

その1：補助事業の具体的取組内容

I. 本補助事業の背景

(1) 当社の概要

す。主に土木工事一式と舗装工事を行っており、大分県・別府市の入札工事を4割、民間工事を6割程度受注しております。近年は舗装工事の受注が増えてきており、外注に頼らず自社施工で行っていただけるような事業構想を抱いています。



当社の主要取引先と売上構成比率（2期平均）

工事種類	受注先	割合
舗装工事	官公庁、民間企業	53.8%
土木工事	官公庁、民間企業	42.1%
その他	官公庁、民間企業	4.1%

【売上構成から見る近時の特徴】

商圏（大分県別府市）における建設工事の需要拡大も追い風となり、売上は右肩上がりとなっている。道路や駐車場等の舗装工事が中心で、官公庁からの受注比率も高まってきている。

【当社の強み】当社には以下のような強みがある。

(1) 高い信頼性と高品質を実現できる体制

舗装工事業に特化し、少人数精鋭で技術力を高めてきた歴史があり、安く長持ちする舗装を提案し続けてきたことによる信頼性は地場業界でも高い評価を得ている。

(2) 短納期で他現場を補完しあう社全体を挙げた協力体制

工期が短い現場でも、他現場の早く終わった者が協力し合って施工できる体制を構築。結果的に受注件数を多くこなすことが可能となっている。

(2) 本補助事業における社会的背景と市場（顧客）ニーズ・機会

① 社会的背景 ■コロナ禍後における、再開発事業等の高まり

当社が対象とする市場である大分県別府市は、日本有数の温泉地として知られており、多くの外国人が訪れる全国でも有数の観光地である。しかし、2020年以降の新型コロナウイルス感染拡大の影響による行動制限や外国人観光客の渡航制限により、かなりの経済的打撃を被ってきている。2021年に別府市が調査した2020年の観光動態では、総観光客数は442万7103人で、前年と比べ46.9%減と過去最低となった。しかし、2023年に入り、政府による新型コロナ対策が緩和され、2023年前半から大分県内を訪れる外国人観光客の数も急増し、インバウンドの活況はほぼコロナ前に戻ってきている状況となっている。そのような状況下で、コロナ禍からの脱却を目指し、現在は県・市を挙げて再開発事業を始めとした「別府観光」のテコ入れが始まっている。

② 具体的なニーズ・機会

もともと別府市では、高度成長期に集中的に整備されていたインフラ設備が急速に老朽化されてきており、道路等は傷んだ箇所が多く、コロナ前から工事発注は多かった地域である。コロナ禍回復後の観光需要の高まりを受け、現在では多くの公共施設が改修や建て替えの必要に迫られている。官公庁や新規建設予定の観光施設、新規ホテルの駐車場などの舗装工事等、今後の道路舗装工事は急増することが見込まれており、当社でも、コロナの影響化においても順調に受注は伸ばせてきており、急増してきている工事に対する対応能力の強化が課題となってきたのが現状である。

③ 競合他社の動向

当社の商圏である大分県別府市においては、上記の通り市場としては今後大いに伸びる可能性を秘めているが、どの企業にも共通した課題をかかえている。特に高齢化と人手不足は業界において共通する大きな課題と言える。また、地方の土木業の廃業が増加してきており、当社と同じ方向性の事業を行っている企業は、この課題を克服しきれず伸び悩んでいるのが現状である。

④ SWOT分析（強み・弱み・機会・脅威）

	新規事業の検討にあたって、当社の強み・弱みおよび外部の環境について、市場の機会・脅威を掛け合わせてクロス分析した結果が次の表です。	内部環境	
		強み(S) ■当社は先進的なITと独自の施工技術を組み合わせ、舗装工事現場の流れを見直すことで地域の増加する工事ニーズに応え、新たな市場の開拓が期待できます。 ■革新的な短納期工事のスキームの提供と実績により、高い信頼性と高品質を確保。 ■スタッフが若く体力があり、競合他社に対して優位性がある。	弱み(W) ■自社の機械設備が少なく、リース機械や外注費の比率が高い。 ■機械の取り合いやスケジュール調整等からくる非効率面が問題。
外部環境	機会(O) ■観光需要の高まりや新ホテルの建設増加による、地域内の舗装工事需要の拡大。 ■人手不足や高齢化が進む中、当社の施工能力の向上で受注機会が増加。	積極戦略(SO戦略) 当社の高い信頼性と独自の施工技術を活かして、観光需要の高まりや新ホテル建設増加などの機会を最大限に活用し、受注を増やす戦略を採用します。	改善戦略(WO戦略) 自社の機械を増やすことで、外注費やリース機械の依存度を下げ、全体のオペレーション効率を向上させることで弱みを克服します。
	脅威(T) ■物価の高騰による材料費の増加と利益率の低下。 ■料金だけを強調する施工業者の増加による価格競争。	差別化戦略(ST戦略) 物価の高騰や料金競争を回避するために、当社の品質と信頼性を前面に出し、独自の価値提案を強化して市場での差別化を図ります。	致命傷回避・縮小撤退(WT戦略) 機械の取得やリース、外注の依存度を下げ、経費を削減。利益率の低下や価格競争の影響を最小限に。

