

# Tochigi Monthly 2026

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



**特集**

**通常総会終了後の事務手続きについて**

P2~3

## Contents

### P1 TOPIX

▶取引力強化推進事業と活用事例について

### P4~5 よろず支援拠点コラム

▶価格転嫁に関する企業対応を通じて感じる中小企業の経営課題と支援のあり方

### P6~7 景況レポート（令和8年3月分）

### P8 組合ニッポン！めぐり旅

▶山口県左官業協同組合

「組合員で協力体制を深め、次世代で「技」のかけ橋を」

### Q&A

▶員外理事の定めのない組合が員外理事を置くことの可否について

### P9 関係機関からのお知らせ

▶物流効率化法への対応について

▶STOP！熱中症 クールワークキャンペーン

### P10 中央会からのお知らせ

▶新入職員のご紹介

▶令和8年度中央会通常総会のご案内

5



栃木県中小企業団体中央会

vol.696



## 取引力強化推進事業と活用事例について

本事業は、小規模事業者※の取引力強化を図るため、組合が行うホームページやチラシの作成等、販路拡大や情報発信に関する取組を支援する制度です。

今回、共同事業の活性化や販路拡大に取り組みたい組合の皆様に向けて、本事業の概要と活用事例をご紹介します。

※小規模事業者とは、常時使用する従業員の数が20人（商業又はサービス業は5人）以下の事業者を指します。

### ■ どのような取組が対象となるか

本事業では、組合の取組に応じた様々な事業が対象となります。主な事業分類は以下のとおりです。

- A. **共同事業活性化** 既存の共同購買や共同宣伝など、組合事業の活性化を図る取組
- B. **受注促進** 組合ブランド商品の販路拡大や新規顧客の獲得を目的とした取組
- C. **ブランド構築** 組合のブランド力向上に向け、ロゴやパッケージ、コンセプトの整備を行う取組

