
建設業の新分野進出事例集

進出企業の今～発展に向けて



平成22年2月

高知県商工労働部雇用労働政策課

はじめに

本県の県土整備、雇用を支えてきた建設業が、近年元気をなくしています。その原因は、公共事業費の急激な減少をはじめ、建設業従事者の高齢化、過疎化の進行、地域産業の不振など様々な要因が重なっています。そのため、現在、建設業をとりまく経営環境は非常に厳しいものとなっています。

そんな中、建設業を営みながら、新分野への進出を図る企業が、県内でも散見されるようになりました。そして、その分野は、高知県の基幹産業でもある農林漁業などの一次産業から、介護・福祉分野、サービス分野に至るまで多岐にわたっています。

本事例集は、県内の建設業者が実際どのような形で新分野進出を図ったのか、またどのような苦労や困難を乗り越え現在に至っているのかをまとめたものです。もともと建設業は地域とのつながりも深く、地域の課題を目の当たりにしやすい環境にあるため、進出事業のほとんどは、地域に密着した内容のものが多くなっています。それだけに、地域との軋轢や採算性との狭間で苦労をされている例も見受けられました。

しかし、地域の雇用を守りたい、地域の活性化に役立ちたいという志を持たれて始められた事業の数々は、まだ目に見える成果を出せない事業が多いのも事実ですが、多数の企業が新分野事業の進捗を順調としているように、確実に前進しつつあるといえます。

本冊子は、そんな志を持って始められ、頑張っている建設業者のみなさんを応援するための冊子であるとともに、今はまだ一步を踏み出していないけれど、これから一步を踏み出そうとしている事業者の皆様の礎となればという思いで作られたものです。

どうか、みなさまに多いに活用していただくとともに、「こうすればもっといい」とか「当社はこうした」といった意見をお寄せ下さい。また、志ある企業同士が意見を交わし、進出事業がますます発展する道筋の一助としてお使いいただければ幸いです。

平成 22 年 2 月

高知県商工労働部雇用労働政策課

目 次

1. 新分野進出企業の今	4
1) 進出企業の所在地域	5
2) 新規に進出した事業分野について	5
3) 事業の進捗	6
4) めざす事業目標	6
5) 新規事業担当責任者はどんな人か	7
6) 事業従事者について	8
7) 新規事業展開にあたっての問題点と課題	9
2. 分野別に見た新分野進出企業の特徴	10
農業分野で頑張る企業	11
林業分野で頑張る企業	13
介護・福祉分野で頑張る企業	15
環境リサイクル分野で頑張る企業	16
サービス・その他の分野で頑張る企業	17
3. 新分野進出企業事例	20
1) 農業分野	
・サイバラ建設(株) (ヤマモモ・サクランボ)	21
・国友商事(株) (山茶・ユズ)	23
・湯浅建設(株) (ユズ)	25
・東山建設(株) (ニラ)	27
・(有)国元建設 (米)	29
・ハギノ建設(株) (トマト)	31
・重機建設(株) (ショウガ)	33
・(有)田所建設 (ユズ・シイタケ)	36
・栄宝生建設(株) (トマト)	38
・(有)土佐建設 (ユズ)	40

・辰巳組（キクイモ）	42
・(有)長崎建設（ブルーベリー）	44
・沢良木建設(株)（ブロッコリー）	46
・中島建設(有)（マメ類・イモ類・ニンニク）	48
・手箱建設(有)（キジ飼育）	50
2) 林業分野	
・(株)吾川森林（プレカット加工・木材販売）	52
・(有)品原建設（作業道開設・間伐）	54
・(有)森田建設（作業道開設・間伐）	56
・(株)はまさき（作業道開設・間伐）	58
3) 介護・福祉分野	
・和建設(株)（高齢者専用賃貸住宅）	60
・(有)笹工務店（グループホーム・デイサービス等）	62
4) 環境リサイクル分野	
・(有)土佐土建（建設廃材等の中間処理）	64
・(株)丸三建設（建設廃材等の中間処理）	66
・(有)仙頭建設（廃食油のバイオディーゼル燃料化）	68
5) サービス・その他分野	
・(有)秦建設（商業）	70
・(株)地研（住宅地盤調査・保証）	72
・(株)相愛（木質バイオマスエネルギー関連）	74
・(株)大一林組（総合葬祭業）	76
・(有)田中建設（宿泊施設指定管理者受託）	79
・(有)安岡重機（飲食店）	81
4. 新分野進出支援策	84

1. 新分野進出企業の今

平成 20 年度までに建設業者の中で新分野に進出した県内企業(75 社)を対象として、平成 21 年度に電話による進出内容に関するインタビューを行いました。その中から 32 社を選定し、事業発想のアイデア、進出時の苦労やその対応をはじめ、活用した支援策、新事業の経営戦略などについて聞き取り調査を実施しました。

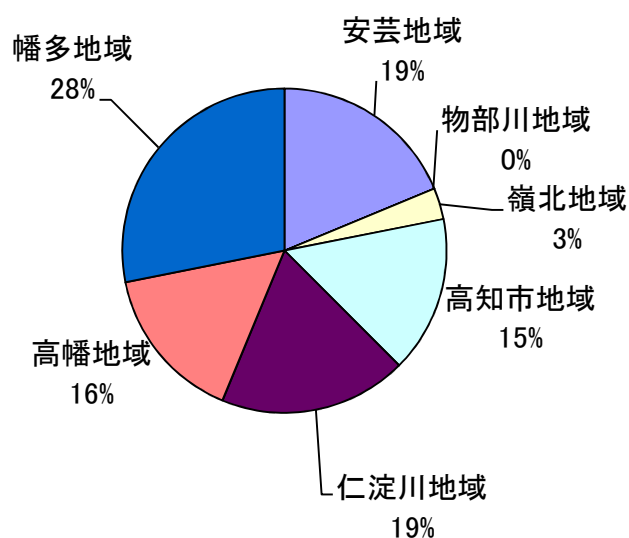
ここでは、その結果から見えてきた新分野進出企業の現状について紹介します。



1) 進出企業の所在地域

本調査で訪問した企業の所在地域は下図のとおり。

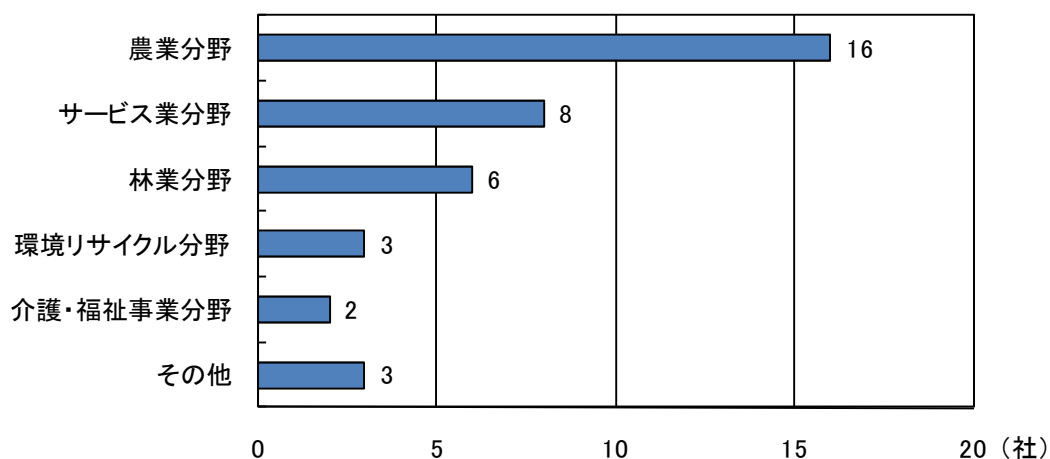
図1 ヒアリング調査実施先の所在地域
(全32社)



2) 新規に進出した事業分野について

本事業でインタビューを実施した企業は32社で、そのうち農業分野が16社と一番多く、ついでサービス業分野が8社、林業分野が6社となった。

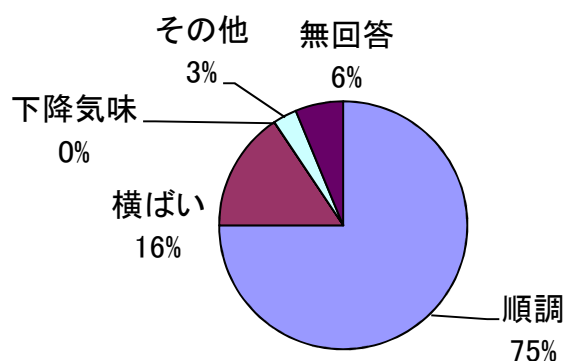
図2 ヒアリング対象事業者の新規参入分野内訳
(全32社:複数回答あり)



3) 事業の進捗

現在進めている新規事業の進捗については、ほとんどの企業が順調と答えている。ただし順調とは言っても事業を開始して間もない企業がほとんどで、採算性等については語れる段階ではないと答えた企業も5社程度あった。

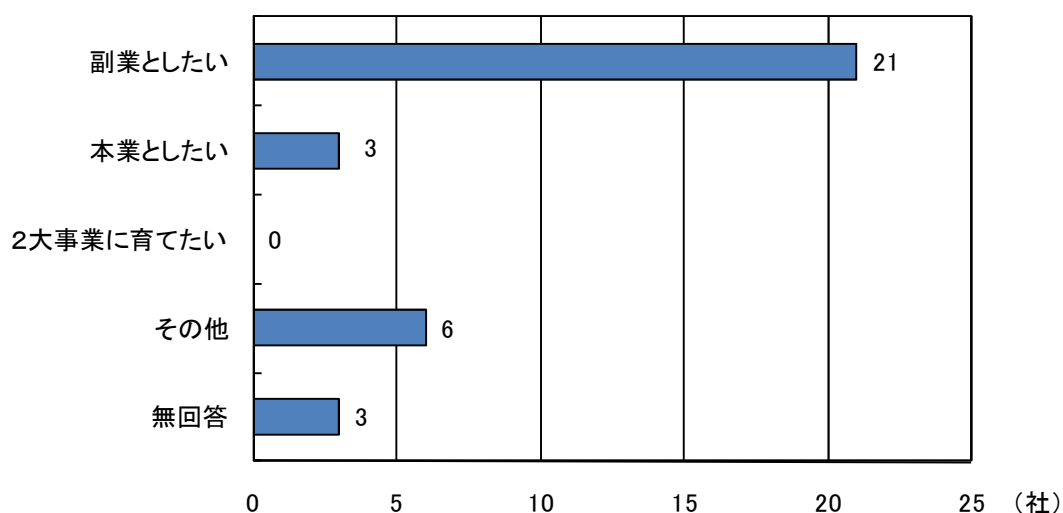
図3 事業の進捗状況(全32社)



4) めざす事業目標

それぞれの会社が始めた事業ではあるが、どういう思いでその事業を始め育てようとしているかによって取り組み方には差が生じることが想定される。そこで、各企業が掲げる新規事業の目標が、どこにあるのかについて質問をした。結果「副業としたい（～全売上の30%前後まで）」という企業が21社で最も多く、ついで「その他」が6社となった。また「本業としたい（全売上の50%以上）」と考える企業は3社あり、新分野進出に新たな活路を求めようとしている企業があることが明らかとなった。

図4 事業目標 (全32社:複数回答あり)



5) 新規事業担当責任者はどんな人か

新規事業を舵取りする責任者が、どのような人なのかについて聞いたところ、やはり経営者である「社長」が自ら音頭をとる会社が最も多くなっている。

また、性別は、男性が圧倒的に多いという結果が出ている。これは建設業自体への女性の進出が、少なかったことなども影響していると考えられる。

いずれにしても、新規事業担当責任者の多くは、仕事をかけもちしながらも新しい事業開拓に向けて奔走していることが明らかとなった。

図5 新規事業責任者の性別(全32社中)

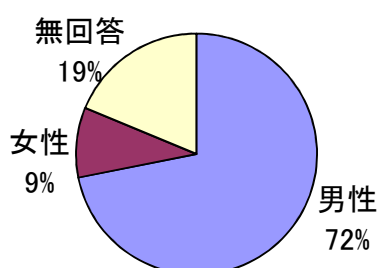


図6 新規事業責任者の年代(全32社)

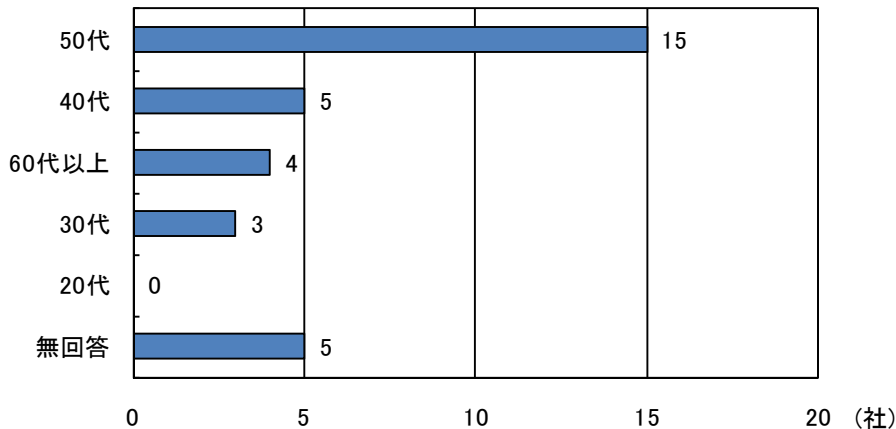
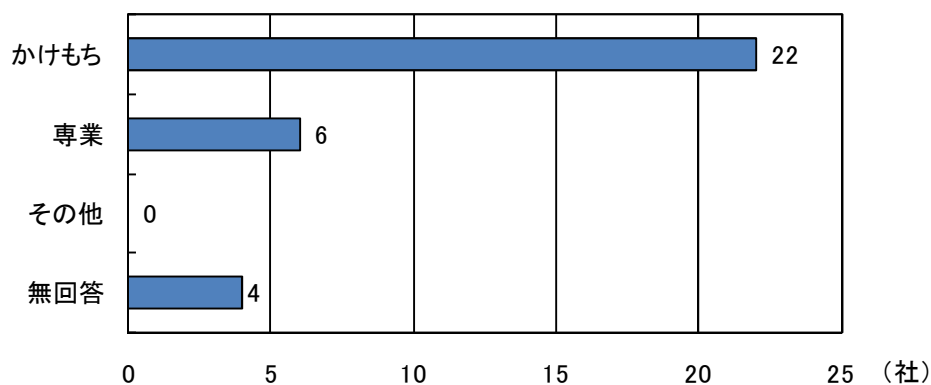


図7 新規事業責任者の専属の割合(全32社)

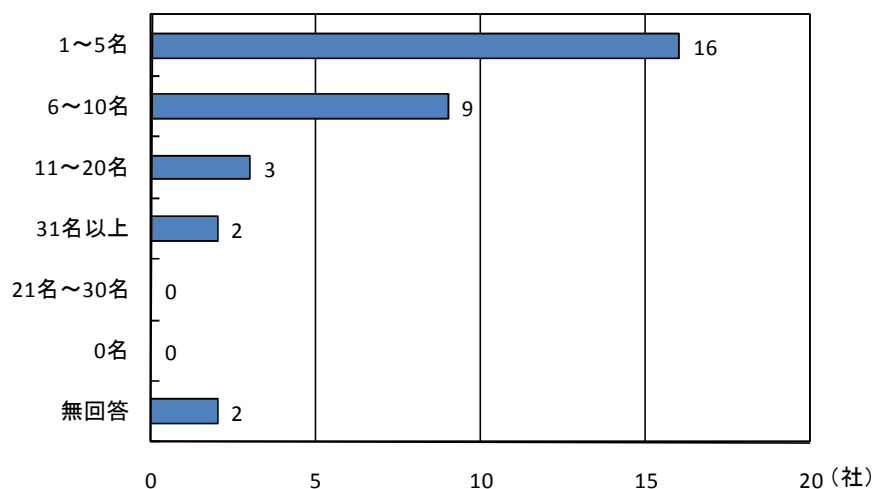


6) 事業従事者について

(1) 新規事業従事者数

既存とは違う新しい事業への取り組みを始める際には、どのような人材を登用するかの人選が非常に難しく、上手くいかない場合は優秀な社員を離職させてしまう場合もあるという。本インタビュー企業における新規事業従事者数は、1～5名が16社で最も多く、ついで6～10名が9社となっている。また、31名以上の企業については、介護・福祉事業分野への進出企業である。

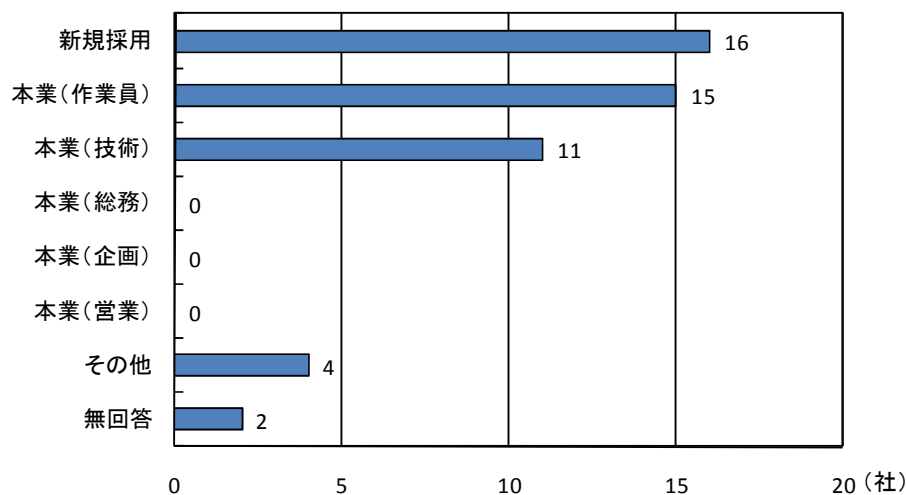
図8 新規事業従事社数(全32社)



(2) 新規事業従事者の以前の所属

新規事業への登用方法については、新規採用と本業の作業員を新規部門に配属する企業が多く、それぞれ16社、15社となっている。新規事業部門ということもあり、経験や知識が少ない部分を新規採用で補おうとしていることが伺える。

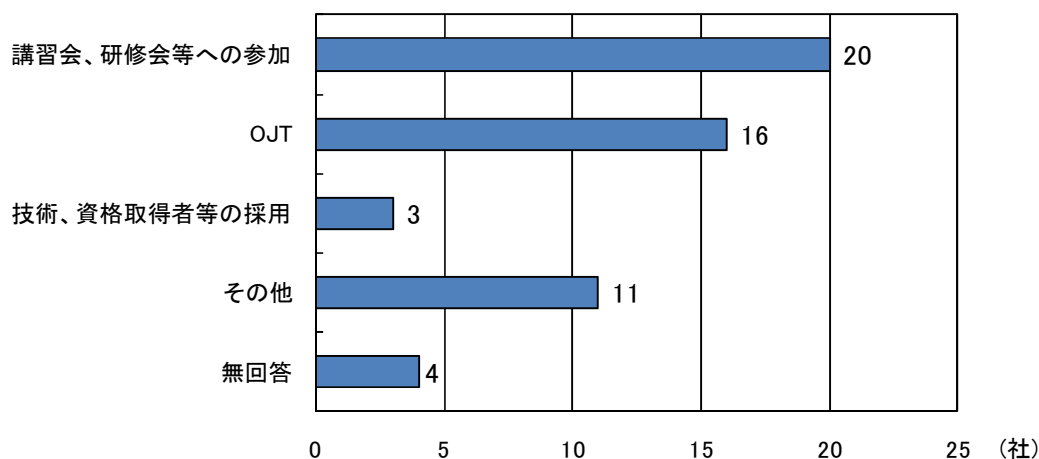
図9 新規事業従事者の以前の所属(全32社:複数回答あり)



(3) 新規事業従事者の育成方法

新規事業従事者の育成方法については、「講習会、研修会等への参加」が最も多く20社、「OJT（*）」が16社と続いている。

図10 従事者の育成方法(全32社:複数回答あり)

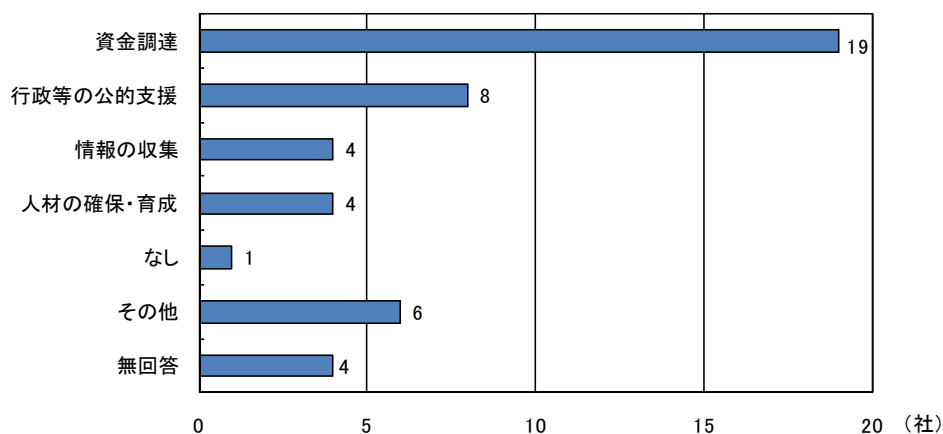


* On-the-job-Training の略。職業指導手法の一つで、職場の上司や先輩が部下や後輩に対し、具体的な仕事を通じて、仕事に必要な知識、技術等を意図的・計画的・継続的に指導し、修得させる方法。

7) 新規事業展開にあたっての問題点と課題

新分野進出にあたっての問題点と課題については、「資金調達」が19社と最も多く、ついで「行政等の公的支援」が8社と続いている。

図11 新事業展開にあたっての問題点と課題
(全32社:複数回答あり)



2. 分野別に見た新分野進出企業の特徴

新分野進出企業がどのような課題や問題を乗り越えここまでできたのかについて、農業、林業、介護・福祉、環境リサイクル、サービス・その他のそれぞれの分野ごとに取り組みやきっかけ、特徴を取りあげてみました。