上記分析により、**強み（高い信頼性と高品質な施工能力、現場を補い合う協力体制）**を機械化の推進で磨き上げ、**機会（商圏におけるニーズの高まり）**の中で施工件数の大幅増加（売上の増加）を図り、併せて効率化と高速化による**高収益化を目指す**ことが、当社の現状における最善の取組みであると結論付けることができる。

（3）当社の事業化面の課題

当社は、新型コロナウイルスの影響下においても、順調に売上を伸ばしてきている。これは、大分県別府市が抱える問題である公共施設やホテル等の老朽化から来る再開発需要によるものである。しかし、人手不足や機械化の遅れなどから十分な作業能力を確保できておらず、機会損失が発生しているのが現状。

その為、外注先に依存せざるを得ず、利益率の低迷と非効率でロスの多い作業工程による受注数の頭打ちが課題となっている。近隣の同業者も同様の問題を抱えており、当社としては他社との差別化、利益率の改善、業務効率のテコ入れによる受注数（＝売上）の増加の為にも本補助事業の取り組みにより課題解決を図りたい。本補助事業による環境整備により、今後は市内や県外の大手ゼネコンからの既にある引き合いにも対応が可能となる。

【これまでの独自の施工時間短縮技術】

- 1) 施工準備フェーズ：現場に測定器を設置し、具体的な施工手順やポイントをピックアップ。
- 2) 施工フェーズ：上記のデータに基づき、中心となるベテラン職人の適切な指示に従いながら施工。
- 3) 進捗管理フェーズ：必要に応じてリソースの再配置や計画の修正を実施。
- 4) 完了・報告フェーズ：施工データを蓄積し、次回の施工計画にフィードバック。



【業務実施までの流れ（現状）】

当社の事業化面の課題				
工程	①入札・受注	②工程表作成・準備	③外注先へ発注（舗装工事）	④工事施行・完了
作業内容	県・市の入札工事4割、民間工事6割	作業日程・工程表を作成し、工事作業の準備	機械等、当社では対応不可な分は外注	外注分を含め、工事の施工・完了

【各工程①～④での主な問題点】

- ①従来は施工能力に限界があり、規模や工期によっては入札や受注先を選別せざるを得ず、機会損失が発生していた。
- ②作業工程を作成する過程で、当社では作業不可能な分については外注先へ連絡し、作業可能かどうかの確認とスケジュールの擦り合わせを行う。この時点で工程が増え、ロスが発生する。
- ③外注先への発注手続きという工程があり、スケジュールの調整や機械等の段取りによっては計画変更のリスクが発生する。
- ④現場を直接確認しないと進捗状況、一次情報が把握出来ないなど、外注先を抱える上で必然的に発生するロスがある。その為、社全体のオペレーションに支障をきたし、他の作業現場への応援などの効率的な人材配置に支障をきたす結果があった。

※当社はこれまでも上述のような独自の業務フローによって工期短縮を主眼として取り組んできた。但し、舗装の最終フェーズではやはり高性能の重機が無いと人的な作業では限界がある。具体的にはこれまで人力で丸一日かかっていた作業がアスファルトフィニッシャー取得で3時間にまで短縮可能となる。

■現状の上記オペレーションから当社としては以下の課題を克服する必要がある。

既存事業の課題	① 収益構造の問題 ：舗装工事の最終仕上げであるアスファルト舗装がリース機械と外注頼りになっている。また、現状は多くが人力による工程であり、1日ばかりで仕上げるため、作業時間が長くなる。その為、作業の効率化が不十分、外注費と機械等経費が過大となり利益率の低下の原因となっている。
	② 人手不足、高齢化の課題 ：建設業界共通の課題、人手不足や高齢化による廃業。国土交通省によると、2015年時点では土木・建築における就業者の約34%が55歳を超えていたことから、2025年には土木・建設業界に携わる30%以上の人材が引退することを意味し、業界における高齢化が最も深刻な課題と言える。さらに、若者の入職者も少なく、同時に離職者も多いなど人材育成に不安を抱える。
	③ 品質面の課題 ：上記人手不足や高齢化が大きな要因で、長年培ってきた技術力を承継できない事態が増加し、さらに高齢化による機械化・IT化が遅れ、競合他社との差別化を図れない事態となる。
	④ 組織上の課題 ：実務経験の少ない、又は浅い従業員の基本的なスキル向上とその教育・訓練に大幅なコストがかかるため教育コスト削減も課題である。また、人材確保のためのガバナンス体制も見直し、人材流出に備える必要がある。
課題の解決方法	①本事業によりアスファルト舗装工程の 自社機械化を図り 、作業工程の迅速化と外注比率を低下させることにより利益率を向上させ、人手不足を補い、スケジュール調整や機械の取り合い・順番待ちなどによる非効率な側面を改善し、徹底して内製化を図ることにより利益率改善を図ることができる。結果的に全体のオペレーションを短縮させることができ、施工数の増加を図ることが可能となる。
	②现阶段では、 当社は比較的若年層が揃っており、すでに優位性がある 。さらに今回の事業により、今まで多くの人手が必要とされていた工程の機械化・迅速化が可能となる。受注量の増加により雇用も増やす必要性はあるが、旧態依然とした泥臭いイメージを払拭し、若者が働く環境としてイメージアップする事で 若い人員の雇用を安定的に確保し、今後到来する2025年問題にも対応することができる 。
	③今回の舗装機械導入により、今まで人手をかけて手作業で行っていた工程を 機械による高品質化が可能となり、作業時間も大幅に削減することが可能となる 。近隣の競合他社と呼べる企業は、設備が充実していない下請けの小規模事業者が多く、本補助事業によって大きく施工能力が向上するため、 多岐にわたるサービス需要に応えるという点でより訴求力が上がり、差別化を図ることが可能となる 。
	④本事業での設備投資により、コスト面の圧縮と収益の基盤確保に成功した暁には、 積極的に新規雇用を行う 。また、コンプライアンスや就業規則について熟慮し取り決め、古いだけの非効率な風習はドラスティックに変えて行く社内風紀や環境づくりにも早期に着手する。

