

事例紹介! 企業成長のための取り組みとは? ～多角化・新規事業の展開～

皆さんは事業の成長のためにどのような取り組みをされていますか?

建設業界は、老朽化した建物のメンテナンスや再建対応、災害対策などの需要が高まり、今後も長期的な需要が見込める業界です。今回は、そんな建設業界での事業の多角化、新規事業の展開という点から事例をご紹介します。

事例1

メイン事業 **足場工事**

新規事業 **解体工事**

理由・背景

- 社員の高齢化対策のため
- 人員確保のため
- 社員が活躍できる場を増やすため

メリット 足場工事受注先からの解体工事の依頼が多く、新たに営業をかけずに仕事が入ってくる

デメリット 解体工事に必要な機材購入の初期投資に資金が必要



事例2

メイン事業 **足場工事**

新規事業 **リフォーム**

理由・背景

- 足場工事が付帯する工事を受けることが出来ないかと考えていた

メリット 足場工事代の請負金額も上がり、工程管理がしやすくなる

デメリット コスト見積が難しく、赤字現場が出てしまう



事例3

メイン事業 **足場工事**

新規事業 **ドローン事業**

理由・背景

- 働き方の多様化のため
- 自社の現場で活用するため
- 人材確保のため

メリット 競合が少ないため、需要がある取引先が見つかれば、安定した受注が入る

デメリット 初期費用、人材確保が必要



事例4

実は、足場王も多角化された事業の1つ!



株式会社オールフロンティアが
多角経営している事業の1つです。

事業内容 **建築、自動車、教育、観光業界**
リユースビジネスを中心に様々な分野に展開

背景 もともと中古車販売店で始まり、中古販売のノウハウを活かし、足場の中古販売を行ったのが「足場王」の始まりです。

特徴 多角化により経営基盤の安定を図り、多様な人材育成とチャレンジ出来る環境を創っています。

会社の成長のために、自社の強みや特徴を活かして様々な工夫をされているようです。上記はほんの一例です!今回は多角化・新規事業展開の事例をご紹介します。

資材だけでなく、トラック・経営のご相談 もぜひ足場王へお任せください!

西神戸営業所
オープン記念!

¥0

全国どこでも
大型車10t以上なら

レンタル出荷

WEB発注システム
からの
お見積限定
※レンタルには
審査・契約が必要です

運搬費無料

キャンペーン

3月1日金～4月30日※出荷分まで

※ユニック車のご希望や大型車が入らない場合はご相談ください

まずは **0120-148-089** 又は各営業担当までお電話下さい!



埼玉県公安委員会 第431260005476号
社団法人 仮設工業会 会員
<https://ashibao.jp/>

アシバ オハヤク

0120-148-089

今後、FAX送信が不要なお客様は下記に社名と□に
チェックの上、お手数ですがFAXでご返信をお願いします。

御社名

☐ FAX 通信は不要

FAX 049-279-5203