

建設業支援ガイドブック

～経営革新・新分野進出等の取組みと各種支援制度概要～



平成 28 年 2 月
長 崎 県

は じ め に

建設産業は、社会資本整備の担い手として地域の経済を支える基幹産業であり、社会基盤の整備を通して地域振興に重要な役割を果たしております。

近年は、台風などによる豪雨災害などの大規模災害が相次ぐなかで、迅速かつ積極的な復興活動を通じて、建設業の果たす役割の重要性が再認識されております。

しかしながら、建設産業を取り巻く環境は非常に厳しく、県内を見ますと平成26年度の県内建設投資額は、5,183億円と、ピーク時である平成6年度の6割を下回るなど大幅に減少しております。加えて、就業者数の減少と高齢化の進行が顕著であり、本県建設産業を取り巻く経営環境は非常に厳しい状況にあります。

そのため、経営革新や新たな事業分野への進出による経営基盤の強化が以前にも増して求められております。このような状況のなか、本県では、「経営革新・新分野進出等建設業支援セミナー」を毎年開催し、すでに農業や福祉分野などに参入されている建設業者による事例の発表や経営等の専門家による講演を行うとともに、建設業に関する相談窓口を設置し、国や県の関係機関が実施している各種支援制度を紹介するなど、経営革新への取組みの支援を展開しております。

その一環として、本年度も引き続き、経営革新及び新分野への取り組み事例や各種支援制度の紹介などを目的とした「建設業支援ガイドブック」を作成し、配布することといたしました。

本冊子が、建設業者の皆様方にとって、経営基盤の強化や新分野進出等の経営革新の参考となれば幸いです。

平成28年2月

長崎県土木部長 浅野 和広

目 次

○ 県内建設業の現状	P. 1
○ 建設業者による経営革新・新分野進出	
◎平成27年度 経営革新・新分野進出等建設業支援セミナーより	P. 3
西日本建設業保証（株）長崎支店 主任 牧野 和磨 「建設業を取り巻く現状について」	P. 4
国土交通省 地域建設産業活性化支援事業アドバイザー 石井 計行	P. 7
「企業の連携・経営統合について」	
（株）榮建設 代表取締役 木村 一彦 「椎茸栽培への進出について」	P.16
◎建設業法等セミナーより	
（一社）長崎県中小企業診断士協会 会長 栗林 末毅	P.17
「経営対策のご案内」	
◎全国の経営革新・新分野進出事例	P.21
（※）掲載事例は、（一財）建設業振興基金の許諾を得て、 「中小・中堅建設企業等のための事業転換ケースブック」から、 全国の事例を選択して掲載しております。 同ケースブックはインターネットでもご覧いただけます。 http://www.yoi-kensetsu.com/advisory/casebook/	
○ 総合相談窓口、建設業相談申込書	P.29
○ 建設業支援に係る各種支援制度一覧	P.31
(1)経営相談・アドバイス (2)資金的支援 (3)技術・研究開発 (4)経営基盤の強化 (5)人材確保・育成 (6)オンライン情報提供	
○ 企業合併等に係る入札参加資格の特例措置	P.35

○ 県内建設業の現状

◇ 県内建設業の現状

社会資本整備の担い手であり、地域の経済や雇用を支える県内の建設産業は、近年、国の経済対策等によって、売上高営業利益率の上昇がみられるが、全産業に比して低く、今後の建設投資額の見通しは不透明であり、依然として厳しい経営環境にある。

こうした建設産業の厳しい経営状況が労働環境の悪化を招き、若年労働者の入職の減少や担い手不足に拍車を掛けるなど、労働者の高齢化と相まって、建設産業を支える技術者や技能者の確保にも大きな影を落としている。

因みに、県内の建設投資額、建設業者数、売上高営業利益率及び倒産件数の推移を俯瞰すると次の(1)～(4)のとおりである。

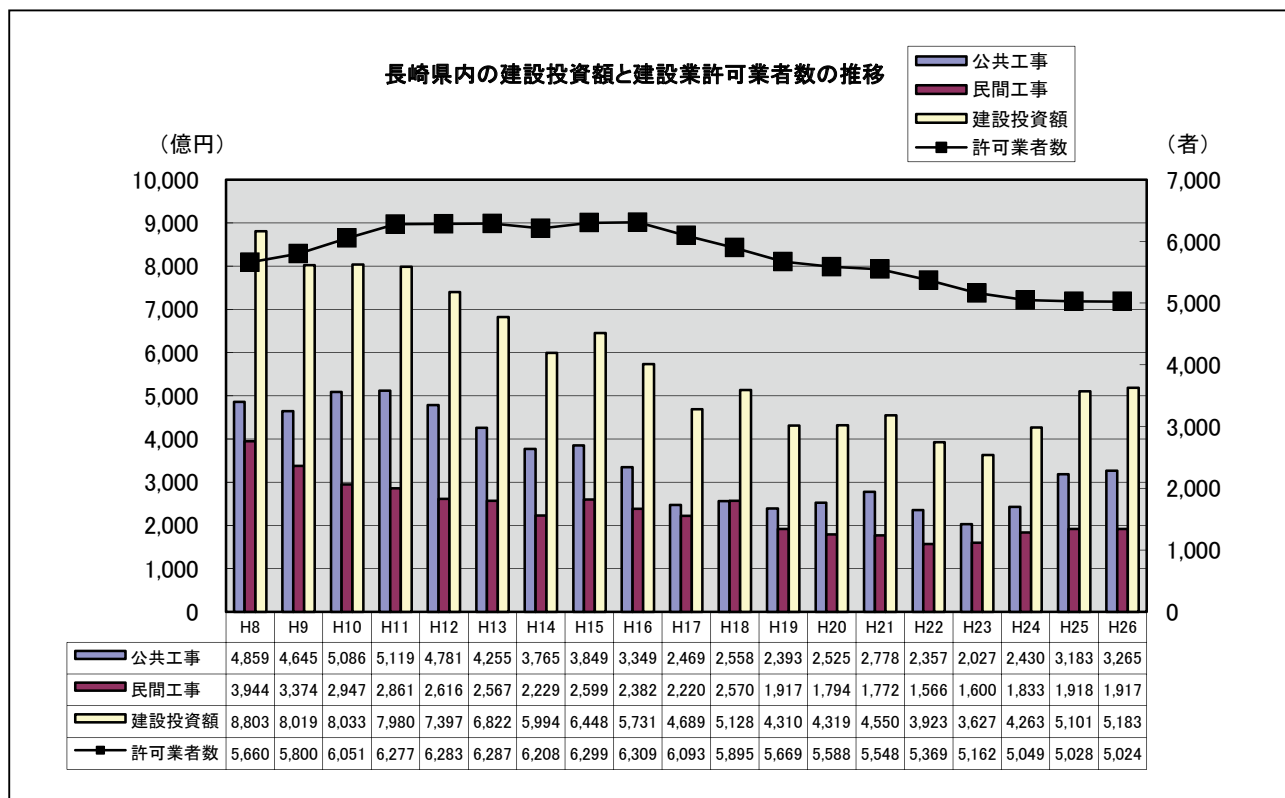
(1) 建設投資額（公共工事と民間工事を合わせた投資額）

平成8年度の8,803億円から年々減少していたが、平成23年度を底にして回復傾向にある。平成26年度は5,183億円と、平成8年度の約58.8%となっている。（グラフ1参照。）

(2) 建設業許可業者数

平成16年度末にピーク(6,309者)を迎えた後、減少に転じ、平成26年度末時点で5,024者（平成8年度末に対し約88.8%、平成16年度末に対して約79.6%）と、建設投資額の減少幅と比較すると小幅な減少に留まっている。（グラフ1参照。）

（グラフ1：国土交通省「建設総合統計」、長崎県「建設業許可業者数」）



(3) 売上高営業利益率

平成 14 年度の 0.9%以降は減少基調に転じ、平成 18 年度に 0%を割り込んだ。その後、平成 20 年度には▲0.6%まで落ち込んだが、平成 22 年度以降はプラスに転じ、回復傾向にある。(グラフ2参照。)

(4) 倒産件数

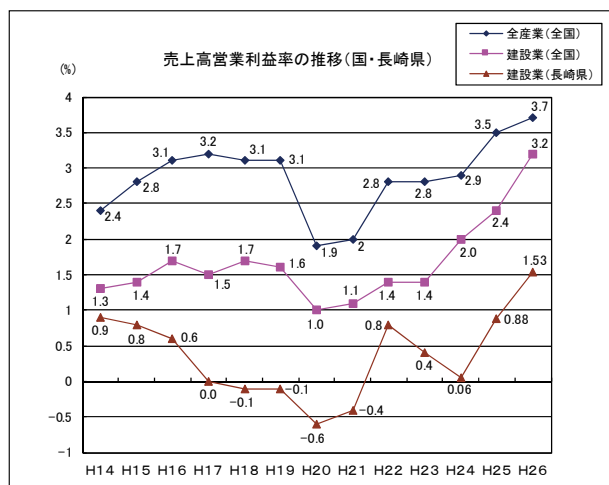
平成 13 年度にピーク（99 件）を迎えた後、翌 14 年度には景気回復局面に入り 44 件へと減少した。その後リーマンショックが発生した平成 20 年度まで増加傾向にあったが、平成 21 年の金融円滑化法の施行後は減少に転じた。金融円滑化法は時限立法であり、期限である平成 25 年 3 月末以降の動向が懸念されていたが、25 年度以降に大幅な増加はみられない。(グラフ3参照。)

(経営革新に向けた取組みの必要性)

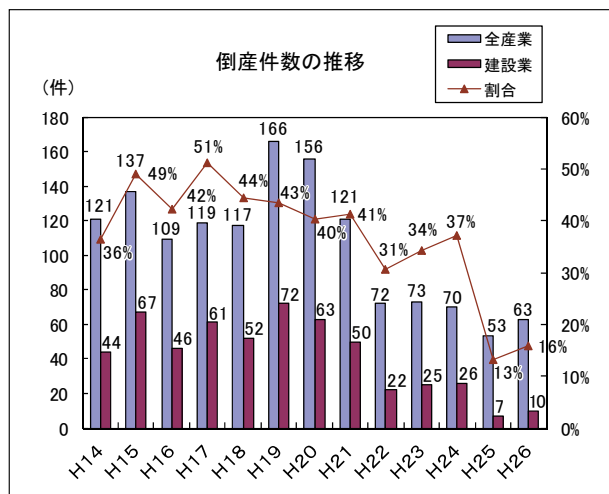
このような建設産業の現状を放置すれば、技術と経営に優れた企業や地域の核となる企業の疲弊、共倒れを招くことが予想され、災害等への対応障害、技能・技術の承継の困難性、連鎖倒産や建設労働者の失業など、重大な困難が懸念される事態となっている。

こうした中で、建設業経営者にとっては、一層の自助努力を前提とした経営革新、新分野進出、企業合併等への取組み等も選択肢の一つとして検討されるとともに、業界全体では、担い手不足、建設投資の減少に対応した産業構造改革につながる自主的な取組みが求められている。

(グラフ2：財務省（法人企業統計）、西日本建設業保証(株)（長崎県建設業経営指数）)



(グラフ3：東京商工リサーチ（倒産月報）)



