

特集

ビジネスを通して被災地を救う

東北再建に向けて動き出す企業



震災から2年半が過ぎた。

震災の風化が懸念される中、まだまだ東北の復興は道半ばであり、

必要とされる支援の形も多様化している。

被災地の多様化するニーズを取り込みながら復興を願う企業取材した。

復旧から復興へ 多様化する支援

東日本大震災から二年半が経過した。これまでは、義援金やボランティア活動などが中心の復興支援活動だったが、現在は地域経済の再生・復興に向けた被災地の自立を後押しする支援が強く求められている。今後、私たちができることは何か。今回は、当所の被災地復興支援事業と、被災地ニーズを取り込みながら、ビジネスの手法で復興を支援する企業取材した。

被災地の自立化を後押しする 当所の交流促進事業

5/27・28
被災地視察・
商談会ツアー

水産加工が盛んな町、宮城県気仙沼市を訪れ、被災企業の視察と商談会を行うツアーを実施した。東北六県商工会議所連合会などが主催した「伊達商談会 in KESSENNUMA」（五月二十七日開催）に合わせて企画したもの。

この商談会には、地元の食品加工業者四十六社が参加。バイヤー企業は、(株)高島屋や(株)三越伊勢丹など全国八

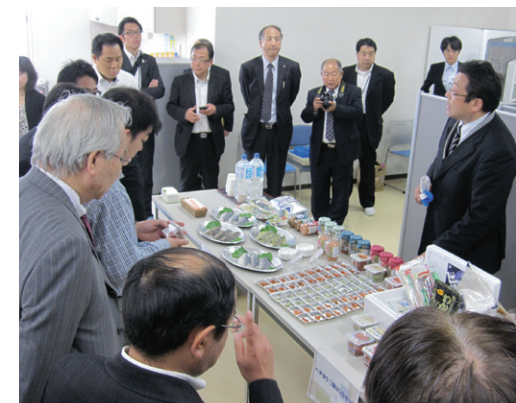
一方、この商談会で二社と交渉を続けているという丸水札幌中央水産(株)の篠田隆昭チーフも販路復旧の難しさを語る。「東北の被災地域にはもともと品質も味も良い商品が多く、取引企業が多い地域でしたが、震災直後は商品が入荷しない状態になりました。しかし、道内の量販店の売り場に穴を空けるわけにはいかないので、ほかの地域のメーカーに参入してもらった経緯があります。被災工場の生産ラインが復活しても、震災前の取り扱いは簡単に戻せない厳しい現状があります。これが今後の大きな課題の一つです。今回の商談会でつながった二社は、フカヒレなど高級食材を中心に年末のギフト商品用に交渉を続けているところです。販路開拓に貢献できるよう進めています」と語る。



篠田隆昭チーフ
丸水札幌中央水産(株)
札幌市中央区北12条西20丁目2-1
TEL: 011-643-5534



熱気に包まれた商談会会場



被災企業の視察

都市から二十五社が参加。このうち当所からも会員企業五社が参加した。当日は全体で百七十七件の商談があり、このうち四十九件が商談成立となった。商談の翌日は、被災企業を視察し、震災当時の状況から、その後の事業再建の取り組みについて聞いた。参加者からは「今後の防災計画策定に向けて考える機会となった」などの感想

7/25
~31
がんばろう東北
がんばろう釜石
復興応援フェア

「札幌にいてもできる復興支援」として釜石市などの名産品を揃えた物産展を開催した。

当所では、昨年十一月に釜石商工会議所へ職員を派遣し、経営相談窓口での相談業務や企業登録システムの復旧に当たった。その人的交流から、釜石商工会議所と共同で「がんばろう東北がんばろう釜石復興応援フェア」を企画し、釜石の企業十二社の商品二十七品目を販売。初日から大盛況となり、仕入れた全商品が完売となった。釜石商工会議所からは二名の職



1週間にわたり地下街オーロラタウンにて開催した

が聞けた。

このツアーに参加した曲々高橋水産(株)の合田貴人係長は、「この商談会により一社と取り引きを始めました。珍しい商品で、味と値段もマッチしたのが決め手です。まだ一商品の取り扱いはないので売り上げには大きくありませんが、今後も継続的な取り引きを行いたいと思っています」と語る。

