

## 第3章 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	そばの栽培・加工・販売（農業の6次産業化の取組み）	農業	(株) 門 寺 建 設	32
2	能登ワイン用ブドウ栽培への進出	農業	(株) 高 田	34
3	建設技術を活用したエアハウス建設による水耕栽培	農業	大 三 建 設 (株)	36
4	河北潟干拓地での大規模・効率化を目指した農業	農業	北 興 建 設 (株)	38
5	中山間地域における直植えによる自然薯栽培	農業	(株) 明 翫 組	40
6	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)	42
7	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	介護福祉	(株) 丸 西 組 (新会社：ニシ・ウエルネス株)	44
8	フランチャイズによるコンビニ経営への進出	小売業	加 州 建 設 (株)	46
9	X線による非破壊検査サービス業	非破壊検査	(株) サ リ ッ ク	48
10	能登産珪藻土を活用したインテリア小物の製造	製造業	(株) イ ス ル ギ	50
11	介護ショップ等への福祉用具レンタル卸業	介護福祉	北 研 エ ン ジ ニ ア リ ン グ (株)	50
12	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	新サービス	(株) 麿 香 重 機 建 設	51
13	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	新営業展開	(株) 西 山 産 業	51

## そばの栽培・加工・販売（農業の6次産業化の取組み）

### （株）門寺建設

#### 会社概要

代表者	代表取締役 門寺 巧
所在地	珠洲市長橋町 12-17- 1
資本金	2,000 万円
従業員数	28 名
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 公共工事を中心とする土木工事業</li> <li>・ 直前決算期における完成工事高 434,574 千円</li> </ul>
連絡先	TEL 0768-87-2631

#### 進出事業

進出分野	農業分野
事業概要	<p>地域の耕作放棄地を活用し、そばとつなぎの小麦を栽培。手打ちそば工房を新築し、製粉室、保管室、手打ち製造室、厨房室で品質を重視した麺製造とそば打ち体験を実施。関連会社の施設を利用し観光客を主たる顧客として販売を行う。</p>



手打ちそば工房

#### 新事業の体制

中心人物	職員（そば打ち担当）
組織・体制	<p>農業部門を設立し、農業担当役員を設置するほか、そば工房、畑地の担当として2名の従業員を配置する。</p>
従事職員数	3名

#### 進出経緯

- H19 そば栽培・販売を計画
- H20 畑地試験栽培（1.0ha）
- H21.1 珠洲市と農業参入にかかる協定締結  
畑地 2.4ha で本格栽培開始
- H21.10 専門家からそば打ちの指導を受ける
- H21.11 そば工房「平家の里」開所
- H21.12 そばの販売を開始

## 進出の詳細

## ■ 背景・動機

- ・地域での、そば食によるもてなし食文化が廃れつつあった。
- ・試験栽培で、そのおいしさを実感。
- ・周辺地域に耕作放棄地が増加。
- ・公共事業の減少に対する危機感。

## ■ 進出時の課題と対応

- ・そば打ち技術の不足 ⇒ 専門家からそば打ち研修を受ける。
- ・石川県はどちらかと言えばうどん食文化である。その中で、そば食にどの程度の需要があるのかが課題であった。

## ■ 活用した経営資源

- ・自社保有のトラクター他機械類
- ・関連会社の販売施設を利用 ※(株)珠洲製塩：揚浜式天然塩の製造販売

## ■ 利用した公的支援

- ・石川県建設業複業化支援プログラム
- ・建設業と地域の元気回復助成事業「能登半島先端の小規模耕地を天恵にする協議会」
- ・いしかわ農林漁業人材雇用創出事業（農業分野）

## ■ 重視した経営戦略

- ・1次、2次、3次産業を一貫して行い、商品の付加価値を高める。
- ・自社で栽培したそばと小麦にこだわるとともに、地元ゆかりの大納言平時忠卿にちなみ「大納言そば」と命名し、ブランド化を図り、地産地消のそば食を提供する。
- ・珠洲焼器や輪島塗箸を使用するなど、本物志向の客層を取り込む。

## ■ 取組み後の反省点

- ・天候変動による収穫量の減少  
(作付面積を3.8haに増やすことにより、必要量を確保することを検討)

## ■ 販路・販路開拓

- ・年間約5万人の観光客をターゲットにそばを販売する。
- ・各種イベントから参加依頼を受け、そば食のPRを行っている。
- ・そば打ち体験を実施し、販路拡大につなげる。

## ■ 進出の成果

- ・進出が1年未満であるため、成果の実態は未定であるが、報道関係で紹介されるなど、企業PRとしては一定の成果はあった。
- ・建設業とは異なる、新たな広いネットワークができた。

## ■ 今後の展望

- ・市内でそば打ちできる人を育成する（そば打ち体験の普及）。
- ・出店に向けた市場調査を行い、店舗を拡大する。
- ・集客を図るため、周辺の観光資源と結びつける。

## Key Word

## 農業の6次産業化

農業の経営を行うにあたっては、自ら又は連携して1次から3次産業、つまり加工・流通・販売等を一貫して取り組むことにより、そこから生じる付加価値を農業経営の中に取り込むことが重要です。

