

平成 24 年度国庫補助事業
—被災地における営業再開生衛業者の経営課題について—

平成 25 年 3 月
財団法人 全国生活衛生営業指導センター

目 次

I 調査結果（総論）

- 1 調査の概要 P 1
- 2 調査結果からみた営業再開生衛業者の経営課題のまとめ
..... P 3
- 3 営業再開生衛業者に対する今後の必要な施策 P 7

II 調査結果（詳細）

- 1 調査結果詳細① P 9
- 2 調査結果詳細② P 10

I 調査結果（総論）

1 調査の概要

1 調査の目的

平成 23 年 3 月 11 日の東日本大震災の発生から 2 年が経過したが、被災地の復興は徐々にではあるが進んでいる状況である。

被災地域の生活衛生関係営業（以下「生衛業」という。）にあつては、これまでの国・地方自治体の早期営業再開のための各種施策を活用しながら、仮設店舗等を中心に営業再開する者も増えはじめ、地域の被災住民の生活を支えている。

本調査は、これまでの「早期営業再開支援」という支援方針のもと、無事、営業を再開できた被災地域の生衛業の経営状況を明らかにするとともに、被災地特有の経営課題を明確にすることにより、今後の被災地域における生衛業の復興・振興策を検討する際の基礎資料として活用することを目的として実施した。

2 調査の概要

(1) 調査の実施者

財団法人 全国生活衛生営業指導センター（以下「全国指導センター」という。）

(2) 調査の対象

東日本大震災による被災地域が広範にわたるため、特に被害が甚大であった宮城県の石巻地区（石巻市、東松島市、女川町）及び気仙沼地区（気仙沼市、南三陸町）を調査の対象地域とし、この地域内において営業を再開した生衛業者を対象とした。

(3) 調査の方法

① アンケート調査

調査対象地域内の生衛業者 59 件に宮城県生活衛生営業指導センターを通じ、調査票を配布し、記入する方法により実施した。

《アンケート調査業種別回答者数》 有効回答：50 件（回収率：84.7%）

理容	美容	興行	クリーニング	公衆浴場	旅館ホテル	麺類	氷雪	
13	11	2	2	2	1	2	0	
食肉	飲食	すし	食鳥肉	喫茶	中華	社交	料理	計
1	3	4	0	1	0	5	3	50

② ヒアリング調査

アンケート調査結果をもとに、石巻地区、気仙沼地区において調査対象者を招集し、ヒアリング調査を実施した。

《ヒアリング参加者》

- 石巻会場：17 名 ○ 気仙沼会場：13 名

(4) 調査の実施時期

- ① アンケート調査：平成 25 年 1 月 15 日～平成 25 年 2 月 10 日
② ヒアリング調査

・石巻地区：平成 25 年 2 月 18 日(月)

・気仙沼地区：平成 25 年 2 月 19 日(火)

(5) 調査の内容

① アンケート調査

調査対象である生衛業者について、以下の調査項目について調査した。

ア 営業再開後の現在の経営状況

イ 被災地域の生衛業の経営課題

ウ 経営環境が厳しい理由

② ヒアリング調査

アンケートに協力していただいた生衛業者を招集し、アンケート調査結果にもとづき、詳細な状況についてヒアリングを行った。

【本件に関する問合せ先】

(財)全国生活衛生営業指導センター

担当：指導調査部（安達）

〒105-0004

東京都港区新橋 6-8-2 全国生衛会館 2 階

T E L : 03-5777-0341

F A X : 03-5777-0342

E - mail : zenkokucenter@seiei.or.jp

2 調査結果からみた営業再開生衛業者の経営課題のまとめ

1 被災地域における営業再開生衛業者の経営状況について

(1) アンケート調査結果では、「当初想定したよりも好調である」との回答は、50人中9人(18%)であり少数であった。また、「当初想定した程度である」との回答は50人中18人(36%)であり、「当初想定したよりも厳しい」との回答は50人中23人(46%)と最も多かった。

(2) ヒアリング結果を整理すると以下のような経営状況と考えられる。

① 震災直後は、多くの復旧・復興関係者が県外から被災地に入り、また多くのボランティア等も長期に亘り滞在したため、飲食業・旅館ホテル業等を中心に大きな需要があった。そのため、早期に営業再開ができた生衛業のお店では一定の売上を確保することが可能であった。

② しかしながら、時間の経過とともに当面の復旧作業がすすみ、徐々に県外からの関係者の数も減り、滞在型のボランティアの数も減少した。そのため、需要が急速に縮小するとともに厳しい経営環境が顕在化してきている。

なお、今回の調査に伴い、石巻市、気仙沼市内のいわゆる「復興商店街」も訪問した。平日の昼間であったが殆ど来客数は少なく、昼食時間帯でも開店していない飲食店等も多く見られた。

③ 津波の被害が甚大であった地区の多くは、もともと地域の中心街であった。被災後、その地区の住民は仮設住宅に移転することとなったが、リアス式海岸線が続く三陸地方では平地が少なく、郊外の高台の地区に建設されることとなった。そのため、中心街で営業再開しても仮設住宅住民が利用しにくく、思うように客足が伸びない状況となっている。

④ 一方、今回の調査の対象地区とした石巻市や気仙沼市のような、市内に津波の浸水被害が小さかった地区がある区域では、高台地区の営業は比較的早期に実現されたが、地域全体の雇用情勢が安定していない等、地域住民の生活再建が未だ途上のため、消費活動が縮小していることも経営状況を悪化させる一因となっている。

2 被災地域における営業再開生衛業者の経営課題について

被災地域における営業再開生衛業者の経営課題を考えるにあたり、ヒアリング調査を行った結果、被災地域全体的な要因によるものと、同一市町村内においても津波の浸水被害の度合いにより地区ごとに要因が異なるもの、地区ごとに経営課題として存在するものがあることが明確になった。

(1) 客数の減少に伴う売上の悪化

被災地域における経営課題として最も大きな課題は、「客数の減少・伸び悩みによる売上の悪化」である。この経営課題は、被災地域全般に言える課題でもあるが、津波被害の度合いが大きい地域ほど、その背景・要因は複雑である。

