

第3章

事業再開に向けた 個別企業の取組み事例

1 浪江貨物自動車株式会社

1. 事業の概要

- ・業 種 運送業
- ・代表取締役社長 渡邊 秀昭 氏
- ・従業員数 19名
- ・住 所 福島県双葉郡浪江町大字幾世橋字六反田11
- ・避難先住所 福島県福島市成川字上谷地30
- ・主な運送品目 米、肥、飼料、建築資材、機械他
- ・事業の特徴等 所有車18台にて、震災前は売上高も順調にて、取引先との関係も良好に推移していた。



渡邊社長

2. 昨年のヒアリング以降、企業として大きく変わった事とその理由について

- ①懸案でありました手狭な民家の仮事務所からの移転については、現在賃借中の駐車場付近が最適で、適当な賃貸物件を物色しておられましたが、適所がなく今に至っている。



3. 前回ヒアリング以降の業績等について

①業績面について

1)売上

- ・本年4月～10月迄、前年比約13%増加しました。但し前年は震災直後で福島市に転居間もない4月は実績がなく、5月以降やや回復した程度でした。
- ・売上の内容的には、従来当社の扱い商品は米、肥料、飼料等でしたが、米については、双相地域での稲作栽培が回復せず、中通り地域はテリトリー外で、且つ放射能検査を含めて荷動きが遅く、殆ど扱いがない状態が続いている。
- ・肥料は、作物の栽培激減でほとんど荷動きがない。
- ・従って、主な扱い品目は飼料の外、建設・復興資材等に移っている。

2)収益

- ・売上高より、経費が多く、営業利益はマイナス実績でこれまで黒字がなく、東電からの損害賠償金収入で、かろうじて経常利益が計上出来た。

②雇用について

- 1)従業員は、現在13名(正規社員12名、非正規社員1名：内訳運転手10名、事務員3名)で、1年前より1名増員した。



狭い廊下に貼り出された社内通達、目標や実績表



駐車場風景

- 2) 荷動きが少なく、事業が拡大しない限り、トラック10台で賄える事から当面増車はせず、運転手10名で受注を賄うとの事である。
- 3) 但し、今後の定年退職予定者の補充等も考慮しハローワークで募集しているが、原発事故による警戒区域からの避難企業であり、将来浪江に事業帰還する際の移住を避けてか応募者がなく、加えて長距離運転が嫌われるなどで全く応募者がありません。1名増員しましたが、福島にいる親の面倒を見る為に関東方面から、たまたまトラック運転手を辞めて帰郷された方を、採用出来たケースである。

③ 支援策の活用状況について

- 1) どのような支援策を活用されておりますか。
 - ・ 中小企業等復旧・復興支援事業の空き工場・空き店舗等による事業再開支援事業(事務所・トラック駐車場の借り上げ費用補助)
 - ・ 役職員の借り上げ・仮設住宅家賃補助
- 2) その情報はどこから入手されましたか。
 - ・ 昨年説明会で知った。
 - ・ 尚、最近ではH・Pを見て活用して下さいとなっていますが、説明会の開催も希望されている。
 - ・ 尚、当方で参考迄に持参した最近の国等の支援情報との突合せを行った。
- 3) 活用されて見て、効果は如何ですか。
 - ・ 効果がある。
- 4) 風評被害で苦勞されておられる内容。
 - ・ 運送品目中、作物栽培激減で肥料や、特に米は風評被害もあり荷動きが止まっていて、当社の運送量が激減して代替え品でも補えず、経営に悪影響を及ぼしている。

4. 今後の事業展開について

① 事業帰還について、現在どのようにお考えですか

- 1) 国・町から5年後に帰還の方針が出されていますが、5年間で放射能除染が完了した後、ライフラインの整備、住宅、病院・学校・商店、役場等の生活環境の整備がその後約5年はかかると思わねばならない。その間約10年、場合によっては事業帰還は、従業員雇用、運送需要の回復等を考えると15年後になる事も考えざるを得なく、あらゆる問題を想定するとそれらの解決が帰還の前提と見ておられる。
- 2) 帰還が、約10年～15年後と考えると、その間従業員の子供さんも成長し、進学、就職、結婚時期となれば、住宅も福島市近辺に求めるなど避難先での生活が優先して帰還の意欲の可否が問題となると見ておられる。
- 3) 更に、無居住の自宅は年数が経てば、住むための修繕費用が負担となり、帰還意欲が減退すると見ておられる。
- 4) 企業再開の前提には商圈があり、仮に浪江町のみ復興しても、隣接町村が復興しなければ、商圈が狭く事業として成り立つのか不安をお持ちである。
- 5) 原子力発電所は、廃炉まで約40年とも云われており、その間、放射能が拡散される不安で帰還出来るか疑問をお持ちである。
- 6) これらなどから、帰還には慎重にならざるを得なくあきらめに近い心境との事である。

②町外コミュニティについて

1) どのような形を期待しますか。

- ・市町村単位での町外コミュニティでは人口が少なく、双葉郡で1つ位のコミュニティ(約5,000人規模)でないと、生活機能としては整わないおそれが懸念されるとの事である。
- ・従って、現在町民はそれぞれが避難先で不満ながらも落ち着いていて、規模的にも今と余り変わらないのであれば、移転は無理ではと懸念されておられる。

2) 町外コミュニティに移動される考えはありますか。

- ・仮に移動となれば、町外コミュニティから遠くない場所に、事務所に近いトラック駐車場の確保が必要となり、役職員の住居の確保等も含め移動は困難でないかと予想されておられる。
- ・更に、従業員が、個人事情で移転せずに1/3程度に減ってしまう可能性を懸念されておられる。
- ・従って、会社、従業員も含めて移転は不可能に近いと考えておられる。

3) その他ご意見

1 まちなか型町外コミュニティについて論議の内容等ご存じでしたか
<input checked="" type="checkbox"/> よく知っていた <input type="checkbox"/> 余り知らなかった
2 情報は何で知られましたか
<input checked="" type="checkbox"/> 役場で希望全戸にホトビジョン(情報端末)を配置して、情報を常に流している(一方通行・音声なし)
3 イベント等に参加された事がありますか
<input checked="" type="checkbox"/> ある <input type="checkbox"/> ない
商工会の手伝いで参加(主に食べ物取り扱い)
4 各種取組みで良かった事、もっと強化して欲しい事等がございますか
<input checked="" type="checkbox"/> 参加して、知人・友人と会って情報交換が出来て良かった(月1回の浪江町だよりが配布されている)
<input checked="" type="checkbox"/> 伝統行事：火防祈禱祭 裸参り(福島駅前通り)は良かったので今後も継続実施して欲しい
5 もっと論議して欲しい事がありますか
<input checked="" type="checkbox"/> 町外コミュニティを積極的に進めると、家族(親)の事情で転居する社員が出て、退職しかねないという懸念がある。又借上・仮設住宅の制度打切が早まるのではないかと懸念され、十分論議して欲しい
6 町民への情報の発信等についてご希望がありますか
<input checked="" type="checkbox"/> 現在、しっかりやって頂いているので、今後お願いしたい

5. 事業計画作成に当たってのネックはありますか

- ①帰還の時期の問題が不透明である事。
- ②その間の事業展開の行方が不透明である事。
- ③東電からの損害賠償の金額と賠償受領期間の問題が不透明である事。
- ④その間の設備投資は見通せないとの事。
- ⑤今後の国の支援とその期間が不透明である事。
- ⑥それらから、中期事業計画作成は困難で、短期計画に止まらざるを得ない。
- ⑦尚、現在地での営業は高速道にも近く、駐車場も十分に立地的に評価されておられる。
- ⑧緊急時企業存続計画についてのご意見。

1 従業員の生命と会社の財産の保全			
1) 従業員安否被災状況確認	<input checked="" type="checkbox"/> 直ぐ確認出来た(4日後)	<input type="checkbox"/> 確認が遅れた	
2) 会社の被災状況確認	<input checked="" type="checkbox"/> 直ぐ確認出来た	<input type="checkbox"/> 確認が遅れた	
3) 現地での復旧不可能性	<input checked="" type="checkbox"/> 直ぐ認識出来た	<input type="checkbox"/> 認識が遅れた	
4) 避難先での再開決断時期	<input checked="" type="checkbox"/> 被災後 10日		
2 緊急被災時の事業継続対策			
1) 避難復旧先確保	<input checked="" type="checkbox"/> 被災後14日		
2) 復旧後顧客への情報発信	<input checked="" type="checkbox"/> 被災後15日		
3) 情報通信手段	<input checked="" type="checkbox"/> 電話	<input checked="" type="checkbox"/> インターネット	<input type="checkbox"/> 郵便
4) 初回助成金・補助金等申請	<input checked="" type="checkbox"/> 被災後85日		
5) 当初資金	<input checked="" type="checkbox"/> 確保出来た	<input type="checkbox"/> 困難だった	
6) 従業員対策			
○ 復旧関連連絡	<input checked="" type="checkbox"/> 直ぐとれた	<input type="checkbox"/> 時間がかかった	
3 事前の対策計画			
1) 従業員緊急連絡			
○ 緊急時の連絡体制	<input checked="" type="checkbox"/> 決めていた	<input type="checkbox"/> 決めていない	
○ 緊急時の出社体制	<input checked="" type="checkbox"/> 決めていた	<input type="checkbox"/> 決めていない	
2) 保険等			
○ 地震保険への加入	<input checked="" type="checkbox"/> 加入	<input type="checkbox"/> 未加入	
○ 役職員への事故保険	<input checked="" type="checkbox"/> 加入(役員)	<input type="checkbox"/> 未加入	
○ 在庫商品への保険	<input type="checkbox"/> 加入	<input checked="" type="checkbox"/> 未加入	
○ 輸送中の商品への保険	<input checked="" type="checkbox"/> 加入	<input type="checkbox"/> 未加入	
○ 在庫商品の保有高	<input checked="" type="checkbox"/> 極力抑える	<input type="checkbox"/> その時による	
3) 必要資金・内部留保			
○ 資金保有	<input checked="" type="checkbox"/> あり	<input type="checkbox"/> 困難	
○ 内部留保を可能な限り保持	<input checked="" type="checkbox"/> 持てた	<input type="checkbox"/> 余り持てない	
4) IT機能			
○ 平時業務データー遠隔バックアップ体制・データーセンターへのシステム集約	<input checked="" type="checkbox"/> バックアップしていた	<input type="checkbox"/> 流失・破損した	
○ IT復旧	<input checked="" type="checkbox"/> 被災後約20日		
5) 顧客情報			
○ 顧客への緊急時連絡体制	<input checked="" type="checkbox"/> ある	<input type="checkbox"/> 特にない	
6) 重要書類			
○ 保管措置	<input checked="" type="checkbox"/> ある	<input type="checkbox"/> 特にない	
4 緊急時企業存続計画とサプライチェーンマネジメントの相互関係についてお伺いします。			

健全な取引きを常時構築しておく事が大切である

5 今次大災害で、特にどのような対策が必要と感じられましたか。

- ① 災害直後の情報伝達で公共通信の回復が遅く、又通信量の制限があり改善すべきである
- ② 長期に亘る放射能汚染で、復興のスパーンが長く、緊急時企業存続計画以前に企業継続意欲に影響している。住み慣れた土地、コミュニティ、顧客、生活、優秀な人材全てが奪われ、未知らぬ土地、満杯の市場でいちからの出直しなので働く意欲、空しい気持ちを事業につなげる事は容易な事ではない
- ③ 経営計画において、営業利益が出る経営こそやりがい、目標が出る、経常でやっと利益が出る経営は空しい事である
- ④ コミュニティ内で成り立つ、食堂、サービス業などでは、困難の極みである
- ⑤ 今後、帰還出来ても地場賃金が上れば、運送業は長距離運転、粗利益等から雇用難となる恐れがあり心配

6. 今後求められる支援策は

① 現行の復興雇用支援事業助成金制度は、企業が被災求職者(震災時に県内居住者)を雇用した場合は、雇用支援助成金が補助されるが、被災企業であって復興の為に新規雇用をやっと実現出来ても、震災時に福島県外に居住していて、復興の為に福島県で求職した場合は、被災企業に復興雇用支援事業助成金は該当しない。

当社では、やっと1名採用出来ましたが、災害時には県外居住で被災した福島の親の面倒を見る為、関東方面の仕事を辞めて帰福して求職したケースは対象外となっています。災害で幼児を育てられている若い労働者中心に、県外流出者が約16万人と云われている中、復興の為に県外から県内に求職される場合も当該制度に該当するよう強く要請があります。因みに復興の為に県外企業を誘致する場合、各種優遇措置がある事と同等な意味を持つものと理解される。

② ふくしま産業復興雇用支援事業は、募集要領によれば過去2回は募集が終了し(24年9月14日期限)3回募集は年度内実施予定となっている。復興を軌道に乗せる為にも、切れ目のない募集が求められる。

③ 現在借りている駐車場付近に事務所として使用出来る貸店舗がなく、又、駐車場内に物置がなく、現在稼働率の関係で休車中のトラック内に冬タイヤ等を保管しておられます、借りている駐車場は広く、敷地内に仮事務所、仮倉庫を設置する場合の設置費用への支援策・設置許可に関する条件緩和等の検討を強く希望しておられる。

7. 目標について

1 企業の将来については、決断する為の材料が不安定で好材料が少なく、将来展望を描くに至らないとの事である。

8. 参考ご意見(サプライチェーン・マネジメントについて)

- 1 東日本大震災により、円滑な製造加工、商品配送、在庫配置、店舗販売が中断されメーカー・卸・小売が持つ情報の共有が図られず、生産・流通が疎外されました。
- 2 今や、外国に部品の調達をリンクしている企業、品質・コスト面等での輸出入産業等グローバル化が進み、震災での水害や港の閉鎖等の影響はサプライチェーン途絶という深刻な脅威の認識が進みつつありますが、

3	以下の点につきまして、ご意見をお伺いしました。
1)	現在日本では、サプライチェーンリスクが認識されていますが、実際のサプライヤーの相互連携・調整、共同での計画策定等の現状につきまして如何お感じでしょうか
	健全な取引きを構築すべきである
2)	長期的サプライチェーンリスクと短期間の緊急リスクは別に考えるべきでしょうか
	余り別にしたくない
3)	サプライチェーンには、キーサプライヤーやキーパートナーは必要ですか(緊急時にリーダー的にサプライチェーンの継続計画を立案し調整者となる)
	必要と考える
4)	緊急時にサプライヤーが自社防衛の為に、代替サプライヤーを確保して調達する事があるかと思われませんが、如何でしょうか
	必要と思う
4	ご記入頂けます箇所の□内チェックで結構です。
1)	今次原発事故で御社以外の取引関連先が震災に合われましたか
	<input checked="" type="checkbox"/> あり：7社 <input type="checkbox"/> なし
2)	今次震災に合われた取引先はどのような会社ですか
	<input checked="" type="checkbox"/> 生産者 <input checked="" type="checkbox"/> メーカー <input type="checkbox"/> 卸問屋 <input type="checkbox"/> 小売業 <input type="checkbox"/> 物流業者 <input type="checkbox"/> その他
3)	御社の被災で御社との取引を中止されたたケースがありますか(仕入れ・販売先計)
	<input checked="" type="checkbox"/> ある <input checked="" type="checkbox"/> 何社位ですか 1社 3社 ●7社以上(○をつけて下さい)
4)	大震災後約2年経過しますが、新たな取引先(受注又は仕入れ)は増加しましたか
	<input checked="" type="checkbox"/> 増加した 何社位ですか 1社 3社 ●4社以上(○をつけて下さい)
5)	大震災後約2年経過しますが、震災前の売上高について
	<input checked="" type="checkbox"/> 約42%減少したまま
	<input type="checkbox"/> 新たな商品売上は全体売上の約5%を占める(○内に数字を入れて下さい)
6)	大震災直後取引関連先との連絡手段は何でなさいましたか
	<input checked="" type="checkbox"/> 電話・FAX <input checked="" type="checkbox"/> インターネット <input type="checkbox"/> 郵便
7)	中断による不利益等について、取引先から苦情等がよせられましたか
	無し
8)	逆に、励まし等が寄せられましたか
	千葉の届け先から支援物資を頂くなど、たくさんの方々から励まされた
9)	今次大災害で、特にどのような対策が必要と感じられましたか
①	直受け取引が、震災後 2次下請け、3次下請けのウエイトが高くなっているが、
	自助努力の限界がある
②	人材の確保が困難である

9. 担当診断士コメント

- ①当社は、米、肥料、飼料等をメインとして、運送事業を運営されてこられました。
- ②米は、双相地方では稲作栽培が回復せず、又肥料も作物の栽培激減で荷動きが鈍く、殆ど扱いがな

い状態が続いております。その結果、主な扱い品目は飼料の外、建設・復興資材等に移っております。

- ③その為、売上高より経費支出が多く、避難後営業利益の計上には至らない状況が続いております。
- ④一方、事業帰還については、東電原子力発電所事故による放射能除染の見通しは長期に及び、社長さんご自身の予想では事業帰還は10年～15年先と考えざるを得ないご心境であります。
- ⑤現状は、東電からの損害賠償金受入れでかろうじて経常利益を計上されておられます。
- ⑥昨年3月11日の大震災で、福島市に混乱の中緊急避難されましたが、現在も事態は好転する処か厳しい経営状態が続き、今後、新たな荷主の開拓や経費削減等で、事業を軌道に乗せるご努力をなさいまでも、経営基盤の確立迄かなりの期間を要すると思われ、その間東電の損害賠償支払いや国の支援は欠かせない財源であり、企業に寄り添った支援のあり方を含めた抜本的な対応が望まれる処であります。

