

被災企業の新天地での工場再開を後押しし、4か月で 工場再スタート

支援の ポイント

- ①被災企業の代表者の意思を斟酌して事業再開を後方支援
- ②緊急事態下における遠隔地避難中の被災企業への迅速対応
- ③様々な支援施策を被災企業向けに整理してワンストップ支援
- ④被災商工会との情報共有と有機的役割分担

支援の経緯

支援企業は福島県双葉町に本社工場を置く印刷業者である。震災翌日に福島第1原子力発電所放射能漏れ事故から逃れるため、社長以下全社員が着の身着のまま本社そして自宅を出た。工場には印刷機や在庫品など殆どのもが置かれたままであった。地元の双葉町商工会の職員も同じように事務所での活動を止め家族と共に逃げざるを得なかった。

震災直後、福島県いわき市に拠点を置く福島県商工会連合会・浜通り広域指導センターのネットワークアドバイザーの川島秀一氏は管轄の商工会職員の安否を真っ先に確認した。そして相談実績のある企業約200社にメールを送信して企業の状況把握に努めた。

東京の営業所を拠点に営業活動を再開した支援企業の社長から川島NWアドバイザーにメールで返信が入り、工場の再開についての相談があったのが本支援事例の始まりであった。

支援のプロセス

当初、支援企業の代表者と川島NWアドバイザーの間で電話・メールのやり取りを行い緊急に対応すべき点について課題整理し、アクションを起こした。先ずは、代表者の事業再開の強い意思を確認し、川島NWアドバイザーよりBCP（事業継続計画）に沿った従業員の緊急連絡表の作成を提案した。また、手持ち資料から顧客名簿を作成し、現状と事業対応状況についての内容を郵送するようアドバイスした。川島NWアドバイザーのアドバイスにより従業員の所在確認と顧客への繋がりが震災前と途切れることなく出来たことが工場移転と早期操業再開につながったものと考えられる。

4月に入って代表者が福島県商工会連合会へ来所し、事業再開に向けた活動について計画策定に入った。川島NWアドバイザーは第一に、支援企業の状況を聞き取り現状整理を行なって「活動ガントチャート」を作成し提供した。代表者はそのガントチャートを元にアクションを起こしていった。その後、川島NWアドバイザーは定期的に、東京にいる代表者へメール連絡し、支援機関ネットワークを活用した不動産紹介、震災復興施策の利用提案を行った。また、長期的視点での資金計画及び経営計画作成支援を行った。



郡山市で工場再開

5月に入り、双葉町商工会が福島県二本松市の仮事務所で営業を再開した。担当の経営指導員である筒田一弥氏は早速川島NWアドバイザーと連絡を取り、支援企業に対する連合会との連携支援を行うこととなった。しかし、5名体制であった商工会は諸事情により筒田指導員と2名の職員の3名体制となった。このため筒田指導員が外に出ることは困難となったため川島NWアドバイザー及び代表者とは電話・メールでのやりとりが中心となった。

筒田指導員は、川島NWアドバイザーが作成したガントチャート及び資金計画、経営計画書を元に金融機関向け経営計画書の作成、制度融資の斡旋、補助事業の申請、マスコミへの対応など具体的な支援を行った。川島NWアドバイザーは筒田指導員が作成した計画書や申請書の内容をチェックし、作成内容などについてアドバイスを行っていった。

このような商工会連合会と商工会の連携により、6月に入って福島県の企業誘致関連部署からの再開候補工場の紹介、福島復興特別資金、代替設備割賦制度の活用、災害補助金の活用など総合的な施策活用支援を行うことができた。

7月下旬には、郡山市で待望の工場再開が実現でき、それまで外注で賄ってきた取引も徐々に内製へシフトしてきている。従業員も全て双葉町の本社工場で従事してきた方達が働いてくれているのでスムーズな生産ができています。

代表者いわく「色々新しい制度ができてきたが、それが使えるかどうかがよく分からなかった。連合会と商工会の支援によって支援施策活用がスムーズに行えたことが県内でも1、2のスピードで工場再開ができた要因であると感謝している」とのことであった。

フォローアップ活動

スピード感をもって支援企業の工場再開を支援したが、企業の内製化率はまだ40～50%程度である。この数字を早急に100%になるよう側面から支援していくことを川島NWアドバイザーと筒田指導員は考えている。そのために必要な施策があれば今後も積極的に提案し、メディアへの広報も行っていく計画である。

双葉町企業の事業再開は1割にも満たない状況である。このような状況で支援企業の事業再開は双葉町のみならず県内の被災企業にとって刺激となるだろう。

今後、他県の商工会、支援機関と連携しながら同じようなスキームで全国に避難している会員企業の事業再開を支援したいと川島NWアドバイザーは考えている。

OJTについて

当事例は、被災地での連携支援という特殊な事情があったことで、NWアドバイザーに経営指導員が帯同してOJTを受けるといった状況ではなかった。このような状況下で、川島NWアドバイザーは支援企業代表者とのヒアリング時に活動ガントチャートを作成し、事業再開した商工会の筒田指導員にガントチャートを送信して支援スピード感を共有化したことが良かったと思われる。また支援計画を川島NWアドバイザーが提案し、それを筒田指導員が具体的に作成実現していく過程で川島NWアドバイザーが種々のアドバイスを行うことにより間接的なOJTを行ったことが効果的であったと考えられる。



左から、川島NWアドバイザー、代表者、筒田指導員