

# 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

建設業は、社会資本整備や住宅の建設などの担い手としてだけでなく、多くの人に就業の機会を提供するなど、地域社会に欠くことのできない大きな役割を担っております。

また、まだ記憶に新しい平成19年の「能登半島地震」や平成20年の「浅野川流域豪雨災害」の際には、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、地域の建設業への期待は、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となっております。

県では、こうした経営環境におかれている建設業者が、自社の経営資源の強みを生かしながら経営改革や新分野進出に意欲を持って取り組むことをサポートするため、本年4月に監理課と土木総合事務所に建設業サポートデスクを開設し、相談体制を整えたところですが、このたび、新たな支援策として、建設業者の新分野進出事例や支援施策等をまとめた「建設業サポートブック」を刊行いたしました。

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って、本冊子がお役にたてば幸いです。

平成22年6月

石川県土木部長 植田 剛史

# 建設業サポートブック 目次

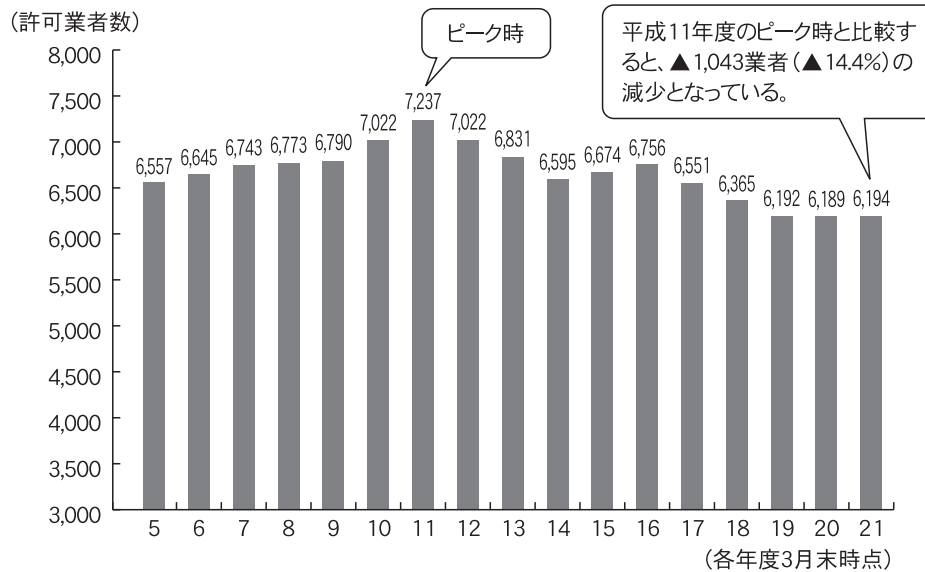
---

序章	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	「建設業の経営に関する意識調査」の結果について	
	1 調査の概要	4
	2 回答者の概要について	5
	3 経営状況について	7
	4 新分野進出について	10
	5 その他	15
第2章	自社の経営を見直す	
	1 経営戦略	16
	2 財務分析	27
第3章	建設業者の新分野進出事例集	31
第4章	新分野進出企業に関するデータ	52
第5章	新分野(農業分野・介護分野)における事業環境	
	1 石川県の農業分野における事業環境	56
	2 石川県の介護分野における事業環境	60
第6章	分野・ステップ別支援施策集	64
第7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	91
	2 当事者間で解決ができなくなった場合	94
第8章	各種連絡先・問い合わせ先	95

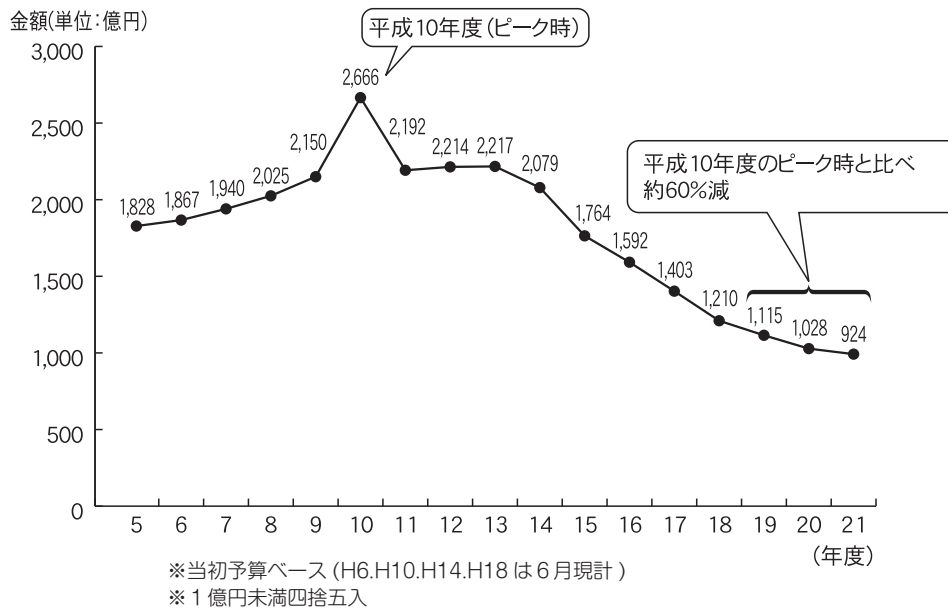
# 序章

## 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60%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14.4%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。

# 第1章 「建設業の経営に関する意識調査」の結果について

## 1 調査の概要

### ■ 調査の目的

厳しい経営環境に直面している建設業の経営者を対象に、経営状況や新分野進出などに対する意識調査を行い、今後の支援施策等を検討するにあたっての参考資料とすることを目的とする。

### ■ 調査対象

平成21年度 石川県建設工事有資格者（県内業者） 1,985 者  
回答数 1,340 者 [回収率 67.5%]

<参考> 県内許可業者数 6,177 者（平成22年1月末現在）

うち	大臣許可業者	114 者
	知事許可業者	6,063 者

### ■ 調査期間

平成22年1月28日～平成22年3月31日

### ■ 調査方法

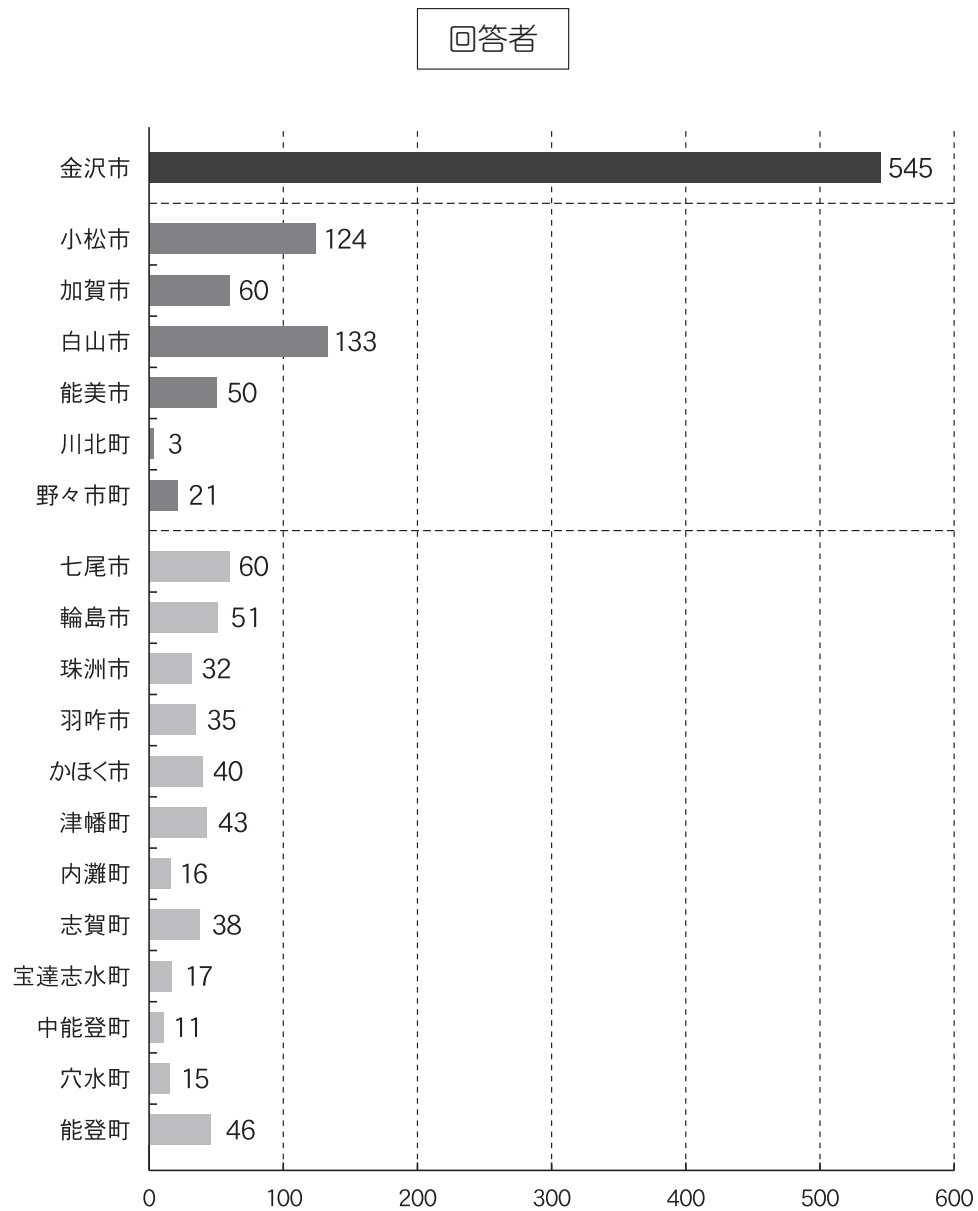
調査票を対象者へ郵送し、FAX・メール等により無記名で回答を得る。

### ■ 回答の端数処理について

小数点第2位を四捨五入したため、合計が100%にならないものがあります。

## 2 回答者の概要について

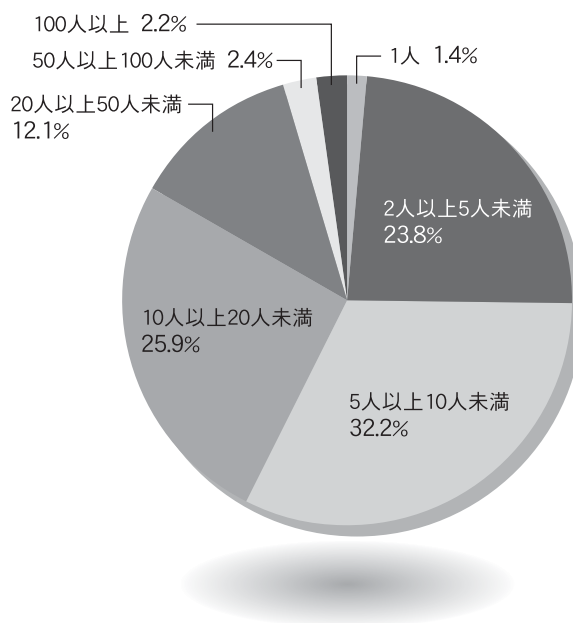
### ■ 主たる営業所の所在市町について



・金沢市	545 者 (40.7%)
・加賀地区	391 者 (29.2%)
・能登地区	404 者 (30.1%)
計	1,340 者

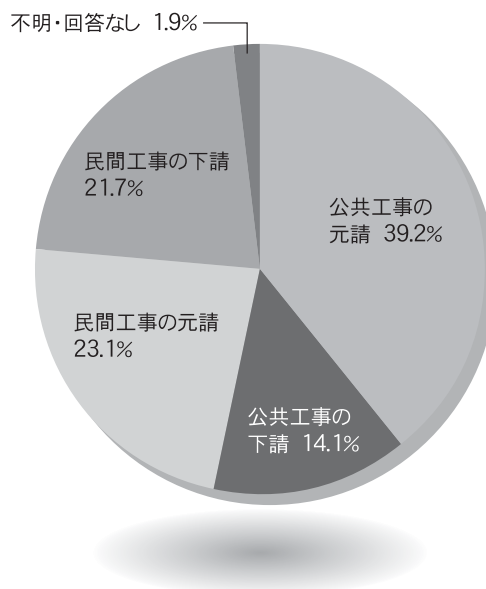
・回答者の4割が「金沢市」であり、次いで、「白山市」、「小松市」となっている。

### ■ 従事職員数（役員を含む）について



・ 50%以上の業者が10人未満であり、5人未満の業者についても約25%を占めている。

### ■ 主とする受注形態について

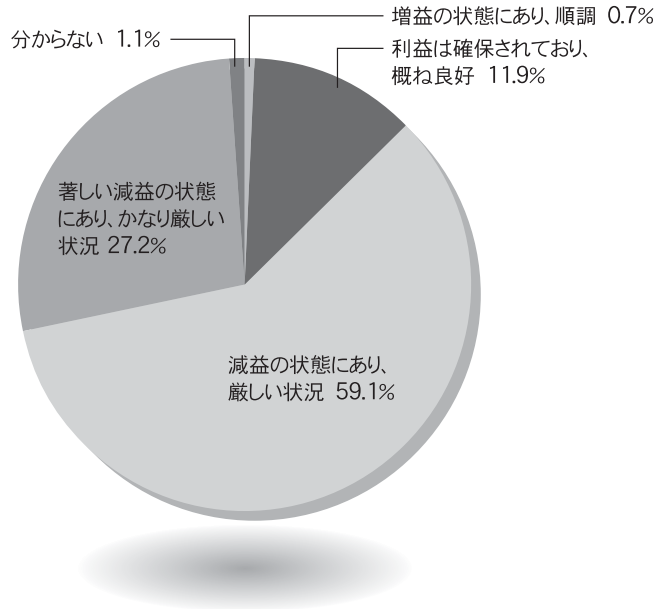


・ 50%以上の業者が、公共工事の元請・下請を主とする受注形態となっている。



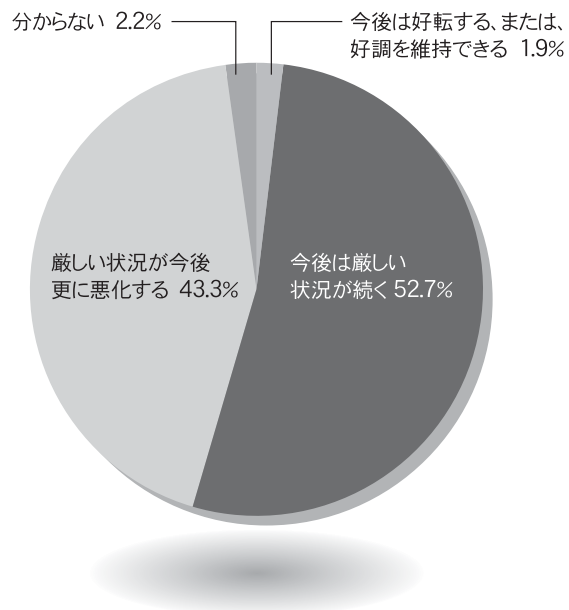
### 3 経営状況について

#### ■ 現在の経営状況について



- ・減益状態にあるものが9割弱を占め、厳しい経営環境がうかがえる。
- ・「増益の状態にあり、順調」、「利益は確保されており、概ね良好」とする回答も1割強あった。

