

中央会

・とちぎ・

# Monthly

2021 vol.638

7

特集

## コロナ禍でがんばる組合事例



水車の制作風景

page  
4

FLASH

page  
5

組合NEWS

- ▶大谷石材協同組合
- ▶おもちゃ団地協同組合
- ▶栃木県干瓢商業協同組合
- ▶栃木県室内装飾事業協同組合

page  
6

景況レポート（令和3年5月分）

page  
8

組合インタビュー「この人に聴く」

Vol. 27：協同組合無垢の会  
小林晴雄理事長 上吉原忠専務理事

page  
10

Q&A

理事会と代表理事の権限範囲について

page  
11

関係機関からのお知らせ

page  
12

中央会からのお知らせ

栃木県中小企業団体中央会



## こうしてピンチをチャンスに変えた！ コロナ禍でがんばる組合事例

新型コロナウイルス感染症の拡大は、私たち人間の暮らし、経済活動、社会システム等に甚大な影響を与えています。国内産業においても、飲食業や観光業、小売業をはじめとする様々な業種が打撃を受けており、倒産や廃業に追い込まれてしまう企業も少なくありません。

そんな中、「組合」という組織力を有効に生かした活動を展開し、効果を上げている組合があります。今回は、「コロナ禍」という危機的状況が組合及び組合員の大きな成長になり得た、まさしく「ピンチをチャンスに変えた」事例をご紹介します。

### 1

### #がんばれ中華街に繋がる「ドライブスルーサービス」

### 横浜中華街発展会協同組合（神奈川県）

#### ■背景・目的

コロナウイルスにより大きな打撃を受ける中、当組合は“組合員が発展する事業を行うことが当会のミッションである”ということを理念に、#がんばれ中華街をテーマとして「ドライブスルーサービス」を実施した。

#### ■取り組み内容

国から緊急事態宣言が発令されたことにより、全国的に国民の外出が抑制され、飲食店の営業時間の短縮も行われた。そうした中で、当組合の一部の組合員により設立されている共同駐車場事業を運営している横浜中華街パーキング協同組合も、観光バスの利用がまったくなくなっていたこともあり、お互いに連携した事業として「ドライブスルーサービス」のアイデアが執行部の中で立ち上がった。緊急事態宣言中であり、いかに“密”を避けリスクを減らしつつ組合員の売上に寄与するか、と思っていたところに“大きな駐車場の入口スペースの活用”、“お店での飲食を伴わない利用”ということが上手く噛み合った。運営に関しては、出来る限りコストをかけない仕掛けにするため役員が自らスタッフとして働いた。店舗によっては、利用されるお客様と組合員店舗の料理人の通訳の必要もあり、担当理事が徹底してフォローすることで、お客様からのクレームは抑えられた。当時、こうした組織一体となった活動は珍しかったこともあり、メディア各局に取り上げられ利用者数もかなりの数となった。参加店舗も、立ち上げ当初の19店舗から39店舗まで増加した。参加組合員の中には、当事業後も独自でドライブスルーを展開したところもあった。



ドライブスルーの拠点となった中華街パーキング



組合HPでもドライブスルー事業を告知



インタビュー動画

#### ■成果とポイント

「普段のランチタイム売上よりも良かった」と言ってもらえた組合員もいるほど好評だった。「ドライブスルーで数店舗分も買えるので、この機会にはじめて食べるお店の料理の味比べなどが出来て良かった。」という声もお客様からいただいた。担当役員はこの事業を実施することで、今までなかった店舗同士や他の組織との横の繋がりが増えたと言う。理事長は、このコロナ禍を機に“店舗の顔の見える中華街”を目指したいと考えている。

|      |                             |       |          |
|------|-----------------------------|-------|----------|
| 住 所  | 〒231-0023 神奈川県横浜市中区山下町118-2 |       |          |
| 設 立  | 昭和46年2月                     | 主な業種  | 商業・サービス業 |
| 組合員数 | 384人                        | 出 資 金 | 5,075千円  |

## 2

## 新型コロナウイルスと戦う医療現場へ防護ガウンの供給を通じたエールを！ 愛知県テント・シート工業組合（愛知県）

### ■背景・目的

新型コロナウイルスによる医療崩壊寸前の状況で、不足する医療用防護ガウンの代用品として、ゴミ袋をはさみで切って加工し、テープでつなぎ合わせて使用している凄惨な状況が報道されていた。

### ■取組み内容

医療従事者のためにテント・シートの製造技術を転用して医療用防護ガウンの試作を企画した。組合員企業で受け入れている学生インターンを通じ、医療機関に対して希望するガウンの素材や品質、仕様等の調査を行った。その後、外部の協力企業から原材料の供給を受けつつ、生産設備を導入し、既存設備及び技術転用による改良を行い、4月下旬には量産体制の準備に入ることができた。また、防災協定を締結した愛知県の協力の下、取り壊し予定の閉鎖施設を借り受け、量産現場とした。営業自粛の影響でアルバイト・パート収入が減少又は断たれた学生や主婦を中心とした有償ボランティアと、組合員の協力の中、5月1日より量産を開始した。