また、「震災以前から取り引きがあった水産加工会社では、現在も震災前の五分の程度までしか売り上げが戻っていない現状のようです。新工場を立てても人手が集まらない、生産ラインが復活しても販路の開拓がままならないなど、まだまだ課題は山積んでいます。私たちにできることとして、取り扱ひ数を増やすことや、キャンペーンなどを開催して商品の魅力を多くの方に知ってもらうなど少しでも貢献できることがあればやっていきたいです」と話す。



合田貴人係長
曲々高橋水産(株)
札幌市中央区北12条西20丁目1-10
TEL: 011-618-2241

9/7・8
旅で東北復興応援
被災地応援ツアー

員が販売員として来札し、商品を売り込むとともに、被災地の今を伝えた。

震災は、旅行の自粛ムードや原発事故による外国人旅行者の減少など、観光産業にも大きなダメージを与えた。被災地域では、復興をアピールして観光客を呼び戻そうと、仮設商店街での買物や被災地のグルメを売り込んでいるほか、震災を風化させないために観光客に震災の教訓を語り継ぐ「震災語り部ガイド」の活動が各地で行われている。

当所では、被災地を訪れることで、宿泊や飲食、地域特産品の購入など



参加者アンケートで最も印象に残った場所として挙げた南三陸町の防災対策庁舎跡

を通じて地域経済活性化を目指し、宮城県沿岸部を訪問する応援ツアーを開催した。今も津波の爪あとが残る被災地域の視察に重点を置き、瓦礫処理の状況や今後の復興計画に関する地元の声や今後の復興計画に関する各地域の声を聴く貴重な機会となった。各地域の再建はまだ道半ばであり、当所としても引き続き現地の観光支援などの協力を行っていく。



女川町で「震災語り部ガイド」の体験談を聞いた

旅の主な行程
【9月7日】
 石ノ森萬画館（石巻市）
 石巻まちなか復興マルシェ（石巻市）
 高政蒲鉾工場（女川町）
 きぼうのかね商店街（女川町）
【9月8日】
 南三陸さんさん商店街（南三陸町）
 気仙沼復興屋台村横丁（気仙沼市）
 復興商店街南町紫市場（気仙沼市）

**被災地ニーズを自社発展につなげる
東北進出を果たした企業**

**被災地の治水・災害対策を通して
地域との共生を目指す**

（株）福田水文センター 代表取締役 福田浩一氏

水文・環境調査を中心とした水の総合建設コンサルタント会社（株）福田水文センターは、震災後の平成二十三年十月、仙台市に東北営業所を開設した。

代表取締役の福田氏は社員と共に、震災後の六月に被災地を視察。足が



震災直後、瓦礫の中で測量をする社員

すくむほどの衝撃を受けた。「我々ができることは何かを考え、自社が得意とする分野で被災地復興支援の手伝いがしたい」と強く思ったと語る。「ちょうどその頃、知人を通じて盛岡市の会社から復興支援の依頼がありました。被災地に長期にわたって数名の社員を派遣し、現地で河川などの調査・測量を行っていました。しかし、会社の拠点が身近にないのは、現地で働く社員にとって心細いのではないかと思い、東北営業所の開設を決めました」と語る。

現地では、津波で広範囲にわたって沈下した地盤の調査・測量のほか、地殻変動で従来の安全基準が適合しなくなった河川の治水・災害対策計画の見直しなどの業務を中心に、被災地との共生を目指してまいります。



福田浩一代表取締役
（株）福田水文センター
 札幌市北区北24条西15丁目2-5
 TEL：011-736-2371

被災地の復興を目指している。東北進出を遂げ、間もなく二年を迎えるが、福田氏はその一方で難しさも感じている。「地元で実績のない北海道の建設コンサルタント会社が単独で新規に進出するのは簡単ではないと感じています。ニーズ調査はもちろん、地元企業とのつながりを作っておくことが大切です。ただ、被災地を回っているとホームセンターや薬局など、北海道から進出した店舗を多く見ることができ、生活に直結した分野では進出がスムーズに行くのかもしれないですね」と語る。

