

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、地域の社会資本整備を担うだけでなく、災害時の緊急対応や除雪において、地域の安全・安心の確保に大きく寄与するとともに、地域の雇用を支えるうえでも基幹的な役割を果たしています。

そのため、県では、国の経済対策に呼応し、道路の舗装補修や河川の堆積土砂除去など、県下一円にわたるきめ細かい事業も含め、大幅に事業量を確保し、地域経済回復の下支えを図ることとしています。

さらに、建設業の安定した経営基盤の確立に向けて、あらゆる相談にワンストップで対応する「建設業サポートデスク」をはじめ、経営コンサルタントを無料で派遣する専門家派遣事業や各種セミナーの開催など建設業の経営基盤強化に向けた支援策に取り組みます。

このサポートブックでは、建設業における経営戦略や財務諸表による経営自己診断手法のほか、新分野進出事例、県の支援施策等を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・実行や支援施策を活用するにあたり本冊子がお役にたてば幸いです。

平成25年6月

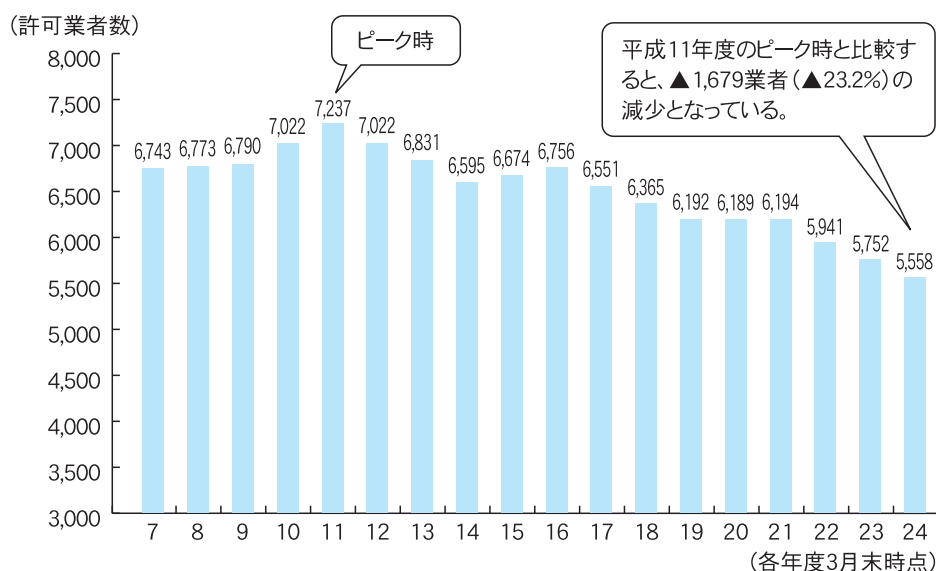
石川県土木部長 鈴木 研司

建設業サポートブック 目次

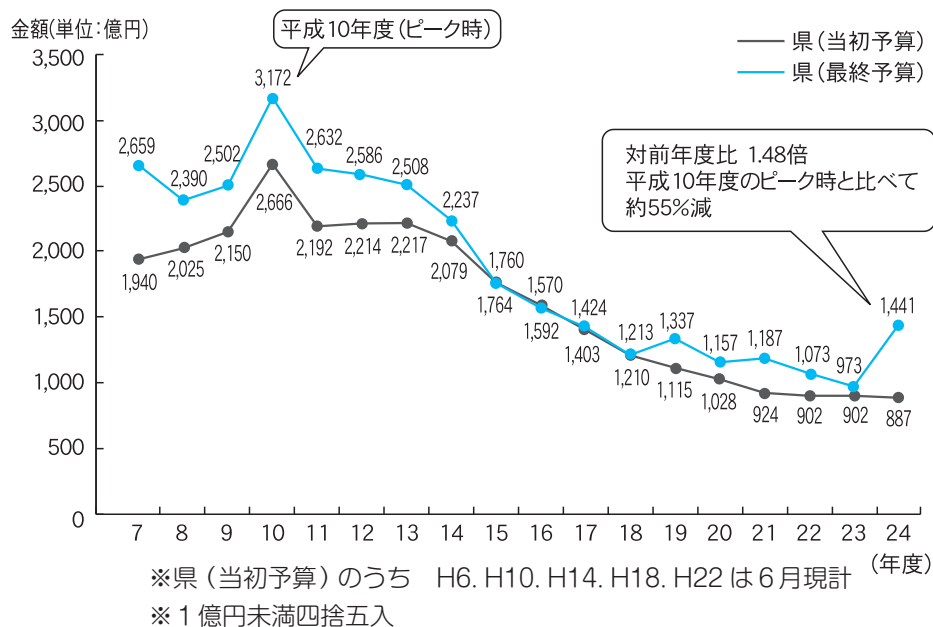
石川県内の建設業許可業者数と 石川県の投資的経費(予算)の推移について	3
第1章 自社の経営を見直す	
1 経営戦略	4
2 経営自己診断と経営改善	15
第2章 建設業者の新分野進出事例集	25
第3章 分野・ステップ別支援施策集	44
第4章 元請業者と下請業者の 適正な契約に関する留意事項	75
第5章 各種連絡先	79

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



本県の投資的経費は平成10年をピークとして減少傾向が続いてきましたが、平成24年度は地域経済回復の下支えをするために国の経済対応に呼応し、大幅に事業量を確保したこともあり本県の投資的経費(最終予算)は対前年度比約1.48倍、ピーク時と比べ約55%減となっています。

他方、本県の建設業許可業者数はピーク時の23.2%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状況が続いています。

第1章 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すると共に、経営自己診断と経営改善について説明します。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？

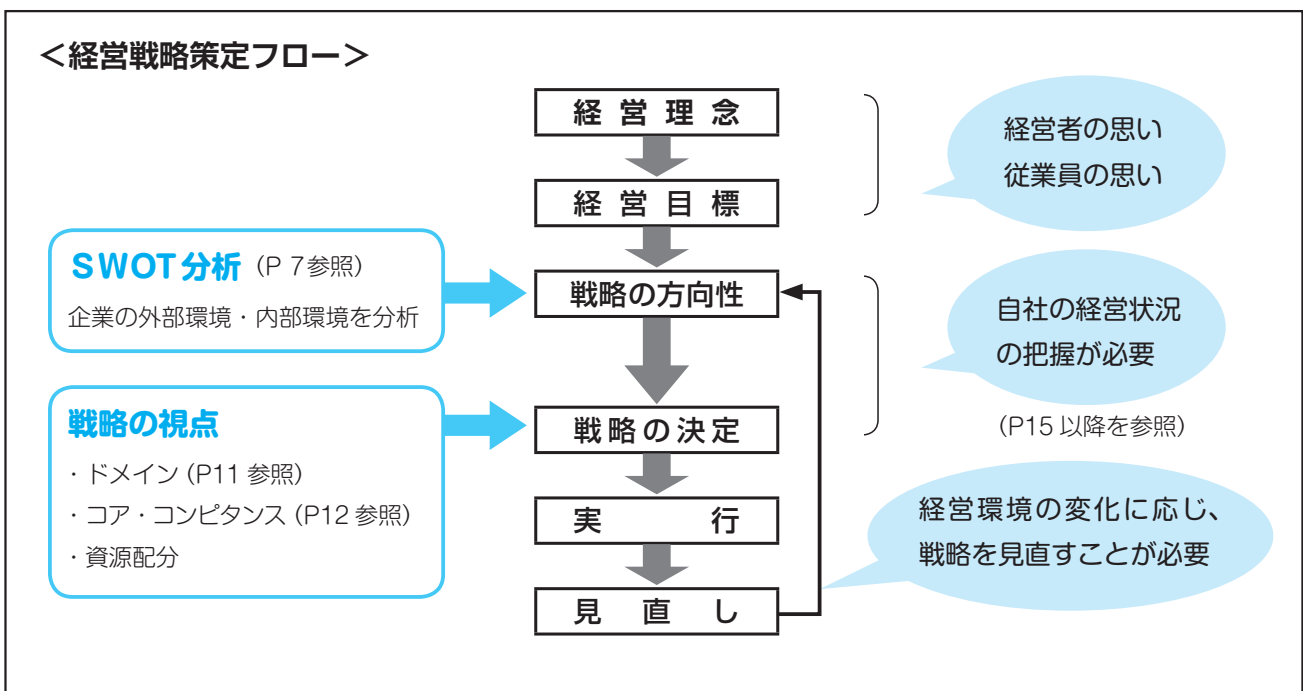
経営戦略には、さまざまな定義がありますが、簡単に言えば「企業の将来目標を定め、その目標達成に向け、企業と経営環境との関わり方を示したものであり、企業での意思決定の指針となるもの」です。

■ 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。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。

ポイント

- ・ 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よう！

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

ポイント

- ・ 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、根拠ある数値と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よう！

<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	<ul style="list-style-type: none"> ・ 法律（規制） ・ 税制 ・ 政府の方針 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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	<ul style="list-style-type: none"> ・ 景気の動向 ・ 国際情勢 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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	<ul style="list-style-type: none"> ・ 人口動態 ・ 流行、ライフスタイル 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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	<ul style="list-style-type: none"> ・ 新たな技術 ・ IT化 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 新たな技術を活用した代替品 ・ IT技術の進化
顧客（市場）	<ul style="list-style-type: none"> ・ 顧客の数、構成 ・ 購買行動の特徴 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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	<ul style="list-style-type: none"> ・ 競合他社の参入状況 ・ 競合相手との比較 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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	<ul style="list-style-type: none"> ・ 地域の特性 ・ 地域の課題 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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

ポイント

- ・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

ポイント

- ・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みましょう！

＜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

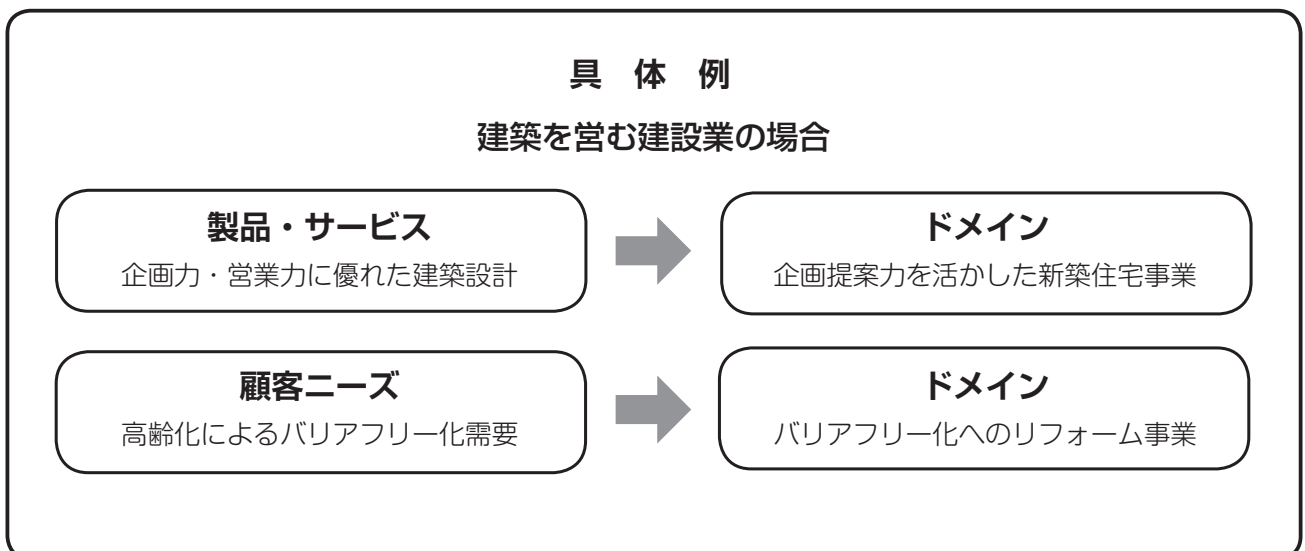
ドメインとは、企業が経営活動を展開する領域のことです。なお、ドメインを定義する場合は次の2つの視点から行いましょう。

