

企画・制作/福島民友新聞社 広告局

福島相双復興シンポジウム

相双地域の事業・なりわい再生から 福島の未来を創造する

「事業・なりわいの再生が福島復興をけん引する」。事業者の取り組みに焦点をあてたシンポジウムが3月3日、郡山市で開催された。いち早く事業を再開した相双地域の経営者や復興の最前線で地域を先導するリーダーたちが、「ピンチをチャンスに変えよう」とその熱い思いを語った。

2018年3月3日(土) ビックハレットふくしま(郡山市)

会場のビッグハレットふくしまでは約四百人の参加者が熱心に耳を傾けた



主催 挨拶

なりわいの再建に向けて



福井 邦顕氏
公益社団法人
福島相双復興推進機構
理事長

官民合同チームは原子力災害の被災事業者様の事業再開、なりわいの再建に向けた支援に取り組んで参りました。これまでに約五千人の事業者様と約一千の農業者様のもとを訪問し、ご要望に応じ専門家によるご支援を行っております。

主催 挨拶

復興の新たなステージへ



畠 利行氏
福島県副知事

震災と原発事故から七年、県民の皆様のご努力と多くのご支援により本県は確実に復興への歩みを進めてきました。さらに福島イノベーション・コースト構想が動き出すなど新たなステージを迎えております。県としては課題解決と安心して暮らせる環境づくりに全力を尽くして参ります。

来賓 挨拶

最大限の後押しを約束



武藤 容治氏
原子力災害現地対策本部
経済産業大臣

被災12市町村が、事業者の方々がもとの暮らしを取り戻し、新たな地域の姿を創生すべく、さまざまな取り組みに前向きに挑戦している場所となることがあるべき姿だと思っております。現対策本部長として、そうした取り組みを最大限後押ししていくことをお約束します。

基調講演

ユーザーインの経営と 福島の復興に向けて



アイリスグループ会長
大山 健太郎氏

当社は宮城県仙台市にあります。快適生活を支援するというコンセプトで、消費者の潜在的ニーズに呼応したユーザーインの商品開発を行っています。お手元に組み込まれた「天のつぶ」を使ったパックご飯をお配りしています。これは東日本大震災の後、当社の技術革新により、東北のおいしいお米を低温製法によって精米する事業の中で作り出しました。新しい産業モデルをつくることにより、福島の農業はピンチをチャンスにできると思っております。

相双地域は若者の帰還が人の輪が広がることに期待しています。

パネル ディスカッション 第1部

相双地域の復興をけん引す 取り組みと今後のビジョン



モデレーター
渡辺 正彦氏

第一部では、相双地域で被災し、困難を乗り越えていち早く事業を再開した四人の事業者が、事業再開への思いや現状の課題、地域への提言、将来への抱負について話した。

帰還困難区域での再開 で復興に貢献



双葉町の
国道6号線
沿いで燃料
販売店を経
営している
吉田 氏

当社は明治期の創業で私は五代目になります。地域に支えられてきた企業です。生まれ育ったまちの復興の力になるべく、地元の誰かがやらなければならぬのであれば、真っ先に手を挙げていきます。続いて手を挙げてくれる企業が増え、さまざまなジャンルで手を組んで、魅力ある地域づくりができればいいと思います。

基軸道路網の 整備が必要



当社は福
島第一原子
力発電所か
ら直線距離
で十キロの
ところにあり
ました。震災
翌日に本社機
能を失って
全社員が避
難を余儀な
くされ、私
も避難しま
したが、先
代である父
の「会社を
育ててくれ
た地域に恩
返しをしな
さい」とい
う言葉に再
開を

人材の確保と 技術継承が課題



当社は精
密プラスチック
製品の
金型設計か
ら製品製造

まで手がける企業です。震災前は福島と宮城に三工場がありました。震災後、唯一残った相馬市に三工場を集約し、平成二十四年四月から新生フジモールドとして操業を再開しています。私が事業を



人引する事業者の ジヨウ

正彦氏
田知成氏
藤秀文氏
出英征氏
真 崇氏

「郡山で、数に減り、最前線では富岡本事業を行

継いだとき、会社はどん底で、どうやって戻すかに苦慮しました。今一番の課題は人材の確保です。人材不足で技術の継承が思うように進まないのが実情です。」

「相馬福島道路」の一部開通により、市外から労働力の流入も期待していますが、この地域には大学や専門学校といった教育機関が非常に少なく、若者が外に出て行ってしまっています。こういったものを整備して、住みたいと思うような地域にしていける必要があります。我々も、プラスチック業界でフジ(富士)山のように一番になるという先代の思いを引き継ぎ、会社の認知度を高めながら人材を確保し、地域の活性化につなげていきたいと思っています。



震災当時、私は静岡県で洋食のレストランを経営していました。震災が起きて福島に戻り、父から事業を継承しました。当時はいわき市で弁当事業を行っていましたが、弁当事業を譲渡してホテル事業を始め、平成二十七年、広野町に「ホテル双葉邸」を開業しました。震災復興に携わっている方が宿泊客の九割を占めています。仕事で訪れた方々に、地元のみや野菜を使った料理で少しでも地域の魅力を知っていただき、復興に向かう姿を見ていただくのと取り組んでいます。

