

新潟県建設企業新分野進出ガイド [N-フロンティア]

# N-frontier

●巻頭インタビュー

## 中小建設業の進むべき選択肢

株式会社 建設経営サービス

事業統括本部 取締役本部長 堀内啓介 氏

コンサルティング事業部 次長 植草陽一 氏

## 一步踏み出す 新規参入への道

## 新規参入「新」出事例集

頭城建設株式会社 / 岡田土建工業株式会社 / 進展工業株式会社 / 株式会社イートラスト

## 使える! 新分野進出 支援メニュー指南書

## 経営革新支援制度活用術

株式会社北陸ジオテック

## 本業プッシュアップ!

高橋土建株式会社



# 中小建設業の 新分野進出





事業統括本部 取締役本部長 堀内啓介氏(右)  
 コンサルティング事業部 次長 植草陽一氏(左)

## 本業の見直しと強化が 発展への足がかりになる

これまで地方の建設業の仕事の多くは公共工事が主体でしたが、平成10年度からをピークに公共事業は縮小し、工事の数も金額も右肩下がりになっています。年々売り上げが落ちている現状の中で、特に中小建設業の経営者の皆さんの誰もが、このまま放っておくわけにはいかないと感じていると思います。それでも、具体的にはまだ行動してないという経営者もいらっしゃるかもしれません。

厳しい現況のなかで、今、何をすべきか？

# 中小建設業の

# 進むべき

建設投資の減少が続く、先行きが不透明な建設業界。なかでも中小建設業にとっては、生き残りのために何をしていくべきかが大きな課題になっている。そして、その手段のひとつに挙げられるのが新分野進出だ。ここでは、建設企業への経営コンサルティングを手掛ける(株)建設経営サービスの堀内啓介氏と植草陽一氏に、いまの時代に中小建設業が進むべき道、さらに新分野進出についての話を伺った。

# 選択肢

株式会社 建設経営サービス  
 事業統括本部 取締役本部長  
**堀内 啓介 氏**  
 コンサルティング事業部 次長  
**植草 陽一 氏**

株式会社 建設経営サービス  
 東京都中央区にある、建設業専門の総合コンサルティング・ファクトリングを行う企業。建設企業や建設産業の発展のため、その時代にあったサービスを提供している。相談への対応のほか、セミナー等への講師の派遣や調査の受託などにも取り組み、建設業界全体の発展を目指している。

経営者の務めは、企業を残し、従業員を守ることです。「3年後、5年後に当社はどうなっているのだろうか」という予想を立てた時、それが赤字になるなら、今のやり方のままではいけません。かつてのようには持っていれば仕事が次々と入ってきた時代の感覚では、今後生き残っていくのは難しいでしょう。まずは、第2創業の時を迎えたいという気持ちで、現状を変える意識を持つことが必要だと思います。

厳しい環境ではありますが、一方で人間の生活におけるインフラ整備は常に必要であり、建設業は絶対にゼロにはならない業種であることも事実です。その建設業界で生

き残っていくためには、まずは本業を見直すことが不可欠だと思います。

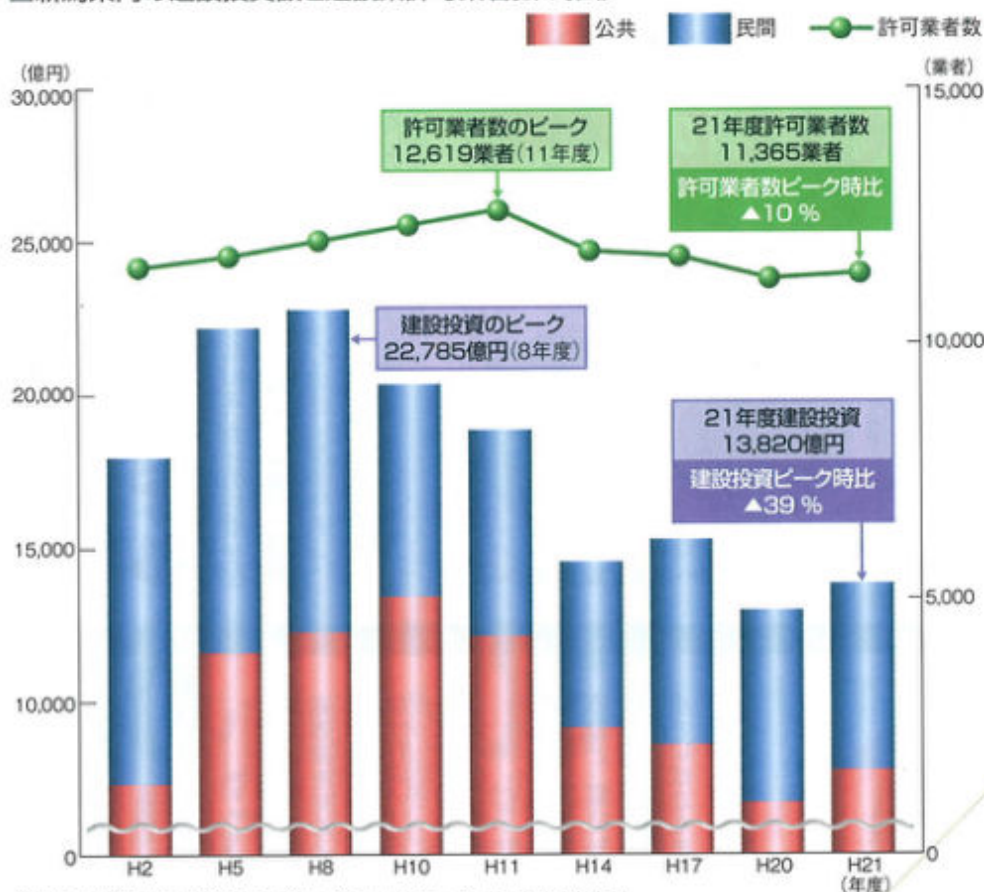
現在も全ての建設業の企業が赤字、という訳ではありません。では、赤字を出している企業は何をしているかというと、自己の業務改善をし、生産性を上げる工夫をして利益を確保しています。このマネジメント強化はあらゆる業界で必要なことですし、もうひとつの手段である新分野進出の際にも間違いないプラスになります。次のステップへの足がかりとしても、従来のやり方を一旦否定し、段取りなどの小さなところから業務内容を見直して、本業強化に取り組みたいと思います。

自社資源を活かす分野や  
 ニッチ部門の進出は  
 メリット大

企業として生き残るためのもうひとつの道が、新分野進出です。さまざまなジャンルに可能性はありますが、いきなり全く違う業界に進むと、当然ながら成功までに時間がかかり、リスクが大きいです。成功率が高いのは建設業の周辺分野への進出で、それなら自社資源を有効に活用できる場面も多いと思います。

新分野進出と聞くと大掛かりな印象で、

## ■新潟県内の建設投資額と建設業許可業者数の推移



資料:国土交通省「建設総合統計年報」(注:出来高ベース)、新潟県土木部資料

ためらいがちになるかもしれませんが、実は建設業界は昔から、よく新事業展開をやってきました。建設業者が砕石業を始めたり、ガソリンスタンドを運営するのはよくあるケースで、自分たちが業務で使うものを供給する側に進出した事例です。このような感覚で本業の周辺を見回すと、ヒントが見つかることもあるのではないかと思います。他には、自社が保守管理している施設の指

