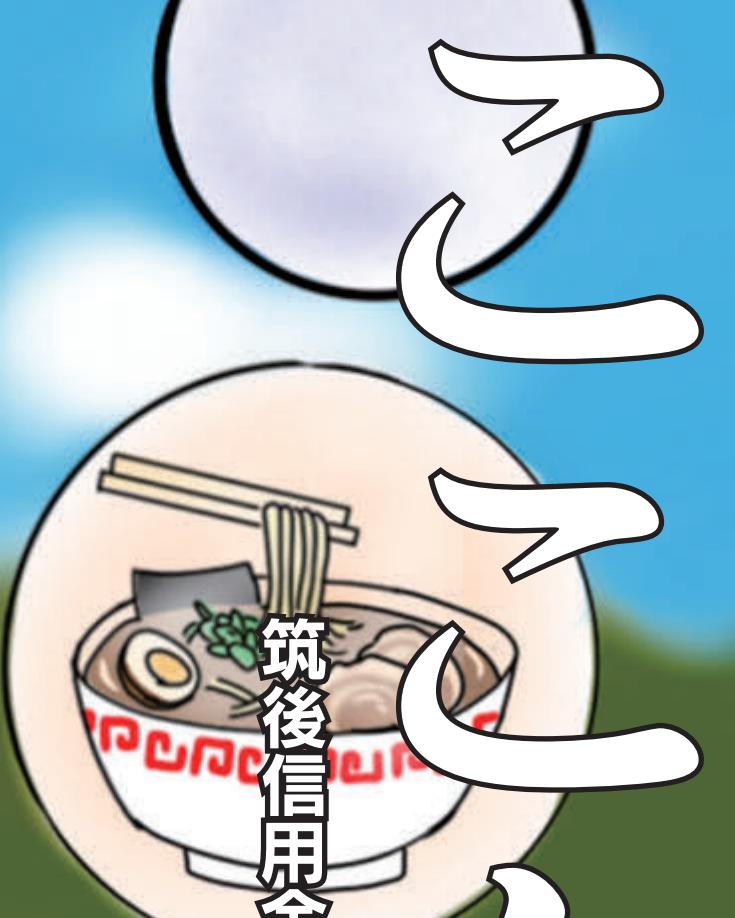


# VOLUME 5

TAKE FREE

取材企業

NPO法人ぱゝそなるケア  
papoter (パポテ)  
株式会社でんづサトウ



## 筑後信用金庫と久留米大学による地域経済情報誌

「久留米大学生のアルバイト状況を6年前と比較する」

—久留米大学生へのアンケート調査—

「[待つてからではなくからから行く]を実践する企業」

—久留米大学生による社長インタビュー—

「国際交流サークル[PARTNERS]について」

—次世代を担う人づくり 大学生の編集者体験—

んことき

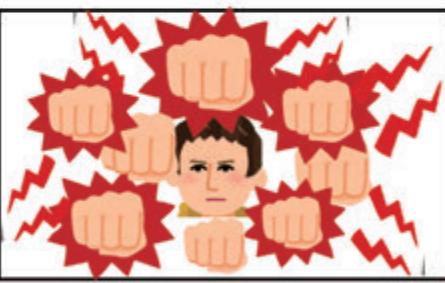
# なんでも 相談所

ビジネス世纪二〇××年  
ビジネスは弱肉強食の  
世界であった

GAFAMを言  
えたら、命だけ  
は助けてやる！

アンテスだー

なんなんよ  
グーグルだ！  
アップルだ！  
マイクロソフトだ！



今回の取越教授のみみより  
コラムは GAFAM です  
※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「相談」とがあると思います。

中には、「今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つての「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。）

「相談の際は、営業担当者に『相談いただくな、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『経営のお悩みアンケート』を備え置いておりますので』活用ください。もちろん、「経営のお悩みアンケート」に「何かを変えたいけど、何を変えればいいのかも分からぬ。」といった曖昧な表現で『相談いただくな』も大歓迎です。



## 目 次

◆ 取越教授のみみよりコラム	2
～GAFAMを成長させた三つの力～	
◆ 景気動向調査レポート	3
◆ 特別調査	12
～中小企業における外国人・海外情勢について～	
◆ 久留米大学だより	14
～講義「被災地復興と地域貢献」プロジェクトラーニングによる被災地支援～	
◆ 久留米大学生が社長に聞く！	16
～NPO法人ぱ～そなるケア～	
◆ 次世代を担う人づくり ～大学生の編集者体験～	18
◆ 久留米大学生が伝統産業を紹介する！ ～一の瀬焼～	20
◆ 次世代経営者に聞く！ ～papoter(パポテ)～	22
～株式会社でんずサトウ～	23
◆ 久留米大学生に聞く！若者のホンネ	24
～久留米大学生のアルバイト状況を六年前と比較する～	

## ここにき

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



### 表紙のデザイン

本誌の表紙は、林田 彩愛さん（久留米大学経済学部3年）のデザインを使用しています。

子供の吹くシャボン玉に、筑後地域を代表するさまざまなモノや風景が浮かんでいるイメージを表現していただきました。

# GAFAMを成長させた二つの力

せじゅり

Vol.8

## 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・マーケッティングガーポール、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

「GAFAM（ガーファム）」と云ふ言葉が登場したのは、2010年前のことであります。Google（現Alphabet）・Amazon・Facebook（現Meta Platforms）・Apple・Microsoft。世界のIT業界を代表する四大企業を一括して呼ぶための造語である。あれから時間がたつたが、彼らの地位は振りぐるりんか、むしろ強固なものとなつてゐる。大きなため分割すべからず議論が各国で続いている。いよいよ四体、その存在感を物語つてゐる。では、なぜGAFAMは、それほど成功したのか。その鍵は、彼らが共通して備える「デジタル・プラットフォーマー」と云ふ側面にある。

### 二つの力

GAFAMは事業内容が異なるが、いずれもインターネットを通じて人や企業を結びつかせる「場」を運営している点で共通している。具体的には、検索サービス、アプロード、SNS、オンライン市場など、デジタル・プラットフォームのことである。GAFAMはこれらを運営する「デジタル・プラット

**（1）ネットワーク効果**  
利用者が多くなればなるほど、利用者にじつじつと満足度が高まる効果のこと。例えばFacebookでは、新規利用者が増えると、他の人とのつながれる可能性が広がるため、既存利用者の満足度は高まる。新規利用者の増加はまた、既存広告主（利用者の一種）の満足度も高める。いわゆる既存利用者の満足度の高まりがネットワーク効果であり、それがさらに新しい利用者を呼び込む力となる。この循環が、利用者数の加速度的拡大をもたらす。

### （2）スイッチング・コスト（切り替え費用）

利用中の商品・サービスから他社の商品・サービスに切り替えるときに生じる費用、時間、心のには心理的な負担のこと。例えば、Facebookを使っている場合、他の同じようなSNSに簡単に移行しないのでは、なにがどうなつか。これがスイッチング・コストであり、「既存利用者を逃がさない力」として、顧客をロックインする。

### （3）データに関する「雪だるま式」拡大効果

利用者がサービスを使えば使うほど、その行動や好みに関するデータがたまつ、「あなたにぴったりの広告やおすすめ」ができるようになる現象を指す。既存利用者にじつしては、サービスがより自分に合った便利なものが進化し、使い続ける動機が強まる（逃がさない力）。一方、新規利用者に

「オーナーとしての側面を持つ。総務省（2019）は、「デジタル・プラットフォーマーが急速に巨大化する要因として二つを挙げている。」  
（1）「データが積み重なり、それが売りに利用者数を拡大せしむ。

ひとつは「このサービスなら自分にも似合はずだ」という期待が高まり、参加の魅力が増す（「呼び込む力」）。（2）「データが積み重なり、それが売りに利用者数を拡大せしむ。

### 二つの力に着目

要するに、人が集まるほど満足度が高まるよう、なビジネスを構想し、そこに「スイッチング・コストを組み合わせ、さらに蓄積された情報に基づいて一人ひとりに適した提案ができるようになれば、「呼び込む力」と「逃がさない力」を両立できる。それは、ネットだけではなくリアルな世界でも不可能ではない。例えば、習い事教室では、生徒が増えるほど張り合いで生まれ、学ぶ意欲が高まる（ネットワーク効果）。また、生徒は自分のことをよく理解している先生から離れていく（スイッチング・コスト）。さらに、生徒が増えることで学習データや指導経験が蓄積され、先生の教育の質も向上していく（雪だるま効果）。

最大の難関は立ち上げ期にある。利用者が少ない段階ではネットワーク効果は働かない。クリティカルマスを超えるかどうか。まあほいにが成功と失敗を分ける分岐点となる。

【参考文献】  
総務省（2019）「情報通信白書令和元年版」

融資は「ちくしん」に相談してみよう。

ここにき

## 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たいる企業の経営者の皆さん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** 2025年9月

**調査の対象期間** 2025年4月～2025年9月の実績  
2025年10月～2026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107社(回収率99.1%)

### 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
18社	18社	17社	18社	18社	18社

### 独自指標「ちくしん指標」と独自調査

「ちくしん指標」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標です。景気動向調査対象企業の中堅企業経営者に、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堅企業経営者に、「地元の繁華街に飲み出かけた回数」、「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)

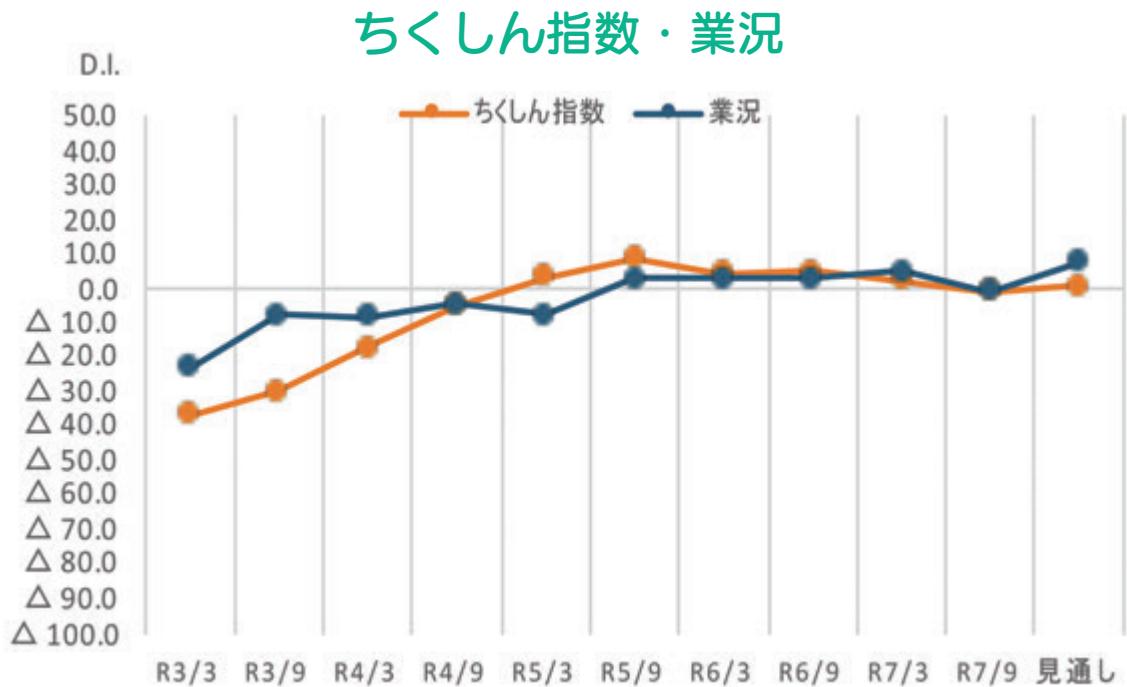
景気動向調査における調査結果の分析にD.I.という指標を利用しています。

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。



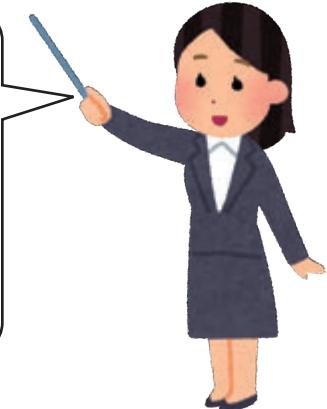
## 全業種総合

～業況は悪化に転じるもの、今後は好転する見通し～



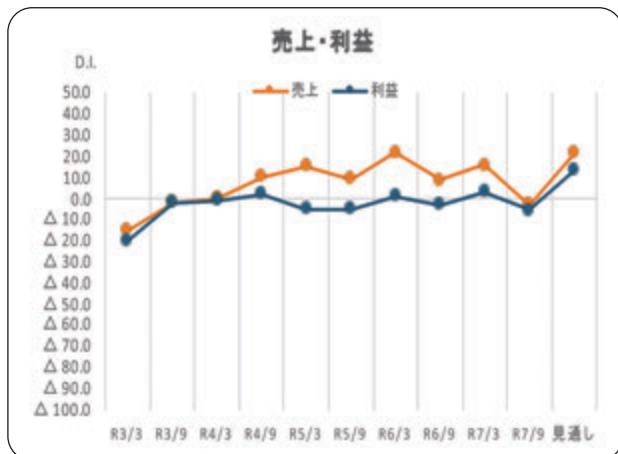
今期のちくしん指数D.I.は、前期比3.4ポイント減少し、マイナス0.9と減少した。業種別にみると、建設業、不動産業以外は前期比減少した。今後はプラス0.6と1.5ポイント増加し、前期比やや好転する見通しとなった。

今期の業況判断D.I.は、前期比5.8ポイント減少し、マイナス0.9と悪化に転じた。今後はプラス7.5と8.4ポイント増加し、好況感は好転する見通しとなった。

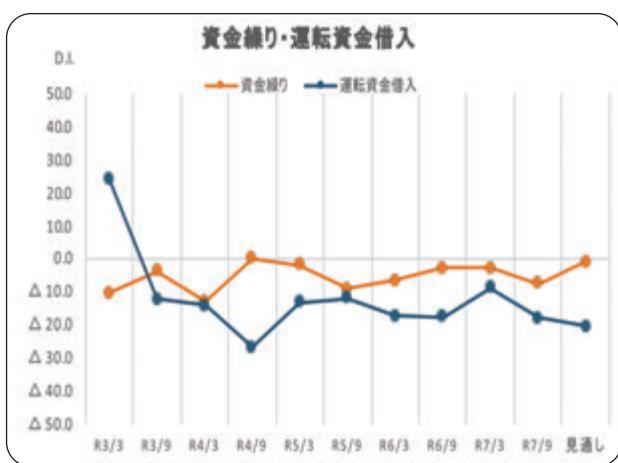


主要判断 D.I.

