

事業者の声

3

平成29年7月

公益社団法人 福島相双復興推進機構
(福島相双復興官民合同チーム)

〈はじめに〉

福島相双復興推進機構の訪問活動の中で、たくさんの事業者の方々から、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。

そうした事業者の方々的心声を、平成28年8月及び同年12月に「事業者の声」として、取りまとめさせていただきました。今回は、その第3弾として18の事業者の声をとりまとめさせていただきました。

将来に向けて、いろいろと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. あらかぶ（飲食業）	※大熊町	…	P1
2. 石井商店（飲食業、日用品販売）	※葛尾村	…	P3
3. 石井農園（農業、食品製造業）	※浪江町	…	P5
4. 石井板金（建築板金業）	※富岡町	…	P7
5. 株式会社泉田組 <small>いずみだぐみ</small> （総合工事業）	※浪江町	…	P9
6. 十割そば ことた（飲食業）	※南相馬市	…	P11
7. 陶吉郎窯 <small>とうきちろうがま</small> （窯業）	※浪江町	…	P13
8. 有限会社ナラマイカーセンター（自動車販売、整備業）	※楢葉町	…	P15
9. 新妻荘食事処いふ（飲食業、宿泊業）	※浪江町	…	P17
10. 馬場医院（医療業）	※広野町	…	P19
11. マルイチ商店（日用品販売、ガス販売業）	※葛尾村	…	P21
12. 三上魚店 <small>みかみうおてん</small> （小売業）	※南相馬市	…	P23
13. 株式会社緑里 <small>みどり</small> （農業）	※川内村	…	P25
14. 都路運送有限会社（運送業）	※田村市	…	P27
15. ヤマサ（小売業）	※葛尾村	…	P29
16. 有限会社カミノ製作所（自動車部品製造業・納豆製造業）	※川俣町	…	P31
17. 株式会社伊達屋（石油販売業）	※双葉町	…	P33
18. 苺びす庵（飲食業）	※飯館村	…	P35

※16～18の事業者は、これまでに公表された「事業者の声」でも掲載されていますが、その後、事業に動きがあったので、改めて御紹介いたします。

1. あらかぶ（大熊町 [被災時]）

〈代表者名〉 清水 省吾 〈設立〉 平成 17 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）

『人の冷たさと温かさの中で』

清水氏は、東京目白の料亭で和食の基本を学び、京都や大阪の料亭などで、13年間、料理の腕を磨いた後、姉の住む大熊町へ移住し、平成17年に「すっぽん料理」を名物とする「居酒屋あらかぶ」を開店した。

開店以降、3年間、客足は伸びず、厳しい経営状況が続いたが、料理が美味しいとの評判が広がり、常連客も順調に増え始めた。その矢先、震災に見舞われた。

震災後は、田村市へ避難することになったが、避難先の受入態勢は十分ではなく、慣れない避難生活の中で、辛い思いも経験した。時には人の冷たさを感じ、涙することもあった。

一方、避難生活を送る清水氏に、手を差し伸べてくれる友人もいた。郡山市の繁華街で飲食店を経営している友人から「寝床も飯もあるからこっちに来い」との連絡があり、その優しさは今でも忘れることができない。「(清水氏)震災では、人間の『冷たさ』『温かさ』を同時に経験した」と語る。



店主の清水氏（左）と女将さん（右）

2. 再開への取組状況、課題など

『知らない土地で、知名度もなく、一からのスタート』

郡山市へ避難し、暫くは知人の店を手伝っていたが、店の常連客から独立を誘われ、平成23年9月に郡山市で店舗を借り「あらかぶ」を再開した。その後、店の常連客で不動産業者の方から、市役所近くの一戸建ての物件を紹介され購入した。事業再開にあたっては、店舗のリフォーム工事が必要であったが、補助金などの支援策を活用して、平成25年5月に郡山市で、現在の「あらかぶ」を開店した。店の売りは、すっぽん料理と魚料理で、特にすっぽん料理には、「(清水氏)素材のうまさを最大限活かす食べ方がある」とのこだわりがある。すっぽん料理以外にも、フグ鍋や煮魚を得意としており、特に銀ダラの煮付に自信を持つ。



厨房にて

2. 再開への取組状況、課題など（前頁から続き）



銀ダラの煮付



フグ鍋

『安定した経営を目指して』

郡山市で開店してから3年が経過し、客足は増えていたが、毎月赤字になってしまい、先行きに不安を感じていた。少しでも経営を安定させるため、変動する魚の仕入価格を抑えることができるよう、仕入の工夫にも取組んだ。

震災前の大熊町の店では、口コミ等で徐々に評判が広がり、業績も向上していったが、郡山市ではリピーターの確保ができず、大きな課題となっていた。

「あらかぶ」では、魚料理を中心にして、40歳～60歳のサラリーマンをターゲットにしてきたが、メニューを試行錯誤した結果、メニューの数が増えてしまい、看板商品が何か分からない店になっていた。リピーターを確保するためには、メニューの刷新が必要であると考えていた矢先、偶然にも官民合同チームの訪問を受けることになった。

3. 官民合同チームの支援に対するコメント

『諦めなければ立ち直れる』

平成28年9月からは、官民合同チームのコンサルタントから商圈内の市場調査と分析、ターゲット顧客の特定、店舗内装とメニュー構成の見直しなどのアドバイスを受けた。アドバイスを踏まえた取り組みを実践することなどによって、売り上げも伸びるようになった。

「(清水氏) 事業再開したものの、思うように客足が伸びず、正直、やる気が低下していた。官民合同チームが来てくれて、いろいろなアドバイスをもらううちに、自分の仕事に対する情熱が戻ってきた」と語る。ご子息からも「将来お父さんの店を継ぎたい」と話があり、「諦めず努力してきて良かった」と話す。

「(清水氏) 再開後、何度もくじけそうになったことがあった。諦めることは簡単にできるが、でも、諦めれば、そこで全てが終わってしまう。今後も苦勞することはあるかもしれないが、継続して頑張っていきたい。諦めさえしなければ、立ち直れる機会は必ずくるはず。官民合同チームには、事業再開に向けて諦めずに頑張っている事業者を支援して欲しい」と語る。



あらかぶ店内にて

2. 石井商店（石井食堂）（葛尾村〔被災時〕）

〈代表者名〉 石井 一夫
〈現所在地〉 福島県三春町

〈設立〉 昭和 37 年頃
〈業種〉 飲食業、日用品販売

1. 事業者の経緯（震災前、震災後の状況）

『安くて盛りの良い葛尾村の台所』

石井商店（石井食堂）は、昭和 37 年頃に葛尾村落合地区で開業し、肉、魚、野菜などの食品の販売に加え、料理の仕出しや食堂を営んできた。現在は、店主の石井一夫氏と奥様と 2 人のご子息の家族 4 人で経営をしており、村内の給食センターや温泉施設へ食材を納入するなど、地域になくてはならない店となっている。食堂は、安くて盛りの良いことが評判で、その評判は村内にとどまらず、近隣の地域からも足を運ぶ客がいるほどであった。

震災では、建物の一部が損壊し、調理器具が破損するなど、商店が再開できないほどの被害を被った。その後の全村避難により、一旦は福島市へ避難した後、さらに会津坂下町で約 5 か月間の避難生活を送ることとなった。



石井様ご一家

2. 再開への取組状況、課題など

『村のみんなの役に立ちたい』

避難生活を過ごす中、避難者の多くが生活に不便する姿を目の当たりにした。日用品の購入であっても、車を利用して遠くまで買い物に行かなければならず、高齢者にとっては、運転が大きな負担となっていた。多くの避難者の不便を知り「(石井氏) 自分が苦勞することになっても、とにかく村のみんなの役に立ちたい」との思いから、平成 23 年 11 月に、三春町の仮設住宅の開設と合わせ、仮設店舗で日用品販売の営業を開始した。仮設店舗では、これまでと勝手が違い、食材の管理などの準備が大変であった。このため、食堂では、麺類や定食などのメニューを 5 つ程度に絞ってからスタートし、徐々にメニューを増やしていくこととした。



三春町仮設店舗内

2. 再開への取組状況、課題など（前頁から続き）

『家族4人揃って村へ帰り、店を開ける』

「(石井氏) 震災前からのお客さんは、仮設店舗のメニュー表に、メニューが載っていなくても、葛尾村の店で提供していたメニューを覚えていて、そのメニューを注文することがある。店内が狭く、テーブルや椅子にも限りがあるので、お客さん同士で席を譲りあってくれた。仮設店舗ではあったが、知り合いに、思いがけず再会すこともあり、それが何よりも嬉しかった」と語る。

葛尾村でも、除染が進み、帰村の話題も増えるようになった。「(石井氏) 故郷の復興に向けて、一日も早く葛尾村で営業を再開したい」と思い、避難指示解除後に、家族4人揃って葛尾村で店を開くことができるように準備に取り組んだ。葛尾村のどこで店舗を構えるのか、店内の設備を整える資金はどうするのかなどの課題について検討を行ったが、「お店は、雰囲気が一番大切」との思いで、再び、お客に来てもらえるような店づくりを心がけた。



