

第2章

建設業者の新分野進出事例集

過去に建設業サポートブックで紹介した新分野進出事例については、石川県土木部監理課のホームページで読むことができます。(http://www.pref.ishikawa.lg.jp/kanri/supportdesk/supportbook.html)
また、建設業者の先進的な取り組み事例の紹介については、建設業サポートデスクでも行なっています。(建設業サポートデスクのお問い合わせ先は P47 をご確認ください。)

掲載企業一覧

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

新分野進出後の成果と課題

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

耕作放棄地を利用した人参栽培

株式会社 イシケン

【会社概要】

代表者 代表取締役 石村 高志

所在地 石川県羽咋郡志賀町米町タ 28-1

資本金 1,500万円

従業員数 7名

事業内容 民間工事を中心とする建築工事業
直前決算期における完成工事高 217,629千円

連絡先 0767-38-1166



栽培中の人参畑

【進出事業】

進出分野 農業

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



新たに「ころ柿」の製造についての事業展開するため指導を受ける

【新事業の体制】

中心人物 社長が中心となり、情報収集、事業計画を立案

組織・体制 人参の栽培については、本業からの配置換え1名、新規雇用1名、パート3名で行っている。

従業員数 5名

【進出経緯】

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

【進出の詳細】

きっかけ

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

進出時の課題と対策

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

活用した経営資源

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

利用した公共支援

石川県建設業複業化支援プログラム

重視した経営戦略

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

取組後の反省点

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

販路

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

進出の成果

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

今後の展望

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

河北潟遊休農地を利用した長期滞在型市民農園の運営

木野建設 株式会社

【会社概要】

代表者 代表取締役 木野 市一

所在地 石川県金沢市才田町は 58

資本金 2,000 万円

従業員数 10 名

事業内容 公共工事を中心とする土木工事業
直前決算期における完成工事高 254,624 千円（税抜）

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



幼稚園児による五郎島金時の苗の植え付け

【進出事業】

進出分野 不動産賃貸業

事業概要

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

【新事業の体制】

中心人物 専務取締役を中心に企画立案

組織・体制

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

従業員数 4 名

【進出経緯】

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

【進出の詳細】

きっかけ

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

進出時の課題と対策

遊休農地の選定と各自治体の農地利用の考え方が違う所が難しい。

活用した経営資源

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

利用した公共支援

石川県建設業複業化支援プログラム

重視した経営戦略

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

取組後の反省点

お客様集めと宣伝方法の難しさが思っていた以上だった。

販路

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

進出の成果

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

今後の展望

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

休眠状態の牡蠣棚を再利用した牡蠣の養殖・販売

伸栄建設 株式会社

【会社概要】

代表者 代表取締役 塩谷 吉勝

所在地 石川県鳳珠郡穴水町字志ヶ浦 2-49-1

資本金 1,000万円

従業員数 12名

事業内容 公共工事を中心とする土木工事業
直前決算期における完成工事高 128,480千円（税抜）

連絡先 0768-52-2680



養殖した牡蠣の収穫作業

【進出事業】

進出分野 水産業

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



穴水町志ヶ浦地内にある牡蠣の養殖棚

【新事業の体制】

中心人物 社長が中心となり牡蠣養殖経験のある担当者と共に取り組む

組織・体制 本業からの配置換え2名と新規雇用1名を含む3名体制

従業員数 3名

【進出経緯】

H23. 2 JF 石川穴水支部準会員、漁業権取得。

H24.11 建設業複業化支援プログラム採択
同年冬より養殖開始

【進出の詳細】

きっかけ

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

進出時の課題と対策

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

活用した経営資源

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

利用した公共支援

穴水町緊急雇用創出事業
石川県建設業復業化支援プログラム

重視した経営戦略

建設業の余剰人員の活用（建設業と牡蠣養殖の繁忙期が正反対のため）

取組後の反省点

実証実験の際、夏場の高水温や付着生物への対策が不足していたこと

販路

穴水町「まいもん祭り冬の陣」
のと鉄道
レストラン

進出の成果

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

今後の展望

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

能登野菜と果樹の生産、加工、販売、体験を生業とした体験型観光農園

株式会社 戸田組

【会社概要】

代表者 代表取締役 戸田 充

所在地 石川県七尾市府中町 162

資本金 2,000 万円

従業員数 37 名



収穫した農作物

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