### ■成果とポイント

6月下旬までに月間の生産量10万枚以上を目標に設定し、集中的に生産工程を合理化するなどの改善を繰り返し、量産を行った結果、5月下旬には10万枚の生産を達成した。6月中旬には合計12万枚の生産が完了し、県内の医療機関への納入することができた。



医療用防護ガウンの生産風景



着用画像

|      |                              |       |         |
|------|------------------------------|-------|---------|
| 住 所  | 〒468-0008 愛知県名古屋市中区栄五丁目7番29号 |       |         |
| 設 立  | 昭和56年3月                      | 主な業種  | 帆布製品製造業 |
| 組合員数 | 57人                          | 出 資 金 | 5,700千円 |

## 3

## 新型コロナウイルスに対応した大規模イベント事業運営モデルの確立 協同組合湊日曜朝市会（青森県）

### ■背景・目的

300以上の店が立ち並び、開催時には日本一とまで言われ、2万人を超える来場者で賑わう、当組合運営の「館鼻岸壁朝市」は、コロナウイルス拡大により多大な影響を受け、組合員及び組合の事業継続にとって危機的な状況となっていた。

### ■取組み内容

各種新しい生活様式への対応を行うことで、来場者が安心して朝市を散策・購入できる環境の整備を実施した。具体的には、①身体的距離確保：各店舗の配置間隔を通常の1.5倍ほど広げる、清掃・消毒：消毒液を入りに設置、②接触感染・飛沫感染の防止：出店者は必ずフェイスシールドを着用、混雑の緩和：会場内が混雑した場合はアナウンスによりキャパシティを制限、③入店時の対応：会場入口内に青森市のI Tベンチャー企業が開発した体温計やマスク着用の有無を自動検知できるカメラの設置、顧客への周知徹底や3密を避けることなどの案内をチラシにして配布、看板の設置などの対応を着実に実施した。



入場制限を実施し開催

### ■成果とポイント

理事長のリーダーシップによる迅速かつ的確な対応、組合員の繁栄を第一に考えた事業活動、お客様の視点に加えて地域への貢献を意識した事業活動を重視したことで、来場者における安心感を醸成し、安定的に朝市を開催し、来場者数や出店者の回復につながったことにより、組合員及び組合の事業継続を図ることが可能となった。

|      |                           |       |                |
|------|---------------------------|-------|----------------|
| 住 所  | 〒031-0072 青森県八戸市城下4丁目1番4号 |       |                |
| 設 立  | 平成22年3月                   | 主な業種  | 農業・製造業・小売業・卸売業 |
| 組合員数 | 287人                      | 出 資 金 | 1,435千円        |

## クラウドファンディング実施でコロナ禍の組合員を支援 茨城県ホテル旅館生活衛生同業組合（茨城県）

### ■背景・目的

県内宿泊業者はコロナ禍により休館を余儀なくされる組合員も出るなど危機的状況に陥っていた。そこで組合青年部では、組合でクラウドファンディングを実施して組合員を支援し、支援者には県内の宿泊施設利用を通じて茨城の魅力を多くの人に伝えることとした。

### ■取組み内容

全組合員に対し希望調査を行った結果をもとに、クラウドファンディングの支援方法としては、支援者が希望する宿泊施設を選択して、購入（支援）金額の10%を上乗せした宿泊旅行券をリターンする購入型のほかに、リターンなしの寄付型を導入することに決定した。クラウドファンディングには、コロナ禍での旅館業・ホテル業の救済だけでなく、「宿泊施設の利用を通じて茨城県の魅力を多くの人に伝えたい」という想いを込めた。結果として、県内外からの支援の動きが広がり目標金額を上回る支援を得ることができた。支援者の多くは県内在住で組合員企業を利用した経験があり、参加組合員は足元のお客様を大切にすることの重要性に改めて気づくことができた。



クラウドファンディングサイト

### ■成果とポイント

組合員の想いに支援者が共感し、青年部が実行部隊としてスピード感をもって業務を遂行したことで獲得目標金額を上回ることができた。また組合全体で取り組んだことで、組合員が組合の意義を再認識することができ、今後の組合活動に向けて大きな経験となった。

|      |                            |       |          |
|------|----------------------------|-------|----------|
| 住 所  | 〒310-0021 茨城県水戸市南町二丁目5番24号 |       |          |
| 設 立  | 昭和40年1月                    | 主な業種  | 旅館業・ホテル業 |
| 組合員数 | 381人                       | 出 資 金 | 1,676千円  |

