

# ここんにき

中小企業とちくごを  
元気にする地域経済情報誌

TAKE  
FREE

Vol.2



## 目次

- ① 塚崎教授のみみよりコラム・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 2  
    ～確かなアドバイス・情報にはお金を払っても良いワケ～
- ② 景気動向調査レポート・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 3
- ③ 特別調査～2019年の経営見通し～・・・・・・・・・・ 12
- ④ 久留米大学だより・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 14  
    ～参加して走って考える、マラソンと地域振興～
- ⑤ 久留米大学生が社長にきく！・・・・・・・・・・・・・・・・ 16  
    ～安全タクシーグループ～
- ⑥ 次世代を担う人づくり～大学生の編集者体験～・・・・ 18
- ⑦ 久留米大学生にきく！若者のホンネ・・・・・・・・・・ 20
- ⑧ 地元経営者にきく！・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 22  
    ～山の壽酒造株式会社～  
    ～株式会社オガタストーン～
- ⑨ 次世代経営者にきく！・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 24  
    ～MOON HAIR～  
    ～パティスリーSORAciel～

## ここんにき

当金庫は、久留米市を中心として八女市、筑後市、朝倉市、うきは市、広川町、大刀洗町、筑前町の5市3町を主たる営業エリアとしています。また、本誌に掲載しております景気動向調査を含めた経済情報についても、同エリアを対象として掲載しています。そのため本誌名は、この辺り、この周辺といった意味を表わす方言で5市3町を総称し、「ここんにき」としました。



### 表紙のデザイン

本誌の表紙には、2018年11月創刊時、久留米大学文学部情報社会学科3年生 寺地宏美さんのデザインを使用しています。

また製作にあたり、寺地さんと勉学を共にする塩崎南菜さん・原愛理さんにもアドバイスをいただきました。



久留米大学文学部  
寺地宏美さん

# 塚崎教授の みみよりコラム



久留米大学 商学部教授

## 塚崎 公義 先生

1981年、東京大学法学部卒、日本興業銀行（現みずほ銀行）に入行。カリフォルニア大学ロサンゼルス校（UCLA）にてMBAを取得の後、調査部主任部員、財団法人国際金融情報センター調査企画部長などを経て、2005年に久留米大学へ。

### 【著書】

「一番わかりやすい日本経済入門」  
「なんだ、そうなのか！経済入門」  
「老後破産しないためのお金の教科書」  
「日本経済が黄金期に入ったこれだけの理由」など。

# 確かなアドバイス・情報にはお金を払っても良いワケ

世の中には、情報が溢れている。無料で得られる情報だけでも無限にある。しかし、「タダほど高いものは無い」という言葉もあるので、慎重な姿勢が必要だ。

愉快犯のように、嘘の情報を流して人々が信じるのを単に楽しんでる人もいるだろうし、「インターネットに面白い嘘の情報を流すと多くの人がそれを見るので、広告収入が得られる」と期待している人もいるだろう。

自社の製品を売るために誇大広告的な情報を流している人、不安を煽る情報を流して自社製品の販売につなげたいと考えている人、等々もいるだろう。「レストランでオススメのメニューを聞いた」という事もあるかも知れない。

最悪なのは「必ず儲かる投資話」の情報である。世の中に必ず儲かる話などある筈もないし、仮にあったとしても、見知らぬ人にそんな話を教えてあげる「お人好し」がいる筈もない。それは詐欺に違いない。「必ず儲かる話は必ず損する話」なのである。

ちなみに、読者は本稿を無料で読んでいると思うが、ご安心あれ。本稿は、久留米大学と筑後信用金庫の密接な関係に基づき、地域経済の発展のために筆者が協力しているものであるから、邪心は無いので(笑)。

さて、無料の情報が溢れている中にも有料な情報もある。日本人は「情報は無料である」と考えている人も多いので、わざわざ金を払って情報を得る事に抵抗を感じる人も多いだろうが、筆者は時として有料の情報を使う。

たとえば遺産相続の手続きを代行してくれた信託銀行や、確定申告をしてくれる税理士には、有料なサービスを頼んで良かったと思っている。

父が他界した時、遺産相続の手続きが発生したのだが、これは大変面倒な作業である。たとえば父の名義の財産を換金しようとする時、「相続人全員」の同意を得ているという証拠が必要となる。そこで問題となるのが「相続人が他にはいない」という証明である。「隠し子がいない」という事を証明しなければならぬのだ。その手続きは、非常に面倒なものだぞつた。

そこで筆者は、信託銀行に相続関係の業務一切を委託した。当然、手数料は必要だが、その際に聞いた信託銀行の行員の言葉に非常に納得したのである。

「お客様にとっては、一生に一度か二度の事でしようから、そのために複雑な手続きを調べて自分で役所に出向き、多くの場合には書類の不備で突き返され、といった手間をかけるのは勿体無いことです。私は毎日やっついて手続きを熟知して

いるので、調べる手間も突き返されるリスクもありません。そんな私が、手続きに要した時間を人件費に換算して、僅かな利益を上乘せして請求させていただいても、お客様がご自身で手続きされる事を考えたら安いものだと思えますよ」というのである。

たしかに、病気になったとき、医学書を自分で調べるよりも医者に診察してもらおう方が正確で早く便利である。何でも一人でやるより、大勢で分業して自分の専門分野だけに詳しくなる方が合理的である。そう考えれば、信託銀行への委託は合理的であらう。

同様に、年末調整は税理士に依頼している。原稿料収入等に対して必要経費をどこまで税務署が認定してくれるのか、自分では判断できないからである。自宅のパソコンで原稿を書いたとして、パソコン購入費用を必要経費と税務署が認定するのかわか、判断する材料を筆者は持っていない。そんな時には、過去に何度も税務署とやりあっている税理士に相談するのが良いに決まっている。

読者が中小企業の経営者であるならば、税理士はもちろん、たとえば中小企業診断士、社会保険労務士などに経営や雇用の事を相談してみたり、個人の資産などについてFP（ファイナンシャル・プランナー）に相談してみてもいいだろう。

自分で一から調べるよりも、プロのアドバイスを受けることで、多少の費用は支払ったとしても、支払った手数料以上のものが得られるかも知れないから。

## 景気動向調査について

### 景気動向調査の概要

**調査の目的** 筑後地区の景気動向を把握し、当金庫とお取引いただいている企業の経営者の皆さまに景気に関する情報の提供を行い、経営にお役立ていただくことを目的としています。

**調査の時期** 2019年2月

**調査の対象期間** 2018年10月～2019年3月の実績  
2019年4月～2019年9月の見通し

**調査の方法** 当金庫の営業担当者による面接聞き取り調査

**調査対象企業** 当金庫のお取引先企業のうち、久留米市、八女市、筑後市、朝倉市、うきは市、広川町、大刀洗町、筑前町に本社を置く従業員規模20名以下の地元中小企業108社(回収率100%)



### 業種内訳

製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
18社	18社	18社	18社	18社	18社

### 独自指数「ちくしん指数」と独自調査

「ちくしん指数」とは、久留米大学の教授3名による監修のもとに筑後信用金庫が定めた直感的な景況感を表す独自の景気動向指数です。景気動向調査対象企業の中小企業経営者に、外食の回数・代表者が感じる飲食店の混み具合・業務上のチャンス・従業員への支給ボーナスの増減・従業員の有休取得状況などの景況を表すと思われる項目を聞き取り調査し、分析し、組合せることによって算出しています。

そのほかに独自の調査として、景気動向調査対象企業の中小企業経営者に、「地元の繁華街に飲みに出かけた回数」、「取引先を接待した回数」を聞き取り、その結果を掲載しています。



監修：久留米大学 商学部 塚崎 公義 教授  
久留米大学 商学部 伊藤 祐 教授  
久留米大学 経済学部 伊佐 淳 教授

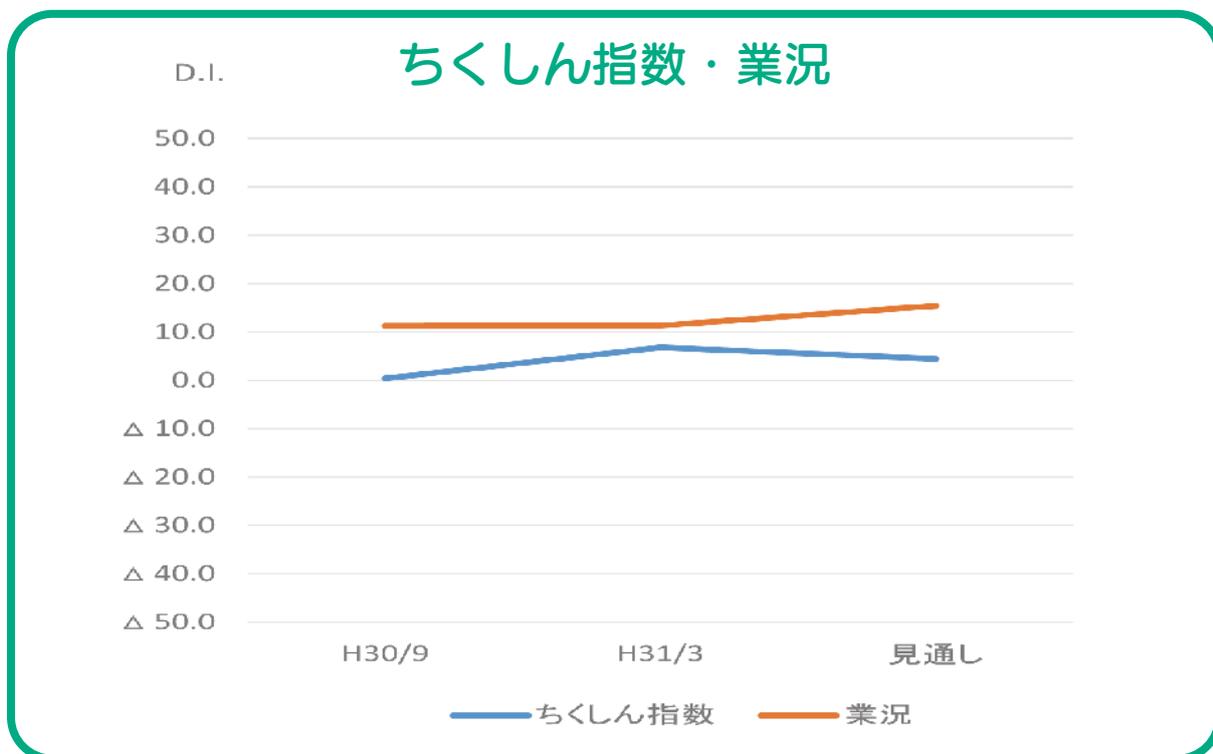
### D.I. (ディフュージョン・インデックス)

景気動向調査における調査結果の分析にD.I.という指標を利用しています。

D.I.とは、経済全体または個別の経済事象について、その変化の方向と広がりをとらえるための指標で、多くの景気動向調査に利用されている指標です。代表的な各質問項目について、「良い」、「増加」、「上昇」等と回答した企業の割合から、「悪い」、「減少」、「下降」等と回答した企業の割合を差し引いて算出しています。



～ 業況は好調ながら売上・利益は伸び悩む見通し～



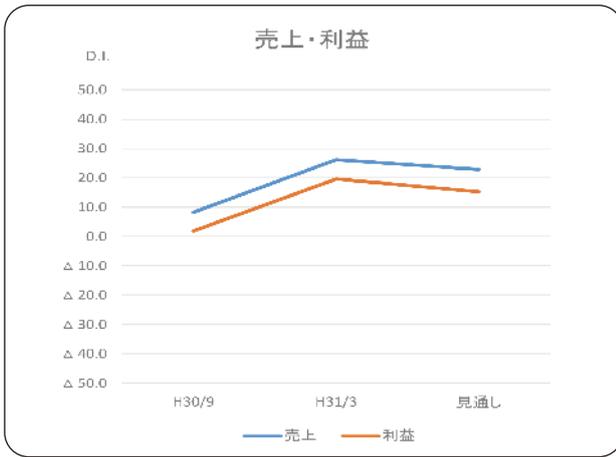
今期のちくしん指数D.I.は、前期比6.4ポイント増加し、プラス6.8と好調感が強まった。業種別では、製造業を除く全ての業種において前期比で改善した。製造業における「外食の回数(△17.6)」、「社員の有休(△17.7)」、建設業における「社員の有休(△17.0)」がD.I.を押し下げたが、小売業・サービス業における「業務上のチャンス」がD.I.を押し上げた。今後はプラス4.4と2.4ポイント減少し、わずかに好調感が後退する見通しとなった。

今期の業況判断D.I.は、プラス11.3と前期並みの好調感が続いた。小売業が大幅にD.I.を押し下げている一方で、その他の業種がD.I.を押し上げた。今後はプラス15.4と4.1ポイント増加し、好調感が強まる見通しとなった。

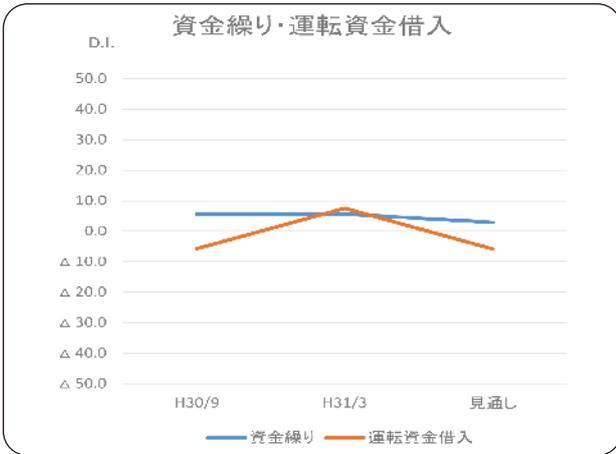
主要判断 D.I.

