



技術・資源フォーメーション支援事業 最終展示報告会

特集 2~7P

とちぎのものづくり成果事例集より

1P FLASH

- ▶平成30年度 官公需問題懇談会 開催
- ▶平成30年度 技術・資源フォーメーション支援事業 第10回(最終展示報告会)開催

8P 情報連絡員報告 (平成31年1月分)

- ▶グラフと概況/業界の声

10P 施策情報

- ▶平成30年度補正「ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金」の公募について

11P INFORMATION

- ▶平成31年度「協会けんぽ」の保険料率のお知らせ
- ▶とちぎの技術ブランド“栃木県フロンティア企業”を募集します

13P チェックポイント

- ▶決算日から通常総会開催までの流れ

14P 中央会だより

- ▶組合活動事例紹介～とちぎ食のブランド発掘協同組合～
- ▶千夢放談

栃木県中小企業団体中央会

栃木県宇都宮市中央3-1-4 (栃木県産業会館3階)

TEL 028-635-2300 / FAX 028-635-2302 / URL: <http://www.tck.or.jp>

栃木県中小企業団体中央会はFacebookを利用しています。「栃木県中央会Facebook」で検索してください!

◇コミュニティービジネス支援センター◇

◇官公需総合相談センター◇

◇ 平成30年度 官公需問題懇談会 開催

開催日：平成31年2月6日(水)

場 所：宇都宮市「ホテルニューイタヤ」

県内官公需適格組合及び官公需の受注確保を目指す組合を対象とする問題懇談会を開催いたしました。

第一部では事例発表として前橋市管工事協同組合副理事長の茂木克之氏を講師にお迎えし、官公需適格組合としての活動事例や、行政との交渉におけるポイント等についてお話しいただきました。

第二部では出席者の皆様による懇談会を行い、県内各地の官公需受注確保の現況や今後の課題等について情報交換が行われました。

懇談会においては「契約を確保するためには、官公需法をはじめとする法律などの知識を身につけ、こちらに有利な条件を引き出すことが重要である。」「そもそも栃木県内の官公需適格組合の総数を増やさないと、行政に対するアピールの効果は薄いのではないか。」など様々な意見が出されました。

今回の内容については、来年度開催予定の発注者を対象とする問題懇談会においてフィードバックする予定です。



懇談会の様子

◇ 平成30年度 技術・資源フォーメーション支援事業 第10回(最終展示報告会)開催

開催日：平成31年2月14日(木)

場 所：宇都宮市「オリオンスクエア」

中小企業の連携により新技術や新製品開発、新分野開拓等を行う「技術・資源フォーメーション支援事業」の集大成として、最終報告展示会を開催いたしました。

今年度及び過年度の参加者から出品したアイテムについて発表が行われたのち、勝瀬コーディネーター、来賓及び一般参加者も含めた意見交換会が行われました。製品や自社のプレゼンテーションの一環として、「ロケットストーブ」の点火や(有)久津左官店による壁塗りなどのデモンストレーションも行われ、単に新製品を陳列するだけに留まらないリアルな展示発表会は、来賓や県内関連企業の方々だけでなく、オリオン通りを歩き来する一般のお客様にも注目されました。

—参加者一覧—

《第1班》

メインテーマ：テレイドスコープ

サブテーマ：シガースタンド、スマートキーケース、虫よけ化粧品 他3点

《第2班》

メインテーマ：栃木県特産品塗り壁材

サブテーマ：左官ツール、コーティング種材「鉄黒コート」

《第3班》

メインテーマ：B5ファイルカバーメット

サブテーマ：果物ナイフ矯正器具「さやエンドウ」、ロケットストーブ、他4点

《第4班》

メインテーマ：積み木落としの知育玩具「THUKUPON」

サブテーマ：陣取りボードゲーム「GOBUGOBU」

《過年度参加者等による展示》

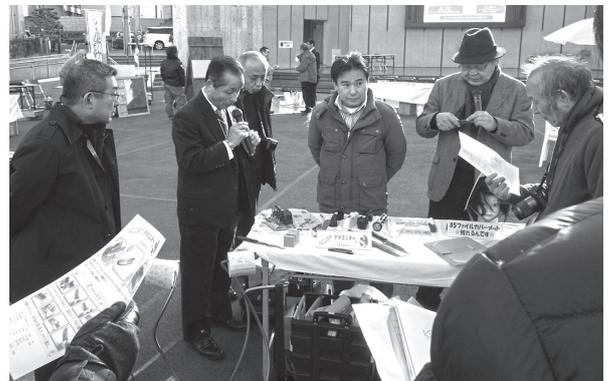
(有)岸印刷：スカイベリー贈答用ボックス「Pack The Pack」、QRコードがインプットされた日光杉の榎(酒呑み用)、他