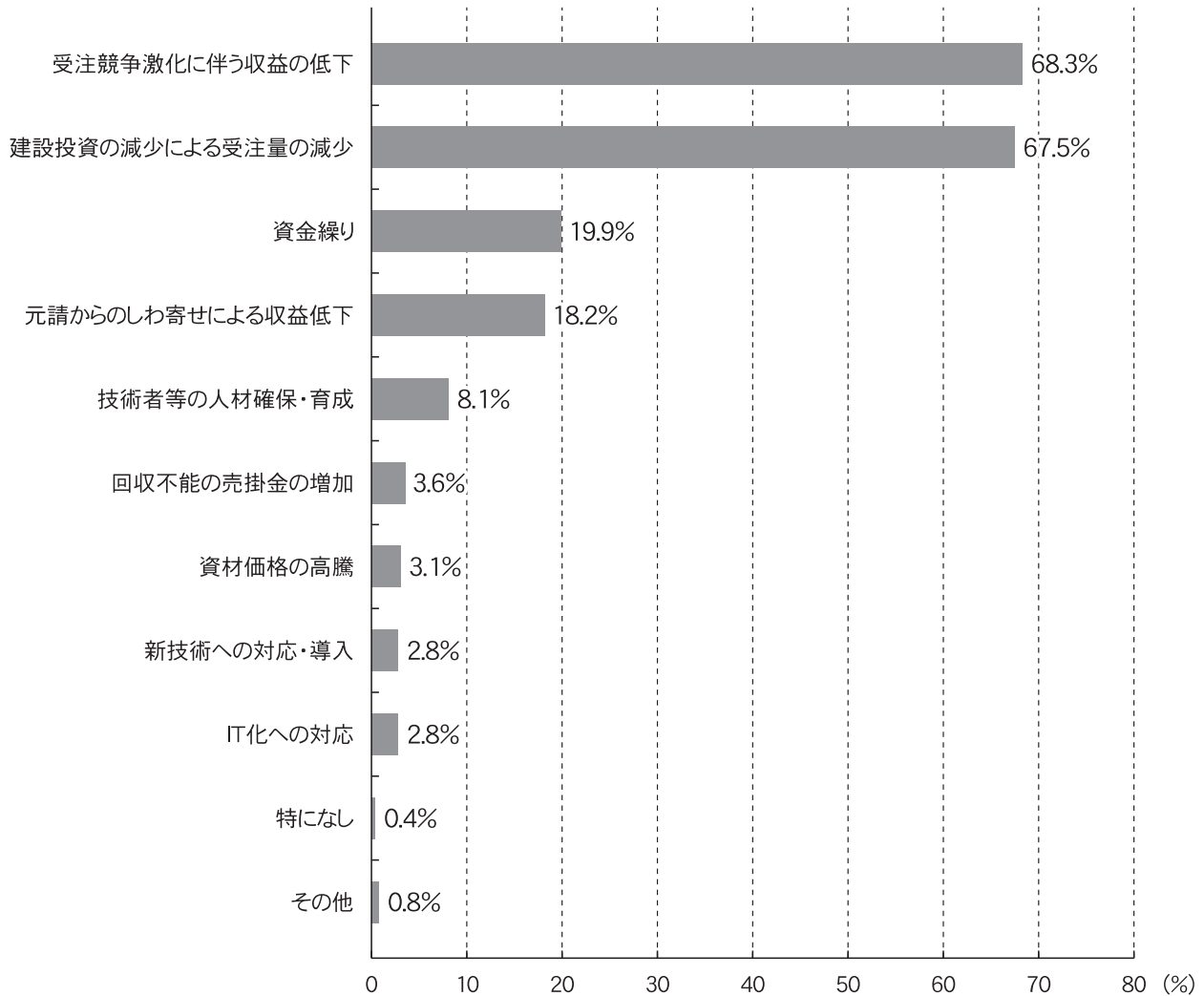
#### ■ 今後の経営見通しについて



- ・今後は厳しい経営状況が続く、または、さらに悪化するとした業者が95%を超えている。
- ・「今後は好転する、または、好調を維持できる」と回答した業者は、わずかに2%程度である。

■ 建設業を経営するうえで、現在、懸念していることについて

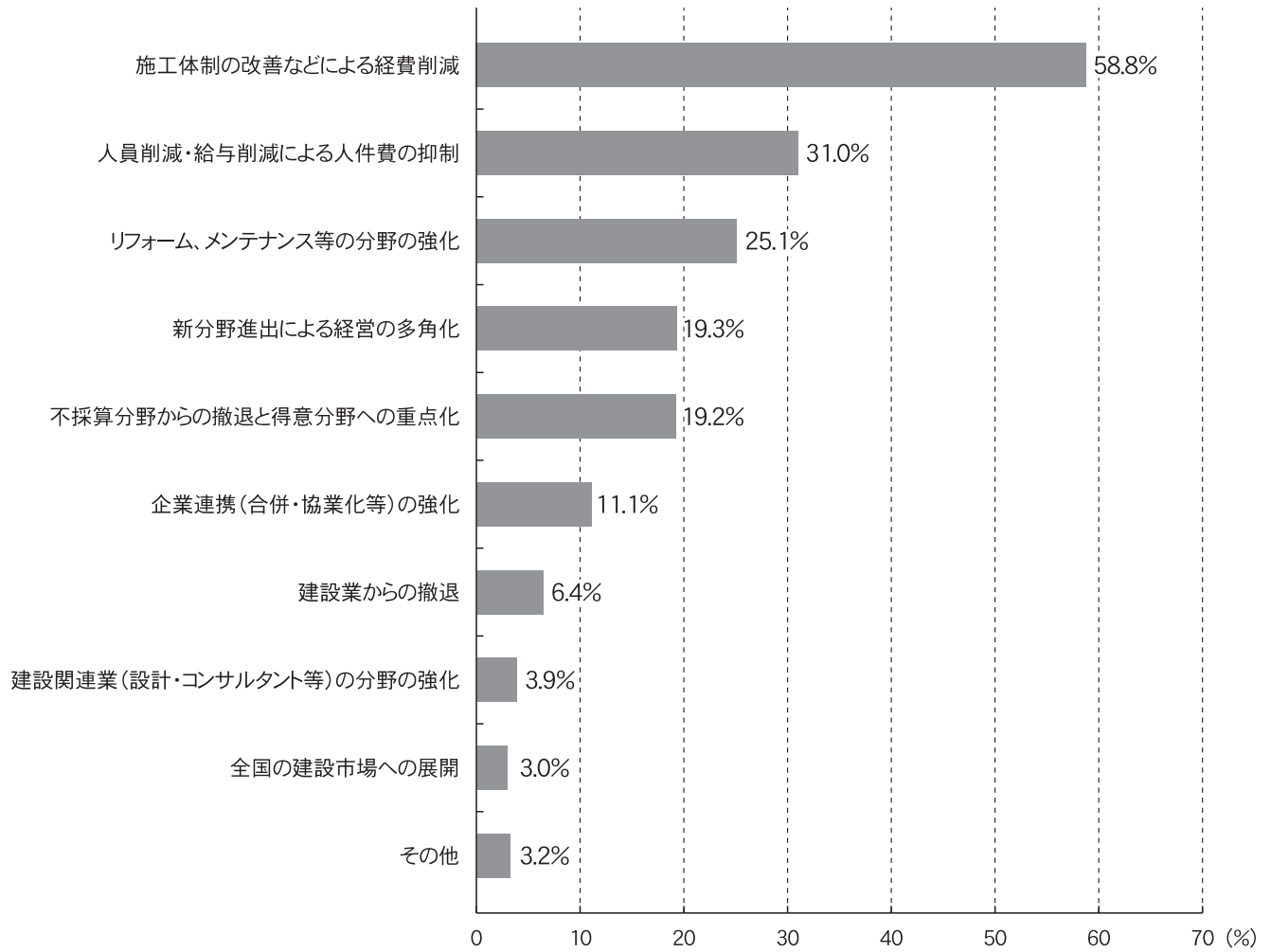
※ 1者2つまで回答



- ・ 7割近くの業者が「受注競争激化に伴う収益の低下」、「建設投資の減少による受注量の減少」と回答しており、建設業での利益率の低下、売上高減少が経営を圧迫している。
- ・ 次いで、「資金繰り」が2割を占め、上の影響から資金確保が難しくなっていることがうかがえる。
- ・ また、「元請からのしわ寄せによる収益低下」もほぼ2割の業者が回答し、建設投資の減少の影響が下請業者に広がり、厳しい状況であることがうかがえる。

## 重要と考える経営戦略について

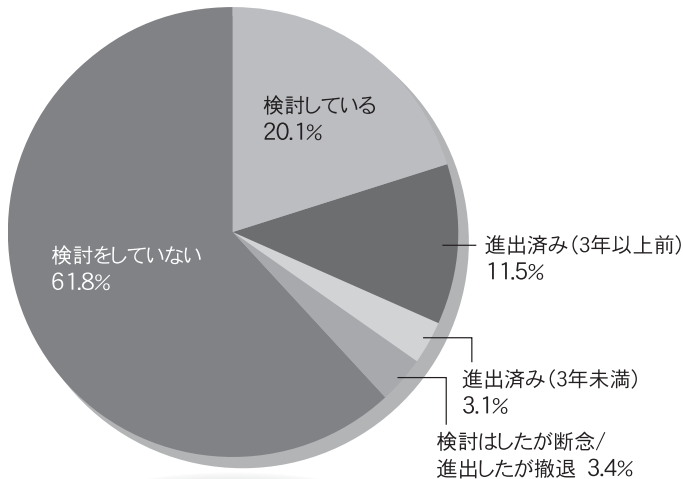
※ 1者2つまで回答



- ・「施工体制の改善などによる経費削減」、「人員削減・給与削減による人件費の抑制」の回答割合が高い。
- ・「施工体制の改善などによる経費削減」に比べ、「人員削減・給与削減による人件費の抑制」が低く、経費削減に努めてはいるが、雇用の維持を重視していることがうかがえる。
- ・「リフォーム、メンテナンス等の分野の強化」、「新分野進出による経営の多角化」、「不採算分野からの撤退と得意分野への重点化」については回答が分かれ、それぞれ2割前後の業者から回答があった。

## 4 新分野進出について

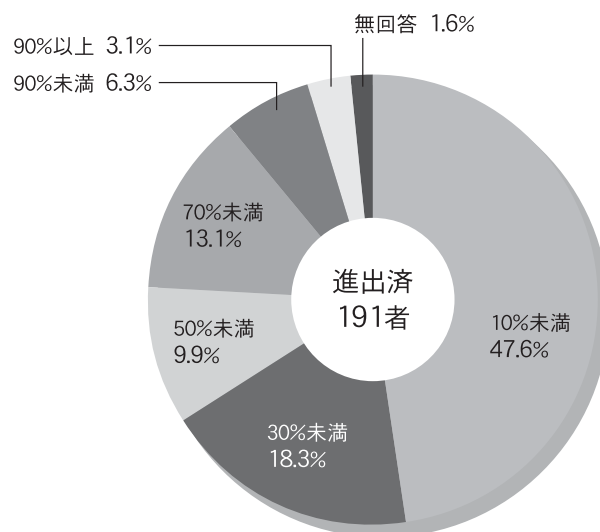
### ■ 新分野進出の状況について



新分野進出状況	回答数	構成比
検討している	262	20.1%
進出済み(3年以上前)	150	11.5%
進出済み(3年未満)	41	3.1%
検討はしたが断念 又は、進出したが撤退	44	3.4%
検討をしていない	805	61.8%
合計	1,302	100.0%

- ・進出を「検討していない」業者が6割を占めている。他方、新分野進出による事業の多角化を志向する業者（「進出済み」または「検討している」業者）は3割を超えている。

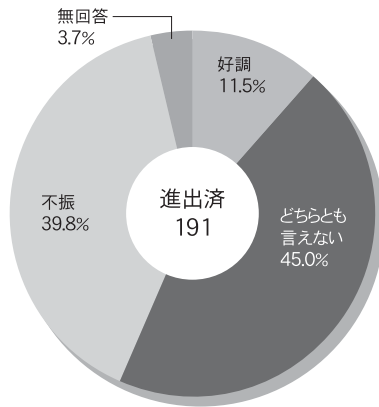
### ■ 新分野進出済業者における兼業売上高の総売上高に占める割合について



- ・すでに新分野進出している業者のうち、建設業以外の売上高が10%未満の者が約5割を占めている。

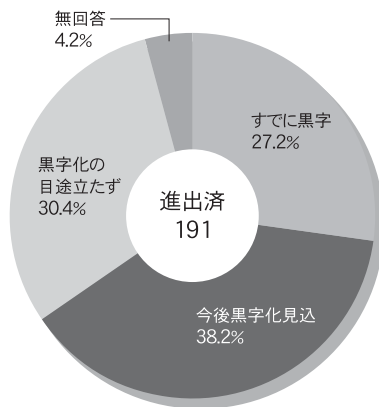
■ 進出事業※での経営状況について ※（建設業以外の事業）

<売上>



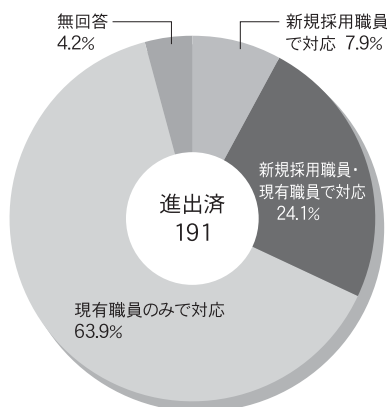
・好調は約1割程度にとどまっており、進出事業においても、厳しい経営状況がうかがわれる。

