Tochigi Monthly 2025

組合活性化情報 *Information For Small Business Association*

特集 P1-3

- 事業承継コラム
  ～なぜいま、事業承継なのか？未来志向の経営を考える～
- 「第77回中小企業団体全国大会」を開催

Contents

4. 組合NEWS
- 栃木県自動車整備商工組合
  （一社）栃木県自動車整備振興会
- 協同組合宇都宮餃子会
- 鹿沼建具商工組合

5. FLASH

6-7. 景況レポート（令和７年10月）

8-9. 組合インタビュー「この人に聴く」Vol.66
栃木県スポーツ用品販売協同組合
理事長　村上 英喜 さん　　専務理事　青木 正人 さん

10. 組合ニッポン！めぐり旅／Q&A

11. 関係機関からのお知らせ

12. 中央会からのお知らせ

「いちご一会とちぎ国体・大会」に向けた検討会議（栃木県スポーツ用品販売協同組合）

12月号
vol.691

栃木県中小企業団体中央会

特集

事業承継コラム
～なぜいま、事業承継なのか？ 未来志向の経営を考える～

前回は、事業承継を「社長交代」ではなく、会社の未来を左右する経営課題として捉える視点をお伝えしました。今回はその続編として、準備を先送りした結果生じた二つの失敗例から、共通の教訓をご紹介いたします。

～備えなき承継、築いた価値の崩壊～

事業承継は、会社の信用や人材、技術、顧客との関係といった“見えない資産”まで次世代へ引き継ぐ大仕事です。社長の平均年齢は60.7歳と高止まりしており、先送りが続くほど交代の難易度は上がります。創業四十年超の金属加工Ａ社と、老舗の小売Ｂ社。業種は異なりますが、どちらも「元気なうちは大丈夫」という思い込みが、準備や対話、棚卸しを後回しにする状況になっていました。

― 育てるはずの時間が、奪う時間になってしまった ―

Ａ社では、社長が現場と顧客対応を長年一手に担い、「最後の仕上げは自分で」という姿勢を貫いてきました。後継者である長男は製造責任者として奮闘していましたが、意思決定の場に入る機会は少なく、権限移譲は進みません。長男が提案しても「まだ早い」「もう少し様子を見よう」と棚上げされることが常態化していました。従業員たちも、長男に相談しても結局は社長が覆してしまうため、最初から社長に直接聞くようになっていました。現場では社長と長男の意見が食い違う場面も増え、衝突は日常茶飯事に。意欲を削られた長男は最終的に退職を決断しました。任せなかった年月が、次の世代の心の灯を削っていった典型例です。

― 積み上げた価値が、意思決定の自由を奪ってしまった ―

Ｂ社は、長年の堅実な経営で着実に価値を積み上げてきました。高い利益水準を保ち、保有不動産の評価も年々上昇。社長も元気で、経営は安定しており、誰もが「このままでいい」と信じていました。株式は創業者と親族、さらに外部人材を含む10名以上に分散しており、一部には所在不明の株主もいましたが、業績が順調なこともあり、「株の整理」はずっと後回しにされてきました。しかし、その時間は突然おとずれました。社長が病に倒れ、１年も経たないうちに相続の局面を迎えたのです。後継者である長女は経営の現場を支えてきましたが、株式の集約や資本構成の見直しは全く手つかずでした。膨らんだ株価、複数の株主、外部株主からの突然の買い取り請求、そして多額の納税資金――。積み上げた価値が、今度は大きな負担となって押し寄せました。必要資金を捻出できず集約は頓挫、意思決定が鈍化し、経営のかじ取りに支障が出ました。価値が高いほど、分散と先送りのコストは重くのしかかります。

この二つの事例に共通する失敗要因は、経営者の思い込みによる「承継準備の先送り」と棚卸し・対話など「具体的な承継準備の欠如」です。計画的な取り組みが進まないことによる他の代表的なケースについては「中小企業経営者のための事業承継対策※」に記載されています。

次回は、事業承継の成功例を踏まえながら、失敗しないための手順をご紹介いたします。

※中小機構「中小企業経営者のための事業承継対策」（Ｐ6～7参照）
https://www.smrj.go.jp/sme/succession/succession/supporter/fbrion0000007a6s-att/a19vbo0000005k5j.pdf

【中小機構　事業承継ポータルサイト】
https://jsf.smrj.go.jp/

特集

「第77回中小企業団体全国大会」を開催

11月12日、「つながる　ひろげる　連携の架け橋　～夢を語ってはしゃぎん祭！轟轟（GoGo）と突き進め～」をテーマに、「第77回中小企業団体全国大会」が、広島県広島市の広島県立総合体育館（広島グリーンアリーナ）にて開催されました。

当日は、全国から中小企業団体の代表者等約2,000名が参集し、本県からは33名の組合関係者が参加しました。

本大会は、全国の中小企業団体の代表者が一堂に会し、地域を支える中小企業が連携して我が国経済の躍進に取り組む決意を内外に表明するとともに、中小企業振興対策のさらなる拡充強化を国などに要望することで、安定した中小企業の成長と豊かな地域社会の実現を図ることを目的に毎年度開催されています。

