



建設業者の新分野進出事例集

掲載企業一覧

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

～果樹(イチジク、柿、栗)の栽培～

浅田建設(株)

会社概要

代表者 代表取締役 浅田 隆治

所在地 石川県金沢市湊2-30-2

資本金 4,000万円

従業員数 10人

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

連絡先 TEL 076-237-1204



農園全景

進出事業

進出分野 農業分野

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



農作業の様子

新事業の体制

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

組織・体制 農園部門を設置し、建設業と兼務で2人を配置。

従業員数 2名(季節労働者5名程度)

進出経緯

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

進出の詳細

きっかけ

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

進出時の課題と対応

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

活用した経営資源

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

重視した経営戦略

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

取り組み後の反省点

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

販路

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

進出の成果

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

今後の展望

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

企業参業の参考意見

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

～遊休地を活用したゴボウ等の栽培～

(有) マルオカ建設

会社概要

代表者 代表取締役 岡 清之

所在地 石川県羽咋郡志賀町中浜甲3-1

資本金 500万円

従業員数 3人



ゴボウ畑

事業内容 公共工事を中心とする土木工事業
直前決算期における完成工事高 58,264千円(税抜)

連絡先 TEL 0767-42-1796

進出事業

進出分野 農業分野

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



収穫したゴボウ

新事業の体制

中心人物 社長が中心となり、情報収集、事業計画を担当。

組織・体制 専門の部署を設置し、建設業と兼務で2名の従業員を配置。

従業員数 3名

進出経緯

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

進出の詳細

きっかけ

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

進出時の課題と対応

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

活用した経営資源

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

利用した公的支援

- ・石川県建設業複業化支援プログラム

重視した経営戦略

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

取り組み後の反省点

- ・販路について事前に十分な調査が必要であった。

販路

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

進出の成果

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

今後の展望

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

企業の参考意見

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

～屋上緑化基盤等による環境緑化事業～

(株) トークン

会社概要

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



施工例

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

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

進出事業

進出分野	環境分野(環境緑化)
------	------------

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



施工例

新事業の体制

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

進出経緯

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

進出の詳細

きっかけ

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

進出時の課題と対応

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

活用した経営資源

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

利用した公的支援

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

重視した経営戦略

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

取り組み後の反省点

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

販路

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

進出の成果

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

今後の展望

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

企業参の意見

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

～防草効果を兼ね備えた緑化材(イワダレ草)の製造販売～

(株)田中建設

会社概要

代表者 代表取締役 田中 均

所在地 石川県能美市上清水町タ70-1

資本金 3,000万円

従業員数 15人



イワダレ草の育成の様子

事業内容

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

連絡先

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

進出事業

進出分野 環境分野(環境緑化)

事業概要

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



施工例

新事業の体制

中心人物

社長が中心となり、情報収集から事業計画を担当。

組織・体制

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

従業員数 2名

進出経緯

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

進出の詳細

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

～地元の伝統製法(揚げ浜式塩田)による製塩業～

(株)丸中組

会社概要

代表者 代表取締役 中市 勝也

所在地 石川県珠洲市上戸町南方い51

資本金 2,500万円

従業員数 22人



販売所の様子

事業内容 公共工事を中心とする土木工事業
直前決算期における完成工事高 818,779千円(税抜)

連絡先 TEL 0768-82-1261

進出事業

進出分野 製造業(製塩)

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



塩田作業体験

新事業の体制

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

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

従業員数 10名程度(季節パート含む)

進出経緯

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

進出の詳細

きっかけ

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

進出時の課題と対応

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

活用した経営資源

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

利用した公的支援

- ・石川県建設業復興支援プログラム

重視した経営戦略

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

取組み後の反省点

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

販路

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

進出の成果

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

今後の展望

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

企業の参考意見

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

～ 昭和初期の商家を利用した飲食業 ～

アメニティコンダクツ(株)

会社概要

代表者 代表取締役 宮城 忠司

所在地 白山市千代野東5-6-11

資本金 2,000万円

従業員数 6人



店内の様子

事業内容 民間工事を中心とする建築工事業、公共工事を中心とする管工事業
直前決算期における完成工事高 83,369千円(税抜)

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

進出事業

進出分野 飲食業

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



金沢料理

新事業の体制

中心人物 社長が中心となり、情報収集、事業計画を担当。

組織・体制 店長、調理師、ホールスタッフを専任で配置。

従業員数 3名

進出経緯

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

進出の詳細

きっかけ

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

進出時の課題と対応

- ・町家の改装や厨房機器類の購入のための費用
⇒本業から費用を捻出した。

活用した経営資源

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

利用した公的支援

- ・石川県建設業複業化支援プログラム

重視した経営戦略

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

取り組み後の反省点

- ・特に大きな失敗等はないが、日々試行錯誤の繰り返しである。

販路

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

進出の成果

- ・営業利益の黒字を達成することができた。

今後の展望

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

企業の参考意見

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

～フロン類破壊による環境サービス事業～

北陸エアコン(株)

