

にしんにき

筑後信用金庫と久留米大学による地域経済情報誌

「テレワークや副業をできる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—

中小企業の強みは

「親密な信頼関係と仕事のやりがいを感じやすい環境」

—久留米大学生による社長インタビュー—

取材企業

北原ウエルテック株式会社

TAKE FREE

VOI

目次

- ◆ 塚崎教授のみみよりコラム 2
～間違えた選択にこだわるより、新たな選択をすべきワケ～
- ◆ 景気動向調査レポート 3
- ◆ 特別調査 12
～新型コロナ感染拡大長期化の影響と新常態への対応～
- ◆ 久留米大学だより 14
～創作をつうじて地域文化を「贈る」
チクゴズの楽曲・映像制作について～
- ◆ 久留米大学生が社長にきく！ 16
～株式会社北原ウエルテック 代表取締役社長 北原 将裕～
- ◆ 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
～就職活動とアルバイトの実態～

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。

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。

間違えた選択にこだわるより、新たな選択をすべきワケ

買った本を読み始めたなら、期待はずれで面白くなかったとする。それでも買った代金が惜しいから最後まで読む、という人は多いだろう。その結果起きることは、本を買った代金と読んだ時間の両方を損する事だろう。

面白くない本を我慢して最後まで読んで、買った代金は戻ってこない。それなら買った代金の事は忘れて、今から自分が幸せになるために何をすべきかを考える方が賢明である。面白くない本を読むのと散歩に行くのと、どちらが幸せだろうか、といった比較をするのである。

買った株が値下がりした場合も同様である。買った株を売ったら損が確定してしまうから値段が戻るまで待とう、という人も多いだろうが、筆者なら買った値段の事は忘れて「今から新しく株を買ったとしたら、この株を買ったろうか」と考える。他に値上がりしそうな株があるのであれば、その株を売って乗り換えた方が得だからである。

このように、払ってしまった代金は戻らないので、代金の事は忘れて未来志向で何をするかを決

めよう、という考え方は、様々なところで使えるので、ぜひ覚えておきたい。ちなみに払ってしまった代金の事はサンクコストと呼ぶ。サンキューのサンクではなく、沈んでしまったという意味の英単語である。

買った本を最後まで読んだり、買った株をずっと持っていたりするのには、人間が損をする事を嫌うという性格による所も大きい。人間は儲かった喜びよりも損をした悲しみの方が2倍大きく感じる、という研究もあるようで、だからこそ損をしないように頑張るわけだ。

買った代金を損しないように本は最後まで読む、買った株を損をしないように株価が戻るまで待つ、という人は多いが、その結果として悲しみがさらに大きくなってしまつ場合も多いので、要注意だ、というのがサンクコストという言葉の意味する所なのである。

じつは、理由がもう一つあるようだ。それは、「こんな本やこんな株を買った自分が愚かだった」と思うのが嫌だ、という事だ。知人にもらった本が面白くなければ読まないだろうし、親から相続した株であれば値下がりしても気にせず売るだろうが、自分が買ったものだとなんか難しい、というわけだ。

しかし、これは勿体ないことだ。他人に愚かだと思われたいために無理をする、というのであれば、まだ理解可能であるが、自分で自分を愚かだと思わないために読みたくない本を読んだり、値上がりしそうな株を持ち続けたりするというのは

は、勿体ないといか言いが無い。自分に見栄を張ってどうするのだ。

サンクコストは、本や株だけではなく、ビジネスの世界でも重要な。開発中の新薬が7割完成した所で、ライバルが素晴らしい新薬を発売したとする。このまま開発を続けても、出来た新薬は売れないだろう。開発を中止すべきか否か。

会議では、「ここで開発を中止したら、これまで開発に投資した莫大な資金が無駄になってしまふので、開発は中止すべきではない」という意見が出るかも知れない。しかし、それこそサンクコストである。開発を続けても、これまでに投資した資金は戻って来ないからである。

開発を中止すれば、開発費の7割を損するだけで済むのに、開発を続ければ、開発費を全額損することになるわけだ。それなら、直ちに開発を中止すべきだ、というのが本稿の基本的な考え方である。

しかし、本件には買った本や買った株の話と決定的に異なる点が一つある。社内政治である。会社としては開発を中止すべきなのだが、開発を推進したのが社内の実力者であった場合には、会議で開発の中止を提案する事には大きなリスクを伴うかも知れないからだ。

そのあたりは、会社の実力者のメンツよりも会社の利益を考えて、開発中止を提案した人物を高く評価するような会社であつて欲しいが、現実にはそうでない会社も多いので、会議での発言は各自のリスクでお願したい（笑）。

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 2021年9月

調査の対象期間 2021年4月～2021年9月の実績
2021年10月～2022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

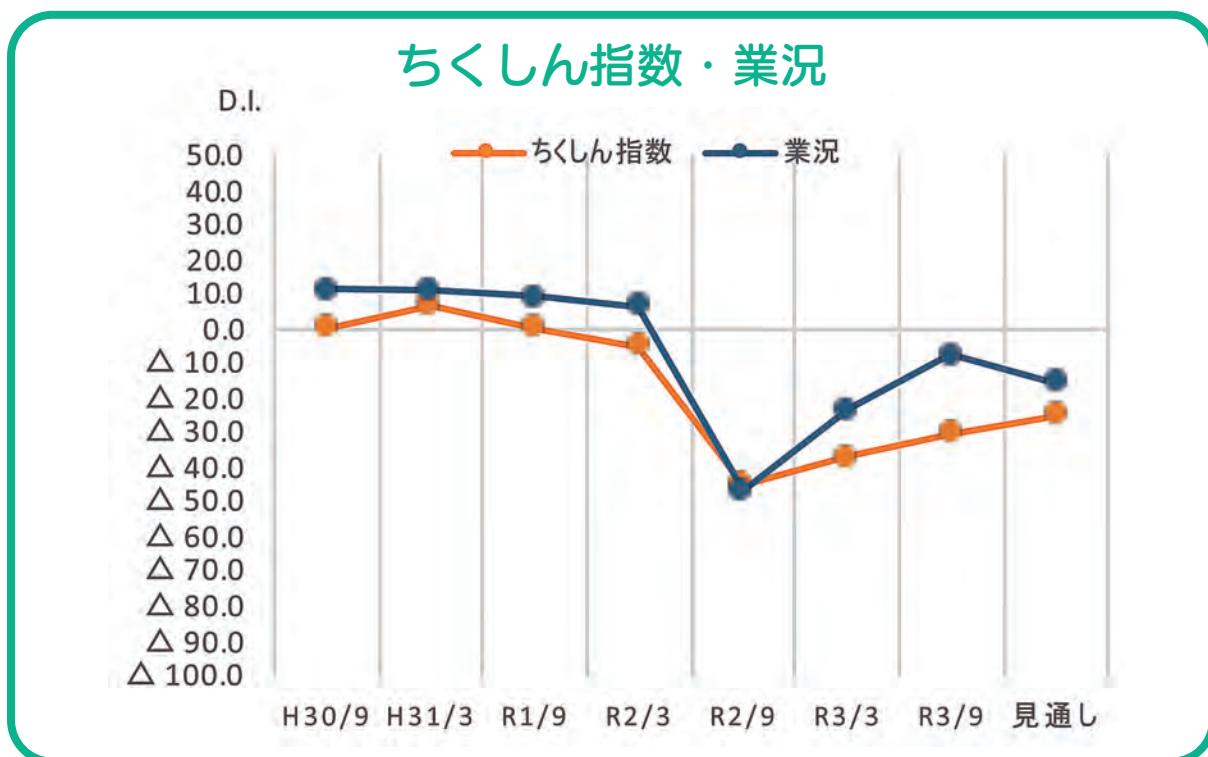
D.I. (ディフュージョン・インデックス)

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。



～ 深刻さは緩和されるも厳しい状況が続く見通し～



今期のちくしん指数D.I.は、前期比6.9ポイント増加し、△29.9とわずかに厳しさが和らいだ。

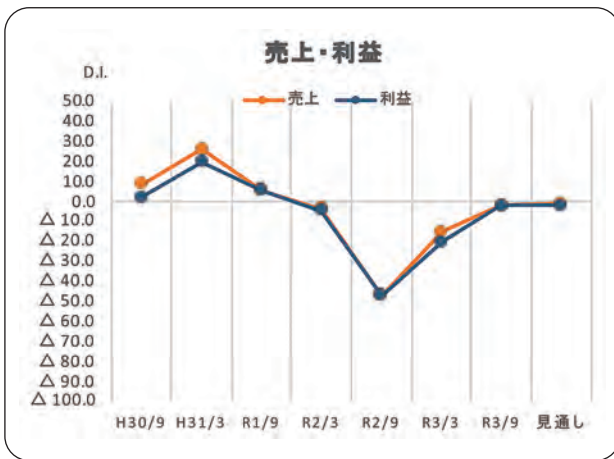
業種別にみても、全ての業種において前期比で厳しさが和らいだ。項目別にみると、「社員の有休」を除く全ての項目が改善した。今後は△24.9と5.0ポイント増加し、さらに厳しさが和らぐ見通しとなった。

今期の業況判断D.I.は、前期比15.7ポイント増加し、△7.4と厳しさが和らいだ。小売業(飲食店含む)を除く全ての業種でD.I.を押し上げ、卸売業は55.5ポイント増加した。今後は△15.1と7.7ポイント減少し、再び厳しさが増す見通しとなった。

主要判断 D.I.

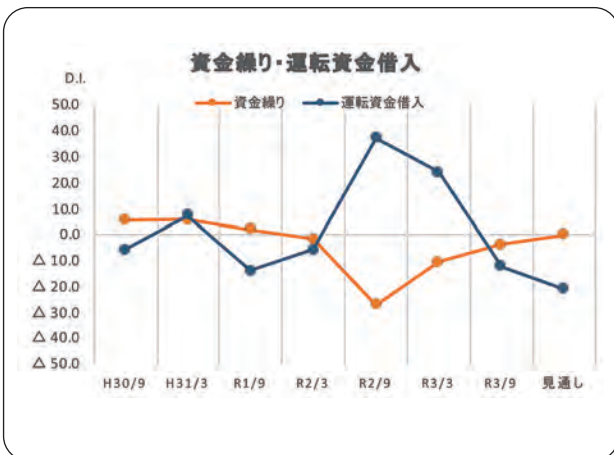
調査項目	H30/9	H31/3	R1/9	R2/3	R2/9	R3/3	R3/9	見通し
ちくしん指数	0.4	6.8	0.6	△ 4.8	△ 44.7	△ 36.8	△ 29.9	△ 24.9
業況	11.2	11.3	9.4	6.7	△ 46.3	△ 23.1	△ 7.4	△ 15.1
売上	8.3	26.2	5.6	△ 3.8	△ 47.2	△ 15.2	△ 1.9	△ 1.0
利益	1.9	19.6	5.6	△ 4.7	△ 47.2	△ 20.0	△ 1.9	△ 1.9
資金繰り	5.6	5.6	1.9	△ 1.9	△ 27.1	△ 10.5	△ 3.8	0.0
残業時間	5.7	0.0	△ 7.4	△ 8.4	△ 22.4	△ 25.5	△ 15.0	△ 10.5
人手不足度	33.3	18.9	12.1	17.0	△ 5.6	△ 8.7	1.0	0.0
運転資金借入	△ 5.7	7.5	△ 14.0	△ 5.7	37.0	23.8	△ 12.3	△ 21.0
設備資金借入	△ 6.6	0.9	△ 12.3	△ 10.5	△ 3.7	△ 5.8	△ 19.4	△ 15.9
繁華街回数	3.0	2.8	2.9	3.3	1.9	0.8	0.9	△ 38.8
接待回数	1.6	1.5	1.4	1.8	1.4	0.5	0.6	△ 37.5