II. 本補助事業の取組内容

(1) 本補助事業の概要（課題の解決方法）

当社は既に最新の計測器の導入と活用、独自の業務フローによって工期短縮を主眼とし、積極的に取り組んできた。あと**実際の施工フェーズでの高性能の重機が取得できればほぼ構想が完成し、これまで大手に一極化していた工事の受注を請負う事が可能となる**。

具体的な取り組みとして、1つ目は「革新的な工期短縮プランの実装」である。最新の計測器の導入と独自の業務フローの活用により、工期短縮を達成している。特に、アスファルトフィニッシャーの取得により、これまで1日かかっていた舗装の最終フェーズの作業が3時間に短縮。2つ目は独自の施工時間短縮技術と設備の充実である。この取り組みにより、大手企業が独占していた工事の受注が可能になっている。これらの戦略を実施することで、業界の職人高齢化と技術力の低下という課題に対応している。そして、地域の工事ニーズに迅速に答えている。当社はこの施策を通じて、従来の制約で断念していた注文も受け取ることが出来る。

課題	課題解決方法及び効果	獲得できる優位性・革新性
<p>■業界の職人の高齢化と技術力の低下が進行中。</p> <p>■現在、自社では外注経費の負担が大きく、物価高の影響等で更にコストがかさんでいる。</p> <p>→これにより、効率的で高品質な舗装工事を実施することが困難となっている。</p>	<p>■高性能の重機、特にアスファルトフィニッシャーの導入・・・接地面積が広いため安定性に優れており、山間などの急勾配や地盤が軟弱な現場で活躍</p> <p>■上記の最新の計測器の活用による工事の品質管理、独自の工期短縮フローへの組み込み</p> <p>→【導入効果】これまでの制約で受けられなかった注文も取り扱えるようになり、新市場の開拓が期待できる。</p>	<p>【当社の幅広い技術力】 独自の施工技術による業界トップクラスの品質と工期の短縮。</p> <p style="font-size: 2em; color: #0070C0;">+</p> <p>【先進的な設備】 先進的な技術との組み合わせによる効率的な工事流れの確立。</p> <p>【優位性・革新性】 「先進的な技術」と当社の「独自の施工技術」の融合により、高齢化と技術力の低下という業界の課題を解決。これらに加え外注費の削減によって、舗装工事の品質と効率の向上を実現し、地域の増加する工事ニーズに迅速に対応することができる。</p>
具体的な顧客ニーズの存在		
官公庁・新規ホテルの駐車場、道路舗装工事の需要増加に伴い低価格・高品質・短納期化の要求がある。		

(2) 上述の課題の解決方法

上記課題解決のため、本事業では新たに**建設重機**を導入し、当社のこれまでの土木工事、舗装工事に関するノウハウと技術を組合せ、(1)**リース機械の課題**、(2)**外注費の課題**、(3)**利益率の課題**の3つの課題を解決し、取引先の要請に応えるべく、これらの課題を総合的に解決するため下記2体の建設機械を導入する。