調査項目	H30/9	H31/3	見通し
ちくしん指数	0.4	6.8	4.4
業況	11.2	11.3	15.4
売上	8.3	26.2	22.9
利益	1.9	19.6	15.2
資金繰り	5.6	5.6	2.9
残業時間	5.7	0.0	△ 0.9
人手不足度	33.3	18.9	19.0
運転資金借入	△ 5.7	7.5	△ 5.8
設備資金借入	△ 6.6	0.9	△ 5.7
繁華街回数	3.0	2.8	△ 11.7
接待回数	1.6	1.5	△ 5.8



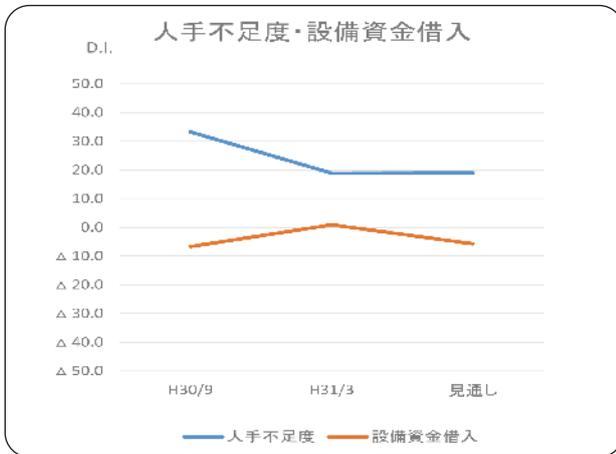


今期の売上D.I.は、前期比17.9ポイント増加し、プラス26.2と好調感が強まった。不動産業がD.I.を押し下げた一方で、製造業・小売業が大幅にD.I.を押し上げた。今後はプラス22.9と3.3ポイント減少し、減少の兆しとなった。特に小売業において、33.4ポイントと大幅に減少し、減少に転じる見通しとなった。



今期の利益D.I.は、前期比17.7ポイント増加し、プラス19.6と増加傾向を強めた。建設業・不動産業がD.I.を押し下げた一方で、製造業・小売業が押し上げた。今後はプラス15.2と4.4ポイント減少し、増加幅が縮小する見通しとなった。特に小売業において、27.8ポイントと大幅に減少し、減少に転じる見通しとなった。

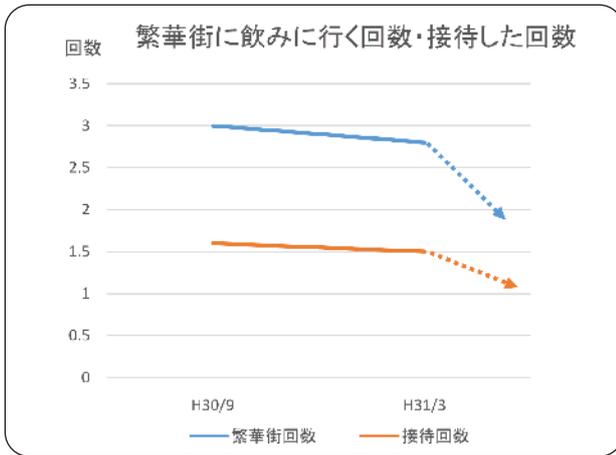
今期の資金繰りD.I.は、前期横ばいのプラス5.6となった。今後はプラス2.9と2.7ポイント減少し、容易さが縮小する見通しとなった。



今期の運転資金借入D.I.は、前期比13.2ポイント増加し、プラス7.5と増加に転じた。今後は△5.8と13.3ポイント減少し、再び借入金は減少に転じる見通しとなった。

今期の人手不足度D.I.は、前期比14.4ポイント減少し、プラス18.9と大幅に改善した。不動産業において人手不足感がやや強まったが、その他全業種において人手不足度が縮小した。特に、製造業(前期比△41.2ポイント)、サービス業(前期比△33.3ポイント)における人手不足度の縮小が、全業種総合の人手不足度D.I.を押し下げた。今後はプラス19.0と0.1ポイント増加の横ばいで推移する見通しとなった。

今期の設備資金借入D.I.は、前期比7.5ポイント増加し、プラス0.9と増加に転じた。今後は△5.7と6.6ポイント減少し、再び借入金は減少に転じる見通しとなった。



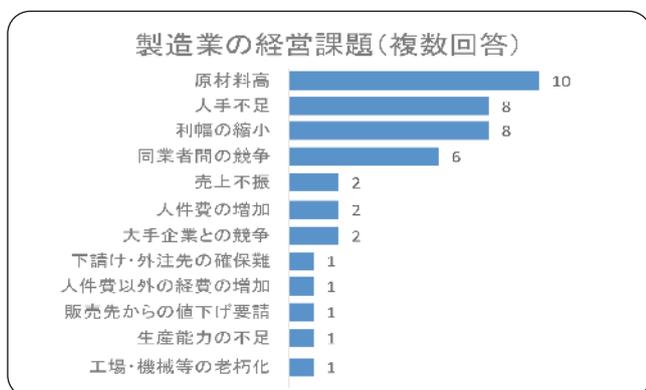
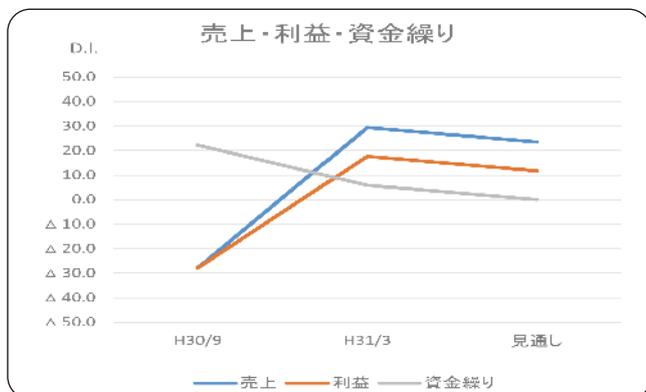
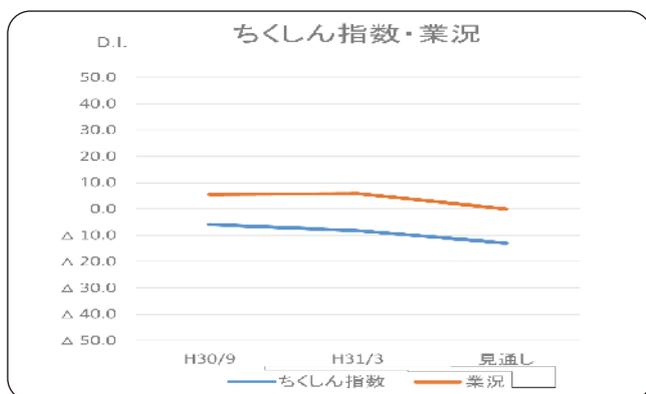
今期の残業時間D.I.は、前期比5.7ポイント減少し、0.0となった。今後は△0.9と0.9ポイント減少し、残業時間は減少に転じる見通しとなった。

今期の地元繁華街に飲みに行く1ヶ月あたりの平均回数は、前期比0.2回減少し、2.8回となった。今後は更に減少する見通しとなった。

今期の取引先を接待した1ヶ月あたりの平均回数は、前期比0.1回減少し、1.5回となった。今後は更に減少する見通しとなった。

## 製造業

# ～ 原材料高により売上・利益減少の見通し ～



### ★調査員コメント★

売上増加したが人件費等の経費を圧縮できず利益が減少している  
後継者問題、人手不足が課題になっている  
人材確保が難しい  
人手不足に伴う生産能力不足が問題  
求人情報を登録しているが成果がない  
ものづくり補助金を利用して機械設備の導入を検討している  
高度な加工技術があるので受注は安定している  
同業者との競争が厳しくなっていくと思う  
大手との価格競争が厳しい  
中国の景気悪化による業界への影響を不安視している

今期のちくしん指数D.I.は、前期比2.3ポイント減少し、△8.2と低調感が強まった。今後は△12.9と4.7ポイント減少し、低調感が強まる見通しとなった。

今期の業況判断D.I.は、前期比0.3ポイント増加し、プラス5.9とわずかな増加にとどまった。今後は0.0と5.9ポイント減少し、悪化に転じる見通しとなった。

今期の売上D.I.は、前期比57.2ポイント増加し、プラス29.4と大幅に好調感が強まった。今後はプラス23.5と5.9ポイント減少し、好調感が弱まる見通しとなった。

今期の利益D.I.は、前期比45.4ポイント増加し、プラス17.6と大幅に好調感が強まった。今後はプラス11.8と5.8ポイント減少し、好調感が弱まる見通しとなった。

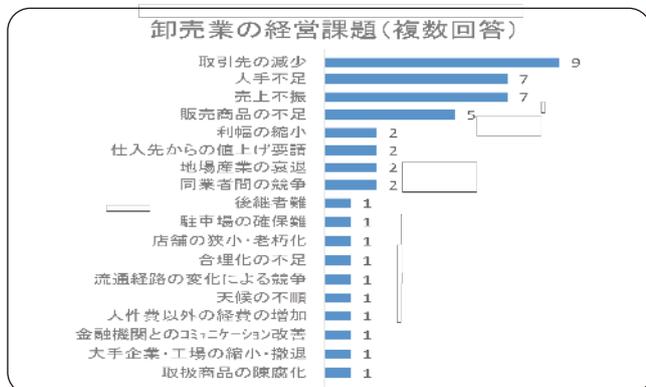
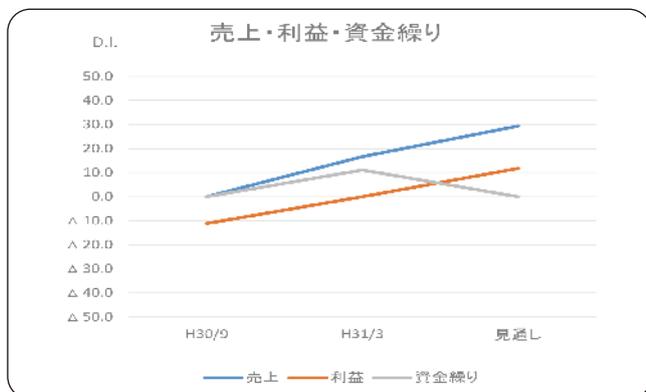
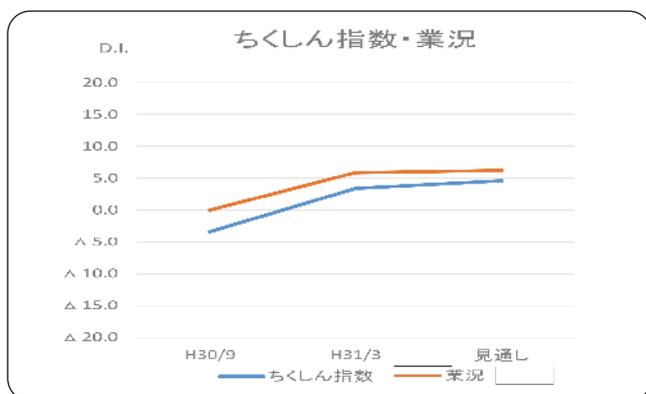
今期の資金繰りD.I.は、前期比16.3ポイント減少し、プラス5.9と容易さが縮小した。今後は0.0と5.9ポイント減少し、厳しい状況に転じる見通しとなった。

