

9

企業の 取り組み事例

ここでは国土交通省からの受託事業として(財)建設業振興基金が実施した「建設業の新分野進出・経営革新モデル構築支援事業」における選定事例から、経営革新に取り組んでいる企業をご紹介します。

建設業の新分野進出・ 経営革新モデル

事例01 山陰建設工業(株) 14	堆肥センター指定管理者制度への参入と 有機質肥料の生産・販売
事例02 (有)千原コーテック 15	森林管理につながる 低コストの木質バイオマス加温設備の販売事業
事例03 アミシール(株) 16	アセットマネジメントによる コンクリート構造物の調査・診断・補修事業
事例04 坂川建設鋳業(株) 17	星の郷をブランドに、森林資源を活用した 「星の薪」の生産・販売
事例05 大下建設(株) 18	公共土木分野から民間住宅建築を中心とした 民需事業分野への進出
事例06 光和商事(株) 19	ミミズを活用した生ゴミ処理器(コンポスト)の 製品化・販売
事例07 (株)原工務店 20	独自に開発した木質ラーメン構法の 普及を目指し、大臣認定を取得
事例08 中谷ホールディングス(株)(旧:まなおとホールディングス(株)) 21	コスト削減を進め、自社が展開する総菜専門店の経営力を向上
事例09 (株)ミトモ 22	高機能シャワーヘッドの さらなる機能向上と販路拡大を目指す事業



平成 20 年度
新分野進出・経営革新モデル

新分野
(環境・リサイクル)

堆肥センター指定管理者制度への 参入と有機質肥料の生産・販売

山陰建設工業(株)は鶏糞と魚を原料とする肥料の生産を続けてきたが、生産能力の限界や施設の老朽化で一時は中止も検討。しかし、安全で環境に優しい農業と食品を求める声の高まりと JA 雲南が指定管理を受けた島根県雲南市木次堆肥センターの業務の一部を受託することをきっかけに再び事業を本格化していくこととなった。



雲南市堆肥センターで生産される牛糞堆肥と有機質肥料



トップターン(自走式攪拌機)による堆肥化作業の様子

PROFILE

山陰建設工業株式会社

代表者/小村 洋司(代表取締役)

所在地/島根県出雲市

資本金/2,600 万円

従業員数/58 名

URL/http://www.sanin-kk.co.jp/

事業内容/昭和 38 年に山陰アスファルト工業(有)として設立、昭和 57 年現商号に変更。主な事業は、土木、舗装、建築、防水工事、スポーツ施設工事、リサイクル事業、砂利採取、宅地宅建取引業、バイオ事業等を行う。



1. 事業の背景と動機

安全な肥料を求める 時代の後押しがあった

昨今の原油、肥料の高騰や、食品における残留農薬の問題は、より安全性が高く、環境に優しい農業への欲求を、生産者と消費者に呼び起こした。これが同社が昭和 58 年以来続けてきた鶏糞と魚を原料とする肥料の生産を後押しする形となると同時に JA 雲南が堆肥センターの業務受託者を探していたことも重なって、本事業に取り組む見通しが立った。

2. 進出時の苦労やその対応

食品残渣や汚泥の収集計画で 将来的な肥料原料を確保

管理者となるために JA 雲南と協議し、収支計画などを明らかにし、廃棄物処分業者としての認可も受けた。同社はもともとバイオ事業部を保有し、これまで肥料の生産に取り組んできたノウハウもあるが、肥料原料の確保は難題であり、今後、産業廃棄物(食品残渣、汚泥)を収集することで商品の付加価値を高め併せる計画で補うこととした。

3. 新事業の概要

JA から委託を受けて 糞尿を収集、肥料を生産

本事業は、雲南市が建設した堆肥センターの業務受託への参入を通じ、安全で良質な有機質肥料などの生産・販売に取り組むものである。材料は、センターを運営する JA から業務を一部受託し、酪農家から糞尿を収集する。さらにそれら廃棄物から、牛糞堆肥と有機質肥料、またバイオ事業部が植物活力剤「バイオキトサン G-1」を生産し販売していく。

4. 事業の推進体制

外部の研究機関から幅広い支援

同社内では、肥料生産部門で 4 名、バイオ事業部で 1 名を担当者としたほか、外部の研究機関から支援を受けた。肥料の技術・普及に関しては、(財)環境科学総合研究所の木嶋氏に肥料などの効果については(株)アグリテクノサポート、高機能化は島根大学名誉教授、松田氏に助言を受けている。その他、機能性評価等に関して専門家から指導、助言を受けている。

5. 差別化戦略・競争戦略

イチゴやトマトの生産地向けに 売り込みを図る

有機質肥料については、イチゴやトマトの生産に向いているという専門家の意見もあり、産地への売り込みを強化していく。また、植物活力剤については、同種の製品がかなり流通しているものの、唯一の微生物発酵技術により含有キトサン量が、他にくらべて多い点などをアピールしていく。