2 有限会社 横山物産

1. 事業概要

- ・業種 運送業
- ・代表取締役 横山 秀明 氏
- ・従業員数 18名
- ・住所 福島県双葉郡浪江町大字立野字仲ノ森131
- ・避難先住所 福島県福島市上名倉字下田54
- ・主な運送品目 家畜(養豚)、飼料、卵、製紙、住宅建材等
- ・事業の特徴等 車両16台(内特殊車両1/2)を所有されて、今次震災前は売上高等も順調に推移し、取引先との規模拡大の構想が実現しつつあった。



横山社長

2. 昨年のヒアリング以降、企業として大きく変わった事とその理由について

①代表取締役の交代について

- ・平成24年1月末に、代表取締役社長 横山 正廣氏のご逝去されました。
- ・平成24年5月に、ご子息 専務取締役 横山 秀明氏が代表取締役に就任された。

②事務所移転について

- ・平成23年末頃、前事務所(福島市成川字六反田28-1)の地権者から都合による明渡しの要請がなされました。関係者の皆様からのご好意で緊急にお借りしておりましたが、事務所前の道路が狭く車両の出入りに支障があり、敷地内も狭く車両の管理・整備等が出来ない等の不便もあった事から立ち退きを決意された。
- ・約半年適地を物色致しましたが、最終的に、JC(青年会議所)のお仲間の紹介で、不動産仲介業の知人を介して平成24年3月に新事務所の賃借契約を行った。(当初は売買取引が前提でしたが、最終的には当社の希望で賃貸契約となった)
- ・宅地約750坪、建物(2階建て)延べ約90坪、倉庫約60坪
- ・賃借に当たり、大変ご苦労なされた事。
 - 1)前事務所から余り遠方でなく、従業員の転居を伴わない距離の事務所を求められた。
 - 2)投資を伴う取得は避けて賃借物権を探された。
 - 3)避難先の再移転は諸制約があり、事業所移転の認可申請に時間がかかったが慎重に行い許可が下りた。
 - 4)引越しは、全部自社トラックで実施された。
 - 5)新事務所には最低3年は居住する事を前提に、リホーム費用(約400~500万円)は極力抑えなが



事務所玄関付近



倉庫を改装した修理工場

ら洗車施設、修理工場(賃借倉庫内)、部品等保管プレハブ等を設置された。

6)大型トラック駐車スペースもとられた。

3. 前回ヒアリング以降の業績について

①業績面について

1)売上

- ・当社の取扱商品は、家畜(養豚)、飼料、卵、製紙、住宅建材等ですが、荷動きはいずれも元に戻りつつある。
- ・但し、稼働率が減少した関係で特殊車両は1台を減車された。
- ・売上高は、昨年は震災前の約60%でしたが、本年は約80%まで回復された。

2)収益

- ・冬タイヤの全車両交換等費用が増加した事で、各種助成金収入を含めてやっと利益が計上された。
- ・但し、今後売上高の過去3ヶ月平均値が、前々年同期と比べ10%を超える見通しなので雇用調整助成金は適用対象外となるので、その分収入が減り苦しくなるとの事。

②雇用について

1)従業員数は、現在16名で被災前からの継続雇用後南相馬に帰郷された従業員や自己都合で退職者もありましたが、福島のアークワーク経由でドライバー5名を採用されました。中には新人もおり社内でドライバー教育訓練(被災者雇用開発助成金)を実施された。

2)現在の荷動きの中では、トラックが15台なので対応する運転手は確保された。

③支援策の活用状況について

1)どのような支援策を活用されておりますか。

- ・中小企業等復旧・復興支援事業の空き工場・空き店舗等による事業再開支援事業(事務所・トラック駐車場等の借り上げ費用)
- ・中小企業等グループ施設等復旧整備補助事業(施設・設備の復旧・整備補助)
- ・原子力災害に伴う「特定地域中小企業特別資金」(資金繰り融資金3,000万円)
- ・ふくしま産業復興雇用支援事業(被災者の雇用)
- ・被災者雇用開発助成金(雇用訓練)
- ・雇用調整助成金(売上高が前々年同期を比べ10%以上減少)
- ・役職員の借り上げ・仮設住宅家賃補助

2)その情報はどこから入手されましたか。

- ・福島県トラック協会、浪江商工会、被災者説明会、福島県のホームページ。

3)活用されてみて、効果は如何ですか。

- ・各種支援策は効果がある。

④風評被害で苦勞されておられる内容

- ・会社的には、特にない。

4. 今後の事業展開について

①事業帰還について、現在どのようにお考えですか

- ・当面福島市内の現在地で3年間頑張り様子を見たいとの事。

- ・事業計画との関係では、3年間でメドが立たなければ、次ぎは5年のスパンで考えざるを得ないとの事。
- ・居住制限区域がどうなるか、放射能汚染量がどこまで下がるのかが不明の状態では判断が出来ないとの事。

②町外コミュニティについて

- 1)どのような形を期待しますか。
 - ・分散型しか考えられないとの事。
 - ・その場合でも、可能なら浪江に近い立地が良いのではないか。
- 2)町外コミュニティに移転される考えはありますか、その理由は。
 - ・運送業と言う業種が広い敷地を必要とする事や従業員の移動等から移転は無理との事。
 - ・現在地でも利便性があり事業展開出来る。
 - ・現在地において、グループ企業として、浪江の復旧・復興の為の建築資材等運搬の役目は果たす事が出来る。
- 3)その他ご意見

1	まちなか型町外コミュニティについて論議の内容等ご存じでしたか
	<input checked="" type="checkbox"/> よく知っていた <input type="checkbox"/> 余り知らなかった
2	情報は何で知られましたか
	各種団体からの口コミ
3	イベント等に参加された事がありますか
	<input checked="" type="checkbox"/> ある <input type="checkbox"/> ない
4	各種取組みで良かった事、もっと強化して欲しい事等がございますか
	復興に向けたプラン策定が難しいように思える
5	もっと論議して欲しい事がありますか
	帰還への取組みが不十分であると思う
6	町民への情報の発信等についてご希望がありますか
	広報なみえの内容をもっと充実して欲しい

5. 事業計画作成に当たってのネックはありますか

- ①事業計画作成の前提としての条件が整備されていない。
- ②現在地で3ヶ年計画を立てて頑張るが、その間メドが立たない場合、次は5ヶ年計画に繋げる事になる。
- ③然し、次の5ヶ年計画時には社内人材が退職年齢に達する。
- ④又、東電からの賠償・補償制度がどうなるか不明。
- ⑤国の助成金がどうなるのか不明。
- ⑥浪江の当社所有物件が放射能の関係でどうなるのか不明。
- ⑦放射能汚染物の中間貯蔵所在地が不確定。
- ⑧政治情勢が不安定で、原発事故が忘れられ風化してゆくのが不安。
- ⑨これらから、今の目先の事しか出来ないので3ヶ年計画で止まらざるを得ないのが現状とのお考えである。

⑩緊急時企業存続計画についてのご感想、ご意見等

1 従業員の生命と会社の財産の保全		
1) 従業員安否被災状況確認	<input checked="" type="checkbox"/> 直ぐ確認出来た	<input type="checkbox"/> 確認が遅れた
2) 会社の被災状況確認	<input checked="" type="checkbox"/> 直ぐ確認出来た	<input type="checkbox"/> 確認が遅れた
3) 現地での復旧不可能性	<input checked="" type="checkbox"/> 直ぐ認識出来た	<input type="checkbox"/> 認識が遅れた
4) 避難先での再開決断時期	<input checked="" type="checkbox"/> 被災 5日後	
2 緊急被災時の事業継続対策		
1) 避難復旧先確保	<input checked="" type="checkbox"/> 被災 約25日後	
2) 復旧後顧客への情報発信	<input checked="" type="checkbox"/> 被災 約20日後	
3) 情報通信手段	<input checked="" type="checkbox"/> 電話 <input type="checkbox"/> インターネット <input checked="" type="checkbox"/> 郵便	
4) 初回助成金・補助金等申請	<input checked="" type="checkbox"/> 被災 約90日後	
5) 当初資金	<input checked="" type="checkbox"/> 確保出来た	<input type="checkbox"/> 困難だった
6) 従業員対策		
<input type="checkbox"/> 復旧関連連絡	<input checked="" type="checkbox"/> 直ぐとれた	<input type="checkbox"/> 時間がかかった
3 事前の対策計画		
1) 従業員緊急連絡		
<input type="checkbox"/> 緊急時の連絡体制	<input type="checkbox"/> 決めていた	<input checked="" type="checkbox"/> 決めていない
<input type="checkbox"/> 緊急時の出社体制	<input type="checkbox"/> 決めていた	<input checked="" type="checkbox"/> 決めていない
2) 保険等		
<input type="checkbox"/> 地震保険への加入	<input type="checkbox"/> 加入	<input checked="" type="checkbox"/> 未加入
<input type="checkbox"/> 役職員への事故保険	<input checked="" type="checkbox"/> 加入	<input type="checkbox"/> 未加入
<input type="checkbox"/> 在庫商品への保険	<input type="checkbox"/> 加入	<input checked="" type="checkbox"/> 未加入
<input type="checkbox"/> 輸送中の商品への保険	<input checked="" type="checkbox"/> 加入	<input type="checkbox"/> 未加入
<input type="checkbox"/> 在庫商品の保有高	<input type="checkbox"/> 極力抑える	<input checked="" type="checkbox"/> その時による
3) 必要資金・内部留保		
<input type="checkbox"/> 資金保有	<input checked="" type="checkbox"/> あり	<input type="checkbox"/> 困難
<input type="checkbox"/> 内部留保を可能な限り保持	<input checked="" type="checkbox"/> 持てた	<input type="checkbox"/> 余り持てない
4) IT機能		
<input type="checkbox"/> 平時業務データー遠隔バックアップ体制・データーセンターへのシステム集約	<input checked="" type="checkbox"/> バックアップしていた	<input type="checkbox"/> 流失・破損した
<input type="checkbox"/> IT復旧	<input checked="" type="checkbox"/> 被災 約20日後	
5) 顧客情報		
<input type="checkbox"/> 顧客への緊急時連絡体制	<input checked="" type="checkbox"/> ある	<input type="checkbox"/> 特にない
6) 重要書類		
<input type="checkbox"/> 保管措置	<input type="checkbox"/> ある	<input checked="" type="checkbox"/> 特にない
4 今次大災害で、特にどのような対策が必要と感じられましたか		

常に、企業は大切な人、物、金、情報の必要を感じた

6. 今後求められる支援策は

- ①震災直後に緊急融資や、助成金を受ける事が出来て事業が再開出来、大変助かり評価出来る。
- ②ただ、各種助成金申請書作成に当たり、当社では現社長さんが過去の知識と経験から困難の最中でも迅速に作成提出が出来たとの事で、それでもかなりご苦労されておられ、災害時の申請書類は簡潔にして欲しいとの事。
- ③国の復旧・復興補助事業では3/4が補助対象で、東電からの補償は1/4が限度で合計4/4となるが、避難企業の場合手間・暇が容易でなく、最初から東電に4/4請求出来れば1回ですむわけで請求のあり方の改善策を求めている。

7. 目標について

- ①会社の復興に当たっては、再建規模の大小に関わらず再開した事は良かったとのご感想で、自社の復興が全体の復興に繋がる事を期待されておられる。
- ②浪江町は、町が元に戻るだけでなく、以前よりも良い職場や良い生活環境が生まれて始めて帰還が可能と期待されておられる。

8. その他(サプライチェーン・マネジメントについてのご意見)

1) 今次大震災で御社以外で取引関連先が震災に合われましたか	<input checked="" type="checkbox"/> あり： <input type="checkbox"/> 社 <input type="checkbox"/> なし
2) 今次震災に合われた取引先はどのような会社ですか	<input checked="" type="checkbox"/> 生産者 <input type="checkbox"/> メーカー <input type="checkbox"/> 卸問屋 <input type="checkbox"/> 小売業 <input checked="" type="checkbox"/> 物流業者 <input type="checkbox"/> その他
3) 御社の被災で御社との取引を中止されたたケースがありますか(仕入れ・販売先計)	<input checked="" type="checkbox"/> ある <input checked="" type="checkbox"/> 何社位ですか 3社
4) 大震災後約2年経過しますが、新たな取引先(受注又は仕入れ)は増加しましたか	<input checked="" type="checkbox"/> 増加した <input type="checkbox"/> 何社位ですか 5社以上
5) 大震災後約2年経過しますが、震災前の売上高について	<input checked="" type="checkbox"/> 約30%減少したまま
6) 大震災直後取引関連先との連絡手段は何でなさいましたか	<input checked="" type="checkbox"/> 電話 <input type="checkbox"/> インターネット <input type="checkbox"/> 郵便
7) 中断による不利益等について、取引先から苦情等がよせられましたか	無し
8) 逆に、励まし等が寄せられましたか	早い再開への励ましがあつた
9) 今次大災害で、特にどのような対策が必要と感じられましたか	再開する事で何かを得られると感じた

9. 担当診断士コメント

- ①災害直後にJCの仲間のご紹介で緊急避難され事業再開された事務所は、地権者から都合による明け渡し要請がなされ、今後の事業活動には敷地が狭い等から、本年5月に種々困難な中引っ越されました。
- ②引越しに当たっての社長さんのご決断は、新事務所は賃借を前提に、3年居住の中で帰還条件の整い具合等を見たいとお聞き致しました。そのご決断の背景をお伺いしました。
 - 1)地主からは買い取りを求められましたが、現状では、営業所の取得は行わない事で交渉されました。
 - 2)新事務所で3年間事業に専念され、その間グループ企業として必要な場合は、浪江の復旧・復興のための建築資材等の運搬の役目を果たしたい。
 - 3)今後3年間(震災からはほぼ5年)での、浪江の放射能除染の進行具合、インフラの復旧、生活環境の整備、特に当社所有地の再開可能性等の進行具合を見て判断される。
 - 4)特に、放射能汚染物の中間貯蔵施設や場所の関係も判断材料とされる。
 - 5)国の助成金や東電からの賠償・補償があることで現状経営が成り立っておられ、現在打ち切り期限が不透明で、若し打ち切りとなれば、経営基盤が不確実のままでは、その後の収支が不安となります。
 - 6)又、次の5ヶ年事業計画を立てるに当たっても、社内人材の多くが退社年齢に到達すると思われます。
 - 7)昨年3月11日の大震災で、福島市に混乱の中緊急避難されましたが、現在も事態は好転する処か厳しい経営状態が続き、経営基盤が不確実の中で投資をしても回収が困難とのご判断をされておられます。先祖代々住み慣れた土地を離れられ、新たな土地で経営基盤が固まらない中で、短期間内の判断で多くの投資を行うリスクを思いますと、余りにも多くの未解決の課題がある中で失敗は許されず、当然のご判断と致しますし、国や東電の責任の重さと企業に寄り添った、スピードのある支援が重要と判断致します。

3 株式会社 ナプロクシマ(ナプロアース)

1. 事業の概要

- ・業 種 自動車リサイクル業(中古部品販売業)
- ・代表取締役 池本 篤 氏
- ・従業員数 35名
- ・住 所 福島県双葉郡浪江町大字高瀬字小高瀬迫189-2
- ・避難先住所 福島県伊達市梁川町やながわ工業団地63-1
- ・主な業務 総合自動車リサイクル業、リサイクルパーツ、タイヤ販売業他
- ・工場営業所等 やながわ工場、広野工場、原町工場、仙台営業所、ホットガレージ小高店、ホットガレージ福島北店
- ・2004年12月中国臨時輸出許可ライセンス取得、2007年7月全部再資源化・全自動車メーカー認可取得、2008年12月全国自動車買取りネットワーク「廃車ドットコム合名会社」設立、2010年8月ナプロSAMOA設立(サモア支店)、2011年1月EV自動車1号機完成等事業は順調に推移(その他人材派遣事業、福祉事業等多角経営)しておられました。

2. 昨年のヒアリング以降、企業として大きく変わった事とその理由

- ・平成24年9月1日に、福島市内ホテルで取引先など多数参加のもと、経営計画発表会を開催され、池本社長から「今日が第二創業日と位置付けネガティブな思いからけじめをつけたい」との力強い抱負を述べられ、今後の取組み方針の紹介がなされた事が地元紙にも掲載されました。
- ・この記事に多くの県民・町民が励まされました。

3. 前回ヒアリング以降の業績について

①業績面について。

1)売上

- ・震災前に戻りつつある。

2)収益

- ・先月(平成24年10月)、避難後初めて単月で黒字計上が可能になった
- ・但し、多くの累積赤字の解消には至らない。



池本社長



中古車置場



中古車部品倉庫



解体作業場

②雇用について。

- 1) 従業員数は、現在35人でほぼ震災前の人数に戻られた。
- 2) 浪江からの避難された従業員の皆さんは、現在殆ど単身赴任で頑張っておられ、又全従業員の約80%を県北地方から避難後に新規採用された。

