

第2章

建設業者の新分野進出事例集

過去に建設業サポートブックで紹介した新分野進出事例については、石川県土木部監理課のホームページで読むことができます。(http://www.pref.ishikawa.lg.jp/kanri/supportdesk/supportbook.html)
また、建設業者の先進的な取り組み事例の紹介については、建設業サポートデスクでも行なっています。(建設業サポートデスクのお問い合わせ先は P43 をご確認ください。)

掲載企業一覧

| 番号 | 概要 | 区分 | 企業名 | 掲載頁 |
|----|---------------------------|--------------|--------------|-----|
| 1 | 醸造用ぶどうの栽培、農業を通じた体験型観光 | 農業 | (株) OkuruSky | 20 |
| 2 | 食品廃棄物のリサイクルによる肥料を活用した野菜栽培 | 農業 | 金剛建設(株) | 22 |
| 3 | 地域農業の担い手を目指した稲作の実施 | 農業 | (株)滝川組 | 24 |
| 4 | もみ殻を加工した燃料等の製造 | 製造業 | (有)中出設備工業 | 26 |
| 5 | 濁水や重金属汚染水を浄化する凝集剤の製造・販売 | 製造業 | (株)摩郷 | 28 |
| 6 | 耕作放棄地を利用したわさび栽培 | 農業 製造・販売業 | (有)松風産業 | 30 |
| 7 | 廃食油を利用したバイオディーゼル燃料の製造・販売 | 製造業 | (株)山森工業 | 32 |
| 8 | 中山間地域におけるカボチャ等の栽培 | 農業 | (有)松木産業 | 34 |
| 9 | 地元の地域活性化を目指した稲作の実施 | 農業 | 小路建設(株) | 36 |
| 10 | 山林でのチップ用木材の伐採 | 林業 | (有)能都左官 | 36 |

新分野進出後の成果と課題

| | | | | |
|---|---------------------------|-----|---------------|----|
| 1 | 昭和初期の商家を利用した飲食業 | 飲食業 | アメニティコンダグツ(株) | 37 |
| 2 | 休耕地を利用したジネンジョの栽培 | 農業 | (株)上田組 | 38 |
| 3 | 防草効果を兼ね備えた緑化材（イワダレ草）の製造販売 | 環境 | (株)田中建設 | 39 |

醸造用ぶどうの栽培、農業を通じた体験型観光

株式会社 OkuruSky

【会社概要】

| | |
|------|--|
| 代表者 | 代表取締役 村山 智一 |
| 所在地 | 石川県鳳珠郡穴水町字鹿波ハ1-1 |
| 資本金 | 500万円 |
| 従業員数 | 6名 |
| 事業内容 | 公共工事を中心とする土木工事業 直前決算期における完成工事高 13,441千円（税抜） |
| 連絡先 | TEL 0768-58-1522 |



ブドウ栽培の様子

【進出事業】

| | |
|------|--|
| 進出分野 | 農業 |
| 事業概要 | 醸造用ぶどうの栽培を軸に、「農」をキーワードとした体験型観光を行っており、穴水町指定管理施設の運営委託を受けている「穴水まいもん体験農園」、「ふるさと体験村四季の丘」（宿泊施設）を拠点に事業展開している。 |



収穫体験の様子

【新事業の体制】

| | |
|-------|--------------------------------|
| 中心人物 | 社長が中心となり、各部門の担当者が情報収集や事業計画を担当 |
| 組織・体制 | 「農業」「観光」「ライフサポート」の3部門で構成されている。 |
| 従業員数 | 2名 |

【進出経緯】

- H21.9 体験型観光への取り組みをスタート
- H23.2 認定農業者となる
- H23.4 宿泊施設『ふるさと体験村四季の丘』、『穴水まいもん体験農園』（穴水町）の指定管理者となる

【進出の詳細】

| | |
|----------------------|---|
| き っ かけ | <ul style="list-style-type: none"> ・能登空港建設事業に伴い、地域特産品として能登ワイン事業がスタートした。 ・能登栗開拓パイロット農場の休耕地で社長の父親が個人的にブドウ栽培をはじめた。 ・ブドウ栽培をきっかけに地域の産業として農業は欠かせないと感じた。 ・農業参入し、体験型観光を絡めた事業モデルで地域の生業となる農業を目指したいと考えた。 |
| 進 出 時 の 課 題 と 対 応 | <ul style="list-style-type: none"> ・果樹栽培のノウハウ不足 →県内外のワイナリー視察を行なった。 海外での栽培経験者からの指導を受けた。 |
| 活 用 し た 経 営 資 源 | <ul style="list-style-type: none"> ・能登栗パイロット事業の休耕地を活用。 |
| 重 視 し た 経 営 戦 略 | <ul style="list-style-type: none"> ・当社が指定管理している農園（穴水まいもん体験農園）、宿泊施設（ふるさと体験村四季の丘）を拠点に、事業展開ができる。 |
| 取 組 み 後 の 反 省 点 | <ul style="list-style-type: none"> ・知名度の不足。今後は情報発信にも力を入れて、私たちの取り組みを知っていただく必要があると思う。 |
| 販 路 | <ul style="list-style-type: none"> ・醸造用ぶどうは能登ワイン株式会社へ販売。 ・インターネットなどでワインを販売している。 ・穴水まいもん体験農園で栽培した作物は主に農協へ出荷。規格外品等は直売や収穫体験で活用している。 ・周辺の農地をはじめとする地域資源を活用した体験プログラムは県内外の学校や子ども会に販売している。またそれらのノウハウを、県内外の体験事業に関心のある方々への講座開設、人材育成プログラムを販売している。 ・HPやフェイスブックなども活用し全国に販路を広げている。 |
| 進 出 の 成 果 | <ul style="list-style-type: none"> ・農業分野はもちろんのこと、様々な分野で協力者が増えた。 |
| 今 後 の 展 望 | <ul style="list-style-type: none"> ・「学」をキーワードに「農」を中心とした学習プログラムを展開し、長期にわたり「農」に携わることができるプログラムで成長の「場」と担い手の育成に貢献したい。 ・農業体験＋野外スポーツを通して地域資源を活用するプログラムの人気が高い。今後も継続してエリア拡大していきたい。 ・既存の農業から脱却し、このようなビジネスモデルを確立し集落再生を図りたい。 |
| 参 考 意 見 | <p>弊社のような農地、自然、集落文化などを地域資源ととらえ活用する事業に重要なのは、「スタッフ」と「コンテンツ」です。農業も観光業も、いかにお客様の「Happy!」を具体的に提供できるかどうかです。</p> |