◎ 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。



ポイント

- ・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。

ポイント

- ・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。

ポイント

- ・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！

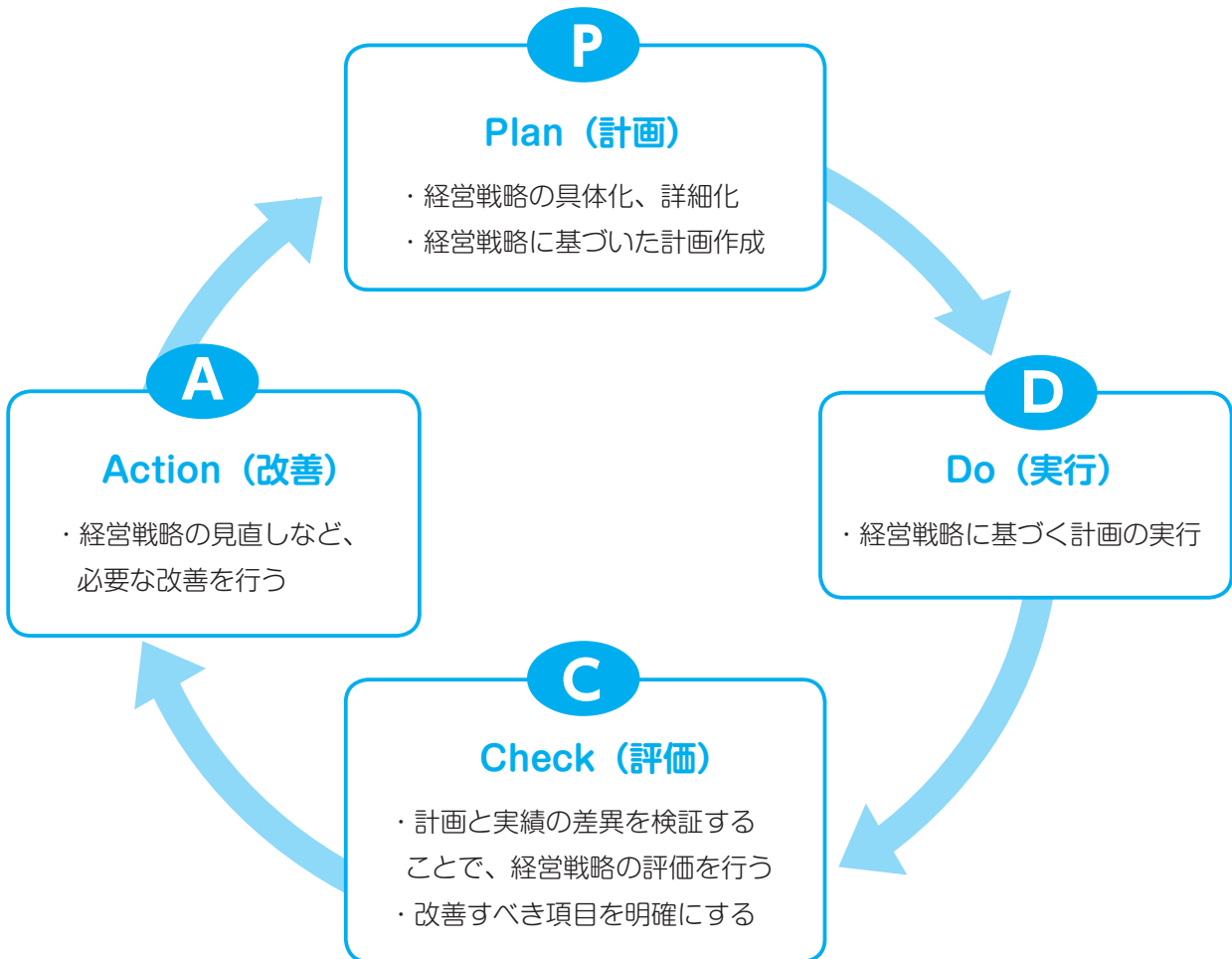
経営戦略	ドメイン	コア・コンピタンス	経営資源
[例] 高齢者向けのバリアフリー化へのリフォーム事業	高齢化が進む地域での住宅リフォーム事業	企画提案能力を含めた高い建築（設計）技術	企画提案能力・営業力を有する優秀な技術者
[案1]			
[案2]			
[案3]			

※ 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。

⑤ 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。



ポイント

- ・ 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 経営自己診断と経営改善

① 経営と財務

経営者や管理者は経営活動を通じて、企業の価値及び顧客評価の向上を目指しています。

これは常に企業の維持・成長を図ることにより、社員の生活を守ると共に社会貢献を果たす使命を担っているからです。

企業の維持とは、どんな企業環境にあっても倒産しない強靱な体質を構築することです。

そして経営活動の状況（結果・成果）は全て財務諸表に集約されます。

企業を取り巻く利害関係者（仕入先、販売先、金融機関、税務当局、行政機関等）は取引先の日頃の経営活動と、その結果を示す財務諸表を診て判断・評価し、さらなる交流・連携強化の是非、取引や発注の是非等を考えています。

もちろん競合相手も同様に、あるいはより厳しく自社を診て、作戦を立てていると考えるべきでしょう。強い会社、進んだ会社ほど徹底していると考えて下さい。

したがって、経営者は無論ですが経営の一翼を担っている方は自社の財務状況に無関心であってはなりません。

そこで、県では経営者が自社の経営状況を把握するためのツールとして経営自己診断表を作成しました。ここでは、経営自己診断表の使い方と経営の改善方法について説明します。

経営自己診断の手順

- 手順 - 1 経営計画書及び過去3期分の決算書を用意し内容を把握する。
- 手順 - 2 経営自己診断表「様式1 建設業財務分析用紙」※（以降、様式1と記載）に貸借対照表、損益計算書の値を入力。様式1「3. キャッシュフロー計算書」を基にキャッシュフロー分析をする。
- 手順 - 3 手順2でた様式1「4. 財務分析指標（定量評価）」を基に財務分析を行う。
 手順 - 2、- 3 は様式1に経営幹部が直接記入する。
- 手順 - 4 手順2、3で得られた結果と同期間の経営計画書（もしくは重点活動計画書）を対比しながら、同期間中の企業活動と分析結果の因果関係について把握、検証を行う。
 その際、様式1「5. 売上状況（主要顧客・主要商品）」、「6. 金融機関別長期＋短期借入金残高」、「7. 主要設備投資状況」に記入することで自社の経営状況の変化の確認ができ、因果関係の把握、検証に繋げる。
- 手順 - 5 経営自己診断表「様式2 経営管理レベル評価&改善検討表」を活用し、経営自己診断を行う。
- 手順 - 6 手順 - 2、- 3、- 4、- 5の結果を踏まえて、様式1「8. 企業環境、SWOT分析」、「9. 当面の課題・問題と対策方針」を実施する。
 「10. 経営計画への重点反映項目」へ反映させ実践する。

手順 - 1 ~ - 5 は経営者主導で年1回実施すると共に、半年ごとのマネジメントレビューで改訂、更新を行う。極力、経営管理の仕組みに入れる（規定化する）。

※経営自己診断表は下記アドレスからダウンロードできます。

<http://www.pref.ishikawa.lg.jp/kanri/supportdesk/supportbook.html>

② キャッシュフロー分析

従来の貸借対照表（BS）や損益計算書（PL）中心の財務分析に加え、最近ではキャッシュ（現金相当物）の直接的な流れ（キャッシュフロー分析）を重要視するようになりました。

厳しい企業環境下での維持成長を図る為には、タイムラグがあり恣意的な要素が入り易いBSやPLを基に分析するだけでは、日々変化する経営実態にそぐわないケースがあると考えます。

キャッシュフロー分析をする際は、値を分析するだけでなく、各種パターンを理解し、当社の経営方針や経営活動に如何に反映するかを考え行動することが大事です。

8つのパターン

	営業キャッシュフロー	投資キャッシュフロー	財務キャッシュフロー	
1	+	+	+	営業での稼ぎに加え、設備等売却、資金調達と旺盛な資金確保を図って将来大規模な投資を計画。
2	+	+	-	堅調な業績に加え、設備等売却と借入金返済を行っており、財務体質強化を図っている。
3	+	-	+	営業での稼ぎと積極的な資金調達で設備投資を進めている。中期計画を戦略的に進めている優良企業である。
4	+	-	-	営業活動の稼ぎを借入金返済と設備投資に向けている。豊かなキャッシュを背景とした財務的にも優良企業である。
5	-	+	+	営業CFのマイナスを設備等資産売却と借入金に頼っている。問題企業に多いパターンである。
6	-	+	-	営業CFのマイナス分と借入金返済を資産売却でカバーしている。従来の資産蓄積の切り売りであり、今後が問題となる。
7	-	-	+	営業CFはマイナスであるが借入金で投資を行っている。投資内容に相当の将来性を見出している様だが、要確認。
8	-	-	-	営業CFマイナス、借入金返済をしながら設備投資を行っている。何時まで過去の現金蓄積で賄えるかが問題。

これはある企業の事例ですが、どう判断しますか。

間接法（※前期との差額） 千円

	A H24.3 期	B H25.3 期	C=A+B	コメント
当期利益	5,880	15,088	20,968	
減価償却費	25,915	22,241	48,156	
当座資産 ※	- 11,435	560	- 10,875	
棚卸資産 ※	- 2,109	- 2,661	- 4,770	
流動負債 ※	2,521	16,866	19,387	
その他 ※	- 16,358	- 8,967	- 25,325	
①営業キャッシュフロー	4,414	43,127	47,541	
設備等減価償却資産 ※	- 2,706	- 9,213	- 11,919	
土地等固定資産 ※	0	- 9,000	- 9,000	
その他 ※	1,477	737	2,214	
②投資キャッシュフロー	- 1,229	- 17,476	- 18,705	
短期借入金 ※	0	0	0	
長期借入金 ※	- 11,860	25,200	13,340	
その他 ※	0	0	0	
③財務キャッシュフロー	- 11,860	25,200	13,340	
④キャッシュフロー計	- 8,675	50,851	42,176	

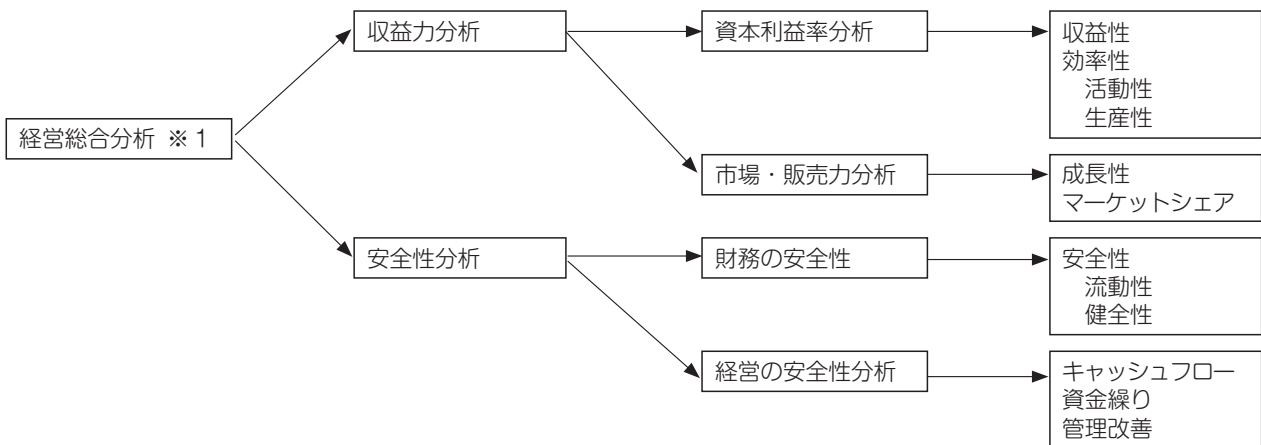
なお、算出要領は様式1「建設業財務分析用紙」を活用して下さい

③ 財務分析

財務三表は財務の基本となる財務諸表で、貸借対照表（BS）、損益計算書（PL）及びキャッシュフロー計算書（CF or CS）を指し、その関係は次のようになります。

貸借対照表				損益計算書				キャッシュフロー計算書			
		借方	貸方			借方	貸方				
資産の部	流動資産	当座資産	流動負債	全ての費用	完成工事原価	完成工事高	全ての収益	①営業活動によるCF		現金相当物の流れを示す	
		棚卸資産	固定負債		販売費及び一般管理費	営業外収益		②投資活動によるCF			
	固定資産	資本金	営業外費用		③財務活動によるCF						
			特別損失		④フリーCF=①+②						
繰延資産	資本剰余金・利益剰余金など	法人税、住民税、事業税	⑤CF計=①+②+③								
			当期純利益	特別利益	⑥前期末キャッシュ						
			費用・利益の合計	収益の合計	⑦今期末キャッシュ						

