

建設業サポートブック

〜経営改革や新分野進出に取り組むために〜



石川県

はじめに

本県の建設業は、長年にわたり地域の社会資本整備を担っており、災害時の緊急対応や除雪において、地域の安全・安心に大きく寄与するとともに、全産業就業人口の約1割の雇用を確保するなど、地域経済の基幹的な役割を果たしております。

また、今般の東日本大震災により、極めて多くの人命と道路や河川などの社会基盤をはじめとする膨大な資産が一瞬のうちに失われるという大惨事に見舞われました。本県においても、平成19年の「能登半島地震」や平成20年の「浅野川流域豪雨災害」など度重なる災害に遭遇し、その都度、建設業者の皆さんに早期の復旧活動を行っていただき、地域の安全を守るという観点からも、建設業への期待は、極めて大きいものと考えております。

しかしながら、長引く不況、建設投資の減少、価格競争の激化など、建設業を取り巻く経営環境はかつてない厳しい状況にあります。

県では、建設業の安定した経営基盤の確立に向けて、「建設業サポートデスク」を立ち上げ、経営改革や新分野進出に意欲を持って取り組む建設業者の方々への相談体制を整えております。この「建設業サポートブック」では、新分野進出事例や目的別の支援施策を中心にわかりやすく紹介してあります。

建設業者の皆さんにとって、今後の経営戦略の策定・実行や、支援施策の活用にあたり、本冊子が少しでもお役にたてば幸いです。

平成23年6月

石川県土木部長 鶴井 秀樹

建設業サポートブック目次

石川県内の建設業許可業者数と 石川県の投資的経費(予算)の推移について	3
--	---

I

自社の経営を見直す

1 経営戦略	4
2 財務分析	15

II

建設業者の新分野進出事例集	19
---------------------	----

III

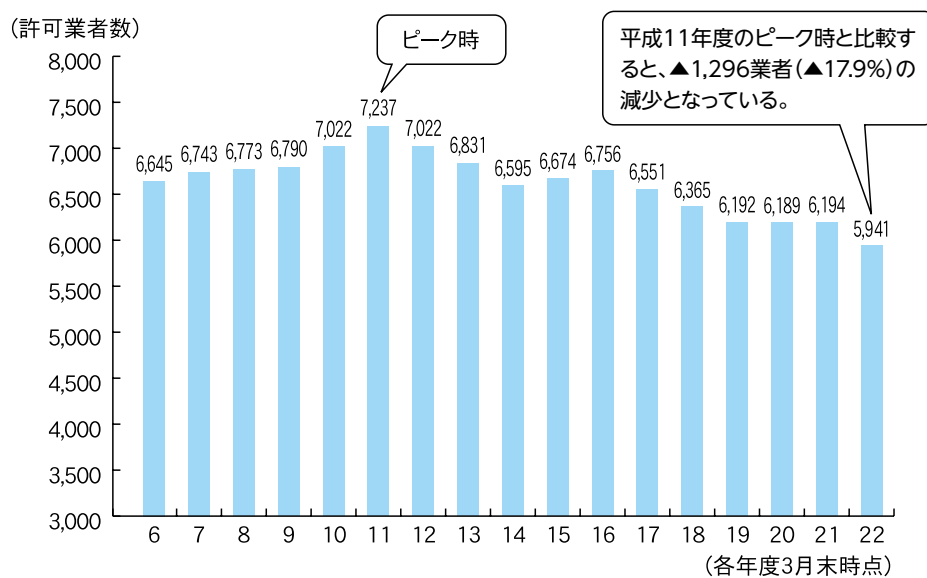
分野・ステップ別支援施策集	44
---------------------	----

IV

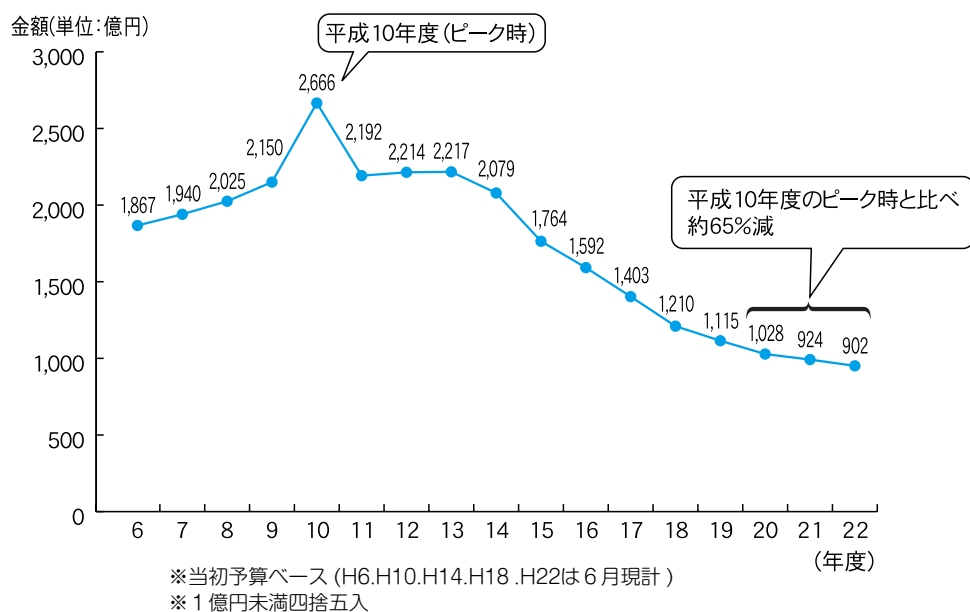
各種連絡先	69
-------------	----

石川県内の建設業許可業者数と 石川県の投資的経費(予算)の推移について

(1) 石川県の建設業許可業者の推移



(2) 石川県の投資的経費(予算)の推移



本県の投資的経費(予算)は平成10年をピークとして減少傾向が続き、近年は約65%減となっており、他方、本県の建設業許可業者数はピーク時の17.9%減にとどまっていることから、建設業を取り巻く環境は極めて厳しいことがうかがわれます。



自社の経営を見直す

建設投資の急速な減少、またそれに伴う過剰供給構造など、建設業者をとりまく環境は大きく変化し、特に公共工事に対する依存度が高い建設業者にとっては、厳しい経営環境となっています。そのような中で、多くの建設業の経営者からは、“危機感はあるがどのようなことをすればよいか分からない”といった声が聞かれます。

そこで、この章では経営戦略策定の方法の一例を紹介します。今一度自社の経営を見直し、今後の進むべき方向を決めるための参考としてください。

1 経営戦略

■ 経営戦略とは？

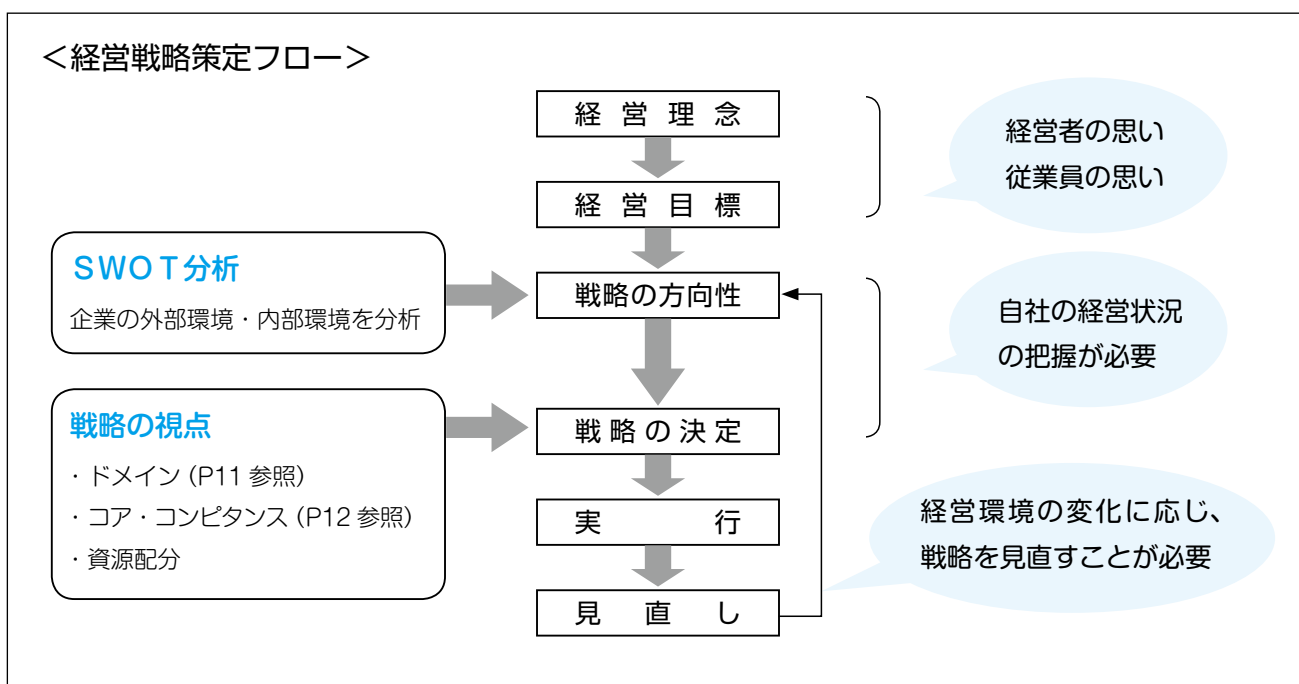
経営戦略には、さまざまな定義がありますが、簡単に言えば「企業の将来目標を定め、その目標達成に向け、企業と経営環境との関わり方を示したものであり、企業での意思決定の指針となるもの」です。

■ なぜ、経営戦略が必要なのか？

現在、「行き当たりばったり」や「その場しのぎ」の経営を行っていないでしょうか。建設投資が右肩上がりであった時代には、通用したかもしれませんが、しかし、厳しい経営環境を迎えている現在において、そのような経営意識では社内外の信頼や協力は得にくく、企業の存続自体が危うくなりかねません。

そこで、現在直面している経営環境や自社の経営状況を客観的に把握・分析し、経営戦略を策定する必要があります。また、経営戦略を示すことにより、目指すべき目標に向かい、従業員の意思統一を図ることができます。

では、実際に以下のフローに従い、経営戦略を策定してみましょう。



① 経営理念を確認しましょう

経営理念とは、経営者もしくは企業における抽象的・理想的な目的、哲学、理想、価値観、行動指針といった基本的な考え方で、経営活動の拠り所、原点となるものです。



- ・ 経営者のみならず、従業員全員が共有する行動指針となりますので、分かりやすく、なじみやすいものにしましょう。
- ・ すでに、社是・社訓や企業スローガンとして掲げている場合も、現在の経営環境とかけ離れたものであれば、見直しをしてください。

- 【例】**
- ・ 自然との調和をめざした環境企業
 - ・ インフラ整備のみならず、文化・環境活動を通じた地域社会への貢献
 - ・ 子どもに誇れる建設業
 - ・ 安全安心を提供し、信頼・感謝される企業
 - ・ 時代を先取りし、技術を磨き続ける企業

では、下に経営理念を書き出してみましょう！

② 経営目標の設定をしましょう

経営目標とは、経営理念のもとで将来望ましいと考えるビジョンや構想を示したものであり、その実現に向かって企業経営が行われることとなります。

具体的な経営目標としては、「定量的な目標」と「定性的な目標」があります。

- ◇ 定量的な目標・・・売上高、営業利益、経常利益、売上高営業利益率 など
- ◇ 定性的な目標・・・技術力の向上、新分野への進出、雇用の維持 など

具 体 例

- ◇ 定量的な目標
 - ・ 来年度までに売上高〇〇〇円を達成する
 - ・ 3年後には売上高営業利益率〇%を達成する
- ◇ 定性的な目標
 - ・ 5年以内に地域における住宅建築のシェアNo.1を達成する
 - ・ 3年以内に新たな技術の開発を行う
 - ・ 従業員の雇いを維持する



- ・ 達成不可能な目標ではなく、相当の努力により現実に達成できる目標を設定することで、社員のやる気向上を図りましょう。
- ・ 社員の実感・達成感を得るため、定性的な目標のみならず、必ず定量的な目標を設定します。
- ・ 定量的な目標を定めるにあたっては、単なる願望ではなく、根拠ある数値することが重要です。
- ・ 各目標を設定する場合には、必ずいつまでに達成するか期限を定めましょう。
- ・ 易しすぎる目標では、達成したときの効果は小さく、満足度も低いものになってしまいます。

では、下に経営理念を書き出してみましょう！

<定量的目標>

<定性的目標>

③ 戦略の方向性を検討しましょう

経営戦略の基本的な方向性を決定するにあたって、現在直面している、又は将来予測される外部環境と自社の有する経営資源などの内部環境について分析を行います。その際には、SWOT分析を活用します。

SWOT分析とは、企業の外部環境と、自社の強みと弱みを結びつけた分析を行うものです。具体的には、自社の強み（Strengths）と弱み（Weaknesses）を認識し、また外部環境における機会（Opportunities）と脅威（Threats）を明らかにし、適切な経営戦略を決定します。

（i）外部環境の分析

外部環境は、自社の力ではどうすることもできないものであり、以下のような視点で分析を行います。検討する際には、以下の具体例等を参考にしてください。

具 体 例

政治的要因

- ・法律（規制）
- ・税制
- ・政府の方針

- ・住宅瑕疵担保履行法の施行
- ・農地法の改正
- ・住宅ローンの減税制度
- ・公共投資の削減
- ・エコポイント制度

経済的要因

- ・景気の動向
- ・国際情勢

- ・金利、為替などの動向
- ・原油価格の動向
- ・中国を中心とするアジア経済の活性化

社会的要因

- ・人口動態
- ・流行、ライフスタイル

- ・少子高齢化
- ・団塊世代のリタイア
- ・国際化
- ・環境志向
- ・健康志向
- ・本物志向

技術的要因

- ・新たな技術
- ・IT化

- ・新たな技術を活用した代替品
- ・IT技術の進化

顧客（市場）

- ・顧客の数、構成
- ・購買行動の特徴

- ・インターネット購買者の増加
- ・ニーズの多様化
- ・アフターメンテナンスの重視

競合他社

- ・競合他社の参入状況
- ・競合相手との比較

- ・競合他社の参入、撤退状況
- ・競合他社との戦略・財務状況などの比較を行うことで、自社の強み、弱みを把握

地域性

- ・地域の特性
- ・地域の課題

- ・地域ブランド（特産物）
- ・観光資源
- ・耕作放棄地
- ・過疎化
- ・交流人口の動向

(ii) 内部環境の分析

内部環境の分析では、自社の有する経営資源について分析を行います。検討する際には、以下の具体例等を参考にしてください。

ヒト	<ul style="list-style-type: none">・特殊技術を有す従業員・余剰労働力（繁忙期）・高齢化	<ul style="list-style-type: none">・農業経験、調理師資格などを有する従業員・毎冬期に余剰労働力が発生・技術者の高齢化 ・後継者の不在
モノ	<ul style="list-style-type: none">・遊休資産・設備・機械	<ul style="list-style-type: none">・自社倉庫を使用していない・最新の機械を保有している
カネ	<ul style="list-style-type: none">・自己資金・資金調達の可能性	<ul style="list-style-type: none">・自己資金に余裕がある・金融機関等からの資金調達が可能
ノウハウ	<ul style="list-style-type: none">・自社の得意技術・企画開発力	<ul style="list-style-type: none">・他に負けない専門特化した得意技術を有する・企画力を活かし、提案型営業を行っている
その他	<ul style="list-style-type: none">・ブランド・情報	<ul style="list-style-type: none">・地域ブランド ・建設工事での看板力・独自のネットワークを持ち、情報収集力がある



- ・自社の経営資源を見直す場合、経営者からの視点だけでは、気づかない点もあります。そのため、従業員からの視点や、社外からの視点(専門家の意見)なども活用しましょう。これまで気づかなかった思わぬ自社の強みに気づくかもしれません。自社にとっての当たり前が、他では特別かもしれません。
- ・自社の内部環境の特徴を把握する場合、同業他社などと比較することも重要です。そうすることで、自社固有の特徴が浮き彫りになることがあります。