③支援策の活用状況について。

- 1) どのような支援策を活用されておりますか。
 - ・ 中小企業等復旧・復興支援事業(工場・店舗等再生支援事業)
 - ・ 中小企業等グループ施設等復旧整備補助事業
 - ・ 福島県中小企業制度資金 ふくしま復興特別資金(運転・設備資金)
 - ・ 原子力災害に伴う「特定地域中小企業特別資金」(県内移転先での事業継続・再開向け融資)
 - ・ ふくしま産業復興雇用支援事業
 - ・ 雇用調整助成金、失業給付による支援(被災者雇用開発助成金・緊急雇用安定助成金)
 - ・ 役職員の借り上げ、仮設住宅家賃補助
- 2) 活用されてみて、効果は如何ですか。
 - ・ 各種支援策は効果がある。

④風評被害で苦勞されておられる内容。

- ・ 中古自動車を解体するに当たり、東電原子力発電所事故以前はなかった放射能洗浄の作業が入り、人件費を含めた多くの手間・暇を必要として、作業効率の悪化で作業コストが高くなっている。
- ・ 一旦輸出した商品が、放射能の懸念で戻ってくるケースが出て、引き取り費用等コスト高になっている。
- ・ 放射能汚染懸念商品の保管スペースでヤードがその分狭になっている。
- ・ 当社は、輸出にも力を入れておられますが、株式会社ナプロフクシマが現在の社名で、フクシマが入っている関係で、海外への輸出に不利な状況が生まれており、現在社名の変更を準備中とのことである。

4. 今後の事業展開について

①事業帰還について、現在どのようにお考えですか。

- ・ 原発の安全性が今後20～30年後に安全であるのかが不透明である限り、帰還は困難との事である。
- ・ 更に、次の地震発生が無いと云う保証がなく不安がある。
- ・ 現在地に大きな事業投資を行っており、改めて帰還の為の投資は困難である。
- ・ 仮に事業帰還が可能でも居住制限区域であり、又所有地の関係はもとより、従業員は帰還できず戻りたくても戻れないのが現状である。

②町外コミュニティについて。

- 1) どのような形を期待しますか。
 - ・ 何らかの形で、町外コミュニティを残さねばならないとの思いは、町民みな同じと思われる。
- 2) 町外コミュニティに移転される考えはありますか、その理由は。
 - ・ 現在地に多くの投資をしたばかりで、新たな設備投資は出来ないとの事。
- 3) その他ご意見

1 まちなか型町外コミュニティについて論議の内容等ご存じでしたか
<input type="checkbox"/> よく知っていた <input checked="" type="checkbox"/> 余り知らなかった
2 情報は何で知られましたか
新聞等
3 イベント等に参加された事がありますか
<input type="checkbox"/> ある <input checked="" type="checkbox"/> ない
4 町民への情報の発信等についてご希望がありますか
情報が欲しいですが、現在会社、社員共に他市町村に分散しており、メールや封書での発信を考慮して欲しい

5. 事業計画作成に当たってのネックはありますか

- ①現状判断の上、昨年現在地に多大の設備投資を実施しました。又、県北地方から多くの従業員も採用されました。投資金の回収、人件費の捻出、顧客への信頼維持の為、経営者として揺るぎない経営努力が必要との事であります。その為今年9月に、今後5ヶ年の事業計画を作成された。
- ②今後、経営計画の実行に当っては、東京電力原子力発電所事故での放射能汚染に係る損害賠償金の誠意ある解決が、経営上の大きな課題との事である。例えば、
- 1) 事業を再開するに当たり、当社では雇用を確保され、事務所・作業所を作るなど投資を行いました、この事は社会的使命とは云え、放射能汚染という前例のない過酷な状況下でリスクを取られたわけである。
 - 2) つまり、平時の経営者としての経営リスクと、現状のリスクはある意味で、人知の及ばない未知のリスクとの事である。
 - 3) 損害賠償は当然の事であり賠償金を得る事でリスクを避け廃業の選択も社長さんはおありでしたが、多くの従業員さんの意気込みや雇用を守る為、事業再開の決意をなされた。
 - 4) 当社の小高店のケースでは、修繕をすれば小高店の営業再開は可能との事ありますが、放射能汚染の為居住制限区域で、人(従業員)は住めない地域ですので、現状成果を生まない店舗となっている。
 - 5) 然し、小高店は東電の見解では損害賠償の対象外との事あります、従って、損害賠償の裁定に当たっては、小高店を現地検分の上早急な損害賠償支払の判断を強く望んでおられる。
- ③緊急時企業存続計画についてのご意見

1 従業員の生命と会社の財産の保全
1) 従業員安否被災状況確認 <input checked="" type="checkbox"/> 直ぐ確認出来た <input type="checkbox"/> 確認が遅れた
2) 会社の被災状況確認 <input checked="" type="checkbox"/> 直ぐ確認出来た <input type="checkbox"/> 確認が遅れた
3) 現地での復旧不可能性 <input checked="" type="checkbox"/> 直ぐ認識出来た <input type="checkbox"/> 認識が遅れた
4) 避難先での再開決断時期 <input checked="" type="checkbox"/> 被災後 約60日以内

2 緊急被災時の事業継続対策		
1) 避難復旧先確保	<input checked="" type="checkbox"/>	被災後 約60日以内
2) 復旧後顧客への情報発信	<input checked="" type="checkbox"/>	被災後 約3ヶ月～
3) 情報通信手段	<input type="checkbox"/> 電話 <input type="checkbox"/> インターネット <input checked="" type="checkbox"/> 郵便	
4) 初回助成金・補助金等申請	<input checked="" type="checkbox"/>	被災後 約半年後～
5) 当初資金	<input type="checkbox"/> 確保出来た <input checked="" type="checkbox"/> 困難だった	
6) 従業員対策		
○ 復旧関連連絡	<input type="checkbox"/> 直ぐとれた <input checked="" type="checkbox"/> 時間がかかった	
3 事前の対策計画		
1) 従業員緊急連絡		
○ 緊急時の連絡体制	<input type="checkbox"/> 決めていた <input checked="" type="checkbox"/> 決めていない	
○ 緊急時の出社体制	<input type="checkbox"/> 決めていた <input checked="" type="checkbox"/> 決めていない	
2) 保険等		
○ 地震保険への加入	<input type="checkbox"/> 加入 <input checked="" type="checkbox"/> 未加入	
○ 役職員への事故保険	<input checked="" type="checkbox"/> 加入 <input type="checkbox"/> 未加入	
○ 在庫商品への保険	<input type="checkbox"/> 加入 <input checked="" type="checkbox"/> 未加入	
○ 輸送中の商品への保険	<input type="checkbox"/> 加入 <input checked="" type="checkbox"/> 未加入	
○ 在庫商品の保有高	<input type="checkbox"/> 極力抑える <input checked="" type="checkbox"/> その時による	
3) 必要資金・内部留保		
○ 資金保有	<input checked="" type="checkbox"/> あり <input type="checkbox"/> 困難	
○ 内部留保を可能な限り保持	<input type="checkbox"/> 持てた <input checked="" type="checkbox"/> 余り持てない	
4) IT機能		
○ 平時業務データ・遠隔バックアップ体制・データセンターへのシステム集約	<input type="checkbox"/> バックアップしていた <input checked="" type="checkbox"/> 流失・破損した	
○ IT復旧	<input checked="" type="checkbox"/>	被災後 約1ヶ月
5) 顧客情報		
○ 顧客への緊急時連絡体制	<input type="checkbox"/> ある <input checked="" type="checkbox"/> 特にない	
6) 重要書類		
○ 保管措置	<input type="checkbox"/> ある <input checked="" type="checkbox"/> 特にない	
4 今次大災害で、特にどのような対策が必要と感じられましたか		
社員との連絡網の確立、震災時行動マニュアル、保険への加入等の必要性を感じた		

6. 今後求められる支援策は

- ①国の各種支援策は、主に工業製品製造業等に焦点の合った支援策が中心とも考えられますので、もっと広く、当社のリサイクル業態にも焦点を当てた支援策を強く望まれている。

7. 目標について

- ① 今次災害では、会社・従業員共々心身へのダメージが今も尾を引いており、社長さんは事業遂行に日夜活動される外に補償賠償の折衝等で安眠もままならない現状が続いております。又単身で避難されている従業員さんは、ストレスからモチベーションにも影響しておられるとの事ですが、社長さんはあえて、ネガティブな思いからけじめをつけ、自社の再構築の為、多店舗展開や輸出拡大に向け事業拡大を図る意気込みで活動されておられる。

8. 参考ご意見(サプライチェーン・マネジメントについて)

ご記入頂けます箇所の□内チェックで結構です
1) 今次大震災で御社以外の取引関連先が震災に合われましたか
<input checked="" type="checkbox"/> あり： 約20社 <input type="checkbox"/> なし
2) 今次震災に合われた取引先はどのような会社ですか
<input checked="" type="checkbox"/> 小売業 <input checked="" type="checkbox"/> その他
3) 御社の被災で御社との取引を中止されたたケースがありますか(仕入れ・販売先計)
<input checked="" type="checkbox"/> ある <input checked="" type="checkbox"/> 何社位ですか 7社以上
4) 大震災後約2年経過しますが、新たな取引先(受注又は仕入れ)は増加しましたか
<input checked="" type="checkbox"/> 増加しない
5) 大震災後約2年経過しますが、震災前の売上高について
<input checked="" type="checkbox"/> 約10%減少したまま
6) 大震災直後取引関連先との連絡手段は何でなさいましたか
<input type="checkbox"/> 電話 <input checked="" type="checkbox"/> インターネット <input type="checkbox"/> 郵便
7) 中断による不利益等について、取引先から苦情等がよせられましたか
代金回収などであった
8) 逆に、励まし等が寄せられましたか
手紙や電話等で励まされた

9. 担当診断士コメント

- ① 社長さんは事業再開に当たり、設備投資産業の為、被災後早い段階で避難先での投資の可否について、投資を決断されました。
- ・自動車解体に関しましては、自動車リサイクル法に基づき都道府県知事の許可が必要であります。当社では輸出許可ライセンスも取得されておられ、国内外に多くの得意先を持たれておられます。
 - ・事業再開に際し、業種の特徴と致しまして、引取中古車保管、洗浄、解体、タイヤ・部品の保管等で広い敷地、社屋の確保を必要とする事から、慎重に且つ迅速な決断をなさいました。
- ② 同時に、多くの従業員の温かい協力を頂き、避難先で新規採用もされました。
- ③ 産廃物の最終処分場の逼迫によるシュレッダーダスト処分費の高騰や、放射能除染費のコスト高等必ずしも良い環境に恵まれない中での決断をなさいました。

④一昨年3月11日の大震災で、伊達郡桑折町に混乱の中緊急避難され、その後現在地に移転され、間もなく2年が経過しますが、浪江町への帰還問題を含めまして、多くの課題について判断を求められる日々が続いております。然し前述しました様に既に、多額の投資を行い、リスクの多い困難な事業に取り組まれている現実を社長さんは最大重視しなければならないお立場にあります。走っている事業への支援策の延長や妥当で早い損害賠償の決定と支払を、経営者として日々苛立ちと共に渴望されておられますので、国や東電の早い決断を痛感いたします。

4 八島運送有限会社

1. 事業概要

- ・業種 運送業
- ・代表取締役 林 茂 氏
- ・従業員数 24名
- ・住所 福島県双葉郡浪江町大字高瀬字穴田3
- ・避難先住所 福島県福島市北矢野目字坂東13-3
福島フレッシュタウン内
- ・主な運送品目 製紙 鉄鋼建材、ハウス部材他
- ・所有車両 車両25台を所有されており、今般災害前は売上高も順調にて、取引先との関係も良好に推移していた。

2. 昨年のヒアリング以降、企業として大きく変わった事とその理由について

- ①事業所の移転計画について。
 - ・福島市瀬上工業団地に新事務所設置について、福島市と当社は立地基本協定を平成24年11月1日に結ばれた。
 - ・尚、新事務所設置については、ふくしま産業復興企業立地補助金事業が許可された。(事業額の2/3補助)この件は、平成24年10月30日付け地元紙に報道された。
 - ・新事務所の概要。
 - ：敷地面積3,910.53㎡、駐車スペース・トラック23台駐車可、建物955.40㎡(二階建・事務所・倉庫・修理工場)建設。
 - ：洗車場・給油スタンド設置。
 - ・平成24年11月着工、平成25年3月完成、同月引越予定。
 - ・新事務所設置の理由。
 - ：当社は車両台数が多い上、現在の事務所が手狭で機能的面で本格的な事業運営上新事務所を必要とされた。
 - ：現在、洗車、車両点検修理、燃料が全て外注・外部調達であり、その解消の為震災前と同様に社内に設置する事で、コストを抑制出来る。
 - ：国の補助事業に指定された。

3. 前回ヒアリング以降の業績等について

- ①業績面について。
 - 1)売上
 - ・当社の取扱商品は、製紙、鋼鉄、建材等であります。製紙、住宅建材の荷動きは多少回復しつつ



事務所風景



右林社長、左富士雄専務



事務所内の相馬太田神社ご祭壇



整地中の新事務所敷地

ありますが、鋼鉄は景気が良くない事等から荷動きが回復していない。
・そのため売上は、全体として昨年比やや良い程度と見ておられる。
2)収益
・原油高で燃料高騰が続いていて、洗車・点検修理費の外注支払等もあり、東電からの賠償金の収入を含めても収支はトントンの状態が続いている。

②雇用について。

- 1)従業員数は、現在24名(運転手22名、事務員2名)で1年前と同じである。
- 2)避難された従業員は、近隣の仮設住宅、借り上げ住宅に居住されている。
- 3)運転手は高齢化が進めば、遠距離運転での事故も懸念される事から、ハローワークに新規雇用を希望しておられますが、依然厳しい状況にある。

③支援策の活用状況について。

- 1)どのような支援策を活用されておりますか。
 - ・中小企業等復旧・復興支援事業の空き工場・空き店舗等による事業再開支援事業(事務所・トラック駐車場の借上料補助)
 - ・ふくしま産業復興雇用支援事業
 - ・雇用調整助成金
 - ・役職員の借り上げ・仮設住宅家賃補助制度
 - ・ふくしま産業復興企業立地補助金制度
- 2)その情報はどこから入手されましたか。
 - ・昨年説明会で知った。
- 3)活用されてみて、効果は如何ですか。
 - ・効果がある。

④風評被害で苦勞されておられる内容。

- ・事業に関しては、特にない。

4. 今後の事業展開について

①事業帰還について、どのようにお考えですか。

- 1)現状では、浪江町での事業継続は困難と判断された事から、福島市内の工業団地内に新事務所の投資を決断された。
- 2)東電原子力発電所事故による放射能汚染の終息時期、現地での従業員雇用の見通し、当社が扱う荷主の存在等が回復する時期等を想定致しますと、事業帰還の時期は不透明で決断出来る状況にはないと判断しておられる。

②町外コミュニティについて。

- 1)どのような形を期待しますか。
 - ・理想としては、大きく纏まれば良いと思われませんが、現実的には現在それぞれの地域に居住して、その地域で勤務され、子弟がそれぞれ近隣の小中高・大学に通学されており、又近隣病院に通病されている事等を考えますと、町外コミュニティとしては、近くの分散型町外コミュニティとならざると得ないとお考えである。
 - ・又、お子さんが幼児のご家族では、奥さんとお子さんが、他県等への避難、夫は勤務の関係で親

とは別の仮設住宅に居住されているケースも多く、家庭崩壊の危機にある事など考えますと、町外コミュニティに移動したくとも出来ないような家族も中には結構想定されるのではとのご心配でした。

2) 町外コミュニティに移動されるお考えはありますか。

- ・ 当社の場合、福島市北部地区の瀬上町内の工業団地に拠点を移す事になった事から、町外コミュニティへの移動は困難とのご判断である。
- ・ 従業員は、勤務地を離れた町外コミュニティからの通勤は、勤務時間、通勤距離等から、困難であると判断されるとの事である。

3) その他ご意見

1	まちなか型町外コミュニティについて論議の内容等ご存じでしたか
	<input checked="" type="checkbox"/> よく知っていた <input type="checkbox"/> 余り知らなかった
2	情報は何で知られましたか
	まちなか型町外コミュニティの委員に選任されている方から、直接説明を受けていた
3	イベント等に参加された事がありますか
	<input type="checkbox"/> ある <input checked="" type="checkbox"/> ない
4	もっと論議して欲しい事がありますか
	もっと、現実的な考え方で進めて欲しい

5. 事業計画作成に当たってのネックはありますか

- ① 中長期的には、将来の浪江町での事業運営が見通せない段階なので、現在建設中の新事務所での中期的な事業計画作成になる。
- ② 現在の取り扱い商品をメインに、労務費、運営経費等費用を見積もり、事業計画を作成するが、新たな新事務所への投資金の回収、減価償却、金利支払等で収支を想定致しますが、業績がどのように何時の時点で好転するのか不安との事である。
- ③ 当社では、新事務所の1階部分に倉庫も併設されます。完成後に営業倉庫として利用料の収入を予定しておられ、附帯事業としてその成果を期待しておられる。
- ④ 緊急時企業存続計画についてのご意見