また、経営分析（財務分析）の体系は次のようになります。



※1 財務面から見た経営総合指標は「総資本経常利益率」で収益性と効率性を掛け合わせたものです。
 総資本経常利益率 = 売上高経常利益率（収益性）× 総資本回転率（効率性）
 更に安全性の各指標と合わせて、企業（財務）体質を評価することになります。

財務分析に使用する主な指標

評価区分	主要財務指標	算出式	関連諸表
収益性	売上高営業利益率 ○	営業利益 ÷ 売上高	PL
	売上高一般管理費率 ○	販売費及び一般管理費 ÷ 売上高	PL
	売上高経常利益率 ○	経常利益 ÷ 売上高	PL
	総資本営業利益率 ○	営業利益 ÷ 総資本	PL、BS
	総資本経常利益率 ○	経常利益 ÷ 総資本	PL、BS
安全性 (健全性) (流動性)	自己資本比率 ○	自己資本 ÷ 総資産	BS
	流動比率 ○	流動資産 ÷ 流動負債	BS
	当座比率 ○	当座資産 ÷ 流動負債	BS
	固定比率 ○	固定資産 ÷ 純資産	BS
	固定長期適合率 ○	固定資産 ÷ (純資産 + 固定負債)	BS
	借入金月商倍率 ○	有利子負債 ÷ 月商	PL、BS
	ギアリング比率 ○	有利子負債 ÷ 純資産	BS
	債務償還年数 ○	有利子負債 ÷ (営業利益 + 減価償却費)	PL、BS
インタレストカバレッジレシオ ○	(営業利益 + 受取利息) ÷ 支払利息	PL	
効率性 (活動性) (生産性)	総資本回転率 ○	売上高 ÷ 総資本	PL、BS
	棚卸資産回転率 ○	売上高 ÷ 棚卸資産	PL、BS
	加工高(付加価値)比率 ○	加工高 ÷ 売上高	PL
	労働分配率 ○	総人件費 ÷ 加工高	PL
	1人当り売上高 ○	売上高 ÷ 人員	PL
	1人当り加工高 ○	加工高 ÷ 人員	PL
成長性	売上高成長率 ○	当期売上高 ÷ 前期売上高	PL
	営業利益成長率 ○	当期営業利益 ÷ 前期営業利益	PL

○印の指標については次ページ以降で解説。

(i) 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 (%)

[業界黒字企業平均] 2.3%

ポイント

・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 (%)

[業界黒字企業平均] 12.3%

ポイント

・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 (%)

[業界黒字企業平均] 2.6%

ポイント

・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。

(ii) 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 (%)

[業界黒字企業平均] 41.2%

ポイント

- ・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 (%)

[業界黒字企業平均] 171.0%

ポイント

- ・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。

(iii) 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)

[業界黒字企業平均] 1.2 回

ポイント

- ・ 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)。

(iv) 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 (%)

[業界黒字企業平均] 1.7% 増

ポイント

- ・ 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。

(vi) 借入金返済面等の分析

金融機関等からの借入金は金利支払いと共に元金の返済が不可欠であり、返済計画を策定し、実行することが必要となります。その際、少なくとも次の3点を重点管理してください。

● **借入金月商倍率**

借入金（有利子負債）が月商の何ヶ月分かを示すもので、小さいほど返済負担が少なくなります。一般的には 6.0 ヶ月以上（年商の半分以上）は危険水域です。

[計算式] 有利子負債 ÷ 月商

[業界黒字企業平均] 2.7 ヶ月

ポイント

常に返済が必要な借入金の残高に留意し、目標値を超えない様に管理してください。

● **債務償還年数**

借入金（有利子負債）を本業の稼ぎで何年かかって返済できるかを示すもので、小さいほど優良です。一般的には 10.0 年以下を目指しましょう。

[計算式] 有利子負債 ÷ (営業利益 + 減価償却費)

[業界黒字企業平均] 6.2 年

ポイント

借入金返済原資は基本的に本業の稼ぎ(営業利益 + 減価償却費)以外には無いことを理解してください。実際の借入金返済原資は 当期利益 + 減価償却費 となります。

● **総資本営業利益率**

収益性を示す指標ですが、低い場合は資産縮小を本格的に検討すべきです。

リスクを負って経営資源を総動員して活動している訳ですから、利回りが確保されている金融債の10倍程度の利益率を狙いたいものです。

[計算式] 営業利益 ÷ 総資本

[業界黒字企業平均] 2.8%

ポイント

仮に貸借対照表の総資産を金融債にして、利回りを得るケースを上回る利益率が確保できないとすれば、経営の意義、経営者の質が問われると考えて、資産見直しも断行すべきです。

※ 業界黒字企業平均：TKC「TKC経営指標（平成24年度版）」（平成23年1月決算～12月決算）

④ 経営の自己診断

基本経営活動及び財務分析を通じて、経営管理レベルの評価と改善をするため経営自己診断表「様式2 経営管理レベル評価&改善検討表」※（以下、様式2と記載）を作成しました。

定期的（半年毎）に経営幹部が共同で記入し、自社の自己診断を行い、原因究明と対策（改善）をしましょう。

様式2では評価項目を基本的な12の切口に区分し、各々5項目について現状評価と半年後（1年後）の到達目標を設定すると共に、区分毎に課題・問題と改善方針・方策を表示し共有化することを目的とします。得られた結果については、改善活動計画に反映し、毎月の管理会議等で確認・フォロー・指導することになります。

なお、次ページの「自己診断チェックリスト」を使用することで、企業としての改善・改革点を抽出することができます。併せてご使用ください。

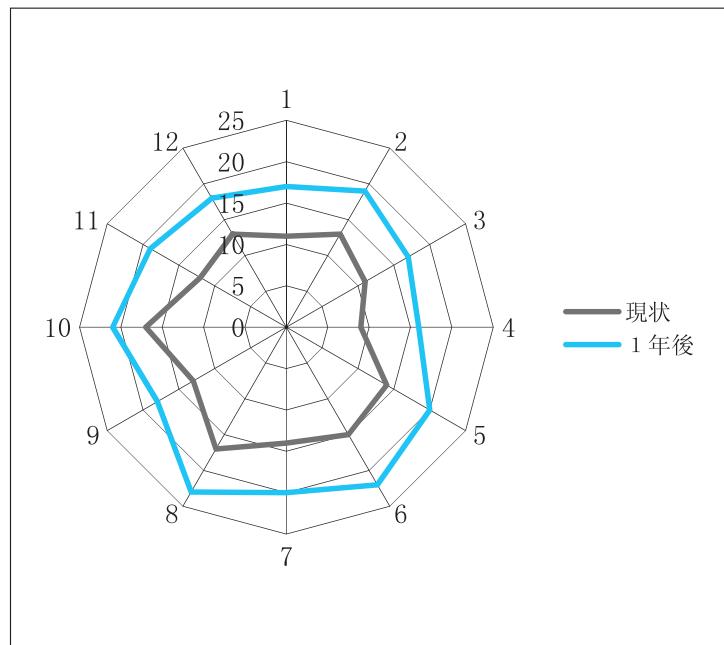
・経営自己診断表「様式2 経営管理レベル評価&改善検討表」評価区分

1. 財務管理A	収益性	7. 物件管理A	物件営業、見積もり、VE提案
2. 財務管理B	安全性、健全性、流動性、資金管理	8. 物件管理B	進行管理、品質管理、原価管理
3. 財務管理C	効率性、流動性、生産性	9. 開発力、技術力	工法、計測、環境改善、新分野進出
4. 財務管理D	成長性	10. 調達能力、工事能力	生産管理、外注管理、購買管理、工事管理
5. 経営管理A	経営理念、経営戦略、企業価値	11. 人材	必要人材、資格、従業員満足（ES）
6. 経営管理B	経営計画、方針管理、ISO	12. 社会貢献	社会的責任（CSR）、顧客満足（CS）

各項目は5段階評価（採点）するので、300点満点（12×5×5=300）となる。
 採点基準 5：非常に良い、4：良い、3：普通、2：やや劣る、1：劣る
 官能評価であるが、メンバーの意見を集約して極力具体的・客観的に評価する

サンプル

採点結果		
番号	現状	1年後
1	11	17
2	13	19
3	11	17
4	9	16
5	14	20
6	15	22
7	14	20
8	17	23
9	13	18
10	17	21
11	12	19
12	13	18
合計	159	230
平均	13.25	19.17
比率	53.00	76.67



300 満点（12 × 5 × 5）

結果についてはレーダーチャートにまとめ、様式2「総合所見」を記入する。

自己診断チェックリスト

診断者:

5段階評価 5：十分出来ている 3：ほぼ出来ている 1：出来ていない
緊急度 A：即改善 B：半年以内に改善 C：1年以内に改善

チェック項目	5段階評価	問題点、改善着眼点	緊急度
①経営分析は時系列比較（傾向）と相対比較（同業他社比較）の両面から行いますが、定期的（半年・1年）に行っていますか。		より重要なのは時系列比較をすることです。利害関係者は両面で評価して企業の実力を診ています。	
②売上高は3期連続上昇基調ですか。環境で上下するのは現実でしょうが企業も生命体である以上、生き抜くには少なくとも現状維持が不可欠です。		厳しい環境ほど企業格差が顕在化します。自社を全力で維持する姿勢と努力を自己評価すべきです。事実、優良企業にはこの傾向が見られます。	
③営業利益は3期間上昇基調ですか。もしくは売上高営業利益率はどうですか。営業利益には企業の実力（市場評価）と体質が集約されています。		本業での稼ぎを現したものであり、売込む力と管理改善等の努力の度合いが解ります。厳しい結果でも、責任を外部に転嫁することなく自社の努力に反映させてください。	
④経常利益は3期間上昇基調ですか。もしくは売上高経常利益率はどうですか。経常利益には蓄積された企業の力と体質が集約されています。		特別な場合を除き営業外損失の支払利息・割引料に左右される傾向にあります。これは有利子負債に関連し金融債務管理を如何に徹底しているかの判断材料になります。	
⑤自己資本比率は40%以上を維持していますか。債務超過は信用を著しく低下させ、経営に支障をきたす場合があります。全力で改善していますか。		安全性では第一に自己資本比率を診ます。貸借対照表の資産は時価評価すれば相当目減りするので、10%以下では実質的債務超過と判断されるケースもあります。	
⑥流動比率は150%、当座比率は110%を維持していますか。支払能力を判断する目安で、低い場合は流動資産の精査が必要になります。		資産のうち現金預金以外は見かけ上の金額と考えて、流動負債返済に備えるべきです。そのため常日頃から在庫管理を始め売掛金管理、貸付金管理等に留意してください。	
⑦借入金月商倍率は2.0以下を維持していますか。また、改善傾向にありますか。戦略的・計画的な場合を除き、改善計画を策定し推進していますか。		借入金月商倍率が5.0以上となると資金管理上の問題が顕在化しやすいので留意してください。経常利益や売上高支払利息割引料率への影響が懸念されるので返済計画と連動した管理が必要です。	
⑧債務償還年数は6.0以内を維持していますか。有利子負債÷（営業利益＋減価償却費）キャッシュフロー管理と併せて返済計画、資金計画を策定していますか。		企業維持成長には計画的投資が不可欠です。経営者の判断とリーダーシップの有無がわかる部分でもあるので中期経営計画に反映して、推進・確認・対策をする必要があります。	
⑨総資本回転率は1.3以上を維持していますか。資産を効率良く活用しているかを表す指標ですが、利益に偏重すると見逃すものです。資産の有効活用いかに取り組んでいますか。		B/Sへの関心はP/Lに比較して低い場合が多いようですが、キャッシュフロー分析によりB/Sが無視出来なくなっています。全社員の意識を金額重視に変えて強靱な体質に転換させる必要があります。	
⑩拠り所となる経営計画が共有化され、その実効ある管理が実践されていますか。また、定期的（月）にPDCAサイクルを回す場があり、機能していますか。		プロセス重視は経営活動原則の一つです。環境変化等で計画通り進まないのは常ですが、だから計画軽視はあり得ません。計画を迅速に改変しつつ実践し、差異分析&対策が肝要です。	
⑪特に建設業は個々の物件管理が重要です。各物件を計画通り進め、売上高、利益を確保します。物件管理の仕組みとシビアな運用がなされていますか。		営業、開発、工事等各部門が物件管理に関与しており、全社あげて計画通り推進することに尽きます。経営幹部には総括責任があり、具体的な運用をすることが必要です。	
⑫営業力及び工事能力の優劣が業績に係わることは当然ですが、ISO9001を取得している場合は、規定類が整備されレビューされていますか。		業務とは目の前の物件を確実に「こなす」こととの考え方は普遍的ですが、如何に脱皮できるかが企業強化の分かれ道です。プロセス強化が即体質強化の一歩との方針で進むべきです。	