(iii) 把握した外部環境・内部環境の「機会／脅威」「強み／弱み」への振り分け

- ・外部環境は、「機会」と「脅威」に振り分けます。
 - ⇒ 自社にとってチャンスとなる場合は「機会」として把握します。「脅威」はその逆です。
- ・内部環境は、「弱み」と「強み」に振り分けます。
 - ⇒ 他社と比較し、優れている場合は「強み」として把握します。「弱み」はその逆です。

外部環境の「機会」「脅威」と内部環境の「強み」「弱み」を組み合わせることにより、自社の進むべき方向性が示唆されます。

組合せ	対 応	
機会：強み	機会を活用し、自社の強みを活かすことができる分野であり、自社にとって最も適した環境です。	
機会：弱み	弱みを克服できるのであれば、機会を活用することができるかを検討しましょう。	
脅威：強み	強みがある場合は、脅威を克服することが可能であるかを検討します。しかし、脅威は、自社の力ではどうすることもできないものであるため、一般的に回避すべき方向であるといえます。	基本的に競争企業の参入が少ないため、一部事業に特化した専門・差別化戦略を取ることも有効です。
脅威：弱み		具体的には、以下を検討しましょう。 ・計画的な撤退、転換 ・事業の譲渡

SWOT分析の具体例

<各環境要因の把握とSWOTへの振り分け>

	プラス要因	マイナス要因
外部環境	O 機会 ・住宅エコポイントの創設 ・農地法改正（農業参入の規制緩和）	T 脅威 ・新築住宅着工件数の減少 ・地域の過疎・高齢化
内部環境	S 強み ・地域トップクラスの建築技術 ・企画提案型の営業力 ・農業経験を有する従業員	W 弱み ・技術職員の高齢化 ・利活用できる余剰資産がない

<SWOTの組み合わせによる分析>

【機会】 住宅エコポイントの創設 【強み】 地域トップクラスの建築技術	住宅版エコポイントを活用したエコ住宅の新築、エコリフォームへの特化
【機会】 農地法改正（農業参入の規制緩和） 【強み】 農業経験を有する従業員	農業分野への進出
【機会】 農地法改正（農業参入の規制緩和） 【弱み】 利活用できる余剰資産がない	農業参入に必要な資産を地域の協力を得ることで取得（耕作放棄地、農機具の借用）するとともに、建設機械を活用することで、 【弱み】 を克服
【脅威】 新築住宅着工件数の減少 【強み】 企画提案型の営業力	企画提案型の営業力という 【強み】 を活かし、新築住宅の企画提案型の営業を行うことで受注を確保し 【脅威】 を克服



- ・ 中小企業では経営資源に一定の限りがあります。そのため、できる限り「脅威」を避け、「機会」を活用し、自社の持っている「強み」を活かすことが重要です。
- ・ 自社の経営資源のみならず、他社との連携などにより、外部の力を活用し、自社の経営資源を補うことも有効です。

では、下に自社の外部環境・内部環境を書き出し、組み合わせによる分析を行っていきましょう！

<各環境要因の把握とSWOTへの振り分け>

	プラス要因	マイナス要因
外部環境	O 機会	T 脅威
内部環境	S 強み	W 弱み

<SWOTの組み合わせによる分析>

	O (機会)	T (脅威)
S (強み)	OS <積極的攻勢>	TS <差別化戦略>
W (弱み)	OW <弱みの克服・改善>	TW <計画的撤退・転換>

④ 戦略を策定してみましょう

SWOT分析により、おぼろげながら、自社の進むべき方向性、戦略案が見えた場合は、具体的な戦略を策定・選択することになります。その際には、以下の3つの視点から検討します。

(i) ドメイン

ドメインとは、企業が経営活動を展開する領域のことです。なお、ドメインを定義する場合は次の2つの視点から行いましょう。

◎ 製品・サービスからの視点

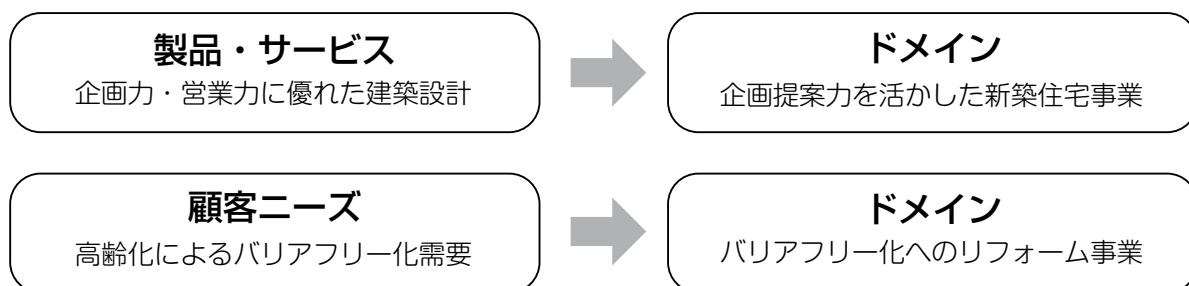
自社の有している製品・サービスの優れた点や特徴を効果的に発揮できる事業を選択します。

◎ 顧客ニーズからの視点

顧客を性質別にグループ化し、一定のグループに的を絞った事業を選択します。

具 体 例

建築を営む建設業の場合



- ・自社の「強み」を効果的に発揮できる事業領域を選択しましょう。
- ・ドメインの設定が広すぎる場合、経営資源が分散してしまうおそれがあります。反対に狭すぎると、顧客ニーズに適合していくことができません。
- ・常に自社の「強み」を意識し、また、市場ニーズの変化にも機敏に反応するなど、柔軟にドメインを変更することも必要となります。

(ii) コア・コンピタンス

コア・コンピタンスとは、顧客に対して提供する自社の能力のうち、他社が真似できない、その企業ならではの中核的な能力のことです。自社の強みとして売上に寄与しているコア・コンピタンスに対しては、経営資源を継続的に投資する必要があります。そうした長期間にわたる継続的な強化・改善を経ることで、コア・コンピタンスは構築されます。



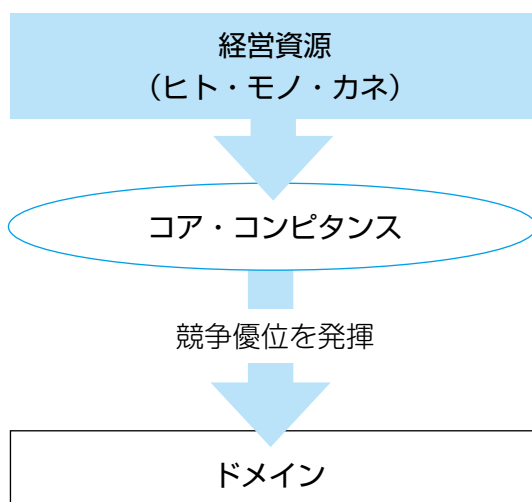
- ・コア・コンピタンスとは、自社が提供している商品やサービスそのものではなく、顧客が対価を支払っている自社の提供する機能です。
＜例＞ 美容室 × 髪をカットすること
⇒サービスそのものはコア・コンピタンスではありません。
 - 髪をカットする技術
 - サービスを受けることで得る快適さ
- ・自社の常識は、他社の非常識である場合があります。そのため、コア・コンピタンスを設定する場合には、外部から意見を聞くことも重要です。
- ・市場環境の変化に応じて、コア・コンピタンスの見直しや新たな能力開発が必要となります。

(iii) 資源配分

ドメインにおいて、自社の経営資源の配分パターンを最適化することが求められます。そのためには、自社の経営資源を十分に把握することは言うまでもありません。また、複数の事業を行っている企業においては、個々の事業のみならず、全社的な視点に立ち、事業間の最適な資源配分を考えることも重要です。



- ・自社のコア・コンピタンスを意識し、それを中心として資源配分を行いましょう。
- ・コア・コンピタンス以外の分野については、アウトソーシングなど外部資源を活用し、コア・コンピタンスへの効率的な資源配分を検討してみましょう。



限られた自社の経営資源を効率よくコア・コンピタンスに配分することで、ドメインにおいて、持続的な競争優位を築くことが重要です。

では、思いついた戦略案について、それぞれドメイン、コア・コンピタンス、そのために必要な経営資源を書き出してみましょう！

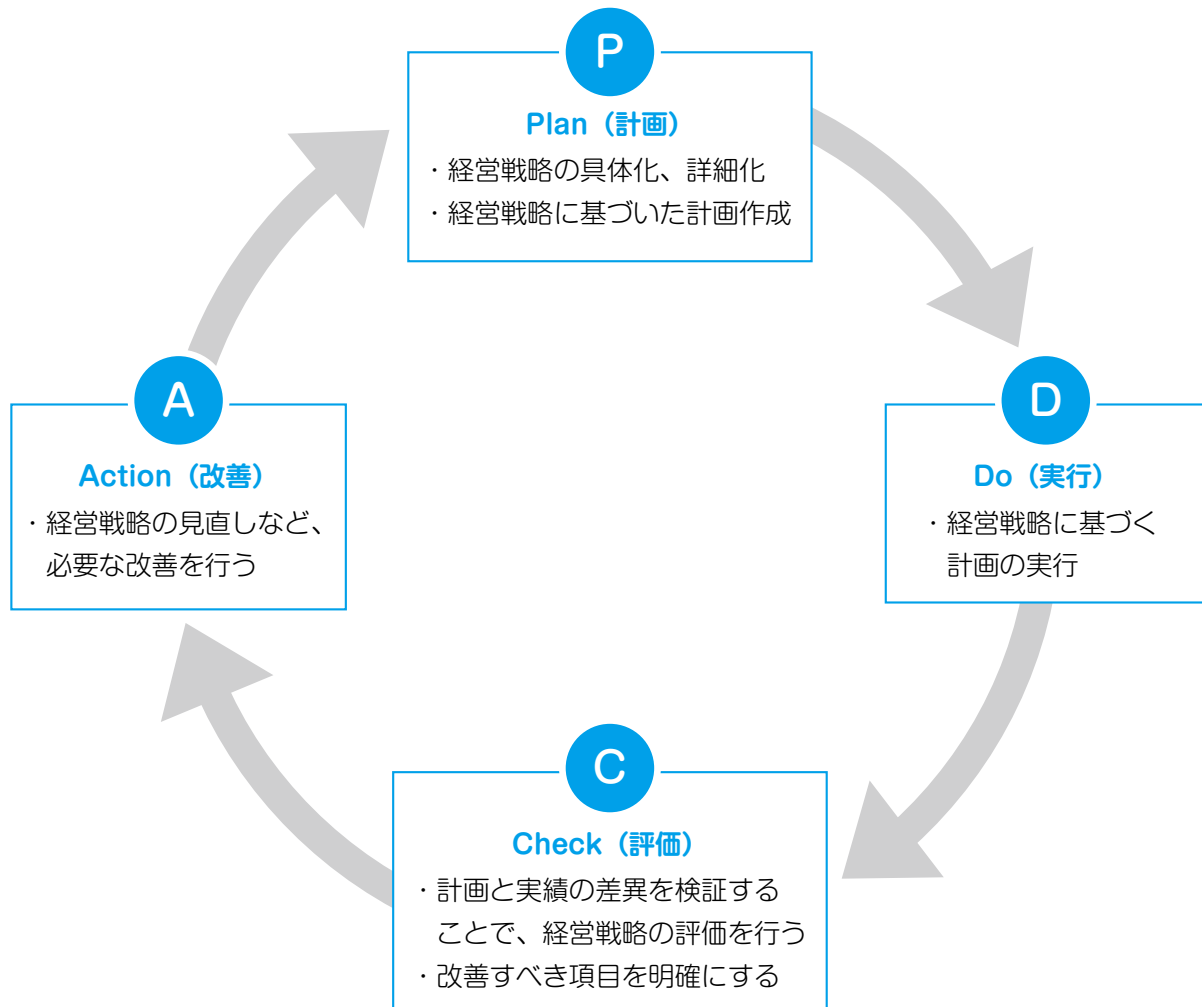
経営戦略	ドメイン	コア・コンピタンス	経営資源
[例] 高齢者向けのバリアフリー化へのリフォーム事業	高齢化が進む地域での住宅リフォーム事業	企画提案能力を含めた高い建築（設計）技術	企画提案能力・営業力を有する優秀な技術者
[案1]			
[案2]			
[案3]			

※ 経営戦略の立案にあたっては、全社的な視点で行うことが重要です。複数の事業を行っている場合は、各事業ごとにSWOT分析を行い、それぞれのドメイン、コア・コンピタンス、経営資源の配分を検討しましょう。

④ 戦略の実行・見直し

経営戦略が策定されたことにより、その戦略に従い、経営目標の達成に向け、事業に邁進することになります。決して経営戦略の策定がゴールではありません。

以下の、PDCAサイクルを活用し、常に戦略の見直しを図ることが必要です。



- ・ 漠然と経営戦略を実施するのではなく、経営目標で想定した期間終了後、または、長中期の計画、年度計画といった形で実行している場合は、当該期間終了後に、これまでの実績を評価するとともに、評価に応じて経営戦略の見直しを行いましょう。
- ・ 予定よりも早期に経営目標を達成できた場合も、新たな経営目標を設定するとともに、経営戦略の見直しを行いましょう。

2 財務分析

自社の経営を見直すにあたり、SWOT分析の内部環境分析において、「ヒト・モノ・カネ」を中心に分析をしましたが、ここでは、特に「カネ」つまり、自社の財務内容をあらためて、確認してみましょう。

たとえ、どんなに素晴らしい経営戦略を描いたとしても、それを実行できなければ、絵に描いたモチに過ぎません。自社の財務内容を正しく認識し、それに見合った、事業計画・資金計画を立案することで、経営目標の達成に向けた安定した経営を行うことができます。

また、すべての経営活動は財務に集約されます。経営活動と財務の関係を適切に把握することにより、コスト意識が高まることでしょう。

では、簡易な財務指標を用いて、自社の財務内容を分析してみましょう。

① 事前準備

財務分析にあたっては、自社の経年分析や同業他社との比較など期間による時系列比較や、競合他社（業界の平均値、ライバル企業）との比較が必要となります。そのため、以下のデータを用意し、比較・分析することにより、自社の強み・弱みを把握しましょう。

<用意するデータ>

◇ 自社の財務諸表（最低3期分）

工事原価や販売費・一般管理費の内訳がある場合は、より詳細に分析が可能です。

◇ 同業他社の財務諸表や、業界の財務指標の平均値など

同業他社の平均値などと比較することにより、自社の特徴が明らかになります。

他に、ライバル企業などの財務諸表を入手し、比較することも有益です。



・ 適正な財務諸表を用意しましょう。粉飾決算は論外です。

⇒ 粉飾決算を行っている場合、真の財政状況がつかめず、自社の抱えている問題が明らかとなりません。単なる問題の先送りに過ぎず、気づいたときには手遅れとなってしまいます。

・ 時価評価できるものについては、できる限り時価評価を行い、適正な資産価値を把握しましょう。回収見込みのない売掛金（完成工事未収金）等がある場合も、適正な実態金額で把握します。

・ 同業他社の平均値については、中小企業庁「中小企業実態基本調査」等を活用しましょう。

② 収益性

● 売上高営業利益率

売上高に対する営業利益の比率。営業利益は、製品・商品の収益力及び販売・管理活動を総合的に勘案した指標です。

この率が高いほど、会社の営業活動での収益力が高いことを示しています。

[計 算 式] 営業利益 ÷ 売上高 × 100 (%)

[業界平均] 0.7%



・最も基本となる指標です。本業での利益が確保されているかを確認しましょう。

● 売上高一般管理費率

売上高に対する販売費及び一般管理費の比率。販売費及び一般管理費は、販売業務・管理業務にかかる費用です。

この率が低いほど、販売業務・管理業務での効率性が高いこととなります。

[計 算 式] 販売費及び一般管理費 ÷ 売上高 × 100 (%)

[業界平均] 16.1%



・売上高一般管理費率が増加している場合は、各項目別に分析し、何が原因であるかを確認しましょう。

● 売上高経常利益率

売上高に対する経常利益の比率。経常利益は、営業利益に受取利息配当金などの営業外収益を加え、支払利息等の営業外費用を引いたものです。

この率が高いほど、会社の通常の状態での、営業活動と財務活動を通しての経常的な収益力が高いことを示しています。

[計 算 式] 経常利益 ÷ 売上高 × 100 (%)