前期の経営課題は、「人手不足(10)」が最も多く、次いで「同業者間の競争(6)」、「利幅の縮小(4)」となっていたが、今期は、「原材料高(10)」が最も多く、次いで「人手不足(8)」、「利幅の縮小(8)」となっている。

調査項目	H30/9	H31/3	見通し
ちくしん指数	△ 5.9	△ 8.2	△ 12.9
業況	5.6	5.9	0.0
売上	△ 27.8	29.4	23.5
受注残	0.0	35.3	11.8
利益	△ 27.8	17.6	11.8
販売価格	5.6	11.8	11.8
原材料価格	33.3	41.2	35.3
在庫過剰感	5.6	11.8	0.0
資金繰り	22.2	5.9	0.0
残業時間	0.0	0.0	△ 5.9
人手不足度	47.1	5.9	11.8
運転資金借入	11.1	0.0	△ 17.6
設備資金借入	△ 5.6	0.0	△ 11.8
繁華街回数	1.9	1.8	△ 5.9
接待回数	1.2	0.9	0.0

## 卸売業

# ～ 売上・利益は好調ながら資金繰り悪化の見通し ～



### ★調査員コメント★

人材が不足しており、人件費も高騰している  
若い人が入ってもやめてしまうため育成が難しく、人手不足感  
は変わらない。

今期のちくしん指数D.I.は、前期比6.8ポイント増加し、プラス3.4と好調に転じた。今後はプラス4.6と1.2ポイント増加し、好調感が強まる見通しとなった。

今期の業況判断D.I.は、前期比5.9ポイント増加し、プラス5.9と好調に転じた。今後はプラス6.3と0.4ポイント増加し、好調感が強まる見通しとなった。

今期の売上D.I.は、前期比16.7ポイント増加し、プラス16.7と好調に転じた。今後はプラス29.4と12.7ポイント増加する見通しとなった。

今期の利益D.I.は、前期比11.1ポイント改善し、0.0となった。今後はプラス11.8と11.8ポイント増加し、水面下を脱する見通しとなった。

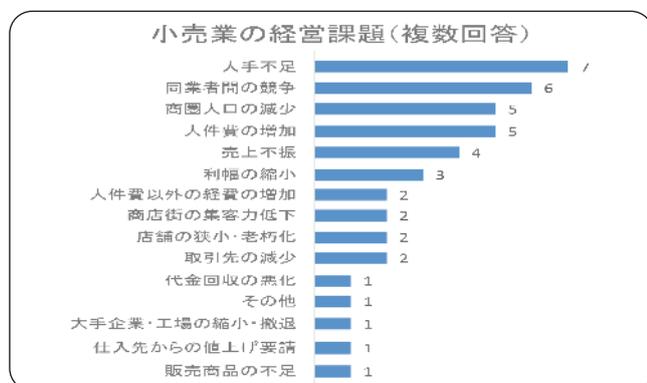
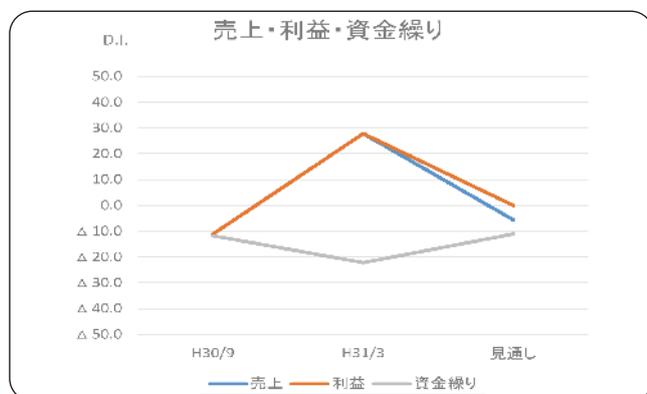
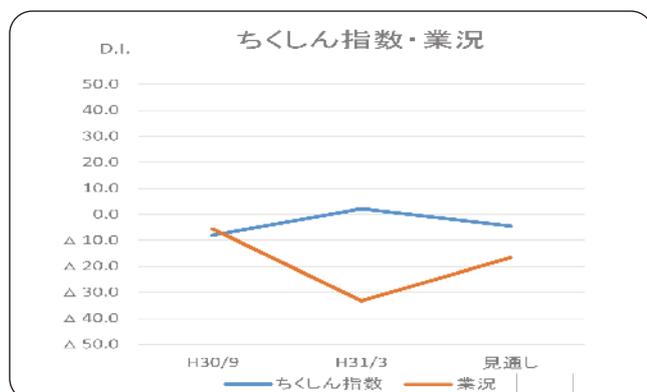
今期の資金繰りD.I.は、前期比11.1ポイント増加し、プラス11.1と窮屈さを脱した。今後は、0.0と11.1ポイント減少し、再び厳しい状況に転じる見通しとなった。

前期の経営課題は、「人手不足(11)」が最も多く、次いで「取引先の減少(6)」、「売上不振(5)」となっていたが、今期は、「取引先の減少(9)」が最も多く、次いで「人手不足(7)」、「売上不振(7)」となっている。

調査項目	H30/9	H31/3	見通し
ちくしん指数	△ 3.4	3.4	4.6
業況	0.0	5.9	6.3
売上	0.0	16.7	29.4
利益	△ 11.1	0.0	11.8
販売価格	5.6	5.6	23.5
仕入価格	5.6	22.2	29.4
在庫過剰感	△ 5.6	△ 11.1	△ 5.9
資金繰り	0.0	11.1	0.0
残業時間	5.6	△ 5.6	5.6
人手不足度	16.7	5.6	22.2
運転資金借入	△ 5.6	△ 11.1	△ 11.1
設備資金借入	△ 11.1	0.0	△ 6.3
繁華街回数	3.4	3.4	△ 12.5
接待回数	2.3	1.8	△ 5.9

## 小売業

# ～ 売上・利益は大幅減少の見通し ～



### ★調査員コメント★

新車の販売台数が伸び悩んでいる  
 ネットオークションを活用している  
 人手が不足しているため賃金を値上げして従業員を確保している  
 が、売上が伸び悩んでいるので厳しい。  
 個人向け牛乳配達を行っているが、顧客層が高齢のため今後不安がある

今期のちくしん指数D.I.は、前期比10.2ポイント増加し、プラス2.2と好調に転じた。今後は△4.4と6.6ポイント減少し、悪化に転じる見通しとなった。

今期の業況判断D.I.は、前期比27.7ポイント減少し、△33.3と低調感が強まった。今後は△16.7と16.6ポイント増加し、悪化幅が縮小する見通しとなった。

今期の売上D.I.は、前期比38.9ポイント増加し、プラス27.8と好調に転じた。今後は△5.6と33.4ポイント減少し、減少に転じる見通しとなった。

今期の利益D.I.は、前期比38.9ポイント増加し、プラス27.8と好調に転じた。今後は0.0と27.8ポイント減少し、減少に転じる見通しとなった。

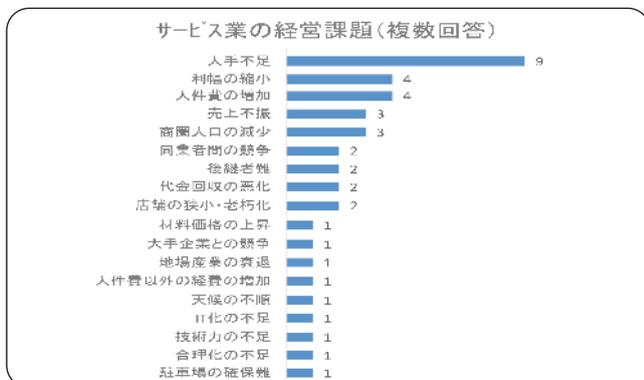
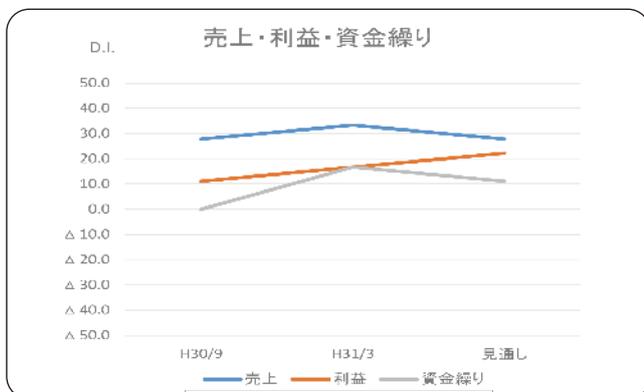
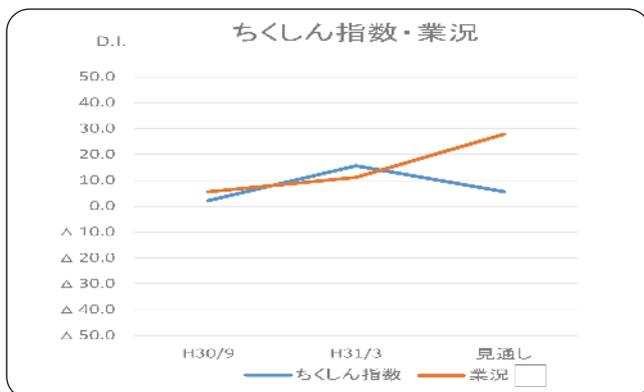
今期の資金繰りD.I.は、前期比10.4ポイント減少し、△22.2と苦しさが強まった。今後は、△11.1と11.1ポイント増加し、厳しさが和らぐ見通しとなった。

前期の経営課題は、「人手不足(8)」、「売上不振(8)」が最も多く、次いで「同業者間の競争(6)」となっていたが、今期は、「人手不足(7)」が最も多く、次いで「同業者間の競争(6)」、「商圏人口の減少(5)」、「人件費の増加(5)」となっている。

調査項目	H30/9	H31/3	見通し
ちくしん指数	△ 8.0	2.2	△ 4.4
業況	△ 5.6	△ 33.3	△ 16.7
売上	△ 11.1	27.8	△ 5.6
利益	△ 11.1	27.8	0.0
販売価格	5.6	11.1	5.6
仕入価格	5.6	22.2	16.7
在庫過剰感	△ 6.3	27.8	16.7
資金繰り	△ 11.8	△ 22.2	△ 11.1
残業時間	△ 5.6	5.6	△ 11.1
人手不足度	29.4	22.2	11.1
運転資金借入	0.0	5.6	△ 16.7
設備資金借入	0.0	5.6	△ 11.1
繁華街回数	1.5	2.2	△ 11.8
接待回数	1.2	1.4	△ 11.8

## サービス業

# ～ 売上減少するも利益増加の見通し ～



### ★調査員コメント★

公共工事や病院関係を中心に受注は安定  
取引先からの入金が遅れることが多く資金繰りが苦しい  
大口案件の情報はあるものの、人手不足により受注を先送りしている

今期のちくしん指数D.I.は、前期比13.4ポイント増加し、プラス15.6と好調感が強まった。今後はプラス5.6と10.0ポイント減少し、好調感が弱まる見通しとなった。

今期の業況判断D.I.は、前期比5.5ポイント増加し、プラス11.1と好調感が強まった。今後はプラス27.8と16.7ポイント増加し、好調感が強まる見通しとなった。

