

建設業新分野進出実態調査

調 査 報 告 書

平成 25 年 9 月

高知県商工労働部商工政策課

はじめに

建設事業者の方々は、社会資本整備の担い手であると同時に、雇用の確保や地域振興、さらには地域防災の要として、地域社会に欠かすことのできない重要な役割を担っていますが、中長期的には公共事業費が減少傾向にある中で、厳しい経営環境が続き、就業者数も減少しています。

こうした状況の中、本業の経営効率化や新分野進出による事業の多角化で経営基盤を強化する等の取組みが喫緊の課題となっており、本県でも、県経済を支える重要な産業である農林業や、高齢化に対応する介護・福祉分野などへ新たな担い手として参入しています。

このたび、県内の建設事業者の方々のうち県の入札参加資格を有する 1,417 社を対象にアンケートを行い、新分野進出に関する意向や進出後の状況、新分野進出にあたっての課題、行政に望む支援、協業組合や合併についての検討状況などについて調査を行い整理しました。

また、県内外で実際に新分野に進出した建設事業者から聞き取りを行い、新分野進出の動機や、進出時の苦勞、これから新分野へ進出しようとする事業者へのアドバイスなども掲載しています。

さらに、新分野進出に関する県や関係機関の窓口、支援制度も紹介しています。

この調査結果は、県の建設業新分野進出支援施策を検討するための参考とさせていただきますが、建設業を営まれている皆さまにも広くその状況を知って頂き、今後の新分野進出を検討する際の参考としてご活用頂ければ幸いです。

平成25年9月

高知県商工労働部商工政策課長

目次

第1章 建設業新分野進出実態調査（アンケート）	1
1. 調査の概要	1
2. 回答企業の構成	3
3. 調査の結果	4
4. 県や施策に対する意見など(要約)	30
第2章 新分野進出事例	33
I. 県外企業の新分野進出事例	33
1. 出水建設株式会社（産業廃棄物処理業）	34
2. 芙蓉建設株式会社（ホテル業・農業・福祉介護）	35
3. 瀬戸建設株式会社（福祉介護）	36
II. 県内企業の新分野進出事例	37
1. 有限会社高橋設備（福祉介護）	38
2. ミタニ建設工業株式会社（メガソーラー事業）	40
3. 日昭建設株式会社（放射性セシウム除染吸着剤の製造・販売）	42
4. 有限会社ワープ（業務用肥料販売・園芸小売販売）	44
5. 荒川電工株式会社（メガソーラー事業）	46
第3章 支援施策	48
1. 相談窓口	49
2. 新分野進出全般に対する支援	51
3. 農業分野進出に対する支援	55
4. 林業分野進出に対する支援	65
5. 漁業分野進出に対する支援	70
6. 福祉・介護分野進出に対する支援	72

第1章 建設業新分野進出実態調査（アンケート）

1. 調査の概要

(1) 調査の趣旨

建設事業者は、社会資本整備の担い手、災害対応、雇用基盤を支える地域の基盤産業である。しかし、公共事業費は底を打ったもののピーク時の1997年と比較すると、38%まで減少しており、厳しい経営環境が続いており、就業者数も減少している。

一方、農林水産業や福祉介護分野では高齢化の影響や後継者不足で労働力が不足しており、新規就労者の確保だけでなく新たな担い手の参入が求められている。

以上のような状況を踏まえ、高知県内の建設事業者を対象として、アンケート調査を実施した。

(2) 調査の方法

アンケート送付は郵送方式で実施。

アンケート回収は郵送方式で実施。（一部FAXでの回収、電話での聞き取りを実施）

(3) 調査対象・回収

調査は、県の建設工事の入札参加資格を有する企業1,417社を対象とした。

調査対象企業1,417社のうち、1,110社から回答があり回答率は78.3%。

(4) 調査項目（※アンケート票原本は巻末参照）

調査項目は前回調査に加え、今回実施した「県外企業の新分野進出事例」調査結果を踏まえ作成した。

- ① 企業の概要
- ② 現在の経営状況
- ③ 建設事業の今後の方針
- ④ 新分野進出の方針
- ⑤ 新分野進出の意思がある企業について
 - ・進出を検討している分野
 - ・課題点
 - ・進出予定時期
 - ・進出にあたっての相談（予定）の有無及び相談（予定）先
- ⑥ 既に新分野進出済みの企業について
 - ・進出のきっかけ
 - ・進出済みの分野
 - ・進出にあたっての相談の有無及び相談先
 - ・進出した分野を選択した理由
 - ・新分野事業の状況
- ⑦ 新分野進出の意思がない理由について
- ⑧ 建設業専業に戻る理由

- ⑨ 新分野進出に対する支援策について
 - ・認知度
 - ・活用している支援制度
 - ・利用数と評価
 - ・利用できなかった支援制度及び理由
 - ・今後利用してみたい支援制度
- ⑩ 行政に望む支援
- ⑪ 協業組合や合併について
 - ・検討状況について
 - ・課題点
 - ・協業化等に対して希望する支援

(5) 調査期間

平成25年7月22日～9月9日

(6) 分析結果の見方・注意

- ① 調査は、それぞれの設問ごとに回答該当企業数を100%とした。
- ② 割合は、小数第2位を四捨五入した。

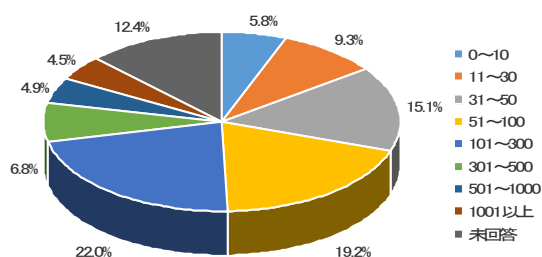
2. 回答企業の構成

(1) 年間売上高について

回答全企業1,110社が対象。

年間売上高で最も多かった回答は「101～300百万円」で244社(22.0%)、次いで「51～100百万円」で213社(19.2%)、「31～50百万円」で168社(15.1%)となった。1億円以下の企業が全体の約半数(49.4%)を占めている。

年間売上高(百万円)	企業数	割合
0～10	64	5.8%
11～30	103	9.3%
31～50	168	15.1%
51～100	213	19.2%
101～300	244	22.0%
301～500	76	6.8%
501～1000	54	4.9%
1001以上	50	4.5%
未回答	138	12.4%

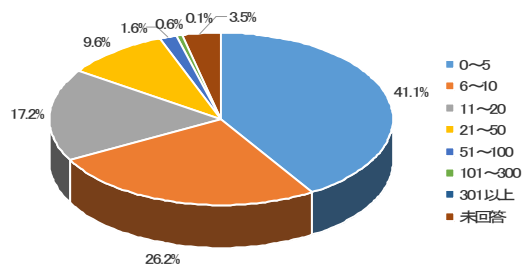


(2) 従業員数について

回答全企業1,110社が対象。

従業員数で最も多かった回答は「0～5人」456社(41.1%)、次いで「6～10人」291社(26.2%)、「11～20人」191社(17.2%)となった。従業員が少ないほど割合が多く、10人以下の企業が全体の半数以上(67.3%)を占めている。

従業員数(人)	企業数	割合
0～5	456社	41.1%
6～10	291社	26.2%
11～20	191社	17.2%
21～50	107社	9.6%
51～100	18社	1.6%
101～300	7社	0.6%
301以上	1社	0.1%
未回答	39社	3.5%



3. 調査の結果

【単純集計】

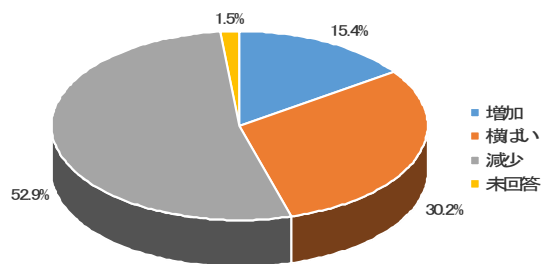
(1) 現在の経営状況について

回答全企業1,110社が対象。

従業員数、設備投資、年間売上高はいずれも「横ばい」と「減少」の回答の計が75%以上となっており、建設業の厳しい経営状況がうかがえる。年間売上高の「増加」の回答は20.4%であるのに対し、従業員数、設備投資の「減少」の回答は約5割であり、売上の増加を新規雇用や設備投資にまわせていない現状がみてとれる。

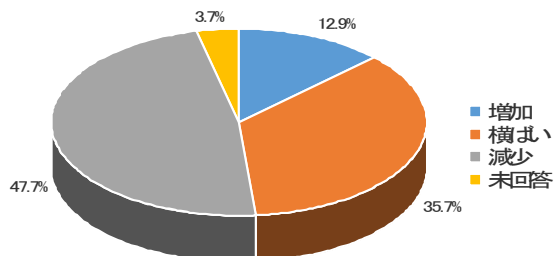
① 従業員数の推移

従業員数	企業数	割合
増加	171 社	15.4 %
横ばい	335 社	30.2 %
減少	587 社	52.9 %
未回答	17 社	1.5 %



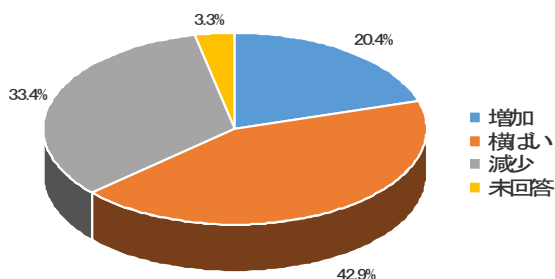
② 設備投資の推移

設備投資	企業数	割合
増加	143 社	12.9 %
横ばい	396 社	35.7 %
減少	530 社	47.7 %
未回答	41 社	3.7 %



③ 年間売上高の推移

年間売上高	企業数	割合
増加	226 社	20.4 %
横ばい	476 社	42.9 %
減少	371 社	33.4 %
未回答	37 社	3.3 %



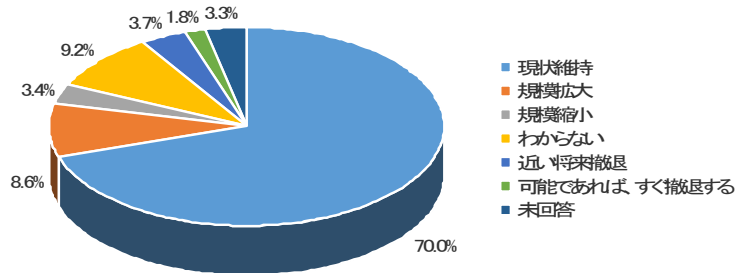
(2) 建設業について

① 建設事業の今後の方針

回答全企業1,110社が対象。

建設事業の今後の方針として最も多かった回答は「現状を維持する」777社(70.0%)、次いで「わからない」102社(9.2%)、「規模を拡大する」95社(8.6%)、「近い将来撤退する予定である」41社(3.7%)となった。事業規模拡大が100社程度あるものの、事業規模縮小、もしくは撤退意思のある企業が合わせて100社程度あるのは今後の雇用環境にも影響を与えることが予測される。

建設業の今後の方針	企業数	割合
現状を維持する	777社	70.0%
規模を拡大する	95社	8.6%
規模を縮小する	38社	3.4%
わからない	102社	9.2%
近い将来撤退する予定である	41社	3.7%
可能であれば、すぐ撤退したい	20社	1.8%
未回答	37社	3.3%

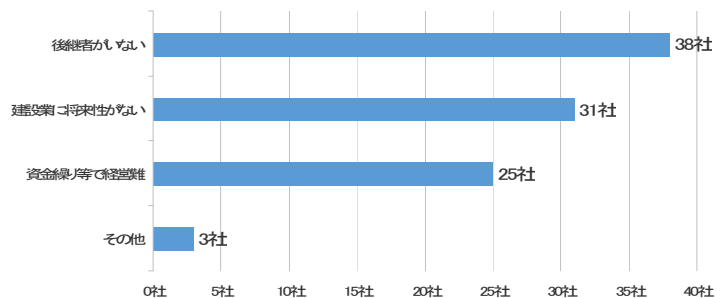


② 建設業を撤退する理由（複数回答）

(2) -①で「近い将来撤退する予定である」、「可能であればすぐ撤退したい」と回答した61社が対象。

建設業を撤退する理由として最も多かった回答は「後継者がいない」38社(62.3%)、次いで「建設業に将来性がない」31社(50.8%)、「資金繰り等で経営難である」25社(41.0%)となった。
 厳しい事業環境のなか、後継者の確保もままならず、建設業からの撤退を余儀なくされつつある現状が表れている。

やめる理由	企業数	割合
後継者がいない	38社	62.3%
建設業に将来性がない	31社	50.8%
資金繰り等で経営難である	25社	41.0%
その他	3社	4.9%



(3) 新分野進出について

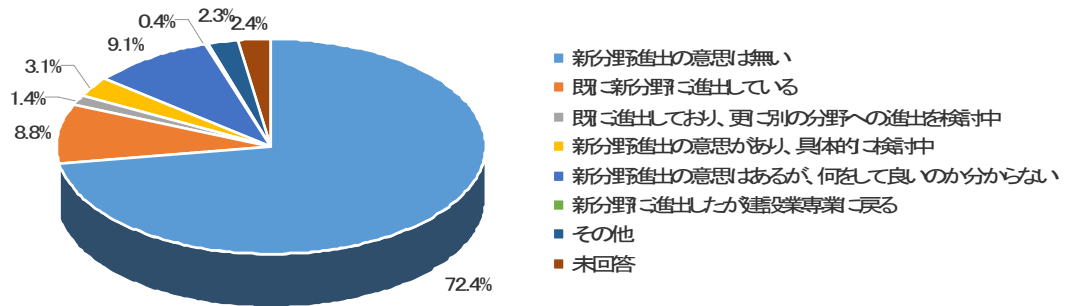
① 新分野進出の方針について

回答全企業1,110社が対象。

新分野進出の方針について最も多かった回答は「新分野進出の意思は無い」804社(72.4%)、次いで「新分野進出の意思はあるが、何をして良いのか分からない」101社(9.1%)、「既に新分野に進出している」98社(8.8%)、「新分野進出の意思があり、具体的に検討中」34社(3.1%)、「既に進出しており、更に別の分野への進出を検討中」16社(1.4%)、「新分野に進出したが建設業専業に戻る」4社(0.4%)となった。

これらより、新分野に進出した企業は合計118社(10.6%)（「進出済み」98社、「進出済みであり更に別の分野への進出を検討中」16社、「進出したが建設業に戻る」4社）、新分野進出の意思のある企業は合計151社(13.6%)（「進出済みであり更に別の分野への進出を検討中」16社、「進出の意思があり、具体的に検討中」34社、「進出の意思はあるが、何をして良いのか分からない」101社）となった。

新分野進出の方針	企業数	割合
新分野進出の意思は無い	804社	72.4%
既に新分野に進出している	98社	8.8%
既に進出しており、更に別の分野への進出を検討中	16社	1.4%
新分野進出の意思があり、具体的に検討中	34社	3.1%
新分野進出の意思はあるが、何をして良いのか分からない	101社	9.1%
新分野に進出したが建設業専業に戻る	4社	0.4%
その他	26社	2.3%
未回答	27社	2.4%



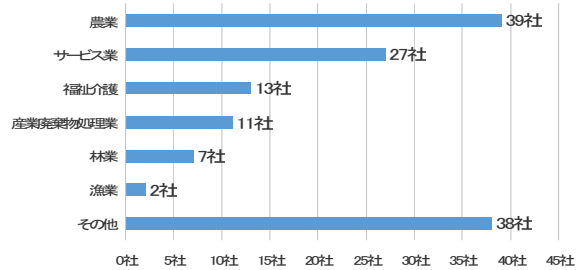
(4) 新分野への進出の意思がある企業について

① 新たに進出を検討している分野について（複数回答）

(3) -①で「既に進出しており、更に別の分野への進出を検討中」、「新分野進出の意思があり、具体的に検討中」、「新分野進出の意思はあるが、何をして良いのか分からない」と回答した進出意思がある企業151社が対象。

新分野進出を検討している分野で最も多かった回答は「農業」39社（25.8%）、次いで「サービス業」27社（17.9%）、「福祉介護」13社（8.6%）となった。
 農業分野への進出が他の分野に比べて多く、建設業との親和性が高い分野と捉えられている。

進出予定分野	企業数	割合
農業	39社	25.8%
林業	7社	4.6%
漁業	2社	1.3%
福祉介護	13社	8.6%
産業廃棄物処理業	11社	7.3%
サービス業	27社	17.9%
その他	36社	23.8%



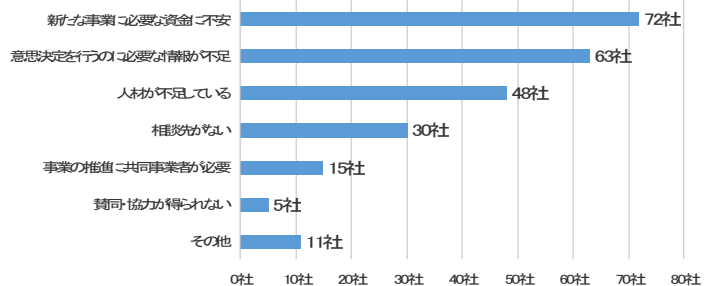
※その他の分野は製造業、太陽光発電、小売業、葬祭業等。

② 新分野進出にあたっての課題（複数回答）

(3) -①で「既に進出しており、更に別の分野への進出を検討中」、「新分野進出の意思があり、具体的に検討中」、「新分野進出の意思はあるが、何をして良いのか分からない」と回答した進出意思がある企業151社が対象。

進出にあたっての課題として最も多かった回答は「新たな事業に必要な資金に不安がある」72社（47.7%）、次いで「意思決定を行うのに必要な情報が不足している」63社（41.7%）、「新たな事業を行える人材が不足している」48社（31.8%）となった。
 資金、情報、人材の不足を挙げる企業が多く、資金調達の支援のみならず、情報提供や人材面での支援を求められている。

課題	企業数	割合
賛同・協力が得られない	5社	3.3%
新たな事業に必要な資金に不安	72社	47.7%
人材が不足している	48社	31.8%
事業の推進に共同事業者が必要	15社	9.9%
相談先がない	30社	19.9%
意思決定を行うのに必要な情報が不足	63社	41.7%
その他	11社	7.3%
未回答	13社	8.6%



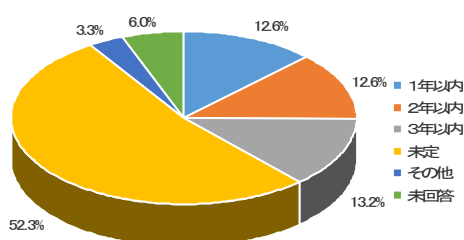
③ 新分野進出の予定時期について

(3) -①で「既に進出しており、更に別の分野への進出を検討中」、「新分野進出の意思があり、具体的に検討中」、「新分野進出の意思はあるが、何をして良いのか分からない」と回答した進出意思がある企業151社が対象。

進出予定時期について最も多かった回答は「未定」79社(52.3%)、「3年以内」20社(13.2%)、「1年以内」と「2年以内」が19社(12.6%)、「その他」5社(3.3%)となった。

半数を超える企業が「未定」を挙げており、進出方法や進出時期が明確でないという傾向にあるのは、アドバイザー制度や支援策の活用により解決される課題と考えられる。

進出予定時期	企業数	割合
1年以内	19社	12.6%
2年以内	19社	12.6%
3年以内	20社	13.2%
未定	79社	52.3%
その他	5社	3.3%
未回答	9社	6.0%



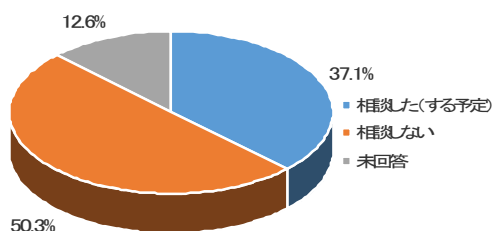
④ 新分野進出の相談（予定）について

(3) -①で「既に進出しており、更に別の分野への進出を検討中」、「新分野進出の意思があり、具体的に検討中」、「新分野進出の意思はあるが、何をして良いのか分からない」と回答した進出意思がある企業151社が対象。