大会冒頭において、主催者を代表して森洋・全国中小企業団体中央会会長、開催県を代表して伊藤學人・広島県中小企業団体中央会会長がそれぞれ挨拶を行いました。また、赤澤亮正・経済産業大臣、上野賢一郎・厚生労働大臣、鈴木憲和・農林水産大臣からビデオメッセージが披露され、関根正裕・株式会社商工組合中央金庫代表取締役社長から祝辞が述べられました。

議事においては、地域を支える中小企業の持続的な発展を実現するため、中小企業対策の拡充に関する以下14項目の決議案が可決され、本大会の意義を内外に表明する「大会宣言」が採択されました。

決 議 事 項

Ⅰ．中小企業・小規模事業者等の経営環境変化対応、成長促進支援等の拡充

1．喫緊の経営課題の解決に向けた支援の拡充・強化
2．中小企業・小規模事業者の成長促進、持続的発展に向けた中小企業組合等を活用した支援の拡充・強化
3．中小企業団体中央会の支援体制・予算の抜本的拡充、中小企業組合制度の活用拡充・運用改善
4．強靭かつ活力ある地域経済社会の実現、持続可能な地域振興

Ⅱ．中小企業・小規模事業者の実態を踏まえた労働・雇用・社会保険料対策の推進

1．最低賃金制度の適切な運用・在り方
2．外国人技能実習制度から育成就労制度への円滑な移行の推進
3．中小企業・小規模事業者に配慮した働き方改革と社会保険制度の構築
4．中小企業・小規模事業者の人材育成・確保・定着対策

Ⅲ．中小企業・小規模事業者の積極的な事業活動を支える環境整備

1．中小企業金融施策の拡充
2．中小企業・組合税制の拡充
3．中小製造業等の持続的発展の推進
4．エネルギー・環境対応への支援の拡充
5．卸売・小売業・まちづくりの推進に対する支援の拡充
6．サービス業支援の強化・拡充
7．官公需対策の強力な推進

次期全国大会については、令和８年11月19日に熊本県において開催することが発表され、大会旗が継承されました。

最後に、宮川正・独立行政法人中小企業基盤整備機構理事長による万歳三唱の後、閉会となりました。

森洋・全国中央会会長による主催者挨拶

伊藤學人・広島県中央会会長による挨拶

河合修孝・広島県中小企業団体青年中央会会長より大会宣言

次期開催地・熊本県へ大会旗の継承

併せて、本大会では優良組合（38組合、本県から１組合）、組合功労者（73名、本県から１名）、中央会優秀専従者（23名）の表彰が執り行われました。

受賞された皆様の今後ますますのご活躍をお祈り申し上げるとともに、心よりお祝い申し上げます。

～受賞おめでとうございます！～

優 良 組 合　栃木県漬物工業協同組合（理事長　遠藤　栄一　氏）

組合功労者　膝附　武男　氏（栃木県米菓協同組合　理事長）

組合NEWS

第22回マイカーフェスティバル開催

栃木県自動車整備商工組合
(一社) 栃木県自動車整備振興会

10月26日、自動車整備業界を象徴するイベントである「マイカーフェスティバル」が、宇都宮市のマロニエプラザにて開催されました。

本イベントは、栃木県自動車整備振興会（商工組合）主催により、自動車整備の重要性や地域における整備業の役割を広く発信する場として２年に一度開かれており、今年で22回目を数えます。

当日は、展示車両の紹介や子ども整備士体験コーナー、整備技術者によるデモンストレーション、さらには来場者参加型の無料点検・相談ブースなど、多彩なプログラムが展開されました。県内整備事業者の技術力や安全・安心を支える取組みが凝縮され、地域住民や業界関係者の注目を集めるとともに、自動車整備サービスへの理解を深める貴重な機会となりました。

加えて、イベントを通じて「整備業は安全・安心なモビリティ社会に欠かせない存在である」というメッセージが強く発信され、参加した整備事業者、来場者双方にとって有意義な交流と情報共有の場となりました。

宇都宮餃子祭り2025を開催

協同組合宇都宮餃子会

11月１日～２日、宇都宮餃子ファン感謝祭「宇都宮餃子祭り2025」が、宇都宮城址公園にて開催されました。

今回は節目となる25回目の開催とあって、地元の人気店25店舗が出店。「焼きたて」「揚げたて」「ゆでたて」など、各店の個性豊かな餃子を１皿200円で提供しました。毎年好評の「餃子カード」も、今年は店舗スタッフの写真入りにバージョンアップ。来場者は店の個性やこだわりを楽しみながら、コレクションを楽しんでいました。

会場の特設ステージでは、宇都宮ブランドアンバサダーの山田邦子さんや、お笑いコンビのU字工事さん、ロックシンガーのダイアモンド☆ユカイさんが登場し、トークやパフォーマンスでイベントを大いに盛り上げました。

