

にしんじょ

筑後信用金庫と久留米大学による地域経済情報誌

「長く勤めるつもりで入社する学生が多い」

— 久留米大学生へのアンケート調査 —

中小企業の強みは「社長と社員の距離の近さ」

— 久留米大学生による社長インタビュー —

取材企業

株式会社カネタニ
有限会社坂田織物
山口製材所
ウエストビレッジ
ふたつの彗星

TAKE FREE

VOI

なんでも 相談所

一般的に事業承継には5年～10年を要すると言われています。
余裕をもって準備しましょう。



※上記相談内容はフィクションです。ご相談の内容によってはお断りする場合があります。

経営者の皆さまには、たくさんのお悩みやご相談ごとがあると思います。

中には、「今のままではいけないと思うけど、何をしたら良いのか分からない。」といった漠然とした不安もあるかもしれません。また、「経営者は孤独だ」とよく言われるように、「取引先には相談できないし、誰にも相談できない。」といった悩みもあるかもしれません。

一度、筑後信用金庫に相談してみませんか？

当金庫は、福岡県中小企業診断士協会、九州北部税理士会筑後地区5支部、福岡県社会保険労務士会、久留米工業大学などのさまざまな専門機関と連携をしながら、経営に関するあらゆる悩み相談に応じる体制を整えており、経営者の皆さまにとっての「なんでも相談所」でありたいと考えています。
(相談所を設置しているわけではありません。)

ご相談の際は、営業担当者にご相談いただくか、お電話でお問い合わせください。または、最寄りの営業店にFAX相談用チラシを備え置いてありますのでご利用ください。もちろん、FAX相談用のチラシに「何かを変えたいけど、何を変えればいいのかも分からない。」といった曖昧な表現でご相談いただくのも大歓迎です。

経営者の悩みを解決する
経営相談

税務・法務・金融・労務
経営相談

経営者の悩みを解決する
経営相談

目次

- ◆ 塚崎教授のみみよりコラム 2
～働き方改革が日本経済を効率化させるワケ～
- ◆ 景気動向調査レポート 3
- ◆ 特別調査～採用活動および離職防止への取り組み等～ 12
- ◆ 久留米大学だより 14
～学生参加・市民参加で流域を元気に!「筑後川ブランド」の取り組み～
- ◆ 久留米大学生が社長にきく! 16
～株式会社カネタニ 代表取締役社長 金谷正永～
- ◆ 次世代を担う人づくり～大学生の編集者体験～ 18
- ◆ 久留米大学生にきく! 若者のホンネ 20
～久留米大学生の就職活動～
- ◆ 地元経営者にきく! 22
～有限会社坂田織物 代表取締役 坂田和生～
～山口製材所 代表 山口和大～
- ◆ 次世代経営者にきく! 24
～ウエストビレッジ 代表 西村敏斗～
～ふたつの彗星 代表 淡路章弘～

ここにき

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、「ここにき」としました。



表紙のデザイン

2018年11月の本誌創刊から採用してきた表紙のデザインを変更しました!

本号からは、久留米大学 文学部3年生 吉田光歩さんのデザインを使用しています。

久留米大学から望む高良大社の鳥居をイメージして筑後地域の美しさを表現していただきました。

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。

働き方改革が日本経済を効率化させるワケ

働き方改革の機運が盛り上がっているようだ。無駄な残業を減らしてワークライフ・バランスを回復しよう、といった考え方には大いに賛成である。組織のトップが精力的に動き、人事評価基準を変える等々の努力をすれば、会議の削減、「つきあい残業」の減少、などの一定の効果は得られるだろう。

しかし、機運の高まりだけで得られる効果は限定的だろう。長時間労働が必要だけの業務量があるならば、残業を減らすために持ち帰り等を含めた「サービス残業」が増えるだけかもしれないからだ。本来は、各社が過剰サービスをやめるのが望ましい。深夜営業をやめる店が増えつつあるのは明るい話と言えよう。更に欲を言えば、たとえば「宅配便は3日に1度の配達にする」と全社一斉に決めれば、業務効率は大いに改善し、働き方改革も進むだろう。しかし、各社が激しい競争をしている事を考えると、これも期待薄だろう。

筆者が本当に期待しているのは、意識改革によるものよりも、市場メカニズムによる仕事の効率化で

ある。

まず、労働力が不足すると、企業が省力化投資を始めるので、業務が効率化される。安いアルバイトに皿を洗わせていた飲食店は、アルバイトが集まらなかつたり時給が上がったりすれば自動食器洗い機を購入するだろう。そうなれば飲食店の働き方は改革され、業務は効率化される、というわけだ。

フラック企業から人が逃げ出す事によって、フラック企業がホワイト化せざるを得なくなる、という事にも大いに期待している。失業者が多い時には、学生が「フラック企業しか内定をくれないから、仕方ない」と考えてフラック企業に就職し、その後「辞めて失業者になるよりは、ここで我慢しよう」と考えるが、労働力不足の時代になれば、学生はフラック企業を受けないし、社員も転職して行くので、フラック企業自体が働き方改革を大いに進めなければならぬのだ。

フラック企業だけではない。労働力不足が深刻化する、「残業が無い」ことを採用活動の際の魅力として学生に訴える企業が出てくるかも知れない。そうなる、「残業削減競争」が発生するかも知れない。これも働き方改革と言えそうだ。

フラック企業はホワイト化や、一般企業の残業削減競争は、労働力不足を更に深刻化させるだろう。労働者1人当たりの労働時間が減るため、労働者の数を増やさざるを得ないからである。

労働力不足が深刻化すると、当然ながら賃金が上昇する。高い賃金を支払えない企業からは労働者が抜けて行き、高い賃金の払える会社に移って行くで

ある。

これは、高い賃金の払えない企業にとっては大変辛い話だろう。しかし、競争社会である以上、効率的な経営でしっかり稼いで高い給料を支払う事が求められるのは、仕方のない事なのである。

もしかすると、人手不足倒産も増えるかも知れない。倒産する企業にとっては非常に苦しい話であろうし、同情を禁じ得ないが、「日本経済全体としては、景気が悪くて需要不足倒産が多発していた時期と比べれば、労働力不足により人手不足倒産が発生する経済の方が遙かに望ましい」と考えるしか無からう。

日本経済を考えると、稼げる効率的な企業に人が集まるという事は、経済全体が効率化するという事であり、望ましい、という事も言えるだろう。

ホワイト企業にとっては、良い事もありそうだ。今まで「労働者を酷使して安く製品を作っていた」フラック企業と競争させられていたが、相手企業がホワイト化したので競争が楽になった」という事があり得るからだ。

賃金が増える事は、企業経営にとっては苦しい事だが、ライバルも同様に賃金コストが上がっているわけであるから、値下げ競争を仕掛けてくる事は無くなるだろう。もしかしたら、自分が値上げしたら相手も追随値上げしてくれるかもしれない。

労働力不足は、労働者にメリットが多いが、経営者にとっても悪いことばかりではないのだ。前向きに捉えたい。

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 2020年2月

調査の対象期間 2019年10月～2020年3月の実績
2020年4月～2020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)

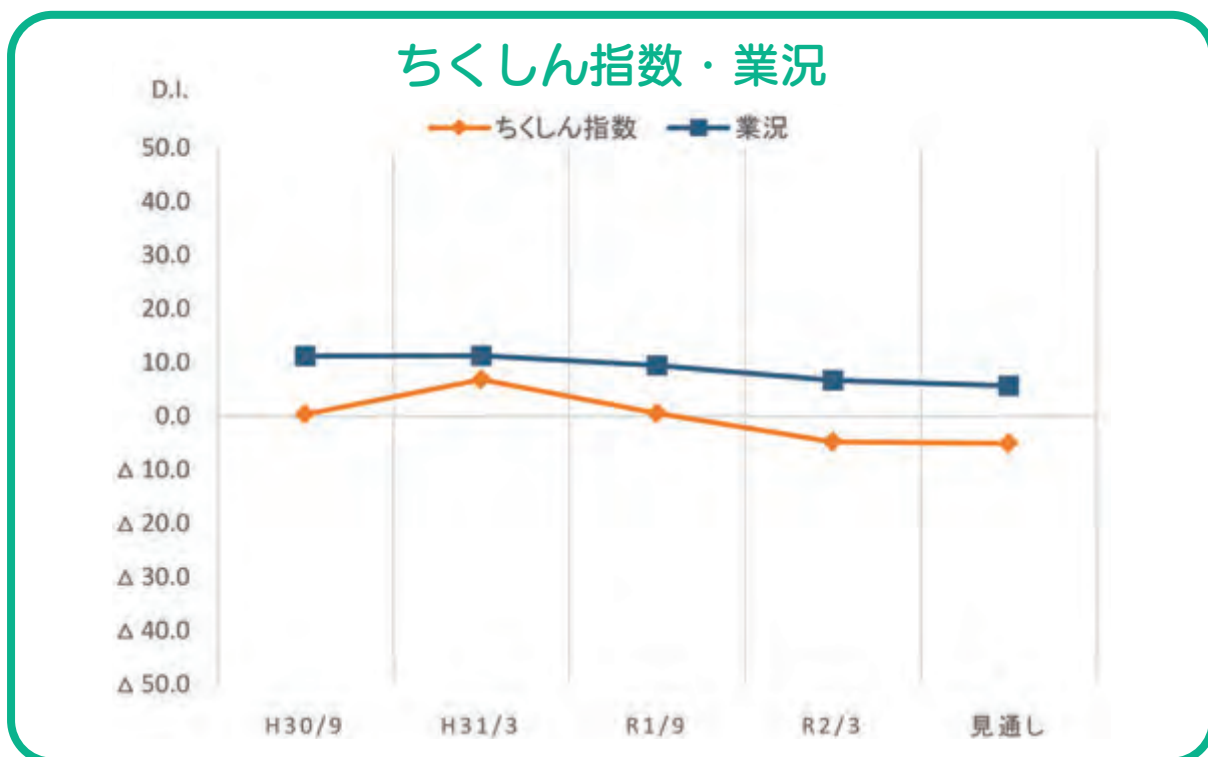
景気動向調査における調査結果の分析にD.I.という指標を利用しています。

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。



※本景気動向調査は、新型コロナウイルス感染拡大をうけ、全国の小中学校と高校、特別支援学校に国から臨時休校が要請される直前に調査したものです。

～ 業況好調感は弱まる見通し～



今期のちくしん指数D.I.は、前期比5.4ポイント減少し、△4.8と水面下に落ち込んだ。業種別では、小売業・不動産業がプラスに転じたものの、製造業・サービス業の下げ幅が大きく、全業種総合では水面下に落ち込んだ。特に、不動産業における「飲食店の混み具合」がD.I.を押し上げた一方で、製造業における「業務上のチャンス」がD.I.を押し下げた。今後は△5.1と前期同様の厳しさが続く見通しとなった。

今期の業況判断D.I.は、前期比2.7ポイント減少し、プラス6.7と好調感が弱まった。建設業・不動産業が大幅にD.I.を押し上げている一方で、製造業、卸売業、小売業が大幅にD.I.を押し下げた。今後はプラス5.7と1.0ポイント減少し、更に好調感が弱まる見通しとなった。

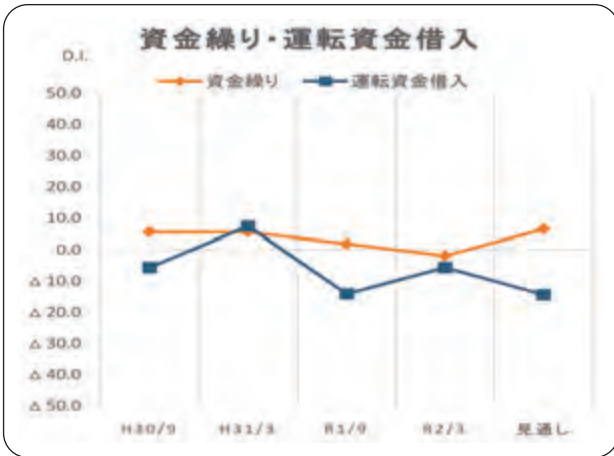
主要判断 D.I.