こうした取組は、個々の農業経営の所得向上はもとより、地域の雇用創出など、地域全体の所得向上や地域の活性化につながることを期待されています。

## 能登ワイン用ブドウ栽培への進出

(株) 高田

### 会社概要

代表者	代表取締役 村山 隆
所在地	鳳珠郡穴水町字旭ヶ丘ち 52 - 1
資本金	1,000 万円
従業員数	8 名
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・公共事業を中心とする土木工事業（道路工事）</li> <li>・直前決算期における完成工事高 89,530 千円</li> </ul>
連絡先	TEL 0768-56-1155 URL <a href="http://takadawine.jp/">http://takadawine.jp/</a>

### 進出事業

進出分野	農業、酒類販売業
事業概要	<p>穴水町と平成21年3月に農業参入事業に係る協定を締結し、現在、白ワイン加工用ブドウを2.5haで栽培。地域全体の資源である「能登ワイン」の原材料として安定供給を行う。また、「能登ワイン」の販売も展開し、販路開拓も行っている。</p>



農作業の様子

### 新事業の体制

中心人物	社長が農業分野での事業展開を計画。また、統括責任者を置き、企画・運営を行う。
組織・体制	事業開始にあたり、「環境改善部門」を設立。3名体制で企画・運営・農場作業に従事。
従事職員数	3名

### 進出経緯

- H20.11 農業分野での事業展開を計画
- H21. 3 穴水町と農業参入事業に係る協定締結
- H21. 4 環境改善部門の設立
- H21.11 酒類販売業免許取得
- H22. 2 農業経営改善計画に認定
- H22 ふるさと体験村「四季の丘」指定管理者

## 進出の詳細

### ■ 背景・動機

- ・ 公共工事の縮減等による就業者の減少、また、地域の高齢化、就業人口の減少に対し、地域に根ざす建設業者として、地域活性化や次世代に継承できる事業の展開を志した。
- ・ 社長が能登ワイン(株)の役員を務め、試験栽培での実績があったことや、余力のあるうちに複業化に取り組み、ノウハウを蓄積したいと考えて決断。

### ■ 進出時の課題と対応

- ・ 高度で安定した栽培技術の習得
  - ⇒ 加工側の能登ワイン(株)や奥能登農林総合事務所等から栽培指導を受ける。
- ・ ブドウは苗付けから最低4年程度は本格的な収穫が望めないため、その期間どのように事業を維持していくか。
  - ⇒ 酒類販売業の免許を取得し、ワインの販売事業を行う。また、ブドウ栽培に加えて、カボチャなど12品目の栽培を予定している。

### ■ 活用した経営資源

- ・ 自社所有の建設機械を活用。さらに造成等に当たっては、これまでの建設業でのノウハウを活用し、効率化を実現。

### ■ 利用した公的支援

- ・ 石川県建設業複業化支援プログラム
- ・ いしかわ農林漁業人材雇用創出事業

### ■ 重視した経営戦略

- ・ 能登ワイン(株)と共同で、旭ヶ丘赤土土壤ブランドとして、付加価値のあるワイン造りに挑む。
- ・ S E (システムエンジニア) 経験者により、農作業のシステム化を目指す。システム化によりノウハウが蓄積され、情報の共有、業務の効率化を目指すとともに、次の世代にノウハウを引き継いでいく。

### ■ 取組み後の反省点

- ・ 設備投資にかかる資金を、余裕を持って確保しておくべきであった。

### ■ 販路・販路開拓

- ・ ブドウについてはすべて能登ワイン(株)に出荷。
- ・ ワインの売れ行きが、自社の売上にもつながることから、ホームページなどを活用し、都心部に向けての販路開拓を自社でも行っている。
- ・ ワイン販売を行うにあたって、社名を(株)高田組から(株)高田に変更し、イメージの転換を図った。

### ■ 進出の成果

- ・ 新分野に進出したことで、多くの地域資源を発見することができた。
- ・ 建設業と農業の繁忙期の差を利用し、従業員の効率的な配置ができた。

### ■ 今後の展望

- ・ 地域資源を守り、継承していくためにも、ワインを中心とした旭ヶ丘の活性化を目指す。また、指定管理者となる「四季の丘」と連携するなど、地域の情報発信の拠点となり、農業を軸とした交流事業を展開させたい。

## Key Word

## ナレッジ・マネジメント (Knowledge Management)

組織内の個人が有する知識や情報を組織全体で共有し、有効活用することで企業の業績向上を図る経営手法です。普段は意識することなく、勘や経験で行っていた業務も言語化することで、組織全体での情報共有が可能となり、生産性の向上や、意思決定の迅速化、技術の承継などが実現されます。

## 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)

#### 会社概要

代表者	野村 陽逸
所在地	金沢市三口町火 250
資本金	3,300 万円
従業員数	23 名
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・公共事業を中心とする土木一式工事業</li> <li>・直前決算期における完成工事高 570,523 千円</li> </ul>
連絡先	TEL 076-237-5671

#### 進出事業

進出分野	農業分野
事業概要	<p>平成21年4月に事業を開始し、金沢市南新保地区で農地18aを借受けして、二重張りエア−ハウスを構築。多段式循環型水耕栽培システムを採用し、現在みず菜2.6tの生産を目標に、年12回の収穫を目指している。</p>