食品廃棄物のリサイクルによる肥料を活用した野菜栽培


金剛建設株式会社

【会社概要】

| | | |
|------|--|--|
| 代表者 | 代表取締役 金岡 久夫 |  |
| 所在地 | 石川県金沢市近岡町 834 | |
| 資本金 | 5,630 万円 | |
| 従業員数 | 23 名 | |
| 事業内容 | 公共工事を中心とする土木工事業 直前決算期における完成工事高 441,951 千円（税抜） | |
| 連絡先 | TEL 076-239-4959 | |

キャベツ畑

【進出事業】

| | | |
|------|--|---|
| 進出分野 | 農業 |  |
| 事業概要 | 平成 21 年より農業を開始。当初は内灘町で農業を行っていたが、現在は圃場面積確保のため穴水町で耕作を行なっている。グループ会社で食品廃棄物をリサイクルした液肥を製造し、その液肥を使用した野菜栽培を行うことで、地域内での循環型有機農業のネットワークの形成に取り組んでいる。また、子どもへの食育活動（収穫体験など）も積極的に行なっている。 | |

収穫体験の様子

【新事業の体制】

| | |
|-------|--|
| 中心人物 | 社長及び役員が中心となり、情報収集や計画立案を担当。 |
| 組織・体制 | アグリ事業部を設置し、専任の担当者（農業従事者）を 1 名雇用。食品リサイクル（液肥製造）についてはグループ会社が担当。 |
| 従業員数 | 4 名 |

【進出経緯】

- H19.4 農家から栽培指導を受け、小規模に耕作を実施
- H21.6 内灘町において農業を開始
- H22.12 耕作地を穴水町に移し、圃場を取得
- H23.4 耕作開始
- H24.4 圃場面積 12.0ha 拡大

【進出の詳細】

| | |
|-------------------|---|
| き っ か け | <ul style="list-style-type: none"> ・食の安全がメディアでも取り上げられるようになり、少しでも地域社会に寄与したく、農業に参入。 ・新鮮かつ安全・安心な野菜を提供し、これからの時代に対応していきたいと考えた。 |
| 進 出 時 の 課 題 と 対 応 | <ul style="list-style-type: none"> ・十分な農地の確保 →平成23年に農地を内灘町（75a）から穴水町（3.2ha）に移し、拡大 |
| 活 用 し た 経 営 資 源 | <ul style="list-style-type: none"> ・土木工事における圃場整備工事経験による農場の整備及び灌水 ・グループ会社の取引先等を利用した販路開拓 |
| 利 用 し た 公 的 支 援 | <ul style="list-style-type: none"> ・いしかわ耕稼塾 ・穴水町 ふるさと雇用再生特別基金事業、緊急雇用創出交付金基金事業 ・耕作放棄地再生利用緊急対策（穴水町耕作放棄地対策協議会） |
| 重 視 し た 経 営 戦 略 | <ul style="list-style-type: none"> ・安心・安全な農産物の提供 ・自社の特殊肥料を使用し、糖度の高い野菜の提供 ・循環型農業による環境への配慮 ・食育活動を通じての地域コミュニケーションの確立 |
| 取 組 み 後 の 反 省 点 | <ul style="list-style-type: none"> ・野菜の栽培において、天候・害虫・雑草対策と予備知識では計り知れない状況があるということが把握できていなかった。 |
| 販 路 | <ul style="list-style-type: none"> ・収穫した野菜は、液肥原料の食品廃棄物の回収元となる外食チェーンや給食センター等へ販売している。 |
| 進 出 の 成 果 | <ul style="list-style-type: none"> ・食品循環資源を活用した民間による「食品リサイクル・ループ」に成功。地元食品メーカーとの共同でモデルづくりが達成され、地域社会へ大きく貢献しCO₂の削減も貢献した。 |
| 今 後 の 展 望 | <ul style="list-style-type: none"> ・数年をかけて黒字化を目指したい。 ・ブランド化した野菜により、石川県から全国に発信できる農業を目指したい。 ・6次産業化を本格化する。 |
| 参 考 意 見 | <p>農業基盤の形がどのようなものなのか、あるべき姿をしっかりとイメージする。計画通りには進まないが、計画的に取り組む。従業員との意志の疎通が最も重要。</p> |