今期の売上D.I.は、前期比5.5ポイント増加し、プラス33.3と増加幅が拡大した。今後はプラス27.8と5.5ポイント減少し、増加傾向が一服する見通しとなった。

今期の利益D.I.は、前期比5.6ポイント増加し、プラス16.7と増加幅が拡大した。今後はプラス22.2と5.5ポイント増加し、堅調に推移する見通しとなった。

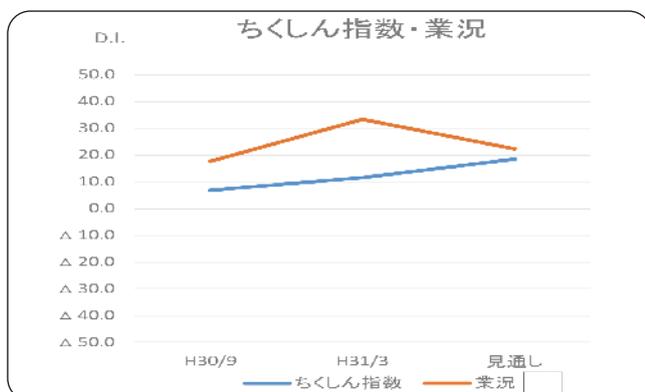
今期の資金繰りD.I.は、前期比16.7ポイント増加し、プラス16.7と容易になった。今後は、プラス11.1と5.6ポイント減少し、容易さが縮小する見通しとなった。

前期の経営課題は、「人手不足(11)」が最も多く、次いで「同業者間の競争(7)」、「利幅の縮小(5)」となっていたが、今期は、「人手不足(9)」が最も多く、次いで「利幅の縮小(4)」、「人件費の増加(4)」となっている。

調査項目	H30/9	H31/3	見通し
ちくしん指数	2.2	15.6	5.6
業況	5.6	11.1	27.8
売上	27.8	33.3	27.8
利益	11.1	16.7	22.2
サービス価格	11.1	22.2	27.8
仕入価格	11.1	33.3	38.9
資金繰り	0.0	16.7	11.1
残業時間	11.1	5.6	5.6
人手不足度	61.1	27.8	16.7
運転資金借入	△ 11.1	22.2	16.7
設備資金借入	0.0	11.1	11.1
繁華街回数	4.0	1.8	△ 16.7
接待回数	1.6	1.1	△ 5.6

## 建設業

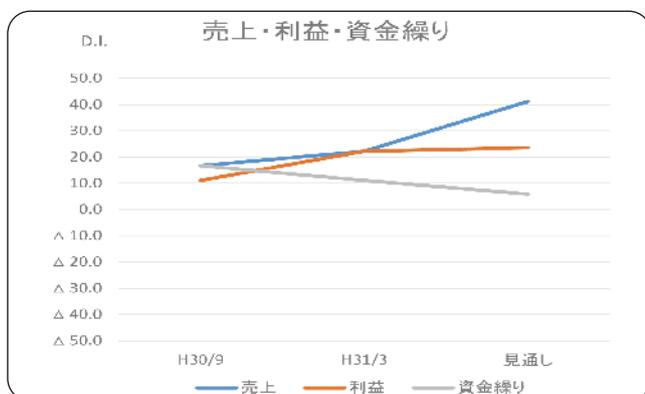
# ～ 売上・利益共に堅調推移の見通し ～



今期のちくしん指数D.I.は、前期比4.7ポイント増加し、プラス11.5と好調感が強まった。今後はプラス18.4と6.9ポイント増加し、好調感が強まる見通しとなった。

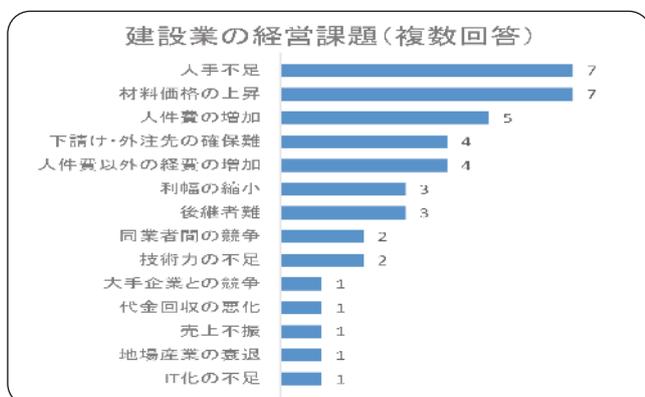
今期の業況判断D.I.は、前期比15.7ポイント増加し、プラス33.3と好調感が強まった。今後はプラス22.2と11.1ポイント減少し、好調感が弱まる見通しとなった。

今期の売上D.I.は、前期比5.5ポイント増加し、プラス22.2と増加幅が拡大した。今後はプラス41.2と19.0ポイント増加し、大幅に好調感が強まる見通しとなった。



今期の利益D.I.は、前期比11.1ポイント増加し、プラス22.2となった。今後はプラス23.5と1.3ポイント増加し、堅調に推移する見通しとなった。

今期の資金繰りD.I.は、前期比5.6ポイント減少し、プラス11.1と容易さが縮小した。今後はプラス5.9と5.2ポイント減少し、容易さが更に縮小する見通しとなった。



前期の経営課題は、「材料価格の上昇(9)」が最も多く、次いで「人手不足(8)」、「人件費の増加(4)」となっていたが、今期は、「人手不足(7)」、「材料価格の上昇(7)」が最も多く、次いで「人件費の増加(5)」となっている。

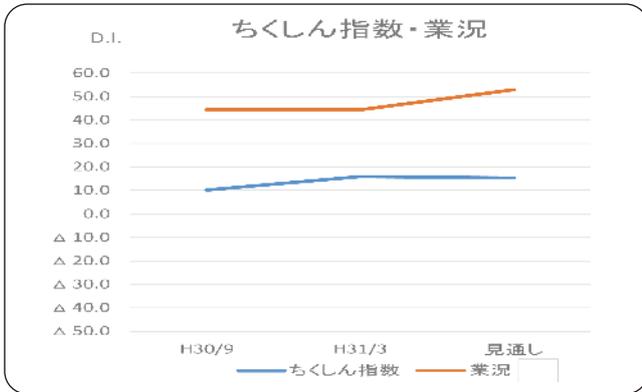
### ★調査員コメント★

人手不足が常態化している  
 ある程度外注先は確保しているが、受注が重なると人手不足になる不安がある  
 地元からの受注が安定している

調査項目	H30/9	H31/3	見通し
ちくしん指数	6.8	11.5	18.4
業況	17.6	33.3	22.2
売上	16.7	22.2	41.2
受注残	29.4	22.2	29.4
利益	11.1	22.2	23.5
請負価格	16.7	27.8	6.3
材料価格	55.6	50.0	31.3
在庫過剰感	5.9	△ 16.7	6.3
資金繰り	16.7	11.1	5.9
残業時間	22.2	5.6	11.1
人手不足度	38.9	35.3	35.3
運転資金借入	△ 16.7	0.0	△ 22.2
設備資金借入	△ 22.2	△ 11.1	△ 5.6
繁華街回数	3.3	3.3	△ 5.9
接待回数	1.7	1.9	5.9

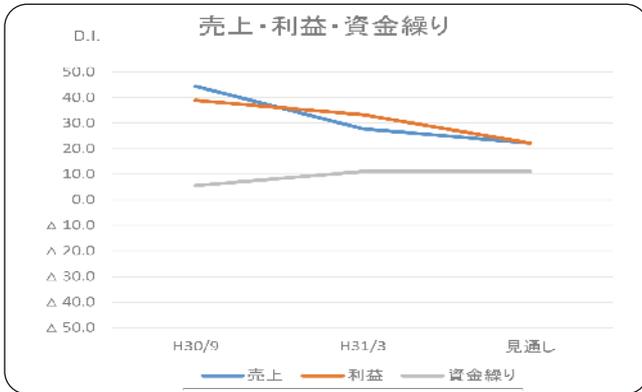
## 不動産業

# ～ 売上・利益はわずかに減少の見通し～



今期のちくしん指数D.I.は、前期比5.7ポイント増加し、プラス15.9と好調感が強まった。今後はプラス15.3と0.6ポイント減少し、わずかに好調感が縮小する見通しとなった。

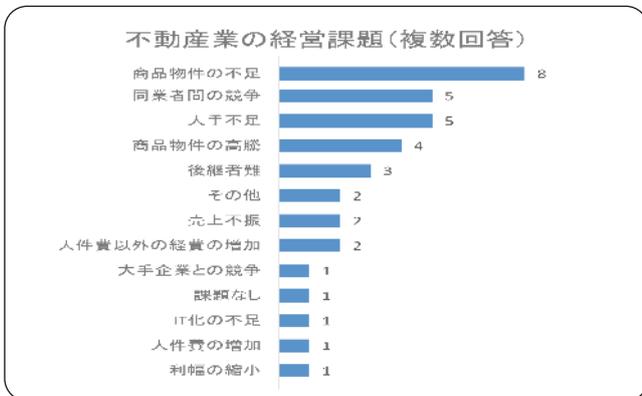
今期の業況判断D.I.は、前期比横ばいで推移し、プラス44.4と好調感を維持した。今後はプラス52.9と8.5ポイント増加し、好調感が強まる見通しとなった。



今期の売上D.I.は、前期比16.6ポイント減少し、プラス27.8と好調さが縮小した。今後はプラス22.2と5.6ポイント減少し、好調さが縮小する見通しとなった。

今期の利益D.I.は、前期比5.6ポイント減少し、プラス33.3と好調さが縮小した。今後はプラス22.2と11.1ポイント減少し、好調さが縮小する見通しとなった。

今期の資金繰りD.I.は、前期比5.5ポイント増加し、プラス11.1と容易さが強まった。今後はプラス11.1と横ばいで推移する見通しとなった。



前期の経営課題は、「商品物件の不足(9)」が最も多く、次いで「同業者間の競争(6)」、「大手企業との競争(3)」となっていたが、今期は、「商品物件の不足(8)」が最も多く、次いで「同業者間の競争(5)」、「人手不足(5)」となっている。

**★調査員コメント★**  
 大手不動産会社とのシェア争いがある  
 商品不動産の売買が進んでおり在庫が減少している  
 商品物件が不足しており今後は売上減少を見込んでいる  
 情報力を強化し少ない中でも優良な物件情報を仕入れていかなければならない

調査項目	H30/9	H31/3	見通し
ちくしん指数	10.2	15.9	15.3
業況	44.4	44.4	52.9
売上	44.4	27.8	22.2
利益	38.9	33.3	22.2
販売価格	17.6	16.7	11.1
仕入価格	17.6	23.5	5.9
在庫過剰感	△ 11.8	△ 11.8	△ 12.5
資金繰り	5.6	11.1	11.1
残業時間	0.0	△ 11.1	△ 11.8
人手不足度	6.3	16.7	17.6
運転資金借入	△ 11.8	29.4	18.8
設備資金借入	0.0	0.0	△ 11.8
繁華街回数	3.6	4.6	△ 16.7
接待回数	1.8	1.7	△ 17.6

## 特別調査

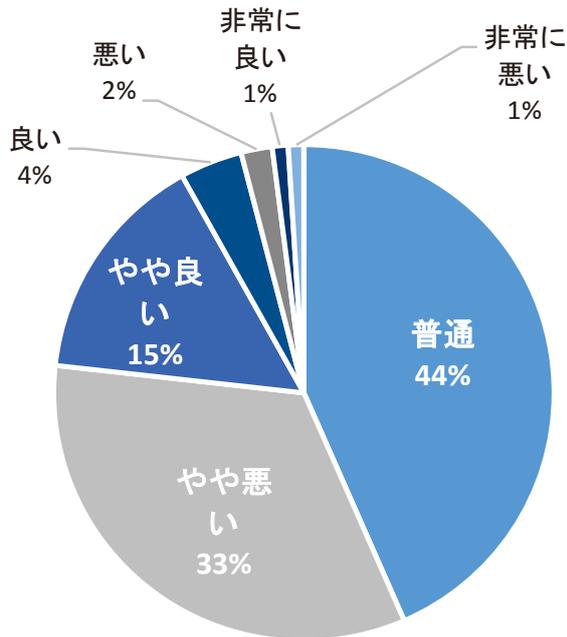
**調査目的:** 今後の景気の見通しおよび、2018年の自然災害等による経営への影響について調査しました。