## WITHコロナ時代を乗り切る組合組織力による社会貢献活動 滋賀県旅館ホテル生活衛生同業組合（滋賀県）

### ■背景・目的

コロナ禍の影響により大手組合員が倒産してしまい、失業してしまった従業員の受け入れを各組合員に呼びかけた。また並行して宿泊業と言う強みを生かした社会貢献の一環として、災害時の宿泊施設等の提供という協定締結に取り組んだ。

### ■取組み内容

倒産企業の従業員受け入れを支援するために、高頻度に発信している情報（ファックスやレター）において具体的な募集要項を提示し求人を募った。また、社会貢献活動の一環で、滋賀県が昨年6月に策定した「新型コロナウイルスの感染防止対策を盛り込んだ避難所運営のガイドライン」における基準を満たす避難所として、当組合の組合員が受け入れるための協定を締結した。具体的内容は①宿泊場所や入浴施設の提供、②食事、食事場所の提供、③避難者の名簿管理、④県や市町の連絡窓口となる責任者の設置、⑤市町が避難者を移送できない場合の送迎、などである。



「災害時における宿泊施設などの提供に関する協定」締結

### ■成果とポイント

解雇された250人の従業員に対し約40件の求人が集まった。また、滋賀県と「新型コロナウイルス対策として『災害時における宿泊施設等の提供に関する協定』」を締結することができた。今後台風や地震等の災害が発生した時に、組合としての迅速な対応が期待できる。

|      |                              |       |               |
|------|------------------------------|-------|---------------|
| 住 所  | 〒520-0806 滋賀県大津市打出浜13-22-202 |       |               |
| 設 立  | 昭和34年7月                      | 主な業種  | 旅館ホテル営業を営む事業者 |
| 組合員数 | 176人                         | 出 資 金 | 非出資           |



## 》ドローンビジネス連携開拓支援事業を実施

6月10日(木)、有限会社ビジネスプランニング 勝瀬氏のコーディネートのもと検討会が行われました。今年度第1回目となる今回は、本事業により法人化した「一般社団法人栃木県小型無人機振興協会」の活動方針と具体的な取組みについて意見交換を行いました。

当協会の方向性としては、行政機関等との関係構築を図るとともに、メディアを通して活動を周知し、最終的には県内のドローン産業を牽引していく存在を目指すことになりました。今後、国土交通省へ要望書の提出を行うなど、着実に事業活動を展開していく予定です。



## 》中小企業等連携ビジネス支援事業を実施

6月18日(金)、合同会社うしお事務所 潮氏のコーディネートのもと検討会が行われました。今年度はこれまでに完成した焚き火台「わすら火」と大谷石漆喰壁材「とちタッチ」(詳細はMonthly 5月号「組合NEWS」参照)を販売し、利益を上げることが目標にグループの支援を行います。今回はそのために必要な補助金や助成金、クラウドファンディングの実施や展示会へ出展などについて意見交換を行いました。

当事業は令和3年度中の組織化に向け、今月から来年2月まで定期的に検討会を実施する予定です。



### お悩み事の解決策として…

### 中央会専門家派遣事業をご利用ください！

中央会の会員組合でしたらどなたでも対象になります。

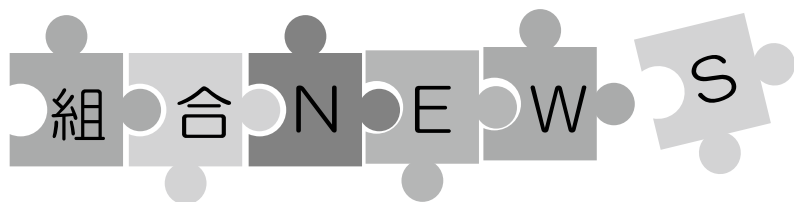
先着順となりますのでお早めにお申し込みください。

＜相談内容例＞

就業規則の整備、経理処理・帳簿の作成方法、インターネットマーケティングのやり方、官公需適格組合について、経営革新計画の策定、組合事業の再構築について、事業承継について 等

■お問い合わせ 栃木県中央会 事業推進部 (028-635-2300)





## 東京2020公式ライセンス商品に大谷石製品が登場！ 大谷石材協同組合

「東京2020オリンピック・パラリンピック」開催に向け、世界に誇る日本の技術・文化・伝統を反映した東京2020公式ライセンス商品「伝統品コレクション」にて、大谷石材協同組合の組合員バーンストーン(株)が製造した大谷石製品のコースターとワインクーラーが登場致しました。どちらの商品も機能性に優れているだけでなく、オリンピックエンブレムが差し込まれ、エレガントな創りとなっております。是非この商品で日々の食卓に彩りを添えてみてはいかがでしょうか。

取扱い先：東京2020オフィシャルオンラインショップ (<https://tokyo2020shop.jp/>),

技わざオンラインショップ (<https://wazawaza-select.jp/>)

問合せ：東京2020公式ライセンス商品カスタマーセンター (TEL.03-3520-9200)