### ■ 活用のイメージ

過去に採択された組合等の取組をもとに、本事業の活用例を一部ご紹介します。

#### 【酒造業の組合】

地酒の知名度向上と組合の宣伝力強化を図るため、各酒蔵を紹介するパンフレットを作成し、観光施設や関係機関へ配布した。

#### 【観光業の組合】

観光施設の誘客強化に向け、観光マップ等を掲載したパンフレットをリニューアル・配布し、来訪者の増加や認知度向上につなげた。

#### 【広告業の組合】

業界認知度の向上に向け、ホームページ改修やチラシ作成を行い、共同宣伝の強化と組合員の増加につなげた。

#### 【乳製品製造業の組合】

ブランド力強化と販路拡大に向け、共通ロゴマークを作成し、商品パッケージ等へ展開することで、認知度向上と販路拡大につなげた。

#### 【運送業の組合】

若手ドライバーの確保に向け、動画やWebサイトを活用した情報発信を行い、組合員の獲得につなげた。

#### 【工芸品関連業の組合】

販路拡大に向け、オンラインショップ機能を備えたウェブサイトを構築し、販売機能の強化と新たな販路開拓につなげた。

### ■ 本県における令和7年度の活用事例

#### ① 栃木県リサイクル協同組合連合会

廃棄物処理に関する認知向上に向け、リサイクル事業の意義をPRするパンフレットを作成し、企業や行政への周知強化につなげた。

#### ② 宇都宮石材協同組合

組合の活動や石材製品の魅力発信に向け、プロモーション動画を制作し、発信力向上や受注機会の拡大を図った。

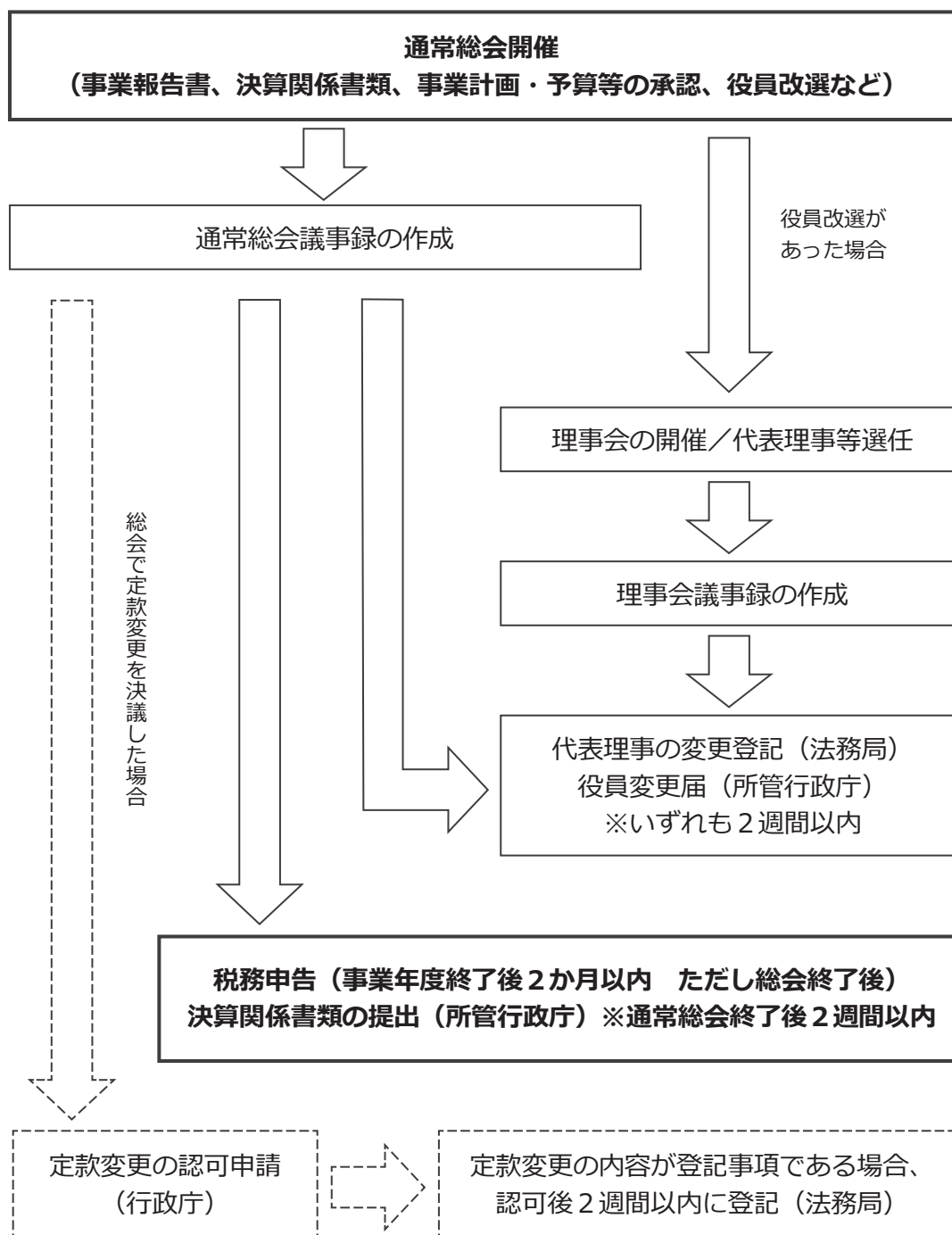
令和8年度も本事業の募集をしております。  
詳細については別途ご案内いたしますので、ぜひご活用をご検討ください。

## 通常総会終了後の事務手続きについて

3月決算の組合の多くは、5月中に通常総会を開催します。

本特集では、総会終了後に必要となる主な事務手続きの流れについて、役員改選や定款変更等を含めた一連の流れをご紹介します。

### ■ 通常総会終了後の主な事務手続きの流れ（イメージ）



※定款変更を行う場合は、事前に中央会へご相談ください。

## ■ 事務手続きのポイント

### 【議事録の作成について】

総会議事録：総会での議決内容や審議の経過を記録する書面で、組合の意思決定を示す重要な記録です。

理事会議事録：理事会での決議事項や審議内容を記録する書面で、出席理事・監事の署名または記名押印が必要です。

#### ポイント

総会議事録は、法令上議長及び出席理事全員の記名押印（署名）義務はありませんが、真正性確保や責任の所在明確化のため記名押印が望まれます。なお、定款に定めがある場合は、その定めに従った手続きが必要となりますのでご注意ください。

### 【決算関係書類等について】

総会終了後2週間以内に、決算関係書類等を所管行政庁へ提出する必要があります。なお、提出書類は、事業報告書、財産目録、貸借対照表、損益計算書、剰余金処分案又は損失処理案、総会議事録です。なお、本会の会員組合においては、本会宛てにご提出ください。