**調査対象:** 「景気動向調査」に同じ



### 1. 2019年の日本の景気をどのように見通していますか。

#### 2019年の日本の景気見通し

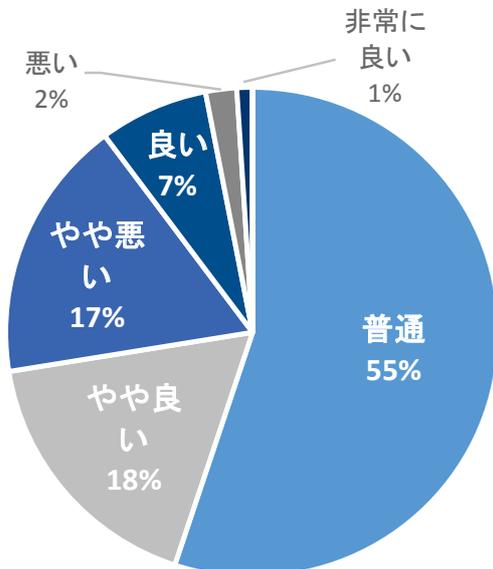


2019年の日本の景気見通しについては、「良い」(「非常に良い」・「良い」・「やや良い」)と回答する割合が20%、「悪い」(「非常に悪い」・「悪い」・「やや悪い」)と回答する割合が36%となり、「良い」-「悪い」=△16となった。

業種別では、製造業(△25)、卸売業(△13)、小売業(△31)、サービス業(△41)、建設業(△6)、不動産業(プラス19)となっており、不動産業を除く全業種において、日本の景気見通しについてマイナスと慎重な見通しが目立った。

### 2. 2019年の自社の業況(景気)をどのように見通していますか。

#### 2019年の自社の業況見通し

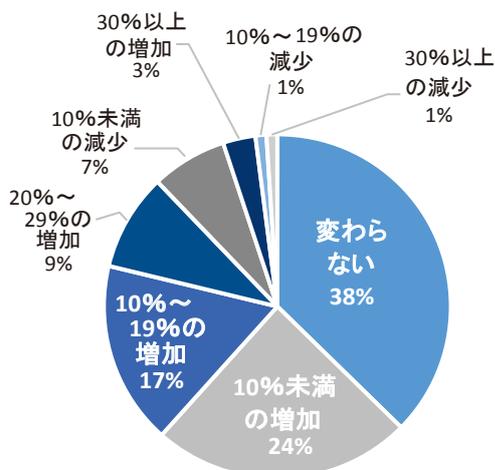


2019年の自社の業況見通しについては、「良い」(「非常に良い」・「良い」・「やや良い」)と回答する割合が26%、「悪い」(「非常に悪い」・「悪い」・「やや悪い」)と回答する割合が19%となり、「良い」-「悪い」=プラス7となった。

業種別では、製造業(プラス6)、卸売業(0)、小売業(△27)、サービス業(プラス12)、建設業(プラス17)、不動産業(プラス25)となっており、小売業では慎重な見通しとなったが、その他業種では強気の見通しとなっている。

### 3. 2019年において貴社の売上額の伸び率は、2018年に比べておおよそどのくらいになると見通していますか

#### 2019年の自社の売上高伸び率見通し

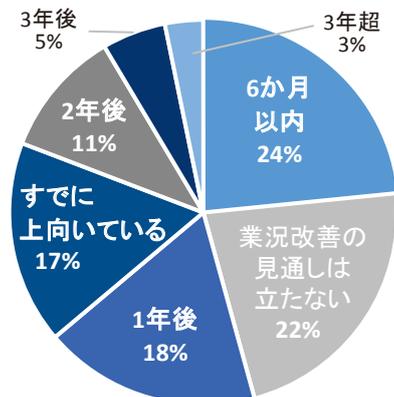


2019年の自社の売上見通しについては、「増加」と回答する割合が53%、「減少」と回答する割合が9%となり、「増加」-「減少」=プラス44となった。

業種別では、製造業(プラス50)、卸売業(プラス44)、小売業(プラス31)、サービス業(プラス41)、建設業(プラス39)、不動産業(プラス63)となっており、全ての業種において強気の見通しとなっている。

### 4. 貴社では、自社の業況が上向き転換点をいつ頃になると見通していますか。

#### 自社の業況が上向き転換点の到来時期

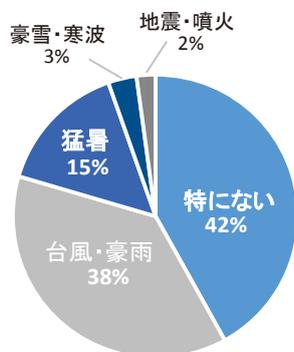


自社の業況が上向き転換点については、「今後6ヶ月以内」と回答する割合が24%と最も多く、「すでに上向いている」と回答する割合が17%、「業況改善の見通しは立たない」とする回答割合が22%となった。

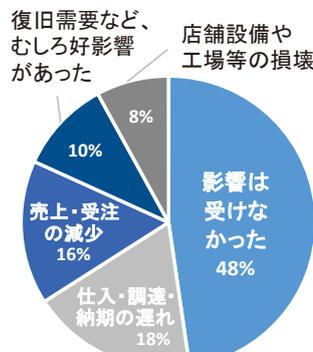
業種別の「業況改善の見通しは立たない」とする回答割合は、製造業13%、卸売業13%、小売業50%、サービス業19%、建設業20%、不動産業19%となっており、特に小売業において厳しい見通しとなっている。

### 5. 2018年は、地震や台風などの自然災害が相次いだほか、豪雪・寒波や豪雨、猛暑といった異常気象も各地で発生しました。2018年の貴社の経営について、最も影響を受けた自然災害や異常気象はどのようなものですか。また、どのような影響を受けましたか。

#### 最も影響を受けた自然災害等



#### 経営に受けた影響



2018年の経営に最も影響を与えた自然災害・異常気象は、「台風・豪雨」が38%と最も多く、次いで「猛暑(15%)」、「豪雪・寒波(3%)」となった。「特にない」は42%となった。

経営への影響については、「影響は受けなかった」が48%と多数を占め、「仕入・調達・納期の遅れ(18%)」、「売上・受注の減少16%」との回答もみられた。一方、「復旧需要など、むしろ好影響があった」と回答する割合が10%みられた。

#### ★調査員コメント★

・現在は復旧しているが、豪雨で事務所が浸水したため苦労した  
 ・今年の豪雨で多大な被害を受けたが、11月以降、売上は回復してきた  
 ・猛暑の影響により、工事が遅れ工期に合わないケースが数件あった  
 ・消費税増税後の景気の落ち込みを不安視している

# 参加して走って考える、マラソンと地域振興

このコーナーの第2回目は、マラソン大会と地域振興について話題提供したい。筆者はスポーツビジネスの専門家ではないが、各都道府県で開催される市民マラソンを最低1回完走する「47都道府県制覇」を昨年9月に達成した。地域振興を考えるうえで何らかのヒントを提供できれば幸甚である。

## 1. 市民マラソン大会の急増と経済波及効果

東京マラソンが初開催された2007年以降、37都道府県で大会が新設され、現在は45都道府県でフルマラソン大会が開催されている。小規模、距離の短いものを含めた総数は2007年の2倍以上、年間約2400の大会がエントリー可能となっている(ランナー向け情報サイト「RUNNER」調べ)。背景には観光需要への期待が大きいためである。成功している大会は単なるランニング競技にとどまらず、「楽しいから参加する」「食や観光の総合イベント」となっている。ランナーの家族や友人が来訪すれば、宿泊費、飲食代、土産購入などかなりの金額を使うことが期待される。大会によっては、出走者の3〜4倍の来場者があるケースもあるという。

日銀宮崎事務所(2010)は、宮崎県内最大の国際青島太平洋マラソンだけで経済波及効果は5.7億円、県内8大会での経済効果総額を9.3億円と試算している。単純比較はできないものの、東京マラソンの2884億円は別格として、熊本城マラソンで21億円、福岡マラソンで25億円の経済効果があったとされる。参加人数5000人以上の大会は全国に173ある。福岡県内には福岡マラソン、北九州マラソン、ヤフオクドーム・リレーマラソン、福岡小郡ハーフマラソン、筑後川マラソンの5つがある。

郊外型の大会でも、「第1回秋・右見空港マラソン」(2018年、参加者数2100人)で、益田市(島根県)は「5000万円」と、相当の経済効果があったとしている。「うまくいっている自治体では、大会に充てる予算の10〜20倍の金額が地元へ落ちていく」ともいわれる(東京新聞、2014年12月22日朝刊)。

一方、地域住民の健康増進・親睦を主たる目的とする大会も数多く存在する。「走りこーなる筑後」というサイトには、筑後地域で開催される駅伝・ウォーキングを含む26の大会が掲載されている。うち7つは、参加資格を開催自治体に在住・在学・在勤等する者に限定する。地域のための大会である。残り19は域外向けの観光資源になる可能性がある。

## 2. 曲がり角にきた市民マラソン

### (1) ランナー人口の頭打ちと、大会間の競争激化

東京オリンピック控え、新規の大会開催を自論む自治体もある。フルマラソン大会のない県は三重と福井だけとなり、三重県では松阪市が2020年度の初開催を目指している。長崎市も「長崎平和マラソン」を1万人規模で2020年に開催する計画を表明している。

しかし、マラソンブームはすでにピークを過ぎたとみられる。笹川スポーツ財団は年1回以上ランニングする「ランニング人口」が2012年の1009万人をピークとして2016年は893万人に減少したと推計している。4年間で100万人以上の競技人口が減少したことになる。特に地方在住の40〜50代男性で減少が目立つ。地域振興を考えると、いかに都市部からランナーを集客できるかが重要である。こうしたなか、ランナー争奪戦とも言われる状況が発生している。大会を支えるボランティアの確保も困難になりつつある。

### (2) コスト負担の問題

マラソン大会の運営「コスト」は大きい。十分な数の仮設トイレの設置、救護に備えた医師や看護師の待機、道路に一定間隔で配置する警備員の確保などの人件費負担も重い。都市型マラソンの運営費用は自治体からの補助金、ランナーの参加料、企業協賛金で賄われる。その内訳について、日本経済新聞(2013年2月13日朝刊)は「それぞれ3分の1」、東京新聞(前出)は「半分がランナーの参加料、残りを自治体の支出と企業の協賛金とみている。自治体の負担ゼロである湘南国際マラソンでは、企画運営に専門の企業が深く関わることで無駄を省いたとされるが、参加料を1万円に引き上げ参加者数を2万3500人に増やし、やっと黒字化を達成したという。

### (3) 廃止に追い込まれる大会

鹿児島県では30年の歴史をもち、ピーク時には3000人近くが参加した「たねがしまロケットマラソン」が2017年に廃止された。開催時期の重なる「鹿児島マラソン」が2016年に始まり1万2千人を集めたことよって「たねがしま」の客が奪われた形である。同様に「しづしずポータルマラソン」も2019年、14年の歴史を終えた。大会間の競争は大変厳しいものになりつつある。

健康増進目的の大会でも問題が生じている。「富山元目マラソン」は2018年まで39年もの間、地元ランナーに親しまれてきたが、主催団体構成員の高齢化によっていったん大会の打ち切りを決めた。幸い、市内の別のランニングクラブが運営を引き継ぐことで存続できたものの、類似の問題は特に地方で深刻化しつつあ

# 久留米大学だより

ると思われる。

## 3. 大会に参加する魅力

マラソン大会を地域振興に活かすには、当然ながら大会の魅力を高め、それをうまく広報していく必要がある。前述の「RUNNET」には、ランナーの「口コミ」が数多く投稿され、多くのランナーがこれを見て参加を決めている。

