

平成25年度

# 東日本大震災福島原発事故復興支援事業実施報告書

平成26年3月

公益財団法人 福島県生活衛生営業指導センター

## 目次

I	事業の背景	2
II	事業の目的	2
III	事業実施内容	
1	経営状況が悪化している生衛業者に対する支援事業	2
(1)	経営再建相談会の開催	2
(2)	経営者意識改革講習会の開催	3
2	次世代を担う人材確保支援事業	9
(1)	若手理容師確保支援	9
(2)	飲食業を支える人材確保支援講習会の開催	18
IV	再生特別支援事業	29
	経営状況が悪化している生衛業者に対する支援事業	
V	復興・自立のための各種情報の提供	38
VI	震災補償の積算	39

## 平成25年度東日本大震災復興支援事業実施報告

公益財団法人福島県生活衛生営業指導センター

### I 事業の背景

平成23年3月11日に発生した東日本大震災において、福島県では地震、津波の被害だけでなく、原発事故による影響もあり、放射能不安の影響を避けるために、子育てをしている世代が県外に避難をしたり、若い人が就業先を県外に求めて地元を離れていく傾向が多く見られている。このため、住民の避難に伴う消費者数の激減や従業員の減少により、営業規模を縮小せざるを得なくなってしまったために経営の悪化している生衛業者も多い。

とりわけ理容業においては、将来の理容師を目指していた高校生が、卒業後は放射能の影響を恐れて県外の理容学校に進学してしまうという傾向が顕著に見られている。

県外の理容学校に進学して技術の習得及び理容師資格を取得してしまえば、就業先も自ずと当該県内に決まってしまう、福島県内に戻って就業しようとする若者はほとんどいなくなってしまう。

このため数年後には、高齢化して廃業する理容師が増加する一方で、次代を担うべき若手理容師は一向に増えず、福島県内の理容業界は衰退の一途をたどってしまうことが懸念されている。

同様に、飲食業界においても、中堅どころの調理スタッフや若手従業員などが集まらず、このままでは県内の飲食業界においても中間層が不足し、数年後には業界全体の地盤沈下が顕在化してくるおそれがある。

### II 事業の目的

現在、本県においては東日本大震災及び原発事故からの早期復興に向けて、官民を挙げて取り組んでいるところであるが、今後除染作業が進み、公共施設の復旧が行われて、多くの住民が県内に戻って自らの生活や地域の再生に取り組んでいくことが必要とされている。

このため、これらの方々の日常生活を身近な場所で支えていく生活衛生営業者の事業継続を支援するとともに、今後の生衛業界を担っていく若手後継者を確保し、本県における生活衛生営業の底辺拡大を図りながら、地域の早期復興に貢献していくことを目的とする。

### III 実施内容

#### 1 経営状況が悪化している生衛業者に対する支援事業

##### (1) 経営再建相談会の開催

- ・原発事故の影響で経営が悪化している生衛業者を対象とした相談会を、県内10カ所において行い、中小企業診断士等の専門家による経営相談を行った。

日時	場所	専門家	相談事業数	内容
H25.5.8	須賀川市	中小企業診断士柳沼芳裕氏	5	風評被害損害賠償について
25.5.14	会津若松市	中小企業診断士柳沼芳裕氏	1	〃
25.6.10	伊達市	中小企業診断士柳沼芳裕氏	5	〃
25.7.10	柳津町	中小企業診断士柳沼芳裕氏	1	〃
25.7.16	福島市	中小企業診断士柳沼芳裕氏	1	〃
25.9.10	石川町	中小企業診断士柳沼芳裕氏	5	〃
25.9.19	須賀川市	中小企業診断士柳沼芳裕氏	3	〃
25.11.7	会津若松市	中小企業診断士柳沼芳裕氏	1	〃
25.11.26	石川町	中小企業診断士柳沼芳裕氏	3	〃

## (2) 経営者の意識改革講習会

・専門家を講師に招いて、時代を生き抜くための生衛業者経営講習会を開催。

### <経営者の意識改革講習会>

#### 1.目的

東日本大震災や福島原発事故による風評被害が続いているため、販売不振で苦しんでいる生衛業者に対し、接客や衛生面の意識向上等を通して販売促進を図り、復興と生衛業振興につなげることを目的とする。

#### 2.開催日時

平成 25 年 10 月 22 日(火) 午後 1 時から午後 5 時 10 分まで

#### 3.開催場所

コラッセふくしま 5階 小研修室

#### 4.内容

・「接客No.1 を目指して」

～発想の転換が接客を変える～

・生活衛生営業における公衆衛生上の留意点等について

鈴木忠美人財育成事務所

代表 鈴木忠美氏

(公財)福島県生活衛生営業指導センター  
事務局長・経営指導員 大島正敏

#### 5 参加者 30名



講習会風景 「接客No. 1を目指して」



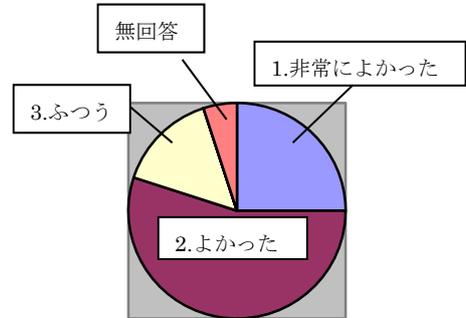
講師の鈴木忠美氏

平成25年度生活衛生営業特別相談員研修アンケート(平成25年10月22日開催)

参加者数 20

【1】本日の特相員研修会に参加して、全体的にあなたの評価は、次のどれにあたりますか。該当する番号に「○」を付けてください。

1 非常に良かった	5 人
2 よかった	11 人
3 ふつう	3 人
4 あまりよくなかった	0 人
5 よくなかった	0 人
無回答	1 人

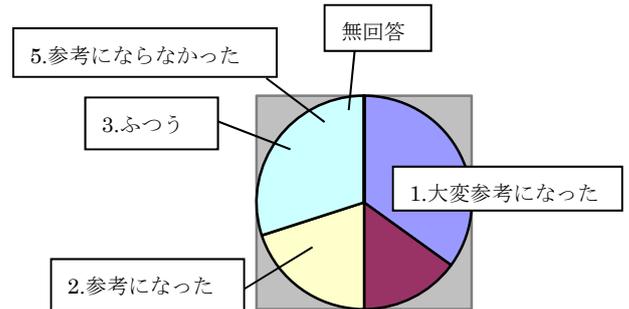


【2】それぞれの研修内容は今後の特相員業務の参考となりましたか。また、講演の時間についての感想をお聞かせください。(該当する番号に「○」をつけてください。)

●接客 NO1 を目指して 鈴木忠美講師(80分)

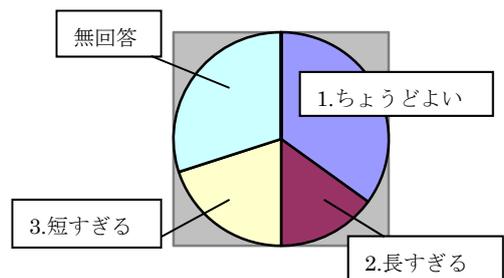
・研修内容は参考になりましたか

1 大変参考になった	10 人
2 参考になった	6 人
3 ふつう	2 人
4 あまり参考にならなかった	0 人
5 参考にならなかった	1 人
無回答	1 人



・講義の時間は

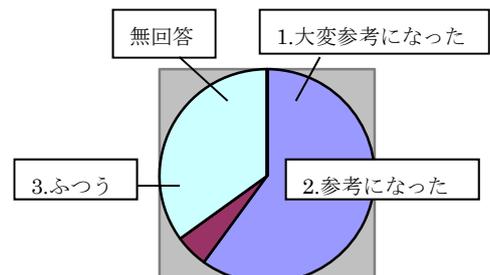
1 ちょうどよい	7 人
2 長すぎる	3 人
3 短すぎる	4 人
無回答	6 人



●生活衛生営業における公衆衛生上の留意点等について 指導センター大島講師(60分)

・研修内容は参考になりましたか

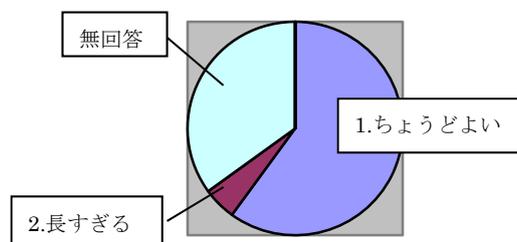
1 大変参考になった	2 人
2 参考になった	10 人
3 ふつう	5 人



4 あまり参考にならなかった	0人
5 参考にならなかった	0人
無回答	3人

・講義の時間は

1 ちょうどよい	12人
2 長すぎる	1人
3 短すぎる	0人
無回答	7人



【補1】それぞれの研修内容(テーマ)について、ご感想、ご意見等あればご記入ください。

「接客 NO1を目指して」そのもの「発想の転換」時が流れている。  
 鈴木先生の講演会は非常に参考になりました。発想の転換の意味を実例をあげてお話  
 いただいたのが解りやすかったと思います。  
 加盟組合の活性化にプラスになる話しを多く聞きたい。

◆最後にあなたのことをおたずねします。該当する番号に「○」又は具体的に記入してください。

(1) 所属組合

- サービス関係(理容・美容・クリーニング・興行・浴場・旅館ホテル) 9人
- 飲食関係(飲食・喫茶・社交・冰雪・食肉・食鳥肉) 11人

(2) 特相員としての経験年数

0年	5人
1年	1人
3年	2人
6年	1人
10年	5人
14年	1人
18年	2人
20年	1人
無回答	2人

## <経営再建講習会>

### 1.目 的

東日本大震災、福島原発事故の風評被害により販売不振が続いている県内の生衛業者に対し、各メディアで紹介された驚異のカリスマ販売員による究極の接客販売サービスを学ぶことによって、経営者、従業員の意識改革を図り、今後の販売促進につなげ、生衛業の振興を図ることを目的とする。