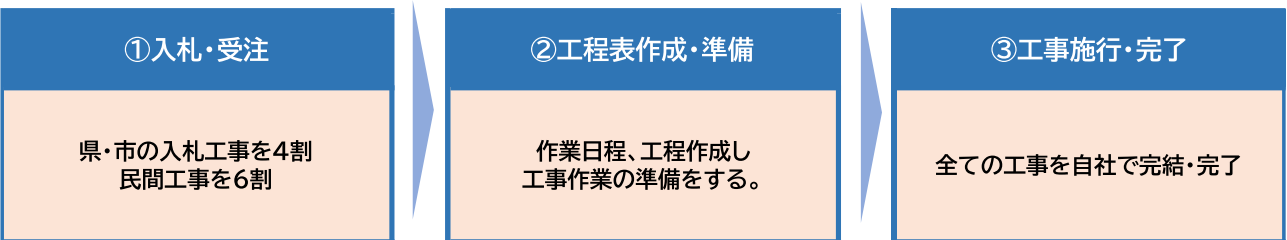
補助事業で導入する設備	導入設備による効果
<p>【アスファルトフィニッシャー】 道路等舗装工事の最終段階で使用。アスファルト舗装工事の最終工程において、基盤整地後、アスファルトを排出しながら仕上げ処理(敷きならし)を行う。</p> <p>【3tタイヤローラー】 小規模舗装工事の仕上げに使用。アスファルトローラーで仕上げ後に転圧(締め固め)を行う。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・自社機械の為、リース機械に比べ待ち時間がなくなり作業時間短縮(工期短縮)となる。また、それにより施工件数を増やせる。 ※100平米あたりの工事で換算(現状)人力で丸一日1日作業(導入後)所要時間約3時間(3分の1)まで短縮可能 ・従業員のモチベーションが上がり、労働生産性が高まる。 ・設備を充実させ、内製化による高い利益率と生産性を見込める。

■設備導入後の効果・・・設備導入前・導入後の製造工程フロー図

【現状工程】



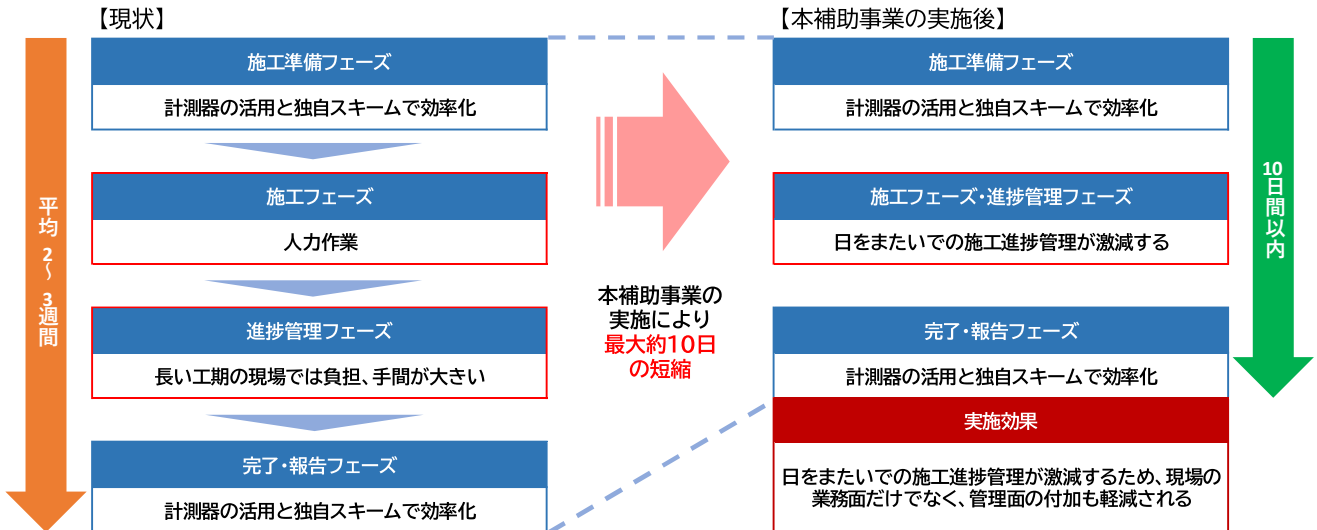
【設備導入後】



【導入効果】

塗装工事の入札・受注が増える	リース機械費用と外注費削減 外注発注等の販売管理費カット	短納期化による受注件数 (回転数)アップが可能
----------------	---------------------------------	----------------------------

■設備導入後の効果・・・設備導入前・導入後の製造工程フロー図



当社の課題解決には、長年培ってきた**工期が短い現場を協力して施工、対応ができる体制**という強みを活かし競争力強化に繋げるため、同業他社に対する優位性を確立することが重要である。

既に補助対象外経費でローラーダンプや積載設備という設備の導入など総合的な内製化に向けての取組みを始めており、機械化による施工能力の向上を図ってきている。

今回の補助事業はその最終段階であり、本事業の取組みにより**外注工数の低減効果と工期短縮に寄与し**大幅に増収増益を目指す。

地域のニーズに応えられるだけでなくすでに来ている県外等の大手ゼネコンからの引き合いにも応えることができるなど、**地域内の競合他社との差別化を図り、自社だけでなく業界が抱える諸問題（人手不足、高齢化、低収益構造）を一挙に解決する先進性がある取り組みであり、今回採択されれば十分な優位性・革新性を獲得できる。**

（3）本補助事業の具体的な数値目標と達成度の判断基準

本補助事業により、ものづくり技術力の向上を目指すにあたっての達成度を明確にするため、以下のような具体的な成果（数値）目標を設定し、競合する他社製品に対して優位性を獲得する。