水耕栽培の様子

#### 新事業の体制

中心人物	<p>社長が中心となり、役員が情報収集・事業計画を担当し、実務は社長の指導の下、担当責任者を配置した。</p>
組織・体制	<p>事業開始にあたり、農産部を増設し、農場を金沢サンファームと称し運営。</p>
従事職員数	9名(うちパート7名)

#### 進出経緯

- H20 農業進出の検討を開始  
栽培法の調査・研究を行う
- H20.12 金沢市と農業参入に係る協定締結
- H21.4 事業開始
- H21.6 耕作開始
- H21.7 初出荷

## 進出の詳細

## ■ 背景・動機

- ・公共工事の減少に危機感を感じ、状況を打開したく進出を検討。
- ・土作りのノウハウもなく、経験を要することから、土を使わない水耕栽培を検討。経験がなくても比較的栽培可能な液肥管理を重視する方法や、北陸初の多段式循環型水耕栽培に注目。

## ■ 進出時の課題と対応

- ・ノウハウ不足  
⇒ 長野県の先進事例（多段式循環型水耕栽培システム）を視察

## ■ 活用した経営資源

- ・自社の建設技術を活かして、エアーハウス建設の土工工事を実施。

## ■ 利用した公的支援

- ・石川県建設業複業化支援プログラム
- ・石川県農業総合研究センター、県央農林総合事務所等からの営農指導

## ■ 重視した経営戦略

- ・これまでの建設業と同様に、地域あつての企業であるため、地域の活性化に貢献することを重視した。
- ・能登の海洋深層水の活用、無農薬で安全安心な栽培法により付加価値を高める。

## ■ 取組み後の反省点

- ・冬期の日照不足と室温の低下により、収穫量は目標を下回った。そのため、今後は暖房機の改良が課題である。

## ■ 販路・販路開拓

- ・収穫物は、金沢市中央卸売市場に卸している。
- ・マスコミに取り上げられた他、建設業での幅広いネットワークや口コミにより広がり、有名ホテルのメニューにおいて、「金沢サンファームみず菜」と明記され、使用されるようになった。

## ■ 進出の成果

- ・雇用に関して地域住民の方を採用し、地域の一員として貢献している。
- ・新分野に挑戦することで、社員の雇用維持につながっただけでなく、社員のモチベーション向上も図ることができた。

## ■ 今後の展望

- ・当社の水耕栽培により、地域の活性化に貢献したい。

## Key Word

## 社員のモチベーション向上

事業の多角化は、社員のモチベーションにも影響を与えます。成長性の低い事業を継続しても、成果を挙げることは難しく、マンネリズムに陥り、社員はやる気を失ってしまいます。そのため、新たな成長分野へ進出することにより、成果を実感し、マンネリズムを打破することにより、従業員のモチベーションを向上させることができます。

ただし、新たな事業を行うことに対して、社員の理解を得られなければ、逆にモチベーションは低下してしまいます。そこで、経営者と従業員がコミュニケーションをとり、新分野進出の必要性などに対する共通の理解・認識をもつことが重要です。

## 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)

#### 会社概要

代表者	代表取締役社長 道下 幸雄
所在地	金沢市矢木1-23-3 (本社)
資本金	2,400万円
従業員数	35名
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・環境に優しい建設業 (道路工事・河川工事等)</li> <li>・ライフラインの建設業 (上下水道埋設管渠等の新設・更新・耐震化工事等)</li> <li>・曳き方を得意とする建築工事</li> <li>・防草工の維持管理工事 (ハーデンソイル工法)</li> </ul> 直前決算期における完成工事高 863,018千円
連絡先	TEL 076-249-5341 URL <a href="http://www.hokko-kk.co.jp">http://www.hokko-kk.co.jp</a>

#### 進出事業

進出分野	農業分野
事業概要	平成21年6月津幡町と農業参入事業に係る協定書を締結し、河北潟干拓地の約1.78haにおいて、キャベツを主体に露地野菜を栽培し、(社)河北潟営農公社で販売を行っている。建設機械を農作業の省力化に活用し、少人数での生産を行っている。



農地の様子

#### 新事業の体制

中心人物	社長が先頭に立ちプロジェクトを推進。
組織・体制	農業参入初期は、現場責任者1名で営農計画を作成し事業を開始。現在は業務執行役員1名を含む農業従事者5名で対応している。
従事職員数	5名

#### 進出経緯

- H21.6 津幡町と農業参入事業に係る協定締結
- H21.7 石川かほく農業共同組合へ加入
- H21.11 (社)河北潟営農公社へ出荷  
(キャベツ等)



## 進出の詳細

## ■ 背景・動機

- ・これまで建設業で培った建設技術を活かして、農業に貢献したいという経営者の強い思い。
- ・長年勤務した退職者の再雇用対策として開始。これにより、本業の被雇用者が安心して働ける雇用環境を整える。

## ■ 進出時の課題と対応

- ・ノウハウ不足 ⇒ 干拓地の野菜栽培農家で3ヶ月にわたり、農作物の現地栽培に必要な技術研修を受けた。
- ・農機具等の設備 ⇒ 農業機械・機具等は、地元の生産組合への加入や地元農家の好意などにより一部共同使用で対応した。

