

<会社概要>

会社名/特定非営利活動法人ケアタクシーあいづ
代表者/理事長 角田雄哉 氏
設立日/平成26年4月(開業は、事業認可後の10月)
所在地/〒969-6576
福島県河沼郡会津坂下町大字牛川字砂田612
TEL: 0242-36-7921
FAX:0242-36-7923
認可資格/一般乗用旅客自動車運送業
(福祉輸送事業限定 東自旅二第492号)、
有償運送許可、訪問介護事業所(0772600508)
営業区域/河沼郡、会津若松市、喜多方市



<会社概要>

店舗名/チルコロ イル ピッコロカンポ
代表者/橋本寿一 氏
開日/平成26年1月
所在地/〒963-3521
福島県田村郡小野町大字飯豊字五反田64おのショッピングプラザ内
TEL : 0247-61-5505
FAX : 0247-61-5505
情報入手方法/ facebook.com/circolo.ilpiccolocampo
営業時間/火曜～土曜日11:00～22:00
日曜日11:00～15:00(※日曜日はランチのみ)
定休日/月曜日



<会社概要>

会社名/ふたば商工株式会社
代表者/代表取締役 遠藤晴久 氏
資本金/191万円
設立日/平成26年6月16日
所在地/〒970-8026 福島県いわき市平字菱川町1番地の3
(いわき市社会福祉センター4階)
事業内容/食料品、生活雑貨等の販売事業・建設資材、
雑貨類販売事業・飲食店経営、仕出し弁当販売事業、
健康・生活・福祉および介護法に基づく介護事業、
自然エネルギーによる発電および売電事業、農業関連事業、
被災地視察研修運営事業、ボランティア支援事業、交流サロン運営事業、東日本大震災・原発事故伝達事業
ホームページ/<http://311futaba.jimdo.com/>



福島県商工会連合会イノベーションサポート



思いを故郷で実現

私たちは小さな町で起業しました。

特定非営利活動法人 ケアタクシーあいづ

<事業の特徴>

建設会社と連携し、高齢者や障がい者・病弱者など
要介護認定者に対するサービスを提供する。

自宅ベトと医療・介護施設などのベトを
福祉車両で往復するための介助と移送・送迎を事業テーマとする。

スタート時点の介護保険適用事業とともに実父が経営する建設会社と連携しながら
リフォームや福祉サービスの充実をはかり、
地域雇用と経営の安定をもめざしている。



Yuya Kakuda

角田雄哉

サポートする商工会の職員と(中央は角田雄哉社長)

Q: 現在はどのような業務を?

A: 認可後ですから、昨年10月に業務を開始して間もないです。まず私たちのことを知っていただくためのPRと挨拶活動を地道に継続です。少し矛盾しますが、この時期(冬季)は土木の仕事が急に入ってくるためPR活動にも支障をきたします。(笑)それにこの雪…。スタートしたばかりなので、エリアは坂下町に絞って移送と訪問介護をしています。

Q: 同業とのサービスの違いは?

A: 坂下町で移送業務をするのが2社あります。私たちは後発で新規参入ですから当初から厳しいということは覚悟しています。「訪問介護」と「介護タクシー」という両輪で提供するサービス面での差別化をはかりたいと考えています。

Q: 原点にお話が戻りますが、なぜ、仕事としての介護に着眼されたのですか?

A: 高齢化社会に向かっていることは坂下町でも感じます。父が経営する会社を手伝いながらふと、今後のことをイメージしました。でも、町内で将来も安定した経営を継続する会社のイメージは描けなかった。私は小さな町でも、地域に密着し地域の人々に喜んでもらえる仕事をしたい、そのためにはどうするか考えました。そんな時に、父と話す機会があり、父も同じようなことを考えていました。それで介護ビジネスへのプランと思いが一層強くなりました。介護をして、移送をして、住まい全般の不自由や要望をお手伝いできれば、地域密着型の仕事ができる、と思ったのです。幸い父も積極的に応援してくれ、前に進む勇気を持つことができました。

Q: 現在の忙しい本業を脇に追いやり、夢に向かって努力することにお気持ちは?