6. 成果と今後の課題

肥料生産は順調に進行、今後は 堆肥の高機能化などを進める

当初の計画通り、堆肥センターで試運転した後、有機質肥料の生産と販売を開始、また産業廃棄物(食品残渣)の収集もスタート。さらに下水汚泥の堆肥化試験に成功した。

ただ牛糞堆肥については、多くの競合製品があるため、有効な微生物を添加して高機能化を進め、緑化基盤材の開発を進める必要がある。また、伐採木や剪定枝、枯草等植物性廃棄物等の未利用資源の肥料化にも取り組んでいく。

全体として生産は順調といえるが、今後の課題は、販売、普及面。これらの資材を使って、バイオ燃料等の作物の肥料として使用することも検討中である。



平成 20 年度
新分野進出・経営革新モデル

森林管理につながる 低コストの木質バイオマス加温設備の 販売事業

山間部にある雲南市の森林から発生する間伐材を有効活用し、加温機の木質バイオマスとして活用する事業に踏み出したのが(有)千原コーテック。現在、農業用ハウスにおける加温設備の燃料としての事業化を進めている。農家はこれにより一層のコスト削減ができ、また地域にとっても森林の整備が促進される。



加温機(ストーブ)試作 1 号機。燃料補給なしで連続 15 時間の連続運転が可能



加温機の燃料となる間伐材。間伐材の有効活用は地域が抱える大きな課題でもある

PROFILE

有限会社千原コーテック

代表者 / 千原 孝美 (代表取締役会長)

所在地 / 島根県雲南市

資本金 / 1,000 万円

従業員数 / 12 名

URL /

<http://chiharacootech.sakura.ne.jp/>

事業内容 / 昭和 20 年創業、昭和 52 年に(有)千原塗装店として設立し、平成 3 年に現社名に変更。塗装工事業として、島根県や地元市町村発注の工事及び民間事業所の工事を施工。近年は、個人住宅のリフォーム塗装の受注に注力している。



1. 事業の背景と動機

燃料高と間伐材の処理という問題を同時に解決する

同社の千原会長は以前より個人的に洋ランを栽培し、地元で評価を受けていることもあって、冬期には農業用ハウスの加温が必要なことや、加温用の重油価格が昨今は高騰していることに注目した。地元の山間部で森林を整備する際に排出される間伐材などを加温用に転用できれば、その処理と燃料高の問題を解決できる糸口になると考えた。

2. 進出時の苦労やその対応

山の整備を専門家に依頼したため高コストに

本事業のために、千原会長所有の山を整備しようとしたが、経験の浅い作業者では対応できず、専門家に整備を依頼する必要が生じた。そのため、人件費が予想以上に高くなったが、いったん整備された場所は、その後の伐採などがしやすくなり、今後の費用はかえって削減できると予想されている。

3. 新事業の概要

低コストな木質バイオマス加温設備の販売

同社が目指すのは、山間部の森林(里山含む)を整備する際に排出される間伐材などを、農業用ハウスの加温用燃料として活用する「木質バイオマス加温設備」の販売である。この設備は低コストで小規模農家にも導入しやすく、また、同時に間伐材活用により、荒れていた山間部の森林が整備されるという効果もある。本事業では、まず実用化に必要とされる試作・試験などを実施し、さらに原価計算も行い、販売を目指すものである。

4. 事業の推進体制

NPO 法人による支援は大きい

千原会長が専従するだけではなく、外部のノウハウを広く活用できる体制をとった。なかでも、島根県松江市周辺で活動実績を持つ NPO 里山バイオマスネットワークには、森林整備のノウハウや木質バイオマス燃料の供給、ペレット製造器の利用など多くの面で支援を受けた。また、(財)島根県中山間地域研究センターとも情報交換をした。

5. 差別化戦略・競争戦略

小規模・低コストにより小規模農家にも導入しやすい

農業用の木質バイオマス加温設備自体は数多くの製品が販売されているが、大半は規模が大きく、導入費用も百万円単位と高コストとなる。本事業の加温設備は、既存の大規模な製品との併用を想定しており、小規模で低コストとなっているため、十分な競争力がある。

6. 成果と今後の課題

試験的な設置・法的規格のクリアを経て本格的な販売へ向かう

現時点までに木質バイオマス加温設備の試作 1 号機を試運転したほか、木質バイオマスの利用に取り組んでいる地元の事業者の組織化にも取り組んでいる。今後、ハウス園芸を実施している事業者に対し、加温設備の試験的な設置を進め、平成 21 年 3 月以降の販売開始を目指している。温水循環式に改良して、さらに 1 年間ほど実証データの取得や法的規格による型式認定などを経た後、製造原価に近い価格での販売が可能になる感触を得ている。