⑤ 経営の維持向上：経営者、管理者の働き

これら述べてきた事項を計画し、実践する核となるのは経営幹部（経営者及び管理者）です。

そこで経営幹部に求められる主な能力を確認し、自らのキャリア形成計画に織込んで精進、努力して企業強化の使命を果たすようにして下さい。

経営幹部行動チェックリスト

5段階評価 5：十分 3：普通 1：不十分
 職位： 目標 現状：H25.6 現在、目標：1年後（H26.6 時点）
 氏名： 緊急度 A：即実践、B：半年以内に実践、C：1年以内に実践

チェック項目	現状	目標	評価所見と具体的対策	緊急度
①中長期展望に立った中期経営計画策定の中心的役割を果たしていますか。 常日頃から企業を取り巻く環境と今後の予測等を行い、SWOT分析等を活用して方向性の検討、決定を行っていますか。				
②中期経営計画を年度経営計画（実行計画）に展開させ、各部門別の方針・目標・方策策定をさせていますか。またその指導・支援を行っていますか。部門長はそれを理解して整合性が確保された実行計画を策定していますか。				
③活動計画書、管理グラフ、業務手順書等を整備し、部下に理解させ実行する様に行っていますか。活動状況を都度把握し、PDCAサイクルを回して成果・効果を確保していますか。その為の的確な指導・支援を行っていますか。				
④業務を滞りなく進めるだけでなく、業務改善改革、仕組み改革等に努め、プロセス強化を図っていますか。その経緯や成果は業務要領等の規定類に反映していますか。更に必要な啓蒙、教育訓練を行っていますか。				
⑤中期経営計画、年度経営計画との整合性をとりつつ、事業戦略、顧客戦略、商品戦略等を検討して具体的計画に反映していますか。部門長は自らの責任範囲について評価する必要があります。				
⑥建設業にとって最重要の一つである個別物件管理にリーダーシップを発揮していますか。その結果・成果についての責任は明確ですか。上長として効果的な指導、支援をしていますか。				
⑦複業化、新分野進出等将来を見据えた決断は経営幹部の責務ですが、関与していますか。関与すべき範囲は企業として明確ですか。本業の維持強化が前提となりますが、その関連を明確にして展開していますか。				
⑧経営革新、リストラクチャリング等を断行して企業の維持継続を図ることは重要課題です。この為にアライアンス（企業連携）やコラボレーション等を検討していますか。情報収集を含めた社外交流を図っていますか。				
⑨顧客満足（CS）、従業員満足（ES）、社会貢献は経営の重要事項です。これらに主体的に関与していますか。計画を持っていますか。特に人材育成、キャリアアップ、活性化に注力し、PDCAサイクルを確実に回していますか。				
⑩建設業の体質強化改善に国、県、市等の支援制度が整備されています。例年これらの情報収集と的確な活用を行っていますか。また公的な技術評価制度挑戦や知財戦略に計画的に取り組んでいますか。				

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 P47 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	耕作放棄地を利用した人参栽培	農業	(株) イシケン	26
2	河北潟遊休農地を利用した長期滞在型市民農園の運営	サービス業	木野建設(株)	28
3	休眠状態の牡蠣棚を再利用した牡蠣の養殖・販売	水産業	伸栄建設(株)	30
4	能登野菜と果樹の生産、加工、販売、体験を生業とした体験型観光農園	農業、製造業 観光	(株) 戸田組	32
5	耕作放棄地を利用した自然薯栽培	農業	若狭建設(株)	34
6	自社のコア技術を活用した省エネコンサルタント事業	サービス業	(株) カナイワ	36
7	耕作放棄地を利用した山菜栽培	農業	宮下建設(株)	38

新分野進出後の成果と課題

1	コケを利用した緑化製品の製造・販売	環境	(株) 麴香重機建設	40
2	地元漁業者と連携した水産加工業	水産加工業	刀祢建設(株)	41
3	住宅用太陽光発電とオール電化設備のセット提案営業	小売業	(株) 西山産業	42
4	フロン類破壊による環境サービス事業	サービス業	北陸エアコン(株)	43

耕作放棄地を利用した人参栽培

株式会社 イシケン

【会社概要】

代表者	代表取締役 石村 高志
所在地	石川県羽咋郡志賀町米町タ 28-1
資本金	1,500 万円
従業員数	7 名
事業内容	民間工事を中心とする建築工事業 直前決算期における完成工事高 217,629 千円
連絡先	0767-38-1166



栽培中の人参畑

【進出事業】

進出分野	農業
事業概要	減農薬、有機栽培による人参（Dr ベータカロテイン5）、米の栽培、及びころ柿の加工販売を行っている。



新たに「ころ柿」の製造についての事業展開するため指導を受ける

【新事業の体制】

中心人物	社長が中心となり、情報収集、事業計画を立案
組織・体制	人参の栽培については、本業からの配置換え1名、新規雇用1名、パート3名で行っている。
従業員数	5名

【進出経緯】

- H24. 5 生産候補地を決定
(同) 菜夢来を設立
- H24. 7 人参、野菜の生産開始
- H24.11 初収穫

【進出の詳細】

きっかけ

- 公共事業の減少から、営業活動を住宅建設にシフトしたが、大手ハウスメーカーの進出により苦戦しており、他社との差別化をはかるため、地域に根差した会社づくりを目指した。
- 高齢化による農業人口の減少と、耕作放棄地の増加に着目。若者の就労と、耕作放棄地の解消に取り組み、農業による地域経済の活性化も視野に進出した。

進出時の課題と対策

- 栽培方法
⇒ 県の営農指導員から指導を受けた。肥料については農業資材販売店に地質調査をしてもらい肥料の選択をもらった。
- 販路の確保
⇒ 地元の道の駅を中心として、地元スーパーでも販売

活用した経営資源

自社のパート従業員を活用
減反した田を利用するため、建設技術を活かして、排水整備を行った。

利用した公共支援

石川県建設業複業化支援プログラム

重視した経営戦略

60歳以上の人をターゲットに、自社で栽培した農産物を使用した弁当の宅配や日用品の買い物代行をするのと合わせ、高齢者の安否確認を行うと共に、関連会社のデイサービスの利用者の確保や本業の住宅改修に繋げる。
地元消費（スーパー、学校給食等）を考え、輸送コスト、中間マージンをなくすことで収益を確保する。

取組後の反省点

ジュースの製造段階での熱処理等の問題で、設備機材費が高額になることが判明したため、当初予定していたジュース販売の計画を取りやめた。

販路

地元消費を基本に販売を行うが、量産できるようになれば、「ころ柿」で取引のある関東方面の高級スーパーに卸す予定

進出の成果

マスコミ等による報道の影響で知名度が上がり応援者が増えた。
地元特産品の「ころ柿」を製造者の方から「ころ柿」の特許と、関東圏の販売先を承継することができた。

今後の展望

中核工業団地の空き物件を購入したので、能登の野菜や、ころ柿の加工を行う。
今後、能登野菜のブランド化し、能登の農家と県内のスーパーや都市圏のスーパー等の販売窓口になるのが目標。
契約農家から規格外の野菜を買い入れて、カット野菜として販売する。また、乾燥機導入による野菜の新商品の開発を行う。

河北潟遊休農地を利用した長期滞在型市民農園の運営

木野建設 株式会社

【会社概要】

代表者 代表取締役 木野 市一

所在地 石川県金沢市才田町は 58

資本金 2,000 万円

従業員数 10 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 254,624 千円（税抜）

連絡先 076-258-5131 URL <http://w2223.nsk.ne.jp/~kino>



幼稚園児による五郎島金時の苗の植え付け

【進出事業】

進出分野 不動産賃貸業

事業概要

河北潟遊休農地を活用した長期滞在型市民農園として「さん菜園河北潟」（約 13,000㎡）を運営。
市民農園として一般市民に貸し出しを実施。（1 区画 60㎡、利用料金 15,000 円/年）

【新事業の体制】

中心人物 専務取締役を中心に企画立案

組織・体制

本業からの配置換え 2 名を含む 4 名体制で運営。企業内の農業経験者による、利用者への恒常的な技術指導と農園管理を行うとともに、利用者募集の営業活動をしている。

従業員数 4 名

【進出経緯】

- H23.10 市民農園申請
- H24.10 農地の貸借、整備開始
- H25. 2 P R 開始
- H25. 4 農地貸出開始

【進出の詳細】

きっかけ

森本商工会から石川県建設業複業化支援プログラムの制度を知り、取り組むきっかけになった。
何を複業とするか考える中で、会社に近い河北潟で自分たちで農業をするのではなく、貸出農地の方が有利と考えた。

進出時の課題と対策

遊休農地の選定と各自治体の農地利用の考え方が違う所が難しい。

活用した経営資源

区画割図や水道設備の配置をする際に本業でやっている設計、測量の経験を生かした。
農業経験を有する社員の活用

利用した公共支援

石川県建設業複業化支援プログラム

重視した経営戦略

定期的な管理と農業指導者の設置による初心者向け農園をコンセプトとし、習熟度のレベルに応じた指導や農機具の無料貸出サービスなども行っている。
単に野菜を作る場所の提供だけではなく、丸一日滞在して楽しめる場所を提供すること。
マスコミを利用した宣伝活動（幼稚園の収穫イベントなどの情報を提供し、取材してもらう等）

取組後の反省点

お客様集めと宣伝方法の難しさが思っていた以上だった。

販路

団塊の世代や、年金受給者などの、時間を有効活用できる方や、食の安全を考えている子育て世代など幅広い世代を対象としている。

進出の成果

空き区画がたくさんあるので、今後、宣伝活動を行い全区画が埋まれば成功だと思う。

今後の展望

現在の場所が全て埋まってからも、需要があれば、今後も遊休農地を利用して区画を増やしたい。

休眠状態の牡蠣棚を再利用した牡蠣の養殖・販売

伸栄建設 株式会社

【会社概要】

代表者 代表取締役 塩谷 吉勝

所在地 石川県鳳珠郡穴水町字志ヶ浦 2-49-1

資本金 1,000万円

従業員数 12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 128,480千円（税抜）

連絡先 0768-52-2680



養殖した牡蠣の収穫作業

【進出事業】

進出分野 水産業

事業概要 牡蠣で有名な七尾湾にて、生産者の高齢化により衰退傾向のある牡蠣の養殖・販売を営む。



穴水町志ヶ浦地内にある牡蠣の養殖棚

【新事業の体制】

中心人物 社長が中心となり牡蠣養殖経験のある担当者と共に取り組む

組織・体制 本業からの配置換え2名と新規雇用1名を含む3名体制

従業員数 3名

【進出経緯】

H23. 2 JF 石川穴水支部準会員、漁業権取得。

H24.11 建設業複業化支援プログラム採択
同年冬より養殖開始

【進出の詳細】

きっかけ

公共工事の減少に危機を感じている中、穴水町の基幹産業である牡蠣養殖が高齢化や後継者不足により牡蠣棚を放棄する者も出始めてきており、少しでも地域社会に寄与したく参入した。

進出時の課題と対策

参入に必要な漁業権を法人として取得するのが思っていた以上に困難であったが、県や地区住民の支援もあり取得できた。
石川県水産総合センターや石川県漁業協同組合からの支援により、牡蠣の幼生の産卵時期、水温、プランクトンの発生状況などの生産データを得ることができ、牡蠣棚に吊るす籠のピッチや身の入りなどの調査を行った。