地域農業の担い手を目指した稲作の実施

株式会社滝川組

【会社概要】

| | | |
|------|---|--|
| 代表者 | 代表取締役 瀧川 悟 |  <p>田植え作業の様子</p> |
| 所在地 | 石川県河北郡津幡町字舟橋 164 | |
| 資本金 | 1,000万円 | |
| 従業員数 | 6名 | |
| 事業内容 | 公共工事を中心とする土木工事業 直前決算期における完成工事高 112,764千円（税抜） | |
| 連絡先 | TEL 076-289-4751 | |

【進出事業】

| | | |
|------|---|--|
| 進出分野 | 農業 |  <p>出荷準備作業の様子</p> |
| 事業概要 | 農地法の改正で企業としての農業参入が容易になったこともあり、建設業での余剰人員を活用し、米作りを中心に生産・販売を開始。農地は舟橋地区で当初6haで始め、現在13haの集積となった。 | |

【新事業の体制】

| | |
|-------|---|
| 中心人物 | 社長が中心となり、農業経験のある担当者とともに取り組む。 |
| 組織・体制 | 農業部門を設立し、社長と農業部門担当者（新規雇用）で取り組む。繁忙期には建設業から人員を回す。 |
| 従業員数 | 2名 |

【進出経緯】

- H21.10 農地法改正を知り、県農林総合事務所へ相談。
- H22.2 津幡町より農業参入の認可を受ける。
- H22.6 県の建設業複業化支援プログラムの認定を受ける。
- H22.9 米の収穫、販売を行う。


【進出の詳細】

| | |
|----------------------|--|
| き っ かけ | <ul style="list-style-type: none"> ・建設業一般において、仕事が少なくなった。 ・従業員の継続的雇用が難しくなった。 ・地域農業の担い手となり、農地荒廃を抑制するために農業へ進出。 |
| 進 出 時 の 課 題 と 対 応 | <ul style="list-style-type: none"> ・米作りの技術不足→県津幡農林事務所からの営農指導を受ける。 ・資金の不足→県の建設業複業化支援プログラムによる、意欲ある建設業新分野チャレンジ支援補助金を受けられた。(農業機械等の購入資金として利用) ・農地の集積→地元土地改良区とJAかほくからの斡旋を受けられた。 |
| 活 用 し た 経 営 資 源 | <ul style="list-style-type: none"> ・社長自身が長年農業に携わり、米作りのノウハウを持っていた。 ・RC造保冷庫築造などは、自社で建設し、低コストでできた。 ・農舎、農機具などは、社長個人のをを賃借して使用した。 |
| 利 用 し た 公 的 支 援 | <ul style="list-style-type: none"> ・石川県建設業複業化支援プログラム ・農業近代化資金 |
| 重 視 し た 経 営 戦 略 | <ul style="list-style-type: none"> ・建設業の技術を活用し農地の整備を行い、効率化をはかる。 ・自社生産の米のブランド化し、自社販売を行う。 ・自社農産物の加工、販売を行う。 |
| 取 組 み 後 の 反 省 点 | <ul style="list-style-type: none"> ・毎年徐々に経営面積が多くなるので、施設・農器具などの設備が追いつかない。 ・農地の借り上げ費用が思ったより大きい。 |
| 販 路 | <ul style="list-style-type: none"> ・現時点では、JAかほくに80%、自社販売が20% ・品質管理向上の為、急遽保冷庫を築造した。 |
| 進 出 の 成 果 | <ul style="list-style-type: none"> ・建設業複業化支援プログラムの補助金を活用し、地元から営農・販売の専属要員を雇用した。 |
| 今 後 の 展 望 | <ul style="list-style-type: none"> ・課題としては、米価の下落を懸念しているが、今後も農地の集積を図り、大規模で採算性の高い農業経営に近づけていきたい。 |
| 参 考 意 見 | <ul style="list-style-type: none"> ・3～5年の事業計画を見通し、立案・実行を行い、販路の拡大・開拓が重要である。(独自のこだわりのある6次産業化を考える) ・受託されたほ場管理は、近隣とのコミュニケーションを図ることが肝心である。 ・年間を通して、農道・水路等の整備は地域と協働し進めていく事が必要である。 |

もみ殻を加工した燃料等の製造

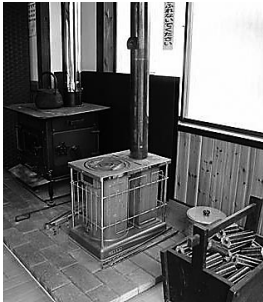
有限会社中出設備工業

【会社概要】

| | | |
|------|---|--|
| 代表者 | 代表取締役 中出 正昭 |  |
| 所在地 | 石川県七尾市矢田町 3-78-1 | |
| 資本金 | 1,000 万円 | |
| 従業員数 | 7 名 | |
| 事業内容 | 公共工事を中心とする管工事業 直前決算期における完成工事高 108,154 千円（税抜） | |
| 連絡先 | TEL 0767-53-0276 | |

もみ殻を使用した燃料

【進出事業】

| | | |
|------|---|---|
| 進出分野 | 製造業 |  |
| 事業概要 | 以前より所有していた破砕機を活用し、有効利用が困難なもみ殻を原料に、苗の培土や薪の代用となる成形燃料棒「モミガライト」を製造している。合わせて、山林で繁茂する孟宗竹も破砕・加工を行い、燃料や堆肥に加工し、販売している。 | |

ストーブ展示場

【新事業の体制】

| | |
|-------|---------------------------------|
| 中心人物 | 社長が中心となり、情報収集、事業計画を担当 |
| 組織・体制 | 社内に環境部門を設け、アルバイトを雇用し、事業を展開している。 |
| 従業員数 | 2 名 |