平成27年度経営革新・新分野進出等建設業支援セミナー

○主 催 長崎県、（一社）長崎県建設業協会
○開催日時 平成27年8月18日（火）13:30～16:30
○場所（会場） 長崎県タクシー会館

長崎県及び一般社団法人長崎県建設業協会の共催により、長崎市内にて開催された。

開催にあたり、主催者として長崎県土木部監理課 田中総括課長補佐より、建設産業の果たすべき役割と重要性が再認識されていること、建設投資額は回復傾向にあるが、依然として建設産業を取り巻く環境は厳しく、経営の安定のためには新分野への進出や、経営革新及び多角化の取り組みが今後ますます重要となることが述べられたあと、「本日のセミナーが、ご参加の皆様方の今後の企業経営等に少しでも有益なものとなりますことを祈念いたします。」と挨拶があった。

同じく、一般社団法人長崎県建設業協会の谷村会長より、「支援制度を活用して新分野への進出を目指していただきたい。」と挨拶が行われた。

開催挨拶後、西日本建設業保証（株）長崎支店の牧野主任より、「建設業を取り巻く現状について」と題して講演が行われた。

引き続き、（株）榮建設の木村代表取締役より、「椎茸栽培への進出について」と題し新分野進出の事例発表が行われ、「国土交通省 地域建設産業活性化支援事業アドバイザー」の石井計行氏より、「企業の連携・経営統合について」と題して講演が行われた。

今年度のセミナーでは、各種支援制度の紹介にも重点が置かれ、厚生労働省長崎労働局の池田主任より、国が所管する助成金等の説明があり、県からは「経営革新計画」の説明と、相談窓口の案内があった。

また、多くの建設業者が一同に会する場であったことから、今後の建設業のあり方の参考として「元請・下請間契約の適正化」について説明があった。

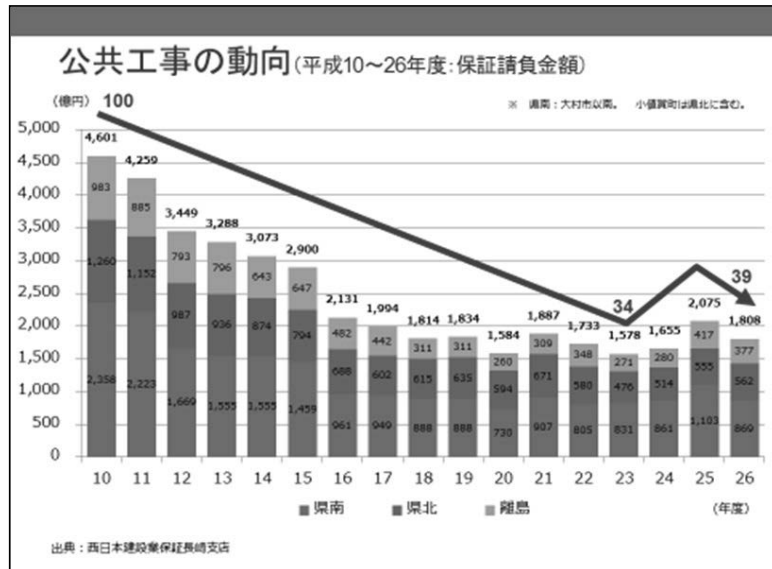
セミナー終了後のアンケート調査の結果では、セミナーの内容以外に「今後のセミナーについて、新分野以外で聞いてみたいテーマ」を質問したところ、「経営管理・経営戦略」を選択した回答が最も多く、また「今、建設業者に一番必要なものは」との質問には「経営者の努力・革新」を選択した回答が多かった。



平成27年8月18日（火）

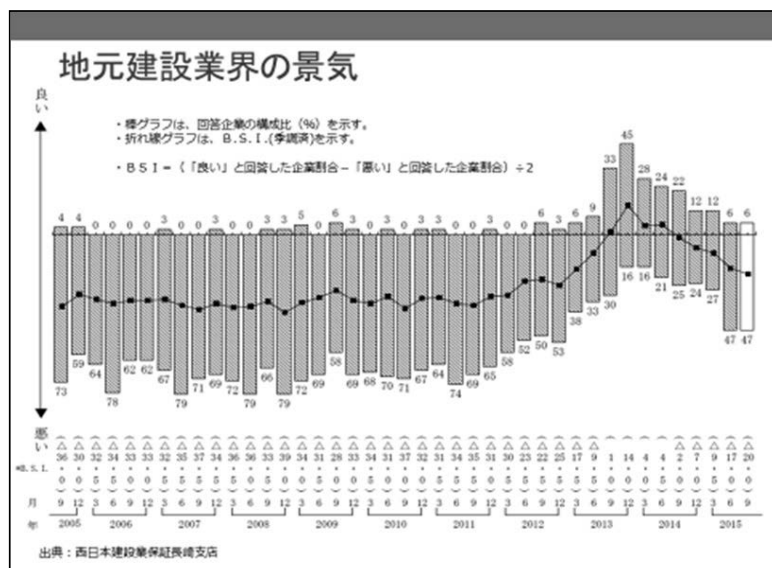
「建設業を取り巻く現状について」

西日本建設業保証（株）長崎支店 主任 牧野 和磨



長崎県内の公共工事動向をみると、平成10年度を100とした場合、平成23年度が34で底になっており、その後平成25年度まで回復傾向であったが、26年度は減少している。

県下地区別のウェイトとしては、平成10年度と平成26年度を比較すると、県南は約50%から約48%、県北は約27%から約31%、離島はほぼ横ばいとなっているものの、絶対量が減少していることから、南高北低感は依然として残っている。

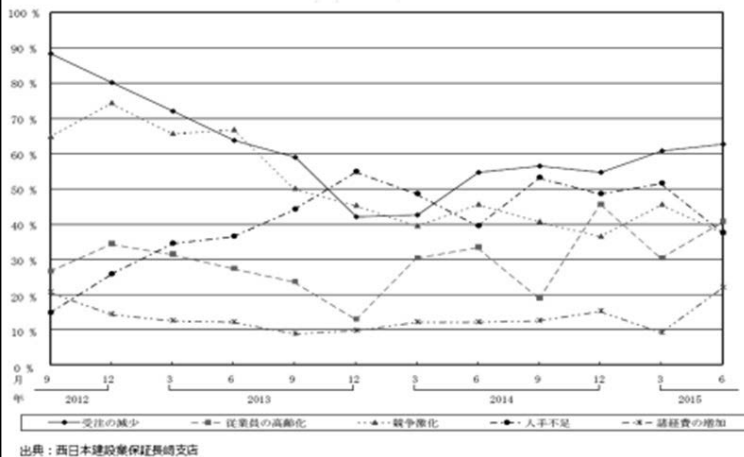


当社が行った景況調査結果（34社対象）によると、2005年から2013年までは殆どの企業から景気が悪いとの回答があった。その後一旦好転したが、2015年は再び落ちこんでいる。

なお、（株）長崎経済研究所の調査では、公共工事の減少に伴う厳しい受注環境の中、材料費、人件費の上昇も加わり足下、先行きとも大幅な悪化となっているとのこと。（建設業者は47社が調査対象）

経営上の問題点

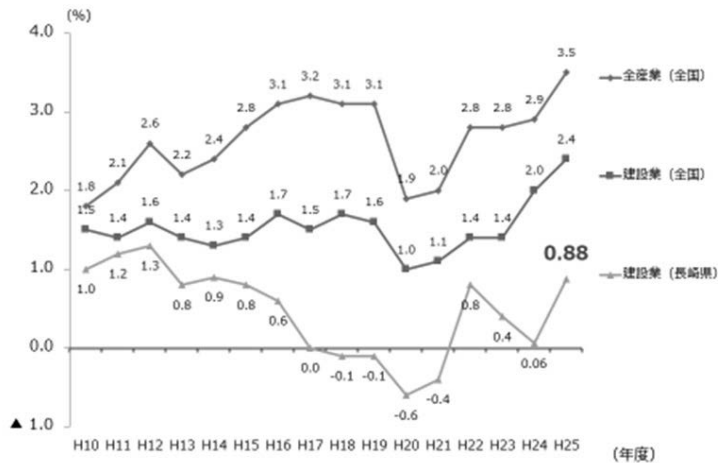
※複数（最大3つ）回答結果による



建設企業が抱える経営上の問題点としては、従来から、「受注の減少」を挙げる企業が多く見られ、その傾向は現在も続いている。

2013年からは「人手不足」や「従業員の高齢化」を問題点とする企業が増加している。

売上高営業利益率

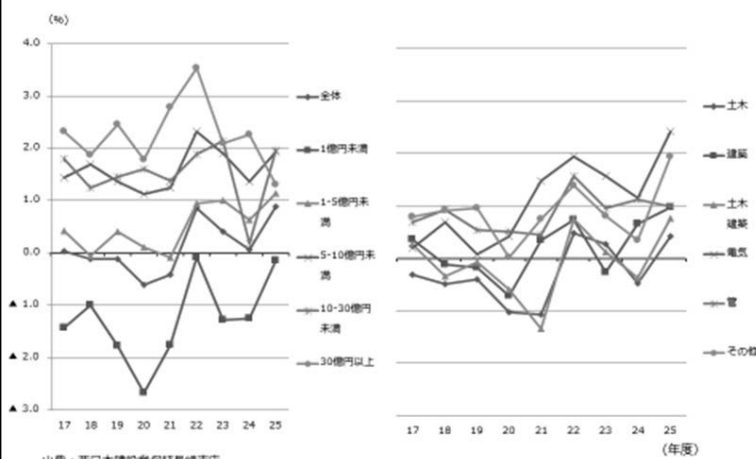


県下建設企業の売上高営業利益率は、平成21年度の景気対策後に上昇した後、一旦落ち込んだが、アベノミクスによる経済効果により、24年度から25年度にかけては急増している。

しかしながら、全産業や全国の建設業と比較すると依然低水準で推移しており、その要因は資材価格の上昇や人手不足等によるコスト増加にあると考えられる。

本業の利益を示す売上高営業利益率が低い水準であるため、借入金利の支払い等を考慮すると、最終的には経常利益が赤字となっている企業も多いと推測される。

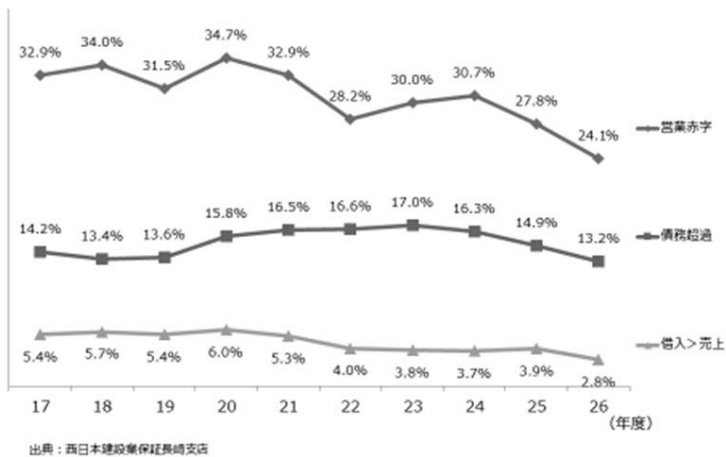
売上高営業利益率（規模別・業種別）



また、売上高営業利益率を規模別でみると、「売上高30億円以上」を除く全ての層で上昇しているが、「1億円未満」の層では依然としてマイナスであり、厳しい状況が続いている。

