

# じしんにき

## 筑後信用金庫と久留米大学による地域経済情報誌

「働き方ではお金よりも時間がほしいと考えている学生が多い」

— 久留米大学生へのアンケート調査 —

「お取引先やお客様との

親密な信頼関係を築き上げてきた企業」

— 久留米大学生による社長インタビュー —

取材企業

株式会社おの

TAKE FREE

Vol. 08

# なんでも 相談所



売上アップの検討では、自社のセールスポイントを見つめ直してみましょう

※上記内容はフィクションです。

経営者の皆さまには、たくさんの悩みやご相談ごとがあるとと思います。

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お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、何を換えればいいのかも分からない。」といった曖昧な表現でのご相談いただくのも大歓迎です。

## 目次

- ◆ 取越教授のみみよりコラム . . . . . 2  
    ～予測の外れ方～
- ◆ 景気動向調査レポート . . . . . 3
- ◆ 特別調査 . . . . . 12  
    ～中小企業の雇用環境について～
- ◆ 久留米大学だより . . . . . 14  
    ～学生サークルteam.csvによる地域活動  
        ITを活用した地域活動とプロジェクトマネジメントを  
        テーマとした学びを通じて～
- ◆ 久留米大学生が社長にきく！ . . . . . 16  
    ～株式会社おの 代表取締役 中村 敢～
- ◆ 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  
    ～就職活動などについて～

## ここんにき

24

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



### 表紙のデザイン

本誌の表紙は、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。



久留米大学経済学部教授

## 取越 達哉 先生

1991年、早稲田大学政治経済学部卒、大和総研入社。大和総研アメリカ、大和証券キャピタル・マーケットシンカポール、大和アセットマネジメントなどを経て、2021年に久留米大学へ。経済学博士(九州大学)。

【著書】大和総研「入門の入門 経済の仕組み」(分担執筆)など

【趣味】合気道



取越教授の

# みみよりコラム

Vol.1

## 予測の外れ方

私は、長らく経済の予測を生業にしてきた。それは、経済成長率は何%になるとか、長期金利は何パーセントになるとか、株価は何円になるとか、具体的な数値の予測をとまなう。同じような業務に携わっている人は、世の中に多くいるが、少なくとも経済分野における予測値は、それほどあてにならないわけではない。なぜなら、予測値は往々にして外れるからである。

予測を生業にするには、膨大な時間と労力を必要とする。例えば、準備段階だけでも、資料を読む、人と会う、分析する、考える、といったプロセスをひたすら繰り返すことになるためである。分析の際には、エクセルやむずかしいソフトを使った計量モデルの開発なども含まれる。けれども、だからといって、予測値があまりあてにならないという結論は変わらない。「実は将来を完全に予測する人は存在している。しかし、そういう人は、自分の予測を誰にも言わず、その恩恵をこっそり享受しており、それを他言しないだけである」という見方もある。ただ私は、そのような人を見たことはない。

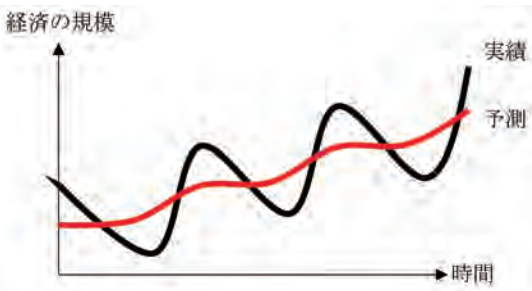
一般に、予測値が外れる理由として、大きく二つのことが挙げられる。一つは、予測の前提条件が変化することである。例えば、大規模な経済対策が打ち出されるとか、コロナウイルスが急に蔓延してしまう、といった、予想外の出来事が起こってしまうケースである。もう一つは、前提条件は想定通りであるにもかかわらず、予測そのものが外れることである。例えば、これまで通りなら、設備投資がもっと増えておかしくないのに増えないとか、個人消費が想定以上に増えた、といったことが起きるケースである。

ただ、予測値の外れ方がどのようなものであれ、外れ方には大まかなパターンがある。それは、経済環境が良いときは、実績が予測を上回りやすくなり、思ったよりも良い、逆に、経済環境が悪いときは、実績が予測を下回りやすい(つまり、思ったよりも悪い)、というパターンである(図1)。そうしたパターンは、予測を生業とする人々だけでなく、企業経営者の予測についても観察される。しかし、なぜそのようなパターンが発生してしまうのであろうか。そうしたパターンが意味していることは、少なくとも経済の分野においては、私たちが将来を予測するとき、現状に強い影響を受けていることを意味していると考えられる。言い換えると、人々の意識の根底には、「明日も今日と変わらない日になるだろう」という考えがあるというところである。そうした人間の意識のあり方は、予測値が外れる三つの理由といえるかもしれない。なおそれは、現状に引きずられ易い、いわば保

守的な人ほど、予測値を外れ易くなる要因となるであろう。

以上のように考えてくると、それなら予測に意味はないのではないかと疑問を持たれる方もおられるかもしれない。ただ、予測値にそれほど意味がないとしても、予測を行うことには大きな意味がある。予測を行うと、予測が外れたとき(そして、それが普通であるが)、予測の前提条件が原因なのか、(前提条件の想定以外の)予測の方法が原因なのか、予測の方法が原因ならば、どこが間違っていたのか、これまでとは違う何か新しい変化が起きているのか、あるいは、自らの保守性に問題があるのか、などを明らかにすることができるためである。経済の理解を深めるため、そして自分をより深く理解するため、ぜひ経済予測を始めることをおすすめしたい。

予測と実績のイメージ



<sup>1</sup> 実際の数値例については、ニッセイ基礎研究所(2019)「経済予測はどのくらいはずれるのか」([https://www.nli-research.co.jp/files/topics/63264\\_ext\\_18\\_0.pdf?site=nli](https://www.nli-research.co.jp/files/topics/63264_ext_18_0.pdf?site=nli), 2022年5月23日閲覧)などをご参照ください。

## 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** 2022年3月

**調査の対象期間** 2021年10月～2022年3月の実績  
2022年4月～2022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102社(回収率94.4%)



### 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
16社	18社	15社	18社	18社	17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

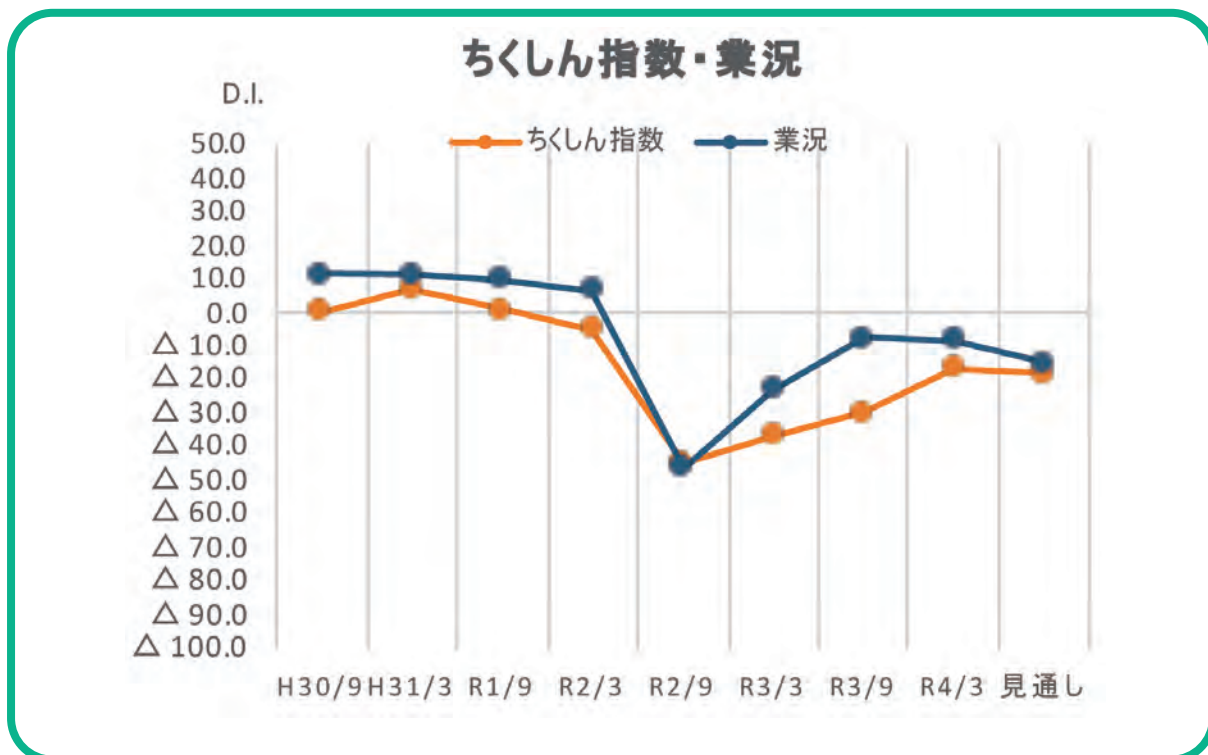
### D.I. (ディフュージョン・インデックス)

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13.1ポイント増加し、△16.8と厳しさが和らいだ。

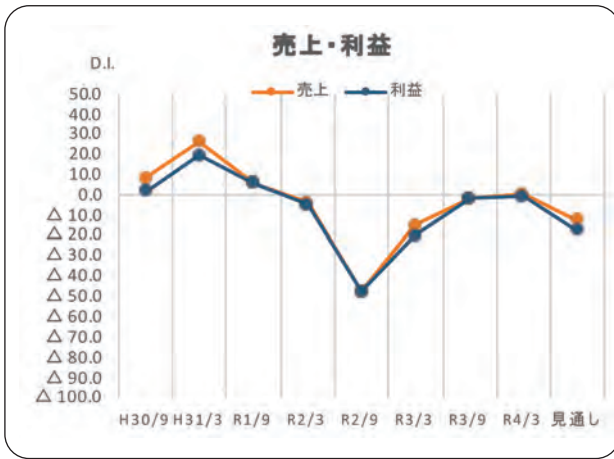
業種別にみても、全ての業種において前期比で厳しさが和らいだ。項目別にみると、全ての項目が改善した。今後は△18.1と1.3ポイント減少し、わずかに厳しさが増す見通しとなった。

今期の業況判断D.I.は、前期比0.5ポイント減少し、△7.9とわずかに厳しさが増した。今後は△15.2と7.3ポイント減少し、さらに厳しさが増す見通しとなった。

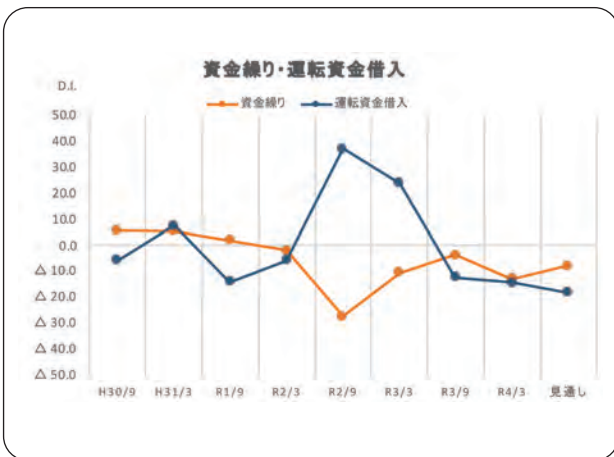


主要判断 D.I.