[業界平均] 0.8%



・売上高経常利益率が、経年比較、業界平均比較の結果、低い傾向にある場合、借入金の利子負担が増加している場合が多い傾向にあります。

③ 安全性

● 自己資本比率

総資本に対する自己資本の比率。自己資本とは、企業に出資された資本及び企業が過去に獲得した利益のうち配当せず社内留保した部分から構成されるため、将来返済するという性質のものではありません。

この率が高いほど、企業が調達した総資本に占める自己資本の割合が高いことになり、倒産の可能性は低くなると考えられます。

[計 算 式] 自己資本 ÷ 総資本 × 100 (%)

[業界平均] 31.7%



・悪化の原因としては、借入金や買掛金など、負債の増加傾向が考えられます。増資、内部留保の増大、また調達した資金による負債の圧縮により改善を検討しましょう。

● 流動比率

流動負債に対する流動資産の比率。流動資産は、営業取引において取得した資産など1年以内に現金化される資産です。

この率が高いほど緊急の資金需要にも対応できる反面、流動比率が高すぎると資産が効率的に活用されていない可能性も考えられます。

[計 算 式] 流動資産 ÷ 流動負債 × 100 (%)

[業界平均] 149.7%



・流動比率を算出するにあたっては、棚卸資産（未成工事支出金）について、代金の回収が見込めないものなどを過大に計上していないかを確認しましょう。

・遊休固定資産を有する場合、売却等により現金化を図ることで、改善が可能です。

・増資等により、流動資産（現金、預金）を増加させることも検討しましょう。

④ 効率性

● 総資本回転率

総資本に対する売上高の比率。売上高は企業が事業に投資をした総資本を回収する手段であり、企業が総資本をどの程度効率的に活用しているのかを判断するものとなります。

この率が高いほど総資本が効率的に活用されていることを示しています。

[計 算 式] 売上高 ÷ 総資本 (回)

[業界平均] 1.3 回



- ・ 資本を増加させることが企業の目的ではなく、その資本を活用し、売上・利益を出すことが重要です（特に株主からは、この視点が重視されます）。

⑤ 成長性

● 売上高成長率

当期の売上高が前期に比べて、どのくらい伸びたかを示す指標。分析にあたっては、過去数年間の数値の変化に注目し、その推移により判断します。

[計 算 式] (当期売上高 ÷ 前期売上高 - 1) × 100 (%)

[業界平均] 6.0% 減



- ・ まずは、完成工事高がどのように推移しているかをおおまかに確認しましょう。
- ・ 完成工事高が減少している場合は、それに比例して工事原価を減少させ、一定の利益が確保されているかなどを確認しましょう。
- ・ 売上高成長率はただ高くなれば良いというものではありません。増加に併せて売上高一般管理費率も増加するなど、規模の拡大に伴い効率性が失われる事態も生じるため、バランスの取れた成長であるかをその他の指標で確認することも重要です。

※ 業界平均：中小企業庁「平成21年中小企業実態基本調査」：(平成20年度決算に基づく実績)

⑥ 財務分析支援ツール

財務分析にあたっては、以下のホームページにおいて、簡易な財務分析を無料で行うことができます。ぜひ、活用してみましょう。

● 「経営自己診断システム」 独立行政法人 中小企業基盤整備機構

http://k-sindan.smrj.go.jp/crd/servlet/diagnosis.CRD_0100

自社の財務データを入力するだけで、即時に財務状況と経営危険度を把握できるシステムです。



建設業者の新分野進出事例集

掲載企業一覧

番号	概要	区分	企業名	掲載頁
1	果樹(イチジク、柿、栗)の栽培	農業	浅田建設(株)	20
2	遊休地を活用したゴボウ等の栽培	農業	(有)マルオカ建設	22
3	屋上緑化基盤等による環境緑化事業	環境	(株)トーケン	24
4	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	26
5	地元の伝統製法(揚げ浜式塩田)による製塩業	製造	(株)丸中組	28
6	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)	30
7	フロン類破壊による環境サービス事業	新サービス	北陸エアコン(株)	32
8	鶏肉・鶏卵の生産加工販売	養鶏業	(株)サンテック	34
9	会社所有の山林を利用した果樹栽培	農業	高藤建設工業(株)	36
10	建設機械等を活用した「沢野ごぼう」の栽培	農業	(株)沢野組	36
11	休耕地を利用したジネンジョの栽培	農業	(株)上田組	37
12	希少な地元野菜「細屋ごぼう」の栽培	農業	(株)上野組	37
13	耕作放棄地を利用したカボチャ栽培	農業	(有)清廣園緑化	38
14	付加価値の高い農作物(ブルーベリー、米)の生産	農業	柳田建設(株)	38

～果樹(イチジク、柿、栗)の栽培～

浅田建設(株)

会社概要

代表者 代表取締役 浅田 隆治

所在地 石川県金沢市湊2-30-2

資本金 4,000万円

従業員数 10人

事業内容 公共工事を中心とする土木工事業
砂利採取業及び土石類の販売
直前決算期における完成工事高 169,211千円(税抜)

連絡先 TEL 076-237-1204



農園全景

進出事業

進出分野 農業分野

事業概要 かほく市高松地内の南部において農園(名称『ファームあさだ』)を経営し、果樹(イチジク、柿、栗)を栽培。



農作業の様子

新事業の体制

中心人物 社長が中心となり、情報収集、事業計画を担当し、担当職員が実務を実施。

組織・体制 農園部門を設置し、建設業と兼務で2人を配置。

従業員数 2名(季節労働者5名程度)

進出経緯

H19 社長個人が果樹栽培に着手
H21 会社が農作業小屋や水路等を施工
H22.7 企業として農業経営に参入
H22.9 イチジクの出荷開始

進出の詳細

きっかけ

- ・社長がイチジクの栽培をかほく市高松地内の農園で行っていた。
- ・同農園が河北縦断道路に接しており交通の便が良いことから、法人として地域に密着した観光農園を目指すこととした。

進出時の課題と対応

- ・果樹栽培のノウハウの不足
⇒ ◇県内外の農園を視察を行った。
◇津幡農林事務所からの営農・技術指導を受けた。
◇JAかほく市からの技術および資材調達の指導を受けた。

活用した経営資源

- ・建設機械・車両を活用し、農園の基盤整備を実施
- ・社長所有の農地を有効活用

重視した経営戦略

- ・地域で生産されている作物（イチジク 等）を地域の特産物にしていく。
- ・果樹の品質を高める。
- ・県内では珍しい白イチジクを栽培し、他との差別化を図る。
- ・建設機械を活用し、作業の効率化を図る。

取り組み後の反省点

- ・設備に係る資金を十分確保できなかった。
- ・販路開拓が遅れたため、初出荷が旬の時期に出来なかった。

販路

- ・販路開拓は社長が情報収集
- ・主な販路は、青果卸業者を通じての市場販売や、道の駅等の産地直販

進出の成果

- ・耕作放棄地を活用し、地域貢献ができた。
- ・平成22年度の売上高 120万円

今後の展望

- ・現在は露地物のみであるが、今後はハウス栽培にも着手し、安定的に品質の高い果実を生産する。
- ・インターネット販売や電子商店街への出店を行い、販路を拡大
- ・ジャムやアイスクリーム等の加工品の開発・販売
- ・農場内に休憩施設や販売所を設置

企業参業考の意見

- ・農業は、投資してから結果が出るまで何年もかかる。また、天候にも左右されやすいし、販路開拓も必要である。長期的な事業計画をしっかりと立てて実施することが大事だと感じた。

～遊休地を活用したゴボウ等の栽培～

(有) マルオカ建設

会社概要

代表者 代表取締役 岡 清之

所在地 石川県羽咋郡志賀町中浜甲3-1

資本金 500万円

従業員数 3人



ゴボウ畑

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 58,264千円(税抜)

連絡先 TEL 0767-42-1796

進出事業

進出分野 農業分野

事業概要 平成21年に農業に参入し、旧富来町の中浜、相神地内のパイロット畑において、ゴボウと長いもを栽培している。建設業の機械や人的資源を有効に活用し、効率的に農作業を実施している。



収穫したゴボウ

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 専門の部署を設置し、建設業と兼務で2名の従業員を配置。

従業員数 3名

進出経緯

H20.3 進出分野の検討、試作品の栽培
H21.8 初出荷
H22.4 新事業部の立ち上げ、設備投資
H22.8 出荷

進出の詳細

きっかけ

- ・担い手の高齢化等により、地元で栽培されていた葉タバコの生産量が減少し、それに伴い耕作放棄地が増加していた。
- ・地域と連携し、耕作放棄地を活用したゴボウの産地を作り、地域振興に寄与することができると思った。

進出時の課題と対応

- ・遊休地に適した品種選び
⇒中能登農林総合事務所へ相談した。
- ・栽培に必要なノウハウの不足
⇒中能登農林総合事務所の営農指導、地元農家からの助言を受けた。

活用した経営資源

- ・パイロット事業（たばこ栽培）の遊休農地を活用したため、灌水施設を利用することが出来た。
- ・社長がパイロット生産組合の組合員であり、地域の協力を得やすかった。
- ・自社の土木工事の技術を土地の深耕や収穫に活用した。

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

- ・建設業での技術を活用し、作業の効率化を図った。
◇畑の深耕やゴボウの収穫にバックホウを使用
◇農場内の運搬にタイヤショベル等を使用

取り組み後の反省点

- ・販路について事前に十分な調査が必要であった。

販路

- ・青果物卸業者やスーパーへ販売するほか、規格外品については食品会社へ加工品の材料として販売する。また、道の駅で直販も行っている。

進出の成果

- ・耕作放棄地を活用し、地域貢献ができた。
- ・売上高 100万円（2年目）

今後の展望

- ・作付け面積当たりの収量アップに取り組む。
- ・栽培面積の拡大を進め、県産ゴボウの産地化を目指したい。

企業の参考意見

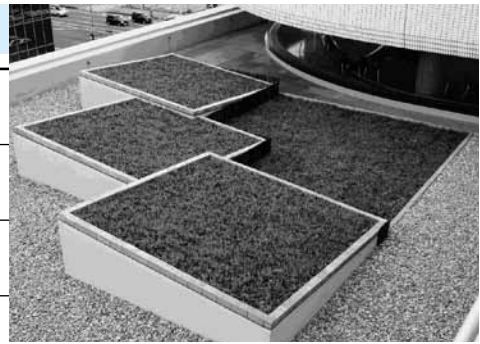
- ・地域の協力があったため、事業が継続出来ていると思う。
- ・企業が生き残るためには、一生懸命に方策を考える必要があると思う。

～屋上緑化基盤等による環境緑化事業～

(株) トークン

会社概要

代表者	代表取締役 根上 健正
所在地	石川県小松市浮城町76-1
資本金	6,000万円
従業員数	56人(正社員)、18人(契約社員他)



施工例

事業内容	総合建設事業を核とした不動産開発事業、賃貸マンション事業、緑化(屋上・壁面)事業、ソーラー発電事業を有機的に結合した建設総合サービス業 直前決算期における売上高 5,242,179千円(税込)
------	---

連絡先	TEL 0761-21-8818 URL http://www.token-web.com/
-----	--

進出事業

進出分野	環境分野(環境緑化)
------	------------

事業概要	グループ親会社(小松精練(株))が開発した、工場廃棄物を用いた保水セラミックスを、(株)トークンが屋上緑化基盤として活用し、植物・土壌を一体化した無灌水薄層緑化システムを開発、その生産と販売・施工を行う。
------	--



施工例

新事業の体制

中心人物	社長が事業を統括し、事業部長が企画、開発、情報収集と分析、販売・施工までの事業計画を担当し、部員が事業を実施。
組織・体制	事業部の中に地域別・機能別の部署を設け、担当職員が各任務を分担。
従業員数	4名(正社員)、4名(契約社員)

進出経緯

H20.10	進出事業の検討を始め、市場調査を開始
H21.2	専門部署の発足
H21.5	展示場・圃場を整備し、全国展開開始
H22.2	東京事務所開設
H22.12	財都市緑化技術開発機構の建設技術審査証明を取得
H23.2	大阪事務所開設

進出の詳細

きっかけ

- ・建設業の市場の減少に危機感を抱き、成長が期待される環境分野への進出を決定した。
- ・地球温暖化防止という時代のニーズに答えるには、CO₂削減可能な緑化システムの開発が有効と判断した。
- ・地元繊維産業の廃棄物の有効活用が地域と環境保護に大きく貢献できると考えた。

進出時の課題と対応

- ・事業の可能性（投資と将来性）
⇒経営コンサルタントに市場調査を依頼した。
- ・技術ノウハウ（栽培と施工）の不足
⇒学識経験者の指導を受けて、圃場での研究開発を行った。

活用した経営資源

- ・グループ親会社の開発力（保水セラミックス）と広報力を活用した。
- ・緑化の施工等に関して建築技術を応用した。
- ・遊休資産であった資材置場を展示場・圃場として活用した。

利用した公的支援

- ・石川県建設業複業化支援プログラム
- ・中部経済産業局地域イノベーション創出研究開発事業 等

重視した経営戦略

- ・画期的な商品開発による従来商品との差別化
- ・性能評価を学術機関に依頼
- ・ブランド化による他の部門との相乗効果と会社のイメージUP
- ・投資額及び投資期間と事業採算のバランス

取組み後の反省点

- ・全国的な販売・施工体制の確立は、コスト、品質、輸送等の課題が多く、試行錯誤の状態

販路

- ・社長の人脈を営業に活用
- ・新聞や雑誌、ホームページでのPR、環境問題に関する展示会への出展等
- ・首都圏等の太平洋ベルト地帯への販路拡大のため、東京と大阪に事務所を開設

進出の成果

- ・公共施設を始め、商業ビル、工場などで採用されている。
- ・本業の業態がより充実（緑化事業 等）
- ・会社のブランドイメージの向上
- ・売上高 2.5億円（H23.2月期）

今後の展望

- ・売上高 2年後に5億円を目標
- ・販売代理店を開拓し全国へ販路拡大
- ・コスト対応力を付け、競争力をUP
- ・保水セラミックスを活用した新建材の開発
- ・顧客満足経営の建設総合サービス業への業態変革

企業参考意見

- ・厳しい建設業の市場縮小の中、社業発展を図るため事業拡張が必要という必死の思いが、全社員に浸透し、企業活力が向上（社員のモチベーションUP）した。リーマンショックの発生下でも、売上高を維持しつつ、少しずつ成長している。

～防草効果を兼ね備えた緑化材(イワダレ草)の製造販売～

(株)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 15人



イワダレ草の育成の様子

事業内容

公共工事を中心とする土木工事業
産業廃棄物処分業および建設発生土のリサイクル業
直前決算期における完成工事高 111,752千円(税抜)

連絡先

TEL 0761-51-7880 URL <http://tanakaken.com/>

進出事業

進出分野 環境分野(環境緑化)

事業概要

手取川水道事務所から排出される浄水汚泥をリサイクルした防草土と、防草土でも生育可能なヒメイワダレ草を組み合わせることによって、防草と緑化の両機能を兼ね備える緑化材を製造し、販売・施工している。



施工例

新事業の体制

中心人物

社長が中心となり、情報収集から事業計画を担当。

組織・体制

緑化事業部を設置し、建設業から1人を専任で配置。また、新規に1人を専任で配置。

従業員数 2名

進出経緯

- H12 浄水汚泥をリサイクルした防草土を製造・販売
- H17 緑化材の研究・商品開発を開始
- H21 商品化
- H23.5 県建設新技術認定

進出の詳細

きっかけ	<ul style="list-style-type: none"> ・道路・河川の法面等の雑草を抑制することにより、公共事業のコスト縮減に貢献できると考えた。 ・浄水汚泥のリサイクルと緑化によるCO₂の削減により、循環型社会の推進に貢献できると考えた。
進出時の課題と対応	<ul style="list-style-type: none"> ・設備投資の費用 ⇒不要となったガラスハウスを譲り受けるなどコスト縮減を図った。 ・新規事業に対するユーザーの理解 ⇒事業効果等についてプレゼン等の啓蒙活動に時間を費やした。
活用した経営資源	<ul style="list-style-type: none"> ・ISICOの環境ビジネス関係の研究会に参加していたため、相談できる人材に恵まれた。 ・毎年、工業系大学からインターンを受け入れており、そのつながりを活かして製品の安全性・効果について大学に研究をしてもらうことができた。 ・会社周辺の耕作放棄地を借りて栽培用に利用した。
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 ・石川県建設新技術認定・活用制度
重視した経営戦略	<ul style="list-style-type: none"> ・地域で発生する廃棄物をリサイクルし、地域の顧客が必要とする製品・技術を開発し提供する。 ・製品の地域ブランド化 ・長期展望を踏まえた計画の策定
取組み後の反省点	<ul style="list-style-type: none"> ・事業着手時に将来必要と考えて設備投資をやや過剰にしてしまった。
販路	<ul style="list-style-type: none"> ・企画提案やプレゼンをユーザーに対し行い、事業の必要性や効果等の周知に努めた。 ・ホームページを開設
進出の成果	<ul style="list-style-type: none"> ・環境に配慮した施工が可能という強みができ、営業戦略に幅が増えた。 ・石川県建設新技術認定を受けることができ、知名度が上がった。
今後の展望	<ul style="list-style-type: none"> ・国土交通省のNETIS（新技術情報提供システム）に申請する。 ・建設業に注力しながら、能登の牡蠣殻を活用した地盤改良材の販売と併せて、緑化材のさらなる販路開拓に取り組む。
企業の参考意見	<ul style="list-style-type: none"> ・事業進出する分野は、本業と100%異なるものよりもある程度関係があるものの方が、既存の人員を活用する等、本業と連携しやすいので、展開しやすいと思う。 ・世の中で人を困らせている事象に着目し、本業と結びつけて考えると良いと思う。 ・販路の開拓が重要であり、十分なマーケティングと事業計画策定が必要。