① 被災地域全般に「客数の減少・伸び悩みによる売上の悪化」が経営課題となる要因としては、「地域の人口流出」が挙げられる。今回のヒアリング調査においても参加した生衛業者の多くがこの現状を問題視しており、地域の市場の縮小に危機感を抱いている。

- ・ 調査対象地区の石巻市及び気仙沼市は、地域の中心街の大半が甚大な津波の被害をうけ、多

くの地域住民が被災し、今もなお、多くの住民が仮設住宅に入居している。この津波被害が甚大であった地区では、街の復興計画が未だ定まらず、近隣の地域に移転する住民が増えている状況であり、人口減少の状況となっている。

- ② 地域全般の要因として、「地域雇用情勢の悪化」が挙げられる。アンケート調査では、「雇用情勢が悪化し、消費に回らない」を経営環境が厳しい理由と考えると回答が 50 人中 31 人（62%）と最も多く、ヒアリングにおいても地域の主幹産業である漁業・水産関連業の早期復興を求める声が多く聞かれた。

地域住民を対象とする生衛業にとって、地域の雇用情勢が安定し、健全な消費活動が行われることが経営の安定化にとって必要なことである。

- ③ 「客数の減少・伸び悩みにより売上の悪化」が特に顕著なのが、津波被害が甚大であった地区の生衛業者で、特に被災した従前の場所で営業再開したケースである。

- ・ 上記①に記載のとおり、津波被害が甚大であった地区の復興計画が定まらず、未だに住宅の建築許可が下りない地区が多い。そのため、地域住民が戻ってくることができず、営業再開したものの、経営を維持できるような状況になっていない。また、そのような地区の地域住民が移転した仮設住宅は、中心街から遠く離れたところが多く、仮設住宅近隣の別の生衛業者を利用するようになってしまうなど、顧客が戻らない状況となっている。

アンケート調査においても、「住宅街の近隣でないため利用しにくい」ことを経営環境が厳しい理由として考えていると回答した人が 50 人中 27 人（54%）と半数以上にのぼる。

- ・ 地域住民が少ないため、道路・街灯等のインフラ整備が進まず、夜間になると真っ暗になってしまうため、余計に人の流入を阻害する要因となっている。アンケート調査では、「道路・インフラ等の未整備による来店客の伸び悩み」を被災地域の経営課題と考えると回答したのは、50 人中 36 人（72%）と今回の調査では最も多く、ヒアリングにおいても街灯の整備を求める多くの意見が聞かれた。また、ヒアリング参加者の半数以上は、夜間の客入りが見込めないため、営業時間を被災前と比較して短縮している実態も明らかとなった。

- ③ 津波の浸水被害が比較的少なかった地域や高台の地域等へ移転して営業再開した生衛業者の要因・背景は次のようなものである。

生衛業は地域住民を対象に営業しており、固定客比率が高いことが特徴である。そのため、従来営業していた場所から移転して営業再開した場合、移転先を固定客に知らせることが困難な状況がある。また、知らせることができたとしても顧客も遠方の仮設住宅に移転してしまったため、来店頻度が落ち込む状態となり、新規固定客づくりから再出発せざるを得ない状況となっている。

(2) 地代・家賃の高騰

東日本大震災では、広範な地域が津波の被害を受けた。そのため、津波の浸水区域では新たな復興都市計画の策定・実行が思うように進まず、未だに住居や店舗を再建することができない地区も多く、より安全な高台の地区へ移転するケースが増えてきている。

そのような状況下、高台の地区の地代・家賃（テナント料）が高騰しており、営業再開後の経営を圧迫する要因となっている。アンケート調査においても、「地代・家賃の高騰」を経営課題と考えると回答した人は 50 人中 29 人（58%）と半数以上であった。

また、ヒアリングでは地代・家賃の高騰もあるが、もともと高台の地区には商業区域が少なく、テナント物件が少ないことも問題であること、また、経営状況が厳しいため家賃の引き下げを家主に求めているがなかなか応じてもらえない状況なども聞かれた。

(3) 雇用関係

被災地域の生衛業者の雇用関係の経営課題としては、①人材の確保難、②雇用の維持、が挙げられる。

① アンケート調査において、建設業を中心とする復興需要による「人件費単価の高騰」を経営課題と考えると回答したのは、50人中16人(32%)と低い数字であった。これは、もともと生衛業が家族を中心に営む零細事業者が多いことが要因と考えられる。

② しかしながら、アンケート調査やヒアリングにおいても、「求人を出しても人が集まらない」といった意見が聞かれた。1つの要因としては、生衛業の多くが一定の資格・技術知識を要する仕事であるため、人材が人口流出とともに減少していることなどがヒアリングの意見として出された。また、求人広告を出しても生衛業への就業を希望する人が少ない状況であることが分かった。

一方、「雇用をしたくても今の経営状況ではとても無理」といった意見が多く聞かれた。

③ また、これまで従業員を雇用して営業してきた生衛業者にあっては、長引く経営状況の悪化から「雇用の維持」が困難になってきている現状などもヒアリングで報告された。

(4) 価格

① 仕入価格の高騰

アンケート調査において、「仕入価格の高騰」を被災地域の経営課題と考えると回答したのは、50人中18人(36%)であった。特に旅館ホテル業、一般飲食業、すし業、料理業等の飲食業を中心に経営課題として捉えられている。

要因としては、漁港の復興が遅れており、十分な水揚げ量が確保できないこと、また、放射性物質による汚染に伴う水揚げ制限等の水産品の価格の高騰がヒアリングでは意見として挙げられた。

② 販売価格への転嫁が困難・低価格化

ヒアリングでは、「仕入価格の高騰」に関連し、高騰する仕入価格を販売価格へ転嫁できないことが被災地域の経営課題であるとの指摘がなされた。通常であれば、原価率が高まる場合、販売価格に転嫁も可能であるが、被災地域の消費者の動向を考えると価格転嫁は非常に困難な状況である。

③ また、販売価格については、理容業・美容業を中心に、「低価格化の進展」が被災地域の経営課題として指摘された。上記②のように被災地域の消費者の動向を考え、いわゆる「復興価格」として、被災前と比較して販売価格・技術料を値下げする店が多くなってきており、経営の圧迫要因となっている。また、一度引き下げた価格・料金をどのタイミングで戻していくのかが今後の経営課題となってくることもヒアリングにおいて指摘された。

