

くにぎ

筑後信用金庫と久留米大学による地域経済情報誌

「大学生の約三分の二は毎日三時間以上スマホを使っている」

―久留米大学生へのアンケート調査―

「デジタルトランスフォーメーション(DX)に

取り組んでいる企業」

―久留米大学生による社長インタビュー―

取材企業

株式会社天年堂

株式会社 BooFoolooJAPAN

TAKEFREE

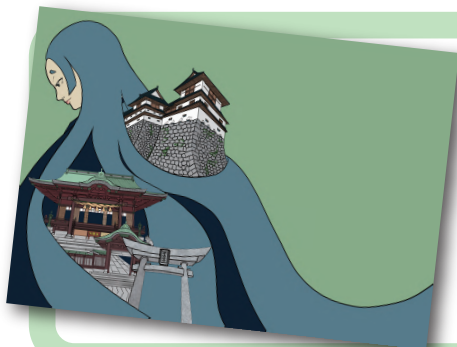
Vol.6

目次

- ◆ 取越教授のみみよりコラム 2
～新世代の登場～
- ◆ 景気動向調査レポート 3
- ◆ 特別調査 12
～経済社会情勢と中小企業経営について～
- ◆ 久留米大学だより 14
「戦争」や「暴力」から目を背けず、自ら考える力を養う
～第一次世界大戦での久留米ドイツ兵俘虜収容所の記録から～
- ◆ 久留米大学生が社長にきく！ 16
～株式会社 天年堂～
～株式会社 BooFooUooJAPAN～
～取材を終えて インタビュー感想～
～DXについて～
- ◆ 次世代を担う人づくり ～大学生の編集者体験～ 22
- ◆ 久留米大学生にきく！若者のホンネ 24
～スマホやインターネットの活用状況について～

ここんにき

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



表紙のデザイン

本誌の表紙は、久留米大学 商学部 4 年生 山田奨馬さんのデザインを使用しています。

久留米絣を羽織った女性の髪を筑後川の流れにたとえ、上流に在りし日の久留米城、下流に水天宮が配置されており、悠久の時の流れも表現していただきました。

取越教授の みみよりコラム

新世代の登場

団塊の世代(1947～49年生まれ)、新人類(1960年代生まれ)、バブル世代(1965～69年頃生まれ)、就職氷河期世代(1971～82年頃生まれ)、団塊ジュニア世代(1971～74年頃生まれ)、ゆとり世代(1980～2004年)、Z世代(1990年代生まれなど)これまでいろいろな世代分類が行われてきた。現在、最も注目されているのが、1980年代以降生まれのミレニアル世代(Millennial Generation)と、そのさらに続くZ世代(Generation Z)である。なお、ミレニアル世代やZ世代という世代分類は、従来の分類とは異なり、日本固有のものではない。世界共通の分類である点の特徴であり、世界的に注目が集まっている。ミレニアル世代、Z世代の厳密な定義は存在しないが、『経済産業省』通商白書2021』では、ミレニアル世代を1983年1月～1994年12月生まれ、Z世代を1995年1月～2003年12月生まれと定義している。なお、Z世代を1990年代中盤～2010年代序盤生まれとする論者も少なくないが、その定義に基づくと、2022年現在、ミ

レニアル世代は28～39歳、Z世代は19～27歳の人たちである。なお、Z世代以降の世代、すなわち概ね2010年代序盤から2020年代中盤(あるいは終盤)にかけて生まれたる(世代は「α世代(Generation Alpha)」と呼ばれ、αが多数)。ミレニアル世代やZ世代は、国を問わず、幼少ころからZ世代は生まれたときからデジタル機器やインターネットに触れて成長した世代であるが、上の世代とは大きく異なる特有の価値観を持つと考えられている。その一つが、環境や社会問題に対する意識の高さ、現代風といえば、サステナビリティ(持続可能性)への意識の高さである。実際、『経済産業省』通商白書2021』は、ミレニアル世代やZ世代の世界的な特徴として、気候変動・環境保護をはじめ、失業や医療、所得格差など幅広い社会課題分野に対する意識が高いことを指摘している。そして、そうしたサステナビリティへの意識の高さは、実際の行動にも表れるようになっている。例えば、日本においては、大学生が就職先を選ぶ際、「社会貢献度が高い」という点が最も重要になっていることを示す調査結果も現れている(ティス)。(2020)

『就活生の企業選びとSDGsに関する調査』。日本では、ミレニアル世代以降生まれの人口比率はすでに35%に達する(表)。そして今後、代替わりは進み、その比率はさらに上昇していくことになる。国連『世界人口推計2022年版』の中心推計を基に試算すると、2050年には66%(18位)、2083年には100%に到達する。世界でも同様に、その比率は今後上昇することになる。そのため今後、世界的な潮流として、従来の資本主義的価値観からサステナビリティを重視する価値観への変化は、ますます加速すると考えられる。もっとも、主要国(G20参加国)と比較すると、少子化の影響から日本のミレニアル世代以降生まれの人口比率は低く、しかも今後の上昇ペースも緩やかとなる。実際、日本の比率は、主要国(G20参加国)の中で、2083年に到達するまで、最下位であり続ける。すなわち、価値観が変化するスピードは、日本国内よりも、日本国外の方が速くなる可能性が高い。そのため、明日の日本の姿を予想するに際しては、日本国外の変化を常に視野に入れておく必要がある。



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・マーケットシンガポール、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

ミレニアル世代以降 人口比率ランキング (G20諸国)

順位	国/地域	ミレニアル後 世代比率
1	南アフリカ	69%
2	インド	65%
3	サウジアラビア	64%
4	メキシコ	62%
5	インドネシア	62%
6	トルコ	60%
7	アルゼンチン	59%
8	ブラジル	58%
9	豪州	50%
10	米国	49%
11	中国	49%
12	ロシア	47%
13	英国	47%
14	カナダ	46%
15	フランス	44%
16	韓国	41%
17	ドイツ	40%
18	イタリア	37%
19	日本	35%

(注)2020年7月1日現在。G20のうちEUを除く19か国を対象。1983年以降生まれをミレニアル世代以降生まれとした。(出所)国連『世界人口推計2022年版』より試算

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9月

調査の対象期間 2022年4月～2022年9月の実績
2022年10月～2023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106社(回収率98.1%)



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
17社	18社	18社	17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 伊藤 祐 教授
久留米大学 経済学部 伊佐 淳 教授

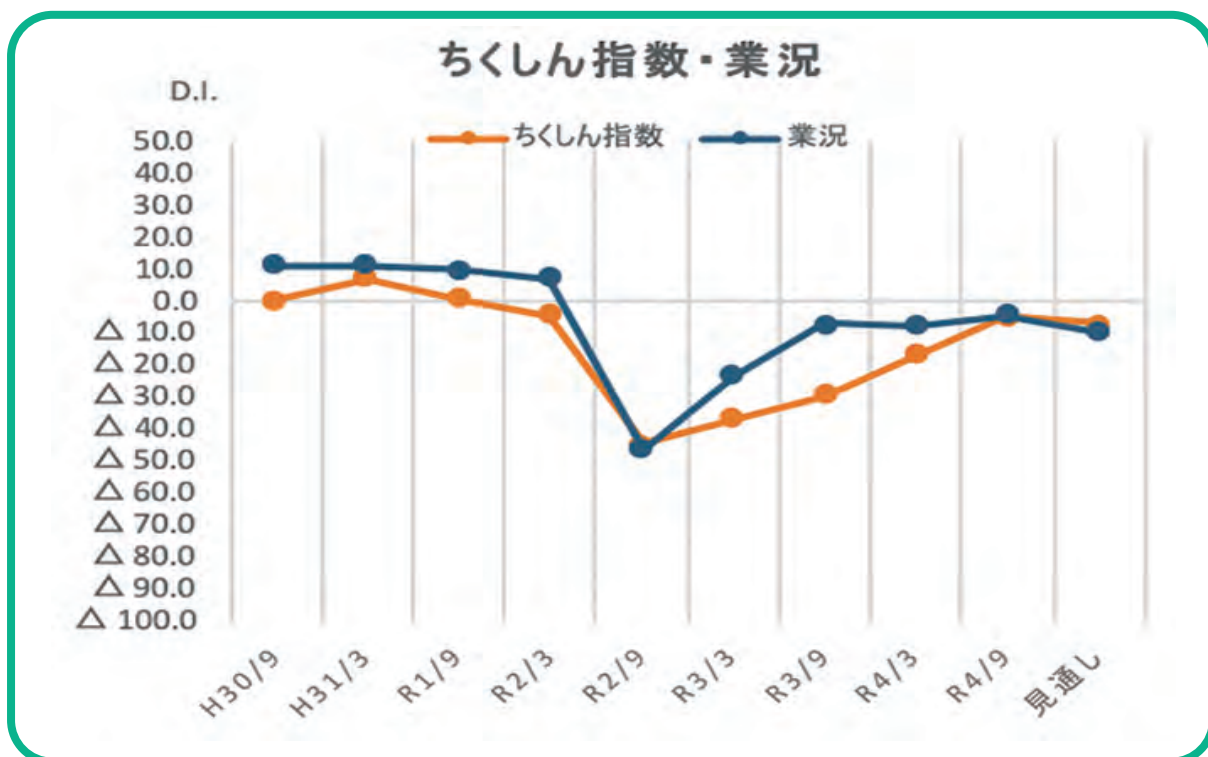
D.I. (ディフュージョン・インデックス)

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11.7ポイント増加し、△5.1と厳しさが和らいだ。

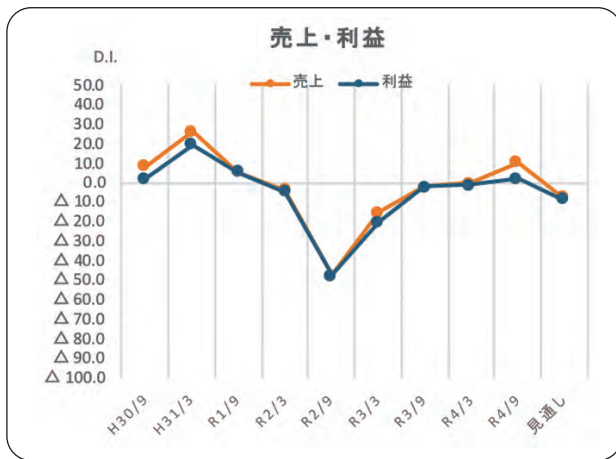
業種別にみても、全ての業種において前期比で厳しさが和らいだ。項目別にみると、全ての項目が改善した。今後は△7.0と1.9ポイント減少し、前期同様の厳しさが続く見通しとなった。

今期の業況判断D.I.は、前期比3.2ポイント増加し、△4.7と厳しさが和らいだ。今後は△9.5と4.8ポイント減少し、厳しさが増す見通しとなった。



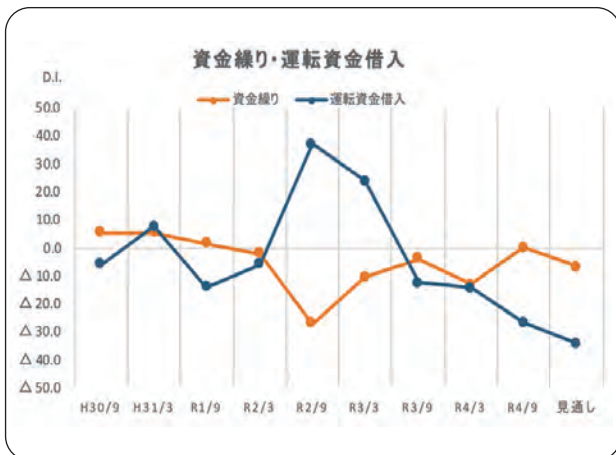
主要判断 D.I.

調査項目	H30/9	H31/3	R1/9	R2/3	R2/9	R3/3	R3/9	R4/3	R4/9	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	△ 5.1	△ 7.0
業況	11.2	11.3	9.4	6.7	△ 46.3	△ 23.1	△ 7.4	△ 7.9	△ 4.7	△ 9.5
売上	8.3	26.2	5.6	△ 3.8	△ 47.2	△ 15.2	△ 1.9	0.0	10.4	△ 7.6
利益	1.9	19.6	5.6	△ 4.7	△ 47.2	△ 20.0	△ 1.9	△ 1.0	1.9	△ 8.7
資金繰り	5.6	5.6	1.9	△ 1.9	△ 27.1	△ 10.5	△ 3.8	△ 12.9	0.0	△ 6.8
残業時間	5.7	0.0	△ 7.4	△ 8.4	△ 22.4	△ 25.5	△ 15.0	△ 15.3	△ 4.8	△ 1.0
人手不足度	33.3	18.9	12.1	17.0	△ 5.6	△ 8.7	1.0	2.0	2.9	6.9
運転資金借入	△ 5.7	7.5	△ 14.0	△ 5.7	37.0	23.8	△ 12.3	△ 14.1	△ 26.7	△ 34.0
設備資金借入	△ 6.6	0.9	△ 12.3	△ 10.5	△ 3.7	△ 5.8	△ 19.4	△ 8.9	△ 11.3	△ 17.6
繁華街回数	3.0	2.8	2.9	3.3	1.9	0.8	0.9	1.5	1.7	△ 19.2
接待回数	1.6	1.5	1.4	1.8	1.4	0.5	0.6	0.9	0.9	△ 18.3