平成 20 年度
新分野進出・経営革新モデル

アセットマネジメントによる コンクリート構造物の 調査・診断・補修事業

戦後から高度成長期にかけて建設された社会資本が老朽化し、更新の時期を迎えている。アミシール(株)は、これら構造物の補修に、社会資本を計画的な維持更新するアセットマネジメントの手法を適用、将来に向けた効率的な整備計画策定を実施し、この提案を行うことで施設の維持管理業務の受託につなげていく。



国道 2 号線橋脚でのケイ酸アルカリ含浸施工テストの様子



アミシール(株)経営陣。左から岡田氏、藤田氏、山本氏、坪井氏、高橋氏が集まり、本事業の実施にあたる

PROFILE

アミシール株式会社

代表者/藤田 成昭(代表取締役)

所在地/岡山県岡山市

資本金/400 万円

従業員数/5 名

URL/-

事業内容/平成 18 年設立。建設業 4 社が新分野進出のために設立した。当初は、アスベスト対策関連事業を行っていたが、需要が顕在化しないので、現在はコンクリート構造物の調査・診断・補修事業に取り組んでいる。



岡山市

1. 事業の背景と動機

アスベスト除去からコンクリート 耐力診断・補修へ発展

同社は、もともとアスベストの封じ込め事業に進出することを目的として、岡山南商工会に所属する建設会社 4 社が設立した会社であるが、民間のアスベスト対策が進展しない状態が続いた。そこで、取り扱っていたアスベスト封じ込め材(ケイ酸ソーダ)の組成が劣化コンクリートの含浸補修材に近いことから、これを活用して新たな事業を展開する可能性を模索したことがきっかけとなった。

2. 進出時の苦労やその対応

本業でのコンクリートに関する 予備知識やノウハウを活用

コンクリート構造物のライフサイクルコスト軽減は、アスベスト対策と同様に社会的意義もあり、また、コンクリートに関する方が本業に近く、予備知識や施工ノウハウもあったため、アスベスト除去より今回のコンクリート耐力診断・補修の方が取り組み易かった。また、施工テストに関して、国道 2 号線橋脚や民間住宅の塀で実施することができた。

3. 新事業の概要

コンクリート構造物の 調査・診断・補修事業

同社は、国道・県道の橋脚やトンネルなどコンクリート構造物に関し、長期維持費用低減を図るアセットマネジメントの考え方を導入した調査・診断・補修事業に取り組む。その目的は、建造されてからの経年変化によってコンクリート構造物で進みつつある中性化、塩害、アルカリ骨材反応などを調査・診断し、小規模補修などを実施して、劣化の進行を遅らせることにある。これは、ライフサイクルコストすなわち社会全体のコスト削減につながる効果がある。

4. 事業の推進体制

4 社が協力して事業を推進、 将来は新規採用も

技術担当役員 1 名を専業とするほか、同社に所属する 4 社から各 1 名が、主に含浸テストの担当として参加するなど、計 5~6 人で本事業にあたる。また外部の専門家である(株)テクノブレインズの坪井理学博士を同社の顧問として招聘し、指導を受けている。将来的に事業が軌道に乗れば、新規に人材を確保することも考えている。

5. 差別化戦略・競争戦略

不透水性効果が高いケイ酸 アルカリの使用に特色がある

本事業で使用されるコンクリート構造物に対する補修材は、旧道路公団などが開発したケイ酸アルカリで、(株)エバープロテクトから仕入れる。これは、使用時に一部が 100 ナノメートル以下のコロイド水溶液として細孔に入り込むため不透水性効果が高い。これによって他と差別化を図る。

6. 成果と今後の課題

今後は、一層の知識や 技術力の向上を目指す

本事業は全体として、ほぼ予定どおりに進行している。今後の課題としては、(1)ケイ酸アルカリ含浸によるコンクリート構造物の診断と補修に関しての知識と技術力を高めていく必要がある。(2)施工テスト箇所の確保や診断・補修事業の採用において岡山市との連携も重要である。(3)受注に向け、建築士事務所やコンサルタント会社等への理論武装した宣伝と営業を実施する、等が挙げられる。



平成 20 年度
新分野進出・経営革新モデル

新分野
(農林水産)

星の郷をブランドに、 森林資源を活用した 「星の薪」の生産・販売

坂川建設鋤業(株)は、地元森林組合と連携を図り、環境に優しい燃料である薪の生産・加工・販売に乗り出した。これにより所有する山林や就業者を有効利用でき、また薪ストーブの設置工事と併せることにより、顧客とのパイプを築き、リフォームや造園などの受注工事につなげていく。