定管理者になるという例もあります。この場合、固定資産を持たずに進出できるので、リスクが少ないというメリットがあります。また、これからの時代は薄利多売よりも、高付加価値化で利益を厚くできる事業を目指す方がいいでしょう。さらに、すでに市場が出来上がっているものより、ニッチな分野の方がライバルも少ないので、先行者利益を得られやすいものです。



経営者の気持ちで周りを動かす。精神論だけではいけないが、精神的な強さと先見性が必要になります。(堀内氏)

そして、もうひとつ予め考えておくべきなのが、撤退の基準を決めておくことです。お金と時間を使って事業を進めていくと、当然思入れも強くなり、「もう少しで上手くいくかもしれない」とねばつてしまいがちです。しかし、それが度を過ぎて、本業まで悪化させてしまうケースがあるのも実状です。それでは全く意味がありませんから、5年以内とか3000万円以内といった基準を決め

想像していただきたいのは、進出しようと思う新しい事業が、将来、分社化できる事業かどうかということです。自立する将来像が見えるようであれば、その事業は芽があると言えるでしょう。

経営資源は限られているので、単独でやろうと思わず、自分たちに無い部分は他社との連携を考えることが有効です。また地元にとどまらず、マーケットのあるところで仕事をするといい考え方もあります。

## 将来分社化できるほどの未来図が描ける新事業ならOK

また、自社だけで全てを決めるのではなく、第三者に相談することも重要です。行政の支援策や、大学をはじめとする専門の研究機関との連携も非常に有効です。特に新潟県は先進的な支援策にいち早く取り組み、他の自治体が常に注目している存在です。新潟県の中小建設業の皆さんは、心強い環境のなかにいると言えるでしょう。

経営者が起業家精神を持って、先頭を切つて夢を追い、実現させていくことで、会社の新たな扉を開いていただきたいと思います。

新分野進出を成功させる一番のポイントが、経営者の本気度です。事業で成功を導く人は、好奇心旺盛でフットワークが軽く、常に何か良いものを探しています。情熱があればそのように自然と体が動き、アンテナを張っていれば必要な情報も集まってくるものです。

## 経営者の強い情熱が成功を導くカギ

て、引くべき時は引くこと。失敗しても、また次を探して進んでいけばいいのです。一発必中である必要はありません。また、負担を減らすためにも、初期投資はできるだけ抑える工夫もしていきましょう。



現実を見ることはもちろん大切。ただ、「今」だけを見るのではなく、将来を見据えて様々な判断をしなければいけません。(植草氏)

# 一歩踏み出す

前頁のインタビューの内容をもとに、新規事業へ参入する際の流れと、その時点で注意すべきポイントをまとめた。具体的な取り組みや、心構えなどを、今後の取り組みの参考にさせていただきたい。

## 01 経営トップの熱意が事業の成功を左右する

企業にとって大きな決断となる新分野進出は、会社の将来を左右する重大な仕事。プロジェクトを成功させるには部下に任せきりにするのではなく、経営トップが強い意志と情熱を持って、先頭に立つて進めていくことが大切です。第三者に相談すると、新事業にかける思いの強さを再確認する機会にもなります。



大切なのはトップの思い。  
そこに外部の力が加わって、成功への道が拓かれる。

## 02 従業員の理解を小さい成功を重ねるため

### 小さい成功を重ねる

新事業を始めるに当たっては、従業員にもなぜ新事業なのか、その事業の何が魅力なのかを理解してもらわなければいけません。しかし、中には反対する人も必ず出てきます。その人たちを含め、全従業員に理解してもらうためには、少しでも早く小さい成功を達成し、成果を見せること。最初から高いハードルは設けず、小さい成功を重ねていきましょう。



小さな成功を積み重ね、少しずつ認めてもらうことで理解を得ながら進めよう。



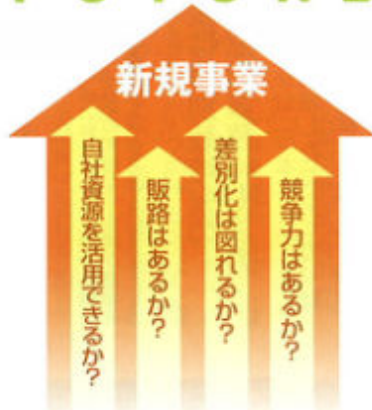
LET'S  
CHALLENGE!

# 新規参入への道

## 03 市場調査を行って 販路確保が最優先

新規事業はさまざまなものがありますが、何を選ぶかとなった時は、それが市場で競争力があるか、他と差別化できる事業か、自社の経営資源をいかせるか、といった点を見極めて判断すべきです。また、最も重要なのは「販路の確保」。市場がどこにあり、どこで売れるのか、そのルートはどうするか、ということを最優先で明確にしましょう。

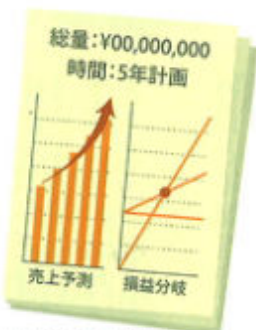
FUTURE



様々な問題をクリアしないと未来につながらない。進出することが目的なのではなく、経営に活かすことを考えること。

## 04 経営計画を立てて 数値で可能性を探る

危険を冒さないためには、最初にきちんとした経営計画を立てることが必要です。商品化までにかかる時間や費用を試算し、投入できるだけの資金が確保できているかを判断。また、新分野の売り上げがいつから計上できるか、利益はいつから計上できるかを見極めるなど、「数値」を明確にした計画を作る。



数値化することで、  
明確な計画・判断ができる。

## 05 行政の相談窓口や 支援策を活用する

新しい挑戦には、サポートしてくれる味方が必要であり、また客観的なアドバイスをもらうことも重要です。そのためには人脈づくりを心掛け、多方面に相談するほか、行政が設けている相談窓口も積極的に利用するといでしょう。公的な支援策も積極的に活用を。



窓口相談することで、  
新しい情報が得られるかもしれない。

## 06 撤退基準を 設置しておく

最初から失敗を予想するのは嫌なものです。会社を守るためには「ここまで」という撤退基準を設定することが重要です。金額や時間を設定することで、事業の進行スピードや取り組みの充実度にも影響してきます。

時間 金額

いつまで いくらまで  
このリミットが大切

リミットを決めておかないと、  
辞め時がわからなくなって本業を圧迫してしまう。

## 新規参入の 具体例を紹介!

- 頸城建設株式会社……P05
- 岡田土建工業株式会社…P06
- 進展工業株式会社……P07
- 株式会社イトラスト…P08

# 頸城建設株式会社

DATA 上越市浦川原区下猪子田95-3 代表取締役社長:小池 保信 TEL:025-599-2216  
http://www.kubikikensetu.co.jp/

分野  
農業

▼無農薬栽培で天日干しをするコシヒカリは、今では貴重。価格が高くても毎年売り切れている



棚田が点在する旧東頸城郡地域で、有機・無農薬栽培コシヒカリを生産・販売する農業ビジネスに参入した頸城建設。平成8年をピークに建設投資が減少するなか、小池保信社長は「社員の雇用を守りたい。それは地域経済を守ることでもある」と平成13年ごろから新事業参入を探り始めた。