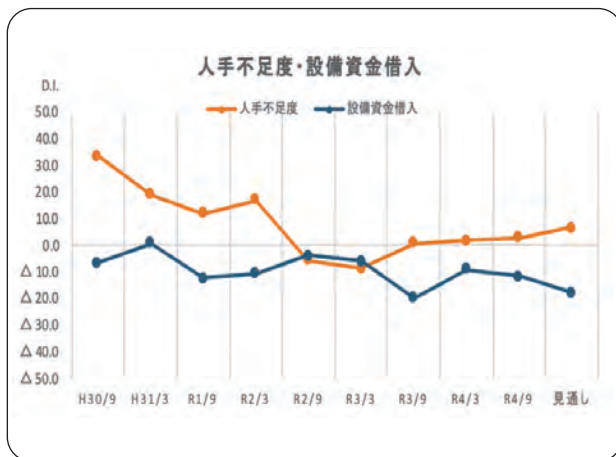
今期の売上D.I.は、前期比10.4ポイント増加し、プラス10.4と増加傾向に転じた。業種別にみると、卸売業と建設業以外でD.I.を押し上げた。今後は△7.6と再び減少傾向に転じる見通しとなった。

今期の利益D.I.は、前期比2.9ポイント増加し、プラス1.9と増加傾向に転じた。業種別にみると、小売業と不動産業でD.I.を押し上げた。今後は△8.7と再び減少傾向に転じる見通しとなった。



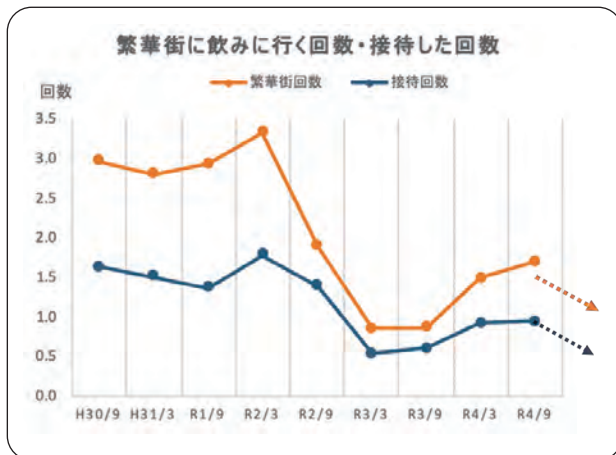
今期の資金繰りD.I.は、前期比12.9ポイント増加し、プラスマイナス0.0で均衡となった。今後は△6.8と再び厳しい状況に転じる見通しとなった。

今期の運転資金借入D.I.は、前期比12.6ポイント減少し、△26.7と減少傾向が強まった。今後は△34.0と7.3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0.9ポイント増加し、プラス2.9と前期並みの人手不足度合いであった。業種別にみると、小売業で人手不足の度合いが増加した。今後は6.9と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2.4ポイント減少し、△11.3と減少傾向を強めた。今後は△17.6と6.3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。



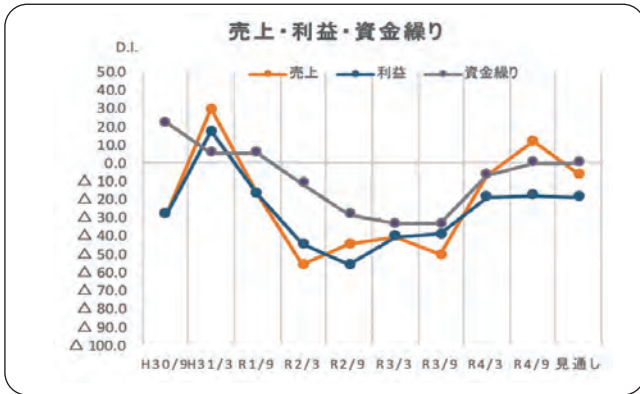
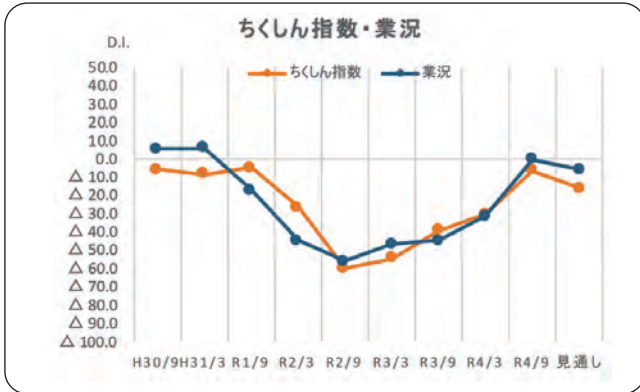
今期の残業時間D.I.は、前期比10.5ポイント増加し、△4.8と減少傾向を弱めた。今後は△1.0と3.8ポイント増加し、さらに残業時間は減少傾向を弱める見通しとなった。

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0.2回増加し、1.7回と前回に続き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、0.9回と横ばい。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24.4ポイント増加し、△6.0と厳しさが和らいだ。今後は△16.0と10.0ポイント減少し、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31.3ポイント増加し、プラスマイナス0.0と均衡となった。今後は△5.9と5.9ポイント減少し、再び厳しさを強める見通しとなった。

今期の売上D.I.は、前期比18.1ポイント増加し、11.8と増加傾向に転じた。今後は△5.9と17.7ポイント減少し、再び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1.2ポイント増加し、△17.6と前期並みであった。今後は△18.8と1.2ポイント減少し、ほぼ横ばいの見通しとなった。

今期の資金繰りD.I.は、前期比6.3ポイント増加し、プラスマイナス0.0と均衡となった。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「原材料高騰(7)」「人手不足(6)」「売上不振(6)」「仕入先からの値上げ要請(6)」であったが、今期は「原材料高騰(12)」が最も多く、ついで「人手不足(6)」「同業者間の競争(6)」となった。

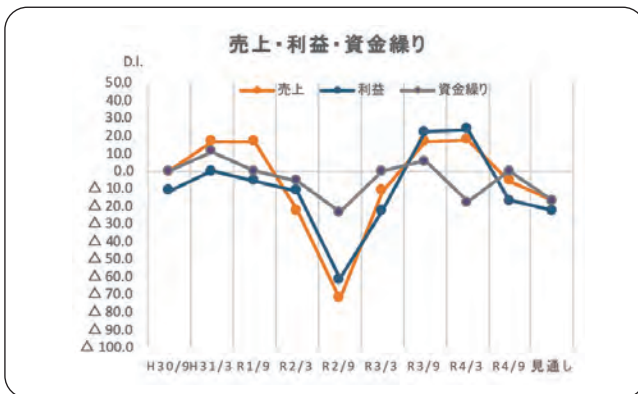
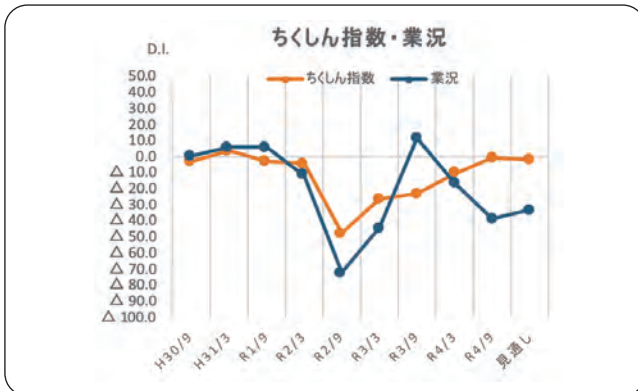
調査項目	H30/9	H31/3	R1/9	R2/3	R2/9	R3/3	R3/9	R4/3	R4/9	見通し
ちくしん指数	△ 5.9	△ 8.2	△ 4.6	△ 26.1	△ 59.6	△ 54.2	△ 38.9	△ 30.4	△ 6.0	△ 16.0
業況	5.6	5.9	△ 16.7	△ 44.4	△ 55.6	△ 46.7	△ 44.4	△ 31.3	0.0	△ 5.9
売上	△ 27.8	29.4	△ 16.7	△ 55.6	△ 44.4	△ 40.0	△ 50.0	△ 6.3	11.8	△ 5.9
受注残	0.0	35.3	△ 11.8	△ 44.4	△ 44.4	△ 33.3	△ 22.2	△ 12.5	△ 5.9	△ 11.8
利益	△ 27.8	17.6	△ 16.7	△ 44.4	△ 55.6	△ 40.0	△ 38.9	△ 18.8	△ 17.6	△ 18.8
販売価格	5.6	11.8	0.0	5.6	△ 16.7	△ 13.3	0.0	6.3	58.8	37.5
原材料価格	33.3	41.2	23.5	27.8	17.6	33.3	44.4	56.3	100.0	87.5
在庫過剰感	5.6	11.8	△ 5.9	0.0	△ 17.6	0.0	△ 5.6	12.5	5.9	△ 12.5
資金繰り	22.2	5.9	5.6	△ 11.1	△ 27.8	△ 33.3	△ 33.3	△ 6.3	0.0	0.0
残業時間	0.0	0.0	△ 16.7	△ 16.7	△ 55.6	△ 46.7	△ 38.9	△ 37.5	△ 11.8	11.8
人手不足度	47.1	5.9	11.1	22.2	△ 16.7	△ 33.3	11.1	12.5	11.8	17.6
運転資金借入	11.1	0.0	△ 16.7	0.0	27.8	40.0	0.0	6.3	△ 52.9	△ 53.3
設備資金借入	△ 5.6	0.0	△ 5.9	△ 5.6	△ 11.1	△ 26.7	△ 27.8	△ 12.5	△ 29.4	△ 40.0
繁華街回数	1.9	1.8	1.8	2.5	1.6	0.5	0.7	0.6	1.6	△ 35.3
接待回数	1.2	0.9	1.3	1.2	1.1	0.6	0.4	0.5	1.1	△ 23.5

★調査員コメント★

- ・小規模家族経営であり、現状維持で推移予定。(食品加工)
- ・ネット販売を中心に売上好調、メディア取材あり。(金属加工)
- ・コロナの影響は特に受けていない。(農機具販売)
- ・廃業する同業者が増えており、その注文が増加している。(印刷)
- ・増設意向はあるものの、人手不足(入社してもすぐに退職)が続いており、増設できない状態。原材料高騰により利益確保も難しい。(精密機械)
- ・原材料の高騰による資金繰りの悪化。(金属加工)

卸売業

～ 深刻さは緩和されるも、厳しい状況が続く見通し ～



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9.1ポイント増加し、△1.1と厳しさが和らいだ。今後は△2.2と1.1ポイント減少し、横ばいの見通しとなった。

今期の業況判断D.I.は、前期比22.2ポイント減少し、△38.9と厳しさが増した。今後は△33.3と5.6ポイント増加するも、厳しさが続く見通しとなった。

今期の売上D.I.は、前期比23.2ポイント減少し、△5.6と増加から減少に転じた。今後は△16.7と11.1ポイント減少し、減少傾向が強まる見通しとなった。

今期の利益D.I.は、前期比40.2ポイント減少し、△16.7と増加から減少に転じた。今後は△22.2と5.5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17.6ポイント増加し、プラスマイナス0.0と均衡となった。今後は△16.7と16.7ポイント減少し、厳しい状況に転じる見通しとなった。

前期の経営課題は、「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)」が同順位であったが、今期は「売上不振(7)」が最も多く、「同業者間の競争(6)」「利幅の縮小(6)」が続いた。

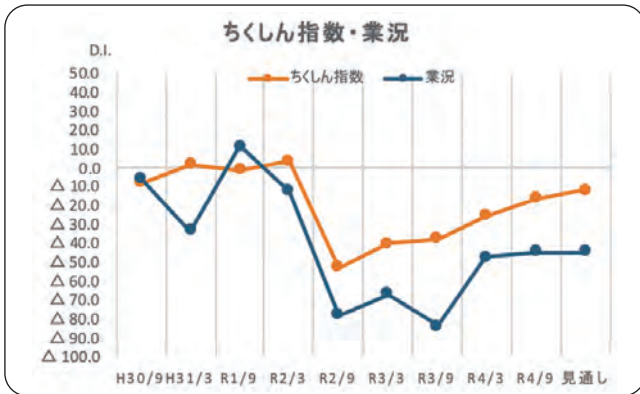
調査項目	H30/9	H31/3	R1/9	R2/3	R2/9	R3/3	R3/9	R4/3	R4/9	見通し
ちくしん指数	△ 3.4	3.4	△ 3.4	△ 4.5	△ 47.8	△ 26.7	△ 23.3	△ 10.2	△ 1.1	△ 2.2
業況	0.0	5.9	5.6	△ 11.8	△ 72.2	△ 44.4	11.1	△ 16.7	△ 38.9	△ 33.3
売上	0.0	16.7	16.7	△ 22.2	△ 72.2	△ 11.1	16.7	17.6	△ 5.6	△ 16.7
利益	△ 11.1	0.0	△ 5.6	△ 11.1	△ 61.1	△ 22.2	22.2	23.5	△ 16.7	△ 22.2
販売価格	5.6	5.6	△ 5.6	5.6	△ 22.2	0.0	27.8	23.5	44.4	55.6
仕入価格	5.6	22.2	0.0	22.2	0.0	0.0	38.9	41.2	61.1	61.1
在庫過剰感	△ 5.6	△ 11.1	0.0	0.0	△ 16.7	△ 11.1	△ 22.2	0.0	△ 11.1	△ 16.7
資金繰り	0.0	11.1	0.0	△ 5.6	△ 23.5	0.0	5.6	△ 17.6	0.0	△ 16.7
残業時間	5.6	△ 5.6	△ 16.7	5.6	△ 22.2	△ 5.6	△ 5.9	△ 5.9	5.9	17.6
人手不足度	16.7	5.6	0.0	5.6	0.0	△ 11.1	△ 5.9	△ 11.8	△ 11.8	△ 5.9
運転資金借入	△ 5.6	△ 11.1	△ 33.3	△ 16.7	55.6	27.8	△ 22.2	△ 27.8	△ 22.2	△ 16.7
設備資金借入	△ 11.1	0.0	△ 22.2	△ 17.6	11.1	△ 11.1	△ 11.8	△ 11.8	△ 11.8	△ 5.9
繁華街回数	3.4	3.4	5.2	4.3	1.3	1.2	1.3	2.4	2.3	△ 11.1
接待回数	2.3	1.8	1.6	2.1	1.1	0.8	0.7	1.8	1.3	△ 16.7