### 2.開 催 日 時

平成 26 年 2 月 25 日(火) 午後 1 時 30 分から午後 4 時まで

### 3.開 催 場 所

コラッセふくしま 4 階 多目的ホール

### 4.内 容

・数字で見るくらしと生衛業 (公財)全国生活衛生営業指導センター  
～高齢化社会における地域の生衛業を考える～ 研修部長 桑原廣美氏

・「究極の接客術」 (株)日本レストランエンタプライズ  
～カリスマ駅弁販売員に学ぶ～ 弁当営業部 大宮営業所長  
三浦 由紀江氏

5 参加者 52名





講師の三浦由紀江氏



## 2 次世代を担う人材確保支援事業

### (1) 若手理容師確保支援

現在、本県においては東日本大震災及び原発事故からの早期復興に向けて、官民を挙げて取り組んでいるところである。今後除染作業が進み、公共施設の復旧が行われて、環境が整備されれば、多くの住民が県内に戻って自らの生活や地域の再生に取り組んでいかなければならない。

そのためにも、これらの方々の日常生活を身近な場所で支えていく生活衛生営業者の事業継続を支援するとともに、今後の生衛業界を担っていく若手後継者の確保が必須となっている。

このため、次代を担う高校生を対象に、理容業の魅力や技術を理解してもらうための学校訪問や、理容師の疑似体験をしてもらう「ヘアースタylist一日体験」を県内各地において行い、これからの理容業界を担っていくための人材確保について支援した。

#### ■ 事業内容

##### 1) 学校訪問による生衛業の魅力広報事業

- ・理容組合の役員が、県内の高校を訪問し、理容業の魅力や最近の流行等について広報活動を行い、生徒や教職員に対し情報の提供及び理容技術体験授業を行った。

	日 時	学 校 名	参加した 組合員数	参加生徒数		方 部
				男 子	女 子	
1	H25. 6. 17	学法福島高校	15 名	20 名	24 名	県 北
2	H25. 10. 28	尚志学園専修学校	13 名	2 名	13 名	県 北
3	H25. 12. 2	福島明成高校	15 名	6 名	14 名	県 北
4	H25. 12. 16	福島北高校	13 名	7 名	17 名	県 北
5	H26. 1. 27	帝京安積高校	15 名	4 名	16 名	県 中
6	H26. 2. 3	尚志学園通信制	15 名	5 名	6 名	県 中
7	H26. 2. 24	尚志高校駅前キャンパス	14 名	4 名	4 名	会 津
		計	累計 100 名	48 名	94 名	

理容技術体験授業のようす



## 2) 高校生を対象とした生衛業に対する意識調査

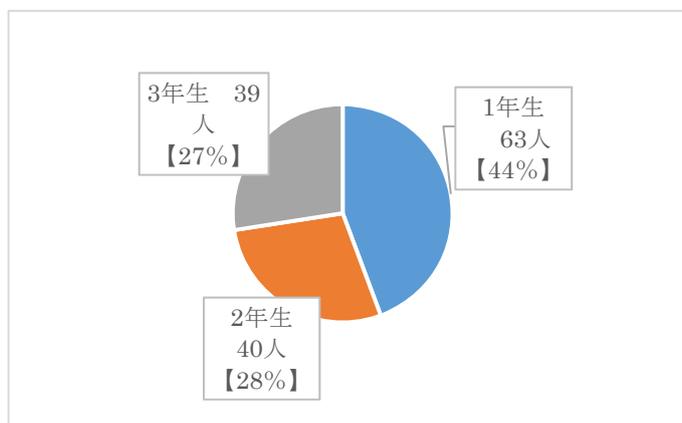
・生徒や教職員が生衛業、とりわけ理容業や美容業に対して持っている考えやイメージ等を把握するために、アンケート調査を行い、現状解析を行った。

### 《アンケート内容》

- |                          |                         |
|--------------------------|-------------------------|
| ① 学 年                    | 1 1年生 2 2年生 3 3年生       |
| ② 性 別                    | 1 男性 2 女性               |
| ③ あなたのご親戚に理容関係の方はいますか？   | 1 いる 2 いない 3 美容関係       |
| ④ あなたは進路を決めていますか？        | 1 はい 2 いいえ 3 その他        |
| ⑤ この度の課外授業を受けて！          | 1 理容師になる 2 興味を持った 3 その他 |
| ⑥ これまでの理容へのイメージをご記入ください。 | (自由記述)                  |
| ⑦ この度の体験学習の感想を・・・        | (自由記述)                  |
| ⑧ 理容店へのご要望があれば・・・        | (自由記述)                  |

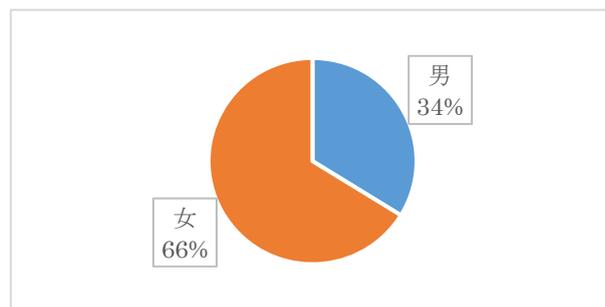
理容技術体験講座に参加した生徒に対して行ったアンケートの集計結果については次のとおり。

① 学年別	
1年生	63人
2年生	40人
3年生	39人
計	142人



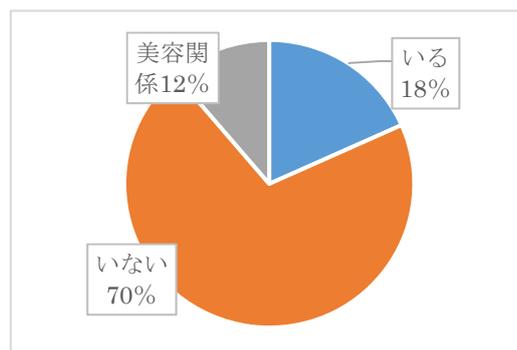
② 男女別

男 48名  
女 94名



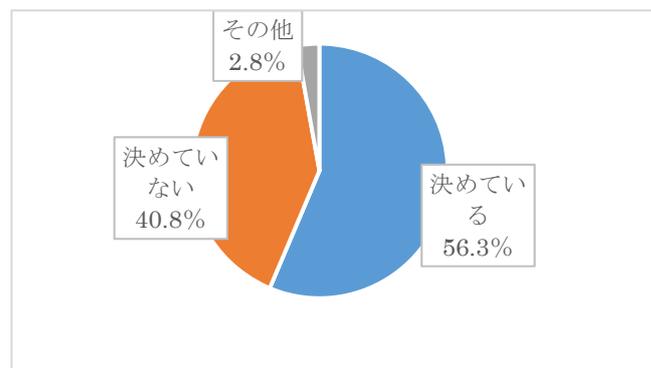
③ 親戚に理容関係者は？

いる 26人  
いない 100人  
美容関係 16人



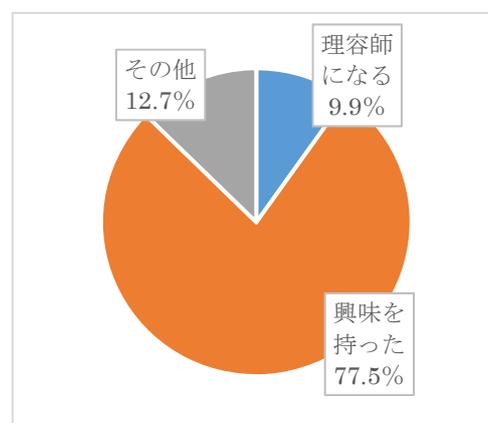
④ 進路は？

決めている 80人  
決めていない 58人  
その他 4人



⑤ この度の課外授業を受けて！

理容師になる 14人  
理容師に興味を持った 110人  
その他 18人



⑥ これまでの理容に対するイメージは？

- ・髪をカットするだけだと思っていました。(女性)
- ・お客さんの希望に合わせ、喜んでもらえるようなヘアスタイルにしてくれる。(女性)
- ・多くの世代の人たちが利用するところ。(男性)
- ・美容を意識しない職業だと思っていた。(男性)
- ・おしゃれと言うよりは、髪を切るというイメージ。(男性)
- ・美容との区別がつかなかった。(女性)
- ・バリカンやハサミの技術があればいい。(男性)
- ・ただ髪を切るだけで、はやらないイメージでした。(女性)
- ・美容と違って地味なイメージ。(女性)
- ・ただカットするだけと思っていたが、カットの仕方にもいろいろな種類があり驚いた。(女性)
- ・男の人が行くところ。美容より堅苦しいイメージがあった。(女性)
- ・テクニックが必要な難しい仕事。(女性)
- ・髪を切って整えるだけのイメージしか持っていなかった。(男性)
- ・女の人には行かないところというイメージ。(男性)
- ・男性やお年寄りが行くところ。ヘアアレンジはやらないと思っていた。(男性、女性)
- ・切るだけで、カミソリを使うとは知らなかった。(女性)
- ・かっこよくて希望どおりに髪を切ってくれる。(男性)
- ・カットやひげそり (男性)
- ・男性の仕事 (女性)
- ・難しく、楽しくないイメージ。(女性)
- ・男の人が髪を切りに行くところで、男の人がやる仕事。(女性)
- ・カットは簡単そうに見えたが、実はとても難しいことがわかった。(男性)
- ・短時間で髪を短くするイメージ。(男性)
- ・居心地が良く、いい雰囲気のところ。(男性)
- ・男ばかり、重い空気で居づらい感じ。(女性)
- ・おしゃれでかっこいい。(女性)