農業を選んだ理由を、社長は「地域には耕作放棄地が増えていて、用地を取得しやすい状況があり、当社が圃場整備などで培った経験も活かせる。また、春の農繁期は建設業の仕事が少ない時期にあたる」と

## 地域の財産でもある棚田を活かし 付加価値の高い米を生産・販売

### 社員と地域を守るため 農業ビジネス参入を決意

「いった理由から、農業が一番取り組みやすいと思いました」と話す。

やるからには、人と違うことをしなければ米は売れないと考えた社長は、当時はまだほとんど市場に出ていなかった無農薬栽培米の生産を決意。自ら専門書を読み、独自の発酵肥料を研究していった。折よく平成15年4月に地元が全国第1号の農業特区に認定。市町村から農地をリースする形で、株式会社農業経営参入が可能になったことから、同年6月0.5haの水田で生産を開始した。

※現在では、平成21年12月の改正農地法施行により、原則、区域の制限なく企業が農地をリースして農業参入できるようになりました。

### 今後は特別栽培米の 販売窓口業務にも注力

無農薬栽培したコシヒカリは、有機JAS認証を取得して品質を保証。消費者が求める安全でおいしい米づくりを追求することで、商品価値を高めていった。価格設定や内容量は、にいがた産業創造機構(NICO)の新事業育成メンターのアドバイスを受け、決定した。最も課題だった販路開拓は、東京の日



◀「建設業の仕事が少ない春は農作業に人を振り分けたり、袋詰め作業は事務職員がやるなど、人材は社内ですべてまわっています」と語る小池社長

本橋NICOプラザ等での試食販売を通じ、首都圏の高級スーパーや百貨店へのルートができていった。

また、土壌改良によって有機・無農薬栽培を実践する新たな農法に出会ったのも大きな転機。志を同じにする農家と、この農法による「特別栽培米の会」を結成し、同社が会員の米の販売を請け負う、委託販売の仕事が生まれた。「現在の作付面積は約10haあり、今後生産面積を急激に増やしていくのは難しい。そのなかで売上を拡大するには、委託販売に力を入れていくことが重要だと考えています。しかし、素人の我々が首都圏で営業するのは困難を伴う。そこで、この農法を開発した企業とパートナーを組み、首都圏での営業に力を借ります」。

高付加価値の米生産から、販売ビジネスへ。同社の挑戦は、幅を広げながら着実に進んでいる。

## STEP UP STORY

ココがPOINT!

- 地域資源と自社の経営資源を活かせる分野を選択
- 高い付加価値を持った、売れる商品づくりを意識
- 首都圏での販路拡大に協力してくれるパートナー企業の存在

平成22年

拡大

現在の作付面積は約10ha。中山間地域の担い手不足を反映し、田植えや稲刈りの作業委託も増加。今後は、米の委託販売業務にも力を入れて、事業の拡大を目指していく。

平成15年

事業化

農業特区認定の追い風もあり、農業へ参入。日本橋NICOプラザやネスパス新潟館で試食販売を行い、首都圏への販売ルートを確認。

平成14年

準備

無農薬栽培方法を独学で研究。社員には農業参入の必要性を伝え、また周辺農家には無農薬栽培を理解してもらうため話をして回った。

平成13年

着想・検討

耕作放棄地の棚田を活かせば、無農薬栽培という高付加価値の米の生産が可能と判断。雇用確保と地域貢献を叶えられる事業として進出を決意。

# 岡田土建工業株式会社

DATA 妙高市白山町2-11-6 代表取締役社長:岡田 巖 TEL:0255-72-3231 <http://www.okadadoken.com/>

妙高雪国水産株式会社 DATA 妙高市東陽町3-22 TEL:0255-75-0270 <http://yukiebi.sakura.ne.jp>

▼「妙高ゆきエビの品質には自信があります」と語る、岡田土建工業の岡田巖社長(左)と、妙高雪国水産の宮越隆事業所長



## 舞い込んだチャンス逃さず掴み 日本初の屋内型エビ生産に挑む

新規事業を探る中で  
出会ったエビ生産事業

昭和29年の設立以来、公共工事の土木・建築工事が売上の9割以上を占めてきた岡田土建工業。しかし、岡田社長は10年ほど前からその状況に危機感を持ち、住宅建築、農業、再資源化工場といった新事業に挑戦しながら、さらに新たな展開を探っていた。

そんな時、妙高市から紹介を受けたのが、「屋内型エビ生産システム」の事業化の話だった。東京の水産養殖装置開発会社が、陸上に作ったプラントの中で、薬品や添加物を使用せずエビを養殖する技術を開発。

その第1号商業プラントを妙高市に建設することになり、主体企業候補として同社に声がかかったのだ。

岡田社長は「日本初というやりがいと、将来、全国展開する際には当社がプラント建設を請け負うことができるといふ期待もあつて、挑戦を決めました」と振り返る。そして地元企業らとの共同出資で新会社、妙高雪国水産株式会社を設立。建設業で培った施工技術を活用して、平成19年3月にプラントを完成させ、6月からエビの養殖を開始した。

### 次のステップは販路拡大 大口の販売ルートを探る

プラントを運営しているのは土木出身の社員らで、水産の専門家はプラント開発会社の技術者一人だけ。しかし、養殖の勉強に行った高知で、担当者に水産の経験がないことを伝えると、「専門知識がない方が素直に学べるから逆がいいんだ」と言われ、胸をなでおろしたという。

稼働から1年余りは、歩留まりが計画を大幅に下回ることが続い



▲養殖用プラントは農林水産大臣賞を受賞。妙高ゆきエビは、安全で高品質でありながら、手頃な価格が売り

たが、次第に生産量も安定。課題は販路拡大へと移ってきた。「事業化で一番大事なのは、大きな販売先の確保。それをクリアするために、NICOから派遣を受けた専門家からのアドバイスは、非常に勉強になりました」と社長。今後も自治体を始め、地域の協力も仰ぎながら、ブランド確立を目指していく予定だ。

改めて、同社にとっての新規事業進出の意味を尋ねると、「我々のコアはあくまでも建設業。新分野への挑戦も、建設業を守るためという意識があります」と語る社長。今後は異なる事業同士が刺激し合い、補い合う兼業建設業を目指して歩みを進めていく。

## STEP UP STORY

### ココがPOINT!

- 新展開のヒントを得るために日頃から情報収集
- 技術開発企業や地元企業と連携を組んでの新会社運営
- 人材、作業補助などを必要に応じて本社がサポート

平成21年

### 拡大

生産量が安定してきたのを受け、課題は販路開拓へ。食品関連専門アドバイザーの意見を聞きながら、関東圏を狙った営業を強化。

平成19年

### 事業化

「妙高ゆきエビ」の名前で商標登録。国産・高品質・安全安心のブランドエビとして、特産品化を図る。

平成18年10月

### 準備

地元企業など3社との共同出資で、妙高雪国水産株式会社を設立。岡田土建工業の敷地にプラントを建設。

平成18年7月

### 着想・検討

日本初の屋内型エビ生産システムを紹介され、事業化の中心企業とならぬか提案を受ける。

# 進展工業株式会社

DATA 新潟市西区寺地670-7 代表取締役:長谷川 弘 TEL:025-267-3762  
http://shin-ten.com/

研究の結果、炭化したモミガラが水をはじき、油だけを吸着することが判明。油流出事故の際の油回収素材「オイルワイバー」が誕生した。また、研究の中で、加工作業の失敗をきっかけに水も油も吸着