#### ポイント

決算関係書類の作成にあたっては、「組合会計基準」に基づく様式や科目設定を用いる必要があるため、一般の会社の決算書とは異なる点に注意が必要です。

### 【代表理事の登記手続きについて】

代表理事は登記事項であるため、役員改選に伴い、就任・退任等の変更があった場合は法務局への登記が必要です。なお、役員改選により代表理事が同一であっても、重任登記が必要となります。

#### ポイント

代表理事の変更に伴い、税務署への異動届や金融機関の名義変更などの手続きも必要となるため、あわせて確認しておきましょう。

### 【定款変更について】

定款変更を決議した場合、行政庁に対し速やかに変更認可申請書を提出しなければなりません。また、組合名称、主たる事務所、地区、事業など定款変更の内容が登記事項である場合、認可書到達後2週間以内に登記申請手続きも必要になります。

#### ポイント

主たる事務所の変更を行う場合、登記申請に理事会議事録の添付が必要となるため注意が必要です。また、定款変更の認可書については、原本還付請求を忘れずに行いましょう。

**各種手続きの様式や作成方法、個別の取扱いについては内容により異なる場合があります。  
詳細については、本会までお気軽にご相談ください。**

## 価格転嫁に関する企業対応を通じて感じる 中小企業の経営課題と支援のあり方

栃木県よろず支援拠点 サブチーフコーディネーター  
中小企業診断士 乾 泰夫

### 1. 価格改定の状況

近年の光熱費や材料費高騰の影響、上げたくても原資が十分ではない従業員の給与などの厳しい収支状況から、販売価格・納入価格を見直したいという相談を受けることも多いです。

これに対して、国の価格転嫁の取組みの一つであるパートナーシップ宣言の内容と取引先がその対応をしているかどうかの確認、市場では約60%の企業が交渉のテーブルに着くことができ、ほぼ同率の企業に転嫁が行われたというアンケート調査の実績を紹介して、まずは交渉を申し出るように後押ししています。しかし、価格転嫁の金額の根拠を示すように言われても答えられない、それなら別の企業に変えてもよいと言われてしまうのが怖いと、申し入れを躊躇してしまう経営者が多いのも現状の姿です。

一方で、値上げのお願いとしてではなく、「価格改定の根拠を数値で示し、これまでの貢献度合いを継続して行くために、応分の負担をお願いする」と位置づけて申し入れることで、成果に結びついたと報告を受けることが増えてきたと思っています。

このことを通じて、現在の企業には2つの問題点があると感じています。

### 2. 今も変わらない問題点

第1に、原価の管理と収支の分析ができていないという点です。現状の収支の管理状況では、利益額と資金残高の把握はできていても、その変動要因となる変動費や固定費の分析までは手がついていません。従って、取引先から「電気料金高騰の影響を、取引価格にいくら反映したいのか提示せよ」と言われても即答できないのが現状なのです。

第2に、安さが商品の価値であると思ってしまうという点です。これまで安く提供できることに取引する価値があると言われ続けて、生き残るためにはいかに安く提供できるかが鍵で、値上げは怖くてできないと言う企業が多いとされていますが、本当にそうでしょうか。ここで、50年の時の流れを俯瞰して考えてみたいと思います。

### 3. 事業継続に必要なこと

図1に、商品の指標としてラーメンと自家用車の価格、購買力の指標として最低賃金の変化を示しています。今から50年前、ラーメン一杯が250円、いつかはクラウンと言われて憧れの対象であった自家用車が250万円、その時のアルバイト時給は300円の時代でした。50年の時を経て、価格や賃金は上昇し、その結果、50年前と変わらずラーメン一杯を購入するのに一時間の賃金を消費していること、自家用車を購入するのに約8万時間の賃金を消費している現状が見取れます。この50年間の変化は、ラーメンも、自家用車も大きく商品価値が高まったことが、事業継続のポイントではありませんか。忘れてはならないことは価格を上げない事ではなく、商品価値を高めることと適正価格を維持することではないでしょうか。

|        | 食品<br>(円/杯)         | 自家用車<br>(万円/台)           | 賃金<br>(円/時給)         |
|--------|---------------------|--------------------------|----------------------|
| 1976年頃 | 250<br>ラーメン<br>町中華  | 250<br>クラウン<br>ロイヤルサルーン  | 300<br>アルバイト時給       |
| 今      | 729<br>ラーメン<br>全国平均 | 830<br>クラウン<br>Z (燃料電池車) | 1,120<br>最低賃金 (全国平均) |