業種別では、24年度までは「土木」「土木建築」でマイナスとなっていたが、25年度には全ての業種でプラスになっている。

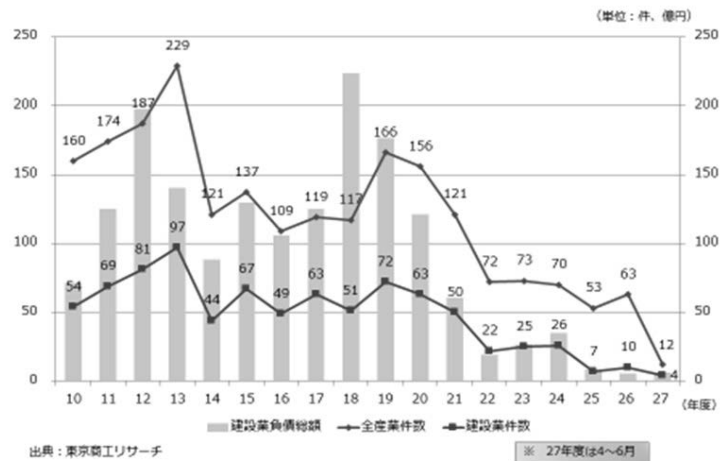
営業赤字・債務超過企業等の割合



営業赤字・債務超過企業の割合については、26年度は全ての指標において、ここ10年では最も低い数値となっている。

企業単位での経費削減等の経営努力、アベノミクスによる経済効果によるものと考えられる。

長崎県内の企業倒産動向

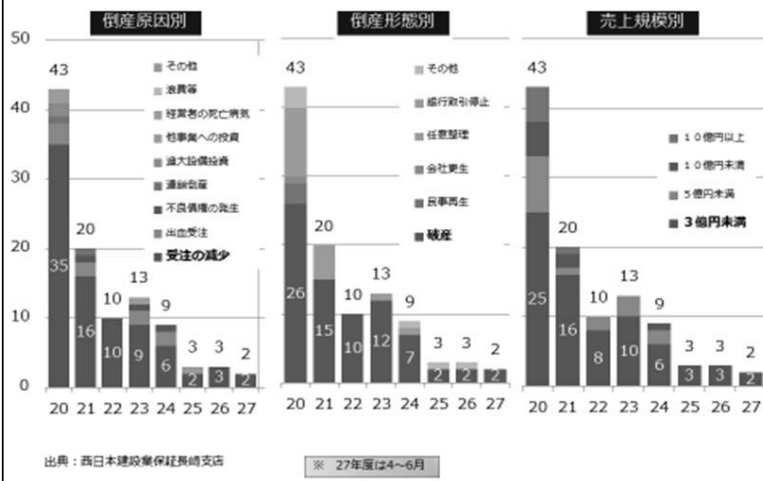


県内の企業倒産については、平成21年度以降は急激に減少し、特に25年度以降は過去に例を見ないほどの低水準で推移している。

平成25年3月に金融円滑化法が期限切れとなったものの、その後の金融機関の融資姿勢に大きな変化がないことが要因の一つと考えられる。

しかしながら、27年度は建設業倒産が増加傾向にあり、今後の動きを注視する必要がある。

保証実績企業の倒産動向（平成20～27年度）



当社と取引のあった建設企業の倒産動向をみると、平成20年度以降減少傾向であり、26年度は3件と低い水準となっている。

全体の傾向では、売上高が3億円未満の企業において、受注の減少を理由に破産に至るケースが多い。

平成27年8月18日（火）

「企業の連携・経営統合について」

国土交通省 地域建設産業活性化支援事業アドバイザー 石井 計行

I. 企業の連携・経営統合の目標は

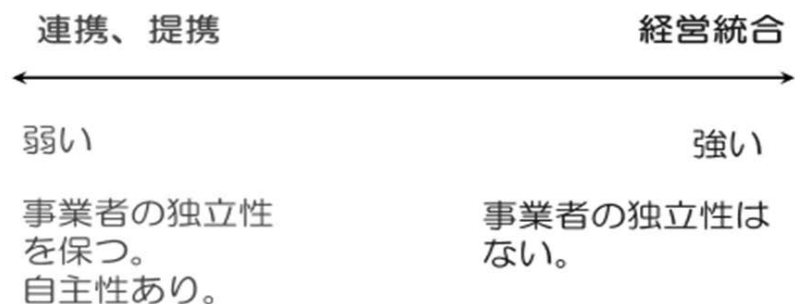
いわゆる経営統合の目的は、

「企業の組織を再編成することで効率的な事業運営、
事業部門の強化拡大を目指す」

基本的には事業の継続発展と事業を通しての社会貢献を
図っていくことである。

1

II. 組織再編の強弱



2

Ⅲ. 組織再編の方法について(課税関係は除く)

【7つのポイント】

1. オーナーとしての心構え
2. 組織再編の各種手法
3. 株式の集約の手法
4. 事業の移転の手法
5. 資産の移転の手法
6. 企業再生への組織再編の活用
7. 事業承継対策への活用

3

1. オーナーとしての心構え

【買取する側するとき】

- ① 目的を明確化すること
- ② 売り手の気持ちに配慮する
- ③ リスクを伴うことについての割り切り
- ④ 売り手のトップとの良好な信頼関係の構築

【買収される側するとき】

- ① 情報の開示は慎重に
- ② 高値の売却にこだわらない
- ③ 先延ばしし過ぎない
- ④ M&Aの後の人生計画を立てておく

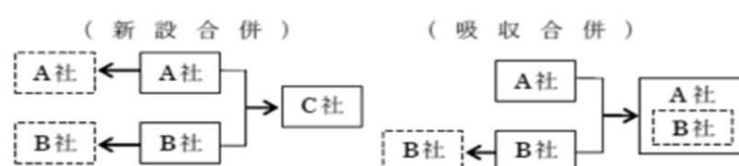
4

2. 組織再編の各種手法

(1) 合併

合併には、新設合併と吸収合併があるが、実務において行われているのはほとんどが吸収合併である。

吸収合併により、合併される会社（B社）は解散し、清算手続きをすることなく直ちに消滅する。



5

2. 組織再編の各種手法

(2) 会社分割

会社分割には新設分割と吸収分割がある。実務において行われているのはほとんどが吸収分割である。



会社分割は事業譲渡に経済的側面は似ているが、法的側面においては組織法上の行為と取引法上の行為で、両者は手続的にも大きく異なっている。なお、分割を物的分割と人的分割に分けることもある。

株式等が分割会社（B社）に交付される場合を物的分割（分社型）、B社の株主に交付される場合を人的分割（分割型）という。

6

2. 組織再編の各種手法

(3) 株式交換

株式移転とともに完全親子会社関係を円滑に創設する制度として平成11年に新設された。



7

2. 組織再編の各種手法

(4) 株式移転

共同持株会社を設立する際によく活用される。

C社がA、B両社の完全親会社になる。

株式交換が吸収合併に類似するところが多いのに対し、株式移転は新設合併に類似するところが多い。

なお、株式交換も株式移転も当事会社の財産に変動はないので、原則として債権者異議手続をとることを要しない。



8

2. 組織再編の各種手法

(5) 事業譲渡（譲受）

事業譲渡（相手から見れば譲受）は個々の資産・負債及び契約関係等を個別に行うところから金融機関、取引先及び従業員等の個別の同意を得る必要があり、手間と期間を要する。

しかし、前記（１）～（４）の包括承継と違って譲渡する内容を会社間で自由に決めたりすることができ、また、包括承継の場合の偶発債務（将来一定の条件下で起こり得る潜在的な債務）を負う危険性は回避できるメリットもある。

9

3. 株式の集約の手法

(1) 株式の集約の目的

オーナー族の意思決定を円滑に行う、また、法人税等の課税上のメリットを得るためのメリットがある。

（注）法人税法上のメリットとは

株主が同族株主で構成されているなど、100%グループ内の組織再編で金銭等が交付されない等一定の条件をクリアする場合は「税法適格」とされ、資産・負債の帳簿価額による引継が認められる。

10

3. 株式の集約の手法

(2) 株式譲渡

【メリット】

- ① 原則、取締役会の決議のみで済む
- ② 売り手に売却資金が入る

【デメリット】

- ① 買い手の買収資金の用意
- ② 売却益が生じた場合の売り手の税負担（個人：売却益の20%、法人：課税所得の約40%）

11

3. 株式の集約の手法

(3) 株式交換

【メリット】

- ① 資金を要することなく親会社・子会社の関係を構築できる

【デメリット】

- ① 株主総会の特別決議や反対株主の株式買取請求への対応等の手続を要する点である。手続に要する期間は、債権者保護手続が合併等と違って不要なため、約1ヶ月程度である。

(注) 簡易組織再編と略式組織再編

消滅会社の純資産が存続会社のそれに比べて著しく小さい（20%以下）ときは親会社の株主総会の決議を要せず（簡易組織再編）、又、親会社が子会社の議決権の90%以上を保有しているときは子会社の株主総会の決議を省略することができる（略式組織再編）。

12

3. 株式の集約の手法

(4) 株式移転

【メリット】

- ① 資金を要することなく純粋持株会社を設立できる

【デメリット】

- ① 株主交換の場合と同様

13

3. 株式の集約の手法

(5) 自己株式の取得

自己株式の取得とは、株式会社が過去に発行した自社の株式を特定の株主から会社自身が買い取ることをいう。会社の処理は純資産のマイナスとなる。

【メリット】

- ① 売却した株主は売却代金を収入できる。
- ② 上記①の株主以外の保有割合を相対的に高められる。

【デメリット】

- ① 発行会社の純資産額が減少する。
- ② 分配可能額（剰余金）の範囲内でしか自己株式の取得ができない。
- ③ 株主総会の特別決議を要する 等

A 社			
資産	600	負債	100
		資本金	200
		剰余金	300
株主 A: 100 株 株主 B: 100 株			
A の所有株全部を 200 で取得した。 会計上の処理は下記ようになる。			
資産	400	負債	100
		資本金	200 (株主 A: 100 株)
		剰余金	300
		自己株式	▲200

14

③合併期日後の手續

- a. 被合併会社は効力発生日（合併期日）の前日（9月30日）で事業年度が終了する。
- b. 被合併会社の解散登記と合併登記を行う。
- c. 2ヶ月以内に解散会社の税務申告を行う。
- d. 消滅会社の職員等の社会保険や労働保険関係の手續を要する。
- e. 賃借物件等の契約変更を行う。
- f. 監督官庁等への届出等を行う。

18

5. 資産の移転の手法

（1）資産移転の手法

資産の移転は、通常資産譲渡として行われるが、特殊な例として現物出資や現物配当等の形をとって行われることもある。

（2）資産の譲渡

資産の譲渡は手續が容易である点の長所があるが、①資金の準備を要する、②譲渡益への課税、消費税や不動産取得税の課税のデメリットがある。

なお、資産移転のいずれの場合にも不動産の移転にあたっては、担保権の抹消と他の不動産に対する新たな担保権の設定等についての債権者との事前の合意が欠かせない。

19

5. 資産の移転の手法

（3）現物出資

現物出資は、設立において行われる外、増資やDESとしても行われる。例えば、親会社が不動産を現物出資して新たに不動産賃貸業を営む子会社を設立する場合に用いられること等である。

現物出資において注意すべき点は検査役等の調査を要する点である。但し、以下の①～⑤のいずれかに該当する場合は検査役の調査（かなりの時間と費用がかかる）は不要となる。

- ① 現物出資財産の総額が500万円以下
- ② 現物出資財産が市場性ある有価証券
- ③ 弁護士等の価額が相当についての証明ある場合
- ④ 現物出資者に与える株式が発行済株式の1/10を超えない
- ⑤ DESにおける払込価額が負債の帳簿価額を超えない

20

5. 資産の移転の手法

(4) 現物配当

金銭以外の財産で配当すること（現物配当）も認められるが、その場合株主総会の特別決議を要する。優良な財務内容の子会社が所有する不動産を親会社に移転させる場合にも現物配当は用いられる。