活用した経営資源

養殖に必要な用具は、知人所有者や放棄された牡蠣棚の所有者を探し、交渉を行うことで活用することができた。

利用した公共支援

穴水町緊急雇用創出事業
石川県建設業復業化支援プログラム

重視した経営戦略

建設業の余剰人員の活用（建設業と牡蠣養殖の繁忙期が正反対のため）

取組後の反省点

実証実験の際、夏場の高水温や付着生物への対策が不足していたこと

販路

穴水町「まいもん祭り冬の陣」
のと鉄道
レストラン

進出の成果

船舶航行の妨げとなっていた荒れ状態の牡蠣養殖筏が整備された。
冬場の従業員の雇用対策

今後の展望

穴水町牡蠣のブランド化、加工技術の習得、販路の開拓による牡蠣養殖の衰退に歯止めをかける。

能登野菜と果樹の生産、加工、販売、体験を生業とした体験型観光農園

株式会社 戸田組

【会社概要】

代表者 代表取締役 戸田 充

所在地 石川県七尾市府中町 162

資本金 2,000 万円

従業員数 37 名



収穫した農作物

事業内容 公共工事を中心とした土木工事業、建築工事業
直前決算期における完成工事高 2,130,264 千円（税抜）

連絡先 0767-53-5260 URL <http://www.todagumi.com>
<http://www.notojimafarm.jp>

【進出事業】

進出分野 農産物の生産、加工、販売、観光農園

事業概要

ブルーベリーの栽培を中心に、12 品目の果樹・野菜を栽培。ブルーベリージュース、ジャム、ドライフルーツやかぼちゃ、さつまいものペースト等も加工販売している。



各種イベントに出店

【新事業の体制】

中心人物 環境事業部長を中心に、社内に準備室を立ち上げ事業計画を練った。

組織・体制 農業部門立ち上げにあたり、新会社を設立（株式会社のとじまファーム）新規採用4名と、アルバイト4名で運営している。

従業員数 8 名

【進出経緯】

- H22. 4 地元の業業者、商業者で連絡協議会を設立し、新規事業の内容を検討
- H23.12 新会社設立、設備投資
- H24. 7 出荷、体験農園の開始

【進出の詳細】

きっかけ

経営者が定年退職者の新たな雇用先を確保する為に設立。
また、地域住民や行政より七尾市の新たな観光資源としての要望があり、地域に寄与することを目的に進出。

進出時の課題と対策

ノウハウの不足⇒専門家、地元農家、農協の指導を受ける。
資金の不足⇒制度融資や補助金を活用
人材の不足⇒協力会社からの出向、繁忙期に社員の出向

活用した経営資源

耕作放棄地や農業インフラの整備に自社の技術を活かした。
遊休資産であった土地や古くなった土木資材の活用

利用した公共支援

農林水産省 耕作放棄地再生事業
いしかわ農業人材機構 地域農業人材育成事業
石川県農業会議 農の雇用事業
石川県建設業複業化支援プログラム

重視した経営戦略

当施設、生産物を地元住民、商業者にも活用してもらおうネットワークの推進
能登での新たな観光資源の定着
農閑期での雇用の維持と加工品開発

取組後の反省点

予定外の出費や補助金の入金の不ずれで資金計画通り行かず、新たに短期借入れをした。
農作物の収量と収穫時期の予定が狂い作物を腐らせた。
販路、販売価格の十分な調査が必要だった。

販路

- ・生鮮品、加工品
和倉温泉旅館、能登島旅館組合、JA 能登わかば、地元飲食店、スーパーマーケット、イベント直売、道の駅、学校給食 等
- ・摘み取り体験
和倉観光組合、能登島旅館組合、のとじま水族館、道の駅

進出の成果

1年目の売上約 1,000 万円
地元での雇用創出（3名）、アルバイト（4名程度）

今後の展望

能登の世界農業遺産の認定と能登有料道路の無料化、能越道の開通、新幹線の開通等、多くの観光客が能登を訪れると予想されます。私達は新たな食と観光資源を発信・提供し、雇用の安定化を図り、今後も地元で持続できる企業を目指します。

耕作放棄地を利用した自然薯栽培

若狭建設 株式会社

【会社概要】

代表者 代表取締役 若狭 充

所在地 石川県鹿島郡中能登町能登部下 71-33

資本金 2,000 万円

従業員数 11 名

事業内容 建築工事業
直前決算期における完成工事高 357,777 千円（税抜）

連絡先 0767-72-3283



ツルをはわす為にネットを設置

【進出事業】

進出分野 農業

事業概要 中能登町の耕作放棄地（20a）を活用し、自然薯の栽培を行っている。



波板に赤土を乗せ種イモを植える

【新事業の体制】

中心人物 社長の父が中心となり事業の企画、立案をした。

組織・体制 本業からの配置換え 1 名とアルバイト 4 名を含む 5 人で運営している。

従業員数 5 名

【進出経緯】

- H24. 5 農地整備
- H24. 6 種イモの植え付け
- H24.12 初収穫、販売開始
- H25. 2 種イモの仮植
- H25. 3 農地整備
- H25. 5 種イモの植え付け

【進出の詳細】

きっかけ

公共事業の減少による危機感と高齢退職者の再雇用対策。
JA 能登わかば内に「自然薯部会」の設置の予定があり、耕作放棄地を利用し、推奨産品である自然薯を生産することにした。

進出時の 課題と対策

農業技術の習得や農機具の選択など、JA 能登わかばからの助言を活用した。

活用した 経営資源

当社役員が所有している農地を活用すると共に、自社所有の建設機械を活用した。

利用した 公共支援

石川県建設業復業化支援プログラム

重視した 経営戦略

他品種より粘度が高い「マイモ」という品種を採用し差別化を図ったこと
作業の効率の良さ、市場への安定供給を目指すため、成長点培養、波板栽培の採用

取組後の 反省点

栽培技術の習得不足のため、品質の良い自然薯の収穫が少なかった。
早めに研修を受けるべきだった。

販路

中能登町に新設される道の駅、和倉温泉、JA 直売所

進出の成果

小規模生産のため、採算ラインには乗りにくいが、新分野挑戦の建設会社としての話題性があり、良かった。

今後の展望

採算が取れるよう、農業機械による農作業の省力化、規模拡大に努める。
また、地元菓子店、JA 女性部と協力し、自然薯料理のバリエーションを持ち、食べ方を提案し、「自然薯」を地域の特産品として PR していきたい。

参考意見

進出の際には、専門家の意見をたくさん聞き、多くの面から検討すべき。
色々な方法があり、どれが適しているのか判断に悩むこともある。
高額な農機具が必要となり、初期投資の回収が難しい。

自社のコア技術を活用した省エネコンサルタント事業

株式会社 カナイワ

【会社概要】

代表者 代表取締役 普輪崎 賢彦

所在地 石川県金沢市神田2-9-19

資本金 3,190万円

従業員数 54名

事業内容 さく井工事業、土木工事業、とび土工工事業、水道施設工事業、管工事業
直前決算期における完成工事高 823,933千円（税抜）

連絡先 076-275-8424（事業本部：白山市） URL <http://kanaiwa.co.jp>

【進出事業】

進出分野 省エネコンサルタント及び経営コンサルタント

事業概要

90年間培ってきた地下水、地中熱、地下水処理、地盤解析などの地下水資源活用技術をコア技術として、省エネルギーコンサルタント及び省エネ新規参入企業への導入コンサルタントを行っている。

【新事業の体制】

中心人物 社長、省エネ・環境部長が中心となり企画、立案をした。

組織・体制 本業からの配置換え1名を含む6名体制で営業

従業員数 6名

【進出経緯】

- H 20. 2 省エネ事業スタート。
- H 21 省エネコンサル分野の検討開始。
- H 22. 9 省エネコンサルタントスタート。

【進出の詳細】

きっかけ

既存技術活用による環境分野への進出を9年前から行っていた。
井戸技術、地中熱技術、地下水開発技術、地下水水質解析・処理技術を有しており、その活用による社会貢献企業を目指しており、その理念達成のために行った。

進出時の課題と対策

コンサル業務と設備関係に精通した人材の確保→ハローワークにて募集し、適任者を採用

活用した経営資源

井戸技術、地中熱利用技術、地下水開発、地下水質分析、地下水処理技術及びコスト削減提案を元々行っており、それらを活用した。

利用した公共支援

経済産業省 新連携支援事業
石川県建設業複業化支援プログラム

重視した経営戦略

弊社の強みである地下技術の各専門分野の技術の複合化により、独自の価値を創造すること

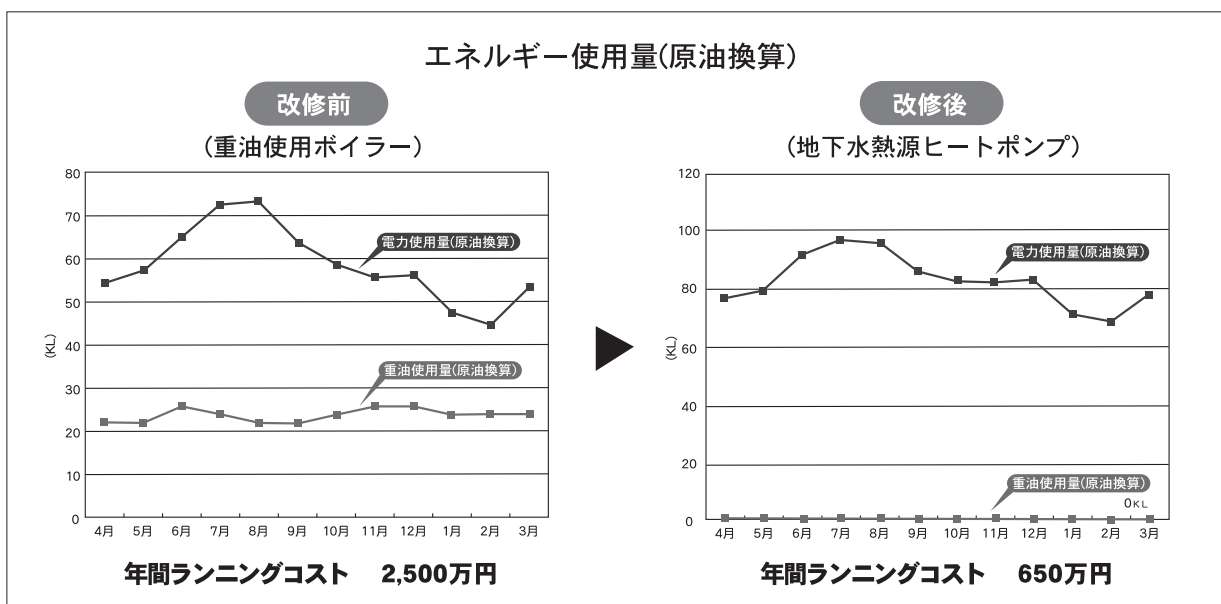
販路

北陸、関東、関西地区を中心に事業展開

今後の展望

県外建設業者と連携したビジネス展開
省エネコンサル部門の強化を、既存省エネ事業、さく井工事の受注に繋げること

省エネコンサルタンの提案事例



耕作放棄地を利用した山菜栽培

宮下建設 株式会社

【会社概要】

代表者 代表取締役 越渡 伸廣

所在地 石川県輪島市門前町走出 3-50

資本金 2,000 万円

従業員数 48 人

事業内容 建築工事業、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 1,615,429 千円（税抜）

連絡先 0768-42-1138 URL <http://wannet.jp/miyasita/>



苗植後のコゴミ畑

【進出事業】

進出分野 農業

事業概要 門前町栃木地内の 0.6ha の耕作放棄地と 1a の竹林を活用し、タラの芽、ウド、コゴミ、行者ニンニク等の能登山菜を中心に生産、販売をしている。



造成中の耕作放棄地

【新事業の体制】

中心人物 社長が中心となり事業の企画、立案をした。

組織・体制 事業の実施にあたり、農業部を設置。地元農家の指導を受けて実施。繁忙期には本業から応援体制を取ることで作業している。

従業員数 1 名

【進出経緯】

- H22. 6 耕作放棄地整備。
山菜、カボチャ栽培
- H23. 7 新規農業部設置。栽培開始
- H23.11 初出荷、販売開始

【進出の詳細】

きっかけ

耕作放棄地を利用し、能登山菜、特産野菜を栽培し、高齢化が進む中、地元の加工品の掘り起し、地域の活性化を図ることを考えていた。地域の人との話の中で、空いている土地の情報があり、また、区長からも無償で提供してくれるとの話となり取り組むことになった。

進出時の課題と対策

県の支援メニューを活用して事業実施を考えていたが、結果的に当初計画にずれが生じ、1棟目の山菜の促成栽培用小型ハウスを自己資金で購入することになった。

活用した経営資源

地域の耕作放棄地

利用した公共支援

輪島市耕作放棄地の復旧（H22）
石川県建設業復業化支援プログラム

重視した経営戦略

作物の栽培だけでなく、加工、直販を行うこと
山菜のハウス促成栽培を行うこと
門前町栃木地内に伝わる漬物（タケノコ漬、ウド、ワラビ等）の加工を実施すること

取組後の反省点

耕作放棄地を整備するのに時間がかかり、畑としてすぐに使用できなかった。
苗を植えてからの栽培期間に年数が必要だったこと（行者ニンニクで5年、ワラビ、コゴミで3年）や、苗の購入先が東北の為、地震の影響で入ってこなくなったことで出荷量が少なくなった。