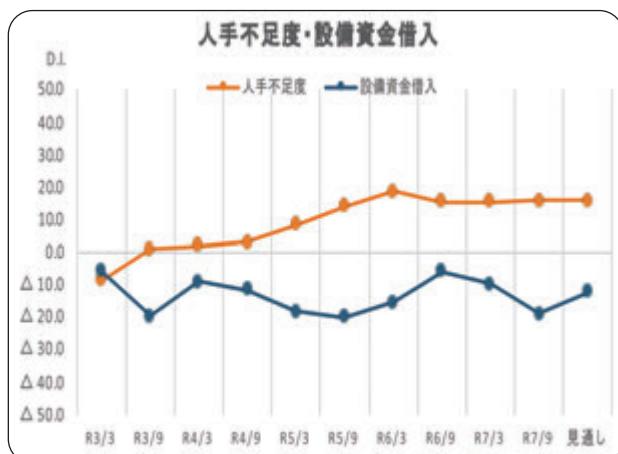
調査項目	R3/3	R3/9	R4/3	R4/9	R5/3	R5/9	R6/3	R6/9	R7/3	R7/9	見通し
ちくしん指数	△ 36.8	△ 29.9	△ 16.8	△ 5.1	3.3	8.6	4.5	5.1	2.5	△ 0.9	0.6
業況	△ 23.1	△ 7.4	△ 7.9	△ 4.7	△ 7.6	3.0	2.8	2.9	4.9	△ 0.9	7.5
売上	△ 15.2	△ 1.9	0.0	10.4	15.2	9.0	21.7	8.7	15.7	△ 2.8	21.5
利益	△ 20.0	△ 1.9	△ 1.0	1.9	△ 4.8	△ 5.0	0.9	△ 2.9	2.9	△ 5.6	13.1
資金繰り	△ 10.5	△ 3.8	△ 12.9	0.0	△ 1.9	△ 9.0	△ 6.6	△ 2.9	△ 2.9	△ 7.5	△ 0.9
残業時間	△ 25.5	△ 15.0	△ 15.3	△ 4.8	1.0	△ 1.0	3.8	1.0	△ 1.0	5.7	2.8
人手不足度	△ 8.7	1.0	2.0	2.9	8.5	14.0	18.7	15.5	15.5	15.9	15.9
運転資金借入	23.8	△ 12.3	△ 14.1	△ 26.7	△ 13.2	△ 12.0	△ 17.1	△ 17.5	△ 8.7	△ 17.9	△ 20.6
設備資金借入	△ 5.8	△ 19.4	△ 8.9	△ 11.3	△ 18.1	△ 20.0	△ 15.4	△ 5.9	△ 9.7	△ 18.7	△ 12.1
繁華街回数	0.8	0.9	1.5	1.7	1.8	2.4	2.6	2.2	2.4	2.2	△ 16.5
接待回数	0.5	0.6	0.9	0.9	0.9	1.3	1.4	1.4	1.5	1.3	△ 5.8



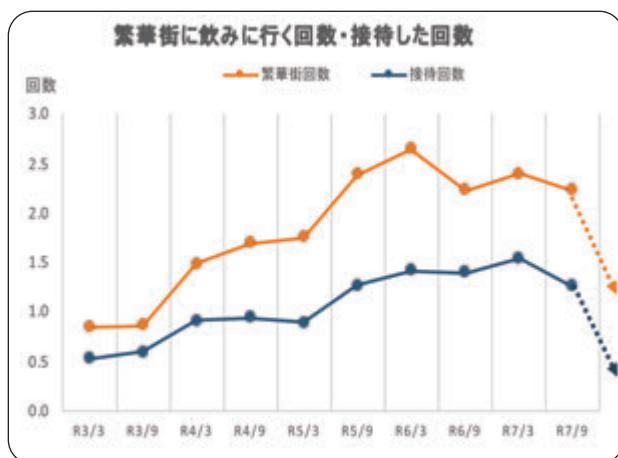
今期の売上D.I.は、前期比18.5ポイント減少し、マイナス2.8と増加から減少に転じた。業種別にみると、サービス業、不動産業以外はマイナスであった。今後はプラス21.5と24.3ポイント増加し、減少から増加に転じる見通しとなった。



今期の資金繰りD.I.は、前期比4.6ポイント減少し、マイナス7.5と減少幅は拡大した。今後はマイナス0.9と6.6ポイント増加し、窮屈感は和らぐ見通しとなった。



今期の人手不足度D.I.は、前期比プラス0.4のプラス15.9となった。業種別にみると、卸売業、サービス業で人手不足の度合いが増加した。今後は15.9とほぼ前期並みの見通しとなった。



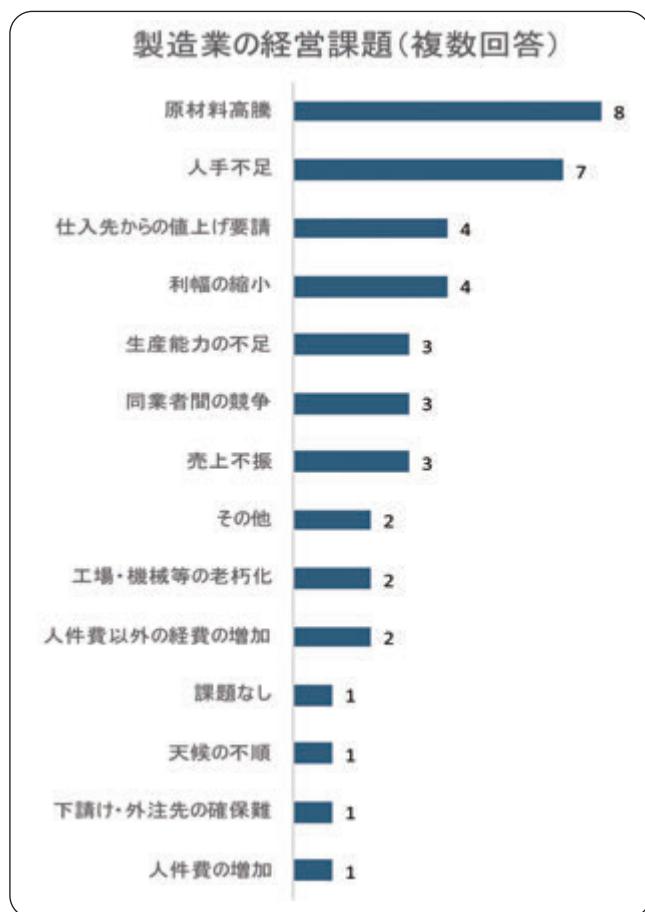
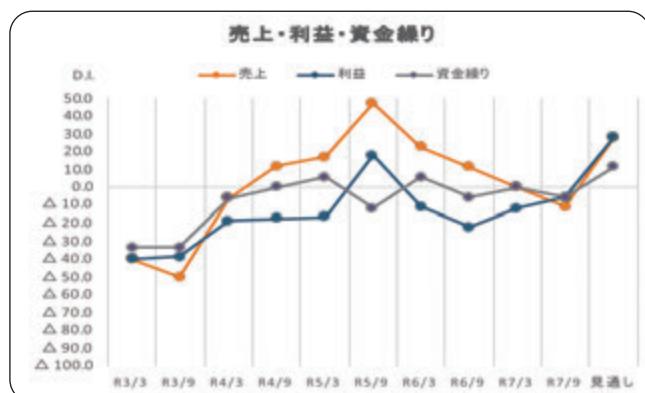
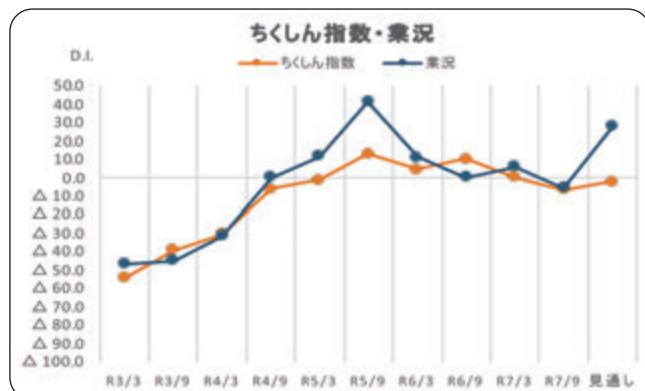
今期の残業時間D.I.は、前期比6.7ポイント増加し、プラス5.7と増加に転じた。今後はプラス2.8と2.9ポイント減少し、残業時間は増加が一服する見通しとなった。

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0.2回減少し、2.2回と令和5年9月以降2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、1.3回とほぼ変わらず。今後は減少する見通しとなった。

## 製造業

# ～業況は悪化に転じるもの、今後は好転する見通し～



本期のちくしん指数D.I.は、前期比6.7ポイント減少し、マイナス6.7と悪化した。今後はマイナス2.2と4.5ポイント増加し、悪化幅は減少する見通しとなった。

本期の業況判断D.I.は、前期比11.5ポイント減少し、マイナス5.6と悪化に転じた。今後はプラス27.8と33.4ポイント増加し、好調感は好転する見通しとなった。

本期の売上D.I.は、前期比11.1ポイント減少し、マイナス11.1と悪化した。今後はプラス27.8と38.9ポイント増加し、好調感は好転する見通しとなった。

本期の利益D.I.は、前期比6.2ポイント増加し、マイナス5.6と減少幅が縮小した。今後はプラス27.8と33.4ポイント増加し、減少から増加に転じる見通しとなった。

本期の資金繰りD.I.は、前期比5.6ポイント減少し、マイナス5.6と悪化に転じた。今後はプラス11.1と16.7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、「原材料高騰(11)」が最も多く、ついで「人件費の増加(7)」「売上不振(5)」であったが、本期は「原材料高騰(8)」が最も多く、ついで「人手不足(7)」「仕入先からの値上げ要請(4)」「利幅の減少(4)」となった。

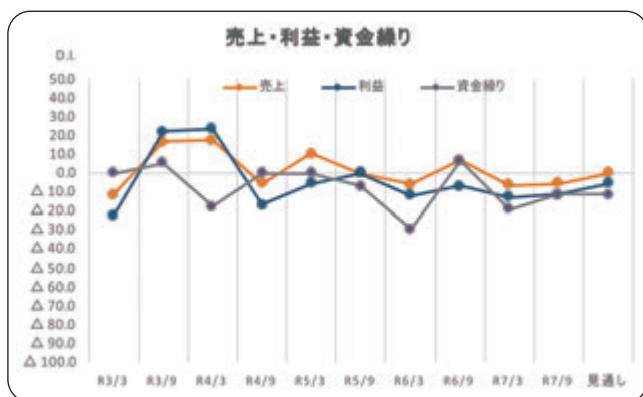
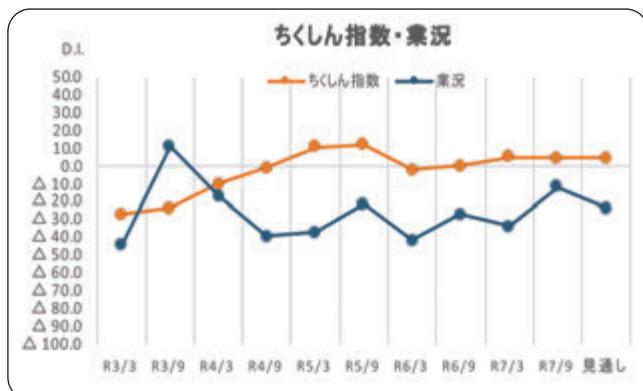
調査項目	R3/3	R3/9	R4/3	R4/9	R5/3	R5/9	R6/3	R6/9	R7/3	R7/9	見通し
ちくしん指標	△54.2	△38.9	△30.4	△6.0	△1.1	12.9	4.4	10.1	0.0	△6.7	△2.2
業況	△46.7	△44.4	△31.3	0.0	11.8	41.2	11.1	0.0	5.9	△5.6	27.8
売上	△40.0	△50.0	△6.3	11.8	16.7	47.1	22.2	11.1	0.0	△11.1	27.8
受注残	△33.3	△22.2	△12.5	△5.9	5.6	17.6	5.6	5.6	0.0	△5.6	22.2
利益	△40.0	△38.9	△18.8	△17.6	△16.7	17.6	△11.1	△22.2	△11.8	△5.6	27.8
販売価格	△13.3	0.0	6.3	58.8	55.6	58.8	38.9	33.3	17.6	22.2	27.8
原材料価格	33.3	44.4	56.3	100.0	94.4	94.1	83.3	66.7	70.6	38.9	55.6
在庫過剰感	0.0	△5.6	12.5	5.9	11.1	5.9	0.0	5.6	△5.9	0.0	△11.8
資金繰り	△33.3	△33.3	△6.3	0.0	5.6	△11.8	5.6	△5.6	0.0	△5.6	11.1
残業時間	△46.7	△38.9	△37.5	△11.8	16.7	17.6	5.6	33.3	5.9	11.1	5.6
人手不足度	△33.3	11.1	12.5	11.8	5.6	23.5	5.6	16.7	29.4	27.8	33.3
運転資金借入	40.0	0.0	6.3	△52.9	△50.0	△17.6	△44.4	△11.1	0.0	△33.3	△33.3
設備資金借入	△26.7	△27.8	△12.5	△29.4	△27.8	△35.3	△29.4	△11.1	17.6	△27.8	△11.1
繁華街回数	0.5	0.7	0.6	1.6	1.3	1.5	1.8	2.1	2.3	1.8	△22.2
接待回数	0.6	0.4	0.5	1.1	1.1	1.3	1.2	1.7	1.6	1.4	△11.1

### ★調査員コメント★

- ・仕入単価が上昇しているが、価格転嫁はできている。今後機械リース予定。(印刷業)
- ・今期、事業再構築補助金活用により新商品の開発を予定。売上回復、増加を目指す。(その他製造業)
- ・上期の受注が少なく売上が減少、原材料についても価格上昇。(一般機械器具製造)

## 卸売業

# ～業況は悪化幅が縮小するも、今後は厳しさが増す見通し～



今期のちくしん指数D.I.は、前期比0.7ポイント減少し、プラス4.4とほぼ前期並みであった。今後はプラス4.4と前期並みの見通しとなった。

今期の業況判断D.I.は、前期比21.5ポイント増加し、マイナス11.8と悪化幅は縮小した。今後はマイナス23.5と11.7ポイント減少し、厳しさが増す見通しとなった。