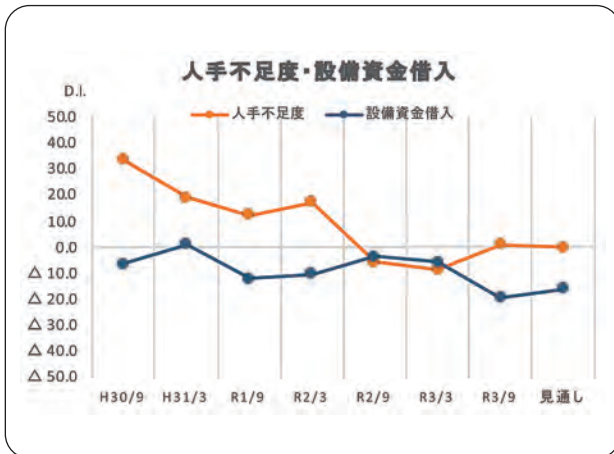
今期の売上D.I.は、前期比13.3ポイント増加し、 $\Delta 1.9$ と改善した。業種別にみると、製造業と小売業を除く全ての業種でD.I.を押し上げた。今後は $\Delta 1.0$ とわずかに改善する見通しとなった。

今期の利益D.I.は、前期比18.1ポイント増加し、 $\Delta 1.9$ と改善した。業種別にみると、全ての業種でD.I.を押し上げ、特に卸売業は44.4ポイント増加し、大幅にD.I.を押し上げた。今後は $\Delta 1.9$ と横ばいの見通しとなった。



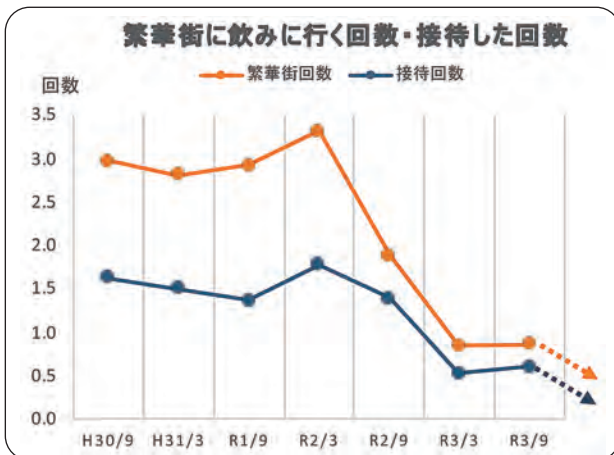
今期の資金繰りD.I.は、前期比6.7ポイント増加し、 $\Delta 3.8$ と厳しさが和らいだ。今後は0.0と均衡する見通しとなった。

今期の運転資金借入D.I.は、前期比36.1ポイント減少し、 $\Delta 12.3$ と減少に転じた。今後は $\Delta 21.0$ と8.7ポイント減少し、運転資金としての必要性はさらに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9.7ポイント増加し、プラス1.0と人手不足度は増加に転じた。業種別にみると、小売業と建設業を除く全ての業種で人手不足の度合いが増した。今後は0.0と均衡する見通しとなった。

今期の設備資金借入D.I.は、前期比13.6ポイント減少し、 $\Delta 19.4$ と減少傾向を強めた。今後は $\Delta 15.9$ と3.5ポイント増加し、減少傾向を弱める見通しとなった。



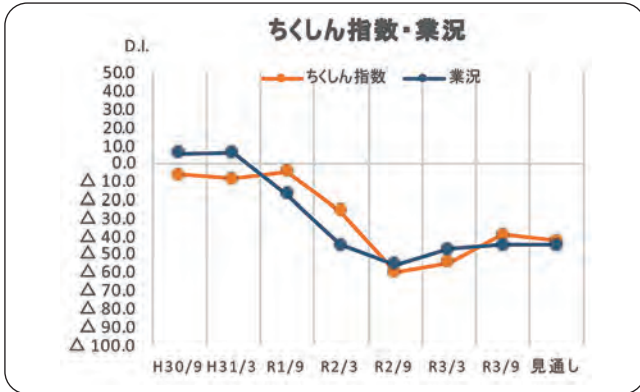
今期の残業時間D.I.は、前期比10.5ポイント増加し、 $\Delta 15.0$ と減少傾向を弱めた。今後は $\Delta 10.5$ と4.5ポイント増加し、残業時間は減少傾向を弱める見通しとなった。

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0.1回増加し、0.9回と横ばいとなった。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0.1回増加し、0.6回と横ばいとなった。今後はさらに減少する見通しとなった。

製造業

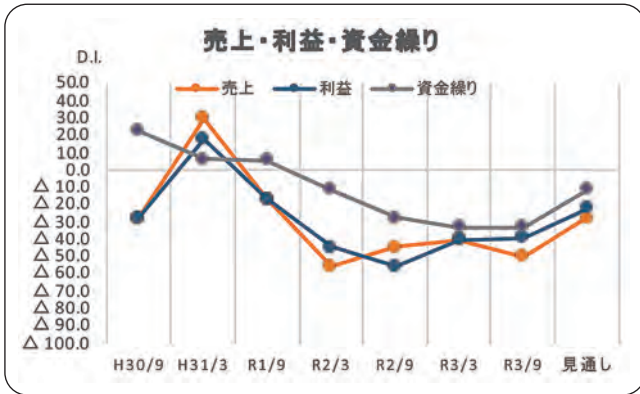
～ 深刻な業況が続く見通し～



今期のちくしん指数D.I.は、前期比15.3ポイント増加し、△38.9と厳しさが和らいだ。今後は△42.2と3.3ポイント増加し、再び厳しさを増す見通しとなった。

今期の業況判断D.I.は、前期比2.3ポイント増加し、△44.4とわずかに厳しさが和らいだ。今後は△44.4と横ばいの見通しとなった。

今期の売上D.I.は、前期比10.0ポイント減少し、△50.0と悪化した。今後は△27.8と22.2ポイント増加し、改善の見通しとなった。



今期の利益D.I.は、前期比1.1ポイント増加し、△38.9とわずかに改善した。今後は△22.2と16.7ポイント増加し、さらに改善の見通しとなった。

今期の資金繰りD.I.は、△33.3と前期比横ばいとなった。今後は△11.1と22.2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、多い順に「同業者間の競争(7)」「売上不振(4)」であったが、今期は「原材料高騰(7)」が最も多く、ついで「同業者間の競争(6)」「人手不足(6)」となった。



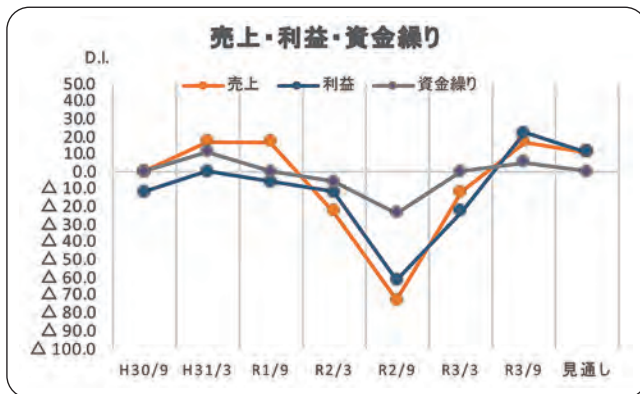
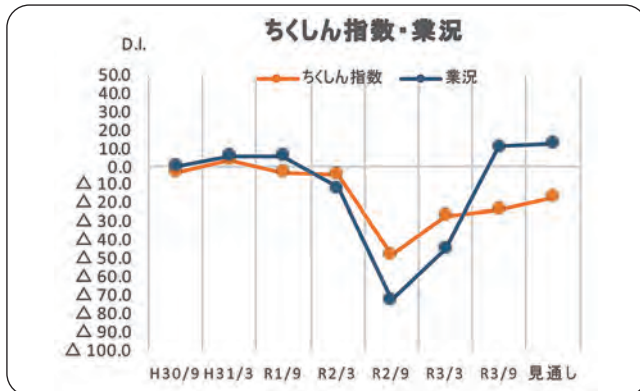
調査項目	H30/9	H31/3	R1/9	R2/3	R2/9	R3/3	R3/9	見通し
ちくしん指数	△ 5.9	△ 8.2	△ 4.6	△ 26.1	△ 59.6	△ 54.2	△ 38.9	△ 42.2
業況	5.6	5.9	△ 16.7	△ 44.4	△ 55.6	△ 46.7	△ 44.4	△ 44.4
売上	△ 27.8	29.4	△ 16.7	△ 55.6	△ 44.4	△ 40.0	△ 50.0	△ 27.8
受注残	0.0	35.3	△ 11.8	△ 44.4	△ 44.4	△ 33.3	△ 22.2	△ 22.2
利益	△ 27.8	17.6	△ 16.7	△ 44.4	△ 55.6	△ 40.0	△ 38.9	△ 22.2
販売価格	5.6	11.8	0.0	5.6	△ 16.7	△ 13.3	0.0	△ 11.1
原材料価格	33.3	41.2	23.5	27.8	17.6	33.3	44.4	44.4
在庫過剰感	5.6	11.8	△ 5.9	0.0	△ 17.6	0.0	△ 5.6	△ 5.6
資金繰り	22.2	5.9	5.6	△ 11.1	△ 27.8	△ 33.3	△ 33.3	△ 11.1
残業時間	0.0	0.0	△ 16.7	△ 16.7	△ 55.6	△ 46.7	△ 38.9	△ 27.8
人手不足度	47.1	5.9	11.1	22.2	△ 16.7	△ 33.3	11.1	5.6
運転資金借入	11.1	0.0	△ 16.7	0.0	27.8	40.0	0.0	△ 5.6
設備資金借入	△ 5.6	0.0	△ 5.9	△ 5.6	△ 11.1	△ 26.7	△ 27.8	△ 22.2
繁華街回数	1.9	1.8	1.8	2.5	1.6	0.5	0.7	△ 22.2
接待回数	1.2	0.9	1.3	1.2	1.1	0.6	0.4	△ 16.7

★調査員コメント★

- ・緊急事態宣言の発令により、取引先へ訪問ができなくなってきており、情報収集が思うようにできていない状況。(機械部品製造)
- ・新型コロナウイルスの影響により受注が減少傾向。(ゴム部品製造)
- ・売上の依存度が大きい大手企業がコロナの影響が少ないため、当社も影響はあまりない。(鋳鉄製造)
- ・大手取引先の設備計画により受注は確保できていたが、今後の受注については未定である。(特殊産業機械製造)
- ・ものづくり補助金を活用し設備を導入したが、コロナの影響もあり受注は減少。(金型・同部品製造)
- ・コロナの影響で受注は一時ストップしていたが、現在の受注は増加傾向にある。多忙だが、増加傾向がいつまで続くかわからないため人材の確保は検討中。(織物製造)