★調査員コメント★

該当ありません

小売業

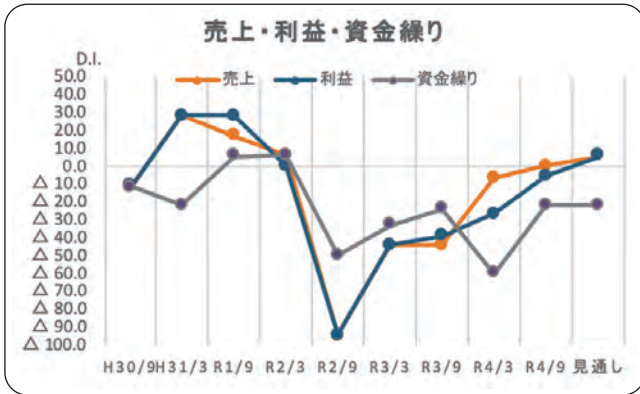
～ 深刻さは緩和され、厳しさは和らぐ見通し～



今期のちくしん指数D.I.は、前期比9.5ポイント増加し、△15.9と厳しさが和らいだ。今後は△11.4と4.5ポイント増加し、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6.7ポイント増加し、プラスマイナス0.0と均衡となった。今後は5.6と5.6ポイント増加し、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21.1ポイント増加し、△5.6と減少傾向が縮小した。今後は5.6と11.2ポイント増加し、増加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37.8ポイント増加し、△22.2と減少傾向が縮小した。今後は△22.2と横ばいの見通しとなった。

前期の経営課題は、「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)」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(6)」「人手不足(5)」「仕入先からの値上げ要請(5)」となった。

小売業の経営課題(複数回答)



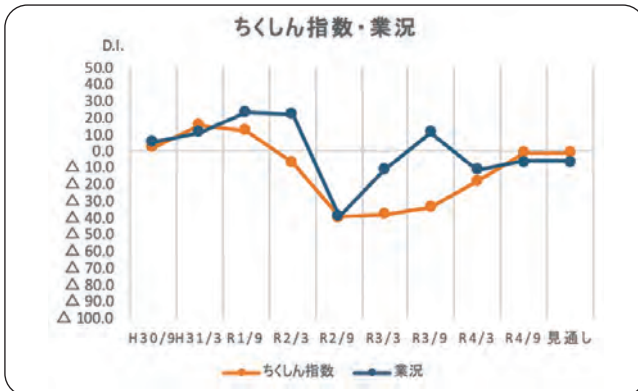
調査項目	H30/9	H31/3	R1/9	R2/3	R2/9	R3/3	R3/9	R4/3	R4/9	見通し
ちくしん指数	△8.0	2.2	△1.1	3.5	△52.2	△39.8	△37.1	△25.4	△15.9	△11.4
業況	△5.6	△33.3	11.8	△11.8	△77.8	△66.7	△83.3	△46.7	△44.4	△44.4
売上	△11.1	27.8	16.7	5.9	△94.4	△44.4	△44.4	△6.7	0.0	5.6
利益	△11.1	27.8	27.8	0.0	△94.4	△44.4	△38.9	△26.7	△5.6	5.6
販売価格	5.6	11.1	5.6	17.6	△11.1	0.0	△11.1	33.3	27.8	27.8
仕入価格	5.6	22.2	27.8	17.6	5.6	0.0	16.7	40.0	77.8	66.7
在庫過剰感	△6.3	27.8	△5.6	△5.9	△27.8	△11.8	△5.6	△6.0	△5.6	5.6
資金繰り	△11.8	△22.2	5.6	5.9	△50.0	△33.3	△23.5	△60.0	△22.2	△22.2
残業時間	△5.6	5.6	0.0	△17.6	△38.9	△22.2	△18.8	△13.3	0.0	11.1
人手不足度	29.4	22.2	5.9	29.4	△27.8	△16.7	△23.5	△14.3	11.1	16.7
運転資金借入	0.0	5.6	5.9	△11.8	66.7	5.6	△38.9	△33.3	△27.8	△38.9
設備資金借入	0.0	5.6	5.9	△17.6	5.6	11.1	△41.2	△7.1	△23.5	△23.5
繁華街回数	1.5	2.2	2.7	2.7	1.9	0.5	0.4	0.9	1.0	△27.8
接待回数	1.2	1.4	1.3	1.1	0.8	0.2	0.1	0.4	0.5	△22.2

★調査員コメント★

- ・新型コロナウイルスの影響が少し落ち着きつつあり売上が回復傾向。閉鎖していた大宴会場も再開したい。(飲食業)
- ・新型コロナウイルスの影響が落ち着き、空港利用者が増えたことで、空港店の売上回復(飲食業)
- ・店舗改装に伴い、7/20～9月中旬まで休業中。(衣服・身の回り小売)
- ・今期売上は前年比若干減少と予想。広告宣伝の強化を検討していく。(自動車小売業)
- ・前年比業況は若干改善。取引先は農家が大半であり、後継者不足が深刻。(酒類小売)
- ・随時商品の値上げしており、離れていくお客様は仕方ない。それでも取引して下さるお客様を大切にしていく。(乳製品小売)

サービス業

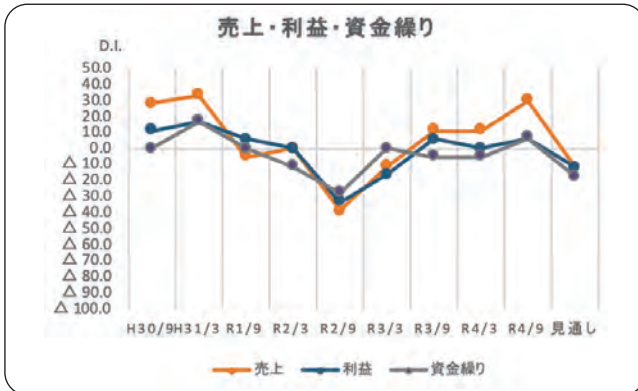
～ 深刻さは緩和され、厳しさは和らぐ見通し～



今期のちくしん指数D.I.は、前期比16.6ポイント増加し、△1.2と厳しさが和らいだ。今後は△1.2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5.2ポイント増加し、△5.9と厳しさが和らいだ。今後は△5.9と横ばいの見通しとなった。

今期の売上D.I.は前期比18.3ポイント増加し、プラス29.4となり増加傾向が強まった。今後は△11.8と41.2ポイント減少し、減少傾向に転じる見通しとなった。



今期の利益D.I.は、前期比5.9ポイント増加し、プラス5.9となり増加傾向が強まった。今後は△11.8と前期比17.7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11.5ポイント増加し、プラス5.9となり窮屈感を脱した。今後は△17.6と前期比23.5ポイント減少し、再び厳しい状況に転じる見通しとなった。

前期の経営課題は、多い順に「人手不足(7)」「同業者間の競争(6)」「人件費の増加(5)」「材料価格の上昇(5)」であったが、今期は「人手不足(7)」が最も多く、ついで「材料価格の上昇(6)」「売上不振(4)」「人件費の増加(4)」となった。



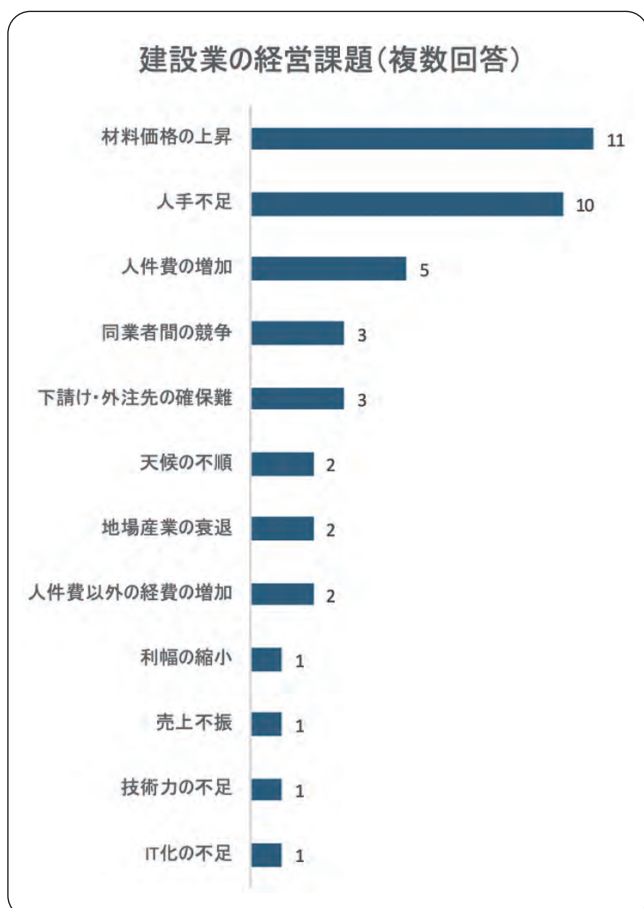
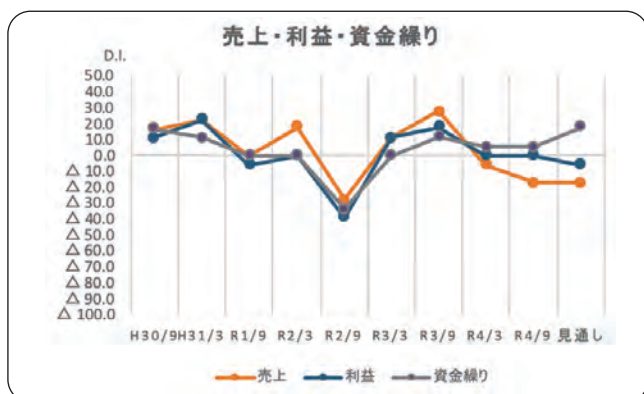
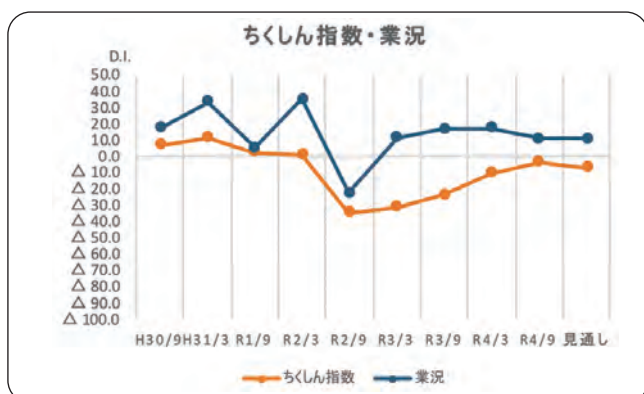
調査項目	H30/9	H31/3	R1/9	R2/3	R2/9	R3/3	R3/9	R4/3	R4/9	見通し
ちくしん指数	2.2	15.6	12.4	△6.7	△39.5	△37.8	△33.3	△17.8	△1.2	△1.2
業況	5.6	11.1	23.5	22.2	△38.9	△11.1	11.1	△11.1	△5.9	△5.9
売上	27.8	33.3	△5.6	0.0	△38.9	△11.1	11.1	11.1	29.4	△11.8
利益	11.1	16.7	5.6	0.0	△33.3	△16.7	5.6	0.0	5.9	△11.8
サービス価格	11.1	22.2	11.1	38.9	△6.3	0.0	0.0	11.1	12.5	△12.5
仕入価格	11.1	33.3	27.8	44.4	0.0	11.8	11.8	55.6	47.1	35.3
資金繰り	0.0	16.7	0.0	△11.1	△27.8	0.0	△5.6	△5.6	5.9	△17.6
残業時間	11.1	5.6	△16.7	△5.6	△11.1	△27.8	5.6	△11.1	0.0	△17.6
人手不足度	61.1	27.8	5.6	33.3	0.0	5.6	22.2	11.1	5.9	5.9
運転資金借入	△11.1	22.2	0.0	16.7	50.0	44.4	16.7	5.6	△29.4	△23.5
設備資金借入	0.0	11.1	△22.2	△11.1	5.9	11.1	△11.1	△5.6	△5.9	△11.8
繁華街回数	4.0	1.8	2.1	3.6	1.7	0.7	0.9	0.9	1.6	△17.6
接待回数	1.6	1.1	1.3	1.6	0.7	0.4	0.5	0.4	1.1	△11.8

★調査員コメント★

業況については大きな変化はないが、従業員の賃上げ実施や、社長の外食回数減少など変化有り。(自動車整備)

建設業

～ 深刻さは緩和され、厳しさは和らぐ見通し ～



今期のちくしん指数D.I.は、前期比6.8ポイント増加し、△3.3と厳しさが和らいだ。今後は△6.7と3.4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6.5ポイント減少し、プラス11.1と好調感が縮小した。今後はプラス11.1となり横ばいの見通しとなった。

今期の売上D.I.は、前期比11.1ポイント減少し、△16.7と厳しさが増した。今後は△16.7となり横ばいの見通しとなった。

今期の利益D.I.は、前期比横ばい、0.0の均衡となった。今後は△5.6と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、前期比横ばい、プラス5.6と前期同様の状況であった。今後はプラス17.6と12.0ポイント増加し、好調感が増す見通しとなった。

前期の経営課題は、多い順に「材料価格の上昇(13)」「人手不足(8)」「利幅の縮小(4)」「天候の不順(4)」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)」「人件費の増加(5)」となった。