図1. 商品の価格と賃金の変化

ラーメンが町の食堂の1メニューだった時代から、50年の時を経て、多くのお客様にラーメンを選んで

いただくために、経営者は、ニーズの変化を商機と捉え、新しい食材の調達、レシピの開発、店舗や厨房設備の整備、接客スタイル、情報活用、人材育成などの経営資源を見直し新しい商品を生み出す経営のしくみを作り出してきました。そして、現在のような多彩なラーメン店の事業に成長し生き残っているということではないでしょうか。

#### 4. 抽象化して考える成長の要点

事業の変化を抽象化して考えましょう。事業を、誰に（ニーズ）、何を（商品・サービス）、どのように（経営資源）の組み合わせで定義します。これを図示すると図2のようになります。図2の中央にある三角形はこれらで決まる事業収益と考えて下さい。

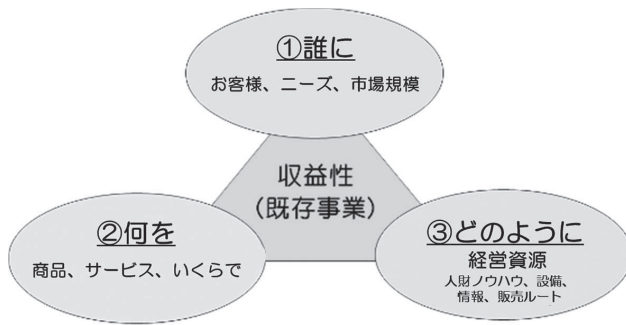


図2. 既存事業



図3. 既存事業と新規事業

商品の価値を高めるといふ経営課題を達成するために、「新商品」を市場投入するということは、それに従って3つが変化するということが、それに伴って三角形も変化することを示したのが図3です。事業成長のためには、右の三角形は左よりも良化していることが欠かせません。

企業では、様々な経営課題の解決が取組んでいます。それを事業の成長に結び付けるためには、結果が事業の収益率向上に結び付いていると確認することが重要です。また、それを内部に定着させるためには、経営資源の変化は設備やノウハウなどの直接的な要因だけでなく、例えば、お客様のニーズ情報を把握するルールなどのしくみ的な要因についても見届けていくことが大切です。

経営資源が不足していると言われる中小企業にとって、支援を不要とする経営（自走化）を進めて成長に繋げることは容易ではありませんが重要なことです。新たな取組みが収益性向上に結び付いていること、経営資源についてはしくみ的な要因の定着を見届け、それを蓄積して行くことで可能になると考えます。

#### 5. 今後の企業支援のあり方

よろず支援拠点では、創業から経営改善、事業拡大、廃業まで、中小企業の方から様々な問題の相談を受けてきました。まずは経営者の悩み事を傾聴し、問題点を共有して課題解決に結びつくような具体的な提案になるよう取り組んできました。

これからは、先に述べた経営の自走化と事業成長に結び付く、実行支援を充実させていきます。これまでのように事業者の足下の課題解決に対応すると共に、希望されればその背景にある問題点を傾聴して共有し、目標設定から実行支援、決算における効果確認まで、くり返し対応します。問題点の深さにもよりますが、長期間にわたる継続した支援になる事が予想され、それには信頼関係に基づいた取組みを基本として、歩調を合わせて取組みます。是非ご相談下さい。