<利益>



・厳しい経営状況ではあるが、「すでに黒字」「今後黒字化見込」を合わせると6割以上を占め、進出事業における利益については今後の期待がうかがえる。

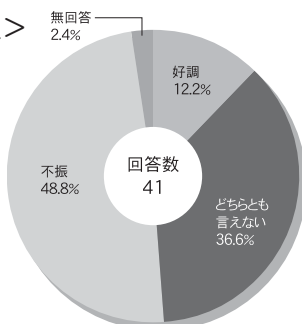
<雇用>



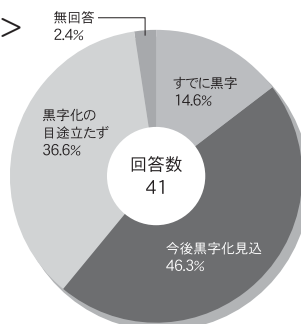
・新事業にあたり、新たな雇用を行った業者は約3割であり、多くが現有職員で対応している。

<参考> 3年以内に進出した業者

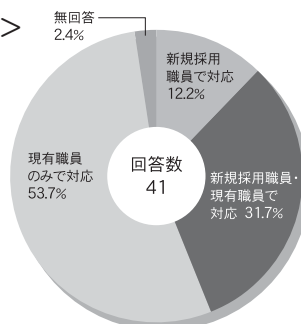
<売上>



<利益>

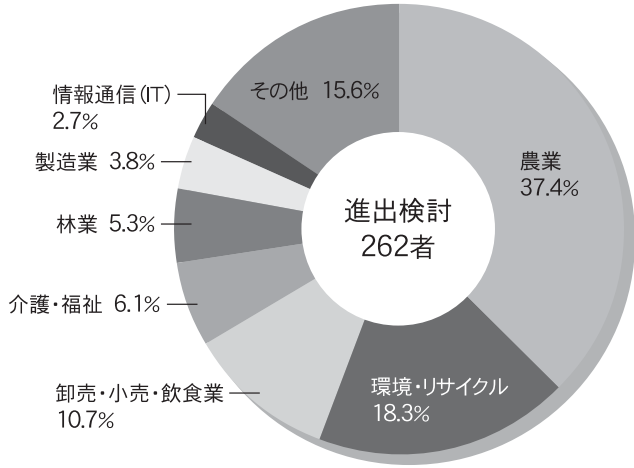


<雇用>



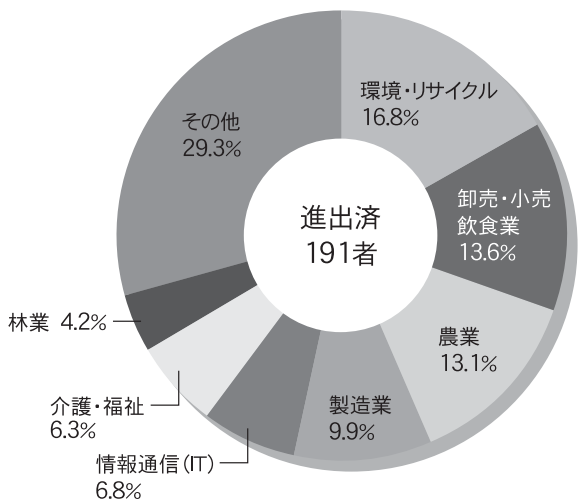
■ 進出分野について

進出を検討している業者



進出分野	回答数	構成比
1 農業	98	37.4%
2 環境・リサイクル	48	18.3%
3 卸売・小売・飲食業	28	10.7%
4 介護・福祉	16	6.1%
5 林業	14	5.3%
6 製造業	10	3.8%
7 情報通信 (IT)	7	2.7%
— その他	41	15.6%

すでに進出している業者



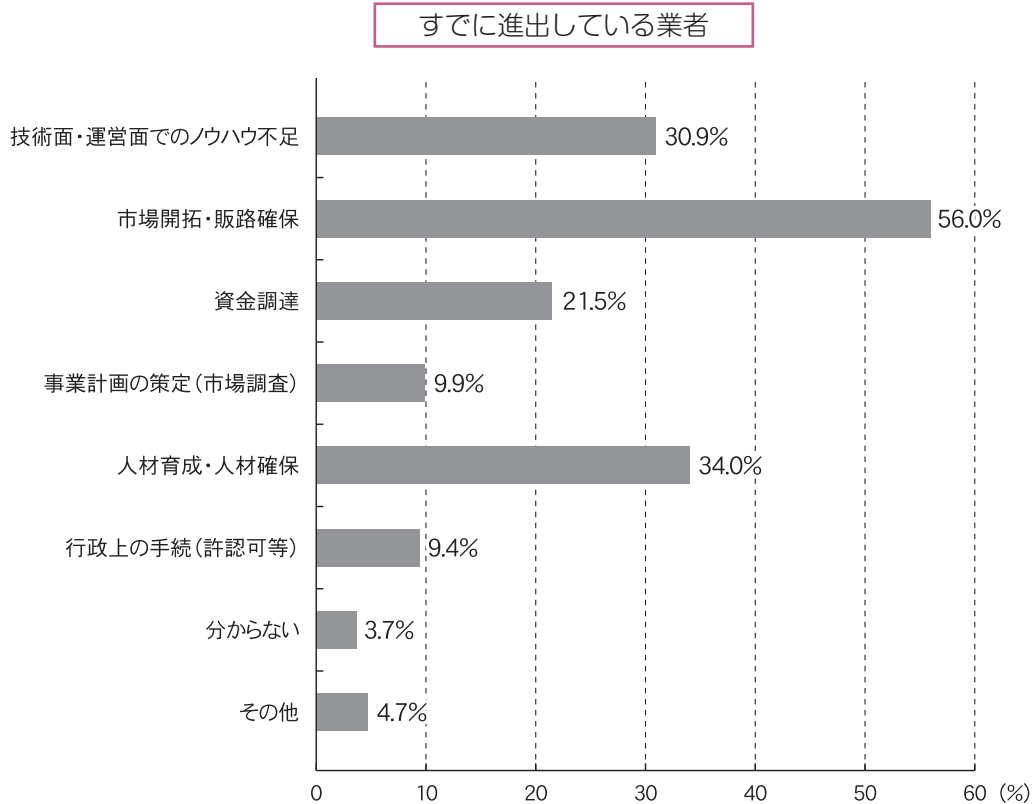
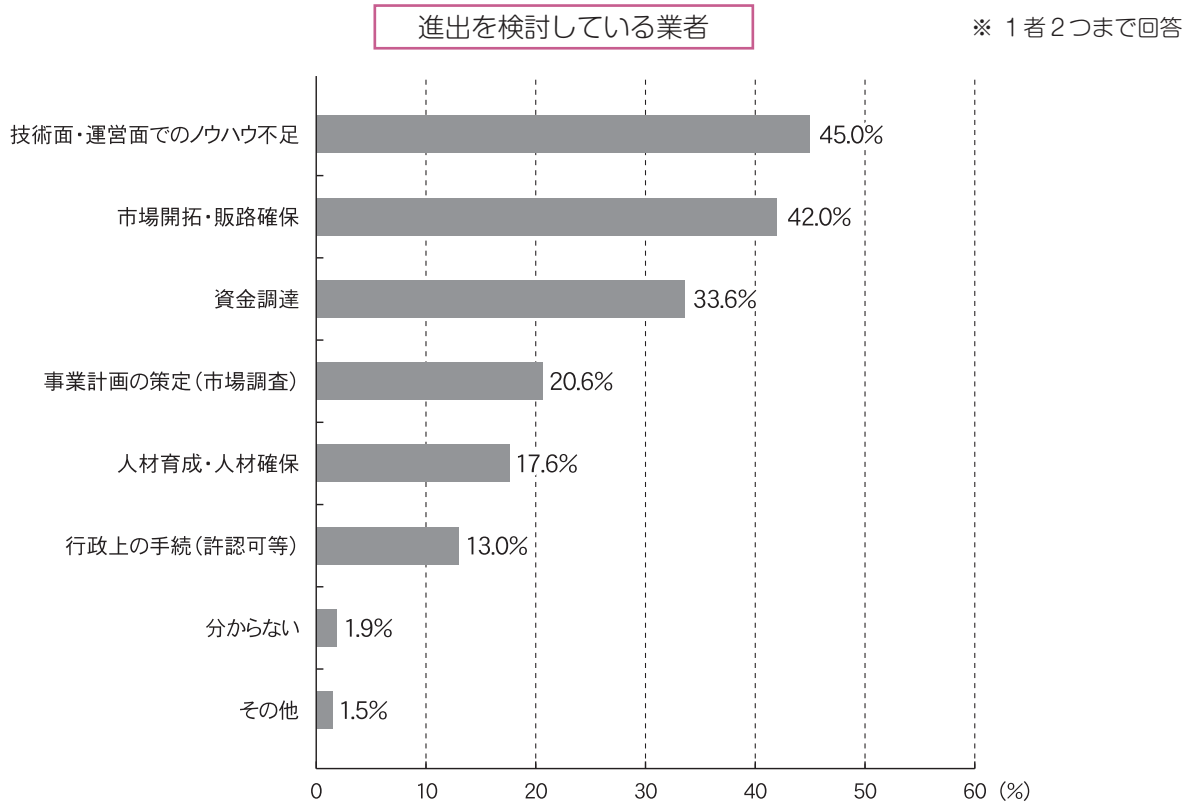
進出分野	回答数	構成比
1 環境・リサイクル	32	16.8%
2 卸売・小売・飲食業	26	13.6%
3 農業	25	13.1%
4 製造業	19	9.9%
5 情報通信 (IT)	13	6.8%
6 介護・福祉	12	6.3%
7 林業	8	4.2%
— その他	56	29.3%

・検討している分野としては、「農業」、「環境・リサイクル」の2分野で過半数を占めているが、実際に進出している分野については、様々な分野にわたって進出している。

<その他の進出業種>

- ・不動産業
- ・保険業
- ・木材販売
- ・ビルメンテナンス
- ・自動車修理整備業
- ・代行運転
- ・派遣業
- ・検査業務
- ・グリーンリース
- ・インターネットショッピング
- ・駐車場
- ・清掃業
- ・運送業
- ・地質調査
- ・建設コンサルタント
- ・観光業
- ・便利屋
- ・造花装飾
- ・イベントの企画設営
- ・ペットトリミング・ホテル

## ■ 新分野進出における課題について

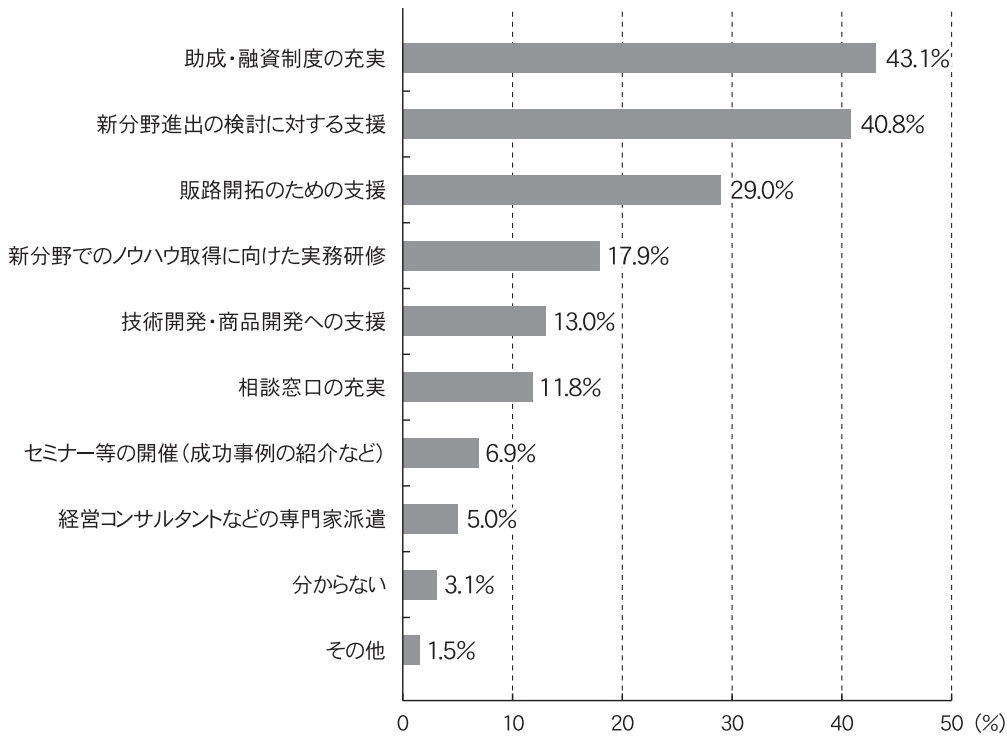


・進出を検討している業者にとっては、「技術面・運営面でのノウハウ不足」が最も多く、すでに進出している業者にとっては、「市場開拓・販路確保」を課題とする者が最も多い。

