言う。

「いととんぼ」の名前は「ひぬまいとんぼ」という地域に生息する絶滅危惧種のとんぼに由来しており、「(田中)食を育む自然豊かな地域環境に感謝し、次世代にそれを守り繋いでいきたい」という想いが込められている。

しかし、「震災・原発事故で、店舗のあった地区は警戒区域となり、休業を余儀なくされた。津波の被害も甚大で、多くの仲間や生産者が亡くなった。」「本当に、まさかという気持ちでいっぱいだった」と言う。そして、「地域の繋がりが突如分断され、皆が諦めに苛まれていることが何よりも悲しかった。何とか自分に出来ることがないか何日も考え続けた日々だった。」自分の結論は、「いととんぼの再開だった。そして、再開はしたが、先の見えない状況の中での生活は今も続いている」。



田中京子取締役

2. 再開への取組状況、課題など

『元気の連鎖を作り出す』

いととんぼの再開に向けて、まずは場所探しからスタートした。「(田中)地域コミュニティの再生を第一に考え、元の江井地区に拘らず、北原での再開を選んだ。」近所に大型スーパーがある厳しい立地条件ではあったが、近くに復興住宅も建設されることを知り、「ここしかないと感じた」という。

その後も大変だった。昔の仲間や生産者に声を掛け、諸々の準備に約1年を要した。そして、平成27年9月にやっと再開ができた。震災から4年半の時間が経っていた。
(次頁につづく)



2. 再開への取組状況、課題など(前頁から続き)

再開したが、震災や津波の影響により農産物を生産する地元農家や加工品を作る事業者が少なくなっており、「(田中)仕入れには今も苦慮している。」

さらに地域コミュニティ再生の一助となれるようにと飲食事業も開始したが、慣れない土地・業務に苦労は尽きない。それでも「(田中)自分たちが頑張って元気な姿を見せることで、皆にも前向きな気持ちを持ってもらいたい」という。

ただ、現実には品揃えや立地の困難もあり、「収支はトントンくらいになればよいと思っていたが、想像以上に厳しい状況が続き、事業を継続すべきかどうか悩んでいた…」という。



《官民合同チームの支援》

悩み多い中で官民合同チームの訪問を受けた。

「(田中)被災した私たちの状況に合わせて、売上改善に向けた考え方や取り組み方、実際の行動への落とし込み方などについて、現場で一緒になって指導してくれた。」という。具体的には、「客数増加のための店内外のイベント企画・出店、ファサードの改善、仕入先の紹介や客単価向上のための接客・品揃え・商品棚・陳列・メニューの改善、リピート率向上のための声掛け・スタンプカードの導入など、スタッフが積極的に取り組めるように働きかけてくれた」。



その結果、「収益が改善し、スタッフも店舗運営に前向きな気持ちで取り組んでくれるようになってきた。何より“また来るね”と言ってくれるお客様や積極的に野菜を持ち込んでくれる生産者が増えたのが嬉しい。」平成28年7月23日の相馬野馬追祭りに初出店した際には、1日の過去最高の売上を達成できた。

最近では、飲食事業も新商品の導入などにより、お客の来店が日に日に増え、飲食事業においても7月に過去最高売上を更新した。「(田中)官民合同チームと一緒に取り組んでくれた施策を、自分たちだけで更に改善・継続していけるようにするのが次のチャレンジ」だと考えている。

『これからも一緒になって地域を元気付けて頂きたい』

「(田中)お店をどうにか良くしたいと思っていたが、最初は何から取り組んだら良いか分からなかったものの、成果も目に見えて表れてきており、スタッフ全員が更に頑張ろうという気持ちになった。」また「常連客や顔馴染みが増えたことに合わせて、登録生産者数や福島で加工品を生産する事業者との取引先も増え、地域コミュニティの場が形成されつつあることも感じる。これからも地域のために元気に全力でやっていきたい」と強い決意を話していた。

11. (株)ダイイチ(浪江町[被災時])

〈代表者名〉下河邊 行高 〈設立〉昭和44年 〈現所在地〉福島県南相馬市鹿島区
〈業種・主要製品〉土木資材

1. 事業者の経緯(震災前、震災後の状況)

