

ごごんにあ

筑後信用金庫と久留米大学による地域経済情報誌

「テレワーク環境があると採用しやすい？」

― 久留米大学生へのアンケート調査 ―

「子どもたちのワクワクづくりにチャレンジする企業」

― 久留米大学生による社長インタビュー ―

取材企業

株式会社ヒサミツセンター

株式会社アイナックシステム

原古賀焼肉やきにく屋

Hostel and Cafe Farolito

TAKE FREE

Vol. 5



久留米大学の学生向けに 食料支援を行いました！

【学生の声】

「先週はたまごをいただきました。めっちゃうれしかったです」と食料を受け取った女子学生はマスク越しでも分かるほどのニコニコ笑顔で答えてくれました。「この食料配布はすごく助かっています」と友達と2人で食料を受け取りにきていた男子学生は嬉しそうに話してくれました。学生が困っているとは聞いていましたが、実際に生の声を聞くと「この食料支援に協力できてよかった」と心から思えました。

【きつかけとなった1通のメール】

6月の初め、九州北部信用金庫協会から1通のメールを受信しました。

「新型コロナウイルス感染拡大の影響で、アルバイトによる収入が減って生活に困窮している大学生が多い。久留米大学では、寄付等で集めた食料を大学生に配給している。信用金庫でも困窮する大学生に目を向けてほしい」という内容でした。

筑後信用金庫と久留米大学は連携協定を結び、普段から協力して事業を行っています。その関係から、当金庫でも何か支援はできないかと模索していた矢先のメール受信でしたので、いつももお世話になっている経済学部伊佐教授にすぐに連絡をとりました。

【久留米大学の学生支援】

伊佐教授にご紹介いただいた学生部長の木藤教授に話を聞くと、「久留米大学では、いち早く全学生に一律2万円

の援助金を支給しました。しかし、コロナの影響でアルバイトができなくなった学生や、保護者からの仕送りが減った学生の生活には足りません。そこで、一人暮らしの学生向けに食料品の無償配布を思い立ちました。夏休みが始まる7月末まで毎週木曜日に食料の無償配布会を行っています」とのことでした。

【取引先への相談、そして寄贈へ】

当金庫は金融機関なので食料を持ち合わせていません。ですが、当金庫には食料品を取り扱うたくさんの企業と付き合いがあります。もしかしたら、当金庫の考えにご賛同いただけるお取引先企業があるかもしれません。そう思い、当金庫が事務局を務める筑信若手経営者研修会(ちくしん琢磨会)の会員企業3社に相談を持ちかけました。

株式会社ヒサシ通商(久留米市荒木町)様からは「お米」、株式会社トリアンフーズ(久留米市梅満町)様からは「味噌、どり(あじみどり)特製カレー」、株式会社岩田屋フード(久留米市東櫛原町)様からは「佐賀牛墨山カレー」をご提供いただきました。3社ともコロナ禍にも関わらず、快くご対応いただきました。本当にありがたいことです。

自社だけでは解決できない困りごとがあるとあります。そんな時に頼りになるのは、やっぱり協力者だとあらためて感じました。当金庫も困ったときは「ちくしん」に相談してみよう、と地域の皆さまから思っていたように、地域の皆さまの「困った」を解決するお手伝いをしたいと考えています。

目次

- ◆ 塚崎教授のみみよりコラム 2
～情報の悲観バイアスに気をつけたいワケ～
- ◆ 景気動向調査レポート 3
- ◆ 特別調査 12
～新型コロナウイルス感染拡大による中小企業への影響～
- ◆ 久留米大学だより 14
～最近の若者の「食生活」事情と学生食堂～
- ◆ 久留米大学生が社長にきく！ 16
～株式会社ヒサミツセンター 代表取締役 宮原久人～
- ◆ 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
～新型コロナウイルス感染拡大前後での就職観および消費の変化～
- ◆ 次世代経営者にきく！ 22
～株式会社和加 代表取締役 八代和也～
～原古賀焼肉やきにく屋 代表 鷲崎賢太～
- ◆ 地元経営者にきく！ 24
～株式会社アイナックシステム 代表取締役 稲員重典～

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

本誌の表紙は、久留米大学 文学部3年生(2020年5月当時) 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。



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。



塚崎教授の

みみよりコラム

Vol.5

情報の悲観バイアスに気をつけたいワケ

我々が受け取っている情報には、悲観バイアス（偏り）がかかっている。世の中の様々な事について、実際の姿よりも暗い姿が我々に届いているので、我々の方で見聞きした事を元に実際の姿を想像するという作業が必要である。

理由は複数ある。情報を発信する人、解釈する人、報道する人、活用する人、それぞれに悲観的な事を言うインセンティブ（動機）があるのである。

情報を発信する人は、「儲かっています」と言っていて妬みを買ったり強盗や税務署の注意を惹いたりするよりも、「儲かりません」と言っておいた方が無難かも知れない。

情報を解釈する人、例えば評論家は、悲観論を述べる方が顧客に喜ばれる。「大災害が来る可能性は低い」と言つよりも「大災害の可能性は否定出来ない」と言つ方が、聞き手の関心を誘うからである。

悲観的な話の方が面白い、という事も言えよう。「大災害は来ません。以上終わり」というよりも、「地震が来るかも知れないし、台風が来るかも知れない

し、…」と言つ方が、聞き手の興味をそそるのである。

情報を報道するマスコミも、評論家と同様である。「大災害の恐れは小」より「様々な大災害の可能性がある」と報道する方が顧客の関心が高いに決まっている。

ちなみに筆者は多くの場合に楽観論を述べるのであるが、時としてマスコミの取材時に「楽観論だとコメントを採用しにくいです。1つで良いので心配な事を挙げて下さい」と依頼される事がある。だから、マスコミの姿勢は良くわかる（笑）。

情報を活用する人としては、営業マンと野党とマスコミが挙げられる。営業マンは人々の不安を煽って商品を売ろうとする。「将来、年金はもらえなくなりますよ。老後資産は投資で増やさない」といった具合に金融商品を売り込む業者は多いようだ。場合によっては疫病の流行を大げさに表現して厄除けの壺を高値で売りつける悪徳業者もいるかも知れない。

野党については、わかりやすい。世の中がうまく行っていない事例の中から政府批判の材料を探るので、うまく行っている事については何も発言しないからである。

問題は、マスコミの中に野党的な発想をするところがある事である。マスコミの使命は政府を監視する事であるのに、政府を批判する事を使命だと考えているようなマスコミが散見されるのである。

一例を挙げよう。公的年金で集めた資金を政府が運用しているが、運用の損益はどれくらいだと読者

は考えているであろうか。株価が下がって運用損が出る大きく報道され、株価が上がって運用益が出ると小さく報道されるので、読者の中には「政府は年金の運用で損をしている。だから我々の将来の年金は期待薄だ」と考えている人も多いだろう。

しかし、GPIF（年金積立金管理運用独立行政法人）のホームページを見れば明らかのように、年金の運用は当初からの累計でみれば儲かっているのである。

このように、我々が受け取っている情報は、真実をそのまま伝えていたのではなく、真実よりも暗い姿を見せている場合が多いのである。

もっとも、上記のようにバイアスを作り出している人々は、自己の利益を追求しているだけであるから、彼らを批判しても事態は改善しないだろう。

それよりも、情報の受け手である我々自身が「様々な人々が様々なインセンティブに基づいて悲観的な情報を届けて来るので、それを自分で修正して、バイアスのない本来の姿はどのようなものか」を常に考える必要があるのである。

サングラスを使用している人には世の中が実際よりも暗く見えているため、実際の世の中がどのような物なのかを想像する必要がある。サングラスの場合には「自分がバイアスのかかった情報を得ている」という事を知っているから修正は容易であろうが、我々はまず、その事をしっかりと認識する所から始めなければならない。頑張ろう。言っは易く、行っは難し、であるが。

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8月

調査の対象期間 2020年4月～2020年9月の実績
2020年10月～2021年3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)

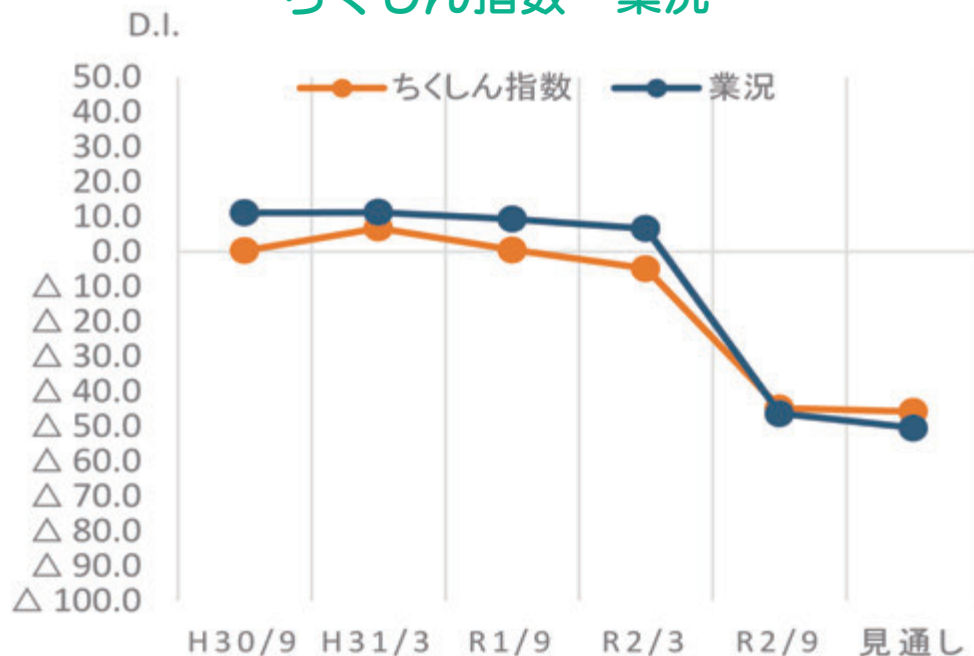
景気動向調査における調査結果の分析にD.I.という指標を利用しています。

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。



～ 業況悪化が深刻で今後も深刻な業況がつづく ～

ちくしん指数・業況



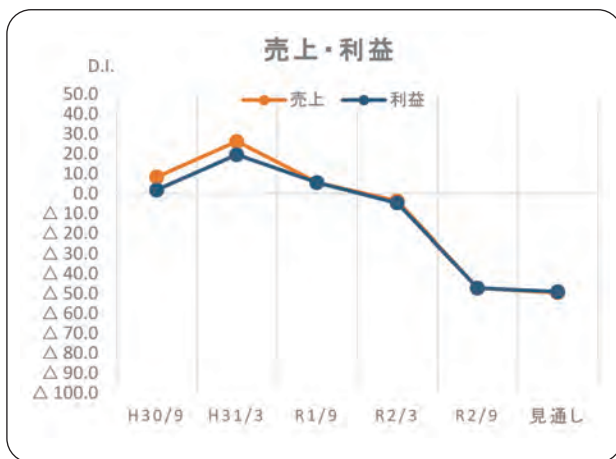
今期のちくしん指数D.I.は、前期比39.9ポイント減少し、△44.7と悪化の傾向を強めた。業種別にみても、全ての業種において前期比で大幅に悪化した。項目別にみても全ての項目がマイナスとなっており、特に、「外食の回数」、「飲食店の混み具合」が大幅にD.I.を押し下げた。今後は△45.7と1.0ポイント減少し、さらに深刻さを増す見通しとなった。

今期の業況判断D.I.は、前期比53.0ポイント減少し、△46.3と大幅な悪化に転じた。全業種でD.I.を押し下げ、最も下げ幅が大きかった飲食店を含む小売業は66.0ポイントを下げた。今後は△50.5と4.2ポイント減少し、さらに深刻さを増す見通しとなった。

主要判断 D.I.