～地元の伝統製法(揚げ浜式塩田)による製塩業～

(株)丸中組

会社概要

代表者	代表取締役 中市 勝也
所在地	石川県珠洲市上戸町南方い51
資本金	2,500万円
従業員数	22人



販売所の様子

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 818,779千円(税抜)

連絡先 TEL 0768-82-1261

進出事業

進出分野 製造業(製塩)

事業概要

輪島市町野町大川にて、能登地震での道路改良に伴って出来た残土場を転用し、景観美化を兼ねた塩田整備を行った。
平成21年4月に関連会社(株)輪島製塩)を設立し、伝統製法である揚げ浜式塩田による塩づくりを行い、販売所(「塩の駅」)で販売。



塩田作業体験

新事業の体制

中心人物 社長が中心となり、情報収集や事業計画、製塩会社の設立を実施。丸中組社員3名がこれを補佐。

組織・体制 現在は浜土、釜土、売り子の3名を正社員として雇用。その他季節パートも雇用。

従業員数 10名程度(季節パート含む)

進出経緯

H20.8 進出分野の検討を開始
H20.12 塩田設計
H21.4 (株)輪島製塩を設立
H21.7 塩田(第1次)釜屋棟が完成
H21.9 初出荷
H22.7 売り場棟完成、本格稼働

進出の詳細

きっかけ

- ・公共事業の減少から、新分野へ進出するにあたって、建設業の技術等が活かせるものを検討した。
- ・能登地震復旧の道路改良工事で使用した残土処理場の景観美化や観光資源の開発により、地元活性化に貢献できると考えた。

進出時の課題と対応

- ・新しい塩田や釜であり、最適な製塩作業のノウハウの不足
(砂や粘土、海水、釜それぞれの相性に合った作業方法の見極め)
⇒一釜毎に仕上がりを確認しながら、塩田に最も合った技術の向上を図った。

活用した経営資源

- ・戦前まで奥能登では自宅で塩作りをしていたことなどから、製塩に関する知識を持つ自社OBが沢山おり、そのノウハウを活用した。

利用した公的支援

- ・石川県建設業復興支援プログラム

重視した経営戦略

- ・地元の伝統技術の継承（揚げ浜方式塩田による塩作りにこだわった）
- ・低価格より安全・安心を重視した商品で固定客を作る。
- ・地元活性化のため地元人材の有効活用
- ・地元の観光資源の開発

取組み後の反省点

- ・塩の生産量増加に苦労している。
- ・水道水が無く、事業展開する上で制約が大きい。

販路

- ・主に自社の販売所（「塩の駅」）で販売
- ・I S I C Oから販売戦略についてアドバイス
(販売所のインテリア、ホームページの開設、商品企画 等)
- ・安定的な生産量の確保が出来次第、更なる販路を開拓

進出の成果

- ・新たな観光資源として評価されている。
- ・売上高 1,765千円（1年目）

今後の展望

- ・製塩技術を向上し、安定生産の確立（目標売上高 1千万円以上）
- ・加工品の開発・販売にも挑戦していきたい。

企業の参考意見

- ・特に販路について十分な検討が必要である。単にモノを作るだけではダメで、顧客を満足させるサービスを提供することが難しい。
- ・新幹線の金沢開業で観光客の増加が見込まれるが、奥能登の良さを伝え、喜んでもらいたい。

～ 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)

会社概要

代表者 代表取締役 宮城 忠司

所在地 白山市千代野東5-6-11

資本金 2,000万円

従業員数 6人



店内の様子

事業内容 民間工事を中心とする建築工事業、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 83,369千円(税抜)

連絡先 TEL 076-274-7330 URL <http://www.kokochiya.jp>

進出事業

進出分野 飲食業

事業概要 平成18年に金沢市十間町の昭和初期建築の商家を購入。一部改装し、平成19年から土産物店を営業。平成22年に飲食店として大改装し、近江町の地物新鮮素材を利用した金沢料理を提供している。食文化・建築美を継承しつつ、観光客の誘致も行っている。



金沢料理

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 店長、調理師、ホールスタッフを専任で配置。

従業員数 3名

進出経緯

- H18 商家購入
- H19～21 土産売店として使用
- H22.3 外装、内装、設備、厨房、客室をリノベーション
- H22.4 金沢料理店として開業

進出の詳細

きっかけ

- ・公共事業の減少による危機感を感じ、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おり、金沢らしい建築物を将来にわたって残していきたいと感じていた。
- ・土産物店を営業していたが、利益を生む商売に発展させるため、金沢料理を通じて、昭和初期の町家建築美をお客様に提供することを考えた。

進出時の課題と対応

- ・町家の改装や厨房機器類の購入のための費用
⇒本業から費用を捻出した。

活用した経営資源

- ・商家の改修の際に建築物改修の技術・ノウハウを活かした。
- ・立地が近江町市場に近接しており、素材販売店の協力を得て、新鮮で珍しい素材を使用することができた。

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

- ・ターゲットを女性客に絞り、清潔、安全、快適、美味について追求
- ・他の飲食店との差別化（低料金で金沢の地物素材を使用した料理を提供）

取り組み後の反省点

- ・特に大きな失敗等はないが、日々試行錯誤の繰り返しである。

販路

- ・年間1,800千円を広告宣伝費とし、顧客の獲得に努めた。
- ・JTBと提携し、ツアー観光客の誘致に取り組んだこともあり、観光の閑散期となる2月でも安定した集客が出来た。

進出の成果

- ・営業利益の黒字を達成することができた。

今後の展望

- ・現状の店舗では面積の制約もあり、大幅な売上げ増は見込めないのので、将来的には宴会出張サービスや、冷凍食品のインターネット販売にも取り組んでいきたい。

企業の参考意見

- ・民間相手の商売では、お客に対する感謝の気持ちを持つことも大事。仕事のうれしさや楽しさ、感謝の気持ちを常に持つことが大切。

～フロン類破壊による環境サービス事業～

北陸エアコン(株)

会社概要

代表者	代表取締役 山崎 慎一
所在地	石川県金沢市専光寺町タ6-8
資本金	1,000万円
従業員数	16人

事業内容

民間工事を中心とする管工事業(空調設備)
 空調設備販売、衛生空調設備設計監理
 給湯設備(エコ給湯)の販売・施工
 直前決算期における完成工事高 226,958千円(税抜)

連絡先 TEL 076-267-3466 URL <http://www.hokuriku-aircon.com/>



フロン類破壊装置

進出事業

進出分野 新サービス
 (フロン類破壊処理サービス)

事業概要

空調設備の施工・保守事業を実施していたが、平成22年11月より事業拡大し、冷蔵・冷凍・空調機器の撤去・解体や整備に伴い発生するフロン類(オゾン層破壊や温室効果の原因物質)を回収し、無害化(破壊)処理するサービスを開始。



破壊装置に中和剤投入作業

新事業の体制

中心人物

社長が情報収集、事業計画の骨子を担当し、スタッフが実務を担当。スタート時には社長が大口事業者へトップセールスを実施。

組織・体制

空調営業部門から営業として1名を配置。また、破壊処理装置のオペレーターとして1名を新規に雇用。

従業員数 2名

進出経緯

- H19.5 事業計画を立案するも調査不足により一時断念
- H22.1 施設メーカーの協力等を得て再度事業計画策定
- H22.8 施設の着工
- H22.11 環境省・経済産業省の認可

進出の詳細

きっかけ

- ・不況による受注減、厳しい価格競争など事業規模縮小が見込まれた。
- ・新規事業による経営の安定化と基盤強化を図る。
- ・平成19年10月に施行されたフロン回収破壊法の改正により、フロン類の回収量の増大が見込まれた。
- ・北陸（石川、富山、福井、新潟）においては、破壊処理業者が少ないため、遠方の業者（中京、関西、関東方面）へ処理を委託しているケースが多く、時間と費用が高んでいる状況であった。
- ・安価な処理サービスを提供することにより、適正に回収されるフロン類が増えるため、地球環境保護に貢献できると考えた。

進出時の課題と対応

- ・予定より処理の単価相場がダウン
⇒取扱量の拡大を図るため販路の拡大に取り組んだ。
- ・破壊設備の投資費用
⇒付帯設備について、既存建物のものを利用したり、中古の機器を使用したりした。

利用した公的支援

- ・石川県建設業複業化支援プログラム
- ・石川県事業転換支援融資
- ・石川県企業ドック制度

重視した経営戦略

- ・業界団体（冷凍空調設備工業会）の支援確保
- ・大口業者との契約締結

取組み後の反省点

- ・大手の業者は東京などの本社で破壊業者を選定しており、契約を得ることが難しいケースがあった。
- ・既存の取引業者からの変更には難色を示す業者も多かった。

販路

- ・県内の業界団体会員への営業のほか、小口業者や、県外業者（富山と福井を中心に新潟、滋賀、京都、大阪）へも訪問営業した。

進出の成果

- ・大口回収作業の受注を受けることができた。
- ・売上見込 2,600万円（平成23年9月期）

今後の展望

- ・取扱量が年々増える見込みであるが、現在の工場では手狭となるため、工場を新設して拡大を図りたい。

企業参業考の意見

- ・新分野進出を検討する際には、建設業と全く関係の無い業種へ進むのでは無く、少しでも関連性のあるところから切り口を探ってみてはどうか。
- ・新事業を始めるうえで大切なことは、事前に検討を良く行うこと。そして、実施することを決定したら、会社一丸となって、あらゆる方策を駆使して成功に向かって邁進する。

～ 鶏肉・鶏卵の生産加工販売 ～

(株) サンテック

会社概要

代表者 代表取締役 林 義雄

所在地 石川県鳳珠郡能登町字布浦コ-21

資本金 2,000万円

従業員数 27人



鶏舎の外観

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 327,348千円

連絡先 TEL 0768-72-2121

進出事業

進出分野 養鶏業

事業概要

鳳珠郡能登町行延地内の養鶏場(「能登 鳥の里」)において、平飼い(地面を自由に運動できるようにして飼育)し、抗菌剤を与えない等、品質を重視した方法で鶏肉・卵を生産。
関連会社の食品販売会社(株)サンライフにおいて販売と加工品の製造を実施。



養鶏の様子

新事業の体制

中心人物

社長が中心となり、情報収集、事業計画を行い、実務は社長の指導の下、職員が担当。

組織・体制

養鶏部を設置し、建設業から2人を配置。また、1名を追加雇用。(加工や販売は(株)サンライフで実施)

従業員数 2～3名

進出経緯

H17 進出分野の検討を開始
H18 事業を立ち上げ、設備投資開始
H21 初出荷

進出の詳細

きっかけ

- ・公共事業の減少、利益の低下による危機感を感じ、経営の安定と雇用の確保を図るため、新分野へ進出することとした。
- ・食肉の販売を目的とした「地鶏」の生産者が県内にはいなかった。

進出時の課題と対応

- ・鶏舎建設や商品開発等の費用
⇒本業から費用を捻出した。
- ・販路の開拓
⇒I S I C Oからの販路開拓の支援を受けた。

活用した経営資源

- ・自社の建設技術と端境期の余剰人員の労働力を、鶏舎施設の建設に活用した。

利用した公的支援

- ・石川県いしかわ産業化資源活用推進ファンド

重視した経営戦略

- ・地元での販売は限りがあることから、ターゲットを都市部の高級志向の消費者とし、育成方法にこだわることで、能登の自然や安全安心をアピール出来る付加価値の高い良質な製品の商品開発を行った。
- ・「能登地鶏」の地域ブランドの確立

取り組み後の反省点

- ・予定より多くの経費がかかり（生産ノウハウの取得、商品化、施設設備）、商品単価が高くなってしまった。

販路

- ・地元直販所での直販
- ・地元スーパーや食品加工会社、百貨店への販売
- ・イベント参加での出店
- ・通信販売やインターネット販売

進出の成果

- ・採卵用鶏 約1,200羽
- ・肉鶏生産 年間約2,000羽
- ・加工品の販売（プリン、カステラ、茶碗蒸し 等）

今後の展望


- ・生産コストの削減（食品残渣をエサとして活用する等）
- ・鶏卵や鶏肉を使用した製品開発による販路拡大

企業参考意見

- ・奥能登にあるのは自然だけで人もいない。市場までの距離も遠く、材料を仕入れるにも、製品を売り出すにも輸送コストが掛かる。通常の製品を作ってもダメで、多少単価が高くても他社と差別化が図れる商品が必要。

～会社所有の山林を利用した果樹栽培～

高藤建設工業(株)

代 表 者	代表取締役 高藤 一男	
所 在 地	石川県小松市戸津町ヨ29-3	
資 本 金	3,000万円	
従 業 員 数	22人	
連 絡 先	TEL 0761-65-3388	

農作業の様子

事業内容

従業員の雇用の維持を図るため、農業への進出を決意。
小松市内の社有地である山林を活用し、イチジク及び栗の栽培に取り組む。
栽培に当たっては、JA小松市、南加賀農林総合事務所から指導を受けている。
平成22年3月に植樹を行い、今年度からは収穫が可能となる見込み。
新たな果樹産地を育成し、地元の粟津温泉と連携した地域活性化を目指している。

～建設機械等を活用した「沢野ごぼう」の栽培～

(株) 沢野組

代 表 者	代表取締役 沢野 哲	
所 在 地	石川県七尾市津向町打越13	
資 本 金	2,000万円	
従 業 員 数	35人	
連 絡 先	TEL 0767-53-7749	


ゴボウ畑

事業内容

社長の出身地の能登伝統野菜である「沢野ごぼう」が、生産者の高齢化から作付け面積の減少の一途をたどっており、生産の存続に寄与するため、栽培を開始。
地元農家から休耕田を借りて農地を確保。
土木建設業の技術力・労働力を活かし、生産効率の向上を図る。
安定した収穫量を確保し、地元飲食店や旅館等への販売を目指している。

～休耕地を利用したジネンジョの栽培～

(株) 上田組

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	24人	
連 絡 先	TEL 0768-22-0118	


山芋畑

事業内容

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。
 今後は安定した収穫量を確保し、輪島の朝市にきた観光客や地元飲食店等への販売も順次展開していくことを目指している。

～希少な地元野菜「細屋ごぼう」の栽培～

(株) 上野組

代 表 者	代表取締役 上野 吉夫	
所 在 地	石川県輪島市河井町20-1-47	
資 本 金	2,000万円	
従 業 員 数	23人	
連 絡 先	TEL 0768-22-0158	


ゴボウ畑

事業内容

公共事業の減少による危機感と、高齢化により増加している遊休耕作地の解消および地域おこしへの貢献のため、農業に着手することとした。
 輪島市三井町細屋地区において、近年は農家の高齢化により作られなくなった「細屋ごぼう」と里芋を栽培している。
 ゴボウ栽培は、鋼製型枠を利用した新しい方法により、省力化を図っている。また、金沢大学の学生からの提案により加工品の開発も行っている。奥能登農林総合事務所の指導を受けつつ、栽培技術の向上を目指している。