(株)オートテックジャパン：レース用バイクの見本品、バイクウェア 他

(有)寺田電機工業所：お祭り用提灯証明(高張り提灯LED灯)

《その他の出展協力》

(株)横倉本店：宇都宮カクテル、栃木の各種地酒、他



展示報告会の様子



出展者の皆様と

特集 とちぎのものづくり成果事例集より

革新的なサービス開発・試作品開発・生産プロセスの改善に挑戦する中小企業・小規模事業者の設備投資等の支援と地域経済活性化を目的とする「ものづくり補助金」は、平成24年度補正予算として予算化されてから平成29年度補正予算まで継続され、代表的な中小企業支援策の一つとなっています。

栃木県中小企業団体中央会では、補助金の採択を受けて事業に取り組んだ企業のうち25企業を抽出し、成果事例集として取りまとめました。その一部をご紹介します。

パターンオーダースーツの提供を通して
製造小売業へ参入し新たなニーズに対応



自動裁断機 (CAM) の導入で生産効率が大幅に向上した

株式会社那須夢工房

企業情報

〒324-0242 栃木県大田原市大豆田541 TEL:0287-54-1811 FAX:0287-54-2320
URL: <http://www.nasuyumekoubou.co.jp/> E-mail: info@nasuyumekoubou.co.jp

代表取締役/渡邊 喜雄 設立年/1973年
資本金額/3,000万円 従業員数/98名

事業内容

●紳士服製造



株式会社那須夢工房

実施事業

メーカー型製造小売(SPA)ビジネスの展開

国内需要が好調なパターンオーダースーツ

当社は国内アパレルの下請けメーカーとして、主に紳士服の縫製加工を行っています。年間約26,000着を製造していますが、近年、紳士既製スーツは、中国や東南アジア新興国との厳しい競争が続いています。また、ビジネスシーンのカジュアル化などで、国内でのメンズスーツ全体の売り上げが減少しており、決して好調な市場とはいえません。

一方で、パターンオーダーやイージーオーダーと呼ばれるオーダースーツの売れ行きは好調です。オーダースーツ専門店の店舗拡大が進み、セレクトショップや百貨店でも売り上げを伸ばしています。

当社でもこれらのニーズに対応した経営戦略が求められています。既製服生産中心の現状を打破し、工場発のオリジナルブランドを立ち上げ、デザインから資材調達・生産・物流・販売まで、一貫体制で行う「製造小売業(SPA)」を目指します。これらの実現へパターンオーダー用CADと自動裁断機(CAM)を導入し、品質向上への取り組みを進めます。



丁寧な縫製作業

SPA参入へ向け課題解決に取り組む

当社は創業45年を超え、長年「毛芯」のスーツを作り続け、技術力には絶対的な自信を持っています。その上立って、SPA参入を目標に以下の各項目について事業展開を開始しました。

①デザイン性の高いパターンオーダースーツの開発。②パターンオーダースーツ生産拡大のために試作品の評価と新規得意先(アパレル)の開拓。③自主販売店出店に向け、ファクトリーブランドの卸売販売。④パターンオーダースーツの品質向上。

社内で新たなファクトリーブランドの開発に着手し、デザイン性の高いパターンの作成を開始しました。既存の得意先へ試作品を提示し、評価を依頼したところ、高評価を得ています。ファクトリーブランドの卸売販売は、セレクトショップに試作品を評価してもらい、こちらも高評価をいただきました。さらに、CADと裁断機の導入によって、パターン作成から裁断終了までの時間が導入前に比べ、7分の1に短縮し、納期の短縮が実現しました。裁断の品質も上がり、上衣や組下パンツの品質をアップすることができました。



CADにお客さまの情報を入力

「お客さまにぴったりと合う一着」を作るために

パターンオーダースーツの魅力は、お客さまのための一着が提供できるところにあります。上衣はシングルかダブルか、ポケットの形状、パンツのタックは1つか2つかなど、お客さまの好みに合わせて様々な上衣とパンツの型紙を組み合わせる必要があります。