調査項目	H30/9	H31/3	R1/9	R2/3	見通し
ちくしん指数	0.4	6.8	0.6	△ 4.8	△ 5.1
業況	11.2	11.3	9.4	6.7	5.7
売上	8.3	26.2	5.6	△ 3.8	7.4
利益	1.9	19.6	5.6	△ 4.7	1.9
資金繰り	5.6	5.6	1.9	△ 1.9	6.5
残業時間	5.7	0.0	△ 7.4	△ 8.4	△ 11.2
人手不足度	33.3	18.9	12.1	17.0	13.0
運転資金借入	△ 5.7	7.5	△ 14.0	△ 5.7	△ 14.3
設備資金借入	△ 6.6	0.9	△ 12.3	△ 10.5	△ 6.5
繁華街回数	3.0	2.8	2.9	3.3	△ 8.6
接待回数	1.6	1.5	1.4	1.8	△ 5.7





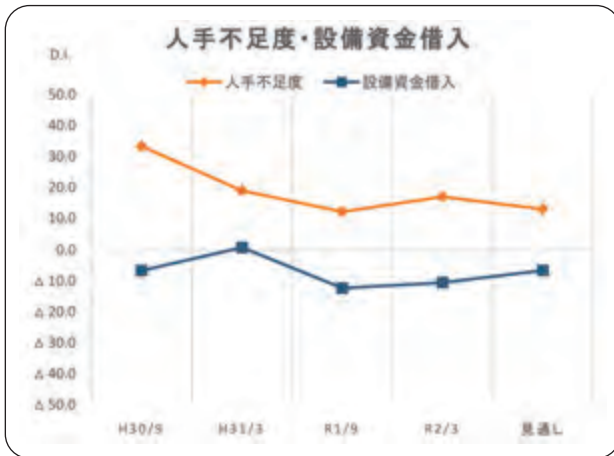
今期の売上D.I.は、前期比9.4ポイント減少し、△3.8と減少に転じた。サービス業・建設業・不動産業がD.I.を押し上げ、製造業・卸売業・小売業がD.I.を押し下げた。今後はプラス7.4と再び増加に転じる見通しとなった。



今期の利益D.I.は、前期比10.3ポイント減少し、△4.7と減少に転じた。建設業・不動産業を除くすべての業種でD.I.を押し下げた。今後はプラス1.9と6.6ポイント増加し、再び増加に転じる見通しとなった。

今期の資金繰りD.I.は、前期比3.8ポイント減少し、△1.9と厳しい状況に転じた。今後はプラス6.5と窮屈感を脱する見通しとなった。

今期の運転資金借入D.I.は、前期比8.3ポイント増加し、△5.7と減少幅が縮小した。今後は△14.3と8.6ポイント減少し、再び借入金は減少の見通しとなった。

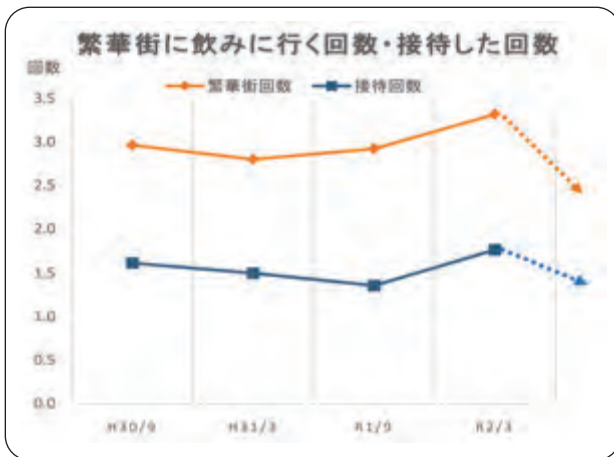


今期の人手不足度D.I.は、前期比4.9ポイント増加し、プラス17.0と人手不足が強まった。今後はプラス13.0と人手不足の状況が続く見通しとなった。

今期の設備資金借入D.I.は、前期比1.8ポイント増加し、△10.5と減少幅が縮小した。今後は△6.5と4.0ポイント増加し、借入金は増加の見通しとなった。

今期の残業時間D.I.は、前期比1.0ポイント減少し、△8.4となった。今後は△11.2と2.8ポイント減少し、引き続き残業時間は減少する見通しとなった。

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0.4回増加し、3.3回となった。今後は減少する見通しとなった。



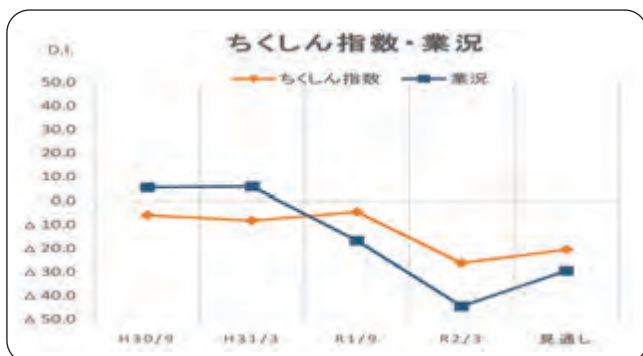
今期の取引先を接待した1ヶ月あたりの平均回数は、前期比0.4回増加し、1.8回となった。今後は減少する見通しとなった。



製造業

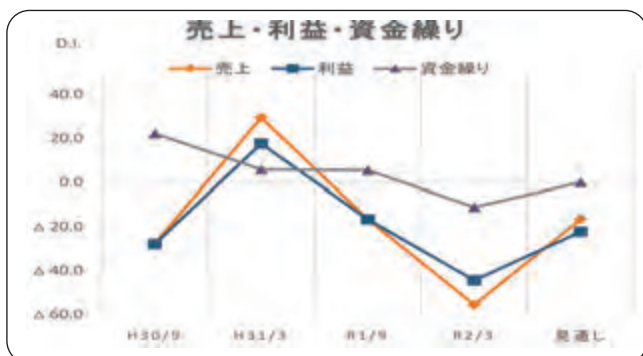
※本景気動向調査は、新型コロナウイルス感染拡大をうけ、全国の小中学校と高校、特別支援学校に国から臨時休校が要請される直前に調査したものです。

～ 業況は厳しさが続く見通し～



今期のちくしん指数D.I.は、前期比21.5ポイント減少し、△26.1と深刻さを増している。今後は△20.5とわずかに深刻さが和らぐも依然厳しさが続く見通しとなった。

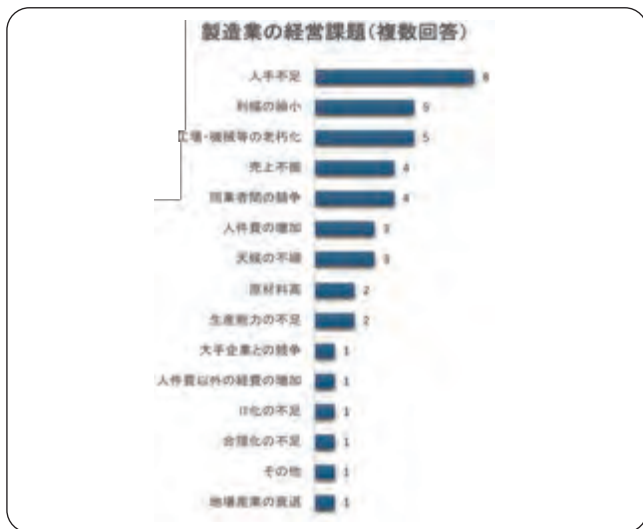
今期の業況判断D.I.は、前期比27.7ポイント減少し、△44.4と深刻さを増している。今後は△29.4と深刻さが和らぐも依然厳しさが続く見通しとなった。



今期の売上D.I.は、前期比38.9ポイント減少し、△55.6と減少幅が拡大した。今後は△16.7と前期並みまで持ち直すも、厳しさが続く見通しとなった。

今期の利益D.I.は、前期比27.7ポイント減少し、△44.4と減少幅が拡大した。今後は△22.2と厳しさが続く見通しとなった。

今期の資金繰りD.I.は、前期比16.7ポイント減少し、△11.1と厳しい状況に転じた。今後は0.0と11.1ポイント改善し、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(7)」が最も多く、次に「利幅の縮小(6)」、「売上不振(6)」となっていたが、今期は、「人手不足(8)」が最も多く、次に「利幅の縮小(5)」、「工場・機械等の老朽化(5)」となっている。

調査項目	H30/9	H31/3	R1/9	R2/3	見通し
ちくしん指数	△ 5.9	△ 8.2	△ 4.6	△ 26.1	△ 20.5
業況	5.6	5.9	△ 16.7	△ 44.4	△ 29.4
売上	△ 27.8	29.4	△ 16.7	△ 55.6	△ 16.7
受注残	0.0	35.3	△ 11.8	△ 44.4	△ 11.1
利益	△ 27.8	17.6	△ 16.7	△ 44.4	△ 22.2
販売価格	5.6	11.8	0.0	5.6	5.6
原材料価格	33.3	41.2	23.5	27.8	27.8
在庫過剰感	5.6	11.8	△ 5.9	0.0	△ 5.6
資金繰り	22.2	5.9	5.6	△ 11.1	0.0
残業時間	0.0	0.0	△ 16.7	△ 16.7	△ 16.7
人手不足度	47.1	5.9	11.1	22.2	5.6
運転資金借入	11.1	0.0	△ 16.7	0.0	△ 5.6
設備資金借入	△ 5.6	0.0	△ 5.9	△ 5.6	0.0
繁華街回数	1.9	1.8	1.8	2.5	△ 11.8
接待回数	1.2	0.9	1.3	1.2	0.0

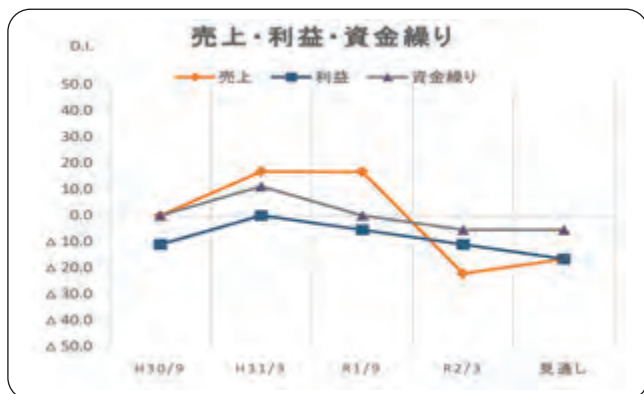
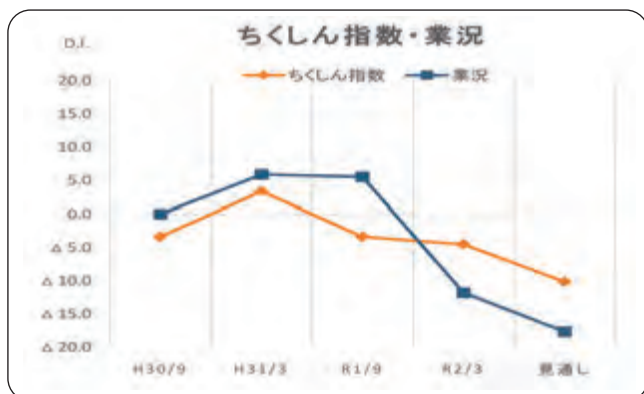
★調査員コメント★