ある時、ゴミ焼却プラントの工事に関わったのをきっかけに、生ゴミを炭化して土に戻すというプロジェクトを立案。NICOの補助金を活用して小型炭化装置を開発した。しかし、食品残渣の炭化は産業廃棄物処理制度上の調整がつかず、プロジェクトは方向転換。新たな素材として注目したのがモミガラだった。

閑散期をカバーするための新たな事業を模索

炭化モミガラの特性を活用して  
様々な場面で活躍する  
トラブル対策製品を開発



▲オイルワイバーは川や海などに流出した油の上に置くだけで、短時間のうちに油を吸着する

同社では、長谷川社長が開発の先頭に立ち、「自分たちで作るのは、苦勞もするが必ず手元に残るものがある」と、社内での開発にこだわっている。また、新たに部署を作るこ

販売会社を設立すると共に  
一般向けの製品も開発

するモミガラ炭が生まれ、交通事故で路上に流出した液体を回収する「ロードワイバー」を開発。これらの製品は(財)日本消防設備安全センターの推奨品となり、また国交省のNETISと県のMade in 新潟新商品調達制度にも登録。自治体や海上自衛隊、消防などに販売している。



◀「ものづくりは成功しても失敗しても、その理由を探る。すると次のヒントが見えてきます」と語る長谷川弘社長

とはせず、手の空いている社員が製造作業を行う全員参加型というのも特徴だ。

その一方、人材や時間が必要な販売については「出来る人に任せられた方がいい」と、販売会社の新開発システムを設立。販売体制が整ったことで、今後の商品の販路拡大に期待を寄せている。さらに、モミガラ炭の脱臭効果を利用した一般消費者向けの「グリーンマナー」も開発。アウトドアや災害時に飲み残しの液体回収や簡易トイレとして利用でき、市場の反応が楽しみです。

新分野進出については、「新しい事業をやる時には、本業を今まで以上にしっかりと取り組む」というポリシーを持つ長谷川社長。同社の弱点解消からスタートした挑戦は、新しい可能性と本業のさらなる充実を会社にもたらしている。

## STEP UP STORY

平成22年

### 拡大

共同出資で販売会社の新開発システムを設立。液体吸着材「ロードワイバー」発売開始。「グリーンマナー」を開発。オイルワイバーとロードワイバーが国交省のNETIS登録。

平成20年

### 事業化

油吸着材「オイルワイバー」を商品化。県のMade in 新潟新商品調達制度に登録。

平成19年12月

### 発想転換

食品残渣ではなく、モミガラの炭化へ方向展開。炭化モミガラが油を吸着することを見い。

平成19年

### 着想・検討

食品残渣を炭化して土に戻すプロジェクトを立案。建設企業新分野進出等支援助成金を活用して小型炭化装置を開発。

## ココがPOINT!

- 第三者機関の推奨を受け、よりよい品質をアピール
- 本業の仕事が少ない冬期間に社員全員で作業することでリスク減
- 販売会社を立ち上げ、仕事のすみわけを図る

# 株式会社イートラスト

DATA 長岡市北陽1-53-54 代表取締役社長:近藤 一彦 TEL:0258-21-2500  
http://etrust.ne.jp/

▼「時代に対応していくためには、オリジナリティを採るモチベーションを持ち続けることが大切」と語る近藤社長



株式会社イートラストは、電気設備会社の近藤電機と情報通信会社の酒井無線が、平成19年に合併して誕生。この2社は、以前から一緒に仕事をする協力関係にあり、平成12年には他の3社と共にソフト開発会社Web Doを設立。インターネットを使って水門や流雪溝といった施設を遠隔操作する、というシステムの提案に取り組んでいた。当時、近藤電機の社長だった近藤一彦社長は「金融業界などでも合併が続く、自分の会社もいつか合併する日がくるのかもしれない」と漠然と思っていました。しかし、相手先は異なる営業エリアの同業者をイメージしてしま

## 合併で時代の変化に対応する企業へ ニーズが拡大する情報分野に参入 異業種企業との合併が 新たな可能性を生んだ

それが酒井無線との仕事を重ねるうちに、「同じ建設業に携わる異業種の会社同士が一緒になつたら、事業の可能性が広がるのではないか」と感じ、合併を提案。1年半の準備期間を経て、新会社としての歩みをスタートさせた。

### 5年後10年後に会社の核になる事業を今育てる

同社では合併と同時に、情報システムの企画開発分野に本格参入。今後、新たな事業の柱に育っていくことを期待している。社長は「電気設備等の保守管理にもIT技術が不可欠な時代です。当社としては全くの新規参入という訳ではなく、今までの業務から発展した先にこの分野があったという印象です」と語る。

現在までの成果としては、Web Doが提案していた遠隔監視システムを、メーカーとのタイアップで静止画像遠隔監視システム「STAND GUARD」として商品化。さらに、第1号の自社ブラン



▲河川の水位を観測する河川監視システムや、防災情報システムの構築には、長年メンテナンスに携わってきたノウハウが活かされている

ド製品、在席表示ソフト「AZ BOARD」を発売。これは社員の外出・在席状況をパソコン画面で確認でき、災害時には安否確認もできるというシステムで、採用企業からの評判も良く、滑り出しは上々だ。こうして新分野へも柔軟に挑戦していることについて、社長は「合併によって、自分たちが変わらなければいけないんだという意識を持ってたことが、良い効果を生んでいる」と見る。今後は、長年電気に携わってきた経験を活かし、効果的なエネルギー利用やCO<sub>2</sub>削減方法を提案する事業にも挑戦したい。5年後、10年後に核となっていくものを探し続けていくことが重要だと思っています。力強く語る社長の視線の先には、さらに成長していく会社の未来像が描かれている。

## STEP UP STORY

### ココがPOINT!

- 異業種同士が良さを持ち寄っての合併
- 本業で培ってきたノウハウを活かしてIT分野を開拓
- 合併をきっかけに、時代に合わせた変化の必要性を全社で認識

平成12年～

### 着想・検討

近藤電機、酒井無線ら5社が集まり、ソフト開発会社Web Doを設立。

平成17年

### 準備

近藤電機の提案を受けて、酒井無線が合併に賛同。合併に向けた準備を開始。

平成19年

### 事業化

2社が合併し、株式会社イートラストが誕生。これまでの業務に加え、情報システムの企画開発部門を設ける。

平成22年

### 拡大

初の自社ブランド製品の在席表示ソフト「AZ BOARD」を発売。

## 新分野進出全般支援メニュー

### 情報提供・アドバイス

#### 新潟県建設サポートセンター

中小建設業者による新分野・新市場進出や企業統合・連携等の相談を受け、情報提供などを行います。専門的な助言が必要な場合は、中小企業診断士などの専門家を2回まで無料で派遣します。

新潟県土木部監理課

#### NICO総合相談窓口

経営課題の解決や創業・経営革新の相談をお受けします。

新潟にいがた産業創造機構(NICO)

