

Hekikai Report

Hekishin Business Report quarterly Winter 2020

vol.
45
新春号



企業訪問 **地域の躍動企業**

株式会社 近藤組 代表取締役社長 近藤純子氏

地域の景気動向 2019年12月調査

特別調査 2020年の経営見通し

ビジネスレポート

上司と部下のギャップを探れ! 31

上司に「ざっくりでいいから」と言われても…

へきしんディスクロージャー

2019年度 第3四半期

トピックス | へきしんBig Advance

碧海信用金庫

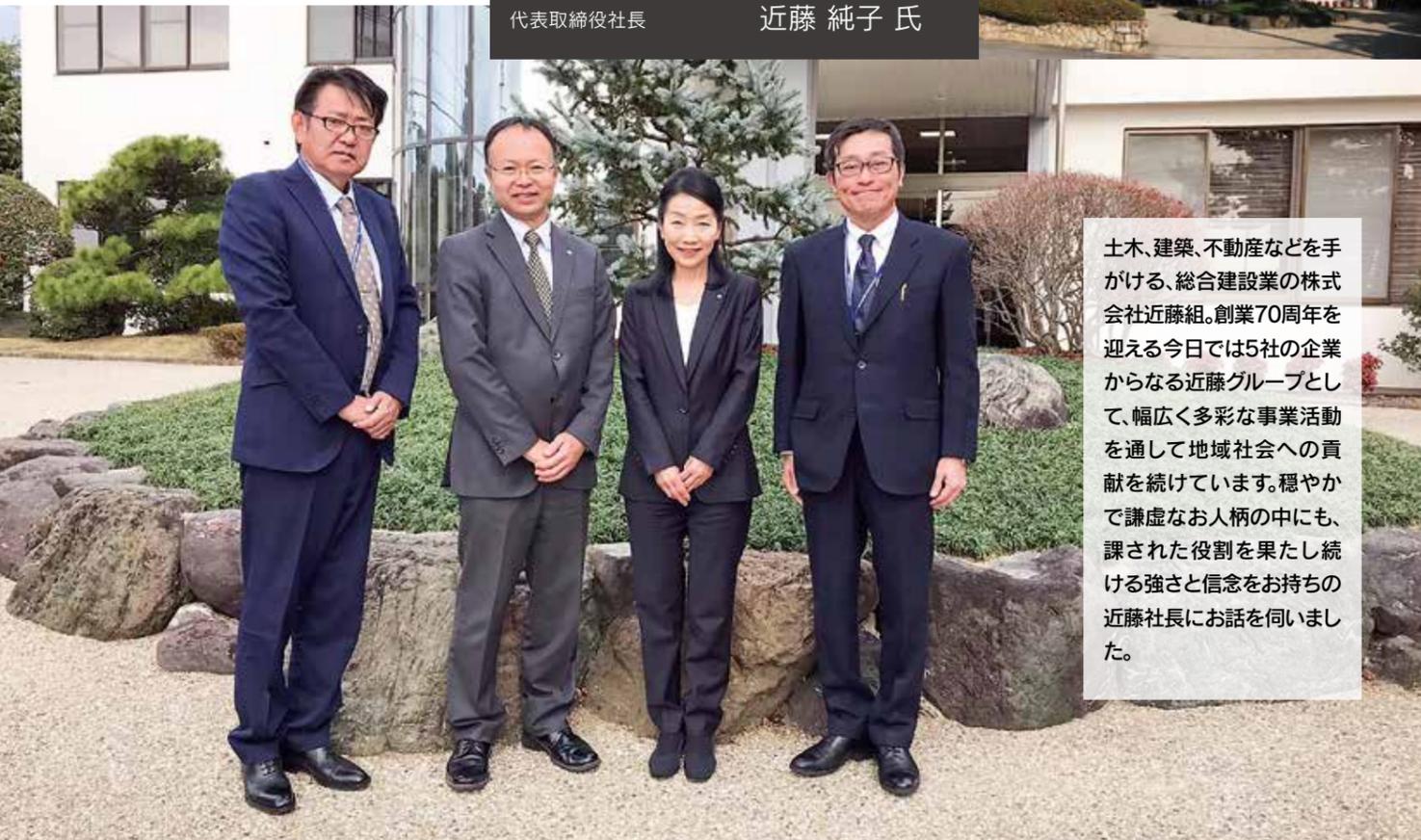
企業訪問 地域の躍動企業

知立支店お取引先

株式会社近藤組

代表取締役社長

近藤 純子 氏



土木、建築、不動産などを手がける、総合建設業の株式会社近藤組。創業70周年を迎える今日では5社の企業からなる近藤グループとして、幅広く多彩な事業活動を通して地域社会への貢献を続けています。穏やかで謙虚なお人柄の中にも、課された役割を果たし続ける強さと信念をお持ちの近藤社長にお話を伺いました。

左から知立支店田丸課長、早川部長、近藤社長、知立支店田口支店長

70年の信頼と実績、地域との繋がりを糧に、5社からなる企業集団へ

地元とともに成長、拡大 暮らしと街を支える4大事業

昭和24年10月19日、義父であり創業者である近藤清が土木事業を興したのが弊社の始まりです。昭和24年という戦後4年、まずは国土を創る土木事業が活発に行われていた頃かと思います。昭和34年の伊勢湾台風後は復興関連の建築事業も行うようになり、事業を拡大していったと聞いております。またこの地域では自動車産業が活発になりはじめ、弊社でもアイシン高丘株式会社様の前身である高丘工業株式会社様の造成工事を施工。さらには輸送や自動車部品も任せたいとご要望をいただき、自動車部品の加工、重機移設や輸送事業もスタートさせました。昭和38年の東京営業所開設をはじめに県外でも事業を展開し、令和元年10月19日