【具体的目標】 本事業の達成度を明確にするため以下のように具体的な達成目標を設定する。

内容	現状	具体的な達成目標（数値目標）	達成度の考え方（判断基準・方法）
品質面	外注先に頼っている	自社建設機械で品質の良い舗装工事を提案し、計画基準年度内での経常利益 15%アップ	舗装の表面だけではなく、路床等の工事も適正に行い、安く長持ちする舗装を自社建設機械で提案する
コスト面	リース費用と外注費が多い	外注費 30%～40%削減 販売管理費 30%カット	自社の建設機械導入により、リース費用と外注費が削減される
納期面	リース機械や外注の為、時間の待ちがある	短納期化による受注件数（回転数）が 20%アップ	全ての工事を自社で計画的に行うことにより、ロスタイム、無駄をなくし、売上・経常利益を向上させる

（4）本補助事業の優位性

本補助事業の**設備導入**により、生産性向上を実現すれば、競合他社との差別化を実現でき、次のような優位性が生じる革新的な取組みとなる。

■本計画の成果が价格的、性能的に収益性を有すると見込まれる理由

差別化要素	当社の補助事業	一般的な競合他社の動向	大手企業の動向
品質面	◎ 舗装の表面だけではなく、路床等の工事も適正にし、品質の良い舗装工事を提供する。	×	○ 自社設備で品質もよい。
価格・コスト面	◎ 安く長持ちする舗装を提案する。 ※通常、アスファルト舗装の単価は 1㎡あたり約 5,000 円だが、コスト削減により相場より 10%程度安価な 4,500 円程度を想定している。	×	○ 安価なものが多い。

納期面	◎	△	○
	ロスタイム、無駄を削減し短納期化ができる。	会社の規模により大きく差がある。	独自システムの整備により短納期化を行っている。
革新性・新規性	◎	×	○
	安心安全・省エネルギーや環境負荷軽減可能な商品・サービスを新たな価値提供をする。	アナログである	DX化、デジタル開拓に注力している企業も見受けられる。

■他社との競争の回避

競合他社として、市内にある企業（株式会社）は、当社と同様に内製化を駆使して業績向上に繋がったという事例がある。当社としては、本件による取り組みだけでなく、スタッフが若いことや市内だけでなく県外の大手ゼネコンからも引き合いがあるなど優位性を確保できることから、今後は競争性を回避することが可能となる。

(5) 「中小サービス事業者の生産性向上のためのガイドライン」との関係性等

1. 付加価値の向上に関する具体的手法	
1) 誰に	(1) 新規顧客層への展開： 官公庁・新規ホテル (2) 商圏の拡大： 地域性により道路工事発注が多く、舗装の緊急工事対応ができる体制
2) 何を	(3) 独自性・独創性の発揮： 建設機械アスファルトフィニッシャーと3tタイヤローラーを導入 (4) ブランド力の強化：舗装の表面だけではなく路床等の工事も適正に行い、安く長持ちする舗装を提案 (5) 顧客満足度の向上：価格や作業内容の見える化はもちろん、ワンストップでの利便性向上
3) どのように	(6) 価値や品質の見える化：土木工事のノウハウ+建設機械導入による塗装工事施行の拡大 (7) 機能分化・連携：省エネルギーや環境負荷軽減の商品開発を行う (8) IT 利活用<付加価値向上に繋がる利活用>：単発的ではなく持続的に顧客とのタッチポイントを提案
2. 効率の向上に関する具体的手法	
(9) サービス提供プロセスの改善：建設機械導入による舗装工事の施工数の拡大と効率化による短納期化	
(10) IT 利活用<効率化に繋げるための利活用>：アスファルト舗装設備の導入	

本補助事業により生産管理工程の機械化を行うことで、業務フローに関連する各種プロセスの生産性向上、ニーズを的確に捉えた新たな製品・サービス提供のノウハウを蓄積できることとなり、同業他社内では希少な「高品質な技術」を有する当社は、**他社に対して大幅な優位性を確立できる。**

(6) 主な工程ごとのスケジュールとその具体的な取組内容

実施期間	取組内容	具体的内容	実施担当
2024/2~3月	現状把握・問題点洗い出し	事業化初期のイレギュラーを洗い出す	[Redacted]
2024/3~4月	導入設備の仕様検討	機器の稼働テスト、研修に参加	
2024/4~5月	環境設備	計画した配置、設計が実際の現場に適しているか	
交付決定後	設備の発注	設備の発注手配	
交付決定後	設備導入（指導・研修）	機器の稼働に関する精査、運転試験	
事業開始後	導入効果の検証・評価	実装した稼働内容や顧客の感想等の分析	

※補助事業実施期間：交付決定日より6か月間を予定

(7) 本補助事業実施のための体制等

① 社内事業体制（技術的能力・事務処理能力などの現状）

以下に、従事者の役割とそれぞれの担当分野における役割を示す。

機能	部門担当（窓口）	部署/役職	事業に関する具体的な役割、経験、知識
事業責任者	[Redacted]	[Redacted]	プロジェクト全体の運営と統括
営業責任者	[Redacted]	[Redacted]	新規顧客開拓、提携企業との連携、マネジメント
経理責任者	[Redacted]	[Redacted]	請求、発注、納品書、契約書の作成、発行及び社内情報の管理