⑦ 体験学習の感想は？

- ・カットやアイロン、ネイル、ひげそりなどいろんな体験が出来て楽しかった。(女性)
- ・いろいろな技術にチャレンジしてみたが難しく、理容師さんのすごさを実感しました。(男性)

- ・理容に対するイメージががらりと変わりました。今回教えてもらったテクニックを、自分で前髪を切るときに使いたいです。(女性)
- ・理容体験をしてみて、理容師、美容師という職業は自分が思っていたよりも「技術職」だということがわかった。(女性)
- ・親切に楽しく教えてもらったので、家でもやってみようと思いました。(女性)
- ・髪を切ったり、ひげを剃ったり、ひとつひとつの作業が大変で丁寧なものだと言うことがわかった。(女性)
- ・理容のことを勉強したくなりました。(女性)
- ・世界大会があるほど理美容は奥深いものなのだと感じた。(女性)
- ・将来、美容師になりたいと思っているので、とても良い体験になった。(男性)
- ・ネイルをやってもらって、ツメで体調がわかることがすごいと思った。(女性)
- ・初めて体験して、すごく勉強になりました。私は美容師になりたいと思っていたので、このような体験が出来てすごく良かったです。(女性)
- ・楽しかったです。(男性、女性)
- ・いろいろとためになりました。ヘアアイロンの使い方など、良い勉強になりました。(男性)
- ・将来に役立つ体験が出来、良い経験になりました。(女性)
- ・とても楽しかった。髪を巻くのがとても楽しかった。(女性)
- ・今まで思っていた理容の印象よりも、とても良い印象を持ちました。(女性)
- ・夢に一步近づけたような気がしました。より理容師になりたいと思いました。(男性)
- ・カットなど、普段では出来ないことが出来て、とてもいい経験になりました。(女性)

⑧ 理容店へのご希望があれば・・・

- ・もっと入りやすい感じにしていただければと思います。美容室のようにオシャレな雰囲気のお店があればと思います。(女性)
- ・髪をセットする際に、ワックスの付け方などを同時に教えてほしいです。(男性)

3) ヘアースタylist一日体験講座

・参加した高校生に、実際にハサミやカミソリを握ってもらって、マネキンを相手に理容師体験を実施。

① 平成26年1月13日：福島市アオウゼ

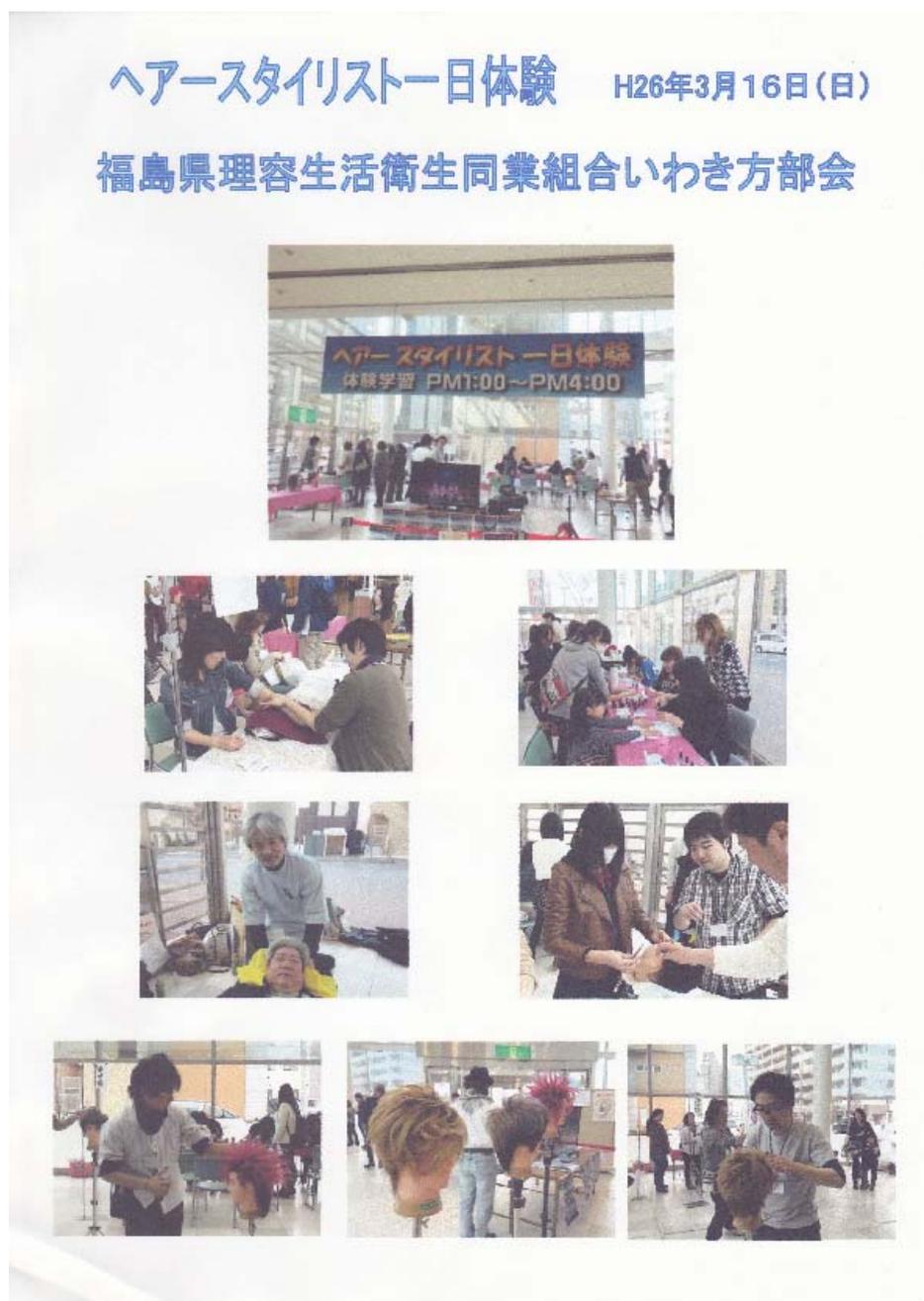
若い人たちに理容の世界に興味を持ってもらい、理容の道に進んでもらう人たちを1人でも増やすために、福島市アクティブシニアセンター「アオウゼ」において、中高生を対象とした「ヘアースタylist一日体験講座」を開催し、多くの参加者を集めることができた。





② 平成26年3月16日：いわき市ヨークベニマル平店

いわき地区においても、福島地区同様に、若い人たちに理容の世界に興味を持ってもらい、理容師を目指す人たちを1人でも増やすために、ヨークベニマル平店において、「ヘアースタylist一日体験講座」を開催し、高校生を中心とした若者たちが集まった。



## (2) 飲食業を支える人材確保支援講習会の開催

### 【飲食業界を支える人材確保支援】

次世代を担う若者を対象とした料理の鉄人による講演会

1 日時 平成25年10月20日(日)14:00～16:00

2 場所 エスパル福島 5階 ネクストホール  
福島市栄町1-1

3 内容 講演 テーマ「福島県の飲食業の未来 ～次世代を担う若者たちへ～」  
講師 「分とく山」総料理長 野崎洋光氏

4 参加者 84名

平成25年度東日本大震災復興支援事業／次世代を担う後継者確保支援事業／飲食業後継者支援

野崎氏

【大震災をチ

福島県は気候、  
れていた。海、  
りそれぞれ新鮮  
れ、ほどほどにい  
ていた。

大震災を契  
から自分たち  
ことで復興に  
ばならない。今  
遺産に登録さ  
いきっかけにな

福島食材は  
るが、ひとつひ  
ングしている  
より安全であ

入場無料

福島県ゆかりの有名料理人「分とく山」総料理長 野崎洋光氏講演会

次代を担う若者たちへ

福島県飲食業の未来

講演概要

チャンスに]

食べ物に恵ま  
山、畑、田があ  
な食材に恵ま  
いものを食べ

機に福島は一  
のものを作る  
向かわなけれ  
回、和食が世界  
れたこともい  
る。

危険といわれ  
とつモニタリ  
ので、他の産地  
る。福島県人は

分とく山総料理長  
野崎 洋光氏

平成25年  
10/20日  
午後2時～午後4時

JR福島駅東口 エスパル福島  
5階 ネクストホール

200名様程度  
定員を超える場合  
入場出来ない場合がございます

プロフィール 野崎 洋光 (のぎきひろみつ)

1953年福島県田部町生まれ。  
武蔵野栄養専門学校卒業後、東京グランドホテルの和食部に入社。5年間の修行を経て八景に入る。1980年 東京・西麻布の「分とく山」料理長に就任。  
1989年「分とく山」を開店。現在は14店舗を総料理長として統括。  
雑誌、TVなど各種メディアを通して、調理科学、栄養学を中心とした理論的な料理法に基づくわかりやすい和食を提唱。最近では子供たちの食育活動にも力を入れている。著書に「日本料理 味つけ便利帳」(実用書店)、「ついでにいきたい野崎洋光の二十四節気の食」(家の光協会)、「分とく山の和食」(12ヶ月)(角川マガジンス)他、多数。