進出の相談（予定）については、「相談した（する予定）」56社(37.1%)、「相談しない」76社(50.3%)となった。

約4割の企業が進出に関して相談を予定していることから、進出を考えている企業にとっての相談窓口を分かりやすくする事が新分野進出を促す鍵と考えられる。

新分野進出の相談	企業数	割合
相談した（する予定）	56社	37.1%
相談しない	76社	50.3%
未回答	19社	12.6%

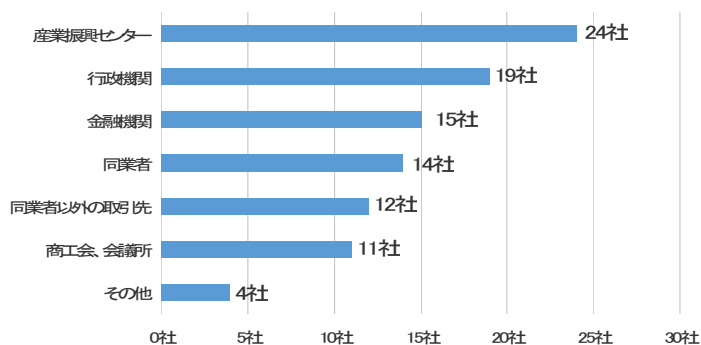


⑤ 新分野進出に関する相談（予定）先 （複数回答）

(4) -④で「相談した（する予定）」と回答した56社が対象。

相談（予定）先としても最も多かった回答は「産業振興センター」24社（42.9%）、次いで「行政機関」19社（33.9%）、「金融機関」15社（26.8%）、「同業者」14社（25.0%）、「同業者以外の取引先」12社（21.4%）、「商工会、会議所」11社（19.6%）となった。
「産業振興センター」をはじめ公的機関への相談（予定）が多いが、ライバルである同業者や取引先に相談するケースも見られた。

相談先	企業数	割合
同業者	14社	25.0%
同業者以外の取引先	12社	21.4%
金融機関	15社	26.8%
商工会、会議所	11社	19.6%
行政機関（市町村役場、県の機関等）	19社	33.9%
産業振興センター「建設業新分野進出アドバイザー」	24社	42.9%
その他	4社	7.1%



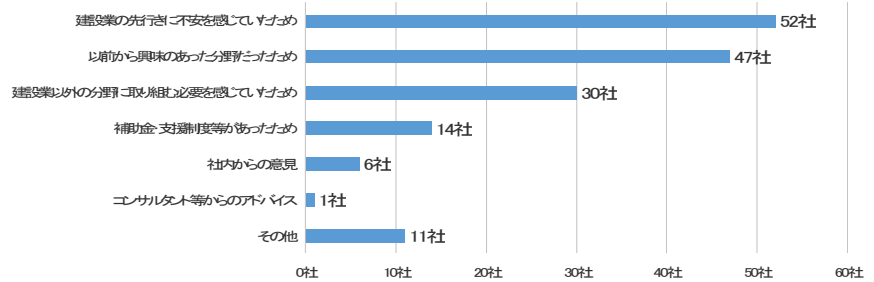
(5) 既に新分野へ進出済みの企業について

① 新分野に進出したきっかけについて（複数回答）

(3) -①で「既に新分野に進出している」、「既に進出しており、更に別の分野への進出を検討中」、「新分野に進出したが建設業専門に戻る」と回答した進出済み企業118社が対象。

進出したきっかけで最も多かった回答は「建設業の先行きに不安を感じていたため」52社（44.1%）、「以前から興味があった分野だったため」47社（39.8%）、「建設業以外の分野に取り組む必要を感じていたため」30社（25.4%）となった。
 建設業への先行き不安といった後ろ向きが多い一方、興味があった分野であったとの前向きな理由からの進出も同程度の企業が回答しており、各企業の進出のきっかけはさまざまであった。

進出のきっかけ	企業数	割合
建設業の先行きに不安を感じていたため	52社	44.1%
社内からの意見	6社	5.1%
以前から興味があった分野だったため	47社	39.8%
コンサルタント等からのアドバイス	1社	0.8%
補助金・支援制度等があったため	14社	11.9%
建設業以外の分野に取り組む必要を感じていたため	30社	25.4%
その他	11社	9.3%

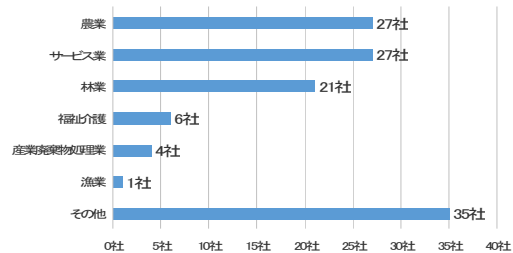


② 進出済みの分野について（複数回答）

(3) -①で「既に新分野に進出している」、「既に進出しており、更に別の分野への進出を検討中」、「新分野に進出したが建設業専門に戻る」と回答した進出済み企業118社が対象。

進出済み分野で最も多かった回答は「農業」と「サービス業」の27社（22.9%）、次いで「林業」21社（17.8%）、「福祉介護」6社（5.1%）、「産業廃棄物処理業」4社（3.4%）、「漁業」1社（0.8%）、「その他」35社（29.7%）となった。
 (4) -①進出予定企業の進出予定分野に比べて林業の回答割合が高い傾向にある。

進出済み分野	企業数	割合
農業	27社	22.9%
林業	21社	17.8%
漁業	1社	0.8%
福祉介護	6社	5.1%
産業廃棄物処理業	4社	3.4%
サービス業	27社	22.9%
その他	35社	29.7%



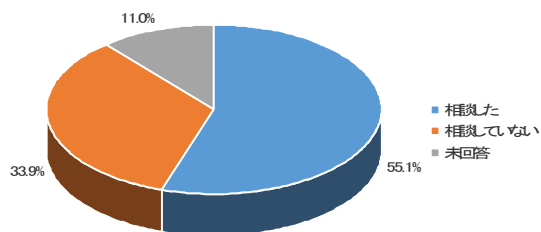
※ その他の分野は太陽光発電、警備業、不動産業等。

③ 新分野進出の相談について

(3) ー①で「既に新分野に進出している」、「既に進出しており、更に別の分野への進出を検討中」、「新分野に進出したが建設業専門に戻る」と回答した進出済み企業118社が対象。

進出に関する相談に関しては「相談した」65社(55.1%)、「相談していない」40社(33.9%)となった。
 進出意思がある企業の結果と異なり、進出済み企業は相談した企業の割合が55.1%と実際の進出時には相談が重要な役割を果たしていることが分かる。

新分野進出の相談	企業数	割合
相談した	65社	55.1%
相談していない	40社	33.9%
未回答	13社	11.0%

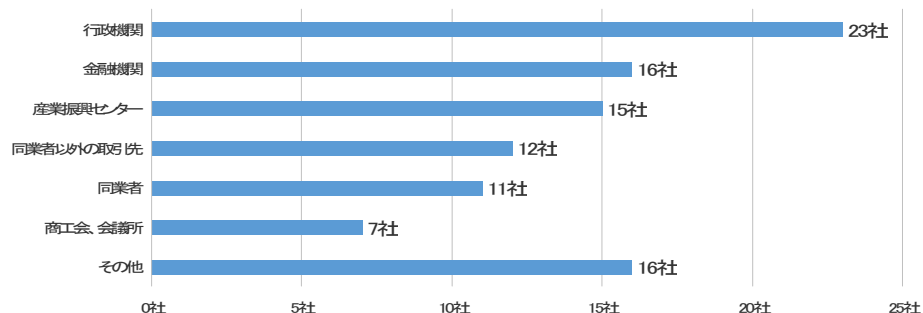


④ 新分野進出に関する相談先（複数回答）

(5) ー③で「相談した」と回答した65社が対象。

相談先としても最も多かった回答は「行政機関」23社(35.4%)、次いで「金融機関」16社(24.6%)、「産業振興センター」15社(23.1%)、「同業者以外の取引先」12社(18.5%)、「同業者」11社(16.9%)、「商工会、会議所」7社(10.8%)となった。

相談先	企業数	割合
同業者	11社	16.9%
同業者以外の取引先	12社	18.5%
金融機関	16社	24.6%
商工会、会議所	7社	10.8%
行政機関（市町村役場、県の機関等）	23社	35.4%
産業振興センター「建設業新分野進出アドバイザー」	15社	23.1%
その他	16社	24.6%

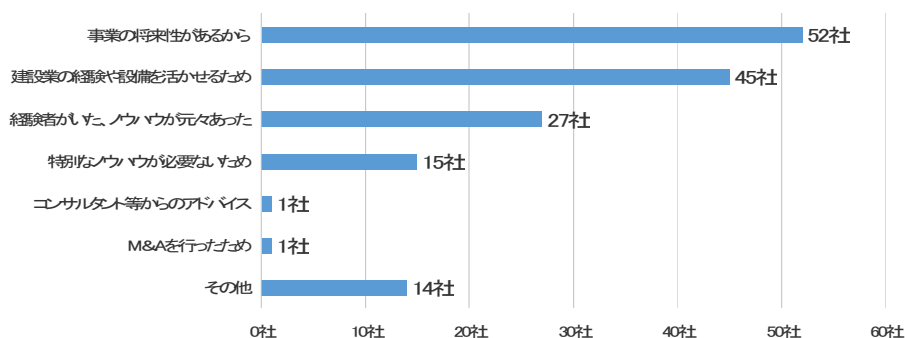


⑤ 新たに進出した分野を選択した理由について（複数回答）

(3) ー①で「既に新分野に進出している」、「既に進出しており、更に別の分野への進出を検討中」、「新分野に進出したが建設業専門に戻る」と回答した進出済み企業118社が対象。

新たに進出した分野を選択した理由として最も多かった回答は「事業の将来性があるから」52社（44.1%）、ついで「建設業の経験や設備を活かせるため」45社（38.1%）、「経験者がいた、ノウハウが元々あった」27社（22.9%）となった。

進出分野の選択理由	企業数	割合
特別なノウハウが必要ないため	15社	12.7%
事業の将来性があるから	52社	44.1%
コンサルタント等からのアドバイス	1社	0.8%
経験者がいた、ノウハウが元々あった	27社	22.9%
M&Aを行ったため	1社	0.8%
建設業の経験や設備を活かせるため	45社	38.1%
その他	14社	11.9%



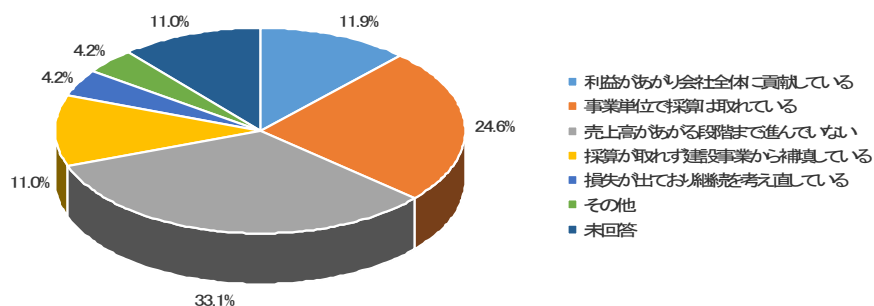
⑥ 新分野進出事業の状況について

(3) ①で「既に新分野に進出している」、「既に進出しており、更に別の分野への進出を検討中」、「新分野に進出したが建設業専門に戻る」と回答した進出済み企業118社が対象。

新分野事業の現状として最も多かった回答は「まだ売上があがる段階まで進んでいない」39社(33.1%)、ついで「事業単位で採算は取れている」29社(24.6%)、「利益があがり会社全体に貢献している」14社(11.9%)「採算が取れず建設事業から補填している」13社(11.0%)、となった。

利益が出ている、採算が取れている企業は36.5%、採算が取れない、損失が出ている企業が15.2%となっている。

新分野の運営状況	企業数	割合
利益があがり会社全体に貢献している	14社	11.9%
事業単位で採算は取れている	29社	24.6%
まだ売上があがる段階まで進んでいない	39社	33.1%
採算が取れず建設事業から補填している	13社	11.0%
損失が出ており継続を考え直している	5社	4.2%
その他	5社	4.2%
未回答	13社	11.0%

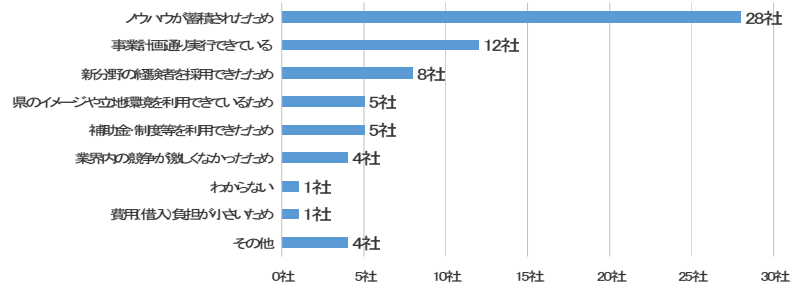


⑦ 採算が取れている理由について（複数回答）

(5) -⑥で「利益があがり会社全体に貢献している」、「事業単位で採算は取れている」と回答した43社が対象。

採算が取れている理由として最も多かった回答は「新分野に関するノウハウが蓄積されたため」28社（65.1%）、次いで「参入時の事業計画どおり実行できているため」12社（27.9%）、「新分野の経験者を採用できたため」8社（18.6%）となっている。
事業を継続し、ノウハウを蓄積することは定石だが、参入時の綿密な事業計画作成や、経験者採用によるノウハウの確保が、より早い採算確保の達成に寄与すると考えられる。

理由	企業数	割合
参入時の事業計画通り実行できているため	12社	27.9%
新分野に関するノウハウが蓄積されたため	28社	65.1%
国、県、市町村等の補助金・制度等を利用できたため	5社	11.6%
想定よりも業界内の競争が激しくなかったため	4社	9.3%
高知県のイメージや立地環境をうまく利用できているため	5社	11.6%
新分野の経験者を採用できたため	8社	18.6%
費用が想定より小さく、その費用(借入)負担が小さいため	1社	2.3%
わからない	1社	2.3%
その他	4社	9.3%

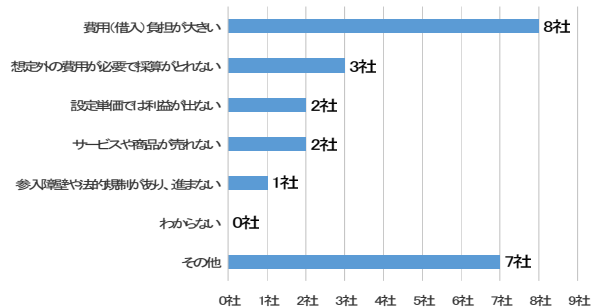


⑧ 採算が取れない理由について（複数回答）

(5) -⑥で「採算が取れず建設事業から補填している」、「損失が出ており継続を考え直している」と回答した18社が対象。

採算が取れない理由として最も多かった回答は「費用が想定より大きく、その費用負担が大きいため」8社（44.4%）となり、半数の企業が販売までの負担が大きいと回答している。
販売までの費用（借入）負担が事業の採算性を低くしており、負担軽減の支援が重要であると考えられる。

理由	企業数	割合
提供するサービスや商品が売れないため	2社	11.1%
費用が想定より大きく、その費用負担が大きいため	8社	44.4%
当初の設定単価では利益が出なくなったため	2社	11.1%
想定外の費用が必要となり、採算に合わないため	3社	16.7%
参入障壁や法的な規制があり、進まなくなったため	1社	5.6%
わからない	0社	0.0%
その他	7社	38.9%

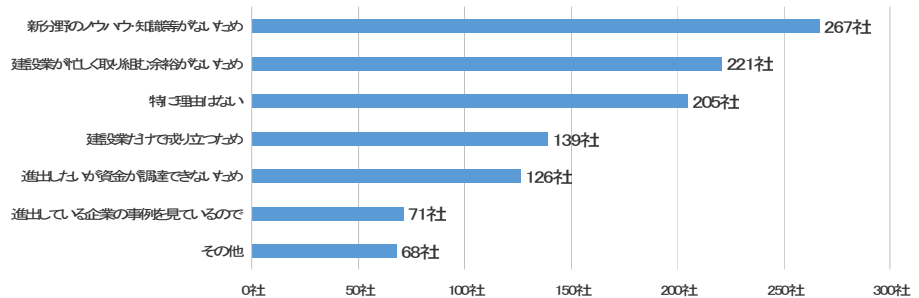


(6) 新分野進出の意思がない理由について（複数回答）

(3) ①で「新分野進出の意思は無い」と回答した進出していない企業804社が対象。

新分野進出の意思がない理由で最も多かった回答は「新分野に対するノウハウ・知識等がないため」267社（33.2%）、次いで「建設業が忙しく他のことに取り組む余裕がないため」221社（27.5%）、「特に理由はない」205社（25.5%）となった。
 「建設業だけで成り立つため」といった前向きな進出意思が無い企業が139社（17.3%）である一方、「ノウハウ」、「多忙」、「資金」など後ろ向きな理由で新分野進出意思を阻害されている企業が多くを占めた。

理由	企業数	割合
新分野に進出している企業の事例を見ているので	71社	8.8%
新分野に対するノウハウ・知識等がないため	267社	33.2%
建設業だけで成り立つため	139社	17.3%
建設業が忙しく他のことに取り組む余裕がないため	221社	27.5%
進出したいが資金が調達できないため	126社	15.7%
特に理由はない	205社	25.5%
その他	68社	8.5%



(7) 新分野に進出したが建設業専門に戻る企業について

① 建設業専門に戻る理由

(3) ①で「新分野に進出したが建設業専門に戻る」と回答した4社が対象。

「新分野での採算が取れない」が1社、その他が1社となった。
 その他の意見として、「借入れが難しい」の回答があった。

理由	企業数	割合
建設業が忙しくなり手が足りない	0社	0.0%
新分野での採算が取れない	1社	25.0%
新分野での運転資金が足りない	0社	0.0%
新分野の市場に入りこめない	0社	0.0%
新分野に将来性がない	0社	0.0%
その他	1社	25.0%
未回答	2社	50.0%

(8) 支援制度について

新分野進出に際して利用することのできる支援策の代表的なものについて調査した。支援策名はそれぞれ下記のように略記する。

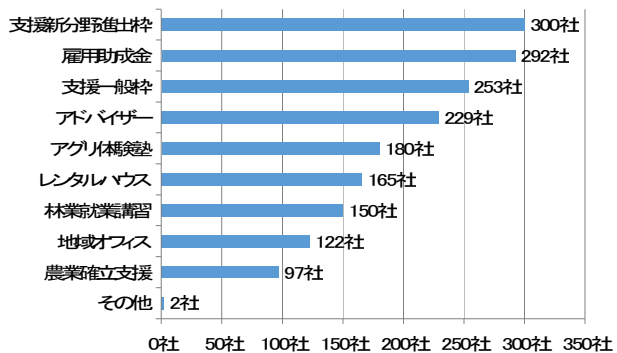
【支援策】
アドバイザー…産業振興センターの「建設業新分野進出アドバイザー」1名配置
地域オフィス…地域産業振興監オフィス（県内7カ所）
支援一般枠…建設業経営革新支援事業 <一般枠>（産業振興センター）
支援新分野進出枠…建設業経営革新支援事業 <新分野進出枠>（産業振興センター）
雇用助成金…新分野進出などに伴う雇用に対する助成金
アグリ体験塾…高知県立農業大学校「窪川アグリ体験塾」などでの新規就農支援
レンタルハウス…レンタルハウス
農業確立支援…「こうち農業確立総合支援事業」
林業就業講習…林業就業支援講習

① 支援制度の認知度について（複数回答）

回答全企業1,110社が対象。

支援制度について知っているという回答の最も多かった支援制度は「支援新分野進出枠」300社（27.0%）、次いで「雇用助成金」292社（26.3%）、「支援一般枠」253社（22.8%）、「アドバイザー」229社（20.6%）、「アグリ体験塾」180社（16.2%）、「レンタルハウス」165社（14.9%）、「林業就業講習」150社（13.5%）となった。認知度の高かった上位3つの支援制度が資金関係ということからも、新分野進出にあたって資金確保に係る助成の重要性の高さが伺える。

支援制度名	企業数	割合
アドバイザー	229社	20.6%
地域オフィス	122社	11.0%
支援一般枠	253社	22.8%
支援新分野進出枠	300社	27.0%
雇用助成金	292社	26.3%
アグリ体験塾	180社	16.2%
レンタルハウス	165社	14.9%
農業確立支援	97社	8.7%
林業就業講習	150社	13.5%
その他	2社	0.2%



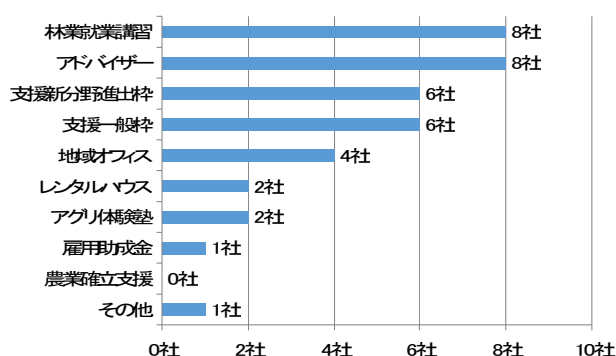
② 活用している支援制度について（複数回答）

回答全企業1,110社が対象

支援制度を活用している回答で最も多かった支援制度は「林業就業講習」と「アドバイザー」の8社（0.7%）、次いで「支援一般枠」と「支援新分野進出枠」6社（0.5%）となった。