A: 資格を取るため勉強したり、外部受講に出かけたりしても、正直不安は何度もありました。しかし運営するためにはサービス提供責任者とヘルパー2級(2年前に取得)の資格がどうしても必要不可欠です。無我夢中で勉強しました。その中で、高齢化社会や社会的な仕事のうねりみたいなこともわかりました。“今日よりも明日の事業”を描けるように気持ちをたぎやしました。(笑)

Q: 学びと実務のギャップはありませんか?

A: 実地研修はしましたが、現実のお客様は千差万別、お困りの症状もそれぞれです。座学や研修は準備された内容ですね。はじめたばかりですべてが未経験のようなもの。(笑)時間と経験を積みたいという気持ちです。

Q: 土木はものづくり、介護は人に対するサービス。事業の基本としてお考えのことは?

A: 利用者が安心・安全に利用していただけることがすべてです。そのために基本となる介護技術の向上、それから運転に伴うことで通常の安全運転は当然

り前。その上の安全確認が大切です。研修を受けて感じたことですが、利用者を階段から降ろす場合でも自分の体を使って不安を感じさせない、かつ自分の体で利用者さんを守る体制を学びました。危険予知の面では通じるのですが、対処方法が違います。当然のことですけど介護は人が基本です。

Q: これからの事業の夢をお聞かせください

A: 開業当初ご挨拶まわりをした段階に「院内介助ができるか」という問い合わせをいただきました。坂下町は多いそうです。当初はお応えできるスタッフの限界と効率運用に支障(主に利益がでない)がありお断りしていた。断った後で、これじゃあだめだと猛省しています。些細なことでも坂下町内の介護お困りごとにはお応えしていこうと考えています。現在坂下町にはケアマネジャーが9件、そのうち移送を委託する可能性のある7件のお手伝いをしたいと思っております。待っていても電話はありません。

そういった関係者に働きかけをすることも大切だとわかりました。人とお会いして困りごとや話を聞くことが提案への第一歩につながると思います。この小さな積み重ねが「受注」という介護事業を介し、身の回り全般の提案やリフォームという「改善提案」に移行するのだらうと思います。その延長にこそ、めざす福祉型事業があるのだと思います。

角田雄哉 (かくた ゆうや) さん
実父が経営する(有)角田土木の役員として勤務する傍ら、地元の高齢化と土木事業の行く末を日々の仕事から感じていた。父子で話し、描いたのは地域にお役立ちする高齢者に対応する介護タクシーと土木・建築を融合するリフォーム事業。大言壮語せず、淡々としているが夢に向かい資格取得、事業計画作成を敢行した。いま、角田さんが描くのはお客様の笑顔だ。



安全運転は常に心がけている



送迎に向かう際は必ず点検をする



ヘルパースタッフさんと(この日は朝方まで降雪。防寒と長靴は必需品です)



店内に入ると、すぐこの光景が飛び込んでくるオーナーこだわりのカウンターです



店長おすすめの料理「これはドリンクがあれば、言うことなし!」



橋本寿一 (はしもと としかず) さん
高校卒業後、英語教員を志し神奈川県に居住。
学費を稼ぐためアルバイトを探した折、求人広告で「湘南求人(イタリアン)」が目に入る。
食費が浮けば、という軽いノリで応募し採用された。
仕事場はイタリア語表記も多く、イタリア語と料理に興味を抱く。
「ひとつの世界で大人になってから次のステップ」と考え料理人への道へ。
教員免許を持つ異色のイタリアンシェフ。
平成26年帰省し、開業。

チルコロ イル ピッコロカンポ



ワインを飲むなら「これです!」

<事業の特徴>

集客力がある、おのショッピングプラザ内に開店。
薪窯で焼いたピザと特製パスタをメインに本格的なイタリアンバルの味を提供する。
一方で価格はリーズナブル、店内のレイアウトはお子さん連れのお母さんや女子会としても利用できる雰囲気、そして店内禁煙。笑顔の素敵スタッフもみなさんを歓迎するアットホームな店。



Kazutoshi Hashimoto

橋本寿一

厨房の中で味見をするオーナーシェフ橋本寿一さん

Q: 人生の選択として料理人に決めた理由は?