お問い合わせ先  
ふくしまから  
はじめよう。

(公財)福島県生活衛生営業指導センター  
〒960-8053 福島市三河南町1番20号 コラッセふくしま7階  
☎024-525-4085

後援/福島県・福島市・福島県教育委員会・NHK福島放送局・福島民報社・福島民友新聞社・ラジオ福島  
福島テレビ・福島中央テレビ・福島放送・テレビユー福島・ふくしまFM・FMゴコ

もっと自分たちのものに自信を持つことが大事である。

たとえば、京都は料理、野菜、漬物等々ブランドを作り、高く売っている。実際、京都は農業県であり、どうやって自分たちのブランドを高く売るかを知っている。

ヨーロッパにしても対日貿易は黒字であり、売り方を知っている。

ここ福島はいい文化に恵まれており、県外さらには外国に発信するいい機会であると思われる。料理を含め、心の充実“おもてなし”を世界に広げてはどうか。ブームになると思う。おもてなしで東北の人のよさ、新鮮な食材、料理を伝えることで、一流の田舎になる。これによって、福島からブームを巻き起こせばよい。

料理人は目が覚めてから寝るまで働き通しである。これをつらいとは思わないで、楽しんで仕事をするのが、客に喜ばれる結果となる。



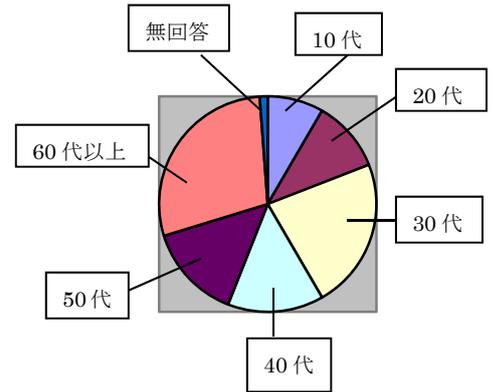
「分けとく山」総料理長 野崎洋光氏による講演会参加者アンケート(平成25年10月20日開催)

来場者数 93(内アンケート回答数 84)

1 あなたのことについて教えてください。(選んで○を付けてください)

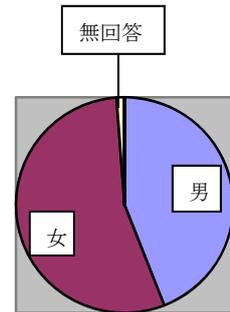
① 年齢 ( 10代・20代・30代・40代・50代・60代以上)

10代	7人	
20代	9人	
30代	19人	
40代	12人	
50代	12人	
60代以上	24人	
無回答		1人
合計		84人



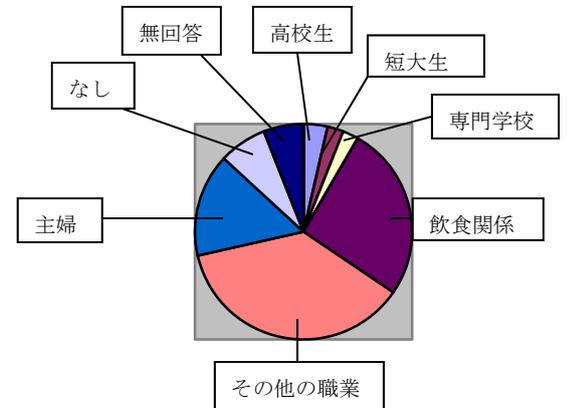
② 性別 ( 男・女 )

男	37人	
女	46人	
無回答	1人	
合計		84人



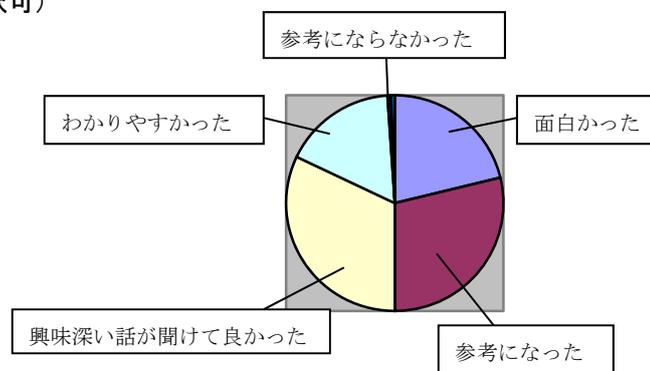
③ 職業等 (高校生・短大生・専門学校生・大学生・飲食業関係・その他の職業・主婦・なし)

高校生	3人	
短大生	2人	
専門学校生	2人	
大学生	0人	
飲食関係	22人	
その他の職業	31人	
主婦	13人	
なし	6人	
無回答	5人	
合計		84人



2 講演内容についての感想をお聞かせください。(複数選択可)

面白かった	39 人
参考になった	53 人
興味深い話が聞けて良かった	59 人
わかりやすかった	31 人
参考にならなかった	1 人
つまらなかった	0 人
その他(事由記述)	



- ・私は今和菓子屋を開きたく、来年より専門学校へ2年間勉強をしに行きます。この講演を紹介していただいた先生は絶対に見に行っただ方が良いと教えていただき、ここへ来ました。私は野崎さんのお話を聞き改めて自分の考えの甘さを知りました。ですがお話を聞き新たに自分なりに改善をすべき点、伸ばさなくてはいけない点、私は必ず自身の夢をかなえたいと自覚させていただくことができました。(10代・高校生)
- ・私たち世代ががんばらなくてはいけないと感じた。(10代・短大生)
- ・若い世代の私たちが力を入れて発進していく意味を再確認した。(10代・短大生)
- ・講演に来て良かったです。(10代・高校生)
- ・日本人として、もう一度日本のことを考えようと思った。今回の話を将来の自分の糧にしたいと思う。(20代・専門学校生)
- ・飲食関係以外にも通じる話だったので非常に面白かった(20代・その他職業)
- ・福島市内で和食の修行をしていますが、先生のお話、とても参考になりました。福島の事をもっと知り、沢山勉強していきたいと思います。お忙しい中どうも有り難う御座いました。  
(20代・飲食業関係)
- ・本日はありがとうございました。(30代・飲食業関係)
- ・飲食業向けの話から、家庭の食、アレルギー等へ話まで聞かせて頂き、ありがとうございました。物事には意味があること等、もっと学ぶこと、目を向けることが大切だと感じさせられました。(30代・飲食業関係)
- ・演題が「次世代を担う若者たちへ」であったが、若い方たちがほとんどいなかった。各高校や調理師学校等への周知はされていたのでしょうか。せっかくこの様な講演会を開かれるのであれば、満員を目指すよう周知されたほうが良かったと思います。(30代・その他職業)
- ・情報だけで動くな → 確かに実際やってみないとできない。食に関する知識と先入観を持たな

いという理論は目からウロコでした。私も生きがいとしている食の道楽について、改めて「なぜか」ということを一つ一つ聞いてみようと思います。経験がだしのようになじみ出た内容でした。

(30代・その他飲食業)

・サービスにも距離感があるという事がわかった。福島の食材がモニタリングのおかげで一番安全だと料理人から言われると説得力がある。サービス業は人がやらないことをやるから出来る。(30代・その他職業)

・これからの仕事に活かしていきたいお話を聞かせていただいて本当に良かった。

(30代・飲食業関係)

・基本的な考え方、取り組み方の大切さのようなものを考えさせられました。

(30代・飲食業関係)

・野崎先生は一流の哲学を持つ素晴らしい料理人であることを感じた。(40代・その他職業)

・久しぶりにじっくりお話を聞けて、胸があつくなりました。福島をどうしていったらいいかよく考えてみます。(40代)

・保育園で栄養士をしております。自分を含め、若い人たちにどう意欲をもたせたらよいか悩んでいます。私もサービス業です。やはりおもてなしの心、ホスピタリティですね。それと働く人たちの意識はやはり学ぶこと、修行です。目的をもった情報収集、精神力福島の食材を食べた野崎先生、ぜひ長生きして下さい。(40代・その他職業)

・福島に大きなチャンスがある事を感じます。なぜ？なぜ？と疑問を持ちながら、ひとつひとつを見つめてゆく。伝統の上に新しいものを築きあげてゆく。(50代)

・大変良かったです。(50代・飲食業関係)

・理事長の講師プロフィール紹介と、MCのプロフィール紹介が重複していたが、事前打合せでチェックしておくべき。スマートではなかった。(50代・その他職業)

・愛情のある食への思いと、人柄の良さがテレビ等で見ていた野崎さんそのままで大変良かった。話もわかりやすかった。(50代・その他職業)

・一流になられた理由がよくわかりました。というよりわかったような気がしました。偶然通りがかって伺うことができ、ラッキーでした。(50代・無職)

・福島に今後、人を呼べるかがとても大事ですよ。仕事のことは、講師の言ったことが基本だと思います。すべてに通じることだと思います。元気をいただきました。今日から元気に当分の間過ごせそうです。(50代・その他職業)

・又の機会に楽しみに。(60代以上・無職)

・テレビで拝見する野崎様には以前から尊敬の念を持っていましたので、今日はすごく嬉しく思います。本店には1度も伺ったことがないので、1度ぜひ伺いたいです。

(60代以上・主婦)

・よく勉強をしている事がわかった。(60代・主婦)

・私の母の祖母の生家が洋光さんの親戚で、昨年古殿でお逢い致しましたが、大変面白く、興

味深いお話が聞けて一つ一つとても参考になりました。味の流れがお話を聞いて手に取る様にわかり、とてもわかりやすかったです。時代を読み込む能力ですね。(60代・主婦)

・大変素晴らしいお話を聞かせて頂き、本当にありがとうございました。福島への思いと、力強い言葉をお聞きありがとうございました。元気が出ました、感謝。(60代以上・主婦)

・福島県人としての強さを発揮して、強い信念を伝えてくださった。頑張ろうというエネルギーをいただけたことに感謝します。(60代以上・その他職業)

・野崎さんの生き方に関する話がとても示唆的であった。(60代以上・その他職業)

・すばらしい知識をお持ちの上ですばらしい料理を作られることは、人として、すばらしい!