初日は朝９時の開場前から長蛇の列ができ、県内外から餃子ファンが来場。２日目も好天に恵まれ、両日合わせて約16万人が訪れ、会場は終日活気に満ちていました。

本イベントは、宇都宮の食文化を象徴する餃子を通じて、地元中小飲食店の魅力を広く発信し、地域経済の活性化にも大きく貢献する催しとなりました。

創立60周年記念式典を開催

鹿沼建具商工組合

11月８日、鹿沼建具商工組合の創立60周年を記念する式典が、鹿沼商工会議所アザレアホールにて開催されました。

当組合は、昭和41年に建具製造等を営む事業者により設立され、以来、共同展示会の開催や建具製品の製造・販売に関する指導および教育事業など、多岐にわたる活動を展開してまいりました。

また、当組合が権利者として出願した「鹿沼組子」は、令和６年１月25日付で地域団体商標として登録され、地場産業としての評価が一層高まっております。

式典当日は、鹿沼市長をはじめ、鹿沼商工会議所や市内各界から多くの来賓の皆様にご臨席いただきました。

記念式典では、白石理事長より、これまでの組合の主な取組や建具製品の施工実績についてスライドを用いた紹介が行われ、続いて長年にわたり組合の発展に寄与された功労組合員２名に対して表彰状が授与されました。

その後懇親会が催され、組合員事業者や賛助会員に加え、松井市長をはじめとするご来賓の方々とも活発な交流が行われ、終始和やかな雰囲気の中で親睦が深められました。

FLASH

～中央会事業の様子をお伝えします～

経営者セミナー・異業種交流会

10月29日、大樹生命保険株式会社　栃木支社との共催により、経営者セミナー・異業種交流会をホテルニューイタヤにて開催しました。

本事業は、中小企業の経営課題解決に役立つセミナーを提供するとともに、異業種交流会を通じてビジネスマッチングの機会を設け、企業の販路開拓を支援することを目的としています。当日は、約100名の方々にご参加いただきました。

第一部の経営者セミナーでは、株式会社栃木ブレックス　代表取締役社長　藤本光正氏を講師に迎え、「～宇都宮ブレックス優勝の軌跡から学ぶ経営マネジメント～」をテーマにご講演いただきました。藤本氏は、チーム創設から現在に至るまでの歩みを振り返りながら、2024～2025シーズンの優勝に至るまでの軌跡を紹介しました。病に倒れたブラスウェルＨＣの教え「習慣」「１％の成長」「楽しむこと」を胸に戦った選手たちが、強豪を破り優勝を果たした姿には、多くの学びが詰まっています。地域密着でスポンサーに頼らず挑戦を重ねる姿勢、そしてトップとしての決断力など、企業経営にも通じるメッセージが込められた講演でした。

第二部の異業種交流会では、本事業の共催団体の紹介が行われた中、よろず支援拠点の役割や活用方法についての案内がありました。参加者同士による名刺交換や情報交換も非常に活発に行われ、業種や業界の垣根を越えた交流の場となりました。また、企業ブース出展では１４社が参加し、限られた持ち時間の中でそれぞれの事業内容や特色ある取組について熱意を込めたＰＲを展開しました。本会も出展者の一員として、経営支援メニューや活用可能な補助金制度等について案内を行いました。

Canva販促ツール作成セミナー（基礎編）

11月５日、オンラインで使える無料デザインツール「Canva」を使用した販売促進ツールの作成をテーマとした講習会を開催しました。

講師としてジャイロ総合コンサルティング株式会社　コンサルタント　田中奈美子氏を招き、Canvaの概要や使用上のポイントなどについてご講演いただきました。

Canvaは豊富なテンプレートや画像・イラスト素材が用意されており、チラシや名刺、ＳＮＳ投稿用画像など、様々な販促ツールを誰でも簡単に作成できる点が大きな特長です。無料版でも25万種以上のテンプレートが利用可能で、直感的な操作性により、デザイン初心者でも手軽に制作が可能です。また、複数人での同時編集にも対応しており、チームでの作業効率向上にもつながります。一方で、人気テンプレートの使用により他者とデザインが重複する可能性や、オンライン環境が必須といった留意すべき点も共有されました。

チラシ作成のポイントとしては、「情報の優先順位」「視覚的階層」「読みやすさ」の３原則に加え、配色は３色以内に抑え、視認性を高めることが推奨されました。講義後半では実際にCanvaを操作し、参加者が自らチラシ作成を体験。情報配置や装飾、写真挿入の実践を通じ、実践的なデザインスキルを学びました。

【実践編　ご案内】
12月12日に実践編を開催いたします。参加ご希望の方は中央会ＨＰから参加申し込みをお願いいたします。（オンラインでも参加可能です）

景況レポート

～52 名の情報連絡員による報告～

令和７年10月分

10月の県内ＤＩ値は、売上高は前月比で3.75ポイント、業界の景況が1.92ポイントそれぞれ増加し、収益状況が－1.92ポイントと減少した。

県内中小企業の景況感としては、販売価格の上昇が続いているものの、収益改善にはつながっておらず、資金繰りや設備操業の低迷が広範囲の業種に影響を及ぼしている状況である。