(5) 資金繰り難

アンケート調査において、経営課題と想定しなかったものでヒアリングにおいて指摘された経営課題として「資金繰り難」が挙げられる。

営業再開もさることながら、被災した自宅・店舗の解体費用の負担、営業再開に際して必要な経費負担は大きく、ローン等の返済負担が経営を圧迫し、運転資金難が経営課題であるとの意見がヒアリングでは挙げられた。

(6) 営業再開ができない、先行きが不透明なこと

今回の調査目的は、被災地域において営業再開した生衛業者の経営課題を明確にすることが目的であるが、アンケート調査及びヒアリング調査においては、「街の復興計画が定まらず、今なお多くの業者が営業再開に対して先に進めない」といった意見や、「この先、街の様子がどう変わっていくのか、自分たちの住まいがどこになるのかなど、先行きが見通せない不安が大きい」といった意見が多く挙げられている。

「被災地の復興」、「自分の生まれ育った街の復興」への想いを胸に営業再開したものの、厳しい経営環境におかれ、且つ、先行きが見通せない不安が被災地の生衛業の経営者の大きな経営課題の1つと思われる。

3 営業再開生衛業者に対する今後の必要な施策－全国指導センター提言－

今回の調査を通じて、被災地において営業を再開した生衛業者にあつては、被災地特有の要因により、厳しい経営環境のもと、様々な経営課題が存在することが分かった。

そこで、今後の被災地の生衛業の早期の復興・振興のために必要と考える施策を挙げる。

1 国・県・市町村等行政機関に求めるもの

(1) 街の早急な復旧・復興

被災地における生衛業者の大きな経営課題は、「顧客の減少に伴う売上の減少」である。その大きな要因は、津波被害が甚大であった地区の都市計画の策定の遅れに起因した、「人口の流出」、「地域住民の減少」、「地域産業の復興の遅れに伴う雇用情勢の悪化」である。

国・県・市町村等の行政機関にあつては、早急な対策を講じ、一日も早い地域の街の復旧・復興を進めるべきである。

(2) 柔軟な資金支援

営業再開事業者の多くが、厳しい経営環境、先行きの見通せない不安の中、地域住民の生活を支えるべく経営努力を重ねている。営業再開時の資金負担が経営を圧迫しているなどの実態も今回の調査で、明らかとなった。

国においては、被災地域において営業再開した生衛業者に対し、以下のような柔軟な資金支援策の策定を進めるべきである。

- ① 地域の復旧・復興が進まず、思うような経営ができない状況であるため、生衛業者の「運転資金需要」が高まっている。生衛業者が利用しやすい運転資金の融資制度の拡充を図る。
- ② 被災地においては、営業再開と生活の再建に同時に対応しなければならず、資金的に余裕のある生衛業者は少ない。そのため、融資制度を利用した際の金利の低減・利子補給等の負担軽減策を同時に進めるとともに、地域の復興スピードを考慮して超長期の据置期間の設定等も必要である。

2 都道府県指導センター・生活衛生同業組合に求めるもの

都道府県生活衛生営業指導センター及び都道府県生活衛生同業組合等の地域生衛業者の支援機関にあつては、被災地域の生衛業者の営業再開支援・営業再開後の経営支援を行うため、以下の取り組みを進めることを求める。

(1) 情報の収集・提供

被災地域の生衛業者が活用し得る様々な復興支援に関する制度等の情報を収集するとともに、その活用方法を分かり易く伝えていくことが必要である。

その際、情報収集については、国・県・市町村とそれぞれのチャンネルをどの機関が担当するのか、都道府県指導センターと生衛組合において役割分担を明確にすることが、取り組みをスムーズにさせるものと考えられる。

また、被災地域の情報収集も併せて行い、必要に応じ、国・県・市町村に対して業界の声を届けていくことも重要な役割として期待される。

(2) 経営支援の取り組み

地域生衛業者は、日々厳しい環境の中、様々な工夫を重ねて経営努力を行っている。

今回の調査でも、移転して営業再開した場合、従来からの顧客へ情報を伝えにくいといった被災地特有の課題も明らかになった。

都道府県指導センター及び生衛組合にあつては、個々の営業者の力では難しい取り組みに積極的に取り組んでいくことで、地域生衛業者の経営支援を行うべきと考える。

- 例) ・地区ごとの新生衛業マップの作成、ホームページ等の作成
- ・地域の経営成功事例の情報収集、情報発信

3 全国指導センターが行うべきこと

2年という時間が経過した被災地にあつて、今もなお多くの経営課題が存在することが今回の調査で明らかとなった。生衛業界のシンクタンクとしての機能の強化を求められている全国指導センターにあつては、引き続き以下のような取り組みを続けていくことが必要であると考えられる。

(1) 地域支援機関に対する支援

都道府県指導センター及び都道府県生衛組合等の地域における生衛業者の支援機関に対して、必要な財政的支援・情報提供・事業企画等を継続的に実施していくことにより、地域における生衛業に対する支援を拡充させていく必要がある。

(2) 情報の収集・必要な提言

被災地の生衛業者の経営課題は、復興の段階とともに大きく変わっていくことが予想される。

そのため、全国指導センターは、継続的に被災地域の生衛業界の情報収集・分析を行い、国等に必要な支援策・施策について提言していくことが求められる。

Ⅱ 調査結果（詳細）

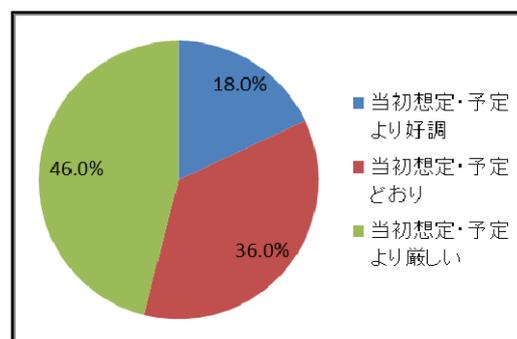
1 調査結果詳細① - 営業再開生衛業者の経営状況は良いのか？悪いのか？

これまでの2年間、国・地方公共団体を中心に、被災地域の生衛業者の早期営業再開を支援する様々な施策が展開され、徐々にではあるが、営業を再開する事業者が増えている。被災地域における「復興需要」といった言葉に象徴されるように、営業を再開した生衛業者の経営状況はどのような状況なのかについて調査した。