卸売業

～ 業況は堅調に推移する見通し～



卸売業の経営課題(複数回答)



今期のちくしん指数D.I.は、前期比3.4ポイント増加し、△23.3とわずかに厳しさが和らいだ。今後は△16.3と7.0ポイント増加し、さらに厳しさが和らぐ続く見通しとなった。

今期の業況判断D.I.は、前期比55.5ポイント増加し、プラス11.1と好調に転じた。今後はプラス12.5と1.4ポイント増加し、わずか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27.8ポイント増加し、プラス16.7と増加傾向に転じた。今後はプラス11.1と5.6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44.4ポイント増加し、プラス22.2と増加傾向に転じた。今後はプラス11.1と11.1ポイント減少し、増加傾向が一服する見通しとなった。

今期の資金繰りD.I.は、前期比5.6ポイント増加し、プラス5.6となった。今後は0.0と5.6ポイント減少し、容易さが縮小し0.0で均衡する見通しとなった。

前期の経営課題は、多い順に「同業者間の競争(8)」「人手不足(5)」「売上不振(4)」「利幅の縮小(4)」「店舗の狭小・老朽化(4)」「輸入品との競争(4)」であったが、今期は「同業者間の競争(6)」が最も多く、ついで「取引先の減少(5)」「仕入先からの値上げ要請(4)」となった。

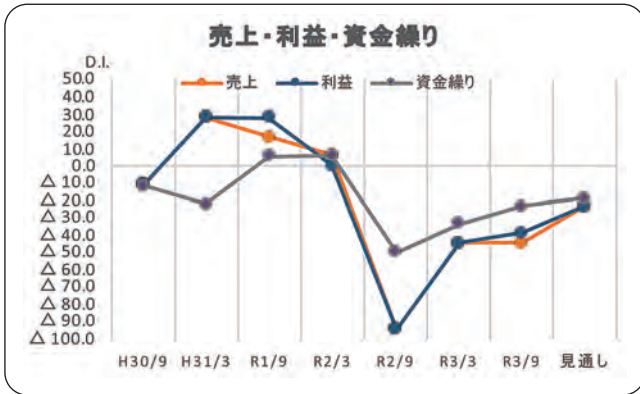
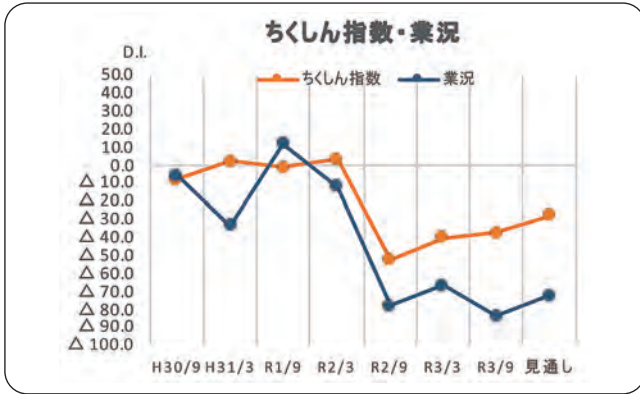
調査項目	H30/9	H31/3	R1/9	R2/3	R2/9	R3/3	R3/9	見通し
ちくしん指数	△ 3.4	3.4	△ 3.4	△ 4.5	△ 47.8	△ 26.7	△ 23.3	△ 16.3
業況	0.0	5.9	5.6	△ 11.8	△ 72.2	△ 44.4	11.1	12.5
売上	0.0	16.7	16.7	△ 22.2	△ 72.2	△ 11.1	16.7	11.1
利益	△ 11.1	0.0	△ 5.6	△ 11.1	△ 61.1	△ 22.2	22.2	11.1
販売価格	5.6	5.6	△ 5.6	5.6	△ 22.2	0.0	27.8	33.3
仕入価格	5.6	22.2	0.0	22.2	0.0	0.0	38.9	44.4
在庫過剰感	△ 5.6	△ 11.1	0.0	0.0	△ 16.7	△ 11.1	△ 22.2	△ 22.2
資金繰り	0.0	11.1	0.0	△ 5.6	△ 23.5	0.0	5.6	0.0
残業時間	5.6	△ 5.6	△ 16.7	5.6	△ 22.2	△ 5.6	△ 5.9	△ 5.9
人手不足度	16.7	5.6	0.0	5.6	0.0	△ 11.1	△ 5.9	△ 5.9
運転資金借入	△ 5.6	△ 11.1	△ 33.3	△ 16.7	55.6	27.8	△ 22.2	△ 33.3
設備資金借入	△ 11.1	0.0	△ 22.2	△ 17.6	11.1	△ 11.1	△ 11.8	0.0
繁華街回数	3.4	3.4	5.2	4.3	1.3	1.2	1.3	△ 33.3
接待回数	2.3	1.8	1.6	2.1	1.1	0.8	0.7	△ 27.8

★調査員コメント★

- ・飲食店への卸売が減少しているものの、スーパー等への卸売は増加している。(青果卸売)
- ・業者向け販売は低調であるが、個人向け(生協など)販売は好調。(食料・飲料卸売)
- ・住宅着工件数、㎡単価は上昇しており、コロナ前の水準に戻りつつある。(木材卸売)

小売業

～ 深刻な業況が続く見通し ～



今期のちくしん指数D.I.は、前期比2.7ポイント増加し、△37.1とわずかに厳しさが和らいだ。今後は△27.9と9.2ポイント増加し、さらに厳しさが和らぐ見通しとなった。

今期の業況判断D.I.は、前期比16.6ポイント減少し、△83.3と厳しさを増した。今後は△72.2と11.1ポイント増加し、再び厳しさが和らぐ見通しとなった。

今期の売上D.I.は、△44.4と前期比横ばいとなった。今後は△23.5と20.9ポイント増加し、減少傾向が弱まる見通しとなった。

今期の利益D.I.は、前期比5.5ポイント増加し、△38.9と減少傾向が弱まった。今後は△23.5と15.4ポイント増加し、さらに減少傾向が弱まる見通しとなった。

今期の資金繰りD.I.は、前期比9.8ポイント増加し、△23.5と厳しさが和らいだ。今後は△18.8と4.7ポイント増加し、さらに厳しさが和らぐ見通しとなった。

前期の経営課題は、多い順に「利幅の縮小(6)」「同業者間の競争(3)」「大企業との競争(3)」「商店街の集客力低下(3)」であったが、今期は「売上不振(11)」が最も多く、ついで「同業者間の競争(5)」「人件費の増加(5)」となった。

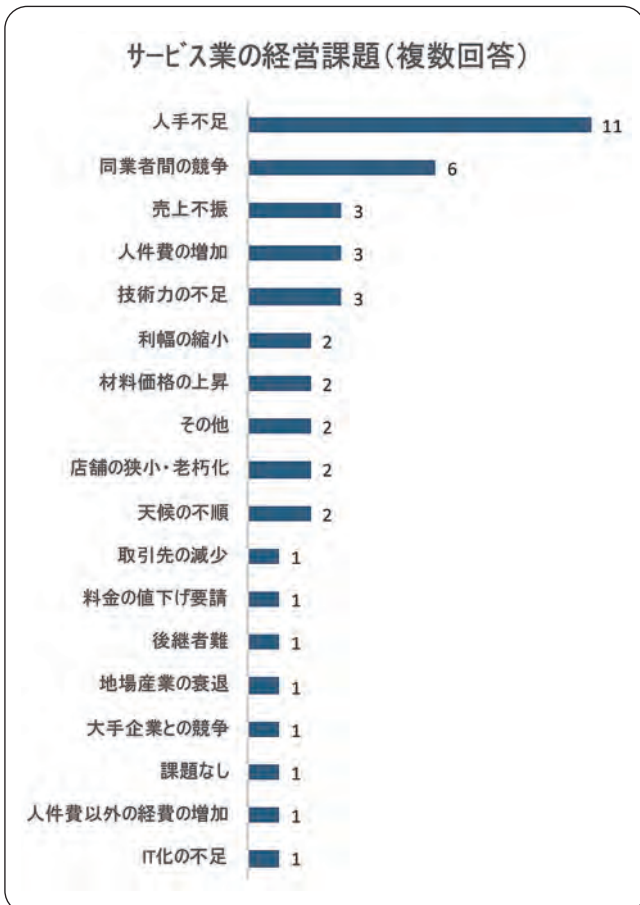
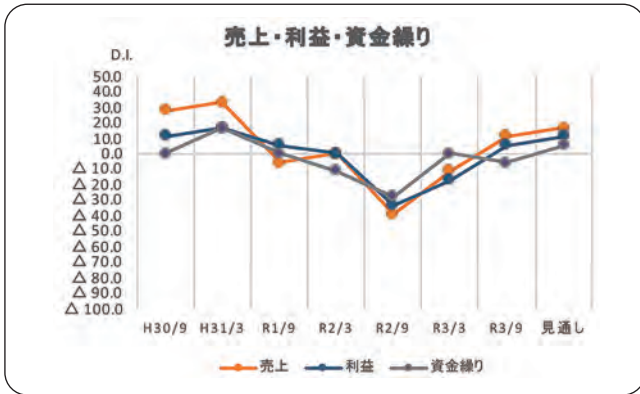
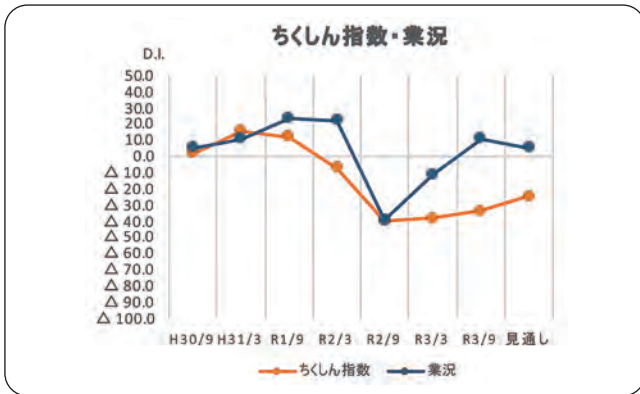
調査項目	H30/9	H31/3	R1/9	R2/3	R2/9	R3/3	R3/9	見通し
ちくしん指数	△8.0	2.2	△1.1	3.5	△52.2	△39.8	△37.1	△27.9
業況	△5.6	△33.3	11.8	△11.8	△77.8	△66.7	△83.3	△72.2
売上	△11.1	27.8	16.7	5.9	△94.4	△44.4	△44.4	△23.5
利益	△11.1	27.8	27.8	0.0	△94.4	△44.4	△38.9	△23.5
販売価格	5.6	11.1	5.6	17.6	△11.1	0.0	△11.1	△5.9
仕入価格	5.6	22.2	27.8	17.6	5.6	0.0	16.7	17.6
在庫過剰感	△6.3	27.8	△5.6	△5.9	△27.8	△11.8	△5.6	△17.6
資金繰り	△11.8	△22.2	5.6	5.9	△50.0	△33.3	△23.5	△18.8
残業時間	△5.6	5.6	0.0	△17.6	△38.9	△22.2	△18.8	△18.8
人手不足度	29.4	22.2	5.9	29.4	△27.8	△16.7	△23.5	△17.6
運転資金借入	0.0	5.6	5.9	△11.8	66.7	5.6	△38.9	△33.3
設備資金借入	0.0	5.6	5.9	△17.6	5.6	11.1	△41.2	△41.2
繁華街回数	1.5	2.2	2.7	2.7	1.9	0.5	0.4	△35.3
接待回数	1.2	1.4	1.3	1.1	0.8	0.2	0.1	△47.1