1	従業員の生命と会社の財産の保全		
1)	従業員安否被災状況確認	<input checked="" type="checkbox"/> 直ぐ確認出来た	<input type="checkbox"/> 確認が遅れた
2)	会社の被災状況確認	<input checked="" type="checkbox"/> 直ぐ確認出来た	<input type="checkbox"/> 確認が遅れた
3)	現地での復旧不可能性	<input checked="" type="checkbox"/> 直ぐ認識出来た	<input type="checkbox"/> 認識が遅れた
4)	避難先での再開決断時期	<input checked="" type="checkbox"/> 被災 約2週間後	

2 緊急被災時の事業継続対策		
1) 避難復旧先確保	<input checked="" type="checkbox"/> 被災	約15日後
2) 復旧後顧客への情報発信	<input checked="" type="checkbox"/> 被災	約1週間後
3) 情報通信手段	<input checked="" type="checkbox"/> 電話	<input type="checkbox"/> インターネット <input type="checkbox"/> 郵便
4) 初回助成金・補助金等申請	<input checked="" type="checkbox"/> 被災	約1ヶ月後
5) 当初資金	<input checked="" type="checkbox"/> 確保出来た	<input type="checkbox"/> 困難だった
6) 従業員対策		
○ 復旧関連連絡	<input checked="" type="checkbox"/> 直ぐとれた	<input type="checkbox"/> 時間がかかった
3 事前の対策計画		
1) 従業員緊急連絡		
○ 緊急時の連絡体制	<input checked="" type="checkbox"/> 決めていた	<input type="checkbox"/> 決めていない
○ 緊急時の出社体制	<input type="checkbox"/> 決めていた	<input checked="" type="checkbox"/> 決めていない
2) 保険等		
○ 地震保険への加入	<input checked="" type="checkbox"/> 加入	<input type="checkbox"/> 未加入
○ 役職員への事故保険	<input checked="" type="checkbox"/> 加入	<input type="checkbox"/> 未加入
○ 在庫商品への保険	<input type="checkbox"/> 加入	<input checked="" type="checkbox"/> 未加入
○ 輸送中の商品への保険	<input checked="" type="checkbox"/> 加入	<input type="checkbox"/> 未加入
○ 在庫商品の保有高	<input type="checkbox"/> 極力抑える	<input checked="" type="checkbox"/> その時による
3) 必要資金・内部留保		
○ 資金保有	<input checked="" type="checkbox"/> あり	<input type="checkbox"/> 困難
○ 内部留保を可能な限り保持	<input checked="" type="checkbox"/> 持てた	<input type="checkbox"/> 余り持てない
4) IT機能		
○ 平時業務データー遠隔バックアップ体制・データーセンターへのシステム集約	<input checked="" type="checkbox"/> バックアップしていた	<input type="checkbox"/> 流失・破損した
○ IT復旧	<input checked="" type="checkbox"/> 被災	約20日後
5) 顧客情報		
○ 顧客への緊急時連絡体制	<input checked="" type="checkbox"/> ある	<input type="checkbox"/> 特にない
6) 重要書類		
○ 保管措置	<input checked="" type="checkbox"/> ある	<input type="checkbox"/> 特にない
4 緊急時企業存続計画とサプライチェーンマネジメントの相互関係についてお伺いします		
今回の原発事故により、多数の荷主を失ったが、その補充に当たっては取引先の紹介で新たな荷主を確保でき事業を継続出来た。緊急時企業存続計画とサプライチェーンマネジメントは相互関連がある		
5 今次大災害で、特にどのような対策が必要と感じられましたか		
燃料をある程度備蓄し、電気がストップした時を想定し自家発電機能設置が必要である		

6. 今後求められる支援策は

- ①事業再開の為、長期設備投資を行った事から、運転資金の融資や金利面の支援を希望しておられる。

7. 目標について

- ①平成25年3月に新事務所が完成移転される。事業帰還は極めて厳しい中、新事務所での運送事業を強化しつつ、営業倉庫も新たな附帯事業として成功させるべく努力されるとの事である。
- ②尚、除染も完了して、生活インフラが整備して、元々の地元従業員も希望される等復旧条件が整えば、相双地区での荷扱い需要が未回復でも、浪江での営業所的な位置付けでの業務復旧の可能性は、将来の課題となるとの事である。

8. 参考ご意見(サプライチェーン・マネジメントについて)

1	現在日本では、サプライチェーンリスクが認識されていますが、実際のサプライヤーの相互連携・調整、共同での計画策定等の現状につきまして如何お感じでしょうか
	東日本大震災では、製造業の部品・原料等の調達先が一極集中していた結果、その被災で供給が寸断される状況になった。従って、供給先を拡散し、なるべくリスクを回避する必要があると思われる
2	長期的サプライチェーンリスクと短期間の緊急リスクは別に考えるべきでしょうか
	同様に考えて良いと思う
3	サプライチェーンには、キーサプライヤーやキーパートナーは必要ですか(緊急時にリーダー的にサプライチェーンの継続計画を立案し調整者となる)
	荷主が中心になって調整し、今次大災害では運送業にあっては、運転に必要な原料(燃料)の確保問題が未だ解決しておらず、今後の課題である
4	緊急時にサプライヤーが自社防衛の為に、代替サプライヤーを確保して調達する事があるかと思われるが、如何でしょうか
	いたし方ないと思う
5	ご記入頂けます箇所の□内チェックで結構です
	1) 今次原発事故で御社以外の取引関連先が震災に合われましたか
	■ あり： 多数 □ なし
	2) 今次震災に合われた取引先はどのような会社ですか
	■ 生産者 □ メーカー □ 卸問屋 □ 小売業 □ 物流業者 □ その他
	3) 御社の被災で御社との取引を中止されたたケースがありますか(仕入れ・販売先計)
	■ ある ■ 何社位ですか 1社 3社 ● 7社以上
	4) 大震災後約2年経過しますが、新たな取引先(受注又は仕入れ)は増加しましたか
	■ 増加した 何社位ですか 1社 3社 ● 7社以上
	5) 大震災後約2年経過しますが、震災前の売上高について
	■ 約10%減少したまま
	■ 新たな商品売上は全体売上の 約30%を占める
	6) 大震災直後取引関連先との連絡手段は何でなさいましたか
	■ 電話・FAX □ インターネット □ 郵便
	7) 中断による不利益等について、取引先から苦情等が寄せられましたか
	無い
	8) 逆に、励まし等が寄せられましたか
	無い

9. 担当診断士コメント

- ①当社は、罹災後緊急避難で、現在の福島フレッシュタウン内に事務所を借間致しましたが、手狭で機能的面で不便な事業運営が続きました。又駐車場内に洗車設備、車両点検修理設備、給油設備がない事で、不便、外注でのコスト高で推移されました。
- ②当社は、平成24年11月1日付けで、福島市と福島市瀬上工業団地に新事務所設置の立地基本協定を締結されました。そのご決断の背景をお伺いしました。
- 1) 東電原子力発電所事故による放射能汚染の終息時期を見通す事が困難で、浪江への帰還時期を判断する事が出来ません。
 - 2) 現地での、従業員雇用の見通しが不明確で、又当社の荷主さんの帰還時期も不明確との事があります。
 - 3) 福島市内での事業は回復基調にありますが、上記のように、現事務所並びに駐車場が手狭で効率性に欠け、解消の必要がありました。
 - 4) 特に、駐車場内に洗車、車両点検修理、燃料スタンドを設置する事で、コスト削減を図る必要がありました。
 - 5) 今回、国の補助事業に該当し、福島市の土地の斡旋も受けられる状況になった事から購入の決断をなさいました。
 - 6) 昨年3月11日の大震災で、福島市に混乱の中緊急避難されましたが、現在も事態は好転する処か厳しい経営状態が続いております。東電原子力発電所事故による放射能汚染の終息時期、浪江地域での従業員雇用の見通し、当社が扱う荷主の存在等が回復する時期等を想定致しますと、事業帰還の時期は不透明で決断出来る状況にはないと判断しておられます。会社は既に再開して、多くの従業員を抱えられ、顧客の信頼も回復する中で事業を前進させなければならない立場ではありますが、帰還の条件整備はスピードが遅く、又帰還後の経営諸課題を予想した場合、次善の策として避難後約2年経過する現在、福島市に資本投下される事は正にやむを得ぬご決断と思われまます。従いまして、東電、国は被災事業所に寄り添った誠意ある賠償、支援の措置が望まれます。

5 東北工業建設株式会社

1. 事業の概要

- ・業 種 建設業
- ・代表取締役社長 戸川 聡 氏
- ・従業員数 18名
- ・住 所 福島県双葉郡浪江町大字藤橋字原59-1
- ・避難先住所 福島県福島市御山字検田58-1
- ・営業種目 建築工事、土木工事、鋼構造物工事、大工工事、建具工事、とび工事、屋根工事、防水工事、舗装工事、塗装工事、内装仕上工事、水道施設工事、管工事、造園工事、その他に関連事業として、産業廃棄物運搬処理業及び不動産賃貸業を行っている。民間～大手建設業、地元大手企業等から発注の造成、道路改良、舗装、内装等の工事など
- ・事業の特徴等 現在は、中通り地域の建設業の下請け的な仕事と浜通り地域の災害復旧工事を行っており、建設業として避難地域における同業者の支援のもと事業を継続されている。
- ・受注形態 浪江町建設協同組合を組織し、事務局を組合員企業内に置き受注活動行い、戸川会長が組合長となり、組合員に仕事を配分している。
- ・技術有資格者 1級建築士3名、2級建築士2名、1級建築施工管理技士3名、2級建築施工管理技士1名、1級管工事施工管理技士2名、1級土木施工管理技士3名、2級土木施工管理技士、1級造園施工管理技士1名、2級造園施工管理技士1名、1級舗装施工管理技士1名
- ・主要取引先 福島県、管内町村、管内民間企業、地域内個人など



2. 前回ヒアリング以降の動き

①経営体制

- ・社長交代 新代表取締役社長 戸川 聡 氏(平成24年11月～)
平成24年11月より戸川英勝氏は、長男に社長を譲り、自らは代表権を持つ会長職に付いている。
- ・住所移転 平成24年6月に福島市松川町浅川より下記に移転された。
この場所は、国道13号線御山トンネル北側約500メートルの上り線側に位置し、旧設計事務所跡の建物(2階建て)を賃借している。(別添 写真)
- 住 所 〒960-8252 福島市御山字検田58-1
TEL 024-573-4127(代)
FAX 024-573-4128

・移転の理由 浪江町への帰還見通しが相当長期になるものと判断し、プレハブの仮事務所では執務体制にも問題があるので、現在地に腰を落ち着けて今後の社業のあり方を検討することとした。

ここは、浜通り北部地域への往来にも支障がないものと判断した。

・住 宅 仮設住宅における生活では、何事にもゆとりが持てないため、長期戦に備えて、福島市内の新社屋に近い住宅地に1戸建住宅をもとめた。

②業績面(売上、収益のトレンド等)

・平成24年10月決算期においては、黒字計上となった。

現在の営業活動は、福島市内の同業者(S社、K社など)から中通り地域における仕事を下請けとして主力にしつつ、浜通り地域の仕事も行っている。

今後もほぼ現在の営業成績維持を期待できるものと思われる。

・浜通り地域の除染事業への参画は、大手建設業との連携が必須である。

・最近は、骨材が予定通りに入荷しない状況にあり、骨材の単価アップも著しい状況にある。

③雇用について(正規、非正規、人材確保の苦労等)

・従業員 現場従業員数については、昨年調査時点と変わらない。

事務系に地元福島市内から1名採用している。

・従業員確保のため、原町地区にも部屋を確保している。

④支援策の活用状況(どのような支援策を活用しているか等)

・県のグループ補助事業「中小企業等グループ施設等復旧整備補助事業」を活用し、重機、トラッククレーン等の整備を行った。

⑤風評被害、資金繰り等苦労している点について

・東京電力による減収率補償の問題から開放され、積極的な営業活動が可能となった。現在のような福島市内、中通り地域の下請け仕事では、採算性が良くない。

・補償金では、経営基盤が安定しない。

・現状の資金繰りについては、金融機関の支援もあり滞りなく推移している。

3. 今後の事業展開について

①事業帰還に対する考え(昨年と同じ質問)

・現在地において事業活動を進めながら、今後の動静を見極めてゆく。

・浪江町の建設関係の組合の代表は、戸川会長が勤めている。

今後は、新社長による事業展開に期待している。

②町外コミュニティについて(どのようなかたちを期待するか、町外コミュニティに移転する考えはあるか等)

・建設業を営む当社は、避難受入先等における分散型にならざるを得ないのではないかと思う。商業

関係者は、特定の場所への集中化を希望しているが、避難受入先での形成は困難であると思う。

- ・浪江町は、場所によっては、低線量地域もある。(海岸よりは高台にある地域など)また、除染作業が困難な地域もある。(例えば、大堀地域など)

広範な除染活動が進み、人間が住める環境が整備されないと、何時になったら帰還できるのか不安ばかりが募り、避難先においては健全な精神状態を維持することが困難な状況にあると思われる。

とにかく、帰還するためには、今後の浪江町及び周辺地域の除染活動が具体的に進展する状況を確認する必要がある。

③事業計画作成にあたってのネック

- ・建設業などの受注産業の場合、避難地域における受注活動にかなりの制限があり、見通しが立てられないのが現状である。
- ・浪江町周辺地域での復興事業であれば、積極的な展開が期待できるが、現在は、福島市内同業者の支援を受け、経営を維持できている。

④求められる支援策

- ・国は、区域設定、除染のすすめ方について、具体的な開始時期、方向性、指針を示してほしい。
- ・地元での新たな再開発区域造成事業などをすすめ、人が集まれる居住環境を整備及び産業集積のための基盤整備をすすめる必要がある。

⑤目標について(将来展望、暖めている構想で公表できるものがあれば)

- ・当面、中通り地域の受注拡大を進めるが、今後浜通りの復興が進み、帰還できるような状況になれば、浜通り本店を拠点として福島事業所も営業を継続し、経営規模の安定化を志向したい。

4. BCPの策定について

- ・文書化されたものは無いが、事業経営者としてこの取組み方の必要性、重要性については十分認識している。

5. サプライチェーンの寸断、マネジメントについて

- ・建設業として、取引面では同業者による支援もあり、また、大手ゼネコンからの受注についても問題なく推移してきている。しかし、今後復旧事業が急速に進展する中で社内の人材育成、外部からの投入等により現場管理を十分に果たせる人材確保が急務となってくる。

6. 診断士のコメント

当社は、避難先である福島市内において2回目の業務拠点を開設し、長期的な対応を余儀なくされる経営環境に対し、腰を据えて取り組むこととなった。

今後は、営業エリアが「中通り」及び「浜通り」地域と広域的となるが、地域の災害復旧に向けて積極的な対応を図るという経営姿勢にご期待を申し上げます。

一方、災害復旧に伴う建設関係技術者不足が常態化した経営環境となっており、事業承継された経営者に課された使命と受け止め、人材の育成、確保にご尽力されることが期待されます。

6 株式会社 ダイイチ

1. 事業の概要

①業 種 窯業土石製品製造業

②代表取締役社長 下河邊 行高 氏

③従業員数 11名

④住 所

・本 社 福島県双葉郡浪江町大字権現堂字矢沢町50

TEL. 0240-34-3943

FAX. 0240-34-3170

・現住所(善徳事業所)

南相馬営業所・事業所(なみえ復興善徳工業団地内)

福島県南相馬市鹿島区小池字善徳241-1

TEL. 0244-26-8538

FAX. 0244-26-8539

・東京出張所 東京都西東京市富士町5-3-3

⑤製 品

ア. 主な取扱品目

・プレキャスト無筋コンクリート製品及びプレキャスト鉄筋コンクリート製品(JIS認証マークの表示)

・道路用コンクリート製品

・ブロック・L形擁壁製品

・農業土木用製品

・下水道用製品

・その他(雨水用溜桝、井戸枠、フェンス基礎ブロック、用地境界杭)

⑥事業の特徴等

ア. 主要取引先

・官公庁～国土交通省、福島県(土木部、農林水産部他)、相双地区市町村

・民間～JR東日本、土地改良区、その他



2. 前回ヒアリング以降の動き

(1)業績面(売上、収益のトレンド等)

①経 過

平成23年12月8日 南相馬市企業立地促進条例の指定業者となる。

南相馬市指定商第9号

平成24年1月10日 善徳事業所 操業開始 (写真 参照)

・被災前は、浪江町の工場が日本工業規格(JIS)適合性認証工場(TC 02 07 003)であったが、稼働不可能状態のため、その認証を返上し、新たに、南相馬市鹿島区の善徳工場を日本工業規格(JIS)

適合性認証工場として一般社団法人建材試験センターに申請し、平成24年10月9日付けで認可され、この製品に係る品質管理体制が「基準A」と認証された。

認証番号： TC 02 12 006

認証に係る日本工業規格の番号及び名称：JIS A 5372 「プレキャスト鉄筋コンクリート製品」

- ・浪江町の工場においては、その他の製品についてもJIS表示許可を取得されていたが、南相馬市の善徳工場においては、1種類のみとなっているが、今後、公共事業への製品供給がスムーズに行うことができるものと期待される。