本調査の回答企業数に対し、実際に利用したと回答した支援制度の件数は非常に少ない結果となった。

支援制度名	企業数	割合
アドバイザー	8社	0.7%
地域オフィス	4社	0.4%
支援一般枠	6社	0.5%
支援新分野進出枠	6社	0.5%
雇用助成金	1社	0.1%
アグリ体験塾	2社	0.2%
レンタルハウス	2社	0.2%
農業確立支援	0社	0.0%
林業就業講習	8社	0.7%
その他	1社	0.1%



③ 利用した支援制度の評価

回答全企業1,110社が対象

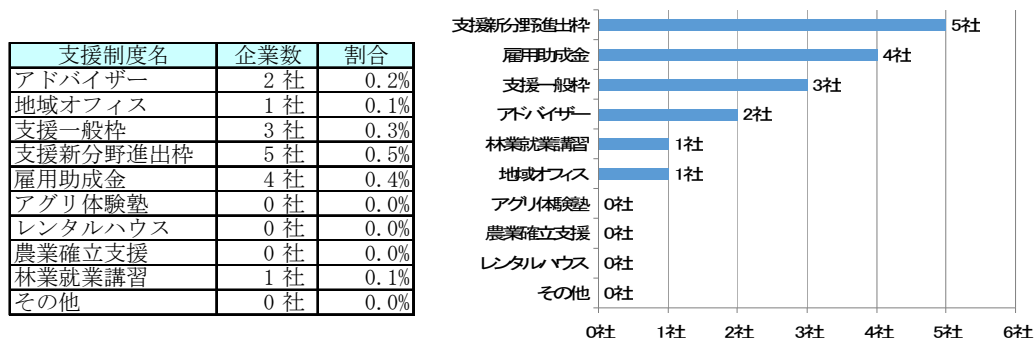
各支援制度の評価について「満足」の割合が最も高かったのは「地域オフィス」、「アグリ体験塾」、「レンタルハウス」が100.0%、次いで「アドバイザー」66.7%、「林業就業講習」62.5%となった。

支援制度名	評価							
	満足		不十分		そのほか		未回答	
	企業数	割合	企業数	割合	企業数	割合	企業数	割合
アドバイザー	2社	66.7%	0社	0.0%	0社	0.0%	1社	33.3%
地域オフィス	1社	100.0%	0社	0.0%	0社	0.0%	0社	0.0%
支援一般枠	4社	57.1%	2社	28.6%	0社	0.0%	1社	14.3%
支援新分野進出枠	4社	57.1%	1社	14.3%	1社	14.3%	1社	14.3%
雇用助成金	0社	0.0%	1社	100.0%	0社	0.0%	0社	0.0%
アグリ体験塾	1社	100.0%	0社	0.0%	0社	0.0%	0社	0.0%
レンタルハウス	2社	100.0%	0社	0.0%	0社	0.0%	0社	0.0%
農業確立支援	0社	0.0%	0社	0.0%	0社	0.0%	0社	0.0%
林業就業講習	5社	62.5%	2社	25.0%	0社	0.0%	1社	12.5%
その他	1社	100.0%	0社	0.0%	0社	0.0%	0社	0.0%

④ 利用したかったができなかった支援制度（複数回答）

回答全企業1,110社が対象

利用したかったができなかった支援制度で最も回答数が多かったのは「支援新分野進出枠」5社（0.5%）、次いで「雇用助成金」4社（0.4%）、「支援一般枠」3社（0.3%）となっている。



⑤ 利用したかったができなかった理由（複数回答）

(8) -④で利用したかったができなかった支援制度のべ16回答が対象

利用したかったができなかった理由について最も多かった回答は「手続きが煩雑」7社、次いで「窓口がわからない」2社となった。

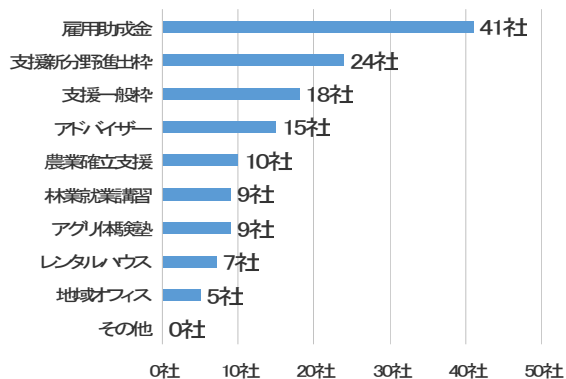
支援制度名	評価									
	手続きが煩雑		申請書が大変		窓口がわからない		その他		未回答	
	企業数	割合	企業数	割合	企業数	割合	企業数	割合	企業数	割合
アドバイザー	0社	0.0%	0社	0.0%	0社	0.0%	2社	100.0%	0社	0.0%
地域オフィス	1社	100.0%	0社	0.0%	0社	0.0%	0社	0.0%	0社	0.0%
支援一般枠	2社	66.7%	1社	33.3%	0社	0.0%	0社	0.0%	2社	66.7%
支援新分野進出枠	3社	60.0%	0社	0.0%	0社	0.0%	0社	0.0%	2社	40.0%
雇用助成金	0社	0.0%	0社	0.0%	2社	50.0%	2社	50.0%	0社	0.0%
アグリ体験塾	0社	0.0%	0社	0.0%	0社	0.0%	0社	0.0%	0社	0.0%
レンタルハウス	0社	0.0%	0社	0.0%	0社	0.0%	0社	0.0%	0社	0.0%
農業確立支援	0社	0.0%	0社	0.0%	0社	0.0%	0社	0.0%	0社	0.0%
林業就業講習	1社	100.0%	0社	0.0%	0社	0.0%	0社	0.0%	0社	0.0%
その他	0社	0.0%	0社	0.0%	0社	0.0%	0社	0.0%	0社	0.0%

⑥ 今後利用してみたい支援制度（複数回答）

回答全企業1,110社が対象

利用したい施策として最も多かった回答は「雇用助成金」41社（3.7%）、次いで「支援新分野進出枠」24社（2.2%）、「支援一般枠」18社（1.6%）、「アドバイザー」15社（1.4%）、「農業確立支援」10社（0.9%）となった。

支援制度名	企業数	割合
アドバイザー	15社	1.4%
地域オフィス	5社	0.5%
支援一般枠	18社	1.6%
支援新分野進出枠	24社	2.2%
雇用助成金	41社	3.7%
アグリ体験塾	9社	0.8%
レンタルハウス	7社	0.6%
農業確立支援	10社	0.9%
林業就業講習	9社	0.8%
その他	0社	0.0%



(9) 新分野進出にあたって行政に望む支援について

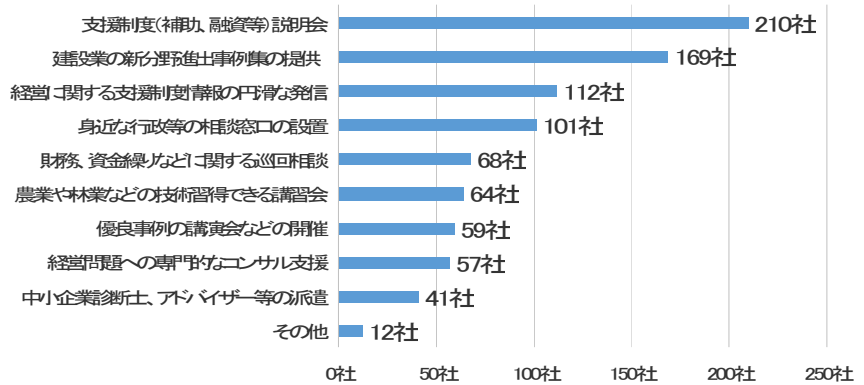
新分野進出にあたって行政に望む支援（複数回答）

回答全企業1,110社が対象。

新分野進出にあたって行政に望む支援として最も多かった回答は「新分野進出の支援制度（補助、融資等）説明会」210社（18.9%）、次いで「建設業の新分野進出事例集の提供」169社（15.2%）、「経営に関する支援制度情報の円滑な発信」112社（10.1%）、「身近な行政等の相談窓口の設置」101社（9.1%）、「財務、資金繰り、税務などに関する日常的な巡回相談」68社（6.1%）、「農業や林業などの技術習得できる講習会」64社（5.8%）、「優良事例の講習会などの開催」59社（5.3%）、「経営問題への専門的なコンサル支援」57社（5.1%）、「中小企業診断士、アドバイザー等の派遣」41社（3.7%）となった。

補助や融資などの支援制度や、新分野進出事例などの情報の提供が強く望まれているほか、相談窓口や日常的な巡回相談など、相談しやすい環境整備も望まれている。

望む支援	企業数	割合
建設業の新分野進出事例集の提供	169社	15.2%
新分野進出の支援制度（補助、融資等）説明会	210社	18.9%
優良事例の講演会などの開催	59社	5.3%
農業や林業などの技術習得できる講習会	64社	5.8%
中小企業診断士、アドバイザー等の派遣	41社	3.7%
身近な行政等の相談窓口の設置	101社	9.1%
経営問題への専門的なコンサル支援	57社	5.1%
経営に関する支援制度情報の円滑な発信	112社	10.1%
財務、資金繰り、税務などに関する日常的な巡回相談	68社	6.1%
その他	12社	1.1%
特になし	227社	20.5%



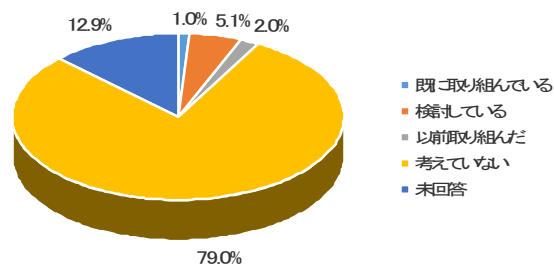
(10) 協業組合や合併について

① 協業組合化や合併の検討状況について

回答全企業1,110社が対象。

協業組合や合併で最も多かった回答は「考えていない」877社(79.0%)、次いで「検討している」57社(5.1%)、「以前取り組んだ」22社(2.0%)「既に取り組んでいる」11社(1.0%)となった。

検討状況	企業数	割合
既に取り組んでいる	11社	1.0%
検討している	57社	5.1%
以前取り組んだ	22社	2.0%
考えていない	877社	79.0%
未回答	143社	12.9%

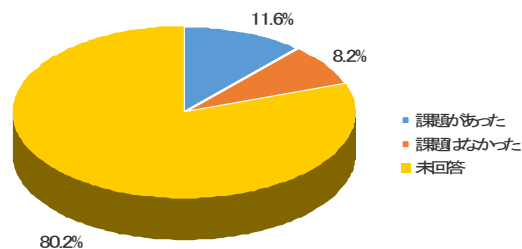


② 協業化等を進める上での課題の有無

回答全企業1,110社が対象。

協業化等を進める上での課題では「課題があった」129社(11.6%)に対し、「課題はなかった」91社(8.2%)となった。

検討状況	企業数	割合
課題があった	129社	11.6%
課題はなかった	91社	8.2%
未回答	890社	80.2%

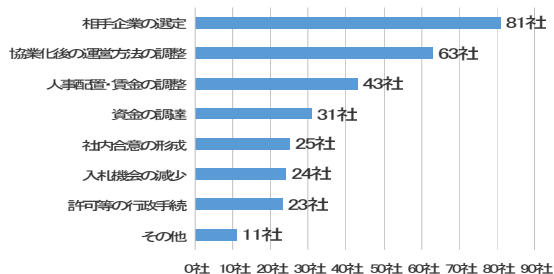


③ 協業化等を進める上での課題について（複数回答）

(10) -②で「課題があった」と回答した129社が対象。

協業化等を進める上での課題で最も多かった回答は「相手企業の選定」81社（62.8%）、次いで「協業化後の運営方法の調整」63社（48.8%）、「人事配置・賃金の調整」43社（33.3%）、「資金の調達」31社（24.0%）、「社内合意の形成」25社（19.4%）となった。
 相手企業の選定や、協業化後の運営、人事についてなど、調整面での課題が多く挙げられた。

課題	企業数	割合
相手企業の選定	81社	62.8%
協業化後の運営方法の調整	63社	48.8%
人事配置・賃金の調整	43社	33.3%
社内合意の形成	25社	19.4%
資金の調達	31社	24.0%
許可等の行政手続	23社	17.8%
入札機会の減少	24社	18.6%
その他	11社	8.5%

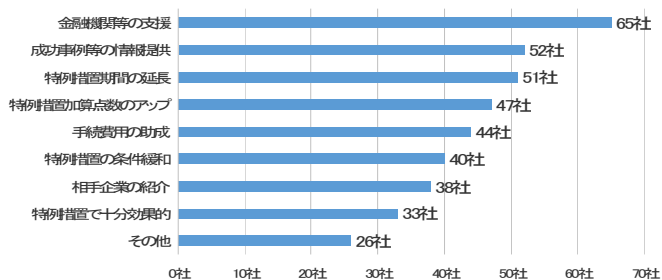


④ 協業化等に対して希望する支援（複数回答）

回答全企業1,110社が対象。

協業化等に対して希望する支援で最も多かった回答は「金融機関等の支援」65社（5.9%）、次いで「成功事例等の情報提供」52社（4.7%）、「現在の特例措置期間の延長」51社（4.6%）、「現在の特例措置加算点数のアップ」47社（4.2%）、「手続費用の助成」44社（4.0%）となった。
 「現在の特例措置で十分効果的」の回答は33社（3.0%）と最も少なく、更なる支援が求められている。

希望する支援	企業数	割合
現在の特例措置で十分効果的	33社	3.0%
現在の特例措置期間の延長	51社	4.6%
現在の特例措置加算点数のアップ	47社	4.2%
現在の特例措置の条件緩和	40社	3.6%
手続費用の助成	44社	4.0%
成功事例等の情報提供	52社	4.7%
金融機関等の支援	65社	5.9%
相手企業の紹介	38社	3.4%
その他	26社	2.3%



【クロス集計】

(11) 従業員規模と建設業の今後の方針

全回答企業1,110企業が対象

従業員規模の企業総数を元に建設業の今後の方針の割合を出した。

従業員規模が「21～50人」「51～100人」の企業では、他の従業員規模の企業と比べて建設業の今後の方針を「規模拡大」と回答した割合がそれぞれ16.8%、16.7%と高くなった。
また、従業員規模が10人以下の小規模な企業に「近い将来撤退する」「可能であれば撤退したい」の回答が比較的多くみられた。

従業員数	方針		現状維持		規模拡大		規模縮小		わからない		近い将来撤退する予定		可能であれば撤退したい		未回答		総計
	企業数	割合	企業数	割合	企業数	割合	企業数	割合	企業数	割合	企業数	割合	企業数	割合	企業数	割合	
0～5	304社	66.7%	32社	7.0%	16社	3.5%	53社	11.6%	29社	6.4%	9社	2.0%	13社	2.9%	456社		
6～10	209社	71.8%	21社	7.2%	11社	3.8%	27社	9.3%	7社	2.4%	8社	2.7%	8社	2.7%	291社		
11～20	143社	74.9%	17社	8.9%	8社	4.2%	15社	7.9%	1社	0.5%	1社	0.5%	6社	3.1%	191社		
21～50	80社	74.8%	18社	16.8%	2社	1.9%	3社	2.8%	1社	0.9%	1社	0.9%	2社	1.9%	107社		
51～100	14社	77.8%	3社	16.7%	1社	5.6%	0社	0.0%	0社	0.0%	0社	0.0%	0社	0.0%	18社		
101～300	5社	71.4%	1社	14.3%	0社	0.0%	0社	0.0%	0社	0.0%	0社	0.0%	1社	14.3%	7社		
301以上	0社	0.0%	1社	100.0%	0社	0.0%	0社	0.0%	0社	0.0%	0社	0.0%	0社	0.0%	1社		
未回答	22社	56.4%	2社	5.1%	0社	0.0%	4社	10.3%	3社	7.7%	1社	2.6%	7社	17.9%	39社		

(12) 年間売上高の推移と建設事業の今後の方針

全回答企業1,110企業が対象

年間売上高の推移別の企業総数を元に建設事業の今後の方針の割合を出した。

年間売上高の推移が「増加」と回答した企業は、建設事業の今後の方針として「規模拡大」が58社（25.7%）、一方、年間売上が「横ばい」と回答した企業の47社（9.9%）が撤退の意思を示しており、売上の増減が事業継続に大きな影響を与えることが分かる。

建設事業方針	現状維持		規模拡大		規模縮小		わからない		近い将来撤退する予定		可能であれば撤退したい		未回答		総計
	企業数	割合	企業数	割合	企業数	割合	企業数	割合	企業数	割合	企業数	割合	企業数	割合	
年間売上高の推移															
増加	152社	67.3%	58社	25.7%	2社	0.9%	7社	3.1%	0社	0.0%	13社	1.3%	4社	1.8%	226社
横ばい	308社	64.7%	16社	3.4%	29社	6.1%	68社	14.3%	33社	6.9%	14社	2.9%	8社	1.7%	476社
減少	293社	79.0%	20社	5.4%	7社	1.9%	25社	6.7%	7社	1.9%	2社	0.5%	17社	4.6%	371社
未回答	24社	64.9%	1社	2.7%	0社	0.0%	2社	5.4%	1社	2.7%	1社	2.7%	8社	21.6%	37社

(13) 従業員規模と新分野進出済み企業

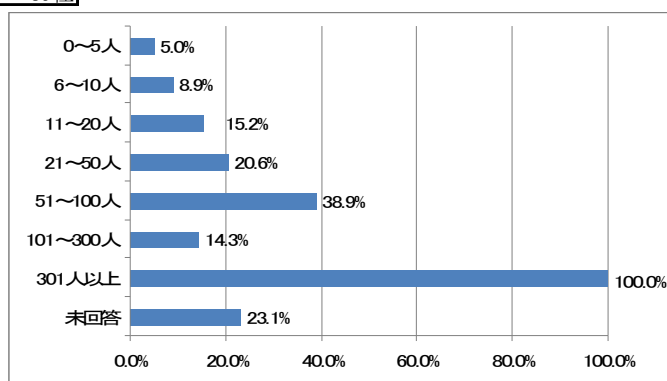
(3) ①で「既に新分野に進出している」、「既に進出しており、更に別の分野への進出を検討中」、「新分野に進出したが建設業専門に戻る」と回答した進出済み企業118社が対象。

進出済み企業を従業員規模毎の割合で見ると、従業員規模「301人以上」での100% (1社) が最も高く、次いで「51～100人」38.9% (7社)、「21～50人」20.6% (22社)、「11～20人」15.2% (29社)、「101～300人」14.3% (1社)、「6～10人」8.9% (26社)、「0～5人」5.0% (23社) となった。

従業員規模が大きいほど新分野への進出割合が高く、新分野進出が進んでいる傾向がある。

一方で、従業員数が少ない層は進出割合では低いものの、進出企業数ではむしろ多く、従業員数小規模でも新分野に進出している企業は少なくない。

従業員数 (人)	進出済み企業		企業総数
	企業数	割合	
0～5	23社	5.0%	456社
6～10	26社	8.9%	291社
11～20	29社	15.2%	191社
21～50	22社	20.6%	107社
51～100	7社	38.9%	18社
101～300	1社	14.3%	7社
301以上	1社	100.0%	1社
未回答	9社	23.1%	39社

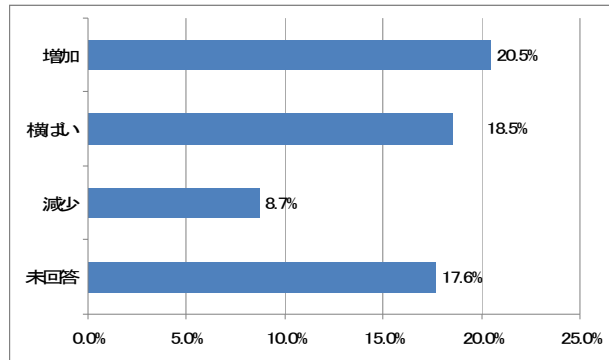


(14) 年間売上高の推移と新分野進出の意思がある企業

(3) ①で「既に進出しており、更に別の分野への進出を検討中」、「新分野進出の意思があり、具体的に検討中」、「新分野進出の意思はあるが、何をして良いのか分からない」と回答した進出意思がある企業151社が対象。

年間売上高が「増加」、「横ばい」の企業のうち、新分野に進出意思のある企業がそれぞれ20.5%、18.5%であるのに対し、「減少」の企業のうち新分野進出の意思のある企業は8.7%となっている。
売上高にまだ余裕のある時期に進出意思を持つ企業が多いことが分かる。

年間売上高の推移	進出意思のある企業		企業総数
	企業数	割合	
増加	35社	20.5%	171社
横ばい	62社	18.5%	335社
減少	51社	8.7%	587社
未回答	3社	17.6%	17社



(15) 新分野進出の方針と建設事業の今後の方針

(3) ①で「既に新分野に進出している」、「既に進出しており、更に別の分野への進出を検討中」、「新分野に進出したが建設業専門に戻る」と回答した「進出済み」企業118社、「既に進出しており、更に別の分野への進出を検討中」、「新分野進出の意思があり、具体的に検討中」、「新分野進出の意思はあるが、何をしても良いのか分からない」と回答した「進出意思がある」企業151社、「新分野進出の意思は無い」と回答した「進出意思がない」企業804社が対象。