- ・業況は安定しているが、慢性的に人手が不足している。
- ・外国人実習生の受入を検討している。
- ・自社製品の開発を検討している。
- ・海外情勢が受注に影響する為見通しが立てにくい。
- ・発注先大手企業の動向が気になる。
- ・若手の営業担当者が退職したため人手不足になっている。
- ・人材募集をかけているが、確保できていない。
- ・人手が不足している。
- ・米中貿易摩擦の影響で売上、利益ともに減少が予想される。
- ・原価が上昇しているが、価格転嫁ができていない。
- ・ものづくり補助金を活用して最新設備を導入したが、人手不足解消には至っていない。
- ・人手不足に対して公的機関を活用したが効果がない。

卸売業

※本景気動向調査は、新型コロナウイルス感染拡大をうけ、全国の小中学校と高校、特別支援学校に国から臨時休校が要請される直前に調査したものです。

～ 売上は改善に向かうが利益は減少を強める見通し～



★調査員コメント★

- ・事業発表説明会を年1回開催しており、経営者と従業員の意思疎通を図っている。
- ・物流需要の高まりから、運送部門が好調に推移している。

今期のちくしん指数D.I.は、前期比1.1ポイント減少し、△4.5と低調感が強まった。今後は△10.1と5.6ポイント減少し、低調感が更に強まる見通しとなった。

今期の業況判断D.I.は、前期比17.4ポイント減少し△11.8と低調に転じた。今後は△17.6と5.8ポイント減少し、低調感が更に強まる見通しとなった。

今期の売上D.I.は、前期比38.9ポイント減少し、△22.2と減少に転じた。今後は△16.7と5.5ポイント増加し、改善に向かう見通しとなった。

今期の利益D.I.は、前期比5.5ポイント減少し、△11.1となった。今後は△16.7と5.6ポイント減少し、更に減少を強める見通しとなった。

今期の資金繰りD.I.は、前期比5.6ポイント減少し、△5.6となった。今後は△5.6と現状程度の容易さで推移する見通しとなった。

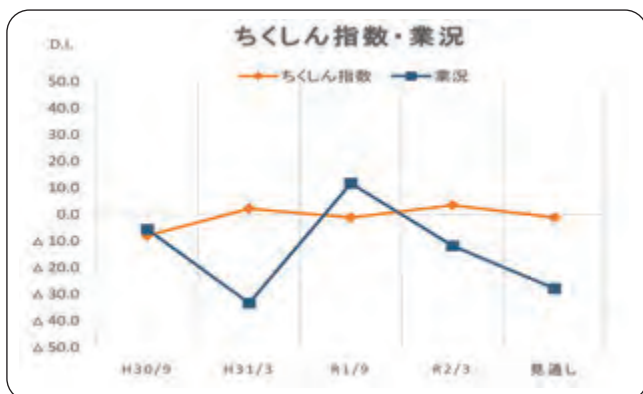
前期の経営課題は、「取引先の減少(7)」が最も多く、次に「人手不足(5)」、「売上不振(4)」となっており、今期の経営課題も同様の項目が上位3位を占めた。

調査項目	H30/9	H31/3	R1/9	R2/3	見通し
ちくしん指数	△ 3.4	3.4	△ 3.4	△ 4.5	△ 10.1
業況	0.0	5.9	5.6	△ 11.8	△ 17.6
売上	0.0	16.7	16.7	△ 22.2	△ 16.7
利益	△ 11.1	0.0	△ 5.6	△ 11.1	△ 16.7
販売価格	5.6	5.6	△ 5.6	5.6	△ 5.6
仕入価格	5.6	22.2	0.0	22.2	16.7
在庫過剰感	△ 5.6	△ 11.1	0.0	0.0	0.0
資金繰り	0.0	11.1	0.0	△ 5.6	△ 5.6
残業時間	5.6	△ 5.6	△ 16.7	5.6	△ 11.1
人手不足度	16.7	5.6	0.0	5.6	5.6
運転資金借入	△ 5.6	△ 11.1	△ 33.3	△ 16.7	△ 22.2
設備資金借入	△ 11.1	0.0	△ 22.2	△ 17.6	△ 11.8
繁華街回数	3.4	3.4	5.2	4.3	△ 11.8
接待回数	2.3	1.8	1.6	2.1	△ 11.8

小売業

※本景気動向調査は、新型コロナウイルス感染拡大をうけ、全国の小中学校と高校、特別支援学校に国から臨時休校が要請される直前に調査したものです。

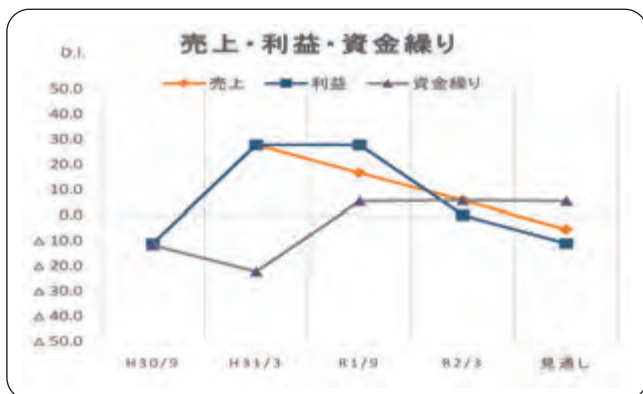
～ 売上・利益ともに低調に転じる見通し～



今期のちくしん指数D.I.は、前期比4.6ポイント増加し、プラス3.5と好調に転じた。今後は△1.1と4.6ポイント減少し、再び低調に転じる見通しとなった。

今期の業況判断D.I.は、前期比23.6ポイント減少し、△11.8と低調に転じた。今後は△27.8と16.0ポイント減少し、低調感が強まる見通しとなった。

今期の売上D.I.は、前期比10.8ポイント減少し、プラス5.9と好調感が弱まった。今後は△5.6と低調に転じる見通しとなった。



今期の利益D.I.は、前期比27.8ポイント減少し、0.0となった。今後は△11.1と11.1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0.3ポイント増加し、プラス5.9と前期並みの容易さとなった。今後は、プラス5.6と概ね横ばいの容易さで推移する見通しとなった。

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



★調査員コメント★

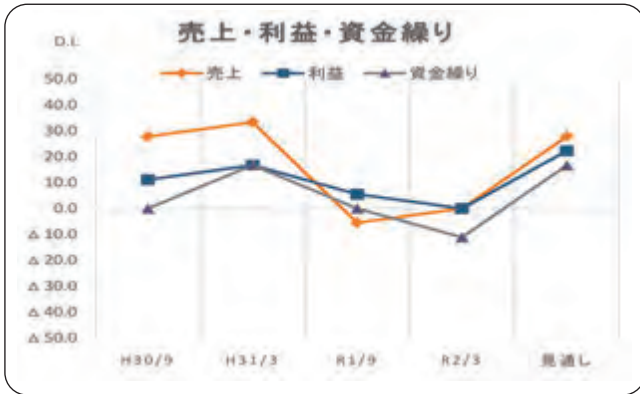
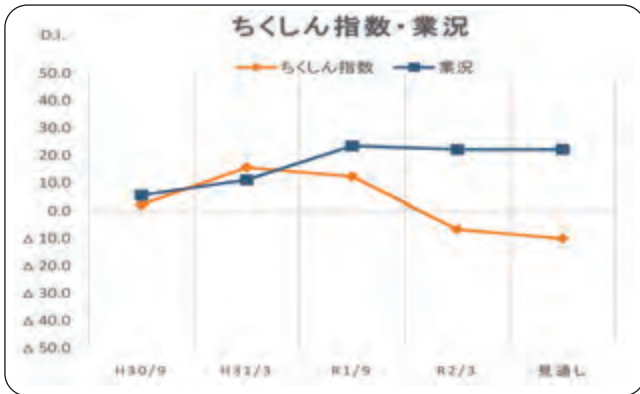
- ・自動車の販売・整備は例年通りに推移している。
- ・メーカーから販売を促進されている。
- ・有給休暇の取得・残業の削減・職場環境の充実を図っている。

調査項目	H30/9	H31/3	R1/9	R2/3	見通し
ちくしん指数	△8.0	2.2	△1.1	3.5	△1.1
業況	△5.6	△33.3	11.8	△11.8	△27.8
売上	△11.1	27.8	16.7	5.9	△5.6
利益	△11.1	27.8	27.8	0.0	△11.1
販売価格	5.6	11.1	5.6	17.6	11.1
仕入価格	5.6	22.2	27.8	17.6	11.1
在庫過剰感	△6.3	27.8	△5.6	△5.9	△11.1
資金繰り	△11.8	△22.2	5.6	5.9	5.6
残業時間	△5.6	5.6	0.0	△17.6	△16.7
人手不足度	29.4	22.2	5.9	29.4	22.2
運転資金借入	0.0	5.6	5.9	△11.8	△27.8
設備資金借入	0.0	5.6	5.9	△17.6	△11.1
繁華街回数	1.5	2.2	2.7	2.7	△5.6
接待回数	1.2	1.4	1.3	1.1	△11.1

サービス業

※本景気動向調査は、新型コロナウイルス感染拡大を受け、全国の小中学校と高校、特別支援学校に国から臨時休校が要請される直前に調査したものです。

～ 売上・利益は増加の見通し ～



★調査員コメント★

- ・防災意識の高まり、消防設備点検の厳格化に伴い、売上は増加している。
- ・新規採用の予定はなく、繁忙期は外注に依存している。
- ・工場内トイレが老朽化しているため、改装を検討している。
- ・人手が不足している。
- ・募集をかけても人が集まらない。

今期のちくしん指数D.I.は、前期比19.1ポイント減少し、△6.7と低調に転じた。今後は△10.0と3.3ポイント減少し、低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1.3ポイント減少し、プラス22.2と好調感が弱まった。今後はプラス22.2と前期並みの好調感が続く見通しとなった。

今期の売上D.I.は、前期比5.6ポイント増加し、0.0となった。今後はプラス27.8と27.8ポイント増加し、増加に転じる見通しとなった。

今期の利益D.I.は、前期比5.6ポイント減少し、0.0となった。今後はプラス22.2と22.2ポイント増加し、再び増加の傾向を強める見通しとなった。

今期の資金繰りD.I.は、前期比11.1ポイント減少し、△11.1となった。今後は、プラス16.7と27.8ポイント増加し、窮屈感を脱する見通しとなった。

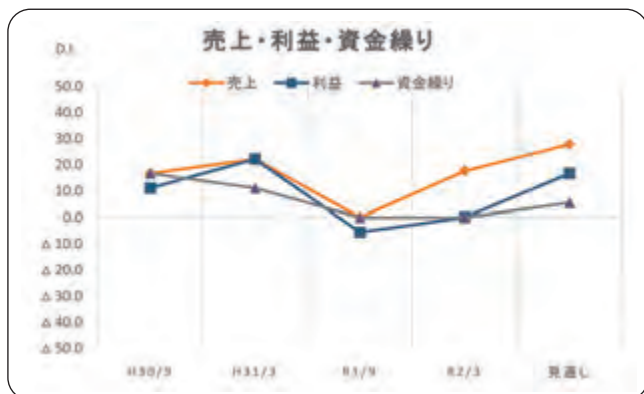
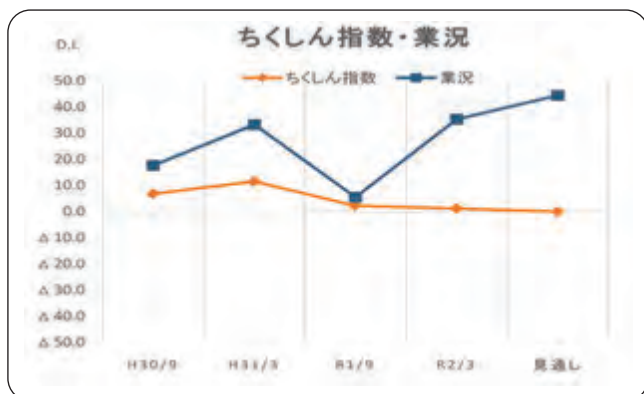
前期の経営課題は、「人手不足(11)」が最も多く、次に「売上不振(6)」、「同業者間の競争(4)」となっていたが、今期は、「人手不足(9)」が最も多く、次に「売上不振(5)」、「商圏人口の減少(4)」となっている。