【進出経緯】

- H22.3 新規事業に着手
H23.5 もみ殻を擦り潰すための設備を購入
ストーブの展示場も設置し、もみ殻加工品を中心に製造・販売を行う。

【進出の詳細】

きっかけ

- ・公共・民間とも工事の減少に危機感を抱き、新事業を検討
- ・破砕機を所有していたこと、また、建設業以外に環境に対する関心を持っていたことから、知人の紹介もあり、進出した。

進出時の課題と対応

- ・他に取り組んでいる者がいない分野であり、リスクが大きい

活用した経営資源

- ・当初より所有していた破砕機
- ・環境・エコに対する高い関心

利用した公的支援

- ・石川県建設業複業化支援プログラム

重視した経営戦略

- ・経営面の安定、建設業の余剰人員の活用
- ・地元の資源を活用することにより、地域の環境に有益な活動を行う。

取り組み後の反省点

- ・販路について、十分な調査が必要であった。
- ・投資額の割に販売価格が安く、リスクが大きい。

販路

- ・インターネットを通じて全国へ向けて販売を行なっている。また、口コミによる購入もある。

進出の成果

- ・処分が厄介なもみ殻や竹を加工することにより、地域環境へ貢献できた。

今後の展望

- ・地元を中心に知名度を上げ、浸透させていきたい。
- ・緊急時・災害時の備蓄燃料として活用することをアピールしていく。

参考意見

- ・進出分野によっては投資に対する収益が少なく、進出分野を見極める必要がある。
- ・「地域のために貢献したい」などといった強い思いを持ち、取り組みが実を結ぶことに繋がれば良いと思う。


濁水や重金属汚染水を浄化する凝集剤の製造・販売

株式会社摩郷

【会社概要】

| | | |
|------|--|--|
| 代表者 | 代表取締役 摩郷 則雄 |  |
| 所在地 | 石川県鳳珠郡穴水町字大町口 27 | |
| 資本金 | 2,000 万円 | |
| 従業員数 | 29 名 | |
| 事業内容 | 公共工事を中心とする土木工事業 直前決算期における完成工事高 712,364 千円（税抜） | |
| 連絡先 | TEL 0768-52-0581 | 水処理設備 |

【進出事業】

| | | |
|------|--|---|
| 進出分野 | 製造業 |  |
| 事業概要 | 大学との共同研究により、凝集剤の製造・販売を行い、有害重金属に汚染された土壌や、濁水の浄化を行っている。 | |
| | | 浄化の様子 |

【新事業の体制】

| | |
|-------|-------------------------------------|
| 中心人物 | 常務が中心となり、海外・国内へ向け て営業展開を行なっている。 |
| 組織・体制 | 新規雇用と建設業からの配置換えで、 5 名体制で事業を立ち上げ。 |
| 従業員数 | 5 名 |

【進出経緯】

- H16 大学との凝集剤の共同研究を開始
- H21 当社独自の凝集剤「かわせみ」を開発
以後、多方面の水処理に活用
(土木工事における濁水処理
など)

【進出の詳細】

| | |
|-------------------|---|
| き っ かけ | <ul style="list-style-type: none"> ・ 公共工事予算削減の中、高性能の凝集剤と出会った。この凝集剤の更なる技術力向上のため金沢大学と共同研究を行い、水環境問題を改善することで地域貢献できる事業と考えている。 ・ 土壌汚染対策法の一部改正等により厳格化した重金属汚染対策や、公共工事等により発生する濁水処理対策等に事業展開を行う。 |
| 進 出 時 の 課 題 と 対 応 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 化学分野の技術力不足→金沢大学との共同研究 ・ 市場ニーズの把握不足→営業 PR の中で、凝集剤に対する認識が薄く活用方法も理解されない。その中で、問題となっている排水を送っていただき、処理を行った結果を示し理解を訴えてきた。 |
| 活 用 し た 経 営 資 源 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 取引企業からの「情報」を基に事業展開を行っている。 |
| 利 用 し た 公 的 支 援 | <ul style="list-style-type: none"> ・ (財) 石川県産業創出支援機構 産業化資源活用等雇用創出支援委託事業 ・ 石川県 イノベーション（事業革新）支援プログラム ・ 石川県建設業複業化支援プログラム など |
| 重 視 し た 経 営 戦 略 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 問題となっている汚染土壌や汚染水は各々条件が異なっている。その問題となっている排水をサンプリング・分析し、最適な配合及び使用量を提案するセミナー方式を取る。 |
| 取 組 み 後 の 反 省 点 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 汚染土壌及び汚染水に対する市場認識が薄く、必要性和投資にギャップがあり、営業活動上難しい案件が多かった。 |
| 販 路 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 鉛汚染土壌に関する重金属含有水（鉛）の浄化、食品加工者の排水処理、公共工事に伴う濁水処理などをターゲットに、営業活動を行なっている。 |
| 進 出 の 成 果 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 射撃場跡地の鉛処理で発生した濁水の浄化や、小規模な土木工事における濁水処理の受注を獲得し、地元への環境の点での貢献もしている。 |
| 今 後 の 展 望 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 九州の海苔加工場で発生する排水処理及び漉き水の再利用を行なう。 ・ 射撃場跡地の実績を踏まえて、全国の射撃場に営業展開を図る。 ・ 海水淡水化装置の前処理に活用 ・ 工所用濁水処理 ・ 有害重金属含有水の処理 ・ 湖沼等の閉鎖性水域の浄化 |
| 参 考 意 見 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 初期投資から回収までを見込んだ長期的な事業計画を策定することが重要。 ・ マーケティングリサーチ等から、御客様目線で事業内容を考えることが大切。 |

