

市場開拓と競争力強化による持続的な成長に向けて

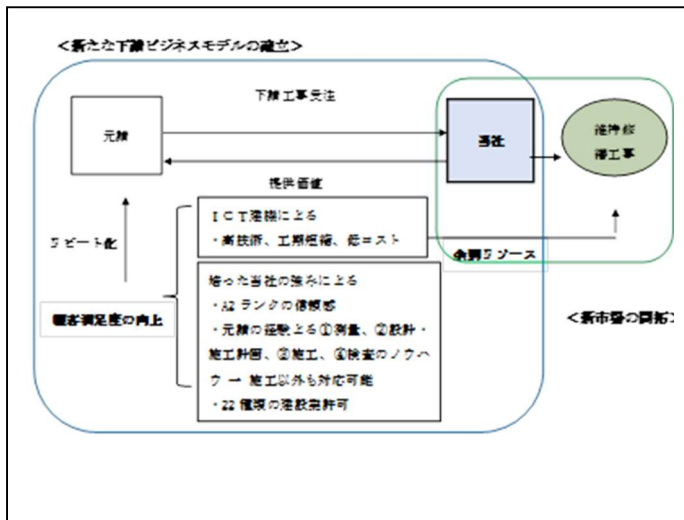
御船町商工会 氏名 金子 浩造

事業者名：株式会社やすらぎ住建

業種：土木工事業

担当者コメント

熊本地震後の持続化補助金の申請を契機に事業計画作成、補助金申請等と継続的に支援を行っている。
次々と新たなことに取り組み始める事業者にとっては、職員の人事異動のために短期間に担当者が変わり、中長期の支援という点からは不便をお掛けしている面もあるので、引継ぎの際に極力事業者負担を掛けない引継ぎは、支援を行う側の課題と感じました。



新たな下請ビジネスモデルの確立及び新市場開拓

支援テーマ

	創業
<input type="radio"/>	経営革新
	地域資源活用・新連携
	農商工連携・6次産業
<input type="radio"/>	販路拡大・販路支援
	海外展開・海外販路開拓
	事業再生・再チャレンジ
	事業承継
<input type="radio"/>	ものづくり
<input type="radio"/>	雇用・労務関係
	資金繰り
<input type="radio"/>	持続化補助金
	その他

支援前の課題

【企業概要】

代表取締役 井戸勝明氏が建設業界に約10年間勤務したのち、型枠工を勉強するため型枠業者へさらに半年ほど勤務し、その後平成17年に個人事業主として独立。やすらぎ住建を開業。ハウスメーカーの基礎工事・民間工事を請け負う。

平成20年5月12日に法人成りし、株式会社やすらぎ住建を設立。平成28年2月16日に株式会社飛鳥建設を吸収合併し、この合併により熊本県の建設業の格付がA2となり、熊本地震後は地元の震災復興に係る土木工事を中心として業績を伸ばしてきた。

(創業) 平成17年(平成20年5月法人成り)

(代表者の年齢) 48歳

(現状分析)・強み：建設許可29業種のうち22業種を取得しており、様々な工事に対応が可能。

ICT建機の導入で省力化、工期短縮、高精度化への取り組みを行っている。

- ・弱み：人手不足・従業員の年齢構成の高齢化及び人手不足による機会損失
- ・機会：業界全体で人手不足、高齢化が課題なのでパートナーシップも必要
- ・自らも仕事を請けながら、他社の下請も行える体制を整える。

ハード的にはICT建機の導入を行った。

【支援課題・支援計画】

(支援課題) ハード面は整ってきたが、ソフト面としての競争力強化と新たな雇用の確保が課題である。

(短期計画) SDGs登録、ブライツ企業の認定取得

(中長期計画) 土木事業をベースとし、新たな水道管路の老朽化による維持修繕工事市場への参入

支援内容

(1) 熊本地震からの復興と新たな事業への取り組み段階での支援

熊本地震発災前は公共工事の減少と入札競争が激化していた。その後熊本地震で家屋解体工事の需要が増加したため、平成 28 年に O 指導員の支援のもと事業計画を作成し、「平成 28 年度第 2 次補正予算小規模事業者持続化補助金〈熊本地震対策型〉」を活用して家屋解体工事に必要な重機を取得し、重機導入の翌期には対前年比で売上が 50%、売上総利益が 30%増加した。