今期の売上D.I.は、前期比0.7ポイント増加し、マイナス5.6とほぼ前期並みであった。今後はプラスマイナスゼロと5.6ポイント増加し、減少幅が弱まる見通しとなった。

今期の利益D.I.は、前期比1.4ポイント増加し、マイナス11.1とほぼ前期並みであった。今後はマイナス5.6と5.5ポイント増加し、減少幅が弱まる見通しとなった。

今期の資金繰りD.I.は、前期比7.7ポイント増加しマイナス11.1であった。今後はマイナス11.1と前期並みの見通しとなった。

前期の経営課題は、「売上不振(7)」が最も多く「同業者間の競争(5)」「仕入先からの値上げ要請(5)」であったが、今期は「同業者間の競争(7)」が最も多く「売上不振(6)」「利幅の縮小(5)」と続いた。

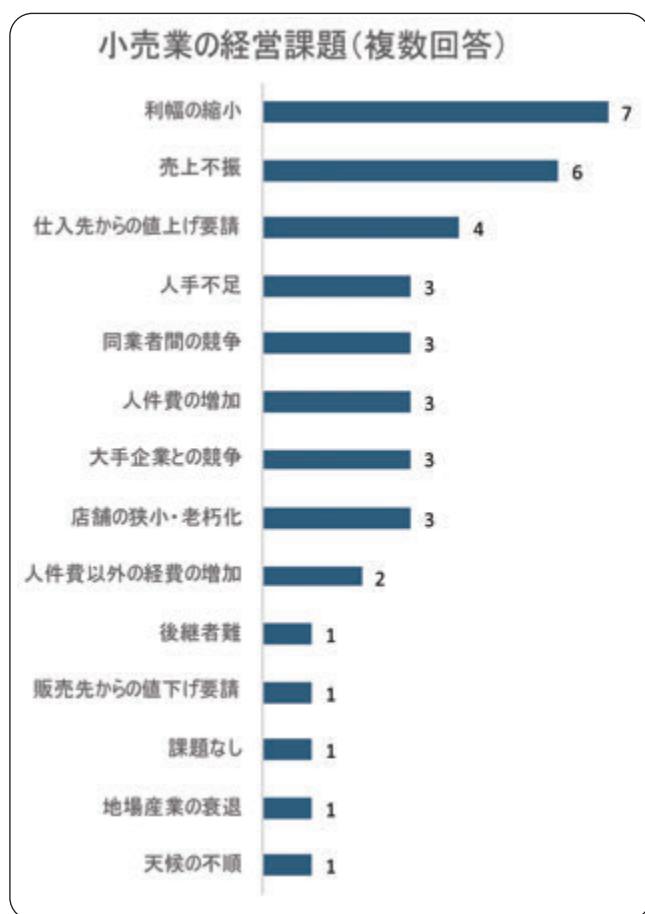
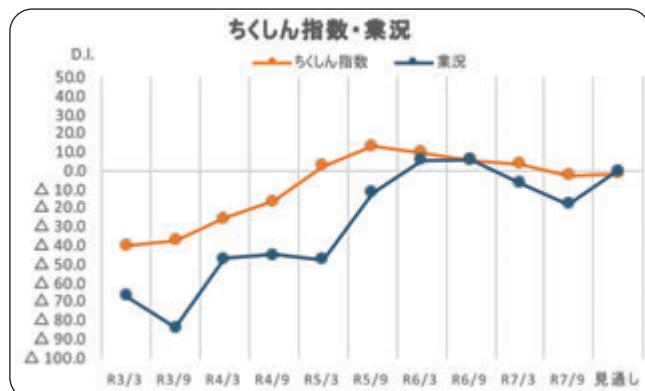
調査項目	R3/3	R3/9	R4/3	R4/9	R5/3	R5/9	R6/3	R6/9	R7/3	R7/9	見通し
ちくしん指数	△ 26.7	△ 23.3	△ 10.2	△ 1.1	10.6	12.0	△ 2.4	0.0	5.1	4.4	4.4
業況	△ 44.4	11.1	△ 16.7	△ 38.9	△ 36.8	△ 21.4	△ 41.2	△ 26.7	△ 33.3	△ 11.8	△ 23.5
売上	△ 11.1	16.7	17.6	△ 5.6	10.5	0.0	△ 5.9	6.7	△ 6.3	△ 5.6	0.0
利益	△ 22.2	22.2	23.5	△ 16.7	△ 5.3	0.0	△ 11.8	△ 6.7	△ 12.5	△ 11.1	△ 5.6
販売価格	0.0	27.8	23.5	44.4	42.1	60.0	41.2	46.7	50.0	44.4	33.3
仕入価格	0.0	38.9	41.2	61.1	57.9	66.7	52.9	60.0	50.0	44.4	27.8
在庫過剰感	△ 11.1	△ 22.2	0.0	△ 11.1	△ 10.5	0.0	△ 29.4	△ 13.3	13.3	△ 11.1	△ 16.7
資金繰り	0.0	5.6	△ 17.6	0.0	0.0	△ 6.7	△ 29.4	6.7	△ 18.8	△ 11.1	△ 11.1
残業時間	△ 5.6	△ 5.9	△ 5.9	5.9	5.3	△ 13.3	△ 11.8	△ 6.7	△ 6.3	16.7	0.0
人手不足	△ 11.1	△ 5.9	△ 11.8	△ 11.8	5.3	13.3	11.8	20.0	0.0	5.9	0.0
運転資金借入	27.8	△ 22.2	△ 27.8	△ 22.2	26.3	△ 13.3	11.8	△ 6.7	△ 12.5	0.0	△ 11.1
設備資金借入	△ 11.1	△ 11.8	△ 11.8	△ 11.8	0.0	△ 20.0	6.3	0.0	△ 31.3	0.0	5.6
繁華街回数	1.2	1.3	2.4	2.3	2.1	3.5	2.8	2.8	2.1	2.4	△ 25.0
接待回数	0.8	0.7	1.8	1.3	1.3	2.0	1.4	1.6	1.5	1.7	0.0

### ★調査員コメント★

- ・売上高、営業利益、経常利益ともに赤字が続いている状態。(農畜産物・水産物卸売業)
- ・今後、倉庫業への参入を計画しており、さらなる規模拡大を図る予定。(運送業)
- ・HPのリニューアルを検討している。副業人材を活用したい。(その他卸売業)

## 小売業

# ～業況は悪化幅が拡大するも、今後厳しさが和らぐ見通し～



本期のちくしん指標D.I.は、前期比6.2ポイント減少し、マイナス2.4と悪化に転じた。今後はマイナス1.2と1.2ポイント増加し、減少幅は縮小する見通しとなった。

本期の業況判断D.I.は、前期比11.3ポイント減少し、マイナス17.6と悪化幅は拡大した。今後はプラスマイナスゼロと17.6ポイント増加し、厳しさが和らぐ見通しとなった。

本期の売上D.I.は、前期比58.5ポイント減少し、マイナス11.8と悪化に転じた。今後はプラス11.8と23.6ポイント増加し、減少から増加に転じる見通しとなった。

本期の利益D.I.は、前期比13.3ポイント減少し、プラスマイナスゼロと増加幅が減少した。今後はプラス5.9と5.9ポイント増加し、増加に転じる見通しとなった。

本期の資金繰りD.I.は、前期比5.1ポイント減少しマイナス11.8であった。今後はマイナス11.8と前期並みの見通しとなった。

前期の経営課題は、「仕入先からの値上げ要請(7)」が最も多く「利幅の縮小(5)」「人手不足(5)」であったが、本期は「利幅の縮小(7)」が最も多く「売上不振(6)」「仕入先からの値上げ要請(4)」と続いた。

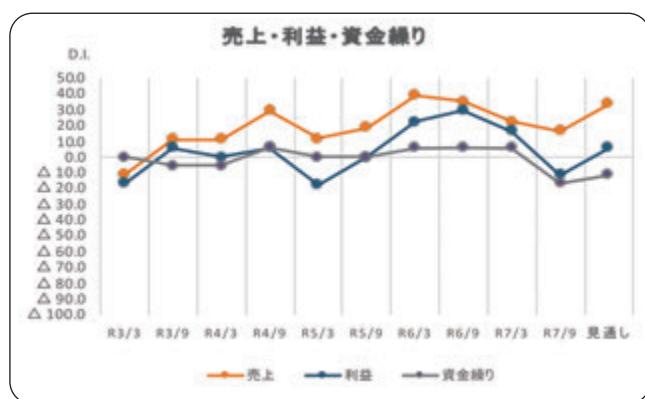
調査項目	R3/3	R3/9	R4/3	R4/9	R5/3	R5/9	R6/3	R6/9	R7/3	R7/9	見通し
ちくしん指標	△39.8	△37.1	△25.4	△15.9	2.5	13.3	10.0	6.0	3.8	△2.4	△1.2
業況	△66.7	△83.3	△46.7	△44.4	△47.1	△11.8	5.6	5.9	△6.3	△17.6	0.0
売上	△44.4	△44.4	△6.7	0.0	18.8	11.8	55.6	11.8	46.7	△11.8	11.8
利益	△44.4	△38.9	△26.7	△5.6	18.8	0.0	16.7	5.9	13.3	0.0	5.9
販売価格	0.0	△11.1	33.3	27.8	50.0	41.2	38.9	35.3	60.0	29.4	29.4
仕入価格	0.0	16.7	40.0	77.8	81.3	88.2	66.7	47.1	80.0	58.8	70.6
在庫過剰感	△11.8	△5.6	△6.7	△5.6	6.3	0.0	22.2	5.9	6.7	11.8	0.0
資金繰り	△33.3	△23.5	△60.0	△22.2	△18.8	△11.8	△5.6	5.9	△6.7	△11.8	△11.8
残業時間	△22.2	△18.8	△13.3	0.0	11.8	11.8	5.6	△5.9	0.0	17.6	23.5
人手不足度	△16.7	△23.5	△14.3	11.1	11.8	5.9	22.2	17.6	31.3	23.5	17.6
運転資金借入	5.6	△38.9	△33.3	△27.8	△23.5	5.9	△16.7	△23.5	△12.5	△29.4	△23.5
設備資金借入	11.1	△41.2	△7.1	△23.5	△35.3	5.9	△5.9	△23.5	△12.5	△11.8	△17.6
繁華街回数	0.5	0.4	0.9	1.0	1.2	1.8	2.0	2.0	0.9	1.3	0.0
接待回数	0.2	0.1	0.4	0.5	0.2	0.6	0.9	0.7	1.0	0.9	0.0

### ★調査員コメント★

- ・自社は人手不足ではないが、他社は不足しており、今後人材の取りあいが懸念される。(飲食業)
- ・インバウンドの影響で、売上は堅調に推移している。(飲食業)
- ・インバウンド向け観光客の商品・サービスを考案する必要がある。(その他小売業)

## サービス業

# ～業況は好調感が後退するも、今後は回復する見通し～



本期のちくしん指数D.I.は、前期比15.8ポイント減少し、マイナス4.4と悪化に転じた。今後はマイナス2.2と2.2ポイント増加し、やや改善する見通しとなった。

本期の業況判断D.I.は、前期比11.1ポイント減少し、プラス11.1と好調感は後退した。今後は5.6ポイント増加しプラス16.7と好調感は回復する見通しとなった。

本期の売上D.I.は前期比5.5ポイント減少し、プラス16.7となり増加傾向が一服した。今後は16.6ポイント増加しプラス33.3となり、増加幅は拡大する見通しとなった。

本期の利益D.I.は、前期比27.8ポイント減少し、マイナス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、増加に転じる見通しとなった。

本期の資金繰りD.I.は、前期比22.3ポイント減少し、マイナス16.7となった。今後はマイナス11.1と前期比5.6ポイント増加し、減少幅は縮小する見通しとなった。

前期の経営課題は、「利幅の縮小(8)」が最も多く、ついで「材料価格の上昇(7)」「商圈人口の減少(5)」であったが、本期は「人手不足(8)」が最も多く、ついで「利幅の縮小(5)」「人件費の増加(5)」となった。

