福島

福島県いわき市

結婚式場から多目的ホールへ 社会インフラ施設をブラッシュアップ

株式会社うおしん



株式会社うおしん

カブシキガイシャウオシン

■ その他の生活関連サービス業

代表者 齊藤正行氏[取締役社長]

所在地 福島県いわき市小名浜住吉字飯塚45-1

TEL 0246-58-4122

FAX 0246-58-4124

WEB https://www.omotenashiuoshin.com/

創業 1957年 資本金 1,000万円 従業員数 27人

売上高 非公開

1957年に鮮魚店として創業し、仕出し屋、結婚式場経営へと事業を拡大していった。以来、8,000組以上の婚礼を取り持つ。2019年に八幡台やまたまやグループ入りし、2021年4月、結婚式場・宴会場「おもてなしうおしん」として再スタートした。

背景と課題

◆被災被害からの事業の立て直し

東日本大震災直後、大量の結婚式のキャンセル・延期が出たことで、経営は大打撃を受けていた。また、施設の復旧等にも資金を必要としていた。

◆安定した事業継続、後継経営者の確保

安定して事業を継続していくために、経営基盤を強化し、後継経営者を確保することが必要だった。

◆結婚式場としてのブランドの見直し

若年人口の減少や価値観の多様化など、ブライダル 業界を取り巻く環境は厳しかった。東日本大震災以 降、ブライダル需要がさらに落ち込む一方、宴会や法 人需要などの比重が増し、結婚式場としてのブランド が営業の実態にそぐわなくなっていた。

発災後、結婚式が激減し大打撃を被る グループ補助金で危機を乗り越えた

株式会社うおしんの創業者、佐藤新五郎氏は、1972年、いわき市の中心部、小名浜地区に結婚式場「魚新会館」(1983年、「ニューうおしん」に改称)を開業する。その結婚式場は「うおしん」の名で人々に親しまれ、地域の縁を取り持つ社会インフラの役割を担った。2006年、経営を引き継いだ新五郎氏の娘、佐藤君榮氏は、結婚式場を「カルチェドシャン・ブリアン」と改称し、意欲的に経営に取り組んだ。しかし、若年層人口が減る中、競合する施設も増え、決して楽な経営環境ではなかった。そこに、東日本大震災が起こった。

放射能汚染に関する風評や、多くの死者が出た中で祝い事の自粛が広がり、結婚式の延期・キャンセルが相次ぐ。建物にも大きな被害があり、実質的な休業状態が3カ月続いた。4、5月は、昼食用弁当800食を朝7時までに湯本の宿泊施設に届けるという激務をこなし、福島第一原子力発電所事故の収束作業の"後方支援"に回った。一方、施設復旧などの資金を確保するため、公的支援を受ける道を探った。うおしんは、冠婚葬祭事業を手掛ける「株式会社八幡台やまたまや」(本社いわき市/以下、やまたまや)など地元企業37社と共にグループを組成し、グループ補助金の交付を受ける。同業者でグループを包えことはまれで、非常時にあって、地域の事業者が結束したことで被災直後の危機を乗り切ることができた。夏に入り、地域の人々からの励ましも受け、社員たちは奮起する。企業・団体への営業強化、結婚式での新サービス導入など、思い切った経営施策を展開していった。

同じいわき市の同業者と業務提携を締結 「おもてなしうおしん」としてリスタート

若年層人口の減少、価値観の多様化など、ブライダル業界を取り巻く社会環境の大きな変化にはあらがい難いものがあった。被災後5年を過ぎたころから、君榮氏は、安定した事



専門家の支援によりブランドを一新。 ブランドロゴは「結の場」をイメージ

業の継続と後継経営者の確保に向けて業務提携を模索し始める。その中で、提携先企業としてやまたまやが浮上した。

やまたまやグループは、いわき市を中心に、コンベンションホール、婚礼施設、葬祭施設、計15施設を展開、運営し



既存の ブランド化

作業効率・ 生産性向上 事業内容の 発信・PR

ている。うおしんから見ればスケールメリットが見込め、経 営の合理化が期待できる。やまたまやにしても、うおしんが ある小名浜地区に施設は無く、地理的補完という意味合いが

あった。しかし、そ うしたメリット以上 に重視されたのが 「地域社会への恩返 し」だった。やまた まや側は「ブライダ ル需要は低迷してい るが、それだけで経 営判断すべきではな



3つのホールを持つ地域最大級の施設。これま で8,000組以上の婚礼を取り持つ

い。成人式や記念式典などを行い、人々が集う場として、地 域にとって無くてはならない存在。これまで支えてくださっ た地域のお客さまに喜んでいただける経営判断をしなければ ならない」(同社取締役副社長、蛭田房子氏)と考えていた。

交渉は円滑に進み、2019年9月、業務提携を締結。うお しんはやまたまやのグループ会社となり、2021年には新社 長に生え抜きの齊藤正行氏が就任した。業務提携はさまざま なシナジー効果を生んでいたが、事業の方向性の再検討が必 要だとして、復興庁の専門家派遣集中支援事業の活用を図っ た。2020年10月から翌年3月まで地域ブランド開発の専門 家による支援が行われ、「うおしんの強みは何か、どのよう



ダンスパーティやライブショー、懇親会など、顧客 の要望に応える多様なサービスを用意する

な価値を地域に提 供していくのか」 を突き詰めていっ た。その結果、「う おしんの存在意義 は、お客さまと地 域に愛され続ける 『結の場』にある」 ことをブランドの ステートメントと

し、時代の変遷に合わせ、多目的ホールとして再スタートす ることにした。さらに、ブランド名を「おもてなしうおしん」 に、ブランドロゴも「お客さま・地域・うおしん3者の強い 絆」を表す水引の意匠に改めた。2021年4月、新生「おもて なしうおしん」が誕生。齊藤氏が「地域の皆さまを結ぶ場とし て、これからも、この地で事業を継続していきたいと願って いる。それは、最高のおもてなしでお客さまをお迎えするこ とでかなうと信じている」と語るように、再スタートが、経 営陣にも社員にも事業の原点を再認識させる機会となった。

成果とポイント

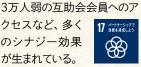
◆同業者と組んだグループ補助金の活用

異例なことだが、地域の同業者を含む形でグループ を組成し、グループ補助金の交付を受けた。建物・設 備の復旧に充てる費用を確保することができた。

◆同業の地元企業との業務提携の実現

2019年9月、やまたまやと業務提携を締結。これによ リ経営基盤が強化されただけでなく、衣装部門の一 本化、料理部門の仕入れの一本化とメニューの統一、

クセスなど、多く のシナジー効果 が生まれている。





◆多目的ホールへのリブランディング

専門家派遣集中支援事業を活用し、経営の方向性、

事業内容の根本的見直し を行い、結婚式場から多 目的ホールへのリブランデ ィングを決断、実行した。



【 2030年に向けて /

≫ うおしんの地域への恩返しはこれから

再スタートに際し屋号に「うおしん」の名を入れたこと は、多くの顧客から好意的に受け止められている。そ れは、創業以来半世紀以上、「地域の皆さまに喜んで いただく」ためにやってきたことが評価されているから だと考える。そのような期待に応え、「うおしん」の看 板に恥じないよう、努めていかなければならない。お もてなしうおしんはスタートしたばかり。地域への恩 返しは、これからだ。

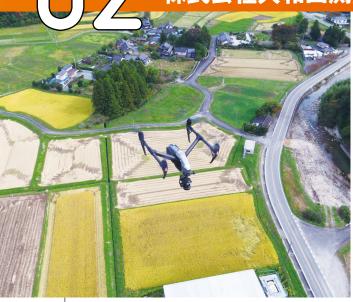
≫人々が多様に結び、喜び合える街に

ブライダル需要が低迷しても、この事業が無くなるわ けではない。成人式、還暦のお祝いなどの通過儀礼 や、さまざまな記念式典もある。そうした顧客の需要 に応えられるプランとおもてなしを提供するのが、使 命だと考える。地域の方たちがたくさんの集いの場を 持ち、多様に結び合い、喜びが広がる街になってほし いと思っている。そのための「地域の皆さまを結ぶ場」 として、事業を継続していきたい。

福島県広野町

復旧・復興関連の仕事をこなす中で 技術も、会社も、成長を遂げた





株式会社大和田測量設計

カブシキガイシャオオワダソクリョウセッケイ

業種 技術サービス業

代表者 大和田幹雄氏[代表取締役]

所在地 福島県双葉郡広野町大字上浅見川字山崎50-4

TEL 0240-27-4151

FAX 0240-27-4875

WEB http://geo999.com

創業 1986年 資本金 1,000万円 従業員数 40人

売上高 6億3,900万円(2020年度)、7億3,900万円(2019年度)

東日本大震災以前は、主に自治体が発注する土木関連工事の測量と土木設計の業務を手掛けていた。先端技術の導入に積極的で、UAV航空レーザー、地上レーザーなど最新計測機器を備えるほか、GIS (地理情報システム) 技術にも強みを持つ。

背景と課題

◆自治体等が進める復興事業への対応

広野町長から全町民に避難指示が出された。本社が機能不全に陥る中、自治体が発注する復旧・復興 関連の業務に対応しなければならなかった。

◆広野町への帰還、地域の復興への貢献

いずれ、広野町で本社を再建する考えでいた。さらに、除染、町民の帰還、地域のインフラ整備と続く復旧・復興過程において、「測量」が重要な役割を果たさなければならないことは認識していた。

◆復興事業減少後の事業基盤の確立

復興関連の事業量は、いずれ減少する。 そのときに 備え、復興関連以外の領域で安定的な収益が出せる ような事業基盤を確立していく必要があった。

GIS技術を使った放射線計測システムで 町と町民に正確・迅速な情報提供ができた

広野町は、全域が福島第一原子力発電所から半径30㎞圏内に入る。福島第一原子力発電所の事故を受け、2011年3月13日に町長から全町民に対し「避難指示」が発令された(4月22日に、広野町全域が「緊急時避難準備区域」に指定された)。株式会社大和田測量設計の代表取締役、大和田幹雄氏も千葉県に避難した。およそ半月後、広野町から「復旧・復興に参画してほしい」との要請が届く。大和田氏は、いわき市に拠点を置いて業務を再開させることを決め、社員一人ひとりに連絡を入れた。広野町は役場機能を小野町に移していたが、4月、いわき市に再移転し「湯本支所」を開設。同じころ、湯本支所の近くに大和田測量設計も仮事務所を開いた。

東日本大震災前に15人いた社員のほとんどが集まり、業務を再開する。必要な機器類は、広野町の元の事務所から運び入れた。その際、街区情報や上下水道等の情報をノートパソコンに詰め込んで持ち出し、町に提供した。災害査定などの業務に当たる一方、5月からは町の「復旧計画」の策定に地元の建設関連事業者として参画(後には「復興計画」策定にも参画)。6月には福島県相双地方振興局がある南相馬市に営業所を置き、復旧・復興関連事業への対応力を強化した。

9月30日、広野町の「緊急時避難準備区域」の指定が解除され、住民帰還に向けた「除染」が具体的課題として浮上する。大和田氏は、「測量とは真っ先に現場に入って状況を確認する仕事。まず測量ががんばらなければ、除染もその後の住民帰還も進まない」と考えていた。そして、自社が得意とするGIS (地理情報システム) 技術をベースに、「歩行・走行放射線計測システム」や「UAV (無人航空機) による放射線計測システム」などを新たに開発。これらの新技術が、除染範囲の特定など基礎データ収集だけでなく、正確な放射線量に関

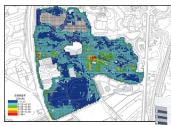


「未来への投資の拡大が重要」だと 代表取締役の大和田氏は訴える

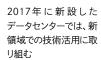
する情報を町と町民にリア ルタイムに提供することに 役立った。特に、町と相談 して実施した、家屋周辺の 放射線量をグリッド状に色 分けして地図上に表現し、 その情報を町の広報誌に載 せて避難所に届けるという 放射線モニタリング事業は、 住民が帰還を判断する際の 貴重なデータとなった。

作業効率・ 生産性向上

人材育成



放射線モニタリング情報は、住民が帰還を判断する際の貴重なデータとなった





2012年5月、広野町に本社を再建 町の復興のシンボル事業の立案にも参画

除染作業が進む中、2012年3月、広野町の役場機能が本来の庁舎に戻る。大和田測量設計も、いち早く5月に事務所を再建し、"帰還"を果たした。その後しばらくの間は、広範囲、多岐にわたるインフラ整備など、本格化する復旧・復興関連事業への対応に忙殺される。広野町の除染は森林等を除き2012年度中にほぼ終了し、復旧・復興事業は次の段階に移っていく。2013年度には、復興のシンボル事業と位置付けられ、大和田測量設計も計画策定に参画した「広野駅東側開発整備」事業も始まった。駅東側地区に整備された産業団地には大和田測量設計も進出し、2017年にデータセンターを新設。GISの運用で磨いた情報処理技術を測量以外の領域でも活用して事業化しようと、意欲的に取り組んでいる。

発災から10年。大和田氏は「会社のキャパシティーを超え るような量の仕事を受注し、こなしてきた。会社として体力 が付き、次の研究や新しい機器の購入に資金を投下できた」 と振り返る。そして、企業の成長という観点で何よりも大き かったのは、「復興庁や大手ゼネコン、大手コンサル、福島相 双復興推進機構など、これまで接点がなかった組織や人たち と仕事ができたこと」だという。復旧・復興に取り組む中で 多様な連携が生まれ、特に UAV レーザー測量技術を多くの 領域で応用、展開するようになった。例えば、AIに強みを持 つベンチャー企業と共同で水害予測シミュレーション技術の 開発に取り組み、2020年6月、広野町を加えた三者による 「AIスマートシティ推進協定」の締結に至った。また、福島 工業高等専門学校、地元企業などと共同で、高精度3D地図 とAIを組み合わせスマート農業に活用できる技術の開発にも 取り組む。測量で復旧の先導を担った大和田測量設計が、次 は、新技術で地域の発展の先導を担おうとしている。

成果とポイント

◆広野町の「復興計画」作成にも参画

2011年4月にはいわき市を拠点に業務を再開。広野町の「復旧計画」「復興計画」の策定にも参画した。また、膨大な復興関連業務と事業拡大に対応するため、2013年から新卒採用を開始している。

◆自社開発の技術で放射線量を測定

「歩行・走行放射線計測システム」などを開発し、放射線量の正確な計測と迅速な情報共有を実現。除染作業の効率化、町民への情報提供に役立った。

◆技術を多方面に応用し、事業領域を拡大

「UAVを利用した災害時即時情報収集システム」など自社技術の高度化・応用研究を進める一方、他社との連携も図り、事業領域の拡大に努めている。

▲ 2030年に向けて /

≫3D地形データ上を自動運転車が走る

ドローンで撮った3D地形データの中を自動運転の車が走ることが将来の目標。その車で買い物に行けるようになるとか、自動運転のトラクターが倉庫から田んぼに行って作業して戻ってくるとか。そうしたことが実現できないかと、今、取り組んでいる。

≫世界一小さいスマートシティを目指せ

コロナ禍で、田舎の良さがアピールできるのではないか。土地は安く、素晴らしい自然があって、そこで稼げるような環境が提供できればと考える。広野町の人口は約5,000人だが、「世界一小さいスマートシティ・広野」を目指してはどうか。そうした空間づくりに参画していきたい。