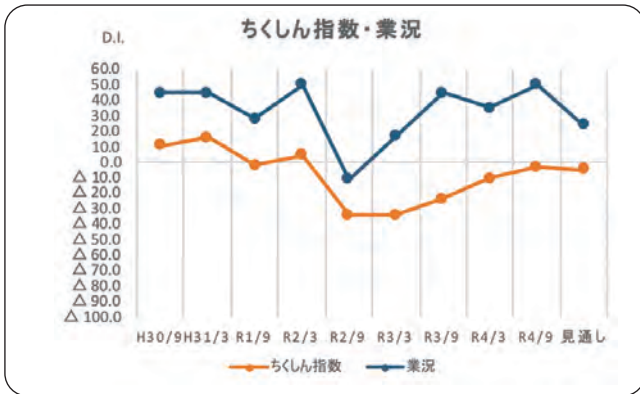
調査項目	H30/9	H31/3	R1/9	R2/3	R2/9	R3/3	R3/9	R4/3	R4/9	見通し
ちくしん指数	6.8	11.5	2.3	1.2	△34.1	△31.1	△23.3	△10.1	△3.3	△6.7
業況	17.6	33.3	5.6	35.3	△22.2	11.8	16.7	17.6	11.1	11.1
売上	16.7	22.2	0.0	17.6	△27.8	11.1	27.8	△5.6	△16.7	△16.7
受注残	29.4	22.2	0.0	29.4	△27.8	16.7	22.2	5.6	11.8	△11.8
利益	11.1	22.2	△5.6	0.0	△38.9	11.1	17.6	0.0	0.0	△5.6
議負価格	16.7	27.8	△5.6	5.9	△11.1	0.0	△5.9	5.6	5.6	11.1
材料価格	55.6	50.0	22.2	41.2	22.2	22.2	77.8	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	△5.6	△5.6
資金繰り	16.7	11.1	0.0	0.0	△33.3	0.0	11.8	5.6	5.6	17.6
残業時間	22.2	5.6	0.0	△11.8	△5.6	△27.8	△22.2	△5.6	△5.6	△11.1
人手不足度	38.9	35.3	27.8	11.8	11.1	5.6	0.0	11.1	5.6	5.6
運転資金借入	△16.7	0.0	△27.8	△12.5	27.8	16.7	△22.2	△22.2	△16.7	△38.9
設備資金借入	△22.2	△11.1	△16.7	△18.8	△11.1	△17.6	△22.2	△11.8	11.1	△22.2
業華街回数	3.3	3.3	2.9	3.2	1.9	1.6	0.9	2.8	2.0	△5.9
接待回数	1.7	1.9	1.3	1.8	1.9	0.7	0.7	1.3	0.9	△11.8

★調査員コメント★

- ・競合は少なく受注は安定、特殊車両も有している。(電気工事業)
- ・材料代の高騰が続いている。利幅が縮小。従業員の高齢化、人員不足。(一般土木建築工事業)

不動産業

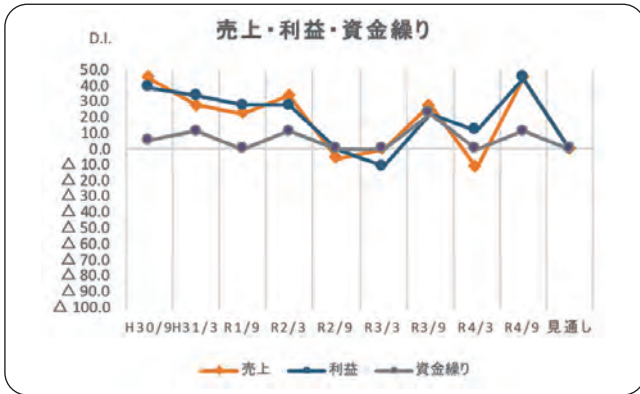
～ 好調感が強まるも、今後は減速する見通し ～



今期のちくしん指数D.I.は、前期比7.2ポイント増加し、△3.4と厳しさが和らいだ。今後は△4.8と1.4ポイント減少し、横ばいの見通しとなった。

今期の業況判断D.I.は、前期比14.7ポイント増加し、プラス50.0と好況感が増加した。今後はプラス23.5と26.5ポイント減少し、好況感は減少する見通しとなった。

今期の売上D.I.は、前期比56.2ポイント増加し、プラス44.4と増加傾向に転じた。今後はプラスマイナス0.0と44.4ポイント減少し、増加傾向から均衡となる見通しとなった。

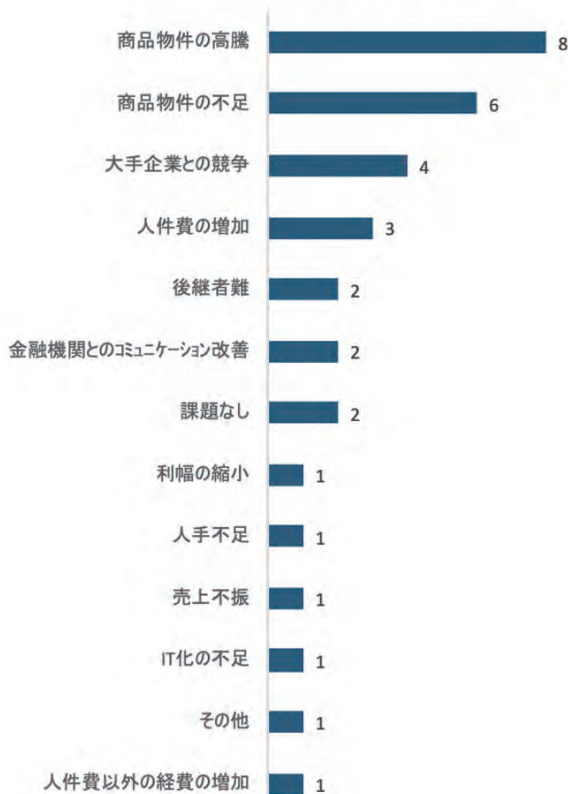


今期の利益D.I.は、前期比32.6ポイント増加し、プラス44.4と増加傾向を強めた。今後はプラスマイナス0.0と44.4ポイント減少し、増加傾向から均衡となる見通しとなった。

今期の資金繰りD.I.は、前期比11.1ポイント増加し、プラス11.1と容易さを増した。今後はプラスマイナス0.0と11.1ポイント減少し、増加傾向から均衡となる見通しとなった。

前期の経営課題は、多い順に「商品物件の不足(7)」「商品物件の高騰(6)」「利幅の縮小(5)」であったが、今期は「商品物件の高騰(8)」が最も多く、ついで「商品物件の不足(6)」、「大手企業との競争(4)」となった。

不動産業の経営課題(複数回答)



調査項目	H30/9	H31/3	R1/9	R2/3	R2/9	R3/3	R3/9	R4/3	R4/9	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	△3.4	△4.8
業況	44.4	44.4	27.8	50.0	△11.1	16.7	44.4	35.3	50.0	23.5
売上	44.4	27.8	22.2	33.3	△5.6	0.0	27.8	△11.8	44.4	0.0
利益	38.9	33.3	27.8	27.8	0.0	△11.1	22.2	11.8	44.4	0.0
販売価格	17.6	16.7	11.1	11.1	5.9	0.0	38.9	29.4	35.3	25.0
仕入価格	17.6	23.5	23.5	11.1	6.7	0.0	38.9	47.1	41.2	25.0
在庫過剰感	△11.8	△11.8	△17.6	△11.1	△20.0	△29.4	△38.9	△23.5	△23.5	△12.5
資金繰り	5.6	11.1	0.0	11.1	0.0	0.0	22.2	0.0	11.1	0.0
残業時間	0.0	△11.1	5.6	△5.6	0.0	△23.5	△11.1	△17.6	△17.6	△18.8
人手不足度	6.3	16.7	22.2	0.0	0.0	△5.9	0.0	0.0	△6.3	0.0
運転資金借入	△11.8	29.4	△11.1	△11.1	△5.6	11.1	△5.6	△11.8	△11.1	△31.3
設備資金借入	0.0	0.0	△11.1	5.6	△22.2	△5.6	△5.6	△5.9	△11.1	△6.3
繁華街回数	3.6	4.6	2.9	3.5	2.8	0.6	0.9	1.1	1.6	△17.6
接待回数	1.8	1.7	1.4	2.8	2.8	0.4	1.2	1.0	0.8	△23.5

★調査員コメント★

- ・7月に所有物件売却。売却以前の業況は例年どおり。(不動産賃貸業)
- ・所有物件の入居状況は高い水準で推移。コロナの影響はあまりない。安定した家賃収入、資金繰り問題なし。商品物件の価格上昇は感じており、情報力を強化し好条件の物件情報を仕入れ、販路拡大が今後の課題。(不動産業)
- ・分譲販売好調。売上、利益ともに安定。資金繰りは自己資金対応できている。(不動産売買、不動産賃貸業)
- ・現在、土地分譲中。問い合わせは常時ある。買い手はすべて付きそうとのこと。(不動産業)
- ・分譲地の仕入れの際、地権者との交渉がいかにスムーズにできるか、分譲に係る経費増加を販売価格に転嫁できるか、が課題。(不動産業)

特別調査

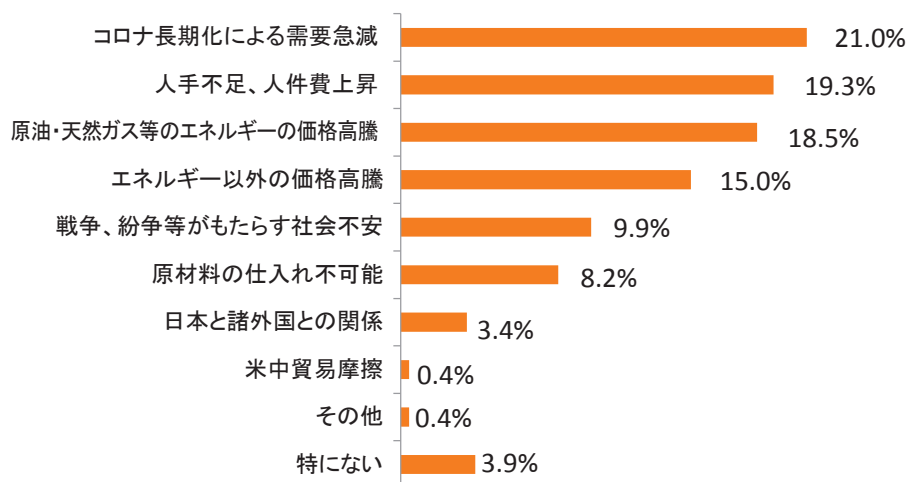
調査目的: 経済社会情勢と中小企業経営について調査しました。

調査対象: 「景気動向調査」に同じ

※小数点第2位以下を切り捨てておりますので、合計は一致しない場合があります。



(1) 最近の経済社会情勢について特に懸念していることがありますか。



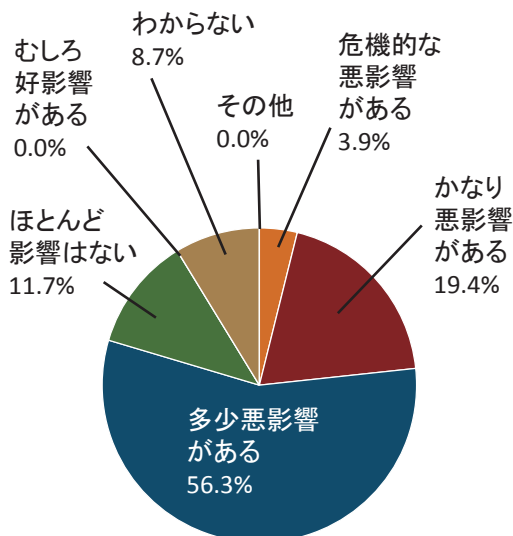
最近の経済社会情勢がもたらす懸念材料は多岐にわたる

最近の経済社会情勢について特に懸念していることについては、「コロナ長期化による需要急減」が21.0%、「人手不足、人件費上昇」が19.3%であり、依然としてコロナ長期化による懸念の回答が多い。

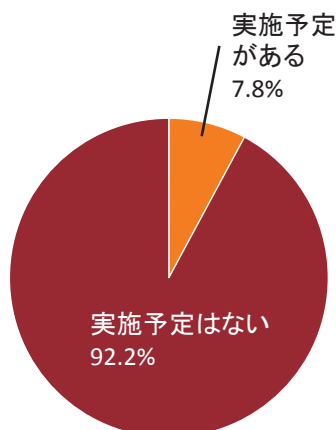
また、「原油・天然ガス等のエネルギーの価格高騰」が18.5%、「エネルギー以外の価格高騰」が15.0%と、原材料価格上昇に関する回答も多い。

(2) 最近のエネルギー価格の上昇が、貴社の収益に与える影響はありますか。

エネルギー価格上昇の影響



省エネ設備投資の実施予定



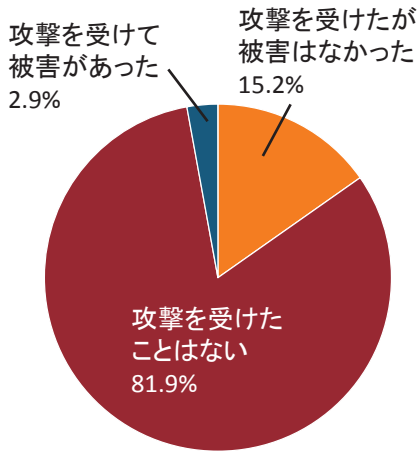
エネルギー価格上昇で幅広く悪影響

最近のエネルギー価格の上昇による収益への影響は、「危機的な悪影響がある」が3.9%、「かなり悪影響がある」が19.4%、「多少悪影響がある」は56.3%と、合計で79.6%の企業が悪影響があると回答した。

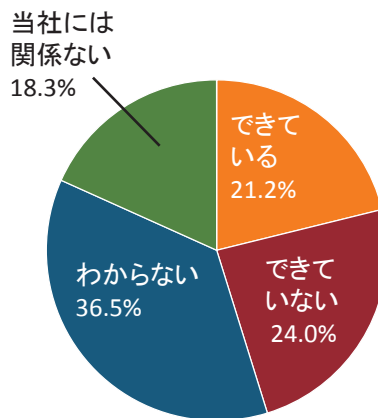
省エネ設備投資の実施予定については、「実施予定がある」は7.8%にとどまり、92.2%が「実施予定はない」と回答した。

