

しんじき

筑後信用金庫と久留米大学による地域経済情報誌

「人生において優先度の高いもの、

今楽しさを感じているもの」などについて

―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―

「国際ボランティアサークル Worcal (ワーカー)について」

―次世代を担う人づくり 大学生の編集者体験―

取材企業

安全タクシーグループ

株式会社カラーリングファーム

鰻のぼり よしみ

TAKEFREE

VOI

11

なんでも 相談所

経営者の皆さまには、たくさんのお悩みやご相談ごとがあると思います。

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

一度、筑後信用金庫に相談してみませんか？

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

ご相談の際は、営業担当者にご相談いただくか、お電話でお問い合わせください。または、最寄りの営業店にFAX相談用チラシを備え置いて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ご相談いただくのも大歓迎です。



(リスクリングが求められる時代です)

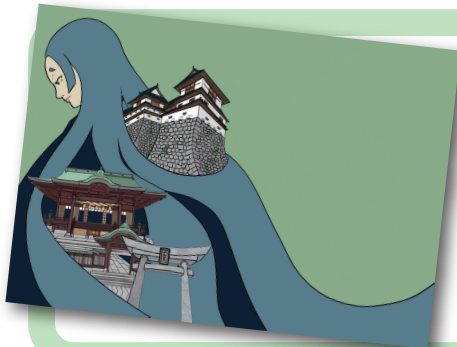
今回の景気動向 特別調査は、デジタル化への対応状況です。
※上記内容はフィクションです。

目次

- ◆ 取越教授のみみよりコラム 2
 幸福感の科学的分析 – ビジネスへのヒント –
- ◆ 景気動向調査レポート 3
- ◆ 特別調査 12
 ～中小企業におけるデジタル化への対応について～
- ◆ 久留米大学だより 14
 労働法ゼミの討論テーマから見る働き方とワークルールの新動向
 ～海外へ出稼ぎ・給与のデジタル払い・男性の育児休業取得・ウーバーイーツ配達員～
- ◆ 久留米大学生が社長にきく！ 16
 ～安全タクシーグループ～
 ～株式会社カラーリングファーム～
 ～取材を終えて インタビュー感想～
- ◆ 次世代経営者にきく！ ～鰻のぼり よしみ～ 21
- ◆ 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
 「人生において優先度の高いもの」「今楽しさを感じているもの」などについて

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、山田奨馬さん(久留米大学商学部 2022年度卒)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



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・マーケティングシンガポール、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
取越・田端・中井「投資家のための「世界経済」概略マップ」

【趣味】合気道

幸福感の科学的分析 — ビジネスへのヒント —

人生の究極の目的の一つは、幸福を感じることにある。幸福を感じる方法については美

は、科学的な分析が行われてきている。柴田(2023)は、これまで世界各国で行われてきた研究に基づいて、人が簡単に幸福感を感じることができる3つの方法を紹介している。それは、第一に、「味わって食べる」、第二に、「経験を味わう」、第三に、「自然と触れ合う」とある。つまり、食事、経験、自然を堪能すること、ということになる。それらはいずれも、どこかで耳にしたような話であるから、先人の知恵恐るべし、といったところである。ただ今回はあくまで、それが科学的分析によって裏付けされているという点がポイントである*1。そうした知見は、自分が生きる上でのヒントになるだけでなく、ビジネスの方針を考える上でのヒントにもなりうる。たとえば、インバウンド消費の拡大をもたら

すためのヒントになるかもしれない。

インバウンド消費は今や、日本屈指の輸出産業である。実際、経済産業省(2023)は、「インバウンド消費は、半導体等電子部品を上回って自動車に次ぐ輸出産業となっており、日本経済をけん引する存在となっている」と指摘している*2。したがって、多くの人が、インバウンド消費に注目し、そのメリットを享受したいと考えるのは、ごく自然なことである。インバウンド消費は、増えすぎて困っているような地域もあるようであるが、多くの地域にとっては今なお、どっしりともっと増やすことができるかが課題となっているのではないだろうか。そうした地域においてはすでに、様々な具体的方策が議論され、実行されてきているであろう。

ただ、やや視点を変えて、そもそも人が旅をする大きな理由の一つは、幸福を感じるためである(考える(2))。ビジネスの出張さえそうかもしれない(2)。幸福感の科学的分析は、インバウンド消費拡大のヒントともなりうる。幸福感の科学的分析を踏まえると、インバウンド消費の拡大にとって、来訪してもらったインバウンドの観光客に、食事、経験、自然を堪能してもらい、幸福感を感じてもらうことが重要である、ということになる。様々なマーケティング戦略、

例えば日本を舞台にした映画やドラマを配信し、その聖地巡礼的なツアーを実施するような大掛かりな方策や、大規模なイベントもすべて、あくまでもインバウンドの観光客に、食事、経験、自然をより深く堪能してもらい、深い幸福感を感じてもらうことをサポートする方策と整理できる(2)になる。

結果として、インバウンド観光客に、食事、経験、自然を堪能してもらい、幸福感を感じてもらえるようになるなら、それはより大きなビジネスにも発展しうるであろう。幸福感を感じることは、旅の目的である以上に、何より人生の究極の目的であるのだから。

*1 もっとも、それらがいずれも幸福感を高めることでも、「幸福感を求める」と幸福感を得られない(1)というパラドックスが存在するという点である。柴田(2023)には、それらからうまくまとめられていない。

*2 ちなみに、インバウンドというのは「外から入ってくる」という意味の英語で、訪日外国人旅行を意味する観光用語である。インバウンド消費とは、日本を訪れる外国人旅行者の日本国内での買い物や宿泊、飲食などの消費が含まれる。

【参考文献】
経済産業省(2023)「通商白書2023」
柴田悠(2023)「幸せに生きるために(1)〜(9)」
日経新聞「やさしい経済学」

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 2023年9月

調査の対象期間 2023年4月～2023年9月の実績
2023年10月～2024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101社(回収率93.5%)



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	15社	17社	17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)

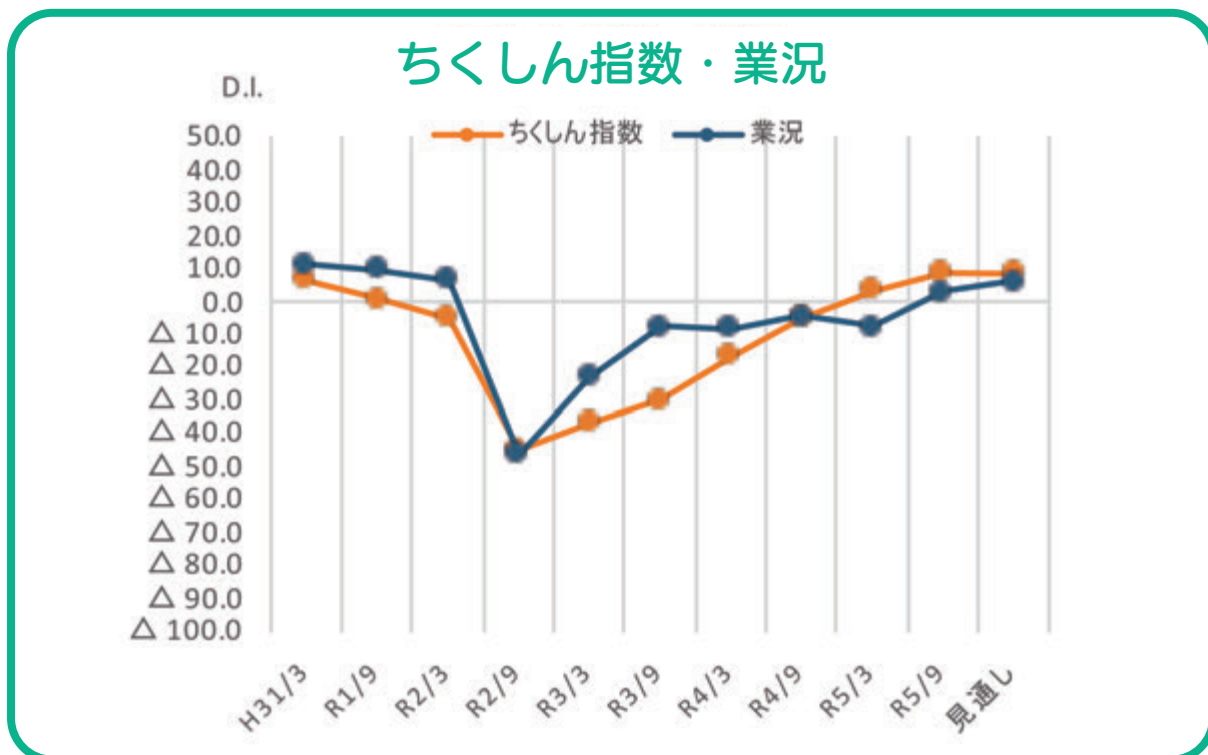
景気動向調査における調査結果の分析にD.I.という指標を利用しています。

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。



全業種総合

～ 業況は好転し、やや好況感が強まる見通し ～



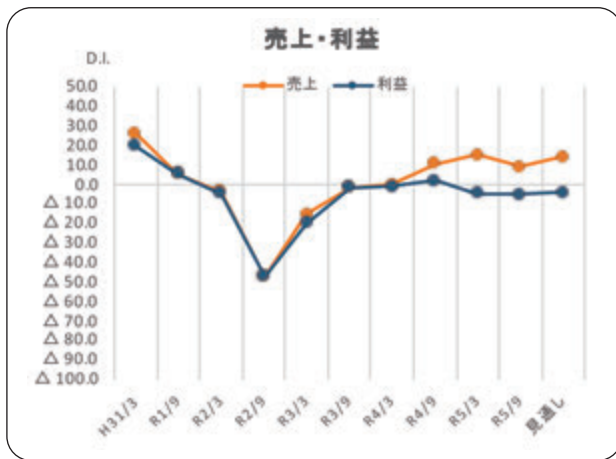
今期のちくしん指数D.I.は、前期比5.3ポイント増加し、プラス8.6と好況感が強まった。業種別にみても、不動産業を除き前期比増加した。今後はプラス8.4と0.2ポイント減少し、前期比と同様の水準となる見通しとなった。

今期の業況判断D.I.は、前期比10.6ポイント増加し、プラス3.0とプラスに転じた。今後はプラス6.0と3.0ポイント増加し、やや増加傾向を強める見通しとなった。



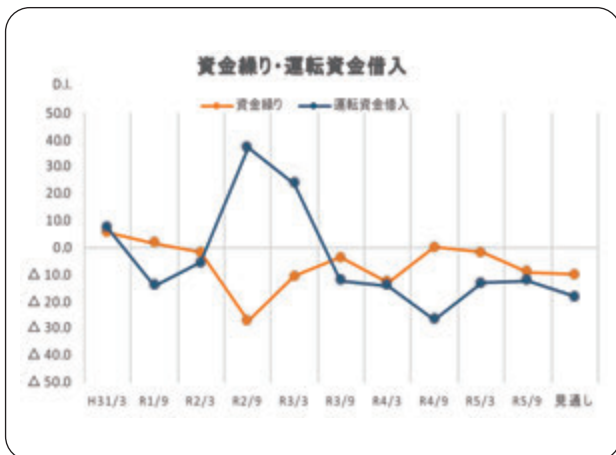
主要判断 D.I.

