

建設企業等のための経営戦略アドバイザー事業

平成26年度予算:1.86億円
平成25年度予算:1.85億円

【事業概要】

- 地域社会を支える建設企業等の体質を強化すべく、経営戦略相談窓口を設置し中小・中堅建設企業等の新事業展開等の経営上の課題又は施工管理等の技術的な課題の解決を支援するため、中小企業診断士や技術士等の**専門家によるアドバイスを実施(相談支援)**。
- 特に、新たな事業展開や企業再編・事業承継といった他企業に対するモデル性の高い案件を**重点支援**として選定し、専門家の**支援チームによる経営改善計画の策定等の目標達成に向けた継続支援(チームアドバイス支援)**や、建設企業等のもつノウハウを活かした**地域の課題解決に資する新事業展開に要する経費の一部支援(ステップアップ支援)**を実施。

(参考)平成26年度拡充内容

- 社会的ニーズの高まる社会資本の維持管理や老朽化対策に重要な役割を担う**建設関連企業(測量業、建設コンサルタント及び地質調査業)**を支援対象に追加。

事業概要

建設企業 + 建設関連企業

※建設関連企業:測量業、建設コンサルタント及び地質調査業

相談支援の申込み

建設業経営戦略相談窓口

相談支援

中小企業診断士、技術士等の専門家を派遣しアドバイス実施

経営アドバイス ・新事業展開 ・内部管理の効率化 ・企業再編 など	+	技術アドバイス ・施工管理 ・技術提案作成 ・維持管理業務 など
---	---	--

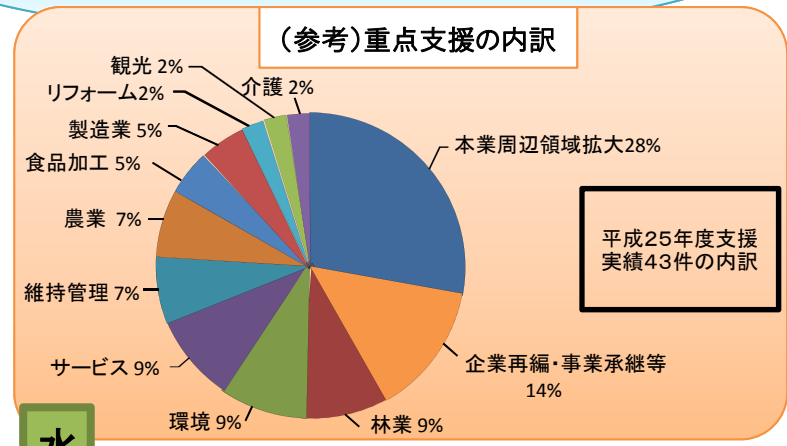
モデル性の高い取組を選定

重点支援

チームアドバイス支援 専門家による支援チームの派遣(継続支援)	又は	ステップアップ支援 事業の実施に係る経費の一部支援(上限300万円)
---	----	--

～日本再興戦略より抜粋～

- 中小企業・小規模事業者の成長分野への進出支援
- 全国のあらゆるインフラの安全性の向上と効率的な維持管理を実現



水平展開

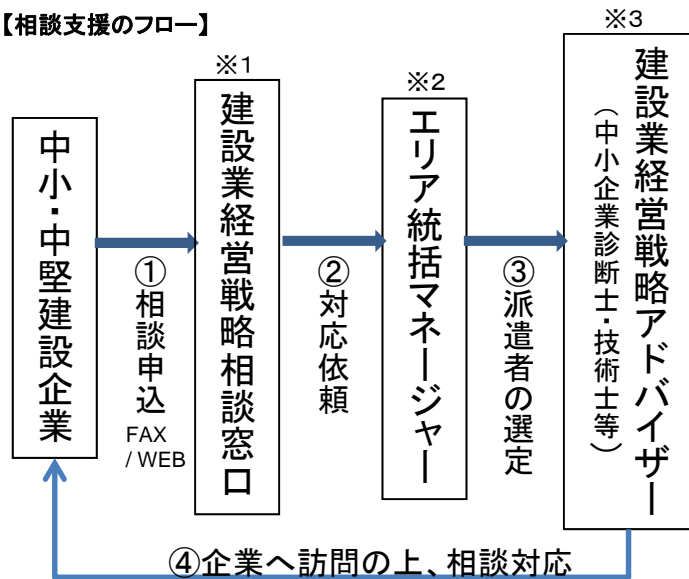
重点支援の対象となったモデル性の高い取組を広く周知

【パートナー協定の締結機関】国土交通省と道府県及び地方金融機関の間で、本事業の普及・促進に関するパートナー協定を締結。
道府県:36、地方銀行・第二地方銀行・信用金庫・信用組合:304、合計:340(平成25年度末時点)