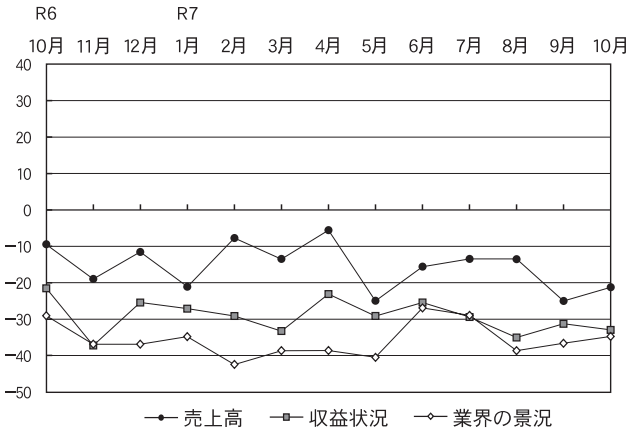
価格転嫁はある程度進んできているものの、それだけで経営改善に結びつけるには厳しい状態であると言える。そのような中で企業は引き続き価格転嫁を進めるだけでなく、生産性向上に資する、省エネ投資など、様々な方面での経営基盤強化が必要となる。

景況天気図（前年同月比の DI 値）

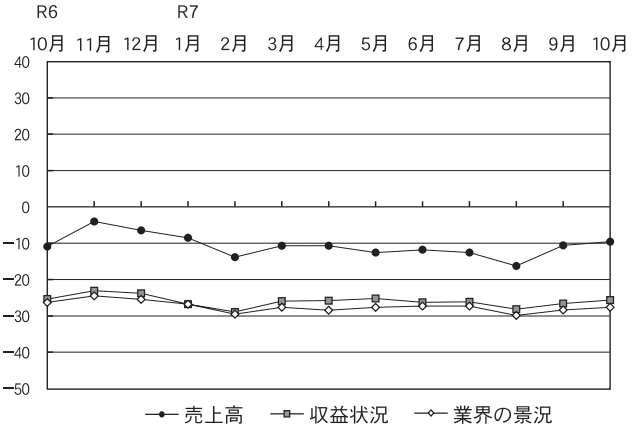
	全　体	製造業	非製造業
売 上 高	－21.2	－36.0	－7.4
在庫数量	－5.7	－8.0	0.0
販売価格	23.1	24.0	22.2
取引条件	－21.2	－20.0	－22.2
収益状況	－32.7	－36.0	－29.6
資金繰り	－23.1	－16.0	－29.6
設備操業度	－24.0	－24.0	
雇用人員	－11.5	－4.0	－7.4
業界の景況	－34.6	－52.0	－18.5

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 30 未満	−10 以上 10 未満
−30 以上 −10 未満	−30 未満	