創業70周年を迎え今に至っております。

創業者は何でもやってみるというチャレンジ精神の旺盛な人でしたので、フィールドアスレチックとアーチェリーをメインにしたレジャー産業やアメリカで不動産ティベロツパーの合併事業を立ち上げるなど実にいろいろな事業に挑戦し、その結果、現在では土木事業・建築事業・住宅事業・不動産開発事業の4つの事業を展開しております。

弊社の事業の根幹である土木事業は、道路や河川、上下水道や公園といった社会基盤の整備などが主で、国道23号バイパス各所の道路建設工事、矢作川白浜河道の掘削工事、刈谷市内小学校のグラウンド改修工事、新東名高速道路の遮音壁工事ほか多くの施工実績があります。また自然災害の発生時など、地元の被災現場に一番最初に重機を持って駆けつけるのも地元の企業です。地域のインフラを地

元企業が担い続けることも、とても重要な使命と考えております。

建築事業でお届けするのは、「心の安まる空間」。確かな知識と技術で設計から施工管理まで対応しております。公共施設・商業施設・工場・学校・集合住宅などさまざまな建物を手掛けており、刈谷市保健センター、刈谷ハイウェイオアシスや洲原公園の温水プール・テニスコートなど、皆様が日頃目にされたり利用されたりしている施設もあるのではと思います。

住宅事業では、誠実で丁寧な対話を大切に、安心・安全な住まいづくりのお手伝いをしております。平成27年には、グループ会社「株式会社プラスワン」との共同運営でショールーム「Hito le」を開業し、住宅ブランド「STYLE・K」を立ち上げ、土地購入から土地造成、設計、施工、販売、アフターフォロー、リフォームまでをお任せいただける一貫体制を整備しました。

不動産開発事業では、不動産の有効活用をサポート。土地建物の売却・保有のアドバイスや、テナント計画などのコンサルティングはもちろん、総合建設業のノウハウや技術も活かした設計施工・メンテナンスまで、トータルにご提案しております。