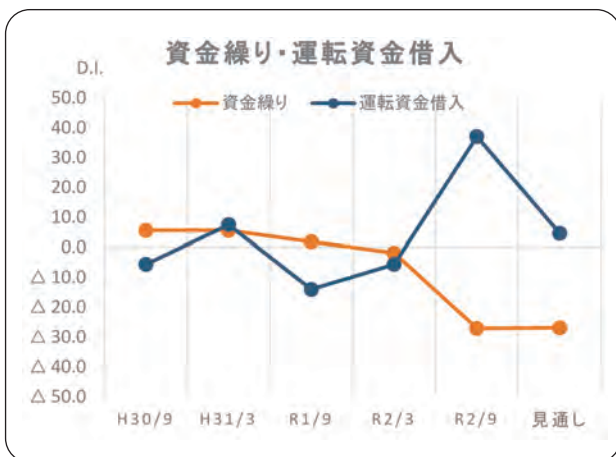
調査項目	H30/9	H31/3	R1/9	R2/3	R2/9	見通し
ちくしん指数	0.4	6.8	0.6	△ 4.8	△ 44.7	△ 45.7
業況	11.2	11.3	9.4	6.7	△ 46.3	△ 50.5
売上	8.3	26.2	5.6	△ 3.8	△ 47.2	△ 49.5
利益	1.9	19.6	5.6	△ 4.7	△ 47.2	△ 49.1
資金繰り	5.6	5.6	1.9	△ 1.9	△ 27.1	△ 26.9
残業時間	5.7	0.0	△ 7.4	△ 8.4	△ 22.4	△ 20.6
人手不足度	33.3	18.9	12.1	17.0	△ 5.6	△ 6.5
運転資金借入	△ 5.7	7.5	△ 14.0	△ 5.7	37.0	4.6
設備資金借入	△ 6.6	0.9	△ 12.3	△ 10.5	△ 3.7	△ 8.4
繁華街回数	3.0	2.8	2.9	3.3	1.9	△ 65.0
接待回数	1.6	1.5	1.4	1.8	1.4	△ 58.7





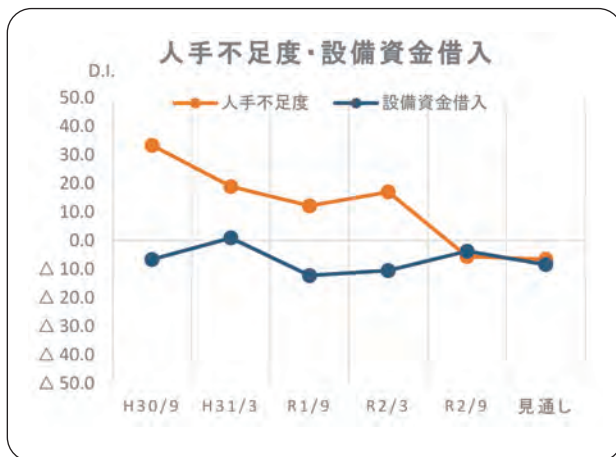
今期の売上D.I.は、前期比43.4ポイント減少し、△47.2と悪化幅が大きく拡大した。製造業を除く全ての業種でD.I.を押し下げ、特に小売業は100.3ポイントと大幅にD.I.を下げた。今後は△49.5と2.3ポイント減少し、さらに減少傾向を強める見通しとなった。

今期の利益D.I.は、前期比42.5ポイント減少し、△47.2と減少傾向を強めた。全ての業種でD.I.を押し下げ、特に小売業は94.4ポイントと大幅にD.I.を下げた。今後は△49.1と1.9ポイント減少し、さらに減少傾向を強める見通しとなった。



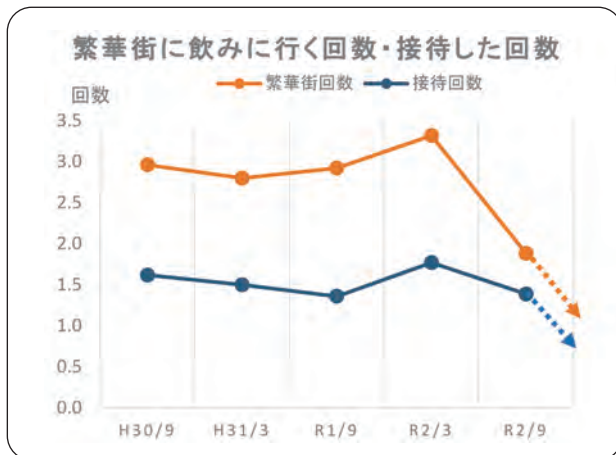
今期の資金繰りD.I.は、前期比25.2ポイント減少し、△27.1と窮屈感が強まった。今後は△26.9と横ばいの見通しとなった。

今期の運転資金借入D.I.は、前期比42.7ポイント増加し、プラス37.0と増加に転じた。今後はプラス4.6と32.4ポイント減少し、借入金の必要性は減少する見通しとなった。



今期の人手不足度D.I.は、前期比22.6ポイント減少し、△5.6と人手不足度は減少に転じた。建設業と不動産業においては横ばいであったが、その他の業種では人手不足感が弱まった。今後は△6.5と0.9ポイント減少し、わずかに人手不足感は弱まる見通しとなった。

今期の設備資金借入D.I.は、前期比6.8ポイント増加し、△3.7と減少傾向を弱めた。今後は△8.4と4.7ポイント減少し、再び減少傾向を強める見通しとなった。



今期の残業時間D.I.は、前期比14.0ポイント減少し、△22.4と減少傾向を強めた。今後は△20.6と1.8ポイント増加し、残業時間は減少傾向を弱める見通しとなった。

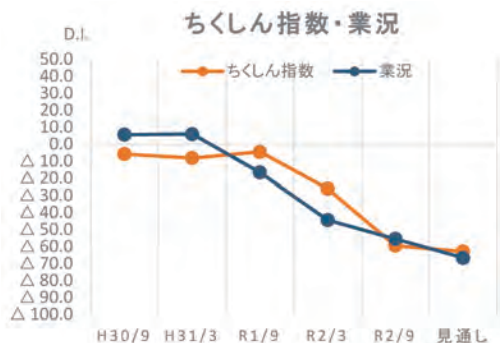
今期の地元繁華街に飲みに行く1ヶ月あたりの平均回数は、前期比1.4回減少し、1.9回となった。今後はさらに減少する見通しとなった。

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0.4回減少し、1.4回となった。今後はさらに減少する見通しとなった。



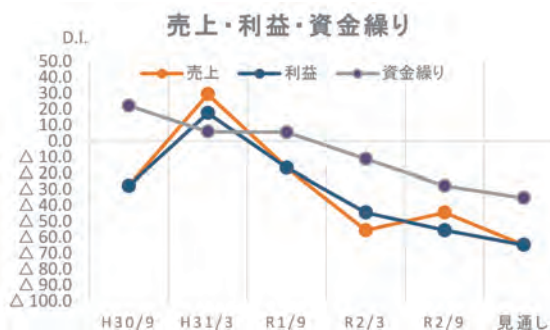
製造業

～ 深刻な業況がつづく見通し～



今期のちくしん指数D.I.は、前期比33.4ポイント減少し、△59.6と悪化の傾向を強めた。今後は△62.9と3.3ポイント減少し、さらに深刻さを増す見通しとなった。

今期の業況判断D.I.は、前期比11.2ポイント減少し、△55.6と悪化の傾向を強めた。今後は△66.7と11.1ポイント減少し、さらに悪化傾向が強まる見通しとなった。



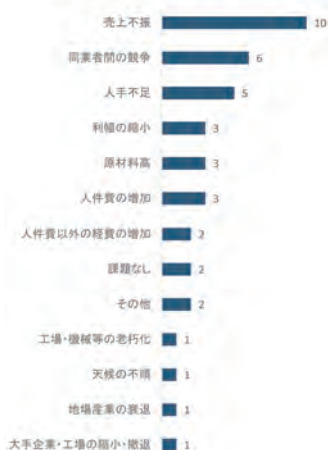
今期の売上D.I.は、前期比11.1ポイント増加し、△44.4と減少が弱まった。今後は△64.7と20.3ポイント減少し、減少傾向が強まる見通しとなった。

今期の利益D.I.は、前期比11.2ポイント減少し、△55.6と減少傾向を強めた。今後は△64.7と9.1ポイント減少し、減少傾向が強まる見通しとなった。

今期の資金繰りD.I.は、前期比16.7ポイント減少し、△27.8と容易さが縮小した。今後は△35.3と7.5ポイント減少し、厳しさを強める見通しとなった。

前期の経営課題は、多い順に「人手不足(8)」「利幅の縮小(5)」「工場・機械の老朽化(5)」であったが、今期は「売上不振(10)」が最も多く、ついで「同業者間の競争(6)」「人手不足(5)」となった。

製造業の経営課題(複数回答)



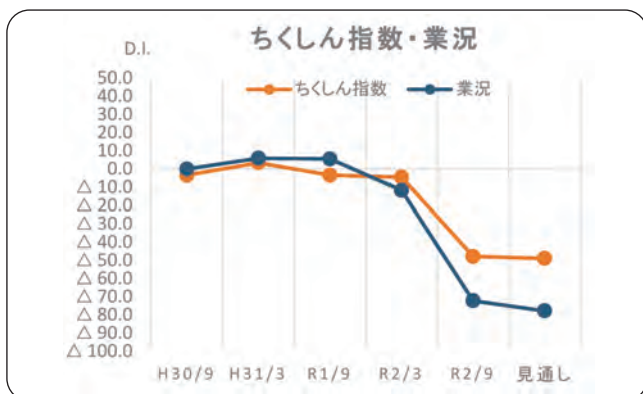
★調査員コメント★

- ・同業者間の競争による利幅縮小が課題である
- ・紹介等の販路拡大に努める
- ・新型コロナウイルスの影響を受け売上減少傾向にある
- ・今期前半は受注あったが、後半はBS関連の受注が減少することが予想され、不安を感じている
- ・新型コロナウイルスの影響は5月頃から出てきている
- ・生産量・営業時間の減少・従業員の手当削減等により対応しているが、状況が長引くことを不安視している。
- ・設備老朽化により買い替え時期が迫っている機械もあり、設備資金借入をしなければならない見通しがあるため、運転資金の借入は避けたいが状況が状況だけに悩んでいる

調査項目	H30/9	H31/3	R1/9	R2/3	R2/9	見通し
ちくしん指数	△ 5.9	△ 8.2	△ 4.6	△ 26.1	△ 59.6	△ 62.9
業況	5.6	5.9	△ 16.7	△ 44.4	△ 55.6	△ 66.7
売上	△ 27.8	29.4	△ 16.7	△ 55.6	△ 44.4	△ 64.7
受注残	0.0	35.3	△ 11.8	△ 44.4	△ 44.4	△ 58.8
利益	△ 27.8	17.6	△ 16.7	△ 44.4	△ 55.6	△ 64.7
販売価格	5.6	11.8	0.0	5.6	△ 16.7	△ 17.6
原材料価格	33.3	41.2	23.5	27.8	17.6	12.5
在庫過剰感	5.6	11.8	△ 5.9	0.0	△ 17.6	△ 18.8
資金繰り	22.2	5.9	5.6	△ 11.1	△ 27.8	△ 35.3
残業時間	0.0	0.0	△ 16.7	△ 16.7	△ 55.6	△ 50.0
人手不足度	47.1	5.9	11.1	22.2	△ 16.7	△ 22.2
運転資金借入	11.1	0.0	△ 16.7	0.0	27.8	11.1
設備資金借入	△ 5.6	0.0	△ 5.9	△ 5.6	△ 11.1	△ 27.8
繁華街回数	1.9	1.8	1.8	2.5	1.6	△ 88.2
接待回数	1.2	0.9	1.3	1.2	1.1	△ 82.4