## ■ 活用した経営資源

- ・当社役員が所有していた河北潟干拓地の農地を活用。
- ・建設業での知識・経験を活かすことで、農作業の省力化につながった。

## ■ 利用した公的支援

- ・石川県 農業参入サポートデスク
- ・(財)石川県産業創出支援機構
- ・(財)いしかわ農業人材機構 いしかわ耕稼塾 など

## ■ 重視した経営戦略

- ・自社が有する建設技術・地盤改良技術での長年の経験を活かした地域貢献
  - ① 河北潟農作物のブランド商品の開発
  - ② 地元農家等と共同でチャレンジする試験栽培
  - ③ 除草作業が不要な防草工事の普及
  - ④ 建設機械の使用による農作業の省力化

## ■ 取組み後の反省点

- ・当初は品目ごとに異なる農機具等の使用区別が分からなかったため、生産組合や地元農家と早くから接し、教えてもらう機会を多く持てばよかった。

## ■ 販路・販路開拓

- ・(社)河北潟営農公社への出荷
- ・取引銀行を仲介者とした試行的な受注生産を計画している。
- ・規格外野菜の販売拠点として、自社の農作業小屋の活用（今後の課題）

## ■ 進出の成果

- ・最初は小規模生産のため採算ラインには乗りにくい。  
(キャベツ：約 26,500kg、ネギ約 1,000 本など)
- ・自社の農作業小屋のトイレを地元農家に提供することで、地域に貢献。

## ■ 今後の展望

- ・今後は、農業機械による農作業の更なる省力化により、規模を拡大するとともに販路開拓に努め、効率的な農業経営により収益増加を図る。
- ・河北潟農作物のブランド商品の開発・研究を行う。  
(食の安全・安心、コンプライアンス、生産者情報の公開を重視)
- ・自社の技術を活用した防草工事（ハーデンソイル工法）を自社の畑に施すとともに、その普及に努める。

## Key Word

## ソーシャル・マーケティング

自社の利益や顧客だけでなく、社会全体の利益や福祉の向上を意識したマーケティング活動。企業が「企業市民」として、地域社会の一員であることを認識し、社会的な価値を提供することが重要である。

新分野進出、特に農業分野への進出にあたっては、地域との連携が不可欠であり、このような意識を持つことで、地域との良好な信頼関係を築くことができる。

## 中山間地域における直植えによる自然薯栽培

### (株) 明 翫 組

#### 会社概要

代 表 者	明翫 章宏
所 在 地	金沢市泉野町6-15-15
資 本 金	3,500万円
従 業 員 数	42名
事 業 内 容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・公共事業を中心とする土木一式工事業 及び 一般住宅建築業</li> <li>・直前決算期における完成工事高 1,250,442千円</li> </ul>
連 絡 先	TEL 076-242-3411 URL <a href="http://www.myogan.co.jp/">http://www.myogan.co.jp/</a>

#### 進出事業

進出分野	農業分野
事業概要	平成21年1月、金沢市と農業参入に係る協定を締結し、金沢市福畠町の遊休畑作農地85aを借り入れ、自然薯・韃靼そば・露地野菜などを栽培し、金沢市近郊のJA産地直販店などで販売を行っている。



収穫の様子

#### 新事業の体制

中心人物	加藤 英孝（農業事業部長）
組織・体制	企画室を設置し、新規事業の企画・立案を行い、農業進出にあたり、農業事業部を設立。
従事職員数	5名

#### 進出経緯

- H18.11 社内で新規事業案を募集
- H19.2 新規事業の企画・立案のため企画室を設置
- H19.5～H21.3 農業事業部を設置し、試験栽培を行う
- H21.1 金沢市と農地利用に係る協定締結
- H21.4 農業に本格参入

## 進出の詳細

### ■ 背景・動機

- ・「特定法人貸付事業」により、企業の農業参入への道が開けた。
- ・公共事業が減少を続ける中、社員の雇用維持のために農業参入を決意。
- ・試験栽培の段階で、直植え栽培方法による自然薯のおいしさを実感。

### ■ 進出時の課題と対応

- ・農業技術の習得・販路・栽培品目の選択など  
⇒ 金沢市やJA金沢市からの助言等を活用。

### ■ 活用した経営資源

- ・建設業での社員を活用することにより、これまでの土木技術を活用。  
(冬期においても、除雪技術を活用し、収穫などの農作業を行っている。)
- ・農作業にあたっては、建設機械を有効に活用している。

### ■ 利用した公的支援

- ・石川県建設業複業化支援プログラム
- ・異業種新規農業参入支援事業(金沢市)

### ■ 重視した経営戦略

- ・自然薯の直植え栽培方法により、天然自然薯と同様の「形状」「味」にこだわり、他の自然薯との差別化により単位面積あたりの収益力を上げる。
- ・販路の安定と拡大(本物志向のリピーターを増やして裾野を拡大する。)
- ・少人数での効率的作業の実現

### ■ 取組み後の反省点

- ・営農ノウハウを早い段階で習得しておく必要があった。

### ■ 販路・販路開拓

- ・JAの産地直売店のほか、金沢市中央卸売市場、金沢市内の料亭等に販売。
- ・ブログの活用(生産者情報の発信)など、ホームページの内容を充実させるとともに、贈答用の自然薯をインターネットを通じて販売している。
- ・自然薯については、平成21年度生産分は完売。
- ・受注懇談会などのイベントに積極的に参加し、PRを行っている。