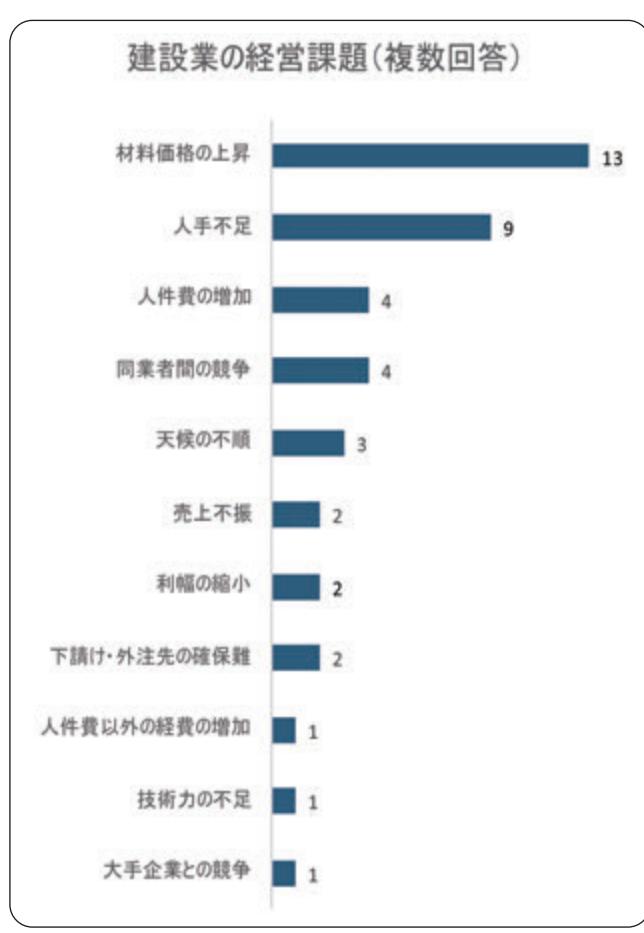
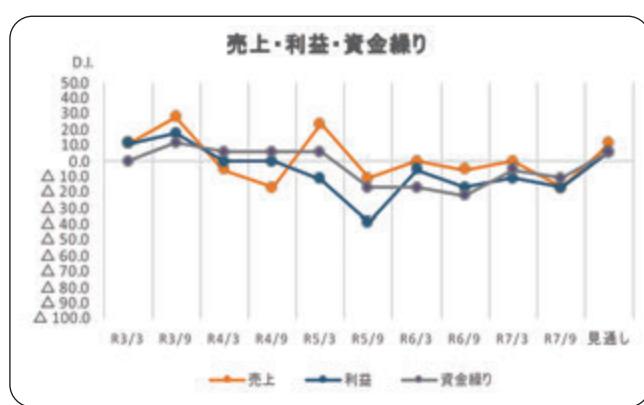
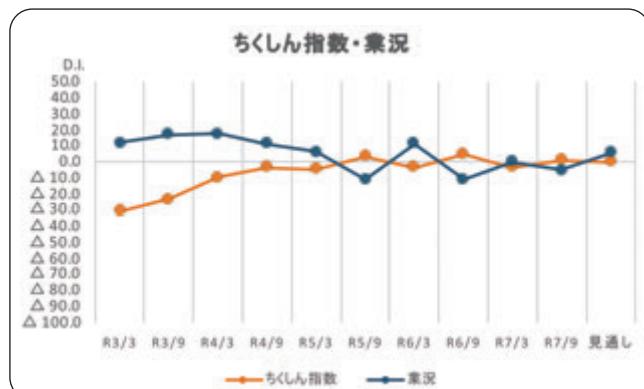
調査項目	R3/3	R3/9	R4/3	R4/9	R5/3	R5/9	R6/3	R6/9	R7/3	R7/9	見通し
ちくしん指数	△37.8	△33.3	△17.8	△1.2	3.5	6.3	16.7	11.8	11.4	△4.4	△2.2
業況	△11.1	11.1	△11.1	△5.9	△17.6	12.5	33.3	23.5	22.2	11.1	16.7
売上	△11.1	11.1	11.1	29.4	11.8	18.8	38.9	35.3	22.2	16.7	33.3
利益	△16.7	5.6	0.0	5.9	△17.6	0.0	22.2	29.4	16.7	△11.1	5.6
サービス価格	0.0	0.0	11.1	12.5	11.8	25.0	33.3	11.8	44.4	33.3	27.8
仕入価格	11.8	11.8	55.6	47.1	52.9	75.0	52.9	50.0	61.1	61.1	50.0
資金繰り	0.0	△5.6	△5.6	5.9	0.0	0.0	5.6	5.9	5.6	△16.7	△11.1
残業時間	△27.8	5.6	△11.1	0.0	5.9	△6.3	22.2	0.0	11.1	△5.6	0.0
人手不足度	5.6	22.2	11.1	5.9	17.6	12.5	33.3	17.6	22.2	27.8	27.8
運転資金借入	44.4	16.7	5.6	△29.4	△5.9	△18.8	△5.6	△23.5	0.0	△16.7	△16.7
設備資金借入	11.1	△11.1	5.6	△5.9	5.9	△31.3	△16.7	0.0	0.0	△22.2	△5.6
繁華街回数	0.7	0.9	0.9	1.6	1.9	2.1	3.4	1.8	2.4	2.0	△16.7
接待回数	0.4	0.5	0.4	1.1	0.7	1.3	1.7	1.3	1.5	0.8	5.6

### ★調査員コメント★

- ・取引先の寵業・倒産が増加する可能性あり。(税理士事務所)
- ・後継者がおらず廃業を検討。現状、続けられるところまで営業を続ける。(自動車整備業)
- ・人件費増加、販売価格の引き上げがでておらず、利益は減少。(廃棄物処理業)

## 建設業

# ～業況は悪化に転じるもの、今後は好転する見通し～



今期のちくしん指数D.I.は、前期比4.4ポイント増加し、プラス1.1と好転した。今後はプラスマイナスゼロと前期比1.1ポイント減少し、今後は前期並みの見通しとなった。

今期の業況判断D.I.は、前期比5.6ポイント減少し、マイナス5.6と悪化した。今後はプラス5.6と前期比11.2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16.7ポイント減少し、マイナス16.7と悪化した。今後はプラス11.1と前期比27.8ポイント増加し、好転する見通しとなった。

今期の利益D.I.は、前期比5.6ポイント減少し、マイナス16.7と減少幅が拡大した。今後はプラス5.6と22.3ポイント増加し、改善する見通しとなった。

今期の資金繰りD.I.は、前期比5.5ポイント減少し、マイナス11.1と厳しさが増した。今後はプラス5.6と窮屈感を脱する見通しとなった。

前期の経営課題は、「材料価格の上昇(15)」が最も多く、ついで「人手不足(8)」「人件費の増加(5)」「同業者間の競争(5)」であったが、今期も「材料価格の上昇(13)」が最も多く、ついで「人手不足(9)」「人件費の増加(4)」「同業者間の競争(4)」となった。

調査項目	R3/3	R3/9	R4/3	R4/9	R5/3	R5/9	R6/3	R6/9	R7/3	R7/9	見通し
ちくしん指数	△31.1	△23.3	△10.1	△3.3	△4.8	3.3	△3.4	4.5	△3.3	1.1	0.0
業況	11.8	16.7	17.6	11.1	5.9	△11.1	11.1	△11.1	0.0	△5.6	5.6
売上	11.1	27.8	5.6	△16.7	23.5	△11.1	0.0	△5.6	0.0	△16.7	11.1
受注残	16.7	22.2	5.6	11.8	5.9	5.6	5.6	△5.6	0.0	0.0	△11.1
利益	11.1	17.6	0.0	0.0	△11.8	△38.9	△5.6	△16.7	△11.1	△16.7	5.6
請負価格	0.0	△5.9	5.6	5.6	23.5	16.7	27.8	27.8	33.3	5.6	16.7
材料価格	22.2	77.8	77.8	88.2	94.4	83.3	83.3	88.9	72.2		
在庫過剰感	0.0	△11.8	0.0	△5.6	△5.9	0.0	△5.6	0.0	0.0	5.6	△5.6
資金繰り	0.0	11.8	5.6	5.6	5.9	△16.7	△22.2	△5.6	△11.1	5.6	△5.6
残業時間	△27.8	△22.2	△5.6	△5.6	△23.5	△5.6	0.0	△11.1	△11.1	0.0	0.0
人手不足度	5.6	0.0	11.1	5.6	11.8	27.8	44.4	11.1	11.1	11.1	16.7
運転資金借入	16.7	△22.2	△22.2	△16.7	△11.8	△22.2	△11.8	△5.6	△5.6	△27.8	△22.2
設備資金借入	△17.6	△22.2	△11.8	11.1	△23.5	△27.8	△35.3	0.0	△27.8	△27.8	△27.8
繁華街回数	1.6	0.9	2.8	2.0	2.6	2.8	3.4	2.1	2.8	2.7	△16.7
接待回数	0.7	0.7	1.3	0.9	0.8	1.6	1.8	1.3	1.9	1.5	△11.1

### ★調査員コメント★

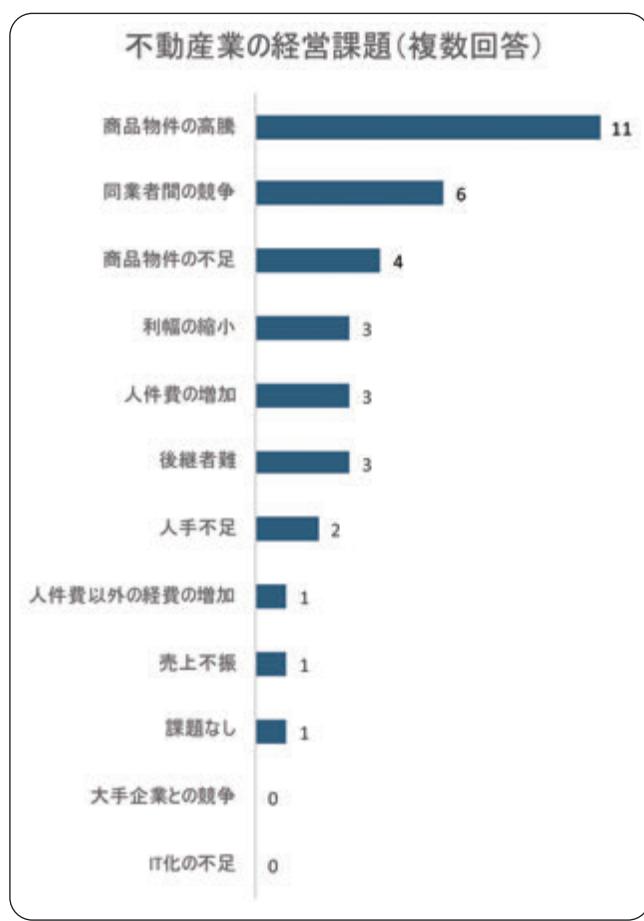
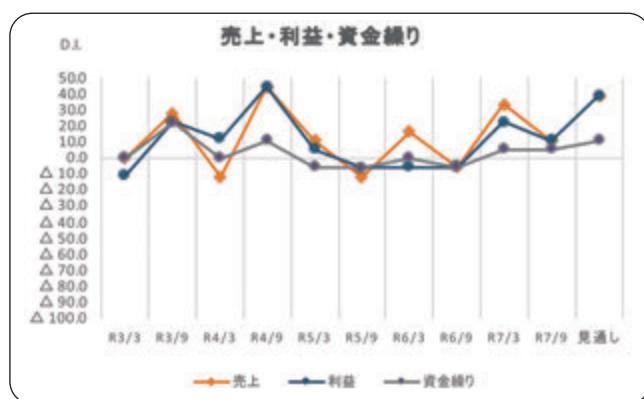
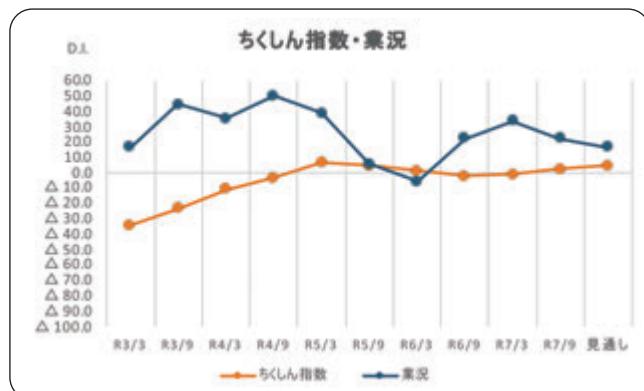
・受注減少、材料高騰により減収減益傾向。業界全体で低調のため、今後に不安あり。(一般土木建築工事業)

・材料費高騰しているが、価格転嫁できている。業況は安定推移見込み。(一般土木建築工事業)

・猛暑の影響で工事の進捗が芳しくない。(一般土木建築工事業)

## 不動産業

# ～業況は好調感が後退し、今後も縮小する見通し～



今期のちくしん指標D.I.は、前期比3.3ポイント増加し、プラス2.2と好転した。今後はプラス4.4と前期比やや増加する見通しとなった。

今期の業況判断D.I.は、前期比11.1ポイント減少し、プラス22.2と好調感が後退した。今後は5.5ポイント減少しプラス16.7と好調感は縮小する見通しとなった。

今期の売上D.I.は、前期比22.2ポイント減少し、プラス11.1と増加幅が縮小した。今後はプラス38.9と27.8ポイント増加し、増加幅が拡大する見通しとなった。

今期の利益D.I.は、前期比11.1ポイント減少し、プラス11.1と増加幅が縮小した。今後はプラス38.9と27.8ポイント増加し、増加幅が拡大する見通しとなった。

今期の資金繰りD.I.は、前期比プラスマイナスゼロのプラス5.6であった。今後はプラス11.1と資金繰りは容易となる見通しとなった。

前期の経営課題は、「商品物件の高騰(8)」「同業者間の競争(8)」が同順位で続いて「利幅の縮小(6)」であったが、今期は「商品物件の高騰(11)」「同業者間の競争(6)」「商品物件の不足(4)」となった。

調査項目	R3/3	R3/9	R4/3	R4/9	R5/3	R5/9	R6/3	R6/9	R7/3	R7/9	見通し
ちくしん指標	△34.1	△23.3	△10.6	△3.4	6.7	4.7	1.1	△2.2	△1.1	2.2	4.4
業況	16.7	44.4	35.3	50.0	38.9	5.9	△5.6	22.2	33.3	22.2	16.7
売上	0.0	27.8	△11.8	44.4	11.1	△11.8	16.7	△5.6	33.3	11.1	38.9
利益	△11.1	22.2	11.8	44.4	5.6	△5.9	△5.6	△5.6	22.2	11.1	38.9
販売価格	0.0	38.9	29.4	35.3	38.9	37.5	22.2	5.6	27.8	44.4	38.9
仕入価格	0.0	38.9	47.1	41.2	41.2	50.0	47.1	16.7	27.8	38.9	33.3
在庫過剰	△29.4	△38.9	△23.5	△23.5	△5.9	12.5	5.9	△16.7	△16.7	0.0	5.6
資金繰り	0.0	22.2	0.0	11.1	△5.6	△5.9	0.0	△5.6	5.6	5.6	11.1
残業時間	△23.5	△11.1	△17.6	△17.6	△11.8	△11.8	0.0	△5.6	△5.6	△5.6	△11.1
人手不足度	△5.9	0.0	0.0	△6.3	0.0	0.0	△5.6	11.1	0.0	0.0	0.0
運転資金借入	11.1	△5.6	△11.8	△11.1	△16.7	△5.9	△35.3	△33.3	△22.2	0.0	△16.7
設備資金借入	△5.6	△5.6	△5.9	△11.1	△29.4	△11.8	△11.8	0.0	△5.6	△22.2	△16.7
繁華街回数	0.6	0.9	1.1	1.6	1.3	2.7	2.2	2.6	3.6	2.8	△11.1
接待回数	0.4	1.2	1.0	0.8	1.0	0.9	1.2	1.8	1.6	1.0	△11.1

### ★調査員コメント★

- ・業況に大きな変化なし。(不動産管理業)
- ・所有物件の入居率は高く、家賃収入は安定している。(不動産賃貸業)