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

【進出事業】

進出分野 農産物の生産、加工、販売、観光農園

事業概要

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



各種イベントに出店

【新事業の体制】

中心人物 環境事業部長を中心に、社内に準備室を立ち上げ事業計画を練った。

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

従業員数 8 名

【進出経緯】

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

【進出の詳細】

きっかけ

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

進出時の課題と対策

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

活用した経営資源

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

利用した公共支援

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

重視した経営戦略

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

取組後の反省点

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

販路

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

進出の成果

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

今後の展望

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

耕作放棄地を利用した自然薯栽培

若狭建設 株式会社

【会社概要】

代表者 代表取締役 若狭 充

所在地 石川県鹿島郡中能登町能登部下 71-33

資本金 2,000 万円

従業員数 11 名

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

連絡先 0767-72-3283



ツルをはわす為にネットを設置

【進出事業】

進出分野 農業

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



波板に赤土を乗せ種イモを植える

【新事業の体制】

中心人物 社長の父が中心となり事業の企画、立案をした。

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

従業員数 5 名

【進出経緯】

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

【進出の詳細】

きっかけ

公共事業の減少による危機感と高齢退職者の再雇用対策。

JA 能登わかば内に「自然薯部会」の設置の予定があり、耕作放棄地を利用し、推奨産品である自然薯を生産することにした。

進出時の 課題と対策

農業技術の習得や農機具の選択など、JA 能登わかばからの助言を活用した。

活用した 経営資源

当社役員が所有している農地を活用すると共に、自社所有の建設機械を活用した。

利用した 公共支援

石川県建設業複業化支援プログラム

重視した 経営戦略

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

取組後の 反省点

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

販路

中能登町に新設される道の駅、和倉温泉、JA 直売所

進出の成果

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

今後の展望

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

参考意見

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

自社のコア技術を活用した省エネコンサルタント事業

株式会社 カナイワ

【会社概要】

代表者 代表取締役 普輪崎 賢彦

所在地 石川県金沢市神田2-9-19

資本金 3,190万円

従業員数 54名

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

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

【進出事業】

進出分野 省エネコンサルタント及び経営コンサルタント

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

【新事業の体制】

中心人物 社長、省エネ・環境部長が中心となり企画、立案をした。

組織・体制 本業からの配置換え1名を含む6名体制で営業

従業員数 6名

【進出経緯】

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

【進出の詳細】

きっかけ

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

進出時の課題と対策

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

活用した経営資源

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

利用した公共支援

経済産業省 新連携支援事業
石川県建設業複業化支援プログラム

重視した経営戦略

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

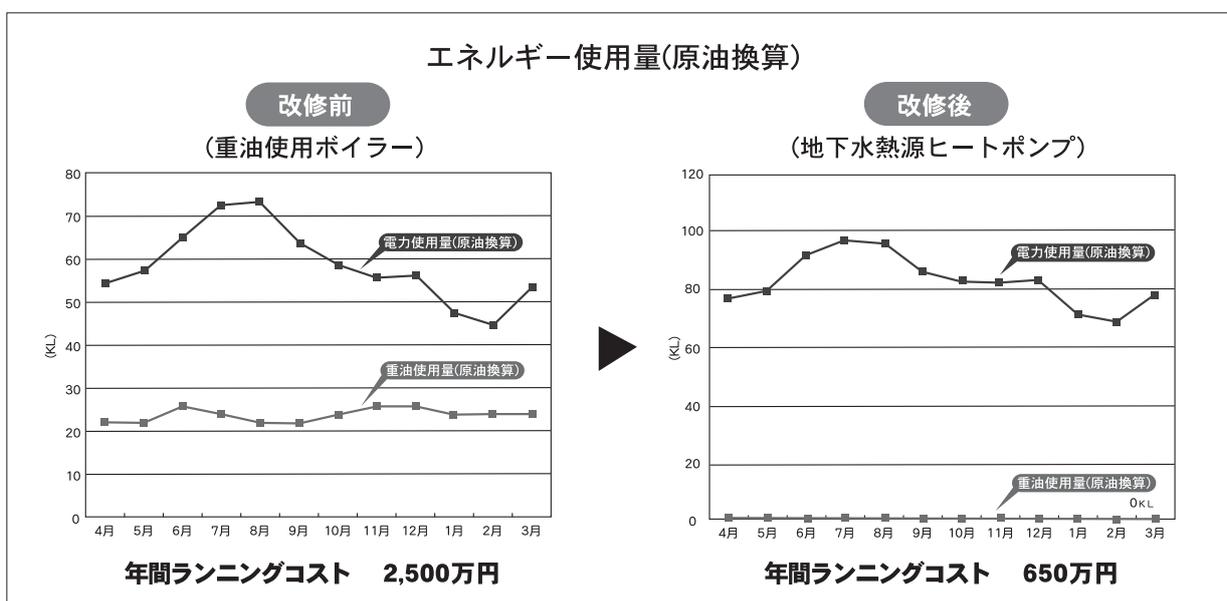
販路

北陸、関東、関西地区を中心に事業展開

今後の展望

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

省エネコンサルタンの提案事例



耕作放棄地を利用した山菜栽培

宮下建設 株式会社

【会社概要】

代表者 代表取締役 越渡 伸廣

所在地 石川県輪島市門前町走出 3-50

資本金 2,000 万円

従業員数 48 人

事業内容 建築工事業、公共工事を中心とする土木工事業
直前決算期における完成工事高 1,615,429 千円（税抜）

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



苗植後のコゴミ畑

【進出事業】

進出分野 農業

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



造成中の耕作放棄地

【新事業の体制】

中心人物 社長が中心となり事業の企画、立案をした。

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

従業員数 1 名

【進出経緯】

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

【進出の詳細】

きっかけ

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

進出時の課題と対策

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