製造業	食料品		お客様情報として、飲食店の経営者が高齢になり、後継者が不在のため年内で廃業する所がある。また、仲間の組合員の企業は、街中の立地であるが募集してもパートさんですら応募がないどころか在籍している社員さんがより良い条件の会社に行くので、近い時期に退職との申し出があり、社員の流動化が止まらない。外国人労働力の活用も考えなければならない状況が近づいている。我々地元の中小企業では、大企業並みの福利厚生や待遇ができないので、やむを得ない状況と我慢が続いている。また、10月より最低賃金がアップし、ほかのコストのアップもあり、経営的には圧迫が続いており収益面では、影響を受けている仲間が多い。その中でも、何社かは製品価格のアップを実施した仲間もいた。嬉しい情報としては、全麺連の主催する国産生中華麺の品評会で、石川製麺と大西製麺の２社の作品が入賞した。輸入小麦が90％を超える状況で、食料の安全保障について微力ながら貢献できるかと期待している。（めん類製造業）
	繊維工業		年間継続商品の受注数量の減少と他取引先からの受注生産品のオーダーがなかったため、前年同月の売上より減少した。業界全体の景況は、気候の温暖化により四季がなくなり、秋物商品が店頭にて著しく販売が落込み生産できなくなっている現状。冬物商戦を含め先行きは非常に厳しい。10月１日からの最低賃金アップと併せて、持ち堪える事に不安しかない状況である。（縫製業）
	木材・木製品		一部に販売価格上昇及び雇用人員の増加を示す企業があった。売上及び在庫数量は「減少」が「不変」をやや上回っている。業界の景況は「悪化」とする企業が多い。（家具・建具製造業）
	印刷		原材料及び人件費のほか間接経費もすべて上昇しているが、ネット印刷の影響もあり印刷料金は低迷しており、設備を稼働させても利益が上がりにくくなっている。（印刷業）
	窯業・土石製品		陶器市前で原材料の売上が伸びている。週末の観光客の入りも先月より多くなっている。陶器市では客数の増加により売上も伸びるのではないかと思われる。（陶磁器・同関連製品製造業）
	鉄鋼・金属		当月も工業団地内企業全般が景況悪化と判断している。自動車部品は生産量低下で残業に至らない。景況悪化で年末に向けボーナスや賃上げどころではない現状。鋼材需要も話題に乏しく活気がない。運動会など秋のイベントが理由で有給取得が多い月だった。お弁当代金も値上げとなりキャンセルする社員が多くなった。季節の変わり目で、インフルや体調不良の社員が多い。（金属製品製造業）
	一般機器		全体としては各項目とも前月と比べ不変とする回答が多かったが、販売価格が上昇するも売上高が減少するという組合員が多く見られた。コスト上昇分を価格に転嫁できても、販売数量の減少幅が大きい結果と推測される。高市政権の経済対策や中小企業支援はある程度期待しているが、株価が５万円を超える中でも実体経済は「ほとんど変化しない」との回答が多かった。今後の景気や事業環境については人材不足及び人件費の上昇が最も懸念される。（一般機械器具製造業）
非製造業	卸売業		業種及び取扱商品によって流通量の増減に差がある。燃料価格は高止まりし、物価高騰と相まって収益を圧迫している。従業員の人員確保が難しい（募集をかけても集まりにくい）。賃金アップについても対応していく中で、原資の確保の他、労働時間問題についても検討していかなければならないため課題も多い。（各種商品卸売業）
	小売業		昨年に比べ気温が高く、ガスの消費は途中まで鈍化傾向だが、10月後半に入ると急激な気温低下によるガス使用量増加が見込まれる。10月中旬以降の実績については、11月中旬まで待たなければ数値でわからないが、肌感覚としては使用量の増加を予想している。なお、ガスそのものの元売仕入価格について市場は落ち着きを取り戻し価格がやや低下傾向だが、それに付帯する費用（配送等）は、人件費の高騰や働き方改革の影響で各社共に増加傾向にあり、配送にかかる仕切価格の値上げに踏み切っている。仕入価格はトータルとして値上がりしていると言わざるを得ない。（その他の小売業）
	サービス業		10月宿泊も高稼働だった。アメリカとの関税問題への懸念と物価高が、ホテルでの宴会によくない影響を与えている。10月も利用状況が悪かった。飲食店では物価高と関税問題による利用控えの影響が出ているように感じる。原材料高騰の影響が非常に大きい。（旅館・ホテル）
	建設業		対前年同期と比較し売上状況及び収益状況ともに増加傾向にある。ただし、人手不足及び後継者不足の状況は相変わらず続いている。（職別工事業）
	運輸業		アルミコイルの入出庫が荷主企業の生産調整によって減少している。価格転嫁ができている一方で、いまだに安い運賃を提示してくる依頼もある。貨物の物量が多くなると見込んでいるが、一方で人件費、燃料費、修理費、タイヤ費の高騰などが厳しい。年末は需要が増加すると思うが人手不足で不透明感がある。（貨物自動車運送業）

※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。

組合インタビュー

この人に聴く

Vol. 66

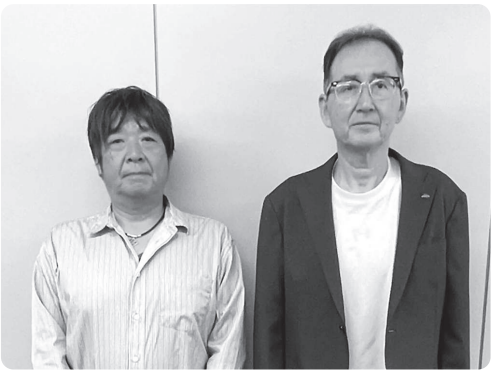
栃木県スポーツ用品販売協同組合

理事長　村上 英喜さん
専務理事　青木 正人さん

スポーツを支える現場には、地域密着の専門店と、それらを結ぶ協同組合の力があります。競争環境の激化や少子化、教員の働き方改革による部活動支援体制の変化など、地域のスポーツ用品店を取り巻く環境は年々複雑さを増しています。

そうした変化に柔軟に対応しながら、地域スポーツの振興と店舗の経営基盤を支えてきたのが栃木県スポーツ用品販売協同組合です。

今回は、長年の歩みをふまえつつ、時代に即した取組みに挑む同組合の理事長・村上英喜さんと専務理事・青木正人さんにお話を伺いました。



（右から）村上理事長、青木専務理事

初めに、組合の設立の経緯について教えてください。

当組合は、昭和52年（1977年）４月18日。当時、県内のスポーツ用品小売業者68名が集まり、前身である「栃木県運動具商協同組合」として設立しました。大きな契機となったのは、昭和55年（1980年）に開催された栃木県初の国民体育大会「栃の葉国体」です。大会への協賛や売店出展などを通じて、業界内に一体感と結束が生まれ、この国体を通じて組合活動への理解と関心が高まり、結果として組合員の増加にもつながっていきました。

その後も、全国高等学校体育大会（インターハイ）への協賛を通じて活動の幅を広げ、組合員同士の協力体制をより強固なものにしていきました。こうした取り組みを通じて、単なる商業活動にとどまらず、「組合活動を通じて地域のスポーツ振興に貢献する」という意識が、組合全体に徐々に根付いていったと感じています。

それから約40年が経ち、組合員数は当初の半数程度となりましたが、組合にとって二度目の開催となった2022年のとちぎ国体においても、組合員が一丸となって、ユニフォーム納品やスタッフ用品の手配、大会会場での売店運営などに取り組み、組合としての結束の重要性をあらためて実感する機会となりました。