## 防災委員会を開催しました！

6月14日(月)に第2回防災委員会を開催しました。当組合では昨年度、中央会支援事業を活用し「連携事業継続力強化計画」の策定に向けた指導を受けました。そこで、今年度発足した防災委員会で本計画を具体化していき、関東経済産業局に認定申請を行う予定です。今回から地元の壬生町と中央会もメンバーに加え、中小企業基盤整備機構の村田成巳氏を座長に、ハザードマップによる災害の想定、併せて災害が事業活動に与える影響について検討しました。

## おもちゃ団地協同組合



## #かんぴょうレシピコンテスト2021開催中！

かんぴょうはヘルシーで栄養価も高い食材ですが、お寿司以外ではあまり食べられることがありません。そこで、今までに思いつかなかったようなアイデアレシピを募集しています。栃木県産かんぴょうを使用していれば、主食、副菜、デザート等のジャンルは問いません。賞金は最高で20万円！

かんぴょうの特徴を活かし、手軽に美味しく食べられるレシピをお待ちしています！

募集期間：令和3年6月1日～8月31日



▲詳細はHPをご覧ください。

## 栃木県干瓢商業協同組合



## 法定防火壁装講習会を開催しました！

5月22日(土)に法定防火壁装講習会を実施しました。室内装飾業を営むにあたっては建築基準法や消防法の知識が必要であり、3年に1度この講習を受講し法的知識を身に着けなければならないとされています。今回はコロナウイルス感染防止を考慮し、参加者を45名に限定して実施いたしました。組合事務局では組合員等約185社の受講状況を管理し、3年に1度必ず受講いただけるようご案内しています。

## 栃木県室内装飾事業協同組合



# 景況レポート

～52名の情報連絡員による報告～

令和3年 5月分

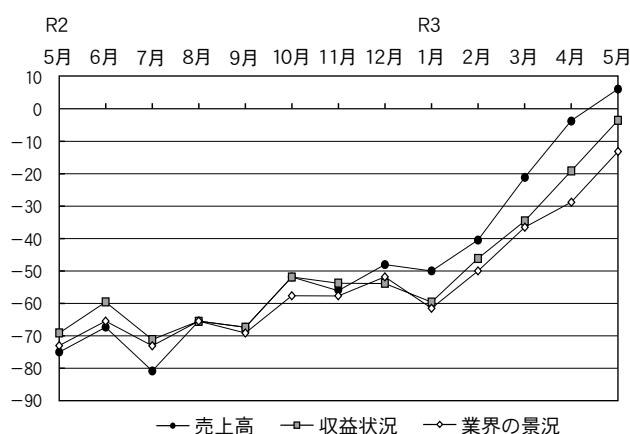
5月の県内DI値は、前月と比較して、売上高は+9.6ポイント、収益状況は+15.4ポイント、業界の景況が+15.3ポイント改善した。4ヶ月連続での改善にはなったが、コロナ以前の一昨年水準にはほど遠い。特に木材・木製品製造業では、コロナ禍により表面化したウッドショック（世界的な木材価格の高騰）の影響で、在庫の確保に苦慮しているとの声が聞かれた。また小売業やサービス業においては、未だ売上等の減少に歯止めがきかず厳しい状況が続いている。

## 景況天気図（前年同月比のDI値）

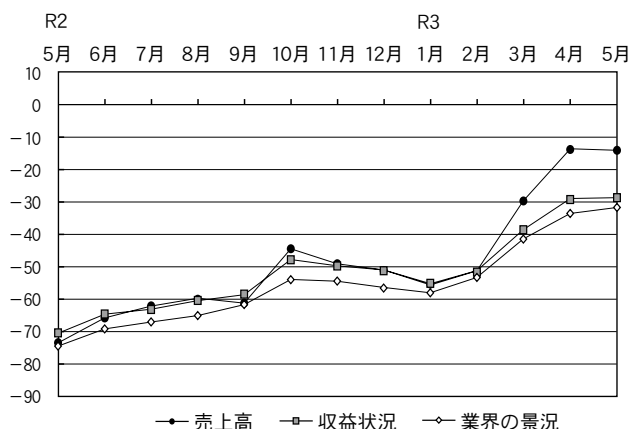
|       | 全 体                                                                                       | 製造業                                                                                       | 非製造業                                                                                      |
|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| 売上高   |  5.8     |  8.0     |  3.7     |
| 在庫数量  |  -17.1  |  -16.0  |  -20.0  |
| 販売価格  |  3.8   |  12.0  |  -3.7  |
| 取引条件  |  -9.6  |  -12.0 |  -7.4  |
| 収益状況  |  -3.8  |  0.0   |  -7.4  |
| 資金繰り  |  -13.5 |  -8.0  |  -18.5 |
| 設備操業度 |  12.0  |  12.0  |                                                                                           |
| 雇用人員  |  -11.5 |  -16.0 |  -7.4  |
| 業界の景況 |  -13.5 |  -16.0 |  -11.1 |