#### 建設業総合相談窓口(ワンストップサービスセンター事業)

中小・中堅建設業者の経営課題に関し、情報提供や専門家派遣を行います。

国土交通省北陸地方整備局建設部・新潟県建設業協会

#### ヨイケンセツドットコム

建設業の新分野進出等に関する総合情報サイトです。

<http://www.yoi-kensetsu.com/index.php>

新潟建設業振興基金

### 資金支援

#### 経営革新への取組支援

中小企業の新たな取組を支援する中小企業新事業活動促進法による支援措置を受けるために必要な「経営革新計画」の作成アドバイスを行います。また、承認後もフォローアップを行います。

新潟にいがた産業創造機構(NICO)

#### 建設企業新分野進出等支援助成金

建設業の新分野進出等に必要経費の一部を助成します。

新潟にいがた産業創造機構(NICO)

#### 市場調査サポート助成金

各種調査事業に必要な経費の一部を助成します。

新潟にいがた産業創造機構(NICO)

#### 高付加価値化サポート助成金(一般枠・特別枠)

新技術開発や商品開発に必要な経費の一部を助成します。

新潟にいがた産業創造機構(NICO)

#### 中小企業第二創業等促進事業補助金

社債発行に対する信用保証料の一部を助成します。

新潟にいがた産業創造機構(NICO)

#### フロンティア企業支援資金(新技術・新事業展開枠)

新製品・新商品・新サービス及び新技術による事業転換又は新分野進出のための資金を融資します。

新潟県産業労働観光部商業振興課

#### 中小企業創業支援資金

事業を営んでいない個人又は会社が設立した新たな会社の創業前後の事業資金を融資します。

新潟県産業労働観光部商業振興課

使える!

# 新分野 進出 支援メニュー 指南書

新しい分野に進出するためには  
さまざまな準備が必要。  
そのために受けられる  
支援のメニューがあります。  
賢く活用することで  
いろいろな方法論を  
立てることができます。

## 連携等支援

### 農商工連携事業

農林漁業者と商工業者等が通常の商取引関係を超えて協力し、お互いの強みを活かして売れる新商品・新サービスの開発、生産等を行い、需要の開拓を行う事業を支援します。

☎ 剛にいがた産業創造機構(NICO)

### 地域資源活用事業

地域の強みとなりうる産地の技術、農林水産物、観光資源等の地域資源を活用して新商品・新サービスの開発、生産等を行い、需要の開拓を行う事業を支援します。

☎ 剛にいがた産業創造機構(NICO)

### 新連携事業

事業分野を異にする複数の中小企業が有機的に連携し、その経営資源を組み合わせることで取り組む新事業活用を支援します。

☎ 剛にいがた産業創造機構(NICO)

## 環境・リサイクル分野

### 3R取組企業支援事業

産業廃棄物の発生抑制、リサイクルに先進的に取り組む県内企業に対して補助します。

☎ 新潟県県民生活・環境部廃棄物対策課

### 新潟県廃棄物処理施設等整備資金貸付制度

産業廃棄物処理施設やリサイクル施設の整備に対し、低利で貸付を行います。

☎ 新潟県県民生活・環境部廃棄物対策課

## 健康ビジネス分野

### 健康関連ビジネスモデル推進事業

健康・福祉・医療関連ビジネスに関して、地域の企業や団体等が主体となって取り組む先導的プロジェクトに必要な経費を補助します。

☎ 新潟県産業労働観光部産業振興課

## 新技術・新工法開発(土木・建築分野)

### Made in 新潟新技術普及・活用制度

県内企業が開発した土木・建築分野の新技術を県発注工事で活用した結果を含めてインターネット等を通じて広く情報公開し、新技術の普及と活用を促します。

☎ 新潟県土木部技術管理課

## 支援メニューの活用事例を紹介!

- 株式会社北陸ジオテック…P11
- 高橋土建株式会社…P13

### 試験研究機関

新潟県工業技術総合研究所  
工業技術の開発・研究・支援の相談  
☎ 025-247-1301

新潟県農業総合研究所  
農業技術の研究・支援の相談  
☎ 0258-35-0823

新潟県農業総合研究所食品研究センター  
食品製造の開発・支援の相談  
☎ 0256-52-0448

新潟県水産海洋研究所  
水産加工品・養殖技術の相談  
☎ 025-261-2041

新潟県内水面水産試験場  
淡水魚・錦鯉などの相談  
☎ 0258-22-2101

新潟県森林研究所  
林業・きのこに関する相談  
☎ 0254-72-1171

## 市場開拓支援

### 商品の開発・ブラッシュアップ支援 売れる食品づくりチャレンジ会議

流通関係者やデザイン等の専門家が、売れる食品づくりに向け、専門的な視点からアドバイスをを行います。

☎ 剛にいがた産業創造機構(NICO)

### マーケティング支援

テスト販売、食品イベントへの出店等により消費者ニーズを調査します。

☎ 剛にいがた産業創造機構(NICO)

### マッチング支援

首都圏等で行われる展示会や商談会への出展を支援します。

☎ 剛にいがた産業創造機構(NICO)

### 新潟物産展開催

食品などの優れた県内産品の販路拡大を支援します。

☎ 剛にいがた産業創造機構(NICO)

大新潟まつり実行委員会事務局(TEL025-246-0046)

## 進出分野に特化した支援メニュー

## 農林水産分野

### 企業の農業参入相談

農業への参入を検討している企業に対して、参入手続きや支援制度等の相談をお受けします。

☎ 新潟県農林水産部地域農政推進課

### 新潟県農林水産業総合振興事業

中山間地域における農業生産活動(加工等は含まない)に係る機械・施設等の整備に対して補助します。

☎ 新潟県農林水産部地域農政推進課

### 強い農業づくり交付金

農畜産物の高品質・高付加価値化、低コスト化、新規就農者等の育成を支援します。

☎ 新潟県農林水産部地域農政推進課

### 農業近代化資金

5年以内に認定農業者となる計画を有する者に対して農業用施設や機械等の取得費を融資します。

☎ 新潟県農林水産部経営普及課

### 「食」の相談窓口

商品開発、販路開拓や食品表示などについてアドバイスをします。

☎ 剛にいがた産業創造機構(NICO)

経営革新  
支援制度  
活用企業紹介!