～耕作放棄地を利用したカボチャ栽培～


(有)清廣園緑化

代表者	代表取締役 廣野 拓雄	 収穫体験
所在地	石川県輪島市門前町広岡10-8	
資本金	2,000万円	
従業員数	13人	
連絡先	TEL 0768-42-0641	

事業内容 耕作放棄地を活用することについて、地区住民からの強い要望があり、農業分野に取り組むこととした。輪島市門前町剣地において農地を借り受け、建設業の技術や労働力を活用し、作業を効率化した方法でカボチャを栽培している。栽培のノウハウについてはJA及び奥能登農林総合事務所の営農指導と地元住民からの助言を受けている。平成22年度には品質が認められ、地元大手ホテルと販売協定を行った。
今後は、栽培方法の改善により収穫量を増加させ、更なる販路開拓を目指しつつ、他の作物の栽培にも取り組む予定である。

～付加価値の高い農産物(ブルーベリー、米)の生産～

柳田建設(株)

代表者	代表取締役 駒寄 美和子	 ブルーベリー
所在地	石川県鳳珠郡能登町字当目口-64-1	
資本金	2,000万円	
従業員数	11人	
連絡先	TEL 0768-76-0252	

事業内容 地域産業である農業の活力を取り戻したいという思いから農業へ進出することとした。鳳珠郡能登町当目、北河内地内において耕作放棄地を復元し、ブルーベリーや有機栽培米の生産に取り組む。社長を始め従業員は農業経験者であり、各人の持つ栽培技術を活用し、農業や化学肥料を使用しない栽培方法により、付加価値の高い商品の生産を目指す。
ブルーベリーについては、平成22年度に引き続き、平成23年度も植樹を行い、作付けを順次増やしていく予定。
また、摘み取り体験やオーナー制度など、農場を観光資源として活用していくことも目指している。

その他の県内の新分野進出事例一覧

テーマ		企業名(関連企業名)	電話番号	所在地
農業	そばの栽培・加工・販売(農業の6次産業化の取り組み)	株式会社門寺建設	0768-87-2631	珠州市
	河北潟干拓地での大規模・効率化を目指した農業	北興建設株式会社	076-249-5341	金沢市
	中山間地域における直植えによる自然薯栽培	株式会社明断組	076-242-3411	金沢市
	建設技術を活用したエアハウス建設による水耕栽培	大三建設株式会社	076-237-5671	金沢市
水産業	地元漁業者と連携した水産加工業	刀祢建設株式会社	0768-32-0111	輪島市
介護・福祉	建設部門とのシナジーを目指した介護福祉事業への進出	株式会社丸西組 (ニシ・ウエルネス株式会社)	0761-22-6100	小松市
	介護ショップ等への福祉用具レンタル卸業	北研エンジニアリング株式会社	076-240-8880	金沢市
環境・リサイクル	コケを利用した路肩等防草サービスや建物屋上等の緑化システムの提供	株式会社麴香重機建設	076-283-0363	かほく市
	住宅用太陽光発電システムとオール電化設備のセット提案営業	株式会社西山産業	076-259-2236	白山市
サービス業	X線による非破壊検査サービス業	株式会社サリック	076-249-5131	金沢市
製造・販売	フランチャイズによるコンビニ経営への進出	加州建設株式会社	076-252-2241	金沢市
	能登産珪藻土を活用したインテリア小物の製造	株式会社イスルギ	076-247-4646	金沢市

県外の新分野進出事例一覧

テーマ		企業名(関連企業名)	電話番号	都道府県名
農業	1 土壌改良技術を活かし、不可能と言われていた「にんにく」の有機栽培に成功	グリーンテックス株式会社	0166(57)2419	北海道
	2 高収益農業を目指して花卉とアスパラ栽培を2本柱に研究機関と連携	幌村建設株式会社 (株式会社ファームホロ)	0146(33)2577	北海道
	3 ビート栽培に始まり、「土別サフォーク羊」復活に賭けて地域の活性化に貢献	しずお建設株式会社 (かわにしのお丘しずお農場株式会社)	0165-22-2151	北海道
	4 養鶏事業や蕎麦の加工品開発・販売など、美唄ブランドの創出に貢献	北有建設株式会社	0126-62-7161	北海道
	5 青森シャモロックの高級ブランド化、全国展開を視野に開発・研究強化	株式会社片山組(有限会社大鰐振興)	0172(47)9040	青森県
	6 産業廃棄物の中間処理に伴うリサイクル製品の販売と農業経営への参入	成和建設株式会社	0198-27-2636	岩手県
	7 新興野菜や商品価値の高い保存花の栽培・加工で事業の安定・拡大を図る	菊地建設株式会社 (有限会社あくり大内)	0184-62-0070	秋田県
	8 信濃地鶏、信州黄金シャモのブランド確立に向け、飼育・販売に孤軍奮闘	有限会社山浦組(有限会社信濃農園)	026-253-2687	長野県
	9 地域特産コシヒカリの受託生産、「越の丸茄子」、そば、ブルーベリー栽培	株式会社小田島建設	025-558-2211	新潟県

テーマ		企業名(関連企業名)	電話番号	都道府県名	
農業	10	自立した農業による地域ブランドの確立、 水稲栽培及び耕作放棄地の復元	有限会社和仁建設	0578-86-2030	岐阜県
	11	耕作放棄地を活用したブルーベリー栽培で、 地域経済と社内の活性化が進む	株式会社杉田組	0565-82-3365	愛知県
	12	余剰労働力の活用からナタネ栽培を開始。 加工食品業や観光事業化を目指す	アイトム建設株式会社	059-355-6000	三重県
	13	周辺農家の手伝いから大規模稲作へ拡大、 販路確保で、さらなる安定経営	有限会社大林屋根工事店 (株式会社ファーム大伸)	0776-53-6077	福井県
	14	市場が求める農作物(玉葱)の安定供給を めざし自ら販売ルート開拓	光明建設株式会社	0799-72-2389	兵庫県
	15	農業経験者を中心に、地元特産品「青大豆」 のブランド化に乗り出す	株式会社大和建設	0867-62-3001	岡山県
	16	刈草を使った堆肥の生産、堆肥を使用した 野菜作りへの参入	山和土木興業株式会社	0879-24-1530	香川県
	17	建設業と米作りを両輪にした経営の推進	株式会社愛亀(有限会社あぐり)	089-984-3617	愛媛県
	18	農業に活路を見出す。農業生産法人を設立し、 ニラ栽培へ進出	東山建設株式会社	088-885-2727	高知県
	19	耕作放棄地を観光農園へ。様々な作物の加工、 販売を一環して実施	株式会社池田建設 (有限会社西山田農園)	0952-62-1226	佐賀県
	20	農事組合法人の設立により、高級食材「わさび」 の水耕栽培事業へ進出	株式会社高木	0954-67-1688	佐賀県
	21	地域特産ブルーベリー栽培を中心とした 観光農園事業	有限会社響る建設(有限会社清和)	0967-82-3458	熊本県
	22	ピーマンの水耕栽培で障がい者の雇用も 兼ねた手作りの「福祉型農園」を運営	東九州電設工業株式会社	0982-58-1364	宮崎県
23	雇用維持のためノウハウのある農業参入、 サツマイモ栽培に活路を求める	株式会社西田工業	0997-23-3311	鹿児島県	
林業	1	地産地消住宅「工房信州の家」。 地元ネットワークで供給流通システムを確立	株式会社フォレストコーポレーション	0265-72-2088	長野県
	2	土木と森林の専門事業者ノウハウの活用で 路網整備と里山再生事業に参入	協栄建設株式会社	075-631-3221	京都府
	3	森林資源の有効活用のため、 木材の不燃処理技術の導入に踏み切る	川口建設株式会社	0739-77-0224	和歌山県
	4	建設業ノウハウを活かした林業事業に進出	株式会社美川建設	0892-56-0314	愛媛県
	5	建設業のノウハウを活かし、 竹を有効活用した循環型ビジネスモデルの構築	株式会社松田組	0944-22-5801	福岡県
水産業	1	海を豊かにする活動により始めた 昆布養殖からアワビ養殖を開始	合資会社中村組	0796-36-1006	兵庫県
	2	自社で製作した陸上建物内水槽による 海鮮(アワビ・ヒラメ)養殖事業	株式会社横山建設	0969-35-0078	熊本県
	3	海での新事業に可能性を感じて、 高級魚ヤイトハタの養殖に乗り出す	久建工業株式会社	098-857-2992	沖縄県

	テーマ	企業名(関連企業名)	電話番号	都道府県名
介護・福祉	1	「木育・食育・自然教育」を基本理念とし、認定こども園を運営	株式会社八晃建設	0138-65-4893 北海道
	2	札幌市の認定を受け「高齢者向け優良賃貸住宅」を建設、賃貸事業に参入	株式会社日栄建設	011-892-4517 北海道
	3	認知症対応グループホームとデイサービスで、介護事業に進出	株式会社太田組(有限会社さくら)	0220-22-1219 宮城県
	4	地域貢献と本業との相乗効果を期待し、グループホームを運営	田中建設株式会社	0185-87-2237 秋田県
	5	社用地活用により介護サービスに参入、地域貢献を目指す	有限会社小川組	0285-68-0411 栃木県
	6	駅前好立地で、特別養護老人ホーム、日帰り温泉、貸ビル・駐車場を集中展開	株式会社ヤマニ熱工業	027-225-7400 群馬県
	7	介護ショップからデイサービスに進出、大学と共同開発した「園芸療法」で差別化	島田建設株式会社	0476-26-0686 千葉県
	8	デイサービスと介護用具販売・レンタルへの進出	有限会社武井工務店	0551-22-1602 山梨県
	9	温泉権を取得し、立地条件に恵まれた介護付有料老人ホームを建設・運営	株式会社笹原建設	0258-62-0129 新潟県
	10	富山型デイサービスを開所し地域の活力源として活動	木村産業株式会社	0763-82-1143 富山県
	11	空いた旧本社社屋を活用し、グループホーム、デイサービス事業へ進出	加藤建設株式会社	054-361-2211 静岡県
	12	居宅介護支援、訪問介護、デイサービスなど多角的な介護ビジネスへの進出	株式会社北川建設(株式会社あいむ)	077-514-2688 滋賀県
	13	高齢者施設としてグループホームを開設。営業時間や食事等で差別化を図る。	堀建設株式会社	0856-74-0351 島根県
	14	快適でアットホームな雰囲気のデイサービスの立ち上げ	有限会社小田工務店	0837-52-1460 山口県
	15	介護者、障がい者が一緒に働ける福祉農園の開設、ジャムの加工・販売	株式会社永田実産業(有限会社グリーンケア・はりお)	0956-58-2530 長崎県
	16	利用者の立場に立った介護付有料老人ホームの運営に進出	大鏡建設株式会社(ライフ・ケア株式会社)	098-857-7117 沖縄県
環境・リサイクル	1	再生品「プラスチックペレット(原料)」の高純度化で収益UPを狙う	大富工業株式会社	011-781-5311 北海道
	2	太陽光発電システムの販売・施工に取り組み、県内施工実績No.1を達成	八重樫建設株式会社	018-875-2501 秋田県
	3	非木質からパルプをつくる新事業、海外で本格的な事業化に着手	株式会社東亜興業	048-583-2551 埼玉県
	4	スギ、ヒノキ樹皮を原材料としてマルチング材を開発しリサイクル事業に参入	株式会社日比谷アメニス	03-3453-2401 東京都
	5	環境対策型土壌改良固化剤の開発・製造・販売を手掛ける	三久建設株式会社(株式会社ETSジャパン)	0766-74-5445 富山県
	6	増大する使用済み石膏ボードのリサイクル事業化でランド用白線を生産	株式会社渡邊興業	0545-64-2536 静岡県
	7	汚染土壌に関するコンサルティング事業への進出	太平産業株式会社	052-223-2300 愛知県
	8	木質加熱アスファルト舗装の新しい工法を開発し新事業に取り組む	田中建材株式会社	0740-22-0217 滋賀県

	テーマ	企業名(関連企業名)	電話番号	都道府県名
環境・リサイクル	9	屋上緑化事業に参入。 工期短縮、低コストで差別化を図る	平安建設工業株式会社	075-721-5666 京都府
	10	コンクリート廃材の再資源化を通じ、 半永久的なコンクリート利用を目指す	株式会社京星	072-858-0663 大阪府
	11	廃タイヤ燃焼器専門メーカーと提携し、 温水ボイラーの設置・販売に参入	藤崎建設株式会社	088-631-2050 徳島県
	12	小型・軽量のECO土のうを開発し、 防災関連事業へ進出	高木建設建材株式会社	092-851-8855 福岡県
サービス業	1	子供から高齢者まで楽しめるパークゴルフ場の 経営	株式会社太田建設	0197-24-2451 岩手県
	2	葬祭会館の新設による葬祭業(会館葬と自宅葬) への本格参入	野口建設株式会社 (株式会社セレモニー山月社)	0228-22-2102 宮城県
	3	ゴルフ場、宿泊施設付きの道の駅、 日帰り温泉の管理運営	金井興業株式会社	027-251-6851 群馬県
	4	下町ならではの「もんじゃ焼き屋形船事業」に 乗り出す	株式会社中川船舶	03-3531-2691 東京都
	5	眺望の良さに着目し、貸し別荘を建設・運営	株式会社宮下組	0555-76-5222 山梨県
	6	漁協とのつながりを活用、海岸端の好条件で 飲食業を開業	有限会社松井工業	0857-72-8700 鳥取県
	7	市営葬祭場をペット専用葬祭場に衣替え、 飼い主の「お別れ」の場を演出	有限会社クリーン環境開発	0859-21-2121 鳥取県
	8	ペット葬祭業を契機に貸切葬祭会館を運営、 障がい者の就労機会にも寄与	株式会社伊藤工務店	0852-62-9500 島根県
	9	欧州で人気の市民農園をモデルにした 農園付き貸し別荘の立ち上げ	株式会社風呂泊建設	0847-29-0321 広島県
	10	墓地整備、墓碑建立から会場葬までの トータル葬祭事業に進出	株式会社大一林組	0889-35-0219 高知県
	11	指定管理者による霧島高原国民休養地 (キャンプ場・コテージ)の管理・運営	福地建設株式会社	0995-76-1171 鹿児島県
製造・販売	1	ペットボトル特殊キャップの製造、 清涼飲料水の製造・販売	株式会社みなと(株式会社フレッシュ)	0234-33-5411 山形県
	2	地場産業とのコラボレーションで デザインブランドの立ち上げ	山田建設株式会社	0287-82-2473 栃木県
	3	韓国で製造ノウハウを学び、地元の白菜を 使ったキムチの製造・販売に着手	北備建設株式会社	0824-72-0304 広島県
	4	香川県産材料を使った、こだわり焼き豚の製造・ 販売へ進出	有限会社パイプライン	0120-52-2525 香川県
建設関連	1	工事原価管理を的確に行えるソフトウェア、 システム会社と共同事業を展開	株式会社北山建設 (ミヤシステム株式会社)	0770-32-0529 福井県
	2	既存のネットワークを利用し、 マンションの大規模修繕市場に参入	カンサイ建装工業株式会社	06-6815-0818 大阪府
	3	地域特性・ニーズ適応のまちづくり、 地域循環型の環境共生住宅づくりを行う	株式会社安成工務店	083-252-2419 山口県
	4	「草の生えない土」の開発・販売・施工。 事業の進化を図る	ヘツギ土木緑地建設株式会社	097-544-1157 大分県
	5	橋梁補修の技術に特化、資源と技術を集中し、 AT-P工法の開発・事業化へ	株式会社アーテック	0973-23-9083 大分県

新分野進出のポイント

新分野進出の成功ポイント

1. 取り組む方針・方向性の明確化

顧客ニーズ、市場の動向を掴み、経営資源をどう活用するかを認識し、方針・方向性を明確にしている企業の成功事例が多い。

2. 取組体制の整備

社長がリーダーシップを発揮し、会社を挙げて取り組んでいる企業の成功事例が多い。

3. 企画・計画・開発の重要性

課題や問題点を把握し、事業実施のための研究開発、設計、施工などの具体的なプロセスが明確となっており、スピーディな実施が可能な企業の成功事例が多い。

4. 外部機関の活用

工業試験場や大学などを積極的に活用し、中小企業が不足しがちな技術・ノウハウ・経営資源を補っている企業の成功事例が多い。

取り組む事業の特徴を捉える

1. 新規性がある

新しい市場に先に参入することによって、後から参入する企業よりも優位になることができる。

2. 地域性がある

自社の経営資源に加えて、地域独自の歴史、伝統、風土、自然、文化、産物などの地域独自の資源を活用することにより、事業が生み出す付加価値を高めることができる。

3. 実現性がある

事業がどの段階まで進んでいるのかという判断や、「誰が」「何を」「いつまでに」「どのようにして」事業を実施するのかというアクションプランを備えることにより、実現性を高めることができる。