## DI値の推移（対前年同月比）

### ▼栃木県



### ▼全国



※DI (Diffusion Index) 値とは、景気の動きをとらえるための指標です。各景況項目について「増加・好転」との回答した業種から、「減少・悪化」との回答をした業種の割合をもとに示しております。

|                                                                                                      |                                                                                                      |                                                                                                       |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  30 以上            |  10 以上<br>30 未満 |  -10 以上<br>10 未満 |
|  -30 以上<br>-10 未満 |  -30 未満         |                                                                                                       |



|      |          |                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|------|----------|-------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 製造業  | 食料品      |    | 昨年から比べると当然売上等は改善しているが、まだまだ厳しい状況。(和洋菓子製造業)<br>昨年度のコロナの状況下と比べると、業界の商品の動きは良くなっている。(あん類製造業)                                                                                                                                                                                                                                                        |
|      | 繊維工業     |    | 昨年同時期に比べると問い合わせや受注状況は増えてきている。国内外でワクチン接種が進み、コロナ禍前の状況に少しずつ戻ってきているように感じる。特に海外の経済活動は以前の動きに戻りつつあるので、注目している。(網・レース・繊維粗製品製造業)                                                                                                                                                                                                                         |
|      | 木材・木製品   |    | 今般の「ウッドショック」により在庫確保に苦慮している業者が多数みられる。私見ではあるが本年度中に「ウッドショック」が改善されることは難しいと解する。(一般製材業)<br>引き続き、コロナ禍の影響で生産・販売など振るわない。又、「ウッドショック」と呼ばれているが、木質系資材の不足、高騰が顕著である。軒並み30%以上の値上げ提示がメーカー各社より届いている。さらに、入荷不順と入手難もつきまとう。(建具製造業)                                                                                                                                   |
|      | 印刷       |    | コロナ禍の厳しい状況は続いているが、昨年同時期に比べると受注量も増加しているとの声も多く聞こえてくる。しかし一昨年度の数字には程遠く予断を許さない状況に変わりはない。(印刷業)                                                                                                                                                                                                                                                       |
|      | 窯業・土石製品  |    | 鉄鋼向けは順調に出荷しており、昨年に比べると増加傾向となっている。肥料関係は、4月に前倒し出荷のため減少傾向。建材関係は、碎石、土質共に減少傾向。全体では前年並みとなった。(石灰製造業)                                                                                                                                                                                                                                                  |
|      | 鉄鋼・金属    |    | 自動車部品関連、機械設備関連、プレス金型関連とも業況は低下。主な原因は、コロナ禍による売上低下、人件費増加、人出不足。(金属製品製造業)                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|      | 一般機器     |    | 前年同月と比較すると売上高等は同等の水準であり、収益悪化懸念もあるが、各企業の経営努力による悪化回避を行っている。操業度についても前年同時期の水準。現在、回復傾向の企業と悪化懸念の企業とがほぼ同数である。(一般機械器具製造業)<br>製造業は半導体不足の影響で若干こう着状態になっている。建設業界は、相変わらず人手不足で困っている。介護関係は、留学生などの特定活動申請で補う動きがある。(一般機械器具製造業)                                                                                                                                   |
| 非製造業 | 卸売業      |  | 引き続き新型コロナウイルスの影響を受けているが、全体として売上高、収益状況、業況等は前年同時期に比べ改善の傾向にある。組合員はそれぞれコロナ禍にしっかり対応している。(各種商品卸売業)                                                                                                                                                                                                                                                   |
|      | 小売業      |  | 海外食肉の輸入量が前年比80%で、回復が見えない状況。国の補助金が給付されたが、ワーキングホリデーの短期ビザの働き手が帰国したまま再入国出来ないため、人手不足で生産できず価格が高騰している。仕入れは高く、売れない状況。(食肉小売業)<br>昨年のコロナの影響からすると好転しているが一昨年までは戻っていない。半導体不足の影響なのか、新車の納めが遅れて来ているので中古車の玉不足が心配。(中古自動車小売業)<br>飲食・物販店共に20%~27%減。(各種商品小売業)<br>今年の「母の日」は実店舗の販売もよかったが、カタログやインターネットでの販売も好調で、昨年対比で伸びたところが多かった。今期の現状をしっかりと分析をして、来年の販促につなげたい。(花・植木小売業) |
|      | サービス業    |  | 相変わらずの顧客減少により収益の減少、又後継者不足も加わり、高齢組合員は止むを得ず廃業を選択する方も多くなっている。(理容業)<br>市内全域のホテル稼働率は平均50%にも届かない状況で、宴会も未だ100%ダウン。(旅館・ホテル)<br>福祉施設に特殊浴槽を販売するなど売上が増加した。人件費や消耗費等が少し減少し、収益が好転している。(ビルメンテナンス業)                                                                                                                                                            |
|      | 建設業      |  | 県東部で鳥インフルエンザが、県北部で熱豚が発生し、埋却処分等の作業は建設業界が対応することとなるため対応体制について準備を進めている。(建設業)<br>依然としてコロナによる景気の落ち込みが内装業界にも影響しており、昨年同月並みの売り上げ状況となっている。(内装工事業)                                                                                                                                                                                                        |
|      | 運輸業      |  | GWの期間はそれなりに慌ただしかったが、全体的にみると企業からの受注は減少傾向にある。個人のお客様から大型家具・家電のみの配送依頼が増えてきている。(貨物軽自動車運送業)<br>昨年5月末からコロナ厳重警戒が発令され、事業者も休業をするなど売上は皆無状態。今年もコロナ禍の中、人流は減っているが近距離のお客様の利用が少し出ている。(一般乗用旅客自動車運送業)                                                                                                                                                            |
|      | その他の非製造業 |  | 組合員では多少受注がある。(大谷石採石業)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |

※情報連絡員の方より頂いたコメントの中から一部掲載しています。  
集計結果の詳細は本会HP (<http://www.tck.or.jp/>) をご覧ください。



## 協同組合無垢の会

理事長 小林 晴雄さん 専務理事 上吉原 忠さん

栃木県は面積の約55%が森林で、全国的にも緑に恵まれた環境にあります。この特性を活かし、江戸時代から林業が活発に営まれ、現在も木材生産量は関東随一です。特に、日光地区は季節による寒暖差や地形等の環境条件により、良質な木材の産地と言われています。

今回は県産木材の振興を目的に活動する、協同組合無垢の会の小林理事長、上吉原専務理事にお話を伺いました。



上吉原専務理事

小林理事長

### 組合設立の経緯について教えてください。

当組合は、昭和62年旧今市市主催の異業種交流会をきっかけに、建具製造、製材、塗装、木工ろくろ等の職人が集結し、任意団体として発足しました。その後、行政との連携を図りつつ、県産木材振興のための活動を積極的に行ってきました。

活動の中でも特に行政から受注した水車作りが好評で、徐々に県内の様々な地域から水車や屋台の車輪修理等の依頼を受けるようになりました。そこで活動範囲をさらに広げるため、平成11年、木にこだわりを持ち、木に関わる団体として法人化しました。現在は、職種は違えど「木のプロ」として共通した12名の職人により、ものづくりを通したあらゆる活動を行っています。

### 組合ではどのような事業を行っているのですか？

県産木材を使用した水車や屋台の車輪の作製・修理のほか、神輿の修理や、学童用木製机・イスなどの製作業務を共同受注しています。

日光市では、子供たちに森林の大切さや地場産業である製材業、建具製造業などを学んでもらうことを目的に、県産材のヒノキを使った机及び椅子の設置を進めています。当組合もその趣旨に賛同し、一つ一つ丁寧に手作りした机及び椅子を地元小学校に納入しています。



日光市内の小学校に納める机及び椅子

コロナ禍以前は、地元で開催されるイベントに組合として参加し、木工教室を開催していました。今の時代、木材に触れる機会もあまりない子供たちですが、釘の打ち方や接着の方法を教えるとともに集中して真剣に取り組んでいます。何年も連続して参加してくれる子供もいるのですよ。「世界に一つだけの作品」に喜びを感じるとともに、木への憧れや尊敬の気持ちが生まれる、このような経験は人間の心を豊かにしてくれると考えています。

## 最近行っている取り組みについて教えてください。

これまで当組合では、行政からの受注がほとんどで、一般の方向けの仕事にはあまり携わってきませんでした。しかし、コロナが拡大し始めた時、「何か私たちができることはないだろうか」と考え、足踏み式アルコール消毒台の開発に挑戦することにしました。

当組合で製品を開発する時、スタートを切るのは「図面引き」の上吉原専務理事です。彼がまず試作をして、そこからメンバー同士意見やアイデアを出し合います。それぞれ専門分野が違うので、機能性、外見など様々な意見が凝縮し、完成に至ります。今回のアルコール消毒台も、足踏み式というからくりが複雑で、試行錯誤を繰り返しやっと商品化までたどり着きました。

いつまで続くのか全く分からないコロナ禍の時代、きっと多くの皆さんがストレスや自粛疲れを感じていることと思います。

いつのまにか当たり前のことになっているアルコール消毒ですが、金属やプラスチック製の消毒台とは違った“木ならではの”暖かみを感じることで、ホッとするような、優しい気持ちになることができます。皆さんにも是非体感していただきたいですね。