調査項目	H30/9	H31/3	R1/9	R2/3	R2/9	R3/3	R3/9	R4/3	見通し
ちくしん指数	0.4	6.8	0.6	△4.8	△44.7	△36.8	△29.9	△16.8	△18.1
業況	11.2	11.3	9.4	6.7	△46.3	△23.1	△7.4	△7.9	△15.2
売上	8.3	26.2	5.6	△3.8	△47.2	△15.2	△1.9	0.0	△12.7
利益	1.9	19.6	5.6	△4.7	△47.2	△20.0	△1.9	△1.0	△17.6
資金繰り	5.6	5.6	1.9	△1.9	△27.1	△10.5	△3.8	△12.9	△7.8
残業時間	5.7	0.0	△7.4	△8.4	△22.4	△25.5	△15.0	△15.3	△19.2
人手不足度	33.3	18.9	12.1	17.0	△5.6	△8.7	1.0	2.0	4.0
運転資金借入	△5.7	7.5	△14.0	△5.7	37.0	23.8	△12.3	△14.1	△18.2
設備資金借入	△6.6	0.9	△12.3	△10.5	△3.7	△5.8	△19.4	△8.9	△4.0
繁華街回数	3.0	2.8	2.9	3.3	1.9	0.8	0.9	1.5	△44.0
接待回数	1.6	1.5	1.4	1.8	1.4	0.5	0.6	0.9	△37.0

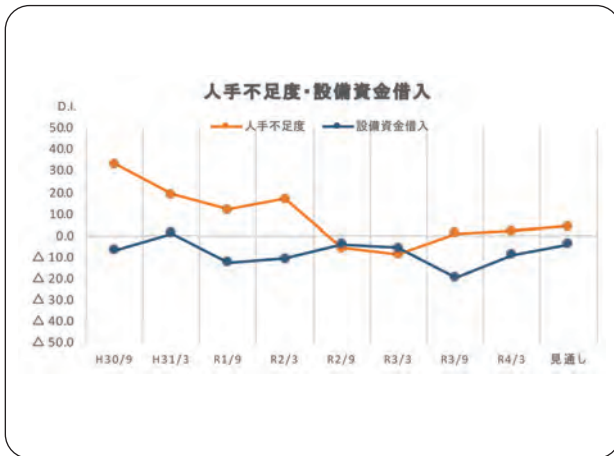


今期の売上D.I.は、前期比1.9ポイント増加し、プラスマイナス0.0で均衡となった。業種別にみると、製造業と卸売業と小売業でD.I.を押し上げた。今後は△12.7と再び減少傾向を強める見通しとなった。



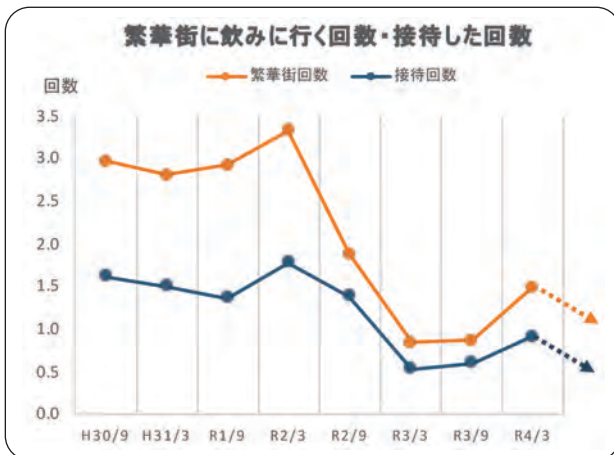
今期の利益D.I.は、前期比0.9ポイント増加し、△1.0とわずかに改善した。業種別にみると、製造業と卸売業と小売業でD.I.を押し上げた。今後は△17.6と再び減少傾向を強める見通しとなった。

今期の資金繰りD.I.は、前期比9.1ポイント減少し、△12.9と窮屈感が強まった。今後は△7.8と厳しさが和らぐ見通しとなった。



今期の運転資金借入D.I.は、前期比1.8ポイント減少し、△14.1と減少傾向が強まった。今後は△18.2と4.1ポイント減少し、運転資金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1.0ポイント増加し、プラス2.0と人手不足の度合いは増した。業種別にみると、製造業と小売業と建設業で人手不足の度合いが増加した。今後は4.0とさらに人手不足の度合いが強まる見通しとなった。



今期の設備資金借入D.I.は、前期比10.5ポイント増加し、△8.9と減少傾向を弱めた。今後は△4.0と4.9ポイント増加し、さらに減少傾向を弱める見通しとなった。

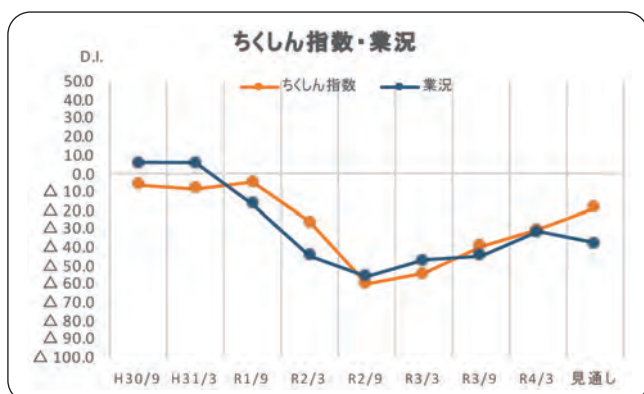
今期の残業時間D.I.は、前期比0.3ポイント減少し、△15.3とわずかに減少傾向を強めた。今後は△19.2と3.9ポイント減少し、残業時間は減少傾向を強める見通しとなった。

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0.6回増加し、1.5回と1年半ぶりに1回を上回った。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0.3回増加し、0.9回と横ばいとなった。今後は減少する見通しとなった。

## 製造業

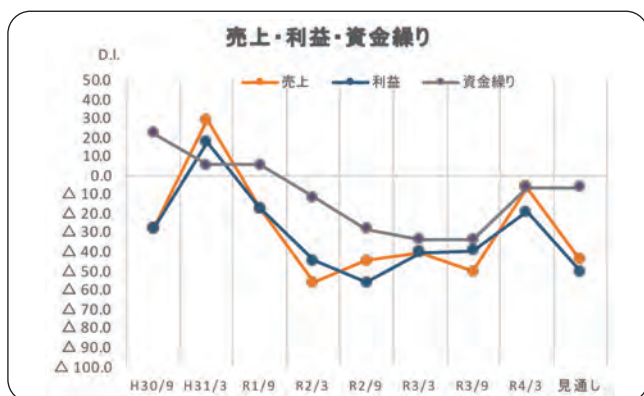
# ～ 深刻さは緩和されるも厳しい状況が続く見通し ～



今期のちくしん指数D.I.は、前期比8.5ポイント増加し、△30.4と厳しさが和らいだ。今後は△18.4と12.0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13.1ポイント増加し、△31.3と厳しさが和らいだ。今後は△37.5と再び厳しさが増す見通しとなった。

今期の売上D.I.は、前期比43.7ポイント増加し、△6.3と減少傾向を弱めた。今後は△43.8と37.5ポイント減少し、再び減少傾向を強める見通しとなった。

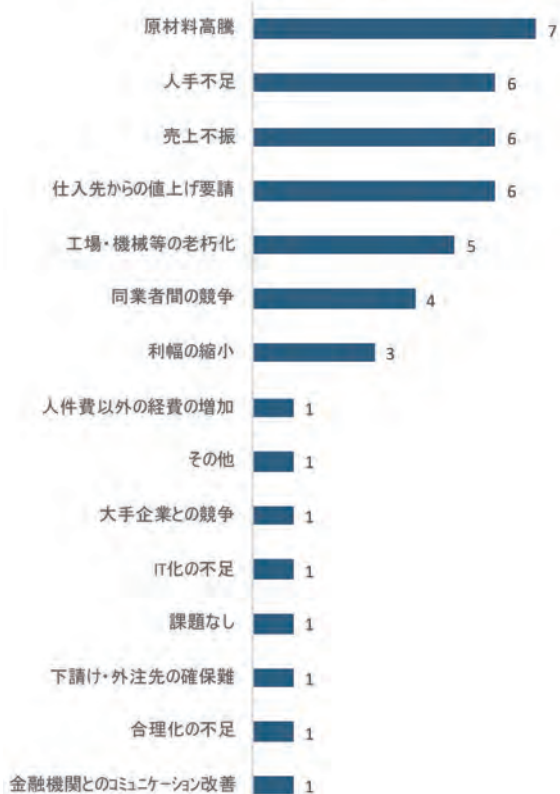


今期の利益D.I.は、前期比20.1ポイント増加し、△18.8と減少傾向を弱めた。今後は△50.0と31.2ポイント減少し、再び減少傾向を強める見通しとなった。

今期の資金繰りD.I.は、前期比27.0ポイント増加し、△6.3と厳しさが和らいだ。今後は△6.3と横ばいの見通しとなった。

前期の経営課題は、多い順に「原材料高騰(7)」「同業者間の競争(6)」「人手不足(6)」であったが、今期は「原材料高騰(7)」が最も多く、ついで「人手不足(6)」「売上不振(6)」「仕入れ先からの値上げ要請(6)」となった。

### 製造業の経営課題(複数回答)



調査項目	H30/9	H31/3	R1/9	R2/3	R2/9	R3/3	R3/9	R4/3	見通し
ちくしん指数	△ 5.9	△ 8.2	△ 4.6	△ 26.1	△ 59.6	△ 54.2	△ 38.9	△ 30.4	△ 18.4
業況	5.6	5.9	△ 16.7	△ 44.4	△ 55.6	△ 46.7	△ 44.4	△ 31.3	△ 37.5
売上	△ 27.8	29.4	△ 16.7	△ 55.6	△ 44.4	△ 40.0	△ 50.0	△ 6.3	△ 43.8
受注残	0.0	35.3	△ 11.8	△ 44.4	△ 44.4	△ 33.3	△ 22.2	△ 12.5	△ 37.5
利益	△ 27.8	17.6	△ 16.7	△ 44.4	△ 55.6	△ 40.0	△ 38.9	△ 18.8	△ 50.0
販売価格	5.6	11.8	0.0	5.6	△ 16.7	△ 13.3	0.0	6.3	0.0
原材料価格	33.3	41.2	23.5	27.8	17.6	33.3	44.4	56.3	81.3
在庫過剰感	5.6	11.8	△ 5.9	0.0	△ 17.6	0.0	△ 5.6	12.5	18.8
資金繰り	22.2	5.9	5.6	△ 11.1	△ 27.8	△ 33.3	△ 33.3	△ 6.3	△ 6.3
残業時間	0.0	0.0	△ 16.7	△ 16.7	△ 55.6	△ 46.7	△ 38.9	△ 37.5	△ 46.7
人手不足度	47.1	5.9	11.1	22.2	△ 16.7	△ 33.3	11.1	12.5	13.3
運転資金借入	11.1	0.0	△ 16.7	0.0	27.8	40.0	0.0	6.3	0.0
設備資金借入	△ 5.6	0.0	△ 5.9	△ 5.6	△ 11.1	△ 26.7	△ 27.8	△ 12.5	△ 13.3
繁華街回数	1.9	1.8	1.8	2.5	1.6	0.5	0.7	0.6	△ 25.0
接待回数	1.2	0.9	1.3	1.2	1.1	0.6	0.4	0.5	△ 12.5

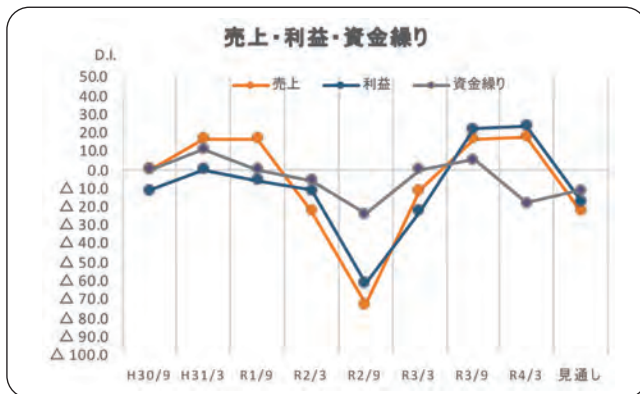
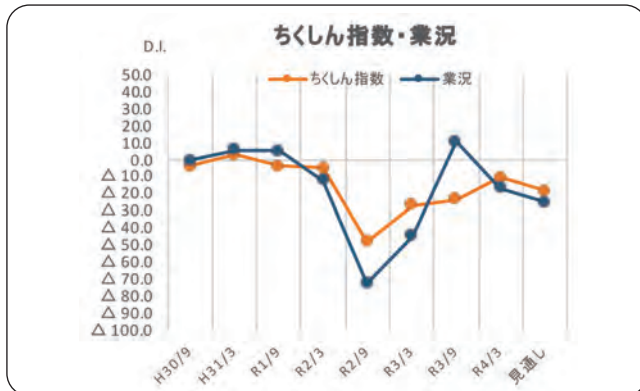
### ★調査員コメント★

