

事例 ● 林-05 株式会社松田組

建設業のノウハウを活かし、竹を有効活用した循環型ビジネスモデルの構築



(専用重機による竹林整備)

事業の概要・経緯

竹を有効活用した循環型ビジネスモデルの構築へ

現有機械と人材の有効活用が図れる新事業の探索を開始。環境分野に焦点を当て、建設業のノウハウを活かした竹林整備・管理事業に進出した。また、伐採された竹を有効活用し高付加価値化を実現しようと模索した。この結果、伐採された竹をチップ化し、堆肥や燃料として有効活用する事業を実施。経営当初、堆肥化事業を実施していたが、今後は、竹、伐採材、解体材を原料としたバイオ燃料(アルコール・水素など)の原料への可能性を追求する予定。

事業化にかかる課題・問題点、解決のためのノウハウ

農家の負担を軽減し、竹林整備の需要を喚起

事業化に当たっては、自己資金と銀行融資を利用した。国土交通省の新分野進出モデル事業の助成金を活用したほか、中小企業新事業活動促進法の経営革新計画の認定を受けた。同計画の認定は、銀行から融資を受ける際に有利であった。また、竹を原料に自社で堆肥化事業を行うためには、県の許可が必要となり、施設整備の方でクリアすべき問題が多い。筍農家の高齢化とともに竹林の荒廃が進んでいるが、農家からの竹林整備需要は少ない。今後の課題は、バイオマスエネルギーとして注目される竹チップの有効利用拡大のため、低コストで竹チップ製造ができる更なる機械化が必要である。

成功のポイント・アドバイス

建設業のノウハウを活かし、通年型の事業を開発

地元に着目し、貢献するという信頼があるから成功できた。竹林の整備事業は山林伐採工事や作道工事などのノウハウを活用でき、また、季節を問わず通年で実施できるため、年間労働力の平準化と雇用の安定が図れる。また、商工会の経営支援事業の一つである、専門家派遣事業を利用するのも有効であり、新規事業を探す足がかりとなる。異業種との交流も大切である。

新事業関連情報

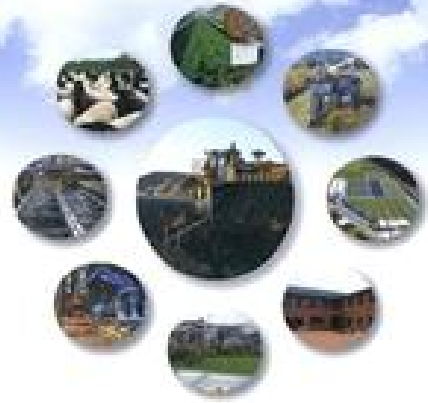
投資から売上計上までの期間：3ヶ月
 売上高(単年度)：828万円
 営業利益(単年度)：129万円
 従事者数(含役員・社員・臨時)：8名(うち新規雇用4名)

— 企業情報

株式会社松田組
 所在地：福岡県みやま市
 資本金：3,000万円、完工高：1億5,432万円、従業員数：8名
 URL：<http://www.matsudagumi.jp>

建設企業の新たな挑戦

展開事例・支援施策集2010



国土交通省

国土交通省 『建設企業の新たな挑戦 展開事例・支援施策集 2010』 に掲載されました。

昆布を餌にして育てたアワビは「天然物より美味しく、サイズも揃っている」と評価されている。一般的には刺身で食べられるが、直火焼き、蒸し、お粥、と調理法を伝えることが販路拡大に繋がると考える。アワビの餌にこだわり、安価な輸入アワビとの味の差をアピールすることに尽きる。

新事業関連情報

投資から売上計上までの期間：1年
 売上高(単年度)：900万円
 営業利益(単年度)：▲200万円
 従事者数(含役員・社員・臨時)：3名(うち新規雇用1名)

— 企業情報

合資会社中村組
 所在地：兵庫県美方郡香美町
 資本金：2,400万円、完工高：5億3,100万円、従業員数：45名
 URL：—