「進出済み」、「進出意思がある」、「進出意思がない」それぞれの企業群の建設事業の今後の方針は以下のとおりとなった。

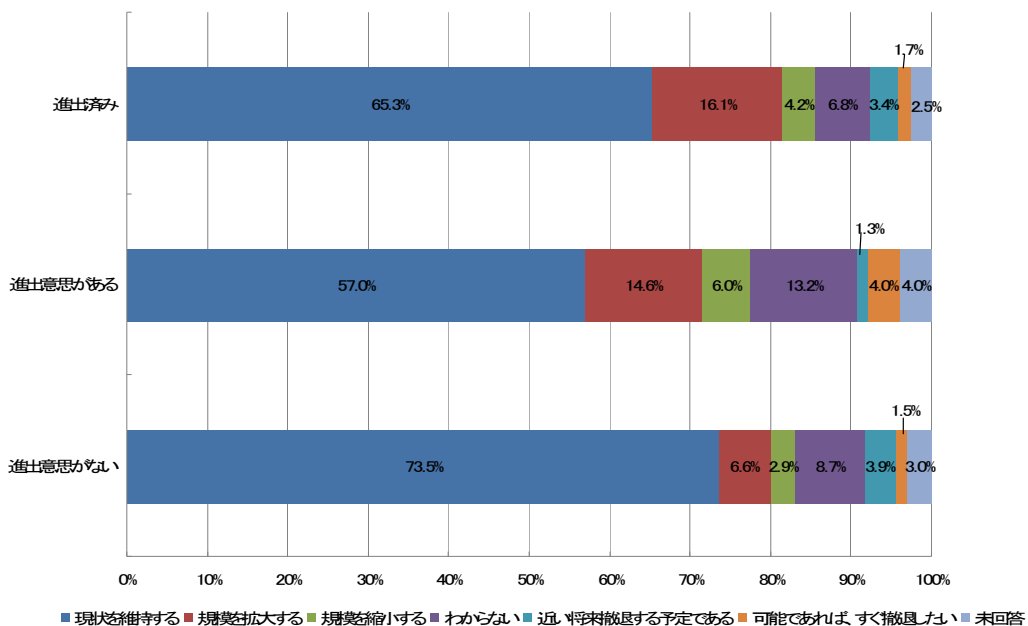
「進出済み」
 「現状維持」77社（65.3%）、「規模拡大」19社（16.1%）、「わからない」8社（6.8%）、「規模縮小」5社（4.2%）。

「進出意思がある」
 「現状維持」86社（57.0%）、「規模拡大」22社（14.6%）、「わからない」20社（13.2%）、「規模縮小」9社（6.0%）。

「進出意思がない」
 「現状維持」591社（73.5%）、「わからない」70社（8.7%）
 「規模拡大」53社（6.6%）、「近い将来撤退する予定」31社（3.9%）。

新分野進出済みの企業、新分野進出意思がある企業の多くが建設事業の規模については現状維持しながら、新たなことに挑戦しようという考えであることがうかがえる。

新分野進出方針	進出済み		進出意思がある		進出意思がない	
	企業数	割合	企業数	割合	企業数	割合
現状を維持する	77社	65.3%	86社	57.0%	591社	73.5%
規模を拡大する	19社	16.1%	22社	14.6%	53社	6.6%
規模を縮小する	5社	4.2%	9社	6.0%	23社	2.9%
わからない	8社	6.8%	20社	13.2%	70社	8.7%
近い将来撤退する予定である	4社	3.4%	2社	1.3%	31社	3.9%
可能であれば、すぐ撤退したい	2社	1.7%	6社	4.0%	12社	1.5%
未回答	3社	2.5%	6社	4.0%	24社	3.0%
総計	118社	100.0%	151社	100.0%	804社	100.0%



(16) 進出予定時期と進出検討中分野

(3) ①で「既に進出しており、更に別の分野への進出を検討中」、「新分野進出の意思があり具体的に検討中」、「新分野進出の意思はあるが何をして良いのか分からない」と回答した進出意思がある企業151社が対象。

進出検討中分野別の進出予定時期の割合を時期別に高い順に示すと以下のとおりとなった。

「1年以内」
 「林業」28.6%、「その他」25.0%、「産業廃棄物処理業」9.1%
 「2年以内」
 「福祉介護」46.2%、「サービス業」18.5%、「産業廃棄物処理業」18.2%
 「3年以内」
 「サービス業」22.2%、「農業」15.4%、「その他」13.9%

進出予定時期を未定と回答した企業が多く、検討段階から具体的な計画にステップアップする為の支援が必要と思われる。

進出検討中分野	進出予定時期										総計 企業数		
	1年以内		2年以内		3年以内		未定		その他			未回答	
	企業数	割合	企業数	割合	企業数	割合	企業数	割合	企業数	割合		企業数	割合
農業	2社	5.1%	4社	10.3%	6社	15.4%	24社	61.5%	0社	0.0%	3社	7.7%	39社
林業	2社	28.6%	0社	0.0%	0社	0.0%	5社	71.4%	0社	0.0%	0社	0.0%	7社
漁業	0社	0.0%	0社	0.0%	0社	0.0%	0社	0.0%	0社	0.0%	2社	100.0%	2社
福祉介護	0社	0.0%	6社	46.2%	0社	0.0%	6社	46.2%	1社	7.7%	0社	0.0%	13社
産業廃棄物処理業	1社	9.1%	2社	18.2%	1社	9.1%	7社	63.6%	0社	0.0%	0社	0.0%	11社
サービス業	2社	7.4%	5社	18.5%	6社	22.2%	14社	51.9%	0社	0.0%	0社	0.0%	27社
その他	9社	25.0%	4社	11.1%	5社	13.9%	16社	44.4%	1社	2.8%	1社	2.8%	36社

※進出検討中分野は複数回答であり、本表進出予定時期別の総計と進出時期の単純集計の総計と異なる

(17) 進出分野と運営状況について

(3) ①で「既に新分野に進出している」、「既に進出しており更に別の分野への進出を検討中」、「新分野に進出したが建設業専門に戻る」と回答した進出済み企業118社が対象。

「利益があがり会社全体に貢献している」と回答した割合が最も高かった分野は「産業廃棄物処理業」25.0%（1社）、次いで「その他」20.0%（7社）となった。

「事業単位で採算は取れている」と回答した割合が最も高かった分野は「漁業」100.0%（1社）、次いで「福祉介護」50.0%（3社）「サービス業」37.0%（10社）となった。

「採算が取れず建設事業から補填している」と回答した割合が最も高かった分野は「林業」19.0%（4社）、次いで「農業」と「サービス業」とともに11.1%（3社）となった。

進出分野	運営状況	利益があがり会社全体に貢献している		事業単位で採算は取れている		売上高があがる段階まで進んでいない		採算が取れず建設事業から補填している		損失が出ており継続を考え直している		その他		未回答		総計 企業数
		企業数	割合	企業数	割合	企業数	割合	企業数	割合	企業数	割合	企業数	割合	企業数	割合	
農業		2社	7.4%	5社	18.5%	11社	40.7%	3社	11.1%	2社	7.4%	2社	7.4%	2社	7.4%	27社
林業		1社	4.8%	3社	14.3%	9社	42.9%	4社	19.0%	1社	4.8%	1社	4.8%	2社	9.5%	21社
漁業		0社	0.0%	1社	100.0%	0社	0.0%	0社	0.0%	0社	0.0%	0社	0.0%	0社	0.0%	1社
福祉介護		0社	0.0%	3社	50.0%	2社	33.3%	0社	0.0%	0社	0.0%	1社	16.7%	1社	16.7%	6社
産業廃棄物処理業		1社	25.0%	1社	25.0%	0社	0.0%	0社	0.0%	0社	0.0%	0社	0.0%	2社	50.0%	4社
サービス業		3社	11.1%	10社	37.0%	7社	25.9%	3社	11.1%	1社	3.7%	2社	7.4%	1社	3.7%	27社
その他		7社	20.0%	7社	20.0%	14社	40.0%	2社	5.7%	1社	2.9%	1社	2.9%	3社	8.6%	35社

(18) 支援制度の認知度について（複数回答）

(3) ①で「新分野進出の意思は無い」804社、「既に新分野に進出している」98社、「既に進出しており、更に別の分野への進出を検討中」16社、「新分野進出の意思があり、具体的に検討中」34社、「新分野進出の意思はあるが、何をして良いのか分からない」101社、「新分野に進出したが建設業専門に戻る」4社が対象。

新分野進出の方針別での支援施策の認知度は以下のとおりとなった。

「進出の意思は無い」
 「雇用助成金」26.1%、「支援新分野進出枠」23.8%。

「既に新分野に進出している」
 「支援新分野進出枠」42.9%、「支援一般枠」37.8%。

「進出済みで更に検討中」
 「アドバイザー」37.5%、「支援新分野進出枠」37.5%。

「意思があり検討中」
 「支援新分野進出枠」44.1%「支援一般枠」35.3%。

「意思はあるが何をして良いのか分からない」
 「支援新分野進出枠」27.7%、「アドバイザー」21.8%。

「進出したが建設業に戻る」
 「雇用助成金」50.0%、「アグリ体験塾」50.0%。

新分野進出の方針 支援施策	進出の 意志は無い		既に新分野に 進出している		進出済みで 更に検討中		意志があり 検討中		意思はあるが 何をして良いのか 分からない		進出したが 建設業に戻る	
	企業数	割合	企業数	割合	企業数	割合	企業数	割合	企業数	割合	企業数	割合
アドバイザー	145社	18.0%	34社	34.7%	6社	37.5%	11社	32.4%	22社	21.8%	1社	25.0%
地域オフィス	86社	10.7%	19社	19.4%	2社	12.5%	3社	8.8%	6社	5.9%	0社	0.0%
支援一般枠	168社	20.9%	37社	37.8%	5社	31.3%	12社	35.3%	16社	15.8%	1社	25.0%
支援新分野進出枠	191社	23.8%	42社	42.9%	6社	37.5%	15社	44.1%	28社	27.7%	1社	25.0%
雇用助成金	210社	26.1%	34社	34.7%	2社	12.5%	9社	26.5%	21社	20.8%	2社	50.0%
アグリ体験塾	123社	15.3%	24社	24.5%	3社	18.8%	5社	14.7%	12社	11.9%	2社	50.0%
レンタルハウス	116社	14.4%	22社	22.4%	2社	12.5%	4社	11.8%	8社	7.9%	1社	25.0%
農業確立支援	69社	8.6%	12社	12.2%	0社	0.0%	2社	5.9%	7社	6.9%	0社	0.0%
林業就業講習	106社	13.2%	28社	28.6%	0社	0.0%	3社	8.8%	5社	5.0%	0社	0.0%
その他	1社	0.1%	1社	1.0%	0社	0.0%	0社	0.0%	0社	0.0%	0社	0.0%

(19) 新分野進出意思のある企業が行政に望む支援（複数回答）

(3) ①で「既に進出しており、更に別の分野への進出を検討中」16社、「新分野進出の意思があり具体的に検討中」34社、「新分野進出の意思はあるが何をして良いのか分からない」101社が対象。

それぞれの利用してみたい施策は下記の通りとなった。

「進出済みで更に進出検討中」

- 「建設業の新分野進出事例集の提供」2社（12.5%）
- 「新分野進出の支援制度（補助、融資等）説明会」2社（12.5%）
- 「経営問題への専門的なコンサル支援」2社（12.5%）
- 「経営に関する支援制度情報の円滑な発信」2社（12.5%）
- 「その他」2社（12.5%）

「意思があり検討中」

- 「新分野進出の支援制度（補助、融資等）説明会」20社（58.8%）
- 「農業や林業などの技術習得できる講習会」8社（23.5%）
- 「建設業の新分野進出事例集の提供」7社（20.6%）
- 「身近な行政等の相談窓口の設置」7社（20.6%）

「意思はあるが何をして良いのか分からない」

- 「新分野進出の支援制度（補助、融資等）説明会」40社（39.6%）
- 「建設業の新分野進出事例集の提供」27社（26.7%）
- 「身近な行政等の相談窓口の設置」24社（23.8%）

新分野進出の支援制度説明会が最も多く望まれている支援内容となった。
また「意思はあるが何をしたら良いかわからない」企業は情報を知るための新分野進出事例集の提供を、「意思があり検討中」の企業は講習会など事業開始に向けた支援を求めている事が伺える。

支援内容	進出済みで更に検討中		意思があり検討中		意思はあるが何をして良いのか分からない	
	企業数	割合	企業数	割合	企業数	割合
建設業の新分野進出事例集の提供	2社	12.5%	7社	20.6%	27社	26.7%
支援制度（補助、融資等）説明会	2社	12.5%	20社	58.8%	40社	39.6%
優良事例の講演会などの開催	0社	0.0%	5社	14.7%	10社	9.9%
農業や林業などの技術習得できる講習会	0社	0.0%	8社	23.5%	15社	14.9%
中小企業診断士、アドバイザー等の派遣	0社	0.0%	1社	2.9%	15社	14.9%
身近な行政等の相談窓口の設置	0社	0.0%	7社	20.6%	24社	23.8%
経営問題への専門的なコンサル支援	2社	12.5%	1社	2.9%	8社	7.9%
経営に関する支援制度情報の円滑な発信	2社	12.5%	5社	14.7%	17社	16.8%
財務、資金繰り、税務などに関する巡回相談	0社	0.0%	4社	11.8%	22社	21.8%
その他	2社	12.5%	1社	2.9%	2社	2.0%

4. 県や施策に対する意見など（要約）

県や施策に対する自由意見としていただいたご意見は、

- ・新分野進出について：支援施策や自らの進出意向などについてのご意見
- ・新分野進出について：進出は困難などのご意見
- ・新分野進出について：その他のご意見
- ・建設業の本業についてのご意見
- ・協業化等についてのご意見
- ・その他のご意見

の概ね6つに分けて要約を記載しました。

① 新分野進出について：支援施策や自らの進出意向などについてのご意見

現状は、「余裕のある企業の事業拡大」のための制度でしかないように思う。もっと企業に合った支援を充実させ、敷居を下げない限り、思いはあっても行動に至らないと思います。
別の部門への参入の取り組みもやって欲しい。
担当部署、担当者によって温度差があるように思います。
林業分野に進出しています。入札参加資格は保有していますが、受注は困難な状況です。
施策や県の取組みは良いと思うが、経営者に対する説明会などが必要だと思う。トップが賛成しない事を従業員が率先して取組むことは出来ないと思います。
各市町村の状況に合った新分野での仕事のアドバイスや説明会を開いてほしいと思います。
十分なサポートがされていると思います。積極的な活用をすれば、かなり心強い支援がされるものと期待しています。
手続き等が複雑であると感じています。
農業・水産業・林業への進出支援施策はあるがそれ以外の業種はあまり相手にされていないと思う。
今回、新分野に参入し事業を開始しましたが一番苦労したのは、金融機関の支援でした。特に公の施策支援として保証協会（バックアップ）の支援が必要不可欠と感じました。何をもって成功か否かは各社のお考えとなると思いますが、弊社は地域に貢献し社員が安心して働ける会社経営を目標としています。
諸々の制度があっても分りにくいと感じています。
手続きの簡素化があれば、新事業支援制度が進出の拒みの打開策になると思います。
農林水産業への進出の際は、販路の確保が課題とみています。収入が確保できない期間に対する対処方法が分かりません。つきましては、新分野進出時に各社が苦しむこの点を解決できる様な情報発信を頂ければと思います。
講演会等の開催を希望します。

② 新分野進出について：進出は困難などのご意見

新分野進出だけでなく建設業で生きていける術を考えてほしい。新分野進出も良いけれど、本筋が違う様に思われます。多くの中小企業の経営は苦しくなっており、倒産が増えるだろう。
色々な助成や情報があることは認識していますが、今のところ今後について、はっきりと方針を決められず現状維持であるため、制度利用にまで至っていません。
新分野進出を意識しすぎることによって本末転倒にならないかを危惧している。本来は建設業自体を県として強化していくべきだと考えています。
先が見えない中で、新分野進出にかかわる支援を受けることは困難。企業の現実に沿った施策を希望します。
餅は餅屋という。他分野を軽く見てはいけなないと考えます。
小さな会社では新分野への進出は難しく、新しい制度に順応するのが大変な所です。小さな会社対象での勉強会などがあればいいのですが。
農業者、漁業者など専門で携わってきた企業が苦境に立たされているなか、建設業者がこれらの新規分野に参入していくのは無理があると思う。

③ 新分野進出について：その他のご意見

建設業は高知県全域に於いて、雇用と地域経済に及ぼす影響は甚大であり、建設業の衰退は地方の疲弊につながる。
新分野に進出している会社に対して、一般競争入札の総合評価の評価項目に加えて配点してほしい。
ホームページを見ても、どこに支援策があるか分からないので、ホームページはもちろんそれ以外にも分かりやすくしてほしい。
県では申請等の手続きの簡略化が進んでいるが、市区町村ではかえって複雑になってしまっている。
新分野進出企業のその後の成否を知りたい。
新分野進出も農業、林業等への進出に際しては優遇されるが、それ以外の分野への進出に対してはあまり対応していないと考えます。
新分野推進より、現状の建設業者の維持への支援を期待します。災害時に建設業者数に不足があれば困ることが予想されます。
新分野が農業、林業に偏りすぎていると思います。
新分野進出支援策について、対象各社にもっと広報すべきではないかと思います。

④ 建設業の本業についてのご意見

入札等に県外業者は入れてほしくない。
設計単価が安すぎるのももう少し上げてほしい。
地元業者を特に指名していただきたいです。
入札制度を毎年変えてもらいたくない。
公共事業をもっと増やして欲しい。B級の仕事の区域分けで地元企業をもっと成り立つようにやって欲しい。仕事が片寄りすぎている。
建設業の設備投資に関する支援がない。
県や市の公共工事又は県や市の助成金が出ている工事において、愛媛県のように、県内の下請業者への発注を必須とする制度はできないのでしょうか。
新分野に進出しないで良いくらいの仕事量を作ってほしい。県における建設業の仕事量が少ない。
建設業の中の専門分野の取扱企業を大切にしてほしいです。
ある程度の建設、建築の人材の確保がないと災害発生時の対応が不能となる。
公共事業の悪いイメージを払拭し、何とか公共事業の数を増やしてほしい。
労務単価が上がった時は下請けの単価も上げるなど労務単価の上昇が下請け業者まで浸透するように元請業者に指導してほしい。
災害等の時、建設業の体力がなくなった時の協力体制がとれない。県はもっと建設業（特に中小企業）に目をむけて欲しい。大手の場合、ほとんどが中小企業を下請けとして雇い、自社内には現場で働く人員がいません。

⑤ 協業化等についてのご意見

以前取り組んだが、高知県内同士では無理だと考えます。
合併に特例措置等で注力し、協業化に対する施策はあまり必要ないと思う。合併を推進する施策を県も進め業者数と発注量のアンバランスを早く解消すべきと考えます。その結果、建設業の未来も見えてくると考えます。
新分野の進出及び協業化の成功事例が少ない。
協業化、合併は業者数の減少に寄与するがあまり意味がないとみています。

⑥ その他のご意見

県外への若年者の人材流出問題に取り組んでもらいたい。
助成金等どのような分野であるのか知りたい。
どの事業でも県職員さんや担当者の部署異動で担当が途中で変わることがあり長期の新事業を行なう業者には不安に感じられます。愛情、熱意を持っての指導をお願いします。
国の政策に反して零細企業に手を差し伸べてほしい。
金融機関を含め資金や支援金等を受けやすくしてほしい。
もう少し若者が残れるような産業を育成してもらいたい。
補助や助成の申請書類が複雑で手間がかかる。県職員の方からもっと積極的に説明して頂くことを希望します。
新規の雇用を検討しているが、現状の経営環境からは、小規模の事業者には困難な点が多いと感じています。

第2章 新分野進出事例

I. 県外企業の新分野進出事例

建設事業者は、社会資本整備の担い手、災害対応、雇用基盤を支える地域の基盤産業である。しかし、公共事業費は底を打ったもののピーク時の1997年と比較すると、38%まで減少しており、厳しい経営環境が続いており、就業者数も減少している。

一方、農林水産業や福祉介護分野では高齢化の影響や後継者不足で労働力が不足しており、新規就労者の確保だけでなく新たな担い手の参入が求められている。

以上のような状況を踏まえ、建設事業者の新分野進出の実態を調査すると共に、今後の建設業支援のあり方を検討するために、県外の建設事業者の中で新分野に進出した企業(3社)を対象として、ヒアリング調査を実施し、得られた結果を先進事例としてまとめた。

なお、主なヒアリング項目は、各企業の概要をはじめ、新分野進出時の背景や動機、新事業の概要、進出時の苦労やその対応、導入した補助事業等、新分野進出時の重要なこととした。