調査項目	H31/3	R1/9	R2/3	R2/9	R3/3	R3/9	R4/3	R4/9	R5/3	R5/9	見通し
ちくしん指数	6.8	0.6	△ 4.8	△ 44.7	△ 36.8	△ 29.9	△ 16.8	△ 5.1	3.3	8.6	8.4
業況	11.3	9.4	6.7	△ 46.3	△ 23.1	△ 7.4	△ 7.9	△ 4.7	△ 7.6	3.0	6.0
売上	26.2	5.6	△ 3.8	△ 47.2	△ 15.2	△ 1.9	0.0	10.4	15.2	9.0	14.0
利益	19.6	5.6	△ 4.7	△ 47.2	△ 20.0	△ 1.9	△ 1.0	1.9	△ 4.8	△ 5.0	△ 4.0
資金繰り	5.6	1.9	△ 1.9	△ 27.1	△ 10.5	△ 3.8	△ 12.9	0.0	△ 1.9	△ 9.0	△ 10.0
残業時間	0.0	△ 7.4	△ 8.4	△ 22.4	△ 25.5	△ 15.0	△ 15.3	△ 4.8	1.0	△ 1.0	△ 4.0
人手不足度	18.9	12.1	17.0	△ 5.6	△ 8.7	1.0	2.0	2.9	8.5	14.0	16.0
運転資金借入	7.5	△ 14.0	△ 5.7	37.0	23.8	△ 12.3	△ 14.1	△ 26.7	△ 13.2	△ 12.0	△ 18.2
設備資金借入	0.9	△ 12.3	△ 10.5	△ 3.7	△ 5.8	△ 19.4	△ 8.9	△ 11.3	△ 18.1	△ 20.0	△ 19.2
繁華街回数	2.8	2.9	3.3	1.9	0.8	0.9	1.5	1.7	1.8	2.4	5.2
接待回数	1.5	1.4	1.8	1.4	0.5	0.6	0.9	0.9	0.9	1.3	2.1



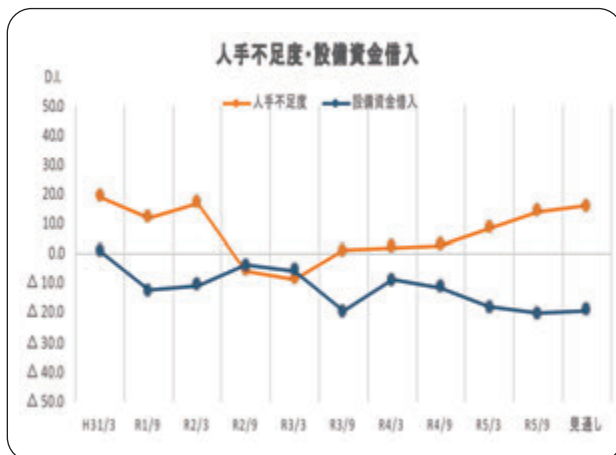
今期の売上D.I.は、前期比6.2ポイント減少し、プラス9.0と増加幅が縮小した。業種別にみると、製造業とサービス業以外でD.I.を押し下げた。今後はプラス14.0と5.0ポイント増加し、増加傾向を強める見通しとなった。

今期の利益D.I.は、前期比0.2ポイント減少し、△5.0と前期並みであった。業種別にみると、小売業、建設業と不動産業でD.I.を押し下げた。今後は△4.0と前期同様の厳しさが続く見通しとなった。



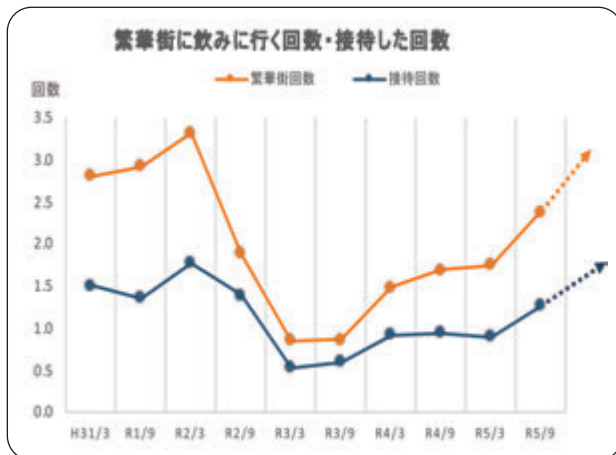
今期の資金繰りD.I.は、前期比7.1ポイント減少し、△9.0となった。今後は△10.0と前期同様の水準となる見通しとなった。

今期の運転資金借入D.I.は、前期比1.2ポイント増加し、△12.0と前期並みであった。今後は△18.2と6.2ポイント減少し、運転資金の必要性は減少する見通しとなった。



今期の人手不足度D.I.は、前期比5.5ポイント増加し、プラス14.0と人手不足の度合いが強まった。業種別にみると、小売業、サービス業、不動産業以外で人手不足の度合いが増加した。今後は16.0と人手不足の度合いは前期同様の見通しとなった。

今期の設備資金借入D.I.は、前期比1.9ポイント減少し、△20.0と前期並みであった。今後は△19.2と0.8ポイント増加し、前期同様の見通しとなった。



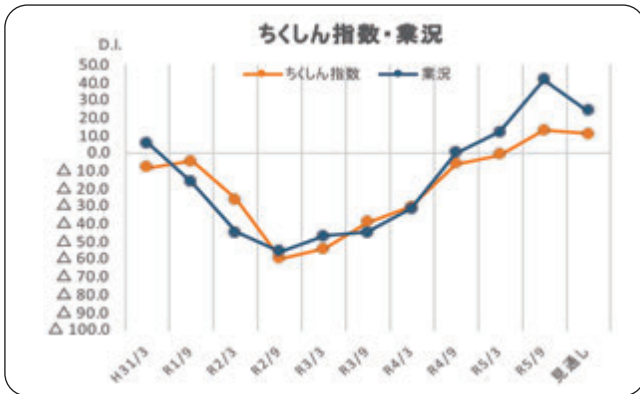
今期の残業時間D.I.は、前期比2.0ポイント減少し、△1.0とマイナスに転じた。今後は△4.0と3.0ポイント減少し、残業時間は減少する見通しとなった。

今期の地元繁華街に飲みに行く1ヶ月あたりの平均回数は、前期比0.6回増加し、2.4回と3年半ぶりに2回を上回った。今後は5.2回へ増加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、1.3回とやや増加。今後も2.1回とやや増加する見通しとなった。

製造業

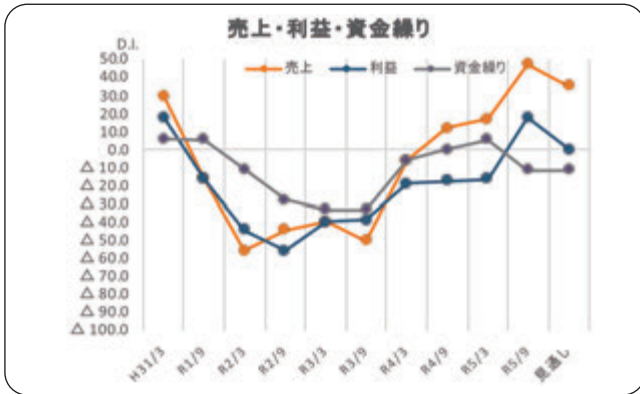
～ 業況は好調感が強まるも、今後は後退する見通し ～



今期のちくしん指数D.I.は、前期比14.0ポイント増加し、プラス12.9とプラスに転じた。今後はプラス10.6と2.3ポイント減少し、やや後退する見通しとなった。

今期の業況判断D.I.は、前期比29.4ポイント増加し、プラス41.2と好調感が強まった。今後はプラス23.5と17.7ポイント減少し、好調感は後退する見通しとなった。

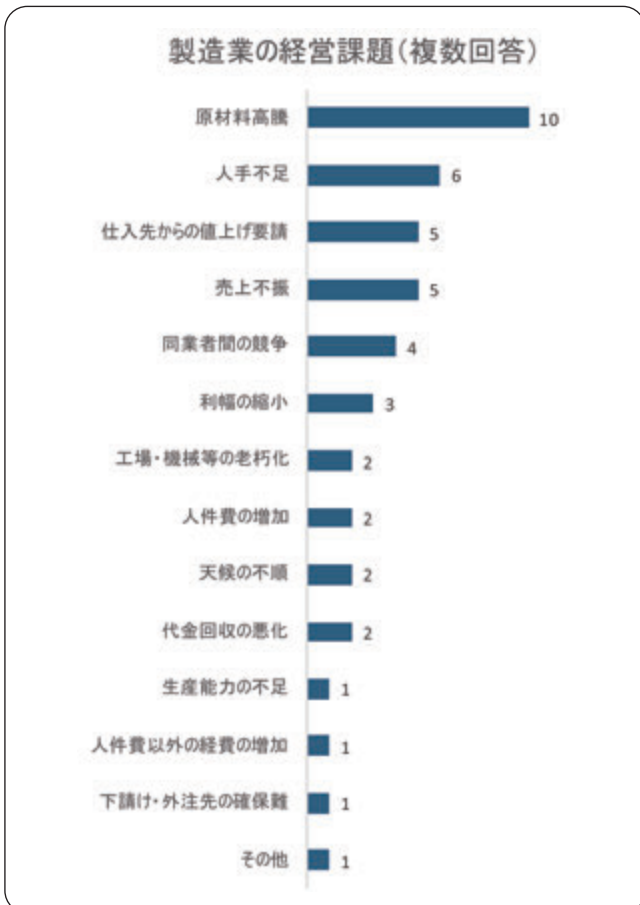
今期の売上D.I.は、前期比30.4ポイント増加し、プラス47.1と増加傾向を強めた。今後はプラス35.3と11.8ポイント減少し、好調感は後退する見通しとなった。



今期の利益D.I.は、前期比34.3ポイント増加し、プラス17.6とプラスに転じた。今後はプラスマイナス0.0と17.6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17.4ポイント減少し、マイナス11.8と厳しい状況に転じた。今後は前期比変動なく△11.8となり、前期同様変わらない見通しとなった。

前期の経営課題は、多い順に「原材料高騰(12)」「人手不足(6)」「仕入先からの値上げ要請(5)」であったが、今期も「原材料高騰(10)」が最も多く、ついで「人手不足(6)」「仕入先からの値上げ要請(5)」「売上不振(5)」となった。



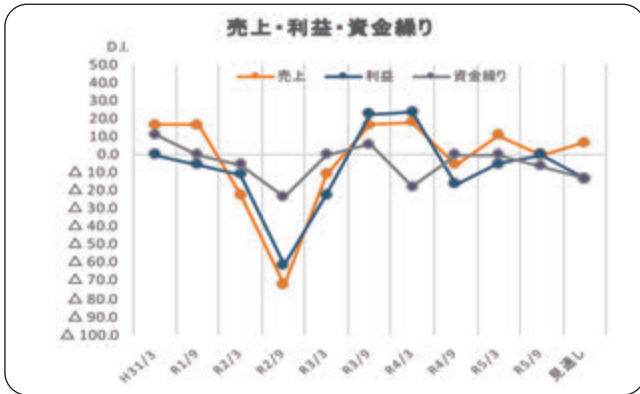
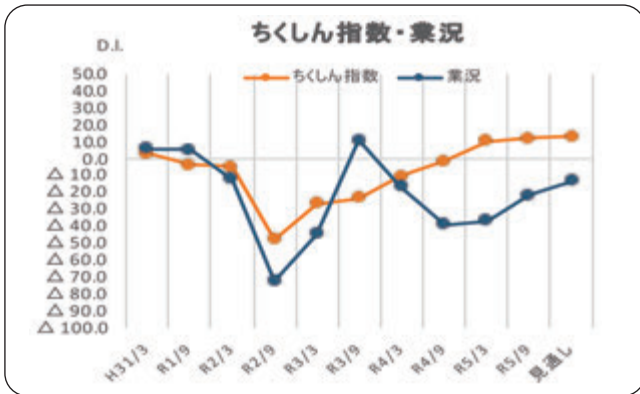
調査項目	H31/3	R1/9	R2/3	R2/9	R3/3	R3/9	R4/3	R4/9	R5/3	R5/9	見通し
ちくしん指数	△8.2	△4.6	△26.1	△59.6	△54.2	△38.9	△30.4	△6.0	△1.1	12.9	10.6
業況	5.9	△16.7	△44.4	△55.6	△46.7	△44.4	△31.3	0.0	11.8	41.2	23.5
売上	29.4	△16.7	△55.6	△44.4	△40.0	△50.0	△6.3	11.8	16.7	47.1	35.3
受注残	35.3	△11.8	△44.4	△44.4	△33.3	△22.2	△12.5	△5.9	5.6	17.6	11.8
利益	17.6	△16.7	△44.4	△55.6	△40.0	△38.9	△18.8	△17.6	△16.7	17.6	0.0
販売価格	11.8	0.0	5.6	△16.7	△13.3	0.0	6.3	58.8	55.6	58.8	35.3
原材料価格	41.2	23.5	27.8	17.6	33.3	44.4	56.3	100.0	94.4	94.1	82.4
在庫過剰感	11.8	△5.9	0.0	△17.6	0.0	△5.6	12.5	5.9	11.1	5.9	0.0
資金繰り	5.9	5.6	△11.1	△27.8	△33.3	△33.3	△6.3	0.0	5.6	△11.8	△11.8
残業時間	0.0	△16.7	△16.7	△55.6	△46.7	△38.9	△37.5	△11.8	16.7	17.6	5.9
人手不足度	5.9	11.1	22.2	△16.7	△33.3	11.1	12.5	11.8	5.6	23.5	23.5
運転資金借入	0.0	△16.7	0.0	27.8	40.0	0.0	6.3	△52.9	△50.0	△17.6	△31.3
設備資金借入	0.0	△5.9	△5.6	△11.1	△26.7	△27.8	△12.5	△29.4	△27.8	△35.3	△37.5
繁華街回数	1.8	1.8	2.5	1.6	0.5	0.7	0.6	1.6	1.3	1.5	0.0
接待回数	0.9	1.3	1.2	1.1	0.6	0.4	0.5	1.1	1.1	1.3	5.9