A: 神奈川で最初にアルバイトをしたお店で働いたことが刺激になっていたことは事実です。繁盛店から学ぶものは多かった。食材もイタリア産で必然的にイタリア語が飛び交う店でした。また英語教員を目指していた私にとり、アルファベットはまったく抵抗がなかった。4年後、今度は語学勉強を兼ねオーストラリアへ留学したんですがワーキングホリデー先はイタリア料理店でした。オーナーはイタリアからの移民で味に対しても、接客に対しても厳しい経営者でした。イタリア人さへ解雇するほどでした。私もあわや解雇寸前で、シェフがとりなしてくれておかげで助かりました。シェフが私を擁護してくれたのは語学が話せたおかげで仲良しだったからです。それなのに帰国後また田園調布にあるイタリアンフレンチに勤めた。(笑)その時、教師と料理人の選択を考えました。結局のところ、教員としてはこれから教壇に立つ1年生、イタリア料理はアルバイト時代を

め約10年になる。ひとつのことをきちんと身につけてから次を選択してもいいのではないかと、他には食べるということが好きということ、後で気がついたことですが…。

Q: イタリア料理に惹かれる魅力とは?

A: スタートから偶然続きですが、私が勤務したお店はその地域で繁盛店ばかり。「イタリアを極めよう」という経営者の先輩達です。これは何者にも変えがたい人間味です。二つ目は食材の持ち味を活かした調理をすることです。シンプルで素材と向き合った調理をする料理人(シェフ)との出会いです。「イタリア人は大雑把だ」と評されますが内外を問わず繊細で厳しい人が多かったですよ。三つ目はイタリア人のすごさです。料理は世界中で愛され、食されている。「ものを広げる力がある」と感じるんです。料理に対する考え方や味覚にハマッたのでしょうか。(笑)

Q: 郷里で開業するには勇気が必要だったのでは?

A: 三人兄妹の長男ですし、やがて郷里に帰ろうという考えは持っていました。結婚して一時小野町に帰省した時、私の妻のように県外から来て小野町近隣の住人になった人のために憩いの場になる店があったら、と思ったんです。商売だけの候補地としては郡山もありました。でも妻のような思いを抱く人のための店を創りたかった。だから名前も「チルコロ(イタリア語で人の集まる場所の意味)」なんです。物件探しは母が地元でいたので情報を集めてくれました。地元商工会さんとのコンタクトも速攻です。当時、東京にいながらにして地元の情報は早かった。それからは夢を実現するための相談、そして資金計画では「創業補助金」を提案していただき助かりました。料理以外でもさまざまな勉強ができ、支援をいただきましたのでこれから故郷に恩返しです。

Q: 将来のお店の目標や夢をお聞かせください。

A: 料理人としては私が2店舗目で体験したまかない料理が根底にあります。パスタにトマトソースを合えただけですが「なんだこりゃあ」というほど美味かった。正直に素材と向き合う料理が大切だと気づかされたことです。これは私の料理の基本であり、あの時の感動をお客様に提供できる料理をこれからもめざしています。環境づくりでは一人でも入りやすい店と雰囲気を作りたいと思っています。「チルコロにいったら何かがある、いろんな人との出会いがあり楽しそうだ」と思っていただけの店を理想としていますし、お客様にも育てていただきたいですね。結局のところ大都市にはない人の出会いと交流の場になることが夢です。最後は経営的なことですが、当初から大儲けは念頭にないのですが、いま長男が2歳なので小学生に上がる前までにお店を軌道に乗せたいと思っています。

事業再開への意欲を持ち続けるよりどころ

平成26年7月31日、避難先のいわき市平にあるホテルを会場に富岡町商工会会員と支援する関係者ら70名が出席し設立総会が行われた。出資金は会員同士が働きかけ、28名が手持ちのお金を出し合った。設立総会には、首都圏などに避難している会員も出席し、故郷での事業再開に望みを託した。代表を務める遠藤晴久氏は「当初は店舗への立ち入りも制限されているのに、帰還しても商売になるのか、という疑問を抱く方も多いことは承知していた」と苦しい胸のうちの明かす。一方でこのまま何もしなければ仲間の事業意欲は減退し、やがては精神的にも帰還する意欲を失いかねないと危惧している。こうした状況下で「一人でも多くの経営者が事業再開する意欲を持ち続けることができるように」という思いも込められている。遠藤代表自らも避難先の埼玉からいわきに転居してきた。