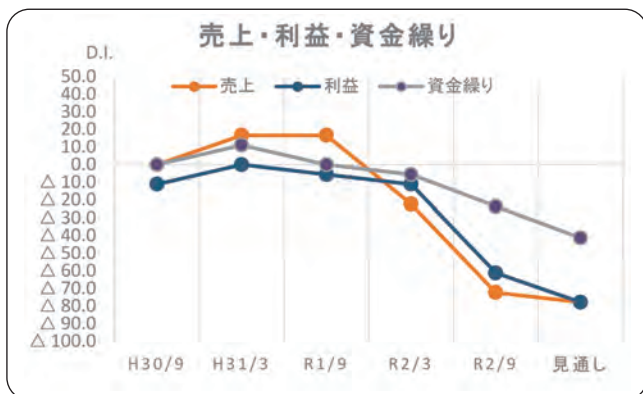
卸売業

～ 深刻な業況がつづく見通し ～



今期のちくしん指数D.I.は、前期比43.3ポイント減少し、△47.8と悪化の傾向を強めた。今後は△48.9と1.1ポイント減少し、深刻さが続く見通しとなった。

今期の業況判断D.I.は、前期比60.4ポイント減少し、△72.2と大きく悪化幅が拡大した。今後は△77.8と5.6ポイント減少し、さらに深刻さが増す見通しとなった。



今期の売上D.I.は、前期比50.0ポイント減少し、△72.2と減少傾向を強めた。今後は△77.8と5.6ポイント減少し、さらに減少傾向を強める見通しとなった。

今期の利益D.I.は、前期比50.0ポイント減少し、△61.1と減少傾向を強めた。今後は△77.8と16.7ポイント減少し、さらに減少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17.9ポイント減少し、△23.5と窮屈感が強まった。今後は△41.2と17.7ポイント減少し、さらに厳しさが強まる見通しとなった。



前期の経営課題は、多い順に「取引先の減少(8)」「人手不足(7)」「売上不振(5)」「利幅の縮小(5)」「天候の不順(5)」であったが、今期は「売上不振(11)」が最も多く、ついで「取引先の減少(6)」「同業者間の競争(6)」となり、「人手不足(0)」を経営課題とする回答はなかった。

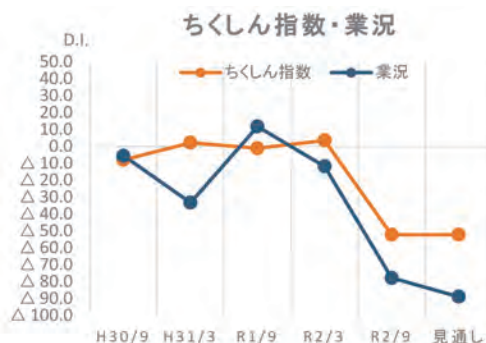
調査項目	H30/9	H31/3	R1/9	R2/3	R2/9	見通し
ちくしん指数	△ 3.4	3.4	△ 3.4	△ 4.5	△ 47.8	△ 48.9
業況	0.0	5.9	5.6	△ 11.8	△ 72.2	△ 77.8
売上	0.0	16.7	16.7	△ 22.2	△ 72.2	△ 77.8
利益	△ 11.1	0.0	△ 5.6	△ 11.1	△ 61.1	△ 77.8
販売価格	5.6	5.6	△ 5.6	5.6	△ 22.2	△ 16.7
仕入価格	5.6	22.2	0.0	22.2	0.0	0.0
在庫過剰感	△ 5.6	△ 11.1	0.0	0.0	△ 16.7	△ 11.8
資金繰り	0.0	11.1	0.0	△ 5.6	△ 23.5	△ 41.2
残業時間	5.6	△ 5.6	△ 16.7	5.6	△ 22.2	△ 16.7
人手不足度	16.7	5.6	0.0	5.6	0.0	0.0
運転資金借入	△ 5.6	△ 11.1	△ 33.3	△ 16.7	55.6	11.1
設備資金借入	△ 11.1	0.0	△ 22.2	△ 17.6	11.1	0.0
繁華街回数	3.4	3.4	5.2	4.3	1.3	△ 61.1
接待回数	2.3	1.8	1.6	2.1	1.1	△ 50.0

★調査員コメント★

- ・今後さらにコロナウイルスの影響が拡大していくことを心配している
- ・インターネットを活用した通信販売に力を入れていきたい
- ・天候で左右されるリスクがある
- ・取引先の減少による売上不振が今後の課題である
- ・コロナウイルスの影響により住宅建築の着工件数が減少し、木材の単価も下がっており売上減少している
- ・コロナウイルスの影響で中国経済の減速により業況は厳しい
- ・コロナの影響で売上減少、現在経営改善計画書を策定している

小売業

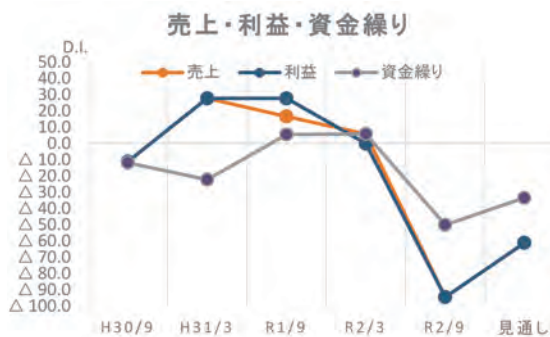
～ 売上・利益はわずかに深刻さが和らぐ見通し～



今期のちくしん指数D.I.は、前期比55.7ポイント減少し、△52.2と悪化の傾向を強めた。今後は△52.2と横ばいの見通しとなった。

今期の業況判断D.I.は、前期比66.0ポイント減少し、△77.8と悪化の傾向を強めた。今後は△88.9と11.1ポイント減少し、さらに深刻さを増す見通しとなった。

今期の売上D.I.は、前期比100.3ポイント減少し、△94.4と深刻な減少に転じた。今後は△61.1と33.3ポイント改善し、深刻さは和らぐも減少傾向がつづく見通しとなった。



今期の利益D.I.は、前期比94.4ポイント減少し、△94.4と深刻な減少に転じた。今後は△61.1と33.3ポイント改善し、深刻さは和らぐも減少傾向がつづく見通しとなった。

今期の資金繰りD.I.は、前期比55.9ポイント減少し、△50.0と窮屈さを強めた。今後は△33.3と16.7ポイント増加し、窮屈感が和らぐ見通しとなった。

前期の経営課題は、多い順に「売上不振(8)」「人手不足(7)」「利幅の縮小(5)」「人件費の増加(5)」であったが、今期は「売上不振(12)」が最も多く、ついで「利幅の縮小(9)」「同業者間の競争(5)」となった。



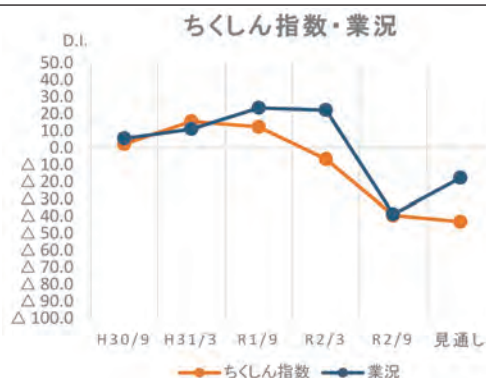
★調査員コメント★

- ・新型コロナウイルスにより葬儀が中止となり売上が減少した
- ・消費税増税、コロナの影響で売上が減少したが、6月以降徐々に戻りつつある
- ・コロナで先行きが不透明なことから不安が大きい

調査項目	H30/9	H31/3	R1/9	R2/3	R2/9	見通し
ちくしん指数	△ 8.0	2.2	△ 1.1	3.5	△ 52.2	△ 52.2
業況	△ 5.6	△ 33.3	11.8	△ 11.8	△ 77.8	△ 88.9
売上	△ 11.1	27.8	16.7	5.9	△ 94.4	△ 61.1
利益	△ 11.1	27.8	27.8	0.0	△ 94.4	△ 61.1
販売価格	5.6	11.1	5.6	17.6	△ 11.1	△ 22.2
仕入価格	5.6	22.2	27.8	17.6	5.6	△ 5.6
在庫過剰感	△ 6.3	27.8	△ 5.6	△ 5.9	△ 27.8	△ 27.8
資金繰り	△ 11.8	△ 22.2	5.6	5.9	△ 50.0	△ 33.3
残業時間	△ 5.6	5.6	0.0	△ 17.6	△ 38.9	△ 33.3
人手不足度	29.4	22.2	5.9	29.4	△ 27.8	△ 22.2
運転資金借入	0.0	5.6	5.9	△ 11.8	66.7	11.1
設備資金借入	0.0	5.6	5.9	△ 17.6	5.6	0.0
繁華街回数	1.5	2.2	2.7	2.7	1.9	△ 47.1
接待回数	1.2	1.4	1.3	1.1	0.8	△ 50.0

サービス業

～ 売上・利益は悪化傾向が和らぐ見通し～



今期のちくしん指数D.I.は、前期比32.8ポイント減少し、△39.5と悪化傾向を強めた。今後は△43.2と3.7ポイント減少し、さらに悪化傾向が強まる見通しとなった。

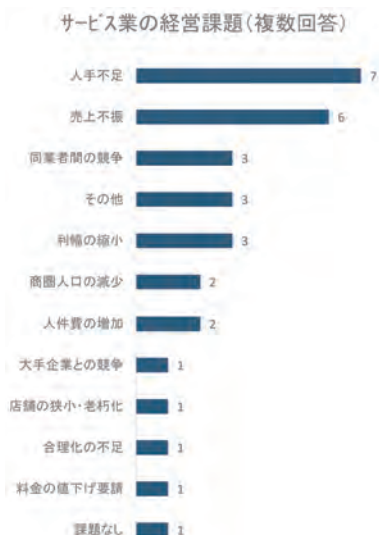
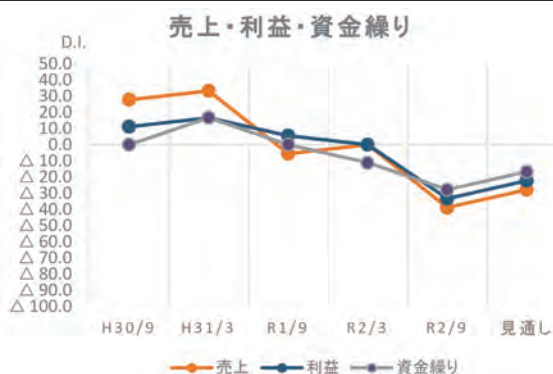
今期の業況判断D.I.は、前期比61.1減少し、△38.9と悪化傾向に転じた。今後は△17.6と21.3ポイント増加し、厳しさが和らぐ見通しとなった。

今期の売上D.I.は、前期比38.9ポイント減少し、△38.9と減少傾向に転じた。今後は△27.8と11.1ポイント増加し、減少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33.3ポイント減少し、△33.3と減少傾向に転じた。今後は△22.2と11.1ポイント増加し、減少傾向が一服する見通しとなった。

今期の資金繰りD.I.は、前期比16.7ポイント減少し、△27.8と窮屈さが強まった。今後は△16.7と11.1ポイント増加し、窮屈さが弱まる見通しとなった。

前期の経営課題は、多い順に「人手不足(9)」「売上不振(5)」「商圏人口の減少(4)」であったが、今期は「人手不足(7)」が最も多く、ついで「売上不振(6)」「同業者間の競争(3)」となった。



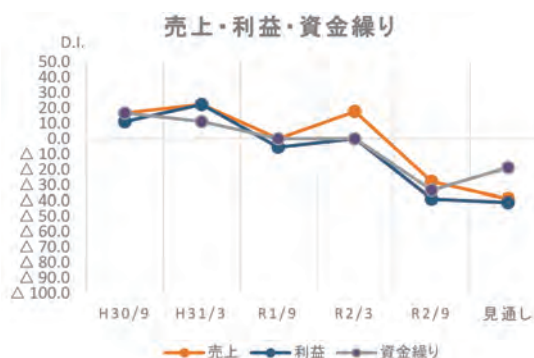
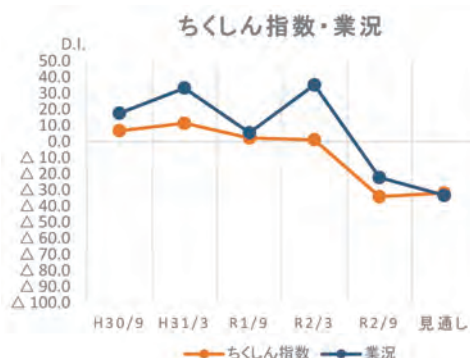
★調査員コメント★