>> 未来に向けた投資を拡大しよう

復興事業もピークを過ぎ、コロナ禍の影響もあって、 世の中が疲弊して新しい方向に目が向いていないと 感じている。未来に向けた投資を拡大し ていく世の中とするため、新技術で地域 の発展の先導を担っていきたい。

福島県楢葉町

耕作放棄地を集約し、畑を"大型化" IoT導入で最先端の高効率農業を展開

株式会社福島しろはとファーム



株式会社福島しろはとファーム

カブシキガイシャフクシマシロハトファーム

業種 農業

代表者 永尾俊一氏[代表取締役]

所在地 福島県双葉郡楢葉町前原浜城1 楢葉町甘藷貯蔵施設内

TEL 0240-23-4172

FAX 0240-23-4173

WEB https://www.shirohato.com/FUKUSHIMA_NARAHA/

創業 2019年 資本金 5,100万円 従業員数 12人

売上高 2,800万円(2020年度)、2,200万円(2019年度)

「平成29年度農林水産祭天皇杯」を受賞した「なめがたファーマーズヴィレッジ」を設立、運営する白ハト食品工業株式会社が、同様の事業を楢葉町で展開するために設立した農業生産法人。

背景と課題

◆高品質な原料の安定的確保と多産地化

おいもスイーツの原料となる品質の高いサツマイモを 安定して確保することは、事業の根幹に関わる重要 事項。さらに、自然災害等のリスクを分散させる観点 から、多産地化も重要な課題となっていた。

◆農家を守り、産地を育てる必要性

2000年に農業に進出して以降、農業の持続可能性を高めるためにも、若い世代の就農を促進し、農家と産地を育成していく必要があると認識していた。

◆被災地の復興と風評対策

茨城県行方市への進出を計画する中、東日本大震災 被災地の復興と風評対策において、白ハト食品工業 だからこそできる支援があるはずだと考えた。

白ハト食品工業の被災地での取り組みが 農業と社会経済の復興の起爆剤となった

大阪府守口市の白ハト食品工業株式会社は、ナチュラル&ヘルシーなおいもスイーツの店「らぽっぽ」と、たこ焼き・明石焼きなどたこ料理の専門店「たこ家道頓堀くくる」を中心に、国内外に約100店舗を展開する。代表取締役の永尾俊一氏は、「『この世女の好むもの 芝居・浄瑠璃 いも・たこ・なんきん』という江戸時代の川柳があるように、サツマイモとタコは昔から日本人に身近な食材。私たちは、その食材に芝居や浄瑠璃のような"魅せる"要素を付加し、おいしさとともに女性を笑顔にするような幸せをお届けしている」と語る。

主力事業の一つであるおいもスイーツの原料のサツマイモは、以前はほとんどが輸入だったが、中国のカントリーリスクを懸念し、2000年に農業生産法人を設立。直営農場、協

働契約農場でのサツマイモ栽培を始めた。2009年、中国産サツマイモの調達が難しくなった際、競合他社が原独料に苦しむするに苦しむするとは、会別では生産を大品質な原料のはは、の関係が最重要の経営課題と、対しい大きに「作物と農家を守る」ことを目指した。



代表取締役の永尾氏は「消費者に 安心を与えるには産地に住む女性 と子どもの笑顔が大事」だと話す

2011年、国内有数のサツマイモの産地、茨城県行方市への進出を決める。9月に収穫したサツマイモから放射性物質は検出されなかったが、市場からは敬遠された。ここで永尾氏は、「消費者に安心感を持ってもらうには、産地に住む女性と子どもたちが笑顔になることが大事。その笑顔が、負のイメージを払拭してくれるはず。女性と子どもたちの笑顔を大切にしてきた私たちが、その真価を発揮するときだ」と考えた。そして、2015年秋、サツマイモ生産農場、加工工場を併設した体験型農業テーマパーク「らぽっぽなめがたファーマーズヴィレッジ」をオープンさせる。このテーマパークが人気を集め、今や年間27万人超が来場する。永尾氏の構想通り、行方に来園者・来街者の笑顔が広がった。加えて、行方産サツマイモのブランド力も向上した。単価は上昇し、生産量も東日本大震災前に比べ30%アップ。農業を継ごうと

新規のブランド 立ち上げ

作業効率・ 生産性向上

人材育成

事業内容の 発信・PR

Uターンする若者も増えた。 行方市での挑戦は、地域の復興、 社会経済の活性化の、まさに起爆剤となった。

白ハト食品工業誘致に楢葉町長が動いた 4年目にサツマイモ畑の契約面積44haへ

この行方市での事業 展開に注目し誘致に動 いたのが、楢葉町の町 長だった。楢葉町はほ ぼ全域に出されていた 避難指示が2015年9 月に解除され、住民帰 還、復興の加速が課題



2020年10月に完成した国内最大規模の サツマイモ貯蔵施設

となっていた。要請を受けた白ハト食品工業は、2017年、 1.5haでサツマイモの試験栽培を実施。栽培適性、収益面で の見通しが立ち、翌年からの大規模栽培開始を決めた。

楢葉町には、離農したり、帰還しない農家も多く、広大な 耕作放棄地があった。その状況を、永尾氏はチャンスと捉え た。耕作放棄地を借り受け、集約し、広い畑に作り変える取 り組みを、町の協力を得て推し進めた。その結果、契約面積 は2018年に13ha、2021年には44haまで広がった。ま た、一枚一枚の畑が大きくなったことで、無人トラクター、 ドローン、GPS ガイダンス、IoTシステムなどが活用できる ようになった。永尾氏は「福島だからできる大型農業×IoT =最先端の高効率農業で、『きれい・気持ちいい・カッコイイ の新3K農業』を発信していく」と語る。新3K農業は女性・ 若者も引きつけ、楢葉町・いわき市・富岡町出身者たちが新 たに働き始めたという。地元に帰還し、地元で働けることで、 楢葉町でも女性・若者たちの笑顔を生み出すことができた。

2019年4月、サツマイモ栽培本格化にあわせ「株式会社福 島しろはとファーム」を設立し、体制強化を図った。それに 応える形で、楢葉町が建設していた貯蔵能力最大1,260tを 誇る国内最大規模の甘藷貯蔵施設が、2020年10月に完成。



サツマイモ収穫には楢葉町の子どもたちも 参加して笑顔を見せた

福島しろはとファー ムが無償で借り受け、 サツマイモの通年出 荷が可能になった。 近い将来、白ハト食 品工業が使うサツマ イモの15%を、楢葉 町が供給する計画に なっている。

成果とポイント

始。多産地化を実現した。

◆茨城県行方市、続いて楢葉町に進出

2015年、日本有数のサツマイモの産地、茨城県行方 市に「らぽっぽなめがたファーマーズヴィレッジ」を 開業。その成功を評価した楢葉町の要 請に応じ、2018年から大規模栽培を開



◆「新3K農業」で女性・若者の就農促進

「日本の農業をステキにしよう!」というビジョンの下、 IoT化・省力化・高効率化を図った。「きれい・気持ち いい・カッコイイの新3K農業」を展開し、 9 産業と技術革動 基盤をつくろう 楢葉町など地元出身の女性・若者の就 農を促進させた。

◆産地を笑顔にして、消費者の不安を払拭

永尾氏の「産地の女性・子どもたちを笑顔にすること で、消費者の不安を払拭する」という戦略が奏功し、 行方産サツマイモのブランド力は高まった。楢葉町で の生産も、順調に規模を拡大している。

→ 2030年に向けて /

※ 楢葉町でも「6次産業化+α | を展開

「らぽっぽ なめがたファーマーズヴィレッジ」は、6次 産業化を体現しているだけでなく、観光・教育・IT農 業・地域貢献・子育て・交流を加えた独自の"12次産 業化"を目指している。楢葉町でも、福島ならではの 要素を加味したテーマパークをオープンさせ、畑発電 や原発ツアー、漁業体験、フルーツビューティ、ビオ ホテルなど「6次産業化+α」を実現し、それらを有機 的に結びつけることで、農業を軸にした、 17 パートナーシップで 目標を選成しよう より高次元の原子力災害被災地の復興、 * 地域社会創生の姿を描くことを目指す。

≫「キラキラ輝く憧れの町 NARAHA | へ

楢葉町周辺には、多様なリソースと「志」を持った事 業者が集まっている。それらを連携すれば、福島浜通 リ独自のSDGsモデルを構築することができる。その 中で、楢葉町も福島しろはとファームも発展を続け、 誰もが住みたいと感じる「キラキラ輝く憧 れの町 NARAHA」 につなげていきたいと 8 考えている。



測量技術に新たな価値を付加し、 原子力災害被災地のニーズに対応

株式会社ふたば





株式会社ふたば

カブシキガイシャフタバ

業種 技術サービス業

代表者 遠藤秀文氏[代表取締役]

所在地 福島県双葉郡富岡町大字小浜字中央592

TEL 0240-22-0261

FAX 0240-22-0368

WEB https://www.futasoku.co.jp

創業 1971年 資本金 1,000万円 従業員数 50人

売上高 6億3,700万円(2020年度)、6億7,900万円(2019年度)

1971年、遠藤勝也氏が、富岡町で測量と土木設計の事業を開始。2013年、遠藤秀文氏が社長に就任し、現社名に変更。2015年「がんばる中小企業300社」に、2020年「地域未来牽引企業」に選定される。2020年「ふくしま産業賞」知事賞を受賞。

背景と課題

◆自治体等が進める復興事業への対応

本社がある富岡町には避難指示が出された。本社が 機能不全に陥る中、県・市町村、国が発注する復旧・ 復興関連の業務に対応しなければならなかった。

◆復興事業減少後の事業基盤の確立

復興関連の事業量は、いずれ減少する。そのときに 備え、復興関連以外の領域で安定的な事業基盤が 確立できるような経営のかじ取りが求められた。

◆富岡町への帰還、地域の復興への貢献

避難指示が解除されたときは、本社を元の富岡町に 再建する思いがあった。双葉地域は、誰も経験したこ との無いような多重災害に見舞われていて、そこから の復旧・復興に貢献したいと考えていた。

2011年4月11日、郡山で業務再開 社員は半減したが災害対応は山積していた

双葉測量設計株式会社(富岡町)の専務取締役(社名、肩書きは当時)、遠藤秀文氏は、東日本大震災直後、妻の実家がある岐阜県に避難した。発災から5日くらいたち、ようやく

父と連絡が取れた。父・遠藤勝也氏は、双葉測量設計の創業者で、当時は富岡町長を務めていた。遠藤氏は、父から「復旧・復興に尽力して、お世話になった地域に恩返しをしなさい」と言われ、一日も早い事業再開を決断する。急ぎ福島に戻り、4月11日、富岡町が出張所を置いた郡山市に事務所を構えた。しか



双葉地域の未来について「世界から 注目される地域となる」と語る代表取 締役の遠藤氏

し、21人いた社員のうち11人が辞めてしまっていた。加えて、どれくらい仕事があるのかまったく分からず、社員には「もしかすると3カ月で会社を解散することになるかもしれない」という話をした上で、業務を再開したという。

ところが、実際に会社が動き出すと、対応せざるを得ない課題や問題が山積していた。県・市町村の復旧・災害査定対応に関わる仕事や、遠藤氏が以前勤めていた大手総合建設コンサルタント企業、日本工営株式会社と共同で、国レベルの面的調査や防災緑地計画のマニュアル作りなどに取り組んだ。実際の現場は浜通りが主で、5月に相馬市に事務所兼社宅を、6月にいわき市に事務所を、相次いで開いた。「業務再開後の数年間は、仕事が急増して、とにかく必死で会社を回していくしかない過酷な日々だった」(遠藤氏)という。

寝る間も無い日々が続く最中の2011年7月、遠藤氏はインドネシアに向かう。双葉測量設計は、東日本大震災前から海外の建設コンサルタント事業を手掛けていて、この年、バリ島の海岸保全に関するJICAのプロジェクトを受注してい



ODAを中心に、これまで7カ国で海岸保全計画などのプロジェクトを実施

たのだ。「膨大な仕事と社員を残して行くことに後ろ髪引かれる思いだったが、復興事業が下火になる10年後の会社のために海外事業を育てておく必要がある」と、遠藤氏は考



グローバルな 取り組み 事業内容の 発信・PR

えていた。実際、このときの実績が評価され、同様の海外案件を立て続けに受注し、今や海外での建設コンサルティング事業が経営の一つの柱となっている。2011年に無理を押して海外に出かけた遠藤氏の"経営判断"が奏功した。

原子力災害被災地のニーズに対応する 過程で、経営が"多柱化"していった

復旧・復興関連の業務に取り組みながら双葉測量設計は、 多拠点化(郡山市・相馬市・いわき市)し、新たな事業も手掛 けるようになった。会社が大きく変化する中、2013年12月 に遠藤氏が社長に就任。「事業範囲を『測量設計』に固定化せ ず、変化する原子力災害被災地のニーズに柔軟に対応してい く」という会社の方向性を明示しようと、社名を「株式会社ふ たば」に変更した。そして、従来からの①建設コンサルティ ング、②測量に加え、③空間情報コンサルティング(センシ ング・ICTを用いたデータの可視化)、④まちづくりコンサル ティング、⑤環境コンサルティング、⑥海外での建設コンサ ルティング事業を展開し、「経営の多柱化」を図った。遠藤氏 は、「測量という技術にどういった新しい価値を付加し、どの ように応用・展開していけば、地域の課題に応えていけるの かを考えてやってきた。その結果、建設・土木から農業・森 林保護・環境分野へと事業の幅が広がっていき、経営の柱が 立ち上がっていった」と説明する。

2017年4月に富岡町の避難指示が解除され、8月に本社を新築、移転。相馬市は閉鎖し、富岡本社と郡山支社の2拠点体制とした。相馬市・いわき市で若手を採用した計算数は増えていた



地域づくリプランの策定などまちづくりのサポート業務も実施する

が、原子力災害被災地での勤務を嫌って辞めた社員もいて、 手放しで喜べるような"帰還"ではなかった。しかし、遠藤氏 はあくまでも前向きだ。「原子力災害被災地の森林は除染も されず手付かずで、測量技術とICTを駆使し、森林の実状と 課題の見える化に取り組んだ。会社の事業にはなっていない が、結果的に技術が蓄積され、その技術を使った別の案件の 引き合いが来ている。この事例のように、双葉地域の課題と 向き合いながら、双葉地域と共に成長していく道を切り開い ていきたい」と、語っている。

成果とポイント

◆相馬市・いわき市に事務所を開設して対応

仕事の現場である浜通りの相馬市、いわき市に事務 所を開設して対応した。人員が不足していたが、日本 工営 OBに協力を仰いだり、現地採用も行った。

◆事業領域が拡大し、経営が多柱化

「自社にできることは何か」よりも「社会が求めていることは何か」を優先して考え、そのニーズに最新の測量技術で応えてきた。その結果、新業務も手掛けるようになり、「経営の多柱化」が進んだ。