耕作放棄地を利用したわさび栽培


有限会社松風産業

【会社概要】

| | | |
|------|--|--|
| 代表者 | 取締役 風 一 |  |
| 所在地 | 石川県白山市白峰イ 136-1 | |
| 資本金 | 2,000万円 | |
| 従業員数 | 5名 | |
| 事業内容 | 公共工事を中心とする造園工事業 直前決算期における完成工事高 93,664千円（税抜） | |
| 連絡先 | TEL 076-259-2262 | |

栽培施設内の様子

【進出事業】

| | | |
|------|--|---|
| 進出分野 | 農業、製造・販売業 |  |
| 事業概要 | 社長が先代から引き継いだ土地と借り上げた耕作放棄された土地を利用し、わさびを栽培。加工品も自社で製造し、地域の土産物として販売している。 | |

商品化したわさびドレッシング

【新事業の体制】

| | |
|-------|--|
| 中心人物 | 社長が中心となり、事業計画の立案、栽培を担当した。 |
| 組織・体制 | わさび田の整備は本業の従業員が行う一方、田の管理はアルバイトが、加工・販売は本業から配置換えした社員が担当している。 |
| 従業員数 | 2名 |

【進出経緯】

- H20.4 社内での農業参入可能性調査開始
- H21.9 いしかわ産業化資源活用ファンド 事業計画採択
- H22 わさび漬けを製造するなど、商品販売を本格的に開始
- H23.9 建設業複業化プログラム支援事業 事業計画採択
冬期出荷用栽培施設を建設・わさびドレッシングの商品化

【進出の詳細】

| | |
|-------------------------|--|
| <p>きっかけ</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・建設不況により売上高が減少、経営状況が悪化したため、新分野への進出を検討 ・県の中山間地域振興室や建設業サポートデスク等での相談を経て、わさび栽培による農業参入を行うこととした。 |
| <p>進出時の課題と対応</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・栽培技術の不足→白山麓わさび生産振興会から技術指導を受けると共に県外先進地へ研修に行った。(静岡県・長野県) ・加工技術の不足→自社で専門家に依頼し、技術を習得。 ・販路開拓→(財)石川県産業創出支援機構をはじめ、商工会や県中小企業団体中央会から支援を受け現在販路を開拓中 |
| <p>活用した経営資源</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・わさび田の再整備には、建設業での技術や重機を活用した。 ・遊休資産であった土地に冬期出荷用栽培施設を自社で建設し、施設建設コストの削減を図った。 |
| <p>利用した公的支援</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・(財)石川県産業創出支援機構 いしかわ産業化支援活用推進ファンド ・石川県建設業複業化支援プログラム |
| <p>重視した経営戦略</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・栽培したわさびを、生わさびとして販売するだけでなく、わさび漬けや、わさびドレッシングとして自社で加工し、より付加価値を高めて販売を行う。 ・加工品の材料は、今まであまり有効活用されていなかった、わさびの地上部(茎)や規格外品・小根を利用して、加工・販売を行うことにより、無駄の無い経営を目指した。 |
| <p>取組み後の反省点</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・販路の拡大は苦勞しながら行なっている。 |
| <p>販路</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・現在はJAなどの産直施設、道の駅、個人商店などで販売中 ・当社わさび漬けは要冷蔵の商品であることを理由に、取扱いを断られたことが多かったことから、常温での保存が可能な加工品として、わさびドレッシングを商品化して販路拡大を図る予定。 |
| <p>進出の成果</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・加工品の販売もまだ1年目で、大きく経営状況の改善に寄与しているとは言えないが、本業である建設業の閑散期・冬期の雇用の維持に役立っている。 |
| <p>今後の展望</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・本年度の支援事業で商品開発を行ったわさびドレッシングを、新商品として市場に投入し、販路の拡大を図りたい。 ・今後も耕作放棄されたわさび田の再整備・植付を行い、栽培面積の拡大を図りたい。 |
| <p>参考意見</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・新分野進出にあたって、新しい製品やサービスが売れるまでには、長い時間が必要となる。また、予想外の支出も発生する。新分野は本業以上に、資金繰りをしっかりと計画する必要がある。 |

廃食油を利用したバイオディーゼル燃料の製造・販売


株式会社山森工業

【会社概要】

| | | |
|------|---|--|
| 代表者 | 代表取締役 山森 潤一 |  |
| 所在地 | 石川県金沢市東蚊爪町 1-76-4 | |
| 資本金 | 4,600 万円 | |
| 従業員数 | 20 名 | |
| 事業内容 | 公共工事を中心とする建築工事業、管工事業 直前決算期における完成工事高 316,743 千円（税抜） | |
| 連絡先 | TEL 076-237-0460 | |

燃料製造設備

【進出事業】

| | | |
|------|--|---|
| 進出分野 | 製造業 |  |
| 事業概要 | 金沢市内を中心としてホテル・学校給食センター・料理店・弁当製造会社等から廃食油を回収し、自社の製造設備でバイオディーゼル燃料を製造している。製造した燃料は自社車両へ使用する一方、運送会社や重機会社へ販売している。 | |

給油施設

【新事業の体制】

| | |
|-------|---|
| 中心人物 | 社内に当該事業を担当する環境事業部を設置し、チームリーダーが統括している。 |
| 組織・体制 | 本業からの配置換え 1 名、新規雇用 1 名。本業との兼務を含め、全体では 4 名体制で行なっている（統括管理・販売 1 名、廃油回収 2 名、事務 1 名） |
| 従業員数 | 4 名 |