(60代以上・主婦)

・福島県産の食材は安全、安心。器一つにしても盛り方一つで美味しいサービスにというのもフレッシュでした。(60代以上・主婦)

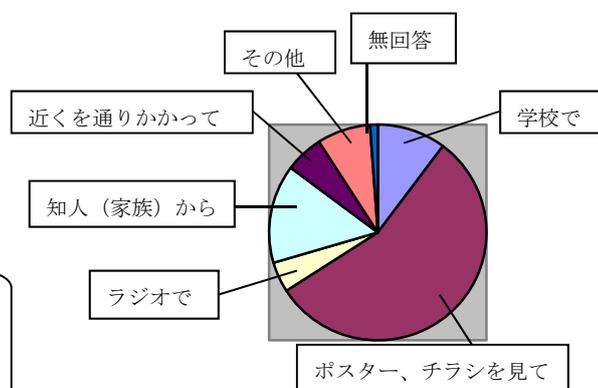
・とても勉強になりました。有難うございました。(60代以上・主婦)

・一流の人になるとは福島のおいしさを作ることができる人が一流人。料理人は自分自身に誇りを持つ人になる。料理は心をこめてが大事、真心が第一。「ありがとう」の心があればお金に変わる。福島県のおいしい食材が活かされていないと思った。これからどう活用するのか。地産地消をどうPRするかのだけだと思う。素材の味を伝える料理が本当の料理である。私は家庭で全食手作りです。外食では家以上においしい料理を食べられるお店が少ない。

飲食業さん、冷凍食材ばかり使っていませんか。(40代・主婦)

3 この講演会の開催をどのようにして知りましたか。(選んで○を付けてください) 複数回答あり

学校で	9人
ポスター、チラシを見て	49人
ラジオで	4人
知人(家族)から	13人
近くを通りかかって	5人
その他	
本人から	3人
親方が連れてきてくれた	1人
シティ情報ふくしま	1人
主催者の誘い	1人



ツイッター	1人
無回答	1人

4 飲食業についてのあなたが持っているイメージをお聞かせください。(自由記述)

・特に衛生面に気をつけ、お客様に安心して安全「おいしい、きれい、おもしろい」など喜んでいただけるような料理や菓子などを提供する職業であり、誰かを笑顔にできる職業だと思います。

(10代・高校生)

・空腹を満たすことでお金を貰う仕事というイメージでした(10代・高校生)

・人と人がつながる所(10代・短大生)

・食を通した人とのコミュニケーション。(10代・短大生)

・自分は調理が好きで、それを職業につなげたり実現することができれば、それはとても嬉しいことですが、自営業など自分の店を持ちたいと思う人は多くても、大企業の従業員のように安定した生活は保証されませんし、人の口に入るものなので細心の注意が必要とされる重大な職業だと思います。(10代・高校生)

・お客さまあつての私達だと思います。そのお客様一人ひとりに対するおもてなしを大切にしたいと思います。(20代・飲食業関係)

・表向きには「カッコイイ」「スゴイ」と思われるかもしれませんが、実際は技術だけでなく、気遣いコミュニケーション等、色々なことが必要だとは思いますが、自分はまだまだです。自分は様々な人と出会った中で、苦勞してきた話は聞いてきましたがそれでも自分は変っていない所も多くあります。飲食業といえば、忙しい、大変だと思っていましたが、それでも面白い処もあります。自分は本気でこの道を進みたいなら「負けず嫌いに」変るように習いました。飲食業は人との競争だと思います。(20代・飲食業関係)

・上下関係が厳しそう。労働時間が長そう。(20代・専門学校生)

・修行が大変、なぐるけるは当たり前の世界。(20代・その他の職業)

・自分が持っているイメージとしまして、形式的マニュアルにそった接客をしているイメージです。お話を聞いていておもてなし、ホスピタリティの大切さが分りました。(20代・その他職業)

・文化の重要さが勉強になった(30代・歯科医)

・伝統、文化!!食材の新鮮さなどを考えると昔ながらの作り方じゃなく、今の食材に合った作り方も大事なのだと感じました。福島のこれからの食文化が少しでも成長できるのかなと思います。(20代・飲食関係)

・飲食は私達が生きる為に必要不可欠です。人々を笑顔にさせる素晴らしいご職業だと思います。時代が変化するにつれ、飲食も変化を遂げる、そんな未知なる可能性を繰り広げられる。そして、無限大だと私は思います。(20代・飲食業関係)

・人を幸せにするおもてなし!!(30代・飲食業)

・薄利、多売。長時間労働。(30代・その他職業)

・チェーン店が多いように思う。(30代・歯科医)

- ・福島のものを使った料理をこれからも自信をもってお客様に出していきたいです。安全・安心をしっかりと勉強していきたいです。(30代・飲食業関係)
- ・趣味が大の食道楽なので厳しい部分もあるけど面白い部分もあると思っています。友人、知人が多いため今の本業よりはウマがあります。(30代・その他職業)
- ・ファースト業のイメージ。飲み屋のイメージ。(30代・その他職業)
- ・厳しい。(30代)
- ・これから先も、内容の良い店が増えるという期待と、食材を確保してくれる方々へのフォローがされているかの不安があります。(30代飲食業関係)
- ・肉体労働、安月給。独立開業して成功したら、一花咲かせる。(30代・飲食業関係)
- ・調理師の資格そのものが低く捉えられていて、業界が発展しないと思う。ヨーロッパ諸国のように調理師にランクを付けて「誰でも取得できる資格」のイメージを払拭すべき。それが、若い世代たちへの憧れの職業に繋がる。(40代・その他職業)
- ・最高レベルの職業。(40代・無職)
- ・美味しいものをつくり、人に喜んでもらえる。頑張った分の達成感。修業がある。重労働、不規則な生活。独立できる。(40代・その他飲食業)
- ・よいお店はご主人の表情がよい。清潔でないお店はだめである。(40代・主婦)
- ・福島のレストランは安いものしか受け入れられないイメージです。(40代)
- ・精神力と頭脳プレーと体力。(40代・その他職業)
- ・福島のレストランは、個性のある店が少ないように感じます。また行きたいと思えるお店が増える事を希望します。(40代・その他職業)
- ・楽しい時間は最高の友と食事。酒を楽しむ空間クオリティーの高さを求めるその為のスペース。最高のおもてなしの中、食材を生かした中で工夫をしてくれる料理屋さんがあればうれしい。サービスを期待します。(50代)
- ・特別な食事をする場所(食べることを楽しんで過ごす所) (50代・飲食業関係)
- ・美味しいものを安く提供しようという「志(こころざし)」を持つ店主が少なく、概して向上心がない経営者が多い。(50代・その他職業)
- ・仕事の時間帯が不規則で、体調管理の難しい業界だと思います(体調により味覚が変化するので)食は人間にとって生きていくうえで一番大切です。もっと若い人が目指せる業界になって欲しいです。(50代・その他職業)
- ・サービスを受ける側の自分としては、無くてはならない業種。(食は生きていくために一番大事)ただ、サービス提供側は、労働時間が長くて大変な業種だと思う。(50代・その他職業)
- ・素材を安価なものにしている(海外からの輸入品)化学調味料をたくさん使っている。(50代)
- ・出来るだけ地の物を使い、お客様をあきさせないようにしたいです。(50代・飲食業関係)
- ・労働条件が厳しい。開業に多額の資金が必要。娘(31才)が東京にて飲食の仕事に就いていますが、朝10時から深夜まで働きづめです。社会保険もなく、いまだに親が国民健康保険料、国民年金を支払いに東京にいきます。仕送りもします。いつまで身体がもつか心配です。

ただ、将来の夢を持って働いているのが救いです。健康を害したら親が面倒をみて親がいなくなったら生活保護を受けるようになるだろうと思う。(50代・その他職業)

・食材を地産の物に特に力を入れてきたので、今回の原発事故では大きな被害を被っています。きのこ類、山菜類、猪肉などは食するセシウムの数値は下がらないと思ってます。東電を許すことはできません。(60代以上・飲食業関係)

・盛衰の激しい業界だと思います。前に見た店がいつの間にかもうなくなっているという感じです。(60代以上・その他の職業)

・お客さんに喜んでもらえるし、何より人間にとって関心の一番大きなことだし、命を支える重要なお仕事なので尊敬しています。(60代以上・主婦)

・素材(農産物)をいかに生かしておどろきをみせるか。食の安全性をもっと知らせていくことが大切＝みんなで頑張りましょう。飲食業＝サービス業(60代以上・その他職業)

・孫の進路の参考になればと思って参加しました。大変な世界と思っています。

(60代以上・主婦)

・食美と芸術の世界が一枚のお皿(器)の上で、彩りと食への本能が息づく視点だと思います。

(60代以上・主婦)

・誰もがお世話になり、幸せをつくってくれる仕事であると思っています。

(60代以上・その他職業)

・美味しい料理を提供してくれる心安らぐ場。人とのコミュニケーションがとれる雰囲気のある場を提供してくれる。料理技術の向上を絶えず目指している場(60代以上・その他職業)

・福島の物を使用し、福島の人たちがおいしく食べる飲食店が数多くあってほしい。

(60代以上・主婦)

・高くてなかなか入れない。(60代以上・その他職業)

・新鮮な魚介類、野菜、食材をいかして調理すること?(60代以上・主婦)

・安全性、中国の食品には注意をしている?(60代以上・主婦)

◎これから先は、高校生又は学生の皆さんにお聞きます。

学生回答数 8人

5 あなたが職業を選択する場合、その選択肢の中に飲食業は入りますか?