★調査員コメント★

- ・在宅が増え、やや高級な製品を購入する人が若干増えた。(寝具販売)
- ・家族葬などの規模の縮小化、大型葬の中止により売上が減少している。(生花販売)
- ・2度の緊急事態宣言による自粛等の影響は特段ない。(自動車販売)

サービス業

～ 売上・利益は増加傾向の見通し ～



今期のちくしん指数D.I.は、前期比4.5ポイント増加し、△33.3とわずかに厳しさが和らいだ。今後は△24.4と8.9ポイント増加し、さらに厳しさが和らぐ見通しとなった。

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11.1と好調に転じた。今後はプラス5.6と5.5ポイント減少し、好調感が減少する見通しとなった。

今期の売上D.I.は、前期比22.2ポイント増加し、プラス11.1と増加傾向に転じた。今後はプラス16.7と5.6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22.3ポイント増加し、プラス5.6と増加傾向に転じた。今後はプラス11.1と5.5ポイント増加し、増加傾向を強める見通しとなった。

今期の資金繰りD.I.は、前期比5.6ポイント減少し、△5.6と厳しい状況に転じた。今後はプラス5.6と窮屈感を脱する見通しとなった。

前期の経営課題は、多い順に「人手不足(9)」「同業者間の競争(6)」「売上不振(5)」「利幅の縮小(5)」であったが、今期は「人手不足(11)」が最も多く、ついで「同業者間の競争(6)」「売上不振(3)」「人件費の増加(3)」「技術の力不足(3)」となった。

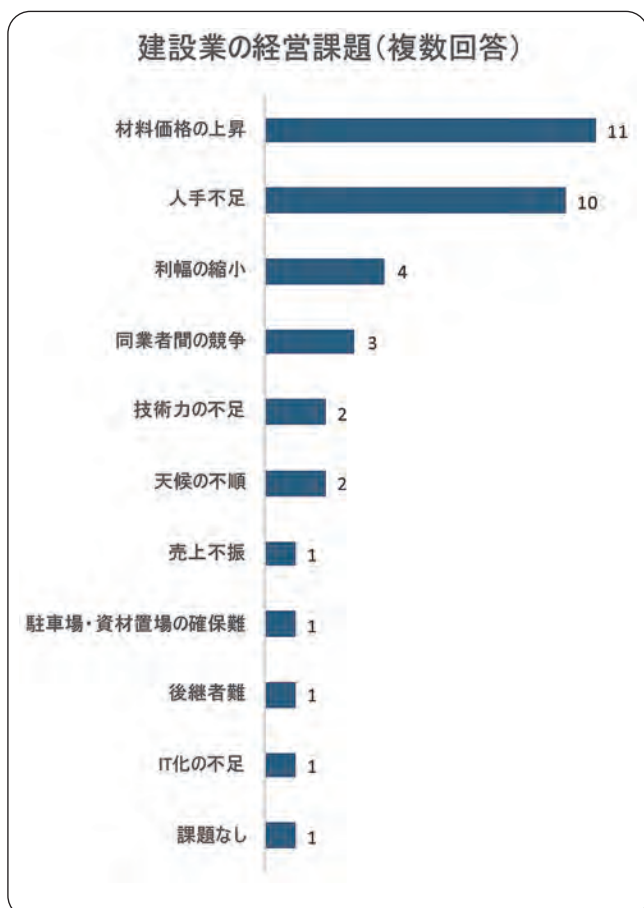
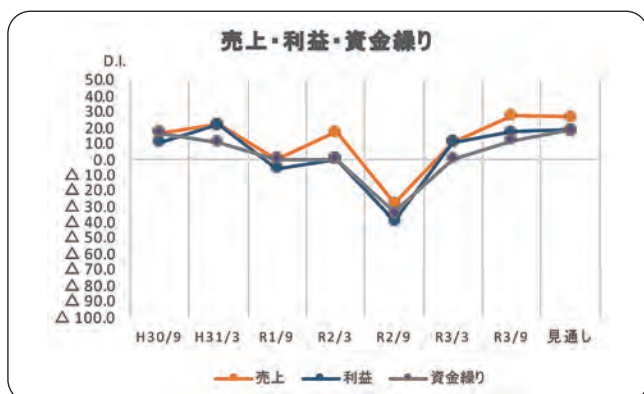
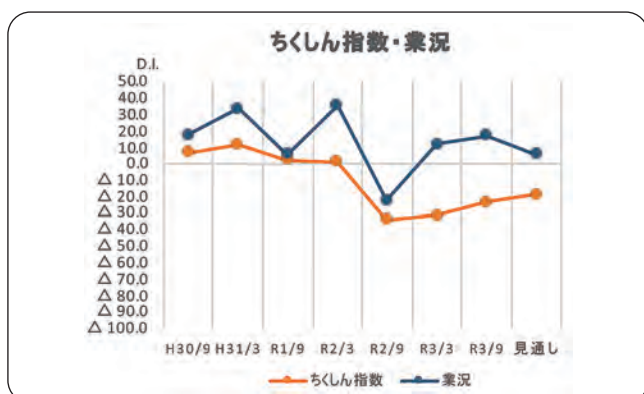
調査項目	H30/9	H31/3	R1/9	R2/3	R2/9	R3/3	R3/9	見通し
ちくしん指数	2.2	15.6	12.4	△ 6.7	△ 39.5	△ 37.8	△ 33.3	△ 24.4
業況	5.6	11.1	23.5	22.2	△ 38.9	△ 11.1	11.1	5.6
売上	27.8	33.3	△ 5.6	0.0	△ 38.9	△ 11.1	11.1	16.7
利益	11.1	16.7	5.6	0.0	△ 33.3	△ 16.7	5.6	11.1
サービス価格	11.1	22.2	11.1	38.9	△ 6.3	0.0	0.0	11.1
仕入価格	11.1	33.3	27.8	44.4	0.0	11.8	11.8	11.8
資金繰り	0.0	16.7	0.0	△ 11.1	△ 27.8	0.0	△ 5.6	5.6
残業時間	11.1	5.6	△ 16.7	△ 5.6	△ 11.1	△ 27.8	5.6	5.6
人手不足度	61.1	27.8	5.6	33.3	0.0	5.6	22.2	16.7
運転資金借入	△ 11.1	22.2	0.0	16.7	50.0	44.4	16.7	△ 5.6
設備資金借入	0.0	11.1	△ 22.2	△ 11.1	5.9	11.1	△ 11.1	0.0
繁華街回数	4.0	1.8	2.1	3.6	1.7	0.7	0.9	△ 47.1
接待回数	1.6	1.1	1.3	1.6	0.7	0.4	0.5	△ 38.9

★調査員コメント★

- ・コロナの影響により、卒業式・入学式の規模縮小および中止に懸念をもっている。(美容)
- ・故障診断機等の設備投資を検討している。(自動車整備)
- ・外出自粛の影響で自動車修理依頼が減少し、売上減少。(自動車整備)
- ・コロナの影響により展示会の開催が中止となり、販路開拓ができていない。(広告)
- ・巣ごもりが増えて家庭や事業所のゴミが増加している一方で、飲食店からのゴミは減少傾向にあるため取引が解消された事例もある。(廃棄物処理)
- ・コロナの影響により一部の仕事に遅延が発生するも順調に推移している。(設備メンテナンス)
- ・人手不足で工期が長期化、受注に見合った適正な価格設定が課題。(広告)

建設業

～ 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7.8ポイント増加し、△23.3と厳しさが和らいだ。今後は△18.8と4.5ポイント増加し、さらに厳しさが和らぐ見通しとなった。

今期の業況判断D.I.は、前期比4.9ポイント増加し、プラス16.7とわずかに好調感が強まった。今後はプラス5.6と11.1ポイント減少し、好調感が縮小する見通しとなった。

今期の売上D.I.は、前期比16.7ポイント増加し、プラス27.8と増加傾向を強めた。今後は26.7と1.1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6.5ポイント増加し、プラス17.6と増加傾向を強めた。今後はプラス18.8と1.2ポイント増加し、さらに増加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11.8ポイント増加し、プラス11.8と容易になった。今後はプラス18.8と7.0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、多い順に「人手不足(9)」「同業者間の競争(4)」「下請け・外注先の確保難(4)」「売上不振(3)」であったが、今期は「材料価格の上昇(11)」が最も多く、ついで「人手不足(10)」「利幅の縮小(4)」となった。

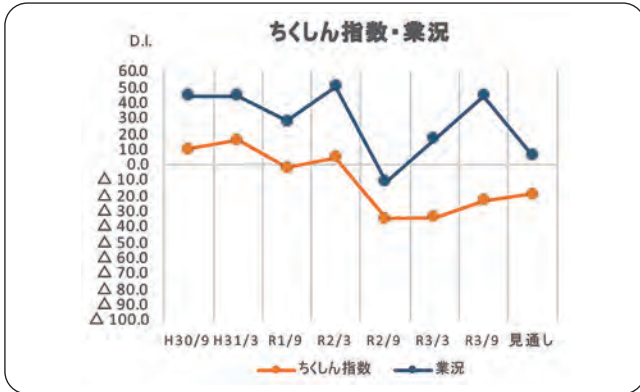
調査項目	H30/9	H31/3	R1/9	R2/3	R2/9	R3/3	R3/9	見通し
ちくしん指数	6.8	11.5	2.3	1.2	△34.1	△31.1	△23.3	△18.8
業況	17.6	33.3	5.6	35.3	△22.2	11.8	16.7	5.6
売上	16.7	22.2	0.0	17.6	△27.8	11.1	27.8	26.7
受注残	29.4	22.2	0.0	29.4	△27.8	16.7	22.2	13.3
利益	11.1	22.2	△5.6	0.0	△38.9	11.1	17.6	18.8
請負価格	16.7	27.8	△5.6	5.9	△11.1	0.0	△5.9	0.0
材料価格	55.6	50.0	22.2	41.2	22.2	22.2	77.8	66.7
在庫過剰感	5.9	△16.7	△5.9	0.0	△11.1	0.0	△11.8	△12.5
資金繰り	16.7	11.1	0.0	0.0	△33.3	0.0	11.8	18.8
残業時間	22.2	5.6	0.0	△11.8	△5.6	△27.8	△22.2	△5.9
人手不足度	38.9	35.3	27.8	11.8	11.1	5.6	0.0	0.0
運転資金借入	△16.7	0.0	△27.8	△12.5	27.8	16.7	△22.2	△23.5
設備資金借入	△22.2	△11.1	△16.7	△18.8	△11.1	△17.6	△22.2	△29.4
繁華街回数	3.3	3.3	2.9	3.2	1.9	1.6	0.9	△56.3
接待回数	1.7	1.9	1.3	1.8	1.9	0.7	0.7	△37.5