3社に対するヒアリングの結果、建設業の新分野進出時のポイントとして、「進出時期(自社の体力があるうちに進出すること、同業他社が進出していないうちに進出すること)」、「ノウハウの蓄積」、「補助金の活用(資金調達)」が重要であることがわかった。

このヒアリング結果と前回調査を踏まえ、今後の建設業支援のあり方を検討するために、今回のアンケート調査票には、新たに「新分野に進出したきっかけ」、「進出分野を選択した理由」、「新分野に進出しない理由」の設問を設定した。

1.出水建設株式会社

1 法人の概要

- (1) 法人名 : 出水建設株式会社
- (2) 関連企業名 : 株式会社イズミ環境
- (3) 所在地 : 東京都西多摩郡瑞穂町南平2-3-4
- (4) 従業員 : 18名
- (5) 進出分野 : 産業廃棄物処理業（食品残渣のリサイクル）
- (6) 新分野事業開始時期 : 平成24年

2 新分野進出の背景・動機

公共工事の減少と先行きの不透明感から安定した収益を上げられる事業への進出を考慮しており、まだ本業の建設業に余裕のあった時期に新分野進出について検討した。

以前から社内で新分野への進出を検討していた中、代表が施工したプラントをヒントにリサイクル業に進出した。建設廃材のリサイクルを選択しなかった理由としては、市場が飽和状態であり、他社の先進事例をみても建設廃材のリサイクルでは安定した利益を上げられないと判断したためである。

一方、食品リサイクル市場は今後の伸長が期待されており、商機があると判断して進出した。

3 新事業の概要

「八王子バイオマス・エコセンター」を平成24年5月に開設した。

生ごみ等の食品残渣と剪定枝を多摩地域所在の産業廃棄物収集運搬業者から原料として受け入れ、自社リサイクルプラント「八王子バイオマス・エコセンター」にて堆肥を製造、販売するといった事業を手掛けている。原料となる生ごみ等の食品残渣は、八王子市を中心とした地域の飲食店・食品工場・学校等教育機関から排出されるものを受け入れ、剪定枝については公園・街路樹の剪定によって発生する剪定枝を受け入れている。

4 進出時の苦労やその対応

補助金を受けるまでの行政機関との調整や、書類提出までの期間が短い等、準備で苦労が多かった。また、産業廃棄物処分場といった業態から、周辺住民等との調整が一番の課題であった。

5 導入した補助事業等

資源循環型地域活力向上対策事業（農林水産省）を利用。

6 新分野進出時に重要なこと

収集運搬業者の事業実態調査を進出前に実施し、自社で収集を実施せず、収集運搬業者の仕事を奪わず共生できる事業範囲とした。現在でも収集運搬業者とは毎月協議会を実施し意見交換をしている。

また、コンサルタントを入れることで、補助等の申請から計画まで相談しながら進められたことが補助金受託、事業化を成し遂げた主因となった。

また、事業の内容については推進役とは別にチェック役を設定、チェック役は計画の推進に入り込まず俯瞰的・客観的なチェックに徹することが重要と考える。

2.芙蓉建設株式会社

1 法人の概要

- (1) 法人名 : 芙蓉建設株式会社
- (2) 関連企業名 : 芙蓉ホテルサービス株式会社
: 芙蓉アグリファーム株式会社
- (3) 所在地 : 山梨県富士吉田市下吉田5-15-29
- (4) 従業員 : 97名
- (5) 進出分野 : ホテル業・農業（観光農園）・福祉介護
- (6) 新分野事業開始時期 : ホテル業 平成14年
農園 平成22年
福祉介護 平成24年

2 新分野進出の背景・動機

老舗ビジネスホテルの買収を金融機関から持ちかけられたのがきっかけ。ホテルの経営者が高齢で事業継続を断念。買収時はアパートにする予定だったが、コンサルタントのアドバイスでホテルのまま活用することを決めた。当時はまだ建設業本体に体力がある時期だった。

農園についてはホテルでの経験からサービス業のノウハウ・視点が蓄積され参入できると判断したことに加え、補助金を利用できたことから参入を決めた。福祉介護については内部からの意見で、これまでの土地活用提案（アパート等建築）に代わるものとして参入した。

3 新事業の概要

ホテル業はビジネスホテル「リゾートイン芙蓉」及び「ビジネスホテル芙蓉」を中心に、附帯する食事処居酒屋「はなの舞」・日帰り温泉「泉水」を運営。

農園は「富士忍野ベリーランド」、福祉介護はデイサービス・ショートステイ施設「桜森荘」を運営。

4 進出時の苦労やその対応

建設業を行っている企業がホテル業に従事することが参入時の一番の課題であった。建設業とはまったく異なる業種であり、ノウハウもなく当初は外注するなどして対応した。農園については地域の方からの指導、県のスタッフからの指導で現在はノウハウを蓄積している。福祉介護については経験者を雇用して対応している。

5 導入した補助事業等

ホテル : 建設業の新分野進出の税制上の優遇措置を利用。

農業 : 県と村からの補助金を利用。

福祉介護 : 新分野進出の補助金、人材育成の支援制度を利用。

補助金がなければ、資金面の負担から新分野には参入していなかった。今後は県からの情報発信、特に金融機関や会計事務所を巻き込んでの資金調達支援に係わる情報の提供をより積極的に行ってほしい。

6 新分野進出時に重要なこと

新分野進出には社長の決断が大切。またそれを実行に移せるだけのスタッフを育てることも大切。アイデアを実施・具現化するスタッフがいたために実施できた。建設業の人員をどのような考えで新分野に従事させるかも大切。

3.瀬戸建設株式会社

1 法人の概要

- (1) 法人名 : 瀬戸建設株式会社
- (2) 関連企業名 : なし
- (3) 所在地 : 神奈川県小田原市久野2267
- (4) 従業員 : 63名
- (5) 進出分野 : 福祉介護
- (6) 新分野事業開始時期 : 平成14年

2 新分野進出の背景・動機

売上高の減少、入札ほか競争の激化など厳しい経営環境が続く状況から、新分野進出の検討を始めた。介護保険制度の成立時に、社長が新しい市場が出来ると考えたことが参入のきっかけ。先進事例の施設見学や、ヒアリングを実施。社会福祉法人と運営のシミュレーションを実施し、事業計画を作成した。この業界を選んだ理由は、他社が参入しにくい分野だったため。参入時は売上が一番低く、体力のない時期だった。

3 新事業の概要

グループホームの運営を行うとともに、賃貸の共同住宅においても介護サービスを受けられるシステムを構築し、高齢者向けの住宅の企画から運営まで総合建設事業に取り組んでいる。

4 進出時の苦労やその対応

参入当時は福祉介護施設が一般的ではなかったため、建設時に説明会の開催等を行わなければいけなかった。また、介護ならではの設備で想定していたよりも建設費がかかってしまうことが初期はあった。

5 導入した補助事業等

国土交通省の新分野進出モデル事業の助成金を利用。

6 新分野進出時に重要なこと

地域の特性や時期、現状を捉える「経営の見極め」が一番重要。

同業他社に先駆けて参入し、代表が率先して福祉施設分野での需要増加を見込んでビジネスモデルの構築に努めたこと、デイサービスの運営を行うなど介護事業に積極的であり、分野でのノウハウを蓄積してきたことが安定した受注を確保している強みとなっている。

Ⅱ．県内企業の新分野進出事例

建設事業者の中で平成24年度以降に新分野に進出した県内企業（5社）を対象として、ヒアリング調査を実施した。

各企業の概要をはじめ、新分野進出時の背景や動機、新事業の概要、進出時の苦労やその対応、活用した支援策、新事業の経営戦略などの内容について聞き取り調査を実施し、事例としてまとめた。

1.有限会社高橋設備

1 法人の概要

- (1) 法人名 : 有限会社高橋設備
- (2) 関連企業名 : なし
- (3) 所在地 : 高知市北竹島町476
- (4) 資本金 : 300万円
- (5) 従業員 : 10名
- (6) 進出分野 : 福祉介護 (デイサービス)
- (7) 新分野事業開始時期 : 平成25年

2 新分野進出の背景・動機

公共工事の減少と先行きの不透明感、経営環境の厳しさから売上の予測も立てにくく、安定した収益を上げられる事業への進出を考えていた。

高知県内では、介護・福祉サービスの需要拡大が大きく見込まれており、高知市内の約150ヶ所の介護・福祉事業所を調べていくうちに、将来性も含めて商機があると判断した。

取引先や、今までのキャリアを通じて知り合えた福祉関係で活躍されている方々のアドバイスなど、多くの後押しを受けてデイサービスへの進出を決意した。

3 新事業の概要

デイサービス「なでしこ鏡川」を平成25年3月に開設。

営業時間は、7時30分～21時までと、朝早くから夜遅くまで対応している。

昼食は、量は少なくとも品数を多く食べたいという声が圧倒的に多いことから、少量多品種でおやつと合わせて、400円で提供している。

顧客満足のために設備などハード面にも力を入れており、個浴型介護浴槽及び、床暖房を導入した。個浴型介護浴槽は、利用者はもとより、介護スタッフの腰痛の軽減につながっている。

現在の利用者は1日平均6.5名で、当初の予測は上回っている。しかしながら、まだ利益を出すには至っていないのが現状である。

4 進出時の苦労やその対応

新規事業への参入という事で、当初は全く融資をしてもらえなかった。商工会議所の中小企業診断士に相談に行き、用意していたデイサービス事業に参入するための事業計画と、事前の業界リサーチをもとに対応してもらった。従前に面識がないにも関わらず、親身になって動いてくれ、このサポートのおかげで、客観的な評価を得ることもでき、最終的には融資を受ける事ができた。

5 導入した補助事業等

個浴型介護浴槽の導入で、介護労働環境奨励金を受給した。また、こうち産業振興基金の建設業経営革新支援事業の助成を活用している。

6 従業員の雇入れ状況

常勤の職員は、介護士、看護師、施設長各1名で、施設長が生活相談員と調理士と事務を兼務している。

今後は利用者の増加に伴い、新規雇用を検討していく意向である。

7 今後の新事業の経営戦略

利用者一人一人のことを考え、「利用者の皆様に細やかなサービスを提供していく」こととしており、ウエディングドレスを着たことがない方のためにファッションショーを開催するなど、喜ばれるイベントを随時企画し実行していく意向である。

また、高知市は共働き世帯が多いことから、将来的には「児童サービス」、「学童保育」、「高齢者サロン」といったサービス提供を構想している。

しかし、まずは現行サービスを確立させて、利用者の増加と安定を図っていくとしている。

8 新分野へ進出しようとしている企業へアドバイス

資金的な問題がある場合、新分野への進出意欲だけで融資を確保するのは難しく、好決算時や自己資金に余裕がある時期に、資金面の相談をもちかけるのが良策と考える。

また、進出を検討している分野については徹底的に下調べをおこない、中小企業診断士やその分野に精通しているプロにアドバイスを受けながらすすめることが望ましい。

2.ミタニ建設工業株式会社

1 法人の概要

- (1) 法人名 : ミタニ建設工業株式会社
- (2) 関連企業名 : 株式会社ヤイロ商事
- (3) 所在地 : 高知市針木東町 27 番地 28 号
- (4) 資本金 : 2,000 万円
- (5) 従業員 : 75 名
- (6) 進出分野 : メガソーラー事業
- (7) 新分野事業開始時期 : 計画着手 平成 24 年 5 月 / 売電開始 平成 25 年 4 月～

2 新分野進出の背景・動機

安芸郡芸西村に 1 万坪を超える遊休地を所有しており、その土地の有効活用を模索していた。初めは企業誘致なども視野に入れていたが、東日本大震災に端を発した反原発依存気運の中、また、2012 年 7 月に「再生可能エネルギーの固定価格買取制度」が開始された事により、事業として成り立つ試算が出来たことが新分野進出への大きな後押しとなった。

土地が高台に位置しており有事の際には地域の方の避難場所としてもご利用いただけるという要素が決め手となり、メガソーラー事業に進出するに至った。

3 新事業の概要

地域エネルギー応援プロジェクトとして、自社でメガソーラー発電所（サンライトミタニ電力発電所）を建設、運営。平成 24 年 5 月に計画着手し、約 1 年の準備期間を経て、平成 25 年 4 月に売電を開始した。年間売電収入は推定で $40 \text{円} \times 180 \text{万 k W} = 7,200 \text{万円}$ を試算しており、平成 25 年 9 月時点では推定発電量の 1.2～1.3 倍を発電、事業単位でも採算がとれている。現在は、自治体とともに発電所を避難所として活用、整備する事業をすすめている。自社の発電所立ち上げ実績を活かして、メガソーラー事業参入者の収支計画立案から売電開始までをトータルにサポートする事業を展開している。

4 進出時の苦労やその対応

メガソーラー事業については、経験・知識がほとんどなかったことから、計画は手探り状態での滑り出しとなった。しかし、住宅事業のなかで長年にわたり築き上げてきた協力関係、また太陽光発電事業に一早く取り組んできた産業用電気機器卸会社との連携により、不得手としていた電気分野と、それに伴う電力会社や経済産業省への書類申請などについて、フォローをいただき、順調に事業立ち上げを進めることができた。

5 導入した補助事業等

事業資金を捻出すべく、金融機関に融資相談に伺ったが、当初は新規事業への参入ということだけで融資に漕ぎ着けることはできなかった。そこで、商工会議所の中小企業診断士に相談、事業計画書を修正し、最終的に無事融資を受けることができた。

6 従業員の雇入れ状況

サンライトミタニ電力発電所の始動に伴い、電気技術者を 1 名雇用。事業自体が低い人的コストを利点としているため、現在、雇用については予定していないが、今後の事業展開によっては新たな雇用も考えられる。

7 今後の新事業の経営戦略

現在はサンライトミタニ電力発電所の実績を足がかりとした事業を展開している。今後も地域エネルギー応援プロジェクトとして「地域のエネルギーは地域で担う」という考えのもと、県内でエネルギー事業を手がける様々な企業と力を合わせ、高知の豊かな自然資源をエネルギーに変える試みを継続していく。また、そのエネルギーを地域のためにも役立てていきたいと考えている。今後の課題は高知県内の限られた土地の中でメガソーラー事業に適した遊休地をリサーチし、その土地に適した提案をしていくことである。また現在の電気事業法では災害時に緊急電源として電力の直接供給ができない為、有事の際に地域にいち早く電力が供給できるよう調整中である。

8 新分野へ進出しようとしている企業へアドバイス

どんな分野への進出であっても、事前のリサーチは重要であると言える。またメガソーラー事業への進出においては原発依存の低減化の流れを受け、再生可能エネルギーの固定価格買い取り制度の施行、そして、南海トラフ地震を視野にいれた高知県の防災に対する意識の高まり等があって実現に至ったプロジェクトであり、建設業であっても今までの考え方にとらわれずにより広い視野でアンテナを張ることが、進出のきっかけに繋がることもある。何より社会貢献を視野に入れた事業計画が重要であり、それが周辺地域の理解にも繋がると考えている。

3.日昭建設株式会社

1 法人の概要

- (1) 法人名 : 日昭建設株式会社
- (2) 関連企業名 : なし
- (3) 所在地 : 高知市南川添1-22
- (4) 資本金 : 1,500万円
- (5) 従業員 : 3名
- (6) 進出分野 : 放射性セシウム除染吸着剤の製造・販売
- (7) 新分野事業開始時期 : 平成25年1月31日

2 新分野進出の背景・動機

取引銀行から、大阪府立大学と放射性物質セシウムの吸着剤を共同開発している県内企業が、製品化のための製造・販売会社を探していると紹介されたことが進出の発端であった。

放射性セシウム吸着剤は、除染マスクや防護服用途の繊維、不織布への織り込み加工や、顆粒、シート加工及びペレット成型等に活用することが可能である。それにより原子炉保守作業や近隣住民の人体への放射性物質の影響の軽減や土壤汚染の浄化・除染など東日本大震災以降の環境リスクの低減分野に寄与でき、社会への貢献性があると同時に、事業としてもタイムリーであり長期に市場性が見込まれると考え、参入を決意した。

3 新事業の概要

大阪府立大学と県内企業の共同研究により開発された、放射性セシウム吸着剤の製造・販売。

この吸着剤は、地球上に多量にある天然鉱物を数種類混合することで、吸着力・再放出力において今までにない性能を実現した。その能力はゼオライトと比較して、吸着力は数倍、使用量は約1/4、コストは約1/3であり、1gで23,000ベクレルを吸着する。新事業は、これらの天然鉱物を粉末化・混合することで製品化する事業である。

準備期間6ヶ月の後、平成25年1月末に事業を開始した。現在は岐阜県にてOEM形態で生産をしているが、平成26年度中には高知県内で自社工場生産に移行する予定である。

平成25年度は生産量50t、売上げ約5,000万円を予定している。自社生産に移行する平成26年度以降は月産約50tの生産を見込んでいる。

4 進出時の苦労やその対応

天然鉱物原料は東南アジアから調達しているが、当初の原料選定時は現地の企業の国民性の違いに馴染めず、良いコミュニケーションが取れるようになるまでに時間がかかり、大変苦労した。何度も訪問して人間関係を築きあげることでこれらの問題を解決し、現在は大手商社を通じて希望する原料を滞りなく調達できるようになった。

5 導入した補助事業等

高知県産業振興センターの「こうち産業振興基金の企業団体チャレンジ」に応募し、その助成金を利用して、高知県工業振興課が「2013N E W環境展」出展のため借り受けた高知県ブースに出展をした。申請書等は全て自社で作成したが、特に難しくはなかった。

その他、産業振興センターや県が主催する勉強会で、自社の目的に合致したものについては出席した。

展示会に出展することは、新規参入の中小企業にとって販路の開拓に大変有効であり、今後も、都市圏での展示会出展への支援や補助金があればぜひ利用したい。

6 従業員の雇入れ状況

現在は岐阜県の粉砕工場で委託生産しており、雇用は発生していない。来期（平成26年度）は自社工場での生産を予定しており、雇入れ人員としては、正規従業員5名、パート3名を予定している。

7 今後の新事業の経営戦略

現在OEM生産している粉砕・混合工程を自社工場に移行し、生産量を月産50 tに上げる予定である。工場予定地としては、BCPの観点から高知市周辺で適した場所を数箇所検討中である。

粉体原料については、展示会への出展後、大手繊維メーカーを始め多数の企業から問い合わせやサンプル提供依頼がきており、今後加工品メーカーへの販路を開拓する意向である。

また、現在の販売は原料粉体での供給が主であるが、共同開発企業を探して自社での関連加工品の製造・販売も考えている。

8 新分野へ進出しようとしている企業へアドバイス

常に情報を入れ、かつ発信し、アンテナを張っておくことが重要であるとする。中小企業であれば、まったく新しくシーズ製品を狙うよりも、市場性のあるニーズ製品に目を向けることが成功につながりやすいと思う。少しでも興味を持ったものには、早く情報を入手し検討することである。

また新分野への進出については、本業の業績が下がってから新たな事業を起こすことはより難しくなる。少しでも体力のあるうちに、行動を起こすことが大切かと考えている。

4.有限会社ワープ

1 法人の概要

- (1) 法人名 : 有限会社ワープ
- (2) 関連企業名 : なし
- (3) 所在地 : 高知市神田1059-18
- (4) 資本金 : 500万円
- (5) 従業員 : 5名
- (6) 進出分野 : 業務用肥料販売・園芸小売販売
- (7) 新分野事業開始時期 : 平成24年

2 新分野進出の背景・動機

公共土木工事の縮減の中で受注の伸びは見込めず、先行きに不安を感じていた。

新分野への進出を思案していた折、知人が経営する企業が法的整理で業務用肥料販売・園芸品小売事業をやめることを知った。かねてより環境や食育に関心があったことから同事業への進出を検討するに至り、同企業の運営していた店舗をリニューアルする形で、新分野進出を果たした。

3 新事業の概要

平成24年10月、高知市長浜にて園芸用品店「ワープ園芸文化舎」をオープンした。これは、前述の通り、法的整理した前事業者が業務用肥料販売・園芸小売販売事業を行っていた同一店舗を利用したもので、対外的にはリニューアルオープンの形であった。店舗面積は400平米で、取扱商品数は1万点にのぼり、業務用肥料販売と農業用肥料・花の小売等を行っている。

また、店舗内では業務用肥料を販売している農家から仕入れた新鮮な野菜の販売も試みている。そのほか、高知市内にある障害者支援施設で製作する石鹸や草木染めのスカーフなどの商品も販売しており、地産地消や地域との関係構築に積極的に取り組んでいる。販売促進活動においては、平成25年8月からはホームページを開設し、頻繁な更新による情報発信にも余念がない。

4 進出時の苦労やその対応

仕入先や業務用肥料販売のルートは前事業者が構築した営業基盤をある程度継承することが可能であったほか、園芸全般の専門知識等は前事業者のサポートを受けることが出来たので、特に問題はなかった。