農業

分野で頑張る企業

企業名	所在地	新規事業開始	新規事業概要	新規事業目標	従事者
サイバラ建設(株)	四万十市	S50年～	農業（ヤマモモ・サクランボ栽培）	副業としたい	作業員
国友商事(株)	吾川郡いの町	H11年～	農業（山茶栽培、加工、ユズ栽培、販売）	その他	技術員、作業員（兼任）
湯浅建設(株)	安芸郡馬路村	H15年～	農業（ユズ栽培） 産廃（建設廃材等の中間処理・別会社）	副業としたい	技術員、作業員
東山建設(株)	高知市	H16年～	農業（ニラ栽培、農業生産法人設立）	副業としたい	技術員、その他
南国元建設	高岡郡四万十町	H16年～	農業（稲作作業受託）	副業としたい	技術員、作業員
ハギノ建設(株)	安芸市	H17年～	農業（ハウストマト栽培、加工、販売、農業生産法人設立）	副業としたい	技術員、作業員
重機建設(株)	幡多郡大月町	H17年～	農業（露地ショウガ栽培、販売、農業生産法人設立）	本業としたい	技術員、新規採用
南田所建設	安芸郡北川村	H18年～	農業（ユズ栽培、販売、特用林産物：シイタケ栽培、農業生産法人設立）	副業としたい	作業員、新規採用
栄宝生建設(株)	高知市	H18年～	農業（ハウストマト栽培）	副業としたい	技術員、新規採用
南土佐建設	土佐郡土佐町	H18年～	農業（ユズ栽培、加工、販売、農業生産法人設立）	副業としたい	
辰巳組	四万十市	H18年～	農業（キクイモ栽培）	副業としたい	作業員（兼任）
南長崎建設	安芸市	H19年～	農業（ブルーベリー栽培、販売）	副業としたい	技術員、作業員
沢良木建設(株)	幡多郡三原村	H19年～	農業（ブロッコリー栽培）	副業としたい	作業員
中島建設(株)	土佐清水市	H19年～	農業（マメ類・イモ類・ニンニク栽培、販売）	副業としたい	技術員、作業員
手箱建設(株)	吾川郡いの町	H21年～	農業（畜産：キジ飼育、販売）	その他	作業員

建設業から農業へ進出した企業が留意すべきことは、「早急な成果を求めるのではなく、長期的な視点で農業を捉え取り組んでいく必要があること」だと、多くの進出企業が語っている。確かに、建設業からすると人件費の考え方が違い、天候や収穫時の対応には1日の遅れも許されないことなどがあり、本業からの転職人員は決して多くないのが実情といえる。

また土地を所有している場合もあるが、全くゼロから始める企業もあり、できるだけ初期投資にはお金をかけない工夫が求められる。

更に、本業との時期調整や品目の選定等、様々な条件をひとつひとつ解決しながら取り組みを進める必要がある分野といえる。

事業展開のためのステップ

課題解決のためのキーワード

STEP 1

進出背景・動機

- 地域を元気にしたい
- 建設業の将来への不安
- 副業が必要
- 周囲からの声かけ
- 事業に予算がつく

※本業の繁忙期と収穫時期が重ならない、栽培方法は簡単か、など品目の選択は慎重に
 ※農地の権利設立や、補助事業、融資を利用する際、意外に書類の作成に苦勞
 ※信頼できる、頼りになる相談者を見つけること
 ※事業開始時の出費を抑えるために、貸出機械や、中古品の情報等をチェック
 ※建設業と違って天候による影響が多い仕事
 ※生産から販売し売上を得るまでの期間が長いので運転資金調達にも配慮が必要

※実績を足がかりに融資が受けられたり、補助金へのチャレンジの可能性も出てくる
 ※既存の組織との協調もできるようになる
 ※融資等、支援策を活用する場合には、認定農業者や農業生産法人化した場合もある

STEP 2

準備期間

- 年間栽培計画の策定（土地、品目、方法等）
- 年間運営計画
- 地元、関係者との調整
- 本業との調整
- 農業生産法人化の可否検討

STEP 3

事業開始

- 農業経験者の登用
- 必要人材の確保
- 運営資金の調達
- 栽培技術ノウハウ取得
- 農業用施設・機械準備（借りられる場合あり）
- 農業用生産資材の調達
- 生産物の出荷先確定
- 事業推進に係る情報収集
- 加工用施設の検討
- 鳥獣対策

STEP 4

今後の展開

■組織

- 農業生産法人化
- 認定農業者になる
- 長期的な経営計画の策定
- 雇用者を増やす

■生産

- 規模の拡大
- 効率化、生産性向上
- 多品目化
- 設備の拡充（保冷库、ハウス）
- 高品質化、収量アップ

■販売・流通

- ブランド化
- 販路拡大
- HP、通販等での取扱
- TV、雑誌、新聞等でのPR
- 価格の安定化

- 補助金、融資情報を参考にする
- インターネットを活用して情報収集する
- 行政機関や JA 等関係機関からの助言あるいは専門的、技術的な指導を受ける
- 異業種との連携を模索してみる
- 研修やセミナーの情報を収集してみる

林業

分野で頑張る企業

企業名	所在地	新規事業開始	新規事業概要	新規事業目標	従事者
榑吾川森林	吾川郡仁淀川町	H11年～	林業（プレカット工場）	本業としたい	技術員、作業員、新規採用
榑品原建設	吾川郡仁淀川町	H20年～	林業（作業道開設、間伐事業）	副業としたい	新規採用
榑森田建設	高岡郡梶原町	H20年～	林業（作業道開設、間伐事業）	副業としたい、 その他	新規採用
榑はまさき	高岡郡四万十町	H20年～	林業（作業道開設、間伐事業）	その他	新規採用

高知県は森林県であることもあり、今後ニーズの高まりが予想される分野といえる。また、建設業から林業への進出についても、現場が比較的近いとか、初期的には投資規模が少なくすみ、かつ作業道開設事業については機材、ノウハウが活かせる等のメリットもある。

ただ、これまでの建設工事以上に危険な作業であり、事故の危険性等が高い分野とされており、本業に支障をきたさないように別会社で始めた事例もある。このため、進出にあたっては、従事する人材に対し研修や講習をしっかりとらせること、安全対策に対する万全の配慮が必要で、その面では県や関連団体等の研修や講習メニューが定期的に行われており、有効に活用することが可能といえる。

また、建設業は森林に関する知識・情報を十分持っていないため、森林所有者から施業の受注を取り付けることが難しく、森林組合が森林を管理・コーディネートし、建設業が森林整備の業務を実施する「ジョイント（双方が対等な立場で連携し地域の森林管理を進めていく仕組み）」という形で取り組んでいるケースも見受けられた。

環境税の活用や、森林吸収量のクレジット化なども注目されているが、森の担い手がいなければ成り立たない仕組みであり、今後の取り組みが期待される。

STEP 1

進出背景・動機

- 公共工事の減少
- 豊富な森林資源に着目
- 山林の所有、従事経験
- 国産材ニーズの高まり
- 説明会でヒントを得て

事業展開のためのステップ

課題解決のためのキーワード

※本業の繁忙期と作業時期が重ならないこと
 ※作業を始めるまでには、地権者や森林組合との調整が重要で、地道に進める必要がある。時間もかかる
 ※国や県の事業申請が通ったことから事業に着手した例も多い
 ※事業申請書類の作成に苦労した

STEP 2

準備期間

- インフラ・ハード整備（工場や加工施設等）
- 事業計画の策定
- 林業専業会社設立についての検討
- 資金調達方法検討

※高性能林業機械の導入は価格が高いため、単体の事業者では手に届かないものが多いが、使える体制づくりが不可欠
 ※林業経験者は高齢の場合が多い。持続的に事業展開を進めていくためには、若手人材の育成等についても力を入れる必要がある

STEP 3

事業開始

- 林業経験者の登用（あるいは技術、研究者確保）
- 必要人材の確保（本業からの配置転換）
- 運営資金の調達
- 技術ノウハウ取得
- 林業用機械準備（借りられる場合あり）

STEP 4

今後の展開

- 作業の効率化
- 生産性向上
- 高性能林業機械の導入等
- 森林組合等との協業体制の構築
- 新商品開発（付加価値づけ）
- 既存の枠組みを越えた連携による事業展開

- 補助金、融資情報を参考にする
- インターネットを活用して情報収集する
- 行政機関や森林組合からの助言あるいは専門的、技術的な指導を受ける
- 産学官や異業種との連携を模索し、ネットワークをつくる
- 研修やセミナーの情報を収集してみる
- 専門機関（高知県立林業技術センター、高知県林業労働力確保支援センター等）に技術支援を受ける

介護 福祉

分野で頑張る企業

企業名	所在地	新規事業開始	新規事業概要	新規事業目標	従事者
和建设㈱	高知市	H17年～	介護・福祉（高齢者専用賃貸住宅事業）	副業としたい	2名とも新規採用
南笹工務店	土佐清水市	H18年～	介護・福祉 （グループホーム事業、デイサービス事業、小規模多機能型サービス事業、ホテル業）	副業としたい	新規採用

高齢化率の高い高知県として、この分野のニーズがあることは誰しもが認める事実といえる。しかし、建設業から介護・福祉の分野は全くの異分野で、進出した企業はいずれも、経験者や詳しい人なしには難しいと語っている。今回インタビューに応じた企業も、専門家に相談するなど、ネットワークを広げながら事業展開している。また、業種の違いからか、現業から従事するよりも新規採用者が多く、別会社や新法人を立ち上げて別の枠組みで始めるなどといった特徴がみられる。

今後は、この分野に新しく進出しようという場合は、地域の福祉と雇用を支えながら事業展開を探っていくことが重要といえる。

※全く異業種の場合は、この分野のニーズや実態をつかむことから始めよう
 ※事業申請には時間と手間がかかる（制度の熟知等）ので注意
 ※市場性はあるが、すぐに事業拡大は難しい。この分野での経営感覚を同時進行で磨く必要がある

STEP 1

進出背景・動機

- 介護・福祉分野の人材との出会い
- 公共事業への不安
- 高齢者向け事業に関する情報への関心

STEP 2

事業開始に向けて

- 情報収集
- 法人、会社申請準備
- 事業推進施設の確定（あるいは建設）
- 新分野でのネットワークづくり
- 人材の登用・育成
- 独自の営業展開

事業展開のためのステップ

課題解決のためのキーワード

- 経験者のノウハウを活用する
- 施設整備、補助にかかる補助金情報を収集し活用する
- OJTだけでなく、研修、講習会に参加する

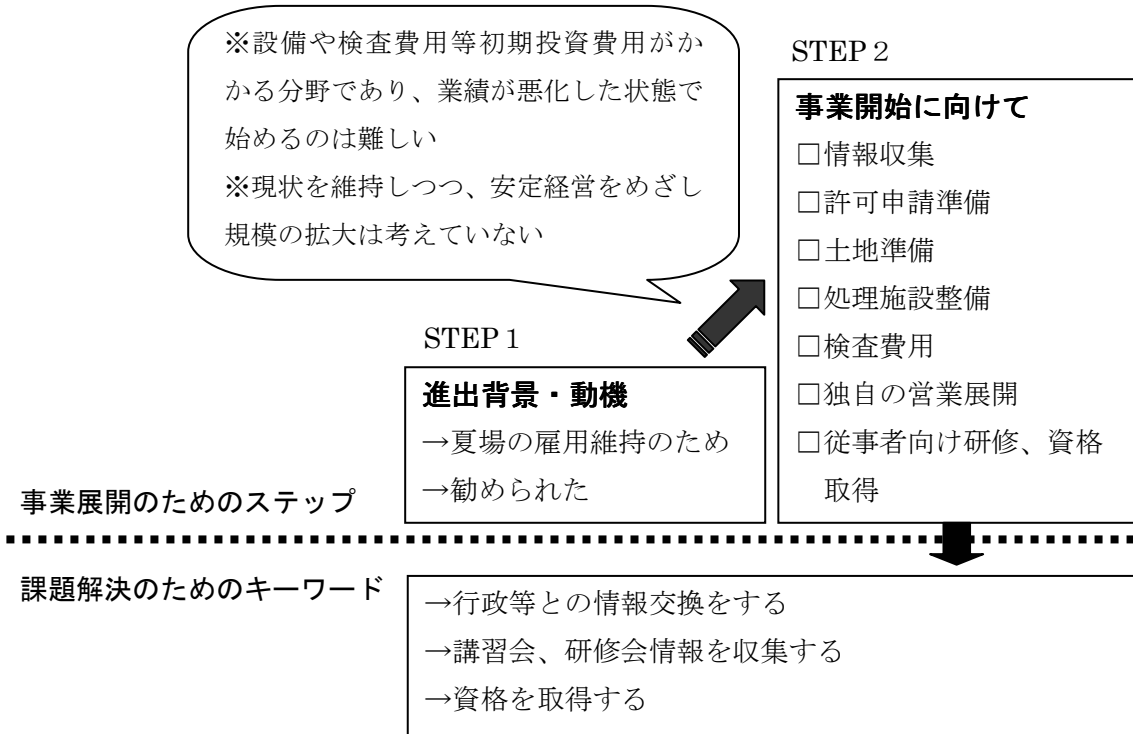
環境 リサイクル

分野で頑張る企業

企業名	所在地	新規事業開始	新規事業概要	新規事業目標	従事者
南土佐土建	土佐市	H10年～	環境リサイクル (建設廃材等の中間処理、再資源化)	副業としたい	作業員
榊丸三建設	幡多郡黒瀬町	H10年～	環境リサイクル (建設廃材等の中間処理、再資源化)	副業としたい	作業員
南仙頭建設	安芸市	H19年～	環境リサイクル (廃食油のバイオディーゼル燃料化)	副業としたい	作業員

インタビュー企業については、すべて建設業等から発生するコンクリート廃材や木材等の中間処理事業を展開しており、既存事業の延長としてこれらの事業を始められていた。よって、事業従事者についても、本業の作業員が研修や講習を経て資格を取得後、従事する形をとられている。

そういった意味で、人材の移行が他のどの事業分野と比べてもスムーズであるといえるが、土地の取得や処理に必要な施設整備等、初期投資に資金を要することから、業績が厳しい時期に始めるのは難しい分野となっている。



サービス その他

の分野で頑張る企業

企業名	所在地	新規事業開始	新規事業概要	新規事業目標	従事者
楠泰建設	四万十市	H16年～	農業（ナシ・ミカン・デコポン・ブドウ等栽培、販売） 地元特産品販売施設「彩市場」経営	本業としたい	新規採用
楠地研	高知市	H17年～	住宅地盤調査・保証	副業としたい	新規採用3名 本業より2名
楠相愛	高知市	H18年～	機器開発・製造販売 （福祉機器、木質バイオマス用農業用機器）	その他	新規採用1名、技術員
楠大一林組	吾川郡仁淀川町	H18年～	サービス（総合葬祭業）	副業としたい	その他 （新規採用3名、兼任1名）
楠田中建設	高岡郡中土佐町	H19年～	宿泊施設指定管理者受託	副業としたい	新規採用
楠安岡重機	安芸市	H20年～	サービス（飲食業）	副業としたい	新規採用1名 本業より4名（兼任）

農業や林業分野なら県内同業社による進出事例が多数見られるが、サービス・その他分野で紹介する事業は、進出事例が少ないこともあり、積極的に新分野特有の事情やノウハウを取得しようとする傾向がみられた。

具体的には、外部人材からのアドバイスといったソフト支援を上手く活用することや、情報を広く収集し、事業計画の検討・立案をしてから進出するといった面があげられる。

また、本業人材の配属については大人数ではないながらも数名体制で配置しつつ、新規採用を行なったという例がほとんどであった。今後は、対象とする顧客に向けて、事業内容や趣旨をより知ってもらうために、メディアを活用した宣伝や広告などを効果的に活用する必要があると多くの企業が語っている。

STEP 1



進出背景・動機

- コンセプト実現のため
- 公共工事依存から脱却
- 新規事業ニーズへの確信

事業展開のためのステップ

課題解決のためのキーワード

STEP 2

準備期間

- 情報収集
- 開業準備
- 建物建設（葬祭会館、店舗等）
- 事業計画の立案、検討

※ノウハウの取得に苦労した
※情報はもれなく広く探すことが重要
※信頼できるアドバイザーを見つけること

STEP 3

事業開始

- 人材の登用、育成
- 広報、宣伝等による営業活動（HP、看板、コマース、チラシ等活用）
- 運営資金の調達
- 販売先、新規顧客開拓
- ネットワークづくり

※経営者は今後もニーズの拡大を予想している
※既存事業とつなげたり、異分野との連携を模索したりと、様々な可能性がある

STEP 4

今後の展開

- 地域の自然や資源を活かし、まるごと売り出せる施設づくり
- 施設の拡充
- 顧客満足度向上
- 知名度のアップ
- イメージの向上
- 一般の方への普及啓発
- 点から面への展開
- 競争に勝つための戦略
- 特許の取得、活用

- 補助金、融資情報を参考にする
- 専門家、アドバイザーを活用する
- ハローワークで経験者や必要人材を確保する
- 産学官、異業種との連携体制の構築や異分野ネットワークをつくる
- インターネットやメディアを有効に活用する
- 研修やセミナーの情報を収集してみる

3. 新分野進出企業事例

新分野進出企業が具体的にどのように進出を進めてきたかについて、分野ごとの事例を、農業分野、林業分野、介護・福祉分野、環境リサイクル分野、サービス・その他分野にわけて紹介します。



サイバラ建設（株）

1 法人の概要

- (1) 法人名：サイバラ建設株式会社（代表取締役 西原功）
- (2) 関連企業名：なし
- (3) 所在地：高知県四万十市古津賀 4-108
- (4) 資本金：3,000 万円
- (5) 従業員：建設業 25 人、新分野 1 人
- (6) 進出分野：農業（ヤマモモ・サクランボ）
- (7) 事業開始時期：昭和 50 年（ヤマモモ）
平成元年（サクランボ）



2 新分野進出の背景・動機

新分野に進出した頃は、公共工事等もまだまだ盛んに発注され、建設業の状況もよかった。進出の背景としては、地域の活性化のために何かできないか、また地域貢献に何かできないだろうかという発想の方が強かった。

3 新事業の概要

昭和 50 年から名鹿地区にて、幡多農業高校の先生の指導のもと、ヤマモモ約 600 本を栽培している。管理は四万十市内の障害者就業・生活支援センターの方に、収穫の半分を渡してお願いしている。出荷については、JAは通さず、市場から直接注文がある。地域のイベント会場として使用するなど、地域活性化と福祉の支援がねらいである。

サクランボは平成元年から古津賀の国営農地で、ハウス栽培をしている。規模は 30 a で 80 本である。収穫したサクランボは県内のスーパーに出荷している。

糖度は通常のもので 18~20 度だが、当社の“四万十さくらんぼ”は、20~22 度と高く美味しい。

4 進出時の苦労やその対応

ヤマモモの木より周囲の木が大きくなり、影になってしまうので維持管理が大変であるが、本業の建設業が手の空いた時、刈りに行くようにしている。

サクランボについては、管理は年中ではない。自社で作成した栽培マニュアルもあるが、80 本を管理するのは大変である。収穫時は一度に沢山実がなるので大変手間が掛かる。

温度も自動管理し、データも全て管理しているため、費用が掛かっている。ハウス一式にも約 6,000 万円の資金が掛かった。

鳥やハクビシンやイノシシが食べに来るが、対策として、網をかけたり、下から掘って来られないようハウス基礎部分をコンクリートにしたりしている。

5 導入した補助事業等

導入した補助事業等はなし。

6 従業員の雇入れ状況

従業員1人が、適宜、管理している。収穫時には本業から数人応援する。

7 今後の新事業の経営戦略

食用ヤマモモが沢山なりだしたので、それをいかに利用するかが課題である。今後、ヤマモモは加工し、特産品になるようにと考えている。そして、何らかの形で観光にも結びつけ、四万十をアピールしていかなくてはならない。しかし、観光といっても、敷地内の整備もしないといけないし、費用がかかってしまうのが現実である。

サクランボについては、今後どうやって、“ブランド品”として売り出していくか経営戦略を立てているところである。

8 新分野へ進出しようとしている企業へアドバイス

事業を担当する会長自ら、サクランボ先進地を視察したり、県内のサクランボ篤農家に教えを乞いにいたり、実践しながらノウハウを蓄えている。自ら動くことが大切である。

ブランド化には時間もかかるので、投資コストを十分考えておかないと成功するのが難しい。



写真：サクランボ栽培施設

関連 URL：サイバラ建設（株） <http://www.saibara.co.jp/company.html>

国友商事（株）

1 法人の概要

- (1) 法人名：国友商事株式会社（代表取締役 國友昭香）
- (2) 関連企業名：なし
- (3) 所在地：高知県吾川郡いの町小川東津賀才 206-2
- (4) 資本金：2,000 万円
- (5) 従業員：正社員 30 人、臨時雇用 10 人
- (6) 進出分野：農業（山茶・ユズ）
- (7) 事業開始時期：平成 11 年



2 新分野進出の背景・動機

動機としては、公共事業が激減する中で、社員の通年雇用を維持し、これまで蓄積してきた土木部門の技術力の保持を図りたいと思ったことがあげられる。雇用の場の少ない中山間地域において、建設業は雇用維持の要として位置づけられている。

また、自社の資産、地域資源を活かし地域に貢献しながら、公共事業に頼らない事業展開をめざすという思いも強かった。

地域資源としてのお茶への取り組み発想は、先代社長の遺言であったが、事業展開に関しては、社長自ら研究を重ね、実践した。調べた結果、対収量の面では労働力の対価として、お茶が農作物の中で一番であったことや、お茶の収穫時期が本業と重ならないこと、風土や気候が栽培に適していることも後押しした。

事業展開に当たっては、日本各地や、中国・台湾にも視察に行き、何百種類のお茶を飲み研究を重ねた。そうした中で山茶の独特の色と香りを活かし、それも有機無農薬栽培にこだわった商品を企画すれば、他のお茶商品との差別化が図れることに着眼した。

3 新事業の概要

平成 11 年から自社有の山林を伐開して、「山茶」（実生園 0.78ha、挿木園 1.2ha）、「やぶきた茶」0.9ha を栽培し、テスト販売した結果、好評であったため、事業展開に見通しがついた。お茶は自社工場（自己資金）で独自に製茶し、「りぐり山茶」シリーズとして販売を展開。高付加価値のブランド商品として売り出すために、販売方法にもこだわり既存のルートではなく、地元の「道の駅」や高知市内などのギャラリー、カフェ等とし、お茶の本当の良さが分かる消費者を対象とするようにした。現在では、百貨店の贈答用品として人気も出ている。また、インターネットによる個人販売も手がけている。販売事業は、“国友農園カントリーフレンドファーム事業部”を社内に設置して行っている。

また、“特定法人貸付事業”により、地元の高齢農家から農地を借り受け、ユズ 2ha を栽培している。

生産物は、アイスクリーム製造販売会社が、全量買い付けてくれ、収益も上っている。

4 進出時の苦労やその対応

苦労したこととして、商品の高付加価値化をめざすために、どうやって他の競合商品との差別化・個性化を図るか、その方法についての試行錯誤の連続ということがあった。山茶の独特な“香り”“味”を活かすために、生葉の鮮度の保持、釜炒り、乾燥、仕上げ工程について検討を重ねたことによって、最終的な商品になるまでに時間がかかった。