- ・売上は昨年比2割減。受注数は減少傾向にあるが、得意先は紹介等により増加した。(印刷)
- ・商圏を拡大したため売上は増加。(食料飲料)
- ・新型コロナの影響により、中国製品の仕入に時間を要している。(その他製造)
- ・値上げ交渉を実施したことで販売価格が上昇した。(一般機械器具)
- ・ネット販売はアマゾンを中心に好調である。(食料飲料製造)
- ・新型コロナの影響により、作業がストップしている現場もある。(非鉄金属)
- ・受注の増加により増収増益となるが、人手不足解消・設備老朽化のための入れ替えが今後の課題となる。(精密機械器具)
- ・昨年従業員が1名退職、人手不足感が強い。(鉄筋・鉄骨製造)



## 卸売業

# ～ 厳しさが増し、深刻な状況が続く見通し ～



### 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13.1ポイント増加し、△10.2と厳しさが和らいだ。今後は△18.1と7.9ポイント減少し、再び厳しさが増す見通しとなった。

今期の業況判断D.I.は、前期比27.8ポイント減少し、△16.7と悪化に転じた。今後は△25.0と8.3ポイント減少し、さらに厳しさが増す見通しとなった。

今期の売上D.I.は、前期比1.0ポイント増加し、プラス17.6と増加傾向が強まった。今後は△22.2と39.8ポイント減少し、減少傾向に転じる見通しとなった。

今期の利益D.I.は、前期比1.3ポイント増加し、プラス23.5と増加傾向が強まった。今後は△16.7と40.2ポイント減少し、減少傾向に転じる見通しとなった。

今期の資金繰りD.I.は、前期比23.2ポイント減少し、△17.6と厳しい状況に転じた。今後は△11.1と6.5ポイント増加し、厳しさは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(6)」「取引先の減少(5)」「仕入先からの値上げ要請(4)」であったが、今期は「同業者間の競争(5)」「仕入先からの値上げ要請(5)」「人手不足(5)」「売上不振(5)」が同順位で最も多くなった。

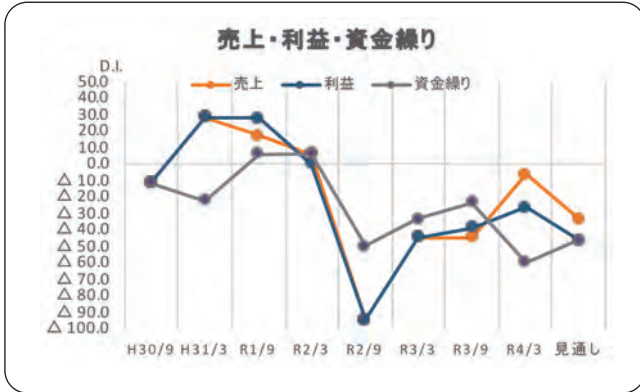
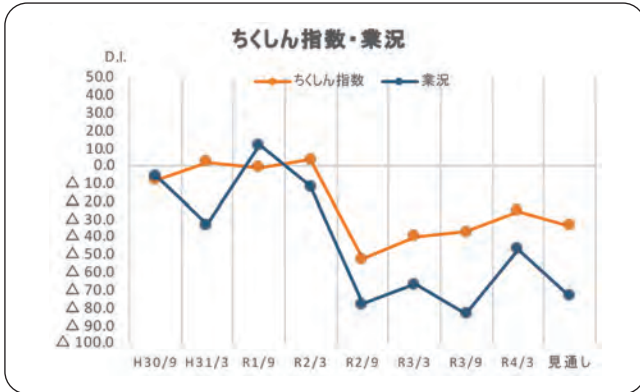
調査項目	H30/9	H31/3	R1/9	R2/3	R2/9	R3/3	R3/9	R4/3	見通し
ちくしん指数	△ 3.4	3.4	△ 3.4	△ 4.5	△ 47.8	△ 26.7	△ 23.3	△ 10.2	△ 18.1
業況	0.0	5.9	5.6	△ 11.8	△ 72.2	△ 44.4	11.1	△ 16.7	△ 25.0
売上	0.0	16.7	16.7	△ 22.2	△ 72.2	△ 11.1	16.7	17.6	△ 22.2
利益	△ 11.1	0.0	△ 5.6	△ 11.1	△ 61.1	△ 22.2	22.2	23.5	△ 16.7
販売価格	5.6	5.6	△ 5.6	5.6	△ 22.2	0.0	27.8	23.5	△ 5.6
仕入価格	5.6	22.2	0.0	22.2	0.0	0.0	38.9	41.2	27.8
在庫過剰感	△ 5.6	△ 11.1	0.0	0.0	△ 16.7	△ 11.1	△ 22.2	0.0	0.0
資金繰り	0.0	11.1	0.0	△ 5.6	△ 23.5	0.0	5.6	△ 17.6	△ 11.1
残業時間	5.6	△ 5.6	△ 16.7	5.6	△ 22.2	△ 5.6	△ 5.9	△ 5.9	△ 18.8
人手不足度	16.7	5.6	0.0	5.6	0.0	△ 11.1	△ 5.9	△ 11.8	△ 12.5
運転資金借入	△ 5.6	△ 11.1	△ 33.3	△ 16.7	55.6	27.8	△ 22.2	△ 27.8	△ 23.5
設備資金借入	△ 11.1	0.0	△ 22.2	△ 17.6	11.1	△ 11.1	△ 11.8	△ 11.8	△ 6.3
繁華街回数	3.4	3.4	5.2	4.3	1.3	1.2	1.3	2.4	△ 61.1
接待回数	2.3	1.8	1.6	2.1	1.1	0.8	0.7	1.8	△ 52.9

### ★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)
- ・木材価格が上昇しており売上が増加している。(木材卸売)
- ・コロナの影響は少なく業況は順調に推移している。(その他卸売)
- ・設備投資を予定している。(木材卸売)
- ・先行き不透明感から設備投資計画は先延ばししている。(その他卸売)

# 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11.7ポイント増加し、△25.4と厳しさが和らいだ。今後は△33.8と8.4ポイント減少し、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36.6ポイント増加し、△46.7と厳しさが和らいだ。今後は△73.3と26.6ポイント減少し、再び厳しさを増す見通しとなった。

今期の売上D.I.は、前期比37.7ポイント増加し、△6.7と減少傾向が弱まった。今後は△33.3と26.6ポイント減少し、再び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12.2ポイント増加し、△26.7と減少傾向が弱まった。今後は△46.7と20.0ポイント減少し、再び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36.5ポイント減少し、△60.0と厳しさが強まった。今後は△46.7と13.3ポイント増加し、再び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「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)」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(5)」「利幅の縮小(5)」「人手不足(5)」となった。

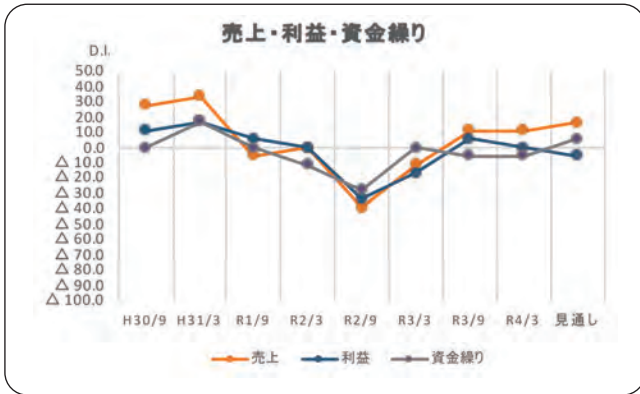
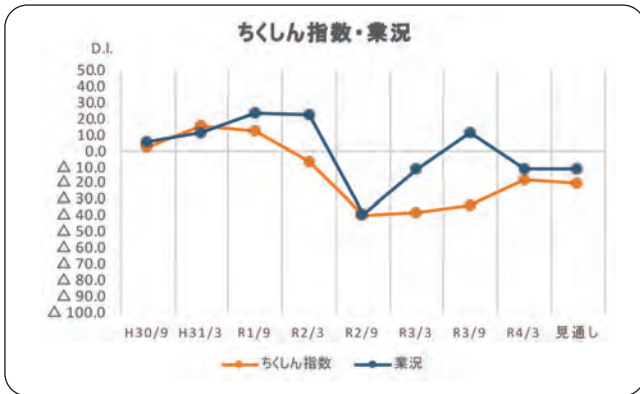
調査項目	H30/9	H31/3	R1/9	R2/3	R2/9	R3/3	R3/9	R4/3	見通し
ちくしん指数	△ 8.0	2.2	△ 1.1	3.5	△ 52.2	△ 39.8	△ 37.1	△ 25.4	△ 33.8
業況	△ 5.6	△ 33.3	11.8	△ 11.8	△ 77.8	△ 66.7	△ 83.3	△ 46.7	△ 73.3
売上	△ 11.1	27.8	16.7	5.9	△ 94.4	△ 44.4	△ 44.4	△ 6.7	△ 33.3
利益	△ 11.1	27.8	27.8	0.0	△ 94.4	△ 44.4	△ 38.9	△ 26.7	△ 46.7
販売価格	5.6	11.1	5.6	17.6	△ 11.1	0.0	△ 11.1	33.3	33.3
仕入価格	5.6	22.2	27.8	17.6	5.6	0.0	16.7	40.0	46.7
在庫過剰感	△ 6.3	27.8	△ 5.6	△ 5.9	△ 27.8	△ 11.8	△ 5.6	△ 6.7	△ 13.3
資金繰り	△ 11.8	△ 22.2	5.6	5.9	△ 50.0	△ 33.3	△ 23.5	△ 60.0	△ 46.7
残業時間	△ 5.6	5.6	0.0	△ 17.6	△ 38.9	△ 22.2	△ 18.8	△ 13.3	△ 13.3
人手不足度	29.4	22.2	5.9	29.4	△ 27.8	△ 16.7	△ 23.5	△ 14.3	△ 7.1
運転資金借入	0.0	5.6	5.9	△ 11.8	66.7	5.6	△ 38.9	△ 33.3	△ 40.0
設備資金借入	0.0	5.6	5.9	△ 17.6	5.6	11.1	△ 41.2	△ 7.1	△ 7.1
繁華街回数	1.5	2.2	2.7	2.7	1.9	0.5	0.4	0.9	△ 40.0
接待回数	1.2	1.4	1.3	1.1	0.8	0.2	0.1	0.4	△ 26.7

### ★調査員コメント★

- ・コロナの影響はない。売上は変わらないが、同業者間の競争のため薄利多売となり、利益はやや減少見込み。(農機販売)
- ・材料の仕入単価が2月以降15~20%上昇見込みに対して、販売単価は10%の値上げとなる予定で価格転嫁が難しい。(寝具販売)
- ・取引先となる農家は減少傾向、新型コロナウイルスの影響で農家の設備投資は減少し、代金の回収時期も不定期な場合が多いため、新事業を検討している。(その他小売)

## サービス業

# ～ 厳しさが増し、深刻な状況が続く見通し～



今期のちくしん指数D.I.は、前期比15.5ポイント増加し、△17.8と厳しさが和らいだ。今後は△20.0と2.2ポイント減少し、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22.2ポイント減少し、△11.1と悪化に転じた。今後は△11.1と横ばいの見通しとなった。

今期の売上D.I.はプラス11.1と前期比横ばいとなった。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5.6ポイント減少し、プラスマイナス0.0で均衡した。今後は△5.6と前期比5.6ポイント減少し、減少傾向に転じる見通しとなった。