- |          |    |
|----------|----|
| (1) 入る   | 7人 |
| (2) 入らない | 0人 |
| 無回答      | 1人 |



(5-1) 上記で(2)と答えた方に伺います。その理由を教えてください。 該当者なし

- ① 給料が安そうだから
- ② 仕事がつらそうだから
- ③ 日曜、祝日に休めないから
- ④ 労働時間が長そうだから
- ⑤ 自分には既にやりたい職業があるから
- ⑥ その他( )

6 卒業後の進路は決まっていますか？

① 進学( 県内・ 県外 )

県内 1 人

県外 4 人

② 就職( 県内・ 県外 )

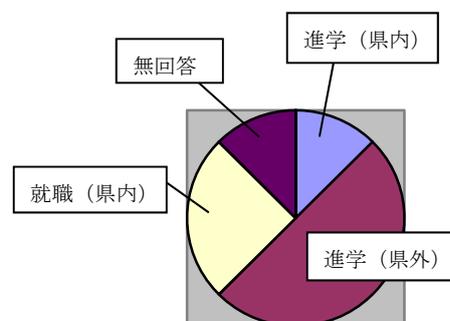
県内 2 人

県外 0 人

③ 未定

無回答 1 人

合計 8 人



(6-1) 上記で②(県外)と答えた方におたずねします。その理由は何ですか？ 該当者なし

- ① 県内で就職したいが、就職・就業先が県内は少ないため
- ② 県内には希望する職種の就職先は少ないため
- ③ 地元を離れて県外で働きたいから
- ④ その他( )

② これからの生衛業を考えるためのアンケート調査

・講演会に参加した高校生及び講習会に参加した経営者等を対象としたアンケート調査を行って課題を抽出し、これらを基に、必要な対策を検討する。

## 5 事業の効果

- (1) 被災した生衛業者の早期再建、早期自立に向けた支援を図ることにより、地域の復興の一翼を担うことができた。
- (2) 将来の職業選択の検討をしている高校生等に、生衛業、とりわけ理容業に対する興味や理解を深めてもらい、県内で理容師として就業する人材を確保につなげた。
- (3) 飲食業界に関しては、若い人たちが働きやすい環境づくりに向けた取り組みを促すためのきっかけとし、今後の業界全体の底上げに繋げることができた。

## IV 再生特別支援事業

### 経営再建計画策定の指導

- ・専門家の助言を受けながら経営再建計画の策定指導を行った。

#### 復興再生特別支援事業支援一覧

NO	業種	内容	住 所	指導予定日	専門家名
1	社交	経営	福島市	25. 4. 23	中小企業診断士
2	社交	経営	福島市	25. 5. 8	中小企業診断士
3	社交	経営	須賀川市	25. 5. 7	中小企業診断士
4	社交	経営	須賀川市	25. 5. 7	中小企業診断士
5	社交	経営	須賀川市	25. 5. 7	中小企業診断士

6	社交	経営	須賀川市	25.5.7	中小企業診断士
7	社交	経営	須賀川市	25.5.7	中小企業診断士
8	社交	経営	伊達市	25.6.10	中小企業診断士
9	社交	経営	福島市	25.6.10	中小企業診断士
10	社交	経営	伊達市	25.6.10	中小企業診断士
11	社交	経営	伊達市	25.6.10	中小企業診断士
12	理容	経営	伊達市	25.6.10	中小企業診断士
13	社交	経営	石川町	25.9.10	中小企業診断士
14	社交	経営	石川町	25.9.10	中小企業診断士
15	社交	経営	石川町	25.9.10	中小企業診断士
16	社交	経営	石川町	25.9.10	中小企業診断士
17	社交	経営	石川町	25.9.10	中小企業診断士
18	社交	経営	石川町	25.9.10	中小企業診断士
19	社交	経営	須賀川市	25.9.19	中小企業診断士
20	社交	経営	須賀川市	25.9.19	中小企業診断士
21	社交	経営	須賀川市	25.9.19	中小企業診断士
22	社交	経営	古殿町	25.11.25	中小企業診断士
23	美容	経営	古殿町	25.11.25	中小企業診断士
24	社交	経営	石川町	25.11.25	中小企業診断士
25	社交	経営	会津若松市	25.12.11	経営指導員

平成25年度 復興再生特別支援事業実施内容

NO.	指導業種	住所	支援内容	問題点	支援結果
1	社交	福島市	経営	原発事故による売上減少。風評被害、損害賠償の請求方法について支援依頼	風評被害により売り上げが下がっていることが確認されたため次のとおり請求理由をアドバイス。 1. 東京電力への損害賠償の請求理由 福島市中心部に居酒屋を営んでいる。場所柄から地元客のほか、観光や出張といった遠方の客層からも支持され、隣接する温泉地の宿泊客が足を延ばして来店されるお店であった。震災前は新鮮な常磐沖や相馬沖の魚介類、福島牛、地物野菜や果物をメインに使った料理を味わえる店として人気があったが、原発事故により温泉客が激減し、さらには大型イベントやお祭りの自粛による客数激減、県外からの出張客や接待等も激減し売上減少に大きく影響

					<p>している。また、地元魚介類や地物の食材が使えないことで、看板メニューが出せないことも誘客を引き下げる要因ともなっており、間接的にも被害を大きくしている。</p> <p>2. 基準年度 平成 21 年度を基準年度とする。平成 22 年度は代表者自身が病気を患って入院したため、これまでは無休だった店舗を臨時休業しながら営業してきた。平成 23 年度からは小康状態となり、休んだ分の回復を期していた。現在は通院のみのため営業には影響はなし。</p> <p>このような趣旨で請求を行うことを助言。</p> <p>結果 すべて申請通り認められ、賠償金を受け取って、営業は継続できることとなった。</p>
2	社交	福島市	経営	<p>原発事故による売上減少。風評被害、損害賠償の請求方法についての支援依頼</p>	<p>原発事故の風評被害により売上げが減少していることが確認されたため、損害賠償を請求することとする。</p> <p>福島市中心部にて居酒屋を創業し、今年で 17 年になる。地元の新鮮な肉類、魚介類、野菜、果物を材料に使ったメニューが売りであり、それが評判で地元客はもとより、四季を通しての観光客、隣接する温泉の宿泊客、県外からの出張客から人気を博していた。原発事故により、温泉地の観光客や、花見・お祭りなどの客数も激減、県外からの出張が差し控えられたほか、事業所や工場の撤退等による勤め客が激減。農家や果樹生産者のお客様が販売不振を理由に減少。母子避難世帯の増加による飲食代の節約傾向。これらの理由で客数が 2～3 割減少している。また、地元食材が使えないことで従来の看板メニューが出せないことも誘客を引き下げる要因になっており、原発事故による間接被害を被っている。</p> <p>このような趣旨で請求を行うことをアドバイス。</p> <p>結果 請求内容が認められ、損害賠償を受けることができ、経営は継続できている。</p>
3	社交	須賀川市	経営	<p>原発事故による売上減少。風評被害、損害賠償の請求方法についての支援依頼</p>	<p>原発事故の風評被害により売上げが減少していることが確認されたため、損害賠償を請求することとする。</p> <p>東京電力への営業賠償請求について</p> <p>1. 請求理由 須賀川市でスナックを経営し、創業 27 年目になる。原発事故により地元の観光客や特に県外からの観光客が減少。国内だけでなく、福島空港経由での中国・韓国からのゴルフ客、温泉客も一気に減少し、お得意様である生産農家の方の売上が低迷しているため来店頻度も下がり、当店では間接的に被害を受けている。</p> <p>2. 基準年度の選択 平成 21 年度・22 年度は組合の役員や商工会関係・食品衛生関係の役員等の公務により、休業または時短営業の日が相当数あったので、平成 20 年度を基準年度とする。</p>