5 導入した補助事業等

導入した補助事業はない。

ユズ農地に関しては特定法人貸付事業によって借りることができた。



写真：製茶工場と釜炒り作業

6 従業員の雇入れ状況

新分野には、一番多い時期には、約 30 人が従事。地元からのパート雇用と土木建設の従業員も掛け持ちしている。公共工事に重ならない 4～5 月が茶摘のため、人員確保も容易である。



写真：茶畑

7 今後の新事業の経営戦略

10 年後には 1 億円産業にしたい。副業という捉え方ではなく、農業・林業・建設業の三本柱で、複合化を図りトータル産業として位置付けていく。

今後の方針として、地域資源を活用した産業の副業化をし、自然環境を守りつつ産業を興して地域の雇用を維持、活性化を図るつもりである。

現在、国交省の「建設業と地域の元気回復助成事業」の採択を受け、いの町が窓口であるが地域内建設業者等と、「ロハスな 633 美の里づくり協議会」を立上げ、山里体験型観光と山菜等の流通、加工品づくりをスタートしているところである。

8 新分野へ進出しようとしている企業へアドバイス

新分野進出へのアドバイスとしては、売り先を見つけることも重要であるが、それ以前に“強みを活かす”ということである。当社の場合は、自ら山を整地でき、かつ農業の出来る社員がいて、自社の山を自由に動かせる。コンサルタントが「いい」と言ったことは、他社にも同じようなことが言われているはずである。“強み”を持っていないと、設備投資しても、競争相手にも勝つことは出来ない。何もないところへいきなり飛び込むことでは失敗の可能性大である。

当社は、良質なお茶の栽培条件に適した土地に恵まれ、自社で別注規格の製茶工場を建設することによって、特別な“こだわりのお茶”に仕上げている。これが信用、強みにもつながっているのである。

関連 URL: 国友農園 <http://www.kunitomo-f.co.jp/>

湯浅建設（株）

1 法人の概要

- (1) 法人名：湯浅建設株式会社（代表取締役 湯浅雅文）
- (2) 関連企業名：有限会社魚梁瀬資源開発
- (3) 所在地：安芸郡馬路村魚梁瀬 10-120
- (4) 資本金：2,000 万円
- (5) 従業員：33 名
- (6) 進出分野：農業（ユズ）
- (7) 事業開始時期：平成 15 年



2 新分野進出の背景・動機

公共事業が徐々に減少してくる中で、どうやって雇用を維持するかが大きな問題となっていた。また村の規模が小さいため、公共工事がどんどん発注される状況ではなく、実際のところ災害待ちといった点もあって、安定した受注が見込めず何らかの対策の必要性を近年、特に感じていた。

そうした中、馬路村はユズで地域活性化を図っており、また昔からユズ栽培を見ながら育ってきてなじみがあるということもあって、ユズ栽培に取り組んでみた。

3 新事業の概要

平成 15 年に栽培面積 1ha でユズ栽培を開始（土地は個人所有）。場所は会社から車で約 20 分程度のところにある。

出荷先は J A 馬路村である。規模的に小さいこともあって、農業部門の売上げが会社全体に占める割合はわずかである。栽培技術等については近隣のユズ栽培農家から指導を受けている。

本村は林業で栄えた村であるが、魚梁瀬地区は営林署もなくなり人口減少が著しく、建設業が地域の雇用を維持してきた側面が強い。これ以上建設業が落ち込むとさらに人口減少が進むということもあって、とにかく少しでも雇用維持に役立てたいという一心で始めたが、本業の動向によってはさらなる規模拡大を図るつもりである。

4 進出時の苦労やその対応

いくらユズ栽培になじみはあるといっても、本格的に栽培した経験がなく素人状態であったため、栽培開始時に収穫効率が悪いということでユズの樹高を低く伐ってしまったところ殆ど収穫できなかったという失敗をした。その後、近隣のユズ農家のアドバイス、指導を受け栽培知識やノウハウを蓄積し、現在は一定自前で栽培、出荷できる状況となっている。

5 導入した補助事業等

導入した補助事業はない。

6 従業員の雇入れ状況

本業からユズ栽培に移行した者はなく、臨時雇用（本社の退職者2名）で対応している。収穫時期は人手が要るため、本業からの応援と地域からの臨時雇用で対応するが4～5名程度の規模である。

7 今後の新事業の経営戦略

本業の動向をにらみながらであるが、規模拡大(3ha程度まで)を図っていく予定である。近隣に耕作放棄地もありユズ園にしていくことは可能である。ユズ栽培の適地もあり、作業道等は自社の機材を利用すれば自前で付けることが容易である。

位置づけとしては、あくまで本業の端境期の雇用調整機能が主でありユズ独自の部門を持つ考えは今のところない。

関連会社である有限会社魚梁瀬資源開発では平成15年から産業廃棄物の中間処理（コンクリート廃材、根株を含む木材等を対象）を行っているが、木質バイオマス燃料としての利用の可能性を探っている。

8 新分野へ進出しようとしている企業へのアドバイス

農業に関しては、会社単体でやるのは無理があり、近隣農家との連携が不可欠である。既に産地としての栽培ノウハウが蓄積されている場合、指導を受けることも容易であるため近隣農家と親密な関係を築いておくことが必要である。



写真：ユズ園

東山建設（株）

1 法人の概要

- (1) 法人名：東山建設株式会社（代表取締役 東山瑞穂）
- (2) 関連企業名： 有限会社東山農園
- (3) 所在地：高知県高知市高須新町 3-5-1
- (4) 資本金：2,100 万円
- (5) 従業員：建設業 41 人、新分野 6 人
- (6) 進出分野：農業（ニラ）
- (7) 事業開始時期：平成 16 年



2 新分野進出の背景・動機

建設業の不振を期に、以前から他分野への進出を検討していた。社内勉強会を繰り返した結果、役職員に農家の出身者が多いことで、農業での可能性に将来を見出す気持ちが強くなり、異業種である農業への新規参入を決定した。

ニラ栽培に取り組んだのは、社長自ら昔、農業経験があったのもあるが、各方面に聞いたところ、ニラ栽培が間違いないだろうとなった。

ニラは、高知県の野菜の基幹 11 品目の 1 つであり、販売単価が比較的高値で安定し、年間を通じて栽培、出荷が出来るなどの利点があった。

3 新事業の概要

平成 16 年 3 月に農業生産法人として、(有) 東山農園を設立し、その後認定農業者となった。

平成 17 年の 7 月から J A 土佐かみへ全量出荷。経営開始時の経営規模は、施設ニラ 2.1ha、露地ニラ 1.04ha であったが、現在では施設ニラ 2ha、露地ニラ 80a で栽培している。

平成 19 年からは、J A 土佐かみニラ部会にも加入し、地元との協調も図っている。

4 進出時の苦労やその対応

栽培技術は県の農業振興センターや J A 土佐かみ、地元の生産農家等から指導を受けているが、当初から熱心に指導をしてくれたので、色々な面で助かった。栽培に関しては、地域の栽培基準に基づいて管理を行っている。病虫害を防除するためには丁寧な作業が必要となるが、天候や作物の生長変化が大きいので計画通りに作業がいかず苦労する。ニラの出荷には、そぐり（調整作業）が必要であるが、規模が大きいために人手確保に苦労した。法人の設立事務については、各関連機関等にご指導してもらい進めることができた。

5 導入した補助事業等

- (1) 新規参入農業生産法人支援モデル事業：高知県 平成 16 年度
 - ・事業概要：ハウスの建設（約 2 ha、J Aからのレンタル）、農舎、トラクター等の農業機械等
 - ・事業費：約 1.1 億円（うち県補助金 4,500 万円、旧野市町補助金 500 万円）
（注）この事業は、平成 16 年度で終了している
- (2) 強化資金（スーパー L 資金）：現、日本政策金融公庫 平成 16 年度
 - ・使用した経費：ハウス、農舎、農業機械等
- (3) 農業経営改善促進基金（スーパー S 資金）：
J A 平成 16 年度
 - ・使用した経費：短期運転資金
- (4) 中小企業基盤人材確保助成金：
雇用・能力開発機構 平成 16 年度
 - ・事業概要：農業参入で新たに必要となった基盤人材及び一般労働者の賃金への助成
 - ・助成額：170 万円



写真：ニラのハウス内部

6 従業員の雇入れ状況

現在、新規事業には 6 人が従事している。平成 21 年には外国人の研修生が 2 人。そぐり調整は約 40 人に委託している。

7 今後の新事業の経営戦略

今後この分野を発展していくには、資金調達、人材確保、品質向上のための技術力の向上が課題である。特に、品質管理による高品質化と収量アップが重要である。将来の展望としては、ハウス栽培にある程度切替えていきたい。

ニラは手作業で刈るため、そぐりかすが沢山出る。ゴミが出ないように何か利用価値がないかと考えている。

ニラの価格も時期や年によって変動がある。まだ、5～6 年は現状維持でいかないといけないと思う。

8 新分野へ進出しようとしている企業へアドバイス

アドバイスとしては、長期的な計画をたてることである。決して慌ててはいけない。

農業専門で、地元の J A 関係ではあるが、研修制度もあり、海外からの研修生を雇うことも出来る。（フィリピン、中国、モンゴル、ベトナム等）

農業は予想以上に利益も少なく、賃金は建設業よりかなり安い。従業員にはこの実態を理解してもらうことが重要である。

また、地元の農家とのコミュニケーションも大切であり、農業への取り組みを一生懸命することで、信頼も得てアドバイスも頂けるのである。

関連 URL：東山建設（株） <http://www.higasiyama.com/gaiyou.htm>

(有) 国元建設

1 法人の概要

- (1) 法人名：有限会社国元建設（代表取締役 国元清隆）
- (2) 関連企業名：なし
- (3) 所在地：高知県高岡郡四万十町土居 378
- (4) 資本金：2,000 万円
- (5) 従業員：建設業 11 人（うち社員 4 人、他日給月給）
新分野 3 人
- (6) 進出分野：農業（米）
- (7) 事業開始時期：平成 16 年



2 新分野進出の背景・動機

公共事業が減少していくなか、端境期の雇用維持のための副業として展開した。農業（米関係）が最も身近で、一定の技術・知識を有していることが動機であるが、近隣の高齢農家から稲作のための田作り作業を代わりにやってほしいという声があがっていたことが背景となっている。

3 新事業の概要

平成 16 年から 2.6ha の農地で高齢農家から田米作りの作業を請け負っている。

事業内容は水田の荒がき・しろがき・畦畔塗り・年 5 回の除草作業であり、米そのものの栽培を受けているわけではない。

4 進出時の苦労やその対応

農業は土木と比べると相当程度賃金が低くなる。そこが問題となる。高齢者が多いというのもあるが、地域では農業は日当 3,000～5,000 円と聞いている。その単価で、作業員が仕事をすると割が合わないのが現実であるが、何もやらないよりはましという気持ちというものが正直なところである。作業自体に特に苦労するという事はない。

5 導入した補助事業等

導入した補助事業はない。

6 従業員の雇入れ状況

従業員の中に経験者がおり、実際農業をしている者もいる。そうした者の中から数人が春先に従事する。

7 今後の新事業の経営戦略

地域の雇用を支えてきた面から、なんとか本業は維持していきたいと思うが、先が見えないのが現実。30 数社あった建設業も現在 18 社程度になっている。今後生き残れるのはその半分位と考えている。

特に四万十町の場合は合併したので、平成 21 年から舗装の補修工事等へ旧町村全部の事業所が参入するようになっている。県の仕事は少なくなり、ましてや町については、まだ大変である。特にここ旧窪川町は、丁度舗装の補修時期で、新規工事はないと思われる（ほとんどがその舗装の補修で資金が出て行く）。今後は、耐震関係の施設整備等をボツボツやっていく感じである。

そういった状況であることから、その間のツナギとして位置づけており、現時点では規模拡大する予定はない。

8 新分野へ進出しようとしている企業へアドバイス

農業については 10～20 年の経験がないと難しい。土の匂いで分かるくらいにならないといけない。また、米だけでは、黒字経営するのは難しい。

今、米で生活していくには、15～20ha は作らないといけない。イノシシ対策にもお金がかかり、電気ショックの設備に関して補助も出るが、実際手元のお金も出る。

米関係をやるなら一定規模の農地が確保できるめどがついてからやる方が良い。

ハギノ建設（株）

1 法人の概要

- (1) 法人名：ハギノ建設株式会社（代表取締役 萩野裕章）
- (2) 関連企業名：ハッピーファーム有限会社
- (3) 所在地：安芸市井ノ口乙 479
- (4) 資本金：2,000 万円
- (5) 従業員：建設業 10 人
新分野：正職員 3 人、パート職員 7 人
- (6) 進出分野：農業（トマト）
- (7) 事業開始時期：平成 17 年



2 新分野進出の背景・動機

安芸地区では公共工事がピーク時の 4 分の 1 程度まで減少し、公共事業だけでは経営が成り立たなくなってきたため、農林業など異業種への進出を模索し始めた。そうした中で①前社長が農家出身であり、所有農地が圃場整備事業により、効率の良い農業が営める基盤整備ができたこと②独自の技術や販路により高糖度ミニトマトを約 10 年前から生産している親族がおり、技術指導や販路の紹介を受けることができたこと③農林水産省の「アグリチャレンジャー支援事業」（平成 18 年度で事業終了）でハウス整備の補助を受けられることになったことなどの条件が揃い農業への進出を決意した。

3 新事業の概要

高温対策のため換気効率の良い軒高 4.5m のダッチライトハウス（約 48 a）で高糖度ミニトマト（ハッピートマトの名称で親族が商標登録済み）を栽培している。平成 17 年 8 月に農業生産法人としてハッピーファーム(有)を設立。販売先は、主に県内外のスーパーに出荷しているほか、個人客への販売やインターネット直販も行っている。

4 進出時の苦労やその対応

栽培技術等は親族から技術支援が得られるほか、県の農業振興センターから病虫害対策等の支援を受けている。しかし栽培管理が非常に難しく各種ストレスによって裂果や落果が出やすく規格品外ができてしまう。

また、当初の想定より高温対策が難しかったため、夏場は圃場を太陽熱で消毒する期間にあて、当面、夏場の栽培は行わないこととした。

法人化については、予定する構成員（社員）が農業に常時従事する計画であったため農業生産法人要件をスムーズにクリアすることができた。しかし法人の設立や事業実施計画の作成等、これまで経験したことのない事務作業には時間がかかり苦労した。

資金面では、取引銀行から必要な融資を受けることができ、特に苦労はなかった。

5 導入した補助事業等

- (1) アグリチャレンジャー支援事業：農林水産省 平成 17 年度
事業概要：ダッチライトハウス（約 48 a）の建設
事業費：約 8,000 万円（うち補助金 3,750 万円）＊本事業は平成 18 年度で終了
- (2) 頑張る企業総合支援事業：高知県 平成 17～18 年度
事業概要：堆肥舎、保冷車、分析機器等の整備
事業費：約 11,000 万円（補助率 1/2）＊本事業は平成 19 年度で終了
- (3) 建設業の新分野進出モデル構築支援事業：国土交通省 平成 18 年度
事業概要：規格外トマトの加工品の試作（キャンディー、ゼリーなど）
事業費：約 270 万円（全額国費）

【連絡会の設置】

ハッピーファーム(有)の経営計画実現のために市の調整のもと、ハッピーファーム(有)、市、県（農業振興センター）で定期的に連絡会が開催され、進捗状況の確認や対応策の検討、助言指導等を受けている。

6 従業員の雇入れ状況

ハッピーファーム(有)では、常勤の職員 3 人とパート職員 7 人を雇用している。そのうち常勤の 2 人とパートの 1 人は本業から移ってきている。



写真：トマトの栽培状況

7 今後の新事業の経営戦略

ミニトマトの品質の安定化を図り、ハッピートマトのブランドで出荷できるものを増やしていくほか、規格外品も加工して販売することで、早期の黒字体質化を目指す。

前掲の「建設業の新分野進出モデル構築支援事業」で行った規格外トマトの加工品の試作でトマトジュースの評価が良好であったことから、平成 20 年には本社敷地内に加工場を建設した（補助金なし）。

また平成 21 年度から県の農商工連携事業の採択を受け、パン製造会社や、酒造会社にミニトマト、安芸近辺で採れる野菜を乾燥させたものの他、トマトジュース等の素材を提供し、今後 3 年間をかけて新商品を開発する事業を進めている。

インターネットでの販売を増やし収益アップを図ることも検討している。

8 新分野へ進出しようとしている企業へのアドバイス

新分野進出には資金・技術・販路開拓などクリアしなければならない様々な課題があるが、行政等の支援策をうまく活用することも有効な対策となる。当社は ISO 取得の関係で付き合いのあったコンサルタントに国土交通省の支援事業を紹介してもらったほか、事業計画書の作成も手伝ってもらい事業採択に至っている。現在でもためになりそうな講演会・講習会に時間を作っては参加し、インターネット等で活用可能な支援策がないかなど情報収集は欠かさず行っている。

関連 URL:ハッピーファーム (有) <http://happy-tomato.co.jp/>

重機建設（株）

1 法人の概要

- (1) 法人名：重機建設株式会社（代表取締役 安田廣）
- (2) 関連企業名：株式会社大月農園
- (3) 所在地：高知県幡多郡大月町弘見 3967-66
- (4) 資本金：2,000 万円
- (5) 従業員：建設業 5 人、新分野 10 人
- (6) 進出分野：農業（ショウガ）
- (7) 事業開始時期：平成 17 年



2 新分野進出の背景・動機

公共工事の減少は、一過性のものではなく、建設業のみでは経営が成り立たなくなると考えた。そこで、建設業以外の分野で雇用を維持し、収益を確保するために、新たな分野への参入を検討した。

もともと兼業農家であり、農業には馴染みもあり関心を持っていたし、地域では高齢化などによって遊休農地が増える中、それらを活用して新たな農業経営を行うことにより雇用の創出につなげられないかと考えた。

対象作目はいろいろ検討した結果、芋は単価が安く利益を出すには広大な農地が必要になるので不可、オクラやピーマンは手間が掛かり、付き切りの管理になる為不可。そうした中でもショウガは、取引価格も比較的高く、安定しており、農作業も公共工事の端境期（一部本業と重なるが）であり、従業員が動きやすいこともあって、ショウガを作目として選択した。

3 新事業の概要

平成 17 年に自己所有地 15a で露地ショウガの栽培を始めた。その後、取引先や県の農業振興センター等の指導を得ながら順次規模を拡大していき、平成 21 年時点で 4.3ha の栽培面積となっている。

平成 19 年には、農業生産法人として（株）大月農園を設立。法人化することにより信用力が上がり、資金の借入を円滑に進めることが出来た。

販売先は、JAではなく、県内の専門取扱業者と取引しているが、農薬、肥料、機械等農業用資材は主にJAから購入している。

4 進出時の苦労やその対応

ショウガの栽培知識は特にはなかったが、県の農業振興センター等から定期的に指導が受けられ、問題への対応ができた。ただ、病気の発生などに常に注意する必要がある。病気が発生して、一部の畑でほとんど収穫出来ないこともあった。

苦労したのは、建設業が先行き不透明なことと、農業での実績がないことから、金融機関がなかなか融資をしてくれなかったこと。新分野進出時、最も資金が必要な時に融資が受けられず、結局自己資金でやるしかなかった。これは、これから新分野進出を目指す多くの経営者が悩むところではないかと考える。進出後、ある程度実績を積むと、低利の農業制度資金「スーパーS資金」や「農業近代化資金」を借りることが出来た。

建設業の経営資源を新分野で活かせないかと考えたが、設備・施設等で農業に使えるのはトラックや倉庫のみであった。結局、栽培に必要な農業用の機械を新たに購入する必要があった。農業生産法人の設立事務には、行政や付き合いのある行政書士の協力が得られ、それほど苦労はしなかった。

5 導入した補助事業等

(1) 協議会の支援

県（農業振興センター）、大月町、JA、農業委員会などによる協議会（事務局：大月町）が平成17年10月に設立され、円滑な参入や経営計画実現のための支援を受けることが出来た。

(2) 農業近代化資金：JA 平成19年度

使用した経費：トラクター、うね立て機など

(3) 農業経営改善促進基金（スーパーS資金）：JA 平成19年度

使用した経費：運転資金

※現在は「スーパーL資金」の借入れも検討中

厚生労働省の地域創業助成金（平成19年度事業廃止）や地域提案型雇用創造促進事業（パッケージ事業、平成20年度新事業に移行）などの支援策の導入も検討したが、支援メニューと当方の取り組みがマッチせず、結局断念した。

6 従業員の雇入れ状況

(株)大月農園では10人を雇用している（うち5人は常勤、残り5人は月に数日～15日）。植付け・収穫の繁忙期には、地元農家婦人など最大40人程度を雇用している。

常勤のうち2人は建設業との兼業だが、農業で建設業ほどの給料を出すのは難しい。また、建設業は機械化が進んでいるが農業は肉体的な重労働もあり、建設業の雇用対策としての農業進出には従業員の意識改革も必要である。今後は、若者の通年雇用も検討していきたい。

7 今後の新事業の経営戦略

将来的には、栽培面積を7haに拡大予定（土地は既に確保）。加えて、さらなる密植技術の習得により収量・収益の向上を目指したい。

現在、保冷库はJAから借りているが、今後自社で導入し、安定経営できる体制づくりができないかも検討している。

ショウガ栽培は5年目を迎え、管理面では特に問題はないが、価格面では昨年は7割程度まで下がっており、利益の見込みが大幅に変わってきている。今後、価格の安定策を検討していかなくてはいけないと考えている。

また、農地が分散しているとはいえショウガだけでは、病気等が発生した時にリスクが高いので、他の作物の栽培もし始めたところである（里芋・薬草）。

8 新分野へ進出しようとしている企業へアドバイス

新事業を始めるに当たっては、他人に任せるのではなく、経営者自らが率先して動くことが必要である。特に、農業は、相手が生き物なので、土木工事と違い、わずか1日の遅れも許されないところもある。人任せにするのではなく、自分が責任を持って動く覚悟が必要だと思う。なお、事業を継続するに当って、運転資金の確保が不可欠である。



写真：農業用トラクター

(有) 田所建設

1 法人の概要

- (1) 法人名：有限会社田所建設（代表取締役 田所謙二）
- (2) 関連企業名：株式会社土佐北川農園
- (3) 所在地：高知県安芸郡北川村野友乙 530-1
- (4) 資本金：2,000 万円
- (5) 従業員：建設業 15 人、新分野 3 人
- (6) 進出分野：農業（ユズ・シイタケ）
- (7) 事業開始時期：平成 18 年



2 新分野進出の背景・動機

平成 12 年度頃までは、高規格道路の工事等があり本業も順調であったが、それ以降は厳しい状況が続いており、何とかして雇用維持を図る必要に迫られていた。そうした中で、北川村は全国でも有数のユズ産地であるが、高齢化等により、ここ数年耕作放棄地が増加しており、この状況を何とかしたいと地元ユズ農家からユズ栽培への参入を誘われていた。