従来の体制の中では、受注数量は1日10着程度が限度で、手作業による品質のバラつきも発生しやすい状況でした。パターンオーダー用CADと裁断機の導入で、受注数量を1日40着まで伸ばすことができ、大幅な生産性向上につながっています。機器導入に合わせ、新たな人材も雇用しました。

また、CADにより補正箇所を増やすことができ、裁断精度向上と併せてお客さまの体型にぴったりと合うスーツを提供できるようになりました。当社のパターンオーダーの生産割合は、2015年に20%程度だったものが現在は35%に伸び、今後もこの傾向は続くものと思われまます。完全なSPA参入に向けて、これからさらに体制を整備していきます。



仕上がったパターンオーダースーツ

Comment

取締役社長 小林 進

地域に密着した企業であり続けたい

創業から45年、立体的で着心地のよい最高品質の紳士スーツを仕立て続けてきました。2018年9月、社名を漢字に変更し、ロゴマークも那須連山をイメージしたものに一新しました。今後もさらに地元に浸透し、地域に密着した企業でありたいとの決意が込められています。

高品質のスーツを作り続けることはもちろんですが、地域の人たちと力を合わせ、地域の活性化にも協力できればと思っています。



「熟成生ベーコン」などの開発に挑戦 乳酸菌発酵による無添加で安全・安心な



導入した発酵装置で庫内を発酵に最適な環境に維持する

有限会社とん太ファミリー

企業情報

〒321-4104 栃木県芳賀郡益子町大沢317 TEL:0285-72-7786 FAX:0285-72-8886
URL:<https://www.tontafamily.co.jp/> E-mail:shop@tontafamily.co.jp

代表取締役／浦壁 ミチヨ 設立年／1990年
資本金額／500万円 従業員数／9名

事業内容

- 食肉加工製品製造及び販売、総菜加工製造及び販売
- 委託加工、出張模擬店、ウインナー教室



有限会社とん太ファミリー

実施事業

乳酸菌発酵による熟成生ベーコン等の
食品添加物無添加製造技術の開発

製造が難しい「熟成生ベーコン」

ベーコンはイタリア料理の材料などとして、レストランや家庭でよく使われていますが、その多くは価格が手ごろな「加熱ベーコン」です。これに対し「熟成生ベーコン」は、風味・食感がよく肉本来の味が活きます。需要は高く、お客さまから作ってほしいとの要望や問い合わせも多く届いていました。

しかし、乳酸菌を使った「熟成生ベーコン」は、温度や湿度を適切な環境に保つことが極めて難しく、製造には高い技術力が必要です。これまでの当社の製造工程では製造が困難な状況でした。このため、乳酸菌発酵に適した温度・湿度管理を実現し、さらに熟成工程を新設することによって、生ベーコンなどの熟成生加工製品に挑戦することとしました。

食肉製品を取り巻く環境は厳しいものがあります。当社はほとんどの製品が無添加で、安全・安心な食肉加工品作りをセールスポイントとして取り組んできました。今後、無添加の「熟成生ベーコン」ができれば、さらに高付加価値商品が実現できると考えました。



乳酸菌を塗布する作業

乳酸菌発酵の最適な環境確保へ各種機器を導入

当初、従来の製造工程を改良して熟成生加工製品の製造を行いましたが、①乳酸菌発酵時の庫内の温度・湿度の不安定さによる発酵の不安定 ②熟成庫内の温度・湿度の不安定さによる雑菌の増加 ③完成後の乳酸菌の殺菌が不十分、などの点で満足な結果が得られませんでした。

これらの課題を克服するため、①乳酸菌発酵時の最適な環境を整える設備の設置 ②熟成時の雑菌汚染改善による生産性の向上を目的とした設備の設置 ③完成時、包装後殺菌及び冷却による商品の賞味期限の安定に取り組みました。栃木県産業技術センターの協力で試作した結果、乳酸菌発酵の最適な庫内環境は、温度35℃、湿度80%であることが判明し、要求仕様を満たす機器の比較選定を行いました。