お客様の日々の暮らしや企業活動において、何が大切なのか、何が求められているのかを常に考え、豊富な実績とノウハウで貢献することを目指しております。



▲新東名高速道路遮音壁工事



▲高浜小学校等整備事業（PFI事業）

「[こころ]を[かたち]に」 グループ5社で多彩な事業展開

また近藤組は、近藤工業株式会社、株式会社プラスワン、エナジーK株式会社、新日産業株式会社とともに、5社からなる企業集団・近藤グループとして事業活動を展開しています。近藤工業株式会社は、5つの事業を展開し、主に車体系の金属のプレス加工と組み付けや、駆動系の鋳物の切削加工を行う自動車部品事業、企画、設計、製作、調整に至るまで、各種専用機、汎用機、専用治具をご提案する工作機械事業、マンション、ショッピングモール、企業様の駐車場として使われています。自走式立体駐車場を手がけるパーキング事業、カーポートやガレージ、農業用倉庫を自社ブランド「エレント」として製造販売しているエクステリア事業、工場から排出される悪臭や有害なガスを除去・無害化する脱臭装置や排ガス処理装置、オフ回転印刷機用の脱臭乾燥機、食品焙煎機やコーヒープラントなどを自社製品として製作する環境機器事業を行っています。株式会社プラスワンは、住まいのちょっとした修繕から大規模な増改築まで、リノベーション・リフォーム事業に取り組んでいます。エナジーK株式会社は、主に公共施設の屋根をお借りして太陽光発電事業を行っており、災害時にはそのエネルギーを地域の皆さんの非常用電源として活用できる仕組みとなっております。新日産業株式会社は、保険代理店事業として各種保険のご提案をしています。「こころをかたち」をスローガンに、ものづくりを通してお客様のニーズにお応えするだけでなく、感動していただけるような付加価値を提供することが大切だと考えております。

▶グループイメージ



▲名古屋飛行場立体駐車場



▲脱臭装置

創業当時より変わらぬ指針。社是・社訓に込められた想い

危機を乗り越えられたのは 繋がりと信頼のおかげ

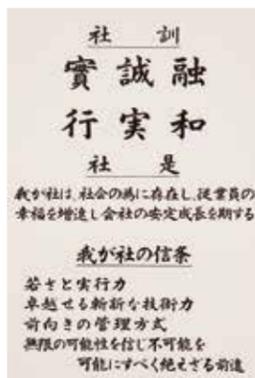
平成2年に創業者が亡くなり、その後を主人である先代が受け継ぎましたが、平成16年に病に倒れて亡くなり、私が会社をお預かりすることになりました。莫大な借入金もあり非常に厳しい財務状態で、素人同然の私が後を継いだことで倒産の噂もありましたし、施工時には施工保証の判をもらってこいと言われてたこともありました。会社の役員には、とにかく毎日会社に行くこと、そして皆が社長の顔を見ているのだからいつでも笑っているようにと言われていたことを思い出します。

財務改善は、碧海信用金庫さんに大変お支えをいただきました。また弊社の社員は皆さん真面目ないい人ばかりで、以前と変わらず一生懸命に仕事を続けてくださったことが何よりありがたいことでした。そして、協力会社様も一社も弊社を見捨てないでくださいました。これは全て、創業者や先代など先人たちがひとつひとつ積み上げ築いてきた信頼のおかげです。平成16年といいますが、この地域では愛知万博の開催の前に非常に好景気で、市場には潤沢に仕事がありました。弊社もトヨタグループ様にいろいろな形で関わらせていただき事業を拡大、また多角化して、安定経営に努めることができました。そうして平成21年のリーマンショックを迎えるわけですが、それまでの間にかなり財務改善を進めておくことができ運が良かったのだと思います。抱える課題を解決し発展していけると信じてくださった金融機関さん、協力会社様。そして先人たちが育て残してくださった素晴らしい社員たち。応援して下さる皆さんとの繋がりがあったからこそ、危機を乗り越えることができたのです。