◆2017年8月、富岡町に本社を新築、移転

富岡町に本社を新築し、2017年8月に移転。双葉地域の復興は道半ばだが、富岡本社が地域の憩いの場、復興業務の拠点として機能し始めている。

→ 2030年に向けて /

≫ 先進の遠隔技術を身に付け応用したい

廃炉作業を通じて、双葉郡にたくさんの先進技術が集まっている。その先進技術を社会課題の解決につなげていかないといけない。その中でも、遠隔技術を身に付けて、廃炉以外に応用していくことに関わっていきたい。

>> 双葉地域が注目される地域になる

双葉地域は、誰もが経験したことのない多重災害に見舞われた。その復旧・復興に取り組みながら、少しでも発信できることを増やしていきたい。そして、取り組みを世界に発信して注目を集め、双葉地域が可能性を期待される地域になることを目指していきたい。

≫世界遺産に登録される地域づくりを

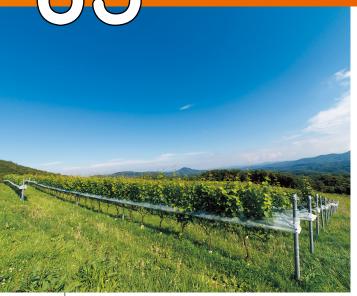
この地域の復旧・復興のゴールは、2030年ではない。 50年、100年の事業になると予想される。その再生は世界でも例のないものであり、世界から評価されるレガシーとして残していきたいと考えている。結果として、そのプロセスが世界遺産として登録されるような地域づくりに取り組んでいきたい。



福島県川内村

ワインの産業化を軸とした 持続可能なむらづくり

かわうちワイン株式会社



かわうちワイン株式会社

カワウチワインカブシキガイシャ

業種 農業/飲料・たばこ・飼料製造業

代表者 猪狩 貢氏[代表取締役]

所在地 福島県双葉郡川内村大字上川内字大平2-1

TEL 0240-25-8868

FAX 0240-25-8869

WEB https://www.kawauchi-wine.com/

創業 2017年 資本金 750万円 従業員数 4人

売上高 非公開

川内村の復興、新たな農業への挑戦、村の交流人口や定住人口の拡大の取り組みとして、村の「高田島ヴィンヤード」で収穫するブドウを利用したワイン生産を目指す。

背景と課題

◆持続可能な農業のために

川内村の農業の持続可能性、若い人の帰村や雇用の場の確保を考えると、基幹産業である農業の体制整備や、収益性の高い作物の開発が必要との認識が関係者に共通してあった。

◆村の冷涼な気候に適した農産物

阿武隈山地にある川内村は、冷涼な気候を好むブドウ品種の栽培に適している。一般社団法人日本葡萄酒革進協会からのワイン用ブドウ作りの提案は、川内村の可能性を気付かせてくれるアドバイスとなった。

◆ワインの産業化で交流人口を拡大

川内村産ブドウでワインを造り、飲食店や観光施設などで提供することで、村の交流人口や定住人口の拡大を目指す。そのための施設が必要となる。

村の農業を持続させるために ワイン用ブドウ栽培への挑戦を決断

「川内村は水稲、シャインマスカットやピオーネなどのブドウ、イチゴのハウス栽培などが盛んで、山間で育てる野菜やコメには根強い人気があり、ファンもついています」と語るのは、川内村の農業振興に当たっている職員で、かわうちワイン株式会社統括マネージャーを務める遠藤一美氏。

川内村は福島第一原子力発電所の事故によって、全村避難を余儀なくされたが、2012年1月には帰村宣言を行い、4月より住民の帰還を開始。2015年には帰還率は5割を超えたが(2017年に8割)、一方で、若者や子育て世代の帰還は進まず、農家の高齢化、担い手不足という課題もある。「人気がある村の農作物も将来は不透明で、雇用の場の確保という課題もありました」と遠藤氏は話す。

こうした課題に対して、帰村宣言後から新しい農作物や農 業のスタイルの模索がされていた中で、2015年に一般社団 法人日本葡萄酒革進協会から、川内村に対してワイン用のブ ドウづくりの提案があった。日本のワインへの関心、評価が高 まり、国内外で一種のブームになっていたこともあって、可能 性を感じた村ではブドウ栽培に乗り出すことを決断。畜産振 興のために活用する予定で村が所有している草地を、2015 年にワイン用ブドウ畑「高田島ヴィンヤード」として開発し、 2016年に日本葡萄酒革進協会から提供された苗木2,000 本をボランティアや村の職員が植え付けて、川内村のワイン 用ブドウ栽培が始まった。2017年8月には、川内村産ブド ウでのワイン醸造・販売を目的として、川内村も株主として 参加して、かわうちワイン株式会社が設立され、ワイナリー の建設に着手した。2021年現在、栽培されるブドウは約1 万3,000本に拡大。シャルドネをはじめ、カベルネ・ソー ヴィニヨン、メルロー、ピノ・ノワールなどが栽培されてい



川内村オリジナルワインの未来を笑顔 で話す統括マネージャーの遠藤氏

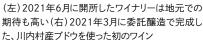
る。2020年には川内村産ワイン用ブドウを初収穫したが、ブドウの病気などの影響を受けて収穫量が少なく、山梨県のワイナリーに醸造を委託して完成したワインは、750mLのボトルで700本分だった。2021年はシャルドネの約2tをはじめ、合計約5tのブドウの収穫が目標。2021年6月



新規のブランド 立ち上げ

人材育成







に高田島ヴィンヤードのすぐ横に誕生した「かわうちワイナ リー」で、約1万本のワインを製造する予定だ。 真新しい醸造 設備がブドウの収穫を待っている。

ワイン造りは長い時間がかかる仕事 将来を考えたブドウ栽培、人材育成が必要

かわうちワインは6次産業化に向けて、川内村産ブドウや 川内村の酵母を使った高品質なオリジナルワインの製造を目 指しているが、計画はそれだけにとどまらない。将来的には、 高田島ヴィンヤードを見渡せるオープンデッキをワインの試 飲やランチを提供するレストランにしたり、不定期で開催す る予定のワイナリーツアーに関連する観光施設や宿泊施設を 設けたりすることも視野に入れる。川内村産ワインを通じて かわうちワインのファン、川内村のファンを増やし、交流人 口や定住人口の拡大につなげていくことを考えている。

今後の課題は、ワイン事業に必要な人材の確保だ。現在は ブドウの栽培管理を5軒の農家が担当し、ワイン造りの支援 などには、川内村の「地域おこし協力隊」が当たっているが、 特に人手を要するブドウの収穫については「収穫ボランティ アを募り、手伝ってもらう予定です」と遠藤氏。そのほかに も福島大学の学生を受け入れ、栽培作業を共に行うなど、ま ずはワイン造りの基幹となるブドウ作りで、交流人口を増や すことから始めている。

遠藤氏は「ワイン造りは息の長い取り組みが求められる仕 事で、かわうちワインの収支も、10年先の2031年に合う 計画になっています」と言い、ワイン造りと同時に、後継者 づくりにも取り掛かっている。小学生向けの栽培体験やワイ ンのラベル作り体験、高校生を対象にブドウ栽培の体験学習 などを実施している。こちらも息の長い取り組みが必要だ。

「また飲みたくなるワイン造りのために、いいブドウを栽培 する必要があり、今はそこに全力を注ぐべき時期です」。遠藤 氏たちの挑戦はこれからも続く。

成果とポイント

◆ブドウ栽培は順調に拡大

2015年に高田島ヴィンヤードを開発して、2016年に 2,000本を植え付けたところから始まった川内村のワ イン用ブドウ栽培は年々拡大。2021年 には約1万3,000本のブドウが栽培され



◆2021年秋より自社醸造を開始

ており、約5tの収穫を目標としている。

2020年にワイン用ブドウを初収穫。山梨県のワイナ リーに醸造を委託し、2021年3月に川内村産ブドウ を使用した初のワインを、750mLボトル700本分製 造した。2021年6月には「かわうちワイナリー」が完 成したことで自社での醸造が可能となり、秋より約1

万本のワイン醸造を開始す る予定。ワインの産業化に 向けた第一歩を踏み出した。





◆後継者の育成に取り組む

小学生向けのワインのラベル作り体験や、 高校生向けのブドウ栽培の体験学習な どを実施し、人材育成にも取り組む。



\ 2030年に向けて /

≫ 収支が合うのは2031年

かわうちワインの収支が合うのは、計画では2031年 の予定。当面はブドウ栽培、ワイン造りの基礎を築く ことに注力するとともに、人材確保や育成などを進め ていく予定だ。

>> 資源を生かした魅力づくり

「かわうちワイナリー」のワインやロケーションを活用し た観光施設・宿泊施設作りや、川内村の酵母を使っ たオリジナリティの高いワイン造りなどを 計画している。持てる資源を最大限に活 用した魅力づくりが今後のテーマだ。

>> 人材の確保が今後の課題

交流人口や定住人口の拡大とともに、ワイン事業に必 要な人材の確保が今後の課題となる。魅力的な産業 に育て上げることで、人材も惹き付けたい。

福島県大熊町

新規事業が会社を大きく飛躍させ 地域と共生する未来を切り開く



株式会社エイブル

カブシキガイシャエイブル

業種 金属製品製造業 **代表者** 佐藤順英氏[代表取締役]

所在沙 本社:福島県双葉郡大熊町大字夫沢字中央台551-6 広野事務所:福島県双葉郡広野町大字上北迫字岩沢1-9

TEL 0240-25-8996 FAX 0240-25-8997(広野事務所)

WEB https://www.able-can.jp

売上高 非公開

電力プラントを中心に、プラント関連の幅広い業務を手掛ける。原子力発電所のメンテナンスの技術力は高く評価されている。2016年には、三菱重工業株式会社から受託し、初の海外事業となるスウェーデンのリングハルス原子力発電所の大型保全工事を完了させた。

背景と課題

◆福島第一原子力発電所の事故の拡大抑止

福島第一原子力発電所1、2、3号機は炉心溶融を起こしたと考えられ、さらに、1、3、4号機建屋は水素爆発を起こした。これ以上の事故の拡大を防ぐため、一刻も早い原子炉の冷温停止が求められていた。

◆廃炉作業への遠隔操作ロボットの投入

福島第一原子力発電所構内で作業に当たる社員を 放射線被曝から守るには、遠隔操作で作業に当たる ロボットの開発・製造が不可欠だった。

◆線量限度を超過した社員が働ける場所の確保

線量限度を超過して被曝した社員は、一定期間、原 発構内の作業に従事することができなくなる。 現場に 精通した優秀な社員はこれからの作業に絶対に必要 で、働く場を確保し、雇用し続けることが必要だった。

社員を守り、働く場を確保するため ロボットとエネルギー2つの新事業に挑戦

津波による浸水で全電源を喪失し、福島第一原子力発電所は未曾有の危機に陥った。その危機に最前線で立ち向かった人々の中に、多くのエイブル社員もいた。株式会社エイブルは、主に原子力発電所のプラントメンテナンスを行う、地元・大熊町の企業。当時は50人足らずの小さな会社だったが、社員のほとんどが双葉郡出身で、混乱を極める現場にあって「ふるさとを守る」と、士気は極めて高かった。電源の確保、

冷却水循環系配管の敷設、燃料プール冷却システム電気工事など、発災直後から混乱収束のための主要プロジェクトのほとんどに下請けとして参画。寝る暇も無くろくに食事も摂れずに24時間作業が続く日々が、1カ月ほど続いた。その後も、原子炉を安定して冷やし続けることができるよ

燃料プールなどの冷却作業、



代表取締役の佐藤氏は「必ず大熊 町に戻る」と力強く語る

うになり、燃料プールの水温が十分に下がった8月の半ばごろまでは、まったく気は抜けなかったという。

一方、経営の面から見ると、東日本大震災以前は、売り上げの7~8割を福島第一・第二原子力発電所関係の業務で上げていた。福島第一原子力発電所の事故は、エイブルという会社の先行きを分からないものにしてしまった。その中で代表取締役の佐藤順英氏は、「あの絶望的な状況でも福島を守るために尽力した社員を誇りに思った。社員こそエイブルの宝で、社員を守るために死に物狂いでエイブルを立て直す」と誓った。そして、①福島第一原子力発電所構内で作業する社員を被曝から守るための遠隔操作ロボットの開発・製造、②線量限度を超えて被曝した社員が働ける場としての再生可能エネルギー事業という、2つの新事業に取り組むことを決めた。

大手メーカーが無理だと言った難工事を エイブルのロボットがやり遂げた!

ゼロからスタートしたエイブルのロボット事業が、2016年、奇跡を起こす。福島第一原子力発電所1・2号機の排気筒下部の地下槽(ドレンサンプピット)に溜まる汚染した雨水の排水除去作業で、大手プラントメーカーが「開発に3年はかかる」としたロボットを半年で完成させ、排水業務を無事に完



グローバルな 取り組み 作業効率・ 生産性向上

人材育成

了させた。東京電力からは「歴史的な快挙」と称賛された。さらに、それまでの廃炉工程で最大級の難工事といわれた1・2号機排気筒上部の解体工事でも、大手企業と競う中、提案が採用され、受注。2020年5月に工事を完了させた。佐藤氏は、元請け企業へと成長できた要因として、①中小企業の利点を生かした迅速な意思決定、②"有益なパーツを組み合わせ、ソフト開発で命を吹き込む"という手法による工期短縮とコスト削減の実現、③構造物を熟知していたことによる知見の豊富さ、④その知見を生かしたロボット開発・製造と緻密な工事手順、⑤地元・福島の企業としての復興への熱い思いと行動力、という5つの点を挙げている。

これらの強みが、もう一つの新事業であるエネルギー事業においても発揮され、急速に実績を伸ばしている。2013年10月に「ソーラーパークひろの」(出力413.3kW、広野町)、2014年10月に「ソーラーパークならは I」(出力1,990kW、楢葉町)、2016年3月に「ソーラーパークならは II」(出力750kW、楢葉町)と、相次いでメガソーラー発電所を建設。さらに、いわき市に国内最大級の木質バイオマス発電プラントを建設中で、2022年4月の稼働を予定している。2021年7月には、「ゼロカーボン推進による復興まちづくり」を掲げる大熊町と、地域新電力会社を共同で設立する協定を結んだ。それは、再生可能エネルギーの地産地消を通じて、エイブルが大切にしている「地域との共生」の理念を具体的に実践していこうとするものだ。

10年という時間の中で、エイブルは確かな発展を遂げている。そして、故郷の復興に貢献したいと多くの若い技術者たちがUターン入社しただけでなく、2013年からは毎年10人程度の新卒者の採用が始まり、社員数も、復興に懸けるパワーも、大幅に増した。こうした情熱あふれる地元企業の歩みが、被災地域の未来を切り開いていくのだろう。



広野事務所内には福島 第一原子力発電所のモッ クアップが用意され、遠隔 操作ロボットのテストが行 われている

2014年10月に建設された、メガソーラー発電所「ソーラーパークならは」」

成果とポイント

◆廃炉に向けて、ロボット開発を強化

この先も続く廃炉作業において遠隔操作ロボットの 必要性は高まっており、ロボット開発力の強化、遠隔 操作技術の向上に取り組んでいる。

◆ロボット技術を他領域にも展開

廃炉作業で培ったロボット関連の技術・ノウハウを元に、多岐にわたる分野へのロボット導入に挑戦。メーカー向け産業用ロボットや介護ロボットの開発が始まっていて、新たな領域でのビジネスの立ち上げが期待されている。