乳酸菌発酵に必要な「発酵装置」、乳酸作成後に風味付け及び水分活性を下げるための「熟成庫」を購入して、目標通りの結果が得られました。併せて、製品完成後、包装・加熱・殺菌した後の除水・乾燥をするための「除水装置」も購入しました。



乳酸菌を塗布した後、熟成庫で熟成させる

今回の技術を豆腐に応用して新商品開発に成功

2010年から2014年までのハム類、ベーコン類の生産量の推移をみると、5年前と比べると少しずつ増加傾向にあります。近年は食品をめぐる各種の事件・事故などによって、消費者の食の安全・安心への関心が高まっています。乳酸菌発酵の添加物無添加の生ベーコンなどは、レストランや一般家庭などへのさらなる広がりが期待できます。

乳酸菌を活用した熟成生加工製品の製造は、乳酸菌が生きている関係上、安定的な製造が非常に困難です。試作品はできているものの、残念ながら製品としての「無添加熟成生ベーコン」の完成までには至っていません。

しかし、今回開発した技術は、動物性タンパク質だけでなく、豆腐などの大豆タンパクへの応用が可能で、新商品開発・新市場獲得が見込めます。当社では導入した発酵装置を使って、新商品「塩麴スモークとうふ」を開発しました。舌触りが滑らかでチーズのような食感のある豆腐で、大変好評をいただいている商品です。



発酵装置を使って開発した「塩麴スモークとうふ」

Comment

元代表取締役 浦壁 秀明

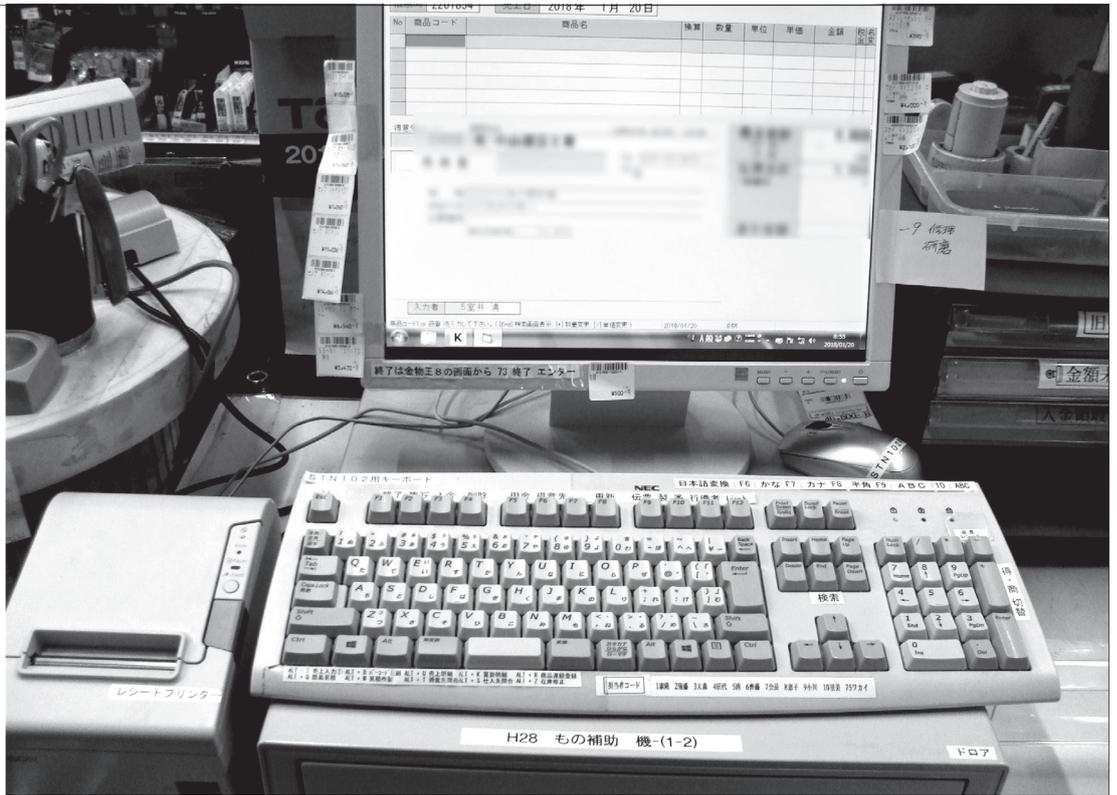
大手ではできない製品づくりに取り組む

当社はもともと養豚農家が集まって設立した会社です。私も昔は豚の飼育を行っていました。加工製品をつくることで、少しでも肉の販路を拡大しようという狙いでした。

大手ではできないことに取り組むことによって、ここまでできました。今回の機器導入もそうした試みの一環です。特に無添加にはこだわり続けており、大ヒットというわけにはいきませんが、地道に歩んできたことが、生き残ってこられた理由だと思います。