★調査員コメント★

- ・役員が高齢ということもあり合理化に消極的なため、新型コロナへの対策を打てない状況。(電気配線工事)
- ・業況は昨年と比較して大きな変化はないが、コロナ禍で今後のアパートやマンションの建設需要の減少が懸念される。(一般土木建築工事)
- ・従業員の高齢化、同業者からの引き抜きにより人手不足となっている。(一般土木建築工事)
- ・慢性的な人手不足でハローワーク等で募集するも解消には至っていない。外国人労働者の雇用も視野に入れている。(一般土木建築工事)

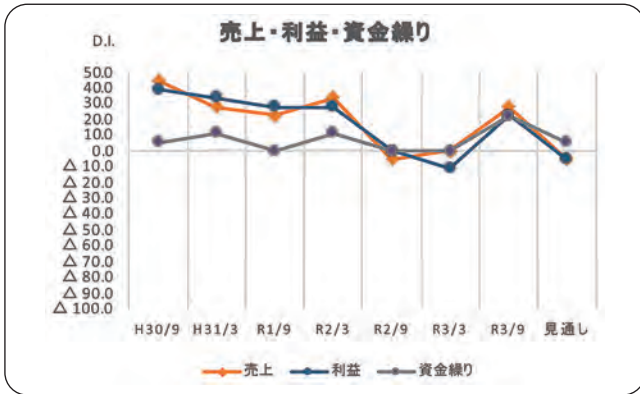
不動産業

～ 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10.8ポイント減少し、△23.3と厳しさが和らいだ。今後は△19.1と4.2ポイント改善し、さらに厳しさが和らぐ見通しとなった。

今期の業況判断D.I.は、前期比27.7ポイント増加し、プラス44.4と好調感が強まった。今後はプラス5.6と38.8ポイント減少し、好調感が縮小する見通しとなった。



今期の売上D.I.は、前期比27.8ポイント増加し、プラス27.8と増加傾向に転じた。今後は△5.6と33.4ポイント減少し、増加から減少に転じる見通しとなった。

今期の利益D.I.は、前期比33.3ポイント増加し、プラス22.2と増加傾向に転じた。今後は△5.6と27.8ポイント減少し、増加から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22.2ポイント増加し、プラス22.2と容易になった。今後はプラス5.6と16.6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、多い順に「商品物件の不足(9)」「同業者間の競争(8)」「商品物件の高騰(4)」「人手不足(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「商品物件の高騰(4)」「人手不足(4)」となった。

調査項目	H30/9	H31/3	R1/9	R2/3	R2/9	R3/3	R3/9	見通し
ちくしん指数	10.2	15.9	△ 2.2	4.5	△ 34.5	△ 34.1	△ 23.3	△ 19.1
業況	44.4	44.4	27.8	50.0	△ 11.1	16.7	44.4	5.6
売上	44.4	27.8	22.2	33.3	△ 5.6	0.0	27.8	△ 5.6
利益	38.9	33.3	27.8	27.8	0.0	△ 11.1	22.2	△ 5.6
販売価格	17.6	16.7	11.1	11.1	5.9	0.0	38.9	22.2
仕入価格	17.6	23.5	23.5	11.1	6.7	0.0	38.9	38.9
在庫過剰感	△ 11.8	△ 11.8	△ 17.6	△ 11.1	△ 20.0	△ 29.4	△ 38.9	△ 22.2
資金繰り	5.6	11.1	0.0	11.1	0.0	0.0	22.2	5.6
残業時間	0.0	△ 11.1	5.6	△ 5.6	0.0	△ 23.5	△ 11.1	△ 11.1
人手不足度	6.3	16.7	22.2	0.0	0.0	△ 5.9	0.0	0.0
運転資金借入	△ 11.8	29.4	△ 11.1	△ 11.1	△ 5.6	11.1	△ 5.6	△ 22.2
設備資金借入	0.0	0.0	△ 11.1	5.6	△ 22.2	△ 5.6	△ 5.6	△ 5.6
繁華街回数	3.6	4.6	2.9	3.5	2.8	0.6	0.9	△ 41.2
接待回数	1.8	1.7	1.4	2.8	2.8	0.4	1.2	△ 58.8

★調査員コメント★

- ・コロナ禍で事業所誘致等の話は延期になっているが、一般住宅用地の動きは良好。売上高は減少するが、利益面での心配はない。(不動産賃貸)
- ・資金繰りは問題なく、所有物件の入居率も大きな変化はない。(不動産売買)
- ・新型コロナの影響により不動産売買、仲介ともに案件は減少していたが、年度末にかけ増えている。(不動産売買)

特別調査

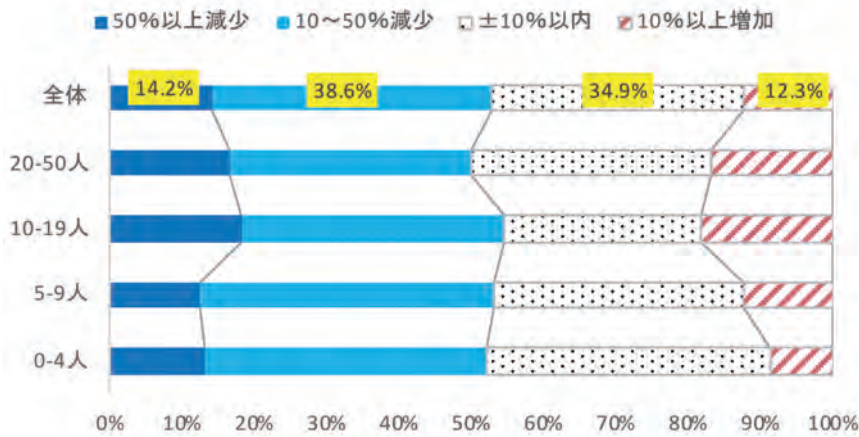
調査目的: 新型コロナ感染拡大長期化の影響と新常態(ニューノーマル)への対応について調査しました。

調査対象: 「景気動向調査」に同じ



(1) 貴社における今期(1~6月)の売上は、新型コロナウイルスの影響がなかった例年の1~6月と比較して、どの程度変化しましたか。

例年と比較しての売上の変化(従業員規模別)

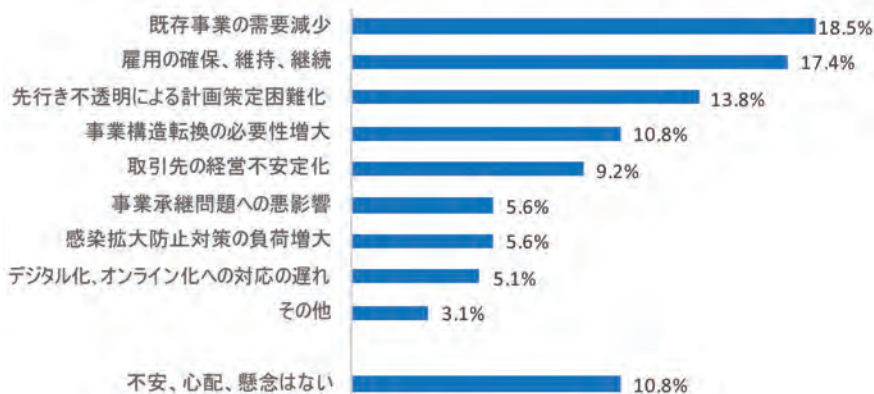


14%の企業で売上が半減

今期(1~6月)の売上については、50%以上減少した企業が全体の14.2%を占めた。対して、「10~50%の減少」は38.6%、「ほぼ変化なし(10%未満の増減)」は34.9%、「10%以上増加」は12.3%となった。

(2) 経済社会全体が新常態(ニューノーマル)へ移行していくなかで、貴社では、事業継続上の不安、心配、懸念はありますか。

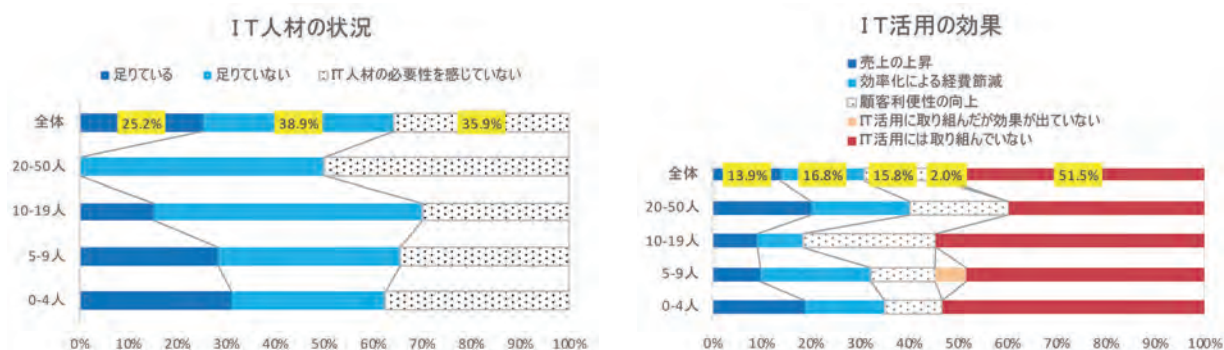
新常態へ移行していくなかでの事業継続上の不安



新常態に向けて既存事業の需要減少が懸念

経済社会全体が新常態(ニューノーマル)へ移行していくなかでの事業継続上の不安や懸念については、「既存事業の需要減少」が18.5%と最も多く、ついで「雇用の確保、維持、継続(17.4%)」「先行き不透明による計画策定困難化(13.8%)」が続いた。なお、「不安、心配、懸念はない」は10.8%にとどまっており、多くの企業が何らかの不安を抱えていることがうかがえる。

(3) 新常態(ニューノーマル)へ向けて、IT人材の重要性が高まる状況にあります。貴社のIT人材はどのような状況ですか。また、貴社でのIT活用はどのような効果を挙げていますか。

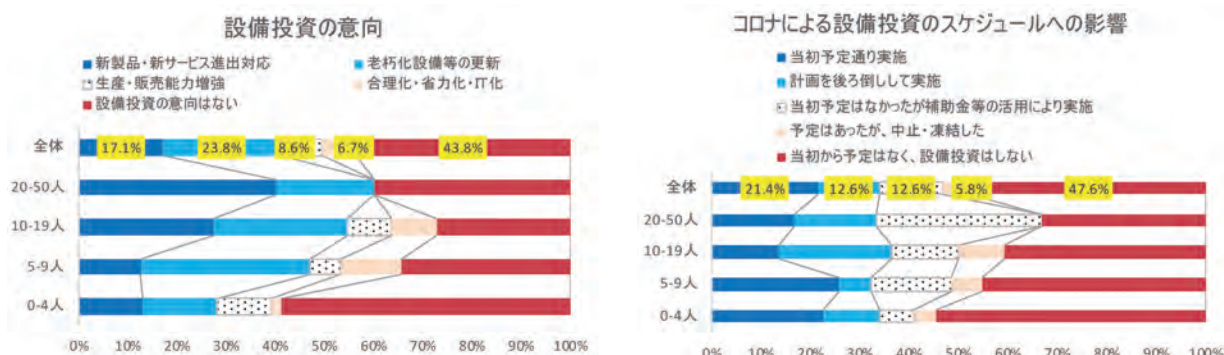


IT活用に取り組んでいない企業が半数

IT人材については「足りている」が25.2%、「足りていない」が38.9%、「IT人材の必要性を感じていない」が35.9%となった。

IT活用の効果については、「効率化による経費削減」が16.8%と最も多く、ついで「顧客利便性の向上(15.8%)」「売上の上昇(13.9%)」が続いた。なお、「IT活用には取り組んでいない」が51.5%と半数を占めた。