					結果:東電と基準年度について調整中であり、まだ解決していない。
4	社交	須賀川市	経営	原発事故による売上減少。風評被害、損害賠償の請求方法についての支援依頼	<p>原発事故の風評被害により売上げが減少していることが確認されたため、損害賠償を請求することとする。</p> <p>東京電力への営業賠償請求について</p> <p>1.請求理由 須賀川市でスナックを経営し、創業15年になる。原発事故により観光客、特に県外からの観光客は激減。中国・韓国からのゴルフ客、温泉客も激減し、お得意様である近隣果樹農家は、生産される果樹の風評被害で売上が低迷、価格も引き下げられ収入が減少し、飲食どころではなくなるなど、当店では間接的に被害を受けている。</p> <p>2.基準年度の選択 平成22年度を基準年度とする。</p> <p>結果:請求通り損害賠償額が確定し、賠償を受けた。来客は減少しても経営は継続できることとなり、現在も営業中である。</p>
5	社交	須賀川市	経営	原発事故による売上減少。風評被害、損害賠償の請求方法についての支援依頼	<p>原発事故の風評被害により売上げが減少していることが確認されたため、損害賠償を請求することとする。</p> <p>1.請求理由 須賀川市でスナックを経営しており、当店は街の中心部に立地、小規模ながら堅実な経営をしてきた。近隣は果樹生産地帯であり大切なお客様でしたが、生産される果樹の風評被害で飲食どころではなくなり、間接的に被害を受けた。</p> <p>2.基準年度の選択 平成22年度を基準年度とする。</p> <p>結果 請求通り損害賠償額が確定し、賠償を受けた。来客は減少しても経営は継続できることとなり、現在も営業中である。</p>
6	社交	須賀川市	経営	原発事故による売上減少。風評被害、損害賠償の請求方法についての支援依頼	<p>原発事故の風評被害により売上げが減少していることが確認されたため、損害賠償を請求することとする。</p> <p>1.請求理由 須賀川市中心部でスナック兼居酒屋を経営しており、初めての方でも気軽に立ち寄れるお店として親しまれている。原発事故により県外からの観光客、福島空港経由で来られたゴルフや温泉へ観光の中国・韓国からの観光客も激減し、その影響で隣接するホテルからの観光客も少なくなった。近隣の果樹生産農家の顧客も激減し、間接的に被害を受けた。</p> <p>2.基準年度 平成22年度を基準年度とする。</p> <p>結果 23年度分、24年度分を2回に分けて請求し、認められて賠償を受けることができた。経営は継続中である。</p>
7	社交	須賀川市	経営	原発事故による売上減少。風評被害、損害賠償の請求方法についての支援依頼	<p>原発事故の風評被害により売上げが減少していることが確認されたため、損害賠償を請求することとする。</p> <p>1.請求理由 須賀川市中心部でスナックを経営しており、観光ホテルや飲食店が軒を連ねている。近隣は果樹生産地帯であり、果樹生産農家</p>

					<p>は主要なおお客様である。また、近隣は牡丹園、つつじ園があり、夏の花火大会、松明かきといった観光のお客様や、福島空港を利用してゴルフや温泉への観光をする中国、韓国からの観光客も原発事故により激減した。さらに女性従業員が原発事故の避難により集まらなくなり、集客力も低下し間接的に被害を受けた。</p> <p>2.基準年度 判断は未定</p> <p>結果 1年分は請求できるが、まだ請求は行っていない。現在検討中である。</p>
8	社交	伊達市	経営	<p>原発事故による売上減少。風評被害、損害賠償の請求方法についての支援依頼</p>	<p>原発事故の風評被害により売上げが減少していることが確認されたため、損害賠償を請求することとする。</p> <p>売上減少の原因が直接・間接的に原発事故による風評被害であることが明白であり、営業補償の請求を早急に進めていく必要がある。</p> <p>請求手続きのポイント 証憑類は一覧にする。支出の証憑つづりがなくても概算をノートにまとめて置き、手続きをスムーズに進めるように事前に準備を行う。</p> <p>結果 まだ損害賠償の請求は行っていないが、資産の評価が下落した部分についても損害賠償を請求したいとのこと。これらの評価基準がまだ定まっていないことから、請求のために準備を進めていくこととなった。</p>
9	社交	伊達市	経営	<p>原発事故による売上減少。風評被害、損害賠償の請求方法についての支援依頼</p>	<p>売上減少の原因が直接・間接的に原発事故による風評被害であることが明白であれば、営業補償の請求を早急に進めていく必要があるが、平成22年度に比較して、平成23、24年度は増加している。基準年度を平成21、20年度にとつたとしても震災後は増加。</p> <p>従って、営業補償の条件に該当しない。</p> <p>課題 営業日、営業時間が不定期でばらばら。帳簿が付けられていない。代表者の経営者としての意識が欠落している。現代表者が先代よりお店を急に引継いだということからきているため、一度専門家派遣での現地指導をお勧めする。</p> <p>結果：風評被害の損害賠償は行わないが、経営改善策についてはまだ何の動きもない。経営者の意識改革を図ることから始めなければならないが、連絡がスムーズに取れていない現状である。</p>
10	社交	伊達市	経営	<p>原発事故による売上減少。風評被害、損害賠償の請求方法についての支援依頼</p>	<p>当店の売上減少の原因が直接・間接的に原発事故による風評被害であることが明白であり、営業補償の請求を早急に進めていく必要がある。</p> <p>1. 請求の理由 当店は伊達市でスナックを経営しており、今年で創業5年を迎える。主要なおお客様は果樹農家、その関連の生産組合、出荷組合、JA 関係者である。原発事故により柿は未だに出荷制限され、その他の果樹・野菜も放射能の風評被害で大きく出荷量が下がり、売上も下がっ</p>

					<p>ている。</p> <p>2. 基準年度の選択 平成 22 年度を基準年度とする。</p> <p>結果: 東電に請求を行い、損害賞を受けることができた。これから2回目の請求も行う予定となっている。経営は継続中である。</p>
11	社交	伊達市	経営	<p>原発事故による売上減少。風評被害、損害賠償の請求方法についての支援依頼</p>	<p>東京電力への営業補償は既に手続きを済ませていることから、平成 24 年 1 月以降請求していない分を早急に請求すべきである。</p> <p>今回は 2 回目のため 12 月分請求することが可能であり、請求条件に合致し、請求の概算額も試算。帳簿がしっかりと付けられている。</p> <p>東京電力の営業補償に頼らず十分に経営を維持していくことが肝心である。</p> <p>結果: 1 回目の賠償請求は自分で言い、損害賠償を受けた。2 回目以降も自分で請求書類を作成し、手続きを行っている。</p>
12	理容	伊達市	経営	<p>原発事故による売上減少。風評被害、損害賠償の請求方法についての支援依頼</p>	<p>売上減少の原因が直接・間接的に原発事故による風評被害が明白であれば、営業補償の請求を早急に進めていく必要があるが、基準年度の平成 22 年度と比較して平成 23、24 年度ともほぼ横ばいであり、基準年度を平成 21、22 年度としても横ばいである。従って、営業補償の条件には該当しない。震災に関係なく固定的な売上を維持され、後継者もあり、家族経営で余計な支出が無いので、東京電力の営業補償に頼らず十分に経営を維持できることを確認した。</p> <p>結果: 当面現状の中で営業を継続している。</p>
13	社交	石川町	経営	<p>原発事故による売上減少。風評被害、損害賠償の請求方法についての支援依頼</p>	<p>原発事故の風評被害により売り上げが減少していることが確認されたため、損害賠償を請求することとする。</p> <p>請求理由 当店は石川町で飲食店を経営して 35 年目になる。</p> <p>主なお客様は、地元の畜産・酪農農家、温泉地への県外・海外の宿泊客。その他地元の一般客である。</p> <p>原発事故により、地元温泉地への県外・外国からの客の減少。福島空港の定期便、チャーター便の停止により遠方客の激減。地元産野菜、米の使用自粛により、地元畜産農家・酪農農家へ打撃、石川牛のブランド失墜、せり市場の廃止等。これらの影響により、来店客数を減らした。</p> <p>基準年度 平成 22 度を基準年度とする。</p> <p>結果: 請求書を作成して電に請求を行い、新年に入金となった。</p> <p>資金繰りは当面好転し経営は継続している。</p>
14	社交	石川町	経営	<p>原発事故による売上減少。風評被害、損害賠償の請求方法についての支援依頼</p>	<p>原発事故の風評被害により売り上げが減少していることが確認されたため、損害賠償を請求することとする。</p> <p>請求理由 当店は石川町でスナックを経営して 20 年目になり、県内有数の地元の温泉場である。原発事故を境に、地元温泉地に来られる外国</p>

				<p>人観光客、県外からの観光客が激減。地元の一般客である生産農家(酪農・畜産)が風評被害の煽りを受けている。当店の主要なお客様層が全て大きな被害・影響を被り、来店数は激減しており未だに改善の兆しが無い。</p> <p>基準年度 平成 22 年度を基準年度とする。</p> <p>結果: 請求通り認められ損害賠償を受けることができた。2回目の請求も行っている。経営は継続でき、現在営業中である。</p>
15	社交	石川町	経営	<p>原発事故による売上減少。風評被害、損害賠償の請求方法についての支援依頼</p> <p>原発事故の風評被害により売上げが減少していることが確認されたため、損害賠償を請求することとする。</p> <p>請求理由 当店は石川町で居酒屋を経営し、今年で12年目になる。いわきや浜通りに近い立地を活かして、新鮮な地物の魚をメインにメニューを作ってきた。主なお客様は、母畑温泉・猫啼温泉に来られる県外客や外国客、畜産・酪農などの地元生産農家、その他一般顧客で、これまで順調に経営してきた。原発事故により地場の魚が使えなくなり、他地域のものは鮮度、価格ともに地場ものとは比べると明らかに差が出てしまう。原発事故の影響により、地元温泉の来客数が激減、畜産や酪農は壊滅状態であり、当店の来客数は激減している。現状回復の兆しは全く見えない。</p> <p>基準年度 21 年度を基準年度とする。平成 22 年度は 4 月から平成 23 年 3 月までの間、地元消防団で役員を拝命し、活動していた。立場上、公務による活動・出勤・年間行事への出席により、お店の休業、時間短縮営業、料理人である自分の不在といった日が相当数であったため。</p> <p>結果: 理由が認められ、21年度を基準年度として請求できた。1回目は入金になり、今後2回目の請求を行う準備中である。営業は継続できている。</p>
16	社交	石川町	経営	<p>原発事故による売上減少。風評被害、損害賠償の請求方法についての支援依頼</p> <p>原発事故の風評被害により売上げが減少していることが確認されたため、損害賠償を請求することとする。</p> <p>請求理由 石川町で中華料理店を開業して 50 年目になる。当店の売りは地元で採れる川魚料理や山菜、自分で採ってきた食材を利用し、安価でうまい店と地元で愛されていた。原発事故の影響により、それらの食材が一切使えなくなり、当店の売りが破壊されているのが現状である。他地域の食材では、これまでのような価格では提供できず、売りである新鮮さや味も再現されない。現在も開店しているがわずかなお客様しか来店されていない。</p> <p>基準年度 平成 22 年度を基準年度とする。</p> <p>結果: 1回目の請求を行い、請求通り認められ賠償を受けることができ</p>

