

■発行日：2023年2月28日
■発行者：栃木県中小企業家同友会
〒321-0968 栃木県宇都宮市中今泉2-3-13
TEL 028-612-3826 FAX 028-612-3827
E-mail：t-doyu@ninus.ocn.ne.jp
URL：http://www.tochigi.doyu.jp/
■企画編集：広報委員会 ■印刷：有限会社 赤札堂印刷所



様

News Topic 01

栃木のNEWS 県央支部2月例会

激動する日本と地域 —日本経済と中小企業経営の活路—

2023年2月2日に行われた県央支部例会は、北海道中小企業家同友会第71期同友会大学公開講座のサテライト会場として開催された。講師は京都橘大学教授で京都大学名誉教授でもある岡田知弘氏。今回の観点は以下の2つである。

1. 「中小企業は経済を牽引する力であり、社会の主役である（中小企業憲章前文）」の意味を深める
2. 厳しい経営環境を打開するための科学的・主体的な視点を再認識し「地域内再投資力」の重要性を理解する

中小企業が経済に占める比重（「2016年経済センサス」）には地域格差がある。中小企業は日本の企業の99.7%、同従業者の68.8%であるが、従業者率を下げているのは大都市圏であり、栃木県は企業数の99.8%、同従業者の85.4%が中小企業である。富士山に雪が積もるときれいにみえる上の方に目がいくが、実際に支えているのは下の方であり、大企業ではなく中小企業である。またそれぞれの地域に歴史があり環境もちがう。この地域ごとの歴史や環境を考えることが、地域での経営を実践していくにあたって必要不可欠な視点だととらえる必要がある。

現代はグローバル化と大災害の時代から、グローバル化の真逆である国家間対立と大災害の時代になりつつある。その中で私たち中小企業経営者が、評論家でなく主役として様々な課題にたいして自分たちの立場で考えていくことが、地域経済・社会の持続的成長につながる。さらに、地域で育った企

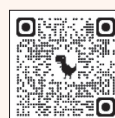
業が育った地域に資源を還元することで、従業員・家族とともに成長し持続的な豊かさを得ることができる。

地域と経済が乖離し矛盾が大きくなっている現在、700万年の人類史の中で原始時代から変わっていない半径500m圏の地域から、街、市町村、県、国、アジア、世界という順で世の中が成り立っていることを理解し、中小企業の一人ひとりが地域を担っていく一員としての自覚をもち、地域に対する視点を自分自身の中で見直す必要があると感じた。

中小企業が経営指針をしっかり持った上で、個々の地域で実践をともなう具体的な方法を模索し、地域経済ビジョン、日本経済ビジョンとつなげていく



岩手県陸前高田市における
発酵パーク「カモシー」と
若い起業家たちの取組



インバウンド客が去ったあと
農村や町が残った由布院の
100年サロン新しい地域づくり

必要があり、そのためには地方自治体との連携、積極的なかわりと、私たちが社会の主役として社会的責任の大きさを自覚することが重要である。

最後に、ウイルスをこの世から撲滅することは不可能である。ウイルスを災害として捉え、物的な崩壊はなくとも人と人の関係を壊すことが特徴であると理解し、コロナ禍において間違った形で伝わってしまった部分があるソーシャルディスタンスについても、私たち自身が主役となっていくためには認識を改める必要があると感じた。

栃木同友会のテーマである、「シコウとシンカ」について、岡田氏の講義は自社が進化していく方向性を思考していくための基礎となる講義であった。機

会をいただいた北海道同友会関係者の皆様及び栃木同友会の皆様、ありがとうございます。中小企業として考え続け、地域を巻き込みながら進化し続けていくことが機会への感謝だと考えております。

[文責 有限会社 芯和 常務取締役 高橋和子]



講義後に行われた座談会

News Topic 02

栃木のNEWS 鹿沼・日光支部1月例会

「気軽な話し合いから時代を読み解く」

1月26日の1月例会は「お正月の新聞紙面から始まる経営環境座談会」～鹿沼・日光の今後と皆様のご商売を語り合おう!～ということで、少人数の座談会を行った。

事前の幹事会でテーマを以下の3つに絞って提案することとした。

まず、『円安・中国ロックダウン』に関しては、大倉ホンダ販売(株)の鷹羽取締役より状況説明があった。自転車は現在大部分の部品が輸入ということで、コロナ禍による輸入難と円安による価格上昇に大きく影響を受けたとのこと。

しかしこれを機に、少し高くても国産の自転車を仕入れて価値を伝えていくことや、仕入と売上時期のずれに対する資金繰り対策など、取り組み方により経営強化につながる課題でもあるということがわかった。

『賃上げ』に関しては皆さんが苦慮されている様子であった。この数十年、「もの」に関しては良いものを安く売る体質、「こと」に関しては無料サービスからスタートして後ほど課金する形態が増えたというのが共通認識であった。そうなれば当然「ひと」に対しても満足いく待遇にしてきた企業は少ないだろ

う。

ただ、さすが同友会!補助金や助成金を活用しつつ賃上げに結び付けているという話や、退職金を支払っているなど、賃金に対しても言い訳せずに取り組んでいる様子が見えてきた。

『一流選手(有名人)同士の結婚』に関しては、今までは本業優先で、大活躍しているときに結婚・出産する事例は少ないが、最近は結婚・出産して家庭を優先する時期を設ける有名人が増えている印象があったため、働き方改革(育休等)の話題として投げかけた。