相談支援

- ・新事業展開等の経営上の課題又は施工管理等の技術的な課題に対応
- ・対応回数は、必要に応じて2回まで
(1回目無料、2回目2,700円)

【相談支援のフロー】



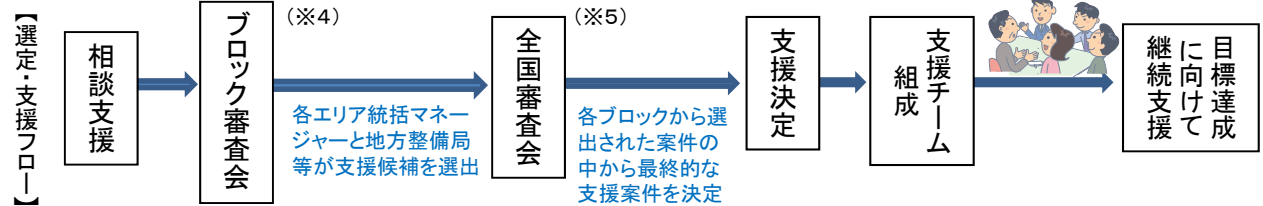
- ※1 窓口は各地方整備局等と(一財)建設業振興基金、計11箇所
- ※2 全国11ブロックにエリア統括マネージャーを配置(北海道、東北、北関東、中関東、南関東、北陸、中部、近畿、中国、四国、九州・沖縄)
エリア統括マネージャーの主な業務内容は、各種支援体制・エリア内の相談案件の統括、直接支援、担当アドバイザーの選定等。
- ※3 建設業経営戦略アドバイザーとして141名配置(中小企業診断士112名、税理士等22名、技術士14名、1級建築士7名など)
(平成25年度末時点)

重点支援

- ・相談支援を受けた企業等のうち、他企業に対してモデル性の高い案件を全国審査会にて選定。

チームアドバイス支援

- ・新事業展開、企業再編・事業承継等に関する案件であり、他企業に対するモデル性の高い案件を選定
- ・エリア統括マネージャーを中心とした建設業経営戦略アドバイザーによる支援チームを組成し、目標達成に向けて継続支援を実施(10回程度の継続したアドバイスを目安)
- ・選定された企業は支援額の1割を自己負担



【選定・支援フロー】

(※4)ブロック審査会
全国11ブロック毎に個別開催。各ブロックのエリア統括マネージャー1名と各ブロックを所管する地方整備局等で審査団を構成し、合議形式によりブロック審査会を運営。

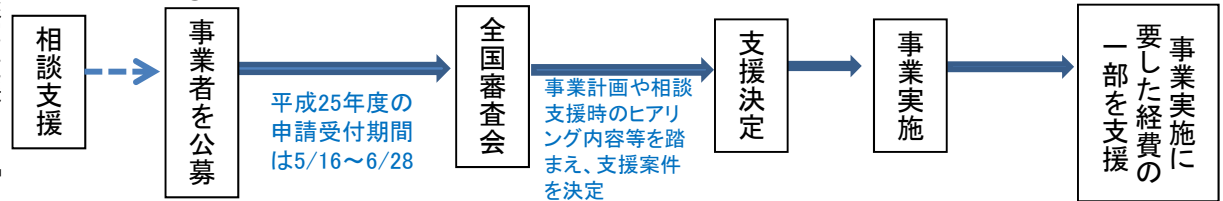
【選定・支援フロー】

(※5)全国審査会
全国11ブロックのエリア統括マネージャーと総合マネージャー1名の計12名で審査団を構成し、合議形式により全国審査会を運営。国土交通省はオブザーバーとして参画。

ステップアップ支援

- ・新事業展開に関する案件であり、建設業のノウハウを活かした地域の課題解決に資する新事業展開に要する経費を一部支援
- ・主な申請要件 ① パートナー機関(道府県、地方金融機関)からの推薦を受けた事業であること
② 概ね3年間の事業目標を設定すること
③ 初年度の経費について支援額(上限300万円)と同額以上の自己負担をすること