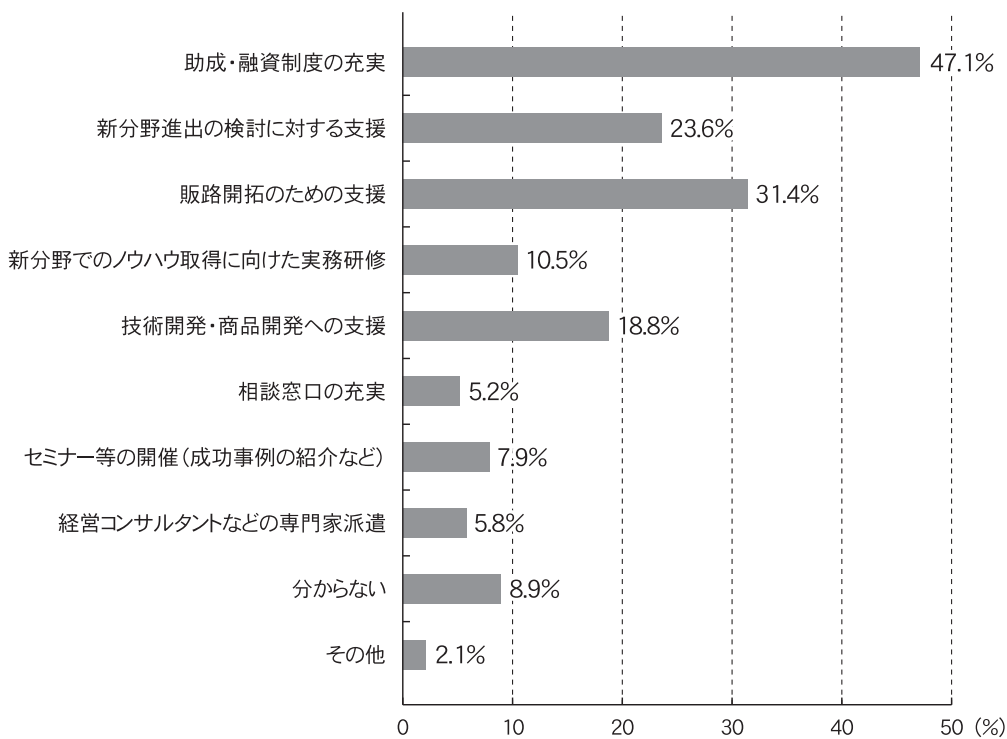
■ 新分野進出に関して行政に取り組んで欲しいことについて

進出を検討している業者

※ 1者2つまで回答



すでに進出している業者



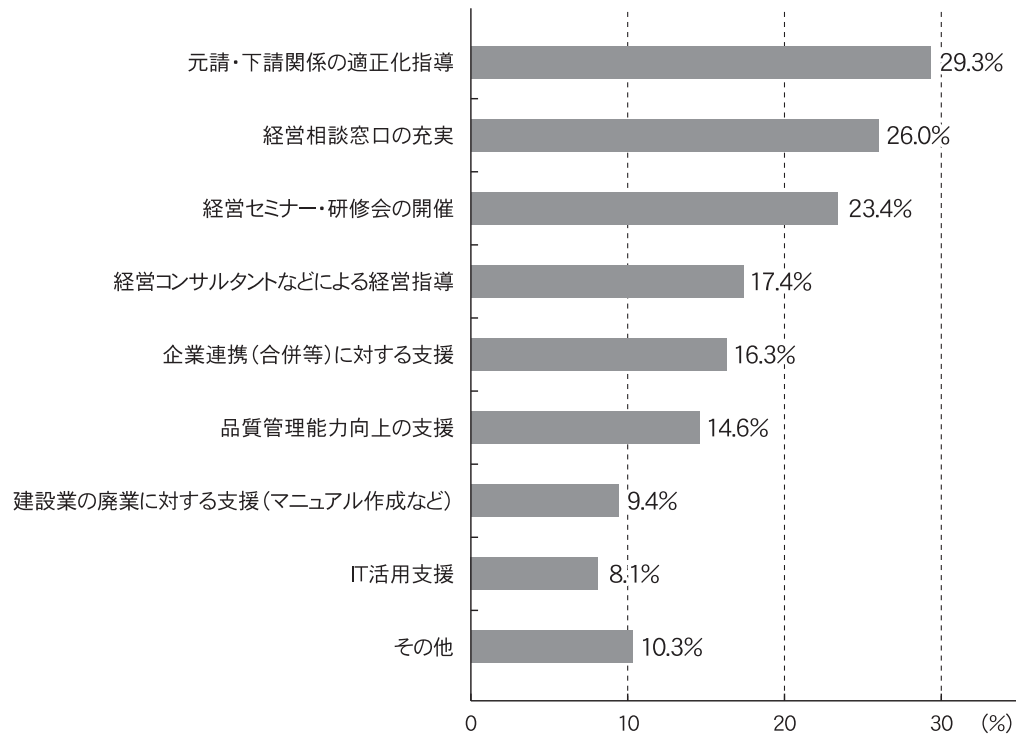
- ・ 厳しい経営環境を反映して、いずれの段階においても、「助成・融資制度の充実」が最も高く、資金的な支援を求めている傾向にある。
- ・ 進出検討業者においては、「新分野進出の検討に対する支援」も4割とニーズが高い。



## 5 その他

### ■ 新分野進出への支援以外で、経営強化に向け、行政に望む支援策について

※ 1者2つまで回答



- ・「元請・下請関係の適正化指導」が3割と最も多く、下請の厳しい受注環境がうかがえる。
- ・次いで「経営相談窓口の充実」、「経営セミナー・研修会の開催」と続き、経営の改善に向けた意欲がうかがえる。

## 第2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？

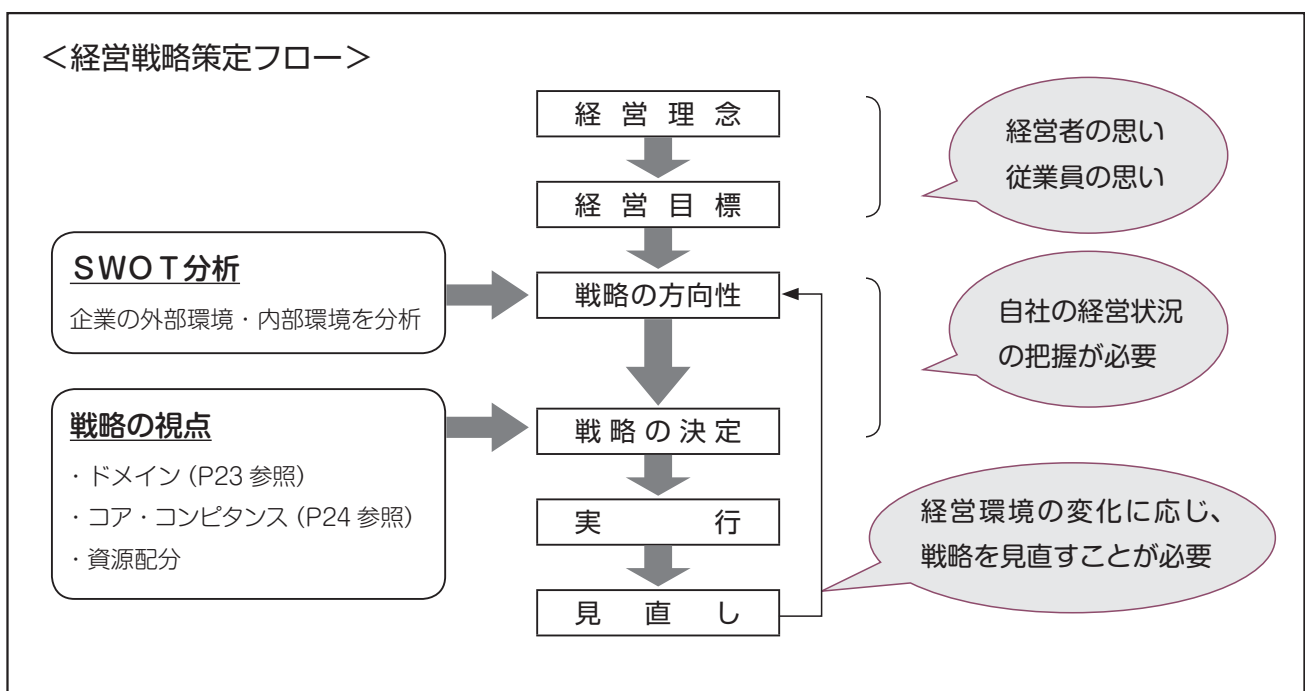
経営戦略には、さまざまな定義がありますが、簡単に言えば「企業の将来目標を定め、その目標達成に向け、企業と経営環境との関わり方を示したものであり、企業での意思決定の指針となるもの」です。

#### ■ 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

### 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、下に経営目標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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 法律（規制）</li> <li>・ 税制</li> <li>・ 政府の方針</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 住宅瑕疵担保履行法の施行</li> <li>・ 農地法の改正</li> <li>・ 住宅ローンの減税制度</li> <li>・ 公共投資の削減</li> <li>・ エコポイント制度</li> </ul>
○ 経済的要因	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 景気の動向</li> <li>・ 国際情勢</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 金利、為替などの動向</li> <li>・ 原油価格の動向</li> <li>・ 中国を中心とするアジア経済の活性化</li> </ul>
○ 社会的要因	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 人口動態</li> <li>・ 流行、ライフスタイル</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 少子高齢化</li> <li>・ 団塊世代のリタイア</li> <li>・ 国際化</li> <li>・ 環境志向</li> <li>・ 健康志向</li> <li>・ 本物志向</li> </ul>
○ 技術的要因	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 新たな技術</li> <li>・ IT化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 新たな技術を活用した代替品</li> <li>・ IT技術の進化</li> </ul>
○ 顧客（市場）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 顧客の数、構成</li> <li>・ 購買行動の特徴</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ インターネット購買者の増加</li> <li>・ ニーズの多様化</li> <li>・ アフターメンテナンスの重視</li> </ul>
○ 競合他社	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 競合他社の参入状況</li> <li>・ 競合相手との比較</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 競合他社の参入、撤退状況</li> <li>・ 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</li> </ul>
○ 地域性	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 地域の特性</li> <li>・ 地域の課題</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 地域ブランド（特産物）</li> <li>・ 観光資源</li> <li>・ 耕作放棄地</li> <li>・ 過疎化</li> <li>・ 交流人口の動向</li> </ul>

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

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	<b>O 機会</b> ・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）	<b>T 脅威</b> ・新築住宅着工件数の減少 ・地域の過疎・高齢化
内部環境	<b>S 強み</b> ・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	<b>W 弱み</b> ・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>

<b>【機会】</b> 住宅エコポイントの創設 <b>【強み】</b> 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
<b>【機会】</b> 農地法改正（農業参入の規制緩和） <b>【強み】</b> 農業経験を有する従業員	農業分野への進出
<b>【機会】</b> 農地法改正（農業参入の規制緩和） <b>【弱み】</b> 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、 <b>【弱み】</b> を克服
<b>【脅威】</b> 新築住宅着工件数の減少 <b>【強み】</b> 企画提案型の営業力	企画提案型の営業力という <b>【強み】</b> 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 <b>【脅威】</b> 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	<u>O 機会</u>	<u>T 脅威</u>
内部環境	<u>S 強み</u>	<u>W 弱み</u>

<SWOTの組み合わせによる分析>

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



#### 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

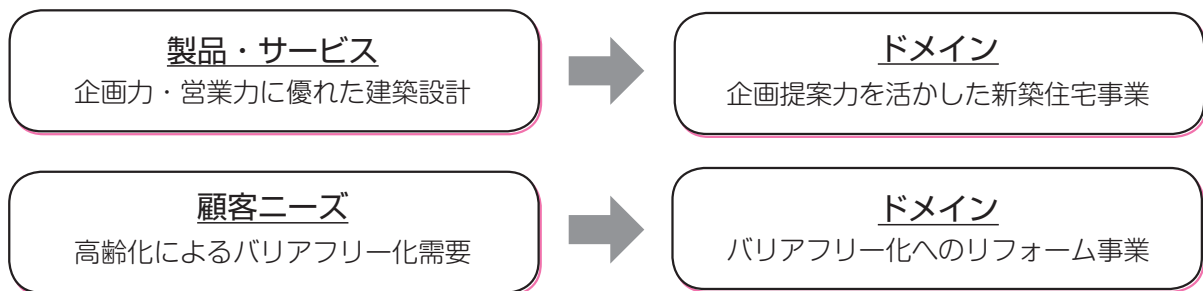
自社の有している製品・サービスの優れた点や特徴を効果的に発揮できる事業を選択します。

##### ◎ 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



#### 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

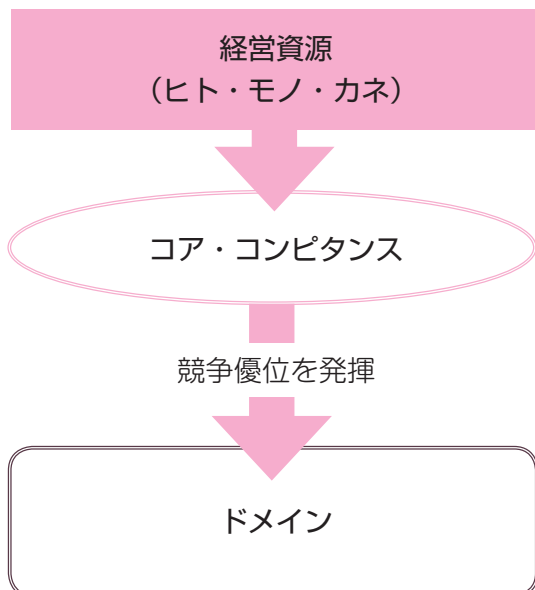
- ・コア・コンピタンスとは、自社が提供している商品やサービスそのものではなく、顧客が対価を支払っている自社の提供する機能です。
- <例> 美容室      × 髪をカットすること      ⇨サービスそのものはコア・コンピタンスではありません。
- 髪をカットする技術      ○ サービスを受けることで得る快適さ
- ・自社の常識は、他社の非常識である場合があります。そのため、コア・コンピタンスを設定する場合には、外部から意見を聞くことも重要です。
- ・市場環境の変化に応じて、コア・コンピタンスの見直しや新たな能力開発が必要となります。