以前はユズ収穫量県内 1 位だったが、現在、安芸、物部地域に押されている。もう一度、“ユズ王国復活”という願いも持っていた。ユズの収穫時期は、建設業の繁忙期と重なるため、労働力の有効活用は難しいという面もあったが、地域の活性化にも役立ちたいという思いもあってユズ栽培への参入を決意した。

シイタケに関しては、平成 19 年、山に原木材料があったのを安く譲ってもらったことから原木栽培を始めた。



写真：ユズ果汁の製品

3 新事業の概要

平成 18 年 7 月からユズ園の造成を開始。現在、約 6 ha でユズを栽培しており、収穫できるのはそのうち約 1.6ha であり徐々に規模拡大を図っている。平成 19 年には、農業生産法人として株式会社土佐北川農園を設立し、認定農業者となるなど組織固めを行った。

販売先は、農業参入を誘ってくれた地元生産者グループの販路と J A 土佐あき北川支所に出荷している。また国土交通省の支援事業を活用して株式会社土佐北川農園のホームページを立ち上げ、インターネットでの青玉、黄玉、絞り汁の直販を行っている。

シイタケは 3 年がかりで原木 3 千本の規模となっている。

4 進出時の苦労やその対応

当初、山地を造成してユズの苗を植えたので、費用がかかった。また、農業用の倉庫や機械・機具等の整備のほか、農地を追加造成するため新たに資金が必要になった。

結局、農林漁業金融公庫（平成 20 年 10 月から日本政策金融公庫）のスーパー L 資金を

借りることで、無利子で必要資金を調達できたが、書類作成等は商工会に手伝ってもらった。

農業の技術や販路に関しては地元生産者グループの指導・紹介を受けられたので問題なく、また地元ユズ部会の一員として、JA土佐あき北川支所、農業振興センター等からも指導してもらっている。当初はユズ苗の確保に苦労したが、今は自社で作っているので問題もなくなった。

シイタケは、伐採費、菌打ち、菌費用を考えると経営的には難しい状況にある。

5 導入した補助事業等

(1) 建設業の新分野進出モデル構築支援事業：国土交通省 平成19年度

事業概要：耕作放棄地を利用したユズの試験栽培、加工。ホームページの作成等。

事業費：約280万円

経営相談していた商工会（中小企業診断士）から事業の紹介を受け、事業採択に必要な書類の作成についても支援を受けることができた。

(2) 農業経営基盤強化資金（スーパーL資金）：現、日本政策金融公庫 平成20年度

対象経費：農業用倉庫、機械、軽トラック、農地造成費、運転資金など

この資金を有利に借りられるように農業生産法人として㈱土佐北川農園を設立し、認定農業者となった。

6 従業員の雇入れ状況

平成20年度「高知県ふるさと雇用再生特別基金事業」にて2人を新規雇用（3年間の事業で現在1年目）し、もう1人が建設業から移動で計3人が㈱土佐北川農園で働いている。

収穫時期等の繁忙期には本業から応援を数名出している。

7 今後の新事業の経営戦略

栽培管理をしっかり行っていくことで、良質の玉出荷の割合を増やし収益率を高めていく。また規模拡大を図り、最終的には約10haの栽培面積を目標にしている。そうすると雇用も10人程度必要になる。そのためには効率的な団地を計画することも必要となる。

今後はインターネットでのユズ販売（洒落たパッケージなどのユズ果汁製品など）にも力を注いでいく。

8 新分野へ進出しようとしている企業へアドバイス

10年先を見据えて事業展開しないといけない。事前に十分検討して事業計画を立てる必要があるが、重要なポイントは地域の生産者との密接な関係づくり、開業資金のめどをどう付けるかであり、どちらが欠けても新分野進出は難しい。建設業の従業員を新事業へ移すことを考えている場合は、事前に従業員に十分説明し、納得してもらったうえで行動することが必要だと考える（賃金体系、勤務体系の変化などについて）。

関連 URL：(株)土佐北川農園 <http://www.yuzu-kitagawa.com/>

栄宝生建設（株）

1 法人の概要

- (1) 法人名：栄宝生建設株式会社（代表取締役 山中栄廣）
- (2) 関連企業名：なし
- (3) 所在地：高知市塚ノ原 352（本社）
吾川郡仁淀川町土居甲 941（本店）
- (4) 資本金：2,300 万円
- (5) 従業員：21 人（正社員）
あとは日給社員 30 人、臨時が 20 人程度
- (6) 進出分野：農業（トマト）
- (7) 事業開始時期：平成 18 年



2 新分野進出の背景・動機

平成 18 年に借り手が見つからない仁淀川町有の施設園芸ハウス（30a）の利用の話があり、農業は未経験であったが強い依頼もあり、やってみることにした。公共工事の減少への対応策を探るとい一面もあったが、それよりも町の活性化事業に貢献するという地域の企業としての責任から取り組んだという意味合いが強い。

3 新事業の概要

平成 18 年当初はイチゴを栽培したが、日照条件等の関係で出来が悪く採算が全く取れなかった。そこで何をやるかを社内で検討した結果、平成 20 年から新種のトマト「シシリアン・ルーージュ」の栽培を始めた。イタリア料理の煮物などに使用されるトマトで、健康に良い成分も多いということから評判が良い。形が卵に似ているため、当社では「タマト」と名づけ商標登録も済ませている。出荷先は県内スーパーと東京のイタリアレストランなどである。今期、約 800 万円の売り上げである。

4 進出時の苦労やその対応

栽培作目を決めるまでに社内で何度も検討し、インターネットで情報収集するなど非常に苦労した。また農業に関しては未経験であったが、社内にやる気のある若手がいたので、農業部門に移動させ研修等を積ませて人材育成に努めた。

栽培技術に関しては高吾農業改良普及所の指導を得ながら、講習会への参加や OJT によって学んだ。販売先については、スタッフ一同の真剣かつ熱心な取り組みによって見つけることができた。

5 導入した補助事業等

補助事業等については導入していない。

6 従業員の雇入れ状況

本業から1人異動で農業部門へ、あと2人は新規採用で計3人で農業部門に従事している。

7 今後の新事業の経営戦略

農業部門の農業生産法人化を検討して、様々な補助事業を受けやすくすることを考えている。現在、同種のトマトを生産している熊本のものより「タマト」の品質の評判が良く、東京のレストランなどから生産量を増やさないかという話が出てきている。しかし、新たに園芸ハウスを建設しようとする最低でも数千万円規模の投資が必要となるため、慎重な姿勢を取っているところである。

8 新分野へ進出しようとしている企業へのアドバイス

当社のように施設園芸ハウスを借用できる条件があればよいが、ない場合自社資金でハウスを建設するとなると多額の投資が必要となる（補助金をもらったとしても）。この点、事前に十分、収支計画を検討しておく必要がある。

また、何を作るか、販路をどうするかについても、ある程度のめどをつけて取り組まないと、作ったは売れないということになるので、この点の検討も必要である。



写真：出荷準備中のトマト

(有) 土佐建設

1 法人の概要

- (1) 法人名：有限会社土佐建設（代表取締役 高橋誠）
- (2) 関連企業名：アグリネットワーク・れいほく
株式会社
- (3) 所在地：高知県土佐郡土佐町田井 766
- (4) 資本金：4,000 万円
- (5) 従業員：建設業 8 人、新分野 1 人（社長）
- (6) 進出分野：農業（ユズ）
- (7) 事業開始時期：平成 18 年



2 新分野進出の背景・動機

公共工事の減少により経営が悪化し、約 4 年前から農業への参入を考えていた。町内で増加中の耕作放棄地や荒廃林地を整備し、生産性の低い農地に適した作物を栽培することで、現金収入が得られると考えた。

ユズ栽培を選択した理由は①高知県は全国一のユズ産地であること②園芸作物に不向きな棚田や傾斜地でも栽培可能なこと③建設業閑散期を利用して、栽培から収穫作業ができ、年度末の本業の繁忙期と余り重ならない④ハウス整備が不要で、比較的初期投資額が少ないこと⑤土佐町は冷涼な気候で病害虫の発生が少なく、良質なユズ生産に適していたこと⑥作業期間に融通が付き、土木工事との作業調整が図りやすいことなどである。

また、大手食品メーカー等がユズ製品の開発に力を入れていて、ユズ加工品の消費量が増加し、今後ユズの需要が増えていくと考えた。そしてユズ生産者の高齢化が進むので新規参入の余地があると考えた。

3 新事業の概要

平成 18 年から社長が個人でユズ 40 a の栽培を開始。平成 19 年 8 月にアグリネットワーク・れいほく(株)を設立し、同 9 月に農業生産法人となった。また同時期に土佐町で認定農業者に認定されている。その後、農地や林地を借り入れて約 6 ha を造成（収穫可能地 2 ha）し、育苗中の苗を順次、植え付けていっている。

今までのユズの販売先は、県内の小売店・ホテル・道の駅、県外の小売店・飲食店などで、自社でのインターネット販売も行っている。現在、土佐町内の酒造会社と連携して開発したユズ酒（YUZUSAKE）を首都圏・京阪神へ出荷している。

他にもユズの濃縮ジュース、ドレッシングや、ギフト関係の商品を製造販売しているが、これらは全て、自社の加工場で作っている。また、市内の洋菓子店にもユズを出荷している。

4 進出時の苦労やその対応

ユズの栽培技術については、県の農業振興センターから支援を受けている。また社長自身も、農業大学校や果樹試験場に足を運び栽培技術を学ぶとともに、高知大学の人材育成事業「土佐フードビジネスクリエーター」の講座を受講し、品質管理を学ぶなど研究熱心である。土地についても地域の協力が得られ、比較的容易に借りることができた。

初期投資を抑えるため、加工施設には自社有の空き施設を使うなど工夫した。県の支援事業の申請手続きが非常に煩雑で手間がかかったことにも苦労した。

5 導入した補助事業等

- (1) 建設業経営革新支援事業(こうち産業振興基金)：高知県産業振興センター 平成 20 年度
 - ・事業概要：ユズ加工品の開発・販路開拓、人材育成
 - ・事業費：約 210 万円（補助率 50%）
- (2) 農業経営基盤強化資金(スーパーL資金)：現、日本政策金融公庫 平成 20 年度
 - ・使用した経費：農地造成費、ユズの加工設備等

6 従業員の雇入れ状況

現在、社長 1 人が従事。雇用は年間 200 人日程度で、うちシルバー人材センターから 70 人日程度雇用している。ピーク時の従事人数は約 8 人である。

7 今後の新事業の経営戦略

まず、売り先を決める事が大切である。現在、大手を含め、多くの企業との共同開発の話も出てきている。しかし、時代を考えると、先が読めないというのは現実である。いつでも撤退できる状態にいることも重要であるとする。

今後、県の地産外商課の紹介で、大手スーパーのイベントなどの中で、高知県ブースが作られ、県産の商品を試験的に取り扱ってもらえる機会が増えた。こういったチャンスを今後つかんでいき、発展をめざしたい。

8 新分野へ進出しようとしている企業へアドバイス

作れば売れるという時代ではなく、景気も冷え込んでいる。当たり前の日用品が売れない時代だ。今は必要な時に必要な人間を雇うというスタンスで、出来るだけ投資をしないようにしている。ハウス栽培に関しては、建設費や維持費がいくらかかるか計算したうえで進出しないとイケない。

また、農業は計画通りにことが運ばないことが多いので、県の営農モデルの約 6 割程度の収益で収支計画を立てたが、そのような検討もしておく必要がある。

人任せではなく、自らが動くことや、実際に農家からよく話を聞いておくことが重要である。

特に本音が聞けるような関係づくりが大切である。



写真：ユズを加工した商品

関連 URL: アグリネットワーク・れいほく (株) <http://agri-reihoku.com/>

辰巳組

1 法人の概要

- (1) 法人名：辰巳組（個人事業主）
- (2) 関連企業名：西土佐石材（墓石関係）
- (3) 所在地：高知県四万十市西土佐用井 638-1
- (4) 資本金：*
- (5) 従業員：建設業 正職員 4 人、臨時 8 人程度
- (6) 進出分野：農業（キクイモ）
- (7) 事業開始時期：平成 18 年



2 新分野進出の背景・動機

公共事業の減少に対応するため副業として農業に目をつけたが、周辺は段々畑で耕作条件も悪く、簡単に何を作るか考えられなかった。

キクイモに目を付けたのは、たまたま従業員が合間に農業をやっており、取り扱っていたのを見て、インターネット等で調べたところ、その成分が糖尿病や血糖値に良いということが分かり、種芋を分けてもらい、試験的な意味合いで栽培した。

栽培自体の技術は簡単で、管理に余り手がかからないことと、世の中、健康ブームということでニーズも見込めるということが後押しした。

3 新事業の概要

平成 18 年から栽培面積 10 a で、キクイモの栽培を始めた。種芋は拳大ほどで、増殖度合いが早い。春先に実がなり、背丈は 2 m ほどまで成長するので副え柵が必要となる。

あくまで試験的であり、成功すれば規模拡大を図る計画であった。

4 進出時の苦労やその対応

栽培は簡単であるが、キクイモはスイカ同様、同じ畑では出来ず、連作障害が出る。そのため 1 反、2 反では追いつかないという側面が出てきて対応に苦慮した。また、副える柵の設置費用もかかるということが明らかとなった。

さらに中山間地域共通であるが、せっかく作っても鳥獣による被害が深刻で、対応策を講じる必要が出てきた。

5 導入した補助事業等

なし。実際、補助金をもらっても、鳥獣被害があるため、柵とその設置費に費用がかかり、収益が上がらないのではないかと不安がある。

6 従業員の雇入れ状況

新規採用はなく、社長を中心に必要な時に数人が出るという状況である。

7 今後の新事業の経営戦略

現在、関西方面の知人のレストランに出荷し、天婦羅にしてもらっている。これは試験的でもあるが、調理方法や加工品の開発をしてもらっているところである。

ただ、需要と供給のバランスがある。1～2haは栽培しないと、注文を受けたものの、商品がないでは、信用問題になる。これが今後の課題ではある。

周辺には耕作放棄地もあり、借りる事により規模拡大はいくらでも可能であるが、イノシシやシカの食害が深刻なため、これ以上手を出しかねている状況である。

8 新分野へ進出しようとしている企業へアドバイス

実際のところ、始めたものの厳しい状況である。中山間地域で農業をやろうとする場合、鳥獣被害対策にある程度、めどを付けておかないと、せつかくの努力が無駄になる。



写真：キクイモ畑と鳥獣被害対策の柵

(有) 長崎建設

1 法人の概要

- (1) 法人名：有限会社長崎建設（代表取締役 長崎増修）
- (2) 関連企業名：株式会社 Fresh Kochi
- (3) 所在地：安芸市奈比賀 979-2
- (4) 資本金：500 万円
- (5) 従業員：18 名
- (6) 進出分野：農業（ブルーベリー）
- (7) 事業開始時期：平成 19 年



2 新分野進出の背景・動機

近年、安芸市においては公共工事が 3 分の 1 程度に減少しており、新分野進出の動機は自社の雇用維持（本業の仕事がない時に手を遊ばせることを少なくする）のためである。現時点では仕事があるが、来年以降はさらに厳しくなることが予想される。こうした中で、市内の建設会社の会長がブルーベリー栽培に既に取り組んでいたが、その会長と交流があり、当社も遅れること半年でブルーベリー栽培に取り組んだ。ブルーベリーは眼に良いということで、おりからの健康志向にもマッチしていると考えた。

3 新事業の概要

市内の圃場整備済みの農地 34a を借地し、鉢植えでブルーベリー栽培を行っている。ブルーベリー栽培を行っているところは県下でも少なく、安芸市にはなかったので先行できるし、手間も余りかからないということで始めた（周年、人手がかかるということになれば本業に差し支える）。

苗木は京都の業者が生産したものを高知市春野の代理店を通じて購入している。ブルーベリー栽培に関しては先の建設会社の会長、当社、さらに市内の建設業者の 3 者でグループを構成し、農産物販売の株式会社「Fresh Kochi」を共同出資で設立。そこを通じて出荷販売している。

4 進出時の苦労やその対応

手間がかからないということで始めたが、実際の管理は非常に難しい。代理店も栽培技術に関しては余り知識がなく、専門書やインターネットで情報を取得するなど、それなりの知識修得に時間がかかった。また収穫は手摘みであるため、収穫時に思ったより人手がかかり、人集めに苦労することになった。

また販売に関しても東京の大田市場に自ら出向き、販売交渉するなど有利な販売先を見つけるのに苦労した。

5 導入した補助事業等

県の補助事業を申請しようとしたが、栽培方法が県の指定する方法と異なるため申請できず、自社資金で事業を開始した。

6 従業員の雇入れ状況

本業から5名が必要に応じて栽培に従事するが、それにプラスして収穫時（約1ヵ月半）には3名をパート雇用する。

パートに関しては短期間雇用であり、収穫も手摘みで作業も手間がかかり重労働であるため人集めに苦勞するというのが実情である。

7 今後の新事業の経営戦略

人手集めの苦勞もあり、今後、栽培面積を拡大する予定はない。有利な販売先を Fresh Kochi を通じて見つけ、売上高を少しでも増やすことが必要である。

平成20年度郵パック事業に取り組んだが、商品開発機構がなくなったため今後は未定である。

8 新分野へ進出しようとしている企業へのアドバイス

人手集めの難しさを考えれば小規模で取り組むならいいと思う。その代わり、当然収入は余り見込めない。

現時点では、2年目ということで成木になりきっていないため、10a当り約100万円程度の売り上げであり、生産コストを考えれば高収益というわけではない（しかし3年目を迎える時期には、約300万円程度となる見込み）。

資金調達も課題となる。



写真：鉢植えによるブルーベリー農園

沢良木建設（株）

1 法人の概要

- (1) 法人名：沢良木建設株式会社（代表取締役 沢良木基希）
- (2) 関連企業名：なし
- (3) 所在地：幡多郡三原村来栖野 387
- (4) 資本金：2,000 万円
- (5) 従業員：12 人、新分野 6 人（本業と兼業）
- (6) 進出分野：農業（ブロッコリー）
- (7) 事業開始時期：平成 19 年



2 新分野進出の背景・動機

公共工事の減少による経営悪化に対応するため、農業に参入し、雇用を維持することの必要性を感じていた。

ブロッコリー栽培進出のアイデアは、本業と重ならずに行ける作物は何かと考え、いろいろやっている方に相談した中で出てきた。4～6月は、土木工事はあまり発注されない。その期間に栽培出来る作物を検討し、地域にも適しているか確認した結果、三原村だけでもたくさんの農家がブロッコリー栽培をされており、既に技術・ノウハウもあり指導が受けられるので、試験的に取り組むのに適しているのではないか、という結論となった。

収穫作業が一番、時間と人を要するものだが、春物ブロッコリーは、冬に定植して、4～6月に収穫するので、土木の工事の繁忙期と重ならないため参入を決意した。

3 新事業の概要

平成 19 年から農地 1 ha で春物ブロッコリーの露地栽培を始めた。土地は自社のものと他に、村有地や、地元の農家から遊休地を借りている。そのため一箇所ではなく、点在している。現在、育苗用ハウスは財団法人三原村農業公社から借りている。

最初は、ハウスで栽培出来るものかと考えていたが、設備投資がかなりかかるということで、露地物を栽培することにした。

農業用機械に関しても自社では一切持っておらず、トラクター・畝立機も農業公社から安く借りて対応している。

12 月に入って種を蒔き育苗し、翌 2 月に圃場に定植。それから早いもので 4 月に収穫作業となる。

販売先は J A 高知はたである。

4 進出時の苦勞やその対応

農業は素人だった為、一からの勉強で、近隣農家の方にも指導していただいた。

作物は油断すると病気にもなるし、出荷も1日遅れると育ち過ぎ、基準サイズを超えてしまうため、出荷出来なくなることもある。JAでは、ブロッコリーも基準サイズが合わないと、B級品になる。S玉・M玉・2L玉になると半値になる。そうすると、収入の計画が違ってくる。

通常、建設業では仕事が1日空いてもそれほど支障はないが、野菜は生き物なので、そういったところが、気が抜けず苦勞がある。

5 導入した補助事業等

導入した補助事業はなく、全て自社でやっている。

今後、規模拡大となれば、現状、何十もの農家が農業公社のハウスを育苗用に借りているため、他の農家と競合する状態になる。それくらい規模を拡大することになれば、補助事業も使って、苗を育てるハウスを確保していかななくては行けないが、まだその状況ではない。

6 従業員の雇入れ状況

平均して約6人が本業と兼業で従事している。苗などの世話は社長一人で出来る。

7 今後の新事業の経営戦略

県の補助申請にあたっては5ヵ年計画で、その間で黒字になるように計画を立てないといけないのだが、価格の変動があるため、去年は良かったが今年は悪い、というようなこともある。4～5年続け、平均を取るしかない状況である。

8 新分野へ進出しようとしている企業へアドバイス

建設業は、益々見込みが立たなくなるだろう。今後は建設業だけにしがみついているはいけないと思う。いろいろと思案していかななくては行けない。

軌道に乗るまでは、設備投資はしないほうがよいと思う。

本格的に始めるなら“建設業は建設業の賃金”、“農業は農業の賃金”で振り分けていけば、赤字にはならないだろう。農業は建設業の約半分の賃金である。

ブロッコリーは、ほとんど収穫時以外は仕事が無いため、人手の問題は全くないと考えている。仕事が無い時は、失業保険の受給を受ける者もいるが、それよりも、賃金は安くても出てくるという人はいる。

中島建設（有）

1 法人の概要

- (1) 法人名：中島建設有限会社（代表取締役 中島久）
- (2) 関連企業名：あしずり農場
- (3) 所在地：高知県土佐清水市下ノ加江 2856
- (4) 資本金：3,000 万円
- (5) 従業員：建設業 8 人、新分野 5 人（本業と兼業）
- (6) 進出分野：農業（マメ類・イモ類・ニンニク）
- (7) 事業開始時期：平成 19 年



2 新分野進出の背景・動機

公共事業の減少は、年々目に見えていたため、副業の必要性を感じていた。何に取り組みばよいか考える中で、農業に注目した。発想の根底には、こだわった栽培をすれば、きっと顧客を掘り起こせるという思いがあった。

そういう思いの中で、市商工会議所の経営革新塾のセミナーを受講した時に、今後お世話になる農業コンサルタントの方と出会った。“有機栽培にこだわり、時間とお金をかけ品質管理をしている”という売り方をすれば間違いない、とコンサルタントの方は保証してくれた。最初の打ち合わせでは、まだ畑にもなっていない段階で、販売業者と同伴で来社し、委託契約まで仲介してもらえた。信頼関係もあるだろうが、当社の場合は、良いコンサルタントと出会えたのが大きかったと思っている。