活用した経営資源

地域の耕作放棄地

利用した公共支援

輪島市耕作放棄地の復旧（H22）
石川県建設業復業化支援プログラム

重視した経営戦略

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

取組後の反省点

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

販路

JA 経由による市場出荷と直売所による販売

進出の成果

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

今後の展望

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

新分野進出後の成果と課題

過去、建設業サポートブックにおいて進出事例を掲載した企業の近況を紹介します。

コケを利用した緑化製品の製造・販売

株式会社 麿香重機建設

【会社概要】

代表者 代表取締役 麿香 敏信 所在地 かほく市白尾タ 16-11

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

進出経緯
進出当初
の状況

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

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

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



新たに商品化した「額緑化」

取り組み
の成果

事業：販売額が伸び悩み、事業としての採算がとれていない

商品：コケを使用した防草緑化、屋上緑化、室内緑化（壁掛け）、園芸素材

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

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

現在直面
している
課題

生産方法の確立

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

⇒

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

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

これから新分野進出を目指す企業へのアドバイス

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

こんな将来像を目指します！

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



津幡町湖東地内にある棚式ほ場

新分野進出後の成果と課題

過去、建設業サポートブックにおいて進出事例を掲載した企業の近況を紹介します。

地元漁業者と連携した水産加工業

刀 柵 建 設 株 式 会 社

【会社概要】

代表者 代表取締役 刀柵 利雄 所在地 輪島市町野町西時国鳥毛 43-1

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

進出経緯
進出当初
の状況

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



和倉温泉にある旅館内の直売所

取り組み
の成果

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

現在直面
している
課題

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

これから新分野進出を目指す企業へのアドバイス

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

こんな将来像を目指します！

地域社会の安心サポートとしての企業像



贈答用の一夜干しセット

新分野進出後の成果と課題

過去、建設業サポートブックにおいて進出事例を掲載した企業の近況を紹介します。

住宅用太陽光発電とオール電化設備のセット提案営業

株式会社 西山産業

【会社概要】

代表者 代表取締役 西山 鉄喜 所在地 白山市白峰チ 25

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

進出経緯 進出当初 の状況

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



太陽光パネルのトタン屋根への設置例

取り組み の成果

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

現在直面 している 課題

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

これから新分野進出を目指す企業へのアドバイス

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

こんな将来像を目指します！

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



太陽光パネルの陸屋根設置例

新分野進出後の成果と課題

過去、建設業サポートブックにおいて進出事例を掲載した企業の近況を紹介します。

フロン類破壊による環境サービス事業

北陸エアコン 株式会社

【会社概要】

代表者 代表取締役 山崎 慎一 所在地 金沢市専光寺町 6-8

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

進出経緯
進出当初
の状況

空調設備の施工・保守事業を実施していたが、不況による受注減、厳しい価格競争などにより事業規模縮小が見込まれた。平成 22 年 11 月より事業拡大し、冷蔵・冷凍・空調機器の撤去・解体や整備に伴い発生するフロン類（オゾン層破壊や温室効果の原因物質）を回収し、無害化（破壊）処理するサービスを開始する。



H25.1 に設置した破壊装置 2 号機

取り組み
の成果

1. 販売状況

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

2. 当社の強み

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

3. 効果 (1) 再生フロン及び新品フロン受注増加

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

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

- (2) 「オゾン層を守ろう」の環境読本を製作し啓蒙活動を展開する

現在直面
している
課題

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

- ・当社の強みを最大限に活かし評価して頂ける活動の展開

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

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

これから新分野進出を目指す企業へのアドバイス

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

こんな将来像を目指します！

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



環境読本