- ・新型コロナウイルスの影響により売上が減少している
- ・人手が不足している
- ・比較的コロナの影響は少ない業種であるが、今後への不安はある

調査項目	H30/9	H31/3	R1/9	R2/3	R2/9	見通し
ちくしん指数	2.2	15.6	12.4	△ 6.7	△ 39.5	△ 43.2
業況	5.6	11.1	23.5	22.2	△ 38.9	△ 17.6
売上	27.8	33.3	△ 5.6	0.0	△ 38.9	△ 27.8
利益	11.1	16.7	5.6	0.0	△ 33.3	△ 22.2
サービス価格	11.1	22.2	11.1	38.9	△ 6.3	△ 12.5
仕入価格	11.1	33.3	27.8	44.4	0.0	0.0
資金繰り	0.0	16.7	0.0	△ 11.1	△ 27.8	△ 16.7
残業時間	11.1	5.6	△ 16.7	△ 5.6	△ 11.1	△ 16.7
人手不足度	61.1	27.8	5.6	33.3	0.0	△ 5.6
運転資金借入	△ 11.1	22.2	0.0	16.7	50.0	16.7
設備資金借入	0.0	11.1	△ 22.2	△ 11.1	5.9	11.8
繁華街回数	4.0	1.8	2.1	3.6	1.7	△ 52.9
接待回数	1.6	1.1	1.3	1.6	0.7	△ 47.1

建設業

～ 業況は厳しさが強まる見通し ～



建設業の経営課題(複数回答)



★調査員コメント★

- ・コロナの影響で工事のキャンセル等が見受けられる
- ・現状はコロナウイルスの影響は少なく、受注は安定しているが、今後の影響に不安がある
- ・人手が不足している

今期のちくしん指数D.I.は、前期比35.3ポイント減少し、△34.1と悪化の傾向に転じた。今後は△31.8と2.3ポイント増加しほぼ横ばいの見通しとなった。

今期の業況判断D.I.は、前期比57.5ポイント減少し、△22.2と悪化の傾向に転じた。今後は△33.3と11.1ポイント減少し、さらに厳しさが強まる見通しとなった。

今期の売上D.I.は、前期比45.4ポイント減少し、△27.8と水面下に落ち込んだ。今後は△38.9と11.1ポイント減少し、さらに減少傾向を強める見通しとなった。

今期の利益D.I.は、前期比38.9ポイント減少し、△38.9と減少に転じた。今後は△41.2と2.3ポイント減少し、減少傾向がつづく見通しとなった。

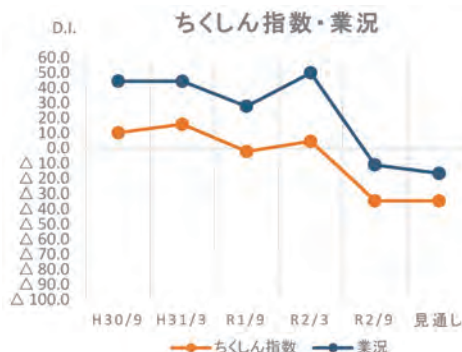
今期の資金繰りD.I.は、前期比33.3ポイント減少し、△33.3と容易さが縮小した。今後は△18.8と14.5ポイント増加し、窮屈感が和らぐ見通しとなった。

前期の経営課題は、多い順に「人手不足(8)」「材料価格の上昇(6)」「売上不振(5)」であったが、今期は「人手不足(8)」が最も多く、ついで「売上不振(6)」「利幅の縮小(5)」となった。

調査項目	H30/9	H31/3	R1/9	R2/3	R2/9	見通し
ちくしん指数	6.8	11.5	2.3	1.2	△ 34.1	△ 31.8
業況	17.6	33.3	5.6	35.3	△ 22.2	△ 33.3
売上	16.7	22.2	0.0	17.6	△ 27.8	△ 38.9
受注残	29.4	22.2	0.0	29.4	△ 27.8	△ 23.5
利益	11.1	22.2	△ 5.6	0.0	△ 38.9	△ 41.2
請負価格	16.7	27.8	△ 5.6	5.9	△ 11.1	△ 23.5
材料価格	55.6	50.0	22.2	41.2	22.2	17.6
在庫過剰感	5.9	△ 16.7	△ 5.9	0.0	△ 11.1	△ 11.8
資金繰り	16.7	11.1	0.0	0.0	△ 33.3	△ 18.8
残業時間	22.2	5.6	0.0	△ 11.8	△ 5.6	△ 5.6
人手不足度	38.9	35.3	27.8	11.8	11.1	11.1
運転資金借入	△ 16.7	0.0	△ 27.8	△ 12.5	27.8	0.0
設備資金借入	△ 22.2	△ 11.1	△ 16.7	△ 18.8	△ 11.1	△ 11.1
繁華街回数	3.3	3.3	2.9	3.2	1.9	△ 64.7
接待回数	1.7	1.9	1.3	1.8	1.9	△ 64.7

不動産業

～ 業況は厳しさが強まる見通し ～



今期のちくしん指数D.I.は、前期比39.0ポイント減少し、△34.5と悪化の傾向に転じた。今後は△34.5と横ばいで推移する見通しとなった。

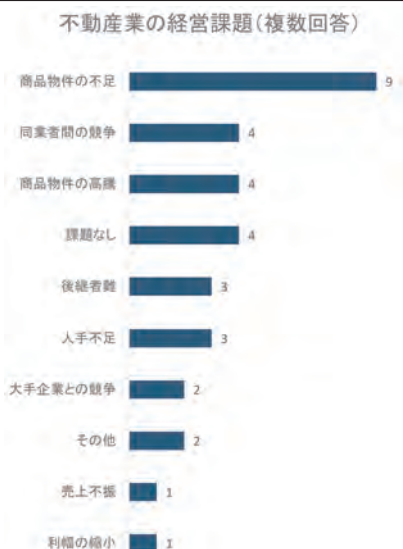
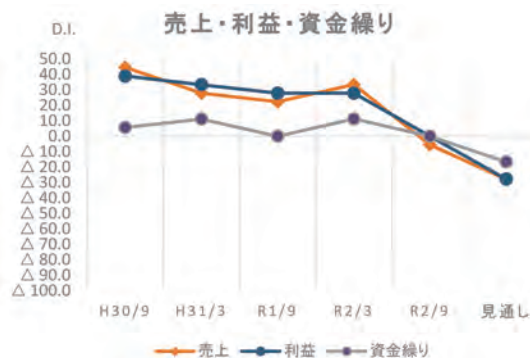
今期の業況判断D.I.は、前期比61.1ポイント減少し、△11.1と悪化の傾向に転じた。今後は△16.7と5.6ポイント減少し、厳しさが強まる見通しとなった。

今期の売上D.I.は、前期比38.9ポイント減少し、△5.6と減少に転じた。今後は△27.8と22.2ポイント減少し、減少傾向が強まる見通しとなった。

今期の利益D.I.は、前期比27.8ポイント減少し、プラスマイナス0.0で均衡となった。今後は△27.8と27.8ポイント減少し、減少傾向が強まる見通しとなった。

今期の資金繰りD.I.は、前期比11.1ポイント減少し、プラスマイナス0.0で均衡となった。今後は△16.7と16.7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、多い順に「商品物件の不足(8)」「同業者間の競争(7)」「後継者難(4)」であったが、今期は、「商品物件の不足(9)」が最も多く、ついで「同業者間の競争(4)」「商品物件の高騰(4)」となった。



★調査員コメント★

- ・営業自粛などで売上は減少傾向にある
- ・これから(10月～3月)第2波、第3波により、さらに業況が悪化した場合の資金繰りに不安がある
- ・企業が不動産を売却し、現金化する動きが強まり、不動産価格が下落すると予想していたが、今の所下落はみられない
- ・今はコロナ対策資金で資金調達ができているが、底をつくともたそういった動きが見られるのではないと思う
- ・商品が不足しており、情報収集が必要と考えている

調査項目	H30/9	H31/3	R1/9	R2/3	R2/9	見通し
ちくしん指数	10.2	15.9	△ 2.2	4.5	△ 34.5	△ 34.5
業況	44.4	44.4	27.8	50.0	△ 11.1	△ 16.7
売上	44.4	27.8	22.2	33.3	△ 5.6	△ 27.8
利益	38.9	33.3	27.8	27.8	0.0	△ 27.8
販売価格	17.6	16.7	11.1	11.1	5.9	5.9
仕入価格	17.6	23.5	23.5	11.1	6.7	6.7
在庫過剰感	△ 11.8	△ 11.8	△ 17.6	△ 11.1	△ 20.0	△ 13.3
資金繰り	5.6	11.1	0.0	11.1	0.0	△ 16.7
残業時間	0.0	△ 11.1	5.6	△ 5.6	0.0	0.0
人手不足度	6.3	16.7	22.2	0.0	0.0	0.0
運転資金借入	△ 11.8	29.4	△ 11.1	△ 11.1	△ 5.6	△ 22.2
設備資金借入	0.0	0.0	△ 11.1	5.6	△ 22.2	△ 22.2
繁華街回数	3.6	4.6	2.9	3.5	2.8	△ 76.5
接待回数	1.8	1.7	1.4	2.8	2.8	△ 58.8

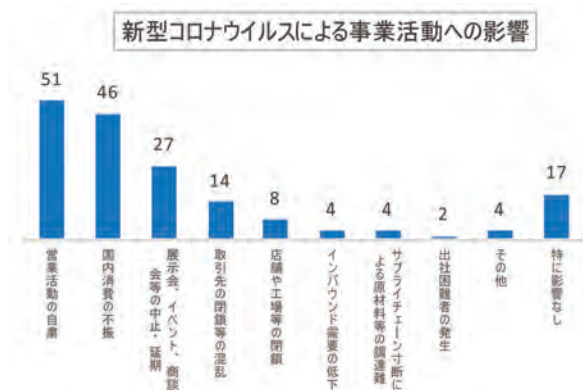
特別調査

調査目的:新型コロナウイルス感染拡大による中小企業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



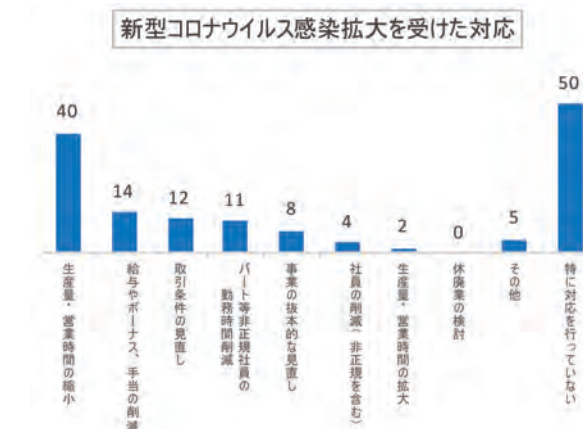
(1) 新型コロナウイルスによってどのような影響を受けていますか。



営業活動自粛と国内消費不振の影響大きい

新型コロナウイルスによる事業活動への影響については、「営業活動の自粛(51)」が最も多く、ついで「国内消費の不振(46)」、「展示会、イベント、商談会等の中止・延期(27)」、「取引先の閉鎖等の混乱(14)」と続いた。対して、「特に影響なし(17)」も一定数の回答があった。