・事業責任者は、営業と経理、此の両方に担当
 ・営業責任者は、営業と経理、此の両方に担当
 ・経理責任者は、経理と営業、此の両方に担当
 ・その他、各担当は、それぞれに担当する業務を遂行する。
 ②
 ◆

◇強み:生産管理システムの運用について豊富な知識・ノウハウを有し、アフターフォローにも定評がある。

◇役割:シス

◆認定経営革

◇強み:高い

◇役割:専門

支援機関で

上の①②に示すとおり、当社は本補助事業を適切に遂行することが可能であり、事業化に向けて万全な社内外体制を有している。

③財務状態と資金調達の状況の説明

本計画については親交の深い企業様に実施内容についての相談をしており、前向きに支援する旨の回答を得ています。原則的には¥15,730,000の負担金額は自己財源の範囲内での捻出を想定しており、補助金の交付を受けるまでの申請額面¥9,533,333は採択を条件に出資の内定も得ているが、必要に応じて大分銀行別府南支店からの資金調達も可能なため、資金繰りに対しての懸念はないと考えています。

■本事業にかかる設備等の費用

費用の内容	詳細	数量等	金額(税抜)
機械装置・システム構築費(単価50万円以上)	アスファルトフィニッシャー	1台	
同上	タイヤローラー(3t)	1台	
		合計(税抜)	¥15,730,000
補助事業費用の内訳			摘要
事業全体の費用		¥15,730,000	税込(総支払額)
①補助対象費用			税抜額
補助金			①の3分の2の額
	補		摘要
自己資金			
資金調達			
②補助金			
合計			

その2:将来の展望(事業化に向けて想定している市場及び期待される効果)

I.市場の動向と展望

(1)本補助事業の成果が寄与する市場の動向・市場規模

2020年以降の建設業界は、新型コロナウイルス感染拡大の影響もあり、市場は停滞もしくは急速に縮小した。コロナ以前は、需要が右肩上がり、特に民間企業による建設投資が増加傾向にあった。この背景には、次のような工事が関係していたと考えられる。①東日本大震災の復興②東京オリンピック・パラリンピック③リニア建設④首都圏を中心とした再開発、などである。このように、コロナ前の建設業界は需要が多く、政府投資・民間投資の両面でその投資額は増加傾向にあった。

しかし、好調であったはずのこの業界に大きな打撃を与えたのが、2020年の新型コロナウイルスの拡大である。世界的に感染が広がり、多くの死者も出した新型コロナウイルスは、それまで好調であった建設業にも多大なる影響を及ぼした。それと同時に、このウイルスは建設業界の抱える課題も顕在化させることになった。飲食や宿泊を中心に、コロナ禍での企業の破綻は数千件に上り、その中で、建設業の破綻業者は当初少なく、それほど大きな影響は見られなかった。しかし、海外からの建設関連のサプライチェーンが寸断されるようになると、徐々に影響は大きくなり、2022年3月までに300件以上の業者が破綻したとされている。

2023年以降は、コロナ対策も終息の方向へ向かいつつあり、アフターコロナにおける業況回復のためにもいくつかの課題が浮き彫りとなってきている。それは①人手不足の解消②労働者の高齢化③労働環境の見直し④システム・ソフト活用による効率化⑤作業の属人化等であり、これらを各企業が着実に解決していくことが、国内景気の底上げに大きく寄与すると思われる。

建設業コロナ破たん件数と構成比 推移

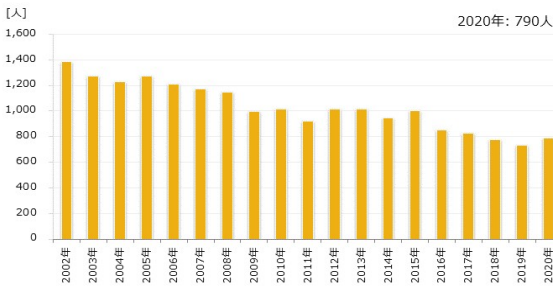


東京商工リサーチ調べ

(2) 本補助事業の成果が寄与する具体的なマーケット[新たなサービス・役務の提供]

当社は、主に大分県別府市を市場とする建設工事業であり、舗装工事を主体としている。別府市内にある各種公共施設の多くは高度成長期に建設され、コロナ禍前から大規模改修や建て替え需要が発生してきている。日本有数の温泉地として、公共工事や民間工事の需要は今後さらに増加が見込まれているが、上記に記載した問題点については別府市内の建設業者にとっても同様の課題であり、特に人手不足、高齢化、機械化（IT化）の遅れによる効率化等の課題を解決することが不可欠である。

