

「木育」・「食育」・「自然教育」による保育サービス事業 ～地域連携戦略～

建設企業の概要

株式会社 八晃建設

代表者：代表取締役 秋田 雅樹
所在地：亀田郡七飯町本町3丁目14番11号
電話：0138-65-4893
FAX：0138-65-3723
URL：<http://hakkou-kensetsu.com/>
資本金：40,000千円
従業員：18名
事業内容：昭和49年創業、昭和58年(有)八晃建設設立、平成3年に(株)八晃建設へ組織変更。土木工事、建築工事等を手がける。



新築した保育施設

新分野の事業概要

新事業の概要

- ・平成18年に認可外保育施設「どんぐり」の運営事業に参入し、公営の施設では対応が遅れている夜間保育や一時預かりなど多様なニーズに対応し、独自の保育サービスの提供を実現。
- ・平成19年には認定こども園（地方裁量型）となり保育所機能と幼稚園機能の双方を網羅。
- ・木育、食育、自然教育を理念に掲げ多様なイベントを開催している。また、オーダーメイドの木のおもちゃの製造販売も手がけている



自然教育の光景

新たな取組

- ・施設は子供の視線に合わせた設計が施され、使用する机、椅子、おもちゃ類は全て木製の手作り品である。また、木のおもちゃに関してはインターネット販売も始めている。
- ・平成19年からは「認定こども園」の運営ノウハウをパッケージ化して提案する事業を開始。
- ・20年度には、午前中を園外の森、河川、海、公園などの自然環境の中で活動し、午後は幼稚園と同様・同等の教育を行う「森のようちえん」コースを開始。また、20年12月に、道から保育所として設置認可を受け、認定こども園（保育所型）への移行に向けて手続を行っている。

新分野進出の背景・きっかけ

- ・自分の子供を保育施設に預ける親として、また、プロの建築士として、理想的な保育施設や保育のあり方を考えていた秋田常務と平成15年から自宅で認可外保育施設「託児所どんぐり」を営み、その園舎の拡張を検討していた戸巻園長との出会いが契機となった。
- ・木の温もりや自然を感じられ、利用しやすい保育施設づくりで意気投合した両者が、平成18年に(株)八晃建設が施設を建設・経営し、(有)どんぐりに保育業務を一部委託する形で、保育事業をスタートさせた。

新分野進出の際の課題・障害とそれを克服した方法・取組

- ・未知の分野であることや少子化傾向にあることなどから社内での合意も得られず、事業の立ち上げには2年間悩み続けたが、道から経営革新計画の承認を受け、金融機関からの融資も認められ、国土交通省のワンストップサービスセンターのアドバイスを得られたことにより事業の見通しを確信し、社内の合意を得て事業化を決意した。
- ・各法律に基づく申請や新分野進出支援制度の活用、地域のニーズに関する情報収集等について、国、道及び町の支援・協力を得ることができた。



製作した大型のロフト

経営資源の活用

- ・建設工事のノウハウを生かして園舎を建築するとともに、木材の特質・特性を考慮した遊具、玩具を製作している。

新分野進出の体制

- ・平成18年に(株)八晃建設が施設を建設・経営し、(有)どんぐりに保育業務を一部委託する形で認可外保育施設として開園、19年に認定こども園となり、20年10月現在、(株)八晃建設で6名、(有)どんぐりで5名の保育士を採用。
- ・木のおもちゃ事業ではインターネット販売に取り組んでおり、販路の拡大により新たな雇用の増加も検討している。
- ・当社は、「保育・教育事業+サービス業」を行っているという概念を社員が共有し、地域に親しまれるように日曜大工教室の開催、木のおもちゃの製作・販売、イベントの開催等を認定こども園と連携して実施している。

国・道・市町村等の支援制度の活用

- ・平成17年度、北海道知事から中小企業の新たな事業活動の促進に関する法律に基づく「経営革新計画」の承認を得て金融機関からの融資を受ける。
- ・平成17年度国土交通省「ワンストップサービスセンター」のアドバイスを利用。
- ・平成18年度国土交通省「地域における中小・中堅建設業の新分野進出定着促進モデル事業構築・支援事業」
- ・平成19年度北海道「新一村一雇用おこし事業」

成果と今後の展望

- ・売上高は、平成20年度に会社全体で対前年比約66百万円の増となり、「認定こども園」もその売上増に貢献している。
- ・平成21年4月から認定こども園（保育所型）に移行する予定。

金属瓦で北海道の屋根文化を変革する施工・販売システム ～ 寒冷地に適合した工法開発により板金文化を伝承～

建設企業の概要

株式会社 Mr.ルーフマン
 代表者：代表取締役 秋山 信介
 所在地：札幌市東区丘珠町635番1
 電話：011-781-3601
 FAX：011-781-3602
 URL：http://www.roofman.jp
 資本金：14,000千円
 従業員：8名
 事業内容：平成15年、札幌近郊の建築板金業4社で共通の旗印として Mr.ルーフマンを名乗り、平成17年、4社の出資により(有)Mr.ルーフマン設立。平成18年株式会社化。