そして本年、当組合は第50回通常総会という大きな節目を迎えました。この機会に、あらためて設立当初の精神を振り返りながら、今後も地域スポーツを支える存在として、組合員同士が協力し合い、変化する社会や業界の課題に柔軟に対応していける組合を目指していきたいと思います。

組合の主な事業について教えてください。

当組合の中核をなしているのは、何といっても「共同受注事業」です。特に、栃木県が発注するスポーツ用品の納入業務は、私たちの事業の柱となっており、長年にわたり安定的に取り組んできた分野です。個々の店舗では対応が難しい規模の発注を、組合として一括で受注・管理できることは、組合にとっても、また行政側にとっても大きなメリットがあると考えています。

たとえば、2022年のとちぎ国体に向けては、栃木県総合教育センターを通じたユニフォーム納品業務を組合として受託し、無事に納品を完了させることができました。こうした事業を通じて、関係団体との信頼関係を築きながら、組合員各社の経営にも寄与してきたという実感があります。今後も、こうした共同事業を軸に、地域と組合員をつなぐ役割を果たしていきたいと思っています。

最近、特に力を入れている取り組みについて教えてください。

現在、当組合が特に注力しているのは、スポーツ用品の受発注をオンライン化する専用ＥＣシステムの構築です。背景には、少子高齢化や競合の激化によって地域のスポーツ用品店を取り巻く環境が大きく変わってきたという現状があります。特に、学校現場では教員の働き方改革の一環として、金銭管理や発注業務の負担を軽減する流れが進んでおり、大手企業がこうしたニーズに応える形で直販サイトを展開しています。大手企業の直販サイトがこうしたニーズに応える形で市場に参入しています。その結果、従来から学校や地域クラブと

密接な関係を築いてきた地域店の立場が徐々に揺らぎ始めています。

そうした課題に対して、私たちは組合主導で２年かけて専用ＥＣシステムを開発しました。このシステムは、各店舗がそれぞれの得意先—つまり学校やクラブ—ごとに専用のＥＣサイトを開設できる仕組みで、2025年４月から本格運用を開始しています。これにより、生徒や保護者は自宅からオンラインでチーム指定のウェアや練習用品を購入できるようになり、顧問教員やクラブスタッフの業務負担軽減につながっています。現在は導入初期の段階ですが、今後さらに活用が広がっていけば、現場の利便性向上や業務の効率化といった成果が一層明確になると期待しています。

また、受注情報は発注や帳票作成と連携しており、店舗側の業務も自動化・効率化されています。注文から納品、代金回収に至る一連の流れがシステムで完結するため、取引のスピードと正確性が大きく向上しました。これまで以上にスムーズな取引が可能になりました。さらに、安定したオンライン販売チャネルの構築により、今後はメーカー側からも地域店の持つ“地域に根ざした販売力”への評価が高まり、直販とは異なる価値を再認識してもらえることを期待しています。

ＥＣシステム利用案内チラシ

この取り組みは単なる業務効率化や売上確保にとどまらず、地域店としての存在意義を再構築する挑戦でもあります。今後は、さらに多くの組合員がこの仕組みを活用できるよう、導入支援や情報共有を進めながら、地域スポーツを支えるインフラの一翼を担っていきたいと考えています。

組合の今後の展望について教えてください。

これからの展望としては、やはり今取り組んでいる専用ＥＣシステムを、いかに安定してどうしっかり運営していくかが鍵になると考えています。今後はこの仕組みを軸に、組合全体の業務負担軽減とスケールメリットの活用をさらに進めていきたいと考えています。各店舗が個別に対応していた受発注業務をＥＣで一本化することで、組合員にて「加入していてよかった」と思える環境を整えたいというのが私の想いです。

また、この仕組みを通じて、注文・集金といった煩雑な業務を担っていた教員の皆さんの負担も軽くなればと期待しています。学校現場の労働環境は年々厳しくなっており、教育の現場を支えるためにも、私たちができる支援を続けていきたいと思います。

今回のＥＣの取り組みは、全国のスポーツ用品販売協同組合の中でも初の事例であり、私たちも現在、全国のスポーツ組合の理事を務める立場から、このモデルを他地域にも広げていけたらと考えています。

一方で、ＥＣという非対面の取引が進むからこそ、これまで店舗と学校・地域クラブの間で築いてきた“顔の見える関係”をおろそかにせず、リアルなつながりも大切にしていきたいという想いがあります。便利さと信頼関係の両立が、今後の組合運営には欠かせない視点だと感じています。

スポーツ用品の仕事には、スポンサーや地域の方々との繋がりなど、単なる物販だけではない多くの人間関係が存在します。だからこそ、組合というつながりの中で、互いに協力し合いながら、一致団結して進んでいくことが大切だと思っています。今後も、組合が“よりどころ”となり、仲間とともに地域のスポーツを支えていける存在でありたいと思います。