これに関しては、中小企業では人材も限られ採用も難しいので、女性とはもちろん男性にも育休制度というのは導入しにくいという声が多かった。

座談会で気軽に話せるという形が様々な意見交換ができる良いきっかけになったと思うので、今後も定期的に行っていきたい。

[文責 トカール 代表 齊藤加居]

今回の県南支部例会は、Zoom 参加 3 名・リアル参加 11 名にて実施された。

新型コロナが 5 類への引き下げが決まり、消費経済活動が変化するであろう。

報告前の近況報告では、ニッチ産業（技術的に困難）で工程作業に溶接者の大半を投入する会社では正社員給料の 0.37% 昇給、パート従業員さんも 45 円以上の昇給報告があった。

また、人の嫌がる夏場の廃棄物処理、冬場は水を使う清掃作業の会社では業績好調な報告となり、その様な生業を本業とする業種は、経済環境には左右されない興味深い報告となった

「税制大綱速報と税の小ばなし」令和 6 年 1 月 1 日より施行本題の税制大綱ではあるが、速報と銘打つ通り今年 6 月頃が正式発表である。

①電子帳簿保存法が経過措置を経て導入され、税

務調査官は電子保存の要件を満たした仕組みになっているかどうかを確認する。会計ソフトにとどまらず経理業務体制が電子帳簿保存法に則していることが求められ、事務処理上の混乱も予測される。

②インボイス制度、支払い手数料の返還インボイス説明があり、積み立て NISA 一般 NISA の非課税年数が無期限となり相続時精算課税は年間 110 万円まで 2500 万円未満であれば非課税暦年課税制度は死亡前 3 年間で 7 年間へと延長される。

県南支部の特徴とする誰もが参加してくる状況になったところで閑話休題、社長自身が税の知識も習得すべきと結論付け会議の終了となる。

[文責 関東物流有限会社 代表取締役 山本健二]

（株）フカサワの湯浅美穂さん、上野葵さん、金田智明さんに会いに行く！

栃木同友会では、今年度 4 月に会員企業が集まって合同入社式を初開催しました。期待と不安を胸に社会人生活をスタートした新入社員さん。半年以上経ってその後どのように過ごしているのか？互いにどんな成長を遂げているのか。また悩みを抱えているな

いか？「今」を共有し合い、更なる活躍につなげて欲しいとの思いから同期訪問を行うことにいたしました。第 5 弾は、（株）フカサワの湯浅美穂さん、上野葵さん、金田智明さんを、（株）総研の丸橋優也さんが訪問しました。

①現在の仕事内容を教えてください。

湯浅さん、上野さん、金田さん（全員）

研修期間を終え、10 月からお客様に商品の提案をするルート営業を行っています。今は営業においてとても重要な提案能力やコミュニケーション能力を先輩との営業周りで学んでいます。

②御社はどんな会社ですか？

湯浅さん、上野さん、金田さん（全員）

工場向けの包装資材をメインに取り扱っている総合商社です。商品発送等の物流分野をはじめ食品分野や農業分野、建築分野など多方面のお客様の

ニーズに合わせた商品の提供をしています。

社員数は 110 名でそのうち女性が 40 名程度です。平均年齢は 37 歳程度です。



③入社のかっけは何ですか？

湯浅さん

福利厚生之良さと女性之営業職を推進している部分と成果に見合った待遇とに好感を持ちこの会社を選びました。

上野さん

関東圏内で働きたいというのと、大学之ゼミ之先輩の影響でここを選びました。福利厚生之良さも選んだ理由の一つです。

金田さん

もともと地元である宇都宮で営業がしたいという思いがあったのと、しっかりとした基盤を持ちつつ新たな分野へも進出している会社之将来性から選びました。

④仕事之やりがいを感じる時は何ですか？

湯浅さん

自分之スキルがそのまま売り上げにつながる仕事なので大きな案件が決まった時はやりがいを感じます。入社時に比べ現在は仕事が楽しく、責任感を持てるようになりました。

上野さん

時間をかけて商談が決まった時にやりがいを感じます。10月から営業になり、商品へ之理解がより深まり「頑張るぞ」という気持ちになりました。

金田さん

「フカサワ」之看板を背負って之営業なので、とてもプレッシャーを感じますがそこにやりがいも感じます。はじめは不安ばかりでしたが今はそういった気持ちとうまく向き合いながら仕事に励めています。



⑤これから之目標（挑戦してみたいことなど）

湯浅さん、上野さん、金田さん（全員）

まずは個人個人に設定された数字之達成を目標に頑張りたいです。また、現在は上司の方と営業周りを行っていますが、できるだけ早く独り立ちしお客様に信頼されるような営業マンになりたいです。

⑥最後に会社自慢をお願いします。

湯浅さん、上野さん、金田さん（全員）

支店ごとに特徴があり雰囲気は多少違いますが、どこ之支店もとてもフレンドリーで相談などもしやすく、フォローし合える関係性が築けています。また、社員でソフトボール之試合に出場することもあり仲之良い会社です。家賃補助や営業車之個人使用等之福利厚生之充実も自慢の一つです。

感想

（株）総研 丸橋さん

私はインタビューを通して皆さんとても上昇精神がすごいと感じました。入社して一年弱ほどですが、数字へ之こだわりや役職をどんどん上げていきたいなどおっしゃっていて、自分も負けていけないと刺激を受けました。



〈インタビュー〉

（株）総研 新入社員 丸橋優也

〈編集〉

（株）総研 新入社員 丸橋優也

〈企画〉

経営労働委員会（社員準備委員会）