(3)サイバー攻撃を受けたことがありますか。
また、サイバーセキュリティ確保のための人材確保・態勢の整備はできていますか。

サイバー攻撃による被害



サイバーセキュリティ確保のための人材の確保・態勢の整備

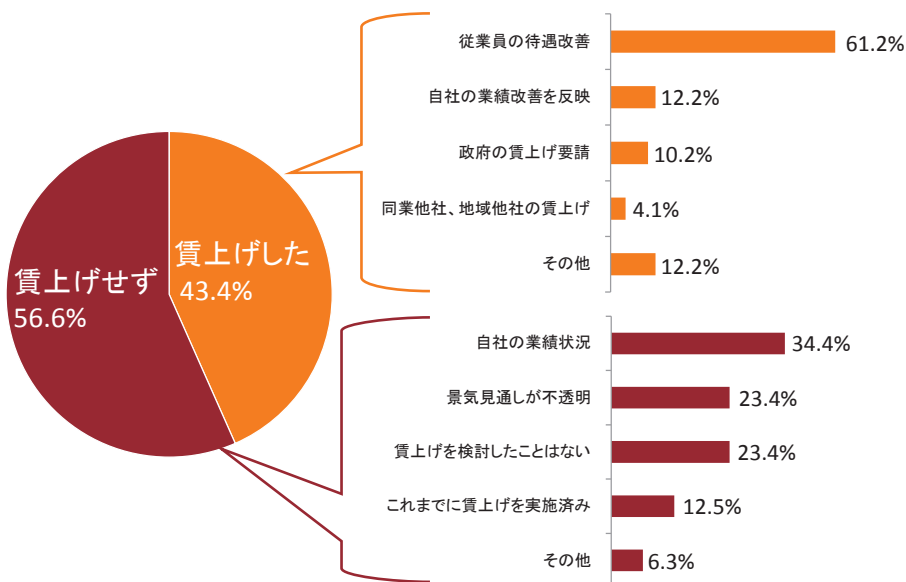


サイバーセキュリティの態勢は道半ば

サイバー攻撃については、「攻撃を受けて被害があった」が2.9%、「攻撃を受けたが被害はなかった」が15.2%、「攻撃を受けたことはない」が81.9%となった。

サイバーセキュリティ確保のための人材の確保・態勢の整備については、「できている」は21.2%にとどまった。対して、「できていない」が24.0%、「わからない」が36.5%、「当社には関係ない」が18.3%となった。

(4)今春に賃上げを実施されましたか。



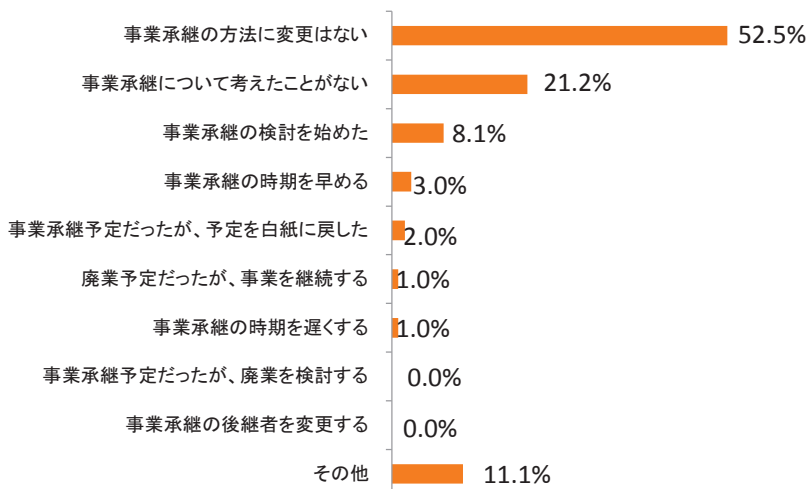
約4割が今春に賃上げを実施

今春の賃上げについては、43.4%が実施し、56.6%が実施しなかったと回答した。

43.4%の賃上げした企業について、その理由の主な内訳は「従業員の待遇改善」が61.2%、「自社の業績改善を反映」は12.2%であった。

対して、賃上げしなかった企業について、その理由の主な内訳は「自社の業績状況」が34.4%、「景気見通しが不透明」が23.4%、「賃上げを検討したことはない」が23.4%であった。

(5)コロナ禍を受け事業承継について考え方が変化しましたか。



一部企業で事業承継の方向性に变化も

コロナ禍を受けての事業承継(M&Aを含む)の考え方については、「事業承継の方法に変更はない」が52.5%、「事業承継について考えたことがない」が21.2%となった。

対して、「事業承継の検討を始めた」が8.1%、「事業承継の時期を早める」が3.0%、「事業承継予定だったが、予定を白紙に戻した」が2.0%と、コロナ禍を受けて事業承継の方向性に变化があった企業もみられる。

「戦争」や「暴力」から目を背けず、自ら考ええる力を養う 〜第一次世界大戦での久留米ドイツ兵俘虜収容所の記録から〜

(1) 歴史を紐解くと、さまざまなもの「今」が浮かび上がってくる。幕末の不平等条約改正の悲願を果たすため、苦心の末1898(明治31)年に制定された日本民法は、最近その中核部分である債権法の大改正が行われた(2020(令和2)年4月1日施行)が、その歴史的な基礎は、実は2000年前の古代ローマ法に由来する。ラテン語文献を渉猟しながら古代ローマ法の観点から平和な市民生活を秩序付ける民法を歴史的に研究してきたが、今なお繰り返し返される戦争も常に頭から離れることはない。なぜなら、地中海を中心に広大な帝国を作り、長期間パックスローマーナ(ローマの平和)と呼ばれる空前の繁栄を築いたローマの力の源が、戦争における勝利にあったからである。

華々しい勝利の背後には、戦争捕虜の問題があった。ローマの時代、戦争捕虜は親族などに連絡を取って金銭の支払いなどで解放されたが、そうでない場合、奴隷となった。ただし、古代社会では稀有なことに、ローマの奴隷は、能力に応じて丁寧に扱われたし、一定のローマへの貢献等の要件を満たせば、解放奴隷としてローマ市民になる道が開かれていた。その意味では、戦争捕虜は絶望的なものではなかった。

(2) では、現代はどうか。第二次世界大戦後の日本兵捕虜はソ連のシベリア抑留による非人道的な取り扱いを受け、戦後でありながら多くの死者が生じたことは周知の事実である。イラク戦争、アフガニスタン戦争での捕虜はアメリカによる執拗な虐待を受けた。そして、ウクライナでも…。一体、直前まで殺し合いを続けていながら、勝利者が敗者である戦争捕虜を人道的に取り扱うことは可能であるのか。このような人類史上の普遍的な問いかけを考察する格好の素材が、実は久留米にあったことをご存知でしょうか。

(3) かつて久留米は国内有数の「軍都」であった。久留米には、1897(明治30)年に、歩兵第48連隊、第24旅団司令部、衛戍病院が設置され、1907(明治40)年には通称「菊兵団」と呼ばれる精鋭部隊の第18師団が設置された。日本の近代戦である日清戦争、日露戦争、日独戦争はちょうど10年

間隔で起きており、「久留米の48(ヨンパチ)」は、日露戦争や第一次世界大戦、上海事変等に出征して活躍し、広く世間に知られていた。

1914(大正3)年7月に勃発した第一次世界大戦は人類が初めて経験する近代的な総力戦であった。当時、イギリスと同盟を結んでいた日本は、山東半島の青島(キウタウ)に租借地を作り、巨大な要塞を築いた。ドイツと日独戦争を行い、久留米の第18師団が、神尾光臣中将を指揮官として出征して勝利に貢献した。

11月7日にドイツ軍が降伏し、約4700名のドイツ兵俘虜(当時捕虜のことを俘虜と呼んだ)が、久留米俘虜収容所を始めとする日本各地計16力所(後に12力所、6力所に集約)の収容所に収容された。他方で、ヨーロッパ戦線は、当初短期間での終結が予想されたが、膠着状態のまま長引き、ドイツが敗戦してヴェルサイユ講和条約が調印されるまで収容は5年余りの長期にわたった。

(4) 久留米の収容所は、現在久留米市国分町にある久留米大学医療センターの敷地付近にあり、1319人を収容し全国最大規模のものであったが、戦争が長引くことを想定しておらず、決して快適なものではなかった。(写真①)

久留米俘虜収容所の所長には、後の総理大臣級の所長が5人兼任したが、中でも、2代目の真崎甚二郎中佐は、佐賀出身で後に教育総監・陸軍大将となり、皇道派頭目の一人として二二六事件に関与したとされる。戦争の長期化に伴い、この時期には、内部でいろいろな事件が起きた。特に1915(大正4)年11月15日に、大正天皇即位の大典(天長節)の際に、贈り物として、俘虜にビール1本とリンゴ2個を特別に与えた

が、2人の将校が拒否した。これに立腹した真崎所長が将校らの頬を殴打し、俘虜の虐待を禁じたハーグ陸戦



写真①

規則4条違反を根拠に、俘虜たちは所長に激しく抗議し、当時まだ中立国だった米国外務省の調査派遣を要求する問題に発展した。

日清戦争・日露戦争・第一次大戦(日独戦争)の戦勝国である日本は、欧米諸国から文明国として認められるように、国家の方針として国際法を遵守しようとした。それだけに、鳴門市の板東俘虜収容所が人道的で「模範収容所」と称賛されるのと比べて、この事件がネガティブな印象を与え、久留米俘虜収容所は、従来の研究で「日本のKZ」と呼ばれたり、映画「バルトの楽園」(2006年日本公開)で冒頭に久留米俘虜収容所が唯一実名で出されて、殴打シーンが描かれ、鳴門市の人道的な俘虜施設を思わせる施設と対比されたりしたことによって、その印象が一般に定着した。

(5) しかし、当時、久留米俘虜収容所に収容されたドイツ兵将校の74名のうちの一人であるカール・フォークト博士(Dr. Karl Vogt: 1878-1960)の自伝的な記録「ある日本在住ドイツ人の人生記録から」(Aus der Lebensgeschichte eines japandeutschen, Tokio, 1960)を丁寧に他の証言と比較しながら読みこむと、暴力的な所長による蛮行が行った劣悪な収容所という見方が表層的であることに気づく。フォークトは、日本語と日本文化を学び、外交官を務めた後、ドイツ人として日本で最初の弁理士資格を取得して横浜に法律事務所を開き、ドイツ人法律家の草分け的な存在として、シーメンス事件、青島要塞陥落交渉など日独間のさまざまな歴史的事件に弁護士や通訳として立ち会った歴史の生き証人でもある。真崎所長による殴打事件の現場にも通訳として立ち会っていた。

(6) 久留米俘虜収容所には、19世紀ドイツが凝縮された「擬似社会」があった。

まず、将校とそれ以外には、俘虜となっても大きな格差があり、個室を与えられていた将校には、傲慢で短気で怒りっぽい「激情家」が約10名いた。特にドイツ俘虜の代表者であったアンデルス少佐らは、待遇悪化の改善要求を、要望ではなく、当時明確に定義されていなかった俘虜の権利

久留米大学だより

として、一方的で見下すような頑迷な態度で求め、強硬姿勢を崩さなかった。早々に新興国である日本に敗北した一方で本国の戦争は継続しており、将校らの焦燥感や挫折感もあったであろう。ドイツ留学の経験がある真崎所長は、オーケストラをつくるなど所内の改善に意欲的ながらも、この頑迷な態度に非常に悩み傷ついて、フォークトに心情を吐露している。

次に、ドイツ国内の民族問題があった。久留米収容所には、ポーランド人やアルザス・ロレーヌ出身の兵等、さまざまな地域の出身者がいた。その中で、ポーランド出身の俘虜がドイツ人将校に反抗して3ヶ月の重傷を負ったが、真崎所長は入院させて保護して、将校らを非難した。支配民族と被支配民族間の複雑で難しい感情を軽視されたと受け取った将校らは、所長に反発を深めたようである。

強硬派将校の1人であるブーヘンタラー陸軍大尉は、真崎所長にかなり感情的な攻撃と蔑視の意図を持っており、すべての悪事の計画者とされ、天皇即位のお祝い品についても「冷淡な態度」を取ろうと決心していた。実際にその影響で2人の将校は贈り物を受け取らなかった。2人は天皇を「侮蔑」したと受け取られ、降伏した俘虜でありながら日本軍に対して「敵」という言葉を使っており、日本側から見れば人道的に取り扱べき理由が見いだせなかった。真崎所長はそれでも口を置いて冷静に説明したが、ドイツ将校等の行き過ぎた反抗的態度に対して、我慢の限界を超え、つい感情的になってしまったという印象である。

フォークトは、俘虜将校たちが、やみくもに「プロイセン風の高圧的な態度で交渉したこと」の思慮のなさを、繰り返し指摘していた。当然俘虜は、ハーグ陸戦規則第8条にあるように、国の陸軍現行法律、規則及命令に不従順な行為をすれば、必要な厳重処分を受けた。

このような過度に自尊心が高い職業軍人である将校たちに対して、一般の市民兵の出現を背景とするハーグ条約の「人道的配慮」をどこまで徹底して適用するべきであったか、そこに当事者としていかに深い葛藤が存在したかは察し難い。戦争が長期化するかはつきりしない見通しの中で、決して立派とは言えない施設を、戦闘に参戦した者が最も多い師団本部の近くで、多くの問題を抱えながら、国策とはいえない「人道的」運営する難しさを考えたとき、規律を厳格にして対応したことを、所長の軍人氣質という人格の問題にだけ還元するのは慎重であるべきであろう。確認し

ておかなければならないのは、当時のヨーロッパ各国における戦争俘虜の死亡率は、圧倒的に日本よりも高く、その虐待はまさに死に至るものであったことである。

大規模収容所となって、矛盾が最も噴出した真崎所長時代の収容所の状況は、人類史上全く新しいタイプの近代型戦争に伴い、人道的配慮という困難に懸命に取り組んだ稀有な事例として多角的に研究されるべく、再構成されるべきである。当時の暴力性を断罪することは簡単であるが、むしろそこにこそ人類として学ぶべき葛藤や宿命が潜んでいるように思われる。その探求の積み重ねによって、今日も止まない捕虜への虐待防止という普遍的な問題への示唆を得ることができるとはならないだろうか。