(4) 貴社では、新常態(ニューノーマル)へ向けて、どのような設備投資の意向がありますか。また、足下のコロナ禍は設備投資のスケジュールに影響を及ぼしていますか。

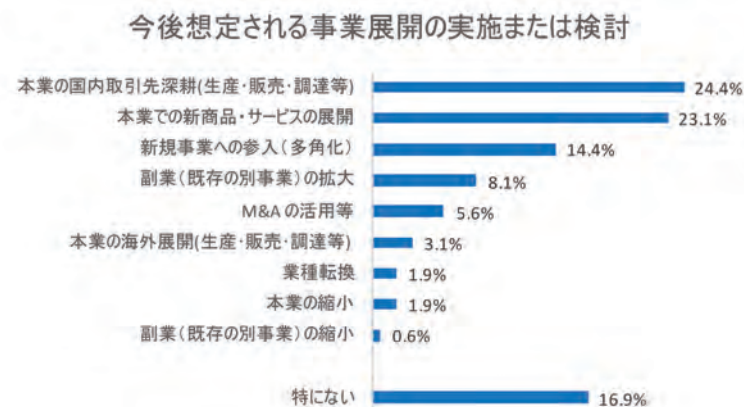


4割の企業は設備投資意欲が低い

設備投資については「老朽化設備等の更新」が23.8%となった。「設備投資の意向はない」は43.8%となった。

コロナ禍による設備投資のスケジュールへの影響については、「当初予定通り実施」が21.4%となった。「当初から予定はなく、設備投資はしない」は47.6%となった。

(5) 貴社では、今後どのような事業展開を実施・検討することが想定されますか。



本業の取引先深耕や新商品展開が大勢

今後想定される事業展開の実施または検討については、「本業の国内取引先深耕(生産・販売・調達等)」が24.4%と最も多く、ついで「本業での新商品・サービスの展開(23.1%)」「新規事業への参入(多角化)(14.4%)」が続いた。一方で、「特になし」は16.9%となった。

創作をこつこつと地域文化を「贈る」

チクゴブズの楽曲・映像制作について

「贈る」「受け取る」「贈る」

お歳暮の時期である。毎年何を贈るかを一生懸命考える相手がいれば、そつでない相手もいることだろう。とはいえ、どちらの場合においても贈られるモノが何かということはそんなに大切ではない。なぜなら、お歳暮の本質は「コミュニケーション」であり、「贈る」「受け取る」という行為が成立した時点で「コミュニケーション」をとるという目的自体は果たしているからだ。モノよりも大切なのは、この「贈る」「受け取る」という一連の過程が、相手との距離感や関係性を見誤ることなく、適切におこなわれたかどうかという点である。

お歳暮の場合は、この「贈る」「受け取る」過程にほとんどタイムラグがなく、直接お礼を伝えることもできる。しかし、実はそのようなパターンの方が少ないのかもしれない。というのも、過去の芸術作品や同時代に生きていても直接「インタクト」できないミュージシャンなどからも、わたしたちは多くのものを受け取っているからだ。今回は楽曲制作の話がメインなので、音楽の例で考えてみたい。

わたしの幕末のヒーローは高杉晋作（東行）のだが、それを決定したのは1989年の年末の時代劇スペシャル『奇兵隊』（12月30日および31日放映）の主題歌、さだまさしの「冬の蝉」（1988年）のインパクトだった。若くして死んでいく高杉やその他の志士たちを、季節を違えて地中から出てきてしまった蝉や咲い

てしまった花に例えながら、その短い生をたたえるメッセージは暇を持て余していた小学生男子を狂わせるには十分だった。親にテープかCDを買ってもらってすぐに暗唱できるようになるまで聴きこみ、高杉の墓参りにまで連れて行ってもらったことを覚えている。わたしはさだの想定していたリスナーではなかっただろうが、わたしは彼の曲を自分に「贈られた」ものであるかのように大切に「受け取った」のである。この場合、わたしはやって調度良いさだへのお返しは手紙を送ることくらいだっただろうし、そもそも彼はそつこつこつこつを期待していないかもしれない。だが、わたしはさだの表現をつつじて高杉だけでなく、人間の生を愛おしく綴るための言葉を受け取ったことをいまでも感謝している。

このエッセイの主題は、わたしがチクゴブズ(Chikobuz)という名義で学生たちと続けてきた楽曲・映像制作プロジェクトである。プロジェクト自体は2016年度から試行錯誤しながら続けてくる過程で、わたしのなかでの位置づけも徐々に変化を続けているのだが、現時点では、このプロジェクトは筑後地域のことを自分たちなりに引き受け、また不特定多数の人に贈る「コミュニケーション」と位置づけている。チクゴブズという字面から簡単に想像できるように、この言葉は英語で言う「筑後のひと」の複数形(chikobuz)を意味している。そして、このプロジェクトでは筑後地域そのものをテーマにした「チクゴノフ」(2016)、朝倉をテーマにした「いっちゃん好きばい」(2017)、大善寺の鬼夜をテーマにした「火祭りー鬼夜」(2017)、久留米餅をテー

マにした「アイのカタチ」(2018)などを地域内外のミュージシャンの協力を得て制作してきた。制作に際して当初から大切にしているのは、「チクゴノフ」の歌詞にも使っている「筑後も世界の真ん中」という視点である。次節では2019年度に福岡県の助成を得て制作した「ココロ漣」の制作の背景とその過程について紹介したい。



チクゴノフのジャケット

- 昔はプロモーション・ビデオと呼ばれた映像のことを近年ではミュージック・ビデオと呼ぶようになり、映像作品としての側面が重視されるようになってきているが、個人的には音楽や言葉に強い思い入れがあるため、現時点でのわたしにとっては楽曲制作プロジェクトという意味合いの方が強い。
- 「ココロ漣」以外の楽曲は iTunes や LINE music などダウンロード、ストリーミング配信をしている。また、「チクゴノフ」「いっちゃん好きばい」「火祭りー鬼夜」「アイのカタチ」は CD も発売している。

久留米大学だより

「受け継ぐ」こと

わたしは2016年4月に本学文学部に着任した。そして、よくわからないままに比較文化研究所の「文化財保存科学研究部会」に参加することになった。この部会は文化財保存と地域の伝統工芸を結びつけて研究を進めることを目的に、狩野啓子先生（現：文学部特任教授）が中心となつて2007年に組織した集まりで、八女和紙と久留米紙が二本柱だった。2018年には部会のメンバーとして国際交流基金の助成を受けてイタリア（ローマ、フィレンツェ）でのプロモーション事業にも参加した³⁾。この事業で紙漉ぎの実演などをしてくださったのが八女市で溝田和紙を営む溝田俊和さんで、久留米紙作家の松枝哲也さんと小夜子さんには久留米紙の解説をしていただいた。チクゴスが2018年に制作した「アイのカタチ」制作の際には松枝さんご夫妻の藍生庵に学生を見学に行かせていただいていたので、2019年に「福岡県文化プログラム推進費補助金」の募集が出た際に、次は八女和紙をテーマにした楽曲を作りたいと溝田さんに伝え、協力を快諾していただき応募することになった。

楽曲を制作するとなった場合、どのようなサウンドにするのか、誰に歌ってもらおうのかなど決めることは数多くある。サウンドの制作自体はプロにおまかせし、わたしはシンガーや学生と歌詞をまとめる作業を中心に進めることが多い。その際に大切にしているのは、わたしたちがテーマとして取り上げる対象に実際にあらずさわっている方の感覚や考えていることを理解し、そのうえで何かしらの新しさを付け加えることである。「コロ漉」の制作では歌唱を担当してくれる江副祐介さんと溝田さん、学生をまじえて話したことや、工房で見学や体験をさせてもらった経験などを振

り返りながら歌詞を考えていった。溝田さんが何度も口にしてきた「和紙は1000年以上残る」ということや、「漉き込む」というわたしの出会ったことのない表現を生かしながら、紙漉ぎに欠かすことのできない水の質感なども伝わるよう意識しながら制作した。完成した歌詞は以下の通りであり、YouTube上の動画には田中優子先生による英訳もついている。

運か三国の水端に
受け継ぐ流れを汲み込んで
水揺らす音は紙になって1000年先まで乱反射
時が変わり続けても残っていく理由は
心の中き込んだから
全てを愛の結晶に

あらためて「贈る」こと

ここまでで見てきたように、わたしたちはある時には無意識的に、そしてまた別の時には意識的に何かを

贈ったり受け取ったりを繰り返している。「コロ漉」くに絡めて言えば、チクゴスとしては筑後で継承されてきた文化や溝田さんに代表される八女和紙の生産にあらずさわる方々の思いを受け取り、それを不特定多数のひとに向けて贈る準備をしているという段階である。楽曲・映像という形でパッケージングするため、「コロ漉」に限らずサウンドやその他の編集のあり方には好みもあることだろう。ただ、このような取り組みもまた、筑後のなにかし（chikugos）を同時代のひとびと、未来のひとびとに向けて贈るコミュニケーションのひとつ形の形としてあたたかく見守っていただければ幸いである。

- 3) その詳細は狩野啓子・矢野英子編『2018年5月イタリア事業報告』（久留米大学比較文化研究所文化財保存科学研究部会刊）に詳しい。



見学風景



久留米大学文学部
国際文化学科
准教授

神本 秀爾
先生

▲ ジャマイカの
調査地にて

1980年 福岡県生まれ
京都大学大学院、国立民族学博物館、大阪物療大学を経て2016年に文学部に着任。
博士（人間・環境学）。

久留米日米協会理事（2017年度～）、ジャマイカ情報センター理事（2020年度～）など。

【著書】

- （単著）『レゲエという実践—ラスタファライの文化人類学』京都大学学術出版会、2017。
（共編著）『ラウンドアバウト—フィールドワークという交差点』集広舎、2019。
（共編著）『マルチグラフト—人類学的感性を移植する』集広舎、2020。
（単著）『アントロポセン』ふらんす堂、2021。
（共著）Anthropology of Ba: Place and Performance Co-emerging, Kyoto University Press & Trans Pacific Press, 2021.