### ■ 進出の成果

- ・農閑期のない作物を栽培・販売することにより、社員の雇用維持という成果があった。

### ■ 今後の展望

- ・企業として採算の合う品目の栽培・販売方法を確立し、建設業の技術を活かした農業を目指すとともに、ノウハウの蓄積を行い、後進にも伝えていく。
- ・地域との良好な信頼関係を築くことにより、過疎化、離農化が進む中山間地域における農業参入のモデルケースとしていきたい。

## Key Word

### 差別化戦略

自社製品の機能・品質・デザイン・アフターサービスなど(価格以外)で、購買者にとって魅力的な他社にない特異性により、競争企業に対する優位性を築く戦略です。差別化戦略のリスクは、競合他社の模倣により、差別化された特異性を喪失する可能性があるということです。

⇒ 他社の模倣が困難な特異性がある場合は、差別化戦略が有効ですが、差別化戦略を採用する場合は、本当にその特異性が購買者にとって価値として認識されているかを常に意識しましょう。

## 地元漁業者と連携した水産加工業

### 刀 祢 建 設 (株)

#### 会社概要

代 表 者	代表取締役 刀祢 利雄
所 在 地	輪島市町野町西時国鳥毛43-1
資 本 金	2,000万円
従 業 員 数	20名
事 業 内 容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・公共工事を中心とする土木工事業</li> <li>・直前決算期における完成工事高 297,903千円</li> </ul>
連 絡 先	TEL 0768-32-0111

#### 進出事業

進出分野	水産加工業
事業概要	<p>地元漁業者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。また、真空包装して冷凍保存することで、生鮮品の需要変動に対して柔軟な対応を可能としている。</p>



加工作業の様子

#### 新事業の体制

中心人物	社長が中心となり、金沢大学の地域経済塾に参加するなど、情報収集から事業計画までを担当。
組織・体制	事業立ち上げにあたり、建設部門から調理師免許を持つ1名を異動させ、加工責任者として営業許可を受ける。その他に加工専門職員3名をハローワークから募集し採用。
従事職員数	4名

#### 進出経緯

- H18 地域の農林水産業に関わる新規事業を模索
- H20.3 水産加工業への参入を決定
- H21.1 加工場の整備（冷凍設備等）
- H21.5 食品衛生法に基づく営業許可
- H21.6 営業開始

## 進出の詳細

## ■ 背景・動機

- ・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)と連携することによる新たな事業展開を決意。

## ■ 進出時の課題と対応

- ・魚加工職人や営業・商品開発などの経験を有する人材の確保  
⇒ 社内の調理師免許を持った社員を責任者とするとともに、ハローワークから人材を求める。

## ■ 活用した経営資源

- ・車両庫などの遊休資産を活用し、加工場に改築。
- ・社内での調理師免許保有者を活用。

## ■ 利用した公的支援

- ・石川県建設業複業化支援プログラム
- ・輪島市ふるさと雇用再生特別基金事業（人件費助成）

## ■ 重視した経営戦略

- ・水産物だけでなく、地域農林産物の販売も行う。
- ・消費家庭において、生鮮食品の残渣を出さない商品、また、干物は素材の旨みを活かす海水（能登海洋深層水）仕上げで、安全安心な無添加食品として高付加価値化を図る。
- ・船上での沖メ魚を即日加工の急速冷凍刺身にして宅配をする。家庭でストックでき、思いの時に食せる生鮮商品とすることで差別化を行う。

## ■ 取組み後の反省点

- ・ホームページの開設など、販促のためのPR活動が遅れている。

## ■ 販路・販路開拓

- ・取引関係先、知人を通じた縁故販売など口コミで販売を開始。
- ・地産地消の推進から、学校給食・民宿・観光土産・地元小売店へと販路を開拓。今後は、JF（漁協）と連携して、さらに販路を開拓していく。

## ■ 進出の成果

- ・建設会社としての話題性があり、企業PRに役立った。
- ・地元住民と接する機会が増え、建設業での営業情報収集に役立った。
- ・地域における雇用の受け皿として期待されている。

## ■ 今後の展望

- ・アンテナショップとして、地物食材レストランを併設した販売所を開設し、売上の増加につなげたい。
- ・船上定置網漁の体験などのグリーンツーリズムを企画し、地域の交流人口を増加させ、地域に新たな雇用の創出したい。

## Key Word

## 地域資源の活用

地域に根ざした建設業の経営者が、自らの足元を見直し、地域の「強み」となる地域資源（農林水産品、産地の技術、観光、伝統文化など）を掘り起こし、新たなサービス、商品づくりに活かしていくことが重要です。こうした取り組みが、価値の向上（ブランド化など）や地域外への事業展開において、他者との差別化の要素となり得ます。

## 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)丸西組 [新会社] ニシ・ウエルネス(株)

### 会社概要

代表者	代表取締役 西 正次	[新会社] 代表取締役 瀬川 幸三
所在地	小松市白江町ト 121-1	[新会社] 同
資本金	3,500 万円	[新会社] 1,000 万円
従業員数	43 名	[新会社] 85 名
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・土木工事（道路、橋梁・橋脚、海岸・河川、下水道他施工）</li> <li>・建築工事（住宅、福祉施設、生産施設等の設計監理・施工）</li> <li>・直近の完成工事高 1,732,766 千円（丸西組）</li> </ul>	
連絡先	TEL 0761-22-6100 URL <a href="http://www.marunishigumi.co.jp">http://www.marunishigumi.co.jp</a>	