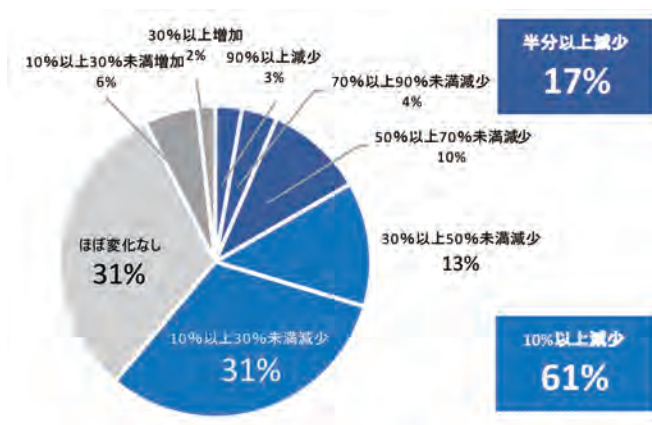
(2) 新型コロナウイルス感染拡大をうけてどのような対応をとっていますか。



営業時間縮小や人件費削減などで対応

新型コロナウイルス感染拡大を受けて企業が行っている対応については、「生産量・営業時間の縮小(40)」が最も多く、ついで「給与やボーナス、手当の削減(14)」、「取引条件の見直し(12)」、「パート等非正規社員の勤務時間の削減(11)」が続いた。対して、「特に対応を行っていない(50)」との回答が最も多かった。

(3) 売上は仮に新型コロナウイルスの影響がなかった場合(例年)と比較してどの程度変化しましたか。

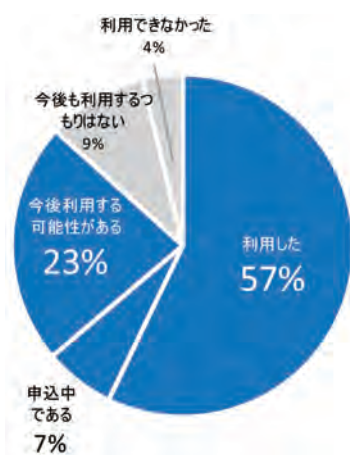


6社に1社で売上が半分以上に

仮に新型コロナウイルスの影響がなかった場合の4～9月と比較した今期(4～9月)の売上への影響を調査した。

全体の61%が「10%以上減少」と回答しており、「ほぼ変化なし」が31%、「10%以上増加」が8%となった。内訳をみると、「90%以上減少(3%)」、「70%以上90%未満の減少(4%)」、「50%以上70%未満の減少(10%)」と、6社に1社は売上が半分以上減少したと回答した。

(4)-1新型コロナウイルス対応の融資制度を利用しましたか。

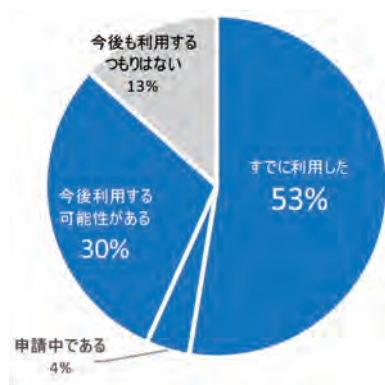


今後申込が増える可能性も

新型コロナ対応の融資制度活用状況について、全体の57%がすでに利用していた。「申請中である」が7%、「今後利用する可能性がある」が23%と、今後も含めると全体の87%となり、今後も利用申請がさらに増える可能性がある。

一方で、「利用できなかった」は4%でほとんどの企業は利用できた、あるいは利用できる状況であることがうかがえる。

(4)-2融資以外の政府による支援策(補助金・休業補償・減税・納税猶予など)を受けましたか。



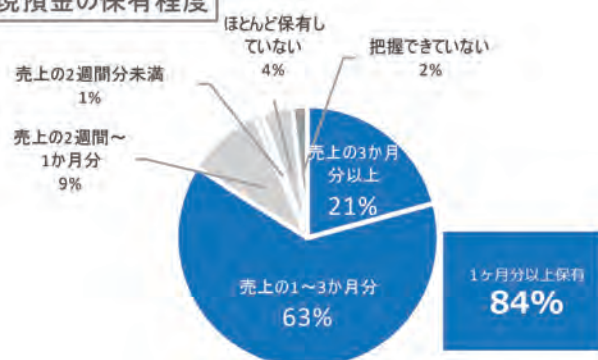
今後利用申請が増える可能性も

新型コロナ対応の融資以外の政府による支援策(補助金・休業補償など)活用状況について、全体の53%がすでに利用していた。「申請中である」が4%、「今後利用する可能性がある」が30%と、今後も含めると全体の87%となり、今後も利用申請がさらに増える可能性がある。

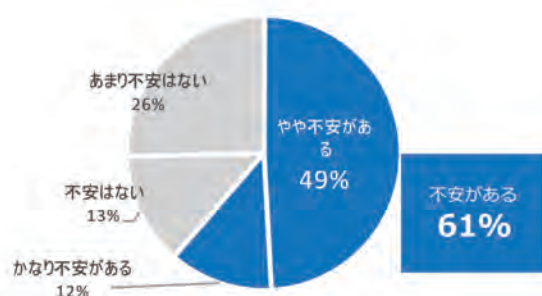
一方で、13%が「利用するつもりはない」と回答した。

(5)新型コロナウイルスの影響が出る以前、どの程度現預金を保有していましたか。

現預金の保有程度



今後半年間の資金繰り



6割が年内の資金繰りに不安

新型コロナウイルスの影響が出る以前に保有していた現預金残高については、「売上の3か月分以上」が21%、「売上の1～3か月分」が63%となり、全体の84%が1ヶ月分以上を保有していた。

一方で把握できていない2%を除く残りの14%は売上の1か月分を保有していなかったことがうかがえる。

今後半年間の資金繰りについては、「やや不安がある」が49%、「かなり不安がある」が12%と、6割の企業で不安があると回答した。

最近の若者の「食生活」事情と学生食堂

学生の食生活を垣間見る

ある授業で食生活レポートを学生に書いてもらっている。文系の学生（文・法・経・商・人間健康）を対象にした主に1年生向けの教養科目だ。その中で、「5日間の自分の食事を写真に撮ってもらい、それらを印刷して客観的に分析してもらう。この科目を担当して3年が過ぎたが、毎年およそ300人が受講しているのだから、これまでに900人ほどの記録を見てきたことになる（写真1）。

	A (一人暮らし、男子) マック+カップ麺	B (自宅生、男子) 野菜ジュース+外食	C (一人暮らし、男子) 学食+自炊
朝食	無し		
昼食		無し	
夕食			

写真1 学生の食生活(レポート)の一例

西日本新聞で連載された「食卓の向こう側」シリーズに影響を受けて、このレポート課題を始めたが、やってみると面白い。学生の食生活を見ていると、その学生の暮らしぶり、更には家庭の様子も浮かび上がってくることも結構ある。

例えば、1人暮らしで部活とアルバイトが忙しく、1日1食だということもザラにある学生。実家暮らし

の女子で、毎日しっかりと食事家族と一緒にとり、お昼は弁当を持参している人。頑張っている。準備する「自炊男子」もチラホラいる。ジュースやスイーツが1食になっている学生。朝は寝坊して急いで授業に行くから食べる暇がない、などなど。基本的には、朝食を食べない学生が多い。

これらの写真を見て、読者の中には「自分の頃と変わらん」と思う方もおられるかもしれない。逆に「若いうちは、もっとちゃんとした食生活を」と感じている場合もあるだろう。

大まかな傾向を見ると、実家から通う女子学生は、総じてバランスのとれた食生活の場合が多い。逆に、ひとり暮らしの、特に男子学生の食事はひどい。女子は女子で、ダイエット等の理由から食事を減らしている人もけっこういる。ただし、それは何も、2020年の今の学生に限ったことではないと思う。

私が学生時代だった2000年ごろ、自分が「まともな食生活」をしていたかという疑問だ。午前中は寝ていることがザラだったし、午後の農学部の実験も寝坊することがしばしばであった。起きるとすぐに、食パンを1枚くわえて自転車で大学に走った。晩ご飯は、たいていは大学周辺の大家食堂へ行き、定食を食べながら、横で飲んでいるおじさんにビールをおごってもらった。よく深夜にラーメンを食べに行ったりもした。だから、基本的には彼らの食生活にケチをつける気にはならない。しかし、学生が自分の食生活を記録してデータをとり、見直すことによって、各自が気づくこともあるようだ。

食生活の改善策を自分で考えてもらう

レポートの最後には、自分の食生活の改善策について書いてもらう。「早起きしてしっかりと朝ご飯を食べます」「コンビニでサラダを買います」「野菜ジュースを飲みます」「野菜不足なのでサプリメントで補います」といった具合だ。たいていは実現性の低い回答に見えるが、それはよしとしよう。ただし、ここで1つ注意する必要がある。本当に生野菜サラダをよく食べることが健康によいのか。ということである。日本人の「生野菜サラダを食べるべし」という意識については色々書きたいが、それは別稿に譲る。言いたいことは、基本的に野菜は火を通して食べた方がよい場合が多いということだ。なお、改善策の一例として、授業では「2人で友達と鍋をする」ことをお勧めしている。

キャンパス内の「学食」者

次に学食の話しよう。久留米大学御井キャンパスには、4つの学生食堂がある。店によって特色があるが、うどん180円など、現代の物価からするとかなり安い。ピュッフェ形式のレストランもあり、1911円で、たくさん取ると安くはないが、人気である(※「コナナ」ではピュッフェ形式を休止中)。店長さんと話すこともあるが、コスト面を含め、かなりの努力と工夫を感じる。しかし、実際に学生が注文するものとしては、バランスがよいとは言えない場合が多い。学生側も、学食(主に昼食)にそれほどバランスを求めているのではないだろう。

朝食を食べない学生への支援として、「1000円朝食」も提供されている(写真2)。1000円でこれだけのものが食べられるのは学生にとって大きい。ただし、そもそも朝起きるのが遅いなどの理由もあってか、利用率をアップさせるには課題もあるようだ。な

久留米大学だより

お、現在はコロナ禍の学生支援として、「1000円夕食」のサービスも行われている。



写真2 100円朝食の例

先ほど、学食での学生の注文の仕方は「バランスが良いと言えない」と書いたが、工夫次第ともいえる。コスパでいうと、「ちゃんぽん」はかなりの線いっている(350円)。注文すると、毎回、厨房のお姉さんが野菜と肉を中華鍋で炒める所からやってくれる。単品の中では、最も野菜のこれるメニューだろう。

他には、「食事」の「アパート」というものもある程度みられる。朝と晩の2食が提供される、昔で言う「下宿」のような形態だ。あと、学生の買い物のことについても触れておこう。「コンビニ飯」は、学生にとっても日常的だし、もはや国民食と言ってもいいのかもしれない。ただし、高い。この辺のコスト意識を学生がどの程度、認識しているかは疑問である。また、ドラッグストア、スーパーなどが主な食品の調達場所となるが、近年のドラッグストアの食品の品ぞろえと低価格路線には驚かされる。

経済学部のゼミでなぜかサツマイモ栽培

ゼミ活動の一環として、学生には野菜を栽培してもらっている。経済学部のゼミではあるが、私が地域農業論を担当していることもあり、学生には実際に自分で野菜を栽培し、調理し、食べるという経験をしてもらっている。

らうようにしている。

サツマイモは、全員で作業する。みんなで学内の荒地を「開墾」し、苗を植え付け、水やり当番を決めるときには面倒くさそうにしている学生だが、いざ収穫する場面になると嬉しそうだ。笑顔を見ていると、やってよ



写真3 サツマイモの収穫



ペルー、ピサックにて。中央が著者。

富吉 満之 先生

久留米大学 経済学部 准教授

出身 福岡県大野城市

2004年 京都大学農学部 卒業

2010年 京都大学大学院 地球環境学舎
博士課程 研究指導認定退学

名古屋大学、金沢大学での研究員、熊本大学の特任准教授などを経て2016年より現職。農学修士。地球環境学博士。

京都、石川、熊本をはじめ、各地で古くから栽培されている「在来作物」をいかに継承するか、というテーマで調査を実施。くまもと在来種研究会、くまもと野菜ブランド研究会の運営メンバー。