今期の資金繰りD.I.は、△5.6と前期比横ばいとなった。今後はプラス5.6と前期比11.2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、多い順に「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)」であったが、今期は「人手不足(7)」が最も多く、ついで「同業者間の競争(6)」「人件費の増加(5)」「材料価格の上昇(5)」となった。

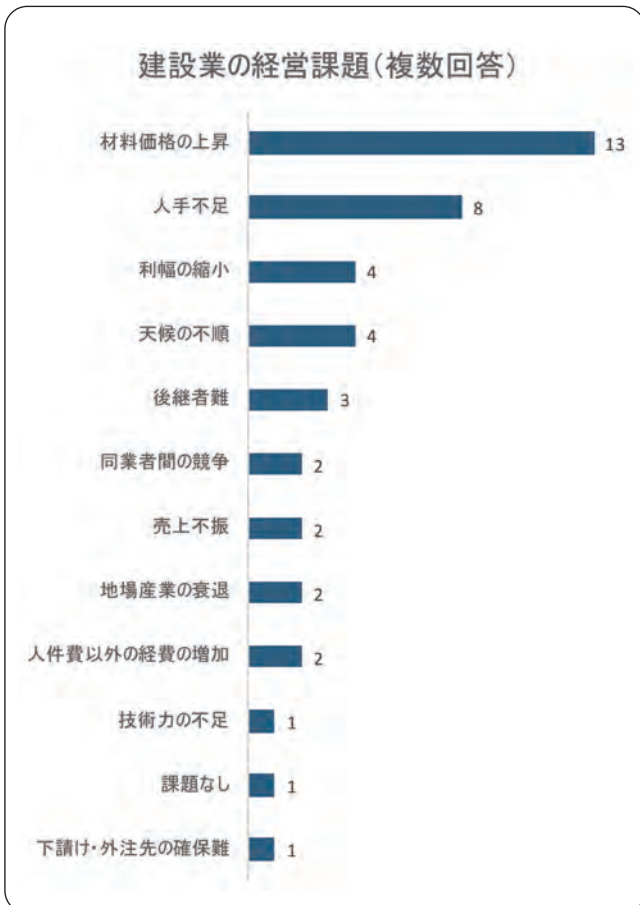
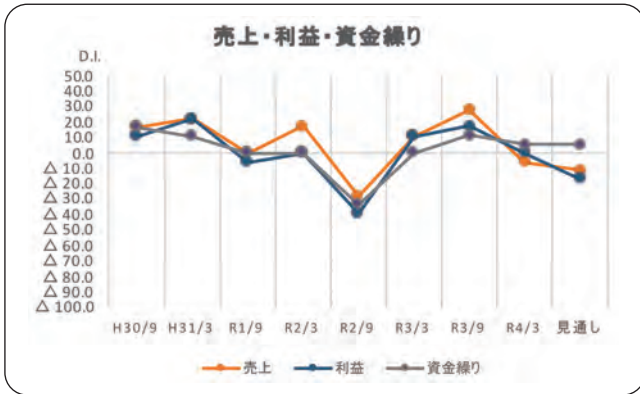
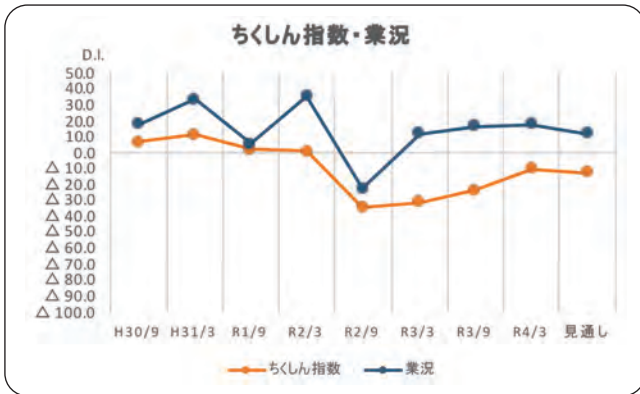
調査項目	H30/9	H31/3	R1/9	R2/3	R2/9	R3/3	R3/9	R4/3	見通し
ちくしん指数	2.2	15.6	12.4	△ 6.7	△ 39.5	△ 37.8	△ 33.3	△ 17.8	△ 20.0
業況	5.6	11.1	23.5	22.2	△ 38.9	△ 11.1	11.1	△ 11.1	△ 11.1
売上	27.8	33.3	△ 5.6	0.0	△ 38.9	△ 11.1	11.1	11.1	16.7
利益	11.1	16.7	5.6	0.0	△ 33.3	△ 16.7	5.6	0.0	△ 5.6
サービス価格	11.1	22.2	11.1	38.9	△ 6.3	0.0	0.0	11.1	16.7
仕入価格	11.1	33.3	27.8	44.4	0.0	11.8	11.8	55.6	55.6
資金繰り	0.0	16.7	0.0	△ 11.1	△ 27.8	0.0	△ 5.6	△ 5.6	5.6
残業時間	11.1	5.6	△ 16.7	△ 5.6	△ 11.1	△ 27.8	5.6	△ 11.1	△ 16.7
人手不足度	61.1	27.8	5.6	33.3	0.0	5.6	22.2	11.1	16.7
運転資金借入	△ 11.1	22.2	0.0	16.7	50.0	44.4	16.7	5.6	△ 5.6
設備資金借入	0.0	11.1	△ 22.2	△ 11.1	5.9	11.1	△ 11.1	△ 5.6	5.6
繁華街回数	4.0	1.8	2.1	3.6	1.7	0.7	0.9	0.9	△ 47.1
接待回数	1.6	1.1	1.3	1.6	0.7	0.4	0.5	0.4	△ 38.9

### ★調査員コメント★

- ・新型コロナの影響および商流の変化により、売上が減少している。(自動車整備)
- ・巣ごもり需要、同業者廃業等でクライアント先が増加傾向。仕事は増えているが、コロナの影響で人手不足が顕著な状況。(廃棄物処理)
- ・新型コロナの影響は特になく、受注状況は順調推移。(広告)

# 建設業

## ～ 好調感は強まるも、再び縮小する見通し ～



今期のちくしん指数D.I.は、前期比13.2ポイント増加し、△10.1と厳しさが和らいだ。今後は△12.2と2.1ポイント減少し、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0.9ポイント増加し、プラス17.6とわずかに好調感が強まった。今後はプラス11.8と5.8ポイント減少し、好調感が縮小する見通しとなった。

今期の売上D.I.は、前期比33.4ポイント減少し、△5.6と増加から減少に転じた。今後は△11.1と5.5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17.6ポイント減少し、0.0で均衡となった。今後は△16.7と16.7ポイント減少し、減少傾向に転じる見通しとなった。

今期の資金繰りD.I.は、前期比6.2ポイント減少し、プラス5.6と容易さが縮小した。今後はプラス5.6と横ばいの見通しとなった。

前期の経営課題は、多い順に「材料価格の上昇(11)」「人手不足(10)」「利幅の縮小(4)」であったが、今期は「材料価格の上昇(13)」が最も多く、ついで「人手不足(8)」「利幅の縮小(4)」「天候の不順(4)」となった。

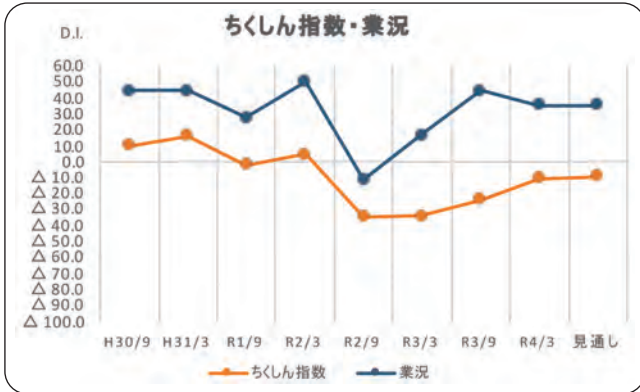
調査項目	H30/9	H31/3	R1/9	R2/3	R2/9	R3/3	R3/9	R4/3	見通し
ちくしん指数	6.8	11.5	2.3	1.2	△34.1	△31.1	△23.3	△10.1	△12.2
業況	17.6	33.3	5.6	35.3	△22.2	11.8	16.7	17.6	11.8
売上	16.7	22.2	0.0	17.6	△27.8	11.1	27.8	△5.6	△11.1
受注残	29.4	22.2	0.0	29.4	△27.8	16.7	22.2	5.6	△5.6
利益	11.1	22.2	△5.6	0.0	△38.9	11.1	17.6	0.0	△16.7
請負価格	16.7	27.8	△5.6	5.9	△11.1	0.0	△5.9	5.6	5.6
材料価格	55.6	50.0	22.2	41.2	22.2	22.2	77.8	77.8	77.8
在庫過剰感	5.9	△16.7	△5.9	0.0	△11.1	0.0	△11.8	0.0	0.0
資金繰り	16.7	11.1	0.0	0.0	△33.3	0.0	11.8	5.6	5.6
残業時間	22.2	5.6	0.0	△11.8	△5.6	△27.8	△22.2	△5.6	0.0
人手不足度	38.9	35.3	27.8	11.8	11.1	5.6	0.0	11.1	11.1
運転資金借入	△16.7	0.0	△27.8	△12.5	27.8	16.7	△22.2	△22.2	△27.8
設備資金借入	△22.2	△11.1	△16.7	△18.8	△11.1	△17.6	△22.2	△11.8	△17.6
繁華街回数	3.3	3.3	2.9	3.2	1.9	1.6	0.9	2.8	△47.1
接待回数	1.7	1.9	1.3	1.8	1.9	0.7	0.7	1.3	△47.1

### ★調査員コメント★

- ・コロナの影響はなく、業況は安定している。  
(一般土木建築工事)
- ・売上は安定推移、原材料価格や工事単価には注視し利益確保に努めている。慢性的な人手不足。(電気工事)
- ・来年度以降、公共工事の減少を予想している。  
(一般土木建築工事)

## 不動産業

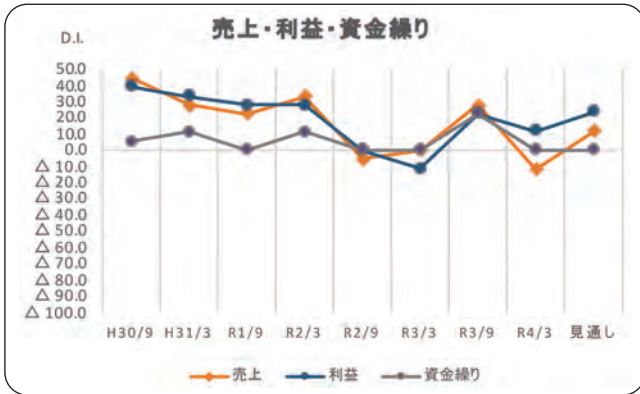
# ～ 好調感は一服する見通し ～



今期のちくしん指数D.I.は、前期比12.7ポイント増加し、△10.6と厳しさが和らいだ。今後は△9.4と1.2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9.1ポイント減少し、プラス35.3と好調感が縮小した。今後はプラス35.3と横ばいの見通しとなった。