ボリュームたっぷりの
野菜炒め定食

3. 官民合同チームの支援に対するコメント

『葛尾村での帰還再開に向けて』

帰還再開に向けて、新たに土地を購入し、店舗を新築することにした。新しい店舗に設備を導入する際に、資金の調達が必要となったので、事業再開等補助金を活用した。しかし、実際に申請書の作成に取りかかると、補助金の申請手続きに不慣れだったこともあり、思った以上に難しく、官民合同チームから申請書の作成方法について様々なアドバイスを受けた。

平成29年6月に、建物は、概ね完成し、後は内部設備の設置を経て7月の開店を待つばかりとなった。「(石井氏) 新店舗で営業を再開しても、これまで通り頑張るしかない。当面は帰還者が少ない中で営業するので不安はあるが、官民合同チームから経営のアドバイスを受けながら、事業を継続していきたい」と語る。



葛尾村の新店舗

3. 石井農園（浪江町 [被災時]）

〈代表者名〉 石井 絹江 〈設立〉 平成 25 年
〈現所在地〉 福島県福島市 〈業種〉 農業、食品製造業

1. 事業者の経緯（震災前、震災後の状況）

『離れ離れの避難生活の中で』

石井農園の代表である石井氏は、震災前に家族で酪農を経営しており、震災後の平成 25 年に石井農園を開業した。石井氏は、もともと料理を得意としており、浪江町役場の職員として働く傍ら、調理師の免許を取得するほどであった。震災前から自分で食品加工場をつくって「地域の方々に、健康に良い地元の食材を使った食品を食べてもらいたい」との夢を持っていた。しかし、食品加工場の建設を検討している最中、震災に見舞われた。

震災当時、石井氏は 3 世帯計 8 人で生活していたが、仕事の都合などもあり、家族で一緒に避難することができず、離れ離れで避難生活を送らなければならなかった。

石井氏は、浪江町役場の職員として、避難先の二本松市でも、避難してきた住民のために昼夜を問わず対応をしてきた。「(石井氏) 離れて暮らす家族や、避難先に連れて行くことができなかった牛のことを思うと、気の休まる時がなかった」と、当時を振り返る。



福島市の食品加工場

2. 再開への取組状況、課題など

『被災した住民が第一』

石井氏は、震災により継続が困難となった酪農を整理し、自分自身の今後の生活の見通しを立てなければならなかったが、まずは「被災した住民が第一」と考え、震災対応業務に懸命に取り組んできた。

震災から数年が経ち、浪江町にある自宅の整理を行い、ようやく生活も落ち着き始めた頃、避難先の二本松市で農地を購入した。今後、食品加工場で使用するための野菜や、地元の浪江町でも栽培が行われていた、「じゅうねん（荏胡麻）」などの栽培を始めた。

じゅうねんとは、荏胡麻の別名のこと。その由来は「食べると 10 年長生きできる」、「10 年食べ続けると長生きできる」など諸説ある。



石井農園
ロゴマーク

2. 再開への取組状況、課題など（前頁から続き）

『荳胡麻栽培を身につけて』



石井農園の
「えごま油」

石井氏は、酪農の経験はあったが、農業の経験はなかったため、荳胡麻の栽培に関して分からないことも多かったが、栽培や搾油の技術などを知人に教えてもらい、少しずつ、その知識とノウハウを身につけていった。現在では、種蒔きから、刈り取り、乾燥なども行えるようになった。

その後、福島市の農地を新たに購入し、荳胡麻の栽培などを通じて学んだ経験を活かし、サクランボ、桃、リンゴ、柿などの作付けにもチャレンジをし、徐々に栽培する作物の種類を増やしていった。「(石井氏) 地元の人に地元の食材を食べていただき、自分にできる恩返しをしたい」との思いで、平成27年10月には、福島市にある農地の隣に、念願であった食品加工場の建設を行った。

3. 官民合同チームの支援に対するコメント

『商品開発のステップを明確にしてもらうことで』

平成28年1月に、官民合同チームからの訪問があった。当初は、官民合同チームの存在を知らなかったもので、事業の内容を説明することも躊躇したが、何度か訪問を受けるうちに、官民合同チームの活動内容も分かり、徐々に、本音で話し合えるようになった。商品開発に明るいコンサルタントから、商品開発のステップを一つ一つ明確にしてもらうことで、商品開発への意欲が一層高まった。紹介されたコンサルタントと商品開発を進めるうちに、「(石井代表) 商品として販売すれば、これまで以上に多くの人に食べてもらえる。商品開発のやりがい気付くことができた」と言う。



石井代表(右)
展示販売会にて

また、石井代表は販路開拓支援事業を活用し、郡山市の展示販売会へ出展を行った。「(石井代表) お客様の声が、何よりの励みとなり、今後も活動を続けていく自信に繋がった」と嬉しそうに話す。食品加工場で作った季節の果実を用いたジャムなども売れ行きは好調で、荳胡麻油も人気の商品となっている。「(石井代表) 明日も発送しなければならない。忙しい日々が続くが、それが嬉しい」と楽しそうに語る。

4. 石井板金（富岡町 [被災時]）

〈代表者名〉 石井 堅二
〈現所在地〉 福島県富岡町

〈設立〉 昭和 37 年
〈業種〉 建築板金業

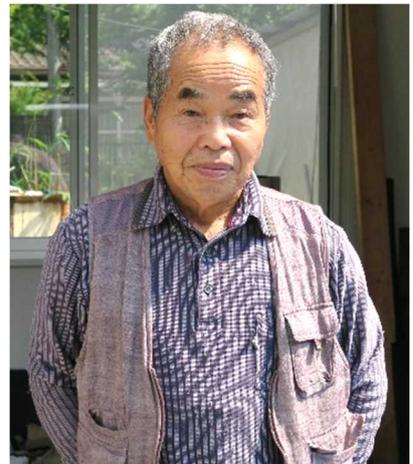
1. 事業者の経緯（震災前、震災後の状況）

『周囲の期待に応え』

石井板金は、昭和 37 年に創業し、住宅などの屋根や雨樋を対象とする板金業を営み、現在の石井氏で 3 代目になる。長く続く家業だったが、震災に見舞われ、避難指示等の影響により 2 年程の休業を余儀なくされた。

その後、被災地域の復興が徐々に進んだことで、住宅のリフォームに伴う板金需要も増えるようになった。馴染みの大工から復帰の誘いもあり、石井氏は板金の仕事を再開した。

避難先の郡山市から、ほぼ毎日、高速道路を使い 2 時間以上をかけ、浜通りの作業現場へ通った。多忙なときには、半年先まで立て続けに仕事の予定が入ることもあった。石井氏は、平成 29 年 4 月に富岡町の復興住宅へ帰還したが、現在も復興に関連したリフォームの仕事は多いという。



石井氏

2. 再開への取組状況、課題など

『待っている人たちのために』

本格的に事業を再開するまで、様々な苦労があった。震災の影響で避難していた郡山市から、作業現場のある浜通りまで毎日通っていたので、通勤の負担が大きかった。さらに、富岡町にあった作業場や資材倉庫は、震災の影響で使用できなくなっており、仕事に使う資材や道具を作業現場に置いておくこともできないので、毎回、作業現場へ運んでいた。



目印の看板

通勤の負担に加え、資材の運搬や積み下ろしといった作業は、大変な労力を必要とした。「(石井氏) 仕事を待っている人がたくさんいる中で、このように非効率な仕事をしなければならないことは、とても歯痒かった」と当時を振り返る。

2. 再開への取組状況、課題など（前頁から続き）

『富岡町の復興を最前線で感じる』



作業風景

「(石井氏)屋根の板金や雨樋の修繕など現場の仕事を一戸一戸仕上げることで、その家族の帰還へと繋がる。まさに、富岡町の復興の最前線で働いている実感が湧く」と、自分の事業が復興の役に立っていることへの思いを語る。

「(石井氏)仕事を終えた後にいただくお客様からの感謝の言葉や、現場における仲間との信頼、仕事をやり遂げたという達成感は、大きな幸福」と語る。



石井氏が手掛けた雨樋

雨樋は、線量値が高いこともあり、その修理作業は、作業員から避けられる傾向にあるため、募集をしても、なかなか作業員が集まらないことがあった。

このため、作業量の多い仕事があるときには、埼玉県に住むご子息を呼んで、手伝ってもらうこともある。どんな仕事の時でも、「(石井氏)親子で現場を仕上げるのは、楽しみの一つ」だと語る。

3. 官民合同チームの支援に対するコメント

『申請書類の準備等を綿密に行うことで』

震災により使用できなくなった資材保管倉庫や作業場を整備するため、第1次事業再開等補助金を申請したが、思うようにはいかなかった。これまで、補助金を活用したことがなく、うまく行かない理由もわからなかった。そのため、補助金を利用することを諦めかけていたが、官民合同チームから補助金の活用について、丁寧に説明してもらったことで、改めて補助金を活用する気になった。第2次事業再開等補助金の申請にあたっては、官民合同チームからのアドバイスを受け、これまで、自分では気がつかなかった手続き上の不備に気がつき、申請書類の準備等を綿密に行うことで、採択を受けることができた。