社是・社訓を具現化すること 皆の指針で在り続けること

普通の主婦であった私が会社を引き継ぐことになったとき、会社を預かるということはどういうことなのか、自分が何をしてお引き受けしたのかを必死で考え、いろいろな本も読みました。そして稲盛和夫氏の著書で「人生を生きていくなかで正しいと思うことが、会社の経営でも正しい」「物心ともに社員が幸せになることを目指す」という内容にふれたときに、なるほどと、腑に落ちる感じがいたしました。そして、600名余の社員とご家族の生活基盤として、絶対に会社をなくしてはいけません。会社をなくさないためには、利益を出さなくてはならない。利益を出すには、地域やお客様が仕事を頼みたいと思う会社でなくてはならない。仕事をする社員にとって、働きたいと思えるような、幸せ感の持てる会社でなければいけない。幸せ感の持てる会社とは、「物心ともに幸せ」な会社である…と考えたときに、これらはすでに弊社の社是・社訓に示されていると気がついたのです。弊社の社是は、「我が社は、社会の為に存在し、従業員の幸福を増進し会社の安定成長を期する」。社員の行動規範である社訓は、「融和 誠実 実行」。まさに会社を導く指針なのです。それならば、社是・社訓を具現化する会社を目指し、具現化できていないことに皆で取り組んでいくことで、この先も事業を続けていけると納得できたのです。昭和50年に発行された「社員マニュアル」にも、社是や社訓など創業者から受け継がれた基本理念が記されており、先代の引き出しの中にこれを見つけてからは、折に触れて皆さんにお伝えするようにしてきました。私の役割は、指針を元に、何があっても逃



◀社是・社訓

げずに正しい位置に居続けること。そしてそれを社員に伝え続けることです。進むべき最適な方向を伝え、新たなチャレンジを促す、社員を勇気づけ安心してもらえるような存在になりたいと思っています。

また、正しい位置に居続けるだけでなく、人の弱さに寄り添うことも必要です。品質やサービスにおいて、事故や不正など平時では「してはいけないことだ」というジャッジができますが、人は弱いものですから、時間や目の前の仕事に追われるなど冷静に判断ができないときもあると思うのです。もちろん、

ミスや不正は許されないこと。しかし、判断を間違ってしまったことには要因や背景があると知り、それを取り除くことをしなければ、ミスや不正はなくならないと思うのです。弱さを理解し寄り添うことで、掲げる理念や指針も補完できると考えています。こうして15年間、どん底の状態から会社をなくさないことだけを考えて全力疾走してきました。会社に関わらせていただいたことで、社員・協力会社様・お客様などいろいろな方に多くのことに気付かせていただきました。とてもありがたいことです。

技術力の向上と、事業の多角化。新たな価値の創造を目指して

転換期は大きなチャンス 地域のために価値ある事業展開を

今私たちは、新たな時代を迎えています。非常に大きな転換期にきている自動車産業、また少子高齢化や想定外が日常だというような自然災害など、人々が安心安全に暮らしていくために取り組むべきネクストは何なのか、どんなお手伝いができるかが今後の事業の重要なポイントになっていくでしょう。そのため、今までの業務だけでなく異なる事業分野で勉強し、技術力の向上にチャレンジし、経験を積み、収益を確保できる柱を創ること、つまり一層の事業の多角化が必要となってきます。目の前の仕事を大切にしながらも、日々新たな道を模索している状態です。

創業者が興して40年、先代が受け継いで15年、そして私がお預かりして15年。先代と私とで合わせて30年、2人で創業者と同じ分だけ引き継いだ頃には、次の世代の人がバトンを引き受けてくれるのではとイメージしています。財務を改善し安定経営を行うこと。次世代を担っていく人たを育てること。これからも戦い続けることができる事業を育て、そのための技術を磨くこと。いずれも、創業者や先代の想いをくみ取って具現化し、次世代のベースづくりをすることが役割だと思って経営に取り組んでまいりました。時代が大きな変化点を迎えている今は、チャンスのあるときでもあります。人、技術、エリア、事業領域、どんなものに尽力し投資をしていくのか、好機であり大きな可能性を秘めています。繋がりと、応援して下さる皆様にお応えできるように、価値ある仕事を提供し続けていきたいと思っています。