【趣味】

本やエッセイなどの原稿を書くこと、そのためにうろうろしたり調べたりすること。美術館や博物館へ行くこと。最近ではさばりがちですがジョギングも。



北原ウエルテック株式会社
代表取締役社長

北原 将裕 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。

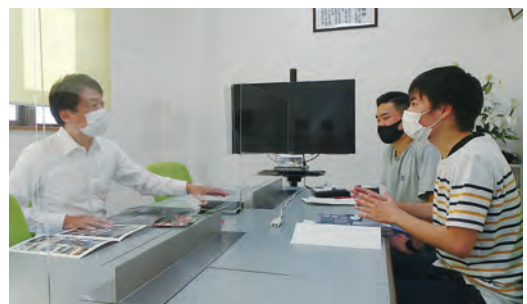
北原ウエルテック株式会社

高品質のモノづくりを久留米から世界へ

Q.創業から現在に至るまでの御社の歴史と現在の事業内容を教えてください。

当社は昭和25年にバケツおよび貯蔵タンクの製造を始めて今年で創業71年目になります。私は父からこの仕事を引き継ぎ、代目になります。創業から様々な部品製作や精密機械の製造を手掛け、現在では、医療器械や食品機械、半導体製造装置及び液晶パネル製造装置まで着手しています。半導体製造装置メーカーの世界トップ10企業のうち、6社とメインサプライヤー契約をしています。

Q.御社が誇れるところ(強みやこだわり)を教えてください。
当社の強みは、開発・製造・組立など全ての工程を自社ネットワーク



ワークで完遂できる一括受注の生産体制があることです。金属加工業界は、他の業界に比べ分業化されている傾向にあります。例えば、一部の部品は作っても、装置組立まではやらないといった具合です。しかし当社は、お客様からの注文を部品製作から装置組立までワンストップで製造・納品することができます。そのため、当社の機械設備は最新型フルスペックを含め豊富に備えていますし、職人さんの長年培われた技術力にもこだわりがあります。このような生産体制を持った企業は全国にもそれほど多くはありません。

Q.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。

半導体業界は、コロナ禍におけるテレワークの普及やネットショッピングなど果ごもり需要の高まりによって、スマートフォン・タブレット・ハイスペックPCなどの売れ行きが好調であり、半導体が不足している状況にあります。当社でも、一日あたり平均で1500〜2000点もの部品を取り扱っています。

こうした業績の向上を支えているのは、品質管理部門での厳格な品質検査体制に加えて、最新設備と高い職人の技術力を合わせた、お客様のニーズに寄り添う高品質な製品を作り続けて

きたことにあると思います。

当社では、久留米から世界へを目標として、コスト重視の海外生産は一切行わず、従業員さんの安全を第一と考え、高品質のモノづくりに取り組んでいます。これらの取り組みのなかで、お客様からの増産対応、緊急品対応、幅広い製品づくりなどの期待に添えていきたいと考えています。

Q. 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。

大企業と比較して、中小企業では製造部門や営業部門など部署ごとのつながりが深く、社長との距離が近いからこそ、コミュニケーションや連携がとりやすい点があると思います。そのため、新たな事業を始めたとしても、経営者まで意見が届きやすく、スムーズに事業を展開することができそうです。

ほとんどの大学卒業生は、安定が期待できる就職先として大企業を志向する傾向にあるかと思いますが、その競争の中で出世していくためには、それに応じたエネルギーと時間を労働に費やす必要があります。部署ごとの競争も激しいはずですよ。

また、福利厚生に関しては大企業の方が充実しているかもしれませんが、仕事に対するやりがいや親密な信頼関係を感じやすく、企業全体で協力して長期的に事業を行う環境が整っているのは、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。

製造業だからと言って工業高校を卒業しなくてはならないという決まりはなく、文理問わず学歴もあまり関係ありません。モノづくりの会社なので、会社に入ったら一からのスタートになります。大切なのは、モノづくりに向いていないからと言ってすぐに辞めようとはせず、毎日休まずに出社して、ひたむきに素直に頑張ることです。当社では先輩社員たちが手厚く一から丁寧に指導してくれますよ。

Q. 学生へのメッセージをお願いします。

勉強はやるべき時にやって、早く社会に出た方がいいと思います。目標を持って大学に行き、大学院へ進学することはとても良いことですが、何も目標が無くダラダラと4年間の学生生活を過ごすことは、高卒の社会人と比較してみると4年間の差がついていきますよ。それならば、早く社会に出て、自分で稼いだお金で一人暮らしをしたほうが成長できると思います。当社でも高校を卒業して、いち早く社会人として入社し、立派な技術者として活躍している社員が何人もいますよ。

今の世の中、ユーチューバーなどのいろんな職業がありますが、日本の技術を引っ張っているのは製造業です。そして、中小企業も日本の経済を引っ張っています。私たちの生活は、中小企業に支えられていることを忘れないでください。製造業は常に新しい事に挑戦しています。学生の皆さんも、自分の技術が形に表れて、とてもやりがいのある製造業に携わってみてはいかがでしょうか？



北原ウエルテック株式会社

〒839-0801 久留米市宮ノ陣四丁目6番8号
TEL.0942-32-4069 FAX.0942-39-5378
<http://www.welltec.co.jp>

★取材を終えて★

普段の生活の中ではなかなか感じるこのできない、職人さんの技術の凄さを目の当たりにし、改めて誰かのおかげで現在の快適な暮らしができていたと感じました。そして、今回の取材は、日本の中小企業の強みや良さを知ることができた、とても貴重な体験でした。

久留米大学 経済学部 文化経済学科

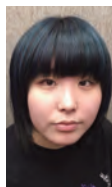
松永 賢伸



取材をする中で、お客様へのニーズを大切に考えた、高品質なモノづくりに対する熱意を、とても強く感じました。久留米から世界へを目標に、最新機器と高い職人さんの技術力を駆使して、コロナ禍にも負けない事業を展開する北原様の話は、今後の中小企業の在り方を示していると感じました。

久留米大学 経済学部 文化経済学科

小俣 洸彰



北原社長のお話を聞いていると、この企業はとても温かく、社員思いの企業だと感じました。「品質はもちろん、生産効率も大切ですが、何よりも大切なのが、社員の安全性」だと仰っていました。そして、モノづくりに対する熱意とお客様に対する感謝の気持ちが伝わってきました。普段、私たちの生活を支えている製造業の方の話聞いてとても良かったです。

久留米大学 経済学部 文化経済学科

堀 なつみ



次世代を担う人づくり ～大学生の編集者体験～

TakeUmaプロジェクトについて

はじめに

皆さんは久留米絨の第一印象と言えれば何を思い浮かべますか？正直なところ、私は久留米大学に入学するまで久留米絨のことを知りませんでした。しかし、久留米大学で久留米絨について学び、久留米絨は当時12歳の井上伝という一人の少女によって200年以上も前に創成されたということ、日本三大絨の中でも唯一、国の重要無形文化財に指定されるほど、時代の変化に呼応して色柄や風合いを変えつつ、現在でも久留米の歴史を紡いでいる綿織物であることを初めて知りました。私は久留米絨を学ぶ中で、久留米絨は久留米内外を問わず、多くの方に発信＆共感されるべき“久留米の魅力”であると感じました。

私たちは現在、サークル活動の一環で「TakeUmaプロジェクト」に取り組んでいます。このプロジェクトは、久留米絨の着物を用いた宿泊プランを久留米に導入する活動です。

なぜこの企画をしようと思ったのか

私は大学進学前より、高校時代からの親友である竹明大輝さんと、何らかの形で「観光×地域活性化」に向けた活動に取り組みたいと話をしていました。そして、私は久留米大学の経済学部、彼は立正大学の地球環境科学部地理学科に進学し、現在、大学の垣根を超えた交流を深めています。

こうした関係の中で、私は伊佐淳教授の演習に所属することとなり、そこで法学部で開講されている「法学特殊講義」の存在を知りました。実際に講義を受講する中で、久留米絨の歴史や実態に加え、久留米絨を発信して共感を生み出すという、現在の視点から久留米絨を伝える方法を学びました。講義を通じて、私たちは法学部で行われている活動とは別の視点から、大学・学部の垣根を超えた多分野からのアプローチで、年齢層を意識した多角的創造発信を進めていくことを決心しました。そして、一步一步、歩みを進める竹馬のように、久留米絨の魅力を発信するという思いを込めて活動を「TakeUmaプロジェクト」と命名し、「観光×地域活性化」に向けて取り組むことを決めました。現在では、久留米大学経済学部文化経済学科の堀なつみさんを仲間に加えて3名で新プロジェクトに取り組んでいます。

今後この企画をどのように発展させたいのか

サークル活動として発案した新プロジェクトについてですが、現在では、久留米大学経済学部・伊佐ゼミのゼミ活動の一環としても認めていただき、久留米絨の認知度向上を目的に実施しています。内容としては、宿泊施設に久留米絨の着物を用いた宿泊プランを導入していただけることを目標に掲げています。新プロジェクトを運営するにあたり、具体的な内容を定めるために「久留米絨みらい研究所Coppolart(コッポラート)」代表の古賀円さんのお力添えもいただきながら進行しています。

私たちは、地域の潜在力や魅力によって、人の流れが活発で賑わいのある街になるように、地域活性化・地域再生に取り組んでいきたいと思っています。具体的には、今回のプロジェクトで構築した人脈・スキル・経験などを基に、幅広い年齢層をターゲットにした商品開発を実施していきます。また、地理学的視点からSNSやGIS(地理情報システム)などの情報機器を駆使した地域マネジメント、経済学的視点からの人流・行動プロセスなど、あらゆる事物をこの二分野から地域再生の新たな道筋を提案していきます。



「ホテルマリターレ創生久留米館内にある庭園は着物撮影にはもってこい！」



「久留米の隠れた絶景を高良大社から一望!!」



「実は全国総本宮なんだよー！水天宮!!!」

そこで、当面の活動として、久留米餅の製品を扱う店舗を訪れる様々な年齢層の方々や、久留米大学生を対象に久留米餅と久留米の認知度調査を実施する予定です。また、宿泊プランを導入するための運営資金を賄うために、久留米市市民活動・絆づくり推進事業費補助金の申請も行う予定です。

加えて、私たちの「TakeUmaプロジェクト」は、昨今の日本の情勢を反映して、環境に配慮しながら人々の生活の中で得られる幸福感の増幅、来訪者のリピーター獲得を目指して活動もしていきます。

人員募集

「TakeUmaプロジェクト」は現在、3名で活動しています。しかし、このプロジェクトを3人で行うには難しいところが現状です。そこで、「TakeUmaプロジェクト」の活動を一緒に盛り上げてくれる仲間を募集しています。このプロジェクトは久留米大学生だけでなく他大学の学生も一緒に活動しています。したがって、大学の垣根を越えて活動することにより、多分野からこのプロジェクトを創りあげる、今までにない“新しいプロジェクト”となっています。例えば、「久留米が好き」「久留米餅が好き！」「楽しそうだからやってみたい」「地域創造に興味がある」など、理由は何でも大丈夫です。とにかく、意欲があり、このプロジェクトと一緒に成功させたいという気持ちを持っている方のご参加をお待ちしております!!一緒に久留米餅の認知度向上、久留米の魅力を多くの人に発信しませんか？

この記事をご覧になって、「興味がある」「もっと内容を詳しく知りたい」「プロジェクトに参加したい」と思った方は下記のQRコードを読み取っていただいて、「TakeUmaプロジェクト公式LINE」のお友達追加をお願いいたします。友達追加後に、参加の旨や質問等お気軽にメッセージをお送り下さい。皆様のご応募を心よりお待ちしております。