「(石井氏)この補助金のおかげで、資材保管倉庫等の希望していた設備を整えることができた。仕事の効率が良くなり、やる気も上がった」と語る。



新築した資材保管倉庫

2. 再開への取組状況、課題など（前頁から続き）



モデルハウス



道路工事の様子

『建設需要があっても、人手不足』

被災地の復興が進み、帰還を希望する人々から、住宅の新築、リフォームの依頼が増えるようになり、震災前から手がけてきた個人向けの住宅建設のノウハウを活かす機会となった。

再開後、事業は順調に進んでいたが、依然として、人材の不足が事業の足枷となっていた。被災地では工事の需要が高く、現場管理を行う人材の募集を行っても、応募は集まらなかった。平成28年に自社で求人広告を出したが、新たな従業員を確保することはできなかった。

このような中、泉田社長は官民合同チームからの訪問があり、支援策の一つである人材確保支援事業の紹介を受けた。自社の努力だけでは、人材確保に至らなかったことを教訓として、採用活動のアドバイスを受けることにした。

3. 官民合同チームの支援に対するコメント

『親身な対応が、前に進む力に』

求人誌や web 求人サイトへ求人広告を掲載したときに、求人広告をみて、より応募者が集まりやすくなるようにするため、人材確保支援事業を活用し、広告の作成等についてアドバイスを受けた。

今回、利用した人材確保支援事業について、「(泉田社長) 人材コーディネータの方から、『採用活動では、応募者を待たせることがないように、応募があればすぐに電話するなど、スピード感を持って対応することが大切』などの具体的なアドバイスをもらえたことが良かった」と話す。支援を受けた結果、若手社員の採用に繋がり、今後の活躍に期待が広がっている。



採用した若手社員（左）と
泉田社長（右）

6. 十割そば こごた（南相馬市小高区〔被災時〕）

〈代表者名〉 小牛田 一男 〈設立〉 平成 21 年
〈現所在地〉 福島県南相馬市小高区 〈業種〉 飲食業

1. 事業者の経緯（震災前、震災後の状況）

『蕎麦打ちへの強い思い』

こごたは、平成 21 年に南相馬市小高区で蕎麦屋として開業した。ご主人の小牛田氏が蕎麦を打つきっかけとなったのは、勤務先の「蕎麦打ち」同好会への参加であった。

退職後、「(小牛田氏) 自分で打った蕎麦を地元の人達に食べてもらいたい」との思いで、仙台で 2 年間、蕎麦打ちの修行を行い、平成 21 年に地元の南相馬市小高区で念願の出店を果たした。従業員は近所の主婦 2 人で、土日も営業を行っていた。近隣の方だけでなく、浪江町や双葉町からも客足が絶えず、お店も賑わっていた。このまま順調に営業していけると思っていた矢先、震災に見舞われた。避難指示の翌日には店を閉め、考える余裕もないまま、福島市へ避難した。避難先で、様々な地域から避難してきた多くの方が生活している姿をみて、「(小牛田氏) 知り合い同士で蕎麦でも食べながら、お互いの近況を語りあえる機会が作れたら良いな」と考えた。



紺地に映える「こごた」の暖簾

2. 再開への取組状況、課題など



こだわりの十割そばと天麩羅を添えた「天ざるそば」



人気の蕎麦アイス

『地域で頑張るみんなのために』

昔の同僚からの誘いもあり、避難先で少しずつ蕎麦を打ち始めた。はじめは集会所等で蕎麦を打っただけだったが、「花見山を守る会 (NPO)」の行事で毎月 1 回、蕎麦を出すようになった。蕎麦の売り上げで、小高の町を忘れないよう、小高区の町の花である「紅梅」を花見山に植栽した。定期的開催していた蕎麦打ち教室では、多くの人から「町に帰ったら、また店を始めて欲しい。必ず食べに行くからね」との温かい言葉をもらった。蕎麦打ちを通じて、多くの人と関わっていくうちに、「(小牛田氏) 大好きな蕎麦を、一緒に頑張ってきた人、既に帰還された人、今もなお避難されている人、復興のため、それぞれの場所で頑張っている人にも食べてもらいたい。そのために町に戻って店を再開させよう」と決意した。

2. 再開への取組状況、課題など（前頁から続き）



店舗内から望む景色



家庭的な雰囲気の内

『苦勞を乗り越え、念願の再開』

店舗の再開を決意したものの、再開には設備・人手・資金の確保が必要だった。何から着手すれば良いのか分からず、気持ちが後ろ向きになっていた。そのような時に、偶然、官民合同チームからの訪問があった。

店舗の改装には資金が必要だったが、資金面は苦しい状況にあったので、官民合同チームから事業再開等補助金の紹介を受けたときには、「（小牛田氏）これなら再開できる」と決意を新たにした。

しかし、開業するまでの道のりは厳しく、内装の整備や、従業員が集まらないなど、足踏みすることが何度もあった。それでも蕎麦を楽しみに待っている人達を思い、課題を一つ一つ乗り越え、平成29年2月22日に、南相馬市小高区で開業の日を迎えた。震災前と同様に、地元の主婦3名を雇用し、同年3月からは、仕事を退職された奥様も一緒に働き、店を支えている。

3. 官民合同チームの支援に対するコメント

『あの時の官民合同チームの訪問が今に繋がる』

「（小牛田氏）親身になって話を聞いてもらい、まさにこちらの求めている支援策を紹介していただいた。ちょうど開店資金について悩んでいたときに、補助金の制度を紹介していただいたことが、今に繋がっている」と話す。

かつて小高区に住んでいた住民も、少しずつ街に戻りはじめ、お店も、震災前のように、蕎麦を食べながら、団欒できる場所になりつつある。

「（小牛田氏）これからも地域の復興と活性化のために協力していきたい」と語る。



店主の小牛田氏（左）と奥様（右）

とうきちろうがま 7. 陶吉郎窯（浪江町 [被災時]）

〈代表者名〉 近藤 学 〈設立〉 1760年
〈現所在地〉 福島県いわき市 〈業種〉 窯業

1. 事業者の経緯（震災前、震災後の状況）

『大堀相馬焼の伝統を承継するために』

初代近藤平吉がはじめた陶吉郎窯は、現在で9代の歴史を持つ。近藤学氏は大学卒業以来、地元の浪江町で作品づくりに励み、露店販売やデパートの催事場への出店などで、地域の伝統工芸品を世間に広く浸透させるよう地道に営業活動を続けてきた。30代になると、「(学氏) 伝統的な大堀相馬焼を、より格上げしていくことが必要」と感じ、数多くの展覧会への出展やCMに出演することで、大堀相馬焼の魅力をより多くの人に伝えられるように取り組んできた。

しかし、大堀相馬焼は、後継者不足と職人の高齢化が進み、伝統の承継が課題となっていた。平成23年の震災により、地域に残る20数件の窯元も浪江町からの避難を余儀なくされ、大堀相馬焼は存続の危機にさらされた。「明日のこともわからない状況だった。伝統工芸品にとって、土地を離れることは致命傷。いかにして続けていけばいいか、答えを出すのは容易ではなかった」と当時の心境を明かす。



近藤学氏の作品

2. 再開への取組状況、課題など

『苦渋の決断から、新たな一歩に向けて』

震災後、浪江町大堀地区は帰還困難区域に指定され、学氏は、その年の5月にいわき市へ避難した。故郷に戻って陶芸を再開したいと思っても、それが叶わない苦しい状況に学氏は葛藤したが、陶芸への思いは熱かった。「(学氏) 空き家でも何でも探して、陶芸を再開しよう」との強い思いから、再開に向けた準備が進められた。手続きに数ヶ月を費やし、ようやく見つけた今の住まいには、陶芸に必要な設備や道具は何もなく、「(学氏) 将来的に持ち出しが、可能な窯のうち、最大のサイズを発注し、最低限の環境でできることから始めた」という。学氏は、震災からわずか3ヶ月で本格再開に向けて始動した。



現在使用する窯

2. 再開への取組状況、課題など（前頁から続き）

『親子での新しい挑戦ークラウドファンディングー』

「(学氏) お世話になったいわきの地で、震災後初の展示会を開催したい」との思いから、平成29年4月29日～5月7日の9日間、「陶吉郎窯父子展」を開催した。展示会の宣伝費用確保には、官民合同チームにも相談し、クラウドファンディングを活用した。「(学氏)『職人が作った作品を気に入ったお客さんが購入する』仕組みとは異なる運用の仕組みに、当初、抵抗があった」と語る。



大堀相馬焼
陶吉郎窯 父子展
4月29日～5月7日 am9:00～pm6:00

陶吉郎窯父子展のポスター



近藤学氏

決断を後押ししたのは、父の背中を追い、大学卒業以来、傍らで作品作りをする長男の賢氏であった。父子での展示会開催も、クラウドファンディングの活用も、初めての試みだ。作品の精巧な技術が世間に認められ、さらに学氏自らの熱心な宣伝活動もあり、無事、目標を上回る金額を調達できた。それぞれの作風が相まった父子展には、作品に魅せられたファンが、首都圏や北海道からも数多く来訪した。

現在は、平成30年2月にいわき市四倉へ窯元工場の移転を計画している。「(学氏) 移転後は、ギャラリー開設のほか、福島や首都圏での展示会を継続的に開いていきたい」と、今後の活動に意欲を燃やす。

クラウドファンディングとは、ある目的、志などのため不特定多数の人から資金を集める行為、またそのためのネットサービスのこと。(出典：知恵蔵)