◆蓄電システム開発などにも取り組む

エネルギー事業では、発電プラント建設から発展する形で、水素燃料電池の蓄電システムや再生可能エネルギーを活用した燃料電池システムの開発に取り組み、再生可能エネルギーの安定供給を支える技術の構築を追求している。いわき市に国内最大級の木質バイオマス発電所を建設中で、2022年4月に稼働予定。

【 2030年に向けて /

>> 必ず、本社のある大熊町に戻る

大熊町にある本社は、2011年3月11日の夜からずっと立ち入りが禁止されている。2012年6月、広野町に事務所を確保し本社機能を移したが、本社の所在地は大熊町のままにしている。それは、「必ず大熊町に戻るんだ」という固い決意の表れ。復興が進んでも、10年前の3.11で抱いた思いは忘れずに、これからも事業に取り組んでいく。

≫ 廃炉で培った技術を地場で生かしたい

廃炉事業を通して、さまざまな技術を獲得した。今度は、その技術を地場で生かし、双葉郡全体の発展と地域の役に立つことを目指していきたい。また、廃炉作業を通して、われわれは東京電力と自治体、双方と関係を築いてきた。この地域の再生の鍵となる両者に対して、さまざまな取り組みを進めながら、橋渡しとして機能するように努める。ハード面だけではなく、そうしたソフトの面でも、役立っていきたい。

福島県田村市

クラフトビールを基点とした 「循環」 で 雇用を生み出し地域を活性化

株式会社ホップジャパン





株式会社ホップジャパン

カブシキガイシャホップジャパン

■業種 飲料・たばこ・飼料製造業/農業

代表者 本間 誠氏[代表取締役]

所在地 福島県田村市都路町岩井沢北向185-6

TEL 0247-61-5330

FAX 0247-61-5331

WEB https://hopjapan.com/

創業 2015年 資本金 849万円 従業員数 6人

売上高 非公開

2015年に宮城県仙台市で設立されたクラフトビールメーカー。 2018年に休眠状態だった田村市都路町の公共施設「グリーンパーク都路」に本社を移転し醸造を開始。田村市の契約農家とホップ作りから取り組む。

背景と課題

◆ホップ作りから始めるブルワリーを起業

東日本大震災を契機に、アメリカのシアトルで経験した"人をつなぐクラフトビール"で社会に貢献したいという思いで起業。後発のため、原材料であるホップの栽培から自社が関わるメーカーを目指した。

◆ホップ栽培の協力農家が見つからず

国産ホップの多くは大手メーカーに供給される。自社 用のホップを栽培してくれる農家を探す必要があった が、協力してくれる農家はなかなか見つからなかった。

◆避難指示区域の休眠施設の活用法

田村市は2014年まで一部地区に避難指示が出されていた。そのため、一部施設が休眠状態となっており、施設の活用や雇用の場の創出が課題となった。

ビールの原料に着目して競合と差別化 かつての一大産地・福島でのホップ栽培復活

株式会社ホップジャパン代表取締役の本間誠氏は、電力会社に勤務していた2008年から2年間、アメリカのシアトルに留学していた。そこで本間氏が見たのはクラフトビールが生活の中に根付いた姿だった。

「土地ごとにブルワリーがあって、それぞれの味や香りを楽 しみました」と本間氏。クラフトビールが人をつないでいる 様子が気に入り、いつかは自分も造りたいと考えていた。

2010年に帰国。翌年に宮城県仙台市で東日本大震災を経験したことで、自分の使命とは何か、自分のやりたいことは何かを考えるようになり、2015年に仙台市で起業。"人をつなぐクラフトビール"による社会貢献を志した。

「しかし、クラフトビールのメーカーとしては後発なので、

他社と同じことをしていては埋没するだけです」と本間氏。そこで、多くのメーカーでは、原料のホップは外国産が使われていることに着目して、まずはホップ作りから。メーカーへのヒアリングも重ねて、国産ホップの需要も確認できていた。



「人をつなぐクラフトビールで社会に貢献したい」と代表取締役の本間氏は話す

起業後の1年間は仙台市で事業を行っていたが、福島県のファンドから支援を受けられることとなり、支援の条件となっていた福島県への本社移転を実施。さらに、2017年には復興庁からの紹介もあり、休眠状態だった田村市都路町の公共施設「グリーンパーク都路」にある建物を市から譲渡され、2018年に現在の場所へ本社を移転した。

「福島県はかつてホップの一大産地だったそうですが、既に 栽培は途絶えていました。そこで福島で事業を行うのであれ ば、福島のホップを復活させようと取り組みを始めました」。

協力農家はなかなか見つからなかったが、探し歩く中で本間氏はホップ栽培の課題に気付いた。ホップは畑に設置したワイヤーから吊るした紐に巻き付いて上に伸びていくため、摘み取りは高所での作業となり、かつては脚立に上って行っていた。しかし、高所での作業は、高齢者などには負担が大きく危険もある。「そこで、ワイヤーをウインチで下げることができるようにし、脚立などに上らなくてもホップを摘み



新規のブランド 立ち上げ 作業効率・ 生産性向上 事業内容の 発信・PR

取れる方式を考えました」と説明する本間氏。課題を一緒に解決しようという本間氏の姿に、協力してくれる農家も現れた。2017年には田村市の農家と国産ホップの試験栽培を成功させ、その後も契約農家は拡大。「田村方式」と名付けた独自の栽培方式は、丁寧な手摘みを行えるため、機械での収穫よりも、より豊かな風味を持つことも特徴だ。

クラウドファンディングで改修費用を調達 ブルワリーを核として施設を整備

2020年にはグリーンパーク都路内に農地を整備して、自 社でもホップ栽培を開始。9月には、グリーンパーク都路内 の建物を改修した醸造施設「ホップガーデンブルワリー」が完

成する。改修費用は クラウドファンデロ、 ングで調達し、目標 金額を上回る352万 円の支援を受けるな ど、期待も大きい。田 村産ホップを使った ビールの仕込みもス タートし、11月から



「陰陽五行説」をテーマにした7種類のビール を販売

2種類のビールを発売した。現在は、阿武隈地域の魅力を伝えようと名付けた「Abukumaシリーズ」5種類が追加され、全7種類を販売。さらに季節に合わせたビールも開発・販売する計画だ。2020年度はビール醸造の初年度であり、生産量は約60kL。当面は年間100kLを目標としている。

自社でのホップ栽培、醸造を達成した本間氏が目指しているのは、クラフトビールを基点にした「循環」だ。ホップ栽培をビール醸造・販売につなげ、醸造の残りかすをホップ栽培の肥料や家畜の飼料にし、余った酒を使って発電し、またホップ栽培に戻すという、1次産業から6次産業までをつなげる「循環」を展開したいとしている。また、2021年4月には、グリーンパーク都路のキャンプ場をリニューアルオー



タップルームではブルワリーを眺めな がらビールを楽しめる

プン。ビールの原料にする ために栽培している小麦を 使ったパン作りや、レスト ランの運営なども計画され ている。ホップジャパンの 循環の輪は、さらに大きく なる予定で、雇用を生み出 し、地域を活性化させるこ とが本間氏の構想だ。

成果とポイント

◆クラウドファンディングで改修費用調達

2019年に復興庁のクラウドファンディング支援事業の支援を受け、休眠状態だったグリーンパーク都路内の建物をブルワリーに改修する費用をクラウドファンディングで調達。目標金額300万円に対し、48日間で177人から352万円の支援を受け、プロジェクトを成立させた。

◆ホップ農家の課題を新方式で解決

ホップの収穫は、脚立を使った高所での作業となり、 危険を伴う。そこで、ホップのツルが巻き付く紐を、ワ イヤーごとウインチで下げることができるようにする「田 村方式」を開発。高齢者でも安心して作業ができるよ うになり、作業の効率化にもつながった。 協力農家の輪も広がり、田村市でホップ 栽培に挑戦する農家が増えてきている。

◆地域の雇用創出に貢献

田村方式によるホップ栽培は、高齢者や女性も働きやすく、雇用創出に貢献。ホップジャパンの社員も、2018年の2人から、2021年には6人に増加した。

√ 2030年に向けて/

>> ビールを軸に循環を構築

ホップガーデンブルワリーを基点に、ビール、畜産、ホップ栽培、そしてビールと産業が循環する仕組みを構築。持続可能なコミュニティーの実現を目指していく。

>> 会社も働き方も新しいものに

ヒエラルキーの無い会社を目指し、経営状態も社員に公開している。また、完全フレックス制を 導入するなど、新しい形の働き方を模索 している。

≫「あぶくま」の魅力を発信

あぶくまは魅力にあふれた地域だが、地域全体でのブランディングはこれからの課題。「Abukuma」シリーズやホップジャパンの取り組みを通して、地域全体のイメージアップや、新たな魅力の創出を図っていく。

福島県双葉町

東日本大震災後、町内初の小売店開業双葉町復興の一翼を担う



伊藤物産株式会社

イトウブッサンカブシキガイシャ

■ 各種商品小売業

代表者 伊藤拓未氏[代表取締役]

所在地 福島県双葉郡双葉町中野竹ノ花7

TEL 0240-23-7806

FAX 0240-23-7807

WEB https://it-bssn.jp/

創業 2019年 資本金 100万円 従業員数 2人

売上高 非公開

建設や建築に不可欠なセメント類、ネット、ビスなどの資材のほか、 ショベル、レーキなど作業工具を販売。2021年6月からは食料品 などもそろえ、双葉町の復興に取り組む作業員の手助けをしている。

背景と課題

◆2020年3月まで全町避難が続く

東日本大震災後の放射能汚染により、双葉町は 2020年3月に町域の約5%に当たるエリアで避難指 示が解除されるまで、約9年全町避難が続いていた。

◆双葉町内での工事用資材の調達が困難

双葉町の復興工事には多くの事業者が関わっているが、町内では資材を調達できず、不足した場合にはいわき市か南相馬市まで行く必要があった。

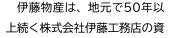
◆町内居住開始後、町をどう復興するか

双葉町が復興、または新しい形で昔の活気を取り戻すためには、どれだけ人が戻ってくるかが鍵。そのためには新規事業の展開も考える必要がある。

3代にわたる家業を継ぐため地元に戻り 復興に必要な流通を担う新会社を設立

2020年3月4日。東日本大震災後の福島第一原子力発電所の事故の影響で全町避難が続いていた双葉町の約5%に当たるエリアが避難指示解除となった。そして、2022年春には、町域の10%に当たる特定復興再生拠点区域の避難指示解除も予定されており、人の居住も認められる。東日本大震災

から10年がたち、ようやく復 興へと一歩足を踏み出した双葉 町で、2020年8月に被災後初 めて小売店を開業したのが伊藤 物産株式会社だ。大きな店舗で はないが、建築資材や測量機材、 作業工具など充実のラインアッ プを誇っている。それでも「ま だ補えていない部分もあるので、 徐々に増やしていけたら」と代 表取締役の伊藤拓未氏は話す。





工事用の資材調達を行うことで「双葉町の復興に貢献したい」 と語る代表取締役の伊藤氏

材部門として立ち上げられた。伊藤工務店は福島第一原子力 発電所の工事に参入したことをきっかけに創業。その後も原 子力発電所関連の仕事を請け負う傍ら、大手ゼネコンなどと も数多く取引を行い、地元の総合建設業として大きく成長し た。被災後は東京電力の復旧工事をはじめ、除染作業など復 興へ向けたさまざまな事業にも積極的に取り組んでいる。

祖父、父、叔父と3代にわたる家業の灯を絶やしてはいけないと、伊藤氏は弟と一緒に地元へ戻り伊藤工務店に入社。 建設現場や資材についての勉強をする中、現場で働く人間から、工事用の資材調達がスムーズにいかないケースがあることを聞く。そこで伊藤氏は、これまで培ったスキルを生かして資材部門を立ち上げれば問題がクリアになると考え、新会



2020年8月に開店。東日本大震災後、双葉町に初めてオープンした小売店となった

社として伊藤物産 を立ち上げること を決断した。

「取引先のゼネコンからも資材調達についての相談が多かった。昔あった 金物屋も東日本大震災後に無くなっ



事業内容の 発信・PR

てしまい、現地で仕入れる手段をつくるには、僕が動くしか ないと思いました」と、伊藤氏は新しい事業に挑んだ背景を 教えてくれた。

現場のニーズに応え復興の一助に 復興後を見据えて新事業を模索

伊藤物産のオープンは、町の復興工事に関わる人々の助け になっている。双葉町で復興工事を行う事業者は、いわき市 や南相馬市から資材を運んでくることが多い。もちろん、当 日使用するものは持ってきているが、現場の状況によって資 材が不足するケースもある。「資材を再調達するにはいわき市 へ戻るか、車で20~30分ほどかかる南相馬市まで行かなけ ればいけない状況でした。まだオープンして1年ですが、『こ こに店があると助かる』という声を聞くので、やって良かった と思います」と伊藤氏は笑顔を見せる。店の中を見渡すと、セ メント類の袋が山積みにされているスペースもあれば、ネッ トやロープ、工事用黒板など現場に欠かせないアイテムが所 狭しと並べられているスペースもある。また、町にコンビニ が無いこともあり、店の前に自動販売機を設置したり、アイ

スの販売を始めたりとニー ズに応えている。充実した ラインアップをそろえてい る印象だが、課題は多いと いう。「こちらの考えと業者 のニーズがマッチしない部 分もあるので、今後は、そ の穴を埋めながら会社とし ての強みとなる部分を出し ていかなければいけないと 思っています」と話す。



季節商品としてアイスの販売を行い、 作業員に喜ばれた

2022年春の居住開始へ

向けてインフラ整備が急ピッチで行われている双葉町だが、 課題も山積している。復興庁や双葉町などによる2020年の 調査では、町へ戻りたいと答えた人は10.8%だ。それでも 新会社を立ち上げたからには、祖父が守ってきた工務店のよ うに1年でも長く愛される会社にしたいという思いもある。 「今後、会社がどのように成長するかは、町がどう再建され ていくかにもよります。だからこそ、伊藤工務店はもちろん、 町ともしっかり連携をして新しい事業も進めていきたい」と 先を見据えた言葉を残す伊藤氏。店にはやや似付かわしくな い、双葉町の伝統工芸品である双葉ダルマが置いてあるのも、 その理由の一つだ。

成果とポイント

◆町内工事業者との連携を強化

販売する商品については、町内の復興工事と関連の ある事業者の意見を反映。現場の声をじかに聞くこ とで過不足の無い商品を取りそろえていった。

◆日用品も充実させ作業員をケア

オープン当初は建築資材、事務用品のみを販売。し かし購入に来る作業員の心が休まればと、2021年か ら飲料水やアイスの販売も始めた。

◆特産品のアピールも視野に

放射能汚染による風評は、収 束するかいまだ不透明。物産 店として、特産品のアピール にも力を入れていきたい。



acksquare 2030年に向けて /

>> 町に必要なインフラ整備を加速

2022年春から人が住めるようになれば、病院をはじ めとする生活に欠かせない施設は不可欠なものにな る。10年、20年後、双葉町に活気が生まれるために も、伊藤工務店と協力しながら町の建築