資金面では、自己資金では不十分だったため調達するのに苦労したが、金融機関の融資を受けることで対応した。

5 導入した補助事業等

平成24年度の建設業経営革新支援事業助成金を受給、活用した。同助成金の申請・プレゼンの資料作成にあたっては、産業振興センターの職員より度々アドバイスを得た。

雇用助成制度については、活用を検討したものの、ハローワークを通じた雇用ではなかったため、活用することが出来なかった。

6 従業員の雇入れ状況

従業員については、前事業者の雇用者の中から5名を正社員として雇い入れた。加えて、新たに3人をパートタイム従業員として雇用した。

現在は障害者支援施設より、トライアル研修として1名が派遣されており、軽作業に従事してもらっている。今後、正社員として採用するかは検討中である。

7 今後の新事業の経営戦略

平成24年度の売上高目標は、前事業者から継承した営業基盤のおかげで、達成することが出来た。

これからの課題は、売上高の半分を占める業務用肥料販売の営業への強化と、専門知識を習得した社員の育成に務めることとしており、地域に根付いた企業を目指して社会に貢献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アドバイス

新事業への進出を検討している期間には、たびたび異業種への新分野進出に関するセミナー等に参加した。関心がある分野以外でも、話を聴くことで知識や検討の幅が広がって事業を始める上でのきっかけになると思う。

5. 荒川電工株式会社

1 法人の概要

- (1) 法人名 : 荒川電工株式会社
- (2) 関連企業名 : なし
- (3) 所在地 : 高知市高埴6-19
- (4) 資本金 : 4,000万円
- (5) 従業員 : 50名
- (6) 進出分野 : メガソーラー事業
- (7) 新分野事業開始時期 : 平成24年

2 新分野進出の背景・動機

近年の電気工事業は、規模縮小と価格競争によって業界全体は衰退傾向にあると考えていた。また一方で、深刻さを増す地球環境に対して、貢献できる持続性のある事業をしたいと考えた。

数年前から太陽光発電を中心とした住まいづくりのサポートをしていた経験があり、電力会社の買い取り制度も決定したことから、本格的な参入を決断した。

3 新事業の概要

平成23年11月に閉鎖したゴルフ場瀬戸CCの跡地を当社子会社が購入し、メガソーラーを平成24年末に設置した。平成25年1月、瀬戸において本格的に発電を開始した。ほか、現在は合計4ヶ所で事業を進めている。(次頁別表参照) また、太陽光発電所の工事を受注し、発電業者へ指導等を進めている。

4 進出時の苦労やその対応

新分野というよりは現事業の延長という面もあり、長年手掛けてきた経験とノウハウを生かすことができたため、格別の苦労はなかった。自社関連会社が発電所を建設する際にはファクタリングにおいて苦労があったが、昨今は金融状況が変わってきた。

5 導入した補助事業等

市街地に立地する瀬戸CC跡地は送電網への設備投資も不要なため、補助事業等を活用することはなく、銀行融資と自己資金で対応することができた。

6 従業員の雇入れ状況

メガソーラー事業において、正社員男子8名を新規雇用した。

7 今後の新事業の経営戦略

現状計画より、さらなる業容拡大は考えておらず、進捗中のメガソーラー事業(次頁別表参照)を計画通り進めていく。

8 新分野へ進出しようとしている企業へアドバイス

いきなり異業種にチャレンジするのはリスクが大きいため、新分野の事業を始めるには、現事業と関連のあるところから始めるのが良いと考える。いきなり異業種にチャレンジするのはリスクがある。

<別表：荒川電工(株)が着手及び計画しているメガソーラー事業の全容>

場所	発電容量と年間発電量	経営	進捗状況
高知市瀬戸	2MW/240万kW	荒川電工(株)	平成25年1月 発電開始 2期工事も進捗中
安田町大野台地	1MW/120万kW	安田町 荒川電工(株)	平成25年3月 発電開始
安芸市穴内	4MW/510万kW	高知県 安芸市 荒川電工(株)他4社	平成25年5月 協定締結 平成26年秋 発電開始予定
日高村	2MW/240万kW	荒川電工(株)関連会社	平成25年9月 発電開始予定

第3章 支援施策

新分野に進出するにあたっては、活用できる支援策が多く、実際に活用して新分野に進出した建設業の方も多くいらっしゃいます。

支援メニューは多岐にわたり、適切なメニューを探すには時間がかかる事がありますので、まずは行政等の相談窓口を利用することから始めてみてはいかがでしょうか。

本章では主な支援施策についてご紹介します。

※支援施策の内容は調査時点のもので、年度により内容や要件が変更となる場合がございます。

活用をご検討される際は、お問合わせ先にご確認ください。

1. 相談窓口

(1) 全般の相談窓口

① 建設業新分野進出アドバイザー

建設業の新分野進出全般のご相談を無料でお受けします。

企業訪問や電話での相談を承っており、必要な場合には専門家を活用して課題の解決を支援します。

名称	住所	電話
建設業新分野進出アドバイザー ((公財)高知県産業振興センター内)	〒781-5101 高知市布師田3992-2	088-845-6600

② 高知県商工労働部商工政策課

新分野進出に関する情報の提供やご相談をお受けします。

名称	住所	電話
高知県商工労働部商工政策課	〒780-8570 高知市丸ノ内1-2-20	088-823-9789

③ 産業振興推進地域本部

県内の7つのブロックごとに地域本部があり、地域産業振興監のもとで、地域での相談窓口として、ご相談内容に応じて関係部署にナビゲートし、新分野進出を支援します。

地域	住所	電話
高知市地域	〒781-5101 高知市布師田3992-3 工業技術センター5F	088-826-5037
物部川地域	〒782-0012 香美市土佐山田町加茂777 香美農林合同庁舎1F	0887-57-0015
安芸地域	〒784-0001 安芸市矢ノ丸1-4-36 安芸総合庁舎2F	0887-34-1270
幡多地域	〒787-0028 四万十市中村山手通19 幡多総合庁舎3F	0880-35-8616
高幡地域	〒785-8576 須崎市西古市町1-24 須崎総合庁舎3F	0889-40-0205
仁淀川地域	〒781-1102 土佐市高岡町乙3229 土佐合同庁舎1F	088-852-7256
嶺北地域	〒781-3601 長岡郡本山町本山946-6 中央東土木本山事務所1F	0887-70-1015

④ 商工会・商工会議所

中小企業の経営改善や情報の提供、人材育成などをお手伝いします。

地域の商工会・商工会議所にお問い合わせください。

(2) 各分野別の相談窓口

① 農業分野進出について相談したい

部署		電話
高知県農業振興部	農地・担い手対策課	088-821-4512

② 林業分野進出について相談したい

部署		電話
高知県林業振興・環境部	森づくり推進課	088-821-4571

③ 水産業分野進出について相談したい

部署		電話
高知県水産振興部	漁業振興課	088-821-4829

④ 福祉・介護分野進出について相談したい

部署		電話
高知県地域福祉部	高齢者福祉課 (介護保険施設、有料老人ホームなどについて)	088-823-9632

2. 新分野進出全般に対する支援

① 建設業経営革新支援事業

県内の建設業者等が、新分野への進出や新技術及び新製品の開発などにより経営体質の強化を図ることを支援する事業です。

【一般枠】(助成率 1/2、助成限度額 2,000 千円)

参考:平成 24 年度利用実績 9 件

対象者	○中小企業者である建設業者等 ・建設業、土木建築サービス業 ※「経営革新計画」の承認企業または、建設業チャレンジ企業の認定が必要 建設業チャレンジ企業の認定申請は、助成金の申請時に提出
対象事業	新事業動向等の調査、新商品・新技術・新役務の開発、販路開拓、人材養成(ただし、生産を行うための直接的な経費(生産設備や原材料の購入など)や営利活動に直接的に繋がる経費(個別営業や商談に係る経費など)及び人件費は、対象とならない。)
助成内容	○単独支援 ・助成率 1/2 ・助成限度額 200 万円/年 ・助成期間 3 年以内※ ○協業合併支援 ・助成率 2/3 ・助成限度額 500 万円/年 ・助成期間 3 年以内※ ※ 毎年度助成対象者を審査選定する
取り組み内容	○取り組み内容 ・新産業の創出につながるもの ・県外又は海外への展開 ・基盤となる技術の強化 ・新分野進出や経営革新 ○対象事業 ・新事業動向等の調査、新商品・新技術・新役務の開発、人材養成
助成金申請要件	事前に中小企業の新たな事業活動の促進に関する法律における経営革新計画の承認を受けるか、交付申請に併せて「建設業チャレンジ企業」としての認定申請すること

※ 建設業チャレンジ企業の認定を受けるには、5 年の経営改善計画(付加価値額の向上:5 年後 5%以上)を立てて、審査会で承認されることが条件になります。

【新分野進出枠】(助成率 2/3、助成限度額 1,000 千円)

参考:平成 24 年度実績 3 件

事業内容	県内の建設業者が、新分野進出の実現を図るために、実証実験や先進的な取り組みの視察などの実現可能性を調査する取り組みを支援する事業
対象者	県内の中小企業者である建設業者及び建設業者がその過半を出資して設立した法人
対象事業	建設業者等が、新分野進出を実現するために必要な実証実験、先進的な取り組みの視察、研修会への参加、事業計画の評価・立案等の実現可能性調査
助成内容	・助成率 2/3 ・助成限度額 100 万円 (助成対象期間が 2 年にまたがる場合でも合計は 100 万円を超えない) ・助成期間 2 年以内

【お問い合わせ先】

公益財団法人 高知県産業振興センター TEL 088-845-6600

URL :http://www.joho-kochi.or.jp/sangyo_shinko_kikin/

② 高知県成長分野育成支援研究会

高知県では、県経済の活性化に向けて、今後の成長が期待され潜在力のある分野における、県内での新たな事業の創出を目指すため、企業や団体、専門家などで構成する研究会を設置し、早期事業化への取り組みを促進していくこととしています。

研究会では、当該分野における新たな事業の創出に向けて、関連する市場の動向などの情報収集や情報提供、さらに異業種の交流や関係する事業者等とのマッチングなどを行います。また、それらを行っていく中で、会員の持つプラン等を具体的な事業化プランに作り上げていきます。

作成された事業化プランに対して、実現性、将来性、地域経済への効果などについての審査を行い、適当と認められたプランは『研究会発事業化プラン』として認定します。認定を受けた事業化プランについては、「研究会発事業化支援事業費補助金」や、こうち産業振興基金の「経営革新支援事業助成金」への応募が可能となります。

活動期間	平成 25 年 4 月上旬から平成 26 年 3 月 31 日まで活動します。
構成会員	(1) 県内に本社又は事業所を有する企業及び団体 (2) (1)と連携して事業化を推進する企業及び団体 (3) (1)及び(2)の事業化に向けた活動を支援する大学、 高等専門学校等の高等教育機関、 公設試験研究機関及び産業支援機関 (4) 県内の市町村
研究会分野	・食品 ・天然素材 ・環境 ・健康福祉
費用	参加費は無料 ただし、研究会活動に要する経費のうち、事務局主体で実施するもの以外については、各会員の負担となります。

【お問い合わせ先】

(食品・天然素材)

高知県 商工労働部 工業振興課 TEL : 088-823-9691

(環境・健康福祉)

高知県 商工労働部 新産業推進課 TEL : 088-823-9750

URL : <http://www.pref.kochi.lg.jp/soshiki/150501/150501-220424.html>

③ 高知県産業振興推進総合支援事業

産業振興計画を効果的に実行するため、商品の企画・開発、加工、販路拡大等、生産段階から販路段階までの取組、観光産業の振興に資する取組等を総合的に支援することを目的としています。

補助事業者	市町村、一部事務組合、広域連合又は複数の市町村が組織する協議会	
事業実施主体	① 市町村等 ② 商工会(会議所)、農業協同組合、森林組合、漁業協同組合、公益社団法人、公益財団法人、第三セクター、特定非営利活動法人、観光協会等 ③ 中小企業者(個人事業者を含む)、中小企業団体等 ④ 共同体、協議会、グループ等の任意団体 ⑤ 上記①～④の他、知事が適当であると認める法人	
対象事業	地域アクションプラン等産業振興計画に位置付けられた取り組み又はこれに準ずると認められる取り組みが補助の対象となります。 取り組み内容等により、大きく3つの事業に分類されます。 <ul style="list-style-type: none"> ① ステップアップ事業 立ち上げ段階又は試行段階にある事業 ② 一般事業 次に掲げるいずれかの取り組みのうち、地域への経済波及効果が高いと認められる事業 <ul style="list-style-type: none"> ・地域資源の付加価値を高める取り組み ・新たなビジネス手法の導入又は仕組みづくりに向けた取り組み ・新分野・新事業への進出に向けた取り組み ③ 特別承認事業 国等の補助事業を活用して実施する事業 	
補助率	一般事業 (通常分)	1/2以内
	一般事業 (特別分)	2/3以内。ただし、企業等が実施する事業のうち、ハード事業については1/2以内
	特別承認事業	2/3以内。ただし、この補助金と補助を受けようとする国等の事業の補助金等の額(市町村の継ぎ足し補助金等を除く。)との合計は、補助を受けようとする国等の事業の補助対象事業費の2/3を限度とする
限度額	ステップアップ事業 10万円を下限とし、100万円を上限とする 一般事業及び特別承認事業 5,000万円を上限とする	

【お問い合わせ先】

高知県 産業振興推進部 計画推進課 TEL :088-823-9333

URL :<http://www.pref.kochi.lg.jp/soshiki/120801/>

3. 農業分野進出に対する支援

(1) 農業分野におけるハード面の支援を受けたい

① レンタルハウス整備事業

施設の増設や高度化による経営改善を目指す農業者の育成と新規就農者等の確保のため、ハウス整備を支援し、園芸産地の維持、強化を図ります。市町村又は農協が行うレンタルハウスの整備に要する経費について、県と市町村が補助をおこなうことで、農家の初期投資を少なくし、安心して施設園芸に取り組んでいただくための事業です。

a. 新規就農促進区分

対象者	<ul style="list-style-type: none"> ・新規就農者(就農後 5 年間まで)若しくは新規就農が確実と見込まれる者又は新規園芸参入者 ・就農経営計画が適正な者 ・簿記記帳を行う者 	
事業内容	新規就農者又は施設園芸に参入する農業者を対象とした園芸用ハウスのレンタル事業に要するハウス等の整備	
補助対象事業費限度額	<ul style="list-style-type: none"> ・一般ハウス:800 万円/10a ・軒高・高強度ハウス:1,000 万円/10a ※養液栽培設備は、100 万円/10a 上乘せ ヒートポンプ又は木質バイオマスボイラーは、300 万円/10a 上乘せ 流出防止装置付燃料タンク設備を整備する場合は、65 万円/1 基上乘せ 	
補助率	県	<ul style="list-style-type: none"> ・平坦地域:1/3 以内 ・中山間地域 2/5 以内 ・流出防止装置付燃料タンク設備 3/4 以内
	市町村	1/3 以上
	知事特認	1/6 以上

b.規模拡大促進区分・高度化推進区分

対象者	<ul style="list-style-type: none"> ・経営改善に意欲を持ち、経営改善計画が適正な農業者 ・簿記記帳を行う者 		
事業内容	規模拡大	既存の園芸用ハウスを継続活用しつつ、規模拡大を図るために要する5アールを越える新たなレンタルハウス等の整備	
	高度化	<ul style="list-style-type: none"> ・15年以上経過している既存の園芸用ハウスを建て替えて、生産性の向上を図るために要する、5アールを越える新たなレンタルハウス等の整備 ・事業実施主体の策定する「高度化整備計画」に基づくレンタルハウス等の整備 ・原則として、既存面積以上のハウス等の整備 	
補助対象事業費限度額	<ul style="list-style-type: none"> ・一般ハウス:700万円/10a ・軒高・高強度ハウス:1,000万円/10a ※養液栽培設備は、100万円/10a 上乘せ ヒートポンプ又は木質バイオマスボイラーは、300万円/10a 上乘せ 流出防止装置付燃料タンク設備を整備する場合は、65万円/1 基上乘せ 		
補助率	規模拡大	県	<ul style="list-style-type: none"> ・平坦地域:1/3 以内 ・中山間地域:2/5 以内 ・流出防止装置付燃料タンク設備:3/4 以内
		市町村	1/4 以上
		知事特認	1/8 以上
	高度化	県	<ul style="list-style-type: none"> ・1/3 以内 ・流出防止装置付燃料タンク設備:3/4 以内
		市町村	1/5 以上
		知事特認	1/10 以上

c.災害復旧区分

対象者	被災直前まで園芸用に供していたハウスの使用者	
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・被災直前まで園芸用に供していたハウスが自然災害により滅失した場合、当該ハウスを使用していた農家を対象として、事業実施主体が行う園芸用ハウスのレンタル事業に要するハウス等の整備 ・原則として、自然災害による滅失から1年以内のハウス等の整備 	
補助対象事業費限度額	<ul style="list-style-type: none"> ・一般ハウス 700万円/10a から10アール当たりの共済補償金相当額を控除した額 ・軒高・高強度ハウス 1,000万円/10a から10アール当たりの共済補償金相当額を控除した額 ※養液栽培設備は、100万円/10a 上乘せ ヒートポンプ又は木質バイオマスボイラーは、300万円/10a 上乘せ 流出防止装置付燃料タンク設備を整備する場合は、65万円/1 基上乘せ 	
補助率	県	1/3 以内
	市町村	1/6 以上

d.モデル集落支援区分

対象者	次のすべてを満たす者 ・県が認定した「モデル集落」のうち、土地利用権の設定が可能な法人又は法人に準ずる要件を満たしていると市町村長が認める集落営農組織 ・集落営農組織の経理担当責任者を配置すること	
事業内容	・集落営農組織等の自立経営を図るために要する、5アールを越えるレンタルハウス等の整備 ・既存の園芸用ハウスを建て替えて、レンタルハウス等の整備を行う場合は、高度化促進区分の事業内容に準じる	
補助対象事業費限度額	・一般ハウス:700万円/10a (新規就農区分の場合:800万円/10a) ・軒高・高強度ハウス:1,000万円/10a ※養液栽培設備は、100万円/10a 上乗せ ヒートポンプ又は木質バイオマスボイラーは、300万円/10a 上乗せ 流出防止装置付燃料タンク設備を整備する場合は、65万円/1 基上乗せ	
補助率	県	2/3 以内
	市町村	1/3～1/6 以上
	知事特認	1/6～1/10 以上

【お問い合わせ先】

高知県 農業振興部 産地・流通支援課 TEL :088-821-4543
URL :<http://www.pref.kochi.lg.jp/soshiki/160701/>

② 経営体育成強化資金

一般の株式会社等が新たに農業に参入する際に必要となる農業用施設や機械の導入などの初期投資に対して、経営体育成強化資金がご利用いただけます。

対象者	農業を営む法人であって次の要件を満たす方 1. 農業経営開始後、決算期を2期終えていないこと 2. 5年以内に農業経営改善計画の認定を受ける計画を有していること 3. 経営改善資金計画について特別融資制度推進会議の認定を受けていること	
融資条件	返済期間	25年以内(うち据置期間3年以内)
	融資限度額	負担額の80%、ただし、ご融資金額の上限は1億5,000万円
	担保・保証人	原則必要

【お問い合わせ先】

株式会社日本政策金融公庫 高知支店 TEL :088-825-1091
URL :<http://www.jfc.go.jp/n/finance/search/keieitaiikusei.html>

③ 高知県こうち農業確立総合支援事業

県内の各地域の特性を活かした農業の確立を目的として、農業生産活動等に関わる農業振興施策の実施に要する経費について助成しています。

一般型

対象	<ul style="list-style-type: none"> ・基盤整備事業 農業生産活動に係る農道、用排水路、ほ場等の整備及びこれらに伴う測定、換地、調査等 ・近代化施設整備事業 共同で利用する農業用機械及び施設、農産物の処理加工及び集出荷貯蔵施設、研修施設等
補助率	補助対象経費の 1/2 以内

養液栽培システム等に関する事項

対象	水耕栽培、固形培地耕栽培、簡易隔離床栽培、水分コントロール栽培、噴霧管理栽培
補助率	補助対象経費の 1/2～1/10 以内

【お問い合わせ先】

高知県 農業振興部 農業政策課 TEL :088-821-4510
URL :<http://www.pref.kochi.lg.jp/soshiki/162201/>