## (1) コースの魅力

大会の魅力の一つはコースの風景や雰囲気である。名所を回るルートはもちろん魅力的だが、普段は走れない場所を走ることができるとも嬉しい。例えば、「おきなわマラソン」は米軍基地内を、「ゆくはしシーサイドマラソン」では航空自衛隊築城基地の一部を走ることが出来る。筑後地域では、「柳川市駅伝競走大会」が日本唯一のポーター・レーサー養成学校である「ポーター・レーサー養成所」を舞台に開催されている。こうした大会では、施設側が地域住民や社会との交流を深める意味合いも持つっており、開催の意義も大きい。

## (2) 地元の応援

開催地がみんなで大会を盛り上げようとする姿勢は、地域外から参加するランナーにとって、地元が考える以上に重要かもしれない。「ボランティアの人たちの郷土色豊かな応援が素晴らしい」と、また参加したい」という投稿は多い。前夜祭などは、参加者と地域住民との交流の場となる。特に島嶼部など交通の便の良くないマラソン大会で、こうしたイベントの重要性が大きい。「いぶすき菜の花マラソン」ではホテル、旅館不足への対策として、公民館を宿泊所として提供し、町内会のメンバーが薩摩地方に古くから伝わる酒席での遊びをランナーに伝承するなど、有意義な交流

が行われている。

## (3) 給食(エイド・ステーション)と、お土産購入

市民マラソンの成熟化につれ、タイムよりも走る途中の楽しさを重視するランナーも増えてきている。通常、フルマラソン大会では給水・給食を提供するエイド・ステーションが設置される。最近ではフルマラソンでも充実した給食をふるまうところが増えてきた。地元名産の野菜や漬物、果物、銘菓、麺類、汁類など、バラエティに富んだ給食のある大会は好評である。公式エイドでは容認されずにつにないが、私設エイドで酒を提供している大会も実在する。給食で脂質の多い肉・魚を食し、酒をいただいたランナーは、当然、ゆっくりペースでしか走れない。ワインを提供するフランスのメドックマラソンは、こうしたイベントの完成形であろう。

給食で印象に残った名産品は、ゴール後の物品販売でお土産として購入してもらええる可能性が高い。都市型の大規模大会には、大会前日受付の名目でランナーを会場に誘導するところがあるが、こうした手法は不評である。コスト削減と利便性改善のためにもゼッケンカード等を事前送付し、受付を省略すること

を望む声が多い。

## (4) 遠来賞、さまざまな表彰

遠方からの参加者向けに遠来賞を設けている大会もある。筆者自身、中国地方、東北地方の大会で遠来賞を頂いたことがある。賞品が地元の名産品であれば喜びもひとしおである。

地域密着の大会では、最高年齢参加者が表彰されることもある。大会規模を問わず、完走タイム以外の基準で表彰機会があることは、参加者にとっての期待度、満足度を高める。

## おわりに

久留米大学では12月に「合格者の集い」として、推薦・AO入試の合格者に対して入学前教育や交流会を実施している。宿泊が必要となる遠方の合格者は参加率がやや低い。商学部では試行的に「遠来賞」として「久留米大賞ラウン」を進呈している。2019年度入学予定者では愛媛県立野村高等学校、鹿児島県立大島高等学校からの2名が受賞した。なお、2019年度入学者全体での最遠方は東では京都府立北稜高等学校、西は沖縄県小禄高等学校であった。



伊藤 祐 先生

久留米大学 商学部長  
久留米大学 商学部 教授

1964年 広島県生まれ

1987年 大阪大学  
経済学部経営学科卒

1996年 京都大学大学院  
経済学研究科修士課程修了

朝日投信委託(現アセットマネジメントOne)・ファンドマネジャー  
生命保険文化センター・研究員を経て久留米大学へ。

### 【著書】

『企業システムの探求』(共著、同文館)

### 【趣味】

ランニング(走りつないで九州一周を終え、本州を東に向かっていきます)  
芸術鑑賞



安全タクシーグループ  
代表取締役  
**中川 恵司** さん



地元企業の社長に  
久留米大学生が  
インタビューをしました。

### 安全タクシーグループ

**世のため人のために正しいことを続ける！**

★御社の歴史と現在の事業内容について教えてください

弊社グループは、昭和45年に久留米市山本町でタクシー10台からタクシー事業をスタートしました。現在は、久留米、鳥栖、小郡でのタクシー事業に加え、保険代理店、自動車学校の営業をさせていただいています。また、福岡県内で観光バス事業も行っています。昨年5月からは、タクシーの車内に設置したタブレット端末で広告宣伝CMを放映するデジタルサイネージ事業の営業を開始しました。

★経営するうえで、特に意識している点や、どのようなものですか

会社や自分たちだけではなく、世のため人のために何が正しい

いのかをいつも自問しています。そして、地域に根差す会社として、本当に正しいことを確実にやっていきたいと思っています。会社が利益を得ることばかり考えていたら、その時は一時的に利益を得たように見えますが、長い目で見て信頼を失うよりは、例え一時的には損をしたとしても、正しいことを続けて、地域から理解されることで良い結果に繋がっていくと思います。

★会社として挑戦したい、伸ばしていきたいところを教えてください

自分自身も常にレベルアップしていきたいと考えていますし、一人ひとりの社員には、今までやってきたレベルよりもいっしょ少し上を目指してもらいたいと思います。そのためにも、乗務員教育をもっとレベルの高いものにしていきたいと考えています。社員一人ひとりのレベルが上がれば、それに伴って、より質の良いサービスを提供していけると思っています。タクシードライバーに気を遣わずに、お客さまが気兼ねなくご利用していただけるようなタクシー事業を提供していきたいですね。

それから、弊社では数名の女性ドライバーが活躍していて、女性ならではの視点で、きめ細かなところにも気を配ったサービスを提供しています。ご年配のお客さまからは特に好評ですから、女性のドライバーは増やしていきたいと考えています。

★大企業と比較した場合、中小企業の強みはどんなところだと思いますか

折込広告1回分より **“お安く”**  
**CM放送** 1か月間 毎日  
タクシー車内24時間365日放映  
1台あたり1,250円～  
お持ちの動画利用OK 写真スライドもOK 本報CM制作にも対応 希望の時間帯に集中配信 最低でも1時間に1回放映  
安全タクシーグループ ☎0942-32-1891 (広告担当まで)  
【運営・買取】合同会社HanaCafe-Kurume http://kurume-genki.com

経営幹部と一人ひとりの社員とが密に接することができることだと考えています。中小企業だからこそ大企業と比べて私を含めた経営幹部と社員の距離は近いと思います。以前は、社員一人ひとりの子供さんが今中学生だ、次は高校生だ、今年入学式ですね、というご様子まで把握できていました。最近はそのままで把握できていないですけど、大企業に比べれば、そういう点も把握している方だと思いますし、社員の家族まで含めた一体感があります。社員全員が同じ方向を向いて仕事ができているのが強みだと思いますね。

★御社はどのような人材を求めていますか

積極性があるってプラス思考の人ですね。いろいろな問題や壁にぶつかった時にどのような考え方や行動をするのかによって、そのあとの結果が決まってくると思います。経験上、積極的にプラス思考の人は何事もうまくいくことが多いように思いますので、そのような人材を求めています。



★仕事するうえでの喜びを教えてください

私たちが仕事をするということによって、「喜ぶ人たちがいる」ということが大きな喜びの一つだと思います。また、以前の自分よりも成長しているという充実感を得ることも仕事をするうえでの喜びになります。仕事に追われてきついときでも、そのような喜びを感じることでできると、仕事に対するモチベーションになりますね。

★学生へのメッセージをお願いします

一つ目に、大学生は飲み会などをされるでしょうけど、その時にはどんなに近くても、絶対飲酒運転はしないでください。タクシーを高いと感じている人もいると思いますが、同じ方向の人たちが相乗りして帰るようになると、料金はバスとあまり変わりません。お酒を飲んだ後は、ぜひタクシーや運転代行を利用してくださいませぬ。

二つ目に、いろいろな目標を持ってください。目標だけは常に持っておかないと、時間だけが過ぎてもつたいたいと思いません。それは学生時代だけではなく、社会人になってからも言えることです。ただ、学生時代には学生にしかできないこともあると思うので、目標をきちんと立てて、達成する努力をしながら、空いた時間に遊んだりアルバイトしたりするのは大いに結構だと思いますね。



**安全タクシーグループ**  
久留米市梅満町886番地10  
TEL 0942-32-1891(事務所専用)  
FAX 0942-39-6700(事務所専用)  
<https://anzengroup.co.jp>



★取材を終えて★

私は、タクシー会社について何も知らなかったのですが、今回お話を伺ったことで、新しい発見をすることができました。その中で特に印象深かったのは、女性社員の活躍についてです。福利厚生がしっかりとおり、スキルアップを図りながら安心して長く働ける環境が整っているのが魅力的だと思いました。そして、これからは、上手にタクシーを利用していきたいと思いました。



久留米大学経済学部 文化経済学科  
伊佐ゼミ2年生 岡田 拓馬(写真:中)

実際にお話を聞いてみることで、中小企業だからこそ社長と従業員の方々の距離が近いことなど、普段タクシーを利用するだけではわからない魅力を知ることができました。それぞれに合わせたシフトの組み方ができるのも中小企業の強みだと思いました。今回の取材は中小企業に興味を持つきっかけになったので行ってよかったです。

久留米大学経済学部 文化経済学科  
伊佐ゼミ2年生 橋口 日向予(写真:右)

実際に社長さんのお話を聞く機会をいただき、中小企業の魅力や社長の仕事、信念を教えてくださいました。「先ずは社員のため、それが良いサービスにつながり、それは地域の貢献になる、その後会社の利益になる」というお考えには、中小企業の魅力と地元で働くことの働き甲斐が詰まっていると感じました。

久留米大学経済学部 文化経済学科  
伊佐ゼミ2年生 堤 慶佑(写真:左)



# 次世代を担う人づくり ～大学生の編集者体験～

## 中国人留学生と地元企業への就職

### 留学生向けの就職について

近年、大学を卒業して帰国する留学生が増えてきました。以前の留学生は、日本の大学を出て日本で就職することが多かったようですが、最近は、かなり多くの留学生が帰国して仕事を探すようになってきています。その理由は二つあります。

一つ目は「言葉の壁」です。皆さんはご存知だと思いますが、外国暮らしで最も大変なのは言葉です。コミュニケーションが取れず、その国の文化も理解できないと、生活面や精神面でストレスを抱えてしまいます。

二つ目は、日本の就職活動が複雑でその活動期間が長すぎることです。通常、中国で仕事を探す場合、履歴書を出した後、面接を受け、その後、YESかNOが出るわけです。これに比べると、日本の就職活動は書類や筆記試験などのペーパーテストが多く、また面接も段階的なため、複雑で期間が長いと思います。

最近は中国でも日本のリクルートのような人材派遣会社がたくさんできたこともあり、仕事を探すのがもっと早く便利になりました。今、中国で一番人気がある派遣会社は「前程无忧」です。スマートフォンとインターネット環境があれば、簡単に登録できます。同社のサイトには、職種別に履歴書の見本が掲載されていて、それをダウンロードし、記入します。後は、企業からの面接の連絡を待つだけと活動自体が非常に簡単です。これに比べると、日本の就職流れは複雑で期間が長いうえに、書類や筆記試験などのペーパーテストが多いと思います。留学生にとっては、言葉の壁はもちろんですが、就職活動の複雑さや期間が長いために日本で就職したい気持ちが一歩引いてしまうのです。もし、地元企業の方々が留学生に対する就職方法を改善できたら、お互いにとって良いことだと思います。



### 地元企業に関する情報を！

ところで、現在の久留米大学留学生に「久留米にはどんな企業がありますか」と尋ねると、多くの方がプリチストーンだと答えてくれます。私も知っている地元の企業として思い浮かぶのは、やはりプリチストーンです。

私たち留学生には、4年間、あるいは4年間以上久留米に住んでいる者も多いのですが、地元企業に関する情報についてはあまり知りません。なぜかというところ、留学生の生活は勉強とアルバイトだけという場合がほとんどだからです。地元企業に興味がないのではなく、地元企業についてもっと知りたいのですが、知るチャンスがないのが実情です。そこで、もし私たちが卒業する前に、地元企業の魅力を感じることができるのなら、多くの留学生が東京などの大都会で就職したり、自国に帰国して就職したりせずに、留学先の地域で就職を検討することが多くなるのではないかと思います。