②雇用について(正規、非正規、人材確保の苦労等)

- ・事務系に一名雇用。

③支援策の活用状況(どのような支援策を活用しているか等)

- ・「中小企業等グループ施設等復旧整備補助事業」(グループ補助金)の支援を受け、「なみえ復興善徳工業団地」に新たに事業拠点を築いた。

最近2階建ての事務所及び倉庫棟を新築し、メンバー企業(6社)と共に事業活動を開始している。当社の占有面積は、1F倉庫50㎡、2F事務所50㎡となっている。(写真 参照)

- ・「なみえ復興善徳工業団地」ホープワングループ：あおいの鉄工所、(有)伸道商事運輸、相双電気(株)、(株)ダイイチ、東北土木(株)、藤本建設株、渡辺政雄家具店

- ・敷地：当社取得面積2,664㎡、その内1,036㎡をホープワングループ仮設事務所建設用として浪江町に貸付する。

- ・資金手当て：地元金融機関、福島県、(独行)中小企業基盤整備機構より長期資金を調達。

④風評被害、資金繰り等苦労している点について

- ・被災地における復旧、復興需要の影響で各地における骨材の需要が旺盛の為、入手がスムーズに行かない、また、購入単価の上昇も懸念するところである。

3. 今後の事業展開について

①事業帰還に対する考え(昨年と同じ質問)

工場の規模は、被災前に比べると縮小したが、ものづくり企業としては、とにかく避難地域においても最小限の設備機器を駆使し、製品を出荷することが使命であるので、現在地において可能な限り営業成果を残すことにある。

②町外コミュニティについて(どのようなかたちを期待するか、町外コミュニティに移転する考えはあるか等)

- ・ものづくり企業が立地するためには、製品供給先との関連もあり、立地環境が重要な課題となるため、工場立地を認めていただいた南相馬市に感謝する次第である。

③事業計画作成にあたってのネック

- ・浜通り地域の災害復旧工事が大手ゼネコン主導で進められてゆく状況であり、地元取引先等の需要に応じた体制で臨むところである。

④求められる支援策

- ・国、県への要望：福島復興再生特別措置法」(平成24年3月31日 法律第25号)に基づき、福島県土(とくに浪江地域)の「除染」を早期に実現してもらいたい。

⑤目標について(将来展望、暖めている構想で公表できるものがあれば)

- ・震災がれき等を上手に利用した製品造りで、復興・復旧に協力する。

4. BCPの策定について

- ・とくに策定はしていない。
- ・避難地において事業継続が可能な環境(なみえ復興善徳工業団地)の中で可能な限り最善を尽くすことにあると考えている。

5. サプライチェーン寸断への対応、マネジメントについて

- ・経営環境、取引関係に関してサプライチェーンとしての視点からの認識は持っていないが、通常の取引関係が続いており、寸断といったような現象については、とくに際立った影響はないが、資材調達面では、不足状況が常態化している。
- ・客先である災害復興需要側が過大、過度な要求状況にある。
供給側としては、現状の生産能力には限界があり、今後もこの現象は、かなり長期間続くものと予想される。
- ・このことは、今回の東日本大震災による災害規模がいかに甚大であったかが窺える現象であると捉えることができる。

6. 担当診断士のコメント

- ・このたび、当社善徳事業所がJIS表示認証工場となられ、当地域におけるものづくり工場として新たな第一歩を踏み出したことになり、今後は、「なみえ復興善徳工業団地」工場において被災地域の復興、復旧を目指されることとなりますが、新製品の開発等にも前向きに取り組まれ、相当長期的な取組みになることを覚悟されて取り組まれますことに対し、心よりご支援申し上げる次第です。
- ・今後は、「なみえ復興善徳工業団地」の異業種集団として入居企業の方々との連携により、更なる進展を目指されますことをご期待申し上げます。

7 株式会社 マツバヤ

1. 事業の概要

- ・業 種 総合小売業
- ・従業員数 200名(震災前)
- ・住 所 福島県双葉郡浪江町権現堂字上川原88
- ・避難先住所 二本松市小沢字原115-25(事務所)
- ・主な取扱品目 食料品・衣料品・靴・バッグ・化粧品・生活雑貨・スポーツ用品・ドラッグ・スポーツ・家電・DVDレンタル・フィットネスクラブ・AUショップ
- ・事業の特徴等
 - 県内に唯一残る小売商業店舗共同化事業のキーテナント。
 - 衣料品店・雑貨品店から水平的に業態拡げ、上記事業分野に。地域的に南相馬市から富岡町まで、SCサンプラザ以外4箇所の拠点を展開。
 - ナショナルチェーンの量販店に対し、徹底した地域密着による差別化を志向する。

2. 昨年のヒアリング以降、企業として大きく変わった事とその理由

- ・小売業店舗を田村市(船引パーク)、二本松市(Aコープ)で開設。
- ・フィットネス業態(カーブス)を相馬市・二本松市(Aコープ)で開設。
- ・御用聞き・送迎販売形態に着手。

3. 前回ヒアリング以降の業績について

- ①業績面について。
 - 1)売上
 - ・大きく改善も震災前の1割
 - 2)収益
 - ・大きく改善。二本松市カーブスは損益分岐点会員350名のところ、開店直後に倍以上の会員獲得。物販は利益厳しいがサービス部門で利益貢献。
- ②雇用について。
 - ・昨年調査時より増加(雇用支援入れて50名程度)当面この辺が限度。
- ③支援策の活用状況について。
 - 1)どのような支援策を活用されておりますか。
 - ・中小企業等復旧・復興支援事業(工場・店舗等再生支援事業)
 - ・福島県中小企業制度資金 ふくしま復興特別資金(運転・設備資金)
 - ・原子力災害に伴う「特定地域中小企業特別資金」(県内移転先での事業継続・再開向け融資)
 - ・福島県買物支援緊急雇用事業
 - 2)活用されてみて、効果は如何ですか。
 - ・資金面の各種支援策は効果がある。
 - ・物支援緊急雇用事業は診断協会の支援も得て申請・採択された。非営利的な部分が多く、未知数ながら、なみえ復興塾で検討している「生活支援ネットワーク」の一環で、移動・介護福祉事業な

どと連携して軌道に乗せたい。

4. 今後の事業展開について

①事業帰還について、現在どのようにお考えですか。

- ・早期帰還の前進基地整備が肝要。店舗は無理だが、関連する事業には積極関与して行きたい。

②町外コミュニティについて。

1)どのような形を期待しますか。

- ・分散型は止むを得ない。

2)町外コミュニティに移転される考えはありますか、その理由は。

- ・田村市・二本松市の店舗開業のように、ローコストで各々の町外コミュニティをカバーする出店を考えている。

3)その他ご意見

1 まちなか型町外コミュニティについて論議の内容等ご存じでしたか
<input checked="" type="checkbox"/> よく知っていた (商工会理事、なみえ復興塾幹事の立場上) <input type="checkbox"/> 余り知らなかった
2 情報は何で知られましたか
3 イベント等に参加された事がありますか
<input checked="" type="checkbox"/> ある <input type="checkbox"/> ない
4 町民への情報の発信等についてご希望がありますか
自社事業再開について、もっと広報いただきたい

5. 事業計画作成に当たってのネックはありますか

6. 今後求められる支援策は

- ・徹底した賠償

7. 目標について

- 1)安達の生協空きスペースに出したカーブスは700人超える会員。月300人が損益分岐点(会費5000円なので75万か)で、FCとして全国指折りの好調店。9割がた地元二本松の顧客。
- 2)念願の買物不便対策の緊急雇用事業で15名程度のワク取れた。(人件費約2年、全額県委託)御用聞き宅配事業を新年より着手。1日・15日の二本松-船引店のバスも運行。
- 3)川内村で、共同店舗の話、打診されている。
- 4)来年2月、安達の生協空きスペースに衣料・化粧品で出店。立地法上の手続きなど言ってられない。とにかく出させてもらう。
- 5)従業員の雇用再開は、この水準が限度(震災前の半分か)。ほんとにヤル気のある人だけでやっていく。

8. 担当診断士コメント

- ・仮設での販売は、町内会が地元店ということで集会所活用など特別の便宜。この辺がカギ。
- ・御用聞き宅配の委託事業応募は、佐藤が提案し、商工会主体で、マツバヤを核店舗にとのシナリオだったが、商工会まともらずマツバヤ単独見切り発車となったもの。

8 杉乃家

1. 事業の概要

- ・業種 飲食業
- ・従業員数 7名
- ・住所 浪江町権現堂下川原59
- ・避難先住所 二本松市本町2-3-1 二本松市市民交流センター内
- ・主な取扱品目 そば、うどん、ラーメン、天ぷら
- ・事業の特徴等 そばを主体とした飲食業で相双一番店。自社ビルで長男経営のスナックと兼営。

2. 昨年のヒアリング以降、企業として大きく変わった事とその理由

- ・特にないが、引続き来店客好調。休日昼は行列待ち長蛇の列で、せっかく遠くから来たのに門前払い状態。ほんとうに申し訳ない。そこで、お持ち帰り200円のセット作った。
- ・宴会も断っているが心苦しい。それだけの器置くスペース、仕出の作業スペースもない。「より広い新店舗に移っては？」との間には、年齢から、動くことは全く考えてないとのこと。一にも二にも身軽な経営。

3. 前回ヒアリング以降の業績について

①業績面について。

- 1) 売上
 - ・横ばい
- 2) 収益
 - ・横ばい

②雇用について。

変化なし(店主含め、6人)

支援策の活用状況について。

- 1) どのような支援策を活用されておりますか。
 - ・中小企業等復旧・復興支援事業(工場・店舗等再生支援事業)
- 2) 活用されてみて、効果は如何ですか。
 - ・効果あり、自己資金0で再開。

③風評被害で苦勞されておられる内容。

- ・インターネットを主体に、プラスの風評ありがたい

4. 今後の事業展開について

①事業帰還について、現在どのようにお考えですか。

- ・当面無理。

②町外コミュニティについて。

1) どのような形を期待しますか。

・ どのような形であれ、現店舗で営業。

1	まちなか型町外コミュニティについて論議の内容等ご存じでしたか
	<input checked="" type="checkbox"/> よく知っていた(ワークショップなど店舗が入居する市民交流センターで開催。役場・商工会の人間の来店多く関わり大) <input type="checkbox"/> 余り知らなかった
2	情報は何で知られましたか
	口コミ
3	イベント等に参加された事がありますか
	<input checked="" type="checkbox"/> ある(十日市は自店中心に開催いただく) <input type="checkbox"/> ない
4	町民への情報の発信等についてご希望がありますか
	自社事業再開について、もっと広報いただきたい

5. 事業計画作成に当たってのネックはありますか

・ 特になし

6. 今後求められる支援策は

・ B級グランプリ2年連続4位の効果絶大。昨年も言ったが、ネームバリューあるうちに、もう1～2店、浪江ヤキソバ食べる店作るべき。全力で応援する。

7. 目標について

・ 夫婦身体が動くうちは営業継続。

8. 担当診断士コメント

・ 商工会議所スタンプラリーのアンケートで「菊人形がてら、船引から3回きたが3回とも入れなかった」の声あり。お客が多すぎる。これが今最大の悩み。

・ 夫婦は朝6時半に仕込みに入り、午後休憩で中断するも、夜まで厨房で立ちっ放し。ほとんど宗教的な一途さ。すばらしいの一語。居抜き・身軽な営業の「杉乃家モデル」を事業復興の基本モデルとすべき。

9 株式会社 鈴木酒造店 長井蔵

1. 事業の概要

- ①業種 酒類製造業
- ②役員 代表取締役 鈴木 市夫 氏
専務 大介 氏 外取締役2名
- ③従業員 社員5名、アルバイト1名
- ④住所 山形県長井市四ツ谷一丁目2-21
- ⑤(株)鈴木酒造店
住所 福島県双葉郡浪江町大字請戸字東向10



市夫社長(奥)と大介専務

2. 前回ヒアリング以降の動き(H23.12~)

(1)業績面(売上、収益のトレンド等)

①売上

- ・福島時代の売上高まで回復していない。
- ・理由は、第1に福島浪江の売上高が40~50%あり、この分が減少している。
- 第2に東洋酒造の販売が価格面の失敗もあり、ほぼ0に近くなった。
- ・その中では、東京・田村市(株)マツバヤなどの専門店が販売面を支えている。

②収益

- ・東洋酒造の改装費(設備投資)が1億円弱(平成23年10月)かかった。
- 9月決算であるが、売上は減少し設備投資が増えた分、赤字が増大した。
- ・事業再開に際しては、福島県の公的支援策は使えず、金融機関(Y銀行)からの借り入れで賄った。
- この返済には10年の長期返済となる。

(2)雇用について(正規、非正規、人材確保の苦労等)

- ・事業再開では、東洋酒造の3名の社員を引き続き雇用した。これにより、売上高は減少しているが、人件費は△4名(福島時代と比べて)でコストダウンになった。また、作業効率の向上もコストダウンに貢献している。
- ・更に、アルバイトや研修生などの人材は十分に確保できている。

(3)支援策の活用状況(どのような支援策を活用しているか等)

①国・県などの支援策

- ・事業再開にあたり、国・福島県の「グループ補助金」や上限3,000万円の福島県の「特別資金」は県外での再開を理由に対象外となった。
- ・逆に、山形県では借入金利の軽減の補助があった。長井市では工場取得の助成金(700万円)があった。また東経連からは酒造りの研究の助成金(100万円)などの支援を受ける事ができた。金額はさることながら支援策を受けられたことは幸いだった。

②その他(個人の人的ネットワーク)などの活用

- ・事業再開にあたり、中古の酒造用タンクを知人から無償でもらった。

また、業界に関する情報は個人のネットワークなどで入手できた。

(4) 風評被害、資金繰り等苦勞している点について

- ① 三重ローン(浪江、長井の設備投資、東洋酒造の買取)の状態であり、売上高を上げて低コストでの収益改善を図り、段階的に解消を図っていく。
- ② 今年度は福島県産の原料米を使うことにより、安全性への不安が生じ(風評被害)売上高の減少になった。
- ③ 来年度の原料米は、福島産の確保が難しく、80%山形産で確保した。
- ④ 東電の賠償金であるが、情報に乏しく進んでいない。

(5) 個人(対マスコミ)、講演活動など

① 別紙資料1

- ・平成24年7月18日「酒造り再開 思い語る」民報出前スクール
- ・平成24年11月22日「被災蔵元専務 思い語る」二本松に移転浪江中 ふるさと講演会
「知り合いからお誘いを受けた。講演をしてよかったと

思う。今後も同様の話があれば、積極的に参加していきたい。」

② 別紙資料2

- ・平成24年6月1日「復活「磐城寿」に舌鼓 原町のバーで常連客と交流」
- ・平成24年7月4日
「浪江のショッピングセンター 日本酒「親父の小言」発売」
「親父の小言はフレッシュな味わい(仕込みから6カ月以内の出荷)が特徴である。また、このお酒で家族の絆の確認をしてもらえたら幸いです。」と大介専務のお話。



資料1



資料2

3. 今後の事業展開について

(1) 事業帰還に対する考え(昨年と同じ質問)

- ① 将来は浪江町での酒造り。山形・福島の2か所で行えたら。
- ② 復興途上では水の汚染対応など課題が多く、長期の努力がいる。
- ③ 浪江町請戸は放射線量が低いので、警戒区域が解除になったら、まず井戸を掘り、水質の検査を継続して行っていきたい。

(2)町外コミュニティについて

- ①集中型か分散型化の議論があるが、個人としてはその中間(まとまっていれば)が望ましいと思う。
例えばいわき市などで被災地としてのコミュニティが図れる規模であれば良いと思う。
- ②町外コミュニティへは移転しない。すでに長井市で事業を再開し、市民となっているからである。

(3)事業計画作成にあたってのネック

- ①長井市での酒造業の事業再開は、二度目の起業になると考える。
- ②一番のネックは三重のローンであり、金融機関などのご協力が得られれば、ローンの軽減(せめて二度目のローンに集約できれば)が希望である。

(4)求められる支援策

- ①弊社としては、まず行政などに早く「将来の浪江町の方向性」を明示して欲しいと思う。
- ②その上で、既に行った事業再開や今後行いたい新規投資(井戸掘りや浪江での事業再開)への助成策(事業の助成金や融資制度など)を希望する。

(5)目標について(将来展望、暖めている構想で公表できるものがあれば)