## 特別調査

**調査目的:**中小企業における外国人・海外情勢について調査しました。

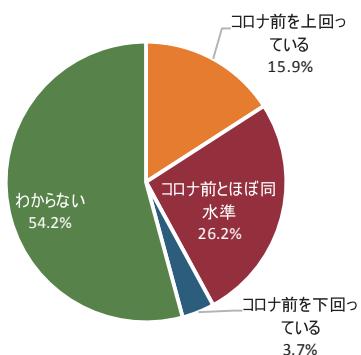
**調査対象:**「景気動向調査」に同じ

\* 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。

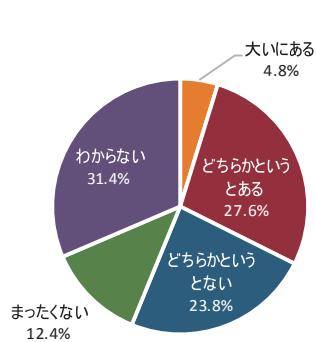


### (1) 外国人との接触機会とビジネスチャンスを増やす意向

外国人との接触機会



ビジネスチャンス



#### 3割超の企業が外国とのビジネス拡大を企図

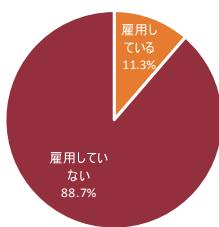
コロナ前と比較した外国人との接触機会については、「上回っている(15.9%)」が「下回っている(3.7%)」を上回った。また、「同水準」が26.2%、「わからない」が54.2%と、それぞれ大きな割合を占めた。

外国向けのビジネスチャンスを今後増やす意向があるかについては、「大きいにある(4.8%)」と「どちらかというとある(27.6%)」の合計が3割超となったのに対し、「どちらかというとない(23.8%)」と「まったくない(12.4%)」の合計が4割弱となった。

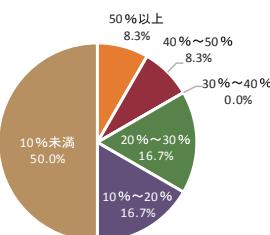
従業員規模別にみると、規模の大きな企業ほどビジネスチャンスを増やす意向について積極的な回答が多い傾向にあった。

### (2) 外国人の雇用状況

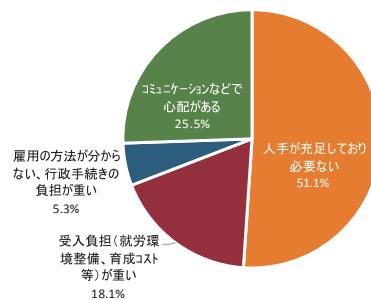
雇用の有無



雇用している 内訳



雇用していない 内訳

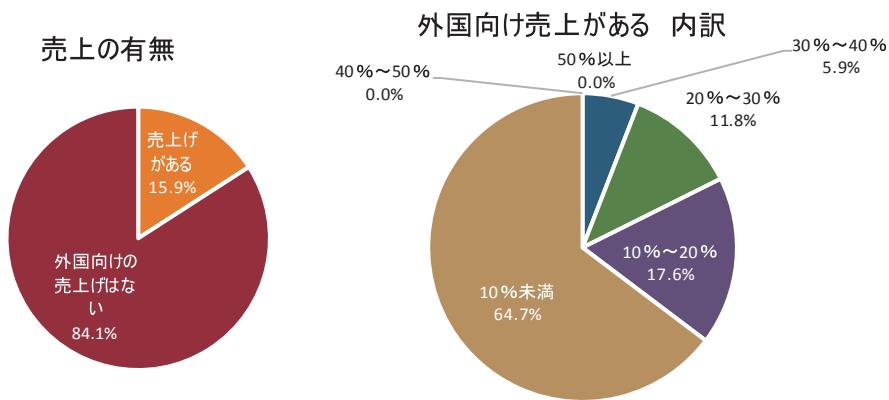


#### 外国人採用は拡大

外国人の雇用の有無については、雇用している企業が11.3%となり、雇用していない企業は88.7%となった。

雇用している企業における、外国人比率は「10%未満」が50.0%を占めた。対して、雇用していない企業における雇用していない理由については、「人手が充足しており必要なない(51.1%)」、「コミュニケーションなどで心配がある(25.5%)」、「受入負担(就労環境整備、育成コスト等)が重い(18.1%)」と続いた。

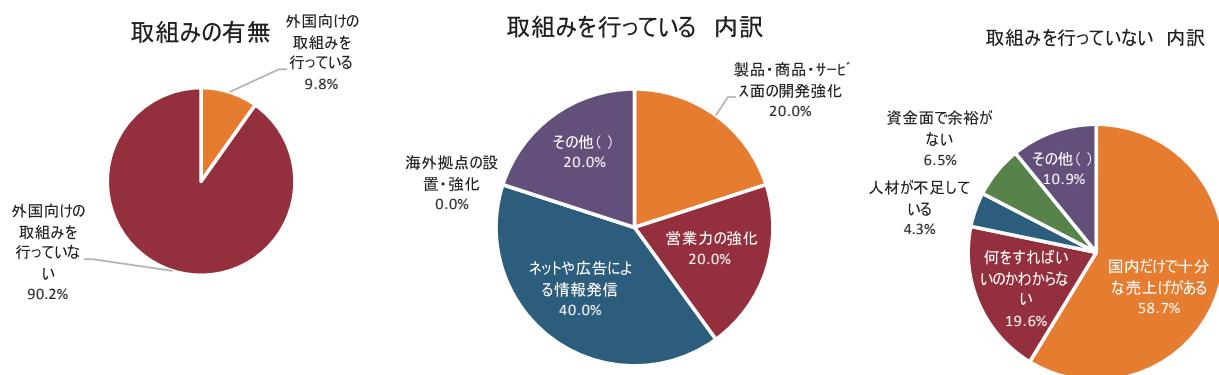
### (3) 売上全体に占める外国向け売上の比率



#### 外国向け売上も拡大

外国向けの売上(外国人旅行客を含む)の有無については、「売上げがある」が15.9%となった。その内訳では、「10%未満」が64.7%と売上有る企業のうち3分の2程度を占めた。対して、「外国向けの売上はない」は84.1%となった。

### (4) 外国向けの売上を増加させるための取組み

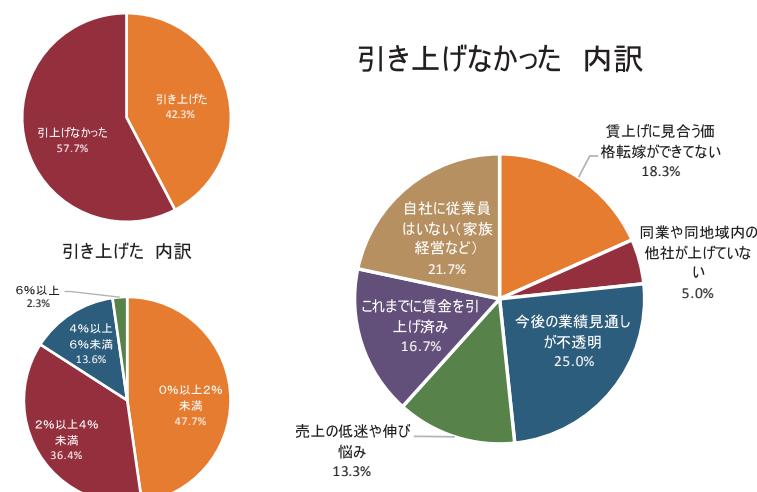


#### 9割が外国向け売上増に取り組まず

外国向けの売上を増加させるための取組みについては、「行っている」が9.8%だったのに対し、「行っていない」が90.2%と大半を占めた。

「行っている」の内訳が「ネットや広告による情報発信(40.0%)」、「製品・商品・サービス面の開発強化(20.0%)」「営業力の強化(20.0%)」、と続いたのに対し、「行っていない」の内訳は「国内だけで十分な売上がある(58.7%)」、「何をすればいいのかわからない(19.6%)」と続いた。

### (5) 2025年中の賃金引上げ状況(実施予定を含む)



#### 賃上げをする企業が4割強

2025年中の賃金引上げ(定期昇給分除く、賞与や一時金除く、予定を含む)については、「引き上げた」が42.3%に対し、「引き上げなかつた」は57.7%となった。

引き上げた企業の内訳をみると、「0%以上2%未満」が47.7%、「2%以上」は52.3%であった。引き上げなかつた企業の内訳をみると、「今後の見通しが不透明(25.0%)」、「賃上げに見合う価格転嫁ができるていない(18.3%)」と続いた。

# 講義「被災地復興と地域貢献」～プロジェクトリングによる被災地支援～

## 講義開講の経緯

本講義が開講した背景は、近年様々な地域で災害が起り、筆者が学生とともに様々な地域で災害ボランティア並びに被災地復興の活動していく。講義化の要請があつたことである。但し、久留米大学には実習系科目の中にボランティアや地域貢献活動を含んだ科目が沢山あるが、筆者は、左記の理由により、否定的であった。

- ボランティアとは自主的かつ無償であるものである。単位取得のために参加することはボランティア自身には自主的でない。また、ボランティアで単位を得ることは、単位という報酬を受け取つていることになる。

「ボランティア」を「地域貢献」という言葉で置き換えるも、その地域に貢献したうといつ気持ちが伴わないと、その地域の方々の心を傷つけたり、迷惑をかけたりする可能性がある。特に筆者が関わっている被災地では、まだ心の傷が癒えていない被災者が沢山いる。

本講義を立ち上げるきっかけになつた「久留米・筑後体験演習」という地域の問題を地域の方々と一緒に考えて行動する科目がある。この講義の立ち上げの時に平成24年の豪雨で被害があつた星野村の復興支援を学生とともにしていた筆者に声がかかって、上記の「」を理由にして、断つつもりであつたが、筆者が担当するとは言え、受け入れ先に話すらないで、私が断るのはおかしいので、星野村の復興に携わるNPO法人がんばりよるよ星野村の山口聖一理事長に上記の懸念も含めて話をしました。その結果、「NPO所も含めて教育に携わりたい。恩返しもした」との回答を得て、「NPO法人がんばりよるよ星野村」が、「久留米・筑後体験演習」の4学部の2年生以上であることを理解し

「」の開講時から地域貢献グループの受け入れ先の一つとなつた。

「久留米・筑後体験演習」は、実習だけではなく座学もあり、その活動の意味を深く理解できるし、また、自分の活動を人に伝える能力が向上するような内容になつていて。また、開講学部は、久留米大学の全学部（医・人・文・法・経・商）が受講できる科目であり、学部間の交流になるだけでなく、総合科目として地域貢献が学べる機会になつてつ。

但し、一年生向けの科目であり、活動と学びを継続したい学生や他の教員や受け入れ先から発展形の科目開設の声があつた。特に法学部の上村一則先生から「ボランティア」を「地域貢献」という言葉で置き換えるも、その地域に貢献したうといつ気持ちが伴わないと、その地域の方々の心を傷つけたり、迷惑をかけたりする可能性がある。特に筆者が関わっている被災地では、まだ心の傷が癒えていない被災者が沢山いる。

## 講義の目的と内容

この科目の目的は左記の通りである。

- 被災地での活動並びに座学による被災地の現状を学ぶこと。
- 被災地での活動並びに情報発信（無料新聞、報告会、ネット等）を企画し実行するによる被災地に貢献すること。
- 地域に貢献できる人材を育成すること。

ともうつてから「履修してもらいために、審査した上で正式に受講が決定になる点である。また、「被災地復興と地域貢献」の方がより学生主導の企画に重点を置いている点である。

講義の流れは、座学と活動で被災地の事を学び、それらに基づいて企画して、実行して、その結果を検証し、発展させるサイクルで実施している。また、先輩達の企画を継承し、発展させる形を選択しているグループもある。次に企画の一部を紹介する。

## 食による被災地復興企画

この企画は、「被災地の食材によるレシピプロジェクト」と「農業ボランティア」と「学園祭模擬店の収益金を寄付」の企画が、融合したものである。最初のレシピプロジェクトは、被災地の食材のレシピを募集して、その中から美味しそうなレシピを選んで、実際に料理して試食会をする事で、被災地から食材の購入と食材とのレシピの情報発信によって貢献する企画である。農業ボランティア



図1 被災地での農業ボランティア

# 久留米大学だより

は、被災地で農業ボランティアをして復興に貢献する企画であり、模擬店の企画は、その収益金を被災地に寄付するものである。これらをバラバラになつていたものを一緒にするだけでなく、久留米大学の卒業生が、経営している「上海夢飯店」と「ラボレーション」する形でさらに発展している。上海夢飯店の餃子のオリジナルレシピを検討し、栽培する食材候補を検討する。その食材候補を朝倉市杷木の耕作放棄地で農業をしている卒業生が経営している重松農園に相談して、栽培する食材を決定し、栽培をしてもらつ。その栽培のお手伝いを自分たちだけではなく、他の学生も巻き込んだ農業ボランティアを募集して、実施する。その後、収穫し、上海夢飯店に持ち込み調理してもらい、冷凍餃子にする。後に紹介する情報発信グループに宣伝してもらつて、久留米大学の学園祭で販売し、収益金を朝倉市杷木の被災地復興団体「一般社団法人 Campo」に寄付する。点線が円になり、久留米を巻き込んだ朝倉市杷木の復興支援のサイクルができるのとなり、2年継続している。



図2 オリジナル三食餃子

**情報発信による被災地復興企画**

この講義における情報発信企画は、企画グループ内に情報発信担当をおくグループと主に情報発信に特化したグループがある。どちらも、被災地に貢献する情報を発信することは当然として、間接的に被災地に貢献する情報をも発信している。間接的に貢献する例として、前述の模擬店の宣伝、防災イベントの情報等を発信している。直接貢献する例として、被災地での活動だけでなく、被災地の綺麗な景色や美味しい飲食店等の情報を発信することで、被災地の活性化に貢献する情報を発信している。これらは動画を模擬店内に設置したノート型パソコンでリピート再生することで、さらに相乗効果を發揮させている。講義においても、画像や動画の蓄積ができる、公開している情報を見て、受講する学生や受講してから活動の参考資料として活用されている。

各種のQRコードは下記の通りである。

## 課題と今後の展望

本講義は、前期と後期の両方を受講するのも可能であるが、他の講義との兼ね合いもあり、どちらかだけを受講する学生がいる。しかし、新規企画の場合だと座学→活動→企画→企画実施→改善→企画実施→報告の流れを半年で終えるには、日数が足りない場合がある。特に新規企画だとそれが、難しいが、最近は新規企画が多数立ち上がる傾向があり、この点

が課題になつてている。既存の企画との一部融合を勧めるか、迅速に企画を実現できる体制を整える必要がある。

近年、各地で頻繁に災害が起つていて、今後は、久留米大学周辺地域で培つた災害対応のノウハウを遠方の地域でも活用できるように、夏休みや冬休みにも講義として被災地の復旧並びに復興に貢献できるよつた体制を整えたい。