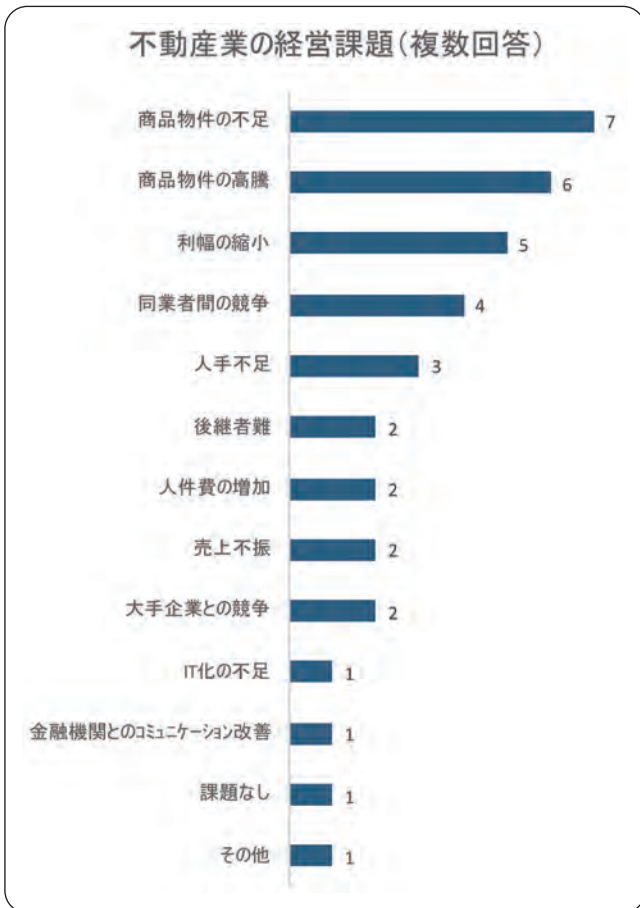
今期の売上D.I.は、前期比39.6ポイント減少し、△11.8と増加傾向から減少傾向に転じた。今後はプラス11.8と23.6ポイント増加し、再び減少傾向から増加傾向に転じる見通しとなった。



今期の利益D.I.は、前期比10.4ポイント減少し、プラス11.8と増加傾向が一服した。今後はプラス23.5と11.7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22.2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0.0と横ばいの見通しとなった。

前期の経営課題は、多い順に「商品物件の不足(9)」「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(7)」が最も多く、ついで「商品物件の高騰(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	R3/3	R3/9	R4/3	見通し
ちくしん指数	10.2	15.9	△2.2	4.5	△34.5	△34.1	△23.3	△10.6	△9.4
業況	44.4	44.4	27.8	50.0	△11.1	16.7	44.4	35.3	35.3
売上	44.4	27.8	22.2	33.3	△5.6	0.0	27.8	△11.8	11.8
利益	38.9	33.3	27.8	27.8	0.0	△11.1	22.2	11.8	23.5
販売価格	17.6	16.7	11.1	11.1	5.9	0.0	38.9	29.4	41.2
仕入価格	17.6	23.5	23.5	11.1	6.7	0.0	38.9	47.1	47.1
在庫過剰感	△11.8	△11.8	△17.6	△11.1	△20.0	△29.4	△38.9	△23.5	△11.8
資金繰り	5.6	11.1	0.0	11.1	0.0	0.0	22.2	0.0	0.0
残業時間	0.0	△11.1	5.6	△5.6	0.0	△23.5	△11.1	△17.6	△23.5
人手不足度	6.3	16.7	22.2	0.0	0.0	△5.9	0.0	0.0	0.0
運転資金借入	△11.8	29.4	△11.1	△11.1	△5.6	11.1	△5.6	△11.8	△11.8
設備資金借入	0.0	0.0	△11.1	5.6	△22.2	△5.6	△5.6	△5.9	11.8
繁華街回数	3.6	4.6	2.9	3.5	2.8	0.6	0.9	1.1	△41.2
接待回数	1.8	1.7	1.4	2.8	2.8	0.4	1.2	1.0	△41.2

### ★調査員コメント★

- ・分譲販売を積極的に手掛け売上は順調に推移、今後も安定した売上・利益確保が見込める。(不動産売買)
- ・新型コロナウイルスの影響で売買案件の遅延等が再開。1月以降、感染者の増加に伴い、賃貸案件の遅れや中止が懸念される。(土地売買)
- ・所有物件の入居率は高い水準で推移しており賃収は安定している。(不動産賃貸)
- ・情報力を強化して優良物件情報をいち早く獲得することが大切だと考えている。(不動産売買)

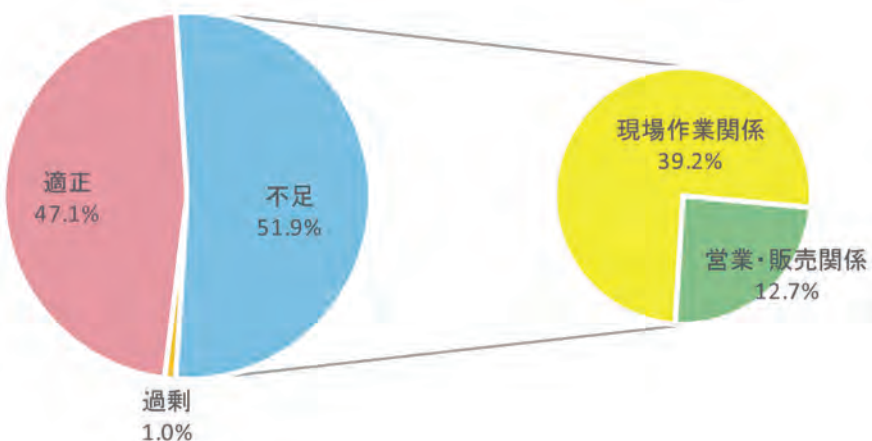
## 特別調査

**調査目的:** 中小企業の雇用環境について調査しました。

**調査対象:** 「景気動向調査」に同じ



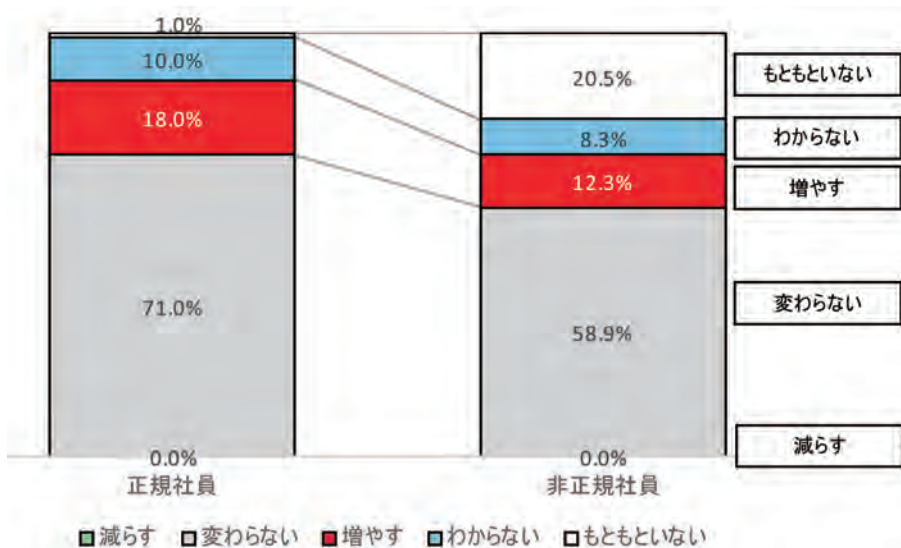
(1) 貴社では、人手の状況をどのように認識していますか。



### 現場作業を中心に不足感が強い

人手の状況の認識については、「不足」が51.9%と最も多く、「適正」が47.1%で続いた。「過剰」は1.0%にとどまった。「不足(51.9%)」の内訳としては、「現場作業関係」が39.2%と過半を占め、「営業・販売関係」が12.7%で続いた。なお、「経理・財務・管理関係」と「その他の職種」についての回答はなかった。

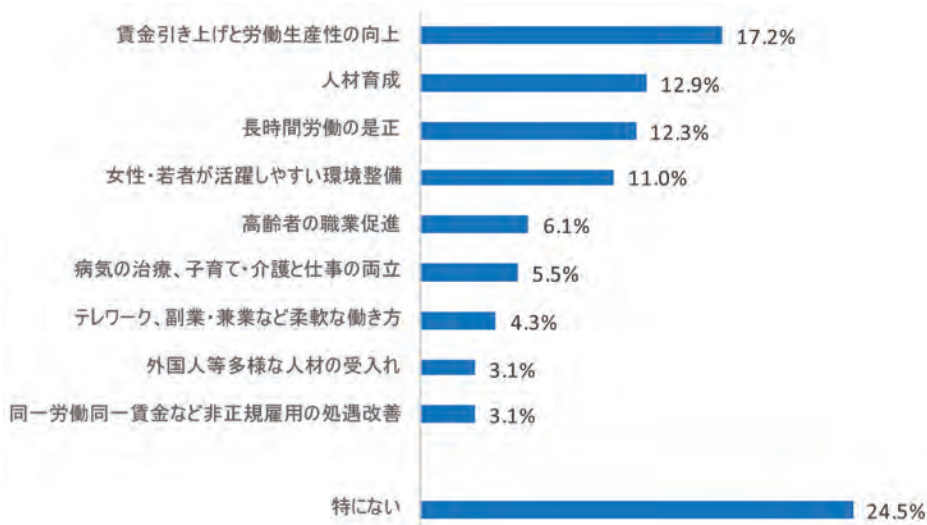
(2) 最低賃金の引き上げが、貴社の雇用に与える影響はありますか。



### 最低賃金引き上げの雇用への影響は限定的

最低賃金引き上げが雇用(正規社員、非正規社員)に与える影響は、正規社員については71.0%、非正規社員については58.9%で「変わらない」との回答になった。懸念されている「(雇用を)減らす」についての回答は正規社員、非正規社員ともなかった。なお、「もともといない」は、正規社員で1.0%、非正規社員で20.5%になった。

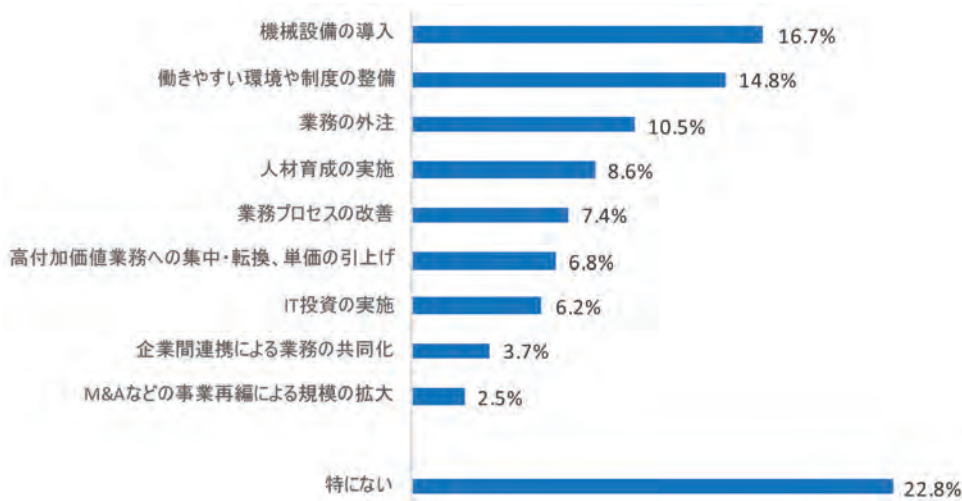
(3) 人材確保のための職場環境改善へ向けて実施していることはありますか。



**人材確保策は多岐にわたる**

人材確保のための職場改善環境へ向けて実施していることについては、「賃金引き上げと労働生産性の向上」が17.2%、「人材育成」が12.9%、「長時間労働の是正」が12.3%となった。一方で、「特にない」は24.5%と、全体の3割弱が人材確保のための職場環境改善策を実施していないとの結果になった。