①法人として

ア. 現在の再開地での事業継続について
頑張っ

てやっていきたい。
・原料米、水を活かし、商品力を上げ、山形市場の再開拓を行いたい。

・今年度、来年度が勝負の年と思われるので、販路の拡大(現在の専門店+新販路(マツバヤ様など))を行って

いきたい。
イ. 町外コミュニティで事業を行うことについて
考えていない。

ウ. 将来浪江町に戻り事業をおこなうことについて

課題も多く難しいかもしれないが、浪江町でも事業を再開していきたい。

②個人として

・事業とも関連するが、被災地(者)と酒造業との連携、コミュニケーションを図っていきたい。例えば成人式で新酒をふるまうとか仮設住宅の被災者に酒粕を配るとかである。

・個人では限界もあるので、NPO法人の仲介なども活用できたらと考える。



出荷準備中の大介専務

「親父の小言」のチラシ



4. その他

(1)今回の大震災と原発事故は、貴社の物流と経営(サプライチェーンマネジメント)へ大きな被害をもたらしたと考える。貴社での影響が大きかった順にお答えください。

第1には販売面である。地元(浪江)での販売が約50%あり、これが0となった。

第2には仕入面である。原料米は福島産が手当てできず、山形産に切り替えざるを得なかった。
第3には製造面である。人、物、カネで考えると、一番はカネの面が厳しかった。
なぜなら、土地が無いということは、事業計画を作成することができず、対銀行、補助金獲得に支障が多かったから。

(2)事業継続計画(BCP)を作成していたか。

・作っていない。

(3)「まちなか型町外コミュニティ」についてのご意見は。

・小売業やサービス業などの業種によっては必要と考える。ただ、それを受け入れてくれる自治体や住民との連携が重要であり、ポイントだと考える。

(4)専務より

・「寿」「一生幸福」という縁起の良い「酒」が取りもつ縁を大切にしていきたい。

原発事故後、町民、市民が「絆」の合言葉で、集まり、酒を飲む機会も増えている。その際には是非当社の縁起の良い「寿」「一生幸福」で縁むすびをして欲しい。

(5)大介氏より

・知人からの紹介で、学童向けの講演活動を行ってきた。今後ともお声掛けがあれば、積極的に参加をしていきたい。

・また、学童に限らず、成人や被災者の方々とのコミュニケーションも積極的に計っていきたい。

5. 担当診断士コメント

(1)今回のヒアリングで、改めて第1に感じたことですが、当社の事業再開における他社との違いは、県外への避難者(移住)であり、県外での事業再開であるということです。

①県外での事業再開では、公的支援である国や福島県の各種施策(融資制度、補助金など)の対象外となり、資金面(長期)、収支面(赤字)では自助努力(個人、Y銀行)で対処せざるを得なかったということです。また、逆に山形県、長井市など他県の助成金などの支援策を受ける事ができたことは幸いだったと思います。

これは行政や制度の不備であり、更に国、福島県に是正を要望いたします。

②今後は警戒区域の解除も想定されるので、浪江町請戸における新規投資も考慮したいと言っています。その際には改めて、国、福島県の助成策を要望して行きたいと思います。

(2)次に強く印象に残っていますが、第2創業における三重(二重)ローンの問題です。

①特に当社の場合は製造業・酒造業であり、巨額の投資(1億円弱)が必要でした。国、福島県の助成金がなく、第2創業の会社(東洋酒造)の買い取り資金、設備投資の二重投資でした。それでも山形県などの助成やY銀行が長期の融資に応じてくれたのは幸いでした。浪江時代の融資残高を含めると三重(二重)ローンであり、現状赤字の中で長期の返済には厳しいものがあります。

②金融機関さんも民間企業であり、簡単にはローン軽減策に応じるのは難しいと思いますが、ご検討をお願いするものです。

(3)また自助努力の中で、最大の課題が販路の拡大であり、売上の伸長であると考えます。

①現状、福島時代の売上高まで回復していません。理由は福島の地元(浪江)の約50%の減少であり、山形での価格面での失敗でほぼ0になったことです。

新販路として、(株)マツバヤさんや新商品「親父の小言」があります。また、被災地(者)と酒造業の連携、コミュニケーション促進として、成人式での新酒の振る舞いや被災者への酒粕配布などを行い、積極的拡販を行っていきたいと考えています。

②山形地元での販路回復も大きな課題であり、「一生幸福」「寿」の縁結びの努力も拡販につながって行くと考えます。

幸いコストや技術面は安定してきており、売上高の伸長により、収益面の改善は図られると考えます。これが返済の財源にもなると思います。

(4)講演活動などについて

①専務が行っている講演活動は、事業に支障がない程度で今後とも積極的に行って欲しいと思います。これはマスコミにも取り上げられ、事業再開のPRにもつながりますし、ひいては販路拡大にもつながると考えます。

②また個人としての活動だけでなく、NPO法人の仲介なども活用して、被災地(者)と酒造業との連携・コミュニケーションを図っていきたいと考えています。これも個人から事業を通じた新しいネットワークの構築につながって行くと考えます。

(5)大介専務の行動力、熱意と市夫社長の経験が課題解決の鍵となる考えます。

①特に大介専務の39歳という若さ、行動力、熱意が、期間はかかる(5~10年)と思いますが、徐々に課題を解決して行くものと考えます。

原発事故への対応は長期の闘いです。警戒区域解除後の浪江請戸での井戸掘りや水質検査の話は、目先だけでなく長期の視点が感じられました。

②今年度、来年度がヤマであり、再開企業に共通している課題解決に向けて、頑張り「鈴木酒造店 長井蔵」「市夫社長、大介専務」

10 床屋なみえ 福島店 髪鉄

1. 事業の概要

- ①業種 理容業(サービス業)
- ②個人事業 小川 昌幸 氏 ご夫婦
- ③従業員 なし(以前は1名)
- ④住所 双葉郡浪江町大字権現堂字上柳町11-15
- ⑤現住所 福島市飯坂町平野字早川原20-1 北幹線第1仮設内
- ⑥事業の特徴など コミュニケーションを重視した、地域密着型の事業

2. 平成23年11月までの状況

(1)震災による被害の状況

- ①店舗・住宅は地震のため、営業できる状態ではない。原発事故で避難した状態のままである。

(2)事業再開の状況

①再開した事業

- ・理容業(同一)平成23年11月3日再開
再開時、顧客名簿に基づき、Cメール等でPRした。
これが浪江時代の顧客の維持につながったと考える。避難先が遠距離でも現在の主力の顧客である。

②再開した場所

- ・福島市飯坂町平野字早川原20-1 北幹線仮設



床屋なみえ 福島店 髪鉄

③再開した建物・設備など

ア. 建物

- ・中小企業基盤整備機構(中小機構)の仮施設整備事業(2事業者の共同店舗)を活用した。無料で使用できた。

イ. 設備

- ・理容業に必要な設備は新規のリースを使用した。
- ・内装、備品(応接セット、机など)は自己資金で行った。



再開した共同店舗の外観

(3)国、地方公共団体、東京電力等への要望

①国、地方公共団体

- ・中小機構が仮設店舗の費用を負担してくれたのが良かった。(事業再開へのきっかけとなった。)

②東京電力

- ・避難している間は営業の賠償が必要である。(現在は平成24年4月まで賠償中)

(4)浪江町への事業帰還に対する考え方

- ①環境整備の状況にもよるが、事業での帰還は難しいと考える。
理由は、現在40歳代半ばの年齢だから。
- ②個人の生活面では帰還の希望もある。

3. 平成23年12月以降の動き

(1)業績面(売上、収益のトレンド等)

- ①売上
 - ・浪江時代の1 / 4 位に減収。
地域密着型の事業であり、新規開拓も厳しい。
- ②収益
 - ・東電からの賠償があるのでトントンである。
(実質は赤字である。)



小川さんご夫妻

(2)雇用について(正規、非正規、人材確保の苦労等)

- ・浪江時代は若い従業員を1名雇用していた。それにより若い顧客の利用もあった。
現在は仕事量が限られており、雇用は考えていない。

(3)支援策の活用状況(どのような支援策を活用しているか等)

- ①国など
 - ・中小機構の仮設設備整備事業
- ②その他
 - ・福島県の家賃補助(雇用促進住宅で家賃無料)



ゆったりとした室内

(4)風評被害、資金繰り等苦労している点について

- ①顧客・売上高の激減が最大の苦労である。

(5)個人の生活面などへの影響

- ①事業は東電の賠償金がなければ、実質赤字である。
- ②家賃補助により現在家賃は無料であるが、家賃の負担はできない。
- ③子供の教育費などの負担が、将来ともできるのか不安である。

4. 今後の事業展開について

(1)町外コミュニティについて(どのようなかたちを期待するか、町外コミュニティに移転する考えはあるか等)

- ・現在の町外コミュニティは形が見えない。

(2)事業計画作成にあたってのネック

- ①現在の高速道路使用料の無料化の継続性

理由は、遠距離の顧客が多く、高速料無料の政策がいつまで続くのか不安である。

(3)求められる支援策

- ①高速道路使用料の無料化の継続

(4)目標について(将来展望、暖めている構想で公表できるものがあれば)

- ①地域密着型の事業であり、顧客開拓などには時間がかかる。
仮設住宅(北幹線205棟)内の顧客開拓などをすすめていく。

5. その他

- (1)今回の大震災、原発事故は貴社のお仕事(サプライチェーン)へ多大な被害をもたらしたと思います。何の影響が一番大きかったですか。

- ①コミュニケーション重視の、地域密着型の仕事であり、顧客の分散、売上高の激減が一番大きい。
②店舗も使用できない状況であり、建物・設備面も影響が大きかった。



中小機構の仮設施設事業

- (2)事業継続計画(BCP)を作成していましたか。

・していない。

- (3)「まちなか型町外コミュニティ」についてのご意見は

- ①地域住民にとっては、商業のいろいろな業種が揃えば、利便性は良くなる。
②サービス業にとっては良い考えなので、早急にやってほしい。

6. 担当診断士コメント

- (1)支援策を活用し、共同店舗とはいえ、早急に事業の再開(平成23年11月、9ヶ月目)にこぎつけられたことは良かったと思います。

- ①サプライチェーンマネジメントの分断を乗り越えて

小売業・サービス業はコミュニケーション重視の、地域密着型の事業が大半です。従って今回の全町避難によるコミュニティの分散とその長期化は、従来の物流、経営(サプライチェーンマネジメント)をまさにズタズタにしたといえましょう。

その中で、中小機構の仮設設備整備事業を活用し、2事業者の共同店舗(今回は美容室)としていち早く再開にこぎつけたことは投資面(より負担の少ない投資)でも良かったと思います。

- ②事業再開にあたり、顧客名簿に基づき、Cメールでの開店PRと顧客への呼びかけを行ったことも現在の主力顧客の継続につながっていると思います。

事業再開が長期化することにより、顧客は分散し、商圈は消滅して行きます。

(2)反面、事業再開後1年を経過しても新規顧客の獲得や地域(北幹線仮設並びに周辺福島市北部地域)密着型のコミュニケーション形成が十分図れていない事業の難しさがあります。売上の激減からの脱却が次の課題となってくると考えます。

①理容業も大手チェーン店(安売り店)との競合がますます激しくなっている業界です。

北幹線仮設に205棟の住宅がありながら、顧客の要望も明確になり、近いから顧客となるとは限らなくなってきています。そのお店の特徴、一度来てみたくなるサービスとは何かを考え、アピールすることが必要になってきています。

②理容業も訪問販売・サービス業といった業態を変えた事業内容との併用も考えるときかもしれません。効率化と設備を持った、待ちの商売だけでは成り立たなくなっているように感じます。高齢者の施設・サービスなどとの連携も考え行動してみたいと思います。

③避難が長期化し、東電による事業賠償も厳しく、減少が予想される事態になる前に、経営改善計画を考えてみることも必要になってくるかもしれません。

行政のコミュニティの方向性や除染計画の実行にはまだまだ時間がかかると考えられます。また、東電の賠償も財物賠償がこれからであり、事業賠償の方向性は不明確です。

経済は変化し、事業の見通しを立てる事は難しいと思います。ただ、状況が悪くなる前に、経営を考え、次の計画を検討することが必要になってくるかもしれません。

(3)経営者ご夫婦は40歳代で、若くまた行動力も持っていると思います。

①40歳代は、技術的には一番充実し、自信のある時と思います。

また、体力も知力にも優れている時です。

考え、行動する。致命的でなければ失敗の取り返しも可能と考えます。

②店名の「髪鉄」とは先祖が「鉄」の仕事をしており、自分の代で「髪」の仕事をしたことからつけたそうです。次の代に続く「髪鉄」を目指してほしいと思います。

11 双葉グリーン土木株式会社

1. 事業の概要

- ①業種 建設業・産廃業
- ②役員 代表取締役社長 室原 泰二 氏 外4名
- ③従業員数 14名(内新規3名)
- ④住所 双葉郡浪江町大字立野字原513
- ⑤現住所 南相馬市原町区萱浜字巢掛場5
- ⑥事業の特徴など
 - ・建設業(造園業)であり、産廃業(資源の再利用)を併せ持つ
 - ・新しい事業(自然調和型擁壁・ブランチブロック工法の全国10施工会社の内の1社)へも積極的(震災後取り組む)

2. 平成23年11月までの状況

(1)震災による被害の状況

- ①地震により小高事業所のストックヤードの屋根の倒壊
- ②役員は全町避難指示により、葛尾村経由二本松市、福島市などの親戚の家に避難する
- ③従業員もいわき市、二本松市などに避難する。
再開まで会社を休業し、雇用保険を利用する。

(2)事業再開の状況

- ①再開した事業 平成23年4月より
 - ・建設業
- ②再開した場所
 - ・南相馬市原町区萱浜字巢掛場5(借屋)
- ③再開した建物・設備など
 - ア. 建物、駐車場
 - ・(株)コワタの建物の一部の賃借(2階、事務所)
 - ・同土地の一部の駐車場の賃借
 - イ. 設備
 - ・重機、トラック、乗用車など
 - ・パソコン、机などの備品



賃借している事務所外観



10トンダンプなどの駐車場

(3)国、地方公共団体、東京電力等への要望

- ①国、地方公共団体
 - ・事業再開の支援策
- ②東京電力
 - ・事業被害への賠償
 - ・財物賠償を確実に行って欲しい。

(4)浪江町・南相馬市小高区への事業帰還に対する考え方

- ①警戒区域が解除になり、事業環境が整えば、浪江町・南相馬市小高区でも事業を行いたい。



陣頭指揮の室原社長

3. 平成23年12月以降の動き

(1)業績面(売上、収益のトレンド等)

- ①売上
・ 7割減額
- ②収益
・ 東電の賠償金がなかったら赤字

(2)雇用について(正規、非正規、人材確保の苦労等)

- ・ 現時点では求人を出しても応募者はいない。

(3)支援策の活用状況(どのような支援策を活用しているか等)

- ①国・福島県
- ア. 特定地域中小企業特別資金(3,000万円)
 - イ. 雇用支援助成金(新規採用3名)
 - ウ. 中小企業等グループ施設復旧整備補助金(14社)
 - ・ 小高事業所のストックヤードの屋根の吹き替え
 - ・ 10トンダンプの取り換え
 - ・ 破碎機(ピックバス)の取り換えなど

(4)風評被害、資金繰り等苦労している点について

- ・ 新規雇用が難しい。

(5)個人の生活面などへの影響

- ①従業員が避難先(二本松市、いわき市)から通勤している。遠路のため、疲労と事故等が心配である。
- ②役員は南相馬市・福島市などへ住居を確保した。

4. 今後の事業展開について

(1)町外コミュニティについて(どのようなかたちを期待するか、町外コミュニティに移転する考えはあるか等)

- ・ 特にない。

(2)事業計画作成にあたってのネック

- ①新規雇用が難しい。

②売上の先行きが不透明な面がある。

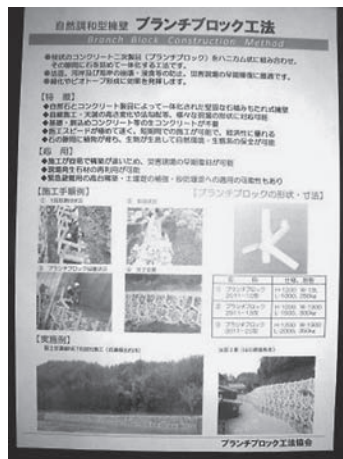
(3)求められる支援策

①休眠会社(休業)への将来に渡っての補償

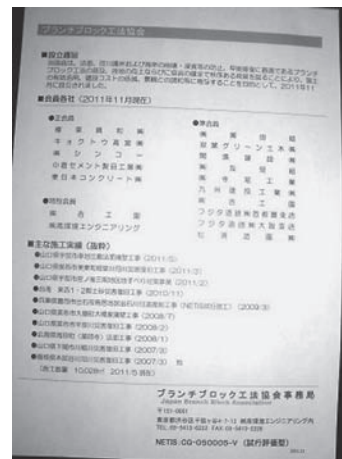
(4)目標について(将来展望、暖めている構想で公表できるものがあれば)

①震災後、新規事業として別紙の「自然調和型擁壁・ブランチブロック工法」の全国10社の施行店のうちの1社となった。今後は設計折り込みを含め、積極的な提言活動を行っていきたい。

②共同受注(復興事業、除染事業など)のための新しい組織(建設業組合)を作り、今後予想される発注に備えていく。



「ブランチブロック工法」



同全国10社の施行工事店の1社

③グループ補助金で更新した、破碎機のリースなどの新しい売上を作っていく。

5. その他

(1)今回の原発事故は貴社のお仕事(サプライチェーン)へ多大な被害をもたらしたと思います。何の影響が一番大きかったですか。

①産廃施設が警戒区域内にあり使用できなかった。(設備)