販路

JA 経由による市場出荷と直売所による販売

進出の成果

地域住民が当社の活動に関心を持ってくれたこと
地元の耕作放棄地が一部解消できたこと

今後の展望

栃木地内のタケノコ畑を更に整備し商品化を図る。
山菜の加工、販売所の設置。
能登空港を利用し、首都圏へ販路拡大を行う。

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。

コケを利用した緑化製品の製造・販売

株式会社 麿香重機建設

【会社概要】

代表者 代表取締役 麿香 敏信 所在地 かほく市白尾タ 16-11

資本金 20,000 千円 従業員数 19 名 連絡先 076-283-0363
URL <http://www.jako.jp>

進出経緯
進出当初
の状況

公共工事の減少から、道路周辺の除草回数が減少し、雑草の繁殖が気になりました。芝生栽培業の社長との雑談の中で、管理が行き届かない芝生畑がコケに変わりました。事を知り、「コケが防草につながらないか」「コケで事業範囲が広がらないか」と考えた。

平成 18 年にコケ栽培に必要な環境調査、除草実証実験等を行い、平成 20 年からは河北潟休耕地にてコケ栽培を開始する。

民間造園業者への販売や、公共工事の施工、屋上・壁面緑化システムを開発し、県外への積極的な販路開拓を行う。



新たに商品化した「額緑化」

取り組み
の成果

事業：販売額が伸び悩み、事業としての採算がとれていない

商品：コケを使用した防草緑化、屋上緑化、室内緑化（壁掛け）、園芸素材

新しく商品化した室内緑化（壁掛け）は、「癒しの空間創造」として室内の壁に絵画の代わりに自然を飾ったものです。

室内の空気の浄化、湿度の保持、かすかな水の音、植物の成長、自分だけの自然を満喫できます。

現在直面
している
課題

生産方法の確立

事業を開始して5年が経過しますが、いかにして効率的にコケを生産できるか、いまだに試行錯誤を繰り返している。

⇒

各方面の関係者からの意見を参考に、新しい生産モデルを試験しており、いまのところ良好な結果がでている。ただ資金面の問題もあり現在は小規模な範囲にとどまっている。

生産規模の拡大：コケの育成には1年半から2年の期間を要し、今後の販売状況次第では、現状より多くの育成・保管できるほ場の確保が絶対必要であり関係各所に要望している。

これから新分野進出を目指す企業へのアドバイス

3～5年くらいの中期的な計画の立案が必要である。
販路の開拓・拡大が絶対に重要であるが、常に消費者の視点にたった売れる商品 {視覚 (見映え)、価格} づくりが重要である。

こんな将来像を目指します！

将来的には、事業の採算性を高め、生産、加工、販売と一貫した6次産業として地域の雇用の増加に貢献したい。



津幡町湖東地内にある棚式ほ場

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。

地元漁業者と連携した水産加工業

刀 柵 建 設 株 式 有 限 公 司

【会社概要】

代表者 代表取締役 刀柵 利雄 所在地 輪島市町野町西時国島毛 43-1

資本金 20,000 千円 従業員数 23 名 連絡先 0768-32-0111
URL <http://toneokijime.net>

進出経緯
進出当初
の状況

公共事業の減少など厳しい経営環境の中、自立のための経営改善が必要であると感じていた。長年、地域資源を活用した雇用の創出を検討してきた中で、社長が役員を務める曾々木定置漁業（株）と連携して、魚介類の産地加工・販売を行う。食品残渣を出さない商品開発や鮮度を活かした産地加工により高付加価値化を図ると共に、真空包装して冷凍保存することで、需要変動に対する柔軟な対応が可能となっている。



和倉温泉にある旅館内の直売所

取り組み
の成果

水産事業の売上げ 1,960 万（前期比 144%）の計上に対して未だ減価償却費分赤字決算である。商品開発を進めて目標の 3000 万を目指したい。地場魚の鮮度の良さが実感でき安心の無添加食品が強みである。商品販売というサービス業の本質を本業にも生かせるようにしている。

現在直面
している
課題

地場魚を扱う為に加工の数量・魚種にバラツキがあるので、加工専門業者の定番商品に比べて価格が高くなりがちである。⇒産地加工の鮮度にこだわり、安心安全をモットーに顧客との信頼関係を築いていく。魚加工に従事する人材の確保が厳しい環境にある。⇒教育訓練の必要性と考え新人募集を行う。

これから新分野進出を目指す企業へのアドバイス

新規事業の実施前に中小企業の経営相談を活用しその業界の実情を知る専門家の意見を求めるなどして慎重なる計画がある。異分野だけに販売の提携先を持てば軌道に乗りやすいと思われる。

こんな将来像を目指します！

地域社会の安心サポートとしての企業像



贈答用の一夜干しセット

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。

住宅用太陽光発電とオール電化設備のセット提案営業

株式会社 西山産業

【会社概要】

代表者 代表取締役 西山 鉄喜 所在地 白山市白峰チ 25

資本金 50,000 千円 従業員数 74 名 連絡先 076-259-2236
URL <http://www.nishiyama-g.co.jp>

進出経緯 進出当初 の状況

既存事業の売上が減少する中、新分野への将来性を感じ、雇用を維持するためにも新分野に進出することを決意する。住宅用太陽光発電システムとIHヒーター、エコキュートなどのオール電化設備をセットで提案することで、需要拡大が予想される市場の獲得を目指す。工務店や建材店を対象に販売を行う。



太陽光パネルのトタン屋根への設置例

取り組み の成果

新分野事業の売上・利益ともに、年々増加しています。太陽光発電システムの落雪対策といったご提案も含め、お客様のご要望を確実にシステムに反映させることを目指しています。

現在直面 している 課題

販売単価が年々小さくなっていることに加え、業者間の競争も激しく、利益の確保が難しくなっています。⇒仕入・販売・管理・メンテ全ての段階において、更なる効率化を進める必要があると考えています。売上の増加に、工事業者が対応することができなくなっています。⇒品質を確保できる協力会社を養成することが急務であると考えています。

これから新分野進出を目指す企業へのアドバイス

新事業の本質を捉えた、現実的な事業戦略のもとで、お客様が求めているサービスを提供できるように、当たり前のことを確実にこなすことが、とても重要なことだと、改めて感じています。

こんな将来像を目指します！

私達は、創業の精神を忘れず、和をもって一致協力し、社業の発展と社会貢献を両輪として、お互いの幸福を築き、社員にとって生涯を賭けて悔いの無い創造的企業を目指します。



太陽光パネルの陸屋根設置例

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。

フロン類破壊による環境サービス事業

北陸エアコン 株式会社

【会社概要】

代表者 代表取締役 山崎 慎一 所在地 金沢市専光寺町 6-8

資本金 10,000 千円 従業員数 20 名 連絡先 076-267-3466
URL <http://hokuriku-aircon.com>

進出経緯
進出当初
の状況

空調設備の施工・保守事業を実施していたが、不況による受注減、厳しい価格競争などにより事業規模縮小が見込まれた。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する。



H25.1 に設置した破壊装置 2 号機

取り組み
の成果

1. 販売状況

年度	破壊数量	新規売上金額	構成比
初年度 (H23)	29.5t	22,500 千円	8%
2 年目 (H24)	65.5t	51,700 千円	17%
3 年目 (H25 見込)	100.0t	80,000 千円	24%

2. 当社の強み

- (1) 破壊処理スピードが早い (2) ボンベ（容器）の無償貸し出し
(3) 他社にない営業力

3. 効果 (1) 再生フロン及び新品フロン受注増加

- (2) 回収業務の委託による収益増加
(3) 関西業者からの北陸での空調工事の受注に繋がる

4. その他 (1) この度「フロン類回収及び破壊法」の改正により再生フロンの利用が拡大される

- (2) 「オゾン層を守ろう」の環境読本を製作し啓蒙活動を展開する

現在直面
している
課題

北陸 3 県及び関西に於いて堅調に伸ばしており、更に市場エリア拡大を目指し新潟県及び長野県への進出を狙うが、地域事情もあり厳しい状況である⇒地域に合った営業政策の見直し

- ・当社の強みを最大限に活かし評価して頂ける活動の展開

第 1 種フロン（業務用冷凍空調機器）に加え、第 2 種フロン（カーエアコン）の破壊処理の認可取得により安定した破壊量の確保⇒自動車リサイクル協会（東京）への働きかけ

- ・処理能力設備の拡充強化
- ・環境 ISO14001 の認証取得による評価を高める

これから新分野進出を目指す企業へのアドバイス

- ・建設業と全く関係の無い業種へ進むのではなく、少しでも関連性のあるところで自ら不便を感じている事を切り口に探ってみてはどうか。
- ・安易な意欲目標を示すのではなく、むしろ逆の面も考慮する必要がある。

こんな将来像を目指します！

1. 経営の安定化と基盤強化を目指す。
2. 適切なフロン類の破壊、再生、回収事業を通じオゾン層を守り地球温暖化防止に努め地球環境保護に貢献する企業を目指す。



環境読本

第3章

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 P48

(相談、その他) (7) 農業人材マッチング推進事業 P53

(相談、その他) (10) 地産地消サポートデスク P56

(相談、その他) (8) いしかわ耕稼塾運営事業 P54

(相談、融資、助成) (13) 建設業複業化支援プログラム P59

(相談) (14) 企業ドック制度 P60

(相談、助成、その他) (20) いしかわ産業化資源

(相談、助成、その他) (26) いしかわり山創成

製造・販売業

(1) 建設業サポートデスク
P 46

(相談、その他) (10) 地産地消サポートデスク P56

(相談、融資、助成) (13) 建設業複業化支援プログラム P59

(相談) (14) 企業ドック制度 P60

(相談、助成、その他) (20) いしかわ産業化資源

(相談、助成、その他) (26) いしかわり山創成

環境・リサイクル

(相談、融資、助成) (13) 建設業複業化支援プログラム P59

(相談) (14) 企業ドック制度 P60

(相談、助成、その他) (20) いしかわ産業化資源

(相談、助成、その他) (26) いしかわり山創成

介護・福祉

(相談、融資、助成) (13) 建設業複業化支援プログラム P59

(相談) (14) 企業ドック制度 P60

(相談、助成、その他) (20) いしかわ産業化資源

(相談) (27) 介護保険制度の事業者指定（居宅）

(相談) (28) 認可外保育施設の開設に関する相談 P72

(相談) (29) 障害福祉サービス等の事業者指定に

事業実施

定着・拡大

(相談) (2) 農業参入サポートデスク P48

(相談、その他) (7) 農業人材マッチング推進事業 P53

(相談、その他) (10) 地産地消サポートデスク P56

(相談、その他) (8) いしかわ耕稼塾運営事業 P54

(相談、融資、助成) (13) 建設業複業化支援プログラム P59

(相談) (14) 企業ドック制度 P60

活用推進ファンド P67

ファンド P71

(助成) (3) たくましい担い手経営育成事業 P49

(融資、助成) (4) 経営体育成支援事業 P50

(融資) (5) 農業近代化資金 P51

(融資) (6) 経営体育成強化資金 P52

(助成) (9) 耕作放棄地再生利用緊急対策交付金 P55

(融資) (11) 林業・木材産業改善資金 P57

(相談、その他) (12) あすなろ塾運営事業 P58

(相談、その他) (10) 地産地消サポートデスク P56

(相談、融資、助成) (13) 建設業複業化支援プログラム P59

(相談) (14) 企業ドック制度 P60

活用推進ファンド P67

ファンド P71

(融資) (15) 経営革新等支援融資 P61

(融資) (16) 地域商工業活性化融資 P62

(融資) (17) 事業転換支援融資 P63

(融資) (18)(19) 経営安定支援融資 P64・66

(相談、融資、助成、その他) (21) 中小企業地域資源活用プログラム P 68

(相談、融資、助成) (13) 建設業複業化支援プログラム P59

(相談) (14) 企業ドック制度 P60

活用推進ファンド P67

ファンド P71

(融資) (15) 経営革新等支援融資 P61

(融資) (16) 地域商工業活性化融資 P62

(融資) (17) 事業転換支援融資 P63

(融資) (18)(19) 経営安定支援融資 P64・66

(融資) (22) 石川県環境保全資金融資制度 P69

(融資) (23) 石川県地球温暖化対策支援融資制度 P69

(融資) (24) 石川県産業廃棄物処理施設整備資金融資制度 P70

(その他) (25) 石川県エコ・リサイクル製品認定制度 P70

(相談、融資、助成) (13) 建設業複業化支援プログラム P59

(相談) (14) 企業ドック制度 P60

活用推進ファンド P67

サービス)に関する相談 P72

(相談) (28) 認可外保育施設の開設に関する相談 P72

関する相談 P73

(融資) (15) 経営革新等支援融資 P61

(融資) (16) 地域商工業活性化融資 P62

(融資) (17) 事業転換支援融資 P63

(融資) (18)(19) 経営安定支援融資 P64・66

(融資) (30) 石川県バリアフリー施設整備促進融資制度 P74

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

●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)
- ・より身近で手軽に専門家と相談できる「経営相談会」の開催 など