せっかく日本語を覚えたのですから、留学生の大半は、やはり日本で働きたいのです。



## 「多文化共生」のために

日本に暮らす外国人は、年々増加していることもあって、「多文化共生」という言葉が流行しています。

「多文化共生」とは、異なる国籍や民族などの人々が、お互いの文化的な違いを認め、共に生きていくということだそうです。しかし、実際に共に生きていくためにはさまざまな衝突があるのも事実です。

では、共に生きていくためには、どのような点に気を付ければよいのでしょうか。ここでは、例として、日本人と中国人をとりあげて考えてみましょう。



### 日本人と中国人の考え方

	日本人	中国人
お詫び	「負けるが勝ち」 →比較的簡単に謝る。	「自分のメンツが潰れる」 →簡単に謝らない。
食事代	「割り勘」が普通。 奢ってもらった場合は、その場か次の日に感謝する。	「貸し借り文化」 →食事に誘った人が食事代を支払う。次回、自分が御馳走し、感謝する。
食事	ビジネス上の「接待」のために一緒に食事をしたり、飲酒を伴ったりすること（「飲みニケーション」）がある。 また、料理は個人個人に配膳される場合が多い。	一緒に食事することは、お互いの関係性を深めるための大切な行為。大皿からゲストに同じ料理を取り分けることで、おもてなしの気持ちを表す。 故に中国のお箸の方が日本のお箸より長い。
喫煙マナー	最近は、喫煙する場がかなり減ってきている。 喫煙者の場合、前もって別室にて喫煙しておいたり、喫煙してよいか確認しておいたりするなど、かなり気を遣うことが多い。	自分が吸う場合には必ず周りの人に勧めてから吸う。 また、勧められたら必ず受け取らないといけない。例え、自分のたばこを持っているとしても!!



プロフィール  
久留米大学 比較文化研究科  
久留米大学留学生会 前会長  
解 慶子

#### まとめ

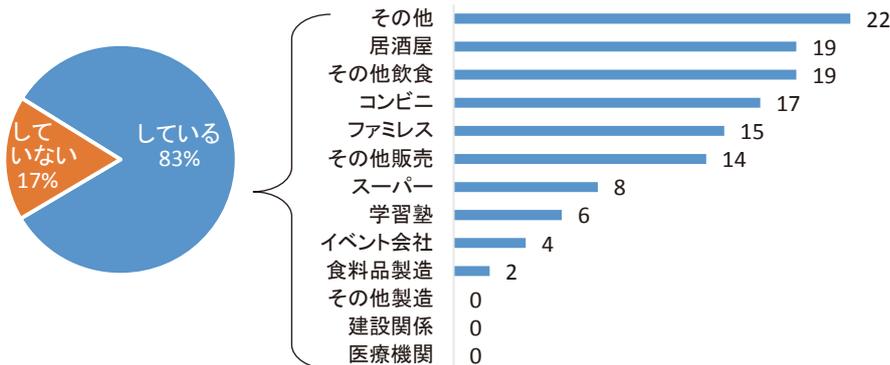
びっくりされたかもしれませんが、上の表に示したように、日本人と中国人とでは、考え方や常識について大きく異なる面が多々あります。これらの時と場合の考え方の違いは、長い年月をかけてお互いが文化として作り上げてきた考え方だからこそ、簡単に変えることはできないと思いますし、お互いがわかり合うことが重要だと思います。こうした違いをお互いに理解し合い、「多文化共生」をこの久留米で実現していくことこそが、中国人留学生だけでなく、留学生全体が地元企業への就職に魅力を感じることに繋がるのだと思います。

# 久留米大学生にきく！若者のホンネ

## ～久留米大学生のアルバイト状況～

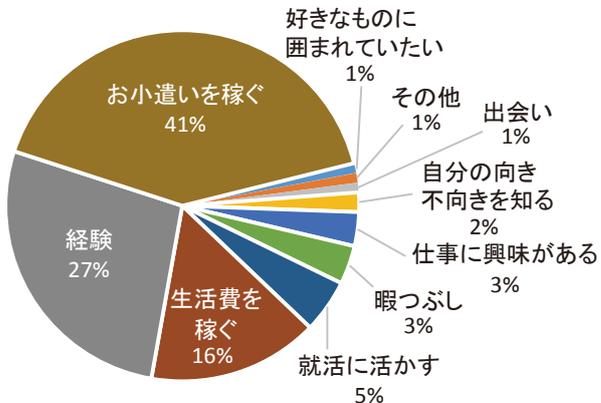
久留米大学生150名(内53%が福岡県外出身)を対象に、「アルバイト」についてのアンケート調査を実施しました。(複数回答や無回答が含まれるため、必ずしも100%にならない場合があります。)

### アルバイトはしているか、また、どのような仕事か



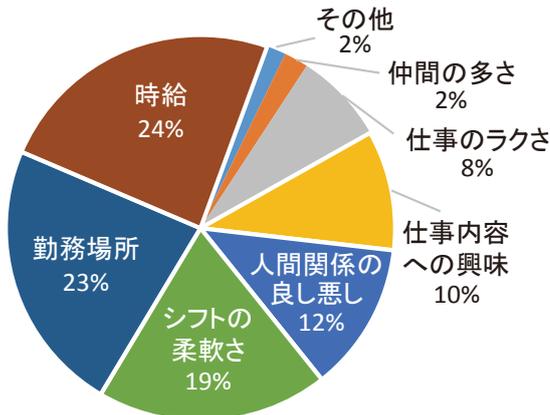
学生の内83%がアルバイトをしていて、特に「飲食業」に人気集中しています。  
「その他」には、ガソリンスタンドやブライダル業、家庭教師、カラオケ店など、さまざまな業種が含まれていました。

### アルバイトをする目的は何か



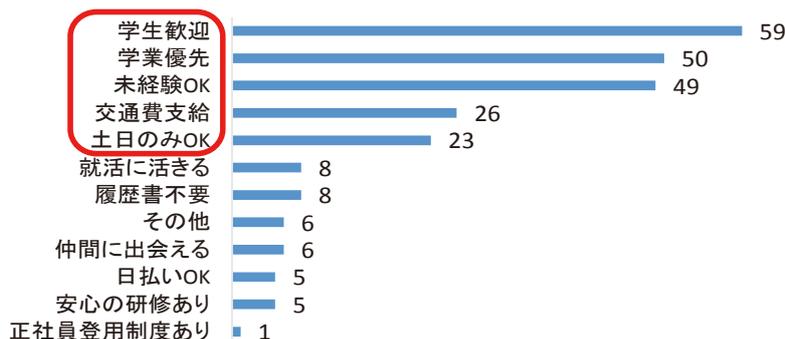
大学生にアルバイトをする目的を調査すると、57%の学生が「小遣いや生活費などのお金を稼ぐため」と回答しました。  
一方で、約35%の学生が「経験を積むため」「就活に活かすため」「自分の向き不向きを知るため」と回答しており、将来の就職活動を含めた自身のキャリアを意識してアルバイトをしている学生も多いことがわかりました。

### アルバイト先を決める決め手は何か



大学生にアルバイト先を決める決め手を調査すると、47%の学生が「時給」「勤務場所」が決め手と回答しました。  
一方で、「シフトの柔軟さ」が19%、「人間関係の良し悪し」が12%となっており、お金や立地だけではなく「働きやすさ」に重きを置いている学生も多いことがわかりました。

## 応募したくなるアルバイト求人文句は何か

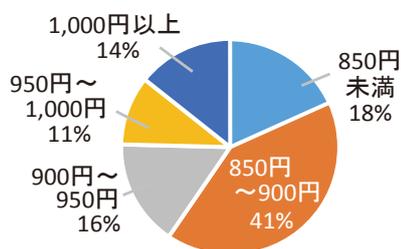


学生アルバイトの求人には、「学生歓迎」「学業優先」「未経験OK」「交通費支給」「土日のみOK」といった文句が有効だということがわかりました。

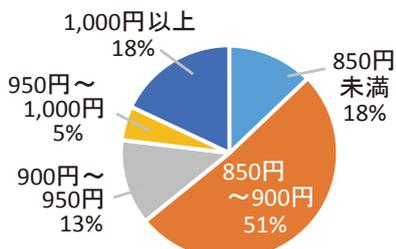
そのほか右ページ下の結果から、柔軟なシフト態勢などもPRできると大学生向けの求人活動をよりスムーズに行うことができそうです。

## 現在の時給はいくらか

アルバイトの時給

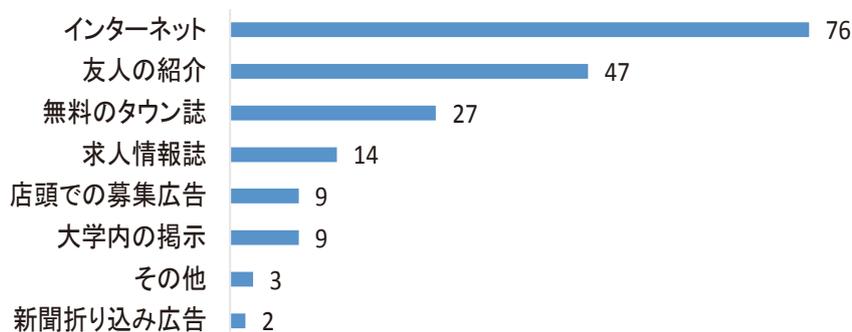


決め手は「シフトの柔軟さ」と回答した学生の現在の時給



現在の学生のアルバイト時給は、900円未満が59%、900円以上が41%でした。一方で、アルバイト先を決める決め手として「シフトの柔軟さ」に重きを置く学生の時給は、900円未満が64%、900円以上が36%と、全体よりもやや安い時給である場合が多く、働きやすさは要求賃金を低下させる可能性があることがわかりました。

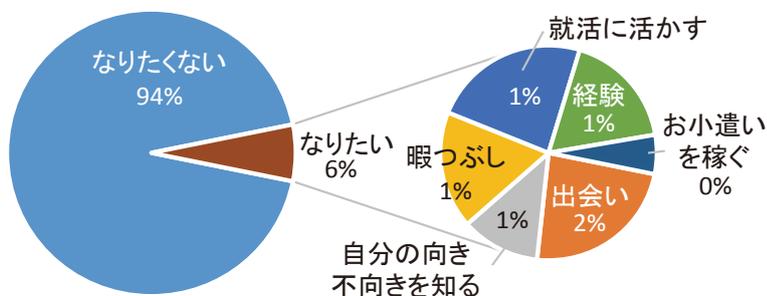
## 何を見てアルバイトをさがしているか



学生アルバイトの求人は、「インターネット」の活用が最も効果的です。

アルバイト探しの媒体としては、「インターネット」を通じたWEB上の検索が最も多く、次いで、「友人の紹介」という結果になりました。アルバイト探しにおいても、口コミ効果は大きいようです。前回(平成30年11月号)の調査結果を踏まえると、ツイッターを活用した求人活動も効果がありそうです。

## アルバイトから正社員になりたい学生のアルバイトをする目的



現在のアルバイト先で正社員になりたいと回答した学生はわずか6%でした。正社員になりたいと回答した学生は、お金を稼ぐことを目的としてアルバイトをしている割合が少なく、「就活に活かす」「出会い」「経験」「自分の向き不向きを知る」といった目的を持ってアルバイトをしているようです。

## アルバイト先への要望など

- まかないも美味しく現状に満足している
- 時給をあげてほしい
- 急な残業はやめてほしい
- シフトが1週間単位で決まるとうれしい
- 土日祝日・年末年始は時給UPや手当てがほしい
- 女の子をもっと増やしてほしい
- わからないことはわかるまで優しく丁寧に教えてほしい
- 年末年始は帰省させてほしい・休みがほしい