3 新事業の概要

平成 19 年から地元以布利の農家の休耕地を借り、グリンピース・スナックエンドウ 18 a、土佐紅芋 20 a、ニンニク 30 a の規模で露地栽培をしている。1 年目はマメ類のみ。平成 21 年から本格的に栽培を始めたが、出荷については J A を通さず、独自ルートである。農業コンサルタントの情報を通じて、名古屋や千葉にも出荷している。

化学肥料は一切使わず、堆肥は購入したものや、自家製のものを使用し、全て有機栽培を行っており、自社内組織の「あしずり農場」名で出荷・販売している。その他、地元商店や、高知市内でも取り扱ってもらっている。

特に、マメ類に関しては評判が大変良く、有機栽培特有の甘みがあり美味しいといわれている。

4 進出時の苦労やその対応

農業に関しては全くの素人であったため、農業コンサルタントの指導を受けつつであったが、頻繁に来社してもらうのは無理なため、病気の発生や症状の見極め・判断がつかず、

何度も失敗した。それでも途中から栽培方法を改良してもらうなど大変世話になった。一番の問題は売り先であったが、それも農業コンサルタントのネットワークと自ら販売先に足を運ぶなどしてクリアした。

補助事業をもらうための申請書類作成も難しかったが、商工会議所等の支援・指導によって何とか作成することができた。

5 導入した補助事業等

○こうち産業振興基金「建設業経営革新支援事業」：(財)高知県産業振興センター

平成 20 年度

・事業費：補助率 1/2 (上限 200 万円)

6 従業員の雇入れ状況

本業から 4～5 人が農業部門に携わっている。規模が 70～80 a のため、まだ専業とするまでには至っていないが、将来的に施設園芸ハウス等を導入すれば、専業で 1 人は従事させる必要があるが、5 カ年計画では専業を 2 人と考えている (配置転換で対応)。

7 今後の新事業の経営戦略

J A を通して販売している場合は、J A の価格でしか販売できないが、当社は、時間と経費がかかっているため生産単価が高く、市場価格の 1.3～1.5 倍の価格で販売しているが売れている。有機栽培にこだわっているため評判がよく、徐々に知名度は広まっている。

300 万円以上の年商が条件であるが、目途が立っているため、平成 22 年度には、認定農業者資格を取得したい。ゆくゆくは農業生産法人にしたい。そうすれば、補助金や融資、各種支援事業が取得しやすくなる。最終的には加工品製造にも取り組みたい。現在、知人の焼肉屋さんと“ニンニク醤油”の開発をしているところである。

8 新分野へ進出しようとしている企業へアドバイス

事前によく調べ、慎重にすることが大事ということを伝えたい。そうしないと途中で諦めないといけなくなる場合も出てくる。信頼できるアドバイザー等を見つけるとともに、農業生産に関しては他人を当てにせず、自分で切り開いていく力を持つことが大切である。

農業に取り組むなら最低、5 カ年計画でやらないといけないと思う。それぐらいの月日をかけてノウハウを蓄えながら、じっくりやっていかなければならないと考えている。



写真：あしずり農場

手箱建設（有）

1 法人の概要

- (1) 法人名：手箱建設有限会社（代表取締役 山本周児）
- (2) 関連企業名：なし
- (3) 所在地：高知県吾川郡いの町戸中 81-5
- (4) 資本金：2,000 万円
- (5) 従業員：建設業 30 人、新分野 2 人
- (6) 進出分野：農業（畜産：キジ飼育）
- (7) 事業開始時期：平成 21 年



2 新分野進出の背景・動機

公共工事の減少もあるが、先代社長の頃から地域の活性化に役立つ“何か”ができないかずっと探していた。地元では 30 年ほど昔から、コウライキジの飼育が盛んであり特産品として売り出していた。そうした中で近隣の知人がキジの飼育をしていたが、3 年位前に高齢化で止め、代わりに「やってみないか」と誘われたことがあった。当時、踏ん切りがつかなかったが、ずっと頭にあり、今年になってやることを決断した。決断のきっかけは、町が窓口になり、「国土交通省の“建設業と地域の元気回復助成事業”に取り組むが、地元建設業者の一員として地域活性化に参加しないか」という話があったことによる（現在、採択を受け「ロハスな 6 3 3 美の里づくり協議会」が組織化され助成事業に取り組み中）。

3 新事業の概要

平成 21 年 7 月から大森部落においてキジ（本川きじ）千羽を鶏舎で放し飼いにして飼育。

雛から 5～6 ヶ月飼育してから出荷する。餌は地元農家の野菜屑等をもらっており、飼料は平成 20 年に新たに設立された本川きじ生産組合から購入している。

同組合には当社も加入しており、大口販売等についての窓口となっている。組合には、解体加工処理施設等もあり、持っていくと加工製品にしてくれる。

当社では平成 21 年 9 月にホームページを開設。きじ肉の生産販売も始めたところである。販売先は高知市内のホテル、他にも地元の温泉や旅館等である。なお個人売りもしている。

4 進出時の苦労やその対応

キジ舎整備に関して補助金等は申請しなかったが、いの町の地域の活性化事業で少額の補助を受けた。キジ舎は老朽化し骨組みだけを利用したが、外壁・屋根等の整備に 250 万円程度かかった。キジ飼育は素人であったため、生産組合等から飼育に関する技術指導を得ることで対応した。苦労話といえば雛は寒さに弱いので暖房施設が必要となるが、それでも寒いと重なり合って寝るので圧死する雛が出てくる。そのため 1 週間位は夜中 2 時間お

きくらいに様子を見てばらつかせる必要がある。また、俗に「しりつつき」が出て弱い鳥がストレスで死亡する事態が生じる。飼育管理には非常に気を使った（現在も）。

5 導入した補助事業等

- いの町地域活性化事業（平成 21 年度）
 - ・事業内容：鶏舎整備等
 - ・金額：99 万円

6 従業員の雇入れ状況

新分野での新規採用はなし。飼育管理に、本業の社員を 1~2 人従事させている。担当主任を置いているが専業でなく、土木と兼任である（7割が飼育業務）。

飼育は大体が 7 月~年内であり、土木と時期が重なることは少ない。現時点では人員を増やす予定はない。

7 今後の新事業の経営戦略

予定として平成 22 年 7 月には、飼育羽数を現在の倍の 2 千羽に増やしたいと考えている。生き物相手は病気が怖い、本川きじ生産組合、中央家畜保健衛生所、畜産試験場、地域支援企画員、いの町職員など共同で飼育・加工・販売についてマニュアルを作成しているところである。

ホームページも開設しているが内容を充実させて、これからは自社でも販売先を開拓することが大切だと考えている。機会があれば、販路を拡大し、県外にも進出していきたい。

人件費を考えると、5 千羽なら企業としての採算ベースに乗るだろうと考えているところである。

8 新分野へ進出しようとしている企業へアドバイス

地域資源を見つめ直し、強みを活かすことが必要である。また、地元関係者や行政との協力体制を作り出すことも重要である。

生き物相手の事業は天候、病気など気を抜くことが出来ない、腹をくくって取り組む必要がある。



写真：キジ飼育風景

関連 URL：手箱建設（有） <http://www.tebako.co.jp/kaisya.html>

(株) 吾川森林

1 法人の概要

- (1) 法人名：株式会社吾川森林（代表取締役 藤原賢治・藤原富子）
- (2) 関連企業名：なし
- (3) 所在地：吾川郡仁淀川町大崎 275-1
高岡郡佐川町丙 5524
(加工事業部 佐川プレカット工場)
- (4) 資本金：3,000 万円
- (5) 従業員：15 人（うち木材関係：藤原富子社長含め 8 人）
- (6) 進出分野：林業（プレカット加工・木材販売）
- (7) 事業開始時期：平成 11 年



2 新分野進出の背景・動機

プレカット加工を始めた平成 11 年頃は、まだそれほど公共事業の減少は顕在化していなかったが、将来を展望した場合、地域が林業地域であり豊富な森林資源が見込めることや環境重視の時代になれば国産材に対するニーズも高まるであろうという意識があった。また社長自身、森林組合に勤務していたため木材生産・販売に関しては全く未経験という訳ではなかった。

3 新事業の概要

平成 11 年、佐川にある木材団地の仁淀川森林組合の敷地を借地しプレカット工場を整備した。施設規模はプレカット工場（987 m²）、製品倉庫（642 m²）、グレーディング場（300 m²）であり、あと事務所、乾燥施設などであるが、いずれも補助事業等なしで整備した。プレカット工場は 1 日（8 時間稼動）で約 50 坪の横架材を全自動で加工でき、そのため上棟時の時間も短縮できる。また、機械プレカットは手加工部材より最大で約 1.5 倍という高い強度が実証されている。原料材は地元から購入している。

4 進出時の苦労やその対応

当初の設備投資が過大であったため、事業が軌道に乗るまで返済金の負担が重かった（すべて自社資金で補助事業などもなかった）。またプレカット加工の良さなども一般的に認知されておらず、既存の大工業界などからの反発も多く、良さが認知されるまで地道な営業活動を必要とした。なお本県の木材販売業界は古くからの企業が大半を占めているため、市場を県外に求めざるを得ないというハンディもあった。

5 導入した補助事業等

補助事業等の導入なし。

6 従業員の雇入れ状況

県外から高度な技術・研究能力を持つ人材を2人採用している。5人は本業からの配置転換で対応している。

7 今後の新事業の経営戦略

現在、自社製品に付加価値をつけるため乾燥材の「接着重ね梁」という新商品を開発している。集成材よりも廉価に製造できるというメリットがある。

また東京大学との連携を図っており、技術指導を受けることもできるという良好な関係を社長の努力等によって築いている。

8 新分野へ進出しようとしている企業へのアドバイス

特に販路開拓が重要となるが、一朝一夕には取引関係を作ることは難しい。トップ自らが県外に出向いて直接営業するという努力が不可欠である。その場合、県のネットワークを利用させてもらうことも一助になる。



写真：プレカット工場風景

関連 URL：(株) 吾川森林 <http://ask21.jp/>

(有) 品原建設

1 法人の概要

- (1) 法人名：有限会社品原建設（代表取締役 品原隆市）
- (2) 関連企業名：株式会社仁淀川開発
- (3) 所在地：吾川郡仁淀川町名野川 19
- (4) 資本金：1,800 万円
- (5) 従業員：11 人（うち新分野 5 人）
- (6) 進出分野：林業（作業道開設・間伐）
- (7) 事業開始時期：平成 20 年



2 新分野進出の背景・動機

公共工事等の減少による経営圧迫が大きな要因である。何らかの打開策を考えていたが、当地は古くから林業が盛んであり、間伐に関するニーズに対して人手不足の状況にあることは感じていた。そうした中で県の森づくり推進事業があることを知り、それに応募して間伐事業、林道開設工事に取り組むものとした。当初は本業の工事が無い時期に、作業員の仕事を作り、何とか雇用を維持したいという気持ちであった。

3 新事業の概要

林業を行うに当って、もし事故があれば本業に支障をきたす可能性があったため、平成 19 年 9 月に林業を営む別会社として榊仁淀川開発を設立し、平成 20 年 6 月に開業した。

事業内容は間伐作業と作業道開設工事である。仁淀川町内の「森の工場活性化対策事業（当社は潰溜地区を対象）」（県の森づくり推進課所管）によるもので、対象地区面積は現在、97ha である。計画当初は 150ha 規模でないと森の工場としての認定が難しいということであったが、取りあえずまとめることのできた 97ha でスタートした。後々面積を増加させることで認定していただき、あと 3 年間は事業が見込める状態である。

4 進出時の苦労やその対応

全くゼロからのスタートであった。森の工場事業実施計画を作るためには各地権者の承諾が必要となるが、当初は地籍図が個人情報に関わるということで行政の情報公開の制約があつて、なかなか閲覧させてもらえず、個人の了解を得た人から見せてもらっていくという地道な作業が必要であった。実際、間伐作業までに境界調べ、樹齢等の下調べと林班図と地籍図の照合などで 1 年間ほどかかり、その苦労が大きかった。

5 導入した補助事業等

- 高知県森の工場活性化対策事業
 - ・森の工場づくり支援事業
 - ・林業就業者技術向上支援事業

6 従業員の雇入れ状況

現場作業に3人を雇用（林業経験者）。事務2人で計5人が新規事業に従事している。本業からの配置転換も考えたが、林業労働が本業と比べてきついということからうまくいかなかった。

7 今後の新事業の経営戦略

県の補助を受けて林業機械を購入したので作業効率が上がってくると考えられる。間伐収入を増やすことが山主への還元につながり、規模拡大もやりやすくなるので、当面採算性を考慮しながら林業機械の購入を進め、作業効率の向上に努める。

8 新分野へ進出しようとしている企業へのアドバイス

森の工場づくりに参入する場合、施業実施計画を立てるまでに、かなりの労力と期間を要するので頭に入れておく必要がある。また、森林組合との良好な関係を築いておくことが前述の期間短縮にもつながる。

(有) 森田建設

1 法人の概要

- (1) 法人名：有限会社森田建設（代表取締役 森田悟）
- (2) 関連企業名：なし
- (3) 所在地：高岡郡桤原町下本村 357
- (4) 資本金：2,000 万円
- (5) 従業員：7 人
- (6) 進出分野：林業（作業道開設・間伐）
- (7) 事業開始時期：平成 20 年



2 新分野進出の背景・動機

公共工事の減少に伴う経営不振が新分野進出の大きな要因である。もともと先代の社長が林業から建設業を起こしたという経緯もあって、林業に馴染みがあったことや、平成 14 年頃から町単事業としての間伐や下刈り作業に取り組んでいたこともあって、割りと進出しやすい状況であった。

3 新事業の概要

平成 20 年度から桤原町内の建設業者（9 社）で「森の工場活性化対策事業」に取り組んでいる。その中で森の工場づくり事業計画等の策定を行っているほか、平成 21 年度には作業道開設工事（幅員 4 m、延長 2,300m）を行っている。今後 4 年間の事業計画の中で作業道開設工事が終われば、間伐（年間 30ha）・搬出作業となる。21 年度中には 7ha の間伐作業を行う予定である。

4 進出時の苦労やその対応

桤原町は昔から補助金等を受ける場合、町や森林組合の理解があり協力的な面もあって、他の地域よりは林業分野への進出はやりやすいというところがある。しかし作業道の開設工事に関しては例えば 6 月から仕事を始めても、実際、入金するのは翌年の 3 月になる。工期が短くて終わればすぐ入金という話ではないので、つなぎの資金がないと経営が難しくなる。正直なところ運転資金の確保が大きな苦労である。

林業技術の習得は、高知県林業労働力確保支援センターの講習や「緑の雇用」を使って行っている。

5 導入した補助事業等

○高知県森の工場活性化対策事業：高知県 平成 20 年度

6 従業員の雇入れ状況

現在、7人が林業に従事しているが、3人は「緑の雇用担い手対策事業」で採用、残り4人は正社員と臨時である。公共工事減もあって、社員全員が林業に携わっている状況である。

7 今後の新事業の経営戦略

できるだけ自社の重機等を活用しながら、無理のない範囲で高性能林業機械を導入し作業効率を上げることと林業技術の向上を図り生産性を高めることを当面の目標とする。

8 新分野へ進出しようとしている企業へのアドバイス

公共事業の見通しが立たなくなっている昨今、林業部門はこれからの環境重視の時代にあって、仕事が見込める分野であり、公共工事と違って年間事業計画も立てやすい。運転資金の準備の見通しがつくようであれば、林業部門へのシフトも生き残り策の一つであると考えている。

(株) はまさき

1 法人の概要

- (1) 法人名：株式会社はまさき（代表取締役 濱崎良徳）
- (2) 関連企業名：なし
- (3) 所在地：高知県高岡郡四万十町興津 1602
- (4) 資本金：200 万円
- (5) 従業員：土木 6 人、新分野 8 人
- (6) 進出分野：林業（作業道開設・間伐）
- (7) 事業開始時期：平成 20 年



2 新分野進出の背景・動機

平成 19 年に開催された「建設業の新分野進出セミナー」に参加した中で「高知県森の工場づくり支援事業」の話があり、興味を持った。建設業の先行きが見えない昨今、地域でできる何かを考えた時、豊富な森林資源に注目した。自然環境の保全にもつながるといふ意識もあった。そこから徐々に勉強し、事業に取り組む準備をし、これまで個人事業主であった組織を新規事業がやりやすいよう平成 20 年に株式会社化した。

3 新事業の概要

土木部門に林業部門を併設し、林業に取り組む体制を整備した。「高知県森の工場づくり支援事業」は県の補助事業である。本事業は複数の森林所有者の隣接する林地を取りまとめ、一体的に施業を行うことによって間伐等のコスト低減が可能となることを所有者に提案して、同意を得、施業計画を作って森林の保全・活用を図っていこうとするものである。事業者は間伐、作業道の経費を間伐材販売の収益から支払ってもらうことになる（当然、国・県からの林業に関する補助金が前提となっている）。

現在、提案型集約施設事業に採択された森林 30ha において、作業道開設工事、間伐事業などを実施している。林業部門を立ち上げたのは平成 20 年 4 月で、稼働し始めたのは同年の 8 月からである。これまで、30ha のうち、15ha が施業済である。また、21 年 10 月から森林組合の 3 級林道開発工事が入る予定である。現在 5 年先までの作業道開設工事の見込みが立っている。林業はお金の回りも遅いし、建設業から比べると粗利も低く、利益は上げにくい、長く続けられる仕事だと考え参入した。

4 進出時の苦労やその対応

苦労としては、県は建設業の異業種参入という掛け声をかけるが、実際、林業に建設業者が参入すると仕事が粗いというイメージか、森林組合から敬遠された。法人化し新たに林業部門の労働者を使うということをアピールし、地籍図や林班図等を見せてもらえるな

ど林業事業体としての信頼を得るまでに2年程かかった。それまで、森林所有者と地籍図の照合、同意を得る作業を独自にやらざるを得なかったので時間がかかった。また、なかなか林業の仕事が貰えない時には、県の職員にも協力してもらった。

5 導入した補助事業等

○高知県森の工場活性化対策事業：高知県 平成20年度

6 従業員の雇入れ状況

地元採用は2人、ハローワークから3人、あとは窪川森林組合の紹介等の計8人が従事。技術的な面は、講習会の参加や、指導者から現場にて指導を受けている。

現在もハローワークに求人を出しているが、経験者という条件を付けると高齢の方が多
い。

7 今後の新事業の経営戦略

今後、土木から林業へ移行したいが、付近には県道1本のみであり、地区の建設業者は
当社しかいない。災害時等を考えると地元には必要であるため、現状維持を考えている。

ここ2～3年は、津波対策で、この地区は建設業の事業対象に盛り込まれているが、こ
の先、公共工事はさらに減少されると予測し、ひとまず2～3年は6人で建設業を維持し
ていきたい。

高知県全体の84%が森林という中、森林組合だけで抱えきれない森林が沢山ある。そこ
は協力体制を取れたら一番いいのではないかと思う。

8 新分野へ進出しようとしている企業へアドバイス

林業には全くの素人であったが、事業の進め方などは行政の支援を受けながら、自ら勉
強して、何とか事業に漕ぎ付けることができた。林業先進地に出かけ、ネットワークを作
り、よきアドバイザーを見つけることも大切であるとする。

また、何よりも本事業においては森林組合との信頼関係・協力関係を作り上げることが
大切である。

和建設（株）

1 法人の概要

- (1) 法人名：和建設株式会社（代表取締役 中澤陽一）
- (2) 関連企業名：株式会社和ハウジングシステム
和エンジニアリング株式会社
- (3) 所在地：高知県高知市北本町 4-3-25
- (4) 資本金：9,000 万円
- (5) 従業員：建設業：80 人、新分野 2 人
- (6) 進出分野：介護・福祉
（高齢者専用賃貸住宅の建設・運営）
- (7) 事業開始時期：平成 17 年



2 新分野進出の背景・動機

都市圏で“高齢者住宅を巡る新しい動きがある”という情報を入手し、関心を持ったのが新分野進出のきっかけである。

本業としてはマンション建設だけでなく、公共工事もやっているが、そのウエイトは低い。もともと当社は市場が民間主体であり、技術・ノウハウの蓄積もあって本業から離れることは考えていない。景気低迷の続く中、さらなる本業の発展に向けて、これから何をすべきかと考えた結果、明確なイメージまでは描けなかったが“高齢者向けの事業”が一つの鍵になるであろうと思った。とにかく新しいこの分野に進出して、実態やニーズをつかもうとなった。まず、高齢者専用賃貸住宅を建設し、その運営を通じて今後の団塊の世代を主流とする高齢者の住宅ニーズを把握するという情報のアンテナづくり、それが当初の目的である。そこから得た情報・ノウハウを通じて本業の建設部門のさらなる展開を図るのが進出の動機である。

3 新事業の概要

平成 17 年から、24 時間ヘルパーが常駐する高齢者専用賃貸住宅の建設を開始。現在、3 棟を建設しその運営を行っている。

- 3 階建て 居室数 21 室
- 4 階建て 居室数 51 室
- 6 階建て 居室数 44 室

以上 3 棟をいずれも自社資金にて建設した。当社の高齢者専用賃貸住宅の利用者は介護レベルが低く、主にレベル 1～2 の方である。

うち 2 ヶ所の賃貸住宅は介護事業所、食堂をテナント契約によって入居してもらっている。

4 進出時の苦労やその対応

有料老人ホームとの違いが、なかなか一般の方に分かりにくく、高齢者専用賃貸住宅の位置付けを認識してもらうのに一番苦労した。高齢者は病気で入院したり、お亡くなりになったりすることがあるので、入居率を維持するための独自の営業力が大事である。通常の賃貸マンションの入居者募集は、広告や不動産屋からの紹介であるが、この建物は入居動線が違い、病院や施設関係、地域包括支援センター等、医療、介護・福祉関係からの紹介がほとんどである。そういった別のネットワークを作らなくてはならない。

5 導入した補助事業等

補助事業の導入はない。

6 従業員の雇入れ状況

総括責任者は社長であるが、別途、現場の責任者として2人従事している。今までにない分野であり、営業力を強化するために2人とも新規採用に至った。教育については、OJTの形でやっている。

7 今後の新事業の経営戦略

入居者の方の意見も取り入れ、設計やソフト面に関する発想を豊かにするとともに、今後、運営のノウハウを蓄積し、将来的には高齢者向け住宅のコンサルティングをしていきたいと考えている。結果的に、本業の受注につながっていけばと考えている。

今後、高齢者人口が増えていく中で、高齢者福祉・介護施設は介護レベルが高い人でないと入居できない所が多いため、介護を必要としているが行き場のない部分を当社でカバーしたいと考えている。常時介護が必要になるまでの“居場所”が必要と考えており、ハード・ソフト両面において、より質の高い住宅建設をめざす。