調査項目	H30/9	H31/3	R1/9	R2/3	見通し
ちくしん指数	2.2	15.6	12.4	△6.7	△10.0
業況	5.6	11.1	23.5	22.2	22.2
売上	27.8	33.3	△5.6	0.0	27.8
利益	11.1	16.7	5.6	0.0	22.2
サービス価格	11.1	22.2	11.1	38.9	22.2
仕入価格	11.1	33.3	27.8	44.4	44.4
資金繰り	0.0	16.7	0.0	△11.1	16.7
残業時間	11.1	5.6	△16.7	△5.6	0.0
人手不足度	61.1	27.8	5.6	33.3	27.8
運転資金借入	△11.1	22.2	0.0	16.7	△5.6
設備資金借入	0.0	11.1	△22.2	△11.1	△11.1
繁華街回数	4.0	1.8	2.1	3.6	△16.7
接待回数	1.6	1.1	1.3	1.6	11.1

建設業

※本景気動向調査は、新型コロナウイルス感染拡大を受け、全国の小中学校と高校、特別支援学校に国から臨時休校が要請される直前に調査したものです。

～ 売上・利益増加で好調感が強まる見通し ～



★調査員コメント★

・受注は安定しているが、人手が不足しているため、ベトナム人実習生を受け入れる予定である。

今期のちくしん指数D.I.は、前期比1.1ポイント減少し、プラス1.2と好調感が弱まった。今後は0.0と1.2ポイント減少し、均衡する見通しとなった。

今期の業況判断D.I.は、前期比29.7ポイント増加し、プラス35.3と好調感が強まった。今後はプラス44.4と9.1ポイント増加し、更に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17.6ポイント増加し、プラス17.6となった。今後はプラス27.8と10.2ポイント増加し、増加傾向を強める見通しとなった。

今期の利益D.I.は、前期比5.6ポイント増加し、0.0となった。今後はプラス16.7と16.7ポイント増加し、増加に転じる見通しとなった。

今期の資金繰りD.I.は、前期と変わらず0.0の均衡となった。今後はプラス5.6と5.6ポイント増加し、容易になる見通しとなった。

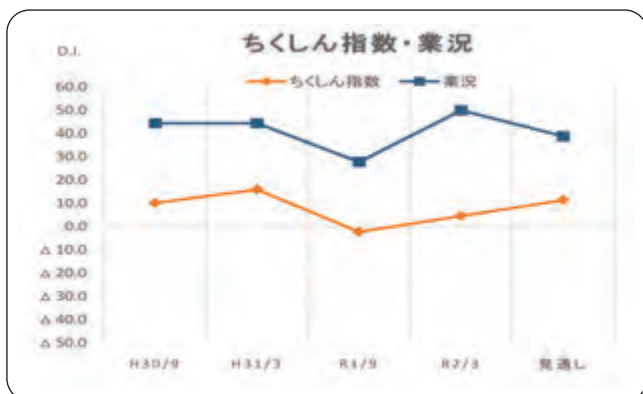
前期の経営課題は、「人手不足(10)」が最も多く、次に「同業者間の競争(5)」、「材料価格の上昇(4)」、「利幅の縮小(4)」、「技術力の不足(4)」となっていたが、今期は、「人手不足(8)」が最も多く、次いで「材料価格の上昇(6)」、「売上不振(5)」となっている。

調査項目	H30/9	H31/3	R1/9	R2/3	見通し
ちくしん指数	6.8	11.5	2.3	1.2	0.0
業況	17.6	33.3	5.6	35.3	44.4
売上	16.7	22.2	0.0	17.6	27.8
受注残	29.4	22.2	0.0	29.4	33.3
利益	11.1	22.2	△ 5.6	0.0	16.7
請負価格	16.7	27.8	△ 5.6	5.9	16.7
材料価格	55.6	50.0	22.2	41.2	22.2
在庫過剰感	5.9	△ 16.7	△ 5.9	0.0	△ 5.6
資金繰り	16.7	11.1	0.0	0.0	5.6
残業時間	22.2	5.6	0.0	△ 11.8	△ 16.7
人手不足度	38.9	35.3	27.8	11.8	16.7
運転資金借入	△ 16.7	0.0	△ 27.8	△ 12.5	△ 17.6
設備資金借入	△ 22.2	△ 11.1	△ 16.7	△ 18.8	△ 17.6
繁華街回数	3.3	3.3	2.9	3.2	0.0
接待回数	1.7	1.9	1.3	1.8	△ 16.7

不動産業

※本景気動向調査は、新型コロナウイルス感染拡大を受け、全国の小中学校と高校、特別支援学校に国から臨時休校が要請される直前に調査したものです。

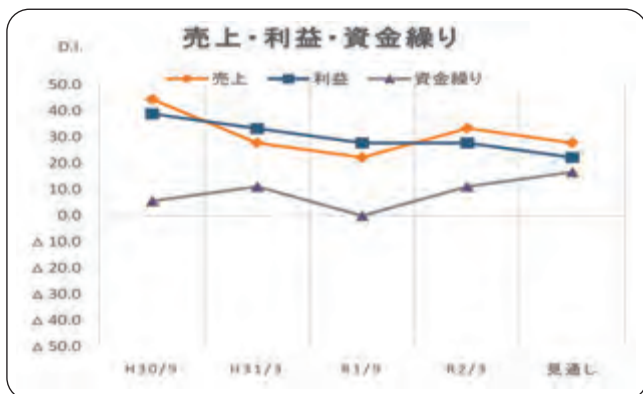
～ 好調感が一服する見通し ～



今期のちくしん指数D.I.は、前期比6.7ポイント増加し、プラス4.5と好調に転じた。今後はプラス11.4と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22.2ポイント増加し、プラス50.0と好調感が強まった。今後はプラス38.9と11.1ポイント減少し、好調感は弱まる見通しとなった。

今期の売上D.I.は、前期比11.1ポイント増加し、プラス33.3と増加した。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、前期と変わらず、プラス27.8と好調さが続いた。今後はプラス22.2と5.6ポイント減少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となった。今後は16.7と5.6ポイント増加し、容易さが増す見通しとなった。

前期の経営課題は、「商品物件の不足(10)」が最も多く、次に「同業者間の競争(7)」、「商品物件の高騰(5)」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(7)」、「後継者難(4)」となった。



調査項目	H30/9	H31/3	R1/9	R2/3	見通し
ちくしん指数	10.2	15.9	△2.2	4.5	11.4
業況	44.4	44.4	27.8	50.0	38.9
売上	44.4	27.8	22.2	33.3	27.8
利益	38.9	33.3	27.8	27.8	22.2
販売価格	17.6	16.7	11.1	11.1	0.0
仕入価格	17.6	23.5	23.5	11.1	5.6
在庫過剰感	△11.8	△11.8	△17.6	△11.1	△11.1
資金繰り	5.6	11.1	0.0	11.1	16.7
残業時間	0.0	△11.1	5.6	△5.6	△5.6
人手不足度	6.3	16.7	22.2	0.0	0.0
運転資金借入	△11.8	29.4	△11.1	△11.1	△5.6
設備資金借入	0.0	0.0	△11.1	5.6	11.1
繁華街回数	3.6	4.6	2.9	3.5	△5.9
接待回数	1.8	1.7	1.4	2.8	△5.9

★調査員コメント★

- ・10月の消費税引き上げ後、建売住宅の動きが鈍化している。
- ・賃貸部門は安定しているが、売買部門の動きが鈍い。
- ・商品不動産が不足している。
- ・東京オリンピックの後は景気が落ち込むと予想している。
- ・不動産業界もIT化が進んでおり、賃貸に関しては重要事項説明をテレビ電話等でできるようになっている。
- ・M&Aにより新規事業を検討している。

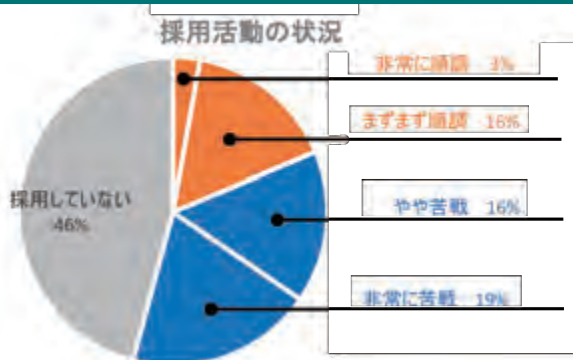
特別調査

調査概要:採用活動および離職防止への取り組み等について調査しました

調査対象:「景気動向調査」に同じ



採用活動(正社員・非正社員・新卒・中途不問)は順調ですか？

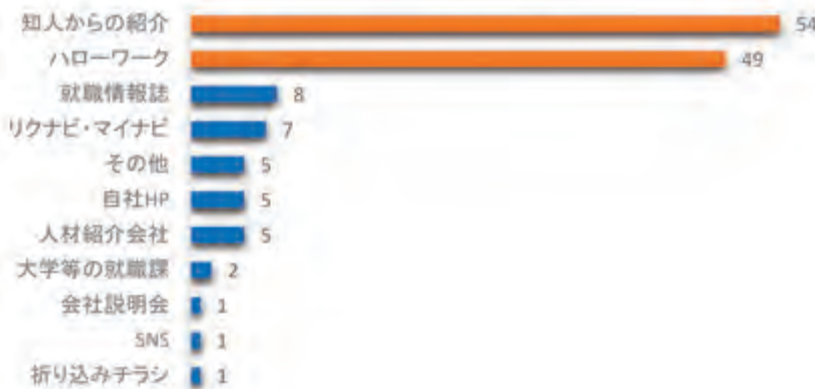


採用活動について、「非常に苦戦」と「やや苦戦」を合計すると、35%の企業が、採用活動に苦戦しています。一方で「非常に順調(3%)」と「まずまず順調(16%)」を合計すると、19%の企業は採用活動は順調のようです。