ところで、久留米俘虜収容所では、比較的行動は自由で、数多くのコンサートや演劇が上演され、体操クラブの結成、作品展覧会などの開催が行われた。音楽に詳しいフォークトは、特にオーケストラにベートーヴェンの曲を好んで演奏させた。歓喜の歌で有名な第九は、1919(大正8)年12月3日、久留米高等女学校(現在の明善高校)で俘虜の前ではなく一般の日本人の前で初めて演奏(2、3楽章のみ)された。また、俘虜がゴムの技術を伝えるなどブリチストンをはじめとして地元の産業にも貢献した。(写真②③)

久留米大学では、所蔵する豊富な資料をもとに、法学部設立30周年(2017年)で殴打事件の周辺の違法性を取り扱い、文学部設立30周年(2022年)で残された写真をもとに当時の社会の世相を取り扱っている。収容所内で上演された楽曲や演劇についても、注目する研究者がいる。閉塞的な空間における「鉄条網病」や催された数々のスポーツ行事は、医学や心理学にも関連し、産業に対する影響は、経済学にも関連するであろう。久留米に代表されるドイツ兵俘虜収容所は、学際的な研究を経て、初めて本来の姿を現すと思われる。

今年(2024)の4月に大学の地域連携センター長に就任して以来、大学に心ざわしい地域との連携の在り方を日々模索している。久留米とその周辺は、古くからの歴史があり、田舎と都会が程よく混じっており、大変住みやすい地である。地域連携と云えば、一般にこの地域に定住し、その産業を支える人材養成の観点

が強調されることが多い。確かにそれは大切なことである。ただ、この地で身近な問題を掘り下げれば、普遍的で時代の最先端で問われている問題が多く眠っている。筑後川流域の持続可能な環境生活の在り方、少子高齢化問題、健康や介護の問題、地方創成と都市経営、過疎化問題、水害などの災害対策の問題等々である。研究と教育の専門機関である大学にとって、それらを根源から掘り起こし、問題提起とともに普遍的な視野を広げ、そこに集う若者たちと未来への展望を共有し、地域社会へ送り出すことが、地域から信頼を得る最善の道ではないかと思う。



写真②

俘虜の問題にしても、特に暴力を伴った歴史については、それだけで反感を持つ方もまた多い。しかし、そこから目を背けず、自分なりに考える力を養った若者こそ、地域を支える柱になると信じている。



写真③

(参照) 拙稿『ドイツ人法律家カール・フォークトが見た久留米俘虜収容所』について、次のQRコードをご覧ください。



▲ 上村氏は「柁木」の柁の上部にいる方
久留米大学法学部教授(民法・ローマ法専攻)
久留米大学地域連携センター長

上村 一則 先生

【プロフィール】
うきは市吉井町の出身です。
1988年に九州大学法学部を卒業し、同大学院法学研究科・助手を経た後、1997年に久留米大学法学部に着任しました。
学生時代にドイツへの研修旅行に参加してベルリンの壁に衝撃を受け、ヨーロッパの成り立ちに興味を持ちました。ローマ法と民法の研究を始めてから、主にミュンヘン大学やフライブルク大学で継続的に在外研究を行っています。その後、法学教育の観点から被災地復興と地域貢献に深く関わり、2022年から久留米大学地域連携センター長を務めています。地方自治体の委員会の仕事も微力ながらお引き受けしています。
大学と地域との在り方を模索する毎日です。



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 天年堂

創業400年の伝統企業の「七方良し」とは

学生：昨年に創業400年を迎えられたという事で、その歴史を教えてください。

稲生：1621年に初代久留米藩主である有馬豊氏公の移封に伴った御用商人が始まりだとされています。

学生：その当時からお香を取り扱っているのですか？

稲生：当時は地元の産物を幅広く取り扱っておりました。現在の屋号に改め、薫香類を中心に取り扱うようになったのは明治の頃の事です。

学生：なるほど。では現在の事業内容について伺ってもよろしい

でしょうか？

稲生：当社はお香を始めとする薫香類の製造販売を行っています。「原料、製造、販売」の三つの部門を設けており、自社製品のみならず他社製品も手掛けています。

学生：原料から手掛けていらっしゃるのですか？

稲生：そこが当社の強みであり、こだわりです。原料から作る事で研究開発に関するノウハウがたくさん蓄積されます。このノウハウの蓄積が他社との差別化につながっているのだと思います。実際に、久留米大学と協力して「ベチバー香」という不眠に悩む方々に向けたお香を開発した際にも、この強みが生かされました。

学生：ベチバーという名前を初めて知りました。どういったものですか？

稲生：インドを原産とするイネ科の植物で、根に含まれる芳香成分に深くリラックスさせる効果があるそうです。これをお香として研究、開発しました。その効果は久留米大学で分析され、睡眠の質を高めるという科学的な裏付けがなされています。

学生：まさに原料から扱うからこそ生まれた製品ですね。こだわりの熱意を強く感じました。では経営する上で特に意識していることはありますか？

稲生：「売り手良し、買い手良し、世間良し」の「三方良し」という商人の考え方がありますが、当社はさらに視野を広げて「七方良し」の精神を持っています。従業員や仕入れ先、販売先など関係する全ての方々にとっての「良し」を追い求める姿勢が私達の経営の基本です。これは社長の私だけでなく、従業員全員が意識しています。まずは人の役に立つ事。その対価としてお金が得られるのであって、それを逆に考えてはいけません。その考えを忘れず「こ」まで続けてきました。



株式会社天年堂
代表取締役

稲生 敏美 さん



学生：400年の歴史の中で培われてきた精神ですね。まさに「長続きのソウ」とも言えるのかも知れませんね。ではその心を持って、今後挑戦してみたい事や伸ばしていきたい事などはありますか？

稲生：二人の為に「祈る文化」ですね。お線香を立て、手を合わせるといった日本の大切な香りの文化を伝承していきたいと考えています。

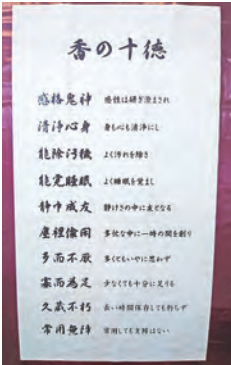
学生：最近では自宅に仏壇のない家も多いようですが、お線香に触れる機会自体が減っているのではないのでしょうか。

稲生：そうですね。特に小さいお子さんはお線香を知らないという事もありますので、普段使い出来る「お香」といった、若者に向けた製品の開発に力を入れたいと考えています。先ほどのベチパー香もその一つですね。それに合わせて、ギフトショーなどのイベントへの出店や、PR動画の作成、ワークショップの開催など、情報発信にも力を入れています。

学生：大企業と比較した際、中小企業の強みとはどのような点が挙げられますか？

稲生：「組織の柔軟性」と、「少数生産」が強みです。大企業に比べ、ニッチな商品や日本では珍しい原料を使用した製品などの開発ハードルは低いと思います。当社の場合には特に、自社で製造しているので少数での生産が可能である事も大きな強みとなっています。これによって、お客様それぞれのニーズに寄り添った製品をご提案する事が出来ます。

学生：先ほどの七方良しの精神ですね。しかし、中小企業ならではの課題もあるかと思いますが、その一つとして、近年では業務の効率化



を図るデジタル化、DXをどの

ように導入するかが企業の課題となっているように見えますが、御社ではどのような取り組みを行なっているのかを教えてください。

稲生：当社では大きくふたつ、「自社Webサイトによるオンラインショップの制作」、スマートフォン（タブレット端末を用いたPOSシステム）の導入といった取り組みを行なっています。

また、同時にデジタルカタログをWebサイト上で確認できるようにする事で、お客様への商品説明や紹介が容易となりました。そして、昨年度はスマートレジの導入に取り組みました。それまでは手入力で会計情報を記録していたのですが、それでは効率が悪いと、自動で記録ができるスマートレジを導入しました。これによって誤入力が無くなった上、業務に要していた時間を削減する事が出来ました。大企業規模の予算を投じる事は出来ないため、出来る事から一つずつ問題を発見し、解決しています。

学生：他にも検討中のものなどはありますか？

稲生：在庫管理のデジタル化を検討中です。例えば、倉庫の在庫が切れてしまった場合、倉庫と工場、それぞれの在庫の状況を今までは電話で確認していたので、お客様をお待たせしてしまうという問題がありました。そこで、全体の在庫状況をいつでも確認出来るようにすれば迅速な対応が可能になるのではないかと考えています。



学生：なるほど。業務の効率化は従業員だけでなく、お客様といった周りの方々にとつての利益にもなるんですね。では、ここからは学生に向けた内容となりますが、御社が求める人材とは、どのようなものでしょうか？

稲生：まずは素直でやる気のある人ですね。物事の後に良かった点も悪かった点も受け止め、次に活かせるような、素直でやる気のある人が良いですね。そういった人は職場でもすぐに認められていくと思います。受け身ではなく、積極的に取り組んでくれるようなそんな人が理想です。

学生：では最後となりますが、就職活動中、またはそれを控えた学生へのメッセージをお願いします。

稲生：ぜひ「自社へ」。ぜひ、地元の魅力を再確認して欲しいなと思います。久留米は福岡市内へのアクセスも良く、住みやすい街ですから、ぜひ久留米で就職し、久留米から世界へ向けて発信していただきたいなと思います。

学生：私もですが、就職は地元を離れて都会へ、という願望は若い人に少なくないですかね。

稲生：若い時はそうなのですよね。ただ、地元も良いよと学生さんに伝えたいです。



株式会社 天年堂

〒839-0863

福岡県久留米市国分町1382-1

TEL.0942-51-2305

FAX.0942-51-2308

<https://kohotennendo.com/company/>



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 BooFooUooJAPAN

お客様のニーズを取り込んだ

新たな自動車リースの形

学生：それでは、御社の歴史と現在の事業内容を教えてください。
石川：当社は元々、クレープの製造販売を行う菓子製造業者でしたが、この数年、工場が度重なる浸水に見舞われ、同時期に自動車業界に携わるきっかけを掴んだ事もあり、現在の中古車リース事業へと大きな事業変更を行いました。

学生：全く異なる業種への転換となると、困難が多かったのではないですか？

石川：そうですね。初めは中古車の販売を行っていたのですが、お客様のデータを分析したところ、リピート率が低いとい

う事に気付きました。そこで、何か他社と差別化できるサービスをと考えると、中古車カーリースを始めました。

学生：他社との差別化という点について、御社の強みを教えてください。

石川：自社の整備工場を構え、プリウス等のハイブリッド車に特化する事で、メンテナンスや修理を他社よりも安価で迅速に行える事が当社の強みです。車種を絞っているため、バッテリーなどの消耗品の在庫を確保しやすく、作業員の作業効率も向上しやすい環境になっています。ここで削減したコストをサービスの料金に還元する事で、お手頃で充実した安心のサービスの提供を実現しています。

学生：消費者目線で考えられたサービスだと思えます。何か経営する上で意識している事があるのでしょうか？

石川：まさに、お客様が「何を求めているのか」を常に考えています。お客様にとって車は生活の一部となるものですから、世間の動向を見極め、どのようなニーズが現在、そして今後生じるのか、といったことに関心があります。今、ここで、誰が、何を欲しいと思っているのかを常に意識しながら、日々試行錯誤しています。

学生：なるほど。世の中の流れを見極め、掴むという事ですね。では、これからの御社のビジョンとしてはどのようなものがありますか？

石川：「車検と輸出事業を自社で直接行えるようにしたい」と考えています。現在、修理とメンテナンスは自社工場で行えるのですが、車検は出来ないのです。それをぜひ可能にしたいです。また、リース期間の終了



株式会社 BooFooUooJAPAN
代表取締役

石川 淳子 さん



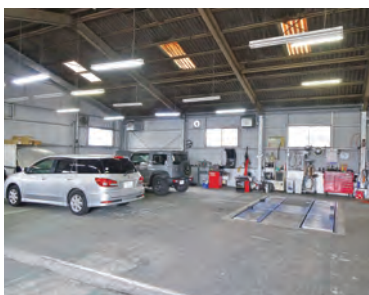
したリースアップ車が徐々に戻ってきているのですが、これらを海外の需要がある地域へ直接輸出できたらく考えられています。

学生：自動車業界にはグローバル展開している大企業がいくつもありますが、そういった会社と比較した時の御社、つまり中小企業の強みにはどういったものがありますか？

石川：社員一人の提案で会社を変える事が出来る、という点だと思います。当社には現在8名の社員がおり、「全員が主役」という意識を持って仕事に取り組んでいます。そして、その為には社員同士が思いやりを持ちながら、一人一人がそれぞれの能力を磨いていく事が大切です。

学生：なるほど。では、その為に御社が求めている人材像を教えてください。

石川：完璧でなくても良いと考えています。何か一つ、周りの人より輝くものを持っていて、それに情熱を注げる人。自分の仕事に誇りを持っている人には評価できるものがたくさんあると思います。そういう人が集まり、良い仲間となって会社として良い成果を生んでいく事が理想であり、その中で高め合っていくことができればと考えています。



学生：自分にはこれが出る、したい」と情熱に溢れた人ですね。

石川：そうですね。それだけで良いのではないかと。その能力をいかに伸ばしてあげるか、という事も社長としての私の役目だと思います。

学生：なるほど、互いに高め合うという点を重視されているんですね。ここまでのお話で、御社のビジョンや熱意が伝わってきました。さて、ここで話題は変わりますが、今回私たちが最も関心をもってお聞きしたいことがあります。御社のDXへの取り組みについてご説明いただけますか？