3. 官民合同チームの支援に対するコメント

『大堀相馬焼きの「格」上げに向けた新たな決意』

「(学氏) 自分の理想とする作品をつくるために、技術の習得と経験を積み重ねている。大堀相馬焼きの風格を失わず、伝統と価値を広く認めてもらえる『ものづくり』を続けていきたい。販売や企画について息子に引き継いでいけたら」と語る。風評被害が残る中、伝統工芸品を販売することは難しく、官民合同チームの販路開拓支援に寄せる期待は大きいとのこと。「(学氏) 帰りたいのに帰れない人たちの気持ちを汲み取った支援をお願いしたい」と力強いまなざしで、復興への思いを語る。



長男の近藤賢氏（左）と
近藤学氏（右）

8. 有限会社ナラハマイカーセンター（檜葉町 [被災時]）

〈代表者名〉 猪狩 正久

〈設立〉 昭和 48 年設立

〈現所在地〉 福島県いわき市

〈業種〉 自動車販売、整備業

1. 事業者の経緯（震災前、震災後の状況）

『従業員との別れと新たな事業内容の模索』

有限会社ナラハマイカーセンターは、代表者である猪狩正久社長が、横浜で自動車販売業を行っていた経験を活かし、昭和 48 年に檜葉町で開業した。昭和 58 年に法人化し、以後、地域に密着した乗用車の販売、整備を行ってきた。

震災により 5 名いた従業員も離れ離れになってしまい、会社は休業をせざるを得ない状態に追い込まれた。その後、避難先のいわき市で土地を確保することができたため、震災から半年後の平成 23 年 9 月に、現在の場所で事業を再開した。

しかし、震災前の顧客は、郡山市や会津に避難しており、乗用車の販売は難しい状況だった。また、乗用車を販売すれば、いわき市内の乗用車販売店と競合することにもなるため、トラックの中古車販売事業を展開することとした。



いわき市の店舗を背にした
猪狩勝広専務取締役

2. 再開への取組状況、課題など

『避難先への配慮と再開』

檜葉町にあった設備を少しずつ移転先のいわき市に運び込み、営業を再開したが、近隣の販売店に配慮し、乗用車販売の競合を避けるようにしたこともあり、再開後、しばらくの間、営業もままならない状態が続いた。家族の話し合いでは「この機会に辞めよう」といった意見もあり、家族や従業員にとって不安な日々が続いた。それでも正久社長は、逆境にめげずに信念を持って、整備工場の建屋の整備を進め、いわき市で営業を続けた。



トラックの販売所

2. 再開への取組状況、課題など（前頁から続き）



整備工場内の様子

『震災により、ほとんどの顧客を失った』

震災前の顧客との繋がりをほとんど失ってしまい、新たに顧客を確保することは大変だった。トラックの点検整備業務は、慣れていないこともあり、整備の完了までに、時間が長くかかることもあった。

苦労は絶えなかったが、震災前に働いていた従業員の中から工場長が戻ってきてくれた。仕事の面で助けられたのはもちろんのこと、かけがえのない仲間と再び一緒に働けるようになったことが、何よりも嬉しかった。事業再開後、慌ただしい日が続いたが、顧客のニーズに応えるため、新たに钣金塗装のサービスを始めるなど、サービスの向上に努めてきた。

3. 官民合同チームの支援に対するコメント

『異なる視点からのアドバイスが役に立った』

最初に官民合同チームの訪問を受けたのは平成27年11月だった。「(勝広専務) 当時は官民合同チームが訪問してくれるだけで有り難いと思った。自分達の事業を気にしてくれていると思うと嬉しかった」と話す。

後継者でもある長男の勝広専務は、自動車販売店で働いた経験もなく、営業活動も初めてだったので、自動車販売に関する研修やセミナーに参加し、基礎から勉強したいとの思いがあった。また、この先、後継者として事業を営んでいくためには、経営財務、人事等の知識が必要と考え、平成28年1月から、官民合同チームによる経営コンサルティング支援を受けることにした。

「(勝広専務) 営業に関する研修会やセミナー、各種説明会の案内情報を提供いただいたことや、経営者として受けたコンサルティングはとても役に立った。実際に事業を行っている私たちとは違う目線でアドバイスをもらえたことで、今後の経営の改善を見込めるようになった」と語った。

当時は事業も忙しく、官民合同チームとの面談中であっても席を外さなければならなかったが、「(勝広専務) 嫌な顔ひとつせずに対応いただいたことに感謝している」と語る。



整備工場の建屋前にて

9. 新妻荘食事処いふ（双葉郡浪江町 [被災時]）

〈代表者名〉 新妻 泰
〈現所在地〉 福島県浪江町

〈設立〉 昭和 56 年
〈業種〉 飲食業、宿泊業

1. 事業者の経緯（震災前、震災後の状況）

『「いふ（i f）」の由来』

「いふ」は、昭和 56 年に現在の代表者である新妻泰氏のお姉様とお妹様が、浪江町で喫茶店と下宿を併設させた店舗を開業させたのがはじまり。「いふ」という店名は、将来に広がる様々な可能性を思い描き、英語の「i f」に由来して名付けた。

その後、東京の飲食店で修業をしていた泰氏が浪江町に戻り、平成 15 年に居酒屋と下宿に事業を変更させ、新たな「いふ」をスタートさせた。

請戸漁港に水揚げされた新鮮な魚介類や自家栽培の野菜を安く提供することで、「家で飲むより、『いふ』で飲む」という客が増え、店は地域の集会場となっていた。特に週末は、町民や家族連れで賑わっていた。



長男の泰朋氏(左)と
店主の泰氏(右)

2. 再開への取組状況、課題など

『息子とともに浪江町での再開を決意』

平成 23 年 3 月の震災時、内陸部にあった店舗は幸いにも津波の難を逃れたが、沿岸部に近い自宅は津波により流されてしまい、非常に悲しい思いをした。

震災後は、7か所の避難先を転々としながら、避難生活が続いた。知り合いの中には、浪江町を離れて避難先で営業を再開する事業者もいたが、泰氏は当初から浪江町にいち早く戻って再開する決意を持っており、浪江町役場の帰還方針を待ち望んでいた。



店舗外観

一部避難指示の解除が見えてきた頃、浪江町の店舗の再開を検討していたが、自分一人での営業は難しいと考え、震災前から東京の飲食店で働いていた長男の泰朋氏に相談をした。「(泰朋氏) 家族や地元の人々と一緒に復興に貢献したい」との思いから、父と共に働くことを決意した。この息子の決意が、最終的に浪江町で再開することの後押しとなった。

2. 再開への取組状況、課題など（前頁から続き）



調理風景



店自慢の刺身盛り

『浪江の人は、舌が肥えているから』

再開にあたっては、以前から付き合いがあり、震災後も繋がりがあった、いわき市の中央市場や東京の築地市場を仕入先とした。

震災から6年が経ち、建物も老朽していたことから、官民合同チームから紹介された事業再開等補助金を活用し、厨房機器等の購入や建物の修繕を行い、平成29年5月に、浪江町で念願の帰還再開を行った。

客からは「浪江町に戻って、再びお酒を飲むことができるとは思っていなかった。こうして浪江町でお酒が飲めるようになるなんて信じられない」といった声もあった。

「(泰氏) 浪江の人は舌が肥えているから」と、週に2、3回は、朝早くいわきの市場に向き、長年培った目利きで新鮮な魚介類を仕入れている。

以前と同じように安く料理を提供するため、「(泰氏) 仕入れから掃除まで2人でやっている。人の倍働いている」と店を切り盛りしている。

3. 官民合同チームの支援に対するコメント

『丁寧な説明が補助金活用のきっかけとなる』

「(泰氏) 官民合同チームから事業再開等補助金を丁寧に説明してもらい、補助金を活用するきっかけとなった。申請書類の書き方など、自分だけではよく分からなかったことなどをコンサルタントに教えてもらい、非常に助かった」と、明るく語った。

最後に、「(泰氏) 昔のように、請戸漁港から新鮮な魚介類を仕入れ、自家栽培の野菜をお客様に提供したい」と目を輝かせていた。



店内風景

10. 馬場医院（広野町 [被災時]）

〈代表者名〉 小鹿山 博之
〈現所在地〉 福島県広野町

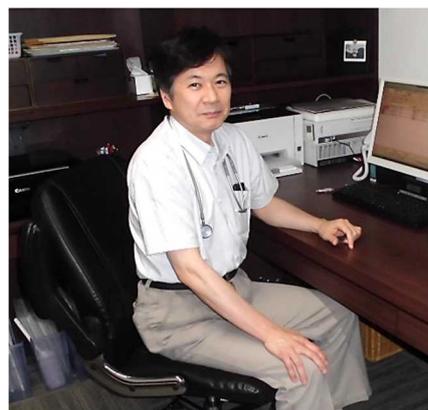
〈設立〉 昭和 20 年頃
〈業種〉 医療業

1. 事業者の経緯（震災前、震災後の状況）

『危機的状況の中、住民とともに』

馬場医院は、昭和 20 年頃に広野町で開業し、3 代目となる現院長の小鹿山博之おがやま医師が平成 11 年に引き継いで現在に至る。震災直後、小鹿山医師は多くの広野町民とともに避難所で寝食を共にし、避難者への診療に当たった。「（小鹿山医師）血圧を測ったり、薬を配付したりするだけで、それ以上の何ができるわけでもないが、いなしよりはまじだろうとの気持ちからでした」と当時を振り返る。