【アンケート調査の結果】

【設問】 営業再開後の経営状況

	件数	割合
当初想定・予定していたよりも経営状況は好調である	9	18.0%
当初想定・予定していた程度の経営状況である	18	36.0%
当初想定・予定していたよりも経営状況は厳しい	23	46.0%
合計	50	100.0%



- ✓ 営業を再開し、想定していたよりも「経営状況が良い」との回答は、全体の18%と少数であった。
- ✓ 一方、半数近くの46%の回答者は、「想定よりも経営状況が悪い」と回答している。

【ヒアリング調査の結果】

ヒアリング調査により、以下の点が明らかとなった。

- 「経営状況が好調である」というのは、近隣に仮設住宅等ができたことにより、従来よりも来店客数が増えている状況であるのかといえば、そうではない。
仮設住宅は、高台の土地に造成されているものが多く、津波被害を受けなかった市街区域内の仮設住宅は少数であるため、来店客の大幅な増加には寄与していないことが分かった。
- 現在も、近隣に営業再開事業者が少ない地域の生衛業者や、もともと津波被害が甚大でなく早期に復旧できた地域の生衛業者については、経営状況は悪いと感じていないケースが多い。
- 震災の発生後から1年間ほどは、営業再開店舗がすくなかったこと、多くの復興・復旧関係者、ボランティア等が被災地域に入ったため、早期に営業再開した生衛業については、経営状況は良かった。
- 最近になり、営業再開業者が増加したこと、ボランティア等が少なくなったこと、地域住民が減少していくことなどにより、経営状況は悪化していると感じている生衛業者が多い。
- また、営業を再開したものの、地域のお客様のことを考えて価格を従来よりも引き下げて営業する店舗もあり、ヒアリング参加事業者の中にも価格を引き下げた事業者が存在した。

2 調査の結果詳細② - 被災地の営業再開生衛業者の経営課題は何か？

被災地域において、営業再開した生衛業者の経営課題を明確にするため、予め経営課題の項目を挙げ、経営課題と感じるか、感じないかについて調査を行った。

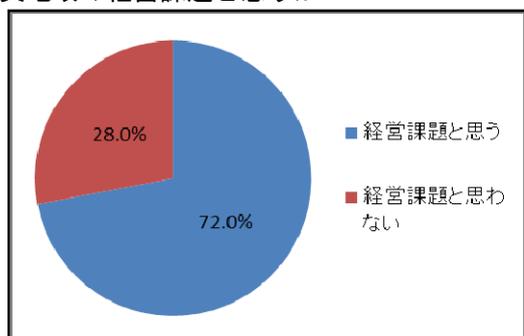
〔経営課題の項目〕

- ① 道路・街灯等のインフラの整備が進まないことによる来店客の伸び悩み
- ② 営業の再開に適した土地が少なく、「地代・家賃」が高騰
- ③ 仮設住宅の入居者の減少に伴う売上の減少
- ④ 仕入価格の高騰
- ⑤ 人件費の高騰による人件費負担の増加

アンケート調査の結果－インフラの未整備による来店客の伸び悩み－

【設問】「インフラの未整備による来店客の伸び悩み」が被災地域の経営課題と思うか？

	件数	割合
経営課題と思う	36	72.0%
経営課題と思わない	14	28.0%
合計	50	100.0%



- ✓ 道路・街灯等のインフラの整備が進まないことによる来店客の伸び悩みを経営課題と感じているのは、全体の72%であり、5つの項目の中で最も高い数値であった。

《経営課題と思う理由（自由記載）の主なもの》

- ✓ お店の周辺は夕方になると暗くなります。（美容業）
- ✓ 付近に家がなく夜は真っ暗になるため、早めに閉店する。（公衆浴場業）
- ✓ 夜間の道を歩く人が少ない。（社交業）
- ✓ 周りが暗いため、夕方からの客数が少ない。（美容業）

【その他の経営課題と思う理由（自由記載）】

業種	地区	経営課題と思う理由
美容業	気仙沼地区	津波被害が甚大であった旧市街地域は、夜暗く、人通りは少ないようです。
社交飲食業	石巻地区	若い男性は夜も歩けるが、当店のお客様は年配の方が多いため、来店頻度が少なくなりました。
料理業	石巻地区	夜の通は真っ暗で一人で歩くのは怖いぐらいです。今まで街灯の電気料を町内会が負担していたが、町内会の多くの方が別の地区に避難してしまっているため、負担できず街灯は消えたままです。
美容業	気仙沼地区	私のお店の近所は夕方4時頃には暗くなってしまいます。
一般飲食業	石巻地区	被災した従前の店の近隣で営業再開したが、道路の整備が進んでいません。
理容業	石巻地区	津波被害のあった地区で、周りに住民が戻ることができないため、夜になると真っ暗になります。まるっきり人通りもなく、道路も凸凹のままです。

美容業	気仙沼地区	震災から時間は経っているものの、夕方以降のお客様は全く動いていない状態です。灯りが無い所には人も寄り付かないようです。
麺類業	石巻地区	津波被害のあった地区は解体・引っ越しをした住民が3割を超える。住民の少ない地域のインフラの整備は優先度が低い。
社交飲食業	気仙沼地区	夜間の道を歩いている人が少ない。
公衆浴場業	気仙沼地区	当店の付近は家が少なくなり、夜は真っ暗になるため、早めに閉店せざるを得ない。早く街灯を作って欲しい。
理容業	気仙沼地区	地盤沈下をした地区の地盤がまだそのままのところも多く、不安です。
社交飲食業	石巻地区	津波被害を受けた中心街に住んでいる人が少なく、郊外に仮設住宅があるため、来店につながらないのだと思います。
理容業	石巻地区	街の復興計画が未だに定まらない。
興行業	石巻地区	夜間は中心街であった地区は暗黒化し、人通りが皆無になります。街灯を望みます。
美容業	石巻地区	夕方からの客数が少ない。周りが暗くなるためだと思う。