### 進出事業

進出分野	介護福祉分野
事業概要	介護付有料老人ホーム2棟を運営。施設の開設・運営で得たノウハウを活用し、医療福祉施設の開業支援及び運営コンサルタント、福祉事業に関する研修セミナーの講師を行う。また、本業である建設部門と連携し、医療福祉施設の建築・リフォームに関する企画・設計施工を請け負う。



当社施設内での年末のもちつきイベントの様子

### 新事業の体制

組織・体制	H11.7 に新会社ニシ・ウエルネス(株)を設立。当初は開業支援やコンサルタント業務を中心に3名で当たっていたが、その後、直営施設を開業し、現在85名を雇用。
従事職員数	85 名

### 進出経緯

- H 11.7 新会社を設立。医療福祉分野に特化した営業活動を開始
- H 15.11 直営施設1号 介護付有料老人ホーム「ウエルネスふらま」開業
- H 18.5 直営施設2号 介護付有料老人ホーム「ウエルネスかねの」開業
- H 22.5 「ウエルネスかねの」別館開業

## 進出の詳細

## ■ 背景・動機

- ・公共工事の減少から、今後の経営環境の厳しさが予想された。
- ・平成12年4月1日に介護保険制度が開始された。
- ・医療・福祉分野に特化した建築事業に向けて、福祉施設等の運営に係るノウハウが必要と考え、直営施設の設定・運営を決意。
- ・建設業と同様に、地域と密着した業態での事業拡大をしたかったことに加え、当時、南加賀地域では介護付有料老人ホームが無かった。

## ■ 進出時の課題と対応

- ・事業開始当初は、ノウハウがなく、すべてが暗中模索状態であった。  
⇒ 福祉分野に進出した建設業者の先進事例の視察などにより情報収集  
医療福祉関係に詳しいコンサルタントなどを活用
- ・建設業とは異なるサービス業への進出であったため、接遇方法などのマナー研修を開催した。

## ■ 利用した公的支援

- ・石川県中小企業事業転換支援プログラム  
(社内研修会への講師派遣、事業転換支援融資、事業計画策定支援)

## ■ 重視した経営戦略

- ・南加賀地域初の「介護付有料老人ホーム」を運営することにより、事業ノウハウを蓄積し、医療福祉事業者向けのコンサルタント受注につなぐ。また、丸西組の建築設計・施工受注への波及効果も図る。

## ■ 取組み後の反省点

- ・特別養護老人ホームやケアハウス等と介護付有料老人ホームとの差異を一般の方々に理解して頂くことに時間を要した。
- ・建設業は男性職員が中心であるが、介護福祉分野では女性職員の割合が高い。そのため、女性職員の理解を得られる就業体制を築くことに苦慮した。

## ■ 販路・販路開拓

- ・直営施設の広告にラジオCMや新聞広告等を用いたが、期待した程の費用対効果がなかったため、手法を改善し、同業者のケアマネージャーや病院のケースワーカー、入居者ご家族の口コミなど地道なPRで効果をあげた。

## ■ 進出の成果

- ・直営施設の入居状況が安定し、地元の雇用確保に貢献できた。また、それにより、地元からの大きな信頼を得ることができた。
- ・施設運営のノウハウを活かし、福祉関連施設の建築設計・施工において、競争優位を築き、受注につながった。

## ■ 今後の展望

- ・今後も事業をさらにレベルアップし、直営施設の評価を高め、南加賀地域における競争優位を築きあげる。あわせて、建築工事の関連受注など実績につなげていく。

## Key Word

## シナジー

事業の多角化により、事業が相互に作用し合うことで、それぞれを単独で運営したとき以上の効果が得られること。複数の事業間で技術力や、営業網などを共有化することで、売上拡大やコスト削減が期待できます。また、ノウハウや人材の相互の移転、既存資源の流用などにより効率的な経営が可能となります。

新分野進出にあたっては、新たな事業と本業である建設業のシナジーを意識することで、より効果的・効率的な多角化経営とすることが重要です。

## 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)

#### 会社概要

代表者	代表取締役 小堀 憲昭
所在地	金沢市小金町3-31
資本金	9,000万円
従業員数	65名
事業内容	公共工事を中心とする舗装工事・土木工事の施工 直前決算期における完成工事高 4,086,835千円
連絡先	TEL 076-252-2241 URL <a href="http://www.kashu.co.jp">http://www.kashu.co.jp</a>

#### 進出事業

進出分野	小売業（コンビニエンスストア経営）
事業概要	(株)ファミリーマートとフランチャイズ契約を締結し、ファミリーマート金沢額谷三丁目店、野々市高橋町店、金沢松村店の3店舗を経営する。



店舗の様子

#### 新事業の体制

中心人物	社長と担当者が中心となり、情報収集、事業計画、フランチャイズ契約を担当した。
組織・体制	CVS事業部を設置し、各店舗の店長・マネージャーとして建設業から6名を異動して開始。店舗スタッフは公募により社外から採用した。
従事職員数	管理職1名。総合職、専門職各3名。各店舗アルバイトを含め15名程度。