②避難のため、営業エリア外となり元請け工事が取れない。(売上)

(2)事業継続計画(BCP)を作成していましたか。

・作っていない。

(3)「まちなか型町外コミュニティ」についてのご意見は

・特にない。

6. 担当診断士コメント

(1)震災後の事業再開への取り組みが平成23年4月と非常に速かったと考えます。従業員の動向をよくとらえ、継続雇用と新規雇用(3名)を併せ、営業力、技術力を維持しています。

- ①事業の再開は、南相馬市原町区で平成23年4月には車両置き場の駐車場や事務所を確保しました。これにより拠点が確保され、最低限の売り上げを確保できました。
- ②従業員の動向をよく捉え、新規雇用も含め、営業力・技術力を維持しています。建設業全体が雇用確保で苦勞している中で、動きとしては大変迅速でした。

(2)国・福島県の支援策を有効に活用していると思います。また、東電への賠償請求も的確に行っていると思います。

- ①国・福島県の支援策の有効活用
 - ア. まず、特定地域中小企業特別資金(3,000万円)で当面の資金手当てをしました。
 - イ. 次に、雇用支援助成金(3名)で社員採用のコストを少なくしました。
 - ウ. 更に、グループ補助金で、建物・設備の復旧・更新を行っています。これにより今後の事業拡大(破碎機のリース)や共同受注後の重機の活用が可能になります。
- ②東電への賠償請求
 - ア. 営業被害の賠償
 - イ. 財物賠償への準備

(3)事業再開後の売上・収益の確保の準備も的確に行っていると考えます。

- ①新規事業(「ブロックランチ工法」の受注と完工)
 - 震災後、鏡石の蓮田沼の護岸工事(1,000㎡)を受注し、平成25年1月24日完工しています。
- ②グループ補助金で更新した破碎機のリース事業
 - 破碎機(ピックバス)を平成25年4月から1年間リース(400万円/月×12カ月=48百万円)する事業を行う予定です。
- ③警戒区域解除後の復旧事業や除染事業の受け皿となる共同受注の組織作り(建設業組合)を行っています。

(4)「ピンチをチャンスに」の精神で、事業の後継者育成も行っています。

- ①過去には産廃事業での失敗や負債の分割返済などをせざるを得ない時期もあったそうです。
- ②また、今回の大震災と原発事故での浪江町、南相馬市小高区の避難は、事業と個人生活に大きな影響(ピンチ)があったと言っています。
- ③しかし、その後の非常事態への状況分析を行い、それを早期の事業再開、支援策を有効に活用し、新規事業も積極的に取り入れていきました。その事が最小限の売り上げ確保につながり、将来の方向性も見出せた(チャンス)のではないかと考えます。
- ④2人の息子さんも一緒に事業を行っています。この後継者育成や会社力・組織化も次の課題であり、これにも取り組み始めています。
- ⑤地域を、浜通りを復旧・復活し未来がみえる会社、事業者として、声援を送りたいと思います。

12 株式会社 小黒設備工業

1. 事業の概要

- ・業 種 管工事業
- ・代表取締役 小黒 陽子 氏
- ・従業員数 30名
- ・住 所 福島県双葉郡浪江町大字高瀬字小高瀬原
- ・避難先住所 二本松市金色406-13
- ・主な業務 給排水衛生設備工事 冷暖房・空調設備工事
上・下水道施設工事 消防設備工事
貯水槽等清掃業務 太陽光発電システム販売・設置工事
- ・工場営業所等 大熊営業所
双葉営業所
二本松連絡所
- ・事業の特徴 県・双葉郡町村等を中心にした顧客で、ビル・事務所等施設の設備工事業

2. 震災による被害の状況

①事業への影響

- ・津波の影響はなかったが、第一原発から6 Kmだったので、避難することとなった。
- ・事務所は窓枠が影響を受けていたが、目に見える損傷はなかった。
- ・その後、事業用で持ち出せたものは重機、車両、工具であったが、重機のいくつかは盗難にあった。
- ・工事業なので、受取手形での取引が多いが、受取手形は現物でしか通用せず、金庫の中に取り残したままであった。震災時電子ロックがかかったらしく、結局会津河東体育館から3回通ってようやくパールでこじ開ける事が出来たとのことで、自分の会社に金庫破りに入ったという、得難い経験をしたとの事だった。
- ・従業員は3名が復帰しているが、現在もなお、県内に5名、県外に16名が避難している。

②避難の経過など

- ・当日は津波で家を流された請戸の従業員の家族を会社に連れてきたりして、大勢で一晩を過ごした。
- ・翌日、避難することになり、その従業員の家族を連れて、葛尾村を經由して福島市に避難し、さらに会津に行き、会津でスクリーニングを受け河東体育館に約1カ月いた。
- ・ご主人は公的支援のため、夫婦別々での行動となった。
- ・4月初旬に二本松の岳温泉にきて4カ月いた後、8月に二本松で借上住宅に移った。

3. 事業の再開の状況

- ①再開した事業同じ事業：管工事業
- ②再開した場所二本松連絡所 二本松市金色406-13
- ③再開した建物
 - ・事務所は平成23年4月12日に開設している。

- ・以前の事務所は275㎡あったが、現在の事務所は、2年契約をしているが、広さが36㎡であり、手狭である。
- ・駐車場のスペースは4台分で、その他に作業用の駐車場と資材置場として530㎡の土地を借りている。
- ・これらは自分で不動産業者と交渉して探したものである。

④資金手当

- ・福島県の特定期域中小企業特別資金(移転先で事業の継続再開・雇用の維持を支援)を活用。
- ・グループ補助金も活用した。
- ・金融機関からの新たな借入はなく、自己資金で調達している。

⑤従業員

- ・震災前には30名の従業員がいたが、現在は5名。
- ・新規で2名採用したが、震災前からの継続は3名で、その住居は借上げである。
- ・従業員は全員正規で、労働保険、社会保険にすべて加入している。
- ・避難している社員のほとんどはまだ退社扱いをしておらず、社員のままとして社会保険も会社が負担している。
- ・技術資格者では1級管工事士が3名から2名に、2級管工事士が11名から5名になり、消防設備士が1名からゼロになった。

⑥収支の見通し

- ・売上面では、震災前の1/3である。
- ・震災後は同業者から仕事を回して貰ったり、仕事を手伝って貰ったりして仕事をつなげてきた。
- ・また、震災前から経営改善に取り組んできて、震災の前年、震災の年と成果を上げてきていた。固定費を掛けない・過剰な投資をしない・経費を掛けないなど努力してきた。
- ・それらのおかげで、震災後の収益面でも回復傾向にある。

⑦事業の継続計画について

- ・従業員の生命と会社財産の保全
 - 従業員の安否・被災状況の確認 その日の19:30には確認できた
 - 会社の被災状況 すぐ確認できた
 - 現地での復旧の不可能の判断 すぐ確認できた
 - 避難先での再開決断時期 すぐ決断
- ・緊急被災時の事業継続対策
 - 復旧後顧客への情報発信 行政なので特になし
 - 情報通信手段 電話
 - 初回助成金・補助金申請 被災後6ヶ月後
 - 当初資金確保 できた
 - 復旧関連従業員連絡 すぐとれた
- ・事前の対策計画

従業員の緊急連絡体制 決めていた
 従業員の緊急出社体制 決めていた
 地震保険への加入 加入
 役職員の事故保険 加入
 在庫・預かり商品等への保険 未加入
 資金保有 あり
 内部留保 持てた
 顧客データ・会計データ バックアップしていた
 ITの復旧 被災後10日後
 顧客への緊急時連絡体制 ある
 重要書類の保管措置 ある

・後継者について

子供たちを後継と考え、現在社内で修行中との事。

⑧その他

- ・現在では設備工事と電気工事をやる業者が不足しており、浜通りの同業者の営業マンが営業ではなく、業者探しをしているとのことである。
- ・仕事のやり方も変わってきた。自社で職人も抱えてきたやり方をやめ、中通りの業者に外注したり、1人親方の職人を多数活用する外注システムにしてきている。優秀な人材の採用は別として会社を大きくするためでなければ、人を多く抱える必要はなくなる。
- ・こうした形が成り立っているのは、取締役会長のご主人の業界等での人脈とネットワークがあつてのことだ。

4. 国、地方公共団体、東京電力等への要望

- ・東京電力への損害賠償は現在準備中である。

5. 浪江町への事業帰還に対する考え方

- ・戻って生活したい・商売したいのは多くの人の気持ちだが、戻って商売しても赤字が目に見えている中で、戻った場合の税制面での措置や、後押しとなる国の補填的支援策が必要。
- ・これから復興が本格化する中で、たとえ収益面で不利でも、当社は浪江に戻り、復興支援の設備工事に注力していくつもりである。

6. 個人の生活面への影響

- ・今まで大きな家に家族全員が暮らしていたが、4か所に分散してそれぞれ生活をしている。
- ・可哀そうだと思ったのは娘夫婦で、新婚旅行から戻った日が震災で、新婚生活が避難所の体育館暮らしという、今でこそ笑いながら話せる出来事であった。その後、娘夫婦に子供も生れ、ハイハイしながら動き回る姿についはほが緩んでいるようである。

7. 担当診断士コメント

- ・震災からかれこれ2年になろうとしているが、避難先の従業員をまだ社員として処遇して、社会保険にも加入させているのは驚かされた。並々ならぬ思いがあるのだろう。
- ・外注システムに仕事の仕組みを変えることで、震災後の事業展開に対応しているが、各種工事業にもおおいに参考になるモデルだと言える。
- ・一方、外注システムの施工管理や安全管理での課題も多く、特に施工中の事故は経営の大きなリスクなので、きちんとした対応が求められる。



13 双葉不動産建設株式会社

1. 事業の概要

- ・業 種 建設業・不動産業
- ・代表取締役 石田 慎一 氏
- ・従業員数 13名
- ・住 所 福島県双葉郡浪江町大字権現堂上続町18-2
- ・避難先住所 郡山市緑町3-10
- ・主な業務 不動産業・建設業・設計業
 特定建設業 福島県知事認可(特23)16358号
 1級建築設計事務所 福島県知事第17(410)0078号
 宅地建物取引業 福島県知事(13)第70017号
- ・工場営業所等 原町事務所 南相馬市原町朝日町2-2-2
 郡山仮事務所 郡山市緑町3-10
 資本金 4,220万円

2. 震災による被害の状況

①事業への影響

- ・昭和43年の先代の創業で、現社長が代表になってからも20年近いが、不動産業での地元浪江町では大きく事業を展開してきて、特に賃貸物件のシェアが高かった。
- ・震災で不動産部門の自社賃貸物件を避難区域に残し、顧客も避難してしまった。

②避難の経過など

- ・震災後、津島→日光→土浦→愛知県岡崎と移動して→郡山市に6月頃アパートを借り、生活の再建を始めた。
- ・いくつもの記憶の中で、日光に避難した途端、バスに乗せられ今市保健所に連れていかれてガイガーカウンターで検査され、数値が出た娘のお気に入りのコートを処分させられ、大泣きされた事が強く印象的だったとのこと。

3. 事業の再開の状況

①再開した事業同じ事業：不動産業・建設業・設計業

②再開した場所仮事務所 郡山市緑町3-10

③再開した建物

- ・平成24年の9月に郡山で事務所を開設した。
- ・震災前の事務所は150坪と大きかったが、現在の仮事務所は30坪である。
- ・前の事務所から持ってくるのができたのは、机や椅子程度であった。

④資金手当

- ・福島県の特定地域中小企業特別資金(移転先で事業の継続再開・雇用の維持を支援)を活用。
- ・地元信用金庫の新規借入と自己資金で資金調達をしている。
- ・中断した工事の未成工事支出金も多額であったが、協力会社等への支払いは完了している。

⑤従業員

- ・震災前の従業員は18名いたが、その中で現在も引き続いている従業員は7名で、借上住宅から通勤している。後の6名は新規に採用し、現在は13名(男性7名、女性6名)で事業運営にあたっている。従業員は全員正規社員で、労働保険・社会保険にもすべて加入している。
- ・震災直後に従業員が離散して、福島県にいたくないなど他県での就業等があり、バラバラになった後で集めるのが困難だったので、技術者の流出は当社にとって大きな痛手となった。
- ・また、新しく採用した人は初めから教えていかねばならず、技術資格も必要であり、戦力になるには時間がかかると見ている。
- ・現在の技術資格者は建築士1級2名・2級3名、建築施工管理技士1級2名・2級2名、土木施工管理技士1級2名、建築経理事務1級1名・2級4名となっているが、さらなる技術資格者の補充が必要と考えている。

⑥収支の見通し

- ・売上は震災前に比べて1/3に落ち込んだが少しずつ回復してきている。
- ・協力会社(下請け)もバラバラとなり、顧客も失い、つながりとしがらみを失ったなかでの再開であるが、悪い面だけでなく、良い面を積極的に見ていくように努めていくようにしている。
- ・また、小さくなくても喰えるようにするため、古いものを脱ぎ捨てていくと考え、前向きに可能性をとらえる機会とも考えている。
- ・コンパクトになっても、これから先、会社が力をつければ、人を雇い入れる事ができる可能性があり、時間がかかるかもしれないが、現状に対応できるようにしていきたい。

⑦その他

- ・あらたな建築関係の技術資格者の活用として、損壊建物の損害程度の診断を損害保険会社から請け負った事もあり、工事がよくわかるので、適正な見積もりも試算でき、貢献できたと思っている。
- ・今後の事業計画については、仕事の仕組みも新たに構築する必要があり、新しい協力会社・新しい職人を見つける事に努力をしている。特に単価の面では仙台などを始め、工賃が上がっており、難しい面が多い。
- ・後継者の問題は子供たちを考えていないので、社内で養成していきたい。
- ・緊急時の企業存続計画について
 - 1)従業員の安否確認・被災状況 10日後確認できた
 - 2)事前の従業員緊急連絡体制 決めていなかった
 - 3)顧客への緊急時連絡 体制特にない
 - 4)重要書類保管 措置をしていた
 - 5)電子データ バックアップしていた

4. 国、地方公共団体、東京電力等への要望

- ・県等の支援も活用させてもらい助かっている。
- ・東京電力も損害賠償の対応は真面目にやってくれていると思っている。

5. 浪江町への事業帰還に対する考え方

- ・原発に対する見方や思いはいろいろあるだろうが、放射能の低い地域もあり、一部は早く帰還でき

- るのではないかと考えている。みんなが帰らないから帰らないという人もいる。
- ・インフラでは下水処理場と上水道以外はほぼこわれていないので、まずは人を集める仕掛けが必要だと考える。仕事と人を集めれば周辺の商売が集まってくるし、例えが適切かどうかあるが、ゴールドラッシュのように人が住む町が出来てくるのではないか。
 - ・事業としては今、原町の営業所があり、しばらくそこから対応できるのではないか。

6. 個人の生活面への影響

- ・女の子が3人おり、奥さんの影響もあり、看護師を目指している。この子供たちが今の自分の心の大きな支えになっている。
- ・奥さんの妹が息子を迎えるに行き、津波で亡くなられ、奥さんの落ち込みが大きい。
- ・津波で亡くなった大勢の人、家族を亡くした更に多くの人を考えると、自分は立ちあがっていくしかないと考えている。
- ・自宅も3分の1の大きさになっているが、こじんまりと家族が暮らせて、それも良いかと思うようにしている。

7. 担当診断士コメント

- ・不動産業は地域に賃貸の土地や建物を持ち運用しているが、それが今回の原発避難ですべて失ってしまった。そして、帰還でき、人が住みつく町にならない限り、事業が展開できないという厳しい状況の中で、石田社長は、雇用を守り、事業の再開に懸命に取り組まれておられます。
- ・建築工事でも、自社の技術資格者がいて、協力会社がいて、職人さんがいて展開できるが、そのほとんどが、再構築という状況の中で、今までのつながりを生かし、新たな展開も含めて取り組まれております。
- ・今までは親戚のほとんどが近くにおいて、いつも集まっていたのが、散りじりになり、なかなか顔を見れないのが切ない時があると言っておられたが、早く帰還が進めばよいと思っています。



14 居酒屋うまいもん

1. 事業の概要

- ・業種 飲食業(居酒屋)
- ・店主 齋藤 博重 氏
- ・従業員 8人
- ・住所 福島県浪江町大字権現堂字上続町28-2
- ・現住所 東京都新宿区歌舞伎町1-12-6 歌舞伎町ビル1F
- ・事業の特徴 新宿で一番うまい日本酒を取り揃えた大人の隠れ家居酒屋
<http://r.gnavi.co.jp/gc5r300/>

2. 平成25年1月までの状況

(1)震災による被害の状況

2007年に浪江で居酒屋をオープン、創業3年半で震災にあう。浪江は日本の中でも飲食店が多い地であり、原発の定期点検のために期間従業員として訪れる人が、外食をする構造であった。顧客の7割は原発関係者であり、常連顧客が9割以上を占めていた。震災後は大阪に避難し、2012年東京に移転、事業再開している。