新たなチャレンジで人を呼び込む 志賀氏

今年のはじめは「ウィレッジ」が再開します。我々地元事業者との連携も課題です。例えば健康をキーワードに人を呼び込む、さまざまなアイデアを出し合いながら連携していききたいと考えています。

福島の産業を支える 経営者を育てる 渡辺氏

登壇した四人の事業者は、いずれも震災後に先代から事業を継承した若い経営者です。事業の再開は、設備の毀損、サプライチェーンの途絶、販路や顧客の喪失、社員の離散といったことに直面したマイナスからのスタートでした。そういった中、課題に果敢に挑戦した事業者の熱い思いがあらまです。福島の産業を支えるのは個々の事業者です。高い意識でチャレンジする経営者を一人でも多く育てることで、福島にとって重要な産業政策のテーマです。

パネルディスカッション 第2部

相双地域から考える新しい地域の創造

- モデレーター 一般社団法人RCF代表理事 藤沢 烈氏
- ゲスト 石川県羽咋市 総務省地域力創造アドバイザー 高野 誠鮮氏
- パネリスト 特定非営利活動法人Jinn代表 川村 博氏
- パネリスト コドモエナジー株式会社代表取締役社長 岩本 泰典氏
- パネリスト 株式会社小高ワーカーズベース代表取締役 和田 智行氏



モデレーター 藤沢 烈氏

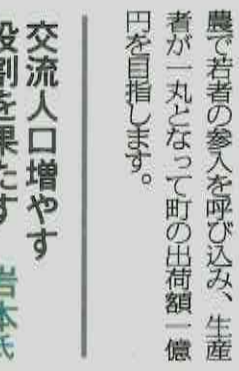
第二部では、復興・地域活性化の事例紹介があった後、相双地域で先駆的な取り組みを推進している三人のパネリストより、それぞれの事業と地域に込める熱い思いを語って頂き、ピンチをチャンスに変えるまちづくりの可能性を探った。



震災前は浪江町で高齢者のデイサービス施設を運営していました。現在は浪江から避難している人の生活支援をするサポートセンター「サラダ農園」、さらに、浪江町で二つのことを始めました。町に戻ってきた高齢者が豊かに暮らし続けられる仕組みづくりと、若い人が帰って来るための取り組みです。

花づくりを通じ地域の魅力を発信 川村氏

平成二十六年から花の栽培を始め、産地化を目指して浪江町花卉研究会を組織し、栽培技術や経営について意見交換をしながら進めています。ICTを活用するなど高品質で高収入の営



震災から間もない平成二十四年四月、大阪から川内村に来ました。有田焼の技術を使った蓄光・蛍光建材の開発に成功したため、その量産工場の建設場所を探します。村唯一の旅館に泊まり込んで準備を進める中、村の人と酒を酌み交わして、村の将来を語り合いました。おかげさまで、都内の地下鉄やタイでの導入も決まりましたが、そのネットワークも活用し、「昨年タイのコーヒーチ

交流人口増やす 役割を果たす 岩本氏



震災時は東京のITベンチャー企業の役員として、遠隔の小高でプログラミングに取り組みしていました。震災で一旦避難生活を余儀なくされましたが、いち早く戻って小高ワーカーズベースという会社を立ち上げ、課題が百あるなら百のビジネスをつくらうとさまざまな事業を始めました。有料オフィススペース、定食屋「おたかのひるごはん」、仮設スーパ、女性に魅力的な仕事創出をとガラスアクセサリーの製造・販売も始めました。行政との連携を密にし、より多くの事業者で小高をバラエティー豊かなまちにしたいと思っています。地域おこし協力隊制度を活用して外から人を呼び込み、十人の起業家によるプロジェクトの立ち上げも準備しています。

百の課題から百のビジネスを 和田氏

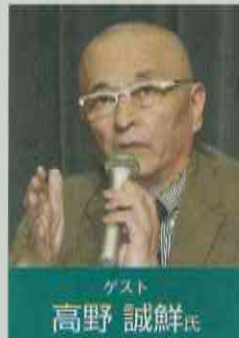
「できない」ではなく「どうすればできるか」を考えると、億数千万円の売上を実現し、雇



地域のニーズ掴む 新しい動き 藤沢氏

災害に見舞われた米国のニューオーリンズや宮城県女川町のように、地域の新しいニーズをつかみ、変化を起すことで復興した事例があります。福島でも新しい変化を起す動きが始めており、こうした動きをさらに広げていくための支援環境を整えることが重要です。

限界集落を救った 三つの戦略



ゲスト 高野 誠鮮氏

能登半島の富山県との県境に神子原地区があります。私に関わったときは人口五百人以下、高齢化率54%の限界集落でした。この農作物に高い付加価値

値をつけようと三つの戦略を立てました。メディア戦略、ブランド化戦略、交流戦略です。まずはメディアで知ってもらうこと、そして農業で生活できるように農作物のブランド化に取り組みました。神子原の地名にちなみ、ローマ法王に献上品として食べたいだんごが実現したら何が起ったか。連日連夜、役所に電話が殺到しました。

農家が経営する農作物の販売会社も立ち上げ、今では毎年一億数千万円の売上を実現し、雇