★調査員コメント★

- ・資材高騰しているが、価格転嫁できている。設備・人材不足(精密機械製造業)
- ・業況にあまり変化なし。原材料価格が上がっているため、それに伴い売上も上昇、利益は変わらない。(一般機械器具製造)

卸売業

～ 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1.4ポイント増加し、プラス12.0とほぼ前期並みの水準であった。今後はプラス13.3と1.3ポイント増加し、好況感は前期同様の見通しとなった。

今期の業況判断D.I.は、前期比15.4ポイント増加し、△21.4と厳しさは和らいだ。今後は△13.3と8.1ポイント増加し、厳しさはさらに和らぐ見通しとなった。

今期の売上D.I.は、前期比10.5ポイント減少し、プラスマイナス0.0と増加から均衡となった。今後はプラス6.7と6.7ポイント増加し、増加傾向となる見通しとなった。

今期の利益D.I.は、前期比5.3ポイント増加し、プラスマイナス0.0の均衡となった。今後は△13.3と13.3ポイント減少し、再び減少傾向となる見通しとなった。

今期の資金繰りD.I.は、前期比6.7ポイント減少し△6.7であった。今後は6.6ポイント減少し△13.3となり厳しさが増す見通しとなった。

前期の経営課題は、多い順に「利幅の縮小(7)」「仕入先からの値上げ要請(7)」が同順位で「同業者間の競争(6)」「人件費の増加(6)」「売上不振(5)」であったが、今期は「利幅の縮小(6)」「売上不振(6)」が同順位で「取引先の減少(4)」と続いた。

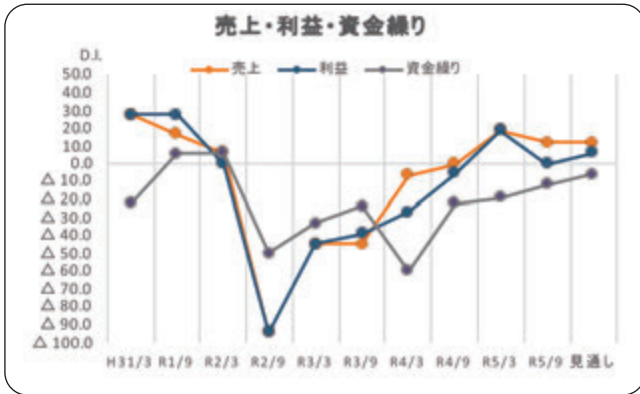
調査項目	H31/3	R1/9	R2/3	R2/9	R3/3	R3/9	R4/3	R4/9	R5/3	R5/9	見通し
ちくしん指数	3.4	△3.4	△4.5	△47.8	△26.7	△23.3	△10.2	△1.1	10.6	12.0	13.3
業況	5.9	5.6	△11.8	△72.2	△44.4	11.1	△16.7	△38.9	△36.8	△21.4	△13.3
売上	16.7	16.7	△22.2	△72.2	△11.1	16.7	17.6	△5.6	10.5	0.0	6.7
利益	0.0	△5.6	△11.1	△61.1	△22.2	22.2	23.5	△16.7	△5.3	0.0	△13.3
販売価格	5.6	△5.6	5.6	△22.2	0.0	27.8	23.5	44.4	42.1	60.0	26.7
仕入価格	22.2	0.0	22.2	0.0	0.0	38.9	41.2	61.1	57.9	66.7	60.0
在庫増減	△11.1	0.0	0.0	△16.7	△11.1	△22.2	0.0	△11.1	△10.5	0.0	0.0
資金繰り	11.1	0.0	△5.6	△23.5	0.0	5.6	△17.6	0.0	0.0	△6.7	△13.3
残業時間	△5.6	△16.7	5.6	△22.2	△5.6	△5.9	△5.9	5.9	5.3	△13.3	△13.3
人手不足度	5.6	0.0	5.6	0.0	△11.1	△5.9	△11.8	△11.8	5.3	13.3	6.7
運転資金借入	△11.1	△33.3	△16.7	55.6	27.8	△22.2	△27.8	△22.2	26.3	△13.3	△26.7
設備資金借入	0.0	△22.2	△17.6	11.1	△11.1	△11.8	△11.8	△11.8	0.0	△20.0	△26.7
繁華街回数	3.4	5.2	4.3	1.3	1.2	1.3	2.4	2.3	2.1	3.5	20.0
接待回数	1.8	1.6	2.1	1.1	0.8	0.7	1.8	1.3	1.3	2.0	26.7

★調査員コメント★

- ・業況は少しずつ良くなっている。コロナ前に戻りつつある。(農業関連卸売業)
- ・業況にあまり変化なし。(鋳物、鋳材卸売)

小売業

～ 深刻さは緩和されるも、厳しい状況は続く見通し～



今期のちくしん指数D.I.は、前期比10.8ポイント増加し、プラス13.3と前期を上回った。今後は12.0と1.3ポイント減少するも、ほぼ横ばいの見通しとなった。

今期の業況判断D.I.は、前期比35.3ポイント増加し、△11.8と厳しさは和らいだ。今後は△17.6と5.8ポイント減少し厳しい状況は続く見通しとなった。

今期の売上D.I.は、前期比7.0ポイント減少し、プラス11.8と好況感は縮小した。今後は11.8と変わらず、前期同様の見通しとなった。

今期の利益D.I.は、前期比18.8ポイント減少し、プラスマイナスゼロの均衡となった。今後は5.9と5.9ポイント増加し、増加傾向となる見通しとなった。

今期の資金繰りD.I.は、前期比7.0ポイント増加し、△11.8と厳しさは和らいだ。今後は△5.9と5.9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、「売上不振(8)」が最も多く、「仕入先からの値上げ要請(7)」「同業者間の競争(6)」であったが、今期は「売上不振(9)」が最も多く、ついで「利幅の縮小(7)」、「仕入先からの値上げ要請(6)」「人手不足(6)」となった。

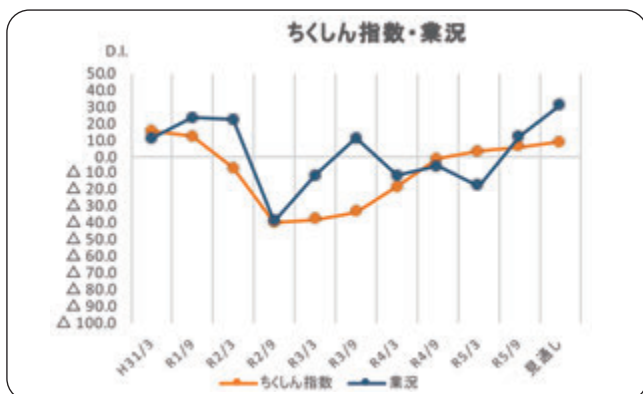
調査項目	H31/3	R1/9	R2/3	R2/9	R3/3	R3/9	R4/3	R4/9	R5/3	R5/9	見通し
ちくしん指数	2.2	△1.1	3.5	△52.2	△39.8	△37.1	△25.4	△15.9	2.5	13.3	12.0
業況	△33.3	11.8	△11.8	△77.8	△66.7	△83.3	△46.7	△44.4	△47.1	△11.8	△17.6
売上	27.8	16.7	5.9	△94.4	△44.4	△44.4	△6.7	0.0	18.8	11.8	11.8
利益	27.8	27.8	0.0	△94.4	△44.4	△38.9	△26.7	△5.6	18.8	0.0	5.9
販売価格	11.1	5.6	17.6	△11.1	0.0	△11.1	33.3	27.8	50.0	41.2	17.6
仕入価格	22.2	27.8	17.6	5.6	0.0	16.7	40.0	77.8	81.3	88.2	52.9
在庫過剰感	27.8	△5.6	△5.9	△27.8	△11.8	△5.6	△6.7	△5.6	6.3	0.0	5.9
資金繰り	△22.2	5.6	5.9	△50.0	△33.3	△23.5	△60.0	△22.2	△18.8	△11.8	△5.9
残業時間	5.6	0.0	△17.6	△38.9	△22.2	△18.8	△13.3	0.0	11.8	11.8	5.9
人手不足度	22.2	5.9	29.4	△27.8	△16.7	△23.5	△14.3	11.1	11.8	5.9	17.6
運転資金借入	5.6	5.9	△11.8	66.7	5.6	△38.9	△33.3	△27.8	△23.5	5.9	5.9
設備資金借入	5.6	5.9	△17.6	5.6	11.1	△41.2	△7.1	△23.5	△35.3	5.9	5.9
繁華街回数	2.2	2.7	2.7	1.9	0.5	0.4	0.9	1.0	1.2	1.8	5.9
接待回数	1.4	1.3	1.1	0.8	0.2	0.1	0.4	0.5	0.2	0.6	0.0

★調査員コメント★

- ・新店舗開店、売上増加を図っている。設備資金需要があるが業況の改善が見られないことから応需できず(飲食業)
- ・業況にあまり変化はないが仕入価格が上昇していることがこの先不安。(調剤薬局)

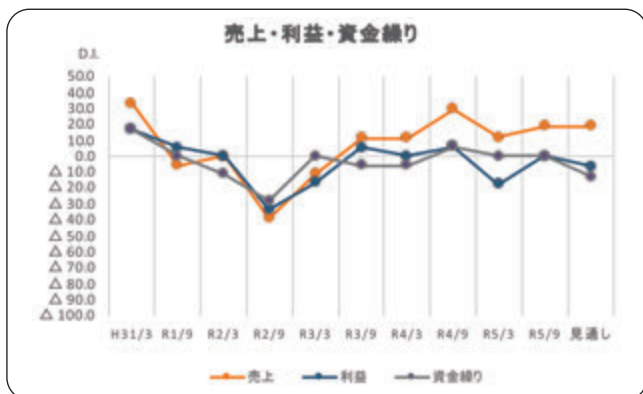
サービス業

～ 業況は好転し、好調感が強まる見通し～



今期のちくしん指数D.I.は、前期比2.8ポイント増加し、プラス6.3と上向きとなった。今後はプラス8.8と2.5ポイント増加し、堅調に推移する見通しとなった。

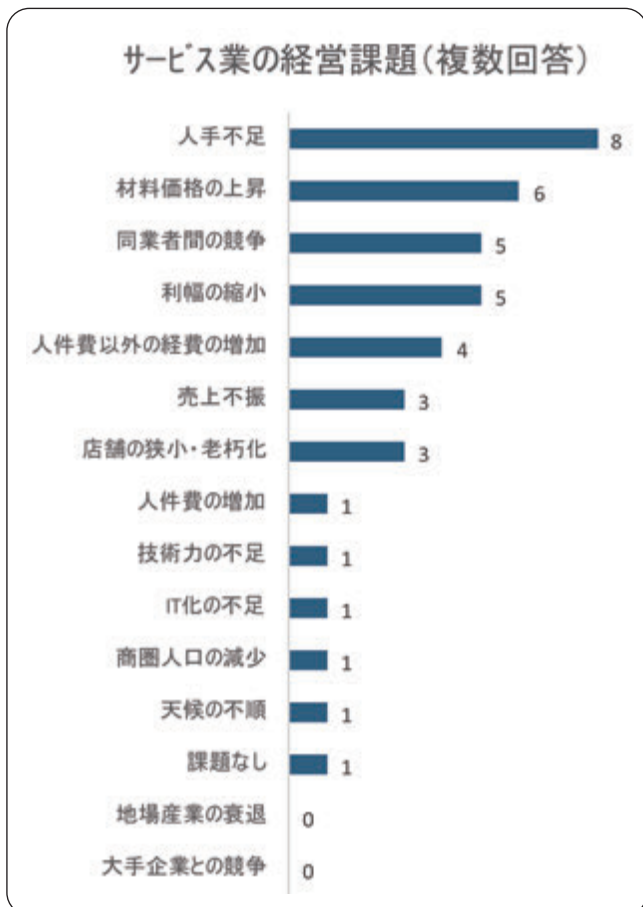
今期の業況判断D.I.は、前期比30.1ポイント増加し、プラス12.5とプラスに転じた。今後は18.8ポイント増加しプラス31.3と好調感が強まる見通しとなった。



今期の売上D.I.は前期比7.0ポイント増加し、プラス18.8となり増加傾向を強めた。今後は18.8と横ばいの見通しとなった。

今期の利益D.I.は、前期比17.6ポイント増加し、プラスマイナス0.0の均衡となった。今後は△6.3と前期比6.3ポイント減少し、減少に転じる見通しとなった。

今期の資金繰りD.I.は、前期比横ばいで、プラスマイナス0.0であった。今後は前期比12.5ポイント減少し△12.5と減少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)」「材料価格の上昇(6)」「同業者間の競争(6)」であったが、今期も「人手不足(8)」が最も多く、ついで「材料価格の上昇(6)」「同業者間の競争(5)」「利幅の縮小(5)」となった。