#### 【 栃木県よろず支援拠点 】

〒321-3226 栃木県宇都宮市ゆいの杜1-5-40

とちぎ産業創造プラザ（公財）栃木県産業振興センター内

TEL：028-670-2618 / FAX：028-670-2611

# 景況レポート



























～52名の情報連絡員による報告～

令和8年3月分

3月の県内DI値は、前月比で売上が7.69ポイント減少、収益が変動無し、景況は5.77ポイント増加となった。

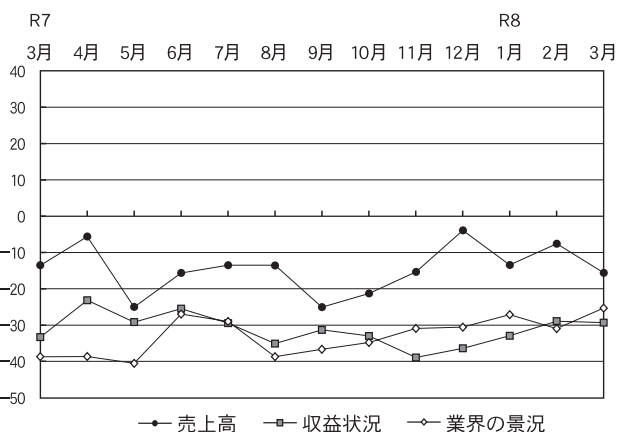
県内の中小企業の景況は、売上や収益に持ち直しの動きがみられるものの、その改善ペースは緩やかであり、全体としては力強さに欠ける状況が続いている。需要面では一部に回復の動きがみられる一方で、原材料価格やエネルギー価格の高止まりが企業経営の重荷となっている。また、価格転嫁については依然として十分に進んでいるとは言えず、資金繰りにも慎重な対応が求められる。今後、企業においてはコスト動向を注視しつつ、収益確保に向けた価格転嫁と生産性向上、付加価値の創出に取り組むことが重要である。