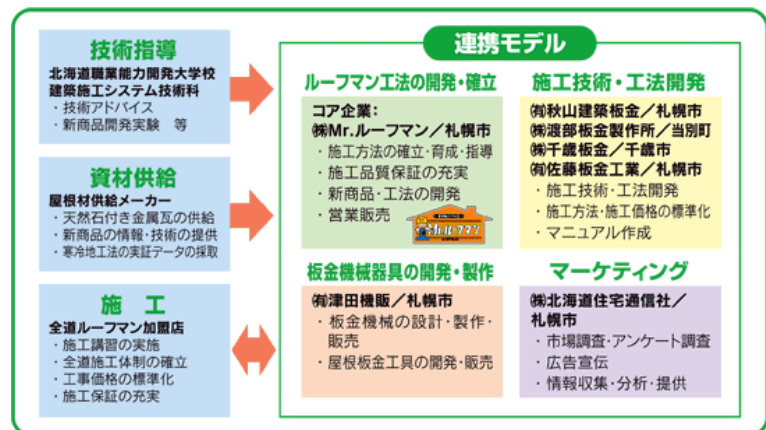


従来工法より防水力の高いシートを使用

新分野の事業概要

新事業の概要

- 北海道をはじめとする積雪寒冷地においては、冬季の雪処理を考慮した屋根形状とすることが必要であり、様々な形状や機能が提唱されてきたが、すが漏りや氷柱などを克服する屋根の施工法は確立されていなかった。
- 建築板金業4社が出資し、上記課題を克服するルーフマン工法を開発、施工保証も組み込み、普及を図っている。



ルーフマン工法に係る連携モデル

新分野進出の背景・きっかけ

- 建築板金業界は、工事代金の下落が止まらず、他方工事原価が大幅に上昇していた。この業界は職人の腕に頼る部分が多いが、工事代金の下落により職人が離れていく事態が発生していた。同業他社で生き残り策について検討し、自ら元請けになり屋根や外壁リフォームの工事を受注し、板金業を続けていくことを選択。そのための武器として、連携して経営力・施工力を高め、施工も含めて品質の高い工事・サービスを提供することで新たな需要の開拓と単価を引き上げるための取組を進めることとし、新しい価値観を作り出せる商品、北海道での新しい商材の開発に取り組み、天然石付きの金属瓦にたどり着いた。
- 工法の開発は(株)Mr.ルーフマン、施工技術開発は(有)秋山建築板金をはじめとする4社、屋根材の試験機器、その他板金機械の設計・製作を(有)津田板金、マーケティング(市場調査やアンケート)を(株)北海道住宅通信社がそれぞれ担当し、連携してルーフマン工法の確立と普及を図っている。

新分野進出の際の課題・障害とそれを克服した方法・取組

- ・屋根材で防水（一次防水）する板金屋根とは違い、瓦屋根は瓦の下に水が回る。それを前提に、野地板の防水シートにより軒先から水を逃がす二次防水を行う必要があるが、従来の北海道の建築板金では屋根の下に水が入ることを想定しておらず、職業能力開発大学校などの協力を得て工法を北海道の特性に適合するように改良するとともに、施工者に対して技術指導を行い工法の統一を図っている。



施工者を対象に施工実習を実施

経営資源の活用

- ・施工技術・工法開発は(株)Mr.ルーフマンの設立に関わった建築板金業4社が担い、マーケティングや機械器具の開発・製作は連携先企業の経営資源を活用している。

新分野進出の体制

- ・平成15年に事業開始し、平成17年に有限会社Mr.ルーフマンとして法人化、平成18年に株式会社となった。平成20年9月期の資本金は1,400万円、従業員12名。
- ・建築板金業者だけではなく、マーケティングの面から(株)北海道住宅通信社、屋根材の試験機器、その他板金機械等の設計・製作の面から(有)津田機販の協力を得ている。この枠組みで北海道の屋根づくりにおいて、二次防水の考え方を普及させていきたい。

国・道・市町村等の支援制度の活用

- ・平成19年度北海道経済産業局と北海道開発局より「中小企業新事業活動促進法」に基づく新連携事業として事業認定を受け、新連携対策補助金などの支援制度を活用。
- ・平成18年度国土交通省「下請業者の経営力・施工力の充実・強化促進モデル構築支援事業」として選定を受ける。

成果と今後の展望

- ・創業して丸4年、600棟の実績を上げている。職人として、技術の安売りはしない、仕事確保のための無理な値引きや自己満足の施工はしない、という生き方を貫いていきたい。
- ・板金の文化を継承するため、工法の開発や商品の開発、性能試験が更に必要だと考えている。
- ・ホームセンターに商品を置かせてもらい、土日には会社の営業マンを配置し、見積から契約までやらせてもらっている。屋根や外壁は高額商品であるため、専門的な知識のある営業マンが対応することでお客様が安心できるためか、かなりの売上を上げている。
- ・太陽光発電の補助制度が21年1月から復活したが、太陽光発電パネルのメーカーは施工にまで目が十分に行き届いていない部分があり、屋根一体型の太陽光発電パネルは、メーカーのマニュアルどおりでは必ずしも十分なメンテナンスができるとは言えないと考えている。超長期保証や住宅瑕疵担保保証制度の面から問題になっているが、それらの工法の確立についても大学と一緒に現在取り組んでおり、それを地域貢献のために役立てていきたいと考えている。