【著書】

『伝統野菜の今』
(香坂玲氏との共著、
清水弘文堂書房、2015)

【趣味】

家族と温泉、ラジオ体操、プロレス観戦。2019年にペルーのジャガイモの発祥の地を訪問し、五大陸を制覇しました。

かったと思う(写真3)。なお、去年は熱心な学生があり、収穫したイモを調理して大学イモを作り、久留米市中央卸売市場の市場祭りにて提供していた。

終わりに

コロナ禍で、大学は岐路に立っていると言える。ニュースでは、大学に通えない(特に大都市圏の)学生が「学費返還・削減」などの運動をしていると報じられている。大教室での大人数講義という形式は、縮小や変更を余儀なくされている。とはいえ、色々な形での学びを提供すること、この二つはこれからも変わらない大学にすること、この二つはこれからも大事だろう。その意味で、学食はもつと地域の人々に利用してもらう形が考えられるだろう。また、久留米や筑後川流域は九州でも有数の農業地域である。特に今後は環境保全型の農業も重要になる。その意味では、大学の広場でオーガニック・マルシェを開催してみたいとひそかに思っている。学生や農家の方々から、そういう声が出てくるのを期待している。



株式会社 ヒサミツセンター
代表取締役社長

宮原 久人 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。

株式会社 ヒサミツセンター

子どもたちに安心・安全を届ける！

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。

創業32年になる「ヒサミツセンター」は、1988年に「便利屋さん」のようなやり方で創業しました。創業当時は、主に不動産やアパートの改修工事を行っていました。その頃は、休みもほとんどなく働いていました。そして、12年前にとある保育園の園長先生と出会い、その園長先生に感銘を受け、園長先生の保育園に通うようになりました。保育園に通っていると、保育園の園児達は自分に対して利害関係なく寄ってきます。これまで、利害関係を持ちながらその当時の仕事を行ってきたので、園児達のその姿を見て驚きました。また、園長先生からのお話を聞き、子どもの教育の素晴らしさや重要性を知りました。このようなことがあって、それまで行っていたアパートの改修工事などの事



業を一気にやめて、久留米の保育施設や子どもの数等様々な情報を園長先生から聞きながら、保育施設の改修工事を行うようになりました。現在は、園内や園庭のリフォームはもちろん、オーダーメイド家具やオリジナル遊具を製作し、保育園・幼稚園から小学校・中学校を対象に、子どもたちの成長をお手伝いする様々な事業を手掛けています。

Q. 御社が誇れる（と）強みやこだわりはどのようなものですか

困ったことにすぐ対応できることです。保育施設のトラブル対応を得意としている企業はあまりないため、子どもの遊び場等に問題があった場合、すぐに対応できないことがあります。その点、「ヒサミツセンター」は、保育施設対応を専門にしていますので、迅速に対応できます。無償で保育施設の安全点検などを行っているところは、他の企業にはない強みだと思っています。

Q. 経営者の心得や意識、大切にしていることは何ですか

お客様を第一に考えていることです。俊敏に対応しなければならぬことを必要とされている仕事ということは、お客様は困っているということです。お客様がどのように困っているのか、お客様は何を求めているのかを常に考えています。お客様と同様に社員のことも考えています。社員がいて成り立っている仕事ですので、社員のことも考えています。

Q. 会社として挑戦したいこと、伸びていきたいことは何ですか
子どもたちが安全に生活できる環境、施設づくりをすること

です。子どもたちが行きたいと思うのは、テーマパークのような楽しい施設です。テーマパークで例に出すと、日本のディズニーランドの顧客はリピーターの割合が98%と多いですよ。それは、ワクワク感がたくさん詰まっています。楽しいからだと私は思います。そこで私たちは、子どもにとつてのディズニーランドのような保育園・幼稚園を作りたい、ワクワクする場を作っていきたいと思っています。例えば、トイレにトトロ等のキャラクターがいたら、子どもはワクワクしますよね。このように、子どもの施設をただリフォームするのではなく、ワクワクするような施設づくりを目指しています。子どものワクワクのために最近行っているのは、砂場の点検やメンテナンスの際に、砂場にキャラクターや動物等のスタンプを押して「砂場プリン」を残すことです。子どもがそれを見て、楽しんでくれている姿を想像するとこちらも嬉しくなります。



そして、親御さんが行かせたいと思うのは、子どもにとつて安心安全な生活を送れる施設です。「子どもの行きたい」「親御さんの行かせたい」という、この二つの要望を兼ね備えた保育施設を作るためのお手伝いに挑戦していきたいと思っています。

Q. 大企業と比較して中小企業の強みはどこなところだと思いますか

状況によって、業態を臨機応変に変化させることができることです。大企業はたくさんの人、物事を抱えているため、状況によって業態を変化させることは簡単ではありません。しかし、規模の小さい中小企業は、個人の意見が発言しやすく、反映されやすいため、どのような状況にも臨機応変に対応できます。今回の新型コロナウイルスの影響は大きいですが、強みを生かして対

応していきたいと思っています。私達が行っている「砂場プリン」も、社員からやりたいという意見があったため、チャレンジしていることです。これらのことが中小企業の強みだと思います。

Q. どのような人材を求めていますか

前向きに明るく人を求めています。仕事はやっていくうちに覚えていくものなので、最初はうまくいかなくても、明るく前向きに頑張っていきたいと思っています。第一印象に笑顔や明るさなどが出ると思えますね。そして、ポジティブな人の周りには、ポジティブな人が集まってくると思います。なので、ポジティブで明るい人を求めています。

Q. 学生へのメッセージ

このような状況に負けずに、何事にも一生懸命に取り組んでほしいと思います。そして、なんでもいいので、1年間は日々の努力を続けていくことが重要だと思います。私の場合は、毎日の筋トレや今日一日の目標を書くこと、インスタグラムのチェックなどを続けています。毎日を大事に、そして努力していくことで小さな夢をかなえ、いつか大きな夢もかなえることができると思います。そして、仲間を集めることも重要だと思います。気が合って、話の盛り上がる、明るい仲間と夢を語ることが大切になると思っています。



株式会社 ヒサミツセンター
〒830-0049 久留米市大石町34-1
TEL 0942-37-1345
<http://www.hisamitsu.net/>

★取材を終えて★

中小企業の社長さんとお話する機会など滅多にないため、すごくいい経験になりました。お客様が求めていることを常に考え行動されており、それに加えて従業員のことを考え最大限のサービスを提供されているとても素晴らしい企業だということがわかり、中小企業にも関心を抱くことができました。このような信念などを教えていただき、とても勉強になりました。学生生活を見直す良い機会になりました。



久留米大学経済学部文化経済学科 3年 白石 泰聖

今回、ヒサミツセンターさんに取材させて頂き、とても貴重な経験ができました。お客様を第一に考えて様々なことに取り組む柔軟な姿勢や、子どもたちが楽しめる夢のある事業に挑戦するヒサミツセンターさんを見て、社会の役に立つ必要とされている企業だということがわかりました。これを機に、今後の学生生活を有意義にすごせるように、私も挑戦していきたいです。

久留米大学経済学部文化経済学科 3年 村上 大晟

私は、いままで中小企業の社長さんとお話する機会がほとんどなかったため、取材前まではとても緊張していました。しかし、いざ取材をしてみると、社長さんはとても優しく、楽しくインタビューを受けて下さったので、私も安心して楽しく取材を行うことができました。今回の取材を終え、大企業ではできない隙間を埋める中小企業の社会への役割と中小企業が存在する重要性がとても実感できました。

久留米大学経済学部文化経済学科 3年 松永 賢伸



次世代を担う人づくり ～大学生の編集者体験～

コロナの影響を受けて健康について私が思ったこと

最初に

たくさんの方がコロナ感染拡大の対策として長期の自粛生活をおくってきたと思いますが、皆さんは十分な運動ができていましたか？私自身は、正直なところ十分に体を動かすことはできませんでした。その結果、体重が増え、自粛要請期間がすぎてもとの生活スタイルに戻すのにかなり苦労して、今に至っています。コロナの感染拡大は私にとって健康について考えなおす機会になりました。現代の日本は、少子高齢社会や生活習慣病などの社会問題を多く抱えており、健康について考える機会が多いと思います。さらに、コロナの感染拡大も健康について考えなおす機会になったと思います。そこで、私の考える健康について確かめる機会、つまり、社会人の方々を対象にした、健康経営に欠かせない体力を測定する経験を先輩とともにゼミで経験しましたので、ご紹介します。

問題提起

多くの大学生にとっての大きな節目は、就職です。そして、今後の大学生の就職、会社選択の大きな力ぐを握るのは「健康経営」で、就職活動をしている若者が就職したいと思う企業の基準に、コロナの影響を受けて従業員の健康に対して理解のあるところというのが追加されるそうです（経産省のHP参照）。そこで私は今年、自身が検者として参加した体力測定を思い出しました。

久留米商工会議所青年部の体力測定 本題

今年の2月7日に久留米大学で、久留米商工会議所青年部に所属する60歳までの経営者を対象に、健康経営について考えるという名目で体力測定を行いました。健康経営とは、従業員等の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に実施することです。その測定に検者として私も参加させていただき、測定の現場を間近で見ることができました。今回、高齢者（65歳～）の新体力テストに加え、転倒予防などを念頭に下肢の体力（主に筋力系統）なども測定しました。その対象者は、久留米商工会議所青年部の方々、つまり社長さんです。追加した下肢の体力テストは閉眼片足立、Two Step Test、足握持力、立ち幅跳び、10m障害物歩行、BCW（バランスウォークテスト）になります。



BCW(バランスウォークテスト)



Functional Reach



手腕作業能力

先輩の考察

これは、検者の歩行機能について焦点をあてて先輩がまとめたデータになります。ここでは、私が師事している先輩の計測結果を通しての総括を紹介していきます。

男性 (n=25)	普通歩行		早歩き	
	平均	標準偏差	平均	標準偏差
歩行速度 (m/s)	1.48	0.20	2.22	0.47
歩幅 (cm)	80.3	8.42	88.58	8.72
RMS	1.43	0.18	1.07	0.34
歩行周期ばらつき(秒)	0.04	0.01	0.04	0.02

全体 (n=27)	普通歩行		早歩き	
	平均	標準偏差	平均	標準偏差
歩行速度 (m/s)	1.47	0.19	2.19	0.47
歩幅 (cm)	79.8	8.31	88.1	8.59
RMS	1.45	0.20	1.10	0.34
歩行周期ばらつき(秒)	0.04	0.01	0.04	0.02

久留米商工会議所青年部の方の測定でわかったこと

2020年2月7日の測定は、過去にスポーツ・運動の経験を有する経営者の方について AYUMI EYEによる平均歩行速度、平均歩幅、Root Mean Square(体幹加速度)、歩行周期などについて調べ、普段通りの歩行と速い歩行速度とで比較、検討しました。その中で平均歩行速度、平均歩幅に高い値を示したのはバレーボール経験者であったのに対し、一番低い値を示したのが陸上経験者であったので、同様に他のスポーツ種目別に分析しましたが、一定の傾向は見られませんでした。しかし、剣道経験者のみ普段通りの歩行に比べ早歩きの歩行速度、歩幅、Root Mean Square(体幹

加速度)の3つの観点から見ると、普段通りの歩行が高い数値を示しました。このことから過去のスポーツ・運動の経験による歩容or歩行動作の影響があったのではないかと考えられます。

結果を通してわからなかったこと

過去の運動・スポーツ経験が歩行(あるいは歩容)に影響しているのか検討しましたが、同一被験者による歩行速度の比較のみでは過去の運動・スポーツの影響を明らかにすることは出来ませんでした。すなわち、日常的に運動・スポーツを行っている被験者との比較は行っていません。このことは、現在の運動・スポーツ経験による影響を調べる必要性を示していますので、今後は学生の協力のもとで経験の有無でのデータの違いや測定にいらして下さった社長さん方のデータと学生のデータを使って、詳細をみていく予定です。