## 景況天気図（前年同月比のDI値）

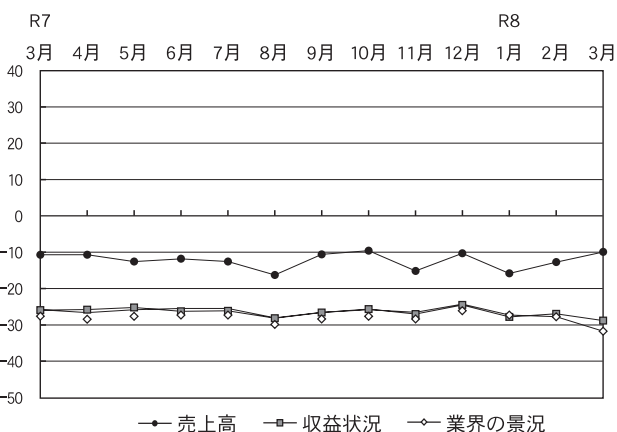
|       | 全体   | 製造業  | 非製造業   |
|-------|--|--|--|
| 売上高   | <br>-15.4   | <br>-28.0   | <br>-3.7    |
| 在庫数量  | <br>14.3   | <br>12.0   | <br>20.0   |
| 販売価格  | <br>25.0  | <br>24.0  | <br>25.9  |
| 取引条件  | <br>-17.3 | <br>-20.0 | <br>-14.8 |
| 収益状況  | <br>-28.8 | <br>-28.0 | <br>-29.6 |
| 資金繰り  | <br>-15.4 | <br>-4.0  | <br>-25.9 |
| 設備操業度 | <br>-4.0  | <br>-4.0  |  |
| 雇用人員  | <br>-1.9  | <br>-4.0  | <br>0.0   |
| 業界の景況 | <br>-25.0 | <br>-32.0 | <br>-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<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   |    | 県内の同業者の状況は、卸先の飲食店を中心に人手不足の影響で、通常の営業ができずに臨時休業を余儀なくされている実情が散見できた。また、取引先の飲食店の後継者不在により、地域により廃業・閉店が年間5～6件発生している報告もある。県境周辺地域の人口減少の問題が影響しているとのこと。また、中東のイラン情勢の影響で、原油関連の資材類の値上げ連絡や数量制限の報告もあった。これからのことも考えて、仕入資材類の調達に力を注いでいる同業者もいる。早く元の状況に戻ることを皆が切望している。<br>コスト関連では、上記の原油関連、輸送燃料、容器資材、原材料関係の値上がりで社員も経営者もモチベーションが下がり傾向である。そして、県内観光地を中心にインバウンドの動きにも変化があり、中国人は、国際関係悪化から減少傾向だが、逆に東南アジアの客、韓国人客は、増加傾向。厳しい経済環境が続くなか、販売先のご理解とご協力をいただき、販売価格に10%程度の価格改定を上乗せ実施し、何とか維持しているのが実情である。(めん類製造業) |
|      | 繊維工業  |    | 全体的にアパレル業界停滞の中、原料高騰の影響がより大きくなるのではと警戒感を感じている。仕入れ先から既に決まっていた値上げも再度修正した単価を検討の旨、通知を受けたりしている。<br>最近では、中国系のEC事業も台頭しており、低価格帯を選択する消費者も増加傾向にあることから、国内の繊維製造業もより一層苦しい立場になるのではないだろうか。(絹・レース・繊維粗製品製造業)   |
|      | 木材製品  |    | 前月とほぼ同様の結果であった。一部には売上増加企業も散見されるが、減少先がそれを上回る。各種コスト高と需要低迷により業況は厳しい状況である。(家具・建具製造業)  |
|      | 印刷  |    | 用紙・資材の値上がりは続いており、今後もさらに上昇する気配。従業員の給料水準を物価上昇にあわせて引き上げるためにも、値上げは必須の課題となっている。(印刷業)   |
|      | 窯業・土石製品   |   | 鉄鋼向けは、前年と比較して減少した。建材関係は、前年と比較して同等であった。肥料関係は、前年と比較して増加した。全体では、前年と比較して減少した。(石灰製造業)  |
|      | 鉄鋼・金属   |    | 自動車部品は、3月年度末の駆け込み需要は全くない。自動車関連は厳しさを増すばかりで先が見えない状況である。近隣零細企業の廃業や倒産が増えている。値上げの話ばかりで収益は悪化し、新年度昇給などできないでいる。(金属製品製造業)  |
| 一般機器 |  | 売上が増加している組合員や、前月からの売上増を維持しているとの回答が多くみられた。一方で、仕入単価については、回答したすべての組合員が「上昇している」と回答している。現在の中東情勢の影響については、「一部に影響が出ている」との回答が多いものの、「すでに大きな影響が出ている」とする回答も見受けられた。今後は、価格変動リスクに備えた対策を検討中であり、対応についても情報収集を行いながら慎重に判断していくとの意見が多かった。新年度に入り、売上や受注の見通しについては「前年度と変わらない」と予想する声が過半数を占めた。また、今後の賃上げについては、「実施予定」または「検討中」との回答が9割近くに達しており、各組合員企業においても、社会情勢を反映した賃上げ対応が進められている様子がうかがえる。(一般機械器具製造業) |   |
| 非製造業 | 卸売業   |    | 当団地組合では、売上高は減少とする企業が若干多かった。業況等は前年同期に比べ微減とする企業もあるが、不変とする企業が上回った。組合員4社が3月末で脱退。新たに3社が加入予定。また、2社が事業譲渡により継続。(各種商品卸売業)  |
|      | 小売業   |    | イランの海上閉鎖による石油の供給が出来ず値上がりし、関連して輸入物全てが円安で値上がりしている。気候も暖かくなり、行楽地も徐々に客が増えてきている。(食肉小売業)   |
|      | サービス業   |    | 3月の宿泊は1月、2月と比べると高稼働で推移した。(宴会) 原材料高と物価高と中東の問題がホテルでの宴会に良くない影響を与えている。2月も利用状況が予測ほどではなかった。(飲食店) 物価高による利用控えの影響が飲食店には出ているように感じる。原材料の高騰が非常に影響が大きい。(旅館・ホテル)  |
|      | 建設業   |    | 年度末にあたり相変わらず人手不足の状況が続いてるが、受注量は前年同月以上に順調に進んでいる。ただし来期以降の受注量は減少傾向にある。(職別工事業)   |
|      | 運輸業   |    | 貨物運送ではホルムズ海峡封鎖による影響が工場等の操業縮小や一部部品の製造停止等もあり輸送量は減少し、特にアルミコイルの保管量輸送台数が著しく減少している。小口配送では引っ越しや転勤により一時的に配送量は増えたが燃料価格は暫定税率廃止により落ち着くと思われるが、車輛消耗品や修理費用が高騰し厳しい。(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。

## 組合員で協力体制を深め、次世代で「技」のかけ橋を

山口県左官業協同組合（山口県）

左官とは、建築物の壁などに土や漆喰、モルタルなどの壁材をコテなどの塗りの技術によって仕上げる技法、あるいはそれを専門とする職人を指す。技能習得には相当の期間を要するが、現代において伝統的な漆喰左官仕上げを施工する機会は僅かであり、伝統技法・技能の承継が課題であった。そんな折、土蔵リノベーションの相談が寄せられ、これを組合員の技能研鑽と施主の想いを実現する好機と捉え、組合プロジェクトとして取り組むこととなった。