(2) 農業分野におけるソフト面の支援を受けたい

① 農の雇用事業（新規雇用研修助成）

農林水産省は、農業法人等が就農希望者を新たに雇用し、営農に必要な農業技術や経営ノウハウ等を習得させるために実施する研修に対して助成を行います。

【例：平成 25 年度 第 2 回募集】

募集期間	7月1日(月)～8月9日(金)
対象者	<ol style="list-style-type: none"> 1.平成25年1月1日以降に正規の従業員として雇用し、申請日までに就業しており、1週間の所定労働時間が35時間以上であること 2.研修生の過去の農業従事経験が5年以内であること 3.雇用保険、労災保険に加入すること 4.本事業と重複する他の公的助成を受けていないこと 5.研修生が農業法人等の代表者の3親等以内でないこと(労働者性が認められる場合を除く) 6.研修生の年齢が雇用期間の定めのない正社員としての採用日時時点で、原則45歳未満であること
助成額	<p>期間：最長2年間(今回の募集では研修1年目を支援。2年目は別途措置した上で実施予定)</p> <p>上限：9万7千円/月額(新規就業者)※1 3万6千円/年間(指導者)※2</p> <p>※1 助成額の上限は、9万7千円または研修生に支払った賃金月額のいずれか低い金額</p> <p>※2 指導者自らが人材育成や労務管理等の向上に必要な知識を習得するために要する費用の助成</p>
助成対象経費	<p>法人等の指導者や外部専門家による指導に要する経費、就業上必要な資格取得にかかる講習費、テキスト購入費、受験料、研修会等の参加に要する交通費など。</p> <p>※新規就業者が定住外国人の場合、日本語研修を受けるために教育機関に支払った経費等については、月額3万円を上限に最長6ヶ月助成。</p>

【お問合わせ先】

高知県農業会議 TEL :088-824-8555

URL :<http://www.nca.or.jp/Be-farmer/nounokoyou/original/>

② 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。

【例:平成 25 年度研修メニュー】

研修名	日程(期間、回数)		内容	定員	費用
新しいなか ビジネス スクール	受付期間:平成 25 年 4 月 1 日～平成 26 年 2 月 21 日 開講期間:平成 25 年 5 月 20 日～平成 26 年 3 月 24 日		インターネットで高知県の農業と農業技術を学べる通信農業講座。農場でのスクーリング(実習・農家視察など)を受けられる。	50 名 スクーリングは各回 15 名	無料 (スクーリングは 1 回につき 1,440 円)
就農希望者 長期研修	一般コース	1 年以内	目的、希望に応じて、就農に向けて主体的に研修が可能。実習を中心に、農業大学校(いの町)での聴講、先進農家や環境保全型畑作振興センター、などでも研修が可能。	20 名程度	480 円/日 (聴講は別途料金)
	熟年コース	6 ヶ月以内			
農業 基礎 講座	野菜	5/23	作物栽培、病虫害防除、土壌肥料などの農業の基礎知識を習得する 1 日のコースの研修	各 30 名程度	無料
	花き	5/30			
	水稲	6/6			
	病虫害	6/13			
	果樹	6/20			
	土壌肥料と農業経営	6/27			
働きながら 学ぶ 農業技術 研修	9 月開始、 毎日曜日開催		休日を利用して就農を目指す研修	10 名程度	7,200 円 及び実費 (約 1 万円)
農業体験 研修	家庭菜園での野菜作り	4/20 9/7	家庭菜園、落葉果樹の剪定、などの体験型研修	各 30 名	無料
	落葉果樹の剪定	12/7			
農業機械 研修	8/21～22(水・木) 11/27～28(水・木) 3/5～6(水・木)		農業機械の整備点検、農業機械操作技術、農作業安全に関する研修	各 10 名	無料
農業体験 スクール	相談の上、受付		農作業を体験しながら環境保全型農業についても学べる、主に園児、小中学生のための研修	各 40 名	無料
こうちアグリ スクール	東京・大阪で開催 各 10 回		就農へ向けて都会で学ぶ農業技術研修	各 20 名	4,800 円 及び実費

【お問い合わせ先】

農業大学校研修課「窪川アグリ体験塾」 TEL :0880-24-0007
URL :<http://www.nogyo.tosa.pref.kochi.lg.jp/?sid=2011>

③ 高知県こうち農業確立総合支援事業

農業生産活動等に関わる農業振興施策の実施に要する経費について支援をし、県内の各地域の特性を活かした農業の確立を目指します。

一般型

対象者	新規就農者(就農開始時よりおおむね5年までの者)で今後3年以内に認定農業者又はそれに準ずる者(市町村長等が「今後育成すべき農業者」になると選定する者を含む。)
内容	経営自立に向けた農業技術・経営の指導等に係る事業、認定農業者の相互研さんによる経営改善等に向けた活動に対して支援する事業等
補助率	補助対象経費の 1/2 以内

【お問い合わせ先】

高知県 農業振興部 農業政策課 TEL :088-821-4510
URL :<http://www.pref.kochi.lg.jp/soshiki/162201/>

(3) 農業分野における融資支援を受けたい

① 農業経営基盤強化資金 (スーパーL資金)

農業経営改善計画の認定を受けられた方の自主性と創意工夫を活かした経営改善を、資金面で応援する総合的な資金です。

対象者	認定農業者(農業経営改善計画を作成し市町村長の認定を受けた個人・法人) ※なお、個人の場合、簿記記帳を行っていること、または今後簿記記帳を行うことが条件	
資金使途	<ul style="list-style-type: none"> ・農地等 (取得のほか、改良・造成も対象) ・施設、機械 (農産物の処理加工施設、店舗などの流通販売施設も対象) ・果樹、家畜等 (購入費、新植・改植費用のほか、育成費も対象) ・その他の経営費 (規模拡大や設備投資などに伴って必要となる原材料費、人件費などが対象) ・経営の安定化 (負債の整理(制度資金は除く)などが対象) ・法人への出資金 (個人が法人に参加するために必要な出資金等の支払いが対象) 	
融資 限度額	個人	3億円(特認6億円)
	法人	10億円(特認20億円) ※このうち経営の安定化のための資金のご融資限度額は個人6,000万円(特認1億2,000万円)、法人2億円(特認4億円)
償還期間	25年以内(うち据置期間10年以内)	
担保	原則必要	

【お問い合わせ先】

株式会社日本政策金融公庫 高知支店 TEL :088-825-1091
URL :http://www.jfc.go.jp/n/finance/search/a_30.html

② 農業近代化資金（認定農業者向け）

経営意欲と能力がある農業経営者等に対し、効率的かつ安定的な農業経営の展開を図るために必要な施設資金等を、長期かつ低利で民間融資機関が円滑に融通することにより、地域農業の担い手となる農業者の自主性と創意工夫を活かした経営改善が着実に進められることを目指した資金です。

対象者	<p>1. 次の a から c までに掲げる計画を作成して市町村長の認定を受けた者 ただし、簿記記帳を行っている者又は行うことが確実と見込まれる者に限ります。</p> <p>a 農業経営基盤強化促進法に基づく農業経営改善計画 b 酪農及び肉用牛生産の振興に関する法律に基づく経営改善計画 c 果樹農業振興特別措置法に基づく果樹園経営計画</p> <p>2. 1. の法人の構成員又は構成員になろうとする者 ただし、当該法人への出資金等を借入れる場合に限り。</p>
資金使途	<ul style="list-style-type: none"> ・構築物等造成資金 農業施設、農機具等の改良、造成、取得及び復旧に要する資金。中古品の取得も対象 ・果樹等植栽育成資金 果樹、花き・花木その他の永年性植物の植栽又は育成に要する資金。定植、園地整備、樹苗養成等に要する経費（植栽費）及び育成期間中における肥料代、農薬代、雇用労賃等の経費（育成費）が対象 ・家畜購入育成資金 乳牛その他家畜の購入又は育成に要する資金。家畜購入資金及び育成期間中における飼料代、衛生費、種付料、雇用労賃等の経費（育成資金）が対象 ・小土地改良資金 事業費が1,800万円までの農地又は牧野の改良、造成又は復旧に要する資金。土地改良等事業の工事費及び事業に必要な未墾地の購入費が対象 ・長期運転資金 農業経営の規模拡大、生産方式の合理化、経営管理の合理化、農業従事の態様改善その他の農業経営の改善に伴い要する資金 ・大臣特認資金 <ul style="list-style-type: none"> ・農村における給排水施設の改良、造成又は取得に要する資金 ・特定の農家住宅の改良、造成又は取得に要する資金
貸付 限度額	<ul style="list-style-type: none"> ・個人 1,800 万円以内。知事特別承認の場合は 2 億円以内 ・法人 2 億円以内 <p>貸付額は万円単位。貸付額の下限は10万円</p>
融資率	<ol style="list-style-type: none"> 1. 特例適用により事業費の 100% 以内 2. 1. 以外の場合、事業費の 80% 以内 3. 補助金等が交付される場合、補助金等を差し引いた額の 1. 又は 2. の率

（次頁に続く）

償還期限	<p>次に掲げる年数の範囲内において、借入者の経営状況や融資対象の性質、規模、耐用年数等を総合的に勘案した適正な期間を設定します。 なお、償還期限が異なる複数の施設等を含む場合は、加重平均（端数切り上げ）等により設定します。 原則：15年以内（うち据置期間7年以内）</p> <p>個別基準等</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 農業用の機械・機具、7年以内。うち据置期間2年以内 2. 農業用ビニールハウス 主として金属造のもの、14年以内。うち据置期間3年以内 主として木造のもの、5年以内。うち据置期間2年以内 3. ハウス被覆資材 塩化ビニール（厚さ 0.15ミリ以上のものに限る。）、4年以内。 うち据置期間1 年以内 ポリオレフィン系フィルム、5年以内。うち据置期間2年以内 4. 軽四貨物自動車、4年以内。うち据置期間1年以内 5. 家畜購入育成資金、7年以内。うち据置期間2年以内
貸付利率	別途ご確認ください
償還条件等	<p>償還方法：元金均等 元金の償還時期：5月31日又は11月30日のいずれか年1回払い 利息の支払時期：年2回。うち1回は元金の償還時期</p>
債務保証	<p>農業信用基金協会の債務保証を受けることができます。 また、個人1,800万円、法人3,600万円の範囲内であれば、原則として、融資対象物件以外の担保及び同一経営の範囲内の保証人以外の保証人は必要ありません。</p>

【お問い合わせ先】

高知県 農業振興部 協同組合指導課 TEL :088-821-4521

URL :<http://www.pref.kochi.lg.jp/soshiki/162301/>

(4) 新規就農者向けの支援

① 新規就農研修支援事業

「所得の確保」「技術の習得」等の就農時の悩み・不安を解消し、安心して農業を始めていただけるよう、就農の準備段階から経営を開始した後の就農初期段階まで、農業を始める方々への総合的なサポートを行います。

市町村	事業名	お問合わせ先
室戸市	室都市農業就労者支援事業	農林水産課 TEL:0887-22-1111
奈半利町	新規就農研修支援事業	地域振興課 TEL:0887-38-8182
田野町	新規就農研修支援事業	まちづくり推進課 TEL:0887-38-2813
安田町	新規就農支援事業	経済建設課 TEL:0887-38-6714
安芸市	新規就農研修支援事業	農林課 TEL:0887-35-1016
香美市	新規就農研修支援事業	産業振興課 農林班 TEL:0887-53-1062
香南市	新規就農研修支援事業	農林課 産業班 TEL:0887-57-7517
本山町	新規就農者研修支援	まちづくり推進課 TEL:0887-76-3916
大豊町	新規就農研修支援事業	産業建設課 産業班 TEL:0887-72-0450
土佐町	新規就農研修支援事業	産業建設課 農畜林課 TEL:0887-82-0400
南国市	新規就農研修支援事業	農林水産課 TEL:088-880-6559
高知市	新規就農研修支援事業	土佐山地域振興課 TEL:088-895-2312 春野地域振興課 TEL:088-894-4387
いの町	いの町農業公社の 農業実習研修生受け入れ	いの町吾北総合支所産業課 TEL:088-867-2313
佐川町	新規就農者研修支援事業	産業建設課 TEL:0889-22-7708
越知町	新規就農研修支援事業	産業建設課 TEL:0889-26-1105
梶原町	新規就農者研修 サポート事業	産業振興課 TEL:0889-65-1250
土佐市	新規就農研修支援事業	産業経済農政班 TEL:088-852-7656
四万十町	新規就農研修支援事業	農林水産課 農業支援 TEL:0880-22-3113
黒潮町	新規就農研修支援事業	農業振興課 農業振興係 TEL:0880-43-1888
四万十市	新規就農研修支援事業	農林課農業振興係 TEL:0880-34-1117
土佐清水市	土佐清水市新規就労者支援事業	産業振興課 農業係 TEL:0880-82-1114
三原村	新規就農研修支援事業	産業建設課 農業振興係 TEL:0880-46-2111

4. 林業分野進出に対する支援

(1) 林業分野におけるハード面の支援を受けたい

① 森の工場活性化対策事業

1) 間伐材搬出支援事業

認定された森の工場内において実施する搬出間伐について、搬出された材積に応じて支援します。

	補助金額	上限
一般用材	1,000 円/m ³	70m ³ /ha
チップ等端材	2,000 円/t	30t/ha

2) 作業道整備事業

森の工場内において実施する森林整備や効率的な作業システムのために必要な路網の整備に対する助成を行います。

	補助内容
開設	査定額の 80% から国庫補助を差し引いた額以内

3) 架線集材システム支援事業

森の工場内において、搬出間伐を行うために必要な集材用架線の架設経費に対する助成を行います。路網による作業システムが困難な地域における、架線集材施設の設置を行います。

区分	補助額	条件等
架設	定額 400 円/m	(1) ウインチの設置を伴う集材用架線の架設であること (2) スパン長が 300m 以上であるもの
張替え	定額 200 円/m	(1) ウインチの設置を伴う集材用架線の張替えであること (2) スパン長が 300m 以上であるもの (3) H型架線、2 集材における 2 本目の架設を含む

4) 高性能林業機械等整備事業

集約化された団地「森の工場」を主体として、計画的かつ効率的な間伐等の森林整備を展開しようとする事業体の林業機械導入及び改良等に関する経費を助成する事業です。

タイプ別	事業区分	補助率	補助内容
森林づくりタイプ	国庫補助事業	6/10以内	高性能林業機械等の新規導入に対する補助です。
プロジェクトタイプ	国庫補助事業	6/10以内	
改良タイプ	県単独事業	5/10以内	既存保有の建設機械等に、アタッチメント(集材用ウインチ、グラップル等)を導入し装着する場合に補助するものです。
レンタルタイプ	県単独事業	3/10以内 (上限150千円/月)	集材(小運搬を含む)、造材に必要な高性能林業機械のレンタル経費に対する補助です。

【お問い合わせ先】

高知県 林業振興・環境部 林業改革課
 TEL : 間伐担当 088-821-4602
 経営革新担当 088-821-4876
 URL : <http://www.pref.kochi.lg.jp/soshiki/030301>

(2) 林業分野におけるソフト面の支援を受けたい

① 「緑の雇用」現場技能者育成対策事業

現場技能者を段階的かつ体系的に育成する林業事業体を支援する事業です。作業実態等を理解するためのトライアル雇用や基本的な知識・技能等を習得するためのOJTを含む3年間の研修、作業班長等に必要な知識・技能等を習得するためのキャリアアップ研修に必要な経費を助成します。

② 高知県林業労働力確保支援センターでの各種研修

1) 林業就業支援講習

林業への就業を希望する方を対象に林業に関する座学や実習等を行い、林業就業についての十分な情報と認識を得ていただくことにより、林業への円滑な本格就業を支援するものです。

【例：平成25年度】

講習の内容	<ul style="list-style-type: none"> ○林業就業に係る基本的な知識の講習等 ○林業労働安全衛生講習 ○刈払機・チェーンソー等の作業講習 ○林内作業者安全教育 ○小型車両系運搬機械運転業務講習 ○林業・木材産業等の施設見学 ○林業作業の実地講習 ○就業相談・生活相談 	
実施日程	平成25年5月7日～5月31日の19日間（土日を除く）	
実施場所	座学	高知県林業労働力確保支援センター所在地の「高知県森林研修センター研修館（香美市土佐山田町大平80）」で実施
	実習	林業事業体の作業現場等で実施
受講費用	<ul style="list-style-type: none"> ○無料。ただし食費や講習実施地域までの交通費などは自己負担（講習修了者には、受講中の宿泊費1泊につき4,200円を上限に補助制度が有） ○当センターでの研修日には、当センターに宿泊できます。 ○シーツ等のクリーニング代200円をいただきます。 	

2) 林業技術者養成研修

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技能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。

高性能林業機械のオペレーターの養成を目的とした研修等を実施しています。

3) 林災防講習

林業・木材製造業労働災害防止協会は、林業、木材製造業の安全で健康・快適な職場づくりを支援するため、特に一定の業務や危険な作業に従事する作業者に対して、技能講習や労働安全衛生法に基づく特別教育として安全衛生教育を行っています。

【お問い合わせ先】

公益財団法人 高知県山村林業振興基金 Tel : 088-822-5101
研修所名称: 高知県林業労働力確保支援センター Tel: 0887-57-0366
URL : <http://www.shien-center39.com/>

(3) 林業分野における融資支援を受けたい

① 高知県林業・木材産業改善資金

新しい事業をはじめ、機材や設備を充実させる、働く環境を整えるなど、さまざまな林業・木材産業分野の事業計画をサポートする無利子の制度資金です。

対象者と貸付限度額	<p>林業分野 個人 1,500万円 会社 3,000万円 団体 5,000万円</p> <p>木材産業分野は1億円</p>
対象となる事業内容	<p>1 新たな林業・木材産業の経営を開始</p> <p>a) 林業・木材産業に新規参入する場合</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営の開始に必要と認められる機械施設 <p>b) 林業・木材産業を営んでいるが部分的に新しい手法を取り入れる場合</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新しい手法の導入に必要と認められる機械施設 <p>2 林産物の新たな生産方式の導入 (生産性の向上、品質の向上により経営の改善を行うもの)</p> <p>a) 林業部門</p> <ul style="list-style-type: none"> ・プロセッサ、スイングヤード、ハーベスタ、フォワーダ、グラブブルウインチ付バックホウ、クレーン付トラック、アタッチメント等 ・きのこ製造用機械施設、木炭製造用機械施設等 <p>b) 木材産業部門</p> <ul style="list-style-type: none"> ・プレカット加工機、ツインバンドソー、木材乾燥機、送材台車丸棒加工機、バイオマスボイラー、チップパー、製品保管庫等 <p>3 林産物の新たな販売方式の導入 (流通コスト削減、付加価値向上、安定的な販路確保により経営の改善を行うもの)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・木材選別機、ログローダ、グレーディングマシン等 ・協定取引等による立木の買取費用（まとまったロット） ・森林認証の取得費用 <p>4 安全衛生施設の導入 (労働災害を未然に防ぐための機械施設)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・振動病予防機械、緊急連絡用施設、人員輸送機械等 <p>5 福利厚生施設の導入 (林業従事者の快適な就労環境を確保するもの)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・休憩室、更衣室、浴室、トイレ等を備えた施設等
償還期間と据置期間	<p>償還期間：10年以内（特例の場合12年又は15年以内） 据置期間：3年以内（償還期間に含む）</p>

【お問い合わせ先】

高知県 林業振興・環境部 木材産業課 TEL：088-821-4591
URL：<http://www.pref.kochi.lg.jp/soshiki/030501/>

5. 漁業分野進出に対する支援

(1) 水産業分野におけるハード面の支援を受けたい

① 新規漁業就業者漁船リース事業

漁協が対象者とリース契約を締結することを前提に、中古船を取得及び整備する費用の一部を補助します。

対象者	<ul style="list-style-type: none"> ・新規漁業就業者支援事業の研修修了（研修の修了の日から1年以内となる者に限る）又は修了予定の方 ・漁船リース事業の審査会で計画が適当であると認められる方
補助対象経費	上限は750万円（県1/3以内、市町村任意） 本人負担のうち20%以上は自己資金、80%以下は近代化資金等の融資の利用可能

【お問い合わせ先】

高知県 水産振興部 漁業振興課 資源・生産担当

TEL :088-821-4829

URL :<http://www.pref.kochi.lg.jp/soshiki/040401>

高知県漁業協同組合 漁業就業支援アドバイザー TEL:088-803-7611

(2) 水産業分野におけるソフト面の支援を受けたい

① 漁業体験研修支援事業（短期研修）

高知県内の漁村地域で3日以上7日以下の短期研修（漁村生活、漁業体験など）を受ける場合に、研修にかかる費用の一部を補助します。

対象者	<ul style="list-style-type: none"> ・研修の参加時点で満17歳以上の方 ・研修を開催する漁村集落の居住者でない方 （当該漁村集落の出身者でも地域外に居住している方は対象となります） ・漁業者でない方
-----	---

【お問い合わせ先】

高知県 水産振興部 漁業振興課 資源・生産担当

TEL :088-821-4829

URL :<http://www.pref.kochi.lg.jp/soshiki/040401>

高知県漁業協同組合 漁業就業支援アドバイザー TEL:088-803-7611

② 新規漁業就業者支援事業（長期研修）

対象者	<ul style="list-style-type: none"> ・新たに自営の沿岸漁船漁業に就業を希望される原則 65 歳未満の方 ・支援開始後 2 年以内に沿岸漁船漁業者として自立することを目指す方 ・新規漁業就業者支援事業の審査会で計画が適当であると認められた方 	
内容	ア. 技術習得支援	地元のベテラン漁師さんを指導者として、技術習得を最長 1 年間行うことができます（指導を行っていただく漁師さんに対して、報償費を負担します）。
	イ. 生活支援	<p>研修中の生活支援として、月額最高 15 万円までの生活支援費※を最長 2 年間受けることができます。</p> <p>※注：研修中及び研修修了後 3 年以内に研修先での漁業を辞めた場合は、支給された生活支援費を全額返金しなければならないことになります。</p> <p>住居は漁業協同組合や市町村がサポートします。</p>