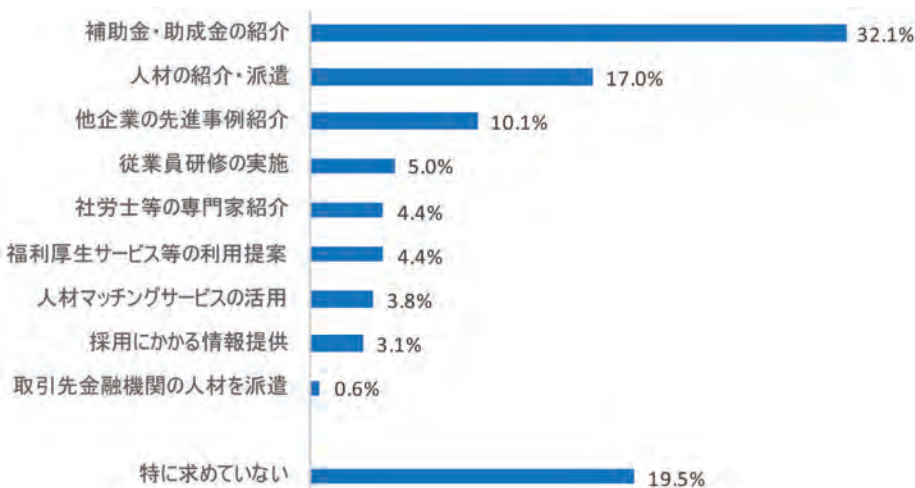
(4) 人材確保が難しくなるなか、貴社では、生産性向上に向けた取り組みをしていますか。



**生産性向上策は多岐にわたる**

人材確保が難しくなるなかにおける生産性向上に向けた取り組みは、「機械設備の導入」が16.7%と最も高く、ついで「働きやすい環境や制度の整備（14.8%）」、「業務の外注（10.5%）」と続いた。一方で、「特にない」が22.8%となった。

(5) 人材育成や確保のために、地域金融機関に対して融資以外の点で求めることはありますか。



**地域金融機関には補助金等の紹介を求めている**

人材育成や確保のために、地域金融機関に対して融資以外の点で求めることについては、「補助金・助成金の紹介」が32.1%と、ほかの選択肢と比較し圧倒的に多くの回答を集めた。ついで、「人材の紹介・派遣」が17.0%、「他企業の先進事例紹介」が10.1%と続いた。一方で、「特に求めている」は19.5%になった。

# 学生サークルteam.csvによる地域活動 ITを活用した地域活動プロジェクトマネジメントをテーマとした学びを通じて

この4年間を振り返る

2022年3月末で、久留米大学に赴任してちょうど4年が経過した。先日卒業した卒業生とは同期といえる。ゼミの学生を中心にこの4年間様々な活動をしてきた。だから、私の思い出は卒業生の4年間の思い出とちよび重なる。ここでは、私がともに活動してきた学生サークルteam.csvの活動を振り返りながら地域と教育について述べたい。

## 学生サークルteam.csvの活動

team.csvはコンピュータサイエンス(Computer Science)を活用したボランティア(Volunteer)活動を目的としたチーム(team)という意味で名付けた学生サークルである。主として私のゼミの学生が参加している。スマートフォン普及でICTは非常に身近なものとなっているが、あまりにも便利になり過ぎて「コンピュータサイエンスを感じさせない家電製品品になってしまった。そのため、商学部は文系だからコンピュータサイエンスは縁遠いと感じている学生も多くいるようである。それを払拭したいと思い、さらに久留米大学の特徴でもある地域貢献を取り入れた活動を始めたのが4年前である。

最初の活動は当時の1年生たちが、図書館で使われている利用案内動画の最新版を自分たちで作りたいというところで図書館と連携した動画の撮影と編集から始まった。その後は、地域の子どもたちを集めたプログラミング講座(写真①)や、スマート農業の分野、さらにはコンピュータサイエンスを含めたSTEAM教育のイベント企画など、様々な分野に広がっている。

その地域という概念も大学内から筑後地域、福岡県そ

して沖縄県や愛知県といった遠隔地、さらには海外へと広がっている。米国のボランティア団体が主催するプログラミングイベントを久留米大学会場とオンラインで繋ぎ、地域の子どもたちと一緒に楽しく学ぶこともできたし、英語圏ではない国の大学生とのオンライン



写真①

交流会では、事前にその国の言語を学習する機会にもなった。これは非常に重要なことで、外国とのつながりを経験することで、学生たちが近隣の地域にも文化や方言など、注目すべきことがたくさんあるということに気づく機会となった。このように地域の再発見という視点においても、遠隔地との交流は私たちの活動を大きく前進させたところである。

## 学生たちが学ぶこと

ここで、学生たちが私の授業やゼミで学ぶ内容にも触れておきたい。経営学の領域にプロジェクトマネジメント(PM)がある。これは学問分野でもあるが、アカデミックな議論だけではなく、実用的な知識とスキルでもあることが特徴である。つまり、学んだことはすぐに自分の生活の中でも使え、困りごとの解決のヒントにもなり得る。上記で紹介したイベントを成し遂げるためには、企画からイベント当日までの数か月にわたるマネジメントが重要になる。ここでPMの知識とスキルを活用するわけである。

一般的な経営学のイメージとは、ビジネスに関連して会社のような組織をマネジメントするということである。

PMも根本的な概念は同じといえるが、プロジェクトを成功させるために特化した知識とスキルを体系化している点の特徴である。特に建設やソフトウェア(情報システム)開発のような分野で活用される知識とスキルである。

建設やソフトウェア(情報システム)開発の現場では多くの人が働く。しかも、いつも同じものを作るわけではない。その都度違うタイプの成果物(建設であれば建物や道路、システム開発であればその組織に必要なソフトウェアなど)を、決められた仕様で、決められた予算で、期日までに完成させなければならぬ。計画段階での費用や時間の見積もり、そして作業期間中の進捗管理が非常に重要といえる。その多くの知識は経営学の応用でもあるから、商学部の学生が授業で学んだことを応用できる。

## 学生たちが得たもの

学生たちがイベントの企画から当日の運営までに参画し、実際にPMを体験することは、知識を「使う」機会にもなり、授業の復習にもなる。また、そのプロジェクトに協力していただく学外の方々や接することは社会との接点を持つことになるから、結果として社会性に身に付け、大人としての自覚が芽生える契機となるだろう。

最後に、代表的な活動を具体的に紹介し、学生たちと学んだ4年間を振り返りたい。学生にできる地域貢献と学びとは何かを考へるヒントとしていただければ幸いです。

## 代表的な活動

### (1) 地域の農業から学ぶ



# 久留米大学だより



写真②



写真③

この活動は、企画書を作って自治体の首長に提案しに行くという、なんとも無謀な挑戦であった。しかし事前  
に仲介していただいた職員の方の尽力で実現できた活  
動である。

team.csvが提案したこの活動は2段階に分けられ  
ており、第1段階はいちご狩り客のweb予約システム  
の開発であり、これは学生たちのプログラミングスキル  
により完成することができた。そして第2段階はいちご  
の生育状況に合わせて事前に予約定員を変更する仕組  
みを作るということである。この仕組みの実現にはこの活用が  
必須であり、いちごの写真から1週間後、あるいは2週  
間後の収穫数量を推定する機能をシステムに組み込む  
ことになった。

久留米高専の教授にも協力いただき、高専生と共同で  
勉強会をするなど、大学・高専間の活動にまで発展した。  
結果としてコロナ禍に伴い、最終的な成果は出せていな  
いが、学生の卒業研究としてまとめ、大学に提出してい  
る。(写真④)

## (2) 経営者向けWebinar開催

筑後信用金庫様の仲介で地域の中小企業経営者向け  
Webinar講座を開催した。コスト削減の意味もあ  
るが、仕組みを知ることによって自社で自由に表現でき  
るメリットを伝え、経営者自らのスキルを身に付けて

もらうことを目的とした。小さな一歩であるが商学部学  
生として地域経済振興に貢献できる活動であると考えて  
いる。(写真⑤)

## (3) 地域間交流へ(遠隔授業への取り組み)

遠隔地との交流をICT活用によってオンラインで実  
現する取り組みも行っている。対象は沖縄県の小学校の  
授業と、愛知県の公共施設での小学生向け授業である。

沖縄県の小学校向けでは、学習指導要領に準拠した内  
容で学生たちが久留米大学からプログラミングの遠隔授  
業を行った。また、愛知県瀬戸市の施設に向けて行われ  
た遠隔授業では、プログラミング経験のある小学生を対象  
とし、学校では学べない内容で授業を実施した。

いずれも、当日はテレビの生放送のように秒単位での  
進捗管理が必要である。準備段階では綿密に台本を作成  
し、オンラインで会場を結んだ複数回のリハーサルを行  
い、そして当日はタイムキーパーとの連携を正確に行い  
ながら遠隔授業を実施した。学生たちにとってはまさに  
PMの学習である。

## (4) 海外へ広がる「地域」

海外のボランティア団体の協力を得てオンラインで世  
界とつながる経験もしている。米国シアトルの子どもた  
ちが学ぶ教室と久留米大学をはじめとした複数の大学や

学校の教室を結ぶ双方向のプログラミングイベント  
である。事前に関連イベントの見学をするなど、積極的  
にノウハウを学ぶ機会となった。

また、学生たちが企画したイベントとしては、ロシア  
の学生とのオンライン交流会があり、最終的にはロッシ  
アの子どもを対象にした遠隔授業につなげようとして  
いる。グローバル化の中で英語の重要性は増している  
ものの、やはりお互いの言語で語り合うことは理解の  
促進につながると思われる。これまでの遠隔授業を  
国際交流に発展させるべく、継続していく予定である。

## (5) 地域の小学生向けSTEAM教育へのかかわり

プログラミングだけではなく、科学全般への興味を  
持たせる取り組みにも挑戦している。その一つが、「集ま  
れ小学生1日大学生体験講座」という学内で実施した  
イベントである。コンピュータサイエンスに加えて、ネ  
イティブ講師による英語での科学実習(化学分野)を言  
めた体験授業となった。

また地域の公民館でも同様のイベントを実施してお  
り、学生たちが事前に実験動画を作成し、それを活用し  
て授業展開するなど、ICTを活用したコンテンツの使用  
を増やしている。これらは資産となり他の地域でも活  
用される。



▲ 前列中央が筆者

久留米大学商学部教授  
**木下 和也** 先生

2018年4月に久留米大学に赴任

### 【著書】

(単著)「離散系シミュレーションによるシ  
ステム評価手法の研究 一生産システム・シ  
ミュレーションによるアプローチ」

同文館出版(2001年)

(共著)「初めて学ぶデータ分析の教科書」

創成社(2017年)

### 【趣味】

旅行と旅先での写真撮影。国内海外を問わ  
ず、古い建物を中心にその地域の文化と  
人々の生活を感じられる写真を撮影して  
います。学生時代からバックパッカーとして  
東南アジアを中心に歩きながら現地の人と  
接することで、体験から学ぶことに喜びを  
感じてきました。

また20年ほど前に経験した極東ロシアで  
のホームステイでは、現在のSTEAM教育に  
似た教育スタイルを感じることができま  
した。これらが現在の私の活動の原動力に  
なっているのだと思います。



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。

株式会社おの

## 「美容」「健康」「癒し」をお客様に届ける！

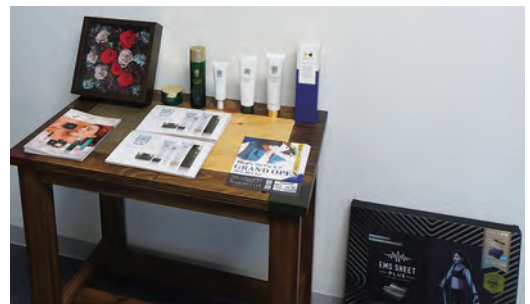
Q. 御社の歴史と現在の事業内容はどのようなものですか。

当社は昭和55年2月1日に化粧品や女性用下着の販売業として創業し、今年で43年目を迎えます。現在の主な事業内容は、九州各地のエステサロンへの化粧品等の美容関連商品卸売販売です。また、女性向けのエステサロンを久留米店と筑後店の2店舗で経営しています。最近では、子ども脱毛から介護脱毛まで、幅広い年代で男女問わず脱毛意識が高まってきています。昨年の10月1日に男性技能士によるメンズ脱毛店をスタートしました。通常、メンズ脱毛は女性技能士による施術が多いのですが、当社は男性技能士による施術とすることで、男性が来店しやすいように心がけています。実際、メンズ脱毛は□□□でスタートしましたが、久留米大学生も来店されています。