業を支える力として成長し、町の発展に も貢献していきたい。



>> 海外へ向けての情報発信も

ドイツの公共放送局から取材があり、海外からの注目 が高い町であることを認識した。小売業・卸売業とし ての役割を果たすだけでなく、海外の方々にも双葉 町がどのように復興したかを見てもらえるように、情 報発信を行っていきたい。

>> 町の復興にひも付いた新事業を

きる新事業に取り組んでいく。

2020年8月のオープンから1年がたった。当初思い 描いたものがすべてできているわけではないが、徐々 に商品が充実しており、会社としての土台は固まりつ つある。あと数年で軌道に乗せることを目標にがんば リ、それからは町の関係者とも協力しな 1 貧困を なくそう がら、新しい双葉町のまちづくりに貢献で



福島県葛尾村

コチョウランの栽培によって 生活の再建と村の活性化を

かつらお胡蝶蘭合同会社



かつらお胡蝶蘭合同会社

カツラオコチョウランゴウドウガイシャ

業種 農業

代表者 松本政美氏[代表社員]

所在地 福島県双葉郡葛尾村大字落合字菅ノ又148-2

TEL 0240-37-4380

FAX 0240-37-4381

WEB https://hopewhite.jp/

創業 2017年 資本金 300万円 従業員数 17人

売上高 1億1,700万円(2020年度)、1億円(2019年度)

葛尾村の農業者3名と、村内出身者が代表を務める東京都の株式会社メディオテックにより、2017年1月に設立。 贈答用として通年需要があり、風評の影響を受けにくいコチョウランを栽培。

背景と課題

◆営農再開に向けて新たな農作物を模索

葛尾村は優良農地が放射性廃棄物の仮置場になるなどしたことから、営農再開に向け、新たな農作物を模索していた。

◆農作物に対する風評の問題

従来の農産物は風評の懸念があり、売り上げ、価格に不安がある。また、途切れた販路の再建は簡単ではなく、大きな労力を必要とする。

◆高齢者でも可能な仕事を

ほかの地域と同様に、高齢の農業従事者が多い葛 尾村では、肉体的な負担の大きい農作業は難しくな ることが想定される。そうした実情も踏まえた農作物 の選定が必要となってくる。

葛尾村での生活を再開するために 安心して栽培できる農作物を

葛尾村は2016年6月に避難指示解除準備区域および居住 制限区域が解除された。「葛尾村での生活をようやく再開でき

題は何で生計を立てるかでした」と話すのは、かつらお胡蝶蘭合同会社業務執行社員、杉下博澄氏。杉下氏は葛尾村の出身で、被災時には田村市で会社員をしていたが、生活感の無くなった村の復興に携わりたいと考えていた。

るようにはなったものの、課



かつて葉タバコの乾燥施設があっ た場所にハウスを整備

村の主要産業は農業だが、優良農地が放射性廃棄物の仮置場になるなどしたことから、営農を再開できない状況が続いていた。また、風評の懸念があり、販路も改めて確保する必要があるなど、状況は厳しい。営農再開に向けて新たな農作物が模索されていた2015年、村内出身者が代表を務める株式会社メディオテック(東京都)が、葛尾村にコチョウラン栽培施設の設立を計画する。

温室で育てるコチョウランは風評被害とは無縁で、贈答品としてのマーケットも確立している。しかも収益性が高い。 栽培に関する技術やデータなどで参考にできるものも豊富にある。コチョウランに可能性を感じた杉下氏は、会社員を辞め農家として村に戻ることを決める。村とも連携しながら、志を同じくする葛尾村の2農家・メディオテックと共同して、2017年1月にかつらお胡蝶蘭合同会社を設立。栽培に向けて技術指導を仰ぐとともに、千葉県、群馬県、山梨県などの他産地の視察なども行った。栽培現場のハウス室温は自動制御で、かつて葉タバコの乾燥施設があった場所に確保した。

2018年1月からコチョウランの苗を育て始め、5月から6 月には福島市や宮城県仙台市にプレ出荷を実施。市場や消費 者の反応や評価を確認した上で、7月から東京都への出荷を 開始した。コチョウランには年度の切り替え時期や、株主総 会が集中する時期など、定番の需要期があるという。

「選挙などのように、確実に需要が見込めるイベントなどは、 前もってスケジュールが分かっていることが多いので、需要 の予測が立てやすいのもありがたいですね」と杉下氏は言い、 自信を持って栽培をスタートすることができたという。

コチョウランの栽培は日照時間や外気温の影響を受け、寒 い時期は生育速度が遅くなるが、気温が高過ぎても日射しが



新規のブランド 立ち上げ

事業内容の 発信・PR

強過ぎても花に悪影響を与える。「油断すると、花に黒い斑点 が出てしまいます。見た目がすべての花ですから、そうなる と商品価値は無くなってしまいます」。管理には細心の注意が 必要と杉下氏は説明する。また、コチョウランは高温障害を 起こすので、夏のハウスには冷房が欠かせない。冷涼な葛尾 村は夏場の温湿度管理がしやすく、栽培に適していた。

これからファンを増やしたいのは コチョウランではなく「hope white」

かつらお胡蝶蘭では、月間 4,000株のコチョウランの出荷 を目標としていて、2019年は年 間4万9,600株を出荷すること ができた。2020年はコロナ禍 の影響で4万300株にとどまっ たが、2021年度は5万株を超え る出荷を目指している。



ハウス内で栽培するため風評 の影響を受けない

順調なスタートを切った杉下氏たちは、「hope white」と 名付けた自社のコチョウランの客観的な評価を知りたいと、埼 玉県の品評会に2018年、2019年と出品。「hope white」 は見事に連続して賞を獲得した。特に2019年には最高賞で ある「埼玉県知事賞」を受賞。「栽培を始めたのが最近で、経 験も少ない私たちが評価されて自信になりました」と杉下氏 は喜んでいる。受賞によって視察の申し込みも増えたそうだ。 これからの課題について杉下氏は、「コチョウランが欲



杉下氏は「福島県を全国有数のコチョ ウラン産地にする」と目標を話す

しいのではなく、『hope white』が欲しい人を増や すことです」と語る。商品や 産地を指定してコチョウラ ンを求める人が少ない現状 を変えて、「hope white」 のファンを増やすことが目 標だ。そのために、3年後 に事業収支を黒字に転換す るとともに、かつらお胡蝶 蘭を学ぶ場、情報発信地に

することを考えている。そして、15年後には福島県内での生 産拠点を15カ所に増やして、全国でトップクラスのコチョ ウランの産地にすることを目指すとしている。コチョウラン の栽培を通じて、葛尾村や浜通りの魅力を伝える入り口にな り、交流人口を増やすことにも貢献したいと、杉下氏の夢は 広がっている。

成果とポイント

◆風評の恐れ無く需要予測が立てやすい

温室で育てるコチョウランは風評の恐れが無く安心し て栽培できる。贈答品で法人需要が多いため、需要 予測が立てやすく、計画的で効率的な栽培も可能。

◆月間4.000株の出荷を実現

コロナ禍の影響を受けた2020年を除き、月間4,000 株という出荷目標をクリア。2021年は5万株の出荷 を目指し、3年後の事業収支の黒字化を計画している。

◆軽作業中心の農業で地域雇用に貢献

コチョウランはほかの農作物よりも栽培に労力を必要 とせず、高齢の農業従事者が多い葛尾 村に適した事業。現在17人が働いてお り、葛尾村在住者は8人となっている。



\ 2030年に向けて /

>> 環境負荷の小さい事業に

事業開始当初から、ハウスの冷房などに自前の太陽 光発電を使用するなど、環境負荷の低減 を意識している。電気代の低減にもつな がるため、今後も強化していく。



>> 地域の魅力を伝える存在に

葛尾村をはじめ、浜通りを巡るグリーンツーリズムに よって、人流の増加、交流の

活性化を図る。その一つの ポイントとして機能していく。





≫ 福島県をコチョウランの一大産地に

埼玉県知事賞受賞などで評判が高まり、視察の申し 込みも増えている。ノウハウを提供するとともに、福島 県内での生産拠点を増やしていき、福島県を全国で もトップクラスのコチョウラン産地にすることを目指す。

>> さらに働きがいのある環境を整備

雇用をさらに増やすためにも、働きやすく、かつ働き がいのある環境の整備が今後も求められる。さらなる 高付加価値化によって、地域の期待に応えたい。

福島県浪江

10年ぶりに故郷での製造再開地元漁師たちに鍛えられた伝統の祝い酒

株式会社鈴木酒造店



株式会社鈴木酒造店

カブシキガイシャスズキシュゾウテン

代表者 鈴木大介氏[代表取締役]

所在地 福島県双葉郡浪江町大字幾世橋字知命寺40

TEL 0240-35-2337

FAX 0240-23-4181

WEB http://www.iw-kotobuki.co.jp

創業 1840年 資本金 1,000万円 従業員数 6人

売上高 非公開

江戸時代の天保年間に創業。2011年の東日本大震災の津波被害で建屋が全壊したが、同年10月に山形県長井市で酒造りを再開。2021年2月、10年ぶりに浪江町での酒造りを再開した。

背景と課題

◆津波で資金、酒、資料が流失

浪江町請戸地区を襲った15mもの大津波で、建屋 はもちろん、貯蓄分の酒、事業資金、代々受け継がれ ていた資料などを失う。

◆浪江町全域が避難指示区域に設定

福島第一原子力発電所の事故の影響を受けて、浪 江町全域が避難指示区域に設定。2万1,000人の 町民は避難を余儀なくされ、2017年3月に一部地域 の避難指示が解除されるまで、帰還はかなわなかった。

◆被災直前の出来事が再開の光に

2011年1月に研究のため機関に預けていた酵母が 残っていた。このことが、伝統の酒「磐城壽」の製造 続行を決断する光明となった。

故郷へ戻れないという絶望感も 酒造りへの強い思いは失わず

浪江町請戸地区は、沖合が県有数の好漁場として多くの漁船が集い、古くから港町として知られてきた。雄大な海を一望する請戸地区で、江戸時代から酒造りを続けてきたのが株式会社鈴木酒造店だ。代表するブランド「磐城壽」は、元々祝い酒として地元漁師の間で親しまれ、県内外にもその名が知られていった。そんな老舗酒蔵が2011年3月11日、東日本大震災の大津波により、代々守ってきた蔵を失ってしまう。

「東日本大震災があった日は、ちょうど仕込みの最終日でした。毎年仕込みが終わる日には、みんなで集まってお祝いをしていたので、あの日も少し早く仕事を切り上げようとしていたところでした」。そう振り返るのは5代目となる代表取締役の鈴木大介氏。今まで聞いたことの無い地響きを耳にした直後、大きな揺れに遭遇。地元の消防団にも所属していた鈴木氏は、家族に避難するように伝えた後、地区の避難誘導に当たった。その最中、海の方から「ドカーン」という大きな音が聞こえてきたという。「びっくりして海を見ると、いつもより水平線が高い位置にあり、色も真っ黒だったんです。その瞬間、すべてが流されると覚悟しました」。

大津波の影響で請戸地区は 壊滅。さらに、福島第一原子 力発電所の事故の影響で浪江 町全体が避難区域となってし まう。鈴木氏は一時避難して いた川俣町で広島赤十字・原 爆病院の救急車を目撃した際、 「もう浪江町には戻れない」と 悟り、絶望したという。

その後、家族と一緒に山形 県米沢市で避難生活を送った



江戸時代から続く老舗酒蔵で杜氏 も務める代表取締役の鈴木氏

鈴木氏。酒蔵を閉じることも考えたが、「被災から1週間後くらいに、このままでは駄目だと思い、まずは取引先へ無事であることを連絡しようと動き出しました」。避難先の民宿の一部を仮事務所として借り、インターネットカフェで取引先の住所を調べ、家族総出で手紙を送った。

理想とする酒造りのスタイルと出合い 浪江での再建を念頭に山形で再出発

先が見えない中でも行動を始めた鈴木氏に、かつて修業していた関西の取引先から大阪府で酒造りをしないかという誘



事業内容の 発信・PR



いが届く。悪い話ではないと思い、大阪府の酒蔵予定地を訪れたが、市街地に位置していたことがネックになったため、断りを入れた。「これまで米と水に強いこだわりを持ってきただけに、市街地での酒造りがイメージできませんでした」。その後、知人に自動車を借りて大阪府から福岡県北九州市門司区まで、酒蔵巡りを行う。「東日本大震災の2カ月前にある研究機関に預けていた酵母が残っていることが分かったんです。自分が思い描いた酒造りができるか、多くの酒蔵を回って確かめようと思いました」。最後に訪れた兵庫県神戸市で、理想としていた少人数、小ロットで多品種対応の製造を可能にしていた酒蔵にたどり着いた。

時を同じくして、山形県長井市にある老舗酒蔵を買い取って酒造りを再開しないかという話が持ち上がる。「山形県での事業再開は家族で大げんかになるくらい、もめました」。水が命の酒造りを他県で始めたら、やっぱり福島県は駄目だと言われかねない。一方、磐城壽を製造し続ければ故郷への恩返しになる。迷いに迷った末、「いつか浪江町で酒造りをするためにも、ここでやる意味がある」と再出発を決断した。その後、山形県の老舗酒蔵の株式を買い取り、「株式会社鈴木酒造店長井蔵」として本格的に再始動する。

それから約10年の歳月がたった2021年2月、2020年8月にオープンした「道の駅なみえ」内に酒蔵を整備し、念願だった浪江町での酒造りを再開できた。決断は間違っていなかったのだ。「今の目標は、自分たちが造ったお酒で浪江町を知ってもらうこと。お酒をきっかけに、町の歴史や郷土文化にも触れてもらい、浪江町のファンを増やしたいです」と鈴木氏。そこには、今も居住できない「請戸」の地名を後世にも残したいという強い思いが込められている。

成果とポイント

◆山形県で酒造りを再開

一時廃業も頭をよぎった。しかし、多くの取引先の助けがあり、また「磐城壽を製造し続ければ故郷への恩返しになる」と考え再開を決意。山形県長井市の酒蔵を買い取り、酒造りを始めた。その際に西日本の酒蔵を数多く回ったことで理想の酒造りとも出合えた。

◆被災後4カ月で商品を販売

2011年7月に、被災した酒蔵の中ではいち早く販売を再開。「浪江町の人が喜んでくれたことで、事業継続への意欲が再び湧いてきた」と振り返る。

◆10年ぶりに浪江町で酒造り

2021年2月に浪江町での酒造りを再開。被災前に使っていた原料のうるち米は酒専用のものだったが、飯米に切り替え、町の農業の安全性もPRしている。

→ 2030年に向けて /

>> 日本酒以外の他品目も開発

があり、情報発信にも力を入れている。

新ブランドの開発も行う中、甘酒やリキュールなどの製造にも着手。酒かすを使った大豆の菓子製造も行っている。商品を手掛ける人たちの思いも購入者に知ってもらいたいという狙い

≫ 抑草効果がある酒かすで農地を改良

酒かすを米作りに役立てられないかと考え、取引先の農家とさまざまな実験を行った。すると、酒かすを混ぜた農地には雑草が生えにくいことが判明。抑草剤として使用した場合、農地面積で200~300haもの効果をえられるという。現在、浪江町の契約農家でも試験的に肥料の一部としている。