石川：これまでに「サービスの紹介動画の作成」「会計業務の効率化」「24時間対応の予約システムの導入」といった3つの取り組みを行いました。クラウド会計ソフトを導入して集計作業などが自動化されると、経理の担当者には「自分がやらなくなるのでは」という不安がありました。そういった理由であまり積極的に踏み込めない領域だったのですが、新型コロナウイルスの影響でお客様の来店が減り、対面での商品説明の機会が減ると、やらざるをえない状況にまで追い込まれました。そんな折、久留米市の「久留米市中小企業DX促進補助金」という後押しもあり、前向きに取り組むを進めることができました。これにより、経理・会計にかかる時間が大幅に削減され、効率化を図ることが出来ました。

学生：先ほどの不安は払拭されたのでしょうか？

石川：そうですね。このことを通じてデジタル化の意味を知る事が出来ました。経理を担当していた社員には削減できた時間でリスティング（注）を行い、新たな業務を習得してもらおう事で、会社に新しい考えや方向性が生まれましました。新たな活躍の場ができたことで、その人が必要なくなる、という不安は解消されました。また、更なる取り組みと

して、電話で受けていた予約などの対応を全てWeb上で24時間受け付けられるようにして、社員に「時間と心の余裕」を作りました。この時間を新しいことへの挑戦に使えばと考えています。

学生：そういったDXへの取り組みを行う上で生じた問題はありませんでしたか？

石川：やはり、先ほどの「仕事がなくなるのでは」という社員の不安が大きな問題であったと考えています。この不安を解消するために、私は社員全員に説明し、話し合い、DXへの理解を深め共有する事で、スムーズに導入し活用しようとなめました。現在DXの導入に悩んでいる経営者さんがいたら、それを導入する目的と、その先の展望までを考えて、社員みんなで話し合ってみてはどうでしょうか。

学生：では、最後になります。就職活動中、またはそれを控えた学生へのメッセージをお願いします。

石川：遊びも学びも、目の前のものにとことん全力で取り組む事を忘れないでください。その中で、何か自分の心に響くものを見つけたら、それが出来ると思います。

（注）リスティングとは、「新しい職業に就くためあるいは、今の職業で必要とされるスキル的大幅な変化に対応するために、必要なスキルを獲得すること」(経済産業省)と定義されています。



株式会社BooFooUooJAPAN
〒839-0815
福岡県久留米市山川畷形町1-5
TEL.0942-41-8450
FAX.0942-41-8495
<https://boofouoo.jp/>

取材を終えて… ～インタビュー感想～

天年堂



久留米大学商学部商学科4年
山田 奨馬

今まで、DXとは社内の業務効率を改善する事で従業員ひいては会社に利益をもたらすものであると考えていましたが、お客様の満足度にも繋がったという話を聞き、「なるほど」とDX導入の意義を掴めた気がします。「七方良し」と、常に全員にとっての利益を追求し、挑戦を続ける姿勢からは400年という伝統の説得力を感じました。

久留米大学商学部商学科4年
樋口 理菜

SNSの活用やECサイトの改善などDXの推進に努め、1621年から続く伝統ある天年堂から香りを発信する稲生さん。「三方良し」のみならず、「七方良し」の精神で仕事に励む稲生さんの、久留米と香りに対する真剣な思いが伝わってきました。

久留米大学商学部商学科3年 中村 紀蝶

今回、取材を通して貴重なお話を沢山聞かせていただきました。生活の質を高める商品を作る為に原料から製造を行うなど、職人さんの素晴らしい技術から強いこだわりを感じました。また、400年という長い歴史を持つ企業も、伝統を重んじながら時代に応じてDXを取り入れている事に関心を持ちました。このような企業がますます増えていくことを想像しながらたくさんのお話を学ぶことができました。

BooFooUooJAPAN



久留米大学商学部商学科4年
山田 奨馬

DXの取り組みにあたって、導入するものがどういったもので、どういったメリットがあるのかを説明し話し合う事が大切という話を聞き、この「意識のすり合わせ」は今回の件のみならず、チームで活動する際に非常に重要になる考え方であると感じました。私も今後、意識していこうと思います。

久留米大学商学部商学科3年
串田 詠都

最も心に残ったお話が、「一つの事を一生懸命頑張ると」という言葉です。普段から意識しておかなければならないと思いつつもつい忘れがちなことなので常に心掛けておくことが大切だと気づかせて頂きました。石川社長の高い志が、DXやIT化への取り組みを通して業績や顧客満足度の向上に繋がっているのだと理解できました。今回、石川社長のお話を聞けた事、取材を通して多くの方と関わる機会を頂いた事を心から感謝申し上げます。

久留米大学商学部商学科3年 武田大樹

お話を聞いて、ここでは「何か一つ輝き・誇れるものを持っている人」が求められている事が伝わってきました。また、社員個人の力を活かしつつ団結することで会社をより良く変革している事がわかりました。さらに、経営者がDXのメリットを理解しているも社員のもつ不安を解消できない企業もあるため、久留米市の補助金のように、DX事業へ踏み込むきっかけのようなもので社会全体に醸成していくことも必要なのだと気づきました。今回は、常に会社を成長させていく社長の、とても前向きなお話を聞いて私も元気づけられました。



地域経済情報誌 ここんきに

←本誌のバックナンバーはこちらから見る事が出来ます！



久留米市DX取組企業のご紹介

←久留米市DX取組事例インタビューはこちらでチェック

～ DXについて ～

DXとは、デジタルトランスフォーメーションの略で、経済産業省の資料によると「企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、製品やサービス、ビジネスモデルを変革し顧客のニーズに対応するとともに、業務や組織を変革し、競争上の優位性を確立すること」とされています。

「IT化」が既存の業務プロセスをデジタル技術により効率化する「手段」であるのに対し、「DX」はデジタル技術の活用によりビジネスモデルや企業カルチャーなどを根底から変えていくもので、「目的」と考えられます。

DXに関心を持つ企業、必要性を感じている企業は年々増加しているものの、まだ取り組めていない企業も数多いことかと思えます。

このような中、国や県、久留米市などは、各種補助制度を用意するなど企業のDXを推進しています。

ちくしんも、皆様のDXの取組みを応援しています。ご不明な点等ございましたらちくしんへご相談ください。

久留米市 中小企業DX促進補助金

久留米市
中小企業DX
促進補助金

デジタル技術を活用し ビジネス環境の変化に 対応する事業者を支援

補助率・補助金額 補助率 **1/2** 補助上限 **20万円**

受付期間 令和4年12月28日(水) まで
※期間内であっても予算の上限に達した時点で受付を終了します。

対象事業 デジタル技術を活用し、**生産性向上**に新たに取り組む事業

デジタル技術を取り入れることで、業務の効率化、人的コスト削減・人手不足の解消、生産量の拡大(生産速度の向上含む)、不良率低減等の生産性向上に取り組む事業

対象経費 ソフトウェア等利用料、委託費(外注費)、機器購入費
※機器購入には新たなシステム導入が必須(機器の買替や増設は対象外)
※機器購入費の補助上限額は10万円とします

対象要件 次の全ての要件を満たす事業者を対象とします
 (1) 市内に事業所を有し、事業を実施している中小企業者
 (2) 市税を滞納していないこと
 (3) 暴力団排除条約等に該当しないこと
 (4) 久留米市中小企業DX促進補助金の交付を受けていないこと
※令和3年度に当該補助金を活用した事業者は対象外です。
 (5) その他市長が適当でないとする者ではないこと

お問合せ先：久留米市 商工観光労働部 商工政策課 ! 画面もご確認ください!

久留米市中小企業DX促進補助金 検索

申請書類や詳しい内容は、ウェブで検索、またはQRコードから市HPをご覧ください。

Tel: 0942-30-9133
Fax: 0942-30-9707
Mail: syoko@city.kurume.lg.jp

市HP

経済産業省 IT導入補助金

(IT導入・DXを検討中の皆様へ)

ITで業務効率化・データ活用をしたい
インボイス制度への対応も進めたい
複数社で連携し、DX(デジタルトランスフォーメーション)を進めたい
セキュリティ対策を進めたい

IT導入補助金が生産性向上を後押しします!

✓ IT導入補助金
(サービス等生産性向上IT導入支援事業)

新たにスタートする「デジタル化基盤導入類型」では、
 インボイス制度(2023年10月開始)への対応も見据え
 企業間取引のデジタル化を強力に推進します
 また、新たに「セキュリティ対策推進枠」を新設します

	通常枠		デジタル化基盤導入枠 ^{NEW}				セキュリティ対策推進枠 ^{NEW}
	A類型	B類型	デジタル化基盤導入類型		複数社連携IT導入類型		
補助額	30万円～ 150万円未満	150万円～ 450万円以下	5万円～ 50万円以下	50万円超～ 350万円	10万円～ 20万円	～20万円	5万円～ 100万円
補助率	1/2以内	3/4以内	2/3以内 (※2)	1/2以内	(1)デジタル化基盤導入類型と同様 (2)・(3) 2/3以内		1/2以内
補助対象経費	ソフトウェア購入費、クラウド利用料(1年分)、導入関連費		ソフトウェア購入費、クラウド利用料(最大2年分)、導入関連費、ハードウェア購入費				クラウド利用料(最大2年分) (※3)

(※1)消費動向等分析経費のクラウド利用料は、1年分が補助対象となります
 (※2)交付の額が50万円超の場合の補助率は、当該交付の額のうち50万円以下の金額については3/4、50万円超の金額については2/3
 (※3) (注) 情報処理推進機構 (IPA) 「サイバーセキュリティ対策」に搭載されたサービス
 令和元年度補正予算及び令和3年度補正予算で中小機構に協賛

経済産業省

中小企業銀行

Be a Great Small
中小機構

詳しくはこちら

【久留米市HP】



【補助金事務局HP】





次世代を担う人づくり ～大学生の編集者体験～

茶の実油プロジェクトについて

【はじめに】

皆さんは「茶の実油」をご存じでしょうか？その名の通り、お茶の「実」を絞った美容オイルで、ティーシードオイルやティーオイルと呼ばれることもあります。

お茶の「葉」は日本人の生活に根付いています。が、実は、ツバキ科のお茶の「実」からは、様々な成分を含むオイルが取れ、それを活用したスキンケアや、食用油としての利用などができます。お茶の名産地である福岡県八女市星野村で、私たちはこの茶の実油と出会い、調べていくと、そこに地域活性化につながる社会的価値があることに気づきました。今回は、そこで学んだことと、それを踏まえた私たちのプロジェクト活動を紹介します。

①星野村の茶の実油との出会い

私たちは、久留米大学の「被災地復興と地域貢献」という授業を履修し、豪雨被害などの被災地復興に関わっています。

今回取り組んだ星野村は、耳納連山南側の中山間地域で、大分県との県境に位置します。特に玉露をはじめとする良質のお茶の産地として有名です。この星野村一帯は、約10年前に、豪雨災害による被害を受けましたが、地域再生のためのNPO法人「がんばりよるよ星野村」(山口聖一代表)が結成され、復旧の段階から将来の復興を見据えた取り組みを発売に行い、地域再生のモデルとして注目されています。自然豊かで、住民の方々は、大学生として初めてボランティア活動を行う私たちを、とても温かく迎えていただき、その活動の中で、茶の実油の存在を知りました。

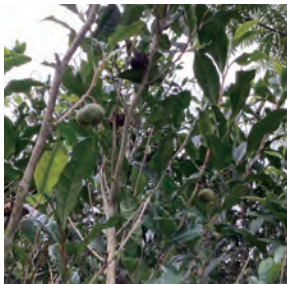
②茶の実油の社会的価値

星野村は高齢化が進み、後継者不足によりこれまで約60年間受け継がれてきた主産業であるお茶の生産が衰退するのではないかと、囁かれていました。そこに水害が重なり、茶畑の耕作放棄地が増加しています。これに対して星野村の住民の方々が、福岡県と八女市の補助金を活用し、茶の実油の製作に取り組みました。調べていくと、社会的貢献度が非常に高い製品だということがわかりました。

茶の実は、耕作を放棄したお茶の木にしかありません。通常私たちが目にする茶畑は、茶の木の上方のできる若い茶葉を切り取って、お茶にするので、木の枝が上に伸びず、花も実もならないように管理されています。ところが、耕作が放棄されると、お茶の木は、どんどん上に伸びて、2メートルほどの高木となり、植物の本能に従って花も実も付けます。ただ、陽の当たる表面に限られるなど、この木にも実ができるわけではないようです。

耕作放棄地から採れた茶の実から、茶の実油を商品化して販売する販路を確立することができれば、茶畑を維持管理し、耕作放棄地を有効活用できます。さらには、商品が売れることで星野村にお金が入って、主産業を活気づけるシンボルになる可能性があります。その意味で、社会的価値が高い商品と言えると思います。

【写真①茶畑】



写真① 茶畑

③茶の実油生産者の皆さんへのインタビュー

星野村の茶の実油は、現在3人の方がグループを作って販売しています。その3人の苗字(西田さん、石川さん、高木さん)の頭文字でN-Tグループと言います。お三方に、代表の西田陽子さんが経営する喫茶花里菜でインタビューを行いました。

「茶の実油は、人の手が行き届かず荒廃した茶畑からとれる茶の実を採取して搾油して製作します。茶葉の繊細な管理よりは楽ですが、一つの実からとれる油は微量なので、たくさんのお実を手作業で集めて、よい実を選ぶ手間が必ずです。」【写真②茶の実】



写真② 茶の実

「廃耕地にはお茶の高木が数のように成長し、収穫機材を入れることが難しく、搾油以外の作業を生産者の手で行います。茶の木から収穫する実は1つ1つ手で取れ、乾燥、脱殻して、殻や皮など不純物を取り除いて、実だけを選別し、ここでやっと搾油の準備ができます。数滴のオイルを作るために茶の実が1000個いると言われるほど希少性があります。」