また、調査対象企業が原則として従業員20名以下ということもあり、採用活動を行っていない企業が46%となりました。

採用活動にどのような募集・採用ルートを利用していますか？

利用している採用ルート

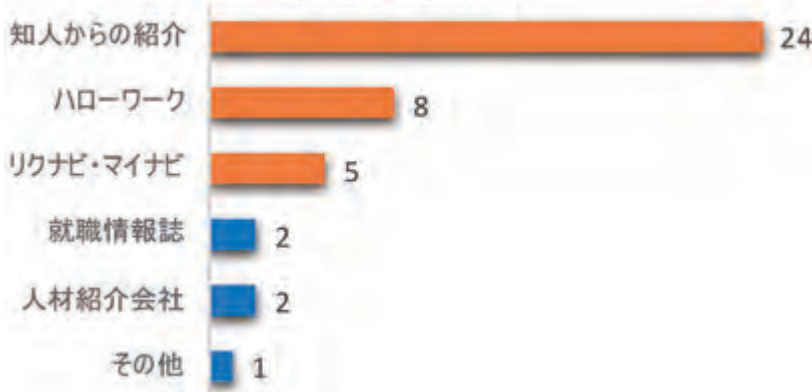


採用活動でよく利用しているルートは、「知人からの紹介(54)」が最も多く、次いで「ハローワーク(49)」、「就職情報誌(8)」となりました。「知人からの紹介」と「ハローワーク」の合計が、全体の73%を占め、ほとんどの企業は「知人からの紹介」、「ハローワーク」以外の採用ルートを利用していないようです。

「その他」では、「職業訓練センター」、「手渡しチラシ」、「広告看板」との回答があり、採用ルートにも工夫が見られます。

採用活動に利用している募集・採用ルートで効果が高いルートはどれですか？

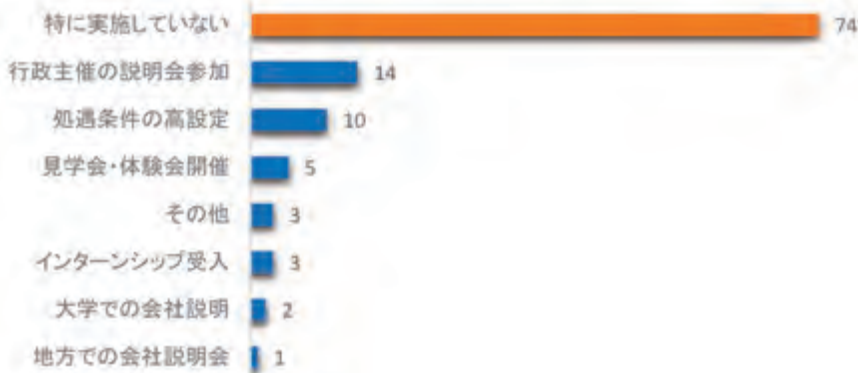
効果が高い採用ルート



よく利用しているルートの中で、採用に最も効果があるルートは、「知人からの紹介(24)」となりました。次いで「ハローワーク(8)」、「リクナビ・マイナビ(5)」と続きました。

採用活動を円滑にするために取り組んでいることはどんなことですか？

円滑な採用活動のための取り組み



円滑な採用活動のための取り組みは、「特に実施していない(74)」と回答した企業が多数を占めました。

説明会への参加やインターンシップ受入などを実施している企業は少数であるため、他社が実施していない活動に取り組むと差がつきやすいかもしれません。

当金庫では毎年、社長のかばん持ち体験というインターンシップ支援事業を実施しています。

人材の採用・離職の防止のためにどんなことに取り組んでいますか？

採用・離職防止のための取り組み



採用・離職防止のための取り組みを実施している企業は全体の62%、実施していない企業は38%となりました。実際に実施している取り組みとして最も多かったのは、「給与の引き上げ(28)」となりました。次いで、「有休取得の促進(17)」、「コミュニケーション向上(16)」、「資格取得の支援(16)」となりました。

売手が強い今の労働市場環境を考慮して、様々な取り組みを実施している企業が多いようです。当金庫は、中小企業診断士や社会保険労務士などの専門家団体と連携していますので、「取り組みたいけどやり方がわからない」といった悩み相談を随時受け付けています。

人材の採用・離職の防止のための取り組みで効果が高いものはどれですか？

効果が高い取り組み



最も効果が高い採用・離職防止の取り組みは「給与の引き上げ」となりました。

その他にも、「コミュニケーション向上」、「有休取得の促進」、「希望に沿った配置・異動」、「資格取得の支援」などが採用や離職防止に効果があるようです。

「コミュニケーション向上に取り組みたいが、どのようなことをすればよいのか分からない」、「どうすれば有休取得を促進できる体制になるのか分からない」といった悩みも当金庫の専門家派遣で解決の糸口を探してみませんか？

学生参加・市民参加で流域を元気に！「筑後川ブランド」の取り組み

「久留米大学だより」第4回は、久留米大学の学生たちの関与で実施している地域貢献・地域事業者支援の取り組みの一つである「筑後川ブランド」を紹介したい。

流域の基幹大学として

久留米大学が立地している久留米市は、九州一の大河である筑後川の中流域に位置している。流路延長143キロメートル、流域面積2,860平方キロメートルの筑後川は、阿蘇山を源とし、熊本・大分・福岡・佐賀の四県を流れて有明海に注いでいる。九州北部における社会・経済・文化活動の基盤をなし、古くから人々の生活や文化と深く結びついている。関東の利根川（坂東太郎）・四国の吉野川（四国三郎）とともに「日本三大暴れ川」として知られ、筑紫二郎（つくしじろ）とも呼ばれる。古くは、千歳川・千年川（ちとせがわ）、一夜川（いちやがわ）、筑間川（ちくまがわ）とも呼ばれていた。また、筑後川とともに有明海に注ぐ矢部川は、流路延長61キロメートル、流域面積647平方キロメートル。大分・熊本・福岡の三県の境、福岡県八女市矢部村の三国山を源とし、いくつかの川を合わせ、周囲の土地を潤しながら有明海に注ぐ。福岡県で3番目に大きな河川である。農業用水や発電用水に幅広く利用され、筑後地方における産業活動を支えている。その昔、柳河藩と久留米藩の境にあったため、御境川（おさかいがわ）とも呼ばれていた。

この二つの大きな河川の流域に位置する久留米大学は、流域の基幹大学として、これまで、流域の環境や文化、産業や生活を守り、伝えていくために、様々な事業を展開してきた。なかでも、「筑後川プロジェクト」は、大学（主に久留米大学経済社会研究所）と特定非営利活動法人筑後川流域連携倶楽部、そして、2018

年に設立された一般社団法人筑後川プロジェクト協会が中心となり、国土交通省九州地方整備局筑後川事務所、一般社団法人北部九州河川利用協会、筑後川・矢部川流域の自治体、流域の諸企業などと連携しておこなってきた。歴史ある取り組みである。代表的なものとしては、流域の様々な魅力を伝えつつ一体感を醸成するための「筑後川フェスティバル」（流域の持ち回りで年に一度開催、2019年度で33回目）、学びの場を提供する「筑後川まるごと博物館」、遊びの場として観光振興につなげる「筑後川まるごとリバーパーク」、流域での仕事創出を目指す「KUHONちんちん川まるごと市」などがある。

「筑後川ブランド」の取り組みの概要

このような流れを受けつつ、流域の地域経済の発展に寄与すべく2015年度から開始したのが、「筑後川ブランド」の取り組みである。筑後川を象徴とする「流域ブランド」を、矢部川を含むこの流域に形成することで、筑後川・矢部川流域で営まれてきた質の高いモノづくりをより多くの人々に伝え、自立性・持続可能性の高い地域を形成していくことを目的としている。流域で育まれた農林水産物やその加工品、日用品、工芸品等を発掘し、市民投票を呼びかけ、その知名度を向上させることを通して地域経済を盛り上げていくことを目的とする取り組みである。その仕組みのおおまかな流れは次の通りである。

まず、流域の事業者・生産者に参加を呼びかけ、エントリーしていただく。エントリーされた商品を「筑後川ブランド委員会」（久留米大学の教員、および流域の有志市民によって構成が、あらかじめ定めた基準①～⑧に基づいて審査をおこなう）、ノミネート商品が決定される。これらの商品の生産者・事業者と、久留米大学経済

学部の学生がチームを組み、学生たちが生産・製造現場の訪問取材等をおこなって理解を深めた上で、様々な方法で商品とそれが生み出された地域の魅力をPRする。流域の各所に設置した投票箱、および、インターネットでの投票を先行的に開始し、締めくくりとしてノミネート商品がすべて一堂に会する「総選挙」で投票を呼びかける。その結果、広く支持された商品に、「筑後川ブランド」を認定する。2019年度までに17の商品が認定されている⑨。



図2-2019年度までの認定商品

この取り組みの3つの特徴

この取り組みの特徴は次の3点にある。

第一に、この取り組みは、市町村、さらには、県の枠にもこだわらない、「流域」を対象とした「流域ブランド」を形成しようとしていることである。これには、川の上流・中流・下流のつながりを人々に再認識する機会を提供し、流域としての一体感を取り戻していきたいという思いがある。筑後川流域には、上流の豊かな自

久留米大学だより

然環境のなか大切に育てられた良質な木材が、川の水運で運ばれ、下流を中心に木工業が栄えたという歴史がある。しかしながら、時が流れるにつれて、こうした環境、文化、社会、そして、経済のつながりは、薄れつつある。事業者・生産者はもちろん、この流域に暮らすすべての人々に、こうしたつながりにあらためて目を向け、この流域に誇りをもってもらいたいことが狙いである。

第二に、ブランド認定を市民参加型(投票)でおこなうことが特徴である。筑後川ブランド大会では、流域内外の人々に、「応援したい」と思う商品に投票をしていただき、特に広く支持された商品が「認定」となる。先に少し触れたように、流域各地に設置した投票箱、インターネット、そして、全商品が一堂に会する「総選挙」という3つの投票方法がある。そして、この3つの投票方法のうち1つで分野(2019年度は「食品飲料」「日用品」「工芸品」)の上位3位以内に入ると「ポイント」、これが3ポイントで「認定」という仕組みをとっている。いわゆる「組織票」だけで決まらないようにするという意図もあるが、「応援したい商品はあるけど流域を離れてしまっている総選挙には行けない」「インターネットは苦手だけど長く行く場所にある投票箱に入れて応援したい」「総選挙で試食したり実際に触れたりして確かめてから投票したい」といった、住んでいる場所、年齢などを超えた、多様な人々に支持される商品がブランド認定されてほしいというのが理由である。

第三に、流域の事業者・生産者と学生がチームとなり、協力してPRをおこなう点である。学生たちは、自身が担当する商品について、夏休みに生産現場等を訪れ、じっくりと取材をおこなう(図3)。その後、商品紹介パンフレットの作成、SNSやブログを活用した情報発信をしていく。事業者・生産者にとっては、将来を担う若者たちの素朴な質問や提案を受けることで、今ま



図3-学生による現場取材



図4-最後の投票呼びかけ風景

でに気が付かなかった課題や新たな方向性を見つけてきつかけとなる。学生たちは、聞き取る力に加え、キャッチコピーや商品紹介欄の決められた文字数のなかでコンパクトかつ的確にその商品の魅力を伝える力が試されることになる。そして、大会を締めくくると「総選挙」(2019年度は久留米シティプラザ六角堂広場で開催)では、事業者・生産者の方と学生たちが協力して、ステージ発表およびブース出店をおこない、最後の投票を呼びかける(図4)。商品そのものの魅力はもちろん大切に

はあるが、こうしたチームワークによる事業者・生産者と学生たちそれぞれの変化、相乗効果を生み出すことができることがこの取り組みの大きな特徴である。

継続と発展に向けて

「筑後川ブランド」の取り組みは、「筑後川・矢部川流域の資源を活用した商品のブランド化による販路開拓」として、2020年2月14日付で、経済産業省から、中小企業地域資源活用促進法の規定に基づく「地域産業資源活用支援事業計画」の認定を受けた(申請主体は一般社団法人筑後川プロジェクト協会)。2019年度は全国で唯一(累計で6件目)の、そして、九州では初の認定である。これにより、今後5年間、この取り組みは、同法に基づく様々な支援措置を受けられることになった。流域の商品の掘り起こし、PRを継続させていくことはもちろん、筑後川ブランド認定品の国内・海外での認知度向上のための情報発信、販売促進をよりいっそう強化していきたい。そして、昨今、頻発している自然災害に加え、新型コロナウイルスの感染拡大で大きなダメージを受けた流域の地域経済の復興と発展に寄与していきたい。