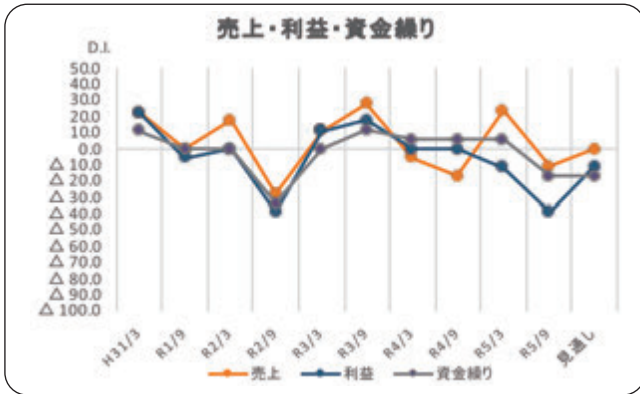
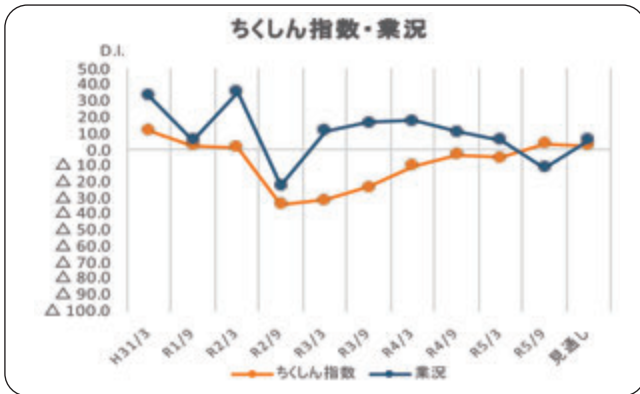
調査項目	H31/3	R1/9	R2/3	R2/9	R3/3	R3/9	R4/3	R4/9	R5/3	R5/9	見通し
ちくしん指数	15.6	12.4	△6.7	△39.5	△37.8	△33.3	△17.8	△1.2	3.5	6.3	8.8
業況	11.1	23.5	22.2	△38.9	△11.1	11.1	△11.1	△5.9	△17.6	12.5	31.3
売上	33.3	△5.6	0.0	△38.9	△11.1	11.1	11.1	29.4	11.8	18.8	18.8
利益	16.7	5.6	0.0	△33.3	△16.7	5.6	0.0	5.9	△17.6	0.0	△6.3
サービス価格	22.2	11.1	38.9	△6.3	0.0	0.0	11.1	12.5	11.8	25.0	12.5
仕入価格	33.3	27.8	44.4	0.0	11.8	11.8	55.6	47.1	52.9	75.0	56.3
資金繰り	16.7	0.0	△11.1	△27.8	0.0	△5.6	△5.6	5.9	0.0	0.0	△12.5
残業時間	5.6	△16.7	△5.6	△11.1	△27.8	5.6	△11.1	0.0	5.9	△6.3	0.0
人手不足度	27.8	5.6	33.3	0.0	5.6	22.2	11.1	5.9	17.6	12.5	12.5
運転資金借入	22.2	0.0	16.7	50.0	44.4	16.7	5.6	△29.4	△5.9	△18.8	△25.0
設備資金借入	11.1	△22.2	△11.1	5.9	11.1	△11.1	△5.6	△5.9	5.9	△31.3	△31.3
繁華街回数	1.8	2.1	3.6	1.7	0.7	0.9	0.9	1.6	1.9	2.1	△6.7
接待回数	1.1	1.3	1.6	0.7	0.4	0.5	0.4	1.1	0.7	1.3	△20.0

★調査員コメント★

・該当ありません

建設業

～ 業況は悪化するものの、今後好転する見通し～



今期のちくしん指数D.I.は、前期比8.1ポイント増加し、プラス3.3とプラスに転じた。今後はプラス2.2とほぼ横ばいの見通しとなった。

今期の業況判断D.I.は、前期比17.0ポイント減少し、△11.1と悪化に転じた。今後はプラス5.6と前期比16.7ポイント増加し、好転する見通しとなった。

今期の売上D.I.は、前期比34.6ポイント減少し、マイナス11.1と増加から減少に転じた。今後はプラスマイナスゼロと前期比11.1ポイント増加し均衡となる見通しとなった。

今期の利益D.I.は、前期比27.1ポイント減少し、△38.9と減少幅が拡大した。今後は△11.1と27.8ポイント増加し、減少幅が縮小する見通しとなった。

今期の資金繰りD.I.は、前期比22.6ポイント減少し、△16.7と増加から減少に転じた。今後は△16.7と横ばいで推移する見通しとなった。

前期の経営課題は、多い順に「材料価格の上昇(15)」が最も多く、ついで「人手不足(7)」 「同業者間の競争(5)」であったが、今期は「材料価格の上昇(12)」が最も多く、ついで「人手不足(9)」 「利幅の縮小(6)」となった。

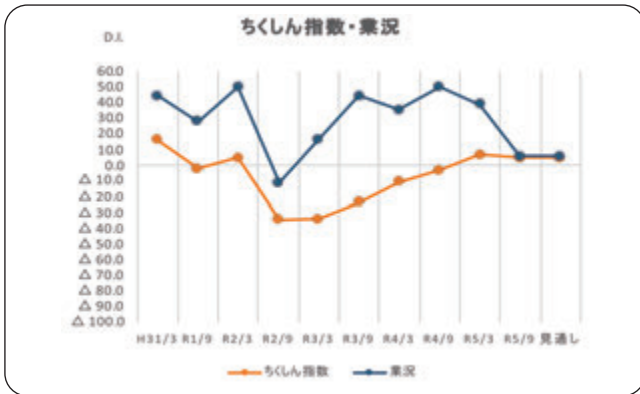
調査項目	H31/3	R1/9	R2/3	R2/9	R3/3	R3/9	R4/3	R4/9	R5/3	R5/9	見通し
ちくしん指数	11.5	2.3	1.2	34.1	31.1	23.3	10.1	3.3	4.8	3.3	2.2
業況	33.3	5.6	35.3	22.2	11.8	16.7	17.6	11.1	5.9	11.1	5.6
売上	22.2	0.0	17.6	27.8	11.1	27.8	5.6	16.7	23.5	11.1	0.0
受注残	22.2	0.0	29.4	27.8	16.7	22.2	5.6	11.8	5.9	5.6	16.7
利益	22.2	5.6	0.0	38.9	11.1	17.6	0.0	0.0	11.8	38.9	11.1
請負価格	27.8	5.6	5.9	11.1	0.0	5.9	5.6	5.6	23.5	16.7	16.7
材料価格	50.0	22.2	41.2	22.2	22.2	77.8	77.8	77.8	88.2	94.4	72.2
在庫過剰感	16.7	5.9	0.0	11.1	0.0	11.8	0.0	5.6	5.9	0.0	5.6
資金繰り	11.1	0.0	0.0	33.3	0.0	11.8	5.6	5.6	5.9	16.7	16.7
残業時間	5.6	0.0	11.8	5.6	27.8	22.2	5.6	5.6	23.5	5.6	11.1
人手不足度	35.3	27.8	11.8	11.1	5.6	0.0	11.1	5.6	11.8	27.8	33.3
運転資金借入	0.0	27.8	12.5	27.8	16.7	22.2	22.2	16.7	11.8	22.2	27.8
設備資金借入	11.1	16.7	18.8	11.1	17.6	22.2	11.8	11.1	23.5	27.8	22.2
業単街回数	3.3	2.9	3.2	1.9	1.6	0.9	2.8	2.0	2.6	2.8	11.8
接待回数	1.9	1.3	1.8	1.9	0.7	0.7	1.3	0.9	0.8	1.6	11.8

★調査員コメント★

- ・公共工事を中心に受注は安定。人手は慢性的に不足している。
- ・材料価格高騰を販売価格に転嫁できていない。下請け、孫請け受注の際、利益確保が難しい。

不動産業

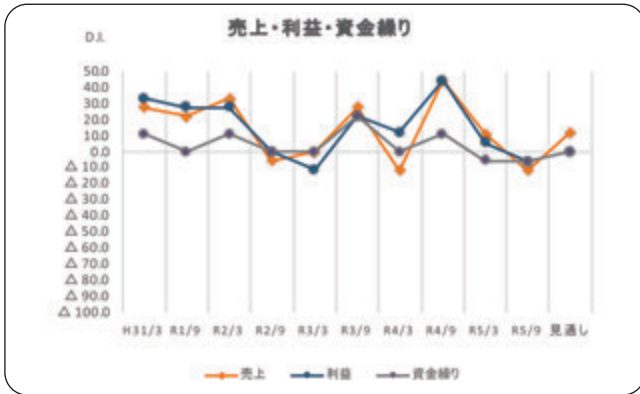
～ 業況は好調感が縮小し、今後は前期同様の水準の見通し～



今期のちくしん指数D.I.は、前期比2.0ポイント減少し、プラス4.7とやや好調感は縮小した。今後はプラス4.7と横ばいで推移する見通しとなった。

今期の業況判断D.I.は、前期比33.0ポイント減少し、プラス5.9と好況感が縮小した。今後はプラス5.9と前期同様の水準の見通しとなった。

今期の売上D.I.は、前期比22.9ポイント減少し、マイナス11.8と増加から減少に転じた。今後はプラス11.8と23.6ポイント増加し、好調に転じる見通しとなった。



今期の利益D.I.は、前期比11.5ポイント減少し、マイナス5.9と増加から減少に転じた。今後はプラスマイナスゼロと5.9ポイント増加し、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0.3ポイント減少し、△5.9と前期同様の水準であった。今後はプラスマイナスゼロと5.9ポイント増加し、均衡となる見通しとなった。

前期の経営課題は、多い順に「商品物件の高騰(9)」「商品物件の不足(7)」「同業者間の競争(6)」であったが、今期も「商品物件の高騰(9)」が最も多く、ついで「利幅の縮小(6)」、「同業者間の競争(5)」となった。

不動産業の経営課題(複数回答)



調査項目	H31/3	R1/9	R2/3	R2/9	R3/3	R3/9	R4/3	R4/9	R5/3	R5/9	見通し
ちくしん指数	15.9	△2.2	4.5	△34.5	△34.1	△23.3	△10.6	△3.4	6.7	4.7	4.7
業況	44.4	27.8	50.0	△11.1	16.7	44.4	35.3	50.0	38.9	5.9	5.9
売上	27.8	22.2	33.3	△5.6	0.0	27.8	△11.8	44.4	11.1	△11.8	11.8
利益	33.3	27.8	27.8	0.0	△11.1	22.2	11.8	44.4	5.6	△5.9	0.0
販売価格	16.7	11.1	11.1	5.9	0.0	38.9	29.4	35.3	38.9	37.5	37.5
仕入価格	23.5	23.5	11.1	6.7	0.0	38.9	47.1	41.2	41.2	50.0	50.0
在庫過剰感	△11.8	△17.6	△11.1	△20.0	△29.4	△38.9	△23.5	△23.5	△5.9	12.5	12.5
資金繰り	11.1	0.0	11.1	0.0	0.0	22.2	0.0	11.1	△5.6	△5.9	0.0
残業時間	△11.1	5.6	△5.6	0.0	△23.5	△11.1	△17.6	△17.6	△11.8	△11.8	△11.8
人手不足度	16.7	22.2	0.0	0.0	△5.9	0.0	△6.3	0.0	0.0	0.0	0.0
運転資金借入	29.4	△11.1	△11.1	△5.6	11.1	△5.6	△11.8	△11.1	△16.7	△5.9	△5.9
設備資金借入	0.0	△11.1	5.6	△22.2	△5.6	△5.6	△5.9	△11.1	△29.4	△11.8	△5.9
繁華街回数	4.6	2.9	3.5	2.8	0.6	0.9	1.1	1.6	1.3	2.7	25.0
接待回数	1.7	1.4	2.8	2.8	0.4	1.2	1.0	0.8	1.0	0.9	12.5

★調査員コメント★

- ・造成工事等の費用が増加している(工事代が高騰)。土地代、工事代上昇により、利益幅の縮小を懸念。土地に関しては、供給過多になりつつあるのではないかと。今後の動向に注視、売れなくなる可能性あり。
- ・所有物件の入居状況は良い。R5年4月の賃貸物件売却により、借入減少、手元資金も潤沢にある。物件売却による消費税、法人税の支払い増加。プロジェクトの売れ行きも良い。
- ・資材高騰により利益確保がしづらい状況。平屋建ては依然として人気有。
- ・現在手掛けている分譲PJは順調に売却できている。コロナ禍(アフターコロナ)による影響はあまり感じられない。