【進出経緯】

- H22.11 環境省の補助を受け、設備導入
- H23.4 設備の試運転を開始
- H23.7 燃料の販売を開始

【進出の詳細】

| | |
|-----------|---|
| きっかけ | <ul style="list-style-type: none"> ・建設業を取巻く厳しい環境中で、当社が今後取り組む新規事業としてエネルギー分野が最も有望と判断した。 ・中でも、太陽光や風力よりもバイオディーゼルの事業が最も適応可能と考え、また新規雇用も発生するので、最も社会貢献が可能な事業として進出した。 |
| 進出時の課題と対応 | <ul style="list-style-type: none"> ・バイオディーゼル燃料は全くの新規事業でノウハウがなかった。 →多くのバイオディーゼル燃料メーカーの実績や費用を考慮し、その検討に1年を費やした。 ・自社単独では資金調達が困難なため、公的補助を活用することになった。 →環境省の補助事業を活用 |
| 活用した経営資源 | <ul style="list-style-type: none"> ・建設業での工事経験を生かし、本事業の設備工事は全て自社で行った。 ・自社工場内の空きスペースをバイオディーゼル燃料室として改造した。 |
| 利用した公的支援 | <ul style="list-style-type: none"> ・環境省 エコ燃料利用促進補助事業 ・石川県建設業複業化支援プログラム |
| 重視した経営戦略 | <ul style="list-style-type: none"> ・販売先に対し、工事車両や重機にバイオディーゼル燃料を利用することにより、施工上の利点（環境に配慮した創意工夫）をという点において、施工評価点のプラス材料になる点をアピールした。 |
| 取組み後の反省点 | <ul style="list-style-type: none"> ・バイオディーゼル燃料の一般的な認知度が低く、またバイオディーゼル燃料メーカーはまだまだ弱小なところが多く、メンテ体制が脆弱である。 ・冬季はどうしても軽油に切り替える会社が多いため、年間を通しての安定な製品を製造し、販売体制を確立することが必要である。 ・バイオディーゼル燃料給油施設が少ないため、普及にまだまだ時間がかかると思われる。 |
| 販路 | <ul style="list-style-type: none"> ・当社取引先の運送会社、重機会社、金沢市、コープ |
| 進出の成果 | <ul style="list-style-type: none"> ・売上は目標には達していないが、若干貢献はしている。 ・新規事業として1名採用し、雇用の創出を行った。 |
| 今後の展望 | <ul style="list-style-type: none"> ・国際情勢が緊迫していく中で、ガソリンや軽油の価格が大きく上昇していくと思われる。よってバイオディーゼル燃料の利用が増加していくと考えられる。 ・代替エネルギーとしては、温暖化防止策の最も有力な活用資源と思われる。 |
| 参考意見 | <ul style="list-style-type: none"> ・原発事故や化石燃料の高騰で自然エネルギーが注目されており、建設業としてはこの分野が最も取り掛かり易いのではないかと。地域貢献、雇用創出、代替エネルギーの普及、地球温暖化ストップをモットーに全社一丸となって取り組んでいる。 |

中山間地域におけるカボチャ等の栽培

有限会社松木産業

【会社概要】

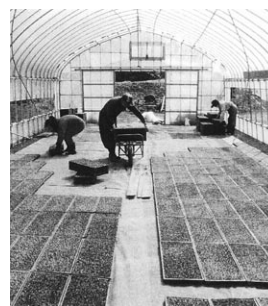
| | |
|------|--|
| 代表者 | 代表取締役 松木 芳枝 |
| 所在地 | 石川県鳳珠郡能登町宮地 3-87 |
| 資本金 | 500万円 |
| 従業員数 | 6名 |
| 事業内容 | 公共工事を中心とする土木工事業 直前決算期における完成工事高 28,202千円（税抜） |
| 連絡先 | TEL 0768-67-2552 |



農作業の様子

【進出事業】

| | |
|------|---|
| 進出分野 | 農業 |
| 事業概要 | 平成22年に農業に進出し、能登町の瑞穂・豊ヶ丘地区、宮地地区においてカボチャやジャガイモといった作物を栽培している。自社の建設機械や人的資源を有効に活用し、農作業を行なっている。 |



農作業の様子

【新事業の体制】

| | |
|-------|--|
| 中心人物 | 役員の1名が中心となり、情報収集、事業計画を担当。 |
| 組織・体制 | 新規雇用1名を含む2名が中心となって農業を行い、時期により建設業の従業員も農業に従事 |
| 従業員数 | 2名 |