100%グループ内で行われた現物配当資産は帳簿価額で譲渡があったものとされ、譲渡益は課税されない。

配当において留意すべき点は「配当規制」である。

まず第1に、会社の純資産税が300万円を下回った場合には、配当はできない。

第2に、分配可能額（利益剰余金＋その他資本剰余金）の限度内でのみ配当をすることができる。

第3に、配当する場合に、準備金の合計が資本金の4分の1に達するまで、配当により減少する剰余金の額の10分の1を資本準備金又は利益準備金として積立てなければならない。²¹

6. 企業再生への組織再編の活用

(1) 第2会社方式のスキーム



22

6. 企業再生への組織再編の活用

(2) 第2会社方式の留意点

- ① 銀行等への借入返済額は「清算価値保障の原則」を充足するものでなければならない。
- ② 濫用的会社分割とされないように、金融機関と密に協議して進める。
- ③ 事業譲渡の場合は、譲渡益への法人税課税、消費税、不動産取得税、登録免許税が課されるが、会社分割を使う場合は課税面で事業譲渡より税金コストが安くなるメリットを受けられる。

23

7. 事業承継への活用

(1) 株価対策

- ①役員退職金の支給や含み損のある不動産の売却で大幅な損失を計上し株価を引き下げる。
- ②合併により会社規模を拡大させ類似業種比準価額の割合を引き上げる。
- ③高収益事業を会社分割等により切り出し、親会社の利益を圧縮する。
- ④A社（高収益会社）とB社（低収益会社）のオーナーが、A社とB社の株式交換によりB社を持株会社にA社を子会社にし、自らはB社の株主となることで株価対策を行う等が考えられる。

いずれの場合も、「租税回避行為」と認定されないよう、経済的合理性を伴うスキーム作りが欠かせない。

24

7. 事業承継への活用

(2) 事業承継対策

オーナーに後継ぎがいる場合は前記(1)の対策を実行するが、そうでない場合は創業者利得の実現を目指すことになる。この場合に通常行われるのは株式の売却である。株式の売却に先立ってまとまった退職金を取り、株価を引き下げて株式売却を行うことも多い。また、会社に所有株を買い取らせて（自己株式の取得）実質株式売却と類似の経済効果を目指すケースもある。

25

新 分 野 進 出 の 事 例

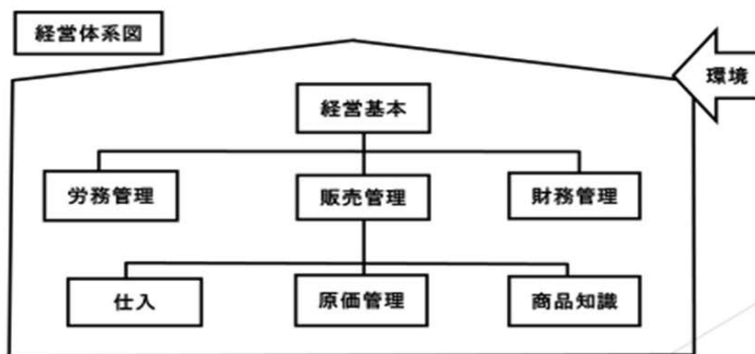
(株) 榮建設	新 分 野 (椎 茸 栽 培)
<div data-bbox="164 562 568 909" data-label="Image"> </div> <p>▲原木椎茸</p> <div data-bbox="164 1041 568 1368" data-label="Image"> </div> <p>▲栽培箇所</p>	<p>【事業開始の概要】</p> <p>今では工場栽培の菌床椎茸が主流になっている中、昔ながらの伝統的な原木栽培を取り入れ、年間を通した安定的な栽培に取り組んでいます。</p> <p>栽培については、自然栽培場約30,000㎡、半屋内栽培施設（ハウス等）約13,300㎡、原木本数250,000本を保有しており、28年度には約100tの生産を計画しています。また、販路の開拓については、市場、農協を頼らず自社での販売活動を行っています。</p> <p>【事業に取り組むに至った経緯】</p> <p>長きにわたり建設業を営んできましたが、平成17年以降の建設投資額の減少、急激な人口減少等を受けて、事業の合理化と社員の継続雇用を目的として新分野への進出に踏み切りました。</p> <p>【技術・ノウハウ等の取得】</p> <p>他県での研修に社員を派遣し、栽培技術の習得を図りました。事業開始から数年間は目標の生産量の確保ができませんでしたが、現在は計画通りの収穫ができています。</p> <p>【成功のポイント・アドバイス・反省等】</p> <p>新分野へ進出するにあたり資金の工面が大きなネックになりますが、このことについては、自己資金の充当と併せて、国、県及び市が所管する補助金等の支援制度を活用しました。特に農業分野については、補助金等が充実しているため、農業分野への進出を目指すのであれば、積極的に活用すべきであり、資金面での大きなメリットになると考えます。</p> <p>【事業実施体制】</p> <p>従業員数：32名（内訳）・栽培部門 13名 ・加工部門 17名 ・営業部門 2名</p> <p>【業者情報】 対馬市厳原町下原 407-1 TEL 0920-56-1141</p>