藤谷 岳 先生

久留米大学 経済学部 文化経済学科
准教授

- 1981年 福岡県福井市に生まれ、石川県金沢市で育つ。
- 2004年 一橋大学社会学部社会学科卒業。
- 2012年 一橋大学大学院経済学研究科博士後期課程修了。博士(経済学)。
- 2012年 特定非営利法人協同総合研究所研究員。
- 2014年 下関市立大学経済学部特任教員(地域貢献担当)。
- 2015年 久留米大学経済学部文化経済学科専任講師。
- 2018年 同准教授、現在に至る。

【著書】

『農家が消える 自然資源経済論からの提言』(寺西俊一・石田信隆・山下英俊編著)第5章「景観・文化の保全一かけがえのない価値を守る仕組み」(共著)、みすず書房、2018年。

【趣味】

写真を撮ることが好きで、バイクや車であちこちに出かけています。
筑後地域は魅力がたっぷり、仕事では学生たちと、プライベートでは家族といっしょに堪能しています。



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。

株式会社カネタニ

トラック事業を通じて社会の役に立つ！

Q. 御社の歴史と現在の事業内容について教えてください。

私の祖父が1953年久留米で「金谷商事」をスタートさせました。今年で67年を迎えます。創業当時は鉄くずを回収して販売していたのですが、日本が戦後の復興を成し遂げていく中で当社も中古のトラックの仕入・販売や使用済トラックの解体で発注する部品やスクラップ等を販売し規模を拡大していきました。1977年に本社を久留米から鳥栖に移転してからはトラックの販売も中古車だけでなく新古車の販売も始め、又トラックに係わるレンタル事業(カネタニレンタル)、板金塗装(ケーテックサービス)、トラック部品ショップ(トラックOasis)センター等々時代にあわせて多角化を進めてきました。



株式会社カネタニ
代表取締役社長
金谷 正永さん



Q. 経営の上で特に意識していることはありますか。
企業というのは、売り上げを毎年伸ばしていくことが前提で、売り上げを伸ばしていくには今までのお客様に加えて、いかに新規のお客様を増やしていくかが大事なことです。そのためにも、会社で働いてもらっている社員一人一人のサービスの質やレベルを上げていくことを心がけています。

Q. 御社のホームページを拝見した時に、パラグアイへのスクールバス寄贈や、あしなが基金など様々な社会貢献活動をされていることを知ったのですが、そのことについて詳しくお聞かせください。
パラグアイの話は、先代の社長が、学校に行くのに長距離で足がなくて困っているパラグアイの子どもの力になりたいと思い、スクールバスを寄贈されたのだと思います。あしなが基金も先代のころから行われています。会社は社会の役に立つことや、社会から必要とされることも大切だと思いますから、世のため人のためにお手伝いができるなら積極的にしていきたいと思っています。仏教の言葉に「利他」とあるように、利他の精神で物事を考えていくことが大事だと思います。利己ばかりを考えると、商売をするにしても人との付き合いをするにしても上手いかなんじやないですかね。

Q. 御社ならではの強みはどのようなものですか。
当社の強みと言えば、トラックの解体から販売買取、部品販売、板金塗装、トラックショップ経営、レンタルまで、トラックに

関わることにはほぼ全てをこころをこらして取り組んでいますね。

Q. 会社として挑戦したい、伸ばしていきたいという気持はありますか。

当社ではトラックに関わることはほぼ全てしていると思うんですが、ただ、現在はトラックの整備だけはしていないため、3年後の70周年を迎える年に、トラックの解体から整備まで様々な作業が行えるような工場の建て替えを計画しています。最新の設備を取り入れ、現場で作業する社員の皆が安全で働きやすい工場を作るのが夢ですね。また、機会があれば、将来、海外にも営業所を設けたいと思っています。

Q. 鳥栖で経営するメリットは何ですか。

何より交通の便がよいことですね。九州の東西南北へと繋がる中継地点である鳥栖ジャンクションがあることで、輸送から販売までスムーズに行うことができます。また、出張などで遠くに出かける際には電車や新幹線はもちろんです。空港までも素早くアクセスできて便利です。

Q. 大企業と比較した場合、中小企業の強みはどこにありますか。

私を含めて社内の色々な意見交換が図りやすいことですかね。大企業だったら社員と社長が話す機会はないと思います。中小企業の場合、社長と社員の距離感が近く、その辺の垣根というか壁がすごく高くない気がします。そのため、意思決定が早いかもしれないですね。例えば何かあった時、大企業の場合は会議で上げていって数週間かかって決まるんですが、中小企業の場合はその日のうちに決まるなんてこともあると思います。



Q. 御社はどのような人材を求めていますか。

一番は、この企業もそつだと思えますが、明るくて真面目でやる気がある人ですね。当社は人と人との間でトラックを買ったり売ったりするのが大きな事業の柱になっていますから、やっぱり人間性が一番です。

Q. 特別な資格や免許は必要ですか。

入社してくる方の中には、既に資格や免許を持っている人もいますし、そうでない人もいます。私自身もこの会社に入社した時は普通自動車免許しか持っていないくて、会社に入ってから大型トラックを運転できる大型自動車免許を取得しました。整備士の資格や大型自動車免許など特別な資格はあるに越したことはないけれど、別に持っていないなくても、うちの会社に入ってから資格は取ってもらえればよいことですから、入社時点では特に必要ありません。

Q. 最後に、学生へのメッセージをお願いします。

やっぱり若いってことが強みだと思いますよ。今思うと学生の時にああしとけばよかった、こうしとけばよかったっていうことがいっぱいあって、この年齢になるとすごくそれを感じます。だから、今の時間を無駄にしてほしくないなと思います。そして、学生時代に色々なことを経験してほしいと思います。インターネットですぐわかる答えではなく、自分自身で見えて感じて出した答えを大切にしてください。



株式会社カネタニ

〒841-0044 佐賀県鳥栖市高田町22

TEL 0942-85-8860

FAX 0942-85-8861

<https://www.kanetani.co.jp/>



★取材を終えて★

今回、カネタニさんにお邪魔させて頂き、学生のうちに何ができて何をすべきなのかというお話や、大型トラックの運転席に座らせて頂くといった貴重な体験をすることができました。これを機に、これからの学生生活を有意義に過ごせるように様々なことに挑戦していきたいと思っています。



久留米大学経済学部

文化経済学科

井野 雄大

久留米大学経済学部

文化経済学科

上野 右喬

中小企業の社長にお会いしてお話を聴く機会はなかなかないため、とても貴重な経験ができました。時代や業界の流れと共に会社も変化させていく柔軟な姿勢や、利他の精神に基づいた社会貢献活動の実施など、カネタニさんが社会の役に立っていて、また社会から必要とされている素晴らしい企業であることが分かりました。これを機に、他の中小企業にも関心を持ちたいと思います。

久留米大学経済学部

文化経済学科

船瀬 健矢



次世代を担う人づくり ～大学生の編集者体験～

僕が独立を考えるきっかけとなった夢

皆さんには「夢」はありますか？はっきりこれ!という人もいれば漠然としている人もいます。ちなみに僕の夢は「いいお父さんになること」です。別に子供がいるわけでもなく、今のところ結婚の予定もありませんが、夢だけでも持たせてください^_^

いいお父さんと言っても人それぞれ基準が違いますが、僕が考えるいいお父さんとは、経済的に余裕があるお父さん、時間的に余裕があるお父さんです。

まず、経済的に余裕が欲しいと思った理由は、子供が〇〇したいと言って来た時にプラスになるようなことなら迷わず挑戦して経験を沢山積んで欲しいと思ったからです。経験は誰にも奪われることはありませんし、挑戦して、失敗する→その失敗から成功に向けて自分なりに対策を練る。目標を達成するにはこれをするしかなく、これができれば、人間としてかなり強くなります。沢山挑戦して、失敗して、成功して、喜んで、楽しくやっていって欲しいと思っています。また、同じように僕にもやりたいことが山ほどあるので自分にも使いたいと思っています。



次に、時間的な余裕が欲しい理由が、これも子供ができれば、最大限子供に時間を使いたいからです。もちろんお世話もしたいですし、学校から帰って来てキャッチボールしようと言われれば喜んでします。また、もし部活に入ったら練習に集中できるようにいつでも送り迎えしたり、試合に応援にも行きたいです。ただの親バカですが。。

こう思うようになったのも僕の親が僕のために自分の時間を割いてまで僕がやりやすいように必死で努力してくれたからです。そのおかげですごく良い思いをさせてもらったので次は僕の子供にそんな思いをして欲しいと思っています。長くなりましたが、これが僕の夢、「いいお父さん」です。

就職ではなく独立を選ぼうとした理由

僕が就職ではなく雇われない働き方を選ぼうとした理由。それは就職すると自分の夢を叶えられない。そう感じたからです。

時間に関して、雇われるということは、自分の時間を会社に売る代わりに給料をもらうことができます。きつい仕事、もしくは長く働けば多く給料をもらうことができますと思いますが、それでは自由な時間がなくなります。さらに、長く働くといっても時間は有限なので必ずいただく給料には限界があります。

経済に関して、皆さんはキャッシュフロー・クワドラントという考え方をご存知でしょうか？「金持ち父さんのキャッシュフロー・クワドラント」という本で紹介されている考え方で、職業を大きく4つに分けて、「お金を得る仕組みの違い」などについて書かれています。4つの職業とは、E(従業員)、S(自営業)、B(ビジネスオーナー)、I(投資家)でこちら*がその画像ですね。



*「金持ち父さんのキャッシュフロー・クワドラント」25ページの図を引用

- ①E(左上)は、従業員です。10働いたら10の対価を得ます。特徴は、だれかに雇われていたり、給料が決まっていたりすることです。
- ②S(左下)は、自営業です。10働いたら20以上の対価を得ます。特徴は、自分で自分を雇っていたり、働いた分だけ稼げたりすることです。ただし、自分が働かないと稼ぎはゼロになりますし、自分がいないと仕事としては機能しなさそうです。

③B(右上)は、ビジネスオーナーです。1以下の働きで100以上の対価を得ます。特徴は、会社の立ち上げに動いたり、自分がいなくても収入を得る仕組みができていたりすることです。

④I(右下)は、投資家です。お金を動かせてお金を得ます。特徴は、資産を買うことが中心で、自分はお金を提供するだけということです。

就職して会社員になると左上のE(従業員)の部分になります。働く時間と対価がイコールです。Sの自営業はなんとなくイメージつくかと思いますが。BとIの部分、ここはなかなか触れることはないかと思いますが。僕もこの二つがどのようなものなのか想像が付きません。

このキャッシュフロー・クワドラントはE,Sの左側とB,Iの右側という見方をします。簡単に言うと、左側は「自分が働く」右側は「自分以外が働いて対価を得る」というような感じです。実はこのキャッシュフロー・クワドラントには衝撃の事実が隠されていて、なんと世界経済の8割を握っているのは右側に属する人たちです。残りの2割を左側の人たちが握っています。さらに、人口で見ると、右側の人たちは世界人口の2割しかいないのに対して、左側の人たちは世界人口の8割もいるのです。要するに、左側は「世界経済の2割を世界人口の8割の人たちが分け合っている」のです。反対に言うと右側は「世界経済の8割を世界人口の2割の人たちで握っている」のです。