特別調査

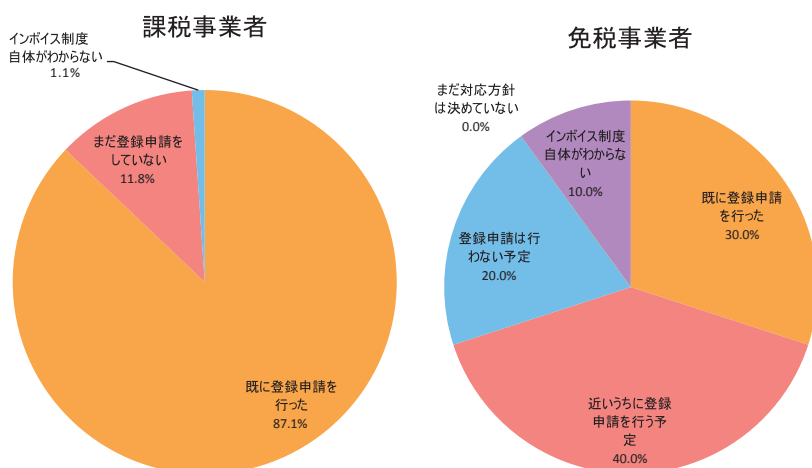
調査目的: 中小企業におけるデジタル化への対応について調査しました。

調査対象: 「景気動向調査」に同じ

* 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) インボイス制度への対応について

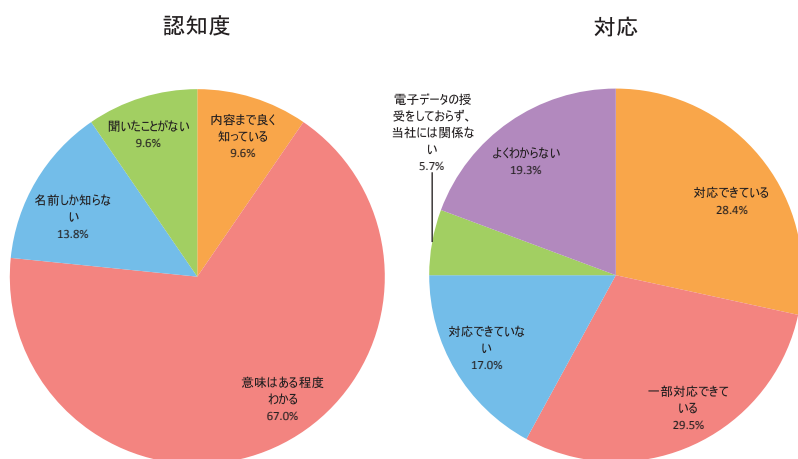


インボイス制度への対応は道半ば

インボイス制度への対応について、課税事業者の87.1%が「既に登録申請を行った」と回答した。対して、「まだ登録申請をしていない」は11.8%、「インボイス制度自体がわからない」が1.1%となった。一方で、免税事業者については、「既に登録申請を行った(30.0%)」と「近いうちに登録申請を行う予定(40.0%)」を足すと約7割であり、「登録申請は行わない(免税事業者のまま)」が20.0%、「インボイス制度自体がわからない」が10.0%となった。

規模別にみると、規模の小さい企業ほど「まだ登録申請をしていない」や「インボイス制度自体がわからない」といった回答が多い傾向にあった。

(2) 電子帳簿保存法改正への認知度と対応について

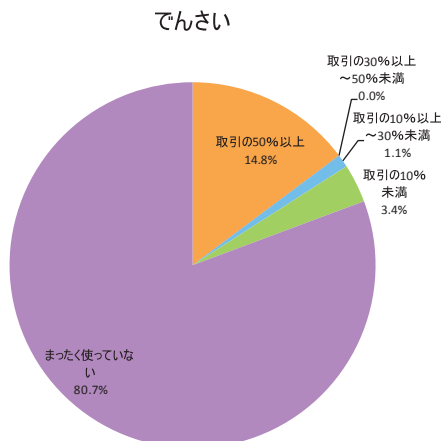
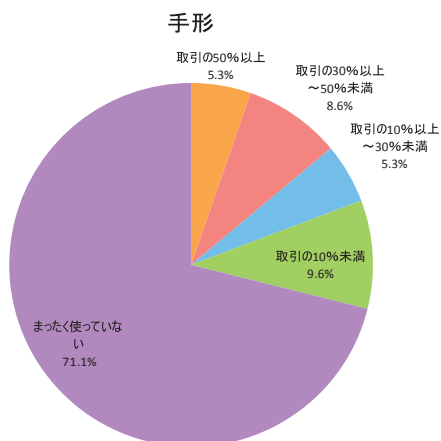


電帳法改正への対応は遅れも

電子帳簿保存法改正への認知度について、「内容までよく知っている」が9.6%、「意味はある程度わかる」は67.0%と、合計で約4分の3の企業ではある程度認知している状況となった。また、「名前しか知らない」は13.8%、「聞いたことがない」は9.6%にそれぞれとどまった。

一方で、対応については「対応できている」は28.4%、「一部対応できている」は29.5%にそれぞれとどまった。「対応できていない(17.0%)」、「よくわからない(19.3%)」は、それぞれ規模の小さい企業を中心に多かった。また、「電子データの授受をしておらず、当社には関係ない」は5.7%となった。

(3) 手形とでんさいの利用状況について



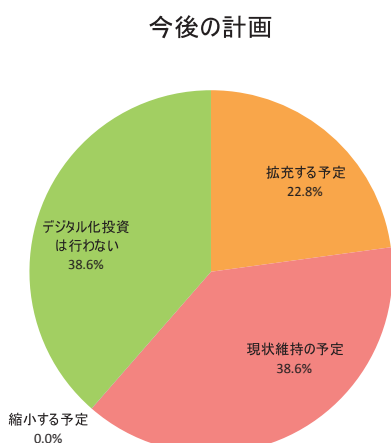
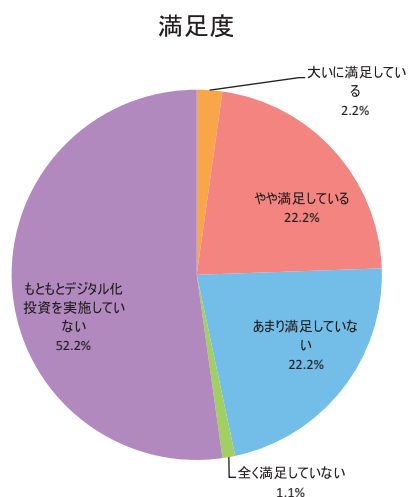
でんさいは8割で利用せず

資金決済における手形の利用状況について、「取引の50%以上(5.3%)」、「取引の30%以上～50%未満(8.6%)」という回答がある一方で、「取引の10%未満」は9.6%、「全く使っていない」は71.1%となった。

一方で、電子記録債権(でんさい)については、「全く使っていない」が80.7%と最も多くなった。

業種別にみると、手形は製造業、卸売業、でんさいは製造業、建設業で比較的使用比率が高い傾向にあった。

(4) デジタル化投資への満足度と今後の計画について



デジタル化への満足感はまちまち

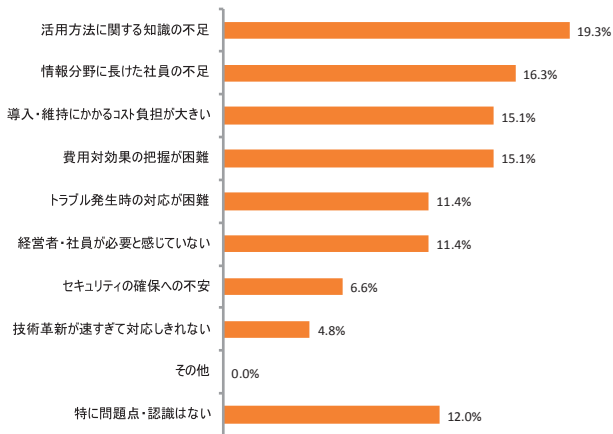
デジタル化投資への満足度については、「大いに満足している」が2.2%、「やや満足している」が22.2%となったのに対し、「あまり満足していない」が22.2%、「全く満足していない」が1.1%と、まちまちの結果となった。

今後のデジタル化投資の計画については、「拡充する予定」が22.8%、「現状維持の予定」が38.6%となる一方、「縮小する予定」は0.0%であった。

全体としては、規模の大きい企業ほど、デジタル化投資への満足度が高く、今後も積極的な計画を立てている傾向にあった。

(5) デジタル化を進めるに際しての問題点・課題

デジタル化を進めるに際しての問題点・課題



知識、人手不足、コスト、費用対効果などに課題

デジタル化を進めるに際しての問題点・課題については、「活用方法に関する知識の不足(19.3%)」、「情報分野に長けた社員の不足(16.3%)」、「導入・維持にかかるコスト負担が大きい(15.1%)」、「費用対効果の把握が困難(15.1%)」の4つが15%を上回った。以下、「トラブル発生時の対応が困難(11.4%)」、「経営者・社員が必要と感じていない(11.4%)」が続いた。

対して、「特に問題点・課題はない」は12.0%となった。

労働法ゼミの討論テーマから見る働き方とワークルールの新動向

ここ数年、労働法講義を受ける学生は増加傾向にある。働き方の多様化が進むなか、働きがいやワークライフバランスに対する学生の関心が一層高まったように思う。また、働き方改革関連の法改正による影響も大きい。少人数の労働法専門演習(ゼミ)でも、主体的に取り組んで真剣に議論する学生たちの姿に、時々胸が熱くなる。2年・3年ゼミでは、いわゆる「ロールプレイ」方式で議論を行っている。実際のやり方としては、15名程度の学生が2グループに分かれ、実際の裁判例をモデルにした労働紛争の事例について、労働者側と使用者側の代理人を演じ合う。こうした疑似体験で論理的思考力と表現力を高めつつ、労働法への理解を深めてもらう。これに対し、卒業を控え、まさに人生の岐路に立つ4年生は、働き方の最前線に対する関心が高く、働き方や労働法に関するテーマを自由に設定したうえで、教員のアドバイスを受けながら報告する。そこで、学生がどんなテーマを選んでいいのか、どのようなテーマが議論の際に盛り上がったのか、その変化に注目すれば、働き方



労働法ゼミでの議論風景

に関する若者の意識の変化も感じられ、教員の私にとっては新鮮で刺激的なものも多かった。今回、ここ数年間、労働法の4年ゼミで活発に議論されたテーマをいくつかピックアップして、皆さんに紹介したい。

日本人が海外へ出稼ぎに行く時代が到来する?

昨年の4年ゼミでは、ある学生が「日本人の海外出稼ぎ」を報告テーマに選んだ。人手不足の深刻化を背景に、「外国人労働者の受け入れ」に関する法改正が行われ、重要な政策課題として、広く国民の関心を集めた。このテーマは、久留米大学法学部のディベート大会でも、論題として採用されたことがある。しかし、その逆である、「日本人の海外出稼ぎ」がここまで話題になるとは思いもなかった。その背景には、記録的な円安により、同じ仕事でも海外の先進国で得られる収入が高いなどの事情がある。ただ、悲しいことに、理由は収入の差という単純な理由だけではない。

発表者は、報告の最後に、ゼミ参加者に「海外で働いてみたいと思うか」と問いかけた。これに対して、英語などの外国語に自信がない、異国の地で生き残れるか不安だという声が多かった。しかし、なぜか半数以上の学生は、このような困難があるにしても、チャンスがあれば、海外で働いてみたいと答えた。その理由を聞くと、海外生活を通じて視野を広げたいなどの積極的なものもあれば、日本の過酷な労働環境から逃げたいという切ない理由を挙げた学生も少なくなかった。根絶できないサービス残業、長時間労働による健康被害、根強いジェンダー差別、不透明な人事評価制度といった日本の働き方への違和感は、学生の声から強く感じ取った。まさ

にこうした違和感とワークライフバランスへの強い憧れが、若者を海外に向かわせようとしている。そうとしか思えない。

給与のデジタル払いは定着するのか

労働法4年ゼミで、2年連続で取り上げられたテーマである。2023年4月に給与のデジタル払いが解禁されたが、その前から学生の関心が高かった。既にスマホ決済アプリにすっかり慣れている学生にとっては、給与のデジタル払いは一つの自然の流れかもしれない。

しかし、そもそも、労基法では、給与が原則として通貨で直接に労働者に支払わなければならない。世の中に広く普及している口座振り込みも、理屈では一定の要件を満たした場合だけ、例外として認められる。今回のデジタル払いても、新たな例外として加わったものである。また、貸金支払いの安全性に不安がある等の理由により、当初から、日本労働組合総連合会に強く反対された。よって、今回の法改正では、利用できる決済アプリは厚労省の指定を受けた資金移動業者に限られることになった。