■企業プロフィール

社名	株式会社近藤組
本社	社 愛知県刈谷市一里山町伐仏123
TEL	L 0566-36-1811
FAX	X 0566-36-1817
設立	昭和28年
資本金	金 245百万円
主な業務内容	総合建設業、住宅事業、不動産開発事業
ホームページ	http://www.kondo.co.jp/

■グループ会社と主な業務内容

社名	近藤工業株式会社
主な業務内容	自動車部品事業、工作機械事業、建設・パークینگ事業 エクステリア事業、環境機器事業
社名	株式会社プラスワン
主な業務内容	住宅リフォーム事業
社名	エナジーK株式会社
主な業務内容	太陽光発電事業
社名	新日産業株式会社
主な業務内容	保険事業

■企業(グループ)沿革

昭和24年	創業者 近藤清 富士松村大字西境にて建設業(土木事業)を開業
昭和28年	現本社所在地に移転し、株式会社近藤組を設立
昭和36年	株式会社近藤組 建築事業を開始
昭和37年	近藤工業株式会社を設立し、自動車用品部門を開始。近藤運輸株式会社(後に近藤運輸機工株式会社へ社名変更)を設立し、運送事業を開始
昭和39年	株式会社近藤組 不動産部設置、住宅事業を開始
昭和45年	近藤工業株式会社 工作機械事業を開始。新日産業株式会社を設立し、各種輸出入業務を開始
昭和47年	新日産業株式会社 保険事業を開始
昭和48年	近藤運輸機工株式会社 環境機器事業を開始
昭和49年	近藤工業株式会社 エクステリア事業を開始
昭和59年	株式会社近藤組 住宅リフォーム事業を開始し、プラスワンを開設
平成6年	近藤工業株式会社 自走式立体駐車場販売事業を開始
平成7年	株式会社近藤組 住宅リフォーム事業部を分社し、株式会社プラスワンを設立
平成18年	近藤運輸機工株式会社を近藤工業株式会社に合併
平成25年	エナジーK株式会社を設立し、太陽光発電事業を開始
平成27年	株式会社近藤組 ショールーム「Hito le」を開設し、住宅ブランド「STYLE-K」を立ち上げる

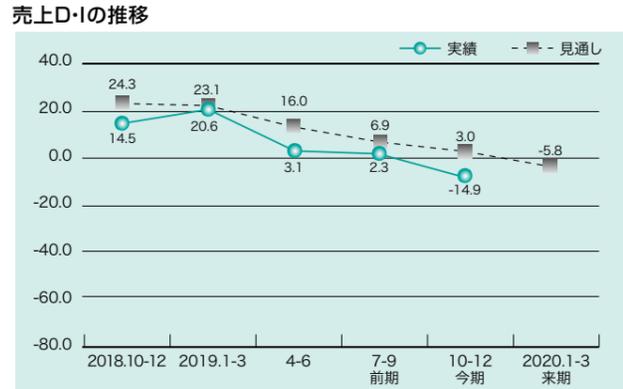
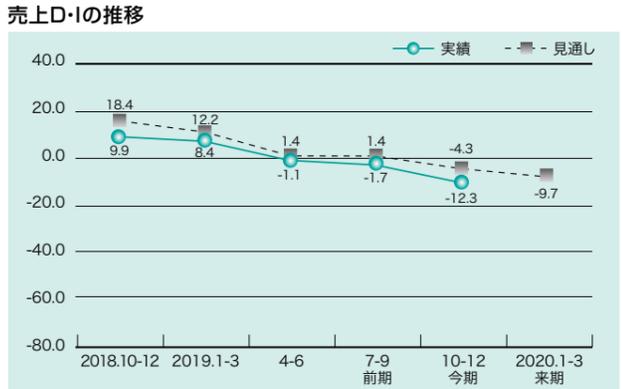
全業種 回答数318社