(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！

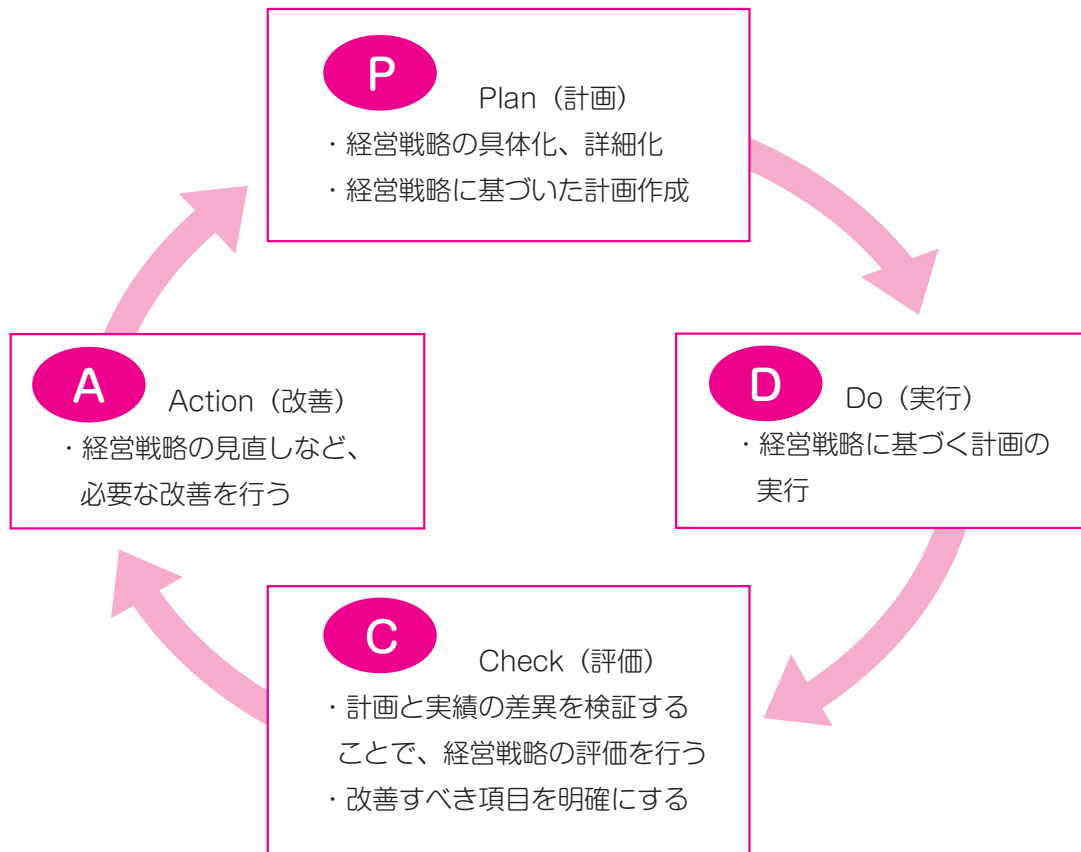
経営戦略	ドメイン	コア・コンピタンス	経営資源
[例] 高齢者向けのバリアフリー化へのリフォーム事業	高齢化が進む地域での住宅リフォーム事業	企画提案能力を含めた高い建築（設計）技術	企画提案能力・営業力を有する優秀な技術者
[案1]			
[案2]			
[案3]			

※ 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。

#### 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。



#### 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 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。

### ポイント

- ・ 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] 1.1%

### 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 (%)

[業界平均] 16.4%

### 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 (%)

[業界平均] 1.3%

### 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。

### 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] 30.8%

#### 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 (%)

[業界平均] 155.2%

#### 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。

#### 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] 1.35 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）。

#### 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] 3.7% 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。

※ 業界平均：中小企業庁「平成20年中小企業実態基本調査」：(平成19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。

##### ■ 「クイック建診」 財団法人 建設業振興基金

<http://kenshin.yoi-kensetsu.com/>

建設業向けの簡易な財務診断を行うことができます。必要な財務数値を入力するだけで、その場で結果を確認することができます。

##### ■ 「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](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。



## 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	<p>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。</p>



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	<p>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。</p>
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

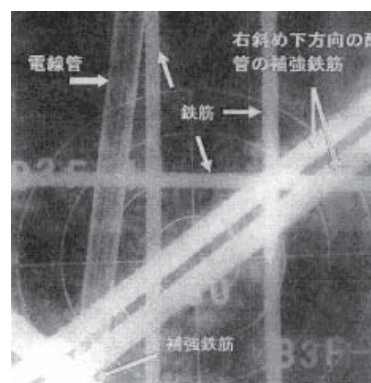
(株) サリック

### 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	
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>	

珪藻土アート作品

### 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	
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>	

介護用電動ベッドとリクライニング式車椅子

## 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

## 第4章 新分野進出企業に関するデータ

すでに新分野進出を果たした企業31社を対象に新分野進出に関する調査を行いました。  
ここでは、その調査結果と貴重な参考意見を掲載します。

＜31社の内訳＞	・農林水産業	17社	・福祉	3社	・環境	4社
	・小売業	2社	・製造業	3社	・その他	2社

### ■ 新分野進出にあたり、中心となった人物について

1	経営者	18社
2	従業員	8社
3	その他	5社

経営者が中心となり、新たな事業を進めている企業が多い。やはり経営者自らが真剣に取り組むことで、新分野進出を果たすことができるという意見があった。

### ■ 新分野進出の背景・動機

1	公共工事の減少	21社
2	地域貢献	9社
	雇用の維持	9社
		※ 複数回答

公共工事の減少とする業者が最も多く、経営への危機感から新分野進出を行っている傾向が高い。

次いで、地域貢献、雇用の維持と続いており、地域に根付く基幹産業である建設業として、新分野進出により地域貢献と雇用維持に努めていきたいという意見があった。

#### ＜その他少数意見＞

- ・環境への配慮
- ・経営リスクの分散
- ・食の安全
- ・新市場の可能性（需要見込大）

## ■ 新分野進出の課題

1	ノウハウの不足	20社
2	販路	7社
3	設備（設備投資）	4社

※ 複数回答

ノウハウの不足を課題とする企業が最も多く、専門家の活用や先進事例の視察により、ノウハウを取得するとともに、地域と連携・協力することにより、補っている。

### <その他少数意見>

- ・ 資金不足 ⇒ 本業からの借入、他社との連携を図る。
- ・ 人材の確保 ⇒ ハローワークを活用
- ・ 製品の効果検証、実証実験 ⇒ 大学などの研究機関を活用

## ■ 活用した経営資源

1	建設業での技術	13社
2	建設資材・建設機械	7社
3	遊休資産	6社
4	余剰人員	5社
	従業員の有する特殊技能	5社

※ 複数回答

建設業で培ってきた技術や建設資材・機械を活用する企業が多く、全くの異業種への参入ではなく、これまでの技術・資産を活用できる分野への進出が多い。

次いで、縮小傾向にある建設業での遊休資産や余剰人員を活用している企業が多い。

また、従業員の有する特殊技能を活用している企業もある。

### <その他少数意見>

- ・ 人的ネットワーク
- ・ 関連会社の施設

## ■ 公的支援制度の活用

新分野進出を果たした企業(31社)のうち、20社が何らかの公的支援制度を活用しており、新分野進出にあたっては、さまざまな公的支援制度が活用されている。

### 重視した経営戦略

- |                             |          |
|-----------------------------|----------|
| 1 建設業での技術・機械・<br>ネットワーク等を活用 | 13社      |
| 2 地域貢献・連携<br>ブランド化          | 5社<br>5社 |
- ※ 複数回答

活用した経営資源と同様に、建設業での技術や機械等の活用を経営戦略として重視している。

次いで、地域貢献や地域との連携、ブランド化を重視している傾向にある。

#### <その他少数意見>

- ・安全安心の提供    ・適正な在庫管理    ・差別化    ・外部機関（大学等）との連携
- ・中小企業ならではの小回りを重視した営業活動    ・直販    ・自然を活用した商品開発

### 新分野進出の成果

- |           |     |
|-----------|-----|
| ・何らかの成果あり | 22社 |
| ・現段階では不明  | 6社  |
| ・成果なし     | 3社  |

新分野進出の結果、何らかの成果があったとした企業は22社と7割を超えている。一方、成果なしとした企業はわずか3社であり、企業にとって新分野進出に一定の効果があることがうかがわれる。

- |             |    |
|-------------|----|
| 1 ネットワークの拡大 | 9社 |
| 2 雇用の維持     | 6社 |
| 3 企業イメージの向上 | 5社 |
- ※ 複数回答

成果の内容については、ネットワークの拡大とする企業が最も多く、また企業PRにも繋がり、建設業での受注増となった企業もあった。

他に、雇用の維持とした企業も多い。

#### <その他少数意見>

- ・地域貢献    ・社員のモチベーション向上



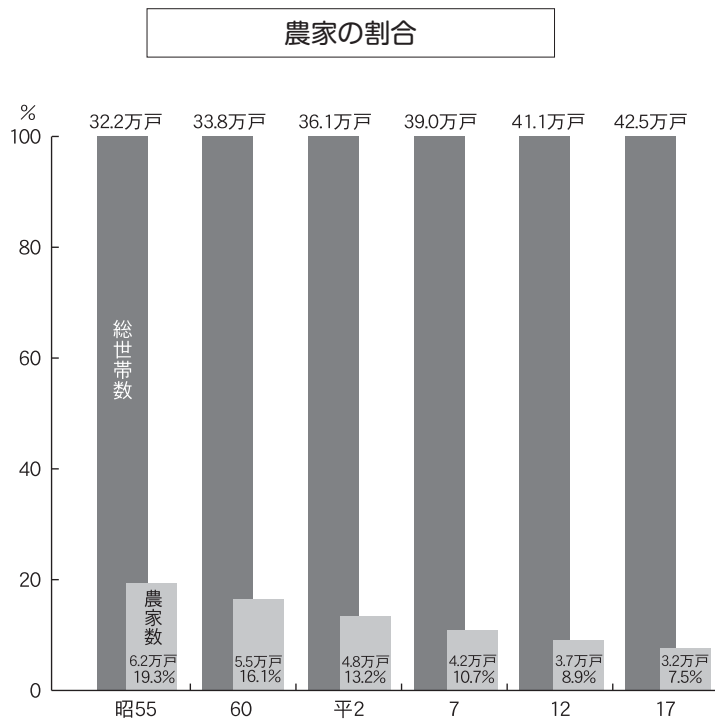
## ■ 新分野進出を果たした企業経営者の参考意見

- 新分野進出を1つの活性化と捉えるのではなく、地域のつながりを大事に地道に貢献できることを目標として欲しい。
- 地域の応援が得られるビジネスが大切である。
- 農業参入の心構えとして、地域との良好な信頼関係が最も大切である。また、企業が持つノウハウを活かした農業を行うことにより、地域農業を活性化させ、地域社会への貢献に繋がる。
- 企業独自の創意工夫で、従来の生産・販売方法を変えることなどの戦略が必要。
- 世間の情勢・自社の将来・補助金制度・融資制度などを十分に把握することが必要。
- 建設業から新たな事業を始める場合は、以下を十分に検討したうえでないと、かなり厳しい状況となり得る。
  - ① 販路開拓が可能であるか。
  - ② 市場にて十分な需要が見込める商品であるか。
  - ③ 製造又は栽培期間が短期的な商品であるか。
  - ④ 商品化には事前調査や技術開発が伴うものか（開発に係わる期間）。
  - ⑤ 商品の開発に伴う専門家やパートナーの有無
  - ⑥ 自社の所有設備・技術が利用可能であるか。または地域との連携が可能か。
  - ⑦ 資金計画の策定
  - ⑧ 公的支援制度の確認
- 農業は収益が乏しく、なかなか先が見えない。
- 新分野進出の成果を達成するには、費用と時間が必要。
- 新規事業は、なかなか大変である。知れば知るほど、販売の難しさを感じる。しかし、もとより覚悟のうえであり、やるしかない。幸いにも、社員も一生懸命であり、その気持ちが伝わり、張り合いもある。この地で行う仕事こそ天命と思い、事にあたっている。

# 第5章

## 新分野（農業分野・介護分野）における事業環境

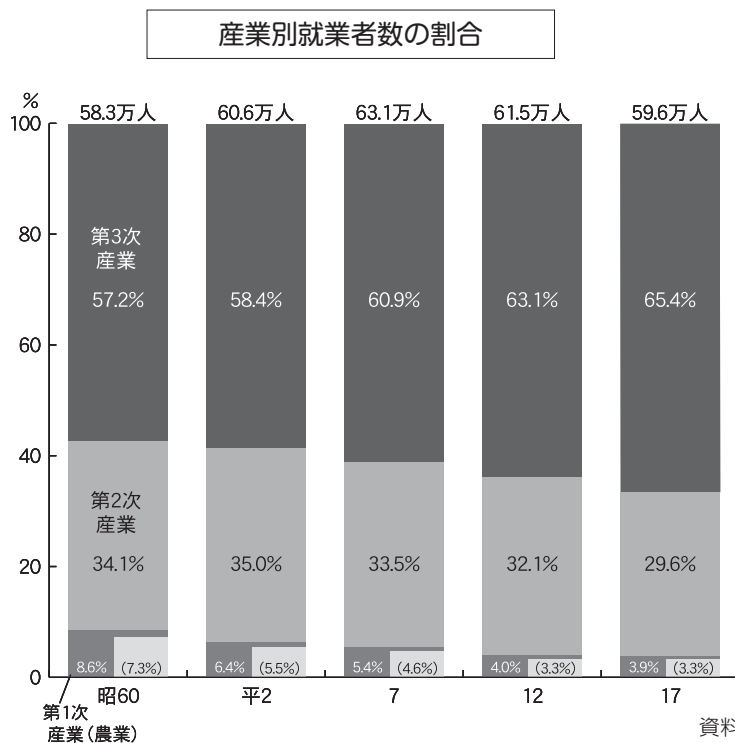
### 1. 石川県の農業分野における事業環境



総世帯に占める  
農家の割合は7.5%

平成17年現在、総世帯42.5万戸のうち、農家は3.2万戸で、全体の7.5%を占め、減少傾向にある。

資料：総務省「国勢調査」  
農林水産省「農林業センサス」

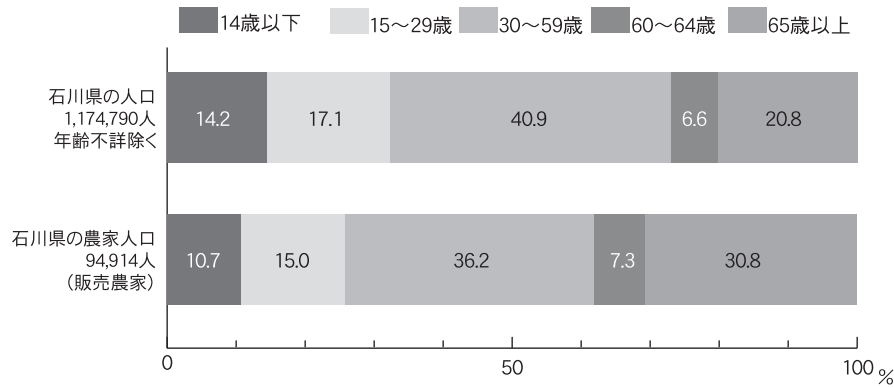


農業就業者数は  
総就業者の3.3%

農業就業者数は減少を続けており、総就業者の3.3%を占める。

資料：総務省「国勢調査」

農家人口と石川県の人口の  
年齢階層別割合(平17)