>> 郷土の魅力を発信

現在、浪江町は水素など再生可能エネルギー産業を中心に新しい雇用を生み出そうとしている。そんな中でも、江戸時代から続く老舗酒造として、町の食文化を中心に歴史のデータベースを作成し、継承したいと考えている。

福島県南相馬市

「航空」×「災害対策」で イノベーション創出と復興支援を



株式会社テラ・ラボ

カブシキガイシャテララボ

羅 輸送用機械器具製造業

代表者 松浦孝英氏[代表取締役]

所在地 本社:愛知県春日井市不二ガ丘3-28

TERRA LABO Fukushima:福島県南相馬市原町区萓浜北赤沼 184 南相馬市復興工業団地

IEL 0568-53-4501(本社)

FAX 0568-53-4502(本社)

WEB https://terra-labo.jp

創業 2014年 **資本金** 3億3,910万円 **従業員数** 13人

売上高 非公開

代表取締役の松浦孝英氏は、以前、公共政策や災害対策の研究 に携わっていて、「航空」と「災害対策」をつなげてイノベーションを 創出しようと、起業。 社名には「宇宙から地球を考えるチーム」とい う意味を込めた。

背景と課題

◆イノベーションの創出

2011年に愛知県が「アジアNo.1航空宇宙産業クラスター形成特区」に指定されたことをきっかけに、新しい航空産業の在り方を模索する中、航空機の技術革新を災害対策の領域に活用し、イノベーションを起こすことができるのではないかと構想した。

◆原子力災害被災地の復興への貢献

原子力災害被災地の復興は国民的課題。復興に貢献したい思いを持ちつつ、「公共政策」という視点で考えたとき、単なる経済的復興を超えて、人口の流出を止めたり、若い世代に夢を持たせるといった取り組みが"復興の軸"として必要だと考えていた。

固定翼長距離無人航空機の研究開発・ 実用化拠点として、南相馬は最適の環境

2019年9月、南相馬市にある福島ロボットテストフィールド(以下、ロボテス)の研究棟研究室の第一次入居が始まった。第一次入居企業の一つが、愛知県春日井市に本社を置く株式会社テラ・ラボだ。テラ・ラボは、高い確率で発生が予測される南海トラフ巨大地震への対応を想定しつつ、「固定翼の無人航空機を開発し、災害対策として社会実装していく」ことを目指し、2014年に設立された研究開発型ベンチャー。

では、なぜ愛知県のベンチャーが南相馬に拠点を構えたのだろうか。代表取締役の松浦孝英氏は、次のように話す。

「私たちは、2018年8月、北海道大樹町で、翼長4mの固定翼無人航空機の100km自動制御飛行試験に成功していました。実用化に向けて次の段階に進むためにより多くの飛行

試験を行う必要があり、滑走路が建設できる場所を探していましたが、これがなかなか見つからない。そんなとき、福島県名古屋事務所の方からロボテスを紹介されました。2019年2月、企業立地セミナーに参加し、建設中のロボテスと福島第一原子力発電所などを訪れました。原子力災害から8年たった被災地の現



代表取締役の松浦氏は「原子力災 害からの復興は日本人としてやるべ きこと」と語る

状は、とても衝撃的でした。原子力災害からの復興に関わることができるのであれば、それは日本人としてやるべきことだろうと、強く感じました。ロボテスには、滑走路のほかにも、実用化・量産化拠点として私たちが求めていたものの大半が整っています。それで、その日のうちに、ロボテスに研究開発拠点を構えることを決めました」。

こうして、「イノベーションの創出」と「原子力災害からの 復興への貢献」を両立させて取り組む道を選んだ。

間もなく、量産・管制・データ解析を担う 新施設「TERRA LABO Fukushima」が竣工

ロボテス入居直後の2019年10月、不幸にもそれまでの研究成果が生きる機会が訪れた。台風19号が各地に記録的大雨をもたらし、南相馬市内でも堤防決壊、土砂崩れなど甚大な被害が発生した。テラ・ラボは、かねて開発を進めていた「ドローンを活用した広域災害情報収集クラウドシステム」



作業効率・ 生産性向上

人材育成

を提供。地元企業 等と連携して空撮 した被害現場の映 像を地図上で一元 管理できる体制を 構築して、市の災 害対策本部で報告 を行い、機動的な 災害対応の一翼を 担った。



台風の被害状況を3次元データ化し、南相馬市 の災害対策本部へ提供

そして、現在テラ・ラボが南相馬市で行っているのが、「衛 星通信を活用した長距離無人航空機による大規模災害対策シ ステム」の研究開発。その実用化に向け、①長距離・長時間・ 高高度を飛行する無人航空機の開発、②災害対策に活用する ための空間情報データの収集・解析システムの確立、③運用 に関わる地上支援システムの構築、に取り組んでいる。

2021年10月には、南相馬市復興工業団地内に、新たな施 設「TERRA LABO Fukushima」が竣工する予定だ。この 施設は、①固定翼長距離無人航空機の製造・整備を担う「製 造・格納庫」、②飛行制御を行うとともにデータ解析機能を備 えた「管制室」、③管制室からの映像を受信し関係各機関との 連携を図る「危機管理対策室」を有し、緊急事態に素早く対応 できるシステム運用の構築を目指している。長距離無人航空 機を活用した高精度の空間情報取得とリアルタイムの情報共 有により、災害現場に関わる人員のリスクの軽減や、災害発 生時の各組織の初動や意思決定への貢献が期待される。新施 設の稼働開始に合わせ新たにスタッフを雇用し、2023年春 ごろの実用化・事業化を予定しているという。

こうした最先端技術を駆使した長距離無人航空機による空 間情報取得とそのデータ解析を、テラ・ラボは、"ビジネス 化"していこうと考えている。「ドローンが代替するのが地上 測量であるのに対し、長距離無人航空機が代替するのは、セ スナやヘリコプターを使った航空測量だ。有人航空測量を無 人化してコストダウンを実現するというビジネスで、民間航



令和3年7月伊豆山土砂災害では発生直後 に現地に入り翌日には現地を空撮した

空測量会社からの受注 が十分に見込める」と、 松浦氏は考えている。 社会課題の解決に挑む ベンチャーの挑戦が、 新しい形の"空の産業" を誕生させようとして いる。

成果とポイント

◆2023年春には実用化の見込み

南相馬市に新設する「TERRA LABO Fukushima」 が、間もなく竣工。長距離無人航空機による災害対 策が、2023年春ごろにも実用化される見込み。

◆「ロボットのまち南相馬 | 推進に協力

2019年12月、南相馬市と「近未来技術の社会実装 化に関する事項」等について協定を締結するなど、「ロ ボットのまち南相馬」の推進に協力している。

人口減少の抑止を考えると、事業に魅力があれば、 若い世代に夢を与えて流出を食い止め、UターンやI ターンを促して人を呼び込むこともできる 8 働きがいも 経済成長も ので、発信力の高いブランディングが重 1 要になってくる。

√ 2030年に向けて /

>> "空の産業革命"が追い風になる

コロナ禍によって航空業界の再編は加速するだろう と考えている。加えて、パイロット不足などの社会的 要因、国の制度の見直しといった政治的要因もあり、 有人航空機の無人化が促進される。大

きな変革"空の産業革命"であり、追い 風を受けて事業に取り組んでいく。



≫ 南相馬市は雇用の創出が期待できる場所

南相馬市には、若い世代に夢を持たせるような企業 が数多く集積している。南相馬市に集積した企業同 士、あるいは地元企業との連携により、 17 パートナーシップで 目標を達成しよう 直接・間接の雇用の創出に貢献していく **(A)** ことも視野に入れている。

>> 子どもたちに夢を持ってほしい

若い世代、子どもたちには、夢を持ってもらいたいし、 地域を愛するようになってほしい。テラ・ラボにとって も南相馬市は第二の故郷であり、地に足を付け、根 を張っていくつもりだ。その中で、地域の子どもたちと

触れ合い、子どもたちの 思いを大事にしながら、自 分たちの事業にできること を探して、少しでも地域の 発展に貢献していきたい。





生まれ育った町で50年続けた会社を後世へ残すためにも前向きな姿勢大切に

株式会社渡工テクノサイト



株式会社渡工テクノサイト

カブシキガイシャワタコウテクノサイト

業種 金属製品製造業

代表者 渡辺安治氏[代表取締役]

所在地 福島県伊達郡川俣町大字羽田字向1-1

TEL 024-566-2326

FAX 024-566-3045

WEB http://www.watako.co.jp

創業 1974年 資本金 500万円 従業員数 20人

売上高 2億6,900万円(2020年度)、2億9,000万円(2019年度)

マシニング加工、フライス加工を軸として試作、部品量産を行っている。対応可能な材質は、アルミ、ステンレス、チタン、樹脂など多岐にわたる。2020年1月には新工場が完成し、より効率の良い作業が可能となった。

背景と課題

◆雇用の確保が問題に

被災後、大きくのしかかったのが雇用問題。重要な作業を任されていた社員が抜けてしまったことで、残った従業員への負担が増えた時期が長く続いた。

◆製造業の厳しい現実

メーカーからの納期短縮、コストダウン要求が絶えない状況が続いている。大手企業からの受注を続けるためには、さらなる設備投資も必要となっている。

◆人□減少の町守れるか

東日本大震災後、人口減少が続いている川俣町。定住する人を増やすためにも、町の産業として機械加工分野を多くの人に広めていく必要がある。

創業時の苦難を乗り越えた強い信念で 被災1カ月後に工場を再稼働

「世の中が大変なとき、苦労しているのはうちだけじゃない。 だから、がんばるしかないんです」。こう語るのは、株式会社 渡工テクノサイトの渡辺安治代表取締役だ。29歳のとき、「自 分の発想でものづくりをして、多くの人に商品を買ってもら

いたい」という夢を実現させ、1974年に会社を創業した。当時は第1次オイルショックの真っただ中で、3年は苦しい時期が続いたが、キヤノン株式会社製カメラのフィルム入れ部分のふたを研磨する仕事が会社を軌道に乗せたという。その直



代表取締役の渡辺氏(左)と常務取締役 の伊達氏

後に現在の主軸となっているマシニング加工に出合い、徐々に業績を伸ばしていく。過去にはF1のエンジン部品の加工も手掛け、今では防衛関連部品の加工も請け負うなど、大手企業からも注目されるようになった。

創業当初のオイルショックを乗り切った渡辺氏。だからこそ、2008年のリーマンショック、2011年の東日本大震災と短いスパンで世の中が混乱に陥った際も、冒頭の言葉を胸に、決して諦めることはしなかった。東日本大震災後は、家族が避難している中でも一人川俣町に残り、ガソリンの確保や機械の修理などに奔走し、地震発生から約1カ月後には工場を再稼働させた。沿岸部から離れた場所で津波の被害も無く、建物の倒壊なども免れたこともあり、いち早く動き出すことができたのも幸いした。しかし、当時17人いた従業員は13人に減少。「4人という数だけ見ればそれほどでもないと思われるかもしれませんが、作業の中心だった社員が抜けてしまったので影響は大きかったですね」と渡辺氏。それでも



2020年1月に竣工した新工場は川俣町と福 島市を結ぶ幹線道路沿いに立地する

「正直、東日本大震災後に苦労したという感覚は無いんです」と口にする。工場があるエリアが避難指示区域外だったこともあり、仕事の受注が減少することが無かったのも大きい。人材の減少で作業



作業効率・ 生産性向上

人材育成

事業内容の 発信・PR

量の負担は大きくなったかもしれないが、仕事があることの 喜びを誰よりも痛感している渡辺氏にとっては忙しさもあり がたいことと思えたようだ。

工夫を凝らした新工場完成で 懸念されていた雇用問題も解決へ

受注は安定したが、雇用という難題にはしばらく頭を悩ませ たという。川俣町は県庁所在地の福島市と隣接するため、町 の若年層は環境の整う福島市で働く傾向が強い。一方、町外 の人たちには、福島市内から車で30分という立地に、「遠い」 と敬遠されてしまう。そのため、ハローワークに求人を出して も応募ゼロが続いたという。そこで機械科のある川俣高等学 校に工場の体験プログラムを提供し、卒業生の受け皿となる 企業であることをアピール。町のものづくりを周知しながら 雇用につなげようとした。また、より良い労働環境を提供す るために、新工場の設立も決める。福島市との境に近い場所 を選び、アクセスの利便性も強調し、建物の色も赤にするな ど、周囲から目立つようにした。社員の働きやすさにも重点を 置いた。旧工場は建て増しの影響で部門が建物ごとに分かれ ていたが、ワンフロアに多くの機械を配置して他部門の作業 が見られるレイアウトにしたことで、社員同士の意識向上に つながった。さらに「社員が一緒に食事ができるように」と食 堂も兼ねて休憩スペースを設け、コミュニケーションの充実

も図っている。建設時期は東京オリンピック開催に伴い、鉄骨やボルトが不足していたが、木造建築に切り替えることで、その問題を解決。2020年1月に完成した新工場は、創意工夫が光る建物になっている。



新工場は加工機械を集約し、社員同士が他 工程の作業状況を把握できるようになった

そんな努力が実を結び、2021年4月には2人の新人が入社。今では社員数は20人となり、東日本大震災前を上回っている。事業面でも3次元測定器の導入などで効率化を図り、今後は医療機器や通信機器分野への参入も考えているという。そんな中、娘で常務取締役の伊達里美氏が会社を引き継ぐことも決定。「あとは若い人たちが、この町のものづくりを守っていってもらいたい」と渡辺氏。父の意志を継ぐ伊達氏も「常に前を見て進んできた社長の思いを絶やさぬようにがんばりたい」と意気込みを語った。

成果とポイント

◆ものづくりの町をアピール

地元の公立高校には機械科があり、指導する教諭に 向けた機械製造業のノウハウを知ってもらうプログラムを提供し、生徒たちへの授業に役立ててもらった。

◆新工場で雇用確保と生産性向上を実現

新工場は福島市からのアクセスの良い場所を選び、アクセスの利便性をアピール。さらに、社員が働きやすいように、ワンフロアに加工機械を集約。休憩スペースを設置して、コミュニケーションをスムーズに取れるようにした。社員同士が他工程の作業状況を把握できるようになり、良い競争意識が生まれているという。

◆新たな生産方法の確立

3次元測定器を導入するなどの設備投資を行い、検査の精度を高め、いち早い納品ができる体制をつくった。大手企業からの厳しい要求に応えられる企業となることで、さらなる販路拡大を目指す。

√ 2030年に向けて /

≫ 良品質でも安価という流れを変えたい

日本のものづくりは無くならないといわれているが、海外への受注が増えている現状もある。また、安さを求められることが続いている中で、品質の検査は厳しくなるばかり。このままだと機械加工分野の発展は無い。それを見据えた対策も考える必要がある。

>> 地域経済の復活をけん引する

コロナ禍で状況は厳しいが、医療機器や通信機器などの新分野への参入拡大や新規開拓を発展の方向性と見定め、風評を克服した技術力によって、停滞する地域経済の復活をけん引する企業を目指していく。

≫町の雇用を守っていく

川俣町のものづくりを守っていくために、町の同業3 社で新しい団体設立へ向けて動いている。農家や大 工の人にも協力を得て、展示会やものづくり体験など のイベントを実施。子どもたちにその魅力 を伝え、この町で住み続けたいと考えられ るような環境づくりにも力を入れている。 福島県飯舘村