(2) 土木工事の減少による新たな需要への取り組み段階の支援

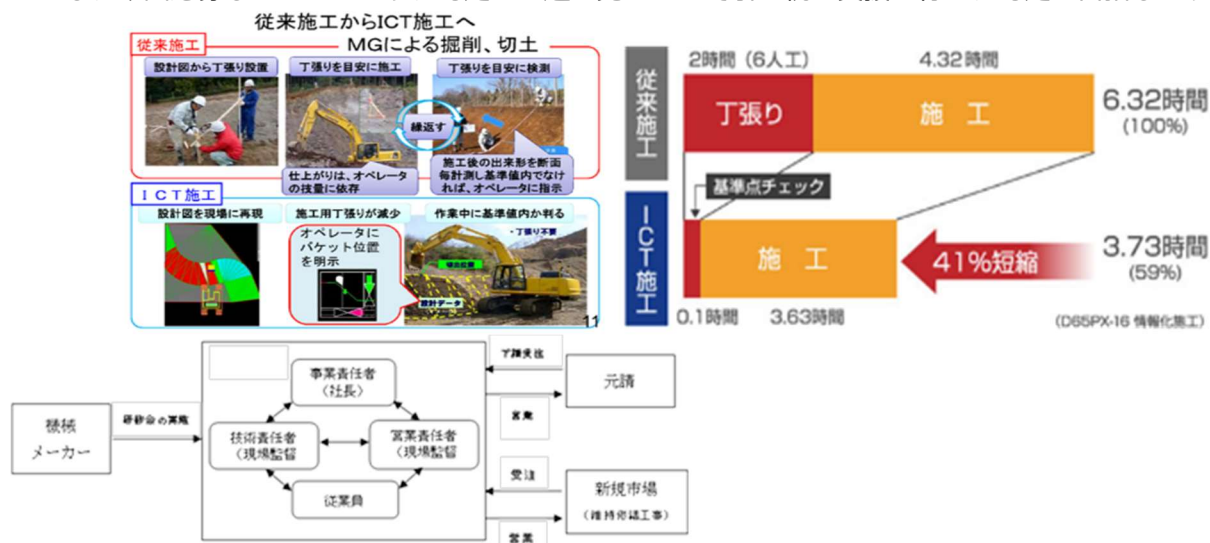
熊本地震後の復興期にあつては、復興期初期は、家屋解体工事の需要が増加し、併せて復旧のための土木工事の依頼もあり売上は大幅に増加したが、熊本地震の復興が進むにつれ、これらの復興需要にも陰りが見えてきた。一方、昭和 40 年代の高度成長期に急激に普及した水道管路がこれから同時期に更新時期を迎えるため、その維持修繕工事という需要に着目し新たな取り組みを進めることとなった。

そこで、令和 2 年から令和 3 年にかけて、K 指導員の支援のもと経営革新計画を作成し、ものづくり補助金を活用し ICT 建機を導入した。これにより省力化、工期短縮、高精度化が可能となった。一連の事業計画作成の過程で経営力向上計画、先端設備導入計画の認定も受けた。

(3) ソフトによる競争力強化段階での支援

補助金の活用によりハードによる競争力強化と維持修繕工事という新たな需要への対応の準備は整ったが、売上額の大きさという意味では公共工事のウエイトが大きいことは変わりが無く、入札の際に企業力をアピールするものとして K 指導員の支援のもと令和 2 年に事業継続力強化計画を作成、K 指導員の異動後に私が引継ぎ令和 4 年に熊本県 SDGs 登録を行った。

また人手不足の解消への取り組みの一環としてブライト企業認定の応募を行ったが、企業独自の制度を設ける必要があったり、過去の実績が影響するものがありと難しい点があり認定は得られなかった。しかし、今回応募したことにより、認定への道は見たので引き続き支援を行い、認定を目指します。



事業者様の声

平成 18 年に御船町に移転し、知人の紹介で御船町商工会に入会。

社会保険の手続きや事業についての疑問等幅広く相談させていただいていました。

平成 28 年の会社の合併を契機に、これまで以上にハード・ソフト面ともに解決すべき課題が表面化し、課題解決のために商工会へ足を運ぶことが多くなりました。

相談に対し丁寧に対応いただき、必要に応じて専門家派遣、補助金の申請書の作成支援、事業継続のための助言等をいただきました。これからも引き続き支援をお願いします。

取組の中で、おすすめしたい自社のアピールポイント

ICT 建機導入、新技術のホームページでの掲載など、販路開拓と競争力強化に取り組みながら、持続可能で環境にやさしい活動を基本とした地域とともにある会社として、周囲の声に耳を傾け弊社で出来る最善をこれからも進めて参ります。