# 地元経営者にきく!



山の壽酒造株式会社  
代表取締役  
片山 郁代 さん

## 地域に愛されて200年

★御社の歴史を教えてください

当社の歴史は古く、創業は1818年(文政元年)です。当時は、三井郡(現在の久留米市)に米と野菜以外に産業がなく、他に何か地元の産業を造りだせないかと創業者が考え、日本酒を造り始めたのがきっかけだと聞いています。近年だけでも台風の影響で蔵が全壊し、2年間の休業をしなければならない時期もありましたが、多くの方々に支えられて200年続けることができています。

★御社の事業内容を教えてください

主に日本酒とリキュールを造っています。「山の壽」のお酒は「日本全国に沢山ある」美味しい「お酒の一つでは

なく、「すごく美味しい」お酒」と思ってもらえるように、社員一同お酒造りに励んでいます。

また、日本酒をあまり飲まない人にも「日本酒の美味しさを知ってほしい」との想いから、10年程前よりリキュールを造り始め、「フレイジーレモン」は梅酒全国剛き酒大会2018にてリキュール部門第一位を受賞することができました。お酒が苦手な人でも飲みやすくなっていますので、ぜひ一度飲んでみてください。

★今後、会社として挑戦したい夢や会社の今後の目標はありますか

社員全員が幸せだと思える会社になればいいですね。社員一人ひとりが「山の壽」の社員として誇りを持って仕事をし、一丸となって同じ方向を向いて仕事をすることができれば、会社は成長していくと思えます。そういった会社の成長が社員の幸せにつながると思っています。

また、この業界は伝統のある業界なので、新しいことへの挑戦を恐れがちですが、現状維持では成長は止まってしまうと思います。今までの常識にとらわれず、新しいことにもどんどん挑戦していきたいですね。

★大企業と比べた中小企業の強みとはどのようなものですか

社長と社員の距離の近さですね。大企業であれば、社長が社員全員と面談することなんてほとんどできないですよ。私は一人ひとりの社員と接する時間を多く取ることが重要だと考えているので、社員と話す時間も大切にしています。その中で私自身学ばせてもらうことも多いです。話をすることで社員の長所や個性を把握することができると、それを経営に活かすこともできます。社員の個性が上手く機能するようになり経営を考えるのは

楽しいですよ。

★学生の皆さんにメッセージをお願いします

若いときいろいろな知識を得ておく。その知識を土台として、将来いろいろな経験をすることがあります。その経験を通して、いろいろな方と知り合うこともできます。いろいろな方と知り合うことは仕事をする上でもとても大切なことです。学生の皆さんも人生の半分以上は仕事をするようになると思いますので、今のうちにいろいろな事を学んでください。



### 山の壽酒造株式会社

〒830-1125 久留米市北野町乙丸1・2合併番地  
TEL 0942-78-3025 FAX 0942-78-4673  
<http://yamanokotobuki.com>



# 株式会社オガタストーン

## 地元経営者にきく!



株式会社オガタストーン  
代表取締役  
緒方 康幸 さん

### 石の魅力を伝え続ける

#### ★御社の歴史を教えてください

元々は私の父が、石の板材を現場で貼り付け施工する石取付職人を営んでいたのが始まりです。その後、父が1981年に緒方石材工業として個人開業し、工事業務だけでなく自らモノを作りたいという思いから、自社で製品の製造を始めました。1988年には法人化し、2008年には私が社長に就任しました。

#### ★御社の事業内容を教えてください。また、こだわりはどのようなものですか

建築石材工事及び加工業を主な事業とし、レンガ・タイル・その他インテリア・エクステリア建材の販売も行っています。「石」の良の付くものは全て取り扱っています。



ますので、何でもお気軽にご相談ください。  
仕事をすることでこのあたりは、真摯に仕事に取り組みながらも遊び心を忘れないことですね。実際に遊びの中で新しい製品が生まれることもありますし、モノづくりの仕事は、柔軟な発想が大事だと考えています。

#### ★今後どのような会社になっていきたいですか

天然石を使用した建築物を身近に感じることは少ないかもしれませんが、また、天然石は質沢品と思われがちの部分もあります。しかしながら、お城の石垣や神社の鳥居など、昔からの建造物にも多く石が使用されているように、石は日本人にとっても身近なものです。インテリア・エクステリア問わず関連商品を増やし、多くの方に気軽に石を利用してもらうことで、「石の魅力」をもっと知ってもらいたいです。

また、近年はお客様の要望も多種多様なものになってきています。そのようなお客様の要望に応えることができるように、当社も知識の習得、技術開発を進め、あらゆる要望に応えられる、また、それ以上のご提案ができる会社を目指します。

#### ★大企業と比べた中小企業の強みとはどのようなものですか

スピード感ですね。もちろん課題はたくさんありますが、各立場の距離が近いので、意思伝達をスムーズに行うことができ、行動にスピード感ができます。また、製品化までのスピードも強みだと考えています。当社は自社工場を持っているので、製品の試作も気軽にすることができ、アイディア〜実行まで時間がかりすぎると、せつかくの情熱が薄れることとありますよね。当社は情熱を維持したまま、物事に取り組みることが出来るので、その点は中小企業ならではの強みだと思います。

#### ★学生へのメッセージをお願いします

「挑戦してほしい」と伝えたいです。最初からすべてできる人はいません。「石の上にも3年」という言葉があるように何事も定着するまでには時間がかかります。当社が新製品を製作しても、すぐに売れることはありません。長いときには、世の中に認知されて、実際に販売に結びつくまでに10年近くかかることもあります。学生の皆さんも、すぐには結果が出ないことがあるかもしれませんが、粘り強く辛抱する負けない心を持ってください。



### 株式会社オガタストーン

〒834-0066 福岡県八女市室岡1297-3  
TEL 0943-23-4205 FAX 0943-23-4206  
<http://www.ogatastone.jp>



## MOON HAIR

“お客様がくつろげる特別な空間を提供したい”という想いで、プライベートサロンMOON HAIRを経営されている上崎留実さんにインタビューしました。



**Q. 何がきっかけで起業を考えたのになりましたか。また、起業するまでの課題はどのようなものですか**  
**A.** 小学生の時から美容師に憧れていて、いつかは自分のお店を開きたいと思っていました。高校卒業後は専門学校に通い、その後福岡と東京のいくつかの美容室でスタイリストとして勤務をして経験を積みました。結婚して子供が生まれたことをきっかけ



オーナー  
上崎 留実さん

けに、今まで働いていたペースではなく、子育てと美容師を両立できる環境で生活したいと考えるようになり、地元久留米にUターンして思い切って創業することにしました。

最初はお金の準備はどうするのか、事業計画書はどうやってつくるのか、集客はどうやってするのか、と分からないことが多かった。知人から勧められて創業塾に参加したり、「ちくしん」さんに相談したりして、たくさんの方々にご協力いただいたおかげで解決できました。創業から1年が過ぎて、集客については今も課題がありますが、最近ではお客様からのご紹介で新規来店の方が増えてきているので、本当にありがたいです。

**Q. 現在の事業内容はどのようなものですか**

**A.** 忙しい日常から離れて、ゆったりとした時間を過ごせるプライベートサロンを運営しています。自分自身もそうだったのですが、小さなお子様がいらつしやるお母さんは、他のお客様に迷惑をかけるので美容室には行きにくいと思う方が多いかと思えます。そんなお母さん達が子供を連れて気軽にに行ける美容室があったらいいなと思い、完全にプライベートになる美容室を開業しました。MOON HAIRという名前は月の上にはぼつんと佇んでいるような美容室をイメージしてつけました。だから、当店ではお客様と完全に1対1になれるように、リラックスできる空間づくりにこだわっています。今では幅広い年齢層のお客様にご来店いただいています。是非、お子様ご家族を連れて気軽にこそ来店ください。

**Q. 今後のような事業展開を目指していますか。また、挑戦したい夢や志はどのようなもの**

**ですか**

**A.** お客様がほっとする店、知り合いにすめたくなるような店になっていきたいです。音楽、香り、景色まで、すべてお客様が心地よいと思える空間で、時間を忘れていつの間にか理想のヘアスタイルができてあがっている。MOON HAIRはそんなお店でありたいと考えています。また今年には隣に洋菓子店がオープンすることもあり、一緒に地域の皆様に存在を知っていただければと思っています。

**Q. 起業したことによって変わったことはどのようなことですか**

**A.** 自分のペースで仕事ができているのとにかく子育てがしやすくなりました。仕事の内容でも1対1で接客するので、お客様とより良い信頼関係が築けるようになり、今まで以上にやりがいを感じるが増えました。すべて自分に責任があるので大変なこともありますし、不安も多いですが、より自分らしく仕事や子育てに専念できて、今は起業してよかったなと思っています。



### MOON HAIR

〒839-0801 福岡県久留米市宮ノ陣6-18-15

TEL 0942-25-8071

<http://moonhair.jp>



## SORAciel

“空を見上げるようにホッとできるお菓子を提供したい”  
という想いで、パティスリーSORAciel(ソラシエル)を経営されている宮崎洋一さんにインタビューしました。



**Q.** 何がきっかけで起業を考えることになりましたか。また、起業するときの課題はどのようなものでしたか

**A.** きっかけは、「自分で考えて作ったお菓子でお客さまを笑顔にしたい」と思うようになったことです。私はかき子だったので、子供の頃から自分で料理をする機会が多かった



オーナーシェフ  
宮崎 洋一 さん

ように思います。次第に料理やお菓子作りに興味を持ちはじめ、調理師専門学校に進学し、子供たちの喜ぶ顔見たさでお菓子作りの道に進みました。

専門学校卒業後は約16年、パティシエとして洋菓子店やホテルなどに勤めました。勤めだど、会社が決めたものを作らなければならぬし、パティシエは接客をしないのでお客さまの表情や声はあまり感じ取れません。

「好きな場所で好きなお菓子をつくって、お客さまの笑顔が見たい、お客さまから直接おいしいと言われたい」と思うようになり、起業することを決意しました。

お金の準備と事業計画書の作成、テナント探しは大変でしたが、「ちくしん」さんや中小企業診断士の先生、テナントの大家さん、その他たくさんの方々にご協力いただいたおかげで平成30年6月にオープンすることができました。

**Q.** 現在の事業内容はどのようなものですか

**A.** ケーキなどの生菓子、クッキーなどの焼菓子を作って販売しています。特に甘さのキしにはこだわっていて、砂糖とグラニュー糖の配合割合には気を使っています。多くのお客さまから「また買いにきます」といった声もいただいているので、こだわりが伝わっているのかなと思うと素直に嬉しいし、やりがいにもなりますね。

**Q.** 今後どのような事業展開を目指していますか。また、挑戦したい夢や志はどのようなものですか

**A.** SORAciee(ソラシエル)は、「空を見上げるとホッとできるように、ソラシエルの

お菓子を食べるとホッとする」お店にしたいとつけた店名です。地域の方々から認められるそんなお店になっていきたいですね。それから、私には小学生の子供がいて「いつかはパパのお店を継ぎたい」と嬉しいことを言ってくれていますから、子供が継ぎたいくなるようなお店になっていくことも夢のひとつですね。

**Q.** 起業したことによって変わったことはどのようなことですか

**A.** 変わったことは、やりがいの程度ですね。やっぱり自分で考えて作ったお菓子を食べてもらうって、おいしいと言ってもらえることは、やりがいを強くしてくれたと感じています。これは、会社勤めの時には感じられなかったですね。夜遅くまで新しい商品を試作したり、衛生面の責任も自分にあたりと大変なことはありますけど、大変さを「やりがい」が支えてくれるのだと思います。大変なことも多いですが、より自分らしく仕事ができているので、今は起業してよかったと思っています。



SORAciel

〒839-1233 久留米市田主丸町田主丸372-4  
TEL 0943-73-7375 FAX 0943-73-7375  
<http://r.goope.jp/soraciel>





発行年月 令和元年5月  
企画・取材協力 久留米大学  
編集・発行 筑後信用金庫 企業サポート部  
〒830-0032 久留米市東町35-10  
TEL 0942-33-2106  
FAX 0942-33-2198  
URL <http://www.shinkin.co.jp/chikugo/>

本誌は情報提供のみを目的としたものです。投資、施策実施等に関する最終決定はご自身の判断でなされるようにお願いします。  
本誌は、日本財団「わがまち基金」の助成を受け、制作されたものです。