これを知った時に、右側に行くことができれば夢を叶えるチャンスがあると思いました。もともと公務員になるために大学に進学しましたが、今は「右側の人」として働くために様々なことに挑戦しながら、先輩方に色々と学ばせていただいています。



実際にやっていること

僕は今「右側の人」として働くために様々なことに挑戦しています。自分が実際にやっていることは色々な人に出会って行く中で出会った先輩方のお仕事の手伝いやイベントの開催、オンラインでのベースボールコーチングなどです。それから、「久留米学生イノベーションネットワークLiNK」にも学生メンバーとして参加をし、課題解決のアイデアを出したり、そのアイデアを実践したりしながら様々な経験をして夢を実現できるように意識して生活しています。

やはり、自分で何かをするというのは今までやったことないことばかりなのでなかなか前進しません。でもそれは当たり前なことなので、「できないんじゃないかな」とかネガティブなことは全く感じません。むしろ、教わっている先輩方が才能のない僕をすごく可愛がってくださるのでモチベーション高く取り組むことができます。そんな環境にいらせてもらえるのは大変ありがたく、人としての魅力を磨きながら、楽しむことは忘れず、必ず結果を出して恩返ししたいと思っています。



LiNK(久留米学生イノベーションネットワーク)は、久留米という繋がりを持つ学生達が、学校・分野の垣根を越えて集い、連携して運営する学生起業コミュニティです(R1.12.3設立)。起業に向けた一連の学びとビジネスの実践を通して、一人ひとりが自身の夢・将来を描き、実現することを目指して活動しています。

LiNKでは、メンバーを募集しています。久留米市内の学校に通う学生か、久留米市在住の学生であることが要件です。興味がある方は、HP(<http://link-kurume.com>)からご連絡ください。

感想



プロフィール
久留米大学 法学部
法律学科 4年生
小川 大夢

今回こちらのページを担当させていただきありがとうございました。
今までなんとなく考えてはいても文字におこすことはしていなかったので、今回改めて自分が考えていることを自分で理解することができました。皆さんも一度、自分はどうなりたいのか整理して、今やっていることが本当に自分に合っているのか見つめ直すことも必要ではないかなと思います。

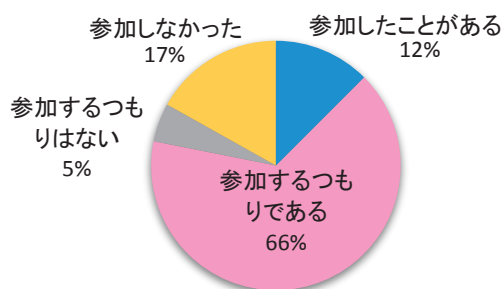
僕は夢を叶えるためにどういう働き方をしたら良いか考えた結果、独立という形になったのでこれから誰よりも努力して夢を叶えたいと思います。

久留米大学生にきく！若者のホンネ

～久留米大学生の就職活動～

久留米大学生162名を対象に、「就職活動」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。)

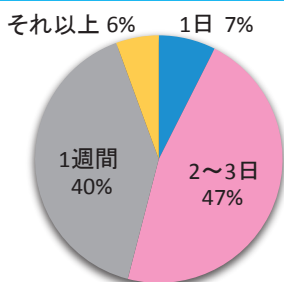
インターンシップには参加する？



約8割はインターンシップに参加！

インターンシップについて、「参加するつもり」と回答した学生は全体の66%で、すでに参加したことがある学生(12%)との合計は78%となりました。いまでは就職活動の一環としてインターンシップに参加することが多いようです。2年生でありながら、すでに5回も参加したと回答した学生もいました。

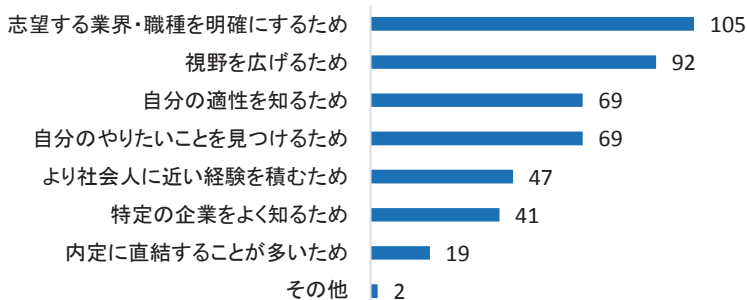
インターンシップはどれくらいの期間が適当？



1日は短い！1週間以上は長すぎる！

インターンシップについて、適切な期間は「2～3日(47%)」と回答した学生が最も多く、次いで「1週間(40%)」となり、2日～1週間で約9割を占めました。

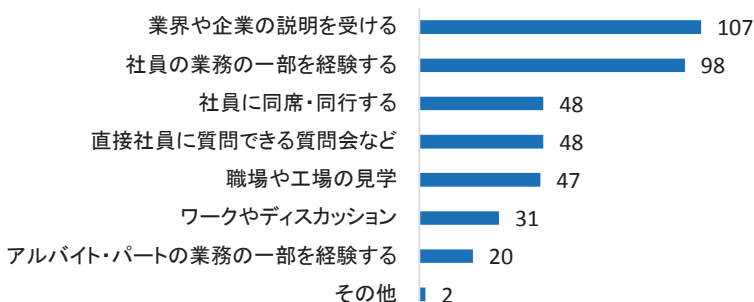
なぜインターンシップに参加するの？



自分探し>スキルアップ・内定

インターンシップへの参加目的を調査すると、志望を明確にしたい、視野を広げたい、適性を知りたいといった回答が多くを占めました。スキルアップや内定といった具体的な成果よりも、まだまだ漠然と自分探しをしたといった回答が多くを占めました。この傾向は低学年、高学年に関わらず同様の結果が得られています。

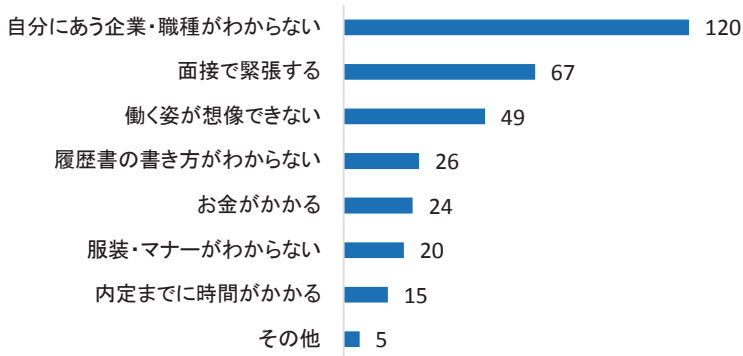
インターンシップでは何をしたい？



自分探しにつながることをしたい！

インターンシップで何をしたいのかを調査すると、「業界や企業の説明を受ける(107)」と「社員の業務の一部を経験する(98)」の2つで51%と回答の過半数を占めました。業界や企業を知り、実際に仕事をやってみることで「自分探し」をしたいと考え、インターンシップに臨んでいる学生が多いようです。

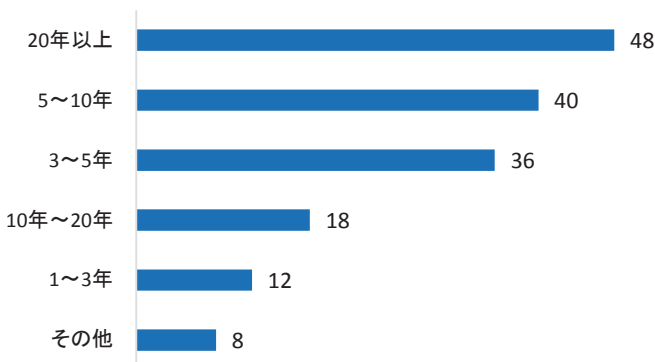
就職活動での悩みはなに？



みんな自分にあう仕事がいい！

就職活動での悩みとして最も多いのは、「自分にあう企業・職種がわからない(120)」で全体の37%を占めました。次いで、「面接で緊張する(67)」、「働く姿が想像できない(49)」となりました。自分にあう、あわないはさておき、自分のやりたいことをやるという大学生はあまり多くないようです。企業からみると、大学生から、いかに具体的に業務のイメージをもってもらうか、が新卒採用における課題になりそうです。

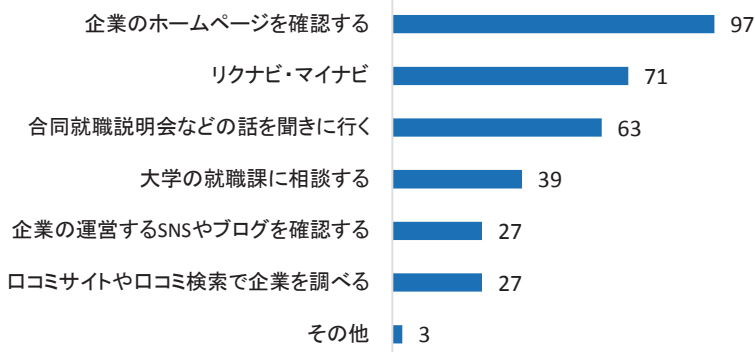
就職したところでどのくらい勤めるつもり？



意外にも学生は長く勤めるつもり！

最近の若者はそもそも長く勤めるつもりがない、なんてことはありません。当金庫の調査によると、「20年以上勤めるつもり(30%)」が最も多いという結果になりました。次いで「5～10年(25%)」、「3～5年(22%)」となりました。平成30年版子供・若者白書(内閣府)によると、初職の離職理由は、1位「仕事があわなかったため(43.4%)」、2位「人間関係がよくなかったため(23.7%)」となっています。入社してもらう前に業務内容や社風等も含めて、よく知ってもらうことが早期離職の回避には重要です。

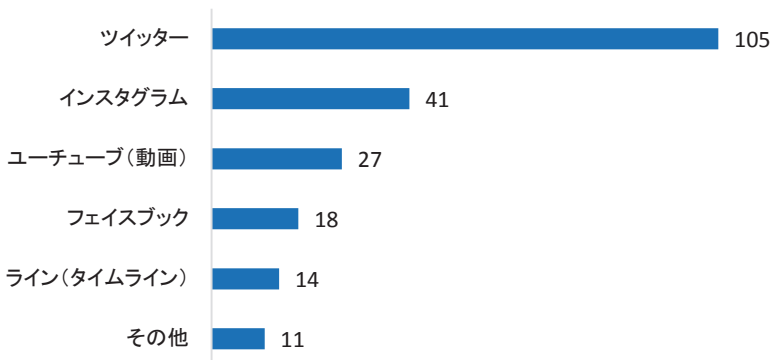
どうやって就職希望先企業の情報を集めているの？



採用を増やすホームページづくりを！

大学生は就職希望先企業の情報を企業のホームページから集めていることが多いようです。ホームページは、紙媒体と比べるとはるかに多くの情報を発信できます。就職活動中の学生から見られている、という前提でホームページを作ったり、見直したりすることも検討する必要があるかもしれません。

SNS等で企業に関する情報を収集するとき、具体的には何をみてる？



ツイッターからの情報発信が○！

企業情報の収集に使われているSNSとしては、「ツイッター(105)」が圧倒的に多く、全体の49%と約半数を占めました。次いで、「インスタグラム(41)」、「ユーチューブ(27)」となりました。平成30年11月に調査・公表した「消費のきっかけとなるSNS」でも、1位ツイッター、2位インスタグラムとなっており、ツイッターの有効活用が今後の成長の鍵になるかもしれません。

地元経営者にきく!