【選定・支援フロー】



パートナー機関 (36道府県、84地方銀行、174信用金庫、46信用組合)との連携

- ・本事業の周知・普及の協力
- ・相談支援を通じた課題解決等の初期段階への支援

- ・支援チームへの参画などチームアドバイス支援への協力
- ・相談支援・重点支援の活用推奨(必要に応じてステップアップ支援への推薦)

[WEBサイト等を通じた展開]

- 重点支援先である建設企業等が行う新事業展開等の課題解決に向けた様々な取組をモニタリングし、地域社会を支える建設企業等の体質強化に関する事例集として電子ブック(「中小・中堅建設企業のための事業転換ケースブック」)を作成。
- 建設業の支援事業・情報のポータルサイト(ヨイケンセツドットコム)にて電子ブックを掲載し、一般に公開。
- 平成25年度のアクセス件数:約14万件
- 冊子版についてもパートナー機関、建設業団体等を中心に広く配付。
- 平成25年度の冊子版配付数:約3,000部

電子ブック



[建設業界向けのセミナー開催を通じた展開]

- 建設業界向けのセミナーにおいて、重点支援先に対して様々なアドバイスや経営指導等を行ったエリア統括マネージャー等が中心となって、実際の取組状況の様子や課題解決のポイント等の生きた情報を発信。
- セミナー開催にあたっては、パートナー機関である道府県や地方金融機関を中心に、建設業団体、地方整備局等とも連携。
- 平成25年度のセミナー開催状況:計30回、参加延べ企業数1,184社

建設業界向けのセミナー開催(イメージ)



維持管理

維持管理分野に進出したい地域の建設企業や技術者不足に悩む地公体を支援し、地域全体のインフラメンテナンスに貢献する取組。

橋梁実態や地域の気候等を熟知する建設企業が橋梁メンテナンス分野に新たに進出しつつ、建設コンサルタントと連携し、地元業者や地公体向けにそのノウハウを有償で提供。



資材製造

建設企業だからこそ把握することができたニーズを活かした他分野(資材製造)への事業展開。

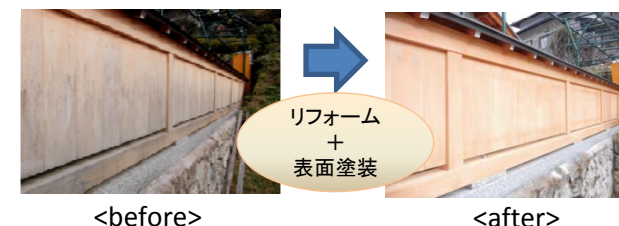
建設工事で使用する資材やそれに関連する製品の製造販売(写真は建設企業が製造した塗料で塗装したミキサー車。この塗料は遮熱により生コンの性質変化を抑制する)。



リフォーム

液体ガラスという新素材を住宅リフォーム等にいち早く取り込み、新たな需要を開拓する取組。

液体ガラスを木材・壁材・床材・石材等へ表面塗装し劣化防止を図る新技術と、既存のリフォーム技術を融合させ、住宅等の老朽化対策をサービス化(写真は住宅外壁向けの液体ガラスの塗装施工(リフォームを含む)前後を比較したもの)。



林業

これまで連携のなかった林業と建設業の協働により、森林管理の担い手不足の解消と建設業の新事業展開(余剰人員のシフト)を実現。

建設業が森林組合と連携し、森林の現況調査を行いつつ、建設企業としてこれまで培ってきた技術や資機材を活用した林道啓開・整備を事業化。



環境

太陽光パネルの新たな設置技術の開発により、普及が進まない積雪地での太陽光パネルの導入促進を図る取組。

地域の屋根工事業者、電気工事業者、建築業者が連携し、積雪地でも発電が可能となる太陽光パネルの設置方法(特殊架台等)を開発。太陽光メーカーの理解も得て、これまで普及の遅れていた積雪地でもビジネスモデルの確立。



農業

土木技術等のノウハウを活かした農業分野への事業展開。行政や市民とも連携し農地借用・野菜栽培等を実施。

アスファルト路面掘削による畑地化や業務用コンテナを転用した家庭用栽培機材販売を事業化(写真は市民からの発注に基づき都心所有の駐車場の一部を土木工事により畑地化したもの)。