おいしい銘酒が揃う居酒屋うまいもん

(2)事業再開の状況

①再開した事業

2012年4月、東京新宿で「居酒屋うまいもん」を再開。

避難先の大阪では先が見えず、何か新しいことを始める気持ちになれなかったが、「今年は大阪でゆっくりする。来年は東京で店を持つ」と早い段階で決めて休んでいた。そして決めた通りに東京へ移転し、物件を探して再開した。

②再開した場所

東京新宿、歌舞伎町で再開。またゼロからお店を再開するなら、一番おもしろそうなところで始めようと考えた。表通りから細い路地に入ったところに位置し、歌舞伎町の中では立地が良いとは言えないが、それでも月額100万円近い家賃である。現在は、その分かりにくさも隠れ家的存在として有利に働かせ、常連顧客で賑わっている。毎日おすすめメニューが変わり、季節に合わせた美味しいものを日本全国から仕入れ提供している。

③再開した建物・設備など

物件を居抜きで買い取り、内装は改装を行った。無職となったため借入ができず、クレジットカードも作れなかったため、必要資金は、自己資金、賠償金、親族からの借入で間に合わせるしかなかった。

(3)国、地方公共団体、東京電力等への要望

事業を再開するという事は、新規にオープンをするということであり、飲食店は特にオープンして1年でどれだけの顧客を常連化できるかが肝である。そのため、通常であっても睡眠時間を減らして店の立ち上げを行うのに、とても東電の賠償金請求の書類を書く時間がない。県外にいと書類の書き方の細かいルールの情報も入って来ない。事業者に対しては個別に賠償請求の書類作成の手伝いをするなどの配慮があつていいと思う。

(4)浪江町への事業帰還に対する考え方

30代・40代は、浪江に戻っても仕事がない限り、生活ができないと思う。これまで浪江の産業基盤は原発であった。働き口がないところに人は住まず、お客さんの生活が成り立たないところに客商売である飲食店は戻ることができないと考えている。

3. 平成23年12月以降の動き

(1)業績面(売上、収益のトレンド等)

オープンして数ヶ月は好業績で、その後一時落ち込んだため、必死に改善し、現在は好調。ようやく利益がはじめた段階である。12月に合わせてネット広告を打ち、通常月の1.5倍くらいの来客数があった。そこで気に入ってくれた顧客がリピートし、今年の出だしは好調である。

(2)雇用について(正規、非正規、人材確保の苦労等)

4人アルバイト、4人正社員で店を回している。急激に売上が伸び、スタッフは必要だが求人誌に広告を出してもお金がかかるだけで、応募がなく困っている。

浪江のオープンでも手伝ってくれた一鈴屋(飲食店)のオーナーが、立ち上げから1年近く手伝ってくれた。飲食店の一年目は土台を作る時期のため、一緒に考えることができ、本当にありがたかった。右腕を得て店をはじめられたようなものであった。



(3)支援策の活用状況(どのような支援策を活用しているか等)

支援策は利用していない。

(4)風評被害、資金繰り等苦労している点について

借入はできなかったため、していない。

東京では風評被害を感じることはなく、むしろ応援されている感じをうけている。

(5)個人の生活面などへの影響

家族一緒にいられるのでありがたいが家賃が高い。賠償金は出ているがいつまで続くか不透明である。店の営業時間が18時～翌5時のため、昼夜逆転生活をしている。家族との時間もなく本当にこの生活でいいのかと迷いもある。しかし、勝機があると思える時間帯で勝負していきたい。

4. 今後の事業展開について

(1) 町外コミュニティについて

当面は現在のお店に専念していく。

(2) 事業計画作成にあたってのネック

事業のイメージはあるが、計画には落ちていない。ただ生き残りたいと思う。

機械が作るわけではないので、行きたいポジションに行くためには人がいないといけない。食材がこれだけあふれているのに、作り手によって味はかわる。事業計画というより、人材育成が必要である。

(3) 求められる支援策

賠償請求の作成支援など、現場負担を増やさないような支援策

(4) 目標について

お客さんにもスタッフにも喜んでもらえて、自分が楽しくお店をできればいいと思っている。さまざまな可能性があるため、当面ここで頑張っていく。

5. その他

(1) 今回の大震災、原発事故は貴社のお仕事(サプライチェーン)へ多大な被害をもたらしたと思います。

何の影響が一番大きかったですか。

顧客も仕入先もすべてゼロから開拓しなおしたという意味では、全てに影響が大きかった。仕入先は、最初に大手のおしほり屋と契約をし、好意で取引先を紹介していただいたり、自分でネットで探したりした。

(2) 事業継続計画(BCP)を作成していましたか。

していない。

(3) 「まちなか型町外コミュニティ」についてのご意見は

福島県内で事業を再開したいと考えている人には、良いと思う。

6. 担当診断士コメント

(1) 期限をきめた意思決定を行なっている

齋藤氏は、先が見えない避難時にも、「今は事業を休む、いつから再開する」という時期を決めた意思決定を行なっていた。休むとしても、「年内は休む」と決めているのと、時間だけが過ぎていくと感じるのとでは、大きく違うように思う。未だ先が見えない状況であるが、「決める」ということが大切だと感じた。

(2) 再開資金の必要性

齋藤氏は浪江でも3年半の業歴があり、飲食店として利益も出していたため、賠償金がきちんと出

た。それでも事業再開には自己資金と親戚からの借入が必要であった。斎藤氏の話では、同じく浪江の飲食店仲間で創業1年以内の店舗は、賠償金がそれほど出ず困っている状況であるとのこと。創業まもなく、まだ利益が出ていない時期に被災した企業が資金調達に困る話を何度か聞いている。創業期は顧客獲得までに時間がかかり、利益がでない時期であるため、創業の段階に応じた柔軟な対応が必要だと感じる。

(3) 激戦区 歌舞伎町での再開

歌舞伎町という人も多いが競争の激しい地区で飲食店を開業し、もうすぐ1年を迎える。営業時間を早朝まで行い、歌舞伎町の顧客をとりこみ、常連客としている。「歌舞伎町というと浪江と違ってもっとフリーの新規客が多いと思っていたが、同じくらい常連客が来てくれる」というお話に、味と接客を大切に、店名のとおり“うまいもん”を提供され顧客満足度の高いお店だということが想像された。

15 (有)かまいり茶本舗

1. 事業の概要

- ・業種 茶類小売業
- ・代表取締役 野沢 孝一 氏
- ・従業員 なし(ご夫婦で経営)
- ・住 所 福島県双葉郡浪江町大字高瀬字堀内76-2
- ・避難先住所 福島県二本松市三保内72-1-6-4
- ・事業の特徴 各地で催事出店し、独自性のあるお茶を丁寧に提案販売している。

2. 平成25年1月までの状況

(1)震災による被害の状況

昭和55年、お茶小売業として創業。自社ブランドのお茶を開発し、ファンも多く、延べ10店舗を展開してきた。しかし創業30年、代表 野沢氏が65歳になるのを機に本店のみに縮小を考え、順次店舗を閉めていった。本店への統合がおわり、翌月創業30年を迎えるという状況下、震災にあう。以後、避難した状態のままである。

(2)事業再開の状況

①再開した事業

同じ業態で、震災直後の3月13日に新潟で再開している。(震災以前より浪江本店の他、催事出店で新潟・宮城など各地に出店していた。)

震災当日、野沢氏は新潟で催事出店中であったが、全国に支店を持つ取引先のP社から連絡があり、福島の被災状況を知らされる。P社から“しばらく仕事に困るだろう”と、出店の斡旋をうけ、新潟にあるP社支店内で事業再開をしている。



出店中の店舗にて。

「こうして、事業ができることに感謝しています」

②再開した場所

新潟のP社支店内他、宮城、福島などで、食品スーパーやホームセンター、GMS内などで催事出店している。

③再開した建物・設備など

建物・設備などは新設していない。

催事出店時の在庫や備品が保たれており、規模縮小・在庫量を減らして、新たな借入をせずに、まわる資金の範囲内で事業を行なっている。小売業として浪江に戻りたい意思があり、浪江に戻るまでの期間で投資回収できる範囲内で設備投資を行おうとすると、投資できない判断となる。

(3) 国、地方公共団体、東京電力等への要望

浪江に戻りたい意思があるため、設備投資が不要な小規模な事業展開を行なっていきたいが、福島県内での仕事は経費等の賠償はできず、積極的に動きづらい。(新潟、宮城県内の仕事についてはテナント料や交通費をいただいている。)将来浪江で事業再開したい人が再開資金を準備できる環境を整えて欲しい。



色とりどりの茶器。トラックに積み、出店期間が終了すると次へ移動する。

(4) 浪江町への事業帰還に対する考え方

浪江町とともに動く決めて。野沢氏は九州の出身であるが、浪江町をふるさとと決め本籍を移したところであった。誰かが残るから、そこに会いにくる人がいる。墓守りの意味でも、戻りたい。小売業は事業再開しようと移転先を検討しても、必ず競合が存在する。業歴のある競合とゼロから闘っても良い結果にはならないと考えている。職種によって帰還へのイメージは違うと思うが、小売業としては、まず帰ることを前提に考えたい。浪江に帰った際、本店の売上をカバーするため、浜通りなどで催事を始めながら事業再開する予定である。

3. 平成23年12月以降の動き

(1) 業績面(売上、収益のトレンド等)

売上は、浪江時代の70%を維持している。昔からのお茶のファンが、催事出店を待って買いに来てくれる。震災以前の売上構成費は、本店4割・その他催事で6割であったため、本店営業ができない分、催事売上は10%上がっている。

(2) 雇用について(正規、非正規、人材確保の苦労等)

本店への統合を進めてきたため、従業員はいない。ご夫婦で回している。

(3) 支援策の活用状況(どのような支援策を活用しているか等)

支援策は活用していない。金融機関や仕入先との信頼関係を大切にしているため、被災しても支払いは止められないと、事業再開を急いだ。元本据置などの情報は、当初は入らなかった。

(4) 風評被害、資金繰り等苦労している点について

本店の顧客は600人ほどで、売上の4割を占めていた。それらが失われたが、風の便りに催事出店の売り場まで来てくれる顧客もあり、事業を行えることのありがたさを感じている。しかし、風評被害もある。本店の住所は移転できないため、浪江の住所のままで、催事出店しているが、お客様から反発されたことがある。苦労は多いが、“29期で終わってたまるか”と震災後30期の決算書を作り、その決算書だけで(業歴の長さから)信頼してくれる方も多かった。

(5)個人の生活面などへの影響

仮設住宅暮らしも2年です。家内が健康であり安心して仕事できます。

4. 今後の事業展開について

(1)町外コミュニティについて

町外コミュニティ案が具体化すれば、移転してもよいと考えている。全員が多くを要望すると実現しないため、それぞれが“最低限を望む”姿勢が大切だと考えている。

(2)事業計画作成にあたってのネック

帰還の時期が決まらないと計画は立てることができない。

(3)求められる支援策

将来、浪江で事業再開するにあたり、準備を行えるような施策が必要。

(4)目標について

浪江に戻って、本店を再開したい。本店というのは、やはり存在として重い。

30期で事業をやめようと考えていたが、多くの方にお世話になり、事業への魂を生き返らせていただいた。浪江の役に立つのであれば、戻って再開したいと思う。

5. その他

(1)今回の大震災、原発事故は貴社のお仕事(サプライチェーン)へ多大な被害をもたらしたと思います。

何の影響が一番大きかったですか。

本店営業ができないため、顧客を失ったことが一番大きい。仕入れルートは震災後2週間で戻った。

(2)事業継続計画(BCP)を作成していましたか。

していない。

(3)「まちなか型町外コミュニティ」についてのご意見は

多大な設備投資資金が不要であるなら、とても良い。そのような話が具体化するなら、参加してみたいと思う。

6. 担当診断士コメント

(1)催事出店の可能性

震災直後に事業継続を心配し、出店場所を斡旋してくれた取引先があったことが、事業再開のきっかけとなり、また、廃業を考えていた代表に事業継続の意思を吹き返すこととなった。震災以前の信頼関係があってこそその提案だが、このような取組が福島県内で施策としてあっても良いのではないかと感じた。いずれ浪江に戻って再開したいと考えている小売・サービス業は、他の場所で積極的な設備投資を行なって事業再開することに抵抗があると考えられるためである。

(2)固定ファンを作る商品戦略

当社のお茶は、仕入れ商品と同時に、オリジナルのお茶も取扱っている。長年の専門店経営の中で、店主が目指すお茶を追求し、九州地方を中心とする茶葉で作っている健康茶である。お茶のファンは震災後も変わらずあり、催事出店を楽しみに待っている顧客が存在している。専門店が、専門知識を活かして独自性のある商品開発を行うと、顧客にとって代替の効かない店となり、差別化された商売となる。

今後は、催事に来るのを待たずとも注文ができ、またクチコミで広げやすいよう、簡易的な通販システム(電話・FAXによる注文)の導入、コミュニティ維持のためのニュースレターの配信を行い、バーチャルでも顧客とつながる仕組みがあることが望まれる。

16 まとめ

今回のヒアリング調査は6名の中小企業診断士が15事業所に対して行いました。ご多忙中にもかかわらずヒアリング調査にご協力いただいた経営者の皆様には紙面を借りて改めて御礼申し上げます。

15事業所のうち昨年の調査研究事業に引き続きご協力いただいたのが9事業所、今回新たにご協力いただいたのが6事業所です。

事業再開した場所を見てみると、中通り11事業所、浜通り2事業所、福島県外2事業所となっており、業種別にみても、運送業、建設業がそれぞれ3事業所、製造業、飲食店、卸・小売業がそれぞれ2事業所、リサイクル業、不動産業、理容店がそれぞれ1事業所となっており、再開場所、業種ともに分散しており多様な考え方を聞くことが出来たものと考えております。多様な意見でも共通して感じたことは「感謝報恩」の考え方です。皆様からいただいた様々なご恩に感謝してそのご恩に報いるために行動するという思い、考え方を強く感じました。

再開した事業者の皆様は上記のとおり業種も分散しており、震災時の状況や事業再開の経緯等も異なり、またヒアリング事業所毎に担当した診断士が「診断士のコメント」を掲載しているため、詳細な分析、総括は不要と思われる、ここでは全体的な傾向等について簡単に考察してみたいと思います。

(1) 厳しい現状

- ・多くの事業者は震災前の売上に達せず、利益も賠償金でかろうじて確保している現状です。被災企業に限りませんが、昨今の建設資材の高騰も建設業を中心に足枷になっています。
- ・従業員の確保が非常に厳しい。ハローワーク等に求人を出してもなかなか人材が集まりません。
- ・不動産賃貸業や小売、サービス業はこの原発事故で市場そのものを失ってしまっています。

(2) 経営者の素早い判断、モチベーションの維持

- ・避難地等で新たな設備投資をするにせよ、投資を最小限に抑え身軽な経営を行うにせよ、不確定要素が多い中で素早く決断し行動しています。
- ・BCP(危機対応計画)については震災時策定していなかった事業者が多かったが、従業員の安否確認、取引先との連絡等は的確に行われた。
- ・しかし、大震災、原発事故以降張り詰めた状態が2年以上継続しておりモチベーションの低下が心配されます。

(3) 各種支援策について

- ・行政による各種支援策については、設備投資に対する支援、雇用支援、避難役職員の社宅助成等幅広く対応しており、概ね好評でした。
 - ・また、支援策への要望事項としては早期の徹底した除染とともに県外出身者の人材確保に対する支援策が挙げられていました。
 - ・各種支援策について東京電力の原発事故が終息しておらず、帰還の見通しもたっていない現状を鑑みて、少なくとも原発事故が終息するまでは継続していただきたいと思います。
 - ・県外で事業再開した事業者に対しては、グループ補助金の対象外になる等県内で再開する場合との格差も見られるので、県外避難事業者に対しても一定の配慮をお願いしたいです。
 - ・各種支援施策の手続きについてももう少し簡素化できないかとの声が上がっていました。
- また、ホームページ等による周知のみではなく、フェイスツウフェイスである説明会の継続を求める声もあったことから、何らかのかたちで継続するよう行政側に検討をお願いしたいです。

(4) 経営計画の策定

- ・今回ヒアリングさせていただいた事業者の多くは、現状を冷静に分析したうえで今後の経営の方向性を決定し事業再開されています。
- ・しかし経営計画は不確定要素が多すぎて立てられないという声が多く聞かれました。
- ・また、取引先等多くの関係者が参加し経営計画発表会を開催した事業者もいらっしゃいます。
- ・未来を見据えて前向きに行動するためにも経営計画は必要です。不確定要素が多い中でも事業者が抱えている思いをどのように実現するか、計画として策定することが大切だと思われ、次章において経営改善計画の必要性、策定・活用手法について考察いたします。

(5) 町外コミュニティの形成

- ・まちなか町外コミュニティについてヒアリングしたところ、事業者によって温度差が大きいことが確認されました。
- ・町外コミュニティについては一体型か分散型か等未確定要素が未だに多く、事業者にとっても今後の事業計画を立てるうえでのネックとなっております。
- ・町外コミュニティは小売・サービス業者にとって特に関心の高い課題であり、一日も早く具体像が示され、実現することが期待されます。
- ・まちなか町外コミュニティ構想の立案、実現については中小企業診断士も参加しております。経営改善計画の活用手法に続いてまちなか町外コミュニティ実現に向けた取り組み状況について紹介させていただきます。