株式会社おの  
代表取締役

中村 敢さん



Q. 御社が誇れること(強みやこだわり)はどのようなものですか。

当社の強みは、創業当初から積み上げてきた取引先の企業様やお客様との信頼関係です。

取引先の企業様とは10年から20年以上の関係が続いており、また直営サロンの筑後店、久留米店共に勤務10年から15年の経験豊富なスタッフが丁寧な対応を心掛けているため、3世代に亘ってご来店いただいている方もいらっしゃるなど、多くのお客様にリピートいただいています。

来店されるお客様は何かしらの悩みを抱えていらっしゃるの、お客様の求める結果に伝える確かな技術力も信頼関係を支えていると思います。

またホームケアアドバイスとして対面カウンセリングを重視し、しっかりと肌診断を行った上で提供しているサロン専売品の商品を取り扱っています。お客様一人ひとりの悩みに合わせたプログラムを作成し、行っていくことで高い結果が出ており、取引先メーカー様からも信頼を得ています。

Q. 経営される上で特に意識していることはどのようなことですか。

一昨年から猛威を振るっている新型コロナウイルスの影響で、売上に変動はあったものの、感染対策を徹底した上でお客様の求める結果に届えつつ、スタッフの安全を心掛けた経営をしています。

てきました。例えば、団体での施術の予約はなるべく時間帯を分散することによって、密になるのを防ぐようにしています。また、男性、女性、それぞれ別室を設ける対策を行っています。今後、も様々な事態を想定し、臨機応変に対応していくことを心がけて行きたいです。

また、私たちは、経営を行う上で、「美容、健康、癒し」の3つのテーマをお客様に提供することを大切にしており、ただ表面的にきれいになるだけでなく、精神的な面も元気になつてもう一つを意識しています。実際に、来店されるお客様の中には、スタッフへの相談を通じて心身に溜まっていたストレスの解消につながったとおっしゃる方もいらっしゃいます。

**Q.会社として挑戦したい、伸ばしていきたいことはありますか。**  
当社は、売上が約10年前に比べると減少しておりますが、今が底の状態にあるからこそ、これからはプラスにしたいですね。今後、当社が伸ばしていきたいところは、お客様が納得のいくような商品を開発し、ヒット商品を生み出すという商品力の部分を伸ばしていくことと、お客様に対して商品の販売をするにあたって、商品情報の部分をしっかり伝えるということですね。また、現在普及しているSNSを利用して、いろいろな人に知ってもらうというところにも力を入れていきたいです。SNSだけですべてが伝わることは少ないですが、まず見てもらう、認識してもらおうということが大事なので、SNSをうまく利用して当社の商品を普及させていきたいですね。

**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。**  
中小企業は社内での意思疎通がとても早く、意見交換が図りやすいですね。久留米店で10名、筑後店で6名の社員が勤務していますが、当社では、長く勤めている社員が多く活躍しています。大企業は、部門や部署で役割が決まっていたりしますが、当社は少数精鋭で、社員のだけ

てきました。例えば、団体での施術の予約はなるべく時間帯を分散することによって、密になるのを防ぐようにしています。また、男性、女性、それぞれ別室を設ける対策を行っています。今後、も様々な事態を想定し、臨機応変に対応していくことを心がけて行きたいです。



もが誰かの代わりにマルチに務めることができ、臨機応変に対応することができそうです。これらが、大企業と比較した中小企業ならではの強みだと思いますね。

**Q.どのような人材を求めていますか。**  
現在は新卒採用や求人を行っています。仮に欠員が出た場合は、ハローワークに募集をお願いするというケースが多いです。そこも大企業との違いです。専門学校から何名か採用させていただいたこともあります。

当社の仕事は特殊な業種なので、まず技術をしっかりと勉強して覚えていかなければなりません。一週間程度の研修で、仕事に取り掛かるには不十分です。お客様の施術を担当するには、最低でも半年は掛かります。そのため求める人材は、「美容に興味がある」「人と接するのが好き」「あとは「元氣と笑顔と素直さ」「ひとまです、これだけです。技術はごちうで養っていきます。

**Q.学生へのメッセージをお願いします。**  
僕らが学生の時とは違い、雇用体系の多様化や人気企業の変遷など、以前とは時代も環境も全く違うので、自分の好きなこと、目標があれば、諦めず挑戦して欲しいと思います。また、私も色々な仕事を経験したなかからそれぞれの業界を知っていたので、若いうちに色々なことに興味を持ち、経験をしてほしいですね。実際に触れてみれば、自分の印象が悪かったというだけで、「案外、自分に合っているじゃないか」という発見をすることがあります。仮にそう思えなくても、理解を深められますから、必ず得るものはあります。幅広い年代層と、様々な人と色々な話をすることも大切だと思います。



**株式会社おの**  
久留米市御井旗崎1丁目10-9  
TEL.0942-43-1573  
FAX.0942-44-0737  
<http://www.ono-1975.co.jp/>

今回の取材を通じて、株式会社おの様の美容業界に対する姿勢や考え方を思いを学ぶことができ、とても充実した体験でした。強みとして挙げられていた意思疎通の早さや臨機応変な対応、取引先との長い信頼関係、販売後のきめ細やかなアフターケアには、中小企業ならではの人の繋がりを感じられ、感銘を受けました。

久留米大学経済学部文化経済学科  
石井 璃澄

私は「美容、健康、癒し」の3つをテーマに、お客様や取引先企業様との信頼関係を築き上げてきた経営方針がとても素晴らしいと感じました。この3つのテーマが根幹にあるからこそ、お客様や取引先企業様との信頼関係はもちろんです。スタッフ同士の絆を深めることにもつながり、人のところをつなぐ架け橋になっていく中小企業であると思えました。

久留米大学経済学部文化経済学科  
小俣 洸彰

今回、中小企業の社長に直接お会いしてお話を聴くということでも貴重な経験ができました。そして、中小企業に興味を持つきっかけにもなりました。

学生にむけてのメッセージで、いろいろなことに挑戦していくことが大事とおっしゃられていました。学生生活において、今しかできないことが多いと思うのでどんどん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  
海江田 曜典



# 次世代を担う人づくり ～大学生の編集者体験～



## 地域貢献は人と人をつなげるもの？ ～地域貢献を考える学生座談会～

今回、商学部部の学生4名が集まり、地域貢献について自分の経験を振り返る座談会を開きました。今回はこの様子をまとめて報告します。登場人物は、山田、串田、中村、伊藤(登場順)で、team.csvという学生ボランティアサークルに所属しています。

### それぞれの活動

(山田)「地域貢献」といって何のことかというのには、これまでに地域に関わる活動をしたことにはありません。

(串田)僕は犬牟田市に住んでいるのですが、高校時代から市の広報活動である「Eposso情報部」という街のいろいろなスポットをSNSや市の広報誌で取り上げる活動に参加しています。

それに関連して、アルバイト先のカフェについてお話ししたいのですが、すごい特徴があるんです。なんだと思います。ヒントは、街の歴史を感じさせるスポットです。

(中村)なんだらう。最近よく聞く古民家カフェとか？

(串田)残念！実は、路面電車の車両をカフェとして再利用しているんですよ！

50年前に実際に市内を走っていた車両なので、祖父や祖母の世代には懐かしく、僕達にはもの珍しく、電車好きにはたまらないお店になっていますよ。

僕はこのカフェがある犬牟田駅周辺のイベントの開催や清掃活動にも参加しています。

(伊藤)アルバイトだけじゃなくて市の広報活動までしてる事はすごく地元愛があるんだねー

(串田)そうですね。というのも、犬牟田市は超高齢化社



会にも分類されていて、若者の数がどんどん減少しています。たくさん魅力がある街ですし、生まれ育った土地が寂れてゆくのが見過ごせないって、そんな思いの人たちがたくさんいて、先に挙げた以外にも色々なイベントを開催しているんですよ。

街の為に頑張っている人達がいるから、だからこそ、そういう活動に参加したいって思えるんです。これが僕にとつての地域貢献ですね。

(中村)そうですね、日本フィルハーモニー交響楽団も毎年、犬牟田市でコンサートを開いているよね。それもそういう人たちの活動なの？

(串田)詳しいですね！その通りで、僕もボランティアスタッフとして参加した事がありますよ！

(中村)本当に色々な活動に関わっているねー  
実は、私のはじめの弦楽合奏団というサークルに所属しているんですよ。

(伊藤)楽器を弾けるのってかっこいいね！何歳から習ったの？

(中村)いえいえ、大学に入ってから初めて楽器に触れて、楽譜の読み方も分からなかったけど、今では楽しく弾けるようになりました。

なんといつても聴いてくれる人達が楽しんでもらえるように、こういうものが練習のモチベーションになっています。

福岡県内の色々なイベントで演奏させてもらっていて、人を楽しませるイベントという点で、これも地域貢献の一つだと思えます。

(串田)チャレンジ精神がすごいですね。全くの未経験から始めるって尻込みしちゃういますも



んね。ちなみに、以前はどのような活動をしていましたか？

(中村)高校生の時は生徒会に所属して、地元である久留米地域との交流、貢献を行っていました。「人権の集い」という集会に参加した際は、幼稚園から高校までの世代間で人権について学び、意識を共有し、ここでは地域との、人と人とのつながりということものを深く感じる事ができました。

(串田)つながり。そうですね。僕もやはり、そこが地域貢献というものの大きな二面だと思っています。

(山田)なるほど。二人は幅広い世代の地域の人たちとの交流から、つながりを持ち、深めるという地域貢献の形を知っていたんですね。

それに絡めると私も、大学の講義に「被災地の復興と地域貢献」という題を扱ったものがあり、そこで八女市の星野村を盛り上げる為の事業提案を発表した事があります。

やはりここでも高齢化と若者の減少が共通の課題になっているんですよ。そのうえ近年は豪雨による被害が深刻なんです。私が訪れた星野村も復旧工事が未だに終わっていない箇所があつて。

そこで現地の清掃ボランティア等を通して住民の方々と交流し、星野村を盛り上げるプランを組み立てていきました。

私はこの経験を示す言葉を見つけていなかったのですが、二人の話を聞いていて「つながり」なのだと言いましたね。

伊藤さんはどうですか？なにか経験はありますか？

(伊藤)そうですね。やっぱり、私達に共通するものはteam.csvの活動かな。二年間で色々やってきましたもんね。

(中村)先輩達って色々な活動をされていますよね。い

くつかは一緒に行ったものもありますが、それ以外でどんなものがあつたんですか？

**(伊藤)** そうか、知らない事もあるよね。じゃあ、まとめてみようか！

### team.csvの活動

**(伊藤)** まず、私達の所属するサークルTeam.csvでは様々な地域の、特に小学生に向けたプログラミング教室を通じてプロジェクトのマネジメントや、幅広い方々との交流といった実践的な活動を目的としているよね。

**(中村)** STEAM教育の促進の一環で、小学校の授業にプログラミングが追加されましたからね。参加者も、開催する私達もお互いに学び事が出来る良い場ですよな。

**(伊藤)** そうそう、そこで私が関わったものだとか愛知と沖縄の小学生へ久留米大学の校舎からオンラインで繋がってプログラミングの授業を実施した事があるね。

教材の作成から当日の教師役まで、ほとんどを私達だけで運営して、これも初めてだったから難しくて、でもあの時の達成感は今でも覚えている。

**(山田)** 確かに、それまで教える立場になつた事が無かつた上、オンラインという初めて尽くだったからね。でもこれは地域貢献かな？ 地域の人たちとのつながりは無かつたように思えるけど。

**(伊藤)** いや、これも地域貢献だよ。ほら、私達が久留米大学の学生、つまり私達が地域の人として県外の人たちとつながりを持ったでしょ？

**(山田)** なるほど。確かに、そういう意味合いではそれも地域貢献と言えるのか。

**(串田)** ほら、先輩達と一緒に手がけたプロジェクトで言えば、「サインスマール in くまのめ」がありますよな。

僕は教材の動画撮影でお手伝いさせてもらったんですが思い返すと久留米市内の五つの教育機関で連携したプロジェクトの中枢を担うって凄いい事しましたよな。

**(中村)** 私は動画編集でも協力しましたよ！  
久留米の学生達で作り上げた、これも立派な地域への貢献。子



供達に向けたもので言えば、「日大学生体験講座」も一緒に運営しましたよな。それまではオンラインでの活動が主で、初めての対面イベントだったのですね。緊張したのを覚えています。