【ヒアリング調査の結果】

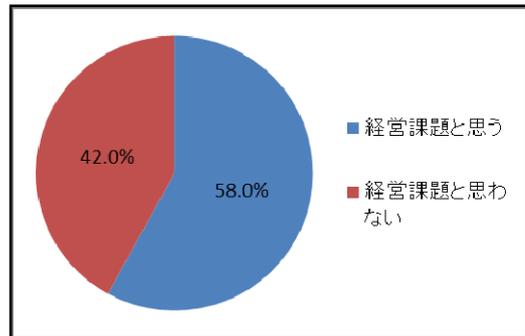
ヒアリング調査により、以下の点が明らかとなった。

- 津波の被害が甚大であった地域においては、地域住民の多くは遠く離れた地区の仮設住宅に移っているため、地域住民が少ないため、近隣のインフラ整備が進んでいないといったケースが多い。
そのため、夕方から夜間にかけて街の灯がなく、通行もまばらになるため客入りも少なく、経営課題となっている。
- ヒアリングに参加した事業者の半数以上が、営業再開後の現在も、被災前に比べて営業時間を短縮している。これが客数の減少、売上の減少要因といった経営課題の要因となっていることがうかがえる。
- また、街灯の光熱費を地区の住民・商店街が負担することとなっているケースも多く、住民が減少したことにより負担割合が増加し、街灯設備が整備されても使うことができない地区もあり、思うような経営環境整備が進まないケースもある。
- 道路についても同様に、津波被害の甚大な地区については住民が少ないこともあり、整備が遅れており、歩行者が歩く歩道が十分に整備されていない等の理由から、高齢者を中心に中心街への人出が減少している状況である。

アンケート調査の結果－地代・家賃の高騰－

【設問】「地代・家賃の高騰」が被災地の経営課題と思うか？

	件数	割合
経営課題と思う	29	58.0%
経営課題と思わない	21	42.0%
合計	50	100.0%



- ✓ 営業の再開に適した土地・店舗が少ないため、「地代・家賃の高騰」が被災地域の経営課題であると感じているのは、全体の58%であった。

≪経営課題と思う理由（自由記載）の主なもの≫

- ✓ 営業再開時に、土地・テナントを探すにあたり、地代・家賃が震災前よりかなり高騰していた。（一般飲食業）
- ✓ 土地があったとしてもお店の立地としてはあまり良くない場所で、好立地のところは土地代が高く、今の経営状況では無理。（理容業）
- ✓ 貸店舗・テナント物件が少ない。（理容業）
- ✓ 高台の町中へ転居しようと思っても元からの同業者も多く、どこでもという訳にいかず、地代も高いと聞いている。（美容業）
- ✓ 家賃が高い。（麺類業）

【その他の経営課題と思う理由（自由記載）】

業種	地区	経営課題と思う理由
美容業	気仙沼地区	平地がもともと少ない当地では、有り得ることと思う。
料理業	石巻地区	具体的な事例は聞いたことがないが、一般的な傾向としてあると思う。
社交業	石巻地区	貸店舗・空き地等が少ないことも問題であるが、厳しい経営状況の中、家賃の引き下げに応じてくれるところが少ない。
美容業	気仙沼地区	なかなか場所を探すことが難しい。
美容業	気仙沼地区	津波被害にあった元の場所で営業再開をしたいと考えているが、復興計画が定まらないため、足踏み状態の同業者も多い。
理容業	気仙沼地区	津波被害が甚大であった市中心部での営業が不可能。居住区域の制限の影響も大きい。周辺地域での営業再開を考えている人も多いが、営業できる土地が限られている。
理容業	気仙沼地区	津波被害の地区は、具体的な復興計画がまだなく、所有する土地の活用が不明。高台の地区は、テナント物件がほとんどない。
美容業	石巻地区	石巻は蛇田地区に営業再開した方が多く、地代が高騰している。

【ヒアリング調査の結果】

ヒアリング調査により、以下の点が明らかとなった。

- 津波被害を受けた沿岸部の中心街については、未だに復興計画が定まらず、震災前より所有していた土地に営業再開用の店舗兼住宅の建築ができない状況であり、営業再開を遅らせている現

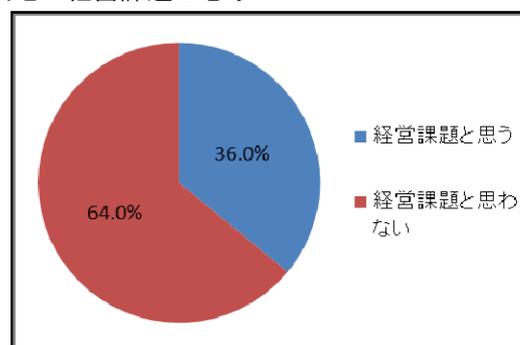
状がある。

- 一方で、震災の発生から 2 年が経過し、石巻市、気仙沼市のような高台の土地がある場合、高台の地区への住民の移転、それに伴う営業再開事業者の移転も増えてきており、新たな街が形成されつつある地区もある。
- そのような地区においては、地代の高騰、貸店舗の家賃の高騰といった現象も確認されており、営業再開事業者の経営課題となっている。
- また、高台地区についても元来テナント物件が少ないことなども高騰の一因と考えられる。
- 一方、地代・家賃の高騰に関連し、厳しい経営状況の中、家賃の引き下げを申し入れても受け入れてもらえない等、固定費の削減がしがたく、経営を圧迫していることもうかがえた。

アンケート調査の結果－仮設住宅の入居者の減少に伴う売上の減少－

【設問】「仮設住宅の入居者の減少に伴う売上の減少」が被災地の経営課題と思うか？

	件数	割合
経営課題と思う	18	36.0%
経営課題と思わない	32	64.0%
合計	50	100.0%



- ✓ 「仮設住宅の入居者が減少したことに伴う売上の減少」を経営課題と感じているのは全体の 36% であり、少数であった。

≪経営課題と思う理由（自由記載）の主なもの≫

- ✓ 仮設住宅は高台に作られており、入居者の多くは車での移動が多い。（社交飲食業）
- ✓ 近隣の固定客は県外に避難したり、遠方の仮設住宅に入居してしまったため、来店できない状況。送迎もできない。（理容業）
- ✓ カットが多く、単価の高いパーマをかける人は少ない。（美容業）