久留米大学  
法学部国際政治学科  
教授



松田 光司  
教授

### 【略歴】

2004年4月より久留米大学法学部助教授、2020年4月より同大学法学部教授、現在に至る。主に、情報教育と被災地復興に関する講義を担当しています。

### 【文献】

上村一則、松田光司、土肥勲嗣(共著)「座談会被災地復興と体験型授業の可能性：地方大学は山間部豪雨被災地にいかに関わりうるのか—Reconstruction Assistance and the Possibility of Experience-based Learning」『久留米大学法学』第79号77-101頁、2019年3月

### 【趣味など】

ボランティア、人の話を聞くこと





NPO法人ぱ~そなるケア  
理事長

中島 新助 さん



経営に関しては、やじもとお金の知識が全く無く、お金を借りることがすごく不安でした。しかし、分からぬことを分からぬままにしておく方が怖かったため、様々な経営者の方に話を聞きに行きました。話を聞いていくと、お金借りることや簿記を取ることが大切だと教えてもらいました。それでも最初はすぐ借金をすることが不安でしたがお金を返すまでの時間を売上や人件費などから考えて一気に

みです。

Q. 御社が誇れる強みやこだわりはどのようなものがありますか。また、経営する上で意識していることは何なんですか。

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。もともと理学療法士の資格を持っており、医療や介護の分野で働いていました。病院に来られる怪我をした人や病気を患つた人などに対して治療を行つていきました。しかし、そのひとつ手前にある「予防医療」があまり八女の町に浸透していないことから、予防のための健康教室などを地域の公民館で元々実施していたことが始まりです。その次ステップとして在宅に目を向け、「訪問」という仕事をスタートしました。その仕事をしていく中で「訪問看護ステーション」からヒントを得て、法人を作らなければいけないことを知り、2011年4月にNPO法人ぱ~そなるケアを正式に設立しました。

事業内容は、八女の町のぶんがり村という健康増進施設の中

にいるトレーニングジム施設でSPORTS FITNESS GYMぱ~そなるケアを運営しています。「」の施設は元々トレーニングジムがありました。しかし、器具が置いてあるだけであり、器具を利用する人がいない状況でした。道具が置いてあるだけで利用する人もおりず、どんどん器具がホーリを被つていました。そんな中で話が舞い込んだため、その器具の活用を教えるためにトレーナーなどをしています。他にも、怪我の予防対策などを高校球児などに教えています。



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。

### NPO法人ぱ~そなるケア

## 「待つていいのではなくこちらから行く」

人数を増やすのでは無く、一人二人と増やしていく、この人数でこれだけの仕事をこなせばいいから入ってくるなどをしっかり考えて「一手先、二手先を行くことを意識することでお金の仕組みを知る」ことができ、不安も無くなりました。

Q. 大企業と比べた時に、中小企業なりではの特徴（強み）とはどんなことがありますか。

意思決定のスピードです。どうしても大企業だと何かやろうとしても上司に確認して、さらに部長に確認するなどの工程があると思いますけど、弊社ではやるうと決めたらすぐに取り掛れるのが最大の強みだと思います。せりひ、「一人一人とちゃんと私が関われる」と感じます。

Q. 求めている人材とはどんな人ですか。

私の会社は、介護などの人と関わる仕事ですので、まずそれを楽しむと思える人です。

他には、自分自身でやつたこと、こななりたいなどの具体的な考え方を持つ人です。現状維持するのではなく、自分の中でやりたいことを持つていてそれをどんどん実施していくことで自由になるのでもそんな、良い意味で自由な人です。

Q. 会社として挑戦したいこと、伸びしたいと思ったことがありますか。

ICT（情報通信技術）やIOT（Internet of Things）は無縁のように感じるのですが、時代の流れを覗くと、これらは無視する事とはできないと思います。その中で生成AIなどを実は現在勉強を進めており、内部で事業部門を作っています。そこでは私たちで「AIピッチャー」を使って様々な業務を自動化していくシステムを作る練習をしており、3、4年後の人材不足を見据えた挑戦を行っています。そして、その挑戦に賛同して動いてくれる

Q. 学生へのメッセージをお願いします

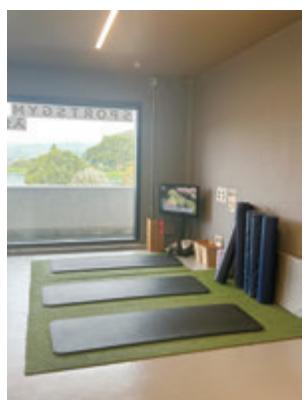
自分が一番大事にしている言葉「やれる」とからやる

うか」この言葉にこれまでずっと助けられました。学生の皆さんには、色々な本を読んだり、色々な人に会ったりして自分の弱さや甘さ、そして価値観のずれなど何でもいいので俯瞰的に自分を見る癖というのをすごく大事にしてほしいです。物事を考える際に仲間同士でその時の感情や勢いに任せた決めるのもいいのですが、冷静な自分をどこかにもつて一回距離を置いて一人になる時間も大事だと考えます。そういう時間があると今まで見えなかつたものの可視化や、見え方の切り口が普段見えているものと違うものになるはずで。そうなったときにやれることがからやる、そして継続する意識を持つてほしいと思います。

田中 悠輝  
今回の社長さんとのインタビュートリの貴重な体験ができたことで、なんでもやってみる行動に移すことの大切さを知りました。社長さんのなんでも知る、なんでもやってみるから始まつて形になったのが今のNPO法人ぱそなるケアなのだと強く感じました。現状維持するのではなく「やれることからやれいか」これは私の好きな言葉になりました。

斎藤 大夢

今回、社長にインタビューをするという貴重な機会を得て、大変光栄に思っています。個人の尊厳を守り、自分らしい生活を送ることを目指して、専門的なケアや生活サポートを提供するという理念に深く感銘を受けました。経営者として先を見据えて行動するとの重要性は、これから私のことにとっても大切な考え方であると実感しております。



#### NPO法人ぱそなるケア

〒834-0004

福岡県八女市納楚344-8

TEL0943-41-0026

FAX050-6861-1303

MAIL:personalcare\_yame@yahoo.co.jp



今回、社長にインタビューという貴重な経験ができた中で、社長の考え方や経営していく上で意識する事などをお聞きすることができました。中で社長の組織や経営者として必要とされるために、2手3手先を見て何かに取り組むという考え方や、自分を俯瞰的に見るといった事はこれから就職活動を経て社会人になる私にとって大切な事であると深く印象に残りました。

西間庭  
央



# 次世代を担う人づくり ～大学生の編集者体験～

## 国際交流サークル PARTNERSについて

私たちPARTNERSは、久留米大学の準公認サークルです。主な目的は、久留米大学に通つ留学生や久留米市内の留学生と日本人学生との交流の場をつくり、国際交流をより一層促進する」とです。現在、約30名の学生が所属しております。2020年の結成以来、留学生別科の先生方をはじめ多くの方々に支えられて活動を続けてきました。結成から5年目を迎えて、学内の国際交流は過去最高の盛り上がりを見せており、学生同士が積極的に交流を楽しむ姿が日常となっています。今回の記事では、私たちPARTNERSの活動や、国際交流の現場の実情について紹介していきます。

### ◎留学生別科

専らには留学生別科についている所知でしょか。留学生別科とは、日本の大学や大学院への進学を目指す外国人留学生を対象に、日本語や日本事情、日本文化などを専門的に学べる教育機関です。「日本語別科」とも呼ばれています。久留米大学では1999年に設立され、これまでに約500名の修了生を輩出しています。2025年現在、久留米大学内には中国、ネパール、ベトナムを中心に、約100名の留学生が在籍しています。入学時期は、毎年4月からの1年コースと、10月から始まる1年半コースの2つのコースがあります。講義は基本的に日本人学生とは別に行われますが、キャンパス内の移動や食堂などでも留学生との出会いの機会も多いです。

### ◎留学生支援タイム

久留米大学では、留学生別科で毎週火曜日・水曜日・木曜日の週3回、留学生支援タイムを実施しています。これは留学生別科の学生にとっては自習時間のよしな位置づけですが、本学の留学生であれば誰でも自由に参加できるのが特徴です。さらに、日本人学生も気軽に参加することができ、教室内では留学生が机の外側、日本人学生が机の内側に座るスタイルで交流が行われます。日本人学生は、日本語の宿題サポートや文法・発音の練習・発表練習などをお手伝いし、留学生の伸びを支援します。講義形式でありながら、和やかで楽しい雰囲気が広がり、毎回にぎやかな時間となっています。

### ◎みんなdeランチ

毎に一度、風休みに「つながるめ」一階でみんなdeランチが開催されます。留学生や日本人学生、教員など約40名が集まり、食事を共にしながら交流を深めます。みんなdeランチでは「留学生も日本語を使って交流する」というルールがあり、言語にどうわざず日本人学生にとっては気軽に参加できるのが魅力です。海外料理を味わしながら、講義中には聞けなくなりそうな話題も飛び交い、より距離の近い交流が生まれています。12月には、みんなdeランチの時間を活用してクリスマスパーティーを行なうなど、季節に合わせた様々な企画を行なっています。

### ◎留学生支援タイム

久留米大学では、留学生別科で毎週火曜日・水曜日・木曜日の週3回、留学生支援タイムを実施しています。これは留学生別科の学生にとっては自習時間のよしな位置づけですが、本学の留学生であれば誰でも自由に参加できるのが特徴です。さらに、日本人学生も気軽に参加することができ、教室内では留学生が机の外側、日本人学生が机の内側に座るスタイルで交流が行われます。日本人学生は、日本語の宿題サポートや文法・発音の練習・発表練習などをお手伝いし、留学生の伸びを支援します。講義形式でありながら、和やかで楽しい雰囲気が広がり、毎回にぎやかな時間となっています。



### ◎あのが祭 模擬店出店

久留米大学で毎年開催される「あのが祭」では、昨年度、私たちPARTNERSは留学生と合同で模擬店を出店しました。通常、模擬店は団体やサークルでなければ参加できないため、これまで留学生が直接関わる機会はほとんどありませんでした。模擬店では、ネパールの代表的な料理「モモ(スペイシーな餃子のよつね料理)」を販売しました。当日までに留学生の皆さんと一緒に試食会を行い、作り方を教えていただきたり、調理や準備を手伝っていただきたりするなど、交流を深める機会にもなりました。模擬店を留学生との試みでしたが、当日は多くの留学生や地域の方々に喜んでいただき、大きな達成感とともに新たなつながりを実感することができました。

### ◎国際交流フォーラム

昨年5月24日、久留米大学御井キャンパスにて、久留米市と米国モーティスト市の姉妹都市締結30周年を記念する「国際交流フォーラム」が開催されました。PARTNERSから2名が参加し、パネリスト

インターンシップの受け入れは「ちくしん」に相談してみよう。

ここにき 18

と少し登壇しました。発表では、大学内で取り組んでくる国際交流活動の紹介や、いれかーの社会における国際交流の必要性について、日本語と英語の両方で発信しました。

### ◎Kurume JVやる Day

昨年10月19日、久留米シティਪհացで開催された「Kurume JVやる Day」に、PARTNERSとして初めて参加しました。この参加は、国際交流フォーラムで縁のあった久留米観光ロハベル・コロン国際交流協会様からのお声掛けをきっかけとして実現したもので、当日は30分間のステージ発表の機会をいただき、久留米大学の留学生と、久留米市内の日本語学校に通う留学生との交流を行いました。企画の中では、日本に関するクイズを出題、各学校の留学生が競い合ひ形で楽しみながら学ぶ時間となりました。日本語学校の留学生と交流する機会は、これまで限りでしたが、講義以外の場だからこそ初対面でも打た解けやすく、互いの親睦を深める貴重な場となっていました。

### ◎すこどーよ福岡学生祭

9月7日、福岡市役所前ふれあい広場で開催された「すこどーよ福岡学生祭」に、PARTNERSがブースを出展しました。今回のイベントは「参加者全員が福岡のプロデューサーになる」をテーマに掲げ、私たちも4日頃から準備を進めてきました。他大学のサークルや団体の皆さんとの交流を重ねながら企画を練り上げてきたのも、大きな学びとなりました。当日はメンバー6名で参加し、PARTNERSが田頃行つてゐる国際交流活動の紹介や、来場者の方々との交流を行いました。FOSAやんとも協力し、会場を盛り上げるところができました。久留米市外の活動を行つるのは今回が初めてで



したが、大規模イベントへの参加は新たな挑戦であり、非常に貴重な経験となりました。今後も久留米市内にとどまらず、他大学や地域とも連携しながら、国際交流をさらに広げていきたいと想えています。

### ◎いれかーの国際交流活動

これまで、私たちPARTNERSの活動について紹介してきましたが、久留米大学の国際交流を続けながら、現在大きな壁が立ちはだかっています。それは、2027年春をもって留学生別科が廃止されることです。専門生としての留学生受け入れは今後も続いているますが、キャンパス全体での留学生の数は大きく減少する予想されます。私たちの知りせを受け、大きな驚きを感じました。現在、キャンパス内の国際交流はPARTNERSの活動を中心に行なわれてきましたが、専門生と関わる学生はまだ多くはないと思います。しかし、参加者の多くはフリーターであり、新しく関心を持つてくれる学生はまだ多くはないのですが、留学生の存在がキャンパス全体に十分に浸透していなくて非常に難い状況です。このままでは、2027年春以降、交流の勢いが衰えてしまへの可能性があります。だからこそ、私たちPARTNERSはいよいよ国際交流の拡大を目指しています。現在のメンバー数は過去最多であり、放課後のパートナー開催など、これまでにならない新しく取り組みに挑戦しながら活動を始めています。