無論、給与デジタル払いで給料を受け取るかどうかは、労働者が自由を選べる。給与の一部だけをデジタル払いで受け取ることも可能である。ゼミでは、給与の受け取り方の選択肢が増えた点について、肯定的な意見が多かった。しかし、企業にとってのメリットは振込手数料の削減以外には必ずしも多くなく、口座振り込みと併用する場合は、むしろ事務の負担が大きくなる。そのため、普及の可能性については疑問の声も少なくなかった。今後の関連サービスの整備や労働者の意識に

久留米大学だより

よるところが大きいので、どこまで定着できるか、今後も注目したい。

男性の育児休業取得は浸透するか

2022年4月より、改正育児介護休業法は段階的に施行された。いわゆる男性版産休(子どもの出生から8週間以内に、4週間以内の期間で2回に分割して取得できる男性の育児休業)「産休パパ育児」とも呼ばれるという新しい制度が同年10月から始まった。常時1000人以上の従業員を雇用している事業主には、年一回以上、育児休業の取得状況を公表しなければならない。そして、配偶者が妊娠・出産したと申し出た男性従業員に対して、会社は育児休業制度を知らせることも、取得の意向を確認する等の措置を講じる義務も負う。

このテーマを選んだのは、4年ゼミの男子学生であった。こうした法改正については、誰も文句を言わないが、男性の育児休業の普及に関しては、悲観的な意見が圧倒的に多かった。学生の皆さんはまだ働いてもいないのに、男性の育児取得を阻む組織風土の存在についてはよく知っていることに、少しばかり驚いた。取りたくても言い出しにくい人が多い。代替要員の壁があり同僚に迷惑をかけたくないという迷惑がある——年休取得に通じる問題が多い。

学生の意見を聞くと、就活の時には、育児休業を含む休業・休暇の取得状況を非常に重視している。2025年に30%を超えることを目標に掲げている。しかし、取得率が高くなるほど、取得日数が短くなる傾向があることも指摘されている。いわゆる「取るだけ育児」という問題は、既に新たな課題として浮かび上がっている。就職先の企業では、男性の育児取得率が100%と謳われても、平均



昨年度の4年ゼミ

取得日数が1週間もないかもしれない。その実態は、学生にとっては知る由もない。法改正が行われても、意識の変化には時間がかかる。遅くとも、このテーマについて議論した学生が中堅社員になった頃には、男女問わず育児が実質的に普及していることを心から願う。

ウーバーイーツ(Uber Eats)配達員は労働法の世界と無縁なのか。

デジタル技術の進展のなかで、プラットフォームを介して働く就労者が増え、これらの就労者への保護が世界的な問題となっている。プラットフォームを介した働き方には多くの類型と呼称があるが、大學生にとって一番身近なのは「ウーバーイーツ」の配達員のような働き方であろう。

18歳以上であればだれでも配達員に登録できるため、授業のない空き時間を有効活用したく配達パートナーとして働くことを経験した学生が労働法ゼミにも数人いた。好きな時に稼げるという手軽さがある反面、プラットフォームとの間では労働契約関係が存在しないため、労働法は直ちに適用されないという問題がある。配達員にとっては、配達中の事故によるケガの保障、アカウントの一方的な停止、報酬の算出基準の不透明さなどに関する懸念が多い。

2019年に結成された「ウーバーイーツユニオン」がこれらの問題の改善を目指した労働組合であり、ウーバーイーツ側に団体交渉の申し入れを行ったところ、配達パートナーが労働者ではない等の理由で拒否された。しかし、2022年11月に、東京都労働委員会は「ウーバーイーツ」配達員が労働組合法上の「労働者」に当たると判断したことが注目された。

プラットフォーム就労者に対する法的保護の在り方については、各国で法整備の動きが見られる。日本でも本格的な議論が始まったばかりである。この新しい問題にも関心を向けた学生の問題意識も誇らしく思った。



久留米大学 法学部 教授

キョウ ヒノ 先生
夔 敏

【プロフィール】

1978年 中国生まれ
九州大学法学部、同助教を経て、
2008年4月に法学部に着任
博士(法学)

【著書】

(共著)「労働組合の基礎—働く人の未来を作る」(日本評論社、2021年)
(共著)「解雇と退職の法務」(商事法務、2012年)
(共著)「労働法における最高裁判例の再検討」(旬報社、2022年)
(共編著)「変容する中国の労働法」(九州大学出版会、2009年)

【趣味など】

読書、ジョギング、映画鑑賞、カフェ巡り
野菜や果樹栽培にも興味があり、勉強中です。



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。

安全タクシーグループ

人の移動を通じて出会いを作る

学生：御社の歴史と現在の事業内容について教えてください。

中川：昭和45年に久留米市山本町で、タクシー10台でスタートした事業所です。現在の事業内容としては、タクシー・バス・自動車学校・保険・不動産・旅行代理店・人材紹介業などを行っています。久留米市を中心に福岡県の小郡市・朝倉市・大刀洗町・八女市・佐賀県の鳥栖市・三重県の津市・松坂市・伊勢市・鳥羽市というエリアで営業をしています。保有車両台数は1つとタクシーで1600台、バスやその他諸々で2000台ほどの車両を営業しています。

学生：御社が誇れる強みやこだわりはどのようなものですか。

中川：いろいろなとく積極的に挑戦しているところだと思えます。恐れぬような何事にも前向きに取り組む前進しているところが強

みだと思えます。例えば三重県への進出など、同規模の企業ではないのではないのでしょうか。

学生：経営するうえで特に意識していることはどのようなことですか。

中川：企業ですから利益を出さなければならぬのですが、利益を追求するだけではないかなと考えています。正しい考え方で利益を出していきたいと思っています。

※自分だけのことを考えて判断するのではなく、まわりの人のことを考え、思いやりに満ちた「利他の心」に立って判断をするように。利他の心で判断すると「人によかれ」という心なので、まわりの人みんなが協力してくれる。また視野も広がるので、正しい判断ができる。

学生：会社として挑戦したい、これから伸ばしていきたいところはどんなところですか。

中川：人の移動は、出会いを作るチャンスだと思うのですが、従業員には、そのような出会いを作るお手伝いをしているという自覚と意識で仕事をしてほしいです。ただ、時代は変わっていくものなので、時代の変化にも乗り遅れないように経営し社会に役立ちたいです。

学生：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。

中川：やはり大企業は従業員数が多いので一人一人の個性を発揮することは難しいのではないかと思っています。中小企業は従業員数も少ないので、やる気があつたらぬことに挑戦したい人にはそのチャンスは大企業よりも多いでしょうね。あとは縦のつながりにおいて上司との距離が近いので意見を打ち込みやすさ、コミュニケーションも取りやすいのではないかと思います。



安全タクシーグループ
代表取締役
中川 恵司 さん



学生：どのような人材を求めていますか。

中川：積極性がある方を求めていますね。積極的にチャレンジしている。当然うまくいかないこと、失敗も出てきます。しかし、失敗はダメなものではなく、失敗することである。なることを学んでいきますし、それを次に生かせるのであればそれは成長につながります。ただ、それも積極性がないとできないということです。まずは積極性が重要かと思っています。

学生：どのようなDXへの取り組みをされていますか。

中川：三重県と久留米市では少し違いますが、まずは「遠隔」で点呼というものを全国に先駆けて三重県でモデル的に取り組んでいます。これまでは営業所ごとに点呼を行っていましたが、DXに取り組んだおかげで、一か所での集中点呼という形で免許証の確認やアルコールチェックなどを実施できるようになりました。また、他のタクシー会社と配車システムを共有化することで配車業務の委託業務を取り入れることができ、新たな部門売り上げの創出に取り組んでいます。配車アプリも弊社独自の顧客サービスの一つとして、直接ドライバーに依頼できるような仕組みにも取り組んでいます。これは現在三重県で行っていないものですが、近いうちに久留米エリアでもできるようにしたいと思っています。あとは経理システムのクラウド化によるグループ全体の数値管理の見える化ですね。タクシー専用の業務ソフトもクラウド化しています。

学生：DXにはいつ頃から取り組まれているのですか。

中川：GPSを使った配車システムに関しては、20年ほど前から導入しています。DXという言葉が出したのは最近なので、あまり意識はしていませんでした。タクシー会社の無線配車は自



分の会社のお得意様が利用してくださるという流れですが、

夜間になると電話の本数が減りますし利用される稼働しているタクシーも減るためオペレーターに空き時間ができます。その時にオペレーターが他社の配車を自社の配車ともに行うことができるとなりました。今後、遠隔点呼に関しては法律が改正されれば他のタクシー会社の点呼も自社で行うことができるようになると思っています。

学生：DXに取り組むにあたって社員から反対意見はありましたか。

中川：反対はありました。何についてもですが、新たに取組むことに対しては抵抗があるものだと思います。しかし、実際にやってみればあまり難しいことはなかったと感じています。何のためにやるのかを明確にし、社員とコミュニケーションを取ることで実現することができました。

学生：DXへの取り組みをする中で難しかった点はありませんか。

中川：やはり資金的な面です。大きな投資を必要とすること、費用対効果など社内でも議論を重ねました。しかし、今後は更に運行面での安全性の確保や全社員の意識の共有を図るうえでは、国からの補助金等を活用して積極的に対応していきたいと考えています。

学生：今まで行ったDXへの投資で一番投資が必要だったものは何ですか。

中川：配車システムです。これまで配車システムは何度も変更してきたのですが、以前使用していたシステムは初めに大



きな投資が必要でした。多少の投資は必要ですが、事業エリアに関係なく全国の配車業務が行えるようになったことは大きなメリットになっていると思います。また、三重県にいる人達との連絡もZoom会議などで意見の共有ができるようになりました。

学生：配車アプリなどの導入によって客層や年齢層に変化はありましたか。

中川：スマホアプリは若い方をターゲットにして開発しました。スマートフォンの扱いに慣れていない方はアプリを使っていただけていると思います。スマートフォンの操作に慣れていないご年配の方には電話などこれまでと変わらない方法でご利用いただいています。アプリ配車との併用により効率化が図られていくと感じています。

学生：最後に学生へのメッセージをお願いします。

中川：学生はいろんなことに挑戦できるチャンスがたくさんあります。それに対して自分では出来ないと思う時もあるかもしれませんが、自分は何でもできるんだという気持ちで前向きに取り組んでもらいたいと思います。最初は上手くできなくても、あきらめなければ時間が経つにつれて必ずできるようになります。あきらめた時ができないと決まる時です。是非あきらめずに挑戦を続けてください。



安全タクシーグループ

〒830-0048

福岡県久留米市梅満町886-10

TEL.0942-32-1891(事務所専用)

FAX.0942-39-6700(事務所専用)

<https://anzengroup.co.jp/>





地元企業の社長に
久留米大学生が
インタビューをしました。

株式会社 カラーリングファーム

農業×DXにより

安心・安全で美味しい野菜を食卓へ

学生：御社の歴史と現在の事業内容はどのようなものですか。

榎原：久留米市には筑後川があり、兩岸に広がる土壌は水はけがいいという特徴があります。その特徴を生かし、当社がある北野町は昔から野菜の栽培が行なわれていました。当社は、40年前に先代が始めた農業を引き継いでラディッシュをメインに生産しています。現在の従業員数は20人で海外からの実習生も働いています。

学生：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。経営する上で特に意識していることなどはどのようなもので

榎原：ラディッシュは育てる環境や技術力がとても大事になってくるのですが、当社のラディッシュの生産量は全国の生産量のうち十数パーセントを占めております。また、2017年に有機栽培を始めてから安全や健康に配慮した時代の流れに沿った商品作りをしていることがこだわりです。

経営をする上で、お客様の役に立てることは何か、どうすれば貢献できるかを考えて仕事をし、社員の能力を最大限に発揮できる環境を作ることを特に意識しています。

学生：会社として挑戦したい、伸ばしていきたいところはあるですか。

榎原：会社として挑戦したいことは、増産・安定生産を求められている現在、それに応えられるようにすることです。また、2013年頃から収穫した農産物を使った漬物やピクルスなどの加工品の製造を開始したのですが、その製造数を増やしていきたいと思っています。



株式会社 カラーリングファーム
代表取締役

榎原 憲一 さん



学生：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。

榎原：中小企業は大企業と比べて規模が小さいので、変化に対する柔軟性が高いところは強みだと思います。また、一人の社員が幅広い業務にかかわる機会が多く、一人一人が会社に与える影響が大きいため、社員の働きがい・やりがいは大企業に負けないくらいあると思います。