「星野村の茶の実を使った、無添加で上質な商品をお客様のもとへ届けるという点はとてもこだわっています。星野村の茶の実油は100%の純度で質は高いです。完全無農薬で、慎重によい実を選び、通常2、3回搾油するのに対して、1度の搾油にこだわっていることで茶渋成分などの不

純物や添加物の混入を許さず、純度の高い商品に仕上げられています。一度の搾油しか行わないことは、商品の原価を高めてしまうことになりませんが、高品質な玉露の生産地である誇りもあり、品質の点で妥協したくありません。」

また、実際に茶の実を収穫した茶畑を見学させていただき、夫婦で力を注いで茶を作っていたところ、ご主人が亡くなったために、不本意ながらやむなく耕作を継続することができず、ご主人や周りの方にとっても申し訳なく、茶畑を何とかできればという心からの想いも伺いました。

(4)商品の現状と私たちのプロジェクト活動

販売している商品として「ティーシードオイル」(5000円)、「ナノローション」(2500円)の2つがあり、どちらも肌の弱い子供にも高齢者にも使うことができます。また認知度が低く、品質維持のため値段も比較的高価で、販売数が伸び悩んでいる現状です。商品改良の計画はありますが、在庫商品を売り切れないと先に進めないという壁もあります。私たちは、「茶の実油を一人でも多くの人に知ってもらいたく」という思いで、販売促進策を考え、前期の授業のプロジェクトエクトとして実行しました。【写真③二商品】



写真③ 二商品

まず、私たちも日常生活の中で実際に使ってみました。そして、商品の良さを実感しています。使用感は、サラツとしていてベタツかないのに、肌への浸透を感じられしつとりとした潤いにより保湿されるように思います。オレイン酸やリノール酸などの脂肪酸が豊富に含まれています。個人差はあるかと思いますが、家族や友人にも手あたり次第試して使ってもらった、同じような感想を得ました。

そこで、自分たちの言葉で茶の実油の広報活動を実施しました。

まず、SNSを利用して活動報告・商品情報の発信を大

学生目線でを行い、アンケートなどで意見を集めました。例えば、ネイルアートの後の爪や指先ケア用であれば、多少高価でも若い女性に需要があるという具体的な意見が出ました。また、朝倉市でのボランティア活動では防災フェスタのスタッフとして参加し、茶の実油のPR用のチラシを手書きで製作し、実際に配布しました。配布する際に私たちの活動内容や思いなどを口頭でお伝えすると、事前に予想していたよりも好意的な反応が返ってきて、充実した活動になりました。

つぎに、今後の生産と販売促進のために、他地域の取り組み事例を調べました。1つ目は、佐賀県嬉野・春日地区の茶の実商品です。ここでは茶の実油の他、不純物のないせっけんなども販売されています。2つ目は静岡県のお茶の食べるオイルです。オリブオイルのように身近な料理例を提案するなどの活動を行っています。

星野村の場合、品質に対するこだわりが高価さにつながっています。高価な主商品とそれと並行して、質を落とさずにお手頃価格で、生活の中で多様に生かしていく工夫も必要だと思われれます。後期の授業では、その提案まで取り組みたいと思います。

(5)美のテロワール

今回、被災地を訪ね、久留米市周辺を何度も訪れ、この地域の魅力にしばしば気づかされました。茶の実油に限定すれば、美のテロワールという言葉に凝縮されます。

この地(テロワール)は、おいしい地下水が豊富にあり、土地に合った新鮮な果物や野菜がたくさんとれ、フルーツ王国として美と健康を応援できます。筑後川に面する原鶴温泉一帯では、良質で多様な美肌の湯が大量に湧き出ています。世界的な化粧品メーカーも近年進出しました。耳納北麓には、椿の産地があり、肌に良い良質な椿油を販売しています。マートルのアロマオイルの特産化への取り組みもあります。そして、耳納連山の南側には茶の実油があります。久留米とその周辺は、たくさん魅力があり、食や健康に大切にされているのです。それらがすべて私たちの生活の美しさに

つながるような気がします。私たちは、この地を「美のテロワール」と呼びたいと思います。きっと地域全体のブランド化につながるキーワードになると思います。

＜終わりに＞

記事の作成にあたり、多くの方々にお世話になりました。星野村を訪れるたびに、個性的で魅力的な人々やお店に出会い、その素晴らしいさに気づいたことが、この活動の原動力になりました。復興支援は街づくりにつながるという貴重な学びを得たことに、心から感謝申し上げます。この記事を読んで、茶の実油に興味を持っていただいた方は、取扱店に問い合わせ是非一度お試しください。



取扱店:おばしゃんの店「清流」
Tel.0943-52-3232

八女市のふるさと納税対象品にもなっています。

感想

法学部法律学科3年 田中くみ子

私たちの「ナノローション」や「ティーシードオイル」は、茶の実油の良さを伝える商品だと思っています。

法学部法律学科3年 古賀由美

茶の実油は星野村の更なる活性化に繋がる商品だと思っています。

法学部法律学科3年 家永真衣

この記事で茶の実油や星野村に興味を持っていただけただけです。

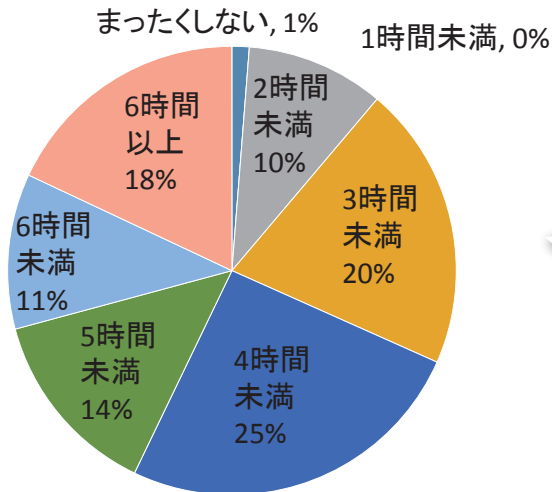
商学部商学科3年 若木光

茶の実油をお使いの生産者の皆さんは、お肌がツルツル驚きました。

久留米大学生にきく！若者のホンネ

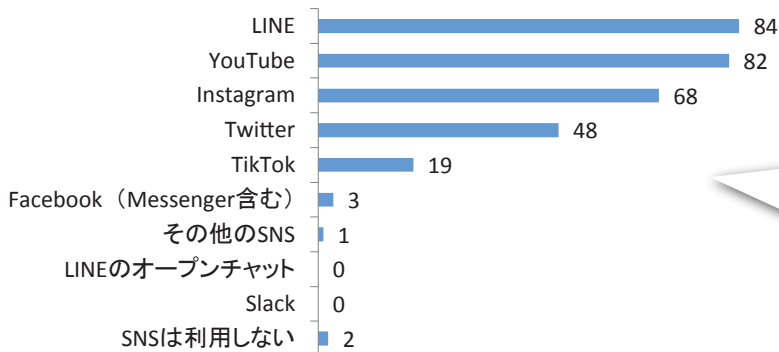
久留米大学生161名を対象にスマホやインターネットの活用状況に関するアンケート調査を実施しました。
(複数回答や無回答が含まれるため必ずしも100%にならない場合があります)

スマートフォンを1日平均何分使っていますか



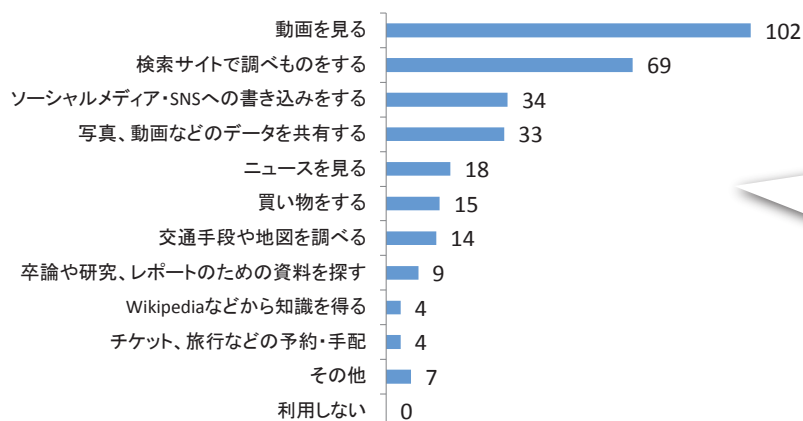
大学生がスマートフォンを使う時間は社会人と比べると長いのかもかもしれません。1日3時間未満の利用者は約31%であり、3時間以上の利用者が約68%います。つまり学生の約3分の2は毎日3時間以上スマートフォンを使っていることになります。また、1日5時間以上のヘビーユーザーが約30%います。

よく利用するソーシャルメディア・SNSのサービス名を教えてください



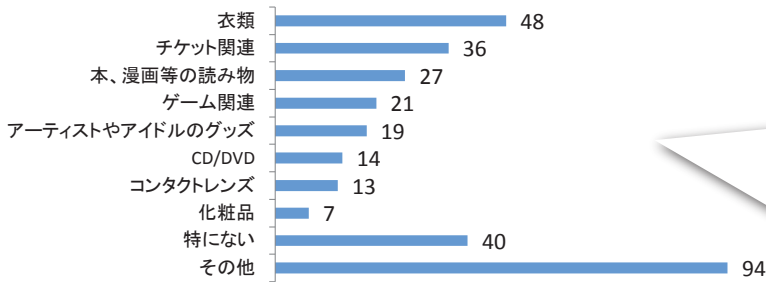
LINE、YouTubeを筆頭に、Instagram、Twitterの利用が多いようです。若い世代の利用が多いと言われるTikTokの利用者もいます。このアンケート結果では、Facebookの利用があまり見られません。Facebookは、もっと上の世代のツールのようにです。

インターネットをどんなことに利用していますか



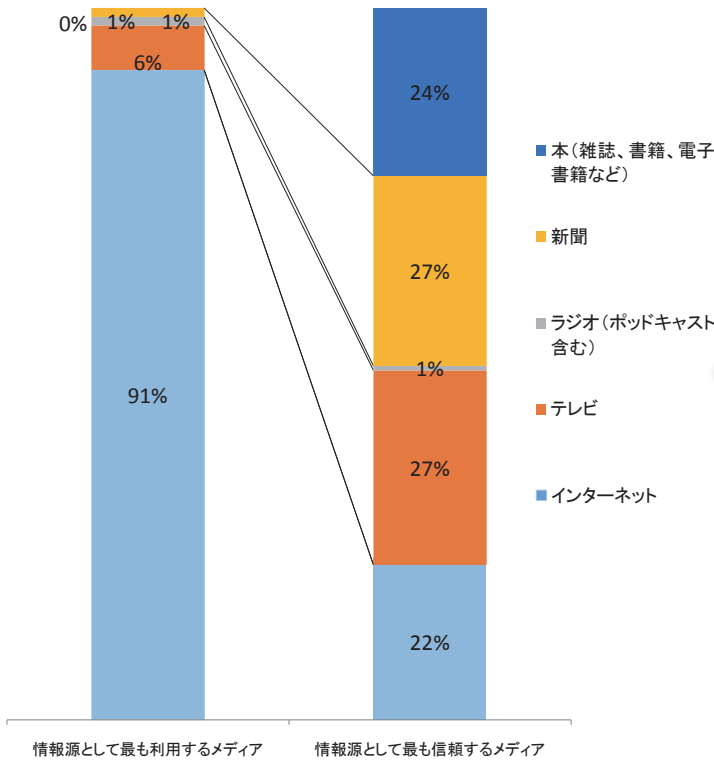
インターネット利用の目的の大半は「見る」「調べる」「書き込む」「共有する」のようです。「ショッピング」「トラベル」の利用は意外と少ないようです。

あなたが実店舗よりもネットで購入する方が多いものを以下より選択してください



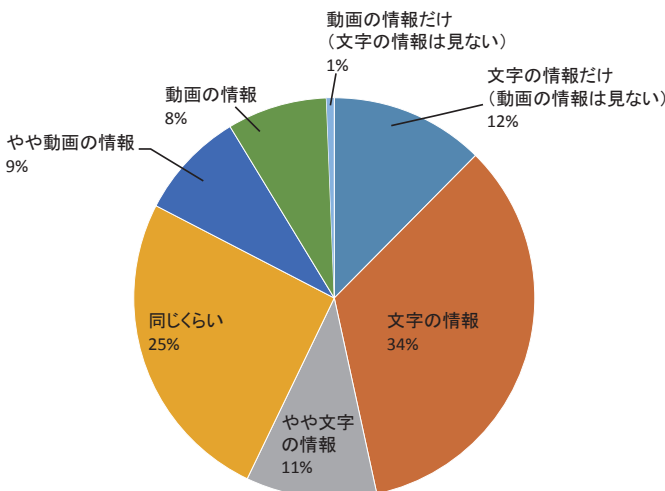
「衣類」「チケット関連」「本・マンガ」「ゲーム関連」等が上位に並んでいます。ただし、今回把握しきれていない「その他」が最も多いことから、実店舗よりネットで購入するモノは、バラエティに富んでいると思われます。

情報源として最も利用しているメディアはどれですか
情報源として最も信頼度が高いメディアはどれですか



久留米大学生にとって、情報源として最も利用するメディアは圧倒的に「インターネット」、2位は「テレビ」が6%です。しかし、情報源として最も信頼度が高いメディアになると、「新聞」27%、「テレビ」27%、「本」24%、「インターネット」22%とほぼ4分割されています。「インターネット」は頻りに活用するけど、そこまで信頼はしていない？

必要な情報を探るとき、まず、文字か動画か、どちらの情報を探ることが多いですか



「まずは「文字」で探していこう」ということでしょうか。まずは「どちらかといえば「文字」で」情報を探す大学生が、6割近く、「文字」「動画」が同じくらいも含めると8割以上になります。「文字」は抽象的、概念的ですが、手っ取り早く情報を探すには便利なのかもしれません。



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。