●利用方法

・P47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もの
- ※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(ISICO)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

下記の間い合わせ先までご連絡ください。

■間い合わせ先

○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 TEL：076-225-1613 FAX：076-225-1618
(石川県農林水産部農業政策課内)
- ・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
- 公益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

●農業参入の各種相談

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

農業参入の翌年度から起算し、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

随時

●利用方法

- (1) 最寄りの市町、農林総合事務所（P48 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
（石川県農林水産部農業政策課内）

TEL：076-225-1613 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

(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

人・農地プランに位置付けられた中心経営体等

●支援内容

●一般型(融資主体型補助)

融資を受け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。(耐用年数がおおむね5年以上20年以下、中古は2年以上)

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

●条件不利地域型

条件不利地域において経営の規模拡大や複合化・多角化等に必要となる共同利用機械等の整備を支援(事業費が50万円以上で、かつ、耐用年数がおおむね5年以上20年以下、中古農業用機械は2年以上)
 国：1/2 以内 (4,000万円上限)

●募集期間

H25年度の募集は4月末～6月末日まで

●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 : 076-225-1613 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

●支援内容

●融資機関

農協、銀行、信用金庫 等

●資金使途

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

1.10%（H25.4.1 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（P48 参照）にご相談ください。
- (2) また、下記問い合わせ先でもご相談に応じています。

■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

●支援内容

●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。

●資金使途

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

1.10% (H25.4.1 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（P48 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

○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
 - ◎農業人材の育成に関するあらゆる相談の受付と初期的なサポート
 - ◎農地、住居、遊休施設等の各種情報の収集とデータベース化
- コーディネーターによる就農準備から定着までの一貫したサポート
 - ◎就農希望者と受入地域・農家とのマッチング
 - ◎法人就業希望者と雇用を希望する法人とのマッチング
 - ◎法人や産地のスムーズな経営継承に向けたコーディネート

●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

下記の問い合わせ先までご連絡ください。

■問い合わせ先

公益財団法人いしかわ農業人材機構

TEL：076-225-7621

FAX：076-225-7622

URL：<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
- ◎企業の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
- ◎6次産業化に必要な流通販売の現状や、契約取引の知識やノウハウについて体系的に学ぶ「6次産業化研修」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」「駅前アカデミー」等の実施

●募集期間

予科、本科、専科については例年11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

下記の問い合わせ先までご連絡ください。

■問い合わせ先

公益財団法人いしかわ農業人材機構

TEL : 076-225-7621

FAX : 076-225-7622

URL : <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) 耕作放棄地再生利用緊急対策交付金

荒廃した耕作放棄地を引き受けて作物生産を再開する農業者、農業者組織、農業参入法人等が行う再生作業や土づくり、作付・加工・販売の試行、必要な施設の整備等の取り組みを総合的に支援します。

●対象となる方

農業を営む個人、法人（農業生産法人、農業参入法人等）等

●支援内容

●再生利用活動

荒れている農地をいきかえらせる取り組みを支援

- ◎再生作業（障害物除去、深耕、整地等及び土づくり（肥料、有機質資材の投入等））
 - ・定額支援（5万円/10a）又は重機を用いて行う等の場合（1/2等）
 - ・土づくり（2年目：必要な場合のみ）… 2.5万円/10a
- ◎営農定着 … 2.5万円/10a
- ◎経営展開（経営相談、実証ほ場の設置・運営、加工品試作、試験販売等）… 定額

●施設等補完整備

再生農地での営農に必要な農業用機械の導入・施設の整備を支援

- ◎用排水施設、農業用機械・施設等の整備 … 1/2等
- ◎小規模基盤整備 … 2.5万円/10a

●募集期間

随時

●利用方法

- (1) 最寄りの市町、農林総合事務所（P48 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

公益財団法人いしかわ農業人材機構

TEL : 076-225-7621

FAX : 076-225-7622

URL : <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

(10) 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、供給者側と需要者側とのマッチングを行います。

●対象となる方

生産者及び需要者（小売業者や加工業者等）

●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

●生産者の出荷情報及び需要者ニーズ等の収集、提供

生産者ごとに供給可能な地域食材を紹介

●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

下記の問い合わせ先までご連絡ください。

■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

(11) 林業・木材産業改善資金

林業・木材産業へ参入しようとする企業等が、林業・木材産業に取り組むにあたり必要な資金を無利子で借り受ける制度資金です。

●対象となる方

林業及び木材産業に属する事業を営む者（新規参入を含む。）

●支援内容

・対象

林業及び木材産業に属する事業を営む者で①または②の要件を充たす者

- ①資本金若しくは出資の総額が1,000万円以下
- ②常時使用する従業員の数が100人以下（林業を営む者及び木材製造業を営む者にあっては300人以下）

・資金使途

- ①新たな林業部門及び木材産業部門の経営の開始
- ②林産物の新たな生産方式及び販売方式の導入
- ③林業労働に係る安全衛生施設の導入 等

- ・貸付限度額 3,000万円（木材産業に係る改善措置の場合は1億円）
- ・連帯保証人 要（貸付金額によって人数が異なる）
- ・貸付利率 無利子
- ・償還期限 原則10年以内（うち据置期間3年以内）

●募集期間

随時

●その他

個人や団体の場合は貸付要件が異なります。

●利用方法

- (1) 最寄りの農林総合事務所（P48 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

石川県農林水産部森林管理課 県産材利用促進グループ

TEL：076-225-1643

FAX：076-225-1645

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) あすなる塾運営事業

林業に従事される方や建設業など林業以外の分野からの参画を目指す意欲ある担い手に対して、技能訓練、安全講習などの技術や資格取得を支援します。

●対象となる方

林業事業体就業者、林業への参画を希望する企業就業者等

●支援内容

●講義・視察

- ①森林施業の体系と間伐作業
- ②高性能林業機械と路網開設
- ③木材利用と木材流通
- ④現場視察 等

●技能訓練

県内の実際の作業現場で行う以下の内容

- ①林地で行う立木の伐採・造林
- ②林業機械を利用した材の集材・運材・搬出
- ③森林作業道の作設 等

●安全講習

普通救命救急、刈り払い機取扱作業者に対する安全教育、伐木等の業務に関する特別教育、車両系建設機械運転技能講習、玉掛け技能講習、小型移動クレーン運転技能研修等

●募集期間

H25年度の募集は6月3日～6月末日まで

●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

(公財) 石川県林業労働対策基金

TEL : 076-237-0121

FAX : 076-237-6004

石川県農林水産部森林管理課 県産材利用促進グループ

TEL : 076-225-1643

FAX : 076-225-1645

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) 建設業復業化支援プログラム

新分野進出に取り組む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

新分野進出に取り組む県内中小建設事業者（建設業の許可が必要）

●支援内容

●新分野進出に取り組む県内中小建設事業者を対象に、新分野進出に係る課題解決に向けた専門家派遣に加え、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) 販路拡大経費に対する助成（補助率1/2、補助上限額150万円）

※（4）は既に新分野進出経営計画の承認を受けた企業が対象

●募集期間

平成 25 年 4 月 8 日～平成 25 年 5 月 10 日

●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	076-263-1151	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/index.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

(14) 企業ドック制度

企業経営を取り巻く環境が変化する中、自社の置かれている経営環境等を正しく認識し、経営内容が健全なうちに、早め早めに、将来に向けた的確な対策や戦略を立案しようとする中小企業に対して、外部専門家の派遣を通じて支援します。

●対象となる方

早め早めに、将来に向けた的確な対策や戦略を立案しようとする中小企業

●支援内容

●課題に応じた専門家（中小企業診断士、経営コンサルタント等）の派遣

- (1) 企業の課題、問題意識等を問診
- (2) 問診に基づく分析（企業の現状、取り巻く外部環境）
- (3) 将来に向けた的確な対策や戦略策定についてのアドバイス

[例]

- ・現場改善によるコストの削減
- ・マーケティング戦略の策定
- ・地域資源を活用した商品開発
- ・原価計算・料金体系等の整理

●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	076-263-1151	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

E-mail : keikin@pref.ishikawa.lg.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

(15) 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25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（保証料率は0.60%）

※ 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

通年

●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込してください。

〔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

(16) 地域商工業活性化融資（一般分）

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25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（保証料率は0.41～1.43%）

※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

通年

●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（P61参照）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

(17) 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25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（保証料率は0.41～1.43%）

※ 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

通年

●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（P61 参照）に融資申し込んでください。

■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

(18) 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）

売上高が減少している方等に対する運転資金の低利の融資制度です。

● 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
①売上減少率が最近3カ月前年同期化10%以上
②売上減少率が最近6カ月前年同期化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25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（保証料率は0.13～1.19% セーフティネット保証②⑤利用の場合0.50%） |

● 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25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（保証料率は0.33～1.35%） |

● 緊急経営安定支援分（平成26年3月31日まで）

- | | |
|-------------|---|
| (1) 融資対象 | ①から③のいずれかの要件を充たす者
①最近3カ月間の売上高が前年同期に比して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円高の影響により、最近1カ月の売上高等が前年同月比で10%以上減少しており、かつ、その後2か月を含む3か月間の売上高等が前年同期比で10%以上減少することが見込まれる者 |
| (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25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（保証料率は0.13～1.19%。セーフティネット保証②⑤利用の場合0.50%） |

● 募集期間

通年

● 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（P61 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団法人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（P61 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

(19) 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2億8千万円） |
| (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（セーフティネット保証⑦⑧利用の場合2.05%以内）
※金利は平成25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（セーフティネット保証①～⑥利用の場合0.80%、⑦⑧利用の場合0.70%） |

●募集期間

通年

●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（P61 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

(20) 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 273 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 25 年 4 月 22 日～6 月 21 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/isico/fund/shienmenu>

■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

(21) 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 273 件の産業化資源が指定されています。

●支援内容

●補助金（地域資源活用新事業展開支援事業）

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：3年以上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」、「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

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 TEL：076-223-5855 FAX：076-223-5762
北陸本部 連携支援課

県：石川県商工労働部産業政策課 TEL：076-225-1512 FAX：076-225-1514
競争力強化推進グループ

財団法人石川県産業創出支援機構 TEL：076-267-5551 FAX：076-268-1322
(ISICO) 地域振興部

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

(22) 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） | (3) 償還期間 | 10年以内（据置期間はなし） |
| (2) 融 資 利 率 | 1.60%（H25.4.1 現在） | (4) 信用協会の保証 | 取扱金融機関所定の扱い |
| (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（P61 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

(23) 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施設整備事業（営業車輛への低公害車の導入など） | |

●融資条件

- | | | | |
|------------|---------------|-------------|-------------------|
| (1) 融資限度額 | 5,000万円 | (2) 融資利率 | 1.60%（H25.4.1 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) 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（P61 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
審査グループ
TEL：076-225-1472
FAX：076-225-1473

(24) 石川県産業廃棄物処理施設整備資金融資制度

産業廃棄物処理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

●融資条件

- (1) 融資限度額 ①最終処分場 … 5億円 ②焼却施設 … 1億円
- (2) 融資利率 1.60% (H25.4.1 現在)
- (3) 償還期間 10年以内 (うち据置2年以内)
- (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) 産業廃棄物処理施設整備資金融資借入申込書に上記認定書を添付し、取扱金融機関 (P61 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