「星の郷」井原市美星町に豊富にあるクワ・クヌギを用いた「星の薪」



事務所に設置した薪ストーブ。柔らかい暖かさが特徴である

PROFILE

坂川建設鋤業株式会社

代表者/坂川 晃一(代表取締役)

所在地/岡山県井原市

資本金/3,000万円

従業員数/32名

URL/<http://www.ibara.ne.jp/~ikasa-QJ/jigyosyo/sakagawa.htm>

事業内容/昭和44年創業、48年設立。一般土木、造園業、舗装工事、運送事業、水道工事、リサイクル事業、産業廃棄物中間処理業、運送業等を営む。売上高の90%以上が地元公共工事である地域密着型企业



井原市

1. 事業の背景と動機

環境にやさしい薪ストーブに 注目し、地元資源を活用

地域密着企業として地元資源を活用しながら地域社会に貢献できる新規事業を模索していたところ、森林組合が薪の取り扱いを個人に委託してしていることに目が止まった。最近の約10年間で薪ストーブの需要が約2倍に増加していることに加え、社長や会社が所有する山林から薪の産出が可能であったことから、新規事業としての見通しを立てることができた。

2. 進出時の苦勞やその対応

原木を秋から冬に伐採、春に運搬・ 乾燥するサイクルを構想

人員や山林の面で大きな問題はなかったものの、春から夏に伐採した原木は水分が多く、薪としてB級品にしかならない。そのため、秋から冬に集中的に伐採し、春以降に運搬、乾燥を経て、冬に出荷するサイクルを確立することを構想している。販路については、ホームページやダイレクトメールを活用する。

3. 新事業の概要

薪を生産し、薪ストーブの設置も 実施する事業

同社は、周辺に豊富にあるクワ・クヌギなどから薪を生産・販売し、薪ストーブの設置工事と合わせて相乗効果を生み出す事業に取り組む。同社の地元である岡山県井原市美星町には、国内最大規模の公開天文台があり、星の郷として有名なこともあって、販売する薪を「星の薪」と名付ける。薪ストーブの設置工事にかかる費用は約100万円で、煙突も必要なたため、ターゲットとする主な顧客は、富裕層や団塊世代の戸建て住宅及び戸建て型店舗(理髪店など)とする。

4. 事業の推進体制

山林・薪ストーブの専門家と連携

人員面で余裕があることもあって、坂川社長を総括責任者としながら、ほぼ全社員で本事業に携わる。また、地元の森林組合と連携して、薪の相互供給を図るほか、薪ストーブの専門技術を持つ複数の企業やログハウスピルダーなども情報交換を行う。今後は、生産する薪に付加価値を付けるため、大学との連携も図っていく。

5. 差別化戦略・競争戦略

薪ストーブをトータルで サポートできることが強み

薪の生産と薪ストーブの設置工事の両面を実施することが可能で、いわば「薪ストーブをトータルでサポート」できる点が、最大の差別化戦略といえる。それはまた、顧客の家屋のリフォームや外溝工事など、本業の活性化にもつながる事業でもある。

6. 成果と今後の課題

今後は販路を確立することが 最重要、社員にも自覚が出てきた

販路を拡大する決め手となるホームページの作成が多少遅れ気味であるものの、おおむね順調に進行している。想定される主な顧客層は、これまで同社とはあまり接点がなかったため、販路拡大は重要な課題となる。今後は例えば、理髪店や理容組合との連携や、社員一人ひとりの口コミによる営業なども活用していく。最近では本事業によって社内が活性化し、社員に自覚が生まれつつあるため、見通しは明るい。



平成 20 年度
新分野進出・経営革新モデル

公共土木分野から民間住宅建築を 中心とした民需事業分野への進出

公共土木から脱却し、民間建築の受注に力を入れている大下建設(株)は、その第一弾として在来工法ながら高気密高断熱機能を持つ「ファース工法」による住宅建設に取り組んでいる。経験の浅い民間での営業ノウハウを挽回すべく、ミニコミ誌発行や見学会開催など、精力的に情報発信を続けている。



「ファース工法」を用いた「ファースの家」の新築工事現場



オリジナルの住宅広報紙「大下瓦版」。毎月、2500部を地域に配布する

PROFILE

大下建設株式会社

代表者/大下 知男(代表取締役)

所在地/広島県三原市

資本金/2,300万円

従業員数/7名

URL/

<http://www.ooshita-industrial.co.jp/>

事業内容/昭和41年創業、50年設立。土木工事、建築工事、増改築、リフォーム等を営む。高気密・高断熱の高機能住宅「ファースの家」を施工する。



1. 事業の背景と動機

民間工事に参入するためには、 他社との差別化が必要

民間工事を中心とした業態への転換を模索していくなかで、他社との差別化、施主に「住みやすい家」と、自信をもって言える施工方法の重要性を認識するに至った。この考えに基づいてさまざまな企業の工法を見学・検討したところ、懇意にしている企業の紹介で「ファース工法」を知ることになり、今回の事業化に最もふさわしいと確認された。