**(串田)** 大学の大きな階段教室を使ってプログラミングや英語で教えるスライム作りといった授業を行いましたからね。僕も子供の時にあんなイベントに参加したことがありませんよ。

**(伊藤)** オンライン授業との違いもあって難しかったけど、やっぱり目の前で直接やりとりが出来るという点では楽しさが倍増だったね。串田も学習も楽しい工作も子供達はすごく笑顔だったし。

**(山田)** この、楽しかったという点も重要なものに思えますよな。地域貢献というものは関わるみんなが楽しめるようなイベントを起こす事なのかも知れません。

**(伊藤)** この、楽しかったという点も重要なものに思えますよな。地域貢献というものは関わるみんなが楽しめるようなイベントを起こす事なのかも知れません。



### 私たちの考える地域貢献

**(山田)** 私達の活動を振り返って、地域貢献について考えました。何が気になった事はありますか？

**(伊藤)** 活動は「手段」と「目的」によって構成されているでしょ？

これまでの話を聞くと地域貢献は手段の要素が強いように聞こえるね。

**(山田)** そうですね。人と人のつながりを広げ、深める事、これを目的のひとつとする行動が地域貢献という概念に内包されるのだと、そう思いますよな。

勿論、これはいくつも存在する構成要素のひとつです。例えば、周辺地域への経済的な寄与も大切な目的のひとつですからね。

**(中村)** ひょっとして物事も色々な要素が複雑に折り重なっているから一概に示すのは難しいですね。

でも、私達の活動はつながりを最大の目的としていますね。

**(山田)** はい！ 地域貢献とは何か、それは人と人がつながる事、相互的な利益をもたらす行動の事である、そう言えます。

**(串田)** 楽しい、嬉しい、といった精神的な利益、幸福と、次の活動へ続く為の経済、経験的な利益。  
うん。僕のこれまでの活動が線につながつたような気がしま

す。そしてこれは今後の活動にも活かせる気付きでもあるかも。

### 明日に活かす

**(中村)** 気付き？

**(串田)** はい、僕達はつまり、つながりを生んで来たんでしょ？ それと同時に、幸福も生んだ。僕の実感です。

つまり、人とつながる事は人生を豊かにする事だと、そう気付いたんです。これって、今後も活かせると思いませんか？

**(伊藤)** 地域貢献という経験からそのような考えに辿り着くとは、でも、なるほどね。

**(山田)** ええ、現に私達はつながる事でたくさん経験を積む事が出来たからですね。

これから出会うたくさんの人達との交流も、私達の人生を彩るものになるでしょう。

**(中村)** それなら早速、次の地域貢献を企画しましょうか！

※後日談として、この座談会後にオンライン料理教室とSTEAM教育イベントを企画実施しました。



### 自己紹介



**久留米大学商学部4年 山田奨馬**  
「一度興味を持つと睡眠も忘れて打ち込む  
多趣味人間」(写真右奥)

**久留米大学商学部4年 伊藤真生香**  
「スマイル担当！ 超前向きポジティブ人間」(写真左前)

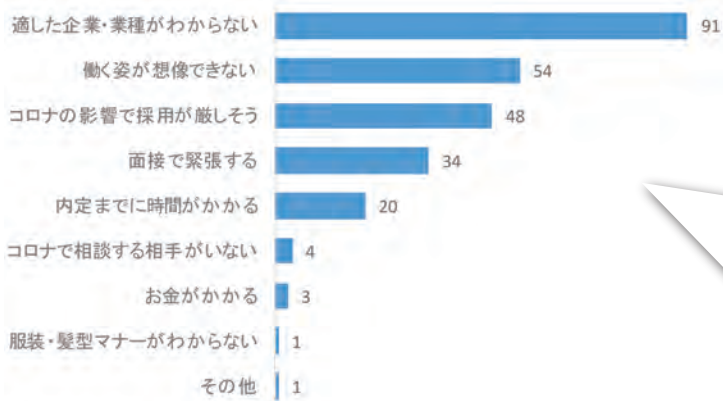
**久留米大学商学部3年 串田詠都**  
「緊張を楽しんでいるんなことに挑戦する！ が  
モットーです！」(写真左奥)

**久留米大学商学部3年 中村紀蝶**  
「文武両道！好きなことに全力投球する！」(写真右前)

# 久留米大学生にきく！若者のホンネ

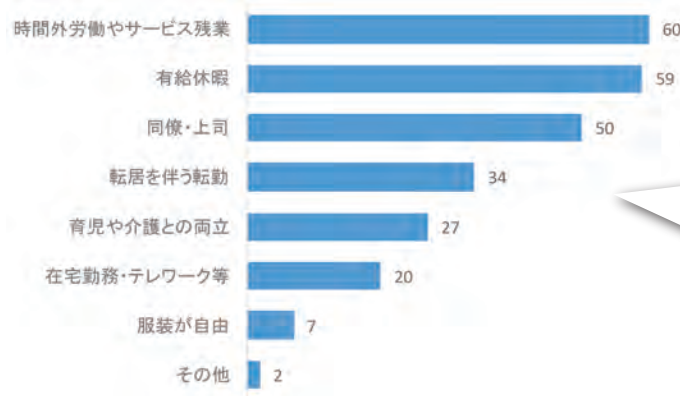
久留米大学生140名を対象に就職活動に関するアンケート調査を実施しました。  
(複数回答や無回答が含まれるため必ずしも100%にならない場合があります)

## 就職活動における悩みはどんなものですか



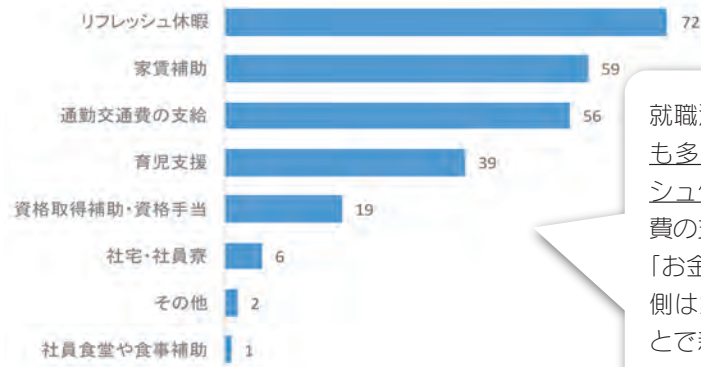
就職を控えた学生は悩みが多そうです。「適した企業・職種がわからない(91)」が最も多く、次いで「働く姿が想像できない(54)」、「コロナの影響で採用が厳しそう(48)」と続きました。新型コロナウイルスの影響で新卒採用を減らす大手企業もみられるため、中小企業にとっては優秀な人材を採用するチャンスとも言えます。

## 働き方について気になるのはどのようなポイントですか



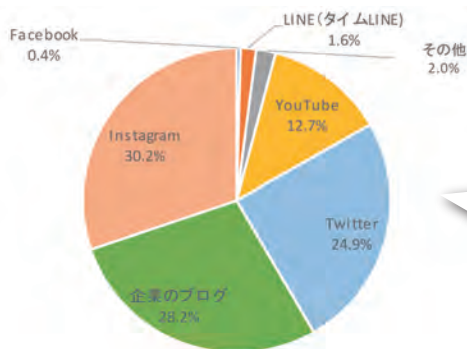
働き方について気になるポイントとしては、「時間外労働やサービス残業(60)」が最も多く、次いで「有給休暇(59)」、「同僚・上司(50)」と続きました。ライフスタイルの多様化により、仕事だけではなく私生活も一緒に充実させる「ワークライフバランス」を実現する取り組みが求められていると言えます。

## 福利厚生をチェックする時に注目するポイントはどこですか



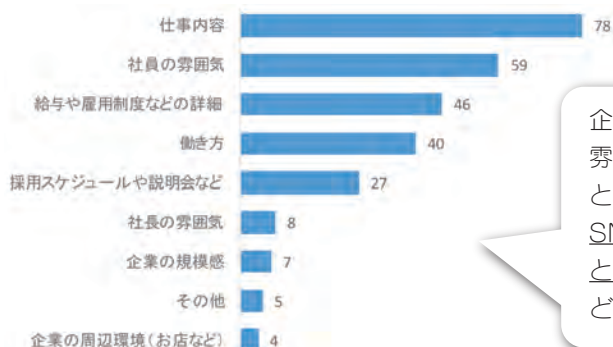
就職活動における福利厚生のチェックポイントとして、最も多くの学生が注目していると回答したのは「リフレッシュ休暇(72)」でした。次いで、「家賃補助(59)」、「通勤交通費の支給(56)」、「育児支援(39)」と続きました。「お金よりも時間がほしい」と考えている学生が多く、企業側は業務を効率化しながら働き方を柔軟に整えていくことで新卒学生からの人気を集められそうです。

## SNS等で企業情報を収集するとき、具体的には何をみますか



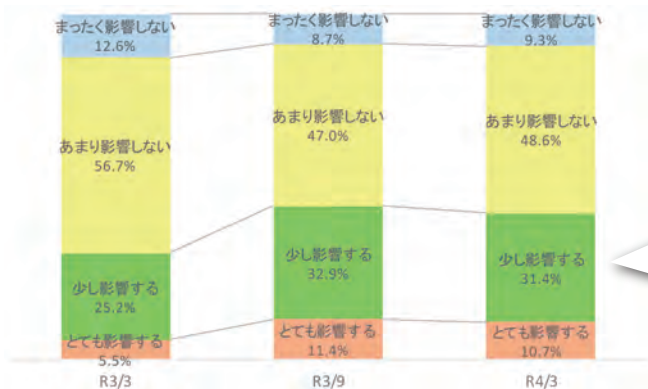
企業情報を収集する際に活用するSNSは「Instagram」が最も多く30.2%、次いで「企業のブログ」が28.2%、「Twitter」が24.9%という結果になりました。InstagramやTwitterは企業の最新情報をいち早く入手することができ、就活生同士で情報共有もできるため、より多くの情報を獲得する方法として活用されているようです。

## 企業が運営するSNS等から得たい情報は何か



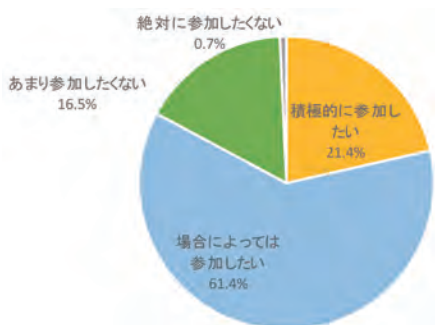
企業のSNS等から得たい情報については、「仕事内容」「社員の雰囲気」「給料や雇用制度などの詳細」「働き方」が上位にくることがわかりました。SNS等を通して就活サイトだけではわからない情報を得ようとする傾向がみられました。また、採用スケジュールや説明会など最新情報の入手を目的としていることもわかりました。

## 副業または兼業ができる環境が整っているかどうかは、就職先の候補にどの程度影響しますか



副業できるか兼業できるかどうかは、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。「とても影響する」と「少し影響する」を合計すると、42.1%の学生は「影響する」と回答しました。前回調査時(R3/9)との比較では大きな変化はみられませんでした。

## 就職後、上司や同僚とコミュニケーションを図る手段として、企業の飲み会やイベントに参加したいと思いますか



「積極的に参加したい」と「場合によっては参加したい」を合計すると、82.8%の学生は「参加したい」と回答しました。昨年、「飲みケーション」は不要だという声が過半数を超えたというニュースがありましたが、本調査では職場以外での親睦も必要と回答する人が多い結果となりました。



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4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。