ある施主から「実家の土蔵を残したい」という相談が理事長にあった。施主は定年後下関にUターンし実家のリフォームをしていたが、土蔵の補修は難しく県内でも漆喰左官仕上げができる組合員は限られており、日本左官業組合連合会のWebから地元左官組合員を探して連絡、それを受けたのが理事長だった。現場を訪れると蔵の内部の土の状態はあまりにも悪く、竹は剥き出しの場所もあった。理事長はこの案件を「組合員の研修の場」として活用し材料費のみの負担で施工することを提案、施主も「次世代に技術が繋がるのならば」と賛同し快諾。ここに「土蔵リノベーションプロジェクト」が始動した。工事は大工や材料メーカー、施主も一丸となり協力体制で進められた。企業の枠を越え、ベテラン職人が若手へ漆喰仕上げの技を直接伝授。実工事で学ぶ貴重な機会には延べ20日間で51人が参加し、崩落寸前だった土蔵は技術継承の場として再生を遂げた。参加者からは「組合員同士の交流の場となり刺激を受けた」「土や漆喰の感触を味わいながら作業でき、貴重な機会になった」との声があがった。施主も自ら最終工程である漆喰の上塗りに参加し「この取組みをぜひ多くの方に知って欲しい」との所感を頂戴した。今後も組合員や技能士会と連携し、次世代へ「技」の伝承・承継ができるよう組合がプラットフォームとして、技能研鑽の場を提供していきたい。プロジェクトに参加した企業からの賛助申し出や技能検定受検者・合格者の増加、若手の技能習得・伝承などにつながった。技能習得の機会提供は組合加入の促進にも寄与した。土蔵リノベーションの成果を「第二回しっくいフォトコンテスト」に応募した結果、リフォーム部門で銅賞を受賞。これは対外的なPRと、自らの技能の再評価につながった。



左官仕上げ



リノベーションされた土蔵

|           |                             |         |         |
|-----------|-----------------------------|---------|---------|
| 住 所       | 〒751-0828 山口県下関市幡生町2丁目8番11号 |         |         |
| Instagram | yamaguchi.sakan             | ホームページ  | —       |
| 設 立       | 平成17年4月                     | 主 な 業 種 | 左官工事業   |
| 組合員数      | 17人                         | 出 資 金   | 2,100千円 |

（「令和7年度 組合資料収集加工事業報告書」より転載）

## ★ Q&A ★ 員外理事の定めのない組合が員外理事を置くことの可否について

Q

協同組合が員外理事を置く場合、次のいずれの考えが適切ですか？

- (1) 員外理事を置く旨定款に定めなくとも、員外役員を置かない旨の規定がなければ、理事の定数の3分の1までは置くことができる。
- (2) 員外理事を置く旨定款に定めなければ、員外理事は置けない。

A

(1) が適切ですが、員外理事に関する規定は定款で明確にすることが望ましいです。

理事については、理事の定数の少なくとも3分の2は組合員または組合員たる法人の役員でなければならない（中協法第35条第4項）ことから、逆に言えば3分の1までは員外理事を選任することができます。

したがって、本件については、貴見(1)のとおりですが、員外理事に関する事項を明確にさせるため、定款に「組合員または組合員たる法人の役員でない者は〇人を超えることはできない。」または「理事は、組合員または組合員たる法人の役員でなければならない」と明記することが望ましいです。

（全国中小企業団体中央会「組合質疑応答集」より転載）

### 物流効率化法への対応について

#### 1. 法制度の概要

物流の担い手不足や「2024年問題」への対応が課題となる中、2025年4月から段階的に施行されている本制度により、荷主企業においても物流の効率化に向けた取組が求められています。

#### 2. 令和8年4月改正のポイントと対応

一定規模以上の荷主（特定荷主）※には、以下の対応が求められます。

- ① **中長期計画の作成**（物流効率化に向けた取組計画の策定）
- ② **定期報告**（取組状況を国へ報告）
- ③ **物流統括管理者（CLO）の選任**（体制整備の責任者を配置）