2. 進出時の苦労やその対応

ミニコミ誌を発行して 事業内容をアピール

民間の顧客に対する営業のノウハウがまったくなかったことが壁となったため、事業を紹介するミニコミ誌「大下瓦版」を発行し、地元の住民や知人、既存顧客に配布している。リフォームについての相談や地域の情報を盛り込んでおり、試行錯誤を繰り返しながらも民間工事への足がかりとしての役割をはたしている。

3. 新事業の概要

特色ある工法の導入による、 住宅の建設・販売事業

同社は、民間の戸建て住宅向け工法である「ファース工法」を導入し、住宅を建設・販売する事業に取り組む。この工法は、高気密・高断熱・高耐久性に特徴があることに加え、在来工法を基本としているため、従来からの大工でも施工が容易であることなどから導入することとした。同社はこれまで、公共工事を中心としてきた業態だったため、地元の住民との接点が貧弱であることは否めないため、ミニコミ誌の発行やホームページの展開などによって、同社の新事業のPRにも努めていく。

4. 事業の推進体制

ミニコミ誌の編集担当は専任

本事業の性格上、本業の人員がそのまま担当できるほか、ミニコミ誌の編集やホームページの制作を社長夫人が担当した。また、建築技術者1名を採用したほか、今後は事務手続きの増加が予想されることから、事務員の新規採用を検討している。さらに、経営面のアドバイザーとしてコンサルタントから助言を得ることも考えている。

5. 差別化戦略・競争戦略

施工方法の特色を活かすために フォローを重視する

ファース工法そのものが、他の企業にはあまりみられない施工方法であり、そのまま差別化につながっている。この特色をメンテナンスなどのフォローを通じてさらに大切に育て、アピールポイントとしていく。また、差別化の面でもPRは重要なので、力を入れてゆく。

6. 成果と今後の課題

ファース工法による初成約を実現、 広がりつつある理解に手応え

従来よりわかりやすく改訂されたホームページを展開するほか、ミニコミ誌にもいっそうの力を注ぎ、本事業の実際についてPRしていく。こうした努力もあって平成20年秋には、ファース工法による住宅建設の初成約を実現することができた。また、営業展開の一環として、ファース工法を用いた住宅の見学会を実施したところ、2日間で100名が訪れるなど、自社の知名度の高まりや本事業に対する理解が広がっているとの手応えを感じている。



平成 20 年度
新分野進出・経営革新モデル

新分野
(環境・リサイクル)

ミミズを活用した生ゴミ処理器 (コンポスト)の製品化・販売

土木工事及び土木建築の資材販売を行っている光和商事(株)は、家庭生ゴミ減少の妙手としてミミズを利用して堆肥に変える家庭用生ゴミ処理器(コンポスト)の製品・販売事業に着目した。ミミズコンポストは、他のコンポストに比べ、動力がいらす無音・無臭であることなどを、効果的にPRして市場に訴求・展開していく。



コンポスト生産用ミミズの養殖試験場。シマミミズを用いている



外国製ミミズコンポストを購入し、社内で生ゴミ処理と堆肥化の実験を行っている

PROFILE

光和商事株式会社

代表者/久保 利率 (代表取締役)

所在地/広島県広島市

資本金/5,000 万円

従業員数/28 名

URL/http://www.kowas.co.jp/

事業内容/昭和 50 年設立。土木建築資材・機材の販売・賃貸、土木建築工事、不動産の売買・賃貸、損害保険代理業。土木工事ではいくつかの新工法を保有している。



1. 事業の背景と動機

生ゴミ処理に関する ミミズの重要性を知り

同社が本社を置く広島市では、家庭から排出される生ゴミの処理方法が大きな社会問題となっている。そうしたなかで同社は平成 19 年、親会社の紹介で、ミミズを活用して生ゴミを処理している広島市内の業者を見学する機会があり、新分野として事業化できる感触を得た。調査を重ねた結果、コンポストの製品化に需要が見込まれることもわかった。

2. 進出時の苦労やその対応

基礎知識や技術習得のために、 社内でミミズも飼育

最大の問題は、実際に本事業を始めるにあたって、ゴミ処理やミミズの扱いに精通した人材がいないことだった。もちろん、コンポストの製品化に関するノウハウもなかった。そのため、日常業務の合間をぬって知識や技術を学び、県外の先進事例の視察や、社内でミミズを飼うなどして基礎の習得に努めた。