インフラも徐々に復旧し、広野町の復興が進み始めた頃、町民が広野町へ戻るのと時同じくして、平成 23 年 8 月に小鹿山医師も自院へ戻り、旧診療所での診察と仮設住宅への往診を行った。



小鹿山医院長

2. 再開への取組状況、課題など

『増加する受診者への対応が急務に』

町の復興が始まると、帰還する住民に加えて、復興に携わる業務を行う作業員も多くなった。近くに他の医療機関もなかったため、患者が馬場医院へ集中してしまい、待合室は大変に混雑するようになった。診療を受けるまでの待ち時間も大幅に増えてしまったため、施設の拡充が必要となっていた。

また、広野町では、患者が重篤になった場合、いわき市にある病院まで搬送しなければならなかった。しかし、震災後いわき市の病院も同様に患者が増えており、広野町からの患者を受け入れることも困難になりつつあった。他の病院に依存せず、医療活動を続けていくためには、高度医療機器の整備が必要であり、小鹿山医師は、高機能診療所の新築を決断した。

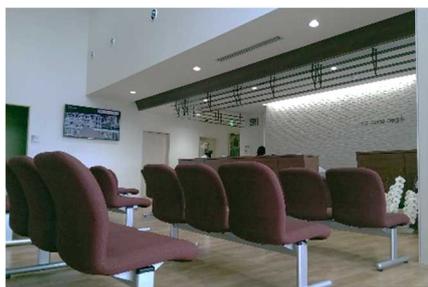


馬場医院外観

2. 再開への取組状況、課題など（前頁から続き）



目印の看板



馬場医院内の様子

『高機能診療所で地域医療の一翼を担う』

広野町が、復興の拠点と位置づけ開発を進めてきた広野駅の東側に、平成29年5月、新診療所が完成した。開院にあたっては、事業再開等補助金などを活用し、診療所を拡充し、CTやMRIなどの診療機器の整備も行った。

拡充された診療所により、受診者の利便性は格段に向上し、新たに導入された設備により、健康診断などの一部の業務を自動化することができた。これらにより、患者だけではなく、看護師の負担の軽減にも繋がった。「(看護師) 残業時間が減り、家族と過ごす時間ができた」と喜ばれている。

「(小鹿山医師) 『すべては患者さんのために』という精神の下、希望していたとおりの診療所を整備できて良かった。今後はこの診療所で、幅広く質の高い医療サービスを提供し、地域医療の一翼を担っていきたい」と語る。

3. 官民合同チームの支援に対するコメント

『専門家同士のコミュニケーション』

震災後、行政の支援策を活用しようとした時期もあったが、日々の診療業務に忙殺され、何から手をつければ良いのか分からない状態であった。

このような時に、官民合同チームからの訪問があり、「(小鹿山医師) 開院に向けて新たな医療機器を導入したかったが、資金面に課題があったので、補助金を活用できればと考えていた。補助金を申請する際には、申請の手続きから、複雑な書類の作成などを、官民合同チームに丁寧にサポートしてもらい大変助かった」と語る。

また、面談を通じて、官民合同チームと県の医療分野における復興計画に関する話ができたとことや、地域医療体制について意見を交わすことができたことなど、専門家ならではのコミュニケーションを取れたことも非常に有意義であったという。



新たに整備した医療機器

11. マルイチ商店（葛尾村〔被災時〕）

〈代表者名〉 松本 久芳
〈現所在地〉 福島県葛尾村

〈設立〉 大正時代
〈業種〉 日用品販売、ガス販売業

1. 事業者の経緯（震災前、震災後の状況）

『葛尾村の老舗商店』

マルイチ商店は、葛尾村で最初に開店した商店として、大正時代に創業し、家庭日用品やプロパンガスを販売することで、約100年以上にわたり、村民の生活を支えてきた。現在の店主である久芳氏は3代目であり、震災前は、先代の一好氏と、久芳氏ご夫妻の3名で事業を営んでいた。

震災では、店舗に大きな損害は発生しなかったが、陳列棚にある商品がすべて崩れ落ちてしまい、飲料品をはじめとする多くの商品が、売り物にならなくなってしまった。その後の全村避難指示により、店内の片付けも十分にできないまま避難することになってしまった。



3代目店主の久芳氏（左）と
奥様の美喜子氏（右）

2. 再開への取組状況、課題など

『仮設店舗からの再開ではあったが』

平成23年7月に、それまでの避難先から三春町の仮設住宅に移り住むことになったが、同年11月からは、(独)中小企業基盤整備機構が整備を行った仮設店舗へ入居し、再び営業を行った。仮設店舗からの再開ではあったが、近隣の仮設住宅に住む村民が仮設店舗を訪れ、商品を手にとって買い物を楽しんだり、来店した住民同士が会話を交わしたりするなど、苦しい避難生活が続く住民にとって、ささやかな交流の場となった。



三春町の仮設店舗

震災後、住民の避難により、葛尾村の住宅は老朽化が進み、人が住めない状態になっていた。各家のガスボンベも放置されたままで、非常に危険な状態になっていたため、葛尾村などからの依頼を踏まえ、マルイチ商店がガスボンベの回収を行った。住民が避難した後の敷地は雑草が生い茂っており、設置されたガスボンベの場所はおろか、進入路さえ十分に確保できず、回収作業は大変に危険が伴った。

2. 再開への取組状況、課題など（前頁から続き）

『やっぱり地元到店があると便利』

葛尾村の除染が進み、住宅の建て替えやリフォームが行われるようになるように、葛尾村に帰還した住民からガス供給の注文も入るようになった。「(久芳氏) 長年、村民の皆さんにお世話になったので、今後も村民の生活を支えていきたい」と思い、避難指示が解除された時には、葛尾村で事業再開できるよう検討を始めた。

帰還の準備を進める中で、葛尾村のどこで再開するべきか検討を行ったが、最終的には「(久芳氏) 馴染みの場所で再開することが、住民にとっても喜ばれるのではないか」と考え、震災前と同じ場所で再開することにした。震災前の店舗



葛尾村の新店舗

は既に老朽化しており、建物の改修工事や、営業するのに欠かせない設備を整備する必要があり、事業再開等補助金を活用し、新たな店舗の建設を行った。避難指示解除から9か月後の平成29年4月17日に葛尾村で、店舗を再開した。マルイチ商店は、葛尾村が避難指示解除後に再開した商店の第1号となった。「(美喜子氏) 地元にお店があると便利だと言ってもらえたことが嬉しかった。親しみのある村で、働けるうちは働きたい」と再開後の心境を語る。

3. 官民合同チームの支援に対するコメント

『商圈の回復が難しい状況であっても』

「(久芳氏) 事業再開には、店舗の建設費用や冷蔵庫の購入など、多くの資金が必要になった。資金の調達方法を考えあぐねていたときに、官民合同チームから事業再開等補助金の紹介を受け、申請を行うことにした。実際に申請書類の準備をしてみると、申請書の作成は思っていたよりも難しく、官民合同チームのコンサルタントから様々なアドバイスを受けた」と話す。

現在の葛尾村は、震災により多くの住民が避難しており、未だに商圈の回復が見込めない状態にある。「(久芳氏) 今後も、官民合同チームのコンサルタントから定期的に訪問を受ける予定であり、未だ住民が少ない土地で、いかに経営を安定化させていくかなど様々な課題に対して、寄り添った支援を期待している」と語る。



新店舗内の様子

みかみうおてん
12. 三上魚店（南相馬市小高区 [被災時]）

〈代表者名〉 三上 隆
〈現所在地〉 福島県南相馬市小高区
〈設立〉 昭和 34 年
〈業種〉 小売業

1. 事業者の経緯（震災前、震災後の状況）

『地元小高区で営業を再開するために』

三上魚店は、鮮魚を扱う小売店として、昭和 34 年に南相馬市小高区にて創業した。震災前は、現代表である三上隆氏と父、母、妻の 4 人で営業しており、店頭での販売に加え、地元の葬儀場や、病院、旅館、学校などへ料理や弁当の仕出しを行っていた。

震災後は、避難指示や出荷停止等の影響により休業を迫られ、郡山市にある親戚宅に避難した。いつまで続くのかわからない避難生活を送る中で、(独)中小企業基盤整備機構が、南相馬市鹿島区で仮設店舗を建設すること予定しているとの話を聞いた。鹿島区は、小高区の住民が多く避難している地域であり、震災後も小高区の住民と繋がりを持てるのではないかと思い、出店を申し込んだ。この申込みが通り、平成 24 年 5 月から南相馬市鹿島区の仮設店舗で、三上氏ご夫婦は、営業を再開した。魚の仕入れは、相馬公設市場から行い、これまで扱ってきた鮮魚に加え、不便な避難生活を送る避難者のために、焼き魚や魚の煮付け等の総菜も販売するようにした。