平成27年11月26日（木）

「経営対策のご案内」

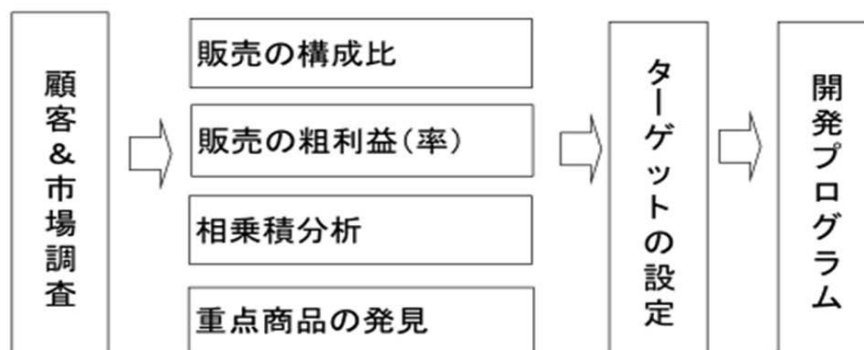
（一社）長崎県中小企業診断士協会 会長 栗林 末毅

1. 会社がどのように構成されているのか解らない為に、経営手法がつかめない。



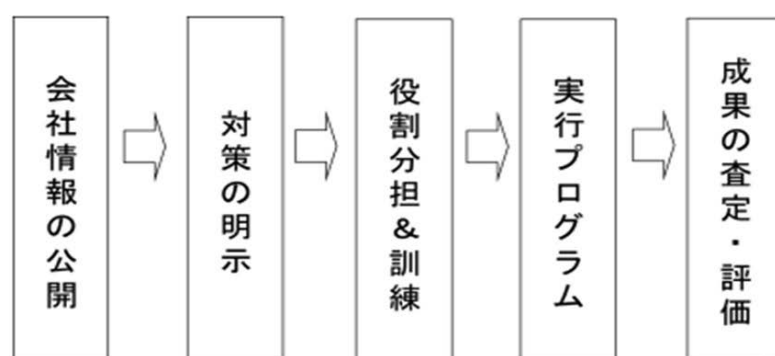
株式会社 栗林経営

2. 販売が伸び悩んでいる。新規開発の仕方が解らない



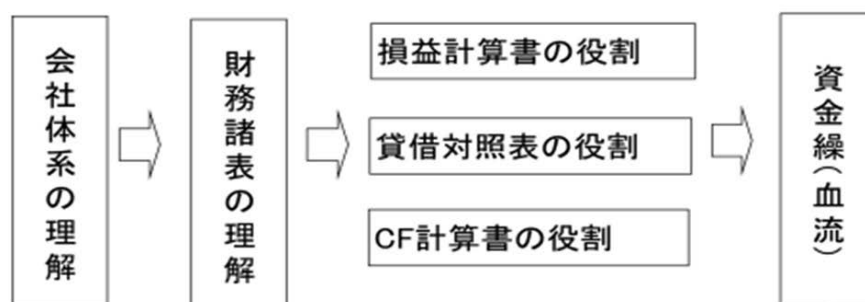
株式会社 栗林経営

3. 社員が思うように働かない。社員の管理が解らない。



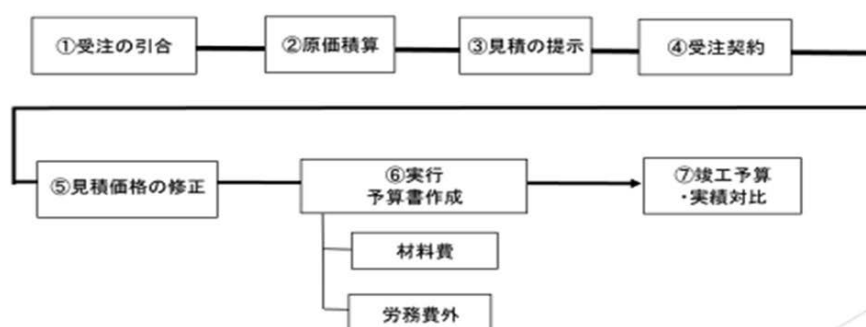
株式会社 東林経営

4. 資金繰り、試算表、決算書等、見方がよく解らない為に経営内容が把握出来ない。



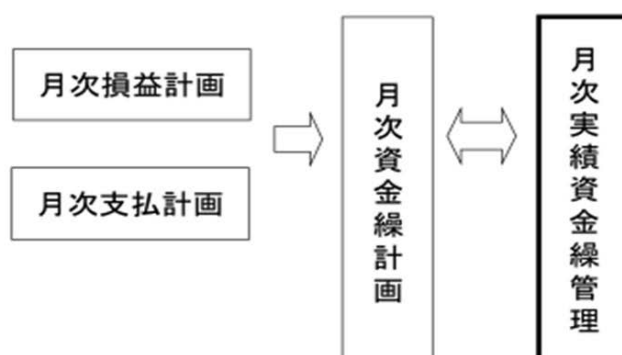
株式会社 東林経営

5. 原価管理をどのように考えたら良いのか解らない。

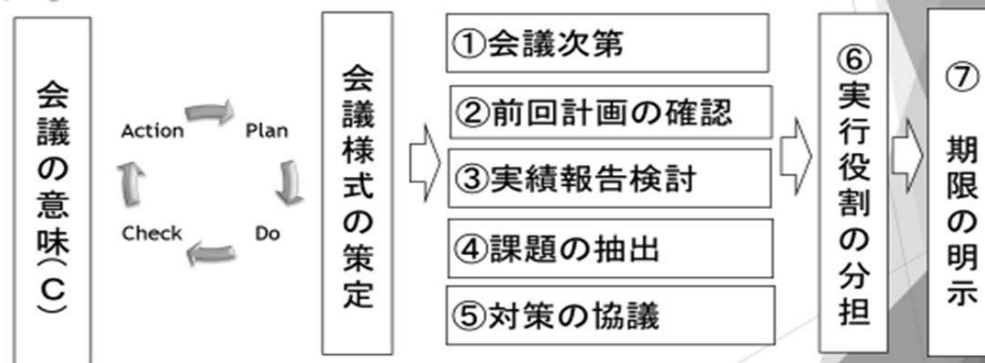


株式会社 東林経営

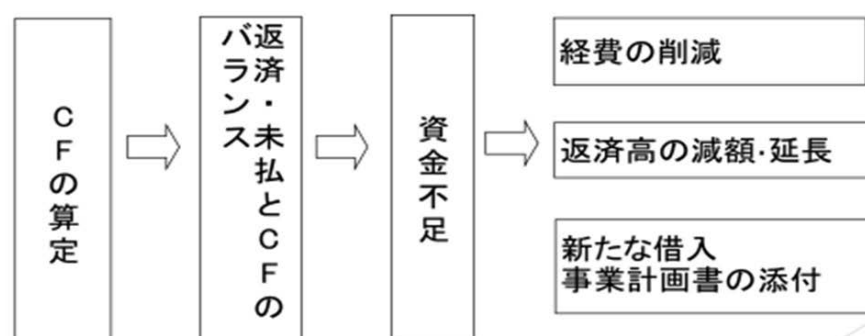
6. 金繰り表の作り方、並びにその管理が解らない。



7. 言い訳会議に終始し、有効な会議はどのようにしたら良いのか解らない。



8. 返済の為のCFが足りない。その為に銀行対策に苦しんでいる。

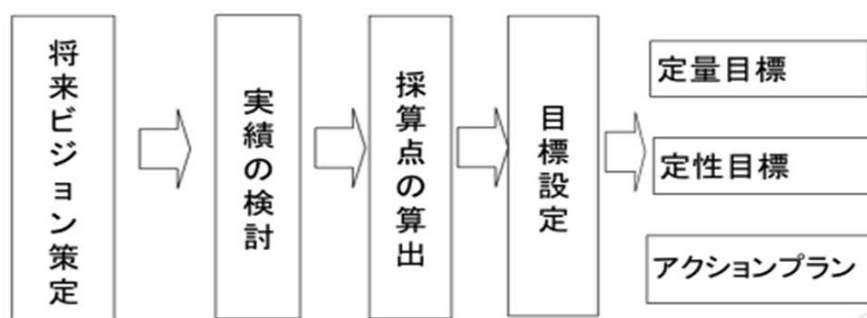


9. 今後どのようにしたらよいか、行くべき方向が解らない。



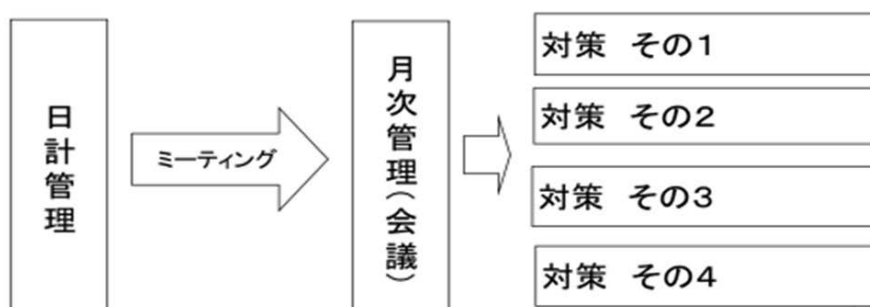
株式会社 栗林経営

10. 経営計画書をどの様に書いたら良いのか解らない。



株式会社 栗林経営

11. 毎日、月次、年次の経営管理をどうしたら良いか解らない。



株式会社 栗林経営

「直営部隊」の体制を見直し、 維持補修管理工事への取組みを強化



1、事業の概要

社内に「直営部隊」保有する土木工事業者 今後の有望市場として維持補修管理工事に着目

さいたま市に所在する岩槻建設(株)は、下水道工事、道路維持補修工事を得意とする土木工事業者である。社内に工事の管理を行う技術者のみならず、重機等を操作し、工事の施工に直接的に携わる技能労働者として、「直営部隊」(3班、9名)を保有しており、小回りが利く事業形態をとっていることが特徴である。

だが、公共工事への依存度が高い同社では、市や県が発注する公共工事が減少したことで、受注環境の悪化が続いていた。しかも、その状況の中で資金繰りを回していくために、採算の取れない工事であっても無理に受注をしたことにより、結果、赤字となる工事もあった。

そこで同社は、業績を改善させるために、経営計画を作成し自社の進むべき方向性を明らかにした。その重点施策として同社が力を注いでいるのが、「維持補修管理工事」への取組み強化である。

直営部隊の能力を増強することで、 新たな収益構造を組み立てる

維持補修管理工事は、経済成長期に盛んに新設されたインフラ設備を対象として、近年そのニーズが高まっている。これらの施設は築後50年近く経過したことで、老朽化による損傷が深刻化している。だが、施設を取り壊して新たな建設を行うとなると、多額の費用が発生するため、補修によって耐用年数を延ばす対策が望まれている。しかし、全国的な建設業の担い手不足を背景に、多くの建設企業が外注労務単価の高騰や、人材確保が困難であることに悩まされ

ており、その対策がインフラ長命化を推進していく上で課題となっている。

このような状況から、同社は小回りが利く自社の直営部隊によって、維持補修管理工事への取組みが強化できれば、今後の継続的な需要が見込め、経営改善の実現に貢献すると考えた。

そこで、複数の工事に対応できるよう、人材の“多能工化”など、直営部隊の能力を増強することで、事業範囲をこれまで手掛けてきた土木工事だけではなく、ニーズの高まっている維持補修管理工事にも大きく広げ、新たな収益構造を組み立てていくこととなった。

社内のモチベーションが低下しており、 直営部隊のあり方を軸に体制整備を図る

しかし、直営部隊を有する同社の社内体制には、いくつかの問題があった。具体的には、経営者と直営部隊のコミュニケーションが不足していたほか、直営部隊の内部における風通しの悪さもあった。例えば、各班に所属する若手作業員と、ベテラン職長との間に壁があり、若手が現場の改善について提案しても職長に無視される、といったことが常態化していた。直営部隊の班同士の連携もなく、同じ社内でありながら協力体制が構築されていなかった。

こうした状況から、若手を中心に社員のモチベーションが低迷し、社内には閉塞感が漂っていた。そのため、本来、小回りの利く直営部隊であるはずが、その特性が十分発揮できていなかった。そこで、直営部隊のあり方を軸に、維持補修管理工事への取組み強化に向けた体制整備に取り組むため、同社はチームアドバイス支援を受けることとなった。

2、本年度の支援計画とその成果

やる気ある若手への権限移譲などで、 一層の活性化が実現できると期待

直営部隊の能力を增強し、その戦力化を進めていくにあたって、今回のチームアドバイス支援における目標として、直営部隊を活用し、維持補修管理事業で収益を上げていくための、実施計画等の作成を掲げた。

この目標を達成するためには、直営部隊のモチベーション向上が重要な要素となるが、同社にはモチベーションの高い若手社員が既に数名在籍している。やる気のある若手社員への権限委譲などを進めることで、一層の活性化が実現できると考えられた。

職長ポストの若手への段階的な移行や、 評価制度導入を検討することなどを決定

支援チームは、経営者や直営部隊の作業員などを対象に、個別のヒアリングを実施した。その結果、現職長のもとでは、班長同士のコミュニケーションがとれず、班を越えた協力体制の構築が難しいことがあらためて確認された。次期職長候補である若手3名の中には、「すぐにでも職長をやりたい」という、やる気のある意見も聞かれた。だが、単に若手と現職長の立場を置き換えることだけでは、若手が職長としてのリーダーシップを発揮しづらい様子も伺えた。

また、現状では直営部隊の評価制度が存在せず、やる気が高まらないことなども問題点として抽出された。そこで、新人の採用を含めて今後の直営部隊の能力增強や、直営部隊の評価として、「工期短縮」を物差しとして利用することなどについて検討していくこととなった。

以上を踏まえて、同社の社長・役員（工事部長・営業部長）と、支援チームの間で直営部隊の班編成見直しについて議論を重ねた。その結

果、以下の4つの結論に至った。

①平成27年4月より段階的に職長を若手3名に移行させる。②班構成は、従来の固定班ではなく、現場に合わせて各人の資格や経験値等を考慮しながら、柔軟に変形させる。③現職長は、現場に応じて、これまでの経験値やノウハウが必要となる現場に配置する。その際に、新職長（若手）が現職長に対して指示を出しづらい等の問題がある場合には、役員である営業部長が相談役として間に入る。④工期短縮に対して一定の手当てを支給する評価制度の導入を検討する。

個々に合わせた資格取得計画により、 引き続き直営部隊人員の多能工化を推進

実施計画を、具体的な書面とするまでには至らなかったものの、若手社員と現在の職長の交代が実現する運びとなった。これにより、班構成が大幅に変更となることで、採算性向上につながっていくことが予想される。また、今後は各社員の評価制度も変わる。貢献率がしっかりと把握されるので、自身の活躍が視覚化できることから、社員の意識も向上していくことが期待される。その動きに合わせて、同社は若手社員それぞれに合わせた資格取得計画を策定し、直営部隊の能力增強方針の一つである、“多能工化”も進めていくこととしている。

PROFILE

業績は支援開始の直近事業年度分

岩槻建設(株)
所在地/埼玉県さいたま市
資本金/22,000千円
従業員数/17名
売上高/480,140千円(平成26年5月期)
完工高/480,140千円(平成26年5月期)
営業利益/67千円(平成26年5月期)
URL/<http://www.iwa-ken.jp/>

支援のポイント

- 直営部隊の再編成や、評価制度の導入によって、社員に会社の期待を認識させる事ができた。モチベーション向上は採算性に直結する部分であるため、非常に大切な要素である。
- 社員らに対するヒアリングを入念に行った事で、その後の支援に明確な方向性を持たす事ができた。経営が低迷する要因を把握する事は、どの企業においても経営改善の基本となる。

地域の工務店が自ら発信できる、 地域に根差したブランド住宅の構築



1、事業の概要

技術はあるが「商品」がなく、 苦戦を強いられる地域の中小工務店

最近の住宅市場では、地域の中小工務店が全国展開するハウスメーカーの営業攻勢に押され、苦戦を強いられている例が少なくない。その理由の一つとして、地域の中小工務店は、技術はあるが目に見える「商品」を持っていないことが挙げられる。

かつては、家を建てる際に、地域において信用と実績のある作り手（棟梁・工務店）に任せておけば良いと考え、家のつくりにはさほどこだわらない消費者も少なくなかった。しかし、今日の消費者の多くは、それぞれ自分の生活スタイルを自覚、確立しており、それに合った“住まい空間”を提供してくれる工務店を求めている。だが、これに対し、地域に根差した多くの中小工務店の営業スタンスは、未だに消費者が“地縁、血縁、信用、実績”に重きを置いて、家の作り手を選んでいた頃とあまり変わっていない。自社がどのような“住まい空間”を提供できるのかを提示することもなく営業している。そのため、消費者としては、どの工務店を選べばよいかという基準もなく、評価する商品も目にすることができない。こうした状況では、住まいづくりに自分のこだわりを反映させたい消費者の支持を得ることは難しい。

人脈頼りでこだわりに乏しい営業のため、 顧客を奪われる状況が顕著に

広島県安芸高田市に所在する（有）小又工務店も、そうした地域の中小工務店のうちの一家であった。これまで地域の人脈による紹介のみで営業を続けてきたが、近年はハウスメーカー

に顧客を奪われる状況が顕著となっていた。

同社は住宅に対するこだわりが乏しく、木造住宅であれば何でも対応できる、というような設計事務所タイプの営業スタイルをとっていた。意匠や間取り等の提案能力には、他社と差別化できる要素が少なく、本来ならば住宅のプロとして指摘すべき部分も指摘せずに、顧客の要望通りに作り上げていく傾向もあった。また、もっぱら知り合いからの引き合いを頼りにしてきたことで、営業ツールが洗練されておらず、“夢を売る”ような提案力が確立されていなかった。そのため、安く建てられれば良い、といった客層しか掴めなくなってしまうていた。