【その他の経営課題と思う理由（自由記載）】

業種	地区	経営課題と思う理由
美容業	石巻地区	仮設住宅の入居者はまだ減少していない。しかし、将来的に復旧が進んでいけば、立地環境・業種によっては経営課題となる可能性はあると感じる。
美容業	石巻地区	実感としては感じていないが、売上は昨年よりやや減少している。

【ヒアリング調査の結果】

ヒアリング調査により、以下の点が明らかとなった。

- 震災の発生から 2 年が経過したが、今もなお多くの被災者が仮設住宅に入居しており、仮設住宅の入居者の減少に伴う売上の減少が経営課題であると感じる営業再開事業者は少ない。
仮設住宅が高台の地区に点々として存在しており、仮設住宅の入居者による経営のプラス要因

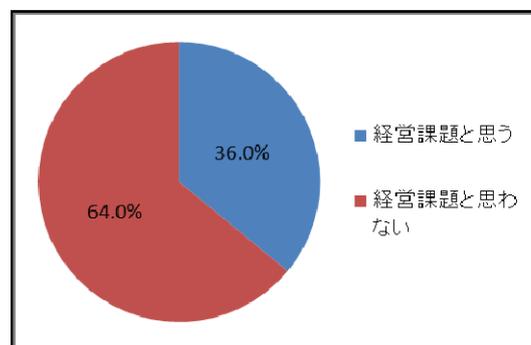
が少ないことが要因とうかがえる。

- むしろ、仮設住宅に関連する課題としては、概ね以下のような意見が多かった。
 - ① 仮設住宅が高台の離れた地域にあり、車の移動手段を持たない高齢者等は、営業再開店舗まで行くことができない。(お客として来店する機会が少ない。)
 - ② 大規模仮設住宅を作る土地がないため、中・小規模住宅が中心で、その近隣で営業再開しようとする業者が少ない。
 - ③ 津波被害を受けた中心街において営業再開した場合、地域住民が離れた仮設住宅に入居しているため、従来の固定客の来店が極端に減少し、売上に大きな影響を与えている。

アンケート調査の結果－仕入価格の高騰－

【設問】「仕入価格の高騰」が被災地の経営課題と思うか？

	件数	割合
経営課題と思う	18	36.0%
経営課題と思わない	32	64.0%
合計	50	100.0%



- ✓ 「食材等の原材料・資材不足等による仕入価格の高騰」を経営課題と感じているのは全体の36%であり、少数であった。

≪経営課題と思う理由（自由記載）の主なもの≫

- ✓ 食材によっては品不足により価格が高い。(麺類業)
- ✓ 肉などの生鮮品価格が高い。(一般飲食業)
- ✓ 材料入手が困難な食材については業者に任せざるを得ないため、価格上昇も止む無しの状態(料理業)

【その他の経営課題と思う理由（自由記載）】

業種	地区	経営課題と思う理由
クリーニング業	石巻地区	原油価格の高騰に伴い、資材全体が高騰している。
理容業	気仙沼地区	スーパー等の生鮮品の高騰がすごい。飲食関係業種は大変だと思う。

【ヒアリング調査の結果】

ヒアリング調査により、以下の点が明らかとなった。

- 経営課題と考える回答が少なかった要因としては、回答者の半数以上が、仕入がない非飲食系の業種であったことを考慮する必要がある。
- すし業、料理業を中心に、港の復旧が遅れているため水揚げ量が少なく、地場産の魚介類については高騰している状況であり、経営課題となっている。
- また、高騰する仕入価格を販売価格に転嫁しにくい状況のため、余計に経営を圧迫する要因と

なっていることが一番の経営課題との意見もあった。

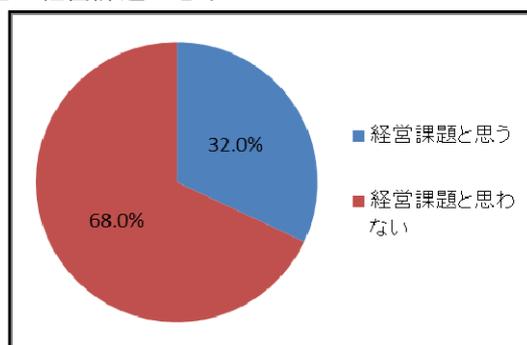
- 原発事故に起因する放射性物質に伴う水揚げ制限、出荷制限の影響についても仕入価格の高騰の要因の一部と考えている。

いわゆる風評被害については、今回のヒアリング実施地域においてはあまり影響ないようであった。

アンケート調査の結果－人件費の高騰－

【設問】「人件費単価の高騰に伴う人件費負担の増加」が被災地の経営課題と思うか？

	件数	割合
経営課題と思う	16	32.0%
経営課題と思わない	34	68.0%
合計	50	100.0%



- ✓ 「人件費単価の高騰に伴う人件費負担の増加」を被災地の経営課題と感じているのは全体の32%であり、少数であった。

≪経営課題と思う理由（自由記載）の主なもの≫

- ✓ 求人広告の同業種の広告を見ると震災前に比べて時給・月給が高騰していると感じる。（一般飲食業）
- ✓ 求人をしても集まらない。（興行業・美容業）

【その他の経営課題と思う理由（自由記載）】

業種	地区	経営課題と思う理由
理容業	気仙沼地区	低価格店で求人しているが、地域内の理容師が元々少ないこと、また、若い理容師などはもっと手軽に働けるところ、都会の方へ流出してしまうため、給料を上げざるを得ないと思う。
すし業	石巻地区	求人を出してもなかなか働く人がこない。
社交業	石巻地区	若い女性の賃金があがっていると聞いている。
料理業	石巻地区	人件費単価もさることながら、起業や就労支援、緊急雇用などの制度が、既存の仕事への求人を少なくしているのではないか。そのため、慢性的な人手不足となっている。

【ヒアリング調査の結果】

ヒアリング調査により、以下の点が明らかとなった。

- 経営課題と考える回答が少なかった要因としては、生衛業は家族経営を中心に営まれており、従業員を雇用している営業者が少ないことも考えられる。

- 平成24年9月に失業保険の給付が終了したこともあり、徐々にではあるが、求職者数が増えて

きているといった意見もあった。

○ 雇用に関する経営課題としては、ヒアリングでは以下の点が確認できた。

- ① 生衛業に従事するには、一定の資格・技能を必要とするものが多く、震災後に特に若年層が地域外へ移転するケースが多く、若い労働者の確保・後継者確保が困難となっている。
- ② 一定の求職需要はあるものの、生衛業に関しては需要が低い。(求人しても人が集まらない)
- ③ また、経営状況が厳しく求人をしたくてもできない、といった意見多かった。