学生：どのような人材を求めていますか。

榎原：農業に対する熱意とやる気のある人と一緒に仕事をしたいて考えています。

学生：どのようなDXへの取り組みを実施していますか。

榎原：久留米市のDX補助金を活用し、受注から製造、出荷までの管理をデジタル化することができました。今までFAXや手書きがメインだったのでミスがあったり、販売先が増えてきて管理が大変になったりしていましたが、デジタル化によってより早い対応ができるようになりました。現在は、ビルハウス75棟をシステムで管理しています。今後は、いつどのくらいの数量をどこに出荷するかといった現場での状況把握ができるようにしたいと思っています。また、ノウハウを蓄積し、これまでのデータを活用することで技術の向上をはかり、改善された業務のマニュアル化を目指しています。2013年頃から最近ま



で大手企業による既製のシステムを使用していました。しかし、自社の業務に完全には機能が一致しておらず、調整が大変でした。2022年からはシステムの自社開発を進めており、現在は機能を追加している段階です。従業員みんな環境を整えることに力を入れ、ネガティブな意見が少ない環境・意識作りを徹底しています。農業は、おおよそ3〜5年で現場の技術が身につくようになるので、それからITスキルを磨いていこうという意識が従業員の中で高まっています。将来的にはIT技術者を育成して自社開発を進めていくことが目標で、農業の知識とITの知識どちらも持った人材が必要になってきます。

学生：DX導入によって不安なことはありませんか。

榎原：久留米市の補助金を活用する前からシステムは使っていたので、あまり不安はありませんでした。しかし、自社で開発する際は、プログラミングを本当に覚えられるかなという不安や自分たちで本当にできるのかなという不安がありました。

学生：インスタグラムはどのように利用されていますか。

榎原：採用を主な目的として利用しています。インスタグラムで投稿することで社風を知ってもらい、採用につなげたいと思っています。また、ホームページも見やすいように作成しています。お客さんに安心して商品を買ってもらえるようにPRをしています。

学生：今から導入したいシステムはありますか。

榎原：需給調節や、ハウスの水分量・日射量のデータ化を活用して業務を進めていきたいので、これができるシステムを導入したいと思っています。

学生：オランダで働いていたとおっしゃっていましたが、日本とオランダの農業の違いは何ですか。また、日本での活かし方を教えてください。

榎原：オランダは施設園芸が盛んで、特に花の栽培が有名です。しかし、農業をする環境としてはあまりよくないので、それを克服するための工夫する気持ちや失敗を恐れない前向きな姿勢をオランダでは身に付けました。このことは日本でも働いている現在でも大切にしています。

学生：農業をやっていく上でのやりがいも教えてください。

榎原：自分が納得するものをお客さんに届けることができるときはやりがいを感じます。お客さんからの直接的な声はあまり届かないのですが、バイヤーの評価や、店舗に来たお客さんの嬉しい言葉を聞けたときは、次のやりがいに繋がります。

学生：学生へのメッセージをお願いします。

榎原：知らないところに積極的に出かけることが大切だと思います。私は実際にオランダの農業現場で働いた経験があります。この経験が今の仕事に活かせていると感じています。ですから、みなさんも時間がある学生るときに一歩踏み出して、行動してほしいと思います。



株式会社 カラーリングファーム
〒830-1115
福岡県久留米市北野町鳥巢1280-1
TEL.0942-78-4040
FAX.0942-78-4009
<https://coloring-farm.com/>





取材を終えて… ～インタビュー感想～

安全タクシー



久留米大学商学部商学科4年

来嶋 蒔音

今回の取材を通して、貴重なお話をたくさん聞かせていただきました。「幸せを運ぶ」というスローガンを掲げた、地域に根差した会社であること知り、私たちも地域貢献ができるような会社で働きたいと思いました。また、配車アプリでの集客や、遠隔地のグループ会社の管理など、DXへの先進的な取り組みにも関心を持つことができ、充実した活動になったと感じています。

久留米大学商学部商学科4年 瀬戸 理久人

安全タクシーさんでは配車アプリや遠隔点呼システムの導入、經理のIT化など先進的な取り組みを積極的に行っているということをお話いただきました。DXへの取り組みを進めるにあたって会社のこと、社員のこと、地域のことへの深い愛を感じました。たくさんの学びを得ることができた取材になりました。

久留米大学商学部商学科3年 濱崎 結衣

中川さんの「人の移動を通じて出会いを作る」をモットーにどんなことにも挑戦を続ける姿勢に感銘を受けました。あきらめずに挑戦を続けることが大切だということお言葉に納得すると同時に背中を押していただいたような気がしています。地域への貢献という変わらない役割を守りつつ、時代に合わせ変化することを意識して経営されており、私も、安全タクシーさんのような先進的な取り組みをされている会社で働きたいと思いました。

カラーリングファーム



久留米大学商学部商学科3年

荒牧 慧至

DXという言葉が最近よく耳にしていたので、実際の企業でDXがどのように行われているか、どのような経緯でDX導入が行われたか知ることができ、参考になりました。また、日本においてシステムの内製化に取り組み企業が少ない中、内製化に取り組み姿勢に驚いたと同時に感銘を受けました。農業というアナログであるといったイメージがありましたが、カラーリングファームさんのような積極的にIT投資を行う企業を知ることができ、農業分野におけるIT導入に興味をもちました。

久留米大学商学部商学科3年 伊佐 琳花

受注出荷が増えてきたため今までのアナログでの手書き対応、迅速な対応が困難になったことからDXの取り組みを実施し、アナログからデジタルへと自社のニーズに合ったことを行っていると聞きました。会社でのDXによる意識変化、積極的なシステム導入それに伴う柔軟性がカラーリングファームさんの強み。こだわりだと感じ、今後カラーリングファームさんのような積極的なDXへの取り組みを行う企業が増えることで大企業にも負けない中小企業が増えるのではないかと思います。

久留米大学商学部商学科3年 岩橋 和奏

今まで農業とITは遠いものと思っていました。農業にもDXを導入することで、迅速な対応ができるようになることや、業務効率化を実現できるということを知りました。説明を聞いて、従業員ひとりひとりの能力を理解して、最大限に能力を発揮できる環境を作り、お客さまの役に立てるような会社にしよとすると、植原社長の熱意が伝わってきました。この熱意が、従業員のみならず、自社システムの開発や、DX導入に柔軟に対応しようとする意識の高さに現れていると感じ、とても素敵だなと思いました。私もカラーリングファームさんのようなやる気が溢れる会社で働きたいと思っています。



地域経済情報誌 ここんにき

←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

鰻のぼりよしめ

たくさんの方に「まぶし」の魅力を知ってもらいたいという想いで鰻のぼりよしめを経営をされている堀 義隆さんにインタビューしました。



Q. なにがきっかけで起業を考えたことになりましたか。また、なぜここで起業しようと思ったのですか。

A. もともと小さい頃からの夢が「料理人」になることでした。高校卒業後、和食料理店や和洋折衷の料理の修業を積む中で、いつかは「自分のお店」を持ちたいと思うようになった。やはり料理人として、自分のお店を持ちたいという想いでできるか、チャレンジした



代表 堀 義隆 さん

Q. 今後のような事業展開をめざしていますか。また、挑戦したい夢や志はこのようなものですか。

A. 「まぶし」のおいしさをもっとたくさんの人に知ってほしいという思いが強いです。現在、つききは市は観光業に力を入れている為、最

Q. 現在の事業はこのようなものですか。おすすめの商品はありますか。

A. 当店では熱々に熱した石の器で提供する「石窯まぶし」が人気です。他では食べられない自慢のうなぎ料理をご用意していますので、ぜひこの「石窯まぶし」を食べに来ていただくと嬉しいですよ。

【石窯まぶしの食べ方】
まずはそのまま召し上がってください。次に薬味をのせて召し上がってください。最後にネギやわさびをのせてお茶漬けで。お好みの食べ方で召し上がりください。

近では県内の方はもちろん、県外の方、外国人観光客の方が増えています。

今後、地元のお客様をはじめ、県内外のお客様にもっと来ていただけるように頑張っていきたいです。将来的にはたくさんの方々にご来店を運んでいただけるようなお店を持ちたいと考えています。まずは、実績を積んで、つききは市の方々、県内外の方々へ知名度をあげることが目標としています。

Q. 起業したことがよくなって変わったことはいくつありますか。

A. 自分のお店を持つことにより、責任感が増えました。自分が納得するものを仕入れて、納得する料理を提供し、お客様から「美味しかったよ。また来るね。」と言っていたいた時はすごく嬉しいと思います。

お客様からの嬉しい言葉を直接聞くことで、この仕事をやってよかったなと感じられる瞬間です。



鰻のぼり よしめ
〒839-1321 福岡県うきは市吉井町1003-20
TEL 090-7454-3175
https://www.instagram.com/unaginobori_yosii/

地元つききは市に出店したことで、地元の方々や、つききは市で事業をされている社長さんなど、たくさんの方々との繋がりをしていることになり、色んなお話をアドバイスをいただけていることも、つききは市で開業してよかったなと感じられることです。



次世代を担う人づくり ～大学生の編集者体験～

国際ボランティアサークル Worcal (ワーカル)について

私たちが所属している国際ボランティアサークル Worcal は「Local な力を Worldへ」を目標に久留米大学の校内外で活動している学生サークルです。部員は、校内の全学部全学年から参加を募っており、2023年8月現在で34人が在籍しています。毎週木曜日午後6時30分から午後8時頃まで定例会で、顧問の松田光司先生の指導を仰ぎながら、地域と世界の両方の視点でさまざまな活動を行っています。今回、私たちがこれまで行ってきた Worcal としての活動を紹介したいと思います。

ペットボトルキャップ洗浄【写真1】

毎週の定例会で継続している取り組みが、日々大学内で集められるペットボトルのキャップの洗浄です。ペットボトルのキャップは、福岡県久留米市にある聖マリア病院を中心に活動している「サイクル」という事業に寄付します。「サイクル」とは「私」が始めるリサイクルで、人に環境に(愛)を循環(サイクル)させるための活動です。「サイクル」で集められたペットボトルキャップは、再資源として業者によって買い取られ(200個で10円)、植物プランターに加工され再利用されます。その売却益100%をアジア途上国における国際協力事業の支援に役立てています。このような地道な作業に思える活動でも、塵も積もれば山となるように小さな積み重ねによって、少ない力ではありますが、国を超えて支援を行うことができる活動の環境とみなすことにやりがいを感じています。



写真1 ふた洗浄

久留米大学周辺の清掃活動

世界のことを考えるにはまず足元からということ。Worcal は、メンバーをいくつかのグループに分けて、ときおり学外で大学周辺の道路や歩道に落ちているゴミを拾う活動を行っています。久留米大学には福岡県内から通学するだけでなく、他県から久留米大学に入学し一人暮らしをしている学生も少なくありません。日頃お世話になっている久留米大学周辺に少しでも目に見えないような形で貢献しようという気持ちですが、ゴミ拾いの中で小さな発見や出会いがあります。

ヴィーガンカレー【写真2】

久留米大学には日本人のみならず、多数の外国人留学生が在籍しています。その中でも宗教上の理由で動物性のお肉などを食べることができず、学食で不自由な思いをしている学生がいます。そのような方々(ヴィーガン)も安心して学食を楽しめるように、留学生の意見を聞きながら、肉類を使わない野菜中心のメニューを開発することにしました。具体的には、肉の代わりにタンパク質として豆腐を入れたヴィーガンカレーを大学の学食を運営する一般社団法人久留米大学愛護会とともに開発し、「菜野尽力カレー」という名前前で、期間限定メニューとして提供を始めました。健康によいと日本人にも大変好評で、その後、通常のメニューとして、大学内のカレー専門食堂・櫛(KKEYAKI)で提供されています。一般の方も利用することができますので、久留米大学にお立ち寄りの際は、ぜひご賞味ください。



写真2 ヴィーガンカレー

その他に、さまざまなワークショップや、久留米市の夜市(世界とつながる夜市)や学園祭でバザーを開くなどして収益金を国際協力のために募金するイベントなどを活発に開催していましたが、災害ボランティアの活動が徐々に増えて、現在に至ります。そのきっかけは、2017年(H29)年の九州北部豪雨です。

豪雨災害での被災地復旧活動

2017年(H29)年に起きた九州北部豪雨は、福岡県・大分県が大きな被害を受け、「線状降水帯」という言葉が初めて注目されました。死者40名(福岡県37名、大分県3名)行方不明者2名(福岡県朝倉市)の人的被害の他、住宅にも甚大な被害が出ました。水害は農作物などの基幹産業に大きな打撃となり、ニュースで報道されず見えにくくなっていますが、生活が厳しい状況下に置かれた方が多くいます。当時の留学生のメンバーから、世界に貢献するのはよいことだが、地元が大変なときはそれに取り組みむべきだという意見が出たと聞いています。

現在のメンバーは、当時は中学生でしたので、一般社団法人のメンバーの方が被災地の実態を学び体験を共有するために実施しているダークツーリズムなどに参加し、主に九州北部豪雨の被災地を実際に見学に行くなど、今でも続く被害の実情を詳しく学習しています。その上で、被災地の現場に行き、朝倉・久留米を中心にボランティア活動を行っています。【写真3・4】