今期の実績(10-12月期) 業況D-Iは▲15.4。前期より悪化。
 来期の見通し(1-3月期) 業況D-Iは▲15.7。来期もほぼ横這い。



製造業 回答数121社

今期の実績(10-12月期) 業況D-Iは▲21.5。前期より悪化。
 来期の見通し(1-3月期) 業況D-Iは▲14.9。来期は改善の見通し。



	前期実績			今期実績			来期見通し
	2018年 4-6月	7-9月	10-12月	2019年 1-3月	4-6月	7-9月	10-12月
業況	▲3.1	5.0	5.4	1.4	▲1.4	▲6.6	▲15.4
売上	2.2	12.0	9.9	8.4	▲1.1	▲1.7	▲12.3
収益	▲1.1	6.1	▲2.0	2.0	▲8.8	▲5.4	▲15.7
資金繰り	▲3.7	▲3.4	▲4.5	▲6.3	▲8.6	▲8.2	▲5.3
在庫	1.5	▲6.1	1.3	▲1.6	▲3.4	0.6	▲1.0
設備	▲8.1	▲13.5	▲12.2	▲11.5	▲9.3	▲10.1	▲6.4
人手	▲40.4	▲46.8	▲43.1	▲44.4	▲37.0	▲39.8	▲31.8

(注)在庫/設備/人手はプラスになるほど過剰、マイナスになるほど不足。

	前期実績			今期実績			来期見通し
	2018年 4-6月	7-9月	10-12月	2019年 1-3月	4-6月	7-9月	10-12月
業況	▲5.2	7.4	4.6	8.4	0.8	▲9.1	▲21.5
売上	9.0	19.1	14.5	20.6	3.1	2.3	▲14.9
収益	▲2.2	14.0	▲8.4	9.2	▲3.1	▲2.3	▲18.2
資金繰り	▲10.4	▲0.7	▲9.2	▲9.2	▲6.9	▲6.8	▲10.7
在庫	1.5	▲3.7	2.3	▲1.5	▲2.3	2.3	1.7
設備	▲11.2	▲19.1	▲16.9	▲13.1	▲11.5	▲6.1	▲2.5
人手	▲45.5	▲53.7	▲44.6	▲43.5	▲39.7	▲35.6	▲13.2

(注)在庫/設備/人手はプラスになるほど過剰、マイナスになるほど不足。

へきしん取引先 景況調査とは

本調査は、地域および業種の景気実態および景気予測(景況)を把握するため、四半期ごとに当金庫の取引先企業様にアンケート調査を実施し、回答をいただいたものです。

■調査概要
 ■調査実施時期 2019年12月2日~6日
 ■調査対象企業 318社
 ■調査対象地域 西三河および尾張南部を中心とした当金庫の営業エリア

■業種構成

	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設・不動産業	その他	合計
企業数(社)	121	34	62	28	72	1	318
構成比(%)	38.1%	10.7%	19.5%	8.8%	22.6%	0.3%	100.0%