“実力以下”の評価を払拭すべく、 住宅のブランド化に取り組む

同社は、施工力そのものはハウスメーカーにまったく劣ることはない。だが、前に述べたように顧客へのアプローチ面が整備されていないことから、“実力以下”に評価され、顧客を獲得する機会を逃していた。

こうした評価を払拭するため、同社は特色のある住宅をブランド化することで、ハウスメーカーとの差別化を図りたいと考えていた。同じように顧客離れに悩む市内の住宅関連業者を集めて「安芸高田市ブランド住宅事業協同組合」を設立するなど、地域で連携した取り組みを進めていた。しかし、自社や地域の連携による取り組みだけでは、ブランド化に向けた具体策をなかなか打ち出すことができなかった。そこで今回、専門家による支援を受けることとなった。

2、本年度の支援計画とその成果

地域ブランドを確立・発信するため、事業を取り巻く社内外の環境を把握

全国展開するハウスメーカーのブランド住宅とは一線を画した、地域の気候、風土に合った特色あるブランド住宅を確立し、発信していくためには、事業を取り巻く社内外の環境を、的確に把握した上での検討が必要である。

内部環境の把握としては、自社の「強み」、「弱み」、「機会」、「脅威」の、4つの情報をクロスさせる分析（SWOT分析）を行った。その結果を踏まえて、同社が提供するブランド住宅の構造、デザインと外観、品質、設備等について、基本的な考え方を確認した。

調査結果に基づきコンセプトを明確化、HPと営業ツールもブラッシュアップ

外部環境の把握としては、同社が営業エリアとする広島県備北地域について、人口動態や気象条件、持ち家比率など、地域の特性を調査した。また、消費者に対し街頭での聞き取りやアンケート葉書の配布等を行い、顧客のニーズについても調査した。

これらの結果を分析し、①顧客ターゲットは「30代の夫婦、子ども2人」及び「55～65歳の夫婦、リタイア前後世代」とする、②暖房機器を使用する日が多いことから「薪ストーブ」など暖房器具に特徴を持たせる、③カーポートは2台を標準とする、④外観を特定せず、「耐震性・耐久性」を印象付ける、⑤間取り・採光については注文住宅で「自由設計」であることを前面に出す、などの方針を打ち出した。これに基づいて、ブランド住宅の基本的な考え方についての再確認と必要な軌道修正を行い、コンセプトを明確化した。

顧客が家づくりのプロセスにおいて、良い「夢」を持ちたいと願うのは当然であり、家の作り手としては、その入口から洗練された物を見せることが重要となる。そのことを念頭に、ホームページや営業ツールのブラッシュアップ

にも取り組んだ。ホームページについては、既にブランド化を成功させている、広島県内の同業他社3社のホームページなどを参考にしながら、「自由設計」がイメージできるトップページへの変更、会社概要ページにおける工場や竣工写真の追加、施工例写真の追加などを実施した。また、今後の手順をわかりやすく説明するツールの作成や、「見積書を単にホッチキス止めて渡さない」、「施工図は製本して渡す」、「施工途中の工事報告書には、見えない部分の写真も添える」など、顧客に渡す各種書類について「見せる化」を工夫することなどもアドバイスした。

今後はアプローチのさらなる強化、自社の強みの十分な訴求等が課題に

ブランドコンセプトを「コミュニティ」「安心」とし、アプローチ面の体制も整ったことで、同社は「安芸高田 暖らんの家」と名付けたブランド住宅の販売事業を開始した。

見える形にすることの効果を実感してもらい、意欲を高めてもらうことが今回の支援の最重要課題であり、それができれば「夢」を丁寧に扱うアプローチの実践も自ずとできてくる。プレカット工場を持つ強みなど、ブランドの洗練化に向けて活かすべき要素はまだある。やっとスタートラインに立ったばかりだが、同社の社長は意欲に目を輝かせている。

PROFILE

業績は支援開始の直近事業年度分

(有)小又工務店
所在地／広島県安芸高田市
資本金／3,500千円
従業員数／3名
売上高／67,095千円(平成26年8月期)
完工高／66,859千円(平成26年8月期)
営業利益／1,422千円(平成26年8月期)
URL／<http://komatakoumuten.jimdo.com/>

支援のポイント

- 消費者の支持を得るには、自社の提供する商品を“見える化”して消費者に訴求し、消費者が安心・納得して注文出来る一連の仕組みを構築することが必要である。
- 顧客に対し上手なアプローチができないことは、自社イメージの実力以下の評価に繋がる。“ブランド化”は、顧客へのアプローチを洗練させるための、有効な取組みとなる。

北陸新幹線の金沢延伸をチャンスに、 金沢風情にこだわったホテルを開業

1、新事業の概要

北陸新幹線開業に沸く金沢だが、 公共事業投資は減少傾向が続く

悲願の北陸新幹線開業で大きな盛り上がりを見せる金沢市。構想から実に半世紀をかけてようやく実現した夢の新幹線が、観光やビジネスに与えるインパクトには計り知れないものがあると、地元の期待感が高まっている。市内では新幹線の開業に合わせ、民間施設が相次いで整備され、建設ラッシュの様相を呈してきた。

だが、その一方で、石川県内における公共事業投資は、1社あたりの年間完成工事高がピーク時の半分となるなど、減少が続いていた。

製造拠点跡地の有効利用も念頭に、 新規事業としてホテル事業への進出を決断

(株)高田組は、金沢駅にほど近い場所に本社を置く、土木・建築工事施工を主力とする総合建設業者である。生コンクリート製造販売の高田産業(株)と舗装工事施工・アスファルト合材製造販売の(株)金沢舗道の3社で高田産業グループを形成し、「砂利からビルまで」をコンセプトに石川県内の様々な建設事業に携わっている。だが、同グループでも公共事業投資の減少による影響は顕著で、近年は売上が低迷していた。そこで同社は、建設業界を取り巻く環境が大きく好転する見込みが立たない状況を踏まえ、様々な業種を模索、新規事業を検討していた。

異業種参入の検討には、遊休地の再利用も関係していた。環境・騒音問題を解決するために、本社敷地内から製造拠点(生コン・アスファルトプラント)を移転させた跡地の有効利用である。

そこで同社は、敷地が金沢駅西口から1.5kmと近く、かつ広大であるというメリットを踏ま

え、保有している建設技術・資材を活用でき、雇用の創出によって地域に貢献できる事業ともなることを条件として、経営の安定に寄与する事業の検討を進めた。

その過程では高齢者福祉施設の建設や、宅地・マンションとして分譲販売するなどの案も浮上した。だが、最終的には北陸新幹線の開業を千載一遇のチャンスとして生かすべきと判断し、ホテル事業への進出を決断した。

多額の設備投資が必要であることから、ホテル事業は「装置産業」と言われる。しかし、同社はホテル建設の施工能力を備え、完成後の維持管理も自社で実施できる強みがある。社員を活用する場合でも、庭園管理や施設管理において技能・技術を発揮できるし、高齢者の再雇用の受け皿にもなり得ると考えた。

風情ある宿が意外に少ないという声から、 “金沢らしさ”にこだわったホテルを目指す

「小京都」とも称される金沢市だが、市内にはそれにふさわしい上質な空間や時間が感じられる、風情あるホテルが意外と少ない、という指摘がしばしばなされている。そのため“金沢らしいホテル”を開業することができれば、そのこと自体が金沢の魅力を高め、宿泊客の増加にもつながるものと期待された。

同社にとってホテル業は全くの異業種であり、“金沢らしさ”へのこだわりをはじめ、価格面やサービス内容等について検討すべき課題は少なくなかった。だが、幸いにもホテル業務経験者をスカウトできたこと、またメインバンクから支援の確約を得られたことで、事業の円滑な推進が可能となった。

2、本年度の事業展開とその成果

新幹線開業前のオープンが至上命題、 地元から大量雇用して社会貢献を果たす

北陸新幹線の開業に合わせ、平成27年3月までにホテルをオープンさせることを最大の目標とした。観光客の急激な増加による宿泊施設の不足を見込んで、オープン日は平成27年3月14日の新幹線開業直前に照準を定めた。同時に、地域貢献のための目標として、地元から20名以上を新たに採用することを掲げた。

他にはできないモデルルームを製作し、 コンセプトの“金沢らしさ”を検証

事業体制としては、社長を最高責任者として「新事業開発室」を新設したほか、ホテルの運営にあたる「(株)金沢彩の庭ホテル」を設立した。事業実施責任者には、金沢市内の都市ホテルで豊富な経験を持つ人材を、新規事業開発室の室長・支配人として迎え入れた。また、同じくホテル業務の実務に精通する人材を副支配人兼客室・教育担当、ホテル営業経験者を営業マネージャーとして外部からスカウトした。

オープンに向けた準備では、主に宿泊予約システムの整備と具体的な宣伝広告の実施、並びにマーケティング戦略の検討に取り組んだ。まず、宣伝用リーフレットを作成し、開業半年前から旅行会社等へ配布した。次に仮ホームページを開設して宿泊予約の受付を開始、同時に新聞・旅行雑誌等への広告掲載を行った。さらにホテル本体の完成に合わせて、外観や客室等の内部の写真を組み込んだ公式ホームページを開設するという手順で実施した。

一方、ホテルのコンセプトである“金沢らしさ”を検証するため、他のホテルではなかなかできない、客室のモデルルームを製作し、社員や外部招待者約200名に実際に体感してもらう見学会を実施した。これを参考にいかに金沢風

情を演出すべきかを検討し、部屋の大きさや備え置く調度品・備品等について研究した。

以上のような準備を経て、ホテルは平成27年3月9日、無事オープンした。「加賀五彩」を基調とする客室は、1部屋約40㎡と市内最大級の広さで、グループ客用にはコネクトルームも備える。館内の展示スペースや全客室前には、市内の若手作家が手掛けた伝統工芸品（加賀友禅、加賀漆器等）を展示するなど、金沢市の伝統工芸品をPRする粋な計らいも見られる。また、敷地内には4つの庭園や用水が配され、金沢の街並みや町家をイメージさせる“和モダン”が漂う。

雇用面では、新たに25名（うち女性15名、高齢者5名）を採用。建設業では難しかった女性や高齢者の積極的な活用を実現した。

開業2年目以降の宿泊者減少を防ぐため、 Webや雑誌等を活用した情報発信を継続

新幹線の開業効果により、初年度に観光客が増大するということはほぼ間違いないが、2年目以降は観光客の減少が懸念されることから、2年目以降の販路開拓が最大の課題である。そのため、今後Web・SNSのさらなる活用や旅行雑誌等への記事・広告の継続掲載による新規宿泊者の獲得と、既宿泊者に対する情報発信・宿泊料の優待といったリピーターの増大策に、手を緩めることなく努めていく。

PROFILE

業績は支援開始の直近事業年度分

(株)高田組

所在地／石川県金沢市

資本金／80,000千円

従業員数／37名

売上高／1,068,000千円(平成26年9月期)

完工高／1,066,749千円(平成26年9月期)

営業利益／-6,288千円(平成26年9月期)

URL／<http://www.tk-g.co.jp/>

事業のポイント

- 建設業ならではの取組みとしてモデルルームを製作した。これにより利用者の意見を集めることで差別化のポイントとなる“金沢らしさ”を検証し、ホテルのコンセプトづくりに役立てた。
- 優秀な人材を採用するために、余裕を持って募集活動を開始した。経験者からパート従業員まで、ほぼ計画通りに採用することができた。