#### 進出経緯

- H 20.10 取引銀行からファミリーマートを紹介される
- H 20.11 視察・市場調査等、進出に向けた調査検討
- H 20.12 フランチャイズ契約を締結  
CVS事業の従事職員を社内募集  
所定の店長研修・店舗研修を受講
- H 21. 1 金沢額谷三丁目店、野々市高橋町店オープン
- H 21. 2 金沢松村店オープン



## 進出の詳細

## ■ 背景・動機

- ・公共工事の減少に伴う経営環境の悪化に危機感を持ったため。
- ・2005年には廃棄物系バイオマスを原材料とした肥料の製造販売事業に取り組んだが奏功せず、早期に実現可能な新事業が必要となった。
- ・フランチャイズ契約によるコンビニエンスストア経営は、経営ノウハウが提供されることに加え、初期投資が少なく、総収入最低保証制度があるため、比較的容易に進出を決断できた。

## ■ 進出時の課題と対応

- ・建設業から異動してきた職員のコンビニ業務への適応と店舗の安定運営  
⇒ フランチャイズ契約により提供される経営ノウハウを活用

## ■ 活用した経営資源

- ・建設業に従事していた職員を異動させ活用

## ■ 利用した公的支援

-

## ■ 重視した経営戦略

- ・地域に店舗の存在を周知し、固定客を確保する。  
⇒ ①店舗運営・接客ノウハウを早期にマスター  
②顧客ニーズ、年・月・週の営業サイクルを把握し、商品構成に反映

## ■ 取組み後の反省点

- ・新事業への進出をスピーディに決定し、実現できた反面、準備不足といった拙速感も否めない。特に就業条件の変更などについては随時対応したが、新たな職種・勤務形態に適応できない職員もみられた。

## ■ 販路・販路開拓

- ・コンビニエンスストア経営の成否は、店舗の立地条件によるところが大きい。また競合店の出店は直ちに営業成績に反映される。そのため、顧客のあらゆるニーズに応え、地味でも着実に固定客を確保してゆく。

## ■ 進出の成果

- ・総収入最低保証制度があるものの、進出1年未満であるため、雇用の受け皿になるほどの安定した経営には達していない。

## ■ 今後の展望

- ・オープンから1年のサイクルを経験し、店舗運営の安定化に伴い、利益確保の仕組みに気づくことができた。2年目は、利益確保の構造化を目指し、安定した経営を目指す。また、状況を踏まえながら多店舗展開を検討する。

## Key Word

## フランチャイズビジネス

フランチャイズビジネスにおいては、ノウハウがなくとも、一定の資金力があり、人材を確保できれば、早期の実現が可能です。しかし、デメリットもあるため、事前に十分に検討することが必要です。

- <メリット>
- ・経験、ノウハウがなくとも、本部で有するノウハウを利用することができる。
  - ・すでに知名度のある商標等を使用することができる。
  - ・開業にあたっての市場調査等を本部が行ってくれる。
  - ・本部での大量仕入、大量生産により、安価での商品仕入ができる。

- <デメリット>
- ・高額な加盟金やロイヤリティが経営を圧迫する場合がある。
  - ・フランチャイズ契約に基づくトラブルが見られる。

(厳しい営業方法の制限を受ける、予測売上高に達しない、中途解約ができないなど)

※フランチャイズ契約の留意点については、中小企業庁発行「フランチャイズ事業を始めるにあたって」などを参考に、契約前に十分に情報収集・検討を行うことがトラブル防止となります。

## X線による非破壊検査サービス業

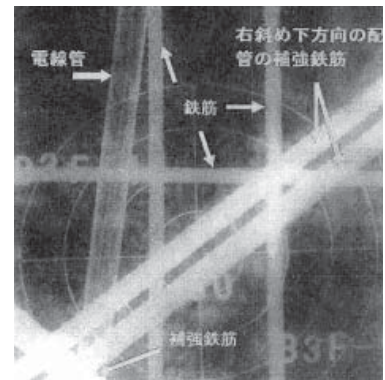
(株) サリック

### 会社概要

代表者	三原 孝明
所在地	金沢市南塚町1
資本金	3,500万円
従業員数	30名
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・管工事業</li> <li>・直前決算期における完成工事高 592,353千円</li> </ul>
連絡先	TEL 076-249-5131 URL <a href="http://www.saric.co.jp">http://www.saric.co.jp</a>

### 進出事業

進出分野	非破壊検査業
事業概要	<p>X線検査装置を使用して、コンクリート内部の埋設配管・配筋の位置や劣化具合の調査を行う。X線による非破壊検査によりコンクリート内部の状態を把握し、老朽化したコンクリート構築物等の適切なリスク管理を図る。</p>



X線を使用して撮影した  
コンクリート内部の様子

### 新事業の体制

中心人物	技術を有する従業員2名が中心となり、事業を計画。
組織・体制	事業立ち上げに伴い、建設業から2名を専任として配置。また、1名を追加雇用。
従事職員数	3名