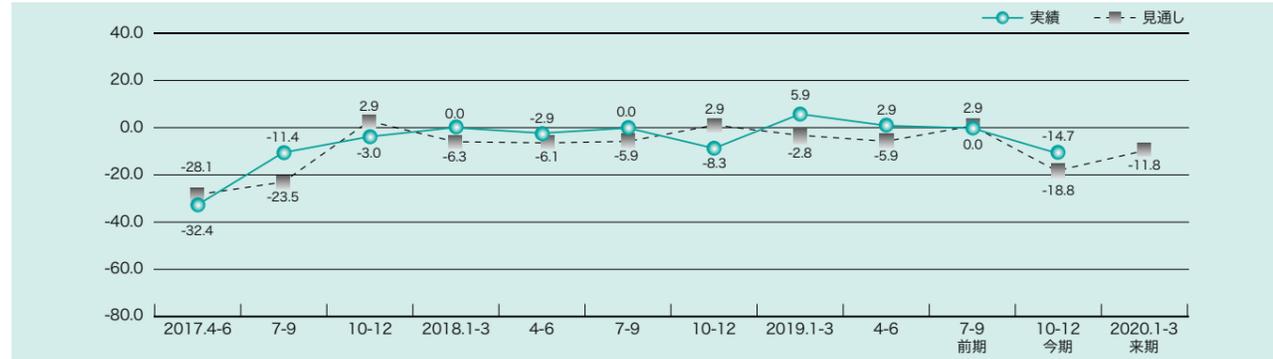
天気図の見方

<D-Iとは> D-Iとは業況(業界の景気)を判断するための指数であり、次の計算式で求められます。
 D-I(ディフュージョン・インデックス) = 業況判断指数 = (良い又はやや良いと答えた割合) - (悪い又はやや悪いと答えた割合)

卸売業
回答数34社

今期の実績(10-12月期) 業況D-Iは▲14.7。前期より悪化。
来期の見通し(1-3月期) 業況D-Iは▲11.8。来期は若干改善の見通し。

業況D-Iの推移



売上D-Iの推移



収益D-Iの推移



D-I判断指数

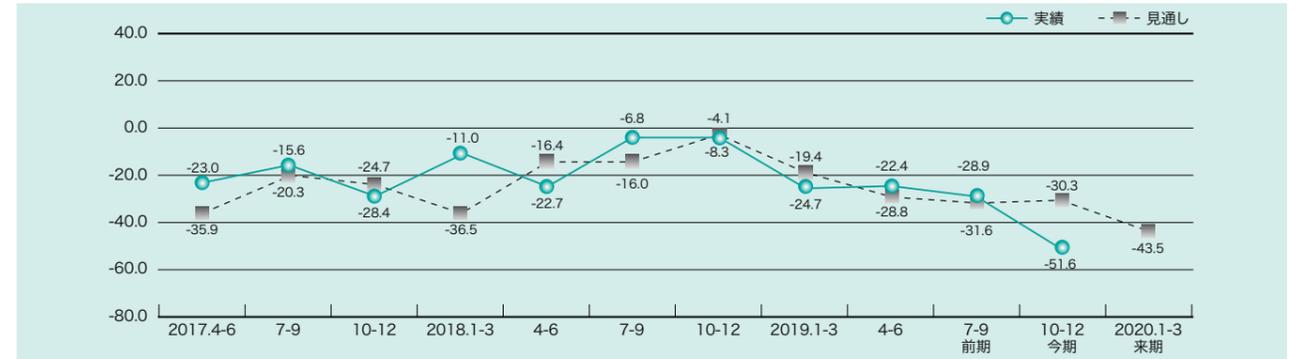
	2018年		2019年		前期実績		今期実績	来期見通し
	4-6月	7-9月	1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	10-12月	2020年1-3月
業況	▲2.9	0.0	5.9	2.9	0.0	▲14.7	▲14.7	▲11.8
売上	2.9	20.6	26.5	0.0	▲6.1	▲11.8	▲11.8	▲11.8
収益	5.9	5.9	14.7	▲17.1	0.0	▲14.7	▲14.7	▲14.7
資金繰り	0.0	▲11.8	0.0	▲8.6	▲9.1	▲5.9	▲5.9	▲5.9
在庫	2.9	0.0	5.9	5.7	24.2	9.1	9.1	9.1
設備	▲5.9	▲11.8	▲9.1	▲2.9	▲9.1	▲11.8	▲11.8	▲11.8
人手	▲35.3	▲32.4	▲47.1	▲31.4	▲48.5	▲26.5	▲26.5	▲29.4