その他、最近では日光市の商業施設内で使用する木材遊具や、県知事が登壇する際に使用する演台を作製するなど、幅広い活動を行っています。



県産ヒノキを使用した  
足踏み式アルコール消毒台

## 今後の展望について教えてください。

当組合は40代～80代の年齢層で構成されており、全員が家族のような関係で和気あいあいと楽しく活動しています。しかし全員職人という立場に誇りを持ちつつも、事業承継や社会動向等の立ちはたかる課題に対応していかなければと不安に思う気持ちもあります。

話は変わりますが、私の考える「職人」は伝統を受け継ぐことも大切ですが、技術を伝承しながらも社会のニーズや今の時代の動向などを加味して、日々進化していくものであると考えています。そのためには、「木の持っている素晴らしさ」と「職人のアイデア」を掛け合わせた新しいやり方が求められます。しかし一人だと「アイデア」に限界が来てしまう、だからこそ異業種組合として組織し、様々な視点と考えを持ったメンバーで議論を重ね、開発していくことが私たち職人にとっても最善策だと感じております。

今後も組合一丸となって新たなチャレンジをしていくことで、若い方たちにも県産木材の魅力や、ものを大切にする意識が伝わると思います。

## 最後に中央会に期待することを教えてください。

当組合では、アルコール消毒台の開発を機に一般の方に向けた仕事もしていきたいと考えています。そのため、組合の認知度を高めるPR手法などについて、勉強する機会を作っていただけたらと思います。中央会には様々な支援メニューがあるのでぜひ活用していきたいですね。今後ともよろしくお願いいたします。

今回、組合様のご厚意で足踏み式アルコール消毒台を寄付していただきました。感染対策をしたい人、仕事に行き詰っている人、癒されたい人、それぞれの職員がヒノキのぬくもりに触れてホッとした気持ちになっています。中央会入口に設置してありますので、会員の皆様もぜひ利用してみてください。小林理事長、上吉原専務理事、ありがとうございました。



|       |                          |
|-------|--------------------------|
| 代 表 者 | 小林 晴雄<br>(有)小林材木店 代表取締役) |
| 設 立   | 平成11年11月25日              |
| 所 在 地 | 栃木県日光市大室2036-8           |
| 電 話   | 0288-21-3769             |
| 組合員数  | 12名                      |

表紙写真／水車の制作風景



Q

事業協同組合定款参考例第52条第2号（理事会の議決事項）において、理事会の議決事項として「その他業務の執行に関する事項で理事会が必要と認める事項」とありますが、同規定中「理事会が必要と認める事項」とあるのは「理事長が必要と認める事項」とは異なるのでしょうか？

A

代表理事が行う組合の業務執行は、法令又は定款上、理事会の議決を必要とする事項及び重要な業務執行については必ず理事会の決定に基づいて行わなければなりません。その際、目的事項及びそれ以外の業務執行事項は必ずしも理事会の議決に基づいて執行する必要はなく、代表理事自らの権限で決し執行することができます。

定款参考例第52条第2号でいうところの「業務の執行に関する事項」は、前段の代表理事自らの権限で決定し執行し得る事項を指し、同号の規定は、これらの事項のうち、組合運営等の観点から代表理事の決定に任せず、特に理事会の決定に基づいて執行することが必要であると理事会が認めた場合は、理事会の議決事項とする旨を定めたものです。

なお、「理事会が必要と認める事項」として、例えば、組合借入の実行に関する件、組合員に対する保証に関する件などが挙げられます。

（全国中小企業団体中央会「組合質疑応答集」より転載）

～事業協同組合定款参考例抜粋～

（理事会の議決事項）

第52条 理事会は、法又はこの定款で定めるもののほか、次の事項を議決する。

- (1) 総会に提出する議案
- (2) その他業務の執行に関する事項で理事会が必要と認める事項

### 新型コロナウイルス感染症の影響を受けている事業者の方へ

栃木県信用保証協会は、新型コロナウイルス感染症の影響を受けている事業者の方を対象とした保証制度をご用意しています。詳しくは、当協会ホームページ又はお近くの金融機関までご相談ください。

#### 保証制度の概要

金融機関からの継続的なサポートを受けながら  
早期経営改善を目指す方

##### ■伴走支援型特別保証

保証限度額：4,000万円

保証期間：10年以内（据置期間5年以内）

対象要件：セーフティネット4号、5号、危機関連保証の  
いずれかの認定を受けた方（売上減少15%以上）

保証料率：実質0.2% ※国からの補助が適用されています

必要書類：経営行動計画書、市町長の発行する認定書 他

認定支援機関の助言を受けて策定した事業再生計画  
を基に事業の再生に取り組む方

##### ■事業再生計画実施関連保証（感染症対応型）

保証限度額：別枠 2億8,000万円

保証期間：15年以内（据置期間5年以内）

対象要件：債権者間の合意が取れている計画を基に  
事業の再生に取り組む方

保証料率：実質0.2% ※国からの補助が適用されています

必要書類：債権者間の合意が取れている計画 他

※いずれの保証制度も一定の要件を満たすことで、経営者保証を免除することができます。



明日をひらく中小企業とともに

栃木県信用保証協会



栃木県信用保証協会

facebook

情報発信中！



## 「栃木県地域企業応援一時金」について

新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響を受け、厳しい経営状況にある事業者の皆様に対し、応援一時金を支給します。国の「月次支援金」を受けた事業者、または給付の予定がある事業者の方は対象外となりますのでご注意ください。