「国際交流」と聞くと、言語や文化の違いからの参加をため幸いです。引き続き、応援をよろしくお願いいたします。

### ・メッセージ

久留米大学 法学部法律総合学科 3年 石原 侑樹

留学生の皆さんに国際交流の中で新しい価値観を知り、人として大きく成長することができました。誰もが暮らしやよい環境をつくれたる、元気な機会へつなげたいです。

久留米大学 法学部法律総合学科 2年 伊藤 千選

PARTNERSの活動を通して簡単な日本語や外国語、身振り手振りなど楽しく交流しています。今後もより多くの留学生や海外の方と交流していきたいです。

PARTNERSのInstagramが  
どうぞお好みのところに登録してみてください。



@KURUME.PARTNERS

の方も多いかもしません。しかし、久留米大学の留学生は日本語を熱心に学んでおり、日常の「ミコニケーション」に大きな問題はあります。彼らも私たちと同じ学生であり、抱える悩みも同じです。先入観を持たず、まずは一度活動に参加してみてください。実際に交流してみると、新しい価値観や気づきを得られるかもしれません。グローバル化が進む現代において、来日する外国人の数は増加しています。しかし、日本人のグローバルなリテラシーや価値観は変化していることは間違ひません。私たちは、外国人を偏見だけで判断するのではなく、互いを理解し合える存在であつたことを考えておもいます。学生時代に出会った留学生との交流は、きっと人生に大きな影響を与えてくれるでしょう。留学生の皆さんのが日本でより充実した学生生活を送り、日本人学生が新しい体験や価値観に触れられるもの、新しい誰もが共に学ぶできる環境をつくるために、私たちPARTNERSはこれからも全力で活動してまいります。今回の記事を読んで少しでも私達の活動について知つて頂け、国際交流活動に関心を持つきっかけになつて頂けると幸いです。引き続き、応援をよろしくお願いいたします。



ア留学  
大学生が

Vol.4

# 伝統産業を紹介する!!

～うきは市の「一の瀬焼」について～  
紺藍ドル、あいののメンバー、ななじまーちゃん、今回うきは市の「一の瀬焼」の丸田窯(丸田巧さん)を取材しました。



## 【一の瀬焼(朝田焼)の歴史】

一の瀬焼(朝田焼)は、福岡県うきは市で400年以上の歴史を持つ伝統的な焼き物です。その始まりは江戸時代初期にさかのぼるとされ、①1595年頃に朝鮮から渡来した陶工によって開かれたという説、②豊臣秀吉の朝鮮出兵に従軍した人物が陶工を連れ帰り開窯したという説、③中国で磁器の技術を学んだ伊藤五郎大夫祥端(しょんすい)が1620年に朝田村の瀬で窯を築いたという説など、いくつかの伝承があります。

18世紀末から19世紀初頭の文化年間(1804

年頃)には、地元の陶工たちが中心となって大規模な生産を始め、最盛期を迎えたといいます。茶碗や皿、徳利などの食器をはじめ、壺や甕など生活に根ざした器が数多く作られ、その素朴で温かみのある風合いは地域の暮らしに溶け込んでいました。しかし、1830年代以降は経営難により衰退し、明治初期には一度途絶えてしましました。その後時代を経て、昭和34年に地元の人々の尽力で復興を果たしました。旧窯跡に新たに窯を築き、上野・小石原・有田などから陶工を招いて生産を再開。伝統的な技法を受け継ぎながらも現代的な感覚を取り入れた作品がくつが進められました。現在では複数の窯元が活動を続けており、日常使いの器から芸術性の高い作品まで幅広く制作されています。



一の瀬焼の歴史を学んでいます

## 【一の瀬焼の特徴について】

一の瀬焼には、統一された模様や取り決められた作風はありません。窯元ごとに受け継いだ技法や表現が異なるため、作り手の個性がそのまま器に表れるのが最大の特徴です。多くの表情を持つ、それぞれの窯で独自の発展を遂げてきました。今回訪れた丸田窯では、世界的にも珍しい「塩釉(えんゆう)」の技法が受け継がれています。塩釉の技法を使っているのは一の瀬焼の窯元の中だと、丸田窯だけだそうです。これは釉薬の代わりに塩を窯に投入して焼き上げる方法で、自然の力を活かした偶然性が大きく、一つとして同じ表情のない仕上がりになるのが魅力です。焼き方や塩の量、金属の使い方、粘土の中の鉄分など同じ塩釉の技法でもそれぞれ変わってきます。このように一の瀬焼は、共通の型にはまらず、作り手ごとの個性を映す焼き物であり、その多様さが今も人々を惹きつけているのだと思いました。

## 【職人としての思いやこだわり】

一の瀬焼には、統一された模様や取り決められた作風はありません。窯元ごとに受け継いだ技法や表現が異なるため、作り手の個性がそのまま器に表れるのが最大の特徴です。多くの表情を持つ、それぞれの窯で独自の発展を遂げてきました。今回訪れた丸田窯では、世界的にも珍しい「塩釉(えんゆう)」の技法が受け継がれています。塩釉の技法を使っているのは一の瀬焼の窯元の中だと、丸田窯だけだそうです。これは釉薬の代わりに塩を窯に投入して焼き上げる方法で、自然の力を活かした偶然性が大きく、一つとして同じ表情のない仕上がりになるのが魅力です。焼き方や塩の量、金属の使い方、粘土の中の鉄分など同じ塩釉の方法でもそれ変わってきます。このように一の瀬焼は、共通の型にはまらず、作り手ごとの個性を映す焼き物であり、その多様さが今も人々を惹きつけているのだと思いました。

じる器の背景に、「これほど」の難しさと奥深さがあるのだと知り、今後もっと大切に使ってこられたと感じました。



### 【実際】体験させていただきました

実際にいろいろの体験もさせていただきました。職人さんがお手本を見せてくださいました際は、とてもスマートに作業されていたので、「意外と簡単にできるのではないか」と思つたのですが、いざ挑戦してみると全く違いました。力加減や厚さを均一に保ちながら形を整えるのは想像以上に難しく、思い通りにいかないことに驚かされました。集中力も必要で、少し気を抜くだけで形が崩れてしまうのです。さらに「面白い」と感じたのは、作り手によって完成する器の形や大きさやがまったく違ひたことです。その違いが個性として表れるところに魅力を感じ、また体験してみたいと思いました。

今回体験を通して改めて感じたのは、器づくりはただ技術の習得だけではなく、その人の感覚や個性までもが形となって現れるということです。だからこそ一つひとつ器には作り手の思いや人柄がじみ出しており、同じものは「一つ」の感じました。普段何気なく使っている器の裏側には、確かに技術や職人の思い、そして地域の歴史が息づいていることに気が付きました。



### 【最後】

今回の取材を通して、一の瀬焼の歴史や職人の思い、そして実際のいろいろ体験を知ることができました。今回の取材で初めてこの瀬焼について知ったのですが、お話を伺い実際に体験させていただいたことで、その奥深さや魅力に触れることができたように思います。

いろいろの体験では、丸田巧さんが簡単に見せてくださった作業が実際にやってみると驚くほど難しく、形を整えるところが思う通りにいかないことが分かりました。同時に、作り手によって器の形や大きさが大きく変わることを知り、それが一つ一つの作品の個性につながっているのだと実感しました。



### 【紹介】

私たちには今回、福岡県うきは市浮羽町朝田の瀬地区を中心に焼かれていた「一の瀬焼（朝田焼）」の取材をさせていただきました。

今回は、紺藍ドル・あいぐるのメンバー、まーせじななが丸田窯の丸田巧さんにお話を伺いました。



紺藍ドル・あいぐるは久留米大学法学院主催の地域連携活動紺藍フェスティバルから2022年に誕生したアイドルグループです。「あい」=藍色、「いの」=久留米、藍と地名を組み合わせて「紺藍ドル in 久留米」を略して「あいぐる」。久留米紺藍の魅力を幅広い世代の方々に広めるため、日々活動しています。また久留米紺藍だけではなく、筑後地域の伝統文化・伝統芸能とつなげさせていただくななど普及活動も行っています。



丸田さん、ありがとうございました

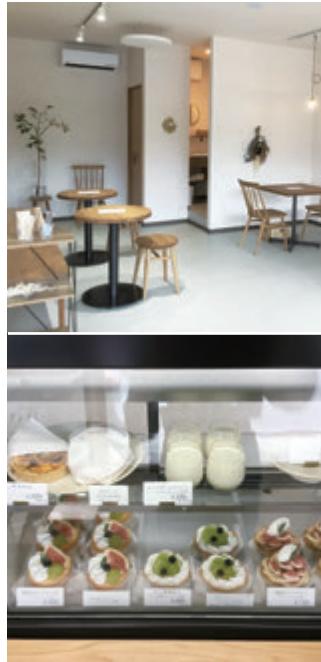
史が息づいていることに気づかされました。素朴で温かみがありながらも自由な表現が許される「一の瀬焼」は、もっと多くの人に知つてほしい魅力を持つています。今回初めて知ったからこそ、これからも長く続き、多くの人に愛されてもほしいと心から感じました。

「既製品でなく、手作りにこだわって、お店をやりたい」という想いで「papoter(パボテ)」を経営されている國武爽斗さんにインタビューしました。



○何がきっかけで起業を考えることになりましたか。また、なぜここで起業しようと決意しましたか。

専門学校に通っている頃から、いつか自分の店を持ちたいな、と考えていました。その後全国展開している洋菓子店に2件勤めることで、経営などに自信がついたこともあります。企業に勤めていく中で、自分が思うものを100%形にして出したいという思いがだんだん強くなつてきました。同じパーティシエとして勤めて



○今後どのような事業展開を目指していますか。また、挑戦したい夢や志はどのようなものですか。

洋菓子店をやりたくて起業しましたが、最初から多く手を出しそすぎると、失敗してしまった時に、打撃が大きいので、今は自信があるものだけを派出して、ゆっくりはホールケーキとか、一般的な菓子店のようにやって行けたらな、と考えています。今年のクリスマスはクリスマスケーキ

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

事業内容は、モーニングができる店、スイーツ店です。おすすめの商品はキッシュとショートケーキです。現在朝7時から営業しています。モーニングタイムにスイーツを食べたい、というお客様のご要望にお応えして、7時からもスイーツが利用できるようにしました。

○起業をする時一番の課題はどのようなものでしたか。また、どのようにして解決しましたか。

一番の課題は、物件探しでした。たまたま現在のこの場所が見つかりましたが、決まる前はもう本当にどうしよう、どうしたものか、という感じでした。店舗は車庫とかガレージみたいな感じで、周辺はトノボが飛んでるような自然なところがいいなと思ってました。また自分たちが自由に手を入れられる物件を希望していたので、物件探しに明け暮れ、一息入れていた頃にこの物件が見つかって本当に幸運でした。

いた妻もそのじつ気持ちでした。だから2人で、既製品でなく、手作りにこだわって、お店をやりたいの思いが強くなつてきたことが起業のきっかけです。

このときは市で起業しようと思ったのは、自分は福岡市在住でしたが父が吉井町出身のため、子供の頃、夏休み冬休みと帰省して馴染みがあったこと、フルーツの生産者さんが近いので、一番新鮮なものをすぐお客様に提供できることが大きな理由ですね。あとは2人とも自然が好きなこともあります。

いた妻もそのじつ気持ちでした。だから2人で、既製品でなく、手作りにこだわって、お店をやりたいの思いが強くなつてきたことが起業のきっかけです。

このときは市で起業しようと思ったのは、自分は福岡市在住でしたが父が吉井町出身のため、子供の頃、夏休み冬休みと帰省して馴染みがあったこと、フルーツの生産者さんが近いので、一番新鮮なものをすぐお客様に提供できることが大きな理由ですね。あとは2人とも自然が好きなこともあります。

お持ち帰りとかが出来る、ホールケーキの注文を受けられる体制を作っている最中です。挑戦したい夢、志は、いくつか地域に密着したイベントができるたらいいな、と思います。前職でお菓子作り教室の経験があるので、子供たちに、例えばお菓子作り教室とかを企画してみたいですね。



papoter(パボテ)

〒839-1306

福岡県うきは市吉井町新治368-1



@PAPOTER\_UKIHA

以前はアトリエだけで仕事をしていましたが、今は、直接、お客様と対応できます。お帰りになるお客様から「おいしかったよ、の声掛けがとてもうれしいです。また、以前は休日も仕事の電話がかかってきてやむなく対応していましたので、起業して「オンラインがなくなつてしまつたをそんなに感じません。逆には「何をしても、自分のせい」を楽しんでいます。

また以前は、福岡市内で生活しており、人込みの中での生活でしたが、うきは市で起業して、自分が自然を求めていたことがわかりました。今は「ゆつたり」とした雰囲気です。

最後にですが、夫婦ともに「起業してよかったです」を実感しています。

## 株式会社でんずサトウ

でんずグループの「あとあと安心」をモットーに、きめ細かなアフターフォローや商品提案を心掛けて「でんずサトウ」を事業承継した代表取締役古賀昭博さんにインタビューしました。

次世代  
経営者に聞く!!