(注)在庫/設備/人手はプラスになるほど過剰、マイナスになるほど不足。

小売業
回答数62社

今期の実績(10-12月期) 業況D-Iは▲51.6。前期より大幅に悪化。
来期の見通し(1-3月期) 業況D-Iは▲43.5。来期は改善の見通し。

業況D-Iの推移



売上D-Iの推移



収益D-Iの推移



D-I判断指数

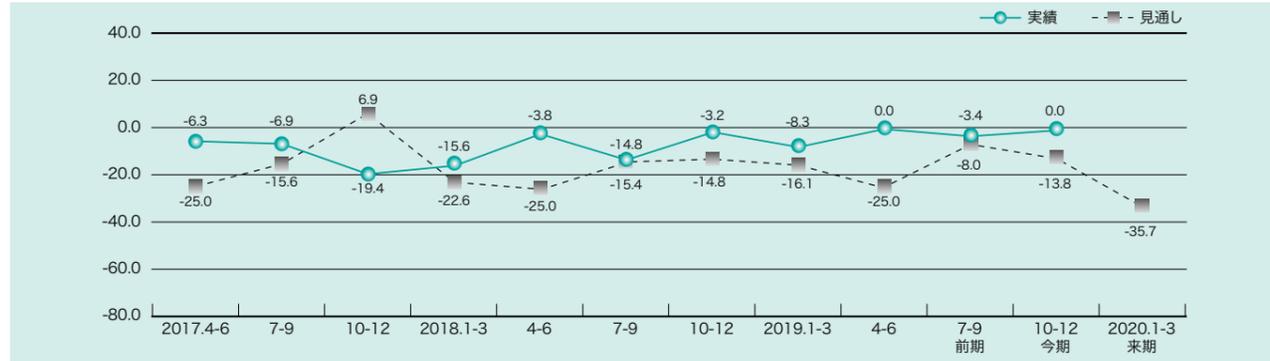
	2018年		2019年		前期実績		今期実績	来期見通し
	4-6月	7-9月	1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	10-12月	2020年1-3月
業況	▲22.7	▲6.8	▲24.7	▲22.4	▲28.9	▲51.6	▲51.6	▲43.5
売上	▲17.3	0.0	▲21.9	▲7.9	▲21.1	▲43.5	▲43.5	▲33.9
収益	▲17.3	▲8.2	▲28.8	▲17.1	▲22.4	▲41.9	▲41.9	▲33.9
資金繰り	▲8.0	▲6.9	▲21.9	▲21.1	▲18.4	▲21.9	▲21.9	▲17.7
在庫	12.0	0.0	6.8	▲3.9	3.9	1.7	1.7	▲10.0
設備	▲9.3	▲9.6	▲6.8	▲10.5	▲15.8	▲3.2	▲3.2	0.0
人手	▲22.7	▲35.6	▲38.4	▲27.6	▲25.0	▲35.5	▲35.5	▲35.5

(注)在庫/設備/人手はプラスになるほど過剰、マイナスになるほど不足。

サービス業
回答数28社

今期の実績(10-12月期) 業況D・Iは0.0。前期より若干良化。
来期の見通し(1-3月期) 業況D・Iは▲35.7。来期は大幅に悪化の見通し。

業況D・Iの推移



売上D・Iの推移



収益D・Iの推移



D・I判断指数

	2018年		2019年		前期実績		今期実績	来期見通し
	4-6月	7-9月	1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	10-12月	2020年1-3月
業況	▲3.8	▲14.8	▲8.3	0.0	▲3.4	0.0	0.0	▲35.7
売上	▲7.7	▲18.5	▲29.2	▲4.0	3.4	0.0	0.0	▲17.9
収益	▲11.5	▲18.5	▲25.0	▲4.0	▲10.3	0.0	0.0	▲21.4
資金繰り	▲3.8	▲3.7	▲16.7	▲20.0	▲6.9	▲3.6	▲3.6	▲3.6
設備	0.0	▲7.4	▲20.8	▲8.3	▲10.3	▲17.9	▲17.9	▲22.2
人手	▲57.7	▲66.7	▲45.8	▲52.0	▲51.7	▲46.4	▲46.4	▲42.9

(注)設備/人手はプラスになるほど過剰、マイナスになるほど不足。

建設・不動産業
回答数72