最後に中央会に期待することを教えてください。

中央会の皆さまには、日頃から管理面をはじめ、さまざまな場面でお世話になっており、たいへん感謝しております。

今後も、組合活動の強化やデジタル化の推進には、外部の知見や支援が欠かせないと感じておりますので、引き続き的確なご助言とご協力をお願いできればと思っています。

また、各組合が活用できる補助金や支援制度について、今後さらに積極的に情報提供していただけると大変ありがたいです。私たち現場ではなかなか情報を把握しきれない部分もあるため、そうした情報発信があることで、より機動的かつ前向きに事業を展開していけるのではないかと期待しております。

代表者	村上　英喜 (有)村上運動具店・代表取締役)
設立	昭和52年４月18日
所在地	宇都宮市清住1-9-35
電話	028-635-0888
組合員数	27人

本日はありがとうございました。

組合ニッポン！めぐり旅

関係先と連携し学校給食牛乳の受発注業務をシステム化

神奈川県牛乳事業協同組合（神奈川県）

当組合は神奈川県内小中学校に対して学校給食用牛乳（学乳）の納入を行っている。受発注はＦＡＸや口頭で行われ、紙から自社システムへの転記作業など業務の負担が非常に大きく、業務改善は組合員共通の課題だった。当組合と同じく学校給食の納入を行う神奈川県パン協同組合連合会が神奈川県中小企業団体中央会の支援を受けて業務のシステム化に取り組んだ事例をヒアリングし、当組合も中央会の支援を受けながらシステム化に取り組んだ。

システム化を進めるにあたり組合員全６社が協力し、現場で業務にあたる担当者の意見を組み上げて設計を行った。組合員からはシステム開発に携わった経験のあるメンバーも参加し、開発ベンダーの担当者には現場業務のヒアリングに同行してもらうなどの工夫をし、円滑なコミュニケーションを図った。開発過程では、システムを実際に利用する各学校の教員・栄養士の方々に対してデモを実施。説明会を開催して発注者目線での意見や提案をシステム開発に反映させた。

取組みを推進できた背景には、組合内での学乳部会の活動や、県内の学乳関係者が意見を交換し合う学乳協議会の存在があった。学乳部会は二か月に一回程度の頻度で開催しており、各組合員の担当者が集まって学乳事業の日々の課題などを検討。関係者の協議会では、県学校給食会や県の畜産課が意見を交換し合う場が設けられ、システム化の取組みについても理解を得た。取組みの結果、着手から一年程度でシステムが完成し、令和５年４月より運用を開始した。

運用当初の懸念として、従来のやり方から切り替えができない発注者（学校）が一定数出てしまうことを想定し、各組合員がシステムの操作方法を理解して学校側のシステム利用をフォローした。こうした取組みが功を奏し、運用開始年度の一学期の終わりには学校からの問い合わせもほとんど発生しなくなった。

受発注システムの利用は想定よりも早く進み、令和６年度の二学期より全ての市町村がシステムでの受発注に切り替えた。本取組みは良好な成果を達成したが、組合の学乳事業では環境負荷の軽減や物流の2024年問題への対応など、様々な課題も認識している。今後はこれらの課題も見据え、児童・生徒の成長を支える学乳事業の継続に向けた取組みを進めていく。

住　所	〒235-0007　神奈川県横浜市磯子区西町14番3号 県畜産センター内		
ＵＲＬ	——		
設　立	昭和62年２月	主な業種	製造業
組合員数	６人	出 資 金	8,700千円

（「令和６年度　組合資料収集加工事業報告書」より転載）

システム開発会議の様子

Q&A　定款に定めのない方法による役員選挙の是非について

Q　当組合の定款では、役員の選出方法は無記名投票制または指名推選制となっているが、総会当日に組合員の一部が指名推選制に反対することが予想されることから、このたびの役員改選に限り、立候補制により役員を選挙したいと考えているが、現行定款のまま行って差し支えないでしょうか？

A　現行定款のまま行うことはできません。「選挙」は１組合員１票の「無記名投票」をもって行うことを原則としていますが、総会の出席者全員に異議のない場合は例外的措置として指名推選の方法によって行うことが認められています。この他に定款参考例では、候補者制等による例を定めています。

しかしながら、役員の選出は、中協法第35条第３項において「定款の定めるところにより」総会において選挙すると定められている。よって、定款に立候補制の規定がない場合は、立候補制による役員選挙を行うことはできないと解されます。

役員選出においては、定款だけでなく役員選挙規約を定めるなど適正に運用する必要があります。

（全国中小企業団体中央会「組合質疑応答集」より転載）

とちぎリ･スキリング導入促進事業補助金のご案内

リスキリングとは、「新しい職業につくために、あるいは今の職業で必要とされるスキルの大幅な変化に適応し続けるために、必要なスキルを獲得する/させること」を言います。

栃木県では、様々な関係機関と連携し、県内企業のリスキリング推進を支援しております。当該事業は県内企業の生産性向上を図るため、ＤＸ推進等によるリスキリングの取組を促すことを目的として実施します。