測定結果を踏まえての私の考察

この結果は、高齢者を対象にしたテストを60歳以下の方が実施したため、厚生労働省が統計した全国平均よりも高く出ていました。独自の下肢の体力のテストは、被験者の方々の中にロコモティブシンドローム(運動器症候群)という加齢に伴って筋力の低下や関節、脊髄の病気、骨粗しょう症が原因で発症する症状、つまりそれが出ている方がいないかを調査するのが今回実施した体力テストの目的の一つでした。ロコモティブシンドローム、通称ロコモを発症した方は、その後にサルコペニアという体全体の(筋量減少に伴い)筋力が低下してしまう症状が出始め、最終的にフレイルという寝たきりの生活をしてしまう心身が衰えた状態になり得ます。そして冒頭にも挙げたとおり、現代の日本は少子高齢社会が問題となっており、高齢の方が多い状況にあります。特に、我が国は(高齢化率21%を超えた)超高齢化社会ですので、元気な高齢者であるためにも必要な体力を考える機会にしてください。当然、(1世紀以上生きた人)センテナリアンの数も日本は世界一です。その方々が次々と歩行障害を患われてしまうと、そのサポートや介護が必要になるということが集中的に起こるようになります。そのようなことが減るように、体のどの部分が弱っているのかを確認し、改善する足掛けとなる定期的な体力テスト実施は今後、高齢の方が豊かに生活をすごせるようにするためには重要な役割を担ってくれるでしょう。人間の筋量の約3分の2前後は下半身に存在し、人間が歩行という動作に多くの力を使っているのが伺え、その歩行動作が困難である高齢の方を極力出さないためにも、新体力テストの項目に下肢を重点的にみる項目を増やしたほうが良いのではないかと私は思いました。

	平均	標準偏差	範囲
全体 (n=27)			
握力(kg)	42.75	7.33	26.4~57.8
上体起こし(回)	23.04	5.36	12~34
手腕作業能力(秒)	29.78	3.10	25.0~39.0
FR(cm)	44.46	7.84	26.0~67.0
TST(cm)	1.75	0.13	1.5~2.0
長座体前屈(cm)	39.69	10.24	18.5~56.5
足把持力(kg)	15.55	5.48	5.5~27.3
立ち幅跳び(cm)	189.19	26.15	132~230
VO2max(ml/kg/分)	30.10	6.48	18.3~46.3
10m障害歩行(秒)	4.59	0.81	3.5~7.4
閉眼片足立ち(秒)	20.41	21.79	4~120
BCWT8cm(点)	7.63	1.34	2~8
BCWT6cm(点)	7.33	1.39	3~8
BCWT4.5cm(点)	6.41	2.31	1~8
BCWT3cm(点)	5.22	2.42	1~8
BCWT(点)	26.59	4.69	17~32

FR: Functional Reach

TST: Two Step Test

BCWT: Balance Cross-step Walking Test

まとめ

今回のコロナ感染拡大は、国民の健康に対する意識を高めるのに十分でした。それは、マスクを着用する、手のアルコール消毒をするなどの感染対策に限らず、自粛期間に動かせなかった体を健康のために動かそうとするという流行もできたほどです。自宅でできる簡単な運動の紹介がインターネット上で話題になるなか、先にも出た若者が就職活動をするにあたっての就職先の選択基準に従業員の健康に配慮する企業さんというのが入ってくるのは自明の理のように思えます。これからの日本の企業のほとんどが従業員に対して健康的に仕事や生活ができるような環境づくりや活動を行っていけば、デスクワークのやりすぎによる姿勢の悪化、運動をする暇がないことによる肥満等の生活習慣病などのコロナとは直接関係のなかった従来の健康問題の予防につながります。これを機に企業側が従業員の健康に対してもっと意識することを私は願っています。

感想



プロフィール

久留米大学 人間健康学部
スポーツ医科学科 三年生
大黒 智仁

コロナ感染拡大が世界中で問題視されていたなかでこの記事を書くことになり、情報共有や記事の添削等で協力して下さった方との連携をとることが困難でしたが、なんとかまとめることができました。協力者であるゼミの先輩や先生、この記事の作成を依頼し編集して下さった関係者の方々にここを使って改めてお礼を言いたいと思います。誠にありがとうございました。

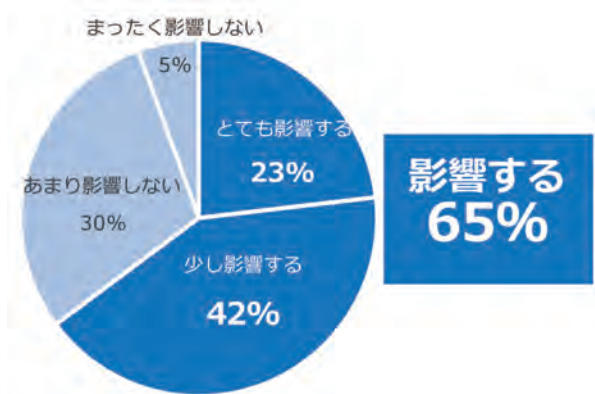
最後に、私がこの体験で学んだことは自分の要望や質問が容易だった去年までの社会体制がどれほど恵まれていたかということと、社会人になる前に連絡のミスによる人に何かを依頼した際の失敗等を社会人になる前に経験ができて良かったと思いました。今後はこの経験を活かして卒業論文作成や就職活動等に励んでいきます。

久留米大学生にきく！若者のホンネ

久留米大学生の就職観と消費

久留米大学生108名を対象に、「就職観」および「消費」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。）なお、コロナ前とコロナ後は、政府による緊急事態宣言の発令前後を想定して調査しています。

テレワーク環境の有無は就職先候補を決めるのに影響する？

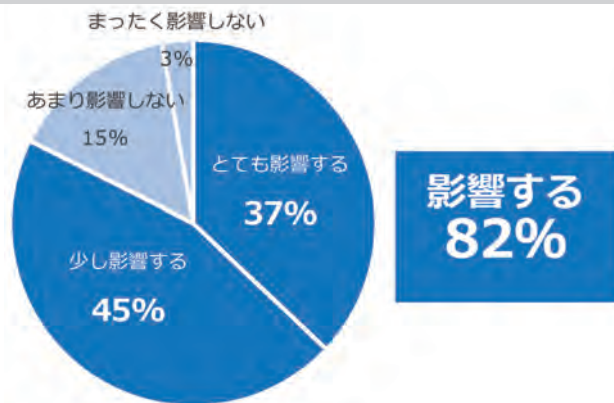


「とても影響する」と「少し影響する」をあわせると65%の学生が、テレワーク環境の有無は就職先候補企業を決める際に「影響する」と回答しました。

事業内容によってはテレワークを導入しづらい業界もあると思いますが、全体的には難しくても業務の一部だけでも導入できれば採用面で有利に働く可能性があります。

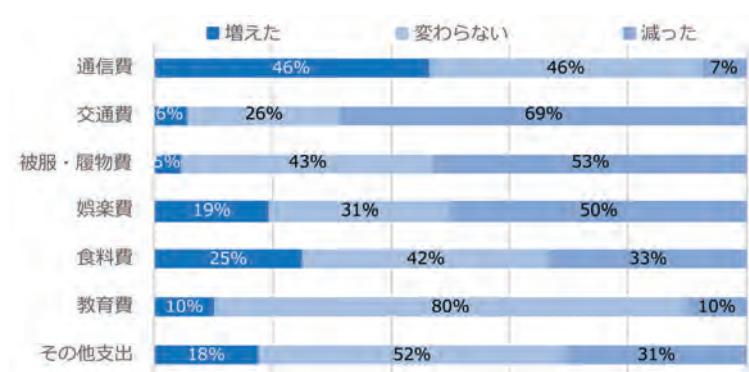
テレワークの導入に活用できる公的な支援策もあるようなので活用を検討してみるとよいかもしれません。

新型コロナウイルス感染防止対策をしているかどうかは、利用する飲食店を選ぶ時に影響する？



新型コロナウイルス感染防止対策をしているかどうかは、利用する飲食店を決める時に影響すると82%の久留米大学生が回答しています。感染防止対策を徹底したら客数が増加するとは言いきれませんが、学生をターゲットにしている飲食店等は特に対策を徹底した方がよさそうです。また、新型コロナウイルス感染防止対策を徹底していることを消費者に伝えるのも対策を講じることと同様に重要だと言えます。

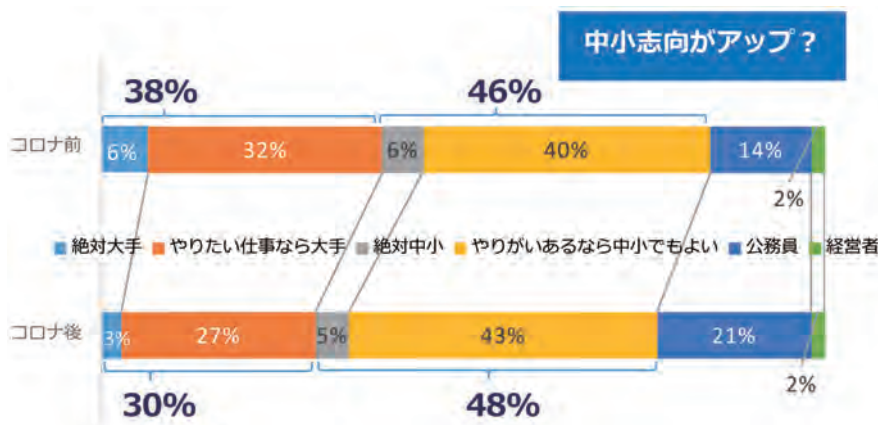
新型コロナウイルスの影響で支出はどう変化した？



新型コロナウイルス感染拡大の前後で費目ごとに支出の増減があったかを聞くと、「増えた」と回答した学生が最も多かった費目は、「通信費(46%)」でした。一方で「減った」と回答した学生が多かった費目は「交通費(69%)」「被服・履物費(53%)」「娯楽費(50%)」でした。

新型コロナウイルス感染拡大の影響で大学に行く機会も減り、休日の外出も少なくなったためにファッションにかかるお金や交通費が少なくなり、ステイホームで通信費が増えたと考えられそうです。「食料費」は25%が増えた、33%が減った、42%が変わらないと回答しています。

大手企業と中小企業のどちらに就職したい？

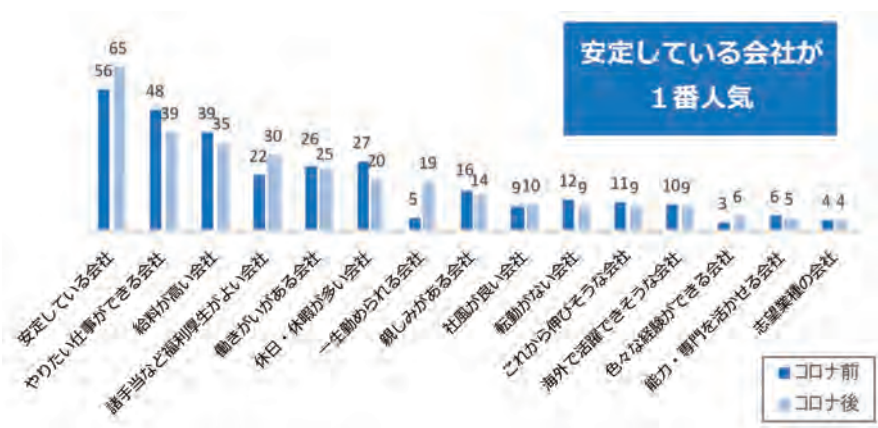


新型コロナウイルス感染拡大の前後で「絶対に大手企業がよい」と「やりたい仕事なら大手企業がよい」をあわせた大手志向は38%から30%に減少しました。

一方で、「絶対に中小企業がよい」と「やりがいがあるなら中小企業でもよい」をあわせた中小志向は46%から48%に増加し、わずかに中小志向が高まる調査結果になりました。