○ また、従業員を雇用しているケースの経営課題として、「従業員の雇用の維持」が現在のような厳しい経営環境下において、最も大きな経営課題であるとする意見が多く聞かれた。

アンケート調査の結果－その他経営課題と思うもの（自由記載）－

業種	地区	経営課題と思うもの（自由記載）
美容業	石巻地区	被災の度合いの大きい地域なので地域住民が以前より激減し、顧客数の減少が著しい。新規客も見込めず先が読めない。
理容業	石巻地区	高齢の経営者が多く、金銭面で事業を再建できない経営者も多い。
美容業	石巻地区	石巻駅前で営業しているが、震災前は住民が多くフリー客も多かったが、今は住民が少なくそうはいかなくなった。立地条件が悪化した。
一般飲食業	気仙沼地区	早く盛土・道路整備等の街の復興をし、家を建てることができるようにしなければ人が帰ってこない。
美容業	石巻地区	仮設住宅へのボランティアがだいぶ少なくなってきたが、近隣の営業者に多少影響がある。
興行業	石巻地区	津波の被害が甚大であった市内中心街の活気ある復興を一日千秋の思いで待ち望む以外希望はない。
理容業	石巻地区	被災した土地が津波被害が甚大で危険区域指定を受けたため、再開が困難な現状です。どうするべきか結論を出しかねている。
クリーニング業	石巻地区	平成8年以降、厳しい経営環境が続いてきたが、震災の被災によりこの先が見えない状態が続いている。
理容業	気仙沼地区	津波被害を受けた地区で営業再開しているところは、近隣に住民が住むことができないため、遠方の地区(仮設等)から来てもらわなければならない。
美容業	石巻地区	仮設住宅に移転したため、従来からの固定客が減少しました。全く新しい町で開業しているのと同様で大変です。
料理業	石巻地区	国の助成金を受けて営業を再開したが、数十年単位で集めてきた細かい備品等は助成の対象とならず、思うような営業再開が難しかった。また自己負担が重い。人手不足により高額の人件費を必要とするアルバイトに頼らざるを得ない。
クリーニング業	石巻地区	津波被害が大きかった地区のため、地域住民が仮設住宅等へ転居してしまった。そのため、これまでの利用者が来なくなってしまい、現在、新たな顧客開拓を行っている状態です。
理容業	石巻地区	店舗を移転しての営業再開は、資金的・年齢的に困難。

業種	地区	経営課題と思うもの（自由記載）
美容業	石巻地区	大曲地区等の美容室と自宅が一緒になっている方は、どこで営業すべきか悩んでいる方が多いです。まず、自分が住む自宅がどこへ・いつ移転するのか決まってもそれまでの店舗はどうするか？決めかねている方もいます。被災地域での営業は難しいと思います。
社交業	石巻地区	まだまだ、営業再開していない企業も多く、地域住民の雇用問題が残っているため、経営が厳しい。
公衆浴場業	気仙沼地区	街の復興が遅れている。地域の人々もこれからどうなるのか大変心配しており、住民がもとの街に戻ってくるのかどうか大変心配している。
美容業	気仙沼地区	所有している土地の問題が大きい。被災した以前の場所で営業再開と思っても店舗は良いが住居はダメとか、色々前に進めない。
社交業	気仙沼地区	営業時間の制約がある。
麺類業	石巻地区	店舗兼住宅の解体、新築をしなければならず、再開費用の手当と運転資金等、営業再開後の経営負担が大きい。
理容業	気仙沼地区	居住区域の街の整備が進まない、都市計画が進まず商店街を形成できない、人口流出がすすんでいること。
社交業	気仙沼地区	被災地区の開発が遅れており、商店街の復興が進んでいないこと。
理容業	石巻地区	水産関係やある程度の企業には、国や市からの補助制度があるが、理容業はなかなか支援がない感じがする。一から再開するには、一千万円以上の費用がかかり、これからの生活のための貯えも使い切り、不安が付きにくい。
一般飲食業	石巻地区	求人募集しても、働く人がなかなかいないと周りの同業者も言っており、当社も同様の状況です。
理容業	石巻地区	人口の流失、雇用が安定しないため、経営環境が厳しい。
料理業	石巻地区	国・県・市の復興計画が遅れているため、私たちもどの方向に向かって営業方針を立てれば良いか迷っています。
社交業	石巻地区	まだ、安定していないため一店一店がそれなりに商いを行っており、従前のようにみんなで1つにまとまって何かをすることができない状況です。
すし業	石巻地区	当店は石巻駅前にあるため、観光客、ビジネス客が多く来店します。しかし、市場を中心とした水産関係の復興の遅れが我々の商売に影響しています。
理容業	気仙沼地区	「復興価格」として低料金設定して営業再開した店が多いようですが、以前の水準に戻すときにどうするのか。被災者はしてもらうことに馴れすぎてしまったようで、難しい点があります。

【ヒアリング調査の結果】

ヒアリング調査により、以下の点が明らかとなった。

- 大きな経営課題としては、「顧客減少」、「売上の減少」であるが、その要因として以下のものが挙げられた。
 - ① 居住区域のまちづくり計画の策定が遅れており、人口が流出し市場の規模が縮小している。
 - ② 地域の基幹産業である水産関連企業の復興が遅れており、雇用情勢が安定せず、消費活動が減退している。
 - ③ 生衛業は、固定客比率の高い業種が多いが、津波被害が大きかった地域では、地域住民が郊外や遠方の仮設住宅に避難したことにより、従来の固定客が来店しなくなってしまった。