株式会社 でんずサトウ  
代表取締役  
古賀 昭博さん

○何がきっかけで起業を考へることになりましたか。また、なぜここで企業しようと決意しましたか。

「でんずサトウ」は前代表のお兄様が創業されて70年になります。その後昭和30年(1955年)に前代表の佐藤さんが引き継がれました。私が3代目になります。もともと、私は「でんずサトウ」で2003年4月から従業員として勤めておりました。佐藤さんの身内に跡継ぎがないことがあります。常日頃、前代表の佐藤さんはお客様に「こいつがうちの店の跡継ぎだから」と、冗談半分で言つていました。私もそれを聞いて

漠然とそのうち継ぐんだろうなと思っていた程度でした。2018年3月に佐藤さんが病気で入院するところになり佐藤さん不在の中、佐藤さんの奥様と私の二人で営業することになりました。その時は色々な人の助けもあった中、佐藤さんは2週間程で退院して仕事復帰されたのですが、佐藤さんはその当時すでに70代の高齢なものもあり、「自分がしっかりしてこの店を引き継ぐ」という意識が高まるきっかけになりました。そして、2023年1月に私が事業継承して現在にいたります。

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

一番の課題は店番です。前代表もご夫婦で営業されていました。奥様が店番と経理をしていましたね。来店されるお客様にお茶やコーヒーを出して接客をしていました。商談だけじゃなく、散歩のみでくる方や、ご自宅で作つた野菜を持ってこられる方など、来客者が割とあります。男性陣はお客様宅に営業や商品の納品、修理や工事をしていいたのでほとんど店にはいません。ですので店番が必要になります。今、一緒に営業をしている妻も、もともとは会社員でした。でんずサトウを引き継ぐにあたつて手伝つてほしいとお願いを何度もして、20年勤めていた会社を退職してもらつて現在は一緒に営業してもらつています。妻は接客業の経験はなかつたんですけど、人当たりが良い性格なので私は大丈夫だと確信していました。今では来店されるお客様とコーヒー飲みながらずっと喋つてますね。

また、資金調達についても不安でしたが、筑後信用金庫さんや商工会議所さんにお世話をなりました。信用金庫の担当者の方や商工会議所の方が親身に相談に乗つてくれたおかげですね。

○現在の事業内容はどのようなものですか。

主に家電製品です。家電商品の販売だけではなく、取り付け工事や修理も自社で行つています。当店の商圈には家電量販店が5店あります。家電量販店には安さでは勝てないので、設置料、またお客様宅に直接お伺いするのでお客様に合った商品提案などでんずグループのモットーである「あとあと安心」をこころがけています。いわゆる昔ながらの街のでんき屋さんです。現在は、2027年に蛍光灯の製造、輸入が禁

止になるのでLEDの照明器具の取替をおすすめしています。また商品の販売、設置、取り外しした照明の廃棄までお受けしています。最近は家電製品だけでなく、蛇口や水栓の交換、水廻り関係の仕事も増えています。



株式会社 でんずサトウ

〒839-0851

久留米市御井町494-12

TEL 0942-43-6789

FAX 0942-43-6495



止になるのでLEDの照明器具の取替をおすすめしています。また商品の販売、設置、取り外しした照明の廃棄までお受けしています。最近は家電製品だけでなく、蛇口や水栓の交換、水廻り関係の仕事も増えています。

○今後どのような事業展開を目指していますか。また、挑戦したい夢や志はどのようなものですか。

現在前代表の佐藤さんは作業には参加されず、私一人で設置工事などはやつています。大物商品の時だけは一時的に知人に手伝つてもらつてているのですが、一人では作業が手に負えないことが増えてきたので、ゆくゆくは従業員を雇用することを検討しています。

○起業したことによって変わったことはどのようなことですか。

気持ちや行動の変化が大きくありました。従業員の時は指示された作業をこなしたりお客様宅に訪問をしていましたが、今は商品や材料の仕入れ価格をどうしたら抑えられるか、またう商品の在庫管理、販促活動などやることがふえました。従業員時代は仕事を早く終わらせることがばかり考えていましたが、今はどうしたらお客様からうちの店を選んでもらえるか、またうちの店で購入したいと思ってもらえるかとお客様目標で考えながらしていいます。お客様から「おたくに頼んでおくと安心だよ」と言つてもらつて嬉しいですし、やりがいも感じます。

もともと営業基礎のある店を引き継いで経営を始めたので店の看板に泥を塗らないようにという気持ちと、今まで以上に店を盛り上げて行こう!という思いです。

また起業して、自由度が増した分、責任も増しました。ライフスタイルも少し変化しました。オフとオフがなくなつてきましたが、意識してオフの時間を作るようにしています。

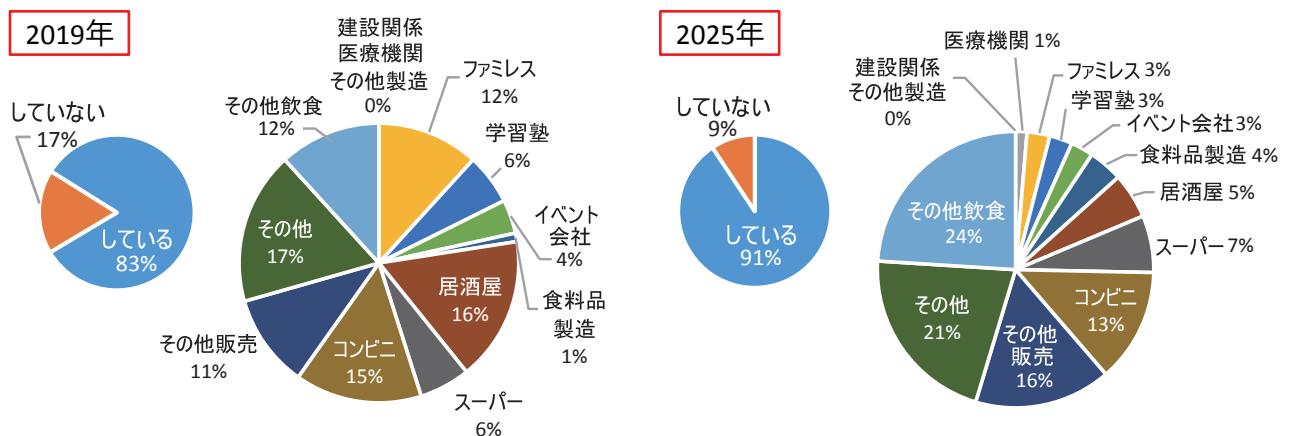
# 久留米大学生に聞く！若者のホンネ

## ～久留米大学生のアルバイト状況～

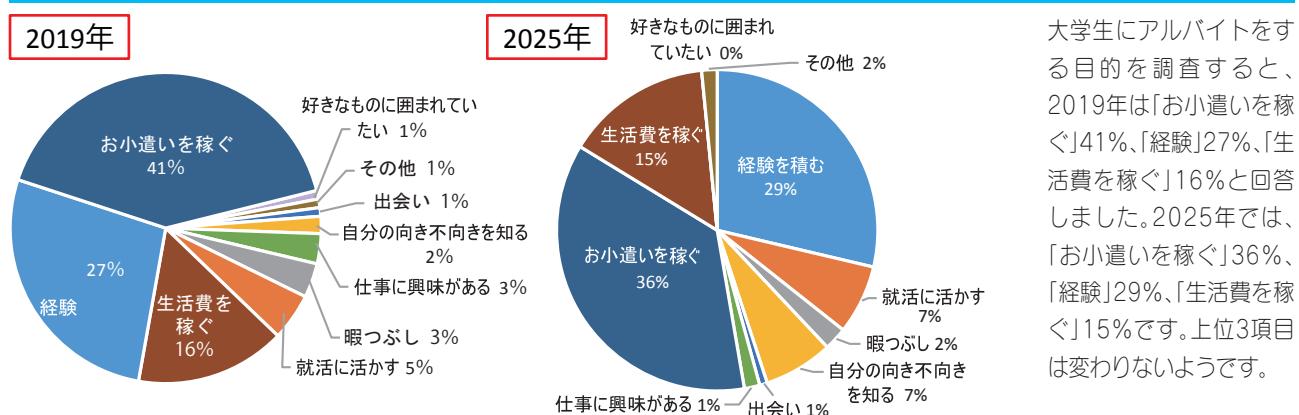
久留米大学生に2019年5月号で150名、2025年11月号で75名を対象にアルバイトに関するアンケート調査を実施しました。(複数回答や無回答が含まれるため必ずしも100%にならない場合があります)

### アルバイトはしているか、また、どのような仕事か

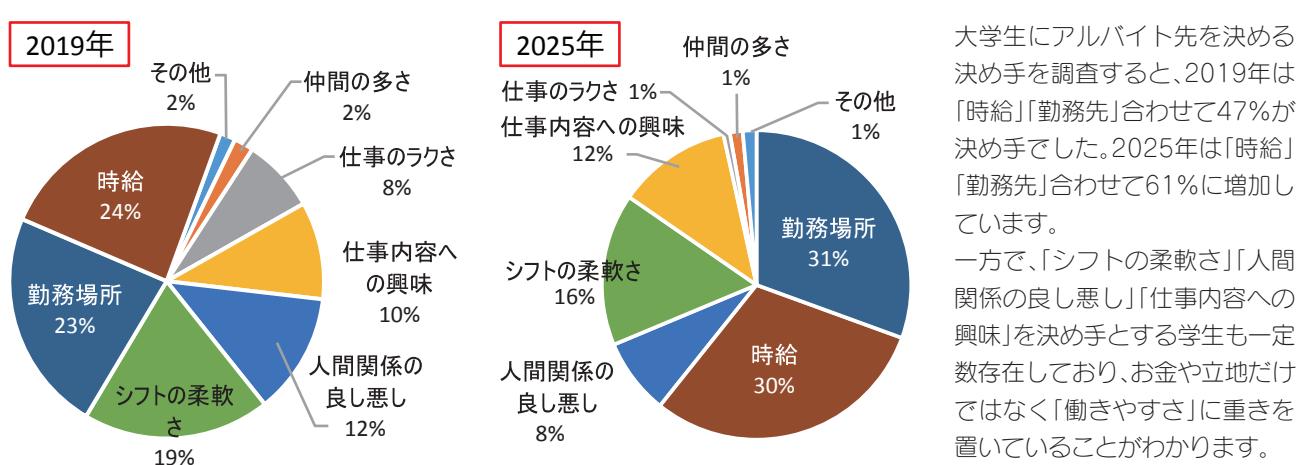
アルバイトをしている学生は2019年調査では83%、2025年調査では91%となりました。いずれの時期でも「居酒屋」「その他飲食」といった「飲食業」が3割程度の人気業種のようです。



### アルバイトをする目的は何か

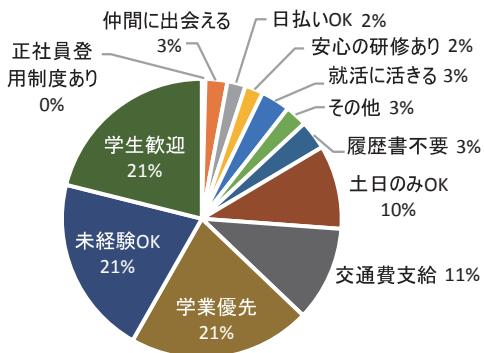


### アルバイト先を決める決め手は何か

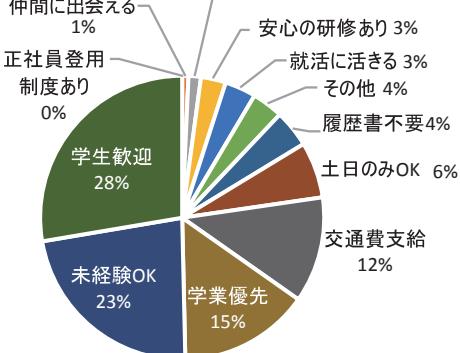


## 応募したくなるアルバイト求人文句は何か

2019年



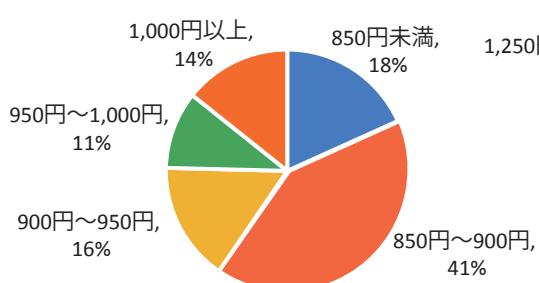
2025年



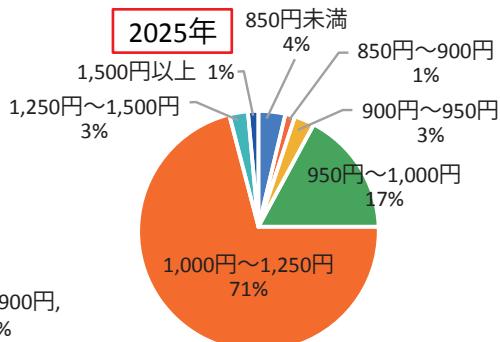
学生アルバイトの求人には、「学生歓迎」「学業優先」「未経験OK」「交通費支給」「土日のみOK」といった文句が有効のようです。いずれの時期の調査でも大きな変化はないようです。

## アルバイトの時給

2019年



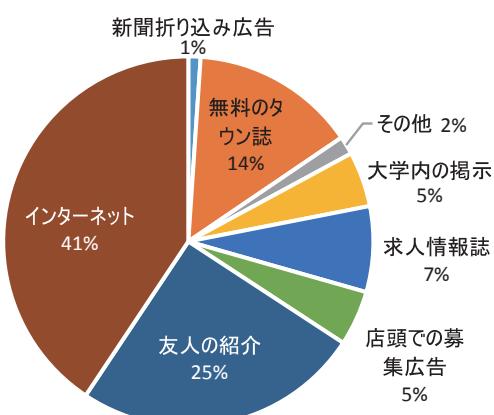
2025年



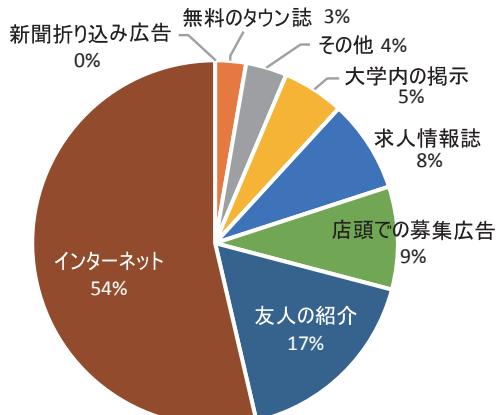
2019年5月時の福岡県最低賃金は814円、2025年調査時は992円(11月から1057円)のため、時給はこの6年で大きく上昇しました。したがって単純比較はできませんが、現在は1000円以上が4分の3を占めています。

## 何を見てアルバイトをさがしているか

2019年



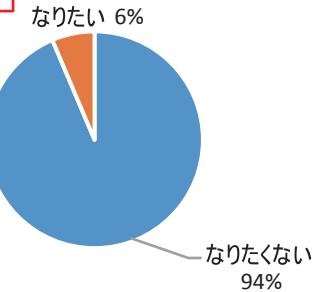
2025年



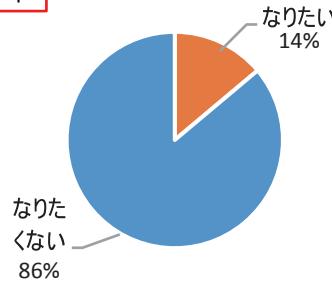
アルバイト探しの媒体としては、2019年調査では「インターネット」41%、次いで「友人の紹介」25%、「無料のタウン誌」14%、2025年調査では、「インターネット」54%、次いで「友人の紹介」17%、「無料のタウン誌」3%、「店頭での募集広告」9%と変化があります。

## アルバイトから正社員になりたいか、なりたくないか

2019年



2025年



アルバイト先で正社員になりたいと回答した学生は2019年調査では6%、2025年調査では14%でした。正社員になりたいと回答した学生は、お金を稼ぐことを目的としてアルバイトをしている割合が少なく、「就活に活かす」「出会い」「経験」「自分の向き不向きを知る」といった目的を持つてアルバイトをしているようです。



がんばるあなたを応援したい  
筑後信用金庫  ×  久留米大学   
Chikushin Bank

発行年月 令和7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お願いします。