マーケティングデータを蓄積し、競争力強化を図る
 建築用金物販売に特化した専用POSシステムに



業界独特な販売方法に対応した専用POSシステムの端末機器

有限会社ダイソウ

企業情報

〒325-0026 栃木県那須塩原市上厚崎502-8 TEL:0287-62-0337 FAX:0287-62-0484
 E-mail:daisou@gaea.ocn.ne.jp

代表取締役/室井 康隆 設立年/1954年
 資本金額/300万円 従業員数/9名

事業内容

- 一般建築金物・エクステリア・家庭金物販売
- 機械・足場リース



有限会社ダイソウ

実施事業

専用POSの導入によりプロ向け建築用金物
 販売で品質一番真心一番店をつくる

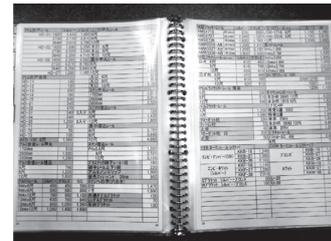
経験と勘に頼っていた商品管理が収益面のネックに

創業以来当社は「プロに愛される地域一番店」を目指し、60年以上にわたって建築用金物・建材等の小売に携わってきました。お客さまは地元の工務店、大工、左官店、建具店、設備工業者等のプロが約9割、一般が約1割で、掛け売りでの販売先数は約400社あります。

専門性の高さから商品アイテム数は約18,000点にもものぼり、これが当社の強みでもありますが、販売管理は手管理だったため作業に相当の時間がかかっていました。

例えば、業界慣行としてお客さまごとに異なった割引率、同じお客さまでも購買量に応じて異なる割引率を適用していること、さらにはお客さまが会計処理を工事現場ごとに管理している関係で、当社からの請求書も工事現場ごとに作成する必要があるので、事務作業は煩雑でした。

また、販売管理のほか仕入れや在庫管理もベテラン社員の経験と勘に頼っていたことから、例えば問屋によって仕入値が



以前は数十ページにもおよぶ単価帳を使って顧客データを管理していた

バラバラなのにそれに気づかず余計なコストが発生したり、在庫切れが発生して販売のチャンスを逃したりと、コスト管理面や収益面でも大きなネックになっていました。

さらに、顧客ごとの購買履歴や売れ筋商品を定量的かつ正確に把握できていないなど、マーケティングの基本部分が欠落していました。

汎用POSではカバーできないため専門ソフトが必須

これまで経験と勘に頼ってきた販売管理、仕入れ、在庫管理を効率化し、蓄積されたマーケティングデータを有効活用して売り上げ増につなげるために、若井産業株式会社製の専用POSシステム「金物王8」(ソフトウェア及び専用端末、バーコードスキャナー、プリンターなど)を導入しました。

商品数が多く取引条件が複雑なプロ向けの建築用金物販売において、汎用POSではカバーできないためこのような専門ソフトが欠かせません。金物店のニーズに即した「金物王8」は、言わば「かゆいところに手が届く」システム構成であることが最大の利点です。



導入した納品伝票発行用ドットプリンター

手作業による記載ミスがなくなり、タイムロスがゼロに

2017年6月に「金物王8」の設置が完了し、およそ半年かけてデータの整備、マスター作成、棚札・商品マーキング、稼働前練習を行ってから本格稼働しました。

請求書の即日発行が可能になってお客さまに喜ばれたほか、画面上で仕入先によって違う仕入れ値をすぐに発見できるようになり、従業員に原価意識が芽生えたのは大きな収穫でした。

また、商品のABC管理が可能になったことで売れ筋・死に筋商品、在庫切れなどの商品把握が可能になり、それらのデータをもとに組織や統制面での整備を行い、日々の業務の見直しや改善なども含めたPDC Aのスタートを切ることができるようになりました。