過疎・高齢化地域で生じる様々な困りごと、 その解決を建設業の技術・ノウハウで事業化

1、新事業の概要

過疎化と高齢化が著しい地元で、 懸念される地域の弱体化

(株)羽田建設は、愛媛県の最南端、愛南町の一本松地区（旧一本松町）に所在し、一般土木工事を主力として事業を営んでいる。

一本松地区では、平成12年に4,256人であった人口が、平成22年には3,751人（いずれも国勢調査結果）と、10年で10%以上減少している。また、地区にある約1,300戸のうち、およそ半数は高齢者（65歳以上）の単独世帯、もしくは夫婦世帯となっている。このように、同社の地元では過疎化と高齢化が著しく、地域の弱体化が懸念されている。

地域の「困りごと」を解決する 「個人財産のインフラ整備業」を着想

人がいない、若者がいないという状況は、高齢者の暮らしに様々な不便をもたらす。また、一本松地区のような中山間地域では、農地や山林の荒廃の要因ともなる。

こうした地元の状況を憂慮していた同社は、過疎の中山間地域で、高齢者をはじめとする住民が、安心して生活し続けることができる環境づくりを、新たな事業とすることを着想した。いわば、地域の「困りごと」を解決する、「個人財産のインフラ整備業」である。

このような事業は、岡山県の(株)小坂田建設が他社に先駆けて進めており、売上高を伸ばしている。そのことを同社の社長が知り、調査したところ、(株)小坂田建設の所在する地域の特性が愛南町一本松地区と似ており、自社でも事業化できる可能性が高いと判断した。

また、同社は公共事業削減の影響を受け、公共工事の受注量を計画通り確保できない状況が続いている。したがって民間からの受注を伸ばす必要に迫られており、そのための取組みとしても、新規事業に期待をかけていた。なお、同社は建設業の他に、ガソリンスタンドや賃貸マンション、喫茶店などを系列企業として経営している。そのため地域での知名度と信頼度が高く、このことは民間需要を発掘していく上で、強みになると考えられた。

この事業における具体的な取組み内容としては、庭の草刈り、家周りの木の伐採、墓の掃除など、日常生活のちょっとした手助けから、無人化した家の解体、荒れた田畑の管理、裏山の崩壊防止、鳥獣被害対策、損壊した石積壁の復旧、田畑への下り道拡張、山道の整備など、個人の手に余る土木作業まで、幅広く想定した。

過疎集落の高齢者等が安心できる生活を、 建設業の技術・ノウハウを活用し実現

今回展開する事業は、現在手掛けている公共工事の、小規模版（付帯工事）的なものである。これまでは公共工事の付帯的なサービス工事として実施していたものを、新たなビジネスとして個人の民間工事に営業展開するものであり、建設業の技術・ノウハウを、過疎集落の高齢者等が、安心して生活し続けることができる環境を作るために活用するものである。

全国各地で少子高齢化、過疎化が進み、地域の生活をいかに維持していくかが重要課題となる中、同社の新規事業は、その先行的な取組みとして注目される。

2、本年度の事業展開とその成果

まずは年間 30 件の相談対応を目指し、PR 活動の推進を軸に事業を展開

平成 26 年度の事業目標として、地域住民から 30 件の困りごと相談を受け、それらを 400 万円の売上に結びつけることを目標に掲げた。この目標を達成するために、チラシの作成と配布、ホームページの作成、住民向けのイベント開催等、PR 活動の推進を軸に新規事業を展開していくこととした。

チラシ、ホームページ、イベントなどで、事業を行っていることの周知向上を図る

同社は地域において高い知名度を持つが、民間向けの事業分野に進出したことはあまり知られていない。そこで PR 活動は、事業を行っていることの周知向上を主眼に進められた。

チラシの配布については、新聞折り込みのほか、全社員総出によるポスティングを実施した。ホームページについては、事業内容の案内だけでなく、「愛南町のおいしいもの」を紹介するコーナーを設けるなど、閲覧者に興味をもって見てもらえるよう工夫した。

また、イベントについては、同社の駐車場を利用して「感謝祭」を開催。バックホーに来場者の子どもと従業員が一緒に乗ってお菓子を掴むゲームやじゃんけん大会を行ったり、食べ物・飲み物を全品 100 円で販売したりと、子どもに喜んでもらえる内容にすることで、ターゲットとなる子どもの親、祖父母等への訴求強化を狙った。さらに、地域柄口コミによる営業も重要と考え、経営するガソリンスタンドや喫茶店にチラシを置くとともに、同社への来客に新規事業の内容を積極的に語りかけ、地域コミュニティの中での口コミ効果を期待した。

このように PR 活動に力を注いだ結果、平成

26 年度は、住民から 35 件の困りごとなどの相談を受け、1,120 万円の売上（1 件あたりの工事費が大きい太陽光発電設置工事が多く、目標を大幅に上回った）に結びつけることができた。

顧客が安心して相談できる環境づくりや、利益の出る事業規模への拡大が今後の課題

このように、事業の滑り出しは順調であったが、同社にとって民間個人の案件は不慣れなこともあって価格が分かりにくく、受けた相談の対応に躊躇することもあった。このため、今後営業活動を進めていくにあたって、事例や価格の目安を載せた資料を作成し、顧客が安心して相談できる環境づくりを行う予定である。

また、今年度は売上高は達成したものの、利益は出ていない。このため、同社は営業ターゲットを一本松地区の隣接地域に居住する、人口約 1 万人に対しても拡大し、利益が出せる事業規模に育てていきたいと考えている。そのために、さらなる営業人員の育成が必要であり、その育成も今後の課題である。

キーワード解説

中山間地域：農林統計における地域区分の一つ。都市や平地以外の、中間農業地域と山間農業地域の総称。平地から山間地にかけての傾斜地が多い地域で、一般に農業の生産条件が不利である。日本の国土面積の 73% が中山間地域とされる。

PROFILE

業績は支援開始の直近事業年度分

(株)羽田建設
所在地／愛媛県愛南町
資本金／88,650 千円
従業員数／36 名
売上高／530,836 千円(平成 26 年 8 月期)
完工高／471,981 千円(平成 26 年 8 月期)
営業利益／-9,550 千円(平成 26 年 8 月期)
URL／<http://yhada.web.fc2.com/>

事業のポイント

- 地域の過疎化や高齢化によって生じる「個人の困りごと」に対して、建設業の技術・ノウハウを活かして「個人財産のインフラ整備」を行う、民間需要をターゲットとする事業を開始した。
- 新既事業を浸透させるには、まず事業を行っていることを知ってもらうことが必要であり、チラシ、ホームページ、イベントなど、様々なアプローチで周知の向上・強化に取り組んだ。

総 合 相 談 窓 口

経営革新、新分野進出、新商品開発等の各種相談については、次の機関が総合的な相談を受け付けていますのでご利用下さい。

①長崎県商工会議所・商工会

○相談受付窓口

長崎商工会議所（TEL 095-822-0111） 他県内商工会議所

長崎県商工会連合会（TEL 095-824-5413） 他22商工会

○倒産防止の相談や経営体質改善・強化などに関する相談について、中小企業診断士等の専門家が無料で応じます。

②長崎県産業・雇用施策活用推進センター（TEL 0120-318-541）

○企業や自営業の困りごとの相談に応じ、融資、雇用の維持、新商品の開発など国や県の施策や助成制度をご紹介します。

○出前説明会や個別相談に対し、産業全般にわたる支援制度などの活用に向けたアドバイスを行います。

③長崎県土木部監理課（TEL 095-894-3015）

○経営革新や新分野進出、企業合併等を検討する企業に対し、情報提供や助言等を行い、また関係機関との連絡調整を行います。

- ・このガイドブックの相談窓口の直接の担当部署であり、FAX（建設業相談申込書）での相談に応じます。相談内容をお聞きし、速やかに関係機関と連携を図り、必要な情報提供を行います。

○建設業の相談窓口

- ・請負契約や工事現場、建設業の許可や経営事項審査など、元請業者と下請業者間の諸問題に関する苦情・相談を受け付けています。

○建設業等に係る消費税転嫁対策相談窓口

- ・建設業等に係る消費税の転嫁拒否行為に関する相談窓口を設置しています。
- ・建設業（建設業法）※知事許可のみ
- ・浄化槽工事業（浄化槽法）
- ・解体工事業（建設工事に係る再資源化等に関する法律）

建設業相談申込書

(申込日 平成 年 月 日)

企 業 名	
代 表 者 名	
相談者名(役職)	(役職)
許 可 番 号	長崎県知事 ・ 大臣許可 (般・特 一第 号)
所 在 地	〒
電 話 番 号	

どのような支援(専門家によるアドバイス、融資、助成等)を希望しているか、具体的にその内容(新分野進出、経営相談、合併等)をご記入の上、封書又はFAXにより下記に送付下さい。

相談内容を確認後、県の担当者からご連絡します。

【申込書送付先】

長崎県土木部 監理課 建設業指導班

〒850-8570 長崎市江戸町2-13

電話：095-894-3015

FAX : 095-894-3460

【相談内容】

[illegible]

建設業支援に係る各種支援制度一覧

(1) 経営相談・アドバイス

制度名	制度の概要	問い合わせ先
専門家・企業インストラクター派遣制度	財団に登録している中小企業診断士・税理士・弁理士等の専門家や大手企業等で蓄積された技術・ノウハウを有する企業インストラクターを、中小企業の経営改善から研究開発、技術開発等の各種相談に応じて派遣。	(公財) 長崎県産業振興財団 ベンチャー企業支援グループ
窓口相談	事業計画の作成等についての助言指導、創業や新事業分野等の相談窓口を設置。	TEL : 095-820-3091
中小企業再生支援協議会	中小企業の再生を進めるため、専任の専門家を配置し、再生に関する相談を受け、助言や再生計画策定を支援。	長崎県中小企業再生支援協議会 TEL : 095-811-5129
経営改善普及事業	小規模事業者等を対象とした経営面での問題を中心とした相談窓口の設置や巡回指導。	長崎商工会議所他県内商工会議所 TEL : 095-822-0111
経営・技術基盤強化支援事業（エキスパートバンク事業）	企業の体質改善・強化、経営分析など小規模事業者（従業員数が20名以下）に対する専門家の派遣事業。	長崎県商工会連合会他県内22商工会 TEL : 095-824-5413
県産業・雇用施策活用推進センター	国や県の産業・雇用関係の施策・制度の情報や資料を企業や個人事業主に積極的に提供。	長崎県産業・雇用施策活用推進センター TEL : 0120-318-541
法人化セミナー	農業法人の設立や経営管理、税務、労務等に関するセミナー「農業法人塾」を開催。	長崎県農業会議 TEL : 095-822-9647
農業参入相談窓口	県農業会議に農業参入相談窓口を設置し、必要に応じて専門家による経営診断・助言を行い、農業への参入を支援。	長崎県農業経営課 TEL : 095-895-2937
建設産業相談窓口	監理課及び各振興局に相談窓口を設置し、新分野進出や経営改善等により経営基盤の強化を図る建設業者の取組みを支援。	長崎県土木部監理課 TEL : 095-894-3015