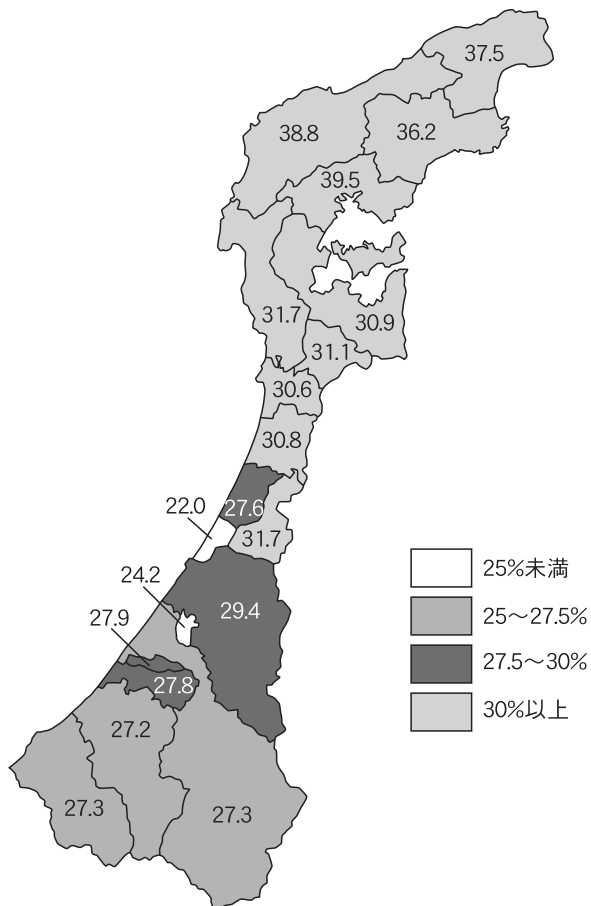


高齢化が著しい農家人口

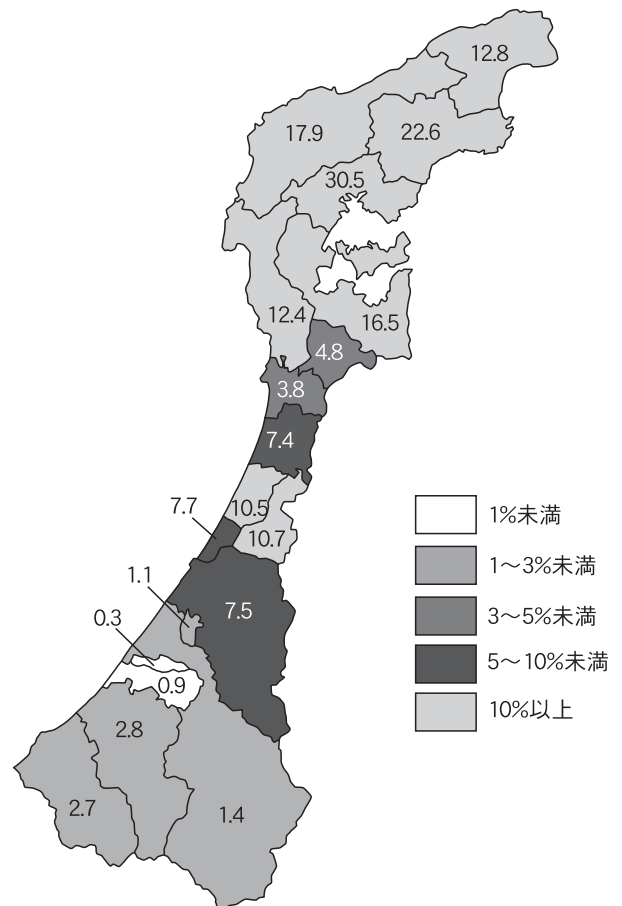
農家人口のうち65歳以上の者の占める割合は30.8%で、石川県の人口の同割合より高い。

資料：「石川県の人口動態」(平成17年) 農林水産省(農林業センサス)

市町における農家人口のうち65歳以上の割合(平17)



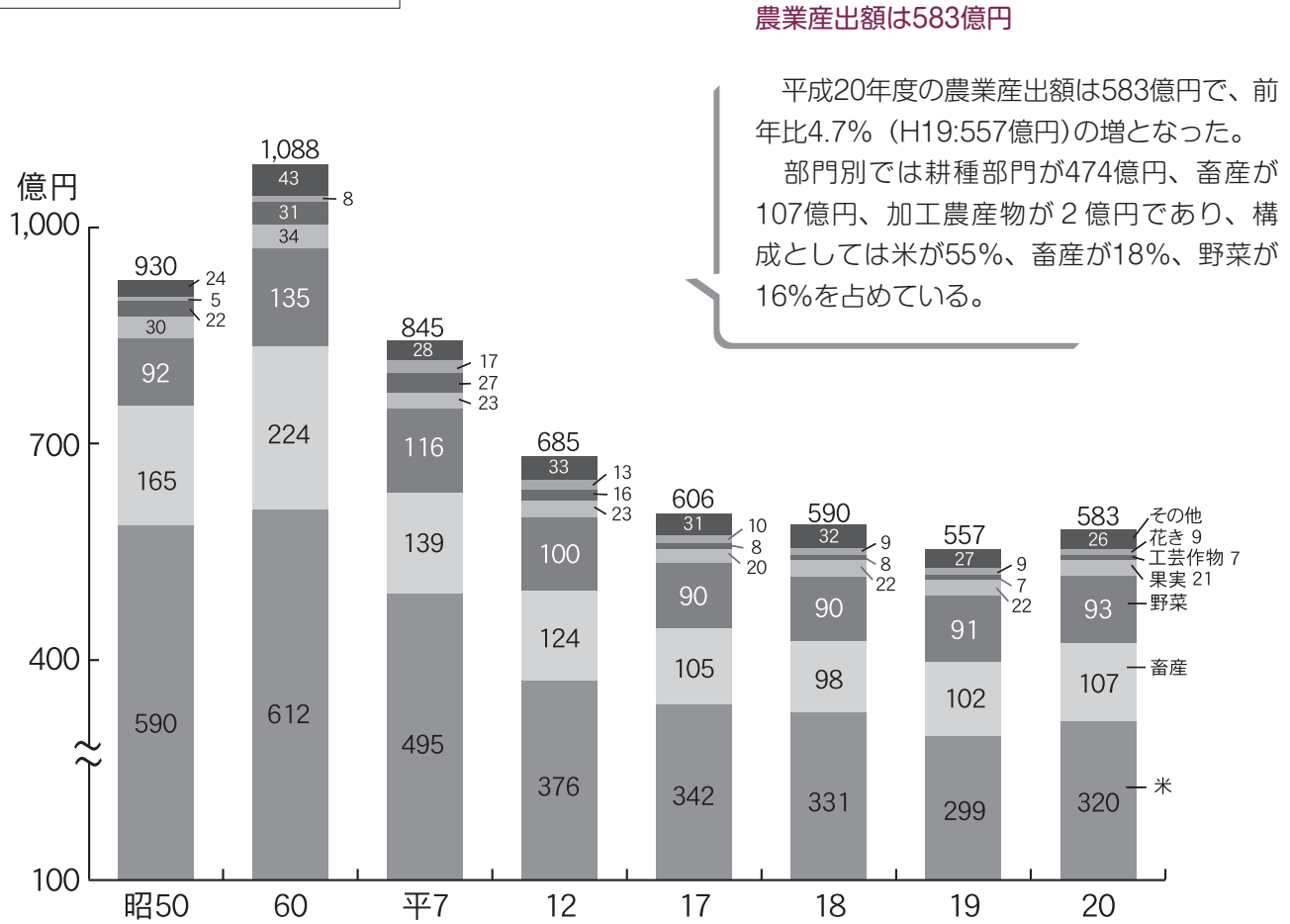
市町における耕作放棄地の割合(平17)



石川県では特に能登地域の高齢化が著しい。

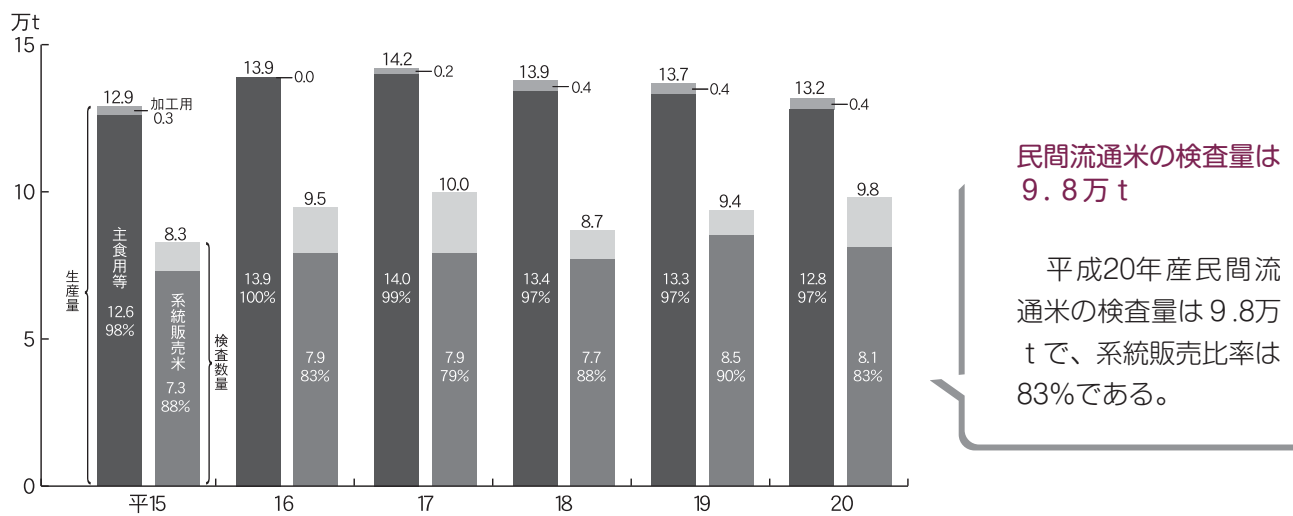
資料：農林水産省(農林業センサス)