「百聞は一見にしかず」風化に歯止めをかける旧警戒区域視察研修事業

視察は会社が発足する以前から、富岡町の若手経営者ら有志が手弁当で行っていた。いわば会社発足の起爆剤になった事業である。ようやく足を踏み入れることができた故郷を見守りたいという思いと、「全国の方々に被災地のありのままの状態を直接見て頂くことで、被災地の風化防止対策をしたい理由がある」（遠藤代表）という。

事業は運営により大別2通り。榎葉町に本社のあった浜通り交通(株)とタイヤアップインターネットを使い募集・運営する方法と、県外などの旅行会社が行政機関などを經由して視察ツアーを組んでガイドのみを依頼してくる形式もある。どちらの場合でもふたば商工(株)はガイドのみ担当する。先にあげた有志でこの日ガイドを担当した藤田さん(取締役)は「一部の映像だけを見ての知識より現実に触れることのほうが一番事実を訴える力になる」という。自らも被災した会社や工場の内部を視察の

場として提供してきた。

今回は関西地区からの大学生が参加した視察ツアーに富岡で合流し便乗した。あいにくの悪天候で、見学コースは富岡駅前、富岡第一小学校、観陽亭、富岡町文化交流センター、商店街、そして鳥藤本店を周回視察した。津波被害や倒壊した建物が当時そのままの状態が無残な光景が広がっていた。ガイドの藤田さんは放射線カウンターで時折線量を報告し「人が住めない場所」と話す姿が印象に残る。沿岸域では最高到達点18メートルの津波の高さを体験する場に立ち、あらためて津波の破壊力と恐怖感を覚えたという参加者がいた。また災害対策に限界域を設定することの矛盾や自然の力を想定することの難しさなどについても意見はさまざまであった。一方で「原発の再稼働について福島の人はどう思いますか」と問いかげられた。学生の問題意識の高さと、3.11の現実と何もできない状態の4年間を見た衝撃は大きいようだ。

ふたば商工(株)はボランティア企業で終わらない

かつて富岡町商工会には約460事業所の会員がいた。現在帰還して事業を再開しているのは20社程度、そのほとんどが除染や復興関連に従事する企業である。「ほとんどの会員は事業再開も厳しい。」(遠藤代表)。新会社を立ち上げても採算が見込める事業の柱を持ってないことが悩み。毎月1回、取締役会を開催し情報交換の場を設けている。こうした中、除染や復旧事業にかかわる事業体から発生する商工業者向け需要の受け皿づくりを進め始めている。「ボランティアばかりでは会社の将来は見えません。小さな仕事でも商売につながれば事業への創造意欲が沸き、前に進む勇気が持てるし、かつての仲間にも声をかけやすくなる」と遠藤代表は話す。



(参考情報)ツアーの参加申し込み方法
浜通り交通(株)
TEL : 0246-88-1788
<http://hamakobus.com>
「旧警戒区域視察研修」お申し込みフォーム



この日ツアーのスタート地点・富岡町ショッピングセンター広場から乗車



富岡町民のシンボル「まなびの森」2階にて、町職員の説明に聞き入るツアー客のみなさん

ふたば商工株式会社

<事業の特徴>

富岡町旧警戒区域の視察をガイドする有志一同のボランティア活動が発端となり、できることは自助努力でやろうという機運が高まり発足した会社。「富岡町商工会員の、会員による、地域復興のための事業」を経営理念とする。現在、被災地視察研修運営事業部として富岡町内の視察ガイドを担当する。ほかには地元で発生するニーズに対し事業化を加速させ会員の事業意欲と復帰のための連帯を強める努力を継続している。



ガイド役の藤田さんは、ツアー客にタオルを掲げこの事業発足当初の思いと経緯を話す

自分の会社・工場に案内し、ツアー客にありのままを見聞してもらおう藤田さん



太平洋を眼下にできる眺望で宿泊客から人気のあった「観陽亭」津波が到達した高さ、原発避難である時を感懐する場所だ



Haruhisa Endo 遠藤晴久