## APPROACH FILE

### 株式会社北陸ジオテック

●企業DATA  
新潟市南区居宿354-7  
TEL:025-211-6898 FAX:025-211-6899  
http://h-giotec.com/



執行役員 船越 彰氏

#### 経営革新計画の概要

- 計画期間:平成21年1月～25年12月(5ヶ年計画)
- 計画承認日:平成20年9月30日承認
- 計画内容:

#### 「廃蛍光管のリサイクル事業」

使えなくなった蛍光灯をガラス、アルミ、ニッケル、真鍮、銅や水銀を分離させてリサイクルする。蛍光管リサイクル事業については1社での事業計画であった。北陸ジオテックはこの事業を通して循環型社会構築の一端を担い、環境負荷の低減を図ることを経営革新の目標とした。

- 1 相談 .....平成19年8月
- 2 書類の作成～提出 .....平成20年1～6月
- 3 現地調査 .....平成20年6月
- 4 審査会 .....平成20年7月
- 5 県知事の承認 .....平成20年9月
- 6 計画の実行 .....平成21年1月
- 7 フォローアップ .....平成22年3月～

#### 支援を受けてココがよかった!

自社の経営状況を見直し、しっかりと事業計画を立てることができた。また、アドバイザーからの顧客開拓のためのアドバイスも役立った。

#### ココに気をつけよう!

どの業種にも言えることだが、出来上がったものの販売先をしっかりと確保しておくように、県や市、NICOの新事業育成メンターからも指導を受けた。

土木建設業の北陸ジオテックは、平成20年度から経営革新支援制度を活用して、新潟県内初の蛍光灯リサイクル事業に参入。平成21年3月から「新潟蛍光灯リサイクルセンター」を稼働させ、蛍光灯を再資源化している。

同社は平成11年、総合建設業の廣瀬から土木分野に特化する部門として分社化。しかし、平成16年ごろから受注が減り始め、「会社に体力があるうちに、方向転換が必要」と新事業を模索し始めた。

最初に手掛けたのは、建設現場から発生する汚泥のリサイクル。これが安定した業績を残すようになったのを受

### 今後社会ニーズが高まる リサイクル分野に注目

け、さらにリサイクルに特化しようという注目の目が蛍光灯だ。

蛍光灯の多くは焼却埋立処理されているが、製品には水銀が含まれているため、リサイクルの社会ニーズが高まるのは確実。今後も使われ続ける商品でもあり、将来性あるビジネスと判断しての決断だった。

### 事業計画の作成によって 会社のビジョンが明確に

事業立ち上げに当たり、経営革新支援制度を活用したが、その申請の際には明確な事業計画を提出しなければならぬ。同社の船越彰執行役員は「経営革新を利用するにあたって、一番のメリットはその事業計画の作成をし



同センターではあらゆる形状の蛍光灯をリサイクルでき、また、新潟県全体で排出される全蛍光灯の処理能力を持つ。

なければならぬこと。改めて自社を見直す機会になって、会社の強みや弱みも認識できます。それによつて、今後の方向性を見極められるので、効果はとて大きいと思われました」と話す。

初期投資に当たっては、経営革新支援制度のほか、県が産業廃棄物の発生抑制やリサイクルの先進的な施設整備を支援する「3R取組企業支援事業」を活用し、一部経費の補助も受けた。

現在、廃蛍光灯の処理は新潟市、見附市などの自治体、スーパードヤ工場など300社以上と契約。今後の需要拡大にも期待をかける。

同社では汚泥を含めたリサイクル部門の売上が、全体の7～8割を占めるまでに成長し、「新しいものが見つかれば、さらに特化する」ともあり得る」といふビジョンも描いている。新事業がまさに経営に革新をもたらす、同社はいま新しい時代を切り拓いている。

# 新潟県内初の蛍光灯リサイクル施設を建設、稼働

経営革新制度を活用するには、以下の要件を満たしている必要があります。

### 要件

- 中小企業であること
- 経営革新計画であること

### ■中小企業の範囲

以下の資本金または従業員数のいずれかに該当する会社または個人

| 業種  | 資本金    | 従業員数   |
|---|--------|--------|
| 製造業、建設業、運輸業<br>その他の業種(下記以外)                   | 3億円以下  | 300人以下 |
| ゴム製品製造業(自動車又は航空機用タイヤ及びチューブ製造業並びに工業用ベルト製造業を除く) | 3億円以下  | 900人以下 |
| 卸売業   | 1億円以下  | 100人以下 |
| サービス業(下記以外)                                   | 5千万円以下 | 100人以下 |
| ソフトウェア業又は情報処理サービス業                            | 3億円以下  | 300人以下 |
| 旅館業   | 5千万円以下 | 200人以下 |
| 小売業   | 5千万円以下 | 50人以下  |

### ■経営革新計画とは

経営革新計画とは、以下のいずれかの内容に該当する**新たな取り組みを行うことで経営の相当程度の向上を図る計画**です。

- ① 新商品の開発又は生産
- ② 新役務の開発又は提供
- ③ 商品の新たな生産又は販売の方式の導入
- ④ 役務の新たな提供の方式の導入、その他の新たな事業活動

※「新たな取り組み」は、自社にとって新たな取り組みであれば原則として承認の対象となります。

### ■経営の相当程度の向上について

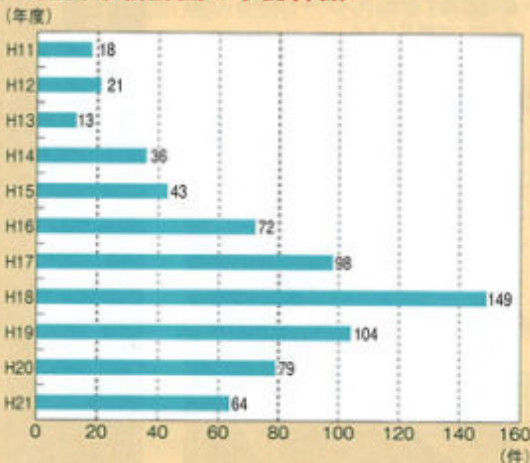
経営革新計画の計画期間は**3年間～5年間**です。経営向上の程度を表す指標としては「付加価値額又は一人当たりの付加価値額」と「経常利益」があり、計画期間終了時において両方の数値目標を達成する必要があります。

|      | 「付加価値額」又は「一人当たりの付加価値額」の伸び率 | 「経常利益」の伸び率 |
|------|----------------------------|------------|
| 3年計画 | 9%以上                       | 3%以上       |
| 4年計画 | 12%以上                      | 4%以上       |
| 5年計画 | 15%以上                      | 5%以上       |

### ■支援措置について

- 保証・融資の優遇措置(信用保証の特例、政府系金融機関による低利融資など)
- 税の優遇措置(設備投資減税、同族会社の留保金課税の停止措置)
- 投資の支援措置(ベンチャーファンド等からの投資)
- 販路開拓の支援措置(販路開拓コーディネート事業、中小企業総合展への出展)
- その他の優遇措置(特許関係料金減免制度)

### ■経営革新計画の承認件数



## 経営革新支援制度とは

中小企業が経営革新計画(新たな取り組みによる経営の向上計画)を作成し、県知事の承認を受けることで、事業実施にあたり信用保証の特例をはじめとした金融や設備投資減税等の支援措置を受けることが可能となる、中小企業新事業活動促進法に基づく支援制度。

## 1 相談

■現在考えている新事業が経営革新(新たな取り組み)に該当するか電話、メール、面談等で確認するとともに、県知事承認までのスケジュールや書類作成方法について相談します。

### ご相談窓口

NICO創業・経営革新チーム 025-246-0051

## 2 申請書類の作成・提出

step 審査会の約20日前まで

■NICOのホームページからダウンロードした様式(経営革新計画承認申請書)に必要な事項を記入して添付書類とともに提出します。

### ご相談窓口

- ビジネスプラン
- 決算書の写し(直近2期分)
- 定款の写し
- 会社案内

## 3 NICOによる現地調査

step 審査会の約7日前まで

■申請書類の内容について、NICO職員による訪問調査を受けます。

## 4 審査会

step

- 審査員の前で事業計画のプレゼンを行います。
- 平成22年度は審査会を2ヶ月に3回の割合で開催しています。

## 5 県知事の承認

step 審査会から10日前後

■審査を無事に通過すると、県から承認通知書が郵送されてきます。

## 6 計画の実行、支援措置の申請、利用

step

- 経営革新計画を実行します。
- 希望する支援措置について、各支援実施機関へ申請します。

## 7 フォローアップ

step (県知事承認からの期間) 1年後～計画期間内(3～5年間)