徹底的除染と対策で工場は稼働継続 人を支援するロボットで福島復興を



株式会社菊池製作所

カブシキガイシャキクチセイサクショ

翼型 金属製品製造業 (代表) 菊池功氏[代表取締役社長]

所在地 本社:東京都八王子市美山町2161-21

福島第一工場:福島県相馬郡飯舘村草野字車110

TEL 042-651-6093 FAX 042-651-7890(本社)

WEB http://www.kikuchiseisakusho.co.jp

売上高 44億6,500万円(2020年度)、53億6,500万円(2019年度)(いずれも連結)

1970年、精密板金加工業として創業。1976年3月に法人化し、2011年10月にはJASDAQに上場。製造の主力工場は飯舘村にあり、東日本大震災前、6カ所の工場に約300人が働いていた。

背景と課題

◆主力の福島工場の事業継続

福島第一原子力発電所の事故後、飯舘村では3月 22日から自主避難が始まり、4月22日に全村避難。社 員の安全確保を優先しつつ、主力の福島工場の事業 継続が課題となった。

◆革新的技術による事業領域の拡大

日本のものづくり産業は、量産だけでなく、量産に関わるさまざまな工程も海外移転を進めている。従来の「ものづくり支援」事業は経営の土台であり、この領域においても新技術を導入し、事業領域の拡大を図る必要がある。

◆高付加価値のビジネスモデル構築

単純なものづくりでは利益が出ない。既存のものづく り技術を応用し、社会に実装させる、高付加価値の 新たなビジネスモデルの構築が必要になっている。

6工場がある飯舘村が「計画的避難区域」に それでも工場が止まることはなかった

株式会社菊池製作所は、1970年に、飯舘村出身の菊池 功氏(現代表取締役社長)が東京都八王子市で創業した。金型・試作品製造を中心に業績を伸ばしていき、開発一試作ー 量産のプロセスを一括一貫体制で支援する「総合ものづくり

支援企業」へと成長。現在、上場企業だけで50以上のメーカーからの委託を受けている。この発展を製造面から支えたのが、飯舘村にある福島工場だ。菊池製作所は1984年から2009年の間に飯舘村に6つの工場を開設。各工場は別々の工程を担い、それぞれが専門性を高め



これまで培ったものづくりを「どう生かす のか」を創造することが重要と語る代表 取締役社長の菊池氏

ていき、6工場全体で菊池製作所の高い技術力・製造力の基盤を成している。菊池氏は工場立地としての飯舘村を、①行政から手厚い支援がある、②地元の会社と思ってくれて従業員の愛社精神が強い、③転職されにくく時間をかけて人材を育成できるとして、高く評価している。

東日本大震災では、飯舘村の地震による被害は軽微だったが、その後放射能汚染の状況が明らかになり、4月22日に村全域が「計画的避難区域」に指定されてしまう。国の原子力災害対策本部から「飯舘村の工場の稼働は認める」との通知があり福島工場は休業しなかったが、「健康被害があってはならな



専業メーカーに匹敵する最新鋭の 設備が高い技術力を支える

い」との考えの下、さまざまな手が打たれた。本社から放射線量が計測できるガンマカメラを送り、除染作業に役立てた。工場にはエアシャワーや靴底洗浄機を設置したほか、製品はすべて洗浄液で洗って納品するなど、徹底した対策を実施した。さらに、飯舘村の工場が稼働できなくなる事

態に備え、二本松市にバックアップ工場も確保した。顧客企業からは問い合わせも相次いだが、一連の対策を説明し理解を求めた結果、取引がキャンセルされることはなかった。避難が年単位で続く中で会社を離れる社員もいたが、多くが長



新商品の開発

新規事業の 開始 作業効率・ 生産性向上

人材育成

時間の通勤を苦にせず避難先から工場に通った。こうして主 力工場である福島工場は稼働を続け、「お客さまに迷惑をかけ ることはなかった」(菊池氏)。

東日本大震災以降、飯舘村に工場を増設 南相馬市にはロボット製造拠点を開設

東日本大震災から7カ月後の2011年10月、菊池製作所は 大阪証券取引所JASDAQスタンダード(当時)に株式上場した。それは「信頼性、革新性、地域・国際性を備え、一定規模の実績がある企業」として認められたことを意味する。菊池製作所の革新性は、新技術を取り込み事業を発展させているだけでなく、20年以上前から産学連携を積極的に推し進めてきた点にも表れている。2006年には開発研究拠点として社内に「ものづくりメカトロ研究所」を設け、ここを拠点に、現在は47大学、61研究室と共同研究を行っている。菊池氏は、「日本のものづくり産業が量産の海外移転を進め、単純なものづくりでは利益が出せなくなっている。もっと付加価値の高いものづくりを考えていかないといけない」と考え、新技術の産業化に意欲的に取り組むとともに、その中で生まれた新事業を福島の復興に結びつけていくことも構想していた。

その具現化の一つが、避難していた川内村民の帰村に協力する形で2012年に新設した川内工場だ。「人を呼び込むためには川内村に最新技術を持っていくことが効果的」(菊池氏)との考えから、M&Aで取得した金属鋳造の革新的手法、ホットチャンバー式アルミダイカストの技術を川内工場で事業化して、帰村民の雇用の受け皿をつくった。

そして、高付加価値の新しいビジネスモデルとして、今、 菊池氏が最も注目しているのが「人をサポート・アシストす るサービスロボット」だ。「想定される市場規模が産業用ロ ボットより大きく、介護事業などの生産性向上を促すなど社 会的波及効果も大きい」と菊池氏は語る。そのサービスロボットの製造拠点として、2016年2月、南相馬市小高地区に南

相馬工場が新設された。 それに先立つ2013年に は、飯舘村に福島第七工 場が増設され、ロボット に不可欠の半導体製造装 置関連部品の受託製造も 始まっている。菊池製作 所の次の成長に向けた新 事業が、飯舘村・南相馬 市で胎動を始めた。



大学とのコラボレーションで生まれた数々の製品が並ぶ本社ショールーム

成果とポイント

◆社員が放射線対策に協力

社員には出社を強要せず、各自の判断に任せた。避 難先から工場に通った社員が、自主的に放射線を軽 減させる取り組みに協力するなど、さまざまな対策を 実行し、工場は稼働を継続した。

◆新技術を取得し川内工場で事業化

革新的ダイカスト技術をM&Aで取得。その技術の事業化を、避難者の帰村に協力するために新設した川内工場で行った。

◆サービスロボットの製造拠点を新設

付加価値の高いビジネスモデルとして、サービスロボットに着目。大学の研究室と連携し、開発・事業化を推進。2016年、南相馬市に工場を新設した。

【 2030年に向けて /

>> 2023年春、福島市にロボット開発拠点を新設

福島県内の交通の要衝である東北中央自動車道、福島大笹生ICの近くに、2023年春、医療・介護向けなどのサービスロボットの研究開発拠点を新設し、製品を体験できる展示場も設ける予定だ。 訪日外国人に対するアピールも含め、福島のロボット産業のPRを目指す。

>> ベンチャーで日本のものづくりの飛躍を

大学・研究機関との連携で、製品化に移行したおよそ20の事業について、共同出資の形でベンチャーを設立。1社でも多くの企業のIPOを実現させたいと考えている。ベンチャーが数多く生まれ、活力に富み、成長する社会の実現に貢献したい。

>> これからのものづくりはコラボだ

ものづくりを「どう生かすのか」を創造することが重要で、そこに新しいビジネスモデルが生まれる。一社だけでやっていくのではなく、コラボレーションの時代。相手企業を育て、自分の仕事を生かし、社会に貢献する。そんな「三方良し」の理念が大事だと考える。



相馬の復興のため新事業に挑戦 風評対策に最高レベルの認証を取得

株式会社サンエイ海苔



株式会社サンエイ海苔

カブシキガイシャサンエイノリ

業種 食料品製造業

代表者 立谷一郎氏[代表取締役]

所在地 福島県相馬市沖ノ内1-15-8

TEL 0244-36-2724

FAX 0244-36-2730

WEB http://www.sunei-nori.com/

創業 1947年 資本金 3,450万円 <u>従業員数</u> 135人

売上高 約14億円(2020年度)、約14億円(2019年度)

1947年、現社長の父が「たちや海苔店」を創業。1973年に法人化し、現社名に。東日本大震災前には年間約30億円を売り上げた地域の有力企業で、グループ会社でホテル、飲食店も経営。

背景と課題

◆事業の再構築と雇用の維持

約2年分の原料と商品在庫を保管していた自社の倉庫が、建物ごと津波で流失。雇用の維持のためにも、 事業の再構築が求められた。

◆相馬の漁業者と水産業を守る

地元の松川浦は青海苔(ヒトエグサ)のみの生産で、 相馬の漁業者との取引は大きな割合ではないが、漁 業者にとってサンエイ海苔は大口取引先の一つ。地 元の漁業者と水産業を守ることは使命だと考えた。

◆風評対策が必要となった

福島第一原子力発電所の事故以降、取引停止が相次いだ。風評対策は、長期の取り組みが必要だと認識していた。

相馬の漁業者を守るためには 加工業が再起しなければならない

現・代表取締役の立谷一郎氏が経営を引き継いだ1985年、株式会社サンエイ海苔は倒産寸前だった。一郎氏は積極的な営業活動と新商品の開発、生産性向上に取り組み、10年で売り上げを6~7倍に伸ばして経営を安定させた。その後、1996年に日本で初めて韓国海苔の本格的な製造・販売に乗り出し、粘り強い営業努力と商品改良を積み重ねて大ヒット商品に育て、会社を大きく飛躍させた。2009年、韓国に工場を建設し、韓国でも製造・販売を展開。2010年には地元、相馬市松川浦産の青海苔を使った「青のり焼酎」を発売し、モンドセレクションで金賞を受賞した。こうしたチャレンジ精神にあふれた積極果敢な経営と優れた商品開発力が、被災からサンエイ海苔が立ち上がる原動力となっていく。

東日本大震災では、新地町にあった倉庫が原料の海苔と商品在庫ごと流されるなど、大きな被害を受けた。一郎氏は、被災数カ月後から、松川浦産のシラス・コウナゴを加工する新工場の建設に取り掛かった。グループ補助金を活用しても、投資額は3億円に上る。しかも、サンエイ海苔が海苔以外の商品を手掛けるのは初めて。風評により取引停止が相次ぎ商品出荷のめどが立たず、韓国工場で生産した商品の輸入で徐々に事業を再開させていた中、チャレンジングなプランだった。しかし、一郎氏には「加工業が再起しなければ漁業者が消滅してしまいかねない」という強い危機感があった。相馬は水

揚げ魚種が豊富なことで知られるが、中でも大きな割合を占めるのがシラス・コウナゴで、その小魚を商品化することが、相馬の復興の大きな一歩になると考えた。被災前に計画していた中国での事業展開を断念し、地元の復興に貢献する道を、サンエイ海苔は使命感を持って選んだ。



社長室長として新事業をリードする 立谷甲一氏

大きな課題が風評対策。時間をかけ、安全への信頼を高めていくしかない

2014年春、相馬市松川浦漁港近くに建設していた尾浜工場が稼働を開始した。鮮度保持が決定的に重要なシラス・コウナゴの加工品の製造ラインは、全国の加工工場を回って研究を重ねた一郎氏が設計し、釜茹でから箱詰めまで自動で一

新商品の開発

新規事業の開始

作業効率・ 生産性向上

(左)シラス・コウナゴの加工品を製造す る尾浜工場(右)被災前からの海苔製 品に、新事業により生まれた「北のしらす」



本化されている。最短で1時間くらいで出荷できるという。新 商品の発売を控え、一郎氏は米国留学中の長男、立谷甲一氏 に「新しい事業を手伝ってほしい」と頼んだ。甲一氏は米国 での就職を考えていたが、同年春、相馬に戻りサンエイ海苔 に入社。こうしてスタートしたシラス・コウナゴの加工事業 は、わずか3年で売り上げの25%を占めるまでに成長した。

社長室長に就任し新事業を牽引する甲一氏は、その後もス ナック感覚で食べられる「海苔でサンド」など新商品の開発に 努めてきたが、常に課題としてあったのが風評対策だった。甲 一氏は「他社にまねのできない企業文化を根付かせることが安 全を生み出す」と考え、従業員教育と工場管理に継続して取り 組んだ。その成果として、最も権威ある食品安全管理の国際規 格「FSSC22000」の認証を3つの工場で、「FSSC22000 サポート工場認証」を2つの工場で取得するに至った。これ により高い信ぴょう性を持った製品の安全性アピールを行う ことができるようになったが、甲一氏は「風評はすぐに無く なるものではない。とにかく、安心してもらえる日まで良い 商品を作り続けていくこと。その長期的な結果が、お客さま の安心につながる」と語る。

この10年、サンエイ海苔は、積極的な事業拡大と息の長い 安全性向上の取り組みを両輪として、復興の歩みを進めてき た。その過程では、約100人の従業員(うち2割が1980年 から始めた障害者雇用の従業員)の一部をグループ会社のホ テルに一時出向させるなど手を尽くし、1人も解雇すること がなかった。さらに、2018年には30人を新規採用。2020 年来のコロナ禍では、稼働率の低下に苦しむホテルの従業員 をサンエイ海苔が一時受け入れ、雇用の面からも地域社会へ の貢献を果たしている。相馬では、漁獲高も上がらず厳しい 状況が続いている。しかし、「福島の海の復興、相馬の復興に 当事者として携われることは、大変やりがいのあるものだ」 と、甲一氏は語っている。

成果とポイント

◆地元産シラス・コウナゴの加工品を発売

自社としては初となる地元産の小魚の商品化事業に 挑戦し、①自社の事業拡大と雇用維持、 ②地元漁業者と地域経済復興への貢献 を、共に実現した。



◆さらなる事業拡大で地元雇用を創出

尾浜工場の新設後も、2017年に新地工場(新地 町)、2018年に第二工場(南相馬市)と亘理工場(宮 城県亘理町)、2021年に浪江工場(浪 8 働きがいも 経済成長も 江町)の操業を開始。「事業拡大を通じ 111 た復興への貢献」の経営を続けている。

◆国際認証 「FSSC22000」 を取得

食品安全管理で最も厳格な国際規格「FSSC22000」 の認証を取得。これにより、大手企業との取り引きで 審査が免除されるなど、信頼性の向上にとどまらず実 際的なメリットも生まれている。

\ 2030年に向けて /

>> 時代に対応する勇気と行動力が大事

海苔の水揚げと国内人口の減少が続き、今後の事業 環境は大きく変わる。「こうすれば大丈夫」という解は 無く、スピーディーに時代に対応できる勇気と行動力 を備えた強い組織であることが大事だと考える。

>> 経営理念こそが判断と行動の基準

2030年と区切ること無く、その先の未来にあっても、 「健康で安全な自然食品を提供し、社員の幸福と社 会の繁栄を目指し、地域社会に貢献する」という経営 理念が、判断と行動の基準となる。その前提に立ち、 事業の拡大、多角的な経営の中でもやることとやらな いことを吟味し、「利益の質の向上」を目指していく。

>> 家族、社会に誇れる仕事をしていく

価値判断の指標として「家族や社会に誇れる仕事 か?」という点を重視したい。「やらされている仕事」の 中から良い商品は生まれない。仕事の意味を理解し、 誇りを持って取り組むことが商品の質を向上させ、会 社を一つにまとめていくのではないかと考えている。