別府市(大分県)の従業者数の推移

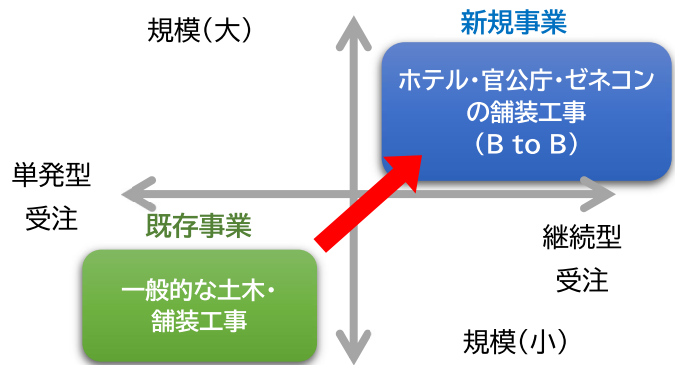


右図は、別府市の建設事業者の従業員、職人の就労者の推移となり、明らかな人材不足が見て取れる。そういった情勢の中、当社の補助事業での業務効率化に伴い、施工リソースをカバーし、且つ雇用創出に寄与する

る取り組みは**地域経済の問題に対しての明確なニーズのキャッチアップ**となり得る。

この取組の結果、以前は工期の制約で受けられなかった注文も受け取ることができ、新たな市場の開拓が期待される。

さらに、現在の**施工フェーズにおける高性能な機械の取得により、大手に一極化していた工事の受注を当社が担うことが可能**。この事業計画は、**市場ニーズやトレンドにマッチしたものであり、事業化に向けての具体的な参入根拠が明確であることを示している**。



II. 本補助事業の成果

(1) 本補助事業の展望・効果

■本事業の成果が、価格的、性能的に優位性や収益性を有すると見込まれる理由

本事業の成果の優位性	自社のこれまでの作業工程において、舗装用機械を自社機械として導入することにより、利益率の改善と納期短縮を可能にし、その効果として競合他社との優位性が獲得でき、今後も伸長するであろう別府市内における大規模な舗装工事の需要を大きく取り込み、売上・利益の増加という効果が期待できる。
計画の実現可能性(対象市場が明確であり収益性を有する計画である理由)	当社では、従来から県内だけでなく県外の手ゼネコン等からの引き合いが多く、施工能力の不足から機会損失が発生していた経緯がある。現状の引き合いや競合企業の状況を鑑みると、本補助事業の実現可能性は高く競合他社と比較して優位性を確立することが可能。

① **他の企業のモデルとなりうる点として (ニッチトップとなる潜在性など)** 機械化を積極的に導入し、今後増加し続けると思われる別府市内における大規模改修や建て替え工事、新規ホテル建設等に対応していくことは、業界にとって大きな意味があり、常に新しいことにチャレンジする企業であるというイメージを強く打ち出すことができる。今回の補助事業で実現されるサービスは舗装用機械の活用により時間の短縮を図り、生産性を向上させることでコストを抑え、結果、サービスを受ける側にとって高品質で安価にサービスを受けることができる。近隣の**他の同業者で、このような機械を導入している例は他に見当たらず、革新的な取り組み**と言える。これにより、**ニッチ性の高い事業展開を行うことができる**。

② **賃金引上げ実現に向けた具体的な取り組みとして** 本補助事業の実施によって「**高品質」「短納期」「低価格**」を兼ね備えた**効率的な生産管理工程という付加価値のあるサービスの提供が実現することで、売上高の上昇、利益・付加価値の向上が実現し**、定期的な賃金上昇に繋がる仕組みが構築できる。

③ **地域企業・産業の競争力強化に向けた取り組みとして** 本補助事業により、生産性が向上し事業拡大することは、地域住民の雇用創出効果と法人利益拡大による地方自治体への納税額の増加に繋がる。また当社は、**新型コロナウイルス感染症だけでなく、近年多発する災害等にも備えて事業継続の取組み強化を実施すべく活動を行っている**。有事の際には当社の車両設備を地域住民に無償提供するなど地域経済の早期復興にも寄与。

④ **中小企業の企業変革力の強化に関する取り組み** 舗装用機械の導入によって、感染拡大に伴う出勤可能従業員の減少が生じても作業を継続することが可能となり、当社が保証工事を滞りなく行うことでサプライチェーンの停滞を防止する。これらにより、当社のみならず円滑な物流環境の提供により域経済全体に波及効果・好循環をもたらす本補助事業の成果は、**企業変革力強化に資する取り組み**であると言える。

⑤ **新型コロナウイルスの影響から早期に経営安定化を図る取り組み** 持続的な経営の安定化のため、今後一層の拡大と高い収益性が見込まれる舗装工事に特化した建設市場や別府市以外の市場への進出が必須である。当社は本補助事業によって“建設市場の多角化”（顧客ニーズに対応したサービス提供と管理体制の整備）に取り組むことで、コロナ禍の不安定な情勢下でも経営安定化を図る。

⑥ **政策面の優位性として** 本補助事業における設備導入により、情報管理サービスで保守管理業務を促進することが可能となり、**対面販売機会減少に起因するアプローチの滞りを抑制し、サービス品質の向上・コストの圧縮・短納期対応**が実現し以下の様に政策面において競合との明確な差別を図ることができる。