今後はこれらのデータを活用し、顧客別に商品・サービスを提案するなど、新たなスタイルの営業活動を展開していきたいと思います。



在庫管理のコンピュータ化で作業効率が格段にアップ

Comment

代表取締役 室井 康隆

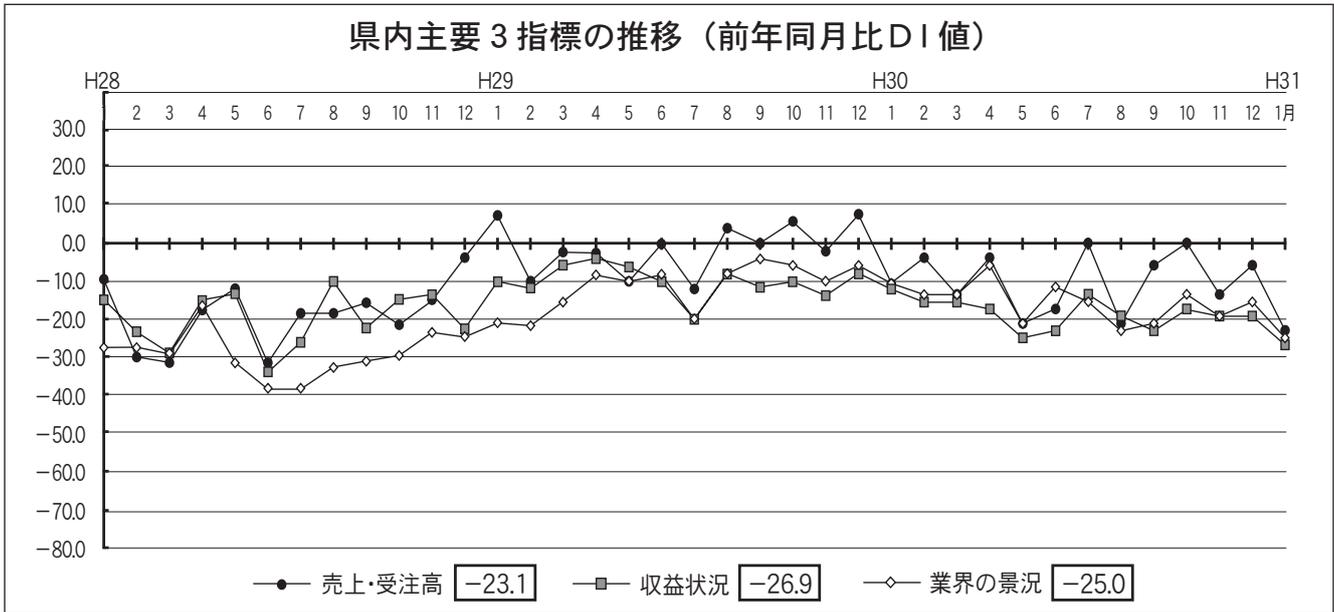
顧客ニーズをデータから分析。提案型の営業につなげる

専用POSシステムが本格稼働して丸1年が過ぎました。記載ミスやタイムロスがなくなったことで、お客さまと従業員の双方に大きなメリットがありました。また、販売管理、仕入れ、在庫管理のコンピュータ化によるマーケティングデータは、営業力強化に必要な「情報」という経営資源の蓄積そのものです。今後の中長期的な経営戦略において欠くことのできないものであり、これらのデータを丹念に分析し、顧客ニーズに合わせて有効活用するなど、提案型の営業につなげていきたいと思っています。



情報連絡員報告 (平成31年1月分)

この報告結果は、栃木県中央会において設置している中小企業団体情報連絡員（中小企業組合（協同組合、商工組合等）の役職員52名に委嘱）による、所属組合の組合員企業の全体的な景況です。



概況

1月の前年同月比DI値は、前月の前年同月比DI値と比べ、9指標中「在庫数量」「雇用人員」の2指標が上昇し、「売上高」「販売価格」「取引条件」「収益状況」「設備操業度」「業界の景況」の6指標が下降した。

主要3指標は、「売上高」が前月より17.3ポイント下降し-23.1ポイント、「収益状況」が7.7ポイント下降し-26.9ポイント、「業界の景況」が前月より9.6ポイント下降し-25.0ポイントであった。