【お問い合わせ先】

高知県水産振興部 漁業振興課 資源・生産担当

TEL :088-821-4829

URL :<http://www.pref.kochi.lg.jp/soshiki/040401>

高知県漁業協同組合 漁業就業支援アドバイザー TEL:088-803-7611

(3) 漁業分野の融資支援を受けたい

研修期間が終了し、独立する際にも以下の支援策が受けられます。

資金名	貸付対象者	貸付利率	貸付限度額	償還期間
沿岸漁業改善資金 (漁業経営開始資金)	18歳以上40歳未満の漁業者等	無利子	2,000万円	10年以内 (うち据置3年以内)
高知県沿岸漁業等 経営育成資金 (中古漁船等購入)	新たに漁業を開始しようとする者で、将来的に水産業協同組合の組合員になると認められる者	1.6%(変動あり)	事業費の80%以内	5年以内 (うち据置2年以内)

【お問い合わせ先】

高知県水産振興部 漁業振興課 資源・生産担当

TEL :088-821-4829

URL :<http://www.pref.kochi.lg.jp/soshiki/040401>

高知県漁業協同組合 漁業就業支援アドバイザー TEL:088-803-7611

6. 福祉・介護分野進出に対する支援

(1) 福祉・介護分野におけるハード面の支援を受けたい

① サービス付き高齢者向け賃貸住宅建設融資

バリアフリー構造等を有し、介護・医療と連携し高齢者を支援するサービスを提供する「サービス付き高齢者向け住宅」への資金融資です。「サービス付き高齢者向け住宅の登録」が必要になります。

対象条件	1戸当たり専有面積	25㎡以上 施設共用型の場合は18㎡以上
	敷地	敷地面積165㎡以上
	建物	賃貸住宅部分（注）の延べ面積200㎡以上
	戸数	制限なし
	建物の形式	一戸建て以外（共同建て、重ね建て及び連続建て）
	構造	耐火構造または準耐火構造（省令準耐火構造含む）
融資額等	融資対象部分	賃貸住宅部分（注）の延べ面積が建物全体の延べ面積の3/4以上の場合には建物全体、賃貸住宅部分（注）の延べ面積が建物全体の延べ面積の3/4未満の場合には賃貸住宅部分のみ
	対象事業費	建築主体工事費、電気工事費、給排水衛生工事費等の本体工事費及び屋外付帯設備工事費、既存建物の除却工事費、開発工事費、設計費、工事監理費、敷地測量費、土地取得費 等
	借入額	最高で対象事業費の100%（10万円単位）が借入れの対象
返済期間（上限）		35年以内（1年単位）
物件検査		適合証明検査機関による設計検査及び竣工現場検査（有料）
中間資金		分割で借入金の受取を希望される場合は、着工時（借入総額の約30%）、屋根工事完了時（借入総額の約30%（累計約60%））及び竣工時（借入総額の約30%（累計約90%））に中間資金の受取が可能です。 ※原則として、着工時と屋根工事完了時の中間資金の額は、機構の算定した土地評価額が上限となります。
抵当権		借入れの対象となる建物と敷地に機構のための第1順位の抵当権を設定していただきます。 ただし、収支計画などを審査した結果、借入額が希望どおりの金額とならない場合があります。
保証人		十分な保証能力のある法人または個人の連帯保証人（施設共用型は不要）

（注）賃貸住宅部分とは、サービス付き高齢者向け賃貸住宅建設融資の対象となる住宅の専有部分及び共用部分をいいます。

【お問い合わせ先】

住宅金融支援機構 近畿支店 まちづくり推進グループ TEL :06-6281-9266
URL :<http://www.jhf.go.jp/files/100509563.pdf>

② 高齢者・障害者・子育て世帯居住安定化推進事業

高齢者・障害者・子育て世帯にかかる居住の安定を推進・支援するプロジェクトのうち、ハード・ソフト面で先導性が高いものを対象として、内容について個々に評価委員会の評価を受け、その結果に基づいて国が選定するプロジェクトに対する助成です。

要件	先導的な高齢者等向けの住まいに関する技術・システム等の導入や高齢者等向けの生活支援・介護サービス、子育て支援サービス等が効率的・効果的に提供される住まいづくり・まちづくりに関する取り組み等、高齢者等の居住の安定確保に資する提案や創意工夫を含むものであること		
	公開等により、高齢者等の居住の安定確保に資する住まいづくり・まちづくりの推進上効果を高めるための情報公開を行うものであること		
	平成25年度中に事業に着手するものであること		
種類と補助率	①住宅及び高齢者等の安定確保に資する施設（建築設備を含む）の整備（新築、取得又は改修）	新築	1/10
		改修	2/3
		設計費	2/3
	②高齢者等の居住の安定確保に関する技術の検証（先導的な提案に係る居住実験・社会実験等）	2/3	
③高齢者等の居住の安定確保に関する情報提供及び普及（展示用住宅の整備・展示用模型の作成、その他の情報提供及び普及）	2/3		

【お問い合わせ先】

高知県 土木部 住宅課 TEL :088-823-9858
URL :<http://www.pref.kochi.lg.jp/soshiki/171901>

国土交通省 高齢者・障害者・子育て世帯居住安定化推進事業室
TEL:03-6268-9028
URL:<http://iog-model.jp/>

(2) 福祉・介護分野におけるソフト面の支援を受けたい

① 介護保険施設等開設準備支援事業費補助金

市町村又は民間事業者が計画により設置する介護保険施設等(※)の開設準備に要する費用の一部を予算の範囲内で補助することにより、開設前から安定した質の高いサービスを提供するための体制整備を支援することを目的とします。

※介護保険施設等とは、特別養護老人ホーム、老人保健施設、ケアハウス（特定施設入居者生活介護事業所として指定を受けるものに限る。）、養護老人ホーム、小規模多機能型居宅介護事業所、認知症高齢者グループホームを指します。

補助先	市町村	民間事業者
施設種別	小規模福祉施設等（定員29名以下） ①小規模特別養護老人ホーム ②小規模老人保健施設 ③小規模ケアハウス （特定施設入居者生活介護の指定を受けるものに限る） ④認知症高齢者グループホーム ⑤小規模多機能型居宅介護事業所	1. 広域型施設（定員30名以上） ①特別養護老人ホーム ②老人保健施設 ③ケアハウス （特定施設入居者生活介護の指定を受けるものに限る） 2. 養護老人ホーム
基礎単価	60万円	
単位	定員数（小規模多機能型居宅介護事業所にあたっては、宿泊定員数とする）	
対象経費	特別養護老人ホーム等の円滑な開所に必要な給料、職員手当等、共済費、賃金、報酬、旅費、需用費、役務費、使用料及び賃借料、委託料ならびに備品購入費（備品設置に伴う工事請負費を含む）	

上記の表の施設種別ごとに定められている基礎単価に単位の数を乗じて得た合計金額を算出し

A．60万円×定員数＝合計金額

B．対象経費の実支出額の合計

AとBの金額を比較して少ない方の額を交付基礎額とし、交付基礎額の範囲内の額を交付額とする。

【お問合わせ先】

高知県 地域福祉部 高齢者福祉課 TEL :088-823-9630

URL : <http://www.pref.kochi.lg.jp/soshiki/060201>

② サービス付き高齢者向け住宅整備事業

国が、バリアフリー構造等を有し、介護・医療と連携して、高齢者を支援するサービスを提供する「サービス付き高齢者向け住宅」として登録された住宅の整備事業を公募し、予算の範囲内において、事業の実施に要する費用の一部を補助し、支援するものです。

要件	「サービス付き高齢者向け住宅」として登録されること		
	「サービス付き高齢者向け住宅」として10年以上登録するもの		
	入居者の家賃の額が、近傍同種の住宅の家賃の額と均衡を失しないように定められるもの		
	入居者からの家賃等の徴収方法が、前払いによるものに限定されていないもの		
	事業に要する資金の調達が確実であるもの		
補助率	住宅	新築	1/10 (上限100万円/戸)
		改修※1	1/3 (上限100万円/戸)
	高齢者生活支援施設※2	新築	1/10 (上限1,000万円/施設)
		改修	1/3 (上限1,000万円/施設)

※1 住宅の改修は、共用部分及び加齢対応構造等（バリアフリー化）に係る工事に限る。

※2 高齢者生活支援施設の例：デイサービス、訪問介護事業所、居宅介護支援事業所、診療所、訪問介護事業所等

【お問い合わせ先】

高知県 土木部 住宅課 TEL :088-823-9858
URL :<http://www.pref.kochi.lg.jp/soshiki/171901>

国土交通省 サービス付き高齢者向け住宅整備事業事務局 TEL :03-5805-2971
URL :<http://www.koreisha.jp/service/>

【参考資料】

建設業の新分野進出に関するアンケート調査

皆様にお伺いします。

問1. 貴社概要

- (1) 貴社名: _____
(2) 住所: 〒 _____
(3) 電話番号: _____ (4) ご記入者: _____
(5) 年売上高: _____ 百万円 (6) 従業員数: _____ 人

問2. 現状について

5年前と比較(事業開始後5年未満の場合は事業開始時と比較)した現在の状況について(1)~(3)それぞれの項目の状況に1つずつ○をつけてください。

- (1) 従業員数 (増加 / 横ばい / 減少) (2) 設備投資 (増加 / 横ばい / 減少)
(3) 売上高 (増加 / 横ばい / 減少)

問3. 貴社での建設事業の今後の方針について

(1) 現状を踏まえ、今後の貴社の方針に近いものの数字(1~6)に1つだけ○をつけてください。

1. 現状を維持する 2. 規模を拡大する 3. 規模を縮小する
4. わからない 5. 近い将来撤退する予定である 6. 可能であれば、すぐ撤退したい

(2) (1)で「5」「6」とお答えになられた方にお伺いします。差し支えなければ建設業を撤退する理由をお答えください。(複数回答可)

1. 後継者がいない 2. 建設業に将来性がない
3. 資金繰り等で経営難である 4. その他 ()

問4. 貴社での新分野進出の方針について

現状を踏まえ、今後の貴社の方針に近いものの数字(1~7)に1つだけ○をつけてください。

1. 新分野進出の意思は無い →問16へ
2. 既に新分野に進出している →問9、10、11、12、13へ
3. 既に進出しており、更に別の分野への進出を検討中 →問5~13へ
4. 新分野進出の意思があり、具体的に検討中 →問5、6、7、8へ
5. 新分野進出の意思はあるが、何をして良いのか分からない →問5、6、7、8へ
6. 新分野に進出したが建設業専業に戻る →問9、10、11、12、13、17へ
7. その他 () →問18以降へ

当設問での回答内容により、以降、ご回答いただく設問が異なります。各設問の前のガイドを確認いただきご回答ください。

例 問4で「2」を選択した方にご回答いただく設問

問4選択 1 2 3 4 5 6 7

問4選択 1 2 3 4 5 6 7

問5. 新たに進出を考えられている分野に○をつけ、その事業概要をご記入ください。(複数回答可)

回答例)

分野 (農業) 林業・漁業・福祉介護・産業廃棄物処理業・サービス業 (その他)
概要 (ゆず栽培 (3ha) / ホテル経営)

分野 (農業・林業・漁業・福祉介護・産業廃棄物処理業・サービス業・その他)

概要 []

問4選択 1 2 3 4 5 6 7

問6. 新分野進出にあたり、課題となっている事項はどういったものでしょうか。(複数回答可)

- 1. 親族や社員の賛同・協力が得られない
- 2. 新たな事業に必要な資金に不安がある
- 3. 新たな事業を行える人材が不足している
- 4. 事業の推進に共同事業者(パートナー)が必要である
- 5. 相談先(アドバイザー・コンサルタント)がない
- 6. 事業を進めるうえで意思決定を行うのに必要な情報が不足している
- 7. その他 ()

問4選択 1 2 3 4 5 6 7

問7. 何年以内での進出を考えておられますか。あてはまるものに1つだけ○をつけてください。

- 1. 1年以内
- 2. 2年以内
- 3. 3年以内
- 4. 未定
- 5. その他 ()

問4選択 1 2 3 4 5 6 7

問8. これまで、新分野への進出についてどちらかに相談をされましたか、あるいは相談されるご予定ですか? ○をつけてください。(a~gについては複数回答可)

1. 相談した(する予定) / 2. 相談しない
- a. 同業者
 - b. 同業者以外の取引先
 - c. 金融機関
 - d. 商工会、会議所
 - e. 行政機関(市町村役場、県の機関等)
 - f. 産業振興センター「建設業新分野進出アドバイザー」
 - g. その他 ()

問4選択 1 2 3 4 5 6 7

問9. 新分野について進出したきっかけはどういったものでしょうか。(複数回答可)

- 1. 建設業の先行きに不安を感じていたため
- 2. 社内からの意見
- 3. 以前から興味があった分野だったため
- 4. コンサルタント等からのアドバイス
- 5. 補助金・支援制度等があったため
- 6. 余裕のあるうちに、建設業以外の分野に取り組む必要を感じていたため
- 7. その他 ()

問4選択 1 2 3 4 5 6 7

問10. 進出されている新分野に○をつけ、その事業概要をご記入ください。(複数回答可)

回答例)

分野 (農業)・林業・漁業・福祉介護・産業廃棄物処理業 (サービス業)・その他)

概要 (ゆず栽培(3ha) / ホテル経営)

分野 (農業・林業・漁業・福祉介護・産業廃棄物処理業・サービス業・その他)

概要 []

問4選択 1 2 3 4 5 6 7

問11. 新分野進出にあたってどちらかに相談をされましたか、相談された方はどちらに相談されましたか? ○をつけてください。(a~gについては複数回答可)

1. 相談した / 2. 相談していない
- a. 同業者
 - b. 同業者以外の取引先
 - c. 金融機関
 - d. 商工会、会議所
 - e. 行政機関(県市町村、県の機関等)
 - f. 産業振興センター「建設業新分野進出アドバイザー」
 - g. その他 ()

問4選択 1 2 3 4 5 6 7

問12. 新たに進出した分野を選択された理由についてご記入下さい。(複数回答可)

- 1. 特別なノウハウが必要ないため
- 2. 事業の将来性があるから
- 3. コンサルタント等からのアドバイス
- 4. 新たに進出した分野の経験者がいた、ノウハウが元々あった
- 5. M&Aを行ったため
- 6. 建設業の経験や設備を活かせるため(建設業の延長にあたるため)
- 7. その他 ()

問4選択 1 2 3 4 5 6 7

問13. 現在行われている新分野の事業の状況は下記のどれに最も近いですか？1つだけ○をつけてください。

- 1. 利益があがり会社全体に貢献している
 - 2. 事業単位で採算は取れている
 - 3. まだ売上があがる段階まで進んでいない
 - 4. 採算が取れず建設事業から補填している
 - 5. 損失が出ており継続を考え直している
 - 6. その他 ()
- } →問 14 へ
- } →問 15 へ
-) →問 18 へ

⇒問13 で「1」「2」とお答えになられた方にお伺いします。

問14. 利益が上がっている、もしくは採算が取れている理由及び要因は何であると考えられますか。(複数回答可)

- 1. 参入時の事業計画通り実行できているため
- 2. 自社に新分野に関するノウハウが蓄積されたため
- 3. 国、県、市町村等の補助金・制度等を利用できたため
- 4. 想定よりも業界内の競争が激しくなかったため
- 5. 高知県のイメージや立地環境をうまく利用できているため
- 6. 新分野の経験者を採用できたため
- 7. 販売までにかかった費用が想定より小さく、その費用(借入)負担が小さいため
- 8. わからない
- 9. その他 ()

⇒問13 で「4」「5」とお答えになられた方にお伺いします。

問15. 採算が取れない、もしくは損失が出ている理由及び課題は何であると考えられますか。(複数回答可)

- 1. 提供するサービスや商品が売れないため
- 2. 販売までにかかった費用が想定より大きく、その費用(借入)負担が大きいため
- 3. 参入した市場の競争が激しくなり、当初の設定単価では利益が出なくなったため
- 4. 当初の計画では想定していなかった費用が必要となり、採算に合わないため
- 5. 参入した市場に想定していなかった参入障壁や法的な規制があり、進まなくなったため
- 6. わからない
- 7. その他 ()

問4選択 1 2 3 4 5 6 7

問16. 新分野進出の意思が無いのは、どのような理由でしょうか。(複数回答可)

- 1. 既に新分野に進出している企業の事例を見ているので
- 2. 新分野に対するノウハウ・知識等がないため
- 3. 建設業だけで成り立つため
- 4. 建設業が忙しく他のことに取り組む余裕がないため
- 5. 進出したいが資金が調達できないため
- 6. 特に理由はない
- 7. その他 ()

問4選択 1 2 3 4 5 6 7

問17. 建設業専業に戻る理由として近いものに1つだけ○をつけてください。

- 1. 建設業が忙しくなり手が足りない
- 2. 新分野での採算が取れない
- 3. 新分野での運転資金が足りない
- 4. 新分野の市場に入りこめない
- 5. 新分野に将来性がない
- 6. その他 ()

問18以降は皆様にお伺いします。 問4選択 1 2 3 4 5 6 7

問18. 現在行われている行政の新分野進出支援策についてご存知ですか？

(1) それぞれについて「活用している」「知っている」「知らない」のいずれかに○をつけてください。

支援番号	項目	活用している	知っている	知らない
1	産業振興センターの「建設業新分野進出アドバイザー」1名配置			
2	地域産業振興推進監オフィス(県内7ヶ所)			
3	建設業経営革新支援事業 <一般枠> (産業振興センター)			
4	建設業経営革新支援事業 <新分野進出枠> (産業振興センター)			
5	新分野進出などに伴う雇用に対する助成金 (1人当たり年間140万円「中小企業基盤人材確保助成金」)			
6	高知県立農業大学校「窪川アグリ体験塾」等での農業技術習得のための研修の実施			

次頁続きあり

支援番号	項目	活用している	知っている	知らない
7	レンタルハウス（園芸用ハウスのレンタル事業）			
8	「こうち農業確立総合支援事業」（ハード整備、ソフトへの補助）			
9	林業就業支援講習（高知県林業労働力確保支援センター）			
10	その他（ ）			

（２）利用された支援制度があれば、その内容について評価をお聞かせください。

問18(1)の支援番号 評価 自由意見
 () (1. 満足／2. 不十分／3. その他) ()
 () (1. 満足／2. 不十分／3. その他) ()

（３）利用したかったができなかった支援制度があれば、その理由をお聞かせください。（理由欄は複数回答可）

問18(1)の支援番号 理由
 () [1. 手続きが煩雑 2. 申請書が書きづらい 3. 窓口が分からない
 4. その他 ()]
 () [1. 手続きが煩雑 2. 申請書が書きづらい 3. 窓口が分からない
 4. その他 ()]

（４）今後利用してみたい支援制度があれば、ご記入ください。

問18(1)の支援番号() () () () () () () ()

問19. 新分野への進出にあたって、行政に望む支援について○をつけてください。（複数回答可）

1. 建設業の新分野進出事例集の提供
2. 新分野進出の支援制度（補助、融資等）説明会
3. 優良事例の講演会などの開催
4. 農業や林業などの技術習得できる講習会
5. 中小企業診断士、アドバイザー等の派遣
6. 身近な行政等の相談窓口の設置
7. 経営問題への専門的なコンサル支援
8. 経営に関する支援制度情報の円滑な発信
9. 財務、資金繰り、税務などに関する日常的な巡回相談
10. その他（ ）
11. 特にない

問20. 貴社での建設事業について協業組合化や合併（協業化等）の検討状況について、あてはまるものに1つだけ○をつけてください。

1. 既に取り組んでいる
2. 検討している
3. 以前取り組んだ
4. 考えていない

問21. 協業化等を進めるうえでの課題について○をつけてください。（a～hについては複数回答可）

1. 課題があった / 2. 課題はなかった
- a. 相手企業の選定 b. 協業化後の運営方法の調整 c. 人事配置・賃金の調整
 d. 社内合意の形成 e. 資金の調達 f. 許可等の行政手続
 g. 入札機会の減少 h. その他（ ）

問22. 協業化等に対して、希望する支援について○をつけてください。（複数回答可）

1. 現在の特例措置（入札参加資格総合点数の加算等）で十分効果的
2. 現在の特例措置期間の延長
3. 現在の特例措置加算点数のアップ
4. 現在の特例措置の条件緩和
5. 手続費用の助成
6. 成功事例等の情報提供
7. 金融機関等の支援
8. 相手企業の紹介
9. その他（ ）

問23. 県や施策に対するご意見等、ご自由にご記入ください。

[]

以上でアンケートは終了です。長時間にわたってのご協力、誠にありがとうございました。