『浪江での帰還再開は難しいと考えていた』

昭和44年に浪江町にて先代が創業。当時は建築用ブロック(土木用U字構)製造を主として行っていた。

公共事業の減少等に伴い売上高も減少する厳しい状況下、打開・活路をリサイクル商品にかけ取組を進めてきた。自社製品「ECO B・B」が県のエコサイクル商品に認定され、それを受けてリサイクル商品製造の設備導入を補助金活用等で進めていたところで(設備を使用することなく)震災にあった。

「(下河邊社長)避難期間が1年程度であれば浪江に帰還するつもりだったが、長期化する場合は、浪江での帰還再開は難しいと考えていた。」。しかし、「役場が二本松



下河邊社長

に移転したことや、震災特需で建設需要が拡大するなど、自分のまわりの環境が変化していく中で、県などの行政側でも震災対策が整備され、また事業の先輩などの助言もあって、徐々に事業再開へ気持ち傾いていった。」という。そして、再開に向けて自ら立地調査を行い、金融機関とも相談、ハローワーク等を通じて人材を確保しながら、最終的には金融機関から紹介があった南相馬市鹿島区で平成24年1月に事業を再開。

2. 再開への取組状況、課題など



『私と福島県の挑戦はこれから』

震災後、浪江町津島、川俣、東京と転々と一時避難を繰り返し返していたが、その最中でも取引先への支払いなどの資金繰りや社員の安否確認に追われた。「(下河邊)避難中は仕事も出来ず、将来への不安、故郷、家族、会社、従業員のことを思うと途方に暮れ、絶望に心が支配されそうだった。」という。

そして、南相馬市での事業再開。ゼロからのスタートであったが、事業立ちあげに向けて毎日必死にしがきながら、JIS取得や県の認定も再取得することが出来た。

(次頁につづく)

2. 再開への取組状況、課題など(前頁からの続き)

「(下河邊)現在は、従来の取引先も戻りつつあり、また南相馬における新規取引先も増えるなど商圏が拡大しつつあるが、再建には道半ばの状況。震災前、利益率の確保が経営上の課題であり、その打開策として大学の先生等の協力を得ながらリサイクル材を使った製品開発に成功した。これが再開後の事業においても功を奏している。」この製品は、銅スラグや石炭灰や骨材を原料にしたコンクリート商材「エコ・B・B」(Ecology base Block)で、「平成27年度において改めて福島県から認定(うつくしま・エコ・リサイクル製品)を取得する事が出来た。」



「(下河邊)材料供給元の精錬所や電力会社にとっては、廃棄物処理コスト削減に寄与する一方、当社としても他社との差別化が図られ、安定的に調達できる商材で双方にメリットがあるが、開発当初は再生材料(産廃)リサイクル材を使った製品として評価も芳しくなかった。」しかし、「ようやく商材の認知度も高まり、環境変化による需要増が見込まれつつある中、同商材は価格の面でも他社に比べ優位性があることから当社の利益率の向上に寄与するものとして考えている。」という。

今後は、型枠から取り外し養生する工程をリフトで運んでいるが、「これらの工程(製品移動)の自動化や型枠の掃除や油の塗布などの作業の自動化を通じ、固定費の削減を行いたい。」としている。

《官民合同チームの支援》

現在、官民合同チームでは、支援策等の活用についてサポートを行ってきたが、下河邊社長は「復興特需から一定の売上については、数年間は維持出来る見通しであるが、会社の持続的成長のためには、復興特需終了後を見据えた他社との差別化や販路拡大を図る必要がある。」としている。「そういった点について悩んでいるところであり、官民合同チームには引き続きのサポートを得ながら考えていきたい。」という。



《浪江町への思い》

「(下河邊)町の除染作業の目処がつく本年9月頃には、浪江町でコンクリート製品の製造を再開する予定。」という。また「浪江の河川や海岸のブロック需要がある中で静観している余力はない。」「雇用面でも地元採用などで貢献していきたい。」との思いは強い。