「我々道内企業ができる支援策はまだ多様にあるはずですが。当社は今後、被災者個人の心のニーズを汲み取ったソフト面での支援にも力を入れ、地域との共生を目指してまいります。」

確かな人材発掘と求人ニーズのマッチングで、被災企業の存続に貢献

リージョンズ（株） 代表取締役 高岡幸生氏

地方密着型の転職・キャリア支援を行なう人材紹介会社リージョンズ（株）。東北拠点である「東北カンパニー」を平成二十三年十月、仙台に開設した。

同社が強みとするのは、地域密着型の人材紹介。顧客のおよそ九割が地元拠点で働く地場企業だ。地元中小企業の求人ニーズ発掘とともに、独自の評価基準による人材発掘に定評がある。

代表取締役の高岡氏は、「震災以前から東北は弊社のビジネスモデルを展開する有望なマーケットとして営業活動を始めました。復興需要を見込んで進出したわけではありませんが、現在の東北の状況は大きなビジネスチャンスと捉え、営業体制を強化しています」と語る。

被災地では今、震災を機に世代交代が加速している。「沿岸の水産加工会社などでは工場を再建したくても気力が衰えた経営者が、二代目に経営を譲渡するなど事業承継も進み、後継体制づくりのために幹部候補となる人材を必要とするケースが目立ちます」と語る。

また、仙台はどの業種も業績が改善し、人材採用も活発化。さらに、震災後、若者を中心に職業観が変わり、「東北で働きたい」、逆に「被災した地元を出たい」という両方のニーズが多く、間接的に同社への仕事の依頼が増えているという。これも復興需要の一つと言える。

前職時代にも長年東北で営業活動をしてきた高岡氏は、独特な風土にも気を配る。「東北は、北海道よりも地域性が強いエリアです。象徴的な言葉に『会津の三泣き』があります。『会津に来たときはその閉鎖的な人間関係に泣き、馴染んでくると人情の深さに泣き、去るときは会津の人情が忘れ難く泣く』というものです。東北六県をひとくくりには言えませんが、この風土は感じます。地域にどう溶け込むかが課題です」と話す。

つながりを築くために、現地スタッフの採用のほか、地元経済団体などの企業交流会や地域の祭りなどに積極的に参加。地元経営者向け「事業承継」についてのセミナーも開催した。また、地元密着した企業であると印象付

企業進出を後押しする補助制度

■雇用創出企業立地補助金

国は、被災地に進出する製造業やコールセンターなどの設備投資額の一部を助成し、雇用の創出を目的とした補助金を設けている。「津波・原子力災害被災地域雇用創出企業立地補助金」は、産業復興を加速させるため、対象の被災地域において、工場などを新増設する企業に対し、その一部を補助している。

第2次公募は今年の12月から予定されている。

●詳しくは、経済産業省HP <http://www.meti.go.jp/>

■進出企業にも特例措置が適用される“復興特区”

規制緩和による後押しも行われている。「東日本大震災復興特別区域法」は、地域ごとの特性を踏まえて自ら作成した復興メニューに基づき、特例措置を実現し、復興を加速させる仕組み。震災により一定の被害を生じた区域に適用される。

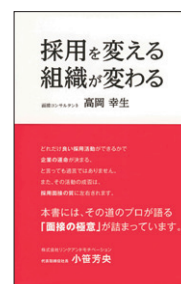
具体的な税制上の特例措置は、「復興産業集積区域」内に立地した新設企業について法人税を5年間無税化や、被災者を雇用する場合、その給与などの10%を所得税・法人税から控除するなどの特例が認められる。

●詳しくは、復興庁HP <http://www.kantei.go.jp/fukkou/>

いずれの制度も、地場企業の救済を第一としていることは言うまでもないが、被災地の雇用や復興に貢献する事業と認められれば、進出企業もこの特例を受けられる可能性がある。



高岡幸生代表取締役
リージョンズ（株）
 札幌市中央区北2条東3丁目2 札幌セントラルビル2階
 TEL：011-802-7494



高岡氏 著
 「採用を変える 組織が変わる」