8 新分野へ進出しようとしている企業へアドバイス

まず、ネットワークづくりが大切である。特に、高知の場合は、人と人とのつながりが大きくものいうところがある。

企業の経営感覚がないと賃貸事業は難しい。当社の場合は賃貸マンションを経営しているが、介護事業関係は自社で行っていないためリスクは少ない。その代わりに、あくまでも賃貸事業になるので、投資金額に比べ、収益性は低いことに留意しておくべきである。



写真：高齢者専用賃貸住宅の外観

関連 URL: 和建设 (株) <http://www.kano-kensetsu.com/>

(有) 笹工務店

1 法人の概要

- (1) 法人名：有限会社笹工務店（代表取締役 笹本泰秀）
- (2) 関連事業者名：社会福祉法人清和会
- (3) 所在地：高知県土佐清水市天神町 12-25
- (4) 資本金：3,000 万円
- (5) 従業員：建設業 5 人
- (6) 進出分野：介護・福祉
(グループホーム・デイサービス等)
- (7) 事業開始時期：平成 18 年



2 新分野進出の背景・動機

土佐清水市加久見の養老小学校が児童数減少に伴い平成 16 年 4 月から休校となっていた。市からこの校舎の福祉的活用方法の公募があり、たまたま親戚が介護・福祉分野の仕事をしていたので、活用計画を作って応募したのがきっかけである。背景には、今後の公共事業の先行きが分からないため、何らかの手を打つ必要性を感じていたことによる。

3 新事業の概要

平成 18 年に当社と先述の介護施設のスタッフ経験者等で、要介護の高齢者が地元で過ごす受け皿づくりを目的として社会福祉法人「清和会」（理事長：笹本社長）を設立し、介護施設計画を作って採用された。校舎の改修は平成 18 年年末から実施。教室の仕切りを取り払い、グループホームと多機能ホーム用の個室 19 室を整備。この他浴室、洗面所、食堂、機能訓練室等を設け、“あんきな家”と名付けてグループホーム（定員 9 人）、デイサービスセンター（同 24 人）、小規模多機能ホーム（同 25 人）の 3 事業に取り組んでいる。

改修費は市からの補助を受け、校舎は無償で借り受け、土地使用料として市に年間 60 万円を支払っている。

4 進出時の苦労やその対応

介護事業に関しては、異業種ということで、立ち上げるまでには分からないことが沢山あり大変であった。県にも何度も足を運び、法人を申請するのに約 2 年かかった。手続がとにかく難しかったが、介護スタッフ経験者をメインとして乗り切ることができた。

5 導入した補助事業等

○地域介護・福祉空間整備等交付金：厚生労働省から土佐清水市に交付され、それを市が補助金として当会に補助 建設費（改修費）2,700 万円

（注）総事業費約 7,500 万円

6 従業員の雇入れ状況

本業からの配置転換は、職種が違い過ぎるため難しい。若者は介護事業には関心がないようである。マスコミの影響もあるのか、キツイ、給料が安いというイメージがあるようである（実際は建設業に比べるとそれほどキツイとは思わないが）。

そうしたこともあって、介護事業に関係する 40 人は殆んどが新規採用である。

7 今後の新事業の経営戦略

今後、介護事業については、高齢化もあるので市場としては見込めるが、事業拡大については慎重に検討している。土佐清水市では今後も市の福祉計画に基づいて、同種の事業展開を進めているので応募しているところである。

8 新分野へ進出しようとしている企業へアドバイス

介護事業の開始当時は、休校中の学校を使ったということで新聞にも報道され、多くの方が見学に訪れた。現在でも県外の方が来られ、経営について聞かれるが、分かる範囲でアドバイスをしている。この分野に新しく進出するには、信頼できる有能な経験者等がないと難しいと考えている。



写真：グループホーム施設

(有) 土佐土建

1 法人の概要

- (1) 法人名：有限会社土佐土建（代表取締役 西村高）
- (2) 関連企業名：なし
- (3) 所在地：高知県土佐市北地 202-1
- (4) 資本金：3,000 万円
- (5) 従業員：建設業 16 人、新分野 5 人
- (6) 進出分野：建設廃材等の中間処理業
- (7) 事業開始時期：平成 10 年



2 新分野進出の背景・動機

進出のきっかけは、知り合いの町の建設業者からアドバイスがあった。当社より 3 年前から産業廃棄物処理業を始めていたが、ここ土佐市に同業がないのでやってみたらどうか、これからのニーズも見込めると話しを持ちかけてくれたのである。社長自ら産業廃棄物処理関係の技術者資格を 5 年前に取得していたこともあって、新分野への進出を決意した。

3 新事業の概要

処分場は、木材関係が 20 a、コンクリート関係が 50 a の規模である。各処理設備・機械で木材チップ、再生砕石にして販売している（利益率は本業より良い）。

処理機械等の設備費用として、木材関係 3,000 万円程度、コンクリート関係 2,000 万円程度が必要であったが、全て自社資金にて購入した。

処分場は、事務所から 1 キロ西の国道沿いにあるが、すべて借地であり、5 年間毎の賃貸借契約を結んでいる。

4 進出時の苦労やその対応

処分場周辺は人家が少ないため、近隣住民の同意書も簡単に頂けたため、余り苦労はなかった。

産廃の許可は平成 10 年に取得したが、現在は許可条件も厳しくなり、設置許可が出てから機械・設備を整備し、それから初めて操業が可能となる。

進出当時は、まだ公共工事の減少は顕著でなく資金繰りも比較的容易であったのが幸いした。

5 導入した補助事業等

導入した補助事業はない。将来的には、行政の公的な支援対策は必要であるとする。

6 従業員の雇入れ状況

廃棄物処理場には常時5人が勤務しているが、うち3人は本業と掛け持ちである。新規採用ではなく、本業からの移動である（講習会、研修会にも参加、協会主催の講習会にも参加し破碎技術等の資格を取得させている）。

7 今後の新事業の経営戦略

今後、この分野を拡大することは考えてはいない。特に碎石については、価格競争が激しすぎる。木材関係については、公共工事で出た木（抜開した根や枝等）が主体であるが、販売ルートは、一定、確保出来ている。

8 新分野へ進出しようとしている企業へアドバイス

他の地域ではかなり進出は難しいのではないかとと思う。山奥でないと民家などがあり、簡単に同意書がもらえない。ただ、山奥になると、作業道も作らないといけないうえに、機械など設備投資にもお金がかかる。バックホーも3台は必要になり、3,000万円ほどになる。一から何もない状態では、約1億円もの投資が必要となるので、十分市場調査をし、採算性を検討しておくことが必要である。



写真：産業廃棄物処理場

(株) 丸三建設

1 法人の概要

- (1) 法人名：株式会社丸三建設（代表取締役 浜村祥郎）
- (2) 関連企業名：なし
- (3) 所在地：高知県幡多郡黒潮町出口 735
- (4) 資本金：2,000 万円
- (5) 従業員：建設業 15 人、新分野 7～8 人
- (6) 進出分野：建設廃材等の中間処理業
- (7) 事業開始時期：平成 10 年



2 新分野進出の背景・動機

以前から夏場に本業の仕事が切れていたが、従業員の雇用を何とか維持したい一心で新たに解体工事業を始めた。一昔前まで、解体工事業は工事に出る廃材等は山へ持って行き焼却処分したらよいだけであったが、現在では法律も変わり、それができなくなった。そのため処理施設を作った。それが廃棄物処理業の始まりである。自社で処分場を持っていると、他の解体工事業者と競争になった場合、価格面で有利となることも進出の動機となった。

3 新事業の概要

平成 10 年から、産業廃棄物処理業の分野へ進出。自社の土地と一部借地した山林に処分場を整備し、産廃物の受け入れ及び処理施設を建設した。家の解体工事もしているため、焼却処理のものも出るが、コンクリ・木屑等は、ほとんどがリサイクルとなっている。

事業は主に、RC40 再生砕石と、木材チップを生産販売している。収集運搬に 10 トン車を 5 台使用しているが、運送業もしているため、車両を遊ばすことはない。

この新分野を副業と考えていたが、現在では本業よりも売上が伸びてきている。

4 進出時の苦労やその対応

この分野は資金と土地がいる。土地については自社所有があり問題はなかったが、設備費が多額であった。ダイオキシンの検査にも年間 50～60 万円必要となる。

木造建築は今まで大工が解体していたものでも、“木造解体施工技士”という資格が必要である。資格取得のたびにお金がかかり、進出当時は資金の調達が課題であった。

自社資金と融資にて、木質チップ製造機械（移動可）をアメリカから新車で輸入（4,000～5,000 万円）。大きな処理機械では焼却炉、2,000 万円。コンクリートを破砕する機械、中古にて 2,000 万円の費用がかかった。

5 導入した補助事業等

- 「設備貸与事業」：(財) 高知県産業振興センター

6 従業員の雇入れ状況

新規雇用はなし。新分野には本業から従業員15人のうち、約半分が従事している。常駐の責任者は本業から資格（破碎の主任技術者）を取得させ勤務している。

7 今後の新事業の経営戦略

今後、これ以上に規模を広げる予定はない。競争相手も多く、現状維持が妥当なところと考えている。30～40年前に、家や建物の建築が増えていたが、その家や学校・公共施設なども含め、老朽化し、解体の時期になっている。そのため解体、産廃業務は現在増えているので着実に対応していく。

8 新分野へ進出しようとしている企業へアドバイス

今になって、思い切ってよく進出したと思う。今から始めるのでは、体力面で無理が出てきたと思う。これからのこの分野への進出は厳しいだろう。どの分野においてもリスクを冒しても決断すべき時があると思う。



写真：産業廃棄物処理場

(有) 仙頭建設

1 法人の概要

- (1) 法人名： 有限会社仙頭建設（代表取締役 土岐やす子）
- (2) 関連企業名：有限会社あきエコリサイクル
- (3) 所在地：高知県安芸市赤野乙 1045-3
- (4) 資本金：2,100 万円
- (5) 従業員：13 人
- (6) 進出分野：環境リサイクル
(廃食油のバイオディーゼル燃料化)
- (7) 事業開始時期：平成 19 年



2 新分野進出の背景・動機

新分野を担当する仙頭桂一会長が、日本青年会議所が主催する「もったいない運動」に参加し、循環型社会の形成に関して積極的に情報を収集してきた。その一環として同社の関連会社(有)あきエコリサイクルを設立し、建設廃棄物の処理を実施している。そのノウハウを活かし新たな収益事業を見出すため、BDF（バイオディーゼル燃料）に注目した。

3 新事業の概要

安芸市では、これまで一般家庭を対象とする廃食油の回収は実施されていない。当社は行政との共同でこれを回収するとともに、再燃料化し農業ハウスの燃料として利用することで、排水汚染や大気汚染の防止を図り、安芸市内や高知県内での資源リサイクルに貢献する事業へ進出をめざしている。

本事業は、行政と共同して廃食油回収し、BDFとして再燃料化することが柱となる。当面は、本社の重機の燃料として使用し、供給量が安定すれば、外部への販売へ事業を拡大していく予定。さらに将来的には、ハウス栽培の暖房用に使われる重油ボイラー用燃料にも使用することを考えている。

安芸市内のガソリンスタンド数店に回収拠点としての協力を依頼し、回収ボックスを設置。市民がペットボトル等に入れて持ち寄った廃食油をボックス内のポリ容器に移し替えてもらう仕組みである。

当社が本事業の中心となり、BDFの原料となる各家庭から排出される廃食油は、安芸市が回収することを予定している。また、関係するコンサルタントが、BDFの生産技術評価・BDFの市場調査を担当する。

4 進出時の苦勞やその対応

本事業でポイントとなる廃食油の回収に関して、廃棄物として取り扱うと廃棄物処理業の許可が必要となるため、本社では、有価物として取り扱っている。また、今回のモデル事業の補助金を使って、廃食油の回収量や、販売の可能性についての調査を平成 19 年 12 月に実施した。

5 導入した補助事業等

建設業の新分野進出モデル構築支援事業：国土交通省 平成 19 年度

6 従業員の雇入れ状況

現時点では、会長と従業員 1 人の 2 名が中心となって事業を推進する体制を構築しているが、着手後は、必要に応じて人員を手当する計画である。

7 今後の新事業の経営戦略

地域からの廃棄物は地域で再資源化することが本事業の目的であり、家庭のような少量排出者を対象とする点で、大型商業施設等を対象とする県外業者と差別化する。地域体のシステムを構築し、大量排出事業者から受け入れる場合でも競争できるようにする。

本事業は現時点で、本社と安芸市との間で、廃食油の効率的な回収方法を検討している段階にある。各家庭からの回収は安芸市が実施し、これを(有)あきエコリサイクルで BDF 化する予定。1 日あたり 500 リットルの回収が採算ライン。さらに、公共施設における回収方法や、現在は高知県外に持ち出されている大型商業施設からの廃食油についても、回収・再資源化の方策を検討している。BDF の生産開始は、平成 20 年 4 月から、BDF の外部販売は平成 21 年 4 月からを予定していたが、進捗が遅れている。

8 新分野へ進出しようとしている企業へアドバイス

以上のような形で新分野事業を展開してきたが、現時点（平成 21 年末）で行政との足並みが揃わず、足踏み状態にある。

行政との協働で事業展開を図る仕組みの場合、行政は担当者の異動等があつて、円滑に進まないおそれがあるので留意しておく必要がある。

(有) 秦建設

1 法人の概要

- (1) 法人名：有限会社秦建設（代表取締役 池本貴彦）
- (2) 関連企業名：彩市場（特産品販売施設の名称）
- (3) 所在地：高知県四万十市竹島 35-4
- (4) 資本金：500 万円
- (5) 従業員：新分野 3 人
- (6) 進出分野：商業
- (7) 事業開始時期：平成 17 年



2 新分野進出の背景・動機

竹島地区は、昔からナシ栽培で有名な地区であったが、樹齢が古くなり徐々に伐採され、ついには殆んどナシ農家が無くなった。もともと 20 年以上前から、社長の父親がナシを 1 ha ほど栽培していたこともあり、ナシを復活させようと思った。当時栽培したナシは、選果する場所が国営農地にあったが、味も良くロコミで広がり、その場所だけで店を出すまでもなく、ナシは完売していた。現在では国営農地 3 ha で家族がナシの他にミカン、デコポン、ブドウ等を栽培しているが新品種・多品種の栽培を心がけている。

特産品販売施設を四万十川大橋のたもとに出店したのは、先行きの見えない建設関係に見切りをつけるという意味があった。

他の地域の“道の駅”は売上も伸び、順調であることにも影響された。近隣のコンビニもかなりの集客力があつたが、当社でも仕入れ商品だけでなく、果実を栽培しているので、生産から直売までを一手に出来るというメリットもあつた。

3 新事業の概要

竹島地区の国営農地で、果樹園 3 ha を経営。新品種や多品種での栽培で、柑橘類では、ナシ、ミカン、デコポンやその他ではブドウ等である。

ここで収穫した果実を平成 17 年から自社で開設した特産品販売施設（店舗面積 30 坪）に出荷している。

取扱商品は果実の他に、野菜、弁当、寿司、干物などの委託商品と社長自ら近隣の漁港等から仕入れる魚類・伊勢海老・ナガレコ等があり、新鮮で評判も良い。

農家を主体とする委託登録件数は 200 件を超えており、高齢農家の生きがいにもつながっている（登録料は無料）。当社の収入は販売手数料である。

4 進出時の苦労やその対応

全くの素人であったため、店舗開業前には、1年位かけて、高知県はもとより愛媛県等の道の駅、JAの直販店等、色々な店舗をリサーチし、自分なりに勉強した。

どのようなものが売れ筋商品なのか、場所、場所で取扱商品が違うなど、自分の目で確かめた。商工会や、経営コンサルタントの協力も受けず、販売方法なども社長夫婦で勉強し切り開いた。

5 導入した補助事業等

補助事業なしで行った。開設にあたっての費用は、土地を所有していたため投資は店舗設備だけでよく、資金は、国民金融公庫から借りることが出来た。

6 従業員の雇入れ状況

3人の従業員（女性）は四万十市内から雇っている。

当初は、サービス業に適応できる従業員を探すのが難しく、今のメンバーに固まるまで人材育成に苦労した。

7 今後の新事業の経営戦略

社長自ら幡多公設市場の“買受人”の許可も取得したが、価格変動が大きいため見通しが立てにくい。年間を通して収穫出来る物であれば、一定の値段で販売できるため品揃えの充実に力を注ぐ。特売なども、スーパーに負けない価格で販売できる強みはある。新聞の折込チラシも年に1回入れている。

顧客は幡多圏域（特に四万十市）の住民で観光客は当初からターゲットに入れていない。

8 新分野へ進出しようとしている企業へアドバイス

立地条件も関係してくるが、郊外でも売れ行きに余り関係ないようである。良い物があれば、口コミで広まり、お客さんは足を運んでくれる。

思い切って建設業を辞めたのが、店舗経営がうまくいった理由かもしれない。本来なら少しでも本業は維持し、人材は遊ばすよりは副業で仕事をつなぐところであるが、やるとなれば思い切って転換し、どちらかにしないと、どっちつかずになるのではと思われる。

また、新分野に進出する場合、その業界の実態を自ら足を運んで調査すれば、得るものが大きい。



写真：店舗内の様子

関連 URL: 彩市場 <http://www.40010map.com/contents/636/index.php>

(株) 地研

1 法人の概要

- (1) 法人名：株式会社地研（代表取締役 森直樹）
- (2) 関連企業名：なし
- (3) 所在地：高知県高知市円行寺 25
- (4) 資本金：2,500 万円
- (5) 従業員：建設業 16 人、新分野 5 人
- (6) 進出分野：住宅地盤調査・保証
- (7) 事業開始時期：平成 17 年



2 新分野進出の背景・動機

ここ数年で本業は 30%ほど売上が落ちている。新分野進出のきっかけは、その落ち込んだ売上を確保するためであった。

新分野のアイデアは、インターネットで事業のネタを調べる中で見つけた。高知県では当社が初めて事業展開を行った。平成 21 年 10 月 1 日から、法律上、新築建物に 10 年の保険をかける“住宅瑕疵担保責任保険”の加入が義務付けられた。保険加入をするには前提として地盤調査が必要となり、新分野のニーズが高まったので今後の展開が期待できる状況となっている。

3 新事業の概要

平成 17 年 3 月から地盤調査、調査データの解析、地盤の状況に応じた基礎仕様・改良工事の提案により地盤サポートシステムを全国展開する会社（本社：東京）のフランチャイズ店に加盟し、入会金、月額手数料、保証料を支払い、新築の地盤調査を行っている。

四国内をターゲットとし、年間 600～700 件を受注している。平成 21 年春には徳島営業所を設立。

地盤調査のデータを取った後、第三者解析は東京本社にて行い、その結果、改良工事等が必要な場合は実施し、工事保証も行っている。

当社のシステムとしては、自社での地盤解析を参考に本社が解析する。通常、自社で地盤調査し、改良工事等も自社で行うが、第三者解析というところに信頼があり“売り”となっている。

県内の建築業者等に、当社に登録をしてもらい、住宅建設情報が一括して把握出来るシステムになっている。

単価は安いのが、調査の数をこなしているため、現在は採算も取れ、外注をする場合もある。

4 進出時の苦労やその対応

地盤保証の重要性を理解してもらうのに苦労した。建築業者に営業をかけるうちに徐々に知名度は上がっていったが、それまでは余り知られていなかった。また営業専門職を育てるのにも苦労した。

5 導入した補助事業等

民間相手の事業のため、県の補助事業等は導入していない。

6 従業員の雇入れ状況

新規事業は現在5人体制で行っている。うち本業から移動した者が2人である。

7 今後の新事業の経営戦略

今後ニーズは増えると考え。市場としては四国内をターゲットとし、平成21年春には徳島営業所を設立し、さらなる事業展開を図っている。

現在、四国四県のうち、徳島県の一番戸建住宅が伸びているためメインとなっているが、香川、愛媛にも営業をかけている。

一番の課題は、不況による住宅着工の減少にどう対応するかということである。

8 新分野へ進出しようとしている企業へアドバイス

今回の進出分野は本業との関連もあるため、うまく軌道に乗ったのではないかと考える。やはり、関連業種で技術やノウハウを持っているなどの“強み”がないと、全くの素人の分野では事業展開はスムーズにいかないと思う。

関連 URL: (株)地研 <http://k-chiken.com/>

(株) 相愛

1 法人の概要

- (1) 法人名：株式会社相愛（代表取締役 永野敬典）
- (2) 関連企業名：(株)エコデザイン研究所
- (3) 所在地：高知市重倉 266-2
- (4) 資本金：2,100 万円
- (5) 従業員：建設業 正職員 38 人
新分野 正職員 13 人
- (6) 進出分野：木質バイオマスエネルギー関連
- (7) 事業開始時期：平成 18 年



2 新分野進出の背景・動機

公共事業の削減の始まった時期（約 10 年前）から新分野への進出を試みている。平成 21 年 11 月現在では、建設業以外にエコデザイン推進室（森エネルギー事業、地域計画等）、アンカーアセットマネジメント研究会、歩行訓練機事業部、住宅地盤調査事業部などの社内組織を立ち上げている。

その中でも積極的に活動しているのは、エコデザイン推進室（森エネルギー部門）のバイオマスバーナーの開発事業である。当該事業は、重油の高騰で打撃を受けていた施設園芸農家の状況や化石燃料の使用によって排出される二酸化炭素による地球温暖化現象を問題視し、事業化にふみきったものである。

3 新事業の概要

木質バイオマスバーナーの開発はバーナー部分に特化しており、農家が現在使用しているヒーター（熱交換器）やその周辺機器については、そのまま使用することを開発コンセプトとし、農家の初期投資の低減を目指している。

また燃料はエネルギー密度が高く、輸送や貯蔵工程における取扱が容易であることや、形状・性質が比較的安定していることなどを理由に木質ペレットを対象としている。

加温システムについては市販の機材を組み合わせることでシステム化を図っている。夜間は無人である園芸ハウス暖房が目的であるため、運転制御は全てコンピュータープログラムによる自動制御となっている。

平成 21 年度までの販売実績等は、販売 50 台、試験導入 2 台となっている。将来的には 200 台程度まで販売を伸ばし、事業（雇用）の拡大を図っていききたい。県外からも問い合わせが来ている。

燃料となる木質ペレットは、県内事業者と協定を結んで 22 年度より供給していく予定である（現在は県外大手のペレット製造工場より購入し販売・配達している）。

4 進出時の苦労やその対応

当該事業に限ったことではないが、新分野の進出時には自社にノウハウをはじめ経営資源がないため手探りの状態である。そこで、これまでに築いた人脈により専門家を紹介してもらい、アドバイスをもらっている。場合によっては専門家の招聘を行うこともある。