4. 独創性がある

他の事業者の先進的なアイデアやヒントを基に研究や検討を粘り強く積み重ねることにより、他人の創造できない新しいアイデアを生み出すことができる。

【参考文献】(財)建設業振興基金 編著「中小建設業の経営改善ハンドブック」清文社, 2009年



分野・ステップ別支援施策集

		着想・発端	調査・計画
農林業		(相談) (2) 農業参入サポートデスク P 48	
		(相談、その他) (7) 農業人材マッチング推進事業 P 53	
製造・販売業	(1) 建設業サポートデスク P 46	(相談、その他) (9) 地産地消サポートデスク P 55	(相談、その他) (8) いしかわ耕稼塾運営事業
			(相談、融資、助成) (10) 建設業複業化支援プログラム
			(相談、助成、その他) (16) いしかわ産業化資源活用
環境・リサイクル		(相談、その他) (9) 地産地消サポートデスク P 55	(相談、融資、助成) (10) 建設業複業化支援プログラム
			(相談、助成、その他) (16) いしかわ産業化資源活用
介護・福祉			(相談、融資、助成) (10) 建設業複業化支援プログラム
			(相談、助成、その他) (16) いしかわ産業化資源活用
			(相談) (22) 介護保険制度の事業者指定 (居宅サービス)
			(相談) (23) 認可外保育施設の開設に関する相談 P 67
			(相談) (24) 障害福祉サービス事業所の開設に関する相談

事業実施 定着・拡大	
(相談) (2) 農業参入サポートデスク P 48	
	(相談、その他) (7) 農業人材マッチング推進事業 P 53
	(相談、その他) (9) 地産地消サポートデスク P 55
	(相談、その他) (8) いしかわ耕稼塾運営事業 P 54
P 56	(相談、融資、助成) (10) 建設業複業化支援プログラム P 56
推進ファンド P 63	(相談、助成、その他) (16) いしかわ産業化資源活用推進ファンド P 63
	(助成) (3) たくましい担い手経営育成事業 P 49
	(融資、助成) (4) 経営体育成支援事業 P 50
	(融資) (5) 農業近代化資金 P 51
	(融資) (6) 経営体育成強化資金 P 52
	(相談、その他) (9) 地産地消サポートデスク P 55
P 56	(相談、融資、助成) (10) 建設業複業化支援プログラム P 56
推進ファンド P 63	(相談、助成、その他) (16) いしかわ産業化資源活用推進ファンド P 63
	(融資) (11) 経営革新等支援融資 P 57
	(融資) (12) 地域商工業活性化融資 P 58
	(融資) (13) 事業転換支援融資 P 59
	(融資) (14)、(15) 経営安定支援融資 P 60～62
	(相談、融資、助成、その他) (17) 中小企業地域資源活用プログラム P 64
P 56	(相談、融資、助成) (10) 建設業複業化支援プログラム P 56
推進ファンド P 63	(相談、助成、その他) (16) いしかわ産業化資源活用推進ファンド P 63
	(融資) (11) 経営革新等支援融資 P 57
	(融資) (12) 地域商工業活性化融資 P 58
	(融資) (13) 事業転換支援融資 P 59
	(融資) (14)、(15) 経営安定支援融資 P 60～62
	(融資) (18) 石川県環境保全資金融資制度 P 65
	(融資) (19) 石川県地球温暖化対策支援融資制度 P 65
	(融資) (20) 石川県産業廃棄物処理施設整備資金融資制度 P 66
	(その他) (21) 石川県エコ・リサイクル製品認定制度 P 66
P 56	(相談、融資、助成) (10) 建設業複業化支援プログラム P 56
推進ファンド P 63	(相談、助成、その他) (16) いしかわ産業化資源活用推進ファンド P 63
に関する相談 P 67	
(相談) (23) 認可外保育施設の開設に関する相談 P 67	
P 68	
	(融資) (11) 経営革新等支援融資 P 57
	(融資) (12) 地域商工業活性化融資 P 58
	(融資) (13) 事業転換支援融資 P 59
	(融資) (14)、(15) 経営安定支援融資 P 60～62
	(融資) (25) 石川県バリアフリー施設整備促進融資制度 P 68

分野別	農林業 製造・販売業 環境・リサイクル 介護・福祉
ステップ	着想・発端 調査・計画 事業実施 定着・拡大
メニュー	相談 融資 助成 その他

(1) 建設業サポートデスク

建設業者にとって相談しやすい土木部の相談窓口です。

- 建設業の抱える課題に対して、ワンストップで相談に応じます。（総合相談窓口）
- 石川県内の建設関連企業で創出された新技術（工法、材料、製品）を認定し、公共工事へ積極的に活用します。（石川県建設新技術認定・活用制度）

総合相談窓口

●対象となる方

県内建設業者

●支援内容

●建設業の各種相談

- ・建設業者の先進的な取り組み事例や県の支援制度などの紹介
- ・建設業者が支援制度を活用することとなった場合の当該機関への斡旋
- ・元請下請間のトラブル解決のためのアドバイス及び関係機関の紹介など

●専門家の派遣

- ・石川県建設業アドバイザー（経営コンサルタントなどの専門家）派遣による経営相談（経営診断・経営計画の策定等）

●利用方法

- ・P 47の「問い合わせ先」までご連絡ください

※簡単な質問や窓口に出向く時間がとれない方は、Eメールでの相談も受付けています。

メールアドレス：kensetsu@pref.ishikawa.lg.jp

石川県建設新技術認定・活用制度

●対象となる方

県内の建設関連企業のうち

- (1) 本社または新技術の開発、生産に係る施設が石川県内にある企業
- (2) 共同開発のために設立した団体で(1)に該当する企業が実質的な開発者として参画している者

※新技術とは、県内の建設関連企業が新たに開発、改良した土木・建築等の工法、材料、製品等で、石川県の標準積算基準書等に記載されている既存技術と比較して優位性があるものをいう

●支援内容

- 申請された新技術を、産学官で構成される石川県建設新技術評価委員会で評価した上で、以下のような支援を行います。

- ・認定された新技術を公共工事で積極的に活用
- ・技術的課題の解決への指導・助言
- ・(財)石川県産業創出支援機構(ISCIO)と連携した販路開拓等の助言
- ・試験施工の現場提供
- ・新技術の内容を県のホームページで公開

●募集期間

随時

●利用方法

下記の問い合わせ先までご連絡ください。

問い合わせ先

○建設業サポートデスク（総合相談窓口）

- | | | |
|-------------|------------------|------------------|
| ・石川県土木部監理課 | TEL：076-225-1712 | FAX：076-225-1714 |
| ・南加賀土木総合事務所 | TEL：0761-21-3333 | FAX：0761-21-7080 |
| ・石川土木総合事務所 | TEL：076-272-1188 | FAX：076-272-1870 |
| ・県央土木総合事務所 | TEL：076-241-8201 | FAX：076-244-0915 |
| ・中能登土木総合事務所 | TEL：0767-52-5100 | FAX：0767-52-5104 |
| ・奥能登土木総合事務所 | TEL：0768-22-0567 | FAX：0768-22-2144 |

○石川県建設新技術認定・活用制度について

- | | | |
|----------------|------------------|------------------|
| 石川県土木部監理課技術管理室 | TEL：076-225-1787 | FAX：076-225-1788 |
|----------------|------------------|------------------|

分野別	農林業 製造・販売業 環境・リサイクル 介護・福祉
ステップ	着想・発端 調査・計画 事業実施 定着・拡大
メニュー	相談 融資 助成 その他

(2) 農業参入サポートデスク

農業参入に関するワンストップ相談窓口として、制度や手続き等の説明、各種相談活動を行い、受け入れる市町・集落と企業とのマッチングを行います。

● 対象となる方

一般企業（建設企業を含む）

● 支援内容

● 農業参入の各種相談

農業分野への参入を検討している企業のお手伝いをしています。

〔例〕

- ◎農地を借り入れるための制度や手続き
 - ◎企業の受け入れを希望している市町の情報
 - ◎ビジネスプランや営農計画の考え方、作り方
 - ◎栽培技術の習得
- などの課題解決に向けた相談を受付

● 実施期間

随時

● 利用方法

- (1) 下記の問い合わせ先までご連絡ください。
- (2) 面談による相談を希望の場合は、事前にご連絡ください。

問い合わせ先

○農業参入サポートデスク (石川県農林水産部農業政策課内)	TEL : 076-225-1660	FAX : 076-225-1618
・南加賀農林総合事務所 企画調整室	TEL : 0761-23-1707	FAX : 0761-23-1207
・石川農林総合事務所 企画調整室	TEL : 076-276-0528	FAX : 076-276-2745
・県央農林総合事務所 企画調整室	TEL : 076-204-2100	FAX : 076-268-9014
・中能登農林総合事務所 企画調整室	TEL : 0767-52-2583	FAX : 0767-52-3151
・奥能登農林総合事務所 企画調整室	TEL : 0768-26-2320	FAX : 0768-26-2331
○財団法人いしかわ農業人材機構	TEL : 076-225-7621	FAX : 076-225-7622

分野別	農林業 製造・販売業 環境・リサイクル 介護・福祉
ステップ	着想・発端 調査・計画 事業実施 定着・拡大
メニュー	相談 融資 助成 その他

(3) たくましい担い手経営育成事業(企業参入型)

農業参入する企業に対し、営農に必要な機械・施設の整備に要する経費を助成します。

●対象となる方

一般企業（建設企業を含む）

●支援内容

●助成対象

農業（農業参入計画書に記載された作物の栽培等）参入に必要な機械・施設の整備に要する経費を助成。

〔例〕

生産管理用機械（トラクター、田植機、コンバイン等）、土壌改良・地力増進用機械（トレンチャー、マニユアスプレッダー）、農機具格納庫、簡易ビニールハウス等

●事業実施主体 農業参入から3年以内の企業

●補助率 県：1／3以内、市町：応分の負担

●その他 3年以内に離農または事業を著しく縮小した場合、補助金を返還

●募集期間

H23年度

●利用方法

- (1) 最寄りの市町、農林総合事務所（P 48参照）にご相談ください。
- (2) また、下記の問い合わせ先でもご相談に応じています。

問い合わせ先

○農業参入サポートデスク TEL：076-225-1660 FAX：076-225-1618
 (石川県農林水産部農業政策課内)

分野別	農林業 製造・販売業 環境・リサイクル 介護・福祉
ステップ	着想・発端 調査・計画 事業実施 定着・拡大
メニュー	相談 融資 助成 その他

(4) 経営体育成支援事業

就農や規模拡大、経営の多角化など経営改善のために必要な農業機械や共同利用施設への助成を市町が作成する計画(経営体育成支援計画書)で一括して支援します。

● 対象となる方

新規就農(※)、認定農業者(※)、参入法人(建設企業を含む)等
※市町による農業経営改善計画の認定を受けた者

● 支援内容

● 融資主体型補助

融資を主体として農業用機械施設等を導入する場合、融資残の自己負担部分について、最大で取得価格の3/10を上限に補助金を交付。

助成対象

- (1) 農産物の生産、加工、流通、販売等農業経営の改善に必要な機械や施設
- (2) 農地等の改良、造成又は復旧

● 共同利用施設補助

経営の規模拡大や複合化・多角化等に必要となる集出荷施設や加工施設等の共同利用施設の整備を支援。(耐用年数がおおむね5年以上20年以下、中古は2年以上)

● 募集期間

H23年度の募集は終了しました。
(経営体調書の策定支援は、農業参入する市町で随時受け付けます。)

● 利用方法

- (1) 最寄りの市町にご相談ください。
- (2) また、下記の問い合わせ先でもご相談に応じています。

問い合わせ先

○農業参入サポートデスク
(石川県農林水産部農業政策課内)

TEL : 076-225-1660

FAX : 076-225-1618

分野別	農林業 製造・販売業 環境・リサイクル 介護・福祉
ステップ	着想・発端 調査・計画 事業実施 定着・拡大
メニュー	相談 融資 助成 その他

(5) 農業近代化資金

農業へ参入しようとする一般企業が、営農活動に必要な資金を取扱融資機関（農協・銀行・信用金庫）から、低利で借り受ける農業制度資金です。

● 対象となる方

農業へ参入しようとする建設業を含んだ一般企業で、(1) 農業経営開始後決算期を2期終えておらず、(2) 5年以内に認定農業者(※)になる計画を有すること。

※認定農業者：市町による農業経営改善計画の認定を受けた者

● 制度資金

● 融資機関

農協、銀行、信用金庫 等

● 資金用途

営農活動に必要な設備・施設の取得、施設等の改良、長期運転資金 等

● 貸付限度額、融資率

1億5千万円、80%

● 貸付利率

1.60% (H23.4.1現在)

● 償還期限

原則15年以内（うち据置原則3年以内）

● 募集期間

随時

● 利用方法

- (1) 最寄りの市町、農林総合事務所（P 48 参照）にご相談ください。
- (2) また、下記の問い合わせ先でもご相談に応じます。

問い合わせ先

- 最寄りの農協等取扱融資機関
- 石川県農林水産部農業政策課
(団体指導グループ)

TEL : 076-225-1615

FAX : 076-225-1618

分野別	農林業 製造・販売業 環境・リサイクル 介護・福祉
ステップ	着想・発端 調査・計画 事業実施 定着・拡大
メニュー	相談 融資 助成 その他

(6) 経営体育成強化資金

農業へ参入しようとする一般企業が、営農活動に必要な資金を日本政策金融公庫から、低利で借り受ける農業制度資金です。

● 対象となる方

農業へ参入しようとする建設業を含んだ一般企業で、(1) 農業経営開始後決算期を2期終えておらず、(2) 5年以内に認定農業者(※)になる計画を有すること。

※認定農業者：市町による農業経営改善計画の認定を受けた者

● 制度資金

● 融資機関

日本政策金融公庫

農協、信連、銀行、信用金庫等でも取り扱います。

● 資金用途

営農活動に必要な設備・施設の取得、施設等の改良、農地の取得、長期運転資金 等

● 貸付限度額、融資率

1億5千万円、80%

● 貸付利率

1.60% (H23.4.1現在)

● 償還期限

25年以内 (うち据置原則3年以内)

● 募集期間

随時

● 利用方法

(1) 最寄りの市町、農林総合事務所 (P 48参照) にご相談ください。

(2) また、下記の問い合わせ先でもご相談に応じます。

問い合わせ先

○日本政策金融公庫金沢支店(農林水産事業)

農業食品課(石川県担当)

TEL : 076-263-6472

○最寄りの農協等取扱融資機関

○石川県農林水産部農業政策課

(団体指導グループ)

TEL : 076-225-1615

FAX : 076-225-1618

分野別	農林業 製造・販売業 環境・リサイクル 介護・福祉
ステップ	着想・発端 調査・計画 事業実施 定着・拡大
メニュー	相談 融資 助成 その他

(7) 農業人材マッチング推進事業

農業者の育成だけでなく多様な人材が農業に参画し、県民全体が応援するという農業が発展する仕組みづくりを推進するため、農業人材に関するワンストップ窓口を設置し、幅広い農業人材の確保・育成に努めます。

● 対象となる方

農業者、農業を始めようとする者、農業を支える者、農業を応援する者

● 支援内容

● 農業に関して幅広く、誰もが気軽に相談できる総合窓口の設置

- ◎農業に関するあらゆる相談の受付と初期的なサポート
- ◎農地等農業に関する各種情報の収集と提供

● 農業に入る側と受け入れる側とのマッチング

- ◎コーディネーターによる農業人材相互のマッチング
- ◎就農希望者の就農決意段階から定着までを一貫して相談、指導するチューターによる円滑な営農の定着支援
- ◎就農希望者の希望・条件にあった農地情報の提供・マッチング
- ◎耕作放棄地の再生・利用に向けた支援