※年度の取扱貨物の重量9万トン以上の規模となる荷主のことを指します。

※取扱貨物量の算定については、出荷量や取引データ等を基に把握する方法が示されています。

△ 対応が不十分な場合、指導・勧告や罰則の対象となる可能性があります。早めの対応をご検討ください。

制度の詳細や対象要件については、経済産業省のポータルサイトをご確認ください。

[https://www.meti.go.jp/policy/economy/distribution/logistics\\_efficiency/bukkouhougaiyou.html](https://www.meti.go.jp/policy/economy/distribution/logistics_efficiency/bukkouhougaiyou.html)



### STOP! 熱中症 クールワークキャンペーン

#### 1. 概要

気温の上昇に伴い、職場における熱中症のリスクが高まる中、厚生労働省では、ガイドラインに基づく対策の徹底を呼びかけるため、5月から9月まで「STOP! 熱中症 クールワークキャンペーン」を実施しています。

#### 2. 5月～9月に実施すべき主な対策

- ① 作業環境の確認（温度・湿度の把握）
  - ② 作業計画の見直し（暑さを考慮した時間設定）
  - ③ 水分・塩分補給の徹底
  - ④ 作業中の体調管理の強化
  - ⑤ 緊急時の対応体制の整備
- ⇒ 自社の作業環境を確認し、熱中症リスクの有無を把握の上、必要な対策の実施をご検討ください。

キャンペーンの詳細は、厚生労働省のリーフレットをご確認ください。

<https://www.mhlw.go.jp/content/11303000/001676140.pdf>



# 中央会からのお知らせ

## 新入職員のご紹介

4月より、新しい職員が入職しましたのでご紹介いたします。  
会員の皆様をはじめ、関係機関の方々、どうぞよろしくお願ひいたします。



### 事業管理部 主事 いしかわ たくま 石川 卓馬

- ・出身地 宇都宮市
- ・趣味 ドライブ、外食

4月より入職しました、事業管理部の石川と申します。  
休日はドライブをしながら各地を訪れ、出先で食事を楽しむことを趣味としています。地域ごとの雰囲気やお店の特色に触れることが、良い気分転換にもなっています。  
前職では7年間さまざまな事業者支援に携わり、その後は独立して個社への支援にも取り組んできました。そうした経験を通して、事業者一社一社に向き合うことに加え、組合を通じて地域の中小企業を支えることの大切さを強く感じたため、このたび中央会に入職いたしました。  
これまでの経験も生かしながら、一つひとつの業務に丁寧に取り組んでまいります。どうぞよろしくお願ひいたします。



### 事業推進部 主事 さくらい こうき 櫻井 康貴

- ・出身地 宇都宮市
- ・趣味 旅行

4月より入職しました、事業推進部の櫻井と申します。  
私は、学生時代から、地域社会へ貢献したいという強い思いをもっておりました。地域経済を支えているのは中小企業であり、その発展を支援することが地域全体の活性化につながると考えています。中小企業を支援し、地域社会の発展に貢献したいと考え、入職いたしました。  
社会人としての経験がまだ浅く、至らない点も多くございますが、一日も早く皆様のお役に立てるよう精一杯努めてまいりますので、よろしくお願ひいたします。

## 令和8年度中央会通常総会のご案内

開催日時：5月22日(金) 午後1時30分

開催場所：ベルヴィ宇都宮

(宇都宮市宿郷5丁目21-15)

○皆様のご参加、お待ちしております

### 編集後記

新年度がスタートし、早くも1か月が経過しました。新たな環境での業務や事業活動に取り組みされている方も多いのではないのでしょうか。4月号をご覧いただいた方の中には、お気づきの方もいらっしゃるかもしれませんが、本号より機関誌のページ構成を一部見直しています。とりわけ冒頭の「TOPIX」については、株価指数の誤記ではないかと思われる方もいらっしゃるかもしれません。実はこの名称には、担当者なりに考案した由来があり、これまで掲載していた「組合NEWS」と中央会の活動レポート「FLASH」を統合し、「TOPICS」と「MIX」を掛け合わせたものです。

前回の4月号より新たな構成となった本機関誌ですが、内容についても前例にとらわれることなく、皆様の関心を引く情報を分かりやすくお届けできるよう努めてまいります。(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。