木質バイオマスバーナーに関しては販売先となる農家とのネットワークがないため営業に苦労した。現在はJAなどに協力依頼などを行っている状況である。

5 導入した補助事業等

○バイオマス等未活用エネルギー事業調査事業：四国経済産業局

6 従業員の雇入れ状況

基本的には、新分野の進出は現従業員で対応しているため、進出時には新規の雇用は発生しない。進出分野の事業が成長すれば、事業規模に応じた新規採用ということになるが、まだ、そこまでは至っていない。

7 今後の新事業の経営戦略

重油の乱高下が落ち着き、ランニングコストの比較による製品の訴求力は弱くなっているが、「エネルギーの地産地消」という新しいビジョンのもと、地域貢献を柱に頑張っていくつもりである。そのためには、バイオマスバーナーの燃料となる木質ペレットを県内で生産・販売できるようにしていきたいと考えており、県内関係各組織との協力も含め、点ではなく面的活動を行っていくためのアクションも既に起こしている。

8 新分野へ進出しようとしている企業へのアドバイス

ペーパーベースで事業計画を立案・検討することが必要不可欠である。当社においては、事業計画段階で採算が取れないことが判明し、進出を思いとどまった事業もある。最近では様々な中小企業支援機関が専門家の派遣を行っているので、事業計画についてアドバイスをもらうのも一つの方法である。

また、新分野の進出は独力では困難であるので、日頃から様々な分野の人々とのネットワークを築いていくことが重要である。そのためには、興味のあるセミナーや講演会には積極的に参加するとともに、補助事業等を通じた公設試験研究機関の活用も積極的に行っていくべきである。

わが社では新分野に進出するに当たって将来のことも考え、特許といったものが取得できるかどうかという視点も重要であると考えており、木質バイオマスバーナーについても特許出願中である。



写真：バイオマスバーナー
を装着したハウス用暖房機

関連 URL：(株)相愛 <http://www.soai-net.co.jp/>

(株) 大一林組

1 法人の概要

- (1) 法人名：株式会社大一林組（代表取締役 林健二）
- (2) 関連施設名：光明会館
- (3) 所在地：吾川郡仁淀川町田村 82-1
- (4) 資本金：5,000 万円
- (5) 従業員：建設業他 正職員 22 人
新分野 正職員 4 人
- (6) 進出分野：総合葬祭業
- (7) 事業開始時期：平成 18 年



2 新分野進出の背景・動機

公共工事の大幅な減少が続く中で、公共工事依存体質からの脱却を図るために異業種への進出を模索していた。葬祭業に興味を持ったのは、自身が地域の葬儀に参列したときの経験からである。周辺地域では自宅葬が中心だが、高齢化や過疎化で人手が不足し喪主の負担が増えてきている。また、参列者が長時間外で待たされることが多く、特に夏場や冬場は肉体的負担が大きい。こうした負担の軽減を図るために、都市部にあるような本格的な葬儀会場が地域にあればと考えるようになった。

当時、町内に会館葬ができる葬儀社がなかったことや、既に墓地の造成工事の請負をしていたことも背景にあった。建設業の経営環境が厳しくなる中で、新分野に進出するには体力のある今のうちしかないと考え進出を決意した。

3 新事業の概要

平成 18 年、葬儀から墓地の設計・施工・造成工事、墓石の販売、墓地清掃、法事まで一貫して行う総合葬祭業として事業を展開。特に葬儀では、会館葬が可能な葬祭会館「光明会館」を建設したことで、喪主や遺族を自宅葬の煩わしさから解放し、安心して故人とお別れができる環境を整え、心に残るしめやかな葬儀の提供を実現した。

また、充実した設備を活かして、故人の思い出の写真をスライド上映するなどのサービスも提供し、他社との差別化を図っている。

事業の採算ラインとしては、年間 30 件の葬儀と 12 件の墓地の設計・施工・造成工事を合わせて 42 件位を考えているが、現状では、やっと採算ラインに届くかどうかという状況である。実績、知名度が上がるにつれて利用者も増えてきており、近く採算ラインを達成できると考えている。

4 進出時の苦労やその対応

○人材育成・確保の苦労

葬祭業という特殊な知識や経験が必要な業態にあって、全くノウハウがなくその修得には大変苦労した。複数の葬祭業者に研修を依頼したが、ノウハウが外部に流出するとの理由から断られた。そこで方針を転換し、葬祭業の経験のある従業員を募集したところ、幸いにもハローワークを通じて20年の経験者を採用することができ、社内体制を整備することができた。

○知名度の向上と先入観の払拭

地域では依然として自宅葬が主流のなかにあつて、住民の方々に会館葬の良さを分かってもらうため、ホームページの開設、テレビコマーシャルの放映、看板の設置などのほか光明会館のカレンダーを作って従業員が町内全戸に配布して回るなど、宣伝活動に力を入れてきた。

また、充実した施設を導入したことでかえって葬儀代が高いのではないかとの先入観を抱かせてしまい、その払拭に苦労した。実際には会場使用料や「偲いでビデオ」の上映を無料にするなど、自宅葬と変わらない費用での会館葬を実現している。

5 導入した補助事業等

- (1) シニアアドバイザー事業：高知県商工会連合会 平成18年度
経営革新計画の策定等に専門家からアドバイスをもらえたほか、利用可能な行政の補助事業の紹介も受けた。
- (2) 経営革新計画：高知県承認 平成18年度
この計画の承認により、中小企業金融公庫から低利融資を受けることができた。
- (3) 新分野進出定着促進モデル構築支援事業：国土交通省 平成18年度
この事業により、パンフレット、カレンダー、会員証の作成及び看板の設置を行い、地元住民、病院、神社、寺院へのPR、営業活動を円滑に実施することができ、認知度を高めることができた（100%委託事業で事業費は270万円）。

また、補助事業ではないが、高知県産業振興センターも親身になって支援してくれ、また墓石の製造・販売は中国で製造し輸入使用と考え、中国で相手企業を探すのに県の上海事務所の支援を受けた。

こうした専門家や商工会、行政等の支援が新分野進出に大いに役立った。

6 従業員の雇入れ状況

葬祭部門を立ち上げるに当っては、ハローワークを通じて採用した葬祭業経験者1人のほか、2人の職員を新規採用した。また1人を本業と兼務させている。経験者をリーダーに常時4人体制で営業している。葬儀開催時など人手が必要な時は、本業から7~8人の応援を出している。

7 今後の新事業の経営戦略

喪主等が高齢化し、あるいは地域外に居住している現状を考えると、今後ますます会館葬のニーズは高まってくるものと考えている。

今後は、さらに知名度を上げるために、病院等への営業を強化するとともに、今まで以上に喪主や参列者へのサービス向上による顧客満足度を高めていくことが重要と考えている。

また、将来的には葬儀や法事が重なった時にもお引き受けできるように通夜室の増築を考えている。

8 新分野へ進出しようとしている企業へのアドバイス

異業種への進出に当たって大切なことは、行政や公的機関の支援策を十二分に情報収集しておくことである。当社の場合も進出時には、商工会、高知県産業振興センターといった公的機関をはじめとする各方面から支援を受け、非常に助かった部分があった。

そうした中でも、葬祭部門への新規採用者に対する厚生労働省の助成制度があることを知らず、初期投資に多大な費用を要する中で活用できなかったことは残念であり、反省点ともなっている。

また、新分野を担う人材では、何とかベテランの葬祭業経験者を採用でき、事なきを得たが進出のためのハード整備と併せて、それを動かす人材の育成をどうしていくかというソフト面の整備の重要性を痛感した。まずは、行政や商工会、県産業振興センター等に相談することをお勧めしたい。



写真: 葬祭会館「光明会館」

関連 URL : (株) 大一林組
http://www.inforyoma.or.jp/dihayasi/koumyo/frame_koumyo.htm

(有) 田中建設

1 法人の概要

- (1) 法人名： 有限会社田中建設（代表取締役 石村康博）
- (2) 関連企業名：石村商事株式会社
- (3) 所在地：高知県高岡郡中土佐町大野見奈路 443
- (4) 資本金：建設業：2,000 万円 石村商事：300 万円
- (5) 従業員：建設業 16 人
新分野 正職員 2 人、パート 3 人
- (6) 進出分野：「四万十源流の家」の指定者管理事業
- (7) 事業開始時期：平成 19 年



2 新分野進出の背景・動機

公共工事の減少も少しは背景にあるが、それよりも中土佐町が指定管理者制度により委託していた“四万十源流の家”の受託者が突然契約を解除したため、町がその対応に苦慮していた。代わりに管理をする人材探しの中で、なかなか引き受ける人がおらず、指定管理者としてこの事業に参入することを決意した。初期投資が不要というのも大きなメリットであった。

3 新事業の概要

全国的に著名な四万十川現流域にある中土佐町営の宿泊・レクリエーション施設“四万十源流の家”の指定管理者として運営をする。契約期間は平成 19 年 4 月から平成 24 年 3 月までの 5 年間である（委託料型ではなく、利用料徴収型のため利用者増が収益増につながるシステム）。

4 進出時の苦労やその対応

本事業の開始前に、町の負担で老朽化した施設の全面的なリニューアルが実施された。本館の大浴場の改修、食堂には外国製の大きな暖炉の設置、またバンガロー全てにエアコン完備がなされ平成 19 年 7 月にリニューアルオープンとなった。

夏場の利用客は順調であったが、一番の問題は、シーズンオフ（秋・冬）の利用客の確保に苦労している。対策の一つとして、ホームページの開設をしている。

5 導入した補助事業等

建設業の新分野進出モデル構築支援事業：国土交通省 平成 19 年度

* 事業費約 300 万円

6 従業員の雇入れ状況

事業開始当初は、支配人1人、調理担当2人、受付事務担当1人の正社員4人体制（調理担当1人は配置転換、あとは新規採用）で運営し、繁忙期には必要に応じて地元からパートを雇用してきた。しかし、利用客数は当初計画どおりに伸びず、経営が悪化してきたため、現在では支配人はおらず、調理師2人、パート3人で運営している。収益から考えるとこれ以上の雇用は難しく、受付業務もパートがしている状態である。夏の忙しい時期は、地元から1～2人を雇うこともある。

7 今後の新事業の経営戦略

平成21年は“高速道路1,000円効果”というのもあり、9月、10月は黒字となった。平成22年の10月頃には、さらに高速道路が延伸してくるため、利用客数増加が見込め経営状況も改善できるのではないかと予測している。

多少の赤字になっても、もともと設備投資はかかってないためリスクは小さいという点がメリットとなっている。

役場の方では、定期的にイベントをしようかと提案があったが、実際は段取り、人材確保、後片付け、雨天の場合は出来なくなるなどリスクが高く、残念ながら実現出来ていない。“四万十源流の家”というイメージは良いため、今後の集客を期待して、PRなどを充実し、ソフト施策の検討を図りたい。

8 新分野へ進出しようとしている企業へアドバイス

飲食が絡むと、クレームが出たりすることがあり大変である。腕のよい調理人を育て美味しい料理、よいサービスが味わえるといった評判をもらい、口コミで利用客が広がるなどしないと、特にシーズンオフの運営は難しいと思われる。

観光に関する事業は、利用客の予測計画を立てることが難しく、収益に関して当初見込みと大きく違ってくることもある。そうした点も踏まえて計画を立てることが重要である。



写真：四万十源流の家

関連 URL：四万十源流の家 <http://www.genryu.co.jp/>

(有) 安岡重機

1 法人の概要

- (1) 法人名：有限会社安岡重機（代表取締役 安岡浩史）
- (2) 関連企業名：なし
- (3) 所在地：安芸市下山 1626-1
- (4) 資本金：800 万円
- (5) 従業員：14 人
- (6) 進出分野：サービス業（飲食店）
- (7) 事業開始時期：平成 20 年



2 新分野進出の背景・動機

公共工事の減少による本業の不振が背景というわけではなく、自社の企業コンセプトとしている「地域において循環型社会の実現をめざす」という取り組みの一環としてサービス業へ進出したのである。

当社は約 30 年前に運送と重機のリースをメインに創業されたが、その頃はまだ少なかった解体工事の請負にも着手し、その後時代の流れが循環型社会に向かう中で産業廃棄物収集運搬業から始まり、廃棄物の中間処理と最終処分の両方に対応できるように整備充実を図ってきた。そうした経緯をふまえて循環型社会への対応形態の一つとしてスープカレーの店を始めたのである。いわば企業イメージづくりの一環である。

3 新事業の概要

本社社屋側にスープカレーの店「シェヌー」（客席数 30）を平成 20 年 8 月に開店した。開店以来、客足も伸び売上は順調である。飲食業に関しては全くの素人であったが、県内の著名な「食」のプロデューサーから食関係、店舗の設計（レシピ、店の間取りなど）の指導・アドバイスを受けた。コックについてはハローワークで紹介された人材（調理関係は未経験であるがやる気のある若者）を 1 名採用し育成した。店が多忙な時期は本業から 4 名ほど応援に出るが、それほど頻繁ではない。

店の個性を出すために、自然との共生をテーマにしており、店の周辺には樹木を植栽し木立を作っているのが隠れ家のような雰囲気を出している。店舗内は「木」のイメージを大事に薪ストーブの設置をしているが、燃料は自社のリサイクル資源を活用している。

4 進出時の苦勞やその対応

全くの素人であったため、最初はやはり試行錯誤もあったが、よきアドバイザーに恵まれたことやOJTを積み重ねてやってきた。

5 導入した補助事業等

補助事業は導入していない。建設業が新分野として飲食業に進出する場合、補助金が出るという話を後で聞いたが、こうした面についてはもっと情報を収集し活用したい。

6 従業員の雇入れ状況

新規としてはハローワークから1名採用したが、あとは本業との掛け持ちである。現時点では、この体制で支障はない。今後、チェーン店展開することなどは考えておらず、雇用を増やすという状態ではない。

7 今後の新事業の経営戦略

当社では自社の産業廃棄物処分場の近くにある建物を利用した自然滞在型宿泊施設を整備し、リサイクル施設による木質チップを堆肥化等することによって農業利用を図るなど、エコリサイクルの視点に立った事業を展開しており、こうした事業を学習体験できる観光地づくりを計画している。木質バイオマス製造施設を建設し、製造された木質ペレットを利用した施設園芸を促進し、そこで採れた野菜を低炭素農産物として売り出してもらい、自社のスープカレーに使用し、自然環境にやさしいカレーとしての付加価値向上をねらっている。また、中長期的ビジョンは、自社で観光農園の設立、運営を目指したいと考えている。

8 新分野へ進出しようとしている企業へのアドバイス

未経験の新分野に進出する場合、信頼できるアドバイザーを見つけることが大切である。また事業存続のためには、資源循環型社会実現に向けての地域のニーズを先取りし、自社の技術等をアレンジしながら対応していくことが必要である。

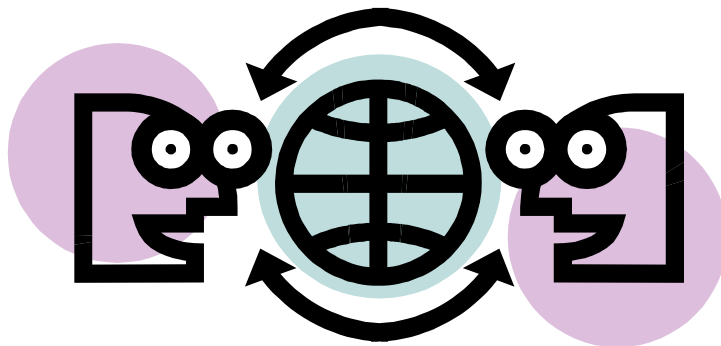


写真：店舗内風景

関連 URL : (有) 安岡重機 <http://www.yasuoka-j.co.jp/>

4. 新分野進出支援策

新分野に進出するにあたって、既に進出した企業は様々な支援策を活用しています。支援メニューは多岐にわたることから、まずは行政等の相談窓口を利用することから始めてみませんか。



新分野進出についての相談窓口

(1)相談の窓口	相談窓口	電話
地域での相談窓口（H22.4より予定） （※地域での相談窓口として、ご相談内容に応じて、地域支援企画員や関係部署にナビゲートし、新分野進出を支援します。）	高知県地域産業振興監オフィス 安芸地域	0887-34-1270
	高知県地域産業振興監オフィス 物部川地域	0887-57-0015
	高知県地域産業振興監オフィス 嶺北地域	0887-70-1015
	高知県地域産業振興監オフィス 高知市	088-823-9918
	高知県地域産業振興監オフィス 仁淀川地域	088-852-7256
	高知県地域産業振興監オフィス 高幡地域	0889-40-0205
	高知県地域産業振興監オフィス 幡多地域	0880-35-8616
建設業新分野進出アドバイザーによる相談 (H22.5より予定)	(財)高知県産業振興センター内	088-845-6600
その他建設業の新分野進出に関する相談 (※新分野進出全般のご相談をお受けします。)	高知県商工政策課 高知県雇用労働政策課	088-823-9789 088-823-9764

(2)分野別の相談窓口	相談窓口	電話
農業進出に関する相談	高知県農業農村支援課	088-821-4512
林業進出に関する相談	高知県森づくり推進課	088-821-4571
建設業許可・入札参加資格等に関する相談	高知建設管理課	088-823-9681
経営に関する相談（中小企業経営相談総合窓口） (※中小企業の方を対象に、経営上の個別・具体的な相談を中小企業診断士の資格を持つ県職員がお受けし、適切なアドバイスや支援制度等をご紹介します。)	高知県経営支援課	088-823-9815

建設業の新分野進出施策一覧

1. 【経営等サポート】

経営・事業全般サポート

区分	対象となる方	施策名	頁
補助金	本県の特徴ある地域資源や独自の技術を活用した新たな取り組みへの支援をしてほしい方	こうち産業振興基金事業	91
	地域資源を活用して新商品や新サービスを開発する際に法的措置等などにより総合的な支援を受けたい方	中小企業地域資源活用プログラム	91
	切り捨て間伐、搬出間伐、作業道について支援を受けたい方	緊急間伐総合支援事業(県単独事業)	91
	森林所有者や事業体の収益性の向上、林業就業者の雇用と所得を安定的に確保したい方	森の工場活性化対策事業	91
	中小企業者と農林漁業者等が連携して行う新商品や新サービス等の開発・販売促進、人材育成等の取り組みの支援を受けたい方	こうち農商工連携基金事業	91
	連携して事業を行う個人、中小企業者等の方	中小企業組合制度について	92
	組合等が抱える諸問題を解決したい方	中小企業活路開拓調査・実現化事業	92
相談	小規模事業者が抱えている経営面での問題に関する相談がしたい方	経営改善普及事業	92
	中小企業に関する総合的な情報を入手したい方	J-NET21 中小企業ビジネス支援ポータルサイト	94
	中小企業者同士の相互扶助や共同事業を行う組合を作りたい方	組合に対する助言、情報提供	94

販路開拓

区分	対象となる方	施策名	頁
その他	都道府県等の支援により、自社で開発した製品等の販路の確保・拡大を希望している方	販路ナビゲーター創出支援事業	93
	新商品や新技術を広く紹介したい方	中小企業総合展 (新市場創出支援活動事業)	93
	革新的な製品・試作品やサービスを有しており、販路・事業提携先の開拓を希望している方	ベンチャーフェア (新市場創出支援活動事業)	93
	技術シーズを活かして、販路開拓や共同研究開発に結び付けたい方	川上・川下ネットワーク構築支援事業	94
	新たな取引先を開拓したいと考えている方	下請取引あっせん・相談事業	94
	開発した新商品・新サービスの販路を開拓したい方	販路開拓コーディネート事業	94
	新事業展開への取組で、全国へ向けた販路開拓を行いたい方	小規模事業者新事業全国展開支援事業	94

雇用・人材育成

区分	対象となる方	施策名	頁
その他	事業体の事業量の安定確保と拡大をしたい方	県営林活用雇用創出事業	91
	従業員の教育訓練を後押しする減税措置について知りたい方	人材投資促進税制	92
	将来の中核人材や、即戦力人材をお探しの中小・小規模企業の方	人材対策事業	92
	事業の高度化につながる人材の育成をしたい方	地域企業立地促進等補助事業	92
	創業・異業種進出に伴って経営基盤の強化に資する人材等を雇用保険の一般被保険者として雇用した場合の支援を受けたい方	中小企業基盤人材確保助成金	93
	農作業を実施しながら基礎から研修したい方	窪川アグリ体験塾	93
	実践的技能と近代的な林業の経営管理能力を有する者を養成したい方	高知県林業労働力確保支援センター	93
	創業、起業をお考えの方	創業人材育成支援事業 (創業塾・経営革新塾)	93
	自社の人材の能力向上や意識改革を図りたい方	中小企業大学校の研修	93
	景気の変動に応じた雇用に関する支援策を知りたい方	雇入れに係る助成金	94
	経営革新のための IT 活用及び CIO となりうる社内人材の育成を目指し、長期間、短期間でも集中的な支援を希望する方	戦略的 CIO 育成支援事業	94
	経営戦略の見直しや新事業展開、技術・製品開発、IT 活用、省エネルギー等の経営課題を抱えている方	新現役人材を活用した中小企業支援	94
	労働者のキャリア形成の効果的な促進のため、目標が明確化された職業訓練の実施等を行いたい方	キャリア形成促進助成金	94

ものづくり支援

区分	対象となる方	施策名	頁
補助金	ブランド確立に向けて地域一丸となって取り組むプロジェクトに対して支援を受けたい方	JAPAN ブランド戦略展開支援事業	91
その他	ものづくりの取り組みに対して、法的措置や予算措置等により総合的な支援を受けたい方	ものづくりに取り組む中小企業への支援	94

技術革新・IT化支援

区分	対象となる方	施策名	頁
補助金	研究開発の成果を上げるだけでなく「技術経営力」の強化を図りたい方	イノベーション実用化助成事業	91
	大学・公的研究機関の技術等を活用して実用化に向けた共同研究の補助を受けたい方	中小企業等の研究開発力向上及び実用化推進のための支援事業	91
	バイオマス等未活用エネルギー利用に関する事業化を将来的に展望する企業等が実施する事業調査の補助を受けたい方	バイオマス等未活用エネルギー事業調査事業	91
	新エネルギーの普及を拡大するための支援を受けたい方	省エネ技術・設備等の支援	91
その他	新産業・新事業を創出し、地域経済の活性化を図りたい方	地域イノベーション創出研究開発事業	91
	技術相談、依頼試験・分析等の技術的な支援を受けたい方	公設試験研究機関	92
	情報関連の設備投資を行った場合の税制措置について知りたい方	産業競争力のための情報基盤強化税制	94
	経営革新を目指し、ITの利活用を図りたい方	IT経営応援隊	94

創業・ベンチャー支援

区分	対象となる方	施策名	頁
その他	オフィス・工場・研究室等を借りて、創業や新製品・新技術の研究開発等を予定している中小企業者やこれから創業しようとしている方	新事業支援施設(ビジネス・インキュベータ)による創業・ベンチャー支援	93
	起業を目指している方	起業支援ネットワーク“NICe(ナイス)”	94