写真3 被災した松末小学校



写真4 ダークツーリズム

朝倉市での活動

久留米大学のOBである重松良輔さんは、朝倉市出身ではありませんが、朝倉市が被災した後、学生時代にボランティア活動に取り組み、何かしらの形で継続的に被災地の力になりたいとの一心で、朝倉市に重松農園を立ち上げ、町の復興に貢献しています。私たちは、重松農園を起点として、農業ボランティアを実施しています。思いがこもっている農園に足を運ぶ回数が増えるたびに朝倉のことが好きになっていきます。農業ボランティア活動では野菜に関する知識を教えてくださいたり、休憩時には学校のことやプライベートなことを話したりして、和気藹々とした居心地の良い空間となっています。【写真の】



写真5
重松農園での活動

2017年以降も大雨は続きましたが、朝倉市では2023年も大きな水害が起きました。私たちは、なかなか一般のボランティアが入りにくい農業ボランティアを行うことにし、直接被害を受けた柿畑の土砂を出す作業のお手伝いをしました。この柿畑に向かう道中も道路の斜面が削れて大変危険な状態で、道路に川のように流れ込んだ水が引いた後の土砂、この土砂が乾燥して起きた砂埃など実際に生で見た被害は、ニュースや記事で見ると違い、圧倒されました。現地に着き、作業を開始したのですが、この作業を行ったのが7月後半ということもあり夏の日差しが強く、体力的に厳しい1日になりました。この日だけではすべての土砂をかき出すことはできませんでしたが、柿畑のオーナーさんからはとても感謝されました。それほど自分たちの活動に興味が大きかったことが分かった反面、裏を返せばそれほど困っていたということが窺えました。【写真の】

朝倉市での企業等連携の農業ボランティア【写真の】

農業ボランティアは、他の企業などとのコラボで、広がりを見せています。2022年から、こくみん共済coop、一般社団法人camo、久留米大学(他大学からの参加もあり)の3団体協力して、被災地交流をテーマとして、九州



写真6 朝倉市の崩落した柿畑



写真7
共同ボランティア活動

北部豪雨で被災した朝倉市杷木地区の耕作放棄地を使用し、ニンジン、玉ねぎ、ジャガイモなどさまざまな野菜を育てています。野菜を育てるといっことは簡単ではなく、とても手間のかかる作業の連続であり、かなり体力も使います。野菜を育てる上で重要なのは土台作りといっても過言ではありません。草刈りや混在する石の取り除きなど育てる前段階から地道な作業が行われます。タネを植えた後は、雑草の処理、間引きなどを収穫まで続けます。夏は熱中症による体調不良などを起こさないよう気をつけます。このような過程を経て収穫した野菜を使って調理することで食べ物を作り、自らで消費するという一連の流れを体験することが出来ます。たくさんの方の過程を共にした野菜には愛着が湧き、より美味しく感じました。また、収穫した野菜を東北の被災地へ届けることで、広範囲の被災地交流を目指しています。この活動を通して、普段はあまり関わることのない社会人の方と大学生のボランティアや被災地の方と若い世代の方、大学間での交流なども生まれています。今後は、被災地体験談や今後についての意見交換などの交流の場も設けられる予定です。

久留米市でのボランティア活動

水害の被害は各地で増えており、久留米市も何度も内水氾濫などで大きな被害を受けています。2023年は、久留米市で、流域治水活動に参加し、大雨による水の氾濫を予め予防するため側溝の土を取り除いたり、雑草の処理を行い水の流れを円滑にしたりして、日頃の取り組みの大切さを学びました。また、7月の水害で朝倉市同様実際に被害にあった場所へ伺い、居住空間に入り込んだ土砂をかき出す作業を行いました。朝倉市とは違い、久留米市の場合

は居住空間に土砂が入り込むなどの影響もあり屋内活動が多くなりました。屋内活動になるとまた別の現実味があり、これを大雨時に体験することを考えると生きた心地がしないほど緊迫した状況が続いたのだと感じました。この活動も7月中旬にあったもので、やはり気温は高く土砂によるライフラインの断絶は居住者の生活に支障ができました。この活動は実際に住宅の中へ入っての作業ということもあり、住民の方とお話しをする機会もありました。活動の合間の休憩時には皆さんの差し入れをいただいたり、感謝のお言葉をくださる方もたくさんおられ、「恩送り」とい言葉の重みを実感しました。【写真の】



写真8 久留米市での流域治水活動

自然災害は、世界各地で増えていきます。現在行っている活動は、朝倉・久留米が中心ですが、世界の被災地のことを学び、教訓を共有していく活動も行い必要があります。自然に対して抗うことは難しく、災害とは、共存していく必要があります。災害が起きた時にいかに最小限に抑えて、復旧・復興を図っていくかが重要となってきます。何かあった時に、さまざまな活動を行っている方々と協力をして、恩送りの輪を広げる力になりたいと思っています。

久留米大学経済学部
文化経済学科3年 高橋世馬
これからも様々なボランティア活動に参加していきたいと思えます。



#WORCAL123
↑インスタグラム

久留米大学法学部
法律学科3年 川上裕次
workalに興味がある方はInstagramよりメッセージお待ちしております！



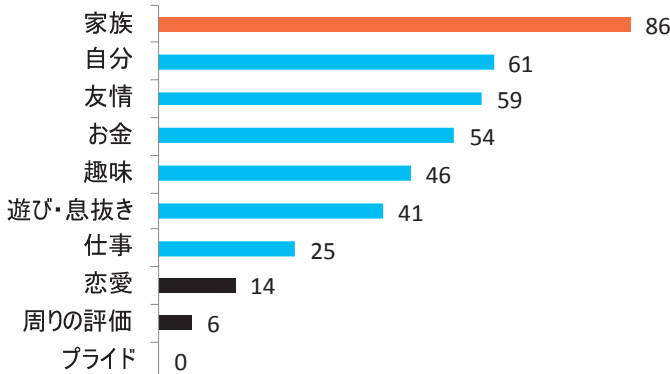
最前列左が川上、右が高橋

久留米大学生にきく！若者のホンネ

久留米大学生に2023年11月号で202名を対象に人生の優先度や楽しさ、将来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)

人生において優先度の高いもの

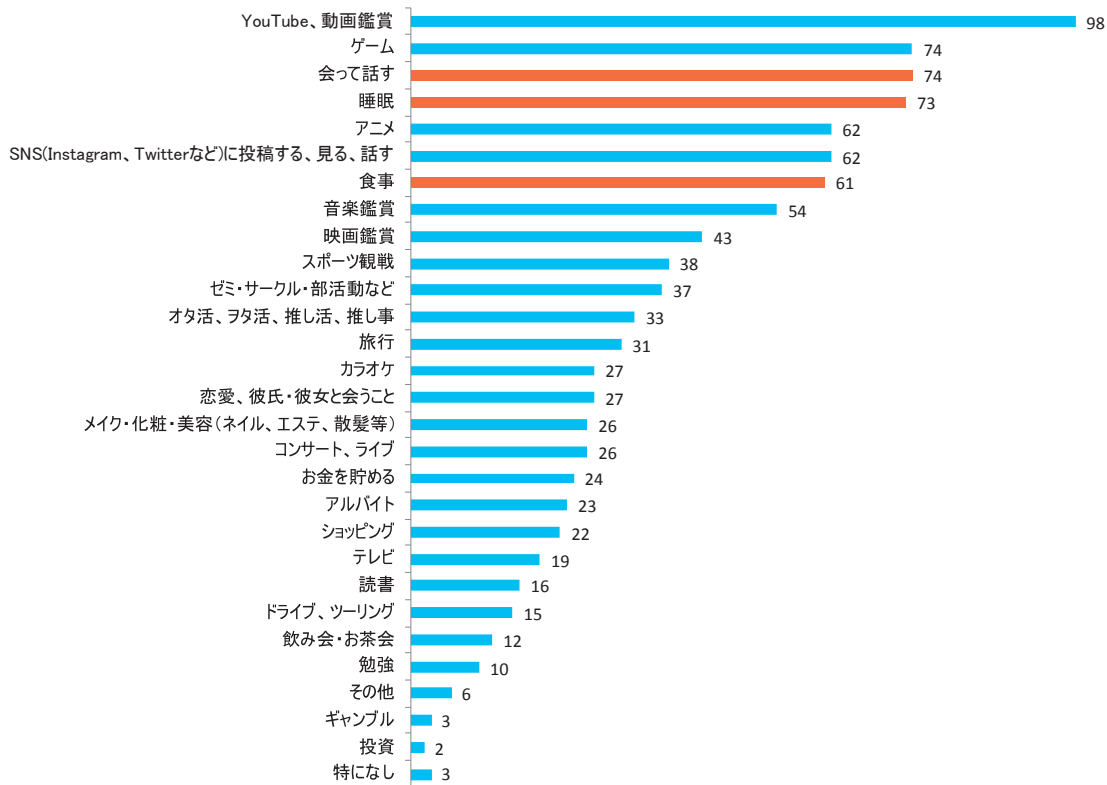
人生の優先度



久留米大学生にとって最も優先するのは「家族」です。「家族」が一番大事なのはいつの時代も変わらないのかも知れません。また、「恋愛」「周りの評価」「プライド」がとても低いのは、もっと上の世代からみると、驚きかもしれません。

今楽しさを感じているもの

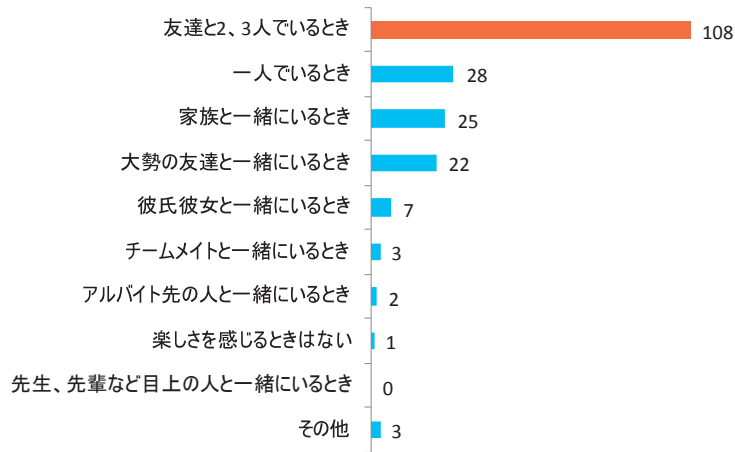
人生の楽しさ



「YouTube、動画鑑賞」が1位であるのは、当然の結果と思われそうですが、「会って話す」「睡眠」「食事」といった、生理的欲求に近いものが意外に上位です。

誰といるとき楽しい？

誰といるとき楽しい



「友達と2, 3人有的时候」が、楽しいという人が大半のようです。やはり、「友達」の存在はいつの時代でも大きいのかも知れません。

将来の自分に最も近いもの

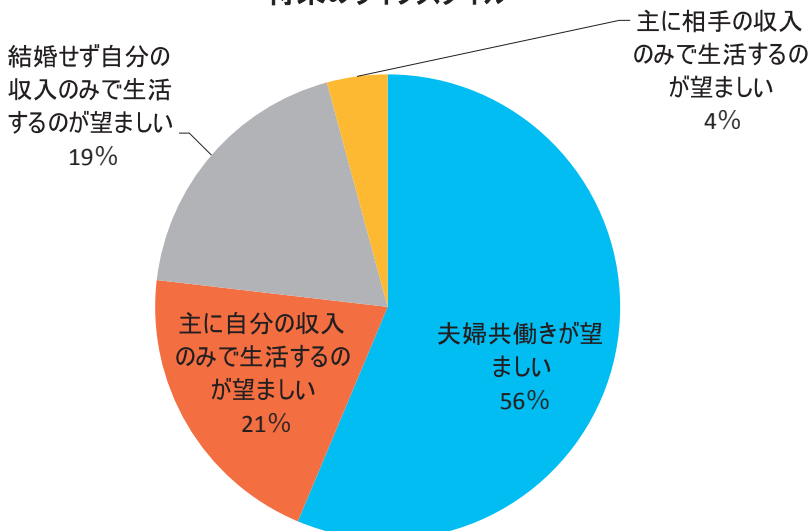
将来の自分に最も近いもの



〈安定〉項目が上位に並び、〈自由〉項目が次に続き、〈野望〉項目については、久留米大学生はあまり望んでいないようです。

将来のライフスタイル

将来のライフスタイル



「夫婦共働き」「主に自分の収入のみ」「結婚せず自分の収入のみ」が約96%と、ほとんどの久留米大学生は、「自分で収入を得るライフスタイル」志向です。



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5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 <https://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。