■年1回、郵送されてくる実態調査に回答します。

# 経営革新支援制度活用術

ここでは経営革新制度を活用する際の、相談から審査、フォローアップまでの内容を紹介します。

# 本業 プッシュ ユア ヱッ プ!

## 自治体が抱えていた側溝工事の悩み。 それに応える新工法の開発で事業を拡大

「傷んだ部分だけを置き替える」  
単純な発想が  
画期的な変革を生んだ

日頃手がけている施工の問題点に着目し、それを解決する新工法を生み出して、事業を拡大している企業がある。

高橋土建は長年、地元自治体の公共工事を請け負ってきたが、ある日、打ち合わせで役所を訪れていた高橋社長が、職員からこんな話を聞いた。「側溝の修繕工事は日数がかかって、住民からのクレームが多い。

「ネプラス工法は、今の時代に合った工法だと思っています」と語る高橋三樹男社長(左)と高橋和義専務(右)



### 高橋土建株式会社

●企業DATA 胎内市開沢37-1 代表取締役:高橋三樹男  
TEL:0254-43-3078 http://www.t-doken.jp/

プロとして、何か良い知恵はないですか。その言葉を受けた高橋社長は、側溝の傷んだ上部だけをを外し、取り替えるアイデアを発表。人の紹介を受けて出向いた新潟県工業技術総合研究所で、「特許に値する新技術」と評価されたことで、本格的な開発に取り掛かった。

ネプラス工法と名付けた新しい工法のポイントは、側溝を横方向に切断すること。それに必要なマシンは当然世の中には無く、機械のプロの協力も仰ぎながら、自社の作業場で開発を進めることにした。平成16年、



#### ネプラス工法とは

傷んだ側溝の上部を切断・撤去し、専用の上部改修製品を設置。既存側溝と改修製品との間にできた隙間に流動性の優れた特殊コンクリートを充填し、改修する工法。従来工事と比べ、工事期間が3分の1から4分の1で済み、コンクリート廃材も80%削減。低コストで環境への配慮もある手法が高く評価され、多くの場所以て採用されている。国交省のNETIS、県のMade in 新潟 新技術普及・活用制度に登録。

本業をさらに強化して発展していくことも、企業が成長していくひとつの道です。ここでは、実際に本業の事業を拡大して活性化に繋げている企業を紹介します。

NICOの「わざわざづくり支援補助金」を活用して、サイドカッティングマシンの1号機が完成。翌年から新潟県内で試験施工を開始すると、各方面から高い評価を得た。

#### 中小企業でもやればできる 大切なのは諦めないこと

平成18年、同社では工法の普及を目指すため「ネプラス工法研究会」を設立。現在、参加会員は全国で65社に上っている。また、側溝上部改修製品の開発・製造についてはコンクリート会社とも協力。公共工事においては地元調達が重視されるので、工法の県外普及のために、県外のコンクリート会社との連携体制も築いている。「業界全体での連携を意識しながら、事業を進めています」と、ネプラス事業部を率いる高橋専務は話す。

ネプラス工法は、平成18年に県の「Made in 新潟新技術普及・活用制度」に登録。平成22年には県の標準歩掛りに採用された。実績や信頼性が重視される公共工事では、新工法は採用されにくい。県から信頼できる技術として認められたことが工法の活用促進につながっている。特に標準歩掛の効果は大

全金属で補強した「側溝上部改修製品」は自社製造する他、コンクリートメーカーとのタイアップ製品もある



きい。他県でも安心して採用してもらえらる。」と社長は語る。また、同社の開発力が評価され、高橋土建は平成22年度国土技術開発賞の地域貢献技術賞を受賞した。「うちのようないくつな会社が認められるとは驚きました。逆に中小企業でもやればできるのだと感じていただけたいですね」と社長。

開発を成功させたポイントについて、社長は「思い付いたら、とにかく自分でやってみる。そして、やるからには覚悟を決めて諦めないことが重要ですよ」と語る。

ビジネスヒントは日々の仕事の中にある。ネプラス工法の誕生は、それを改めて実感させてくれる事例と言えるだろう。

#### 活用した支援策

平成16・18年度にNICOの「ゆめわざものづくり補助金」(平成22年度の支援メニューは14ページ参照)を活用してサイドカッティングマシンを開発・改良。平成18年、県の「Made in 新潟新技術普及・活用制度」に登録。

# 本業の事業拡大にも支援を活用できます

企業を発展させ経営を持続していくためには、本業の強化も有効な選択肢のひとつです。  
 新技術・新工法の開発や新たな市場への進出など、本業においても経営の幅を広げていくことが、  
 他社との差別化や収益性の向上につながります。  
 支援メニューのなかには本業の事業拡大に活用できるものもあります。

## ●新潟県の支援メニュー

### ▶ Made in 新潟 新技術普及・活用制度

#### ■目的

県内企業が開発した土木・建築分野の新技術を県発注工事で活用した結果を含めてインターネット等を通じて広く情報公開し、新技術の普及と活用を促します。  
 開発企業だけでは難しい販路開拓を支援して県内企業の技術力向上と活性化を促進します。



#### ■メリット

- ①県発注工事において、新技術を積極的に活用するよう促します。
- ②活用した工事で評価を行い、その結果を公開するので効果をPRできます。
- ③「新技術展示・発表会」や「新技術説明会」などで、官公庁や建設関連企業に広くPRできます。

#### 【これまでの実績】

- 登録技術(平成22年10月末時点)  
60社136件(土木120件、建築16件)
- 全体の売上(平成22年9月末時点)  
約219億円(県内90億円、県外129億円)



### 新技術開発のヒントを提供!

売れる技術や優れた技術を開発するためには、顧客ニーズへの適合性を把握することが重要。  
 県では発注者の目から見た新技術のニーズをホームページで紹介しています。ニーズの詳しい内容を、直接ヒアリングすることも可能。市場ニーズを的確につかみ、新たなビジネスへつなげるためのヒントを得られます。



【Made in 新潟 新技術普及・活用制度】ホームページ ▶ <http://www.shingijutu-niigata.jp/>

■お問合せ先/新潟県土木部技術管理課技術管理班 TEL:025-280-5391 FAX:025-283-0807  
 (財)新潟県建設技術センター TEL:025-267-3161 FAX:025-267-5260

## ●NICOの支援メニュー

※助成金額等は平成22年度のもので、平成23年度以降は変更となる場合がありますので、予めご了承ください。

### ▶高付加価値化サポート助成金(一般枠)

新規性の高い技術等の研究開発事業及び独自の技術やアイデア等で従来にはない画期的な製品開発などにより、企業収益の高付加価値化を図ろうとする取り組みに対して、その開発から販売プロモーションまでの一貫した事業に要する経費の一部を助成します。

|      |          |
|------|----------|
| 助成金額 | 50~200万円 |
| 助成率  | 1/2以内    |

### ▶高付加価値化サポート助成金(特別枠)

今後、成長が期待される健康医療・新エネルギー関連分野において、新規性の高い技術等の研究開発事業及び独自の技術やアイデア等で従来にはない画期的な製品開発などにより、企業収益の高付加価値化を図ろうとする取り組みに対して、その開発から販売プロモーションまでの一貫した事業に要する経費の一部を助成します。

|      |             |
|------|-------------|
| 助成金額 | 100~1,000万円 |
| 助成率  | 1/2以内       |