■事業概要

従業員に対して研修等を実施した県内企業に対し、受講料等及び訓練期間中の賃金の一部を助成します。

■補助対象事業者

県内に事業所を置く中小企業等の事業主

■補助対象事業

教育訓練機関（公共職業能力開発施設、企業、大学、民間スクール等）が提供する教育訓練（教育訓練機関等から講師を招いて社内で実施する教育訓練も含む）を活用して行う従業員のリスキリング

■補助内容の詳細

補助要件	
10時間未満の教育訓練	
補助率	補助限度額
受講料等　75%	1社あたり1年度 165,000円
賃金　1,000円	

■対象経費

経費		内　容
賃　金		教育訓練機関における従業員の賃金
教育訓練経費	教材費	教育訓練に必要となる教材に係る費用
	材料費	教育訓練に必要となる材料に係る費用
	受講料	教育訓練機関に支払う受講料（外部講師の招聘に係る謝金を含む）
	旅　費	・教育訓練機関への派遣に必要な旅費（鉄道賃、バス賃等を対象とし、タクシー代、駐車場代、ガソリン代、高速道路使用料は除く。） ・ホテル等の宿泊費　（外部講師の招聘に係る旅費も含む）
	その他	その他知事が必要と認める経費

■補助までの流れ

①交付申請書等を令和８年２月６日までに提出してください。
②交付決定後、事業の実施は令和８年２月24日までに支払いまで完了してください。
④事業完了後30日以内又は令和８年３月６日のいずれか早い日までに、実績報告を提出してください。
⑤完了検査・補助金の支払いに関しまして、請求からお振り込みまでは２週間ほどかかります。

※補助金の詳細や様式等については、栃木県のHPをご参照ください。

【お問合せ】
栃木県　産業労働観光部労働政策課
〒320-8501 宇都宮市塙田1-1-20　県庁舎本館６階
TEL：028-623-3434
https://www.pref.tochigi.lg.jp/f06/2025102120251021.html

中央会からのお知らせ

令和８年新年賀詞交歓会　開催のお知らせ

令和８年の新春を迎えるにあたり、新年賀詞交歓会を開催いたします。新年を祝うと共に、情報交換と交流の場としてご活用いただき、会員の皆様同士の親睦を深めていただきたいと考えております。
ぜひとも、ご参加ください。

【日時】　令和８年１月20日（火）
17時30分開会

【場所】　ホテル東日本宇都宮
（宇都宮市上大曽町492－1）

年末年始の休業日のお知らせ

誠に勝手ながら、年末年始休業日を下記の通りとさせていただきます。

■年末年始休業日

令和７年12月29日（月）～
令和８年１月４日（日）

皆様には大変ご不便をおかけいたしますが、ご了承いただきますようお願い申し上げます。

中央会が取り扱う共済制度のご案内

本会では、中小企業組合及びその組合員企業、並びにそれらの従業員の福利厚生・共済面での充実強化を図るため、各種共済制度のご活用を推進しております。今回、その一つとして国が取り扱う以下の制度について改めてご案内いたします。未加入の方は、是非この機会にご検討下さい。

中小企業倒産防止共済制度（経営セーフティ共済）

取引先事業者が倒産した際でも、企業が連鎖倒産や経営難に陥ることを防ぐための制度です。
無担保・無保証人で掛金の最高10倍（上限８千万円）まで借入が可能です。

小規模企業共済制度

個人事業主や小規模企業の役員向けの退職金制度です。廃業や退職後の生活資金に備えることができ、掛金が全額所得控除となる節税効果や事業資金の借入など、様々なメリットが受けられます。

中小企業退職金共済制度（中退共）

中小企業の従業員の退職金を計画的に準備できる制度です。掛金は従業員ごとに選択可能で、国からの一部助成もあります。法人企業は損金、個人事業主は必要経費で全額非課税となり、手数料もかかりません。

⇒制度の詳細については、本会事業管理部（028-635-2300）までお問い合わせください。

編集後記

先日、西部ドイツから東部フランスへ、ワイナリーを巡る旅に出かけました。ドイツワインには日頃から親しんでおり、現地にも実力ある造り手が多いことは承知していますが、旅先ではあえて“黒猫ワイン”の話題を振らないようにとガイドから忠告されました。あの甘口ワインは現地では格が低いとされ、「ドイツワイン＝黒猫」と一緒くたにされることが、伝統的な造り手にとっては迷惑に感じられるのだそうです。現地では１本数万～数十万円する高級ワインもあり、日本ではまだ十分に紹介されていない多様な味わいの銘酒が数多く存在します。それでも日本で“黒猫ワイン”が扱われるのは、端的に言えば「売りやすいから」。需要と供給の現実を感じました。さらに、ドイツにもボジョレーヌーボーのような新酒はありますが、現地では日本のように話題になることはほとんどなく、文化の見え方の違いを実感した旅でした。（I.K）

組合の情報やＰＲチラシを、「中央会 Monthly とちぎ」に同封しませんか？

商品やイベントの告知をしたい方、組合チラシを幅広く配布したい方、ぜひ当会「チラシ同封サービス」をご活用ください。発送コストの削減や、効率的なＰＲが可能となります！詳細はお電話にてお問合せください。

発刊元　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
栃木県中央会　検索
Facebook もやっています！