業種別の状況を見ると、「売上高」は製造業で7業種中3業種が下降し、非製造業で6業種中1業種が上昇、3業種が下降した。「収益状況」は製造業で7業種中2業種が下降し、非製造業で6業種中1業種が上昇、2業種が下降した。「業界の景況」は製造業で7業種中3業種が下降し、非製造業で6業種中2業種が下降した。

1月は、多くの数値がマイナスに転じる中、特に主要3指標の下降幅が著しい結果となり、景況感の悪化が鮮明となった。製造業では、原材料費の高騰によるコスト増のほか、大手メーカーの生産調整による受注減が景況感の下押しに大きく影響している。小売・サービス業では、年末年始の繁忙期の反動に加え、天候不順やインフルエンザ流行の影響により売上が伸び悩んだ。また、全業種にわたって人手不足の慢性化が、依然として深刻な状況にある。

【前月DI値差】

	売上	在庫	価格	条件	収益	資金	設備	雇用	景況
食料品製造	-50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-25.0	0.0	-25.0
繊維・同製品	-25.0	0.0	0.0	0.0	0.0	25.0	0.0	0.0	-25.0
木材・木製品	0.0	75.0	-25.0	0.0	0.0	0.0	-25.0	25.0	0.0
印刷	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
窯業・土石	0.0	25.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-25.0	0.0	0.0
鉄鋼・金属	0.0	-25.0	-25.0	-25.0	-25.0	0.0	-25.0	0.0	0.0
一般機器	-50.0	25.0	0.0	-25.0	-50.0	-25.0	-25.0	0.0	-25.0
製造業	-20.0	16.0	-8.0	-8.0	-12.0	0.0	-20.0	4.0	-12.0
卸売業	0.0	0.0	0.0	-33.3	0.0	0.0		0.0	0.0
小売業	-14.3	-14.3	-14.3	0.0	0.0	0.0		14.3	0.0
サービス業	-33.4		-16.7	0.0	-16.7	0.0		0.0	-16.6
建設業	-40.0		0.0	0.0	-20.0	0.0		0.0	-20.0
運輸業	25.0		0.0	0.0	25.0	0.0		25.0	0.0
その他	0.0		0.0	0.0	0.0	0.0		0.0	0.0
非製造業	-14.8	-10.0	-7.4	-3.7	-3.7	0.0		7.4	-7.4
全体	-17.3	8.5	-7.7	-5.8	-7.7	0.0	-20.0	5.8	-9.6

【縫製業】 今月は企業間の格差が広がっている。布綿関係は低調で工賃は上がり大苦戦だが、メリヤス関係は順調で、昨年を上回る受注により忙しい事業所も一部にはある。ただ、店頭売ありきでの工賃設定は限界を超えており、縫製業は20年前から工賃はそのまま、人件費、材料費、運送費はどんどん上がり続けており、厳しい状況は続いている。

【染色整理業】 一部の企業で悪化がみられる。

【綱・網・レース・繊維粗製品製造業】 昨年末から1月までは組合員各社ともに工場の稼働状況はまずまずといったところのようだ。合わせる生地とトーションレースの相性が良いとの声も聞かれる。大幅な売り上げ増とは行かないが、ブランドによっては積極的な動きも感じられている。

【一般製材業】 例年1月は稼働日数も少なく、売上高は高くはない。前年比としては多少良かったものの、大きな変化はなかった。2月の予定は少し持ち直しの感があるが、稼働日数が28日と少ないので、効率をあげていきたいと考えている。

【印刷業】 製紙各社は、原燃料価格と物流費の上昇を理由に、印刷用紙の値上げを断行し、また、運送業界では労働力確保を理由に運賃の値上げが相次いで実施されている。印刷業界は、お客様のご要望にこたえるべく、コストダウンに努めてきたが、今回の印刷用紙及び運賃の値上がり分のコスト吸収は最早限界を超えることから、お客様には、これらの諸事情をご覧察いただき、今後の印刷物発注に際しては格別のご理解を得ることが重要となる。

【石灰製造業】 1月については、昨年と大きな変化、荷動きはなかった。昨年並みの状況であった。

【砕石製造業】 出荷量（4～12月）は、昨年同期比0.2%増で推移している。

【金属製品製造業】 自動車部品関連、機械設備関連、工作機械関連、プレス金型関連、半導体関連いずれも低下（スバルの生産一時停止）。

【一般機械器具製造業】 31年1月の報告は、前年同月と比較し、売上高の減少並びに収益状況の悪化懸念が出てきた。その他は、ほぼ不変という結果となった。受注量の不安があり、また、仕入単価は横ばいの状況ではあるものの、今後に不安を残す結果となっている。なお、人手不足も継続中である。