有限会社 坂田織物
代表取締役
坂田 和生 さん

久留米絣の伝統を承継し、
絣の良さを米国ニューヨークへ

★御社の歴史を教えてください

1948年、今から72年前に祖父が久留米絣の織物作りを始めたのが弊社の始まりです。父が2代目社長として祖父の跡を継ぎ、3年前に私が3代目社長に就任しました。創業当初は、織物を問屋さんに販売する製造卸でしたが、今では「かすりの里」というブランドを立ちあげ、絣を使ったシャツやワンピース、日傘、バッグ、帽子などの販売にも取り組んでいます。

★御社の事業内容を教えてください

自社工場で織った絣の反物や、絣を使った商品を問屋さんや国内の百貨店、セレクトショップなどに販売しています。2017年からはアメリカ、ニューヨークの商談



会にも参加しています。アメリカではまだまだ「絣」そのものの認知度が低いため、まずは知ってもらいたいと思い、2020年1月にニューヨークの美術大学生に「絣」の良さをアピールするワークショップを開催しました。彼らはデザイナーの卵なので、ワークショップを続けていくことで、「絣」の良さを広めてくれるインフルエンサーになってくれるのではないかと期待しています。

★今後、会社として挑戦したい夢や志はどのようなものですか

久留米絣を国内だけでなく海外の方にももっと広く使っていただきたいです。そのためには、絣をつくる体制を維持・継続していかなければなりません。絣が出来る上がるまでにはおよそ30の工程があり、それぞれの工程には熟練の技術が必要です。そのような熟練の技術を持った職人がいなくなると久留米絣の伝統も途絶えてしまいますので、弊社では業界を一度リタイアされた80歳の職人さんをアドバイザーとして迎え、若手に長年の技術を継承する取り組みも行っていきます。

また、敷地内の倉庫に所有する手織り機や年代物の自動織り機などを展示するミュージアムを作りたいと思っています。気軽に久留米絣に触れ合える機会を提供

したいですね。

★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

弊社では、社員全員が商品企画の提案を行います。社員自身が作りたいものを提案し、それを商品化しています。自らの意見や企画が商品としてお店で売られたり、お客さまの満足につながったりするとやっぱり嬉しいものです。社員みんなが仕事にやりがいを感じてくれて、また良い企画を提案してきてくれる。そんな好循環が起きやすいの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

皆さんの購入する商品が、どこで、どんな材料で、どんな機械が使われ、どのようにつくられているのかなどを想像していただきたいですね。購入する商品の本当の良さや価値がわかるようになると思います。そして、ものづくりに興味関心を持ってもらえたら嬉しいです。ものづくりに関心を持ってもらうことは、私たち作り手にとっては大きな励みになりますので。



有限会社 坂田織物

〒834-0105 福岡県八女郡広川町大字長延602

TEL 0943-32-1402



地元経営者にきく!



山口製材所
代表
山口 和夫 さん

木(丸太)の買付は苦勞しました。

★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

建築会社様などから材木の注文をいただき、丸太から角材や板材を作る製材が主な事業で、売上の9割が戸建て住宅向けです。弊社では、家一軒分(土台・柱・桁・梁・垂木・板など)に使う材木は、原木市場で取り扱わない規格外の長尺ものも含めて何でも取り扱っています。

建築材は乾燥していることが重要なのですが、その乾燥方法は自然乾燥と人工乾燥があり、弊社では「木本来の性質を損なわない自然乾燥にこだわっています」。

★今後、会社として挑戦したい夢や志はどのようなものですか

日本の国土の約7割は森林で、昔から日本人にとって「木」は身近なものです。しかし、「山」は手入れがなされず、荒れた状態だと、保水力が低下して山崩れの原因になることもあります。木を伐ることは悪いことだと思われがちですが、成長した木は伐り、伐った後に植林し、そして適切に手入れをして、伐採期を迎えたら伐るといふサイクルが大事なことです。このようなサイクルを回すことで、「元気な山」を取り戻していくことに携わってほしいなと考えています。

★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

小回りが利くことと全員営業だと思います。大量生産はできませんが、お客様からの要望に素早く対応し、スピード感を持って行動できることが第1の強みです。それから製材を担う従業員も含めて全員が営業をできることが第2の強みです。取引先へ部材納品に訪問した際

山口製材所

こだわりの「自然乾燥」、取引先の注文に応える製材を行う!

★御社の歴史を教えてください

明治29年に創業し、私で5代目になります。初代はもともと山から木を切り出す仕事をしていましたが、一念発起し製材業を始め、代々受け継いできています。今年で創業124年目、良質な建築材を生み出す製材所という自負があります。

大学卒業後、久留米市の建築会社に就職しましたが、父が大病を患い、1年で辞めて美家に戻りました。それから1年数か月父のもとで働きましたが、私が25歳の時に父が他界し、そのまま跡を継ぎました。製材の仕事に関しては、小さいころから父の仕事を見て育ってきたし、学生時代はアルバイトを兼ねて仕事を手伝っていましたので戸惑いはありませんでしたが、経験のない原



は、何か困りごとはないかと情報収集をしてきてくれます。大企業ではなかなかこのようなことはできないのではないかと思います。

★学生の皆さんへのメッセージをお願いします

まずは、様々なことに「興味」を持ってもらいたいですね。山に興味を持つことで、実際に山を見てみようという行動をする。そこで何かの「気づき」がある。そんなチャレンジをいくつも積み重ねてほしいですね。



山口製材所

〒834-1103 福岡県八女市上陽町久木原1016-1
TEL 0943-54-2200 FAX 0943-54-2227



ウエストビレッジ

「お客さまのために」という想いで、「ウエストビレッジ」を経営されている西村敏斗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、なぜ「ここ」で起業しようと思ったのでしょうか。

A. 私は中学を卒業してすぐ上京しました。数年間、東京で物流や営業の仕事を経験し、23歳の時に地元筑後市に帰省しました。それから地元企業の勤め、車両整備を学びました。もともと車が好きでしたし、人と話をするのも好きでした。インターネットショッピングの普及で国内物流にトラック輸送はますます欠か



代表
西村 敏斗 さん

せないものになっていくと考え、好きなことを通じて地域社会に貢献できるトラックに特化した事業を起業することにしました。

Q. 起業するときの課題はどのようなものでしたか

A. 起業するときには、実績がないので信用がありません。そのような中で、どうやってお客さまに取引を開始してもらうかが課題でした。でも、あまり難しいことは考えず、何度も取引のお願いに足を運び、自分ができることを精一杯伝えることに徹した結果、大手のメーカーさんを含めて、今のお客さま方に取引をしていただくことができました。本当にありがとうございます。

Q. 現在の事業内容はどのようなものですか

A. お客さまのトラックをお預かりして点検・整備・車検などを行っています。また、トラックの用途に適した使いやすい仕様に仕上げるために改造する架装も行っています。いずれの仕事でもお客さまのトラックをお預かりすることになります。そのため、トラックをお預かりしている間は、お客さまは事業活動ができません。そう考えると、当店がトラックをお預かりしている期間は、短ければ短いほど、お客さまの事業にとって良いことだと考えることができます。もちろん、安全であることが第一です。いただいた仕事は責任を持ってできるだけ早く、高いクオリティで完遂することを心掛け、一つ一つの仕事の評価が次の仕事につながることを意識して仕事をしています。

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. 現在は九州運輸局の認証工場ですが、これから3年の内に指定工場になりたいと考えています。指定工場になると自社工場で車検をす

ることが可能になるので、より早くお客さまにトラックをお返しすることができるようになり、お客さまにも喜んでいただけると思います。それから、私には目標にしている同業の会社さんがあります。ずっと先の話かもしれませんが、いつかはその会社さんのように、業界で知らない人はいない、どこに持ち込んでもダメだけどもめ工場なら直せるんじゃないか、と言われるような会社になっていきたいです。

Q. 起業したいことによって変わったことはどのようなことですか

A. お客さまに寄り添った仕事ができるようになったことが動機だった時とは大きく変わったことです。動いていると会社から売上や利益を上げるように求められるので、本来の意味でお客さまに寄り添った仕事をするのは私にとっては難しいことでした。今は、お客さまのご予算に合わせて、すべてにやれるべきで、今すべてはやらなくても問題のないことなどをお伝えするようになっています。お客さまの利益も考えるように努めています。私とお客さまが、お互いに無理をせずにお取引することが、長くお取引していただくために大切なことだと思っています。



ウエストビレッジ

〒833-0032 福岡県筑後市野町521-1

TEL 080-8122-1122

west5528.com



ふたつの彗星

「人の役に立ちたい」という想いで、「ふたつの彗星」を経営されている淡路章弘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、なぜ「ふたつの彗星」で起業しようと思ったのですか。
A. 母親がとても料理好きで、私自身の影響で、「ロックになると決めました。将来は定食屋をしたい」と考えていましたので、26歳まで思いっきり遊んで、若さを楽しんだ後は、専門学校に通いながら飲食店に勤務して、経験を積みました。出店場所について



代表
淡路 章弘 さん

は、福岡市中心部を一時期考えましたが、実際には家賃、人件費など運営コストが非常にかかり、幸せになるのは難しいと思いました。そんな時に、以前より休みの度に何度も遊びに行っていた「うきは市」が頭にうかびました。食材は豊富にありますし、何より、地元の人達のものびりとしていて明るい感じがとても居心地がよく、他所者にも気さくに接してくれる市民性を見て、私の飲食店を運営する環境として最適だと思いました。実際に正解でした！

Q. 起業するときの課題はどのようなものでしたか

A. 「店舗作り」が大きな課題でした。自分の店は自分で造るのが当然だと考えておりましたので、自身の手で内装工事をしました。大変でしたが、とても充実した日々でした。この店舗造りをやりきった事により、今後の店舗運営に繋がる精神力がついたと思います。今振り返ってもとても素晴らしい経験が出来ました。加えて、電気、排水等の専門業者の方々など地元の様々な人々と知り合う事も出来ました。

Q. 現在の事業内容はどのようなものですか

A. サローインステーキがメインの食堂ですが、うきはの野菜をふんだんに使ったサラダや季節野菜のポタージュなど、農産物の豊かなうきはの地の利を活かした料理を提供しています。自店を通して地域の活性化に貢献したいという想いから、可能な限りうきはのものを使得て手作りしています。私一人で妥協せずに納得できる品質の料理を提供できるように、メニューは今現在3つに絞り込んでいます。

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

ですか

A. モットーとして「人の役に立つ」が一番大事だと思っています。自分の好きな事をして地域社会に貢献し、その対価を頂けるのであれば、こんなに幸せなことはありません。今後10年のうちの超々高齢化社会に何が求められていくのかを私に出来る「食」を通して考えています。その中で「中食はメインテーマになると思います。

Q. 起業したことで変わったことはありますか

A. 一言でいえば、「自由」になりました。特に私は一人で営業していますから、私の判断がお店の判断です。良いことも悪いことも100%自分のおかげですし、自分のせいにもなります。人のせいにすることはできない重さがある一方で、お客様から褒められたときの嬉しさは動いていた頃にはない程に大きく、やりがいにもなっています。時間的な「自由」とは少し違いますが、本当の意味で「自由」になったと感じています。起業して本当に良かったです。



ふたつの彗星

〒839-1321 福岡県うきは市吉井町8-5
TEL 090-6633-7975



Chikushin Bank

がんばるあなたを応援したい

筑後信用金庫



久留米大学

KURUME UNIVERSITY

発行年月 令和2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。