会社概要

代表者 代表取締役 山崎 慎一

所在地 石川県金沢市専光寺町タ6-8

資本金 1,000万円

従業員数 16人

事業内容

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

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



フロン類破壊装置

進出事業

進出分野 新サービス
(フロン類破壊処理サービス)

事業概要

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



破壊装置に中和剤投入作業

新事業の体制

中心人物

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

組織・体制

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

従業員数 2名

進出経緯

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

進出の詳細

きっかけ

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

進出時の課題と対応

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

利用した公的支援

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

重視した経営戦略

- ・業界団体（冷凍空調設備工業会）の支援確保
- ・大口業者との契約締結

取組み後の反省点

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

販路

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

進出の成果

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

今後の展望

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

企業参業考の意見

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

～ 鶏肉・鶏卵の生産加工販売 ～

(株) サンテック

会社概要

代表者 代表取締役 林 義雄

所在地 石川県鳳珠郡能登町字布浦コ-21

資本金 2,000万円

従業員数 27人



鶏舎の外観

事業内容 公共工事を中心とする土木工事業
直前決算期における完成工事高 327,348千円

連絡先 TEL 0768-72-2121

進出事業

進出分野 養鶏業

事業概要

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



養鶏の様子

新事業の体制

中心人物

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

組織・体制

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

従業員数 2～3名

進出経緯

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

進出の詳細

きっかけ

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

進出時の課題と対応

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

活用した経営資源

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

利用した公的支援

- ・石川県いしかわ産業化資源活用推進ファンド

重視した経営戦略

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

取り組み後の反省点

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

販路

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

進出の成果

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

今後の展望


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

企業参考意見

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

～会社所有の山林を利用した果樹栽培～

高藤建設工業(株)


代表者	代表取締役 高藤 一男	 農作業の様子
所在地	石川県小松市戸津町ヨ29-3	
資本金	3,000万円	
従業員数	22人	
連絡先	TEL 0761-65-3388	

事業内容

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

～建設機械等を活用した「沢野ごぼう」の栽培～

(株) 沢野組


代表者	代表取締役 沢野 哲	 ゴボウ畑
所在地	石川県七尾市津向町打越13	
資本金	2,000万円	
従業員数	35人	
連絡先	TEL 0767-53-7749	

事業内容

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

～休耕地を利用したジネンジョの栽培～

(株) 上田組

代 表 者	代表取締役 尾形 成雄	
所 在 地	石川県輪島市小伊勢町下島田13-1	
資 本 金	2,000万円	
従 業 員 数	24人	
連 絡 先	TEL 0768-22-0118	

山芋畑

事業内容

本業の土木工事業の伸び悩みにより、農業への着手を決意。
天然のジネンジョは収穫に時間が掛かり、安定的な供給が出来ていないため、手軽に味わえる栽培物のジネンジョを販売することとした。
休耕地を活用し、建設機械の活用による省力化を図りながら栽培している。
今後は安定した収穫量を確保し、輪島の朝市にきた観光客や地元飲食店等への販売も順次展開していくことを目指している。

～希少な地元野菜「細屋ごぼう」の栽培～

(株) 上野組

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


ゴボウ畑

事業内容

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

～耕作放棄地を利用したカボチャ栽培～


(有)清廣園緑化

代 表 者	代表取締役 廣野 拓雄	 収穫体験
所 在 地	石川県輪島市門前町広岡10-8	
資 本 金	2,000万円	
従 業 員 数	13人	
連 絡 先	TEL 0768-42-0641	

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

～付加価値の高い農産物(ブルーベリー、米)の生産～

柳田建設(株)

代 表 者	代表取締役 駒寄 美和子	 ブルーベリー
所 在 地	石川県鳳珠郡能登町字当目口-64-1	
資 本 金	2,000万円	
従 業 員 数	11人	
連 絡 先	TEL 0768-76-0252	

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

その他の県内の新分野進出事例一覧

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

県外の新分野進出事例一覧

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

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

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

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

新分野進出のポイント

新分野進出の成功ポイント

1. 取り組む方針・方向性の明確化

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

2. 取組体制の整備

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

3. 企画・計画・開発の重要性

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

4. 外部機関の活用

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

取り組む事業の特徴を捉える

1. 新規性がある

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

2. 地域性がある

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

3. 実現性がある

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

4. 独創性がある

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

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