農業産出額の構成



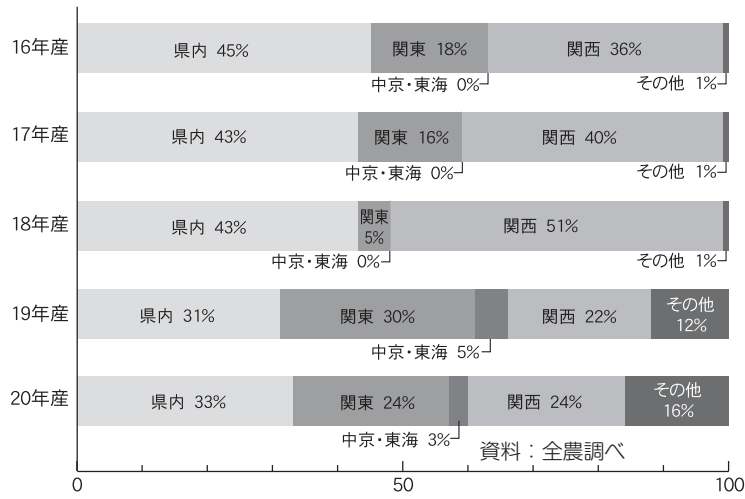
資料：北陸農政局「石川県農林水産統計年報」

米の生産量、検査数量



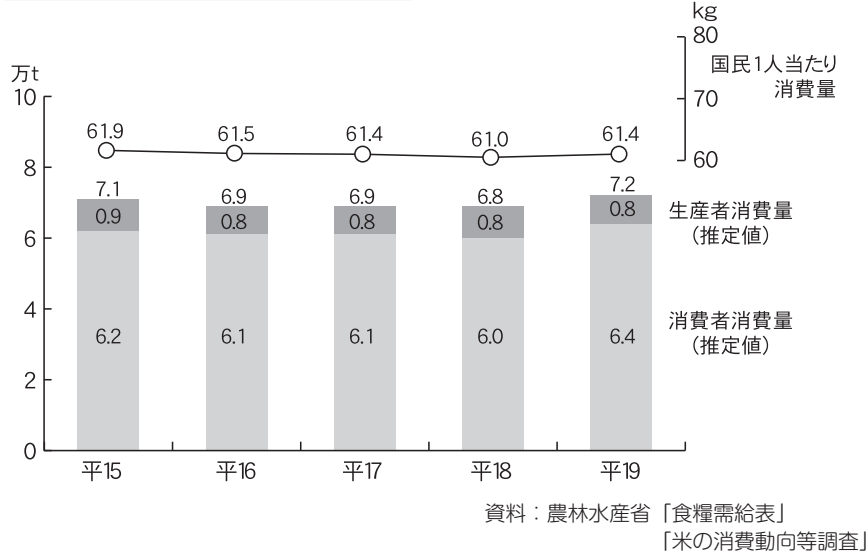
資料：全農調べ

系統販売米の地区別販売量

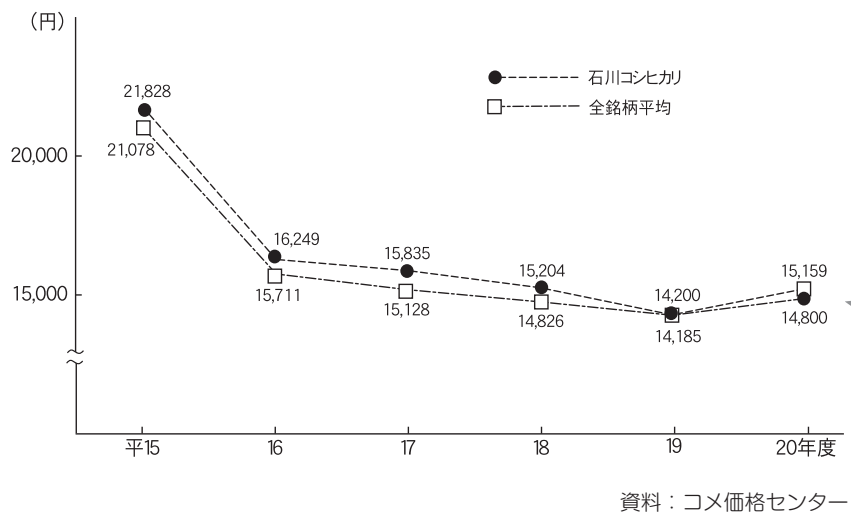


平成20年産の系統販売米のうち県内消費の割合は33%で、残りは関東・関西などの大消費地へ出荷されている。

米の消費量



米入札価格の推移（年平均）



米入札価格は大幅下落

近年の米入札価格は、消費の減退や米余り等の影響により低下傾向にあり、15年度は全国的な不作により価格が高騰したものの、16年度以降再び停滞している。

## 2. 石川県の介護分野における事業環境

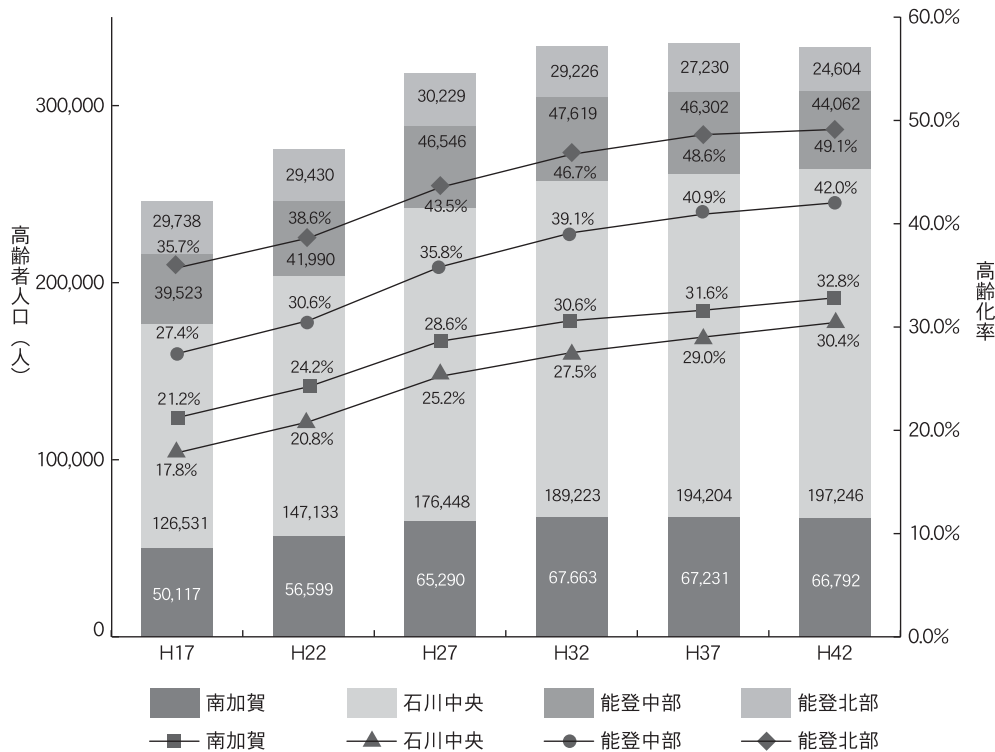
### 圏域別の高齢者人口及び高齢化率の推移

■ 圏域別の高齢者人口及び高齢化率の推移（各年10月1日時点）

（単位：人）

区分		H 17	H 22	H 27	H 32	H 37	H 42
南加賀	総人口	236,950	233,522	228,114	220,983	212,740	203,747
	65歳以上人口	50,117	56,599	65,290	67,663	67,231	66,792
	高齢化率	21.2%	24.2%	28.6%	30.6%	31.6%	32.8%
石川中央	総人口	709,489	707,700	700,362	687,888	670,808	649,759
	65歳以上人口	126,531	147,133	176,448	189,223	194,204	197,246
	高齢化率	17.8%	20.8%	25.2%	27.5%	29.0%	30.4%
能登中部	総人口	144,373	137,424	129,836	121,672	113,251	104,940
	65歳以上人口	39,523	41,990	46,546	47,619	46,302	44,062
	高齢化率	27.4%	30.6%	35.8%	39.1%	40.9%	42.0%
能登北部	総人口	83,214	76,297	69,448	62,589	56,074	50,130
	65歳以上人口	29,738	29,430	30,229	29,226	27,230	24,604
	高齢化率	35.7%	38.6%	43.5%	46.7%	48.6%	49.1%

※日本の市区町村別将来推計人口・平成20年12月推計（国立社会保障・人口問題研究所）より



## 要介護（要支援）認定者数

## ■ 要介護認定者数の推計【南加賀】

(単位：人)

区 分	H 20	第 4 期計画期間 (H 21 ~H 23)				対 H20 増減率	H 26	対 H20 増減率
		H 21	H 22	H 23	対 H20 増減率			
第 1 号被保険者数 a	54,386	55,825	56,506	56,972	4.8%	63,220	16.2%	
要 支 援 1	692	713	725	738	6.6%	792	14.5%	
要 支 援 2	1,242	1,276	1,303	1,329	7.0%	1,438	15.8%	
要 介 護 1	1,370	1,414	1,445	1,476	7.7%	1,586	15.8%	
要 介 護 2	1,640	1,700	1,740	1,782	8.7%	1,959	19.5%	
要 介 護 3	1,511	1,574	1,616	1,656	9.6%	1,818	20.3%	
要 介 護 4	1,344	1,382	1,448	1,513	12.6%	1,638	21.9%	
要 介 護 5	1,185	1,228	1,289	1,351	14.0%	1,461	23.3%	
合 計 b	8,984	9,287	9,566	9,845	9.6%	10,692	19.0%	
要介護認定率 b/a	16.5%	16.6%	16.9%	17.3%	—	16.9%	—	

## ■ 要介護認定者数の推計【石川中央】

(単位：人)

区 分	H 20	第 4 期計画期間 (H 21 ~H 23)				対 H20 増減率	H 26	対 H20 増減率
		H 21	H 22	H 23	対 H20 増減率			
第 1 号被保険者数 a	138,198	141,618	145,729	151,021	9.3%	168,525	21.9%	
要 支 援 1	2,340	2,607	2,855	3,103	32.6%	3,883	65.9%	
要 支 援 2	4,153	4,632	4,823	4,875	17.4%	5,054	21.7%	
要 介 護 1	4,193	3,829	3,756	3,828	▲ 8.7%	4,059	▲ 3.2%	
要 介 護 2	4,657	4,841	5,097	5,359	15.1%	6,196	33.0%	
要 介 護 3	4,083	4,358	4,654	4,958	21.4%	5,933	45.3%	
要 介 護 4	3,063	3,194	3,346	3,504	14.4%	4,051	32.3%	
要 介 護 5	2,656	2,713	2,783	2,850	7.3%	3,214	21.0%	
合 計 b	25,145	26,174	27,314	28,477	13.3%	32,390	28.8%	
要介護認定率 b/a	18.2%	18.5%	18.7%	18.9%	—	19.2%	—	

## ■ 要介護認定者数の推計【能登中部】

(単位：人)

区 分	H 20	第 4 期計画期間 (H 21 ~H 23)				対 H20 増減率	H 26	対 H20 増減率
		H 21	H 22	H 23	対 H20 増減率			
第 1 号被保険者数 a	41,031	41,555	41,845	42,366	3.3%	45,570	11.1%	
要 支 援 1	767	806	834	857	11.7%	944	23.1%	
要 支 援 2	712	719	745	769	8.0%	853	19.8%	
要 介 護 1	1,233	1,268	1,324	1,363	10.5%	1,502	21.8%	
要 介 護 2	1,204	1,245	1,273	1,309	8.7%	1,454	20.8%	
要 介 護 3	1,131	1,185	1,232	1,269	12.2%	1,408	24.5%	
要 介 護 4	994	1,033	1,074	1,107	11.4%	1,226	23.3%	
要 介 護 5	1,055	1,088	1,131	1,168	10.7%	1,303	23.5%	
合 計 b	7,096	7,344	7,613	7,842	10.5%	8,690	22.5%	
要介護認定率 b/a	17.3%	17.7%	18.2%	18.5%	—	19.1%	—	

## ■ 要介護認定者数の推計【能登北部】

(単位：人)

区 分	H 20	第 4 期計画期間 (H 21 ~H 23)				対 H20 増減率	H 26	対 H20 増減率
		H 21	H 22	H 23	対 H20 増減率			
第 1 号被保険者数 a	30,623	30,578	30,478	30,475	▲ 0.5%	31,057	1.4%	
要 支 援 1	645	634	639	648	0.5%	662	2.6%	
要 支 援 2	481	500	515	531	10.4%	572	18.9%	
要 介 護 1	917	862	853	856	▲ 6.7%	877	▲ 4.4%	
要 介 護 2	786	859	888	904	15.0%	898	14.2%	
要 介 護 3	719	771	792	807	12.2%	833	15.9%	
要 介 護 4	608	638	647	657	8.1%	675	11.0%	
要 介 護 5	735	730	741	753	2.4%	776	5.6%	
合 計 b	4,891	4,994	5,075	5,156	5.4%	5,293	8.2%	
要介護認定率 b/a	16.0%	16.3%	16.7%	16.9%	—	17.0%	—	

資料：県健康福祉部調べ

※各年 10 月 1 日時点

※上記推計値は、市町報告値の積み上げ

サービスの基盤整備の状況

① 居宅サービス

居宅サービスの基盤整備は、平成17年度末から平成20年度末にかけて、訪問看護ステーションが6箇所、デイサービスセンターが67箇所、ショートステイ専用床が112床増加しています。

■ 居宅サービスの基盤整備の状況

区 分		H17年度	H18年度	H19年度	H20年度	差 引 (H20 - H17)
訪問看護ステーション	箇所	47	50	52	53	6
デイサービスセンター (認知症対応型を除く)	箇所	195	230	248	262	67
デイケアセンター	箇所	79	79	79	79	0
ショートステイ専用床	床数	991	1,011	1,072	1,103	112

※各年度末時点の数

② 地域密着型サービス

地域密着型サービスの基盤整備は、平成17年度末から平成20年度末にかけて、小規模多機能型居宅介護が20箇所、認知症高齢者グループホームが220床、地域密着型特定施設が29床、地域密着型特別養護老人ホームが123床増加しています。

■ 地域密着型サービスの基盤整備の状況

区 分		H17年度	H18年度	H19年度	H20年度	差 引 (H20 - H17)
小規模多機能型居宅介護事業所	箇所	—	2	9	20	20
認知症高齢者グループホーム	床数	2,121	2,166	2,196	2,341	220
地域密着型特定施設	床数	—	0	0	29	29
地域密着型特別養護老人ホーム	床数	—	50	123	123	123

※各年度末時点の数



### ③ 介護保険施設

介護保険施設の基盤整備は、平成17年度末から平成20年度末にかけて、特別養護老人ホームは445床、介護老人保健施設は51床増加していますが、介護療養型医療施設は480床減少しています。3施設の合計では、16床の増加となっています。

#### ■ 介護保険施設の基盤整備の状況

区 分		H17 年度	H18 年度	H19 年度	H20 年度	差 引 (H20 - H17)
特別養護老人ホーム (地域密着型を含む)	床数	5,394	5,469	5,609	5,839	445
介護老人保健施設	床数	3,621	3,621	3,634	3,672	51
介護療養型医療施設	床数	1,944	1,787	1,545	1,464	▲ 480
3 施設計	床数	10,959	10,877	10,788	10,975	16

※各年度末時点の数

### ④ 福祉サービス

福祉サービスの基盤整備は、平成17年度末から平成20年度末にかけて、軽費老人ホーム(旧名称：ケアハウス<sup>(\*)</sup>)が240床増加しています。養護老人ホーム、軽費老人ホームA型、高齢者生活福祉センター(生活支援ハウス)は増減がありませんでした。

(\*)「軽費老人ホームの設備及び運営に関する基準(平成20年6月1日 厚生労働省令第107号)」により、従来の軽費老人ホームA型、軽費老人ホームB型、及びケアハウスは「軽費老人ホーム」に一元化された。なお、現存する軽費老人ホームA型・B型は、当該施設の建て替えまでの間、経過の軽費老人ホームとして従来の基準が適用されることとなっている。

#### ■ 福祉サービスの基盤整備の状況

区 分		H17 年度	H18 年度	H19 年度	H20 年度	差 引 (H20 - H17)	
養護老人ホーム	床数	700	700	700	700	0	
軽費老人ホーム A 型	床数	170	170	170	170	0	
軽費老人ホーム (旧ケアハウス)	介護専用型	床数	0	0	110	110	
	介護専用型以外	床数	983	983	1,055	1,055	72
	小規模(定員29人以下)	床数	—	0	29	58	58
	計	床数	983	983	1,194	1,223	240
高齢者生活福祉センター (生活支援ハウス)	床数	138	138	138	138	0	

※各年度末時点の数

資料：県健康福祉部調べ

第6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 P 67	
		(相談、その他) (7) 農業人材マッチング推進事業 P 72	
製造・販売業	(1) 建設業サポートデスク P 66	(相談、その他) (9) 地産地消サポートデスク P 74	(相談、その他) (8) いしかわ耕稼塾運営事業 P 73
			(相談、融資、助成) (10) 建設業複業化支援プログラム P 75
環境・リサイクル			(相談、融資、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、融資、助成、その他) (16) いしかわ産業化資源活用
			(相談) (21) 介護保険制度の事業者指定 (居宅サービス)
			(相談) (22) 認可外保育施設の開設に関する相談 P 88
			(相談) (23) 障害福祉サービス事業所の開設に関する相談