※QRコードは株式会社デンソーウェブの登録商標です。



「駅前商店街の小道にインスタ映えスポット発見!!」



「実は久留米は…続きは現地の石碑に㊦エピソードが!？」



感想

「TakeUmaプロジェクト」の発起人として、今もこうして高校時代の親友である小俣くんとお互いの専門分野からのアプローチが出来ていることや、国の重要無形文化財に関わることに、とても感慨深いものがあります。現在は、小俣くん和伊佐教授の紹介により、久留米で生まれ育った堀さんがメンバーに加わり、より本プロジェクトの内容が濃厚になったと感じました。

私たちは地理的な距離は離れていますが、Zoomなどを駆使して情報交換を常に行い、地理学的視点から訪れた方への地図情報を活用したアプローチはできると思います。

今後の発展にも記載されているように、今回で終わらないため、本プロジェクトの土台固めを行った上で継続していくためにも大切な段階なので、今回、この「ここんにき」で私たちのプロジェクトを発信できることをとても光栄に感じます。是非、記事を読んでいただいた方の率直な感想を「TakeUmaプロジェクト公式LINE」でお聞かせ下さい。(竹明大輝)

私は、伊佐先生の勧めでこのプロジェクトに参加しました。最初は「面白そう!」という理由で参加したのですが、活動をしていく中で、今まで知らなかった久留米のことや人との関わり、話すことの楽しさを知っていきました。このプロジェクトを進めていく中で、自分自身の一番の目標は、「大好きな地元である久留米の魅力を知ってもらう」ことです。私は、生まれてから20年間、ずっと久留米にいます。「大好きな久留米」をたくさんの方に知ってもらうには、もっと久留米について深く知っていくことが大切だと思っています。

これから、このプロジェクトを進めていく中で、もっと久留米に関する知識を高めると共に、アンケート調査などの活動を通じて、久留米の実態を知り、現地にいるからこそ分かる魅力を発信していきます。(堀なつみ)

「TakeUmaプロジェクト」は、大学の垣根を越えた交流があるからこそ、実施する意義があると感じています。私は、大学進学を機に久留米を知りました。もちろん、久留米のすべてを知ったわけではないのですが、少なくとも、久留米の持つ風土や人柄を肌で感じる事ができました。久留米餅のように、歴史のある伝統工芸品が現在でもなお継承されているのは、そうした久留米の魅力あってこそだと思っています。

久留米を訪れる前と訪れた後では、印象の違いがはっきりと出るように、実際に久留米を訪れて、体験をする中で雰囲気を感じて欲しい。そして、久留米をもっと好きになって欲しい。これが実現されることこそ、本当の意味で「TakeUmaプロジェクト」の成功と言えるのではないかと考えています。

現在、プロジェクトとしての規模は小規模ですが、久留米を地元の大学生だけでなく、他大学生もさらに巻き込んでいき、ゆくゆくは、大学間の交流によって得られた新たな視点を久留米に還元していきたいと思っています。(小俣光彰)

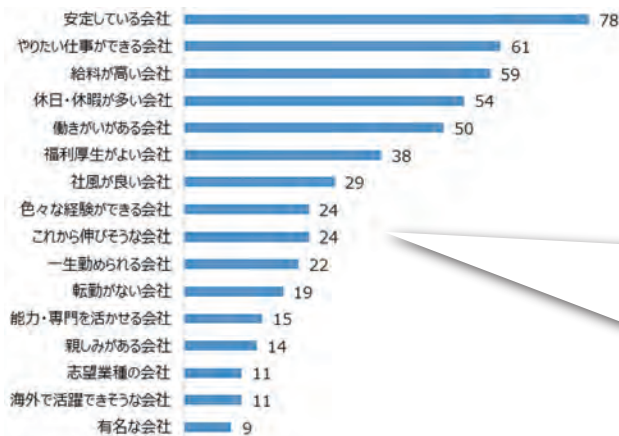


プロフィール 左から
久留米大学経済学部文化経済学科2年 小俣光彰
立正大学地球環境科学部地理学科2年 竹明大輝
久留米大学経済学部文化経済学科2年 堀なつみ

久留米大学生にきく！若者のホンネ

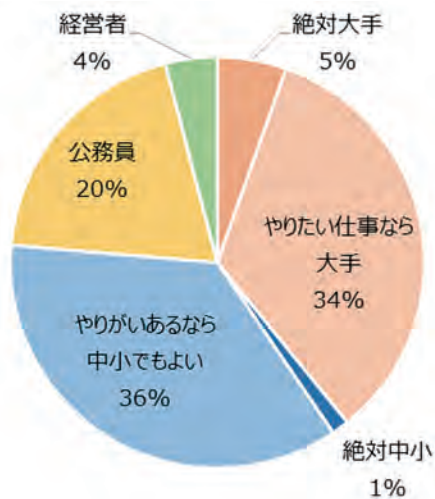
久留米大学生149名を対象にアンケート調査を実施しました。
 (複数回答や無回答が含まれるため必ずしも100%にならない場合があります)

就職するならどんな会社がいいですか



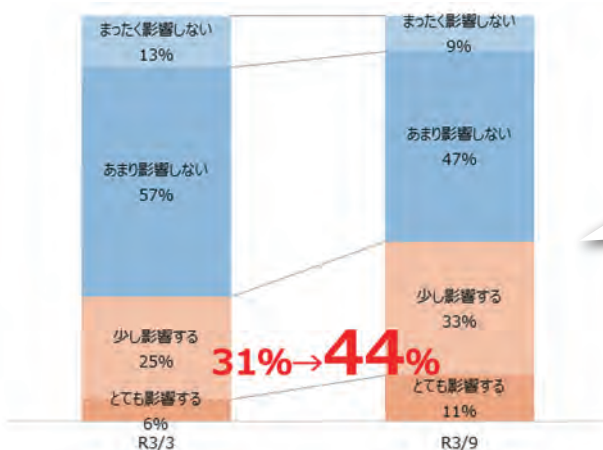
人気の会社1位は「安定している会社」、2位は「やりたい仕事ができる会社」となりました。平成29年調査以降、上位6位までは同じ項目が占めています。
 給料の高さで中小企業が大手企業に優位性を持つのは難しいです。中小企業としては、どうやってやりたい仕事(業務)を与えるか、働きがいを提供するかを模索していくことが、就職したい会社への近道になると考えられます。

就職するなら大手企業と中小企業はどちらがよいですか



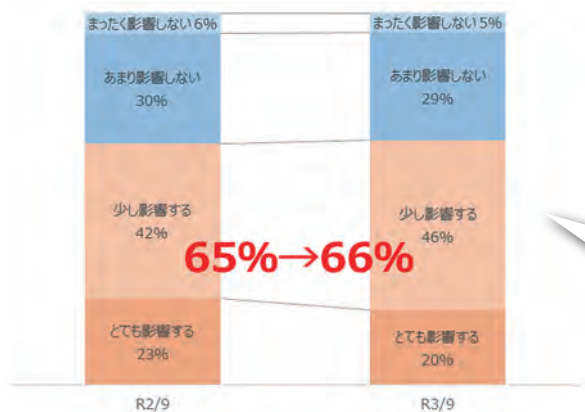
「絶対に大手企業がよい」と「やりたい仕事なら大手企業がよい」をあわせると39%の学生が大手を志向しています。
 一方で、「絶対に中小企業がよい」と「やりがいがあるなら中小企業でもよい」をあわせた中小志向は37%となりました。
 20%が公務員を志望し、4%が経営者を志望しています。

副業または兼業をできる環境が整っている企業かどうかは、就職先の候補にするかどうかにどの程度影響しますか



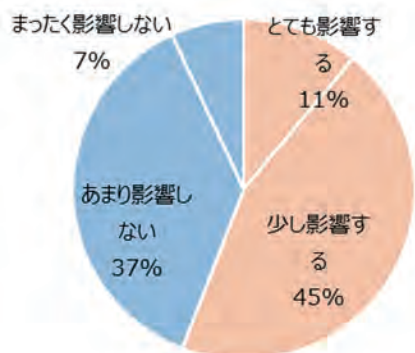
副業や兼業をできる企業かどうかは、学生にとって就職先を決める際に影響するかどうかを調査しました。
 左グラフのとおり、「とても影響する」と「影響する」を合計すると、前回調査時の31%から大きく伸び44%の学生は「影響する」と回答しました。

テレワークをできる環境が整っている企業かどうかは、就職先の候補にするかどうかにどの程度影響しますか



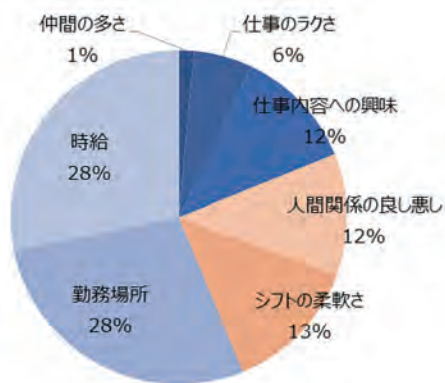
「とても影響する」と「少し影響する」をあわせると66%の学生が、テレワーク環境の有無は就職先候補企業を決める際に「影響する」と回答しました。R2/9調査と比較しても大きな変化は見られませんでした。事業内容によってはテレワークを導入しづらい業界もあると思いますが、全社的には難しくても業務の一部だけでも導入できれば採用面で有利に働く可能性がありそうです。

SDGsに対する企業の姿勢や取組みは、就職先の候補にするかどうかにどの程度影響しますか



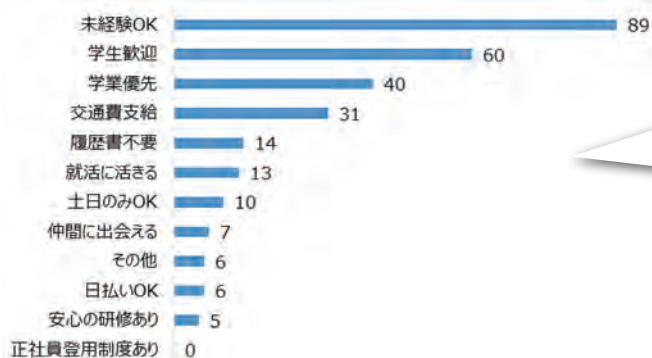
企業のSDGsへの取組みが、学生にとって就職先を決める際に影響するかどうかを調査しました。「とても影響する」と「影響する」を合計すると56%の学生は「影響する」と回答しました。一方で、「あまり影響しない」「まったく影響しない」を合計すると44%の学生は「影響しない」と回答しました。

アルバイト先を決める時、なにが決め手になりますか



大学生にアルバイト先を決める決め手を調査すると、「時給」と「勤務場所」の2項目だけで56%と回答の半数以上を占めました。一方で、「シフトの柔軟さ」が13%、「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ようです。

求人にどのようなことが書いてあったら、アルバイトに応募してみようと思いますか



学生アルバイトの求人には、「未経験OK」「学生歓迎」「学業優先」「交通費支給」といったワードが有効だということがわかりました。その他では「週1からOK」といったワードに魅力を感じている学生もいました。就職活動に活かそう、仲間を見つけよう、といった考え方は少数派のようです。



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3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。