審査項目	記載内容
①地域経済的波及効果	今回導入する舗装機械により、短納期化による受注件数（回転数）が20%アップすることが可能となる。現在の別府市は公共施設やホテルの新築・改装が増えてきており、他の競合企業に先駆けて機械化を図ることにより施工件数を増やし、地場産業である観光業の回復に寄与することができる。
②ニッチ分野におけるの独自性、差別化	舗装工事業はニッチな分野ではありませんが、現在の商圏内では急速にニーズは拡大しており、専用の舗装機械を導入することによる増収増益を図る取組は「独自性の高いサービス開発」に該当すると考えています。
③複数の事業者が連携して取組むことにより、高い生産性向上が期待できるか	本設備投資により事業環境を整備し安定的な収益獲得のスキームを確立することで、福利厚生や労務環境の投資財源を確保することが可能となり、事業拡大のための人材確保という成長サイクルを生み出すことができると考えます。
④先端的なデジタル技術の活用、低炭素技術の活用	本設備投資により作業の効率化、高収益化を図ることができ、今まで活用してきたリソースを、より先端的なデジタル技術に対応することが可能。
⑤ウィズコロナ・ポストコロナに向けた経済構造	本件のような機械化の取組みにより、よりデジタル化、IT化を進める第一歩となり、非対面販売チャンネルを含めたウィズコロナ・ポストコロナに向けた経済構造をすすめることが可能となる。

(2) 補助事業終了後5年間の事業化に至るまでのスケジュール

本補助事業の成果の事業化見込みについて5年としており、5年目には下記の目標を設定している。

項目/時期	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
① 作業工程の確立	→				
② 作業ノウハウの蓄積		→			
③ 受注件数の増加への取組		→			
④ 事業展開・拡大			→		
⑤ 応用展開				→	

【具体的な取組内容】

- ① 本補助事業の根幹である舗装工事の高収益化、効率化、高速化に対応する体制とする。
- ② 機械化による作業ノウハウを蓄積し、より広範囲の工事に対応する取り組みを行う。
- ③ 別府市外を含めて活動エリアを広げ、事業規模を拡大させる。
- ④ 舗装工事以外の施工も対応する取り組みを行う。
- ⑤ 思い切った事業規模の拡大。さらなる事業拡大を加速する。

(3) 本事業の収益性と事業化見込み

本補助事業を遂行することにより、補助事業単体でも次のような収益性が見込まれます。

	基準年度 2023年6月	1年後 2024年6月	2年後 2025年6月	3年後 2026年6月	4年後 2027年6月	5年後 2028年6月
売上高(販売単価×販売個数)						
販売単価(月平均)						
成約件数×12か月						
完成工事原価						
原価率						
売上総利益						
販売費及び一般管理費						
補助事業の営業利益①						

その3：会社全体の事業計画

(1)会社全体の事業計画

単位：円

	基準年度 (実績又は見込) 決算年度 2023年6月	1年後 2024年6月	2年後 2025年6月	3年後 2026年6月	4年後 2027年6月	5年後 2028年6月
①売上高						
②営業利益						
③経常利益						
④人件費						
⑤減価償却費						
付加価値額(②+④+⑤)						
伸び率(%)						
⑥設備投資額						
⑦給与支給総額						
伸び率(%)						

(2)事業計画の算出根拠

売上高	<p>アスファルトフィニッシャーと3tタイヤローラーの導入により、短納期化が可能となり、受注件数(回転数)が20%アップを実現可能。年間工事件数も5年で約100件から約120件まで増やすことが可能となる。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・工事単価：2,000千円 ・年間成約数増加：4件 <p>年間売上高の約50%が舗装工事によるものであることから、基準年度の舗装工事売上額200,000,000円(100件)より、毎年前年比10%の増加として、5年間で約240百万円の増加(20%増)、社全体で30%(10%は土木工事に対するシナジー効果)の売上増加が実現可能と算出した。</p> <p>実施体制の確立により、5年後には年間約120件以上(基準年度より20件増加)の舗装工事受注を安定的に行うことが可能となり、年間の売上は安定的に確保できる体制となる。以上の理由を基に売上計画を策定している。</p>
営業利益	<p>本事業により、自社の舗装用機械「アスファルトフィニッシャー」「3tタイヤローラー」を導入。今後は外注費とリース費の削減による利益率の上昇を見込んでいる。</p>
人件費及び給与支給総額	<p>人件費：5年後まで每期1%以上上昇。本補助事業の実施により売上及び利益の拡大が期待できることから、給与支給総額を毎年10%以上向上していく。また、本補助事業による業容拡大のための新規店舗開設、人員の雇用増により人件費及び給与支給総額の増加を見込む、また営業部門の強化も視野に入れており新卒採用を含め年間3人以上の新規雇用を計画している。</p>
減価償却費	<p>システム導入は2023年12月を見込んでおり、機器装置購入額14,300,000円(税抜き)を、定率法6年で償却していく。</p>

上述より、売上及び利益の実現性は極めて高く、本事業における費用対効果も下記表の通り取組価値の大きいものとなる見込である。

【投資利益率(事業後5年間の付加価値額増加対比)】

単位：円

	基準年度	1年後	2年後	3年後	4年後	5年後	増加額合計
付加価値額(②+④+⑤)							
基準年度比付加価値増加額：A							
設備投資額(税込)：B							
投資利益率(A÷B)							