3. 新事業の概要

家庭で設置可能な エコライフ製品を販売する事業

同社は、ミミズによって生ゴミを処理し、堆肥に変える「コンポスト」を製品化し、家庭から排出される生ゴミを削減する事業に取り組む。生ゴミの処理にミミズコンポストを利用することは、ゴミ処理場で焼却されるよりも環境にも優しいことはもとより、コンポストを製品化する同社にとっては、環境事業という新たな分野への参入も実現する。また、製品化にあたっては親しみ易さなどを重視し、家庭で容易に設置可能なエコライフ製品として販売していく。

4. 事業の推進体制

ミミズに詳しい市民団体と連携

社内で 2 名を担当者とするものの、専任者は置かず、当面は本業との兼業体制とする。また、地元の市民団体「広島ミミズの会」と連携し、ミミズに関する情報を交換するほか、本事業の進捗状況の管理やマーケティングなどに関し、(有)MIC からの助言を得た。ミミズの養殖などに関しては、愛知県などの事例を参考にした。

5. 差別化戦略・競争戦略

安価なアフターフォローも 確立された製品を目指す

ミミズを使用するため無音・無臭、動力がいらぬなどのメリットがあるが、他に、(1)安価な 1 万円前後の価格、(2)住居にマッチする角型の形状、(3)子どもから大人にまで親しみやすいデザイン、(4)ミミズの質問に答えられるアフターフォロー体制の確立などがあげられる。

6. 成果と今後の課題

試作品が完成して製品価格を 検討、今後はイメージ戦略も必要

現時点で進捗ないし見通しが立っている事項は、生ゴミ処理器(コンポスト)の試作品の完成や、製品価格の設定、ミミズの養殖場の選定などが挙げられる。また、本事業を進めていくうちに、生ゴミ処理器では臭いは発生しないが、生ゴミ自体にハエがたかるといった問題があることがわかった。今後はこうした問題を解決し、ペット感覚でミミズを活用する製品を消費者に受け入れてもらえるように、イメージ戦略を練る必要がある。

事例●07

株式会社原工務店(山口県防府市)



平成 20 年度
新分野進出・経営革新モデル

独自に開発した 木質ラーメン構法の普及を目指し、 大臣認定を取得

「ハラテックラーメン構法」は、木造建築に豊富な実績をもつ(株)原工務店が、大手ハウスメーカーとの競争を意識して開発した施工性・デザイン性に優れる構造技術である。8年前から研究を重ね、平成17年には、接合部材も開発するなど周辺技術も向上。この度、改正建築基準法の審査水準に対応するため性能評価を受け大臣認定を取得した。



木質ラーメン構法が使用されたショールーム「もっくの森」。「木のぬくもりや木質ラーメン構法の長所」が感じられるデザインである



強度を測る性能試験の様子は、同社ホームページでも公開されている

PROFILE

株式会社原工務店

代表者/原 孝夫 (代表取締役)

所在地/山口県防府市

資本金/3,000万円

従業員数/33名

URL/http://www.haratec.co.jp/

事業内容/昭和43年創業、55年設立。住宅建設販売事業、リフォーム事業、不動産事業、接合金物「ハラテック21」販売事業、ラーメン構法金物の販売事業を行っている。木のぬくもりを感じながら安全に暮らせる住まいがモットー。



1. 事業の背景と動機

独自技術を求めてたどり着いた 木質ラーメン構法

「大手住宅メーカーと競争するためには、独自の技術が必要」。大工から会社を興した原社長のこの言葉とともに、同社が研究・開発を続けてきたのが独自の木質ラーメン構法「ハラテックラーメン構法」である。この技術は、大開口部、大空間を実現することができ、間取の自由度が高いという長所を持つ。平成12年に研究を開始、以来製品化を目指してきたが平成19年の建築基準法改正を受け建築確認が難しくなってきたため、その対策が浮上してきた。

2. 進出時の苦労やその対応

性能評価審査で求められる 厳密な数値実証

建築基準法に基づく性能評価で認定されるためには、客観的で信頼性のある実証結果が必要である。そのため専門家にアドバイスを仰いだり、構造解析の委託も発生するため、開発コストとして相当額を計上しなければならなかった。

3. 新事業の概要

ラーメン構法の認定につなげる 構造計算を

本事業は、この木質ラーメン構法の性能評価の認定を受けるために強度や耐久性に関する構造計算やデータ収集を行うものである。認定を受けることで建築確認申請の手続きが簡略化され、効率的な事業化が可能となるため、この実証試験の意義は大きい。

なお同社は木質ラーメン構法で大切な役割を担う接合部材もすでに開発・販売しているため、上記住宅事業と建設部材事業を2本柱として事業展開を進める予定である。

4. 事業の推進体制

多数の専門家の協力を仰ぐ

社長と社員1名の2名に加え、構法の開発や販促については多数の専門家に協力を仰いでいる。実験や解析では京都大学及び武蔵工業大学の工学系教授と(株)日本システム設計。接続金物の販促については(株)カネシン、経営革新としての指導では(有)えん総合研究所と連携している。