福島県新地町

にぎわい創出の中核的役割を果たし、 新地町のランドマークを目指す

株式会社新輝



株式会社新輝

カブシキガイシャシンキ

業種 宿泊業

代表者 今野健児氏[代表取締役]

所在地 福島県相馬郡新地町駅前1-2

TEL 0244-26-6888

FAX 0244-26-6889

WEB https://www.hotelgradoshinchi.com/

創業 2016年 資本金 300万円 従業員数 45人

売上高 非公開

新地駅前のホテル・温浴施設の運営事業者に選定された有限会 社ケントレーディングが設立した子会社で、「ホテルグラード新地」 と「天然温泉つるしの湯」の建設、事業運営に当たる。

背景と課題

◆にぎわいの創出、交流人口の拡大

新地駅前の「にぎわいある拠点」づくりにおいて、ホテル・温浴施設は中核的な役割を担う。 地域社会からの大きな期待に応え、復興まちづくりに貢献することが求められていた。

◆雇用の創出、地域経済への貢献

新施設開業で、新規雇用の創出だけでなく、幅広い 業種の地元業者との取り引きが生まれることによる地 域経済への貢献も期待された。

◆新地町の観光資源の発掘とPR

観光資源に乏しく、家族連れ・観光客の集客は大きな課題。 観光資源を発掘し、それを集客につなげる魅力的なプランが求められていた。

相馬市の飲食店経営企業が新事業に進出し 新地町の「にぎわいある拠点」づくりに参画

新地町は、東日本大震災からの復興に当たってJR新地駅周辺を町の新しい拠点にしようと、2012年度から複数の事業を進めていた。復興まちづくりの柱となるのが、内陸側に軌道を移しかさ上げして再建される新地駅の周辺に、複合商業施設、多目的ホールなどが入る交流センター、ホテル・温浴施設、スポーツ施設などを集積し、「にぎわいある拠点」をつくろうという事業だ。にぎわいある拠点の中核的施設となるホテル・温浴施設の運営事業者は公募され、2016年8月、有限会社ケントレーディングが選定された。

ケントレーディングは、1998年に新地町の南隣、相馬市で創業し、現在は浜通りを中心に複数ブランドの飲食店を経営する会社だ。これまでホテル事業も温浴施設運営も手掛けたことはなかったが、代表取締役の今野健児氏が「かねてからホテル事業に進出したいと考えていた」ことと、「たくさんの人を迎え入れる器としてのホテルが存在することが、被災地の復興にとって大きな意味がある」と社会的意義を重視したことで、新たな事業、新たな町への進出を決めた。

2016年11月、ケントレーディングはホテル・温浴施設の 運営に当たる子会社「株式会社新輝」を設立し、開業準備を本 格化させていく。翌12月には、JR常磐線駒ケ嶺(新地町) 一 浜吉田(宮城県亘理町)間が予定を前倒して復旧し、新地駅も 営業を再開。開業を予定する、2019年春が待たれた。

開業初年度、年間見込み客数達成を目前に 新型コロナウイルスの感染拡大に襲われた

2019年6月1日、客室数108室を擁する「ホテルグラード 新地」、岩盤浴やリラクゼーションなども備えた「天然温泉つ るしの湯」が開業。新輝の事業統括総務部長、鈴木将人氏は、 「福島県北部から宮城県南部にかけての太平洋側に競合する

施設は無く、事業環境は整っている。オーバースペックではないかと思うほど施設・設備は充実し、親会社が飲食店経営だけあって料理には特に自信を持っている。評判が多ずるのに時間はかからであるのに時間はかからで表提供していけば、事業ではあるが、きちんとしたサービスを提供していけば、事業ではある。



事業統括総務部長の鈴木氏(右)、総支配人の我孫子悠氏(左)、ホテルマネージャーの小澤法子氏(中)





「つるしの湯」は美肌効果 のある"美人の湯"で女 性客に人気

高級感あるラウンジ はビジネスにも最適

業は十分に成り立つ」と考えていたという。

2019年10月、台風19号が襲来し、福島県、宮城県でも 多くの河川が氾濫するなど、大きな被害が出た。新地町と西 隣の宮城県丸森町では、広域で断水被害もあった。この災害 に際し新輝は、行政と連携し、ホテルを避難所として被災者 を受け入れ、新地町・丸森町の町民がつるしの湯を無料で利 用できるようにした。両施設とも地下水を利用し断水の心配 は無く、敷地内で天然温泉が湧き出していることが災害時に 役立った格好で、期せずして認知度を上げることもできた。

ホテルは、作業員の利用を主に、客室稼働率70~80%を 達成。温浴施設、レストランも客足は順調。宮城県山元町や 丸森町の企業の宴会にも多く利用され、特にレストランの売 り上げが好調だった。また、宴会利用を通じて地域の数多く の企業とつながることができ、その関係性をベースにビジネ ス上の連携も生まれている。例えば、ホテル発着の「山元い ちご農園いちご狩りバスツアー」が2021年に実施された。

開業前、年間利用客数を、ホテル3万人、温浴施設12万 人と見込んでいた。その見込み客数の達成が射程に入ってき た2020年春、新型コロナウイルス感染拡大によって状況が 一変してしまった。温浴施設とレストランは約1カ月半休業。 営業再開後も客足はコロナ禍以前の状態には戻らず、ホテル の客室稼働率も大きく落ち込んだ状態が1年以上続いている。 さらに、2021年2月の福島県沖地震で新知町は震度6強の 揺れに見舞われ、ホテルの建物に被害が出た。アクシデント が続く中、鈴木氏は「新型コロナウイルスの感染が収束しな い限り、人々が観光に動き出すことは無い。今は"弾込め"の ときだ」と考えている。そして、感染収束後、いかに魅力的 な企画・プランが打ち出せるかが本当の勝負だという。その ときに備え、地域の価値をどのように高めていけるか、今ま さに新しいプランの仕込みをしているところだ。

成果とポイント

◆新地町への新たな来街者を生んだ

2019年6月の開業以降、宮城県山元町や丸森町の 企業の宴会にも多く利用されるなど、温浴施設・レス トランは、新たな来街者を呼び込むことに一定の役 割を果たしていた。コロナ禍以降の利用は落ち込む が、2020年秋からは月に1~2回、ホテ 8 #355U6

ルの駐車場で「サタディマルシェ」を開催 し、好評を得ている。



◆新規雇用50人を創出

社員・パート合わせて約50人を新規に雇用。ほかに

も、地元食材を使った料 理の提供、地元特産品の 販売、地元企業とのタイア ップに力を入れており、地 域の活性化に貢献する。



◆地域の連携を強化し新プランを企画中

宴会利用を通じてつながった企業と連携し、山元町 でのいちご狩りバスツアーなどを実施。さらに地域で のネットワークを広げ、強化していく中で、コロナ禍収 束後に打ち出す予定の地域資源を生かした新しいプ ランやコラボレーション企画を準備中。

\ 2030年に向けて /

>> 新地町のランドマークを目指す

新地町駅周辺地区では最も大きな施設であり、名実 共に新地町のランドマークとして認知していただける ようになりたい。地元でイベント等があったとき、何か しらの力になる準備と心構えはできている。地域のほ かの多くの企業も同じような思いでいると思うが、そう した多くの企業、多くの地域の人々と協 17 パートナーシップで 目標を達成しよう 力・協働して町全体をにぎやかにして、地

域の価値を高めていきたい。



>> 共生の環境づくりに励んでいく

宿泊業は裾野が広く、Face to Faceで地域の人とつ ながる業種であり、中小企業だから小回りが利き、融 通が利く。そんな会社だからこそ、できることがあると 思っている。より良い町づくりを進めていく上で、この 施設は地域の人たちと一心同体であり、共生できる 環境づくりに励んでいく。

福島県国見町

規格外品や廃棄物の活用で 地域を代表する産品を創出



株式会社陽と人

カブシキガイシャヒトビト

| 専門サービス業/飲食料品卸売業

代表者 小林味愛氏[代表取締役]

所在地 福島県伊達郡国見町大字塚野目字三本木11-1

TEL 080-3559-4725 FAX -

WEB https://hito-bito.jp/

創業 2017年 資本金 397万円

従業員数 2人(ほか繁忙期を中心にアルバイト7名)

売上高 非公開

東京都に拠点を持つ小林味愛氏が、福島県で立ち上げた地域商 社。規格外品や特産品の製造過程で出る廃棄物など、地域資源 の流通や加工、販売をプロデュースし、地域内外に販売する。

背景と課題

◆自分にできることで地域に貢献

国家公務員もコンサルタントも、地域のためにできることに限界があり、もどかしさを感じて起業。自分にできることで地域に直接貢献することを考える。

◆「人の魅力に引かれ」国見町へ

果物栽培が盛んな国見町。果物の栽培は時間がかかり、短期で利益を得ることは難しい。それに耐えられる人が多いから、国見町は福島の中でも「悪い人がいない」と言われているのだろう。

◆消費者と生産地の価値観にギャップ

消費者の価値観は多様化しているが、生産地には「大きく見た目がよい」ことを重視する考えが残っていて、 食料ロスや農家の所得減につながっていた。

ビジネスで地域の課題を解決するために 縁もゆかりも無い国見町で起業

株式会社陽と人代表取締役の小林味愛氏は、東日本大震災を国家公務員として経験した。被災地にボランティアとして 赴き、宮城県石巻市でがれき処理などにも当たった。その中で、「国家公務員は被災地から遠く、現場の思いをなかなかくみ取れないと感じました」と、公務員としての限界を感じた小林氏は、株式会社日本総合研究所に転職。コンサルタントとして、農業や観光、医療などに関する被災地の案件に携わるが、「総合計画といったような"絵"を描くことはできるのですが、自分で実現できるか、住民の意見を反映できているのかという点が課題として残ります」と振り返り、起業して、ビジネスによって地域の課題を解決することを選択する。

2017年8月に陽と人を設立。小林氏は自社を、地域と都市のニーズに即した形で、地域資源を価値化して届ける「地域商社」と規定する。起業の地として国見町を選んだのは「論理的には、競合がいない地域を選びました。非論理的には、いい町だとビビッときたわけです」と笑う小林氏。



代表取締役の小林氏と「明日 わた しは柿の木にのぼる」の販売ブース

縁もゆかりも無い土地でまず始めたのは、モモの収穫などを 手伝いながら、地域の課題を探すことだった。

そこで見つけた課題は、人口が増えていた時代と変わらない農業の在り方だった。例えば、モモは大きくてきれいなものが一番だったが、少子高齢化で家族が少ない現在では、大きなモモは食べきれないこともある。価値観も多様化して、大きさや見た目だけが評価の基準ではなくなってきているが、見た目が悪く小さいモモは規格外として廃棄され、その割合は収穫量の最大40%にもなる。大きな食料口スを生み、農家の所得にもつながらない。生産地と消費者の間に価値観や情報のギャップがあると、小林氏は見ている。そこで陽と人では、規格外を含めた農産物を生産者から直接買い取り、都市の青果店へ"新たな規格"で流通させる事業に取り組んだ。

伊達エリアが発祥の地で、特産品でもある「あんぽ柿」については、製造する過程で廃棄されるカキの皮の活用を考えた。皮に多く含まれるポリフェノールに着目し、その働きを生かしたデリケートゾーンをケアする商品を3年かけて開発。「明日 わたしは柿の木にのぼる」と名付けたブランドで、全国



新規のブランド 立ち上げ

作業効率・ 生産性向上 事業内容の 発信・PR

展開するとともに、 オンラインでの販 売も行っている。

「通常のビジネス なら、まず事業計 画を立て、資金を 調達して臨むとい うのがセオリーで すが、地域での事



小林氏は地域を回って課題を探しながら、住民 と信頼関係を築いていった

業は、事業計画の前に、信頼関係を築くというプロセスが必要 だと思います。カキの皮を活用した商品の開発は、自己資金 を投入して行いましたが、周囲の人や会社と信頼関係があっ たために、開発のためのスペースを貸してもらったり、作業 を手伝ってもらったりと、さまざまな支援を受けることがで き、初期投資は思ったほど必要としませんでした」。

地域の課題を正しく定義することから 持続可能な取り組みが生まれる

小林氏は、これからの地域での事業は、経済合理性のみを 追うのではなく、社会性と経済性のバランスをとることと、 みんなでもうけるという視点が必要と語る。

「農業においても、農家が主役という点はこれからも変わり ません。しかし、消費者や社会の動向やニーズをキャッチし たり、逆に情報を発信したりするのは、私たちの方が早く、 得意だと思います。ですから、共存共栄を図ることが必要で あり、一人勝ちをもくろんだり、やみくもに大きなビジネス を目指したりすることは避けなければなりません」とし、規 格外のモモの販売、流通ルートの開拓をさらに進めることを 計画している。また、DXの進展をにらみながら、ヘルスケ アのプラットフォームの構築などにも取り組みたいという。

「地域の課題が何であるかを正しく定義しないと、新しいビ ジネスを生み出すことはできません。課題を明確にすること



若者向けワークショップを実施する など地域づくり事業も手掛ける

によって、経済性と社会性が 両立した取り組みを持続可能 なものにすることができます。 そして、課題の定義は、地域 の皆さんと話す中で見つける ことができるはずです」。

小林氏は、福島と東京の両 方に拠点を置いて、時代を俯 瞰し、仲間を増やす取り組み を続けている。

成果とポイント

◆規格外だった農産物に価値を創出

消費者のニーズを捉えて規格外農産物の販路を開 拓。地元産のモモをはじめ、ナシ、ブドウ、リンゴ、カキ などを、生産者から買い取り、産地の情 報とともに都市部に出荷。「みんなでもう ける」仕組みを構築した。



◆食品廃棄物を活用した自社商品の開発

地域特産品の製造過程で廃棄される「カキの皮」が 含むポリフェノールに着目し、3年かけて女性用のボデ ィケア用品を開発。自社オリジナルブランド「明日 わ たしは柿の木にのぼる」として、全国で販売した。ジャ パンメイド・ビューティアワード2019で優秀賞を受賞 するなど、高い評価を得ている。

◆コンサルティング事業も実施

地元の産物を使った商品の開発や、交流人口・定住 人口の創出などに関するコンサルティングやプロデュ ースを行い、多方面から地域に貢献する。

【 2030年に向けて /

>> 2拠点によって時代を俯瞰

時代を俯瞰し、時代のニーズを探るためにも、また、 情報のギャップを防止するためにも、引き続き福島と 東京に拠点を置き、各地の地域と都市を つなぎ、新しい流れをつくり、幸せを循環 ∢≣⊁ させていく。

>> 女性が生きやすい社会に

今後も女性が生きやすい社会にすることを目標に、女 性用ヘルスケア製品の開発などの事業を進める。社 内でも、婦人科系健康診断を会社負担 5 ジェンダー平等を 実現しよう で行うなど、女性が働きやすい環境・制 度を整備しているが、さらに拡充していく。

>> 循環と自然にこだわった商品開発

規格外農産物の活用のように、循環型社会の実現へ 向けた取り組みや、防腐剤や鉱物油無 12 つくる責任 添加のヘルスケア製品のように、自然に CO こだわる商品開発を強化していく。