(2) 資金的支援等

制度名	制度の概要	問い合わせ先
経営安定資金	県内で事業を行っている中小企業者に対する長期事業資金及び短期運転資金。	長崎県産業労働部商務金融課
再生支援資金	厳しい経営状況にあるが、事業再生に努力している中小企業者に対する事業資金。	TEL : 095-895-2651
地域産業等支援資金	県内の離島、過疎地域等で事業を行っている中小企業者に対する経営合理化、近代化のための事業資金。	
県民所得向上推進資金（介護周辺・健康サービス応援）	介護周辺サービスの分野において、他分野からの参入又は同分野での事業拡大を図るための事業資金	
経営革新支援制度	企業が作成する新分野進出等の経営革新計画を県が承認することにより、政府系金融機関が低利融資（取扱金融機関の審査が必要）等による支援。	長崎県産業労働部企業振興・技術支援課 TEL : 095-895-2633
長崎県地場企業支援ファンド	製造業及び情報通信業を営む中小企業が事業拡大、経営の革新や創業を行う取組みを支援（中核人材確保・技術等研修・設備投資）。	(公財) 長崎県産業振興財団 企業支援グループ(取引拡大支援グループ)
ナガサキ型新産業創造ファンド	製造業及び情報通信業を営む中小企業が事業拡大、経営の革新や創業を行う取組みを支援（事業化等調査、技術応用開発、商品化研究・開発、見本市出展、認証取得）。	TEL : 095-820-8860

制度名	制度の概要	問い合わせ先
農業関係の支援制度	<p>農業者が経営規模の拡大や機械・施設の導入など農業経営の改善・発展に取り組もうとする際に次のような制度資金が融通されている。</p> <p>①農業近代化資金 農協等民間金融機関が融資する農業者等の経営の近代化に資するための中長期資金（機械、施設、長期運転資金）。</p> <p>②農業経営改善促進資金（スーパーS資金） 農協等民間金融機関が融資する認定農業者向けの短期運転資金。</p> <p>③農業経営基盤強化資金（スーパーL資金） 日本政策金融公庫が融資する認定農業者向け経営改善のための長期資金（農地、機械、施設、長期運転資金）。</p> <p>④経営体育成強化資金 日本政策金融公庫が融資する認定農業者以外の担い手向け経営改善のための長期資金（農地、機械、施設、長期運転資金）※農業参入法人も貸付対象。</p> <p>⑤農林漁業施設資金 日本政策金融公庫が融資する農業者向けの農林漁業施設の取得等のための中長期資金 ※農業サービス事業体も貸付対象。</p> <p>⑥農業改良資金 日本政策金融公庫が融資する新作物分野、流通加工分野、新技術にチャレンジするための中長期資金。</p> <p>⑦農地中間管理事業 農地中間管理機構が農地の所有者から農地を借受け、貸付けにあたっては、借受希望者を公募し、応募者の中から適切な貸付相手方を選定し、まとまりのある形で農地を利用できるように配慮し貸付ける事業。</p>	<p>長崎県農林部農業経営課 TEL：095-895-2938</p> <p>各市町 長崎県内各農業協同組合 十八、親和、長崎各銀行 日本政策金融公庫長崎支店 農林水産事業 農林中央金庫長崎支店 各信用金庫、各信用組合</p> <p>農地利活用推進室 TEL：095-895-2974</p> <p>(公財)長崎県農業振興公社 TEL：095-894-3848</p>
林業関係の支援制度	<p>林業経営の改善や林業労働者の確保のための資金貸付等。森林所有者や林業事業体等が対象。</p> <p>①林業経営育成資金（生産方式合理化資金） 林業機械リース料一括前払い、研修、経営コンサルタント等のための資金を貸付。</p> <p>②林業・木材産業改善資金制度 林業・木材産業経営の改善を目的として新たな取組みを行うにあたって必要な中・短期の資金を無利子で貸付。</p> <p>③木材産業等高度化推進資金制度 木材の生産又は流通を担う事業者がその行う事業の合理化を推進するのに必要な資金を低利で融通。</p>	<p>長崎県農林部林政課 TEL：095-895-2990</p> <p>長崎県内各森林組合</p>
漁業関係の支援制度	<p>漁業者等の資本装備の高度化及び経営の近代化、安全確保や生活支援のための資金貸付。</p> <p>①漁業近代化資金 漁業者等の資本装備の高度化及び経営の近代化を図るために漁協等が融資する設備資金。</p> <p>②沿岸漁業改善資金 漁業者等が自主的にその経営・生活の改善等に取り組むために県が融資する無利子資金。</p> <p>③漁業経営改善支援資金（経営改善） 漁業経営改善計画の認定を受けた漁業者等を対象に、日本政策金融公庫が融資する漁船の建造、漁具の取得及び長期運転資金等。</p>	<p>長崎県水産部漁政課 TEL：095-895-2811</p> <p>長崎県内各漁業協同組合 長崎県信用漁業協同組合連合会 日本政策金融公庫長崎支店 農林水産事業（③のみ）</p>

(3) 技術・研究開発

制度名	制度の概要	問い合わせ先
インキュベートルーム (貸研究室)	研究室を開放し県工業技術センター等と連携しながら産学官の共同研究を支援。	(公財) 長崎県産業振興財団 大村本部 TEL : 0957-52-1138
長崎県農商工連携ファンド	県内に主たる事業所を有する中小企業者と県内の農林漁業者との連携体等が行う新商品、新技術、新役務等の開発、販路開拓に対する助成金。	長崎県商工会連合会 TEL : 095-824-5413

(4) 経営基盤の強化

制度名	制度の概要	問い合わせ先
合併等に係る入札参加資格の特例措置	経営基盤の強化、技術力の向上を図るため、合併等を行う建設業者を支援。	長崎県土木部監理課 TEL : 095-894-3015

(5) 人材確保・育成

制度名	制度の概要	問い合わせ先
技術力向上のための専門技術研修会の開催	建設業従事者に対して、建設専門技術の研修会を開催し、人材育成を支援。	(公財) 長崎県建設技術研究センター TEL : 0957-54-9630
佐世保情報産業プラザ	情報産業分野での事業拡大、創業を計画している事業者に対する賃貸オフィス、情報関連産業の最新技術の情報提供。	佐世保情報産業プラザ管理事務所 TEL : 0956-20-5051
佐世保技能会館	技能労働者の研修等の場として、職業訓練をはじめ技能向上と福祉の増進に役立てる目的で設置した施設。この目的にそって使用する他、サークル活動や会議などにも使用可能。	佐世保技能会館 TEL : 0956-32-7238
諫早技能会館	技能労働者の研修等の場として、職業訓練をはじめ技能向上と福祉の増進に役立てる目的で設置した施設。この目的にそって使用する他、サークル活動や会議などにも使用可能。	諫早技能会館 TEL : 0957-22-0036
農業インターンシップ	職業として農業を知ってもらうため、農業法人で1～6週間、就業体験をする制度	長崎県農業会議 TEL : 095-822-9647
県による新規就農研修	新規に農業を始めようとする人に対する技術習得支援研修 (農業大学校での2ヶ月の基礎研修及び先進農家での10ヶ月のマンツーマン研修)	長崎県新規就農相談センター TEL : 0957-25-0031
各市町担い手公社による新規就農研修	新規に農業を始めようとする人に対する農業技術習得研修、就農準備支援	(一社) 五島市農林総合開発公社 TEL : 0959-72-1527 (一財) 小値賀町担い手公社 TEL : 0959-53-3344 (一財) 長崎市地産地消振興公社 TEL : 095-892-2824

(6) オンライン情報提供(上記情報を詳しく知りたい方へ)

制度名	制度の概要	問い合わせ先
e-中小企業庁&ネットワーク	中小企業経営者や創業予定者に対して、中小企業支援施策に関する豊富な情報、経営に役立つ情報を提供。また、電子相談窓口の設置、メールマガジンの発行等も行っている。	中小企業庁 http://www.chusho.meti.go.jp/
中小企業施策利用ガイドブック	中小企業者が中小企業施策を利用する際の手引書として主な施策の概要を紹介。	
ながさき産業人材育成ポータルサイト	様々な機関が実施している産業人材育成のための各種研修等の情報を一元的に掲載。	長崎県産業労働部産業人材課 http://jinza-ikusei.pref.nagasaki.jp/
ヨイケンセツドットコム	建設業振興基金が運営する中小建設業の新分野進出に関する総合情報サイト。	(一財) 建設業振興基金 http://www.yoi-kensetsu.com/
よかネット長崎	長崎県産業振興財団が運営する県内の中小企業向けの情報提供サイト。	(公財) 長崎県産業振興財団 https://www.joho-nagasaki.or.jp/
建設業相談窓口	県内建設業者からの新分野進出や経営改善に関する様々な相談を受け付け、各種支援情報を提供。	長崎県土木部監理課 http://www.doboku.pref.nagasaki.jp/~kensetugyo/
長崎県産業・雇用施策推進センター	産業全般にわたる国や県などの施策・制度について様々な相談を受け付け、各種支援情報を提供。	長崎県産業・雇用施策活用推進センター http://www.pref.nagasaki.jp/bunrui/shigoto-sangyo/sangyoshien/sangyo-center/
商務金融課のホームページ	長崎県中小企業者向け融資制度の情報提供。	長崎県産業労働部商務金融課 http://www.pref.nagasaki.jp/section/shoko/
農業経営課のホームページ 新規就農相談センターのホームページ	研修や就農先としての受入態勢を整えた産地や農業法人などの登録情報等、長崎県の就農支援制度の情報提供。	長崎県農林部農業経営課 https://www.pref.nagasaki.jp/section/nogyo-ke/ 長崎県新規就農相談センター https://www.pref.nagasaki.jp/bunrui/shigoto-sangyo/nogyo/syunou-soudan/
ゆめとびネット (水産部のホームページ)	長崎県の水産に関する情報、水産部の各種施策や支援制度に関する情報提供サイト。	長崎県水産部漁政課 http://www.pref.nagasaki.jp/suisan/

企業合併等に係る入札参加資格の特例措置

合併等による経営基盤及び技術力の強化などの取り組みを支援し、建設業全体の再生を促進するため、県内の優良な建設業者が合併等を行った場合、県が発注する建設工事における資格審査及び競争入札に参加する者の選定等に対し、一定の特例措置を行います。

(対象者) ……次の①から③までの要件を全て満たす者

- ①県内業者で入札参加資格を5年以上有する者。
- ②合併、事業の譲渡及び分割（以下「合併等」という。）を原因とした承継を行った者。
- ③合併等を構成する業者の全てが格付けを行う建設工事の種類の入札参加資格のうち同一のものを有し、かつその格付けがA（最低でも1者はAでその他はB以上）であること。

(特例措置)

1. 総合数値の調整

- ①合併等時の経営事項審査の審査基準日から3年間を経過する日が属する年度まで建設工事の種類毎の総合評定値（客観点数）に10%を加算する。
- ②上記の3年間終了後、2年間は5%を加算する。

2. 営業所の本社みなし

- ①合併等により消滅または廃業する建設業者の主たる営業所が引き続き合併等を行った建設業者のその他の営業所として県地方機関の管内地域に設置される場合には、その他の営業所を3年間にわたり地理的要件において主たる営業所並みの評価を与える。

3. 県工事实績要件及び工事成績要件の引き継ぎ

- ①合併等により消滅または廃業する建設業者の有する工事实績要件は10年間合併等を行った建設業者に引き継いだものとして評価を与える。
- ②合併等により消滅または廃業する建設業者の有する工事成績要件は2年間合併等を行った建設業者に引き継いだものとして評価を与える。

(問い合わせ先)

長崎県土木部 監理課 建設業指導班

住所：長崎市江戸町2-13

電話：095-894-3015



長崎の教会群を世界遺産へ

発行及び問い合わせ先

長崎県土木部監理課建設業指導班

〒850-8570 長崎市江戸町2番13号

TEL 代表 095-824-1111

内線 3015～3017

直通 095-894-3015

FAX 095-894-3460