店主の三上氏

2. 再開への取組状況、課題など

『営業再開に向けた苦労と不安』

平成 28 年 7 月の南相馬市小高区の避難指示解除に伴い、仮設店舗近くに避難していた小高区住民の帰還が始まった。住民の帰還に伴い、店の売上も徐々に減少するようになったので、仮設店舗の賃貸契約が満了となる平成 30 年度末を待たずに小高区へ帰還し、本格的に営業を再開することにした。避難している間、



店舗外観

店舗の手入れを行うことはできなかったので、店舗の整備をする必要があった。また、営業再開に向けて様々な手続きを行う必要などがあり、苦労が絶えなかつた。住民の帰還も想像以上に捗々しくなく、震災前に納入していた事業者も再開の期待ができなかつたため、営業再開直後から売り上げの減少が予想されるなど、先行きの不安は大きかった。

2. 再開への取組状況、課題など（前頁から続き）

『「当たり前」として存在していくために』

多くの不安を抱えてはいたが、「必ず小高へ帰還する」という強い意思を持ち、平成29年3月に地元小高区で、再開を果たした。小高区では、1～2人暮らしの高齢者世帯も多く、高齢者世帯にあわせて、惣菜メニューを増やすなど、地域の実情に合わせた商品を販売するよう工夫を行った。



鮮魚のショーケース

店に訪れる客からは、「三上魚店さんで買い物できるのは当たり前だと思っていたが、震災後は、遠くまで行かないとお魚を買えず、大変な思いをした。三上魚店さんが戻ってきてくれてよかった」と声を掛けられた。「(三上氏)『営業しているのが当たり前』と地域の方々に思っただけのことも、お店にとっては大切な価値であると気づくことができた」と言う。

住民の少ない小高区で、しっかりと顧客の確保を図っていくため、今後は、経営の安定化を更に進めていく必要がある。また、三上氏は、今後、自分一人で店舗の運営を行うような場合があっても、事業の運営ができるよう計画を立てていく必要があると考えている。

3. 官民合同チームの支援に対するコメント

『地域のニーズを踏まえながら』

官民合同チームからは、経営に関するコンサルティング支援を受けた。住民の少ない地域で営業を行っていくためには、「地域の実情を踏まえた商品を販売することで、顧客を確保していくことが重要」といった具体的なアドバイスを受けた。

「(三上氏) 今後は、一人でも営業ができる形として、移動販売などを見据えた販路開拓支援や、より地域のニーズにあった惣菜などの商品開発支援など、継続的な支援を期待している」と語った。



鮮魚とあわせて販売している惣菜

13. 株式会社緑里（川内村 [被災時]）

〈代表者名〉 河原 修一
〈現所在地〉 福島県川内村

〈設立〉 平成 27 年
〈業種〉 農業

1. 事業者の経緯（震災前、震災後の状況）

『ゼロからのスタート』

緑里の代表である河原修一氏は、震災前は、川内の森林組合で勤務しながら、家族で農業を営み、米や野菜、花卉を地元の直売所や道の駅に納品を行っていた。震災後、避難指示により村外へと避難を余儀なくされ、河原氏はご息女がいる白河市へ、家族とともに避難した。「(河原氏)川内村が立入制限となった際には、もう二度と帰ることはできない」と諦めの気持ちを持っていたが、故郷である川内村への強い思いから、震災からわずか1ヶ月後には帰村することにした。

しかし、農地の除染に10ヶ月の期間を費やしたが、出荷制限がかかり作付けはできず、「(河原氏)このままでは土地が荒廃してしまう」との思いが募った。「(河原氏)何もないから何でもできる。失敗しても失うものは何もない」と再び農業に取り組み、ゼロから出発することを決意した。



河原代表

2. 再開への取組状況、課題など

『緑里としての再出発』

「荒廃した地域を緑のふる里へ」との願いを込め、平成27年4月に緑里の設立を行った。出荷制限により作付けができなかったが、「(河原氏)焦っても仕方がない。百姓やって、笑ってやっぺ」と、社員と共に、着実な再開を目指すべく、自分たちができることは何かと模索していた。そんな折、行政からの支援もあり、以前から手掛けていた花卉の実証栽培を行うことになった。また、その翌年には、米の実証栽培も行えるようになり、ようやく出発点に立った。

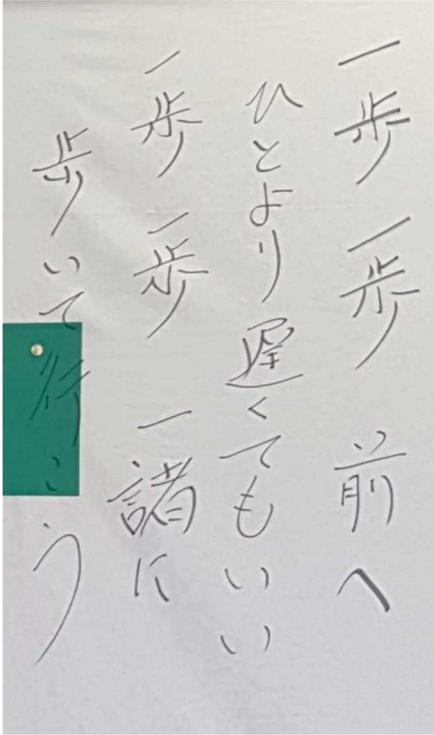
今後の事業拡大に向けて、社員の募集を行っても、なかなか人が集まらず、応募があればすぐにでも採用したいところではあったが、若者が採用面接に来た時には、「(河原氏)ここで農業をすることを親御さんと話をして来たかい。親御さんの意向を聞いてまたおいで」と声を掛けている。震災を通して、農業を営んでいくことの難しさを感じた河原氏だからこそ、出てくる言葉である。



木材を使用した「緑里」の看板

2. 再開への取組状況、課題など（前頁から続き）

『苦境を乗り越え、はじめの「一歩」』



オフィスに掲げられて
いるメッセージ

昔から、川内村では、ごま和えや、ぼたもちを作る際に調味料として、「じゅうねん（荳胡麻）」を使ってきたが、荳胡麻に事業の可能性を感じ、作付けを開始した。荳胡麻の栽培は、初めてだったが、畑作りの方法等も同業者に教わりながらスタートした。

手探りで始めた荳胡麻の栽培だったが、搾油機などの設備も徐々に整備を行い、今では生産体制を確立するまでになった。「一歩一歩前へひとより遅くてもいい 一歩一歩 一緒に歩いて行こう」という河原氏の言葉どおり、着実に前進してきた。

今後は、荳胡麻栽培等の6次化に取り組んでいくことを課題としている。「(河原氏)単なる6次化ではなく、『川内産』として、将来は搾油から販売までを村内で行うことに意味がある」と語る。

じゅうねんとは、荳胡麻の別名のこと。その由来は「食べると10年長生きできる」、「10年食べ続けると長生きできる」など諸説ある

3. 官民合同チームの支援に対するコメント

『客観的なデータに基づく専門家のアドバイス』

官民合同チームによる支援は、経営課題の選定から始まり、生産プロセスの構築や販売戦略の立案など多岐にわたった。特に、商品開発については、専門家と二人三脚で新商品の開発にあたった。「(河原氏)トレンドやターゲット層の意向を踏まえた客観的なデータに基づく専門家の提案は、とても参考となった」と話す。

「(河原氏)新商品のテスト販売で、お客様から厳しい意見をいただいたりもしたが、商品改良のきっかけになった」と、商品開発については前向きに取り組んでいる。

現在は、荳胡麻などの6次化に向けて、新商品の販路先拡大や搾油施設の建設を計画している。

「(河原氏)今後も、より多くのお客様の元へ商品を届けられるよう、事業に取り組んでいきたい」と語る。



じゅうねん油を使った
緑里の商品

14. 都路運送有限会社（田村市都路町 [被災時]）

〈代表者名〉 吉田 義四郎 〈設立〉 昭和 50 年頃
〈現所在地〉 福島県田村市 〈業種〉 運送業

1. 事業者の経緯（震災前、震災後の状況）

『信頼と実績のタマゴ運送』

都路運送は、昭和 50 年頃に、都路町で農業を営んでいた吉田氏が、農閑期を利用して、椎茸の原木等、荷物の運送を行っていたことが始まりである。昭和 53 年には、近隣の農場からタマゴ（鶏卵）の運送を受注し、運送先は福島県にとどまらず、千葉県や埼玉県など広範囲に渡った。

タマゴは、ヒビが入ったり、割れてしまったりすると商品としての価値を失ってしまうため、運送には細心の注意が必要だった。都路運送は、タマゴを確実に運送することによって、徐々に受注を増やし、やがてタマゴの運送は、事業の中心を占めるまでに至った。

当初は、2 トン車が 1 台しかない状態で営業を開始したが、その後、25 トン車を 9 台保有するまでになり、平成 14 年には有限会社となった。しかし、震災により、発注元のタマゴが出荷停止となり、都路運送も事業の中断を余儀なくされた。「(吉田社長) タマゴを運べないのなら会社は閉めるしかない」と会社の行き先を案じた。



吉田社長（右）とご家族

2. 再開への取組状況、課題など

『敬遠する事業者がいる中で』

震災の影響で、およそ 3 ヶ月の間、タマゴの出荷停止が続いた。鶏糞を加工した肥料は、出荷停止の対象にはならなかったが、他の運送会社は都路町へ立ち入ることを敬遠していたため、発注元であった農場は運送の依頼ができずに困っていた。