【一般機械器具製造業】 昨日、スバル社下請の新春懇談会があった。スバル社は1月16日より約10日間、2万台分の生産を停止したとのこと。皆さん、かなり困っている節の話だった。自動車業界はかなり生産調整局面で動いているようだ。その為、他業界への影響も大きく、総じて景況感はないようだ。

【各種商品卸売業】 団地内企業は、前月に続き概ね不変又はやや増加・好転とする企業もあるが、業種により厳しい企業も見受けられる。また、団地内企業1社が事業廃止となった。

【食肉小売業】 正月明け、需要が停滞している。相場も低調で安値で推移しているため、粗利は良くなっている。

【各種商品小売業】 大変厳しい1月だった。全業種ともに売上が伸びない期であった。大型店も苦戦の月であった。

【各種商品小売業】 全体として非常に厳しく、前年をクリア出来たのは「飲食・食品」の部門のみであった。正月期間の売上は好調であったにもかかわらず、中旬以降の

落ち込みが想定以上に大きく、平時の売上・集客に大きな課題が残った。セール外での集客についても考えていきたい。

【花・植木小売業】 寒さの影響と年末商戦の反動から、店頭への来客は少なく売上げは低迷した。葬儀関係の業務需要以外では動きも鈍い時期でもあるため、市場の入荷量は少ないにもかかわらず、単価の方もさほどは上がらない市況状況となった。

【理容業】 後継者のいない高齢組合員の脱退・廃業が依然として増加している。対応策を全支部にて早急に考え、対応していく所存である。

【自動車整備業】 増販期に入り、売上高が若干ではあるが前年比を上回った。ユーザーニーズに対応し、売上増を目指す。

【旅館・ホテル】 宿泊の客室稼働率は1月は例年低い。2019年も同様に低稼働だったが、昨年よりは微増であった。レストラン・宴会・婚礼など飲食に関する部門では多様化しており、ホテル利用がすべてではなくなっている。新年会はここ数年のトレンド通り件数受注しているが、インフルエンザの大流行により人数減やキャンセルが多く、全体の利用人数が日々減っていった。飲食店利用に関しては、年始のご利用まで順調に繁忙期を迎えた。中盤は寒さとインフルエンザの流行などにより客足が鈍くなった。

【ビルメンテナンス業】 倉庫内作業請負の事業高が減少し、収益性が悪化した。アパート関連の清掃、営繕等のスポット業務は少し増加した。

【給食センター】 売上高は、産業弁当の食数減や不採算部門の撤退等により減少となった。米や野菜等の食材や燃料の値上げにより、厳しい状況ではあるが、新規の得意先の開拓・新商品の開発・コストダウンにより、収益を改善する。

【内装工事業】 栃木県室内装飾事業協同組合の防災ラベル支給枚数からみると、前年同月比カーテン用ラベルは11%減、敷物用ラベルは12%増、壁装用ラベルは4%減であった。カーテン用ラベル・敷物用ラベルは減少した。防災ラベルの支給（売上）金額では45%減であった。2月・3月に期待したい。

【一般貨物自動車運送業】 ドライバー不足が深刻化している中、長時間労働是正など環境改善を図り、必要な人材確保が緊急な課題である。燃料価格は3ヶ月連続値下げとなった。

【貨物軽自動車運送業】 元日より6日までは正月休みもあり低調な動きであった。例年通りの動きと思っていたが、一転、中旬～下旬までは建設資材、食品、飲料、精密機器など様々な分野でのご依頼が非常に多くあり、例年の1月よりも動きが良く、好転の兆しを少し感じる事ができた。

【一般乗用旅客自動車運送業】 特定地域事業計画実施結果によるものか、運転者不足あるいは車両供給不足なのか確実な要因はわからないが、前年比で若干の売上増になっている。また、週末の夜のお客様が増えている。

【大谷石採石業】 前年同月比で微減で推移した。大谷石も含むブロック塀で、国からの対応説明会や、市からの大谷石石蔵等の保全・活用の講習会等の動きが活発となっている。