また、「公務員になりたい」と回答した学生の割合が、14%から21%に増加しました。就職や企業経営について暗いニュースが多い中、先行き不安感から安定志向が上昇しているのかもしれません。

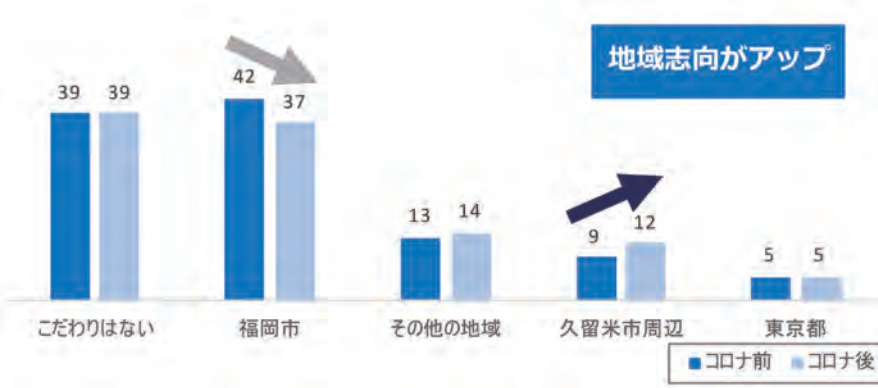
就職したいのはどんな会社？



もともと就職したい会社人気1位だった「安定している会社」は新型コロナウイルス感染拡大後にさらに人気が高まりました。一方で2位だった「やりたい仕事ができる会社」は18%、3位だった「給料が高い会社」は10%人気を落としました。コロナ前後での変化率が最も大きいのは、「一生勤められる会社」で増加率は280%と人気が大幅に増加しています。

上述した調査と同じく、先行き不安感から「安定」を求める学生が多くなっているようです。

就職したい地域はどこ？



新型コロナウイルス感染拡大の前後で「福岡市」に就職したいと回答した学生の割合は減少しました。一方で「久留米市周辺」に就職したいと回答した学生の割合は増加し、地域志向が高まった結果となりました。

久留米市に比べて福岡市では、新型コロナウイルスの感染者数の増加が顕著であるため、久留米市にいたいと考える学生やテレワークがあるので働く場所は問わないと考える学生が増えたのかもしれません。

Hostel and Cafe Farolito

「地域に貢献したい」という想いで、「Hostel and Cafe Farolito」を運営されている八代和也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. もともと海外へ旅に出る事が好きで、旅に関わる仕事をしたと考えていました。海外で暮らしていた経験もあり、スペイン滞在時には現地のホテルで働いていました。帰国後は自然豊かな久留米市田主丸町の宿泊施設で働いていましたが、自分で手作りしたゲストハウスで旅の楽しさを提供したいと思い、起業



株式会社和加
代表取締役
八代 和也 さん

Q. 今後どのような事業展開を目指していますか。

うきは市は移住者や新しい店舗が増え、観光地として魅力発信のベースが出来つつありますが、宿泊施設は多くありません。かつて豊後街道の宿場町として栄えた歴史のある吉井町に新店を出すことを通じて、地域の活性化に貢献したいという想いでこの「白壁の地」を選びました。

Q. 現在の事業内容はどのようなものですか。
A. カフェを併設したゲストハウスになります。カフェでは、4種類のランチを用意していますが、なるべく地元うきはの野菜や果物を使うようにしています。また、スイーツや軽食も取り揃えていますし、テイクアウト可能ですので、お気軽にお越しください。

また、店舗設計については、自分たちで考え、可能な限りの理想を図面に落とし込みました。店舗の壁や床は知人やお客様の協力の下で塗ったり作ったりして、椅子やテーブルは不要になった遊具等の廃材を活用して作りましたので、こ来店の際は是非見ていただきたいですね。

Q. 起業する時の課題はどのようなものでしたか。
A. 課題になったのは場所選びと店舗作りです。場所については、駅から近く周辺にスーパーやコンビニがあり、雨の日でも街ブラを楽しんでいた物件を探しました。

また、店舗設計については、自分たちで考え、可能な限りの理想を図面に落とし込みました。店舗の壁や床は知人やお客様の協力の下で塗ったり作ったりして、椅子やテーブルは不要になった遊具等の廃材を活用して作りましたので、こ来店の際は是非見ていただきたいですね。

また、挑戦したい夢や志はどのようなものですか

A. 店名にした「Farolito(ファロリート)」は、スペイン語で小さな灯火、灯台という意味です。道のりは長いですが、「うきは」と言えばファロリートよねと旅行者にとって道しるべになるようなお店づくりをしていきたいです。そのためにもうきは市に宿泊施設を増やしていかなければいけないと思いますし、将来は戸建1棟貸のゲストハウスも経営したいと考えています。

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. お店は私がイメージしていた通りの理想の空間になりました。これはやりたいことを楽しみなが思い切りやることになった今まではできなかった働き方のおかげだと思っています。当然ながら、自分たちがやりたいことだけでは経営は成り立ちませんし、経営者としての行動や判断への責任も重いと思いますが、仕事をする上で楽しむことができるようになったのは起業したおかげです。ようやく、地域の皆さまとも密接に関われるようになってきてやりがいを感じています。起業してよかったなと思っています。



Hostel and Cafe Farolito

〒839-1321 うきは市吉井町1386

TEL 0943-73-7500

原古賀焼肉 やきにく屋

「旨くて安いが当たり前」をモットーに「原古賀焼肉 やきにく屋」を経営されている鷲崎賢太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か

A. 起業した友人が多かったからか、いつかは自分も起業したいと思っていました。

でも実は、最初から飲食店を起業すると決めていたわけではないんです。ただ、飲食店に限らず、どんな事業でも同業他社との競争は避けられませんか。他社よりも優れた特徴がだせる



原古賀焼肉 やきにく屋
代表
鷲崎 賢太 さん

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. まだまだ気が早い話ですが、いつかは2店舗

Q. 現在の事業内容はどのようなものですか。おすすめの商品はどのようなものですか

A. 「やきにく屋」という店名そのものの焼肉店です。「和牛焼きたて」や「特やきにく屋盛り」はよくご注文いただいています。7種類の弁当(七八〇円〜千円)販売、テイクアウトも人気です。

「旨くて安いが当たり前」をモットーにスタッフ一同お待ちしておりますので、是非ご来店ください。

Q. 起業をする時の一番の課題はどのようなものでしたか。また、どのようにして解決しましたか

A. 一番の課題は、まったく経験のない飲食業をどのように起業するかということでした。わからないことがわからない状態で起業を決意したということ。今考えるとソツとしますが、起業するというワクワクもあり、わからない状態でさえ楽しめていたように思います。自治体が運営するいわゆる創業塾にも参加しましたし、友人や卸売業者の方々に教わりながら二つを解決して、なんとか起業まで漕ぎつけた感じです。会社経営をしている友人たちは、業種は違っても「起業して経営者になる」という点で同じ想いを経験していますから、私の不安な気持ちも察してアドバイスしてくれましたし、本当にありがたかったですね。

事業で起業したいと考えていました。そこで、自身がこれまでに働きながら培ってきた知識や経験、人脈などを活用できることを重視し、長い構想期間を経て3年前に焼肉屋の起業に辿りつきました。今では独自の仕入れルートもたくさん構築できました。

生まれも育ちも久留米ですから、ここで起業したのは自然な流れだったような気がします。



原古賀焼肉 やきにく屋
〒830-0046 久留米市原古賀町29-33
TEL 050-3492-0179

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. 自由な時間が増えました。実際には早くから遅くまで仕事をしているのですが、仕事を楽しくんでいるからそう感じるのかも知れません。休みの日でもSNSからどんな風にお店の情報を発信しようかと考えたり、お店を今より良くするために何をすべきかを考えたりと仕事とプライベートの境目がはつきりしないところもありますが、それはそれで楽しんでやっています。

社内の人間関係に悩まされることもなくなりましたし、自分のやりたいように仕事ができるし、人間関係の幅も広がります。自分のやりたいことや志がある人にとって、会社勤めではなく、起業をするというのはおもしろい選択だと私は思います。

を出店するのが一番近い夢です。あせらずよく考えて、次に進むために必要なことをしていきたいです。まずは店長候補を採用したいので、ご興味のある方は是非ご連絡ください。

それから、焼肉店に限らず興味のある事業にはいろいろなチャレンジしていきたいとも考えています。例えば、精肉店やまったく違う事業をやってみたい気持ちもありますね。しっかりと今の事業と相乗効果を見通して事業を展開していきたいです。

株式会社アイナックシステム

地元経営者にきく！



株式会社アイナックシステム
代表取締役
稲員 重典 さん

培ってきた『制御技術』に、
最新のAI、IOT、センシング、
ネットワークの技術を
組み合わせ、更なる飛躍を！

★まずは、稲員社長の経歴を伺います

八女工業高校電気科を卒業後、日本タングステンに入社し、生産設備の保全業務や工場内の電気工事に従事し、電気制御について一通り経験しました。次に第一精工（現IPEX）に転職をし、半導体製造装置の開発に関わるコンピュータープログラミングを習得しました。次に久留米市のアサヒエンジニアリングに転職し、製品開発・営業を担当しました。その後、電気制御を主事業とした会社で改めて制御について学びました。

いつか独立して事業を興えようと思っていましたので、2008年5月に半導体製造装置の制御設計を主業務と



して個人創業しました。声を掛けていただいたいて転職をし、かつ、自分が身に付けたと考えていることを各職場で経験・勉強できたことは起業する際に大きな糧となりました。創業してすぐに、元の勤務先から仕事をいただけたので、恵まれていたと思います。

★御社の事業内容を教えてください

各種設備機器の制御を得意としており、半導体製造設備、物流設備、酒類蒸留設備、食品製造設備などの制御設計、制御盤製作、電気工事・配線工事、ソフト設計、アフターサポートを手がけています。既存設備の更新・リニューアルのほか、新分野として農業用灌水設備や農業用IOT設備、協働ロボットの導入支援など当社独自の製品開発やサービス提供も始めています。

★今後の具体的な取組、目指している点はありませんか

AI、IOT、センシング、ネットワークなど最新の技術を組み合わせ、得意とするFA制御事業を発展させていきたいと思っています。これからは、人と共に働くロボットも増えていきますので、協働ロボットの販売にも力をいれていきたいと思っています。

私は学生の頃から、農業を自動化し、親や兄弟を少しでも楽にさせてやりたいと思っていて、今「いちご」の収穫ロボットの開発に取り組んでいます。近い将来商品化したいと考えています。



株式会社アイナックシステム
INAK SYSTEM Co.Ltd

〒839-0809 久留米市東合川4丁目1-11-101
TEL 0942-48-0451 FAX 0942-48-0452
www.inaksystem.co.jp

★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

当社が取り扱っている制御システムには大企業が製造するIOT機器やセンシング機器、ネットワーク機器を取り入れています。当社の強みは、これら単品の機器を組み合わせ、お客様のニーズに合ったソフトウェアを組み込み、FA制御の最適な提案ができる点であり、このような発想や提案ができるのは中小企業ならではの強みです。

それから、会社の成長をダイレクトで感じることでできることではないでしょうか。2008年に家内と二人で始めた事業を2011年に法人化し、従業員も売上も順調に伸びてきました。このようなことを実感できるのが、中小企業だと思います。これからも、地に足を付けて着実に成長していきたいですね。

★最後に学生や市民の皆さんにメッセージをお願いします

わが社の行動指針である、「一、すぐ、必ず、出来るまでやる。一、興味、熱意、誇りを持つ。一、創造、継続、発展する。」この三つの指針は、人生の指針でもあると思っています。特に若い学生さんには「興味・熱意」をもってほしいと思います。

なんでも相談所

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。

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。）

社長
わかりました

当社もテレワークを
導入することにしたよ

※上記内容はフィクションです。





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11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。