【進出経緯】

- H22.6 耕作放棄地再生作業・土壌改良作業
- H23.4 営農定着（山菜・カボチャ・ジャガイモ・ナタネ等の栽培）
- H23.10 みょうが植栽

【進出の詳細】

| | |
|-------------------|--|
| き っ か け | <ul style="list-style-type: none"> ・公共工事の減少、地域の住人の高齢化による稲作農家の減少、耕作放棄地の増加。 ・地域に根ざした建設業者として、地域を活性化し、かつ従業員の雇用を守るために農業に進出した。 |
| 進 出 時 の 課 題 と 対 応 | <ul style="list-style-type: none"> ・技術の習得・栽培品目の選択 →技術については自家で農業を営んでいた者がカバーし、栽培品目は育てやすいことや労力がかからないことを基準にした。 ・販路の確保 →JAの協力により販売。 |
| 活 用 し た 経 営 資 源 | <ul style="list-style-type: none"> ・自社の建設機械を利用するとともに、農機具の一部は地元農家の好意により共同使用できた。 |
| 利 用 し た 公 的 支 援 | <ul style="list-style-type: none"> ・耕作放棄地再生利用緊急対策（能登町農業活性化協議会） |
| 重 視 し た 経 営 戦 略 | <ul style="list-style-type: none"> ・建設業で使用している機械・技術を活用し、効率化を図る。 ・地元農家と共同で考え、チャレンジしていく。 |
| 取 組 み 後 の 反 省 点 | <ul style="list-style-type: none"> ・品目によって、作付に必要な機械器具に不足があった。 ・人件費まで確保するのが困難。 |
| 販 路 | <ul style="list-style-type: none"> ・直売所にて販売 ・規格外の野菜については、JAの協力を得て販売 |
| 進 出 の 成 果 | <ul style="list-style-type: none"> ・ジャガイモ4トン、カボチャ2トンの収量を達成。 |
| 今 後 の 展 望 | <ul style="list-style-type: none"> ・耕作放棄地と離農者が増える中山間地域における農業参入のモデルケースとしていきたい。 |
| 参 考 意 見 | <ul style="list-style-type: none"> ・農業は、年間を通じて農作物の世話をしていく根気が必要であるし、自然が相手という難しさもある。利益も大きく出るものではないので、建設工事のように、ある程度の期間で稼げるものではない、という認識が必要。 |

地元の地域活性化を目指した稲作の実施

小路建設株式会社

【会社概要】

| | |
|------|----------------|
| 代表者 | 代表取締役 小路 哲哉 |
| 所在地 | 石川県金沢市二俣町ハ 106 |
| 資本金 | 1,600 万円 |
| 従業員数 | 7 名 |



稲刈りの様子

事業内容

建設業の受注減少に伴い、売上と雇用の安定確保のために稲作を開始。当社の所在地である金沢市二俣町において、急激な過疎化・高齢化による耕作放棄地が目立つようになってきたため、有効な土地利用と地域活性化を目指している。農業進出にあたっては、農地の整備は自社の建設機械を活用して行った。有機栽培による質の高い米を販売していくとともに、今後は耕作面積を拡大したいと考えている。

連絡先

TEL 076-236-1101

山林でのチップ用木材の伐採

有限会社能都左官

【会社概要】

| | |
|------|------------------|
| 代表者 | 代表取締役 堂上 登 |
| 所在地 | 石川県鳳珠郡能登町字宮地 1-2 |
| 資本金 | 600 万円 |
| 従業員数 | 15 名 |



伐採・搬出作業の様子

事業内容

公共工事の減少への危機感から、雇用を守るために進出。建設業の仕事の少ない時期に、山林でチップ用木材を伐採・搬出し、加工会社へ販売している。進出にあたっては、自社所有の建設機械を活用する一方、山林所有者との交渉や、チェーンソーの資格取得などを行った。チップ材の単価下落の不安があるが、今後も従業員の雇用維持を第一に考え、取り組んでいきたいと考えている。

連絡先

TEL 0768-67-2534

新分野進出後の成果と課題

過去、建設業サポートブックにおいて進出事例を掲載した企業の近況を紹介します。

昭和初期の商家を利用した飲食業

アメニティコンダクツ株式会社

【会社概要】

| | | | |
|-----|-------------|------|-------------------|
| 代表者 | 代表取締役 宮城 忠司 | 所在地 | 石川県白山市千代野東 5-6-11 |
| 資本金 | 2,000万円 | 従業員数 | 5名 |
| | | 連絡先 | TEL 076-274-7330 |

進出経緯 進出当初の状況

- ・公共工事の減少への危機感から、他業種への転換を考えた。
- ・以前から金沢市の町家再生工事に携わっていたこともあり、平成18年に金沢市十間町の昭和初期建築の商家建物を購入。平成19年から土産物店を営業、平成22年には飲食店として改装し、地物新鮮素材を利用した金沢料理を提供している。
- ・地物新鮮素材を使用した金沢料理の提供、昭和初期の町家建築美といった魅力を全面に出し、観光客・地元客を誘致。女性客をターゲットとした快適性の追求、旅行代理店との提携によるツアー観光客の誘致に取り組むなどの積極的な努力により、集客を図っている。

取り組みの 成果

- ・差別化を図る工夫をし、店の魅力をアピールした。
- (例)・会席料理による大人数での宴会ができることをアピール。
 - ・料理の価格帯を企業の催し物に使いやすいものに設定し、集客。
 - ・掛軸・置物・花活けなどの装飾にも力を入れ、料理以外の面でも楽しんでもらう。
- 売上及び粗利益は昨年比で25%程度の向上を達成
- ・飲食店は現金商売のため、資金繰りが改善した。



おせち料理にも
取り組んでいる

現在直面 している課題

- ・安定した集客の確保（地元客・リピート客など）、粗利益の向上
 - ・音楽会などの催し物を開催し、集客に繋げる。
 - ・料理内容の充実。特にランチメニューは労を厭わず品質の高い料理の提供を心がけ、集客に繋がるよう努めている。
- ・新たな商品・サービスの提供
 - ・弁当の販売を開始
 - ・弁当の販路は模索中であるが、部活動の大会などへの配達などにより、販路の開拓を目指す。
 - ・また、企業への宴会出張サービスに取り組むことも目標としている。