● 実施時間

月～金曜日（祝日、年末年始を除く）9：00～17：45

● 利用方法

- (1) ホームページ内の入力フォーム、ファックス、電話による相談予約の上直接ご来所ください。
- (2) E-mailによる相談も受け付けています。

問い合わせ先

財団法人いしかわ農業人材機構

T E L : 076-225-7621

F A X : 076-225-7622

U R L : <http://www.inz.or.jp/>

E-mail : info@inz.or.jp

分野別	農林業 製造・販売業 環境・リサイクル 介護・福祉
ステップ	着想・発端 調査・計画 事業実施 定着・拡大
メニュー	相談 融資 助成 その他

(8) いしかわ耕稼塾運営事業

プロ農業者から農業の応援団まで幅広い人材の養成を行う「いしかわ耕稼塾」において、目指す農業のタイプや段階に応じたコースを設置し、意欲にあふれた優秀な本県農業の担い手や理解者を育成します。

● 対象となる方

農業者、農業を始めようとする者、農業参入を希望する企業、農業を体験したい者、農業に興味のある者・関連企業

● 支援内容

● プロ農業者の育成

- ◎次代を担う若手農業者を優れた企業経営者に育成する「経営革新スキルアップコース」の設置
- ◎企業的経営を支える幹部社員の能力向上を図る「企画管理力向上セミナー」の実施

● 新規就農者の育成

- ◎就農を希望する者や雇用直後の従業員が農業に必要な基礎知識・技術を習得する「予科」「本科」「実践科」の設置
- ◎自立就農を希望し、基礎知識・技術を習得した者がより実践的に、自ら計画を立てて取り組む「専科」の設置

● 農業への理解の促進

- ◎一連の農作業の体験を行う「農業学ぼうコース」の実施
- ◎農業について理解を深める「開放セミナー」等の実施

● 募集期間

予科、本科、専科については例年2月頃に募集（予定）、その他の講座等はその都度募集（ホームページに掲載）

● 利用方法

ホームページ、E-mail、FAX、電話で下記へお問い合わせください。（月～金曜日）

問い合わせ先

財団法人いしかわ農業人材機構

T E L : 076-225-7621

F A X : 076-225-7622

U R L : <http://www.inz.or.jp/>

E-mail : info@inz.or.jp

分野別	農林業 製造・販売業 環境・リサイクル 介護・福祉
ステップ	着想・発端 調査・計画 事業実施 定着・拡大
メニュー	相談 融資 助成 その他

(9) 地産地消サポートデスク

生産者や流通・販売業者からの地産地消に関する各種相談をワンストップで受け付ける窓口を設置し、供給側と需要者側とのマッチングを行います。

● 対象となる方

生産者及び食品事業者

● 支援内容

● 地産地消の取り組みに係る相談の総合受付

生産者・需要者・消費者等からの、県産食材に関する相談の総合受付

● 生産者と需要者のマッチングの推進

需要者からの相談に対する生産者の紹介や、生産者と需要者が商談する「受注懇談会」の参加案内等によるマッチングの推進

● 実施時間

月～金曜日（祝日、年末年始を除く） 9：00～17：00

● 利用方法

下記へお問い合わせください。

問い合わせ先

石川県農林水産部生産流通課 地産地消グループ

TEL 076-225-1621 FAX 076-225-1624

分野別	農林業 製造・販売業 環境・リサイクル 介護・福祉
ステップ	着想・発端 調査・計画 事業実施 定着・拡大
メニュー	相談 融資 助成 その他

(10) 建設業複業化支援プログラム

新分野進出を目指す中小建設事業者を対象に、専門家による新分野進出経営計画の策定支援に加え、県の承認を受けた計画に対しては、各種支援を実施します。

● 対象となる方

新分野進出を目指す県内中小建設事業者（建設業の許可が必要）

● 支援内容

- 新分野進出を目指す県内中小建設事業者を対象に、専門家による新分野進出経営計画の策定支援に加え、県の承認を受けた計画に対して、下記の支援を実施
 - (1) 初期投資等に対する助成（補助率1/2、補助上限額500万円）
 - (2) 県制度融資の金利優遇（▲0.3%）
 - (3) 入札参加資格審査に係る主観点数の付与
 - (4) 新分野における新規雇用に係る人件費助成

● 募集期間

H 23 年度の新分野進出経営計画の募集は終了しました。

（新分野進出経営計画の策定支援は商工会議所等で随時受け付けます。）

● 利用方法

下記へお問い合わせください。

問い合わせ先

支援機関名	電話番号	支援機関名	電話番号
金沢商工会議所	076-263-1161	珠洲商工会議所	0768-82-1115
小松商工会議所	0761-21-3121	白山商工会議所	076-276-3811
七尾商工会議所	0767-54-8888	石川県商工会連合会	076-268-7300
輪島商工会議所	0768-22-7777	石川県中小企業団体中央会	076-267-7711
加賀商工会議所	0761-73-0001	(財)石川県産業創出支援機構	076-267-1244

石川県商工労働部経営支援課経営支援グループ

TEL 076-225-1525 FAX 076-225-1523

<http://www.pref.ishikawa.lg.jp/kinyuu/kinyuu/fukugyouka.html>

分野別	農林業 製造・販売業 環境・リサイクル 介護・福祉
ステップ	着想・発端 調査・計画 事業実施 定着・拡大
メニュー	相談 融資 助成 その他

(11) 経営革新等支援融資（経営革新支援分・格差対策分）

知事等の承認を受けた経営革新計画に基づき経営革新をする方に対する低利の融資制度です。

● 対象となる方

法律の規定に基づき、経営革新計画を作成し知事又は経済産業大臣の承認を受けた者

● 融資条件

- (1) 限度額 2億円（運転資金は5,000万円まで）
 - (2) 期間 設備15年以内(据置3年以内)
運転7年以内(据置1年以内)
 - (3) 利率 1.60%以内(付保の場合1.20%以内)
ただし期間10年超の場合は変動金利1.75%以内(付保の場合1.35%以内)
※金利は平成23年4月1日現在
 - (4) 担保 金融機関所定の扱い
 - (5) 保証協会の保証 任意
- ※ 格差対策分については、経営支援課金融グループにお問い合わせください。

● 募集期間

随時

● 利用方法

経営革新計画の承認書を添えて下記取扱金融機関に融資申し込んでください。

〔取扱金融機関〕

商工組合中央金庫、三菱東京UFJ銀行、みずほ銀行、三井住友銀行、北國銀行、北陸銀行、福井銀行、富山第一銀行、福邦銀行、信用金庫、信用組合、信用農業協同組合連合会

問い合わせ先

石川県商工労働部経営支援課 金融グループ
TEL (076) 225-1522

分野別	農林業 製造・販売業 環境・リサイクル 介護・福祉
ステップ	着想・発端 調査・計画 事業実施 定着・拡大
メニュー	相談 融資 助成 その他

(12) 地域商工業活性化融資（一般分）

500万円以上の設備投資をする方に対する低利の融資制度です。

● 対象となる方

工場、店舗、福利厚生施設、駐車場等の新增設等や機械設備、店舗設備等の導入を行う方で投資総額 500 万円以上の者

● 融資条件

- (1) 限度額 5,000万円（特認 2 億円）
- (2) 期間 15年以内(据置 2 年以内)
- (3) 利率 1.80%以内(付保の場合1.40%以内)
ただし期間10年超の場合は変動金利1.95%以内(付保の場合1.55%以内)
※金利は平成23年 4 月 1 日現在
- (4) 担保 金融機関所定の扱い
- (5) 保証協会の保証 任意

※建設業者が異業種に関する設備投資を行う場合、事業実績が 1 年以上無い場合は、地域商工業活性化融資は利用できません。（事業転換支援融資で対応します。）

● 募集期間

随時

● 利用方法

商工会議所、商工会又は石川県中小企業団体中央会の認定書を添えて取扱金融機関（P57 参照）に融資申込してください。

問い合わせ先

石川県商工労働部経営支援課 金融グループ
TEL (076) 225-1522

分野別	農林業 製造・販売業 環境・リサイクル 介護・福祉
ステップ	着想・発端 調査・計画 事業実施 定着・拡大
メニュー	相談 融資 助成 その他

(13) 事業転換支援融資（一般分・格差対策分）

新たに違う業種に進出する方（事業転換・多角化）に対する低利の融資制度です。

● 対象となる方

3年以上同一の事業を行っている方で、

- (1) 中小企業再生・事業転換支援プログラムの対象者で、現在行っている事業を廃止し、他業種へ事業転換を行う者
- (2) 他業種に属する事業を開始し、新たに開始する事業の売上高が、5年以内に全売上高の20%以上を占めることが見込まれる者

● 融資条件

- | | |
|-------------|--|
| (1) 限度額 | 5,000万円（特認2億円） |
| (2) 期間 | 設備15年以内(据置3年以内)
運転 7年以内(据置1年以内) |
| (3) 利率 | 1.60%以内(付保の場合1.20%以内)
ただし期間10年超の場合は変動金利1.75%以内(付保の場合1.35%以内)
※金利は平成23年4月1日現在 |
| (4) 担保 | 金融機関所定の扱い |
| (5) 保証協会の保証 | 任意 |
- ※ 格差対策分については、経営支援課金融グループにお問い合わせください。

● 募集期間

随時

● 利用方法

商工会議所、商工会、石川県中小企業団体中央会又は(財)石川県産業創出支援機構の認定書を添えて取扱金融機関（P57 参照）に融資申込してください。

問い合わせ先

石川県商工労働部経営支援課 金融グループ
TEL (076) 225-1522

分野別	農林業 製造・販売業 環境・リサイクル 介護・福祉
ステップ	着想・発端 調査・計画 事業実施 定着・拡大
メニュー	相談 融資 助成 その他

(14) 経営安定支援融資（一般分、再生支援分、緊急経営安定支援分）

売上高等が減少している方に対する運転資金の低利の融資制度です。

● 対象となる方と融資条件

● 一般分

- | | |
|-------------|--|
| (1) 融資対象 | ①から④のいずれかの要件を充たす者
売上減少率 ①最近3カ月10%以上
②最近6カ月5%以上
③前期事業年度で税引後欠損金
④今期事業年度で税引前欠損金見込 |
| (2) 限度額 | 8,000万円 |
| (3) 期間 | 7年以内（据置2年以内） |
| (4) 利率 | 1.60%以内(付保の場合1.15%以内、セーフティネット保証利用の場合1.10%以内)
※金利は平成23年4月1日現在 |
| (5) 担保 | 金融機関所定の扱い |
| (6) 保証協会の保証 | 任意 |

● 再生支援分

- | | |
|-------------|--|
| (1) 融資対象 | 商工調停士又は中小企業再生支援協議会の支援チームの指導を受けている者 |
| (2) 限度額 | 8,000万円 |
| (3) 期間 | 7年以内（据置2年以内） 実情に応じ10年以内（据置2年以内） |
| (4) 利率 | 1.20%以内。ただし期間が7年超の場合変動金利1.40%以内
※金利は平成23年4月1日現在 |
| (5) 担保 | 原則として無担保 |
| (6) 保証協会の保証 | 必須 |

● 緊急経営安定支援分（平成24年3月31日まで）

- | | |
|-------------|--|
| (1) 融資対象 | ①から④のいずれかの要件を充たす者
①最近3カ月間の平均売上高が前年同期比で3%以上減少している者
②売上原価の20%以上を占める原油・原材料の最近1カ月間の仕入価格が前年同期比で20%以上上昇しているにもかかわらず、製品等の価格に転嫁できない状況にある者
③「東北地方太平洋沖地震」の被災事業者、または被災事業者との取引があり今後一定程度以上の売上減少が見込まれる者
④「東北地方太平洋沖地震」の発生後、原則として最近1カ月間の売上高が前年同月比20%以上減少し、かつ、その後2カ月間の見込みを含む3カ月間の売上高が前年同期比20%以上減少の見込まれる者 |
| (2) 限度額 | 8,000万円 |
| (3) 期間 | 7年以内（据置2年以内） |
| (4) 利率 | 1.30%以内（付保の場合1.00%以内）
※金利は平成23年4月1日現在 |
| (5) 担保 | 金融機関所定の扱い |
| (6) 保証協会の保証 | 任意 |

● 募集期間

随時

● 利用方法

商工会議所、商工会又は石川県中小企業団体中央会の認定書を添えて取扱金融機関（P57 参照）に融資申込。ただし、再生支援分については、商工会議所、石川県商工会連合会又は（財）石川県産業創出支援機構の推薦書を添えて取扱金融機関（P57 参照）に融資申込してください。

問い合わせ先

石川県商工労働部経営支援課 金融グループ
TEL (076) 225-1522

分野別	農林業 製造・販売業 環境・リサイクル 介護・福祉
ステップ	着想・発端 調査・計画 事業実施 定着・拡大
メニュー	相談 融資 助成 その他

(15) 経営安定支援融資（資金繰り支援分）

保証協会の保証付き融資の借り換えをされる方に対する低利の融資制度です。

● 対象となる方

売上減少等により経営の安定に支障を生じており、県制度金融又は県制度金融以外の金融機関の融資の保証付き既往債務の借換等により資金繰りの改善を図る者で、経営安定関連保証を利用可能な者（経営安定関連保証に係る市町長の認定書を有している者）

● 融資条件

- | | |
|-------------|---|
| (1) 限度額 | 8,000万円（特認280百万円） |
| (2) 期間 | 7年以内（据置1年以内）実情に応じ10年以内（据置1年以内） |
| (3) 利率 | 1.85%以内
ただし期間7年超の場合は変動金利1.95%以内
※金利は平成23年4月1日現在 |
| (4) 担保 | 保証協会所定の扱い |
| (5) 保証協会の保証 | 必須 |

● 募集期間

随時

● 利用方法

商工会議所、商工会又は石川県中小企業団体中央会の認定書を添えて取扱金融機関（P57 参照）に融資申請してください。

問い合わせ先

石川県商工労働部経営支援課 金融グループ
TEL (076) 225-1522

分野別	農林業 製造・販売業 環境・リサイクル 介護・福祉
ステップ	着想・発端 調査・計画 事業実施 定着・拡大
メニュー	相談 融資 助成 その他

(16) いしかわ産業化資源活用推進ファンド事業

産業化資源を活かした新商品・新サービスの開発と販路開拓を支援します。

また、農業者と商工業者の連携による新たな商品・サービスの開発、異業種からの農業参入といった農商工連携の取組に対しても支援します。

●対象となる方

(1) 産業化資源（※）を活用して新商品・新サービスの開発・市場化に取り組む中小企業者、または中小企業者らによるグループ

(※) 石川県では、農林水産物、伝統的工芸品、観光資源など193件の地域資源が指定されています。
その他、指定されている産業化資源以外でも、一定の要件を満たす石川県特有のノウハウ・技術も対象とすることができます。

(2) 農業者と商工業者の連携による新たな商品・サービスの開発、または異業種からの農業参入に取り組む企業者

●支援内容

●産業化資源を活用した取り組みに対する支援

◎中小企業等による、産業化資源を活用した新商品・新サービスの開発と販路開拓を支援します。

◎団体や組合、グループによる事業化に向けての勉強会や、共同しての事業展開も支援します。

●農商工連携事業の支援

◎農林水産業者と商工業者との連携による新商品の開発と販路開拓を支援します。

◎異業種からの農業参入を支援します。

●募集期間

平成23年5月6日～6月30日

●利用方法

(1) 石川県産業創出支援機構HPから申請様式をダウンロードし、応募してください。

(2) 各支援内容の詳細については、HPをご参照ください。

HP：<http://www.isico.or.jp/shigen/shienmenu.htm>

問い合わせ先

県：石川県商工労働部産業政策課 競争力強化推進グループ

TEL 076-225-1512 FAX 076-225-1514

財団法人石川県産業創出支援機構（ISICO）地域振興部

TEL 076-267-5551 FAX 076-268-1322

分野別	農林業 製造・販売業 環境・リサイクル 介護・福祉
ステップ	着想・発端 調査・計画 事業実施 定着・拡大
メニュー	相談 融資 助成 その他

(17) 中小企業地域資源活用プログラム

産業化資源を活用して新商品や新サービスを開発する中小企業者に対して、補助金・低利融資などにより総合的な支援を行います。

● 対象となる方

産業化資源（※）を活用して新商品・新サービスの開発・市場化に取り組む中小企業者等

（※）石川県では、農林水産物、伝統的工芸品、観光資源など 193件の産業化資源が指定されています。

● 支援内容

● 補助金（地域資源活用売れる商品づくり支援事業）

試作品開発、展示会出展等に係る費用の一部を補助します。

◎期間：5年以内、上限：3,000万円、補助率2／3以内

● 政府系金融機関による低利融資

設備資金や長期運転資金について低利に融資される制度があります。

● 信用保証の特例

保証協会の保証限度額の拡大等の特例が適用されます。

● その他

この他、「専門家によるアドバイス」、「商談会・アンテナショップ等に対する優先的出展」、「設備投資減税」、「食品流通構造改善促進機構による債務保証」、「中小企業投資育成株式会社の特例」などの支援もあります。