(25) 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

(26) いしかわ里山創成ファンド事業

里山里海の資源を活用した生業（なりわい）の創出や里山里海地域の振興に係る事業を支援します。

●対象となる方

- (A) 農林水産事業者、企業（個人事業者含む）、NPO等
- (B) 里山里海地域に居住する住民が主体となる団体等

●支援内容

- 里山里海の資源を活用した生業（なりわい）創出の支援（A）
 - ◎地域に埋もれている農林水産物などの地域資源の発掘から商品試作にいたる里山里海の振興に向けたモデル的な取り組みを支援します。
- 住民自ら行う里山資源を活かしたイベント等への支援（B）
 - ◎里山保全に向けた住民意識の向上、合意形成が図られてきた地域において、里山の利用保全活動の更なるステップアップを目指し、住民自らが地域ぐるみで実施するイベント等の開催に対し支援します。
- 里山の資源を活用した循環モデルの創出の支援（A）
 - ◎里山里海の生態系保全や物質・エネルギー等の循環に関し、地域が一体となった取組の実践による地域振興を促進するため、企画案を公募し、優れた企画をモデル事業として選定、助成します。
- 里山里海景観の保全・創出の支援（B）
 - ◎地域住民が建物の色や形態の保全、地域の特徴的な土地利用、植生など集落全体の面的な景観に配慮した景観創出に向けた取り組みを支援します。

●募集期間

平成 25 年 5 月 9 日～6 月 28 日

●利用方法

- (1) 石川県環境部里山創成室 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.pref.ishikawa.lg.jp/satoyama/fund/index.html>

■問い合わせ先

いしかわ里山づくり推進協議会（石川県環境部里山創成室内）

TEL : 076-225-1478

FAX : 076-225-1479

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
金沢市内で介護サービス事業を
実施予定の場合は、
金沢市介護保険課
(TEL：076-220-2264) まで
お問い合わせください。

**(27) 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。

(28) 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

(29) 障害福祉サービス等の事業者指定に関する相談

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等の指定申請希望者

●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

下記問い合わせ先までお電話ください。

■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

TEL：076-225-1426

FAX：076-225-1429

金沢市内で障害福祉サービス事業所を開設予定の場合は、
金沢市障害福祉課（TEL：076-220-2291）までお問い合わせください。

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

(30) 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 <small>（ただし、工事費の20%以内）</small>	年 1.0% <small>（平成25年 4月現在）</small>	10年以内 <small>（うち据置 3年以内）</small>
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、下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（P61 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) 融資審査の内容、担保、保証人、信用保証の付保などは、取扱金融機関所定の扱いによります。別途金融機関にご相談下さい。
- (4) 県への認定申請は工事着手前に行う必要があります。

■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.lg.jp/kousei/bariafree-yuusi.html>

第4章

元請業者と下請業者の適正な契約に関する留意事項 1 トラブル回避のポイント

元請業者と下請業者の請負契約は、建設業法等関係法令に従い、次の点に注意し、トラブルを回避しましょう。

建設工事の請負契約の内容

- 建設工事の請負契約の当事者は、契約の締結に際して次に掲げる事項を書面に記載し、署名又は記名押印をして相互に交付しなければなりません。(建設業法第19条第1項)
- ①工事内容
- ②請負代金の額
- ③工事着手の時期及び工事完成の時期
- ④前金払または出来高払の時期及び方法
- ⑤当事者の申し出があった場合における工期の変更、請負代金の額の変更または損害の負担及びそれらの額の算定方法に関する定め
- ⑥天災その他の不可抗力による工期の変更または損害の負担及びその額の算定方法に関する定め
- ⑦価格等の変動若しくは変更に基づく請負代金の額または工事内容の変更
- ⑧工事の施工により第三者が損害を受けた場合における賠償金の負担に関する定め
- ⑨注文者が工事に使用する資材を提供し、または建設機械その他の機械を貸与するときは、その内容及び方

法に関する定め

- ⑩注文者が工事の全部または一部の完成を確認するための検査の時期及び方法並びに引渡しの時期
- ⑪工事完成後における請負代金の支払の時期及び方法
- ⑫工事目的物の瑕疵担保責任または瑕疵担保責任に関する保証等の措置に関する定めをするときは、その内容
- ⑬各当事者の履行の遅滞その他の債務の不履行の場合における遅延利息、違約金その他の損害金
- ⑭契約に関する紛争の解決方法

産廃処理費や建退共証紙の費用負担も明記しましょう。



契約は必要事項を書面に記載し、署名又は記名押印をして、相互に交付。

注文書、請書の場合

- 当事者間で基本契約書を締結した上で、具体的な取引については注文書及び請書の交換による場合(通達)
- ①基本契約書には、個別の注文書及び請書に記載される事項を除き、上記①～⑭(法第19条第1項各号)に掲げる事項を記載し、当事者の署名又は記名押印をして相互に交付してください。
- ②注文書及び請書には、上記①～③(法第19条第1項第1号から第3号)までに掲げる事項その他必要な事項を記載してください。
- ③注文書及び請書には、それぞれ注文書及び請書に記載されている事項以外の事項については基本契約書の定めによるべきことを明記してください。
- ④注文書には注文者が、請書には請負業者がそれぞれ署名又は記名押印してください。
- 注文書及び請書の交換のみによる場合(通達)
- ①注文書及び請書のそれぞれに、同内容の基本契約約款を添付又は印刷してください。
- ②基本契約約款には、注文書及び請書の個別的記載事項を除き、上記①～⑭(法第19条第1項各号)に掲げる事項を記載してください。

- ③注文書又は請書と基本契約約款が複数枚に及ぶ場合には、割印を押してください。
- ④注文書及び請書の個別記載欄には、上記①～③(法第19条第1項第1号から第3号)までに掲げる事項その他必要な事項を記載してください。
- ⑤注文書及び請書の個別的記載欄には、それぞれの個別的記載欄に記載されている事項以外の事項については基本契約約款の定めによるべきことを明記してください。
- ⑥注文書には注文者が、請書には請負業者がそれぞれ署名又は記名押印してください。



注文書にも請書にも、基本契約約款を添付。

不当に低い請負代金の禁止

■注文者は、自己の取引上の地位を不当に利用して、原価に満たない金額を請負代金の額とする請負契約を締結してはいけません。(法第19条の3)



請負業者の保護と建設工事的確な施工のため、不当に低い請負代金での契約は禁止。

不当な使用資材等の購入強制の禁止

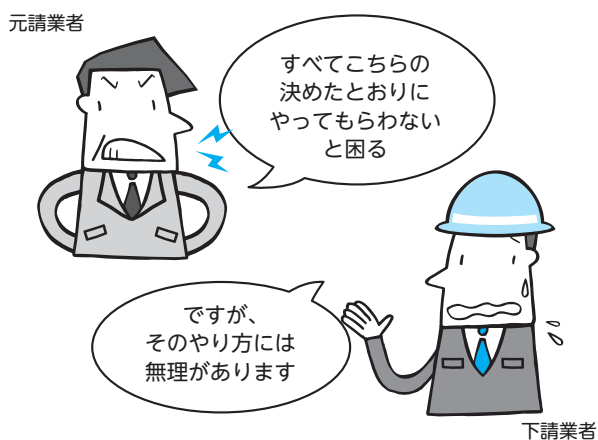
■注文者は、請負契約の締結後、自己の取引上の地位を不当に利用して、その注文した建設工事に使用する資材もしくは機械器具又はこれらの購入先を指定し、これらを請負業者に購入させて、その利益を害してはいけません。(法第19条の4)



注文者が資材や機械器具、またその購入先を強制的に指定することは禁止。

下請業者の意見の聴取

■元請業者は、その請け負った建設工事を施工するために必要な工程の細目、作業方法その他元請業者において定めるべき事項を定めようとするときは、あらかじめ、下請業者の意見を聞かなければなりません。(法第24条の2)



元請業者は、工程や作業方法等を定めるときは、あらかじめ下請業者の意見を聞くこと。

下請代金の支払

■下請契約における元請業者は、出来形払又は完成払を受けたときは、支払の対象となった工事を施工した下請業者における下請業者は、当該支払を受けた日から1ヵ月以内で、かつ、できる限り短い期間内に下請代金を支払わなければなりません(法第24条の3第1項)



元請業者は、注文者からの支払後1ヶ月以内に下請業者に下請代金を全額支払うこと。

検査及び引渡し

■元請業者は、下請業者からその請け負った建設工事が完成した旨の通知を受けたときは、当該通知を受けた日から20日以内で、かつ、できる限り短い期間内に、その完成を確認するための検査を完了しなければなりません。(法第24条の4第1項)

■元請業者は、前項の検査によって建設工事の完成を確認した後、下請業者が申し出たときは、直ちに、当該建設工事の目的物の引渡しを受けなければなりません。ただし、下請契約において定められた工事完成の時期から20日を経過した日以前の一定の日に引渡しを受ける旨の特約がされている場合には、この限りではありません。(法第24条の4第2項)



元請業者は、建設工事の完成通知を受けて20日以内に検査を完了し、下請業者から申し出があれば、直ちに引渡しを受けること。ただし、特約がある場合は20日以内で。

特定建設業者の下請代金の支払期日等

■特定建設業者である注文者は、受注者（特定建設業者及び資本金額が4,000万円以上の法人は除く。）に対し、引渡しの申出の日から50日以内で、かつ、できる限り短い期間内に下請代金を支払わなければなりません。(法第24条の5第1項)

■特定建設業者である注文者は、受注者（特定建設業者及び資本金額4,000万円以上の法人は除く。）に対し、下請代金の支払につき、その支払期日までに一般の金融機関の割引きを受けることが困難な手形を交付してはなりません。(法第24条の5第3項)

■下請契約における代金の支払は、請求書提出締切日から支払日（手形の場合は手形振出日）までの期間をできる限り短くしなければなりません。(通達)

■下請契約における代金の支払は、できる限り現金払とし、現金払と手形払を併用する場合であっても、支払代金に占める現金の比率を高めるとともに、少なくとも労務費相当分については、現金払としなければなりません。(通達)

■下請代金の支払に係る手形の手形期間は、120日以内で、できる限り短い期間としなければなりません。(通達)



特定建設業者は、下請業者からの引渡申出日から50日以内に下請業者の下請代金を全額支払うこと。

2 当事者間で解決ができなくなった場合

当事者双方での話し合いによる解決が原則ですが、それで解決できない場合は、裁判の民事調停及び民事訴訟等を検討することになります。

なお、建設業法の規定により、建設工事の請負契約に関する紛争の解決を図るため、国土交通省及び各都道府県に「建設工事紛争審査会」が設置されています。

建設工事紛争審査会

◎ 審査会の目的

発注者（元請業者）が請負代金を支払ってくれないなど、建設工事の請負契約に関する紛争について、迅速かつ簡便な解決を図ることを目的として、建設業法に基づき設置された公的機関です。

◎ 紛争解決の方法

審査会の委員が、当事者双方の主張を聴き、原則として当事者双方から提出された証拠を基に紛争の解決を図ります。

◎ 審査会の委員

建設工事に関する技術や法律・商習慣等の専門家として、弁護士、一級建築士などが委員となり、公正・中立な立場に立って紛争の解決にあたります。

◎ 手続の種類

「あっせん」「調停」及び「仲裁」の3種類があり、いずれの手続も原則非公開で行われます。

	あっせん	調 停	仲 裁
趣 旨	当事者の歩み寄りによる解決を目指す。		裁判所に代わって判断を下す。
担当委員	原則1名	3名	3名
審理回数	1～2回程度	3～5回程度	必要な回数
解決した場合の効力	民法上の和解としての効力 (別途公正証書を作成したり確定判決を得たりしないと強制執行ができない。)		裁判所の確定判決と同じような効力(執行決定を得て強制執行ができる。)
特 色	調停の手続を簡略にしたもので、技術的・法律的な争点が少ない場合に適する。	技術的・法律的な争点が多い場合に適する。場合によっては、調停案を示すこともある。	裁判に代わる手続で、一審制。仲裁判断の内容については裁判所でも争えない。
そ の 他	_____		仲裁合意が必要

◎ 問い合わせ先

石川県土木部監理課建設業振興グループ 電話：076-225-1712 FAX：076-225-1714

第5章

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
	一般財団法人建設業振興基金	03-5473-4572
	一般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本部	076-223-5761
	金沢商工会議所	076-263-1151
	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
	石川県中小企業団体中央会	076-267-7711
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
	石川県環境部里山創成室	076-225-1469
農業・林業関係	石川県農林水産部農業政策課農業人材政策室	076-225-1613
	石川県農林水産部生産流通課	076-225-1621
	石川県農林水産部森林管理課	076-225-1643
	公益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
	ポリテクセンター石川	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。
	http://www.pref.ishikawa.jp/gijyutsu/singijyutu/index3.html
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://ishikawa-roudoukyoku.jsite.mhlw.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

一般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。
独立行政法人中小企業基盤整備 機構(経営自己診断システム)	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。
一般社団法人 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(ISICO)	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 基盤整備機構北陸本部	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://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/
公益財団法人いしかわ 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。

建設業サポートブック

発行 平成 25 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