<span style="font-size: 1.2em; font-weight: bold;">事業実施</span> <span style="font-size: 1.2em; font-weight: bold;">定着・拡大</span>	
(相談) (2) 農業参入サポートデスク P 67	
	(相談、その他) (7) 農業人材マッチング推進事業 P 72
	(相談、その他) (9) 地産地消サポートデスク P 74
	(相談、その他) (8) いしかわ耕稼塾運営事業 P 73
	(相談、融資、助成) (10) 建設業複業化支援プログラム P 75
推進ファンド P 82	(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 P 82
(助成) (3) たくましい担い手経営育成事業 P 68	
(融資、助成) (4) 経営体育成交付金 P 69	
(融資) (5) 農業近代化資金 P 70	
(融資) (6) 経営体育成強化資金 P 71	
	(相談、その他) (9) 地産地消サポートデスク P 74
P 75	(相談、融資、助成) (10) 建設業複業化支援プログラム P 75
推進ファンド P 82	(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 P 82
	(融資) (11) 経営革新等支援融資 P 76
	(融資) (12) 地域商工業活性化融資 P 77
	(融資) (13) 事業転換支援融資 P 78
	(融資) (14)、(15) 経営安定支援融資 P 79～81
	(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 83
P 75	(相談、融資、助成) (10) 建設業複業化支援プログラム P 75
推進ファンド P 82	(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 P 82
	(融資) (11) 経営革新等支援融資 P 76
	(融資) (12) 地域商工業活性化融資 P 77
	(融資) (13) 事業転換支援融資 P 78
	(融資) (14)、(15) 経営安定支援融資 P 79～81
	(融資) (18) 石川県産業廃棄物処理施設整備資金融資制度 P 84
	(その他) (19) 石川県エコ・リサイクル製品認定制度 P 85
	(融資) (20) 石川県環境保全資金融資制度 P 86
P 75	(相談、融資、助成) (10) 建設業複業化支援プログラム P 75
推進ファンド P 82	(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 P 82
に関する相談 P 87	
(相談) (22) 認可外保育施設の開設に関する相談 P 88	
P 89	
	(融資) (11) 経営革新等支援融資 P 76
	(融資) (12) 地域商工業活性化融資 P 77
	(融資) (13) 事業転換支援融資 P 78
	(融資) (14)、(15) 経営安定支援融資 P 79～81
	(融資) (24) 石川県バリアフリー施設整備促進融資制度 P 90

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相談窓口として、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。

### ▶ 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
- ・ 元請下請問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

- ・ 下記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

### 問い合わせ先

#### ○建設業サポートデスク

・ 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

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 <b>事業実施</b> 定着・拡大
メニュー	相談 融資 <b>助成</b> 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〕

耕起・深耕用機械、収穫・運搬用機械、肥料散布用機械、防除用機械、農業機械格納庫等

● 事業実施主体 農業参入企業

● 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

H22年度

#### ▶ 利用方法

- (1) 最寄りの市町、農林総合事務所（P 67 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 <b>事業実施</b> 定着・拡大
メニュー	相談 <b>融資 助成</b> その他

## (4) 経営体育成交付金

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(マスタープラン)で一括して支援します。

### ▶ 対象となる方

新規就農者、認定農業者(※)、参入法人(建設企業を含む)等

※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。

### ▶ 募集期間

H22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 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 <b>事業実施</b> 定着・拡大
メニュー	相談 <b>融資</b> 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、低利で借り受ける県の農業制度資金です。

### ▶ 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

1.70% (H22.4.1現在)

#### ● 償還期限

原則15年以内 (うち据置原則7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 67 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 <b>事業実施</b> 定着・拡大
メニュー	相談 <b>融資</b> 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

1.70% (H22.4.1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 67 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 TEL: 076-225-1615 FAX: 076-225-1618  
(団体指導グループ)

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によるコーディネート

- ◎ コーディネーターによる農業人材相互のマッチングのコーディネート
- ◎ 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](mailto: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

#### ● 新規就農者の育成

◎就農を希望する者が就農に必要な基礎知識・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

◎農業経営の基礎的な知識を習得するための「流通・販売研修」の実施

#### ● 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](mailto: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するとともに、受注懇談会の開催を通じて、供給側と実需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・実需者・消費者等からの、地産地消に関する相談の総合受付

#### ● 生産者と実需者のマッチングの場を提供

生産者と食品関連事業者が直接懇談する受注懇談会を開催し、県産の食材で新たな商品開発や料理の提供、生産者の顔が見え、かつ、安全・安心な食材の取引や販売など、販路開拓、消費拡大に向けたマッチングの場を提供

### ▶ 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 22 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.jp/kinyuu/kinyuu/bosyuu.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もの

### ▶ 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  
ただし期間10年超の場合は変動金利1.75%  
※金利は平成22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

## (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

ただし期間10年超の場合は変動金利1.95%以内

※金利は平成22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（P76 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 <b>事業実施</b> 定着・拡大
メニュー	相談 <b>融資</b> 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もの
- (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年以内に全売上の20%以上を占めることが見込まれるもの

### ▶ 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  
ただし期間10年超の場合は変動金利1.75%  
※金利は平成22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（P76 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

## (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<br>売上減少率 ①最近3カ月10%以上<br>②最近6カ月5%以上<br>③前期事業年度で税引後欠損金<br>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<br>※金利は平成22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もの                |
| (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<br>※金利は平成22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23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<br>①最近3カ月間の平均売上が前年同期又は2年前同期に比して3%以上減少<br>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対前年同期比で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もの<br>③最近3カ月間の平均売上総利益率又は平均営業利益率が3%以上減少<br>④新型インフルエンザの発生に起因して、その事業に係る影響を受けた後、最近1カ月間の売上が前年同月比3%以上減少、かつ、その後2カ月間の見込みを含む3カ月間の売上が前年同期比3%以上減少 |
| (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<br>※金利は平成22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（P76参照）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（P76参照）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もの（経営安定関連保証に係る市町長の認定書を有しているもの）

### ▶ 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<br>ただし期間7年超の場合は変動金利1.95%以内<br>※金利は平成22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（P76参照）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

## (16) いしかわ産業化資源活用推進ファンド事業

地域資源等を活かした新商品・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) 地域資源（※）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、加賀野菜、伝統工芸品、珪藻土など186件の地域資源が指定されています。
  - その他、指定されている地域資源以外でも、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、地域に存在する地域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22年5月1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

地域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

地域資源（※）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、加賀野菜、伝統工芸品、珪藻土など 186 件の地域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4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 北陸地域支援事務局

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 <b>環境・リサイクル</b> 介護・福祉
ステップ	着想・発端 調査・計画 <b>事業実施</b> 定着・拡大
メニュー	相談 <b>融資</b> 助成 その他

## (18) 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であること。
  - 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、詳細については下記担当課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、下記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（P76参照）へ提出してください。）

### 問い合わせ先・申請先

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

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

## (19) 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。
- 市町村へは、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、下記問い合わせ先までご連絡ください。

### 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

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

## (20) 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<br>(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% (H22.4.1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、必要書類を下記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 (P76 参照) へ申込みしてください。

### 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



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) 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を実施

◎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

事前に来庁日時を電話でご連絡願います。

### 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

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

## (22) 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を実施

◎ 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

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。

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

## (23) 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

### ▶ 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 自立支援グループ

TEL 076-225-1428 FAX 076-225-1429

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 <b>事業実施</b> 定着・拡大
メニュー	相談 <b>融資</b> 助成 その他

## (24) 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）		融資限度額	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、下記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（P76参照）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。

### 問い合わせ先・申請先

石川県健康福祉部厚生政策課 管理・援護グループ  
 TEL 076-225-1411 FAX 076-225-1409  
<http://www.pref.ishikawa.jp/bf/7.html>

## 第7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

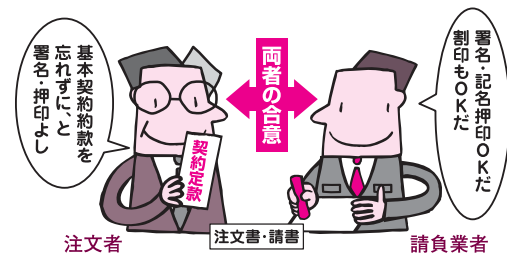


契約は必要事項を書面に記載し、署名又は記名押印をして、相互に交付。

## 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の記載事項を除き、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。

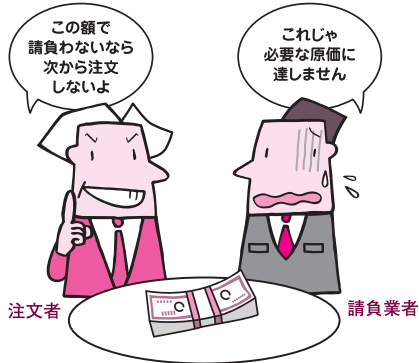
- ③注文書又は請書と基本契約約款が複数枚に及ぶ場合には、割印を押してください。
- ④注文書及び請書の個別記載欄には、上記①～③(法第19条第1項第1号から第3号)までに掲げる事項その他必要な事項を記載してください。
- ⑤注文書及び請書の個別の記載欄には、それぞれの個別の記載欄に記載されている事項以外の事項については基本契約約款の定めによるべきことを明記してください。
- ⑥注文書には注文者が、請書には請負業者がそれぞれ署名又は記名押印してください。



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の的確な施工のため、不当に低い請負代金の契約は禁止。

### 不当な使用資材等の購入強制の禁止

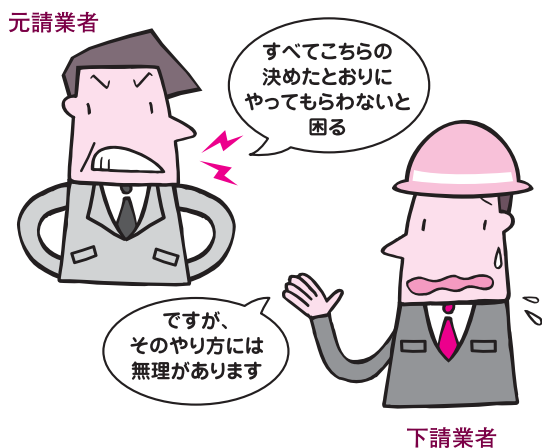
■ 注文者は、請負契約の締結後、自己の取引上の地位を不当に利用して、その注文した建設工事に使用する資材もしくは機械器具又はこれらの購入先を指定し、これらを請負業者に購入させて、その利益を害してはいけません。（法第19条の4）



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。

### 下請負業者の意見の聴取

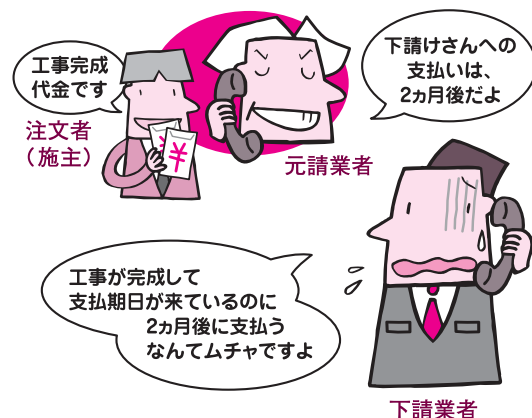
■ 元請業者は、その請け負った建設工事を施工するために必要な工程の細目、作業方法その他元請業者において定めるべき事項を定めようとするときは、あらかじめ、下請業者の意見を聞かなければなりません。（法第24条の2）



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契約における下請業者に、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

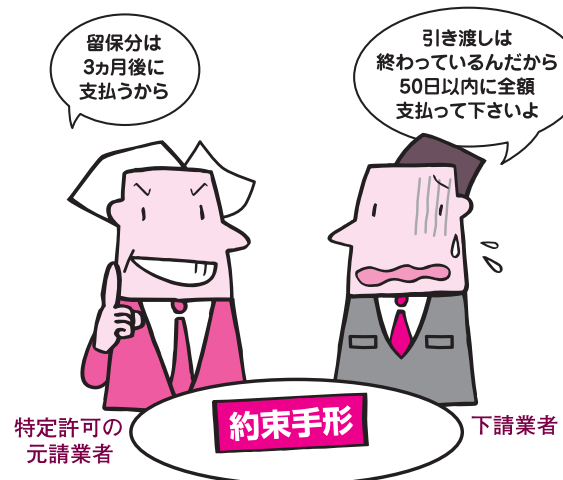
■特定建設業者である注文者は、受注者（特定建設業者及び資本金額が4,000万円以上の法人は除く。）に対し、引渡しの申出の日から50日以内で、かつ、できる限り短い期間内に下請代金を支払わなければなりません。(法第24条の5第1項)

■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っており、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

土木部監理課建設業グループ 電話：076-225-1712 FAX：225-1714



## 第8章 各種連絡先・問い合わせ先

### ■ 主な連絡先、問い合わせ先

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
	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
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	<a href="http://www.pref.ishikawa.jp/">http://www.pref.ishikawa.jp/</a>
石川県土木部監理課 建設業サポートデスク	<a href="http://www.pref.ishikawa.jp/kanri/supportdesk/">http://www.pref.ishikawa.jp/kanri/supportdesk/</a>
	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	<a href="http://www.mlit.go.jp/">http://www.mlit.go.jp/</a>
国土交通省北陸地方整備局	<a href="http://www.hrr.mlit.go.jp/">http://www.hrr.mlit.go.jp/</a>
石川労働局	<a href="http://www.roudou.go.jp/">http://www.roudou.go.jp/</a> ※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)	<a href="http://www.yoi-kensetsu.com/">http://www.yoi-kensetsu.com/</a> ※建設業者の新分野進出事例や、クイック建診（インターネットを利用した財務診断）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	<a href="http://www.ishikenkyo.or.jp/">http://www.ishikenkyo.or.jp/</a> ※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）	<a href="http://www.isico.or.jp/">http://www.isico.or.jp/</a> ※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	<a href="http://www.smrj.go.jp/hokuriku/">http://www.smrj.go.jp/hokuriku/</a>
金沢商工会議所	<a href="http://www.kanazawa-cci.or.jp/">http://www.kanazawa-cci.or.jp/</a>
小松商工会議所	<a href="http://www.komatcci.or.jp/">http://www.komatcci.or.jp/</a>
七尾商工会議所	<a href="http://www.nanao-cci.or.jp/">http://www.nanao-cci.or.jp/</a>
輪島商工会議所	<a href="http://www.wajimacci.or.jp/">http://www.wajimacci.or.jp/</a>
加賀商工会議所	<a href="http://www.kagaworld.or.jp/">http://www.kagaworld.or.jp/</a>
珠洲商工会議所	<a href="http://www.suzu.co.jp/">http://www.suzu.co.jp/</a>
白山商工会議所	<a href="http://www.hakusancci.or.jp/">http://www.hakusancci.or.jp/</a>
石川県商工会連合会	<a href="http://shoko.or.jp/">http://shoko.or.jp/</a>
石川県中小企業団体中央会	<a href="http://www.icnet.or.jp/">http://www.icnet.or.jp/</a>
財団法人いしかわ 農業人材機構	<a href="http://www.inz.or.jp/">http://www.inz.or.jp/</a> ※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	<a href="http://www.ehdo.go.jp/ishikawa/">http://www.ehdo.go.jp/ishikawa/</a> ※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 22 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

---