■お問合せ先/(財)にいがた産業創造機構 創業・経営革新チーム TEL:025-246-0051

中小建設業者の経営問題、新分野進出、合併・連携、縮小・撤退等の相談をお受けします。

# 新潟県建設サポートセンター

## 【対象】

新潟県内に主たる営業所を有する  
中小建設業許可業者

## 【相談内容】

- 経営問題
- 新分野進出
- 合併・連携
- 特許申請
- 縮小・撤退等

## 【受付窓口】

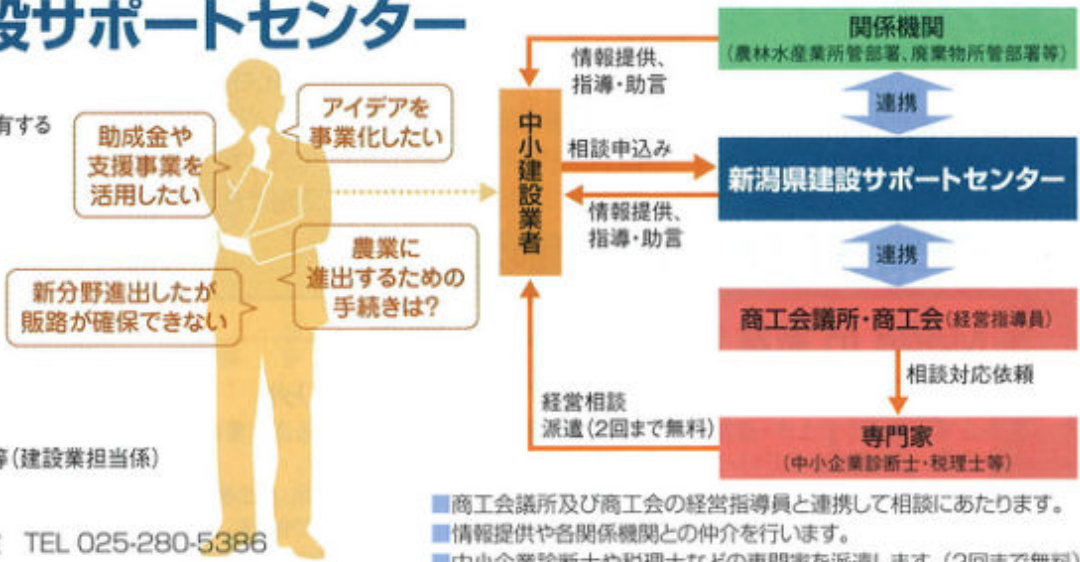
主たる営業所を所管する  
県地域振興局地域整備部等(建設業担当係)

## ■お問合せ先

県土木部監理課建設業室 TEL 025-280-5386

## ■詳しくはこちら

<http://www.pref.niigata.lg.jp/dobokukanri/1191429038002.html>



- 商工会議所及び商工会の経営指導員と連携して相談にあたります。
- 情報提供や各関係機関との仲介を行います。
- 中小企業診断士や税理士などの専門家を派遣します。(2回まで無料)

## 建設企業の新分野進出について、より詳しい情報をご覧ください。

### 新潟県建設企業新分野進出事例集

県内建設企業の進出事例について、進出のきっかけや支援制度の活用状況、進出時の苦労と対応など、詳しい情報が得られます。各分野の情報や手続きなどの進出の手引きも掲載。新分野進出の取組を進める際に参考となるポイントをまとめています。県のホームページ「建設企業向け総合情報ガイド」からPDF形式で入手可能です。(情報は随時更新予定)

## ■詳しくはこちら

<http://www.pref.niigata.lg.jp/dobokukanri/1195488952273.html>

## 相談・支援機関 (支援メニュー掲載順)

### 新潟県土木部監理課

新潟市中央区新光町4番地1 TEL 025-280-5386  
<http://www.pref.niigata.lg.jp/dobokukanri/1195488952273.html>

### (財)にいがた産業創造機構

新潟市中央区万代島5番1号 万代島ビル9階 TEL 025-246-0025  
<http://www.nico.or.jp/>

### 国土交通省北陸地方整備局建政部

新潟市中央区美咲町1丁目1番1号 新潟美咲合同庁舎1号館 TEL 025-370-6571  
<http://www.hrr.mlit.go.jp/kensei/main.html>

### (社)新潟県建設業協会

新潟市中央区新光町7番地5 TEL 025-285-7111  
<http://www.shinkenkyo.or.jp/>

### (財)建設業振興基金

東京都港区虎ノ門4丁目2番12号 虎ノ門4丁目MTビル2号館 TEL 03-5473-4572  
<http://www.kensetsu-kikin.or.jp/>

### 新潟県産業労働観光部商業振興課

新潟市中央区新光町4番地1 TEL 025-280-5240  
<http://www.pref.niigata.lg.jp/sangyorodo/>

### 新潟県農林水産部地域農政推進課

新潟市中央区新光町4番地1 TEL 025-280-5292  
<http://www.pref.niigata.lg.jp/nogyosomu/>

### 新潟県農林水産部経営普及課

新潟市中央区新光町4番地1 TEL 025-280-5301  
<http://www.pref.niigata.lg.jp/nogyosomu/>

### 新潟県県民生活・環境部廃棄物対策課

新潟市中央区新光町4番地1 TEL 025-280-5160  
<http://www.pref.niigata.lg.jp/kankyo/f.html>

### 新潟県産業労働観光部産業振興課

新潟市中央区新光町4番地1 TEL 025-280-5718  
<http://www.kenko-biz.jp/>

### 新潟県土木部技術管理課

新潟市中央区新光町4番地1 TEL 025-280-5391  
<http://www.pref.niigata.lg.jp/gijutsu/>

## 編集後記

建設業をとりまく環境は急激に変化しています。企業が存続していくためには、変化する時代に合わせて自らも変わっていく必要があります。変わることと変わらないことを見極め、現状を維持しながら柔軟に対応することが生き残るために大切です。新しい分野に進出することもできるし、現在の事業を強化することもできる。もちろん、何も変わらずにいるという判断もできます。ただ、何をするにも大切なのは「強い心」があること。続ける努力、諦める決断、企業や社員を守るための信念…。強い心を持ち、企業を存続、発展させていくために、この冊子が一助となれば幸いです。

## ■発行者

### 新潟県 新潟県土木部監理課

〒950-8570 新潟市中央区新光町4番地1  
TEL.025-280-5386 FAX.025-285-3572 E-mail ngt080010@pref.niigata.lg.jp

## ■編集協力

### NICO にいがた産業創造機構

〒950-0078 新潟県新潟市中央区万代島5番1号 万代島ビル9階・10階  
TEL.025-246-0025 FAX.025-246-0030

新潟県の産業をもっと元気にするために活動しています。「むすぶ」「育てる」「創る」という機能を発揮しながら、「創業・経営革新の促進」「次代をリードする産業群の創出」に取り組んでいます。