これから新分野進出を目指す企業へのアドバイス

5～6年の赤字は覚悟の上で、その間の研究と努力を惜みせず、我慢と忍耐が必要。また、資金面での体力をしっかりと準備しておくことが必要。

こんな将来像を目指します！

経常利益を確保し、給与や福利厚生の充実など、従業員の待遇を平均以上のものとしていきたい。



音楽会の様子

新分野進出後の成果と課題

過去、建設業サポートブックにおいて進出事例を掲載した企業の近況を紹介します。

休耕地を利用したジネンジョの栽培

株式会社上田組

【会社概要】

| | | | |
|-----|-------------|------|--------------------|
| 代表者 | 代表取締役 尾形 成雄 | 所在地 | 石川県輪島市小伊勢町下島田 13-1 |
| 資本金 | 2,000万円 | 従業員数 | 21名 |
| | | 連絡先 | TEL 0768-22-0118 |

進出経緯 進出当初の状況

- ・本業の土木工事業の伸び悩みにより、農業への着手を決意。
- ・天然のジネンジョは収穫に時間が掛かり、安定的な供給が出来ていないため、手軽に味わえる栽培物のジネンジョを販売することとした。
- ・休耕地を活用し、建設機械の活用による省力化を図りながら栽培している。

取り組みの 成果

- ・栽培している土地が肥沃なため、天然ものと同品質のジネンジョを栽培することができた。
- ・肥料を自家製で造っているため、無農薬で栽培し、安心・安全な物を提供することができる。味についても、天然ものより灰汁が少なく、土の香りがよくする上質なジネンジョを栽培している。



収穫されたジネンジョ

現在直面 している課題

- ・安定した販売量、販売ルート確保
 - 地元の料亭・旅館・そば店と取引を開始し、取扱量の増大や早期予約による安定的な販売量の確保を行なっている。
 - ・取引先銀行から紹介を受けた販売先に試供品の提供を行うなどのアプローチを行い、更なる販路の拡大を図る。
- ・付加価値のある商品による、販売量と単価の確保
 - ジネンジョをすりおろして真空パックにした時、保存期間をどれくらい設定できるかなど、加工した場合の食品衛生上の研究・検討を重ねている。
 - ・漬物やアイスなど試作品を計画。また、海草（天草）とジネンジョを入れた豆腐を試作するなど、加工品の新商品の開発を行なっている。

これから新分野進出を目指す企業へのアドバイス

現状、労多くして実少なしというところであり、他社へアドバイスができる状況ではないが、最悪でも生産原価を確保できるか検討し、参入決断をすることが必要。

こんな将来像を目指します！

山芋を知らない方や、知っていても食べたことの無い方に山芋を食べてもらい、美味しさを知ってもらいたい。また、山芋栽培を通じて人づくりや地域に貢献できる企業を目指したいと考えている。



農作業の様子

新分野進出後の成果と課題

過去、建設業サポートブックにおいて進出事例を掲載した企業の近況を紹介します。

防草効果を兼ね備えた緑化材（イワダレ草）の製造販売

株式会社田中建設

【会社概要】

| | | | |
|-----|------------------|------|------------------|
| 代表者 | 代表取締役 田中 均 | 所在地 | 石川県能美市上清水町タ 70-1 |
| 資本金 | 3,000万円 | 従業員数 | 17名 |
| 連絡先 | TEL 0761-51-7880 | | |

進出経緯 進出当初の状況

- ・道路や河川の法面等の雑草を抑制することにより、公共工事のコスト縮減に貢献できることや、浄水汚泥のリサイクル等により循環型社会の推進に貢献できると考え、防草土や緑化材の製造を開始。
- ・以前より防草土の製造・販売に取り組んでいたが、平成17年より緑化材の開発を開始。平成21年には、防草土と防草土でも生育可能なヒメイワダレ草を組み合わせ、防草と緑化の機能を兼ね備える緑化材を商品化。

取り組みの 成果

- ・廃棄物のリサイクル事業と緑化事業を取り入れることにより、建設業から環境改善提案企業としてのイメージアップが出来た。
- ・公共、民間の受注を問わず、環境対策を提案する事により事業の幅が広がった。
- ・当社の提案した「カキ殻からの生石灰製造」が七尾市のカキ殻利用施設整備事業として採択され、平成25年からプラントの建設から生石灰の製造までを行うことになった。



緑化材は子どもの遊び場としても活用

現在直面 している課題

- ・ヒメイワダレ草が各地で生産され、価格競争に陥ることになった。
 - 雑草抑制効果のある防草土にも対応できる専用の苗を製造。他社製品との差別化を行なっている。
- ・付加価値の高い新商品の開発
 - 工事の埋戻し材として製造・販売してきた改良土につき、本年5月に新たにプラントを建設。北陸では他にない粒状改良土を製造し、北陸の雨・雪等の気候にも対応できる商品を出荷。
 - ・ヒメイワダレ草と防草シート（生分解シート）による新たな工法を試作。
 - ・大学との連携により、100%廃棄物（カキ殻＋廃石膏ボード＋浄水汚泥＋珪藻土）による固化材の開発を目指す。

これから新分野進出を目指す企業へのアドバイス

- ・研究・開発・販売等は国、県の補助金を活用し、準備をして実行されると良い。
- ・他社に先駆けて、新分野を行うと後発の企業が追いかけてくる。絶えず自社の特徴を出すための研究及び開発が必要となります。

こんな将来像を目指します！

環境・自然を対象にした事業展開を行い、環境対応型企業として建設業と農業が融和した企業を目指したい。



環境ボランティアにも参画