### 進出経緯

- H20.11 新事業の検討を始める
- H21.5 新事業の立ち上げ
- H21.6 初の受注

## 進出の詳細

■ 背景・動機	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 公共投資の減少に伴い進出</li> <li>・ 耐震化工事の増加に伴い、構造物の検査への需要が高くなった。</li> <li>・ 県内に需要があるにも関わらず、県内に検査業者が存しないため、隣県の事業者が県内の検査業務を行っている。</li> </ul>
■ 進出時の課題と対応	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 検査に必要な技術力 ⇒ 東京で専門家から2週間の技術研修を受ける。</li> </ul>
■ 活用した経営資源	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 自社で有する建設設備でのノウハウを活用。</li> </ul>
■ 利用した公的支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 石川県建設業複業化支援プログラム</li> </ul>
■ 重視した経営戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 建設業での技術を活用し効率化を図る</li> <li>・ 構造物の耐震問題への対応</li> </ul>
■ 取組み後の反省点	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 建設業界においては、思っていたよりも非破壊検査が知られていない。</li> <li>・ PRの不足があった。</li> </ul>
■ 販路・販路開拓	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 販路については、主力取引先である建設、電気、通信業者など</li> </ul>
■ 進出の成果	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 売上高 約 520 万円（1年目）</li> <li>・ 新事業の開始に伴い、新たな企業との取引ができた（ネットワークの拡大）。</li> </ul>
■ 今後の展望	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ X線を利用した非破壊検査を行ったほうがリスク回避となり、結果的に事業費を安くできるという点をPRする。</li> <li>・ 発注者の設計、仕様等に非破壊検査を盛り込んでもらうことで、市場の拡大を図る。</li> </ul>

## Key Word

## 適切な外部環境・内部環境の把握

新分野へ進出をする際に、どのような分野に進出するかを検討するには、自社の外部環境・内部環境を適切に把握することが重要です（SWOT分析）。なお、詳細については、P 19 を参照してください。

## 【例】（株）サリックの場合

- [外部環境]・耐震化需要の高まり ・ 県内に非破壊検査業（コンクリート内部）を行うものが存しない
- [内部環境]・建設業での技術的なノウハウ ・ X線を活用する専門知識（技術研修により習得）

外部環境の分析結果を機会と捉え、内部環境を自社の強みとして、その機会を活かすことにより、新たな分野での事業可能性が高まります。

## ■ その他の進出業者


### 能登産珪藻土を活用したインテリア小物の製造

#### (株) イスルギ

代 表 者	代表取締役社長 石動 信明	 <p>珪藻土アート作品</p>
所 在 地	金沢市神田1-31-1	
資 本 金	5,000万円	
従 業 員 数	203名	
連 絡 先	TEL 076-247-4646 URL <a href="http://www.k-isurugi.co.jp">http://www.k-isurugi.co.jp</a>	
事 業 概 要	<p>能登産の珪藻土を活用したシンプルな小物をプロダクトデザイナーと協働でブランド化し、百貨店、デザイン雑貨セレクトショップやインターネットで通信販売を行う。ブランド化にあたっては、ナチュラルで心地よい生活スタイルを追求する女性をメインターゲットとし、ブランド名は、「Soil (土)」とした。また、国内外見本市への出展を通じて、副次的効果として本業（左官・内装業）への波及効果を得ることができた。</p>	

### 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)

代 表 者	代表取締役 谷口 治雄	 <p>介護用電動ベッドとリクライニング式車椅子</p>
所 在 地	金沢市松島3丁目79番地	
資 本 金	1,000万円	
従 業 員 数	38名	
連 絡 先	TEL 076-240-8880	
事 業 概 要	<p>本業での受注減、価格競争の激化を受け、メーカーとの業務提携による福祉用具のレンタル卸事業を立ち上げる。</p> <p>介護保険で利用される福祉用具（介護ベッド・車イスなど）について、直接利用者に貸し出すのではなく、介護ショップ等に商品の貸与を行っている。商品の仕入・保管や返却後の消毒・クリーニング等の作業を行い、注文に応じて商品を供給する。</p> <p>参入当初は、知識・ノウハウが不足し、市場の地域性を把握することが困難であったが、地元中小企業ならではの「小回り」を重視した営業を行い、現在は北陸3県を営業エリアとして受注拡大と経営効率の改善を図っている。</p>	

## 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) 麿香重機建設

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	2,000 万円	
従 業 員 数	19 名	
連 絡 先	TEL 076-283-0363 URL <a href="http://www.jako.jp">http://www.jako.jp</a>	
事 業 概 要	<p>コケを利用した道路の植樹帯や路肩等の防草などの緑化事業を行う。コケ栽培に必要な環境調査と市町道の植樹帯でのコケ防草実証実験を行い、平成 20 年に河北潟の休耕地にてコケ栽培を開始。</p> <p>コケ防草の販路は、民間造園業者への販売や、公共工事での施工が主である。さらに地球温暖化防止の一環として、建物の屋上や壁面にコケを設置する屋上緑化システムを開発し、大型工場、店舗等の需要を見込み、県外への積極的な販路開拓を行う。</p>	

コケを利用した防草マット

## 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) 西山産業

代 表 者	代表取締役社長 西山 鉄喜	
所 在 地	白山市白峰チ 2 5	
資 本 金	5,000 万円	
従 業 員 数	87 名	
連 絡 先	TEL 076 - 259 - 2236	
事 業 概 要	<p>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、今後ますます拡大が予想される市場の獲得を目指す。</p> <p>地域密着をキーワードに、北陸三県の約 110 万世帯をターゲットに売り込みを図るため、自社展示場でオール電化商品等の説明を行い、販売につなげる。</p>	

住宅用太陽光発電システム施工例