5. 差別化戦略・競争戦略

ショールーム「もっくの森」を オープン

まだ一般には馴染みの薄い木質ラーメン構法の魅力を多くの人に伝えるため、「住まいと暮らしの情報館『もっくの森』」を20年7月に本社隣にオープンさせた。同ショールームは木質ラーメン構法を使用した建物で、ショールームとして利用する以外に、カルチャースクールやイベントの開催など地域開放を通じ、間接的にPRにも活用している。

6. 成果と今後の課題

モデル事業を期に事業化し 順調に推移

今回のモデル事業、そして平成20年10月に大臣認定を取得したことで、「ハラテックラーメン構法」は広く知られるようになった。構法そのものの品質には自信を持っているだけに、認知度が高まることは事業化に向けていい追い風となりそうである。

ただ構法、接合部材いずれにバリエーション追加や仕様変更があっても、部材の追加試験の必要が発生する。今後商品展開とともにコンスタントに時間と費用がかかることを想定しなければならない。



平成 20 年度
新分野進出・経営革新モデル

新分野
(サービス)

コスト削減を進め、自社が展開する 総菜専門店の経営力を向上

持ち帰り惣菜の市場に注目し、平成 13 年に総菜専門店「まな板のおと」を出店した中谷ホールディングス(株)。現在 4 店舗(うち FC1 店舗)を構えるまで拡大したが、競争が激しいこの業界で地歩を固めるためには、一層の経営向上が必要と判断。コストの削減、顧客サービス、独自商品の開発と抜本的な経営改革に乗り出した。



やわらか惣菜試作品。地産地消をモットーに家庭の味と安全性を強調



加工材料をキット化

PROFILE

中谷ホールディングス株式会社

(旧：まな板ホールディングス株式会社)

代表者／中谷 泰周 (代表取締役)

所在地／山口県和木町

資本金／4,400 万円

従業員数／60 名 (パート含む)

URL／<http://www.manaitanooto.co.jp/>

事業内容／昭和 26 年設立。平成 20 年社名変更。店舗設計・施工等を行っていたが、平成 13 年から始めた惣菜専門店「健康家族 まな板のおと」が主な事業。現在 3 店舗を運営。毎日 50 ～60 種類の惣菜を用意している。



和木町 ○

1. 事業の背景と動機

総菜分野の競争に勝てる コスト削減に迫られた

同社は平成 13 年より総菜専門店の展開し、新規事業として軌道に乗せてきた経緯がある。その際には、経営コンサルタントに相談したり、市場調査なども実施したうえで、地元では総菜を中心とした事業が未開発であることなども把握していた。しかし近年、この分野の競争が激しくなり、いっそうのコスト削減に迫られたことなどが直接のきっかけとなった。

2. 進出時の苦労やその対応

初期投資を調達するため 遊休地などを売却

事業としての総菜専門店は、初期投資が少なく済むといわれている。とはいえ本事業では、少なくとも 2,000 万円の初期投資が必要であることがわかった。資金調達面で苦慮したが、遊休地や資材置き場、重機などの売却、個人的な預金などでまかされた。

3. 新事業の概要

競争が激化する 総菜専門店の経営力向上事業

同社は、すでに展開している総菜専門店「健康家族まな板のおと」の経営力を向上させる事業に取り組む。具体的には、(1)加工原材料のキット化による製造コストの削減、(2)得意客を中心とした顧客サービスの向上、(3)食品メーカーや大型スーパー、外食産業など競争相手にはない商品の開発などがある。最大の目的は、以前とはくらべものにならないほど激しくなっている総菜(いわゆる中食)の分野における競争を勝ち抜くことにある。

4. 事業の推進体制

配置転換は実施せず人材を活用

現在、同社が直営で展開する総菜専門店の店舗は 3 店となっており、全体でパート社員が約 50 名いる。加工材料をキット化するために、閉鎖した店舗の厨房と人材を活用した。以上のように、本事業を始めるにあたって、特別な配置転換やリストラなどは実施していない。また、顧客管理システムの構築でシステム開発会社と連携した。

5. 差別化戦略・競争戦略

家庭の味や地産地消による 食の安全・安心をアピール

大型スーパーなどとは違って、「家庭の味」と「地産地消による安全・安心」を前面に出すことができる。これは以前からアピールに努めてきたもので、食品偽装など食に関する安全性が社会問題化している昨今では、ますます重要性を増しており、訴求力がある。