以上の支援を受けるには、「地域産業資源活用事業計画」の認定が必要です。

● 募集期間

地域産業資源活用事業計画は、随時認定（年3回程度）

● 利用方法

（1）下記のいずれかにご連絡・ご相談ください。

問い合わせ先

国：独立行政法人中小企業基盤整備機構 北陸支部 地域資源活用推進課

TEL 076-223-5855 FAX 076-223-5762

県：石川県商工労働部産業政策課 競争力強化推進グループ

TEL 076-225-1512 FAX 076-225-1514

財団法人石川県産業創出支援機構（ISICO） 地域振興部

TEL 076-267-5551 FAX 076-268-1322

分野別	農林業 製造・販売業 環境・リサイクル 介護・福祉
ステップ	着想・発端 調査・計画 事業実施 定着・拡大
メニュー	相談 融資 助成 その他

問い合わせ先

石川県環境部環境政策課
企画管理グループ
TEL：076-225-1463
FAX：076-225-1466

(18) 石川県環境保全資金融資制度

公害防止施設の整備やリサイクル施設の整備等、環境保全のための施設を整備する中小企業者並びにその団体に対する融資です。

対象となる方

1年以上県内に事業所を有し、引き続き事業を営み、県税の滞納がない中小企業者並びにその団体

支援内容

●融資対象事業

- (1) 公害防止施設等の整備事業
- (2) 産業廃棄物の処理施設の整備事業
- (3) 循環型社会づくりのための施設整備事業
- (4) 地球環境保全のための施設整備事業
- (5) ISO14001の導入事業

●融資条件

- (1) 融資限度額 5,000万円（一部の事業、知事が特に必要と認めた場合は1億円）
- (2) 融資利率 1.60%（H23.4.1現在）
- (3) 償還期間 10年以内（据置期間はなし）
- (4) 信用協会の保証 取扱金融機関所定の扱い
- (5) 担保、保証人 取扱金融機関所定の扱い

募集期間

随時

利用方法

- (1) 申請書、必要書類を上記問い合わせ先まで提出してください。
- (2) 県で審査の上、基準に適合すると認めた場合は証明書を交付します。
- (3) 環境保全資金借入申込書に上記証明書を添付し、取扱金融機関（P57参照）へ申込みしてください。

分野別	農林業 製造・販売業 環境・リサイクル 介護・福祉
ステップ	着想・発端 調査・計画 事業実施 定着・拡大
メニュー	相談 融資 助成 その他

問い合わせ先

石川県環境部環境政策課
企画管理グループ
TEL：076-225-1463
FAX：076-225-1466

(19) 石川県地球温暖化対策支援融資制度

省エネ設備の導入など中小企業者が取り組む地球温暖化対策に必要な設備投資に対する融資です。

対象となる方

1年以上県内に事業所を有し、引き続き事業を営み、県税の滞納のない中小企業者及びその団体であり、かつ環境マネジメントシステム（ISO14001、エコアクション21、いしかわ事業者版環境ISO）のうちいずれか一つを取得していること

支援内容

●融資対象事業

- (1) 自然エネルギー導入施設の整備
- (2) エネルギー効率化施設の整備
- (3) 施設の省エネルギー改修事業
- (4) 屋上・壁面等の緑化事業
- (5) その他、地球温暖化防止に貢献する事業（低公害車の導入など）

●融資条件

- (1) 融資限度額 50,000千円
- (2) 融資利率 1.60%（H23.4.1現在）
- (3) 償還期間 10年以内（据置2年以内）
- (4) 信用協会の保障 取扱金融機関所定の扱い
- (5) 担保、保証人 取扱金融機関所定の扱い

募集期間

随時

利用方法

- (1) 申請書、必要書類を上記問い合わせ先まで提出してください。
- (2) 県で審査の上、基準に適合すると認めた場合は証明書を交付します。
- (3) 地球温暖化対策支援資金借入申込書に上記証明書を添付し、取扱金融機関（P57参照）へ申込みしてください。

分野別	農林業 製造・販売業 環境・リサイクル 介護・福祉
ステップ	着想・発端 調査・計画 事業実施 定着・拡大
メニュー	相談 融資 助成 その他

問い合わせ先

石川県環境部廃棄物対策課
審査グループ
TEL：076-225-1472
FAX：076-225-1473

(20) 石川県産業廃棄物処理施設整備資金融資制度

中小企業者等が産業廃棄物処理施設を整備する場合に必要な資金を取扱金融機関が低利で融資するものです。

● 対象となる方

1年以上県内に事業所を有し、引き続き事業を営み、県税の滞納がない中小企業者並びに団体

● 制度資金内容

- (1) 融資対象施設
 - ①最終処分場 …… 規模に関わらずすべてのものが対象
 - ②焼却施設 …… 一定規模以上のもののみ対象
- (2) 融資条件
 - ①対象施設は、廃棄物の処理及び清掃に関する法律に基づく知事（金沢市）の許可を要する施設
 - ②過去1年以内に改善命令以上の行政指導を受けていないこと。
- (3) 貸付限度額
 - ①最終処分場 …… 5億円
 - ②焼却施設 …… 1億円
- (4) その他、詳細については上記問い合わせ先までお問い合わせ下さい。

● 募集期間

随時

● 利用方法

融資を受けようとする方は、申請書に添付書類を添えて、上記問い合わせ先まで提出してください。
（2部提出）
（なお、融資申込については、認定書交付後、直接取扱金融機関（P57参照）へ提出してください。）

分野別	農林業 製造・販売業 環境・リサイクル 介護・福祉
ステップ	着想・発端 調査・計画 事業実施 定着・拡大
メニュー	相談 融資 助成 その他

問い合わせ先

石川県環境部廃棄物対策課
循環型社会推進グループ
TEL：076-225-1471
FAX：076-225-1473

(21) 石川県エコ・リサイクル製品認定制度

県内のリサイクル産業の育成、リサイクル製品の利用促進を図るために、県内で製造された再生品のうち、一定の基準を満たすものを「石川県エコ・リサイクル認定製品」として積極的に利用とPRをしています。

● 対象となる方

石川県内で発生する再生資源（廃棄物等）を利用し、県内で製造加工され、販売されているリサイクル製品

● 支援内容

- 県が行う工事や事務用品等を発注する際、品質等が新品と同等であれば、認定製品の利用が可能な場合にはこれを優先的に利用します。
- 市町へは、県と同様に認定製品を優先的に利用するように要請しています。

● 募集期間

年1回

● 利用方法

認定申請をご希望の方は、上記問い合わせ先までご連絡ください。

分野別	農林業 製造・販売業 環境・リサイクル 介護・福祉
ステップ	着想・発端 調査・計画 事業実施 定着・拡大
メニュー	相談 融資 助成 その他

問い合わせ先

石川県健康福祉部
長寿社会課
在宅サービスグループ
TEL：076-225-1417
FAX：076-225-1418

(22) 介護保険制度の事業者指定（居宅サービス）に関する相談

介護サービス事業では、多種多様な法人の参入を認めています。介護サービス事業を実施するために必要な介護保険法上必要な各基準についての情報提供と実際に事業を始められる方には事前相談を行います。

対象となる方
介護サービス事業を実施しようとする建設企業（法人）

- 支援内容**
- 建設企業への情報提供
介護サービス事業のうち営利法人が参入可能な事業を紹介、事業者として指定を受けるために必要な基準の情報提供
 - 指定申請に関する相談
事業を始めるに当たり、事業者として指定を受けるために必要な基準等について事前相談の実施
○建物等設備基準、職員配置基準、運営基準
○事前に電話でご連絡いただければ、担当職員が対応します。

実施期間
随時

利用方法
事前に来庁日時を上記問い合わせ先に電話でご連絡願います。

分野別	農林業 製造・販売業 環境・リサイクル 介護・福祉
ステップ	着想・発端 調査・計画 事業実施 定着・拡大
メニュー	相談 融資 助成 その他

問い合わせ先

石川県健康福祉部
少子化対策監室
子育て支援担当
保育グループ
TEL：076-225-1421
FAX：076-225-1423
金沢市内で認可外保育施設を設置予定の場合は、金沢市こども福祉課（TEL 076-220-2299）までお問い合わせください。

(23) 認可外保育施設の開設に関する相談

認可外保育施設を開設する際の設置基準や、設置届出の手続きについての情報提供や相談を受け付けています。

対象となる方
保育を目的とする施設を開設しようとする企業（NPO 法人、個人等を含む）

- 支援内容**
- 開設希望者への情報提供
認可外保育施設を開設するにあたっての情報提供
 - 開設に向けての相談
認可外保育施設を開設する際の留意事項や必要な基準等について事前相談の実施
○保育室等の構造設備及び面積基準、保育に従事する者の数及び資格、保育内容等
○事前に電話でご連絡いただければ、担当職員が対応します。

実施期間
随時

利用方法
上記問い合わせ先までお電話ください。

分野別	農林業 製造・販売業 環境・リサイクル 介護・福祉
ステップ	着想・発端 調査・計画 事業実施 定着・拡大
メニュー	相談 融資 助成 その他

問い合わせ先

石川県健康福祉部
障害保健福祉課
企画推進グループ・
自立支援グループ
TEL：076-225-1428
FAX：076-225-1429

(24) 障害福祉サービス事業所の開設に関する相談

障害者に対する介護や就労の場を提供する障害福祉サービス事業を実施する際の職員の配置基準や、指定申請の手続きについての情報提供や相談を受け付けています。

対象となる方

障害福祉サービス事業の指定申請希望者

支援内容

●情報提供

障害福祉サービスの種類、内容や、事業者として指定を受けるために必要な基準の情報提供

●指定申請に関する相談

事業を始めるにあたり、事業者として指定を受けるための手続きや必要書類の相談

◎施設設備の基準、職員配置基準、運営基準を確認できる書類

◎事前に電話でご連絡いただければ、担当職員が対応します。

●施設・設備整備に関する相談

事業を始めるにあたり、事業所の整備に関する助成の相談

実施期間

随時

利用方法

上記問い合わせ先までお電話ください。

分野別	農林業 製造・販売業 環境・リサイクル 介護・福祉
ステップ	着想・発端 調査・計画 事業実施 定着・拡大
メニュー	相談 融資 助成 その他

問い合わせ先

石川県健康福祉部厚生政策課
地域福祉グループ
TEL：076-225-1419
FAX：076-225-1409
<http://www.pref.ishikawa.jp/bf/7.html>

(25) 石川県バリアフリー施設整備促進融資制度

公益的施設のバリアフリー化を推進するため、民間事業者がバリアフリー条例に基づいて施設の整備を行う場合、整備に必要な資金を融資します。

対象となる方

県内の民間事業者が公益的施設について、整備基準を遵守し又は整備基準に適合させるために行う新築等及び改修整備事業

支援内容

	融資対象 (公益的施設の整備を行う民間事業者)	融資限度	融資利率	融資期間
新築等	整備基準を遵守して行う整備 (増改築などを含みます)	3,000万円 (ただし、工事費の20%以内)	年1.0% (平成22年 4月現在)	10年以内 (うち据置 3年以内)
改修	整備基準に適合させるために一体的に行う整備 (スロープ・昇降機・車いす対応トイレの設置など)	1,000万円		

募集期間

随時

利用方法

- (1) 申請書等に必要事項を記入し、上記問い合わせ先へ郵送もしくは持参により提出ください。
- (2) 整備基準の適合などについて県の認定を受けた後、取扱金融機関 (P57参照) へ借り入れの申込を行い、融資審査を経ることが必要です。
- (3) 県への認定申請は工事着手前に行う必要があります。



各種連絡先

【各種連絡先】

区分	機関名	電話番号
建設業 サポートデスク	石川県土木部監理課	076-225-1712
	石川県南加賀土木総合事務所	0761-21-3333
	石川県石川土木総合事務所	076-272-1188
	石川県県央土木総合事務所	076-241-8201
	石川県中能登土木総合事務所	0767-52-5100
	石川県奥能登土木総合事務所	0768-22-0567
建設業 関連	石川県土木部監理課技術管理室	076-225-1787
	国土交通省北陸地方整備局	025-370-6571
	財団法人建設業振興基金	03-5473-4572
	社団法人石川県建設業協会	076-242-1161
経営 相談等	石川県商工労働部経営支援課	076-225-1525
	財団法人石川県産業創出支援機構(ISICO)	076-267-1001
	独立行政法人中小企業基盤整備機構北陸支部	076-223-5761
	金沢商工会議所	076-263-1161
	小松商工会議所	0761-21-3121
	七尾商工会議所	0767-54-8888
	輪島商工会議所	0768-22-7777
	加賀商工会議所	0761-73-0001
	珠洲商工会議所	0768-82-1115
	白山商工会議所	076-276-3811
	石川県商工会連合会	076-268-7300
介護・福祉 関連	石川県健康福祉部厚生政策課	076-225-1411
	石川県健康福祉部長寿社会課	076-225-1417
	石川県健康福祉部少子化対策監室	076-225-1421
	石川県健康福祉部障害保健福祉課	076-225-1428
環境・リサイクル等 関連	石川県環境部環境政策課	076-225-1463
	石川県環境部廃棄物対策課	076-225-1472
農業 関係	石川県農林水産部農業政策課中山間地域振興室	076-225-1660
	石川県農林水産部生産流通課	076-225-1621
	財団法人いしかわ農業人材機構	076-225-7621
雇用 関係	石川労働局	076-265-4421
	独立行政法人 雇用・能力開発機構いしかわ	076-267-0801

【お役立ち URL】

行政機関

石川県ホームページ	http://www.pref.ishikawa.lg.jp/
石川県土木部監理課 建設業サポートデスク (建設新技術認定・活用制度)	http://www.pref.ishikawa.lg.jp/kanri/supportdesk/ kensetsu@pref.ishikawa.lg.jp ※ご相談はEメールでも受け付けています。
国土交通省	http://www.mlit.go.jp/
国土交通省北陸地方整備局	http://www.hrr.mlit.go.jp/
石川労働局	http://www.roudou.go.jp/ ※労働に関する各種制度・助成金等を紹介しています。

各種団体

財団法人建設業振興基金 (ヨイケンセツ ドットコム)	http://www.yoi-kensetsu.com/ ※建設業新分野進出事例や、建設業支援情報など、中小建設企業に役立つ情報を紹介しています。
社団法人石川県建設業協会	http://www.ishikenkyo.or.jp/ ※建設業者向けのセミナーや各種手続きなど、さまざまな情報を紹介しています。
財団法人石川県産業創出支援 機構 (I S I C O)	http://www.isico.or.jp/ ※中小企業産業振興のための総合的な支援を行っており、相談や支援制度に関する情報を紹介しています。
独立行政法人中小企業 基盤整備機構北陸支部	http://www.smrj.go.jp/hokuriku/
金沢商工会議所	http://www.kanazawa-cci.or.jp/
小松商工会議所	http://www.komatcci.or.jp/
七尾商工会議所	http://www.nanao-cci.or.jp/
輪島商工会議所	http://www.wajimacci.or.jp/
加賀商工会議所	http://www.kagaworld.or.jp/
珠洲商工会議所	http://www.suzu.co.jp/
白山商工会議所	http://www.hakusancci.or.jp/
石川県商工会連合会	http://shoko.or.jp/
石川県中小企業団体中央会	http://www.icnet.or.jp/
財団法人いしかわ 農業人材機構	http://www.inz.or.jp/ ※農業を始める方向けの知識や支援制度などを紹介しています。
独立行政法人雇用・ 能力開発機構いしかわ	http://www.ehdo.go.jp/ishikawa/ ※建設業に働く人々の雇用改善に関する事業を実施する場合の各種助成金を紹介しています。

建設業サポートブック

発行 平成 23 年 6 月
発行者 石川県土木部
編集 石川県土木部監理課
〒920-8580
金沢市鞍月 1 丁目 1 番地
TEL.076-225-1712
FAX.076-225-1714