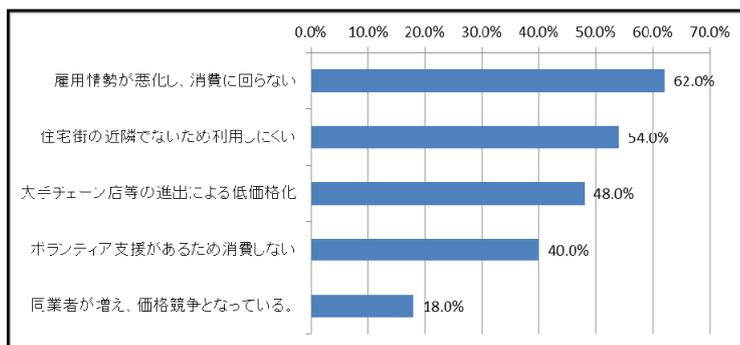
- 生衛業は、地域住民の一人として自宅兼店舗で営む形態が多いため、自己の住まいの再建と併せて営業を考えなければならない営業者が多い。しかし、津波被害が甚大であった地域にあっては、建築制限等があり思うような営業再開ができないことが大きな課題となっている。

- また、津波被害が甚大であった地域において営業していた生衛業者の一部には、高台の地区等への移転を進める事業者もいるが、従来からの顧客が離れ、全くの新規開業と同様の状態でのスタートという状況である。
- 震災発生から2年が経過しているが、被災地域の現状を想い、今もなお地道なボランティア活動が続ける方々も多い。しかし、無料によるサービス提供があるため（例：髪の毛のカット等）、近隣の営業再開した生衛業者の経営に少なからず影響を与えているケースもある。
- 営業再開事業者の多くは、営業再開にあたり、街の住民の動向、立地条件等を吟味し、営業再開後の事業計画を策定して営業再開にあたるケースはほとんどない。
地域住民の復興への想いに応えるために一日も早い営業再開を目指すといったケースが多く、2年が経過し、地域の様子の変化に対応していくことが困難な状況になっているケースも多い。
- 経営上の課題については、経営者として克服すべき要因というよりは、街が今後どのようなのか、従来営業していた自分の地域の復興ができるのか、といった将来的な見通しが立たないことに対する「不安」、また、経営方針が確立できないことに対する「苛立ち」が強く感じられた。
- 経営者の高齢化に伴い、営業再開にあたっての資金負担面が課題となっている意見も多かった。多額の資金の融資を受けても返済することへの不安が営業再開の足かせとなっている。

アンケート調査の結果－経営環境は厳しい理由－

【設問】経営環境が厳しい理由としてあてはまるもの（3つまで選択可）

	件数	割合
雇用情勢が悪化し、消費に回らない	31	62.0%
住宅街の近隣でないため利用しにくい	27	54.0%
大手チェーン店等の進出による低価格化	24	48.0%
ボランティア支援があるため消費しない	20	40.0%
同業者が増え、価格競争となっている。	9	18.0%



- ✓ 地域の雇用情勢の悪化に伴い消費活動が低迷していること、営業再開した店舗が住宅街の近隣でない、近隣の住宅の復興が進まない等の立地の課題を経営環境が厳しい理由として回答者の半数以上が捉えている。
- ✓ また、ボランティアからの支援があるため、有償の商品・サービスを購入しないなども経営環境を悪化させる理由として考えている経営者が40%存在する。

【経営環境が厳しい理由（自由記載）】

業種	地区	経営課題と思う理由
理容業	気仙沼地区	ローンの支払い負担が大きくなる。
美容業	気仙沼地区	お客様側でも今まで利用していたお店がどこに移転・営業しているのかが分からないと思う。お店の方から連絡をしたくても、どこの仮設住宅に入居したのかわからない。
すし業	石巻地区	当店は震災後、70日経過した5月に営業再開したが、当時は多くの来店客があり賑わった。今年の年明けごろから寒さも影響していると思うが、客入りが少なくなってきている。
社交業	石巻地区	震災後、様々な業種でアルバイトの募集をしており、求職者側は選べる事ができるため、生衛業関連はなかなか応募が少ない。（女の子を見つけるのが大変）
美容業	気仙沼地区	営業再開にあたり、地域の商工会議所に相談したところ、美容機材のみが対象として認められ、外壁の修理費は対象外と言われた。なかなか支援してもらえない。
理容業	石巻地区	各家庭の収入が安定しなければ、経済活動が縮小する。
美容業	気仙沼地区	カットボランティアが1ヶ月～2ヶ月に1回来てくれる仮設住宅があるらしく、その近隣のお店ではお客が来なく迷惑している。ボランティアもそろそろ違う方向を考えてもらいたい。
麺類業	石巻地区	経営者及び家族の高齢化が進んでいる。従業員も高齢化している。
理容業	気仙沼地区	この先のことが想像できず、元の地域に帰ってこられない人が増加し、人口が増えない。そのため、その地域の我々生衛業者の経営が成り立たなくなる。
社交業	石巻地区	地域の住民の一人一人が自分の生活の再建で手一杯な状態。早く住居の問題を解決することが重要。
美容業	石巻地区	津波の被害を受けた地域の住民が少なくなったため、営業再開をしても経営が成り立たなくなっている状況です。石巻市では、早い人は蛇田地区等への移転が進んでいます。
理容業	石巻地区	同じ市内でも地区によって、また営業者によって状況が異なるため、個々のケースに対応できる相談窓口が必要と思われる。
料理業	石巻地区	津波の浸水地区での営業は、曜日によって仕入れが難しく、原価率が上昇しています。また、人手不足で営業が不規則になるため、お客様が離れていってしまいます。
美容業	石巻地区	津波被害の地区の方が高台の地区へのお店の移転を考えるので、自ずと店が増えてきており、競合してきていて大変です。また、被災のための協力ということで県外からカラー専門店、パーマ店等の援助があり、困っています。
興行業	石巻地区	文化施設(市民会館等)もなくなり、歌謡ショーなどの催しものができません。地域文化の低迷が懸念されます。
美容業	石巻地区	石巻市では、蛇田地区にこの2年間で美容室がだいぶ増えています。早めの対策を希望します。
一般飲食業	気仙沼地区	水産関係事業者、漁業関係者の顧客が中心であったため、これらの業界の復興が進まないことにはどうにもならない。
理容業	石巻地区	被災したところは幸いにも再建築可能であるが、人口が半減するかもしれない、また、道路等の整備が進んでいないため何も進めていない。ほかの地区での営業再開については、年齢的なことを考えると無理と思う。