6. 成果と今後の課題

在宅配食や顧客管理システムを 活用した情報提供を予定

現在、加工原材料のキット化と顧客管理システムの開発を進めている。また、新商品開発の一環として、高齢者向けの惣菜の試作品を完成させた。しかしながら、現時点では販路が未確定なうえ、予想以上に原価も高くなったことから、開発を一時的に中断させている。今後は、高齢者に対する在宅配食の計画を具体的に進めるほか、顧客管理システムを活用したメール配信により、特売品やリピーター割引制度に関する情報などを、提供していくことを考えている。



平成 20 年度
新分野進出・経営革新モデル

高機能シャワーヘッドのさらなる機能向上と販路拡大を目指す事業

(株)ミトモは、美容効果などが期待できるシャワーヘッドに関する権利を獲得し、産学協同によって製品化、販売してきた実績を持つ。同社は、本事業によって、その製品のさらなる高機能化を図り、また、販路も従来にまして拡大させていくことを目指した。高機能のシャワーヘッドが昨今、売れ筋商品として注目されていることも追い風となっている。

1. 事業の背景と動機

宇部高専との緊密な関係からスタートした

同社は以前より産学協同に熱心で、地元の宇部高専との勉強会やテックアンドビジネスコラボレイトの組織に参加したり、システムキッチンの開発なども実施してきた。そうした活動の延長として、宇部高専が開発したマイクロバブル発生装置を活用したバス製品のうち、シャワーヘッドの製品化に関する権利を獲得。それが本事業へと至る発端となった。

2. 進出時の苦労やその対応

開発時の困難を宇部高専の協力で克服した

シャワーヘッドなど工業製品の開発に関する細かなノウハウが絶対的に不足しており、社外の専門家と連携する以外に、インターネットから情報を得たり、他社の製品を研究しながら、少しずつ前進していくしかなかった。こうした困難を乗り越えることができたのは、宇部高専の協力を得たことが大きい。

3. 新事業の概要

高機能シャワーヘッドのビジネスを拡張する

同社は、地元の宇部高専が開発したマイクロバブル発生装置を活用したシャワーヘッド「美オッシュ」の機能をさらに向上させた新製品の開発と、販売体制を拡大させる事業に取り組む。本事業で扱うこの製品は、水道水に含まれる空気を効率よく取り出してマイクロバブルを生成することによる洗浄効果など、さまざまな利点を備えている。本事業の推進によって、これを事業としてさらに一段高い段階にアップさせることを目指していく。

4. 事業の推進体制

宇部高専・山口大学等と連携

同社では、社長が中心となって本事業を進めており、業務のほぼすべてを引き受けている。今後、採算性の見通しが立った段階では、配置転換や新規採用の検討も考えられる。マイクロバブル発生装置など技術面では、宇部高専からの協力を得たほか、評価については山口大学工学部の支援を受けた。

5. 差別化戦略・競争戦略

ユーザーの声を集めてビデオ化し、販促に役立てる

本事業で扱う製品が持つ利点を数値化する方法を検討したが、単純に洗浄や美容、血行促進などの効果を宣伝する方法は、薬事法に抵触するおそれがあるため不可能。そのため、製品ユーザーの声をビデオ化し、販売促進に役立てる方法も考えている。

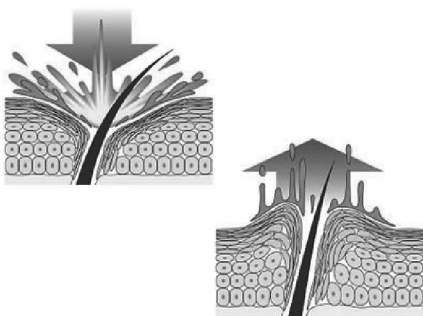
6. 成果と今後の課題

新デザインに基づく新商品を販売し、販路をさらに広げていく

機能の向上を目的とする新たなデザインを含め、製品化に向けて開発を進めている。これまでに試作品の作製を終えており、平成 21 年中ごろまでには金型試作を終え、実験や検証を経た後、製品化する予定。新商品の元となった特許は同社が以前に譲り受け、それはすでに製品化され、インターネットなどの販路もある程度は確保されている。今後は、展示会への出品なども含め、販路をさらに拡大する努力を続けていく。



「美オッシュ」通常の泡の5分の1の大きさのマイクロバブルが毛穴の奥に浸透し、老廃物を取り除く



強いシャワーにより汚れを一気に流し、画期的な吸引機能で、シワや毛穴の老廃物を吸い出す

PROFILE

株式会社ミトモ

代表者/渡邊 正弘(代表取締役)

所在地/山口県宇部市

資本金/3,000万円

従業員数/9名

URL/http://www.mitomonet.com/

事業内容/昭和52年設立。総合建設業を営む。住宅リフォーム工事に主力を置いていたが、マイクロバブルの技術を開発、マイクロバブルシャワー「美オッシュ」の製品化に踏み切った。