都路運送所有の大型トラック

このような中、震災前にタマゴの運送を行っていた都路運送の実績を見込み、吉田社長のもとへ仕事の相談が持ち込まれるようになった。「(吉田社長) タマゴに代え、肥料を運送することになり、再開への希望の光が見えた。何よりも、トラックを運転することで気持ちが紛れ、前向きな気持ちになれた」と語った。

2. 再開への取組状況、課題など（前頁から続き）



吉田社長とお孫さん



船引町に建設中の営業所

『タマゴ運送を越えて』

震災の同年6月頃には、都路町のタマゴは、出荷停止が解除され、その結果、吉田社長のもとにも、タマゴの運送の依頼が戻るようになった。

吉田社長は、震災後も避難していた従業員と連絡を取りあっていたので、タマゴの運送の依頼が増えるようになると、避難先から帰還していた従業員を再び迎え入れ、一緒に働くこととした。

運送業の売上は、現在、震災前とほぼ同水準までに回復したが、その約9割は、タマゴの運送によって構成されている。

震災における経験を踏まえ、「(吉田社長) 既存の事業を継続して行いながらも、多様化する運送ニーズに応えるため、小口の取引先への搬送・販売などにも取り組んでいきたい」と話す。

また、「(吉田社長) タマゴ運送は、商品を丁寧に扱うことが求められるが、この経験を活かした事業の展開を図りたい」とも語る。

3. 官民合同チームの支援に対するコメント

『コンサルティング支援による経営管理能力の改善』

都路運送は、今後の事業展開に向けて、官民合同チームからコンサルティング支援を受けている。派遣されたコンサルタントから事業展開に沿った顧客先の選定や、決算書を活用した経営管理等についてアドバイスを受け、業務効率や経営管理能力の改善を行った。「(吉田社長) コンサルタントからのアドバイスを受け、就業規則や賃金規定を整備することができた。営業のノウハウも教えてもらい、経営の基礎を固めることができた」と語る。

また、都路運送は、官民合同チームから紹介を受けた事業再開等補助金を活用し、船引町に営業所の建設を行った。「(吉田社長) 補助金の申請手続きに対する官民合同チームからの丁寧なサポートがなければ、営業所の建設は到底考えられなかった」と語る。



大型トラックは地元のイベントでも活躍

15. ヤマサ（葛尾村〔被災時〕）

〈代表者名〉 佐藤 英人
〈現所在地〉 福島県三春町

〈設立〉 昭和 25 年
〈業種〉 小売業

1. 事業者の経緯（震災前、震災後の状況）

『地域の交流を促進する馴染みの商店』

ヤマサは、食料品や衣料品、雑貨などの生活関連商品を扱う商店として、昭和 25 年に葛尾村で、「ふれあいひろばヤマサ」として創業した。2代目の英人氏が事業を引き継ぎ、昭和 60 年代はじめからは、ヤマザキYショップのコンビニに店舗を転換し、家族3人で地域に密着した営業を行ってきた。

震災前は、葛尾村の住民以外にも、山菜取りや溪流釣りを目的に村に訪れた人や中通りと浜通りを往来するドライバー等の休憩場所となり、毎日、多くの利用客がヤマサへ訪れた。そのような中、震災に見舞われた。長年使用してきた愛着のある店舗は、損壊してしまった。建物を改修する暇もなく、程なく出された全村避難指示により長い避難生活が始まった。



佐藤様ご一家

2. 再開への取組状況、課題など

『創業当初の理念は仮設店舗でも変わらずに』

辛く長い避難生活を送る中で、自分たちと同じように避難している村民に、何らかの形で役に立ちたいと考えるようになった。



三春町の仮設店舗

葛尾村商工会の紹介で、三春町と(独)中小企業基盤整備機構の支援で建てられた、仮設住宅内の仮設店舗へ入居することになり、Yショップ「ヤマサ」として事業を再開させることができた。

仮設住宅で暮らし、遠くへ外出することが困難な、お年寄りたちのために、交流の場を作りたいと思い、仮設店舗内の一角に机と椅子を用意し、買い物客同士の交流の場の提供を行った。

2. 再開への取組状況、課題など（前頁から続き）

『期待に応えて、苦勞を乗り越え、帰還再開』

避難指示解除に際しては、地元の葛尾村の人々から村内での営業再開の期待があったので、「(英人氏) 村の復興に貢献したい。やれるところまでやってみるか」と帰還再開を決意した。

帰還再開を決めたものの、既に避難先に家を建てた人等もいるので、避難指示が解除されても、あまり多くの帰還者は見込めない状況だった。震災前と同様の売り上げが見込めない中で、事業運営をどうするか悩んだが、仕入れや在庫管理などを考え、従来から付き合いのあったYショップで再開することを決めた。葛尾村の村民の帰還に間に合わせるため、震災により被害を受けていた



三春町仮設店舗内

店舗の修繕を急ぐなど、慌ただしく準備を進めた。

第2次事業再開等補助金にも申請を行い、平成28年末に補助金の交付決定を受けたことや、仮設住宅に暮らす住民が少なくなったこともあり、平成29年2月には移転準備のために仮設店舗を閉めた。「(英人氏) いざ、仮設店舗を離れる際になると、避難生活の苦勞を思い起こし、万感の思いがこみ上げた」と当時の心境を語る。

3. 官民合同チームの支援に対するコメント

『お世話になった方々のために』

「(英人氏) 平成29年7月21日にオープン予定で、準備しています。村民のおかげでこれまで生活してこられた。これからは生まれ変わったつもりで、できるところまでやりたい」と決意を固くしていた。

「(英人氏) ここまで来るには、官民合同チームの方々にもお世話になった。特に、店舗を整備するため、補助金を申請する際に、申請書類の書き方や用意すべき資料など、丁寧にアドバイスをいただいた。帰還再開以降、新たな課題が見つかると思うので、今後も引き続き支援をお願いしたい」と話した。



葛尾村の新店舗

16. 有限会社カミノ製作所（川俣町山木屋地区〔被災時〕）

〔本事業者は、事業者の声（平成28年8月）でも掲載していますが、その後、事業に動きがあったので、改めて御紹介いたします。〕

〈代表者名〉 神野 三和子 〈設立〉 昭和47年
〈現所在地〉 福島県川俣町山木屋 〈業種〉 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）

『創業の地、山木屋でこだわりの納豆を』

カミノ製作所は自動車部品の製造に加え、職員が定年後に働ける場を提供するため、また、健康に対する強い関心があったことから、平成16年より納豆の製造・販売を開始した。国産大豆にこだわり、北海道産大豆を使った「贅沢美人」や「こだわり一豆賞」などの商品を製造し、震災前は年間で約4万個を販売していた。「（神野社長）震災直後、休業を余儀なくされ途方にくれていたが、自動車部品製造の元請企業から『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』との紹介があり、平成23年5月に福島市で事業を再開した。従業員も集まり、総勢13名での船出だった。会長（夫）のこだわった納豆を『いつか山木屋で作りたい』という気持ちが、震災後もずっと心に残っていた」と語る。それから3年、「（神野社長）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』という一言で、平成27年12月に、山木屋での納豆の製造を再開した」と語る。



神野社長



福島市渡利にある、販売店舗「こだわりや本舗」（左）と本社食品工場の外観（右）

2. 再開への取組状況、課題など

『日本一安全な納豆づくりを目指して』

「（神野社長）避難指示区域で、食品の製造の再開することは、困難を極めるだろうとの覚悟はあった。自分の頑張っている姿を、避難されている山木屋の方々に知ってもらうことで、再開を検討している事業者の励ましになれば」との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！」という信念のもと、自動車部品工場があった敷地に170平方メートルものクリーンルームを新設し、セシウム除去装置付浄水器やエアシャワーを設置することで、衛生管理を徹底し、食の安全と安心の確保に努めた。



工場のクリーンルーム

2. 再開への取組状況、課題など（前頁から続き）

『新商品の決め手は、福島県産大粒大豆』

事業再開後、新商品『女神の納豆』を開発した。山木屋の新しい名産品を作り、地域の復興を盛り上げたいとの思いから、福島県産の大粒大豆にこだわった商品づくりを行った。『女神の納豆』は、通常の納豆に比べて、イソフラボンが1.2倍も含まれており、健康にも非常に良いものとなっている。官民合同チームのコンサルティング支援を受け、平成28年12月には東京有名青果店への納品が成約し、首都圏の消費者にも好評を得たことから、平成29年度は年間5,000食以上の販売を目指している。福島県産品の販売が、風評被害の影響を受ける中で、実力のある商品は売れるということを実証した。従来は納豆商品についても、平成28年10月から被災事業者が経営する直売所で販売し、平成29年夏からは山木屋のコミュニティセンターや道の駅でも販売が成約され、順調に販路開拓が進んでいる。



新商品「女神の納豆」



納冬まつり



納豆自動販売機

『納豆がコミュニティを復活させる？』

平成28年11月には、「(神野社長) 避難を余儀なくされた住民に地域のつながりを感じて欲しい」と、つながり支援事業補助金を活用し『納冬まつり』を企画・開催した。山木屋地区の住民の方々が、昔の思い出や地域の交流を取り戻す場として提供を行った。平成29年4月には、山木屋の工場前に「納豆自動販売機」を復活させ、帰村した住民や話題を聞きつけたお客が訪れ、納豆を購入しており、売れ行きは好調となっている。