### 〈支給要件〉

- ・令和3年4月又は5月の売上高が、前年同月比又は前々年同月比で50%以上減少
- ・次の①～⑤のいずれかに該当するものであること
- ① 飲食店を営む事業者
- ② ①と当該飲食店の営業に関して直接又は間接の反復継続した取引がある事業者
- ③ 主に対面で個人向けに商品又はサービスの提供を行う事業者
- ④ 直接、③に商品の販売又はサービスの提供を反復継続して行う事業者
- ⑤ 販売・提供先を経由して、③に商品の販売又はサービスの提供を反復継続して行う事業者

### 〈給付額〉

中小法人：上限20万円

個人事業者：上限10万円

$$\text{支給額} = [(\text{基準月の売上高}) - (\text{対象月の売上高})] \times 2$$

### 〈申請期間及び方法〉

令和3年6月18日(金)～9月30日(木) 郵送またはインターネットにより申請



【お問合せ先】 栃木県地域企業応援一時金サポートセンター ☎028-666-7111

▲詳細及び申請はこちらから

## 栃木県産業振興センターからのお知らせ

### 栃木県プロフェッショナル人材戦略拠点のご案内（内閣府事業）

経営課題解決に必要な専門性の高い人材（プロ人材）を活用しませんか！？

・当拠点では、地域の関係機関等と連携を図りながら、地域企業の「攻めの経営」への転身を後押しするとともにそれを実践していくプロ人材の活用について、経営者の意欲を喚起し、民間ビジネス事業者等を通じて人材マッチングの実現をサポートしています。

#### 事業の流れ 拠点が取り組む4つのステップ

##### ステップ1：潜在成長力への気づき

地域企業が持つ潜在成長力への目覚めを喚起し、「攻めの経営」への転換を促進

##### ステップ2：プロフェッショナル人材活用の提案

「攻めの経営」を実践できるプロフェッショナル人材の採用について、経営者の意欲を喚起

##### ステップ3：人材ニーズの具体化とマッチング

プロフェッショナル人材の採用に本気となった企業について、民間人材ビジネス事業者へ取り繋ぎ

##### ステップ4：フォローアップ

プロフェッショナル人材採用後のフォローアップ

#### ■お問い合わせ先

公益財団法人 栃木県産業振興センター 栃木県プロフェッショナル人材戦略拠点

TEL：028-670-2311 FAX：028-670-2312 E-mail：projinzai@tochigi-iin.or.jp



## 中央会からのお知らせ

Pickup!

### 中央会支援事業をきっかけに法人が誕生しました！

中央会の支援事業「ドローンビジネス連携開拓事業」のメンバーにより、「一般社団法人栃木県小型無人機振興協会」が設立されました。

小型無人機（ドローン）は近年新技術として注目されており、業務効率化、リスク軽減、新サービスの提供など様々な経営課題の解決策として有効とされています。県内ドローン産業の活用推進、安心・安全な運用の実現を目指し、今後は、インストラクターの養成や災害時の防災・調査対応等、関係機関との連携構築に向けた活動を行う予定です。

当協会では新規会員を大募集中です！ご興味のある方はお問い合わせください。（お問合せ先028-612-5542）



## 法務局への変更登記はお済みですか？

全ての協同組合等は中小企業等協同組合法により、登記事項に変更があったときは、原則2週間以内に変更登記を行うことが義務付けられています。組合で最も多い登記事項は、代表理事の変更、出資口数・払込済出資総額の変更です。なお、代表理事が重任した場合も、代表理事の変更に該当し、登記が必要になるのでご注意ください。

また事業や地区など、登記を必要とする定款変更を行う場合には、定款変更の認可を受けた後でなければ登記申請できません。ご不明な点がございましたら組合担当職員にお問い合わせください。

### 中小企業 新ものづくり・新サービス展 6月末より出展募集開始！（予定）

無料

会期：令和3年12月8日（水）～10日（金）

会場：東京ビッグサイト 東展示棟7ホール

バイヤー企業との商談やマッチング支援サービス、チラシの代行発送などのメリットがあります。詳細につきましては「ものづくり補助金総合サイト」をご確認ください。

※「ものづくり補助事業」に取り組んだ事業者が対象です。

### 編集後記

あっという間に7月ですね！2021年も折り返しとなりました。皆さんいかがお過ごしでしょうか？さて、関東甲信越はここ10年で最も遅い梅雨入りだったそうです。早く梅雨が明けてカラッと晴れる日が待ち遠しいですね。