原木なめこ「日高の沢味」のブランド化戦略

建設企業の概要

工藤設備工業 株式会社

代表者：代表取締役 工藤 正史
 所在地：沙流郡日高町富川北6丁目7-15
 電話：01456-2-1775
 FAX：01456-2-4775
 URL：http://www.kudo-setubi.com/
 資本金：10,000千円
 従業員：7名
 事業内容：昭和49年創業、昭和63年設立。
 一般管工事、土木工事、水道施設工事を手がける。



原木なめこ「日高の沢味」

新分野の事業概要

新事業の概要

- 先代が行っていた椎茸栽培のノウハウを活かし、天然栽培に近い原木なめこの生産に成功。大きさは一般のなめこの5倍以上あり、風味、食感も一般のなめこを遙かに凌ぐ。平成20年度より「日高の沢味」として地元、北海道及び本州でブランド化を進め、高級食材として販路拡大を図る。



パッケージ表



竹容器使用
 内容量 200g入り
 定価 1050円
 卸価格 630円
 送料別

パッケージ裏

商品名	日高の沢味(なめこ)
内容量	200g
生産者	工藤 正史
住所	北海道沙流郡日高町富川北6丁目7番15号

販売規格

新分野進出の背景・きっかけ

- 日高地域では、基幹産業である一次産業の低迷が続き、公共投資の減少により業況が悪化する建設業界においても、新事業展開を検討する中で、新たな特産品づくりなど地元の資源を見出し、付加価値を高める事業を模索していた。
- 平成15年より門別町(現日高町)商工会工業部会でナラタケの栽培を始めたが、環境や栽培方法の問題で失敗。日高地方は、キノコの原木栽培に適した森林資源が豊富な地域であり、また、キノコ栽培は広大な土地の確保を必要とせず参入しやすいことから、その後、先代社長が椎茸栽培を行っていた沢で独自に数種類のキノコの試験栽培を始めた。3年の試験栽培を経て、平成20年度より「日高の沢味」事業を本格的に開始した。
- きのこの栽培は、現在は菌床栽培が一般的だが、古くから行われていた原木栽培を再現し、天然栽培に近いという付加価値のある、最上級品として評価される製品を生産することに成功した。

新分野進出の際の課題・障害とそれを克服した方法・取組

- ・商品の信用力をつけ、販路を確保することが課題であった。市場への出荷では採算が合わないため、ブランド化に向け、信用のある道内や東京の有名店との取引の開拓に専念し、取引実績をつくっていった。現在、北海道物産展への独自出展を通じ、一般消費者の認知度を高めているところ。



原木なめこの栽培

経営資源の活用

- ・社長所有の山で先代社長が椎茸栽培を行っていたことから、その栽培ノウハウを活用。現在、なめこ栽培に適した湿気の高い沢を利用し栽培している。
- ・原木に散水し乾燥を防ぐ配管システムなどの栽培環境は、本業の資材、人材を活用し整備。

新分野進出の体制

- ・平成19年、本格的になめこ栽培を行う部門として、農林事業部門を設立。販路開拓について、マーケティングに詳しい同じ町内の(株)赤井商会の赤井泰文氏を部長に迎え、地域連携の取組として事業展開を図っている。
- ・なめこの生産は、本業の閑散期である夏場に全従業員で取り組むことで人的資源を有効に活用。
- ・現在の雇用を維持するとともに、平成21年1月になめこ部門の生産体制強化のため1名を雇用(本業と兼務)。今後の事業展開の状況によっては新たな雇用も考えている。また、商社のマーケティング専門家よりアドバイスを受けている。

国・道・市町村等の支援制度の活用

- ・平成20年に(独)中小企業基盤整備機構北海道支部中小企業ベンチャー総合支援センターの紹介で、平野アドバイザーよりアドバイスを受ける。
- ・平成20年度国土交通省「建設業の新分野進出・経営革新モデル構築支援事業」に選定される。
- ・道立林産試験場より原木キノコの栽培方法の指導を受ける。
- ・日高森づくりセンターより菌糸の製造などの指導を受ける。

成果と今後の展望

- ・平成20年の生産量は約400kg。売上高は約100万円。生産したなめこは全て完売した。収益は黒字だが、平成20年度は、本格販売に向けた試験販売と考えており、次年度の本格展開に向けて、定価付けなど大いに参考となった。
- ・ある百貨店から全国の店舗で取り扱いたいとの話があったが、生産量の関係で断った。また市場からも取扱いの話があったが、採算が合わないため断っている。
- ・市場を通じた従来の流通経路を見直し、販売店、飲食店、消費者、そして生産者がともにメリットのある取引モデル構築を目指している。また、派生事業として、生産を終えたほだ木を再利用した事業展開の可能性も検討している。