3. 官民合同チームの支援に対するコメント

『挑戦しないと始まらない』

「(神野社長) 納豆は、スーパーなどの販売店で商品がひしめき合っている。福島県産品は、風評被害の影響もあり、新規商品を販売していくことは難しい。新たな挑戦には、不安もあるが挑戦しないと何も始まらない。福島県産のポテンシャルを信じて、まずは行動することが大切」と力強い姿を見せる。「(神野社長) 今後も、官民合同チームのコンサルティングや販路開拓支援を受け、首都圏の百貨店への売り込み、レストラン向けの業務用商品の開発などにも取り組んでいきたい」と意気込みを語る。



開発中新商品の試食風景とパッケージ(変更の可能性あり)

17. 株式会社伊達屋（双葉町 [被災時]）

〔本事業者は、事業者の声（平成28年12月）でも掲載していますが、その後、事業に動きがあったので、改めて御紹介いたします。〕

〈代表者名〉 吉田 知成
〈現所在地〉 福島県双葉町

〈設立〉 昭和47年
〈業種〉 石油販売業

1. 事業者の経緯（震災前、震災後の状況）

『給油活動を通じ、被災者の生活を支えたい』

伊達屋は、明治時代に双葉町で創業し、たばこ・塩等の専売品や雑貨を販売する傍ら、薪や炭などの燃料の販売も手掛けていた。燃料が薪や炭から、石油に変わっていくなか、双葉町の国道6号線沿いで、ガソリンスタンドを経営するようになった。国道6号線は、浜通りを縦断する幹線道路であり浜通りの人々にとっては、欠かせない交通インフラであり、毎日、国道6号線を走る車に給油を行ってきた。現会長の吉田俊秀氏も、被災事業者であったが、同じく被災された方々の交通の便を支えるため、避難勧告が発令される直前まで、給油活動を続けた。

避難先の川俣町でも、被災者が暖を取るための灯油を運搬するなど、住民を支えてきた。時には、避難車両に給油活動を行うため、福島市等と川俣町を1日に3往復することもあった。



吉田代表取締役

2. 再開への取組状況、課題など

『双葉町のため、復興の道を切り拓く』

震災から数年が経過し、地元から伊達屋の事業再開を望む声が寄せられるようになった。従業員は確保できるのか、震災により被害を受けた建物は復旧できるのか、敷地の除染はできるのかなど課題が山積しており、事業再開の決心



改修後のガソリンスタンド

がつかずにいた。しかし、地元の仲間からの誘いに背中を押され、平成28年5月、ついに事業を再開することを決意した。再開に向けては、問題であった建物の改修工事や除染作業を約1年かけて行い、自ら作業現場に立ち会うこともあった。ようやく平成29年6月に、改修工事が終了し、双葉町の国道6号線沿いで、再びガソリンスタンドを開業した。

2. 再開への取組状況、課題など（前頁から続き）



事業再開初日の風景



給油風景

『課題があっても感謝を忘れず前向きに』

事業再開当初は、工事関係車両など、地元の事業者からのニーズがほとんどではないかと考えていた。しかし、実際には、旅行客をはじめ予想よりも多くのドライバーから給油の需要があると分かり、車が活発に行き交う姿に、より一層のやりがいを感じている。

時には、伊達屋へ訪れた地元の住民同士が、偶然に再会することもあり、再会を喜びあう姿を見て、幸せに感じることもあった。

現在は、今後の経営安定化を図るために、新たな事業展開が必要であると感じている。地域の復興が徐々に進み、地域の住民が戻ってくることを踏まえ、灯油の配達事業に着手することを予定している。今後の事業の拡大に伴い、官民合同チームから支援を受けて、従業員の募集をかけたが、応募者が予想以上に集まった。「(吉田代表) 求人に応募してくれた方々や、伊達屋に訪れていただける皆様へ、感謝の気持ちを忘れずに、営業している」と話す。

3. 官民合同チームの支援に対するコメント

『人材確保支援で不安を解消』

「(吉田代表) 事業の再開に向けて、官民合同チームから事業再開等補助金の紹介を受けた。申請手続きは、慣れていなかったが、詳しく丁寧に説明してもらったことで、申請書の記載方法がよく分かり、採択に至った。また、再開に当たって一番の悩みであった人材確保については、人材確保支援事業により、オープン当日までに3名の従業員を採用することができた。官民合同チームや従業員、地域の方々に支えられて、ここまでやって来ることができた。皆さんには感謝している」と語った。



新調したタンクローリー

18. 𪗇びす庵（飯館村 [被災時]）

〔本事業者は、事業者の声（平成28年8月）でも掲載されていますが、その後、事業に動きがあったので、改めて御紹介いたします。〕

〈代表者名〉 高橋 ちよ子
〈現所在地〉 福島県飯館村

〈設立〉 昭和28年
〈業種〉 飲食業

1. 事業者の経緯（震災前、震災後の状況）

『仲間の言葉が飯館村への帰還の励みに』

𪗇びす庵は、昭和28年に創業した。当初は桶屋が生業だったが、昭和29年頃にポリ容器が流通するようになり、桶の需要は減ると見込まれていた。このため、年間を通じて事業の安定を図ることができるよう、祖母がうどん屋を兼業したのがはじまりである。老舗のうどん屋は、村民の食事処であり、憩いの場であったが、その状況は震災により一変することになった。

震災後、𪗇びす庵の苦境が報道されると、その報道を知った福島市の店舗オーナーから、店舗スペースの紹介を受けた。女将のちよ子氏と夫の義治氏は、事業を再開するかどうかが数日間悩んだが、村の仲間の手を借り、平成23年7月に福島市で、事業再開を果たした。仮設住宅やアパートに避難していた、村の仲間やお客さんから、「𪗇びす庵に来ると我が家に帰って来たようだ」と温かい言葉をもらった。その言葉が嬉しく、「(ちよこ氏) 飯館村に戻ったら、もっとみんなに喜んでもらえるかもしれない」と前向きな気持ちが芽生えるようになった。



高橋義治氏とちよ子氏ご夫婦

2. 再開への取組状況、課題など

『広報誌への宣言どおり「飯館村に帰る」』

震災から6年が経ち「生まれた故郷に帰りたい」との想いが募るようになった。福島市の店舗も、平成29年3月末に契約期間の満了を迎えようとしており、更



平成29年4月23日
飯館村で再開

に村の広報誌でも、「飯館村へ帰る」と伝えていたため、福島市の店は閉店し、飯館村で開店の準備を始めることにした。開店に向けて、必要な荷物を運ぶため、福島市から飯館村まで、多い日には1日3回往復したこともあった。また、当初、ガス台は使用できると聞いていたが、開店1週間前に試してみると使えないことが分かり、急遽、ガス台の取替の必要が生じるなど、開店の直前まで慌ただしい日々が続いた。

2. 再開への取組状況、課題など（前頁から続き）



一番人気の五目うどん



玉子うどん

『ゑびす庵が帰っているので「自分も帰ろうかな」』

飯舘村の避難指示解除後、ゑびす庵は、飯舘村の飲食店で最初の再開店舗となった。「(ちよこ氏) 開店から2ヵ月が経ち、毎日忙しい日々が続いているが、この忙しさが主人のやる気の源になっている。北海道、岐阜、神戸、関西などの遠方からも、お客さんが来てくれる。村の人から『震災前と同じ味が懐かしく、より美味しく感じられる』と言ってもらえることもある。震災後に、息子が東京から戻ってきてくれ、福島市で再開した店に引き続き、飯舘村の店でも手伝ってくれている。跡を継いでくれたら良いと思っている」と話す。

「(ちよこ氏) まだ、周りの住民は、戻ってきていない。近所にある5、6軒くらいの家は、現在住んでいる家と飯舘村にある家との間を行ったり来たりして、様子を見ているようだ。そういった方が、飯舘村へ戻ってきたときの拠り所となれば嬉しい」とも語った。

3. 官民合同チームの支援に対するコメント

『事業の再開に向けて動き出すことができた』

村へ帰りたいたいという思いもあったが、震災当時は、まだ新しかった店舗も、5年以上誰も使わない状態が続き、建物は老朽化し、厨房設備は故障していた。このため、簡単に村に帰れる状態ではなかった。建物や設備を修復するために、必要な資金について悩んでいた時に、官民合同チームから事業再開等補助金の紹介を受けた。「(ちよこ氏) この支援策の内容を聞き、店舗を改修することができると思った。ようやく事業の再開に向けて動き出すことができた。官民合同チームの方が、度々、顔を出してくれ、丁寧に話を聞いてくれる方だったので、とても話しやすかった」と言う。

「(ちよこ氏) 補助金の申請については、書類を整えることも大変だったが、息子が一生懸命対応してくれた。この補助金を活用し、屋根や外壁の改修、厨房設備の入替えを行うことができた。今後も足を運んでいただくお客さんのために、この店で美味しいうどんを提供していきたい。自然でいい。自分は動かされているだけ。これも自分の運命だと思っている」と語る。元気で頑張る高橋一家の笑顔に気負いは全くない。



ゑびす庵店内