					た。今後2回目の請求を行う準備をしている。営業は継続できている。
17	社交	石川町	経営	原発事故による売上減少。風評被害、損害賠償の請求方法についての支援依頼	<p>原発事故の風評被害により売上げが減少していることが確認されたため、損害賠償を請求することとする。</p> <p>請求理由 石川町でスナックを開業し 6 年目になる。以前に石川町の旅館で長年勤めていた縁でその宿泊者や関係者の方が固定客となり、また近隣の生産農家もお得意様であった。原発事故により、近隣の地元温泉場に来られる外国客や県外客が激減。生産農家の方も風評被害の煽りを受け当店への来店数は激減し未だに改善の兆しがない。</p> <p>基準年度 平成 22 年度を基準年度とする。</p> <p>結果:1回目の請求を行い、請求通り認められ、損害賠償を受けることができた。営業は継続中である。</p>
18	社交	石川町	経営	原発事故による売上減少。風評被害、損害賠償の請求方法についての支援依頼	<p>東京電力への営業損害賠償請求について、当店の平成 22 年度の売上を基準年度とし平成 23 年度、24 年度と比較したが、売上の減少が確認できない為営業補償の基準に該当しないと判明した。</p> <p>結果:現況で売上げが落ちこまずに頑張っている状況なので、さらに販売促進をはかるべく営業は継続中である。</p>
19	社交	須賀川市	経営	原発事故による売上減少。風評被害、損害賠償の請求方法についての支援依頼	<p>原発事故の風評被害により売上げが減少していることが確認されたため、損害賠償を請求することとする。</p> <p>請求理由 当店は須賀川市でスナックを経営し 7 年目になる。須賀川市は牡丹園、つつじ園、夏の花火大会、松明明かしといった観光産業が盛んである。近隣は観光農園も多数あり、当店は観光客や近隣の生産農家が主要なお客様であった。原発事故により外国からの観光客や県内外からの観光客が激減。また、生産される果樹の風評被害により生産農家の顧客も激減し当店は間接被害を受けている。</p> <p>基準年度 平成 22 年度を基準年度とする。</p> <p>結果:1回目の請求を行い、認められ損害賠償をうけることができた。</p>
20	社交	須賀川市	経営	原発事故による売上減少。風評被害、損害賠償の請求方法についての支援依頼	<p>東京電力への営業損害賠償請求について、当店の平成 22 年度の売上を基準年度とし平成 23 年度、24 年度と比較したが、売上の減少が確認できない為営業補償の基準に該当しないと判明した。</p> <p>結果:売上げが増えているので、このまま営業を続けていくことになった。さらに支援が必要なときは相談いただくこととした。</p>
21	社交	須賀川市	経営	原発事故による売上減少。風評被害、損害賠償の請求方法についての支援依頼	<p>原発事故の風評被害により売上げが減少していることが確認されたため、損害賠償を請求することとする。</p> <p>請求理由 当店は須賀川市でクラブを経営し、創業6年目を迎える。市内の中心部に立地しており、ホテルや飲食店から近く、地元客や県外の観光客、近隣の生産農家からも親しまれている。原発事故により、福島空</p>

				<p>港経由でこられる外国人観光客が激減、また風評被害により生産農家の顧客も激減した。このため明らかに間接的被害を受けている。</p> <p>基準年度 平成 22 年度を基準年度とする。</p> <p>結果：損害賠償請求書を作成し、請求を行った。請求通り認められ賠償を受けることができ、経営も継続している。</p>
22	社交	古殿町	経営	<p>原発事故による売上減少。風評被害、損害賠償の請求方法についての支援依頼</p> <p>請求理由 古殿町でラーメン店を開業して 25 年になる。当店は主要道路に面し、各ドライバー、トラック運転手が 7 割近くを占め、その他 3 割が地元客という構成である。原発事故直後はいわき方面への車が走らなくなり売上が激減した。放射能汚染という風評被害によりトラックなどがいわき地域に行かない、行けないという影響が 1~2 ヶ月続いた。その後も風評被害は続き、平成 23 年の夏ごろまで通行量が少なく当店の客数は明らかに減少した。23 年の秋以降、24 年からは震災前の客数に戻りつつある。</p> <p>基準年度 平成 22 年度を基準年度とする。</p> <p>結果：まだ、損害賠償の請求はしていないが書類を整理して請求の準備をしている。今春には請求を行う予定となった。</p>
23	美容	古殿町	経営	<p>原発事故による売上減少。風評被害、損害賠償の請求方法についての支援依頼</p> <p>売上減少の原因が直接・間接的に原発事故による風評被害であるか精査した結果、当店は地元密着による営業を実施しており、客数の減少や売上の減少が確認できなかった為、営業補償の基準に該当しないことが判明した。</p> <p>結果：売上げは下がっていないため、現状で営業を続けることとなった。さらに販売促進につなげるよう支援を行うこととした。</p>
24	社交	古殿町	経営	<p>原発事故による売上減少。風評被害、損害賠償の請求方法についての支援依頼</p> <p>請求理由 当店は石川町で居酒屋を開業し 21 年目になる。いわきや浜通りに近い立地を活かしての新鮮な地場の魚、近くで取れる新鮮な野菜、地域ブランドの石川牛を使ったメニューを提供してきた。主なお客様は地元温泉に来られる県外客、韓国・中国などの外国からの宿泊者や地元生産農家、その他の一般客である。原発事故により、地場の魚・野菜・牛肉等が使えないことにより魅力が落ちた。地元温泉客の来客数が激減し、生産農家のお客様の減少。それに関連し、宴会数が減り来客数が激減した。現状回復の兆しは全く見えてこない。明らかに原発事故の風評被害を受けている状況である。</p> <p>基準年度 平成 22 年度を基準年度とする。</p> <p>結果：まだ損害賠償は行っていないが請求の準備を進めている。</p> <p>今春には請求手続きを行う予定となっている。</p>
25	社交	会津若松市	経営	<p>原発事故による売上減少。風評被害、損害賠償の請求方法についての支援依頼</p> <p>請求理由 会津若松市内で居酒屋を開業して 20 年になる。当店は会津地方という立地を活かし、地元の産物、山菜等を使ったメニューを提供し</p>

			<p>害賠償の請求方法についての支援依頼</p>	<p>てきた。主なお客様は観光地会津を訪れる県外からの観光客、地元の農家、サラリーマン等と一般客である。原発事故により地場の野菜、山菜、川魚、果樹等が使えないことからメニューの魅力が落ちた。また放射能に対する風評被害により会津への観光客が激減。お米や野菜を中心とした生産農家の壊滅状態により生産農家の顧客も激減した。現状、回復の兆しは全く見えない。</p> <p>基準年度 平成 22 年度を基準年度とする。</p> <p>結果：請求書類を作成中で2月には請求ができる見込みである。</p>
--	--	--	--------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## V 復興・自立のための各種情報の提供

## VI 震災補償障の積算

FUKUSHIMA SEIEI CENTER 公益財団法人 福島県生活衛生営業指導センター  
<http://www.seiei.or.jp/fukushima/> 福島県生活衛生営業指導センターは生活衛生関係営業に関するサービスを行なっています。

トップページ | 経営相談 経営支援 | 融資のご案内 | 組合加入の おすすめ | 研修・講習会のご案内 | 関連団体情報 | お問い合わせ | アクセス



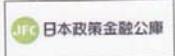
東日本大震災／福島原発事故後  
平成25年度復興支援事業

ふくしまからはじめよう。

指導センターのご案内

- 経営相談・経営支援
- 融資のご案内
- 組合加入の おすすめ
- 研修・講習会のご案内
- 衛生管理情報
- クレーム情報
- 生衛ふくしま
- Sマーク
- 情報公開
- 連絡協議会のご案内
- 関連団体情報
- スタッフ紹介
- スタッフブログ







新着情報

2013-10-2 [「分とく山」総料理長野崎洋光氏の講演会を開催いたします](#)

2013-09-25 [東日本復興支援事業・経営者の意識改革講習会のお知らせ](#)

福島県生活衛生営業指導センターとは？

福島県生活衛生営業指導センターとは、「生衛法」に基づき知事の指定により設立された公益法人(公益財団法人)で、福島県内の生活衛生営業業者(生衛業者)の経営の健全化及び振興を通じ、衛生水準の維持向上、消費者利益の擁護等を目的として、生衛業者の皆様のための各種相談、経営指導、研修・講習会の開催や、標準営業約款登録(Sマーク)等を行っております。

Copyright 2012 福島県生活衛生営業指導センター <http://www.seiei.or.jp/fukushima/> All Rights Reserved.  
 公益財団法人 福島県生活衛生営業指導センター 〒960-8091 福島県福島市三河内町1-20 コラッセふくしま 7F Tel.024-525-4065 Fax.024-525-4066

個別相談会、再生支援事業において損害賠償の請求をできる事業所で賠償金額の目安となる積算を行い、提示した。

その目安をもとに、各事業所で損害賠償請求を行い、ほとんど賠償金を受け取ることができ、営業は継続できている。

公益財団法人 福島県生活衛生営業指導センター

〒960-8053

福島県福島市三河南町1番20号 コラッセふくしま7階

TEL024-525-4085 FAX024-525-4086