新連携支援

区分	対象となる方	施策名	頁
補助金	他の事業者等と連携し、それぞれの「強み」を持ち寄り、新事業を行いたい方	新連携対策事業	91

事業承継

区分	対象となる方	施策名	頁
相談	事業承継・後継者不在等で悩んでいる方	事業承継円滑化支援事業	93

2. 【金融サポート】

区分	対象となる方	施策名	頁
融 資	企業立地又は事業高度化への取組みを行う方及び行おうとする方	企業活力強化資金 (企業立地等促進関連)	92
	IT関連機器の整備やソフトウェアの開発等のIT化をお考えの中小企業者の方	政府系金融機関の情報化投資融資制度 (IT活用促進資金)	92
	地域資源、農商工連携、新連携や経営革新に取り組む資金を借りたい方	新たな事業活動を支援する融資制度	92
	一時的に資金繰りが厳しいので融資をうけたい方	セーフティネット貸付制度	92
	再チャレンジに必要な資金の融資を受けたい方	再チャレンジ支援融資制度 (再挑戦支援資金)	92
	創業資金を借りたい方	新創業融資制度	92
	不動産や個人保証に依存しない融資を受けたい方	流動資産担保融資保証制度	92
	経営環境の変化で資金繰りが厳しいので保証を受けたい方	緊急保証制度	92
	現在行っている事業を継続しながら、異なる業種の事業を開始することで経営の多角化を図りたい方	新規事業展開支援融資	92
	設備や機械の導入等をする時に低利の資金を借りたい方	農業近代化資金	93
	肥料や飼料等の購入のための短期運転資金を借りたい方	農業経営改善促進資金 (スーパーS資金)	93
	経営構想の実現の支援を受けたい方	農業経営基盤強化資金 (スーパーL資金)	93
	経営改善計画に基づいて行う農業経営の改善を図るために必要な資金を借りたい方	経営体育成強化資金	93
	小規模企業者等が導入する設備を割賦やリースで利用したい方	小規模企業設備貸与制度	94

新分野進出支援施策の詳細

施策名(事業名)	概要	お問い合わせ先
こうち産業振興基金事業	①経営革新支援事業 ②建設業経営革新支援事業 ③企業団体チャレンジ支援事業 ④技術人材育成支援事業 ⑤ベンチャー企業育成支援事業 ⑥地域研究成果事業化支援事業	(財)高知県産業振興センター TEL:088-845-6600
中小企業地域資源活用プログラム	「中小企業地域資源活用促進法」に基づいて、中小企業者が単独又は共同で、地域資源を活用して新商品・新サービスの開発・市場化を行う「地域産業資源活用事業計画」を作成し、認定を受けると、補助金、低利融資、課税の特例等の各種支援策を利用できる。	高知県商工労働部工業振興課 TEL:088-823-9724 (財)高知県産業振興センター TEL:088-845-6600
緊急間伐総合支援事業(県単独事業)	①ふるさとの森整備事業 ②森林整備支援事業(保育間伐実施) ③森林整備支援事業(撤出間伐) ④(作業道)	高知県 林業振興・環境部 ・林業改革課 TEL:088-821-4602 ・安芸林業事務所 TEL:0887-34-1181 ・中央東林業事務所 TEL:0887-53-0657 ・嶺北林業振興事務所 TEL:0887-82-0162 ・中央西林業事務所 TEL:088-893-3612 ・須崎林業事務所 TEL:0889-42-2371 ・幡多林業事務所 TEL:0880-35-5977
県営林活用雇用創出事業	県内の雇用情勢は厳しい情勢にあり、新たな求人先の開拓が求められています。このことから、当事業は、県が県営林を提供することにより、事業体の事業量の安定確保と拡大につなげ、それに伴う新たな雇用を創出することを目的とします。	高知県 林業振興・環境部 森づくり推進課 TEL:088-821-4814
森の工場活性化対策事業	①森の工場づくり支援事業 ②林業修業者技術向上支援事業 ③架線集材システム支援事業 ④高性能林業機械等整備事業	高知県 林業振興・環境部 林業改革課 間伐担当 TEL:088-821-4602 経営革新担当 TEL:088-821-4877
こうち農商工連携基金事業	①農商工連携事業化支援事業 ア.新事業動向等調査事業 イ.新商品・新技術・新役務開発事業 ウ.販路開拓事業 エ.人材育成事業 ②農商工連携新商品等開発推進事業 ア.新商品・新技術・新役務開発事業	(財)高知県産業振興センター 産業連携推進部 産業連携課 TEL:088-845-6600
イノベーション実用化助成事業	イノベーションを促進する観点から、中小・ベンチャー企業等による有望な先端産業技術の開発、実用化に向けた取組を補助。	独立行政法人新エネルギー・産業技術総合開発機構 研究開発推進部 イノベーション実用化推進グループ TEL:044-520-5173
中小企業等の研究開発力向上及び実用化推進のための支援事業	先端的・独創的な技術を有する中小企業等が、大学・公的研究機関の技術・整備等の資源を活用して行う実用化に向けた共同研究を補助。	経済産業省 産業技術環境局産業技術政策課 TEL:03-3501-1773
バイオマス等未活用エネルギー事業調査事業	地域に広く薄く賦存する未活用なバイオマス・雪氷熱のエネルギー利用の促進及び技術開発を図ることを目的として、バイオマス・雪氷熱利用にかかる事業化計画作成のための事業(フィージビリティスタディ)に要する費用を補助する。	四国経済産業局 エネルギー対策課 TEL:087-811-8535
省エネ技術・設備等の支援	省エネルギー化、新エネルギー利用設備の導入や、CO2の排出削減等、中小企業の環境・エネルギーへ取り組みに対して、各種支援を受けることが出来ます。 ①新エネ・省エネ設備導入支援 ②ESCO事業の活用促進支援 ③国内クレジット制度の活用促進支援	①新エネ設備導入支援 資源エネルギー庁 新エネルギー対策課 TEL:03-3501-4031 ②省エネ設備導入支援・ESCO事業の活用促進 支援資源エネルギー庁 省エネルギー対策課 TEL:03-3501-9726 ③国内クレジット制度の普及促進 産業技術環境局参事官付 TEL:03-3501-1679
JAPANブランド戦略展開支援事業	地域産品の輸出を促進するため、地域産品のブランド確立を目指し、地域の小規模事業者と輸出産品プロデューサー等が一丸となって、ブランド発展への支援を行う。また海外でのテストマーケティングやバイヤー等とのマッチング支援等を行う。	・(独)中小企業庁 経営支援部 経営支援課 TEL:03-3501-2036 ・四国経済産業局 産業部 中小企業課 TEL:087-811-8529(直通)
新連携対策事業	異分野の複数の中小企業者が、それぞれが持つ技術・ノウハウ等の「強み」を有効に組み合わせ、高付加価値の製品・サービスを創出する取組を支援する補助金があります。	・四国経済産業局 中小企業課 TEL:087-811-8562 ・(独)中小企業庁 新事業促進課 TEL:03-3501-1767
地域イノベーション創出研究開発事業	研究開発を起点とした新事業、新産業創出による地域経済の活性化を図るため、地域の中小企業をはじめとする産学官の研究開発リソースを最適に組み合わせた研究体による実用化技術の研究開発を実施する。	四国経済産業局 地域経済部 産業技術課 TEL:087-811-8518

施策名(事業名)	概要	お問い合わせ先
人材投資促進税制	従業員の教育訓練に積極的な企業について、教育訓練費の一定割合の額が減税されます。	(独)中小企業庁 経営支援課 TEL:03-3501-1763(直通)
人材対策事業	地域の中小・小規模企業の皆様が優れた人材を確保することを支援します。	(独)中小企業庁 経営支援課 TEL:03-3501-1763(直通)
企業活力強化資金(企業立地等促進関連)	中小企業者が企業立地や事業高度化に取り組む場合に融資を受けることができます。	日本政策金融公庫(中小企業事業) 高知支店 TEL:088-875-0281
政府系金融機関の情報化投資融資制度(IT活用促進資金)	中小企業が情報化を進めるために必要な、情報化投資を構成する設備等の取得に係る設備資金、また、ソフトウェアの取得やデジタルコンテンツの制作、上映に係る運転資金の融資を受けることができます。	
新たな事業活動を支援する融資制度	地域資源(産地の技術、農林水産品、観光資源)を活用した事業活動、中小企業者と農林漁業者とが連携して行う事業活動、経営革新、研究開発した技術の事業化、異分野の中小企業者が柔軟な連携を通じて行う新たな事業活動(新連携)、第二創業等に取り組む方が融資を受けることができます。	
セーフティネット貸付制度	一時的に資金繰りに支障をきたしているが、中長期的には回復が見込まれる中小企業の皆様が融資を受けることができます。 ①経営環境変化対応資金	
再チャレンジ支援融資制度(再挑戦支援資金)	一旦事業に失敗したことにより、努力する意欲はあるものの困難な状況に直面している中小企業の皆様が、再チャレンジに必要な資金の融資を受けることができます。	
新創業融資制度	事業計画(ビジネスプラン)の的確性が認められれば、無担保、無保証人で融資を受けることができます。	高知県信用保証協会 TEL:088-823-3261
流動資産担保融資保証制度	不動産担保に依存せず、中小企業の皆様の資金調達の途を開きます。 中小企業者が保有している売掛債権(売掛金債権、割賦販売代金債権、運送料債権、診療報酬債権、工事請負代金債権など)及び棚卸資産を担保として金融機関が融資を行う際、信用保証協会が債務保証を行う制度です。	
緊急保証制度	原材料価格や仕入価格の高騰、国際的な金融不安等による急激な経営環境の変化により、資金繰りに支障が生じている中小企業の皆様に一般の保証枠とは別枠で平成22年3月31日まで緊急保証を行います。	
中小企業組合制度について	組合制度は中小企業の連携を支援します。 中小規模の事業者・勤労者などが組織化し、共同購買事業、共同生産・加工事業、共同研究開発、共同販売事業、金融事業などの共同事業を通じて、技術・情報・人材等個々では不足する経営資源の相互補完を図るための制度です。	・高知県中小企業団体中央会 TEL:088-845-8870 ・全国中小企業団体中央会 TEL:03-3523-4905
中小企業活路開拓調査・実現化事業	組合員である中小企業の方々が、課題解決のために連携して取り組むべき調査・実現化を図る事業について、補助を受けることができます。	全国中小企業団体中央会 TEL:03-3523-4905
新規事業展開支援融資	融資対象として、現在行っている事業を継続しながら、異なる業種(原則として、現在の業種と日本標準産業分類の中分類が異なる業種)の事業を開始することにより経営の多角化を図ろうとする(新事業の年間売上額が1千万円以上又は総売上額の10%以上占めることが見込まれること)。	高知県 商工労働部 経営支援課 TEL:088-823-9695
経営改善普及事業	経営上の様々な問題は、商工会・商工会議所にご相談ください。経営指導員がいつでも小規模事業者のみなさまのご相談に応じます。	・最寄りの商工会・商工会議所 (高知商工会議所 TEL:088-875-1177) ・高知県商工会連合会 TEL:088-846-2111
地域企業立地促進等補助事業	地域産業活性化協議会が、地域における産業集積の計画に沿って実施する、産業界のニーズを踏まえた人材育成事業を支援します。	四国経済産業局 産業振興課 TEL:087-811-8523
公設試験研究機関	技術相談、依頼試験・分析、受託・共同研究などの技術的な支援を受けることができます。 ①技術相談(無料) 事業者が抱える工業技術等に関する課題について、質問・相談をすることができます。 ②機器・設備の利用 公設試験研究機関が持つ各種機器・設備を利用することができます。	・高知県工業技術センター TEL:088-846-1111 ・高知県立紙産業技術センター TEL:088-892-2220 ・高知県海洋深層水研究所 TEL:0887-22-3136

施策名(事業名)	概要	お問い合わせ先
農業近代化資金	機械、施設の取得など農業経営の近代化に必要な長期資金及び長期運転資金。	
農業経営改善促進資金 (スーパーS資金)	農業経営改善計画を達成するために必要な種苗代などの直接的現金経費、営農用施設・機械の修繕費、リース・レンタル料などの短期運転資金。(※認定農業者向け) ※認定農業者になるためには、5年後の農業経営の目標とその達成に向けた改善策を内容とする「農業経営改善計画」を作成し、市町村の認定を受ける必要があります。	・高知県農業振興部協同組合指導課 TEL:088-821-4521 ・JAなどの民間金融機関 (農業参入全般、農業生産法人関係) ・高知県農業振興部農業農村支援課 TEL:088-821-4512 ・高知県農業会議 TEL:088-824-8555
農業経営基盤強化資金 (スーパーL資金)	農業経営改善計画を達成するために必要な農地、機械、施設の取得などのための長期資金及び長期運転資金。(※認定農業者向け) ※認定農業者になるためには、5年後の農業経営の目標とその達成に向けた改善策を内容とする「農業経営改善計画」を作成し、市町村の認定を受ける必要があります。	
経営体育成強化資金	経営規模の拡大や経営の転換を図るために必要な農地、機械、施設の取得などのための長期資金及び長期運転資金。(認定農業者以外の農業者向け)	
中小企業基盤人材確保助成金	創業・異業種進出に伴って経営基盤の強化に資する人材を雇用保険の一般被保険者として雇い入れた場合に助成します。なお、雇用改善の弱い地域(※)において創業・異業種進出した場合、助成額の引き上げを実施します。 (※)雇用改善の弱い地域:厚生労働省令で定められた地域。	雇用・能力開発機構 高知センター (高知職業能力開発促進センター) TEL:088-833-1085
窪川アグリ体験塾	農作業を実践しながら基礎から研修します。目的に応じて個人別にカリキュラムを組みますので、短期間で効率的に研修できます。 【研修メニュー】 ①就農希望者長期研修②農業機械研修③農業基礎講座等	農業大学校研修課 (窪川アグリ体験塾) TEL:0880-24-0007
高知県林業労働力確保支援センター	林業従事者への専門科研修です。林業及び木材産業に関する技術者、後継者等の研修教育を行い高度な機械化技術等についての実践的スキルと近代的な林業の経営管理能力を有する者を養成することを目的としています。	(財)高知県山村林業振興基金 TEL:088-822-5101
事業承継円滑化支援事業	中小・零細企業の事業承継の円滑化に取り組む商工団体等をサポートする事業承継コーディネーターを、引き続き、全国各地に配置するとともに、税理士等の中小・零細企業の事業承継を支える専門家向けの研修を行う。	(独)中小企業基盤整備機構 四国支部 TEL:087-823-3220
創業人材育成支援事業(創業塾・経営革新塾)	小規模事業者の新規開発や新事業展開を支援するため、起業や経営革新を行おうとする者を対象にビジネスセミナーを実施する。	・高知商工会議所 TEL:088-875-1177 ・高知県商工会連合会 TEL:088-875-1177 ・最寄りの商工会議所、商工会
販路ナビゲーター創出支援事業	販路ナビゲーター創出支援事業では、豊富な経験を有する企業OB等を「販路ナビゲーター」として登録し、販路紹介や販売代行業務等につなげるための「販路ナビゲーターとのマッチングの場」を提供します。	・(独)中小企業基盤整備機構四国支部 TEL:087-823-3220 ・(財)高知県産業振興センター TEL:088-645-6600
中小企業総合展 (新市場創出支援活動事業)	【イベント内容】 中小企業等が自ら開発した新商品・新技術等の経営革新への取り組みを、出展による展示・プレゼンテーションにより紹介することができます。また、会場内には来場者との商談コーナーや中小企業支援機関による施策普及コーナー等も設置されています。	・(独)中小企業基盤整備機構 新事業支援部 マッチング・交流推進課 TEL:03-5470-1525 ・(独)中小企業庁 新事業促進課 TEL:03-3501-1767
ベンチャーフェア (新市場創出支援活動事業)	ベンチャーフェアとは、公的機関が行う日本最大級のベンチャーマッチングイベントです。全国の選りすぐったベンチャー企業の製品、サービス等が紹介され、多くの事業者の方にご覧いただくことにより、販路・事業提携先の開拓などビジネスマッチングの機会を得ることができます。	(独)中小企業基盤整備機構 新事業支援部 マッチング・交流推進課 TEL:03-5470-1525
中小企業大学校の研修	全国9か所に設置している中小企業大学校では、経営課題に応じて、高度かつ専門実践的な研修を実施しています。	・(独)中小企業基盤整備機構経営基盤支援部 人材支援担当 TEL:042-565-1270又はTEL:042-565-1273 FAX:042-590-2686 ・(財)高知県産業振興センター TEL:088-845-6600
新事業支援施設(ビジネス・インキュベータ)による創業・ベンチャー支援	創業や新製品・新技術の研究開発を行う際、中小企業基盤整備機構等から低廉な賃料で新事業支援施設(ビジネス・インキュベータ)を借りることができます。	・(独)中小企業基盤整備機構 新事業支援部 インキュベーション事業課 TEL:03-5470-1574 ・(独)中小企業基盤整備機構 新事業支援部 インキュベーション施設管理課 TEL:03-5470-1605 ・四国支部 TEL:087-811-3330

施策名(事業名)	概要	お問い合わせ先
J-NET21 中小企業ビジネス支援ポータルサイト	中小企業施策の情報を中心に、企業事例集や経営に役立つ情報などをインターネットで提供します。	・(独)中小企業基盤整備機構 広報統括室 広報課 TEL:03-5470-1519 ・「経営自己診断システム」 ・(独)中小企業基盤整備機構新事業支援部 創業・ベンチャー支援課 TEL:03-5470-1564
産業競争力のための情報基盤強化税制	一定のIT関連設備やソフトウェアを導入された場合、税制の特別措置を受けることができます。	・安芸、伊野、須崎、高知、中村、南国各税務署 の税務相談窓口 ・経済産業省商務情報政策局情報処理振興課 TEL:03-3501-2646
IT経営応援隊	インターネットを活用したソフトウェア提供サービス(SaaS(※))を活用して、中小・小規模企業でも、安価かつ容易に、ITを活用した業務効率化を行えるよう、基盤となるシステムの開発を行います。 ※SaaS(Software as a Service):インターネット経由で情報処理を行うサービス。	経済産業省商務情報政策局 情報処理振興課 TEL:03-3501-2646
川上・川下ネットワーク構築支援事業	自社の有する技術シーズと川下企業のニーズのマッチングを促進し、新たな販路の開拓や、共同研究開発に結びつけるために、コーディネータによる斡旋や、情報交換・ビジネスマッチング機会の活用等、川下企業とのネットワークの構築に向けた支援を受けることができます。	(独)中小企業庁 創業・技術課 TEL:03-3501-1816
ものづくりに取り組む中小企業への支援	ものづくりに取り組む優れた中小企業者に対して、法的措置や予算措置、金融措置などにより総合的な支援を展開します。	・(独)中小企業庁 創業・技術課 TEL:03-3501-1816 ・四国経済産業局 製造産業課 TEL:087-811-8520 ・(独)中小企業基盤整備機構 四国支部 TEL:087-811-3330
雇入れに係る助成金	景気の変動に応じて利用できる雇用の助成制度があります。	・高知労働局 TEL:088-885-6052 ・(独)高知職業能力開発促進センター 高知センター TEL:088-833-1085
小規模企業設備貸与制度	創業や経営基盤の強化に必要な設備を導入しようとする小規模企業者等に代わって、(財)高知県産業振興センターが設備を購入して長期かつ固定損料(金利)で割賦販売とリースを行う制度です。	・(財)高知県産業振興センター 支援課 TEL:088-845-6600 ・(財)全国中小企業取引振興協会 TEL:03-5541-6688
下請取引あっせん・相談事業	【下請取引あっせん】 各都道府県中小企業支援センターの職員等が、県内外において、自社の希望する業種、設備、技術などの条件に合った、きめ細かな取引先のあっせんを行います。	・(財)高知県産業振興センター TEL:088-845-6600 ・全国中小企業取引振興協会 TEL:03-5541-6688(代)
起業支援ネットワーク「NICe(ナイス)」	インターネット上に構築した双方向型ネットワークを活用して、全国の起業家、起業を目指す方、起業支援者の方が自由に情報収集・意見交換できる環境を提供します。	財団法人ベンチャーエンタープライズセンター内「NICe事務局」 TEL:03-3537-9170
販路開拓コーディネイト事業	中小企業基盤整備機構の開東支部と近畿支部に、商社OB等の販路開拓の専門家(販路開拓コーディネーター)を配置して、経営革新計画の承認を受けた中小企業等が開発した新商品等を商社・企業などに紹介又は取り次ぎし、首都圏・近畿圏の市場へのアプローチを支援します。	高知県産業振興センター TEL:088-845-6600 ・中小企業基盤整備機構四国支部 TEL:087-087-823-3220
戦略的CIO育成支援事業	IT及び中小企業経営両方の知見を有するCIOが、ITシステムの設計、ベンダーとの交渉等において、中小企業の立場に立った緻密なコンサルティングを行う。また、これらのコンサルティングや指導を通じ、企業内におけるCIOとなりうる人材を育成する。	・(財)高知県産業振興センター TEL:088-845-6600 ・(独)中小企業基盤整備機構 新事業支援部 創業・ベンチャー支援課 TEL:03-5470-1564
組合に対する助言、情報提供	中小企業の組合設立及び連携組織化等に対する相談・助言や、中小企業の組合の運営に対する相談・情報提供を受けることができます。	高知県中小企業団体中央会 TEL:088-845-8870
新現役人材を活用した中小企業支援	本事業は、中小企業と新現役人材をマッチングし、皆様の経営問題の解決を支援するものです。現在、約1万人の新現役がデータベースに登録されており、皆様のニーズに応じて最適な新現役人材を全国ベースでご紹介します。	(独)中小企業基盤整備機構 新現役人材マッチング事業推進室 TEL:03-5470-1618
キャリア形成促進助成金	①訓練等支援給付金 ②職業能力評価推進給付金 ③地域雇用開発能力開発助成金 ④中小企業雇用創出等能力開発助成金	(独)高知職業能力開発促進センター 高知センター TEL:088-833-1085
小規模事業者新事業全国展開支援事業	地域の小規模事業者等による、地域資源を活用した新たな製品や観光資源の開発、販路開拓など、地域の活性化に向けた取組を総合的に支援します。	・日本商工会議所 TEL:03-3283-7864 ・全国商工会連合会 TEL:03-3503-1256 ・高知県商工会連合会 TEL:088-846-2111

建設業の新分野進出事例集

平成22年2月

編集・発行 高知県商工労働部雇用労働政策課

〒780-8570 高知市丸ノ内1丁目2番20号

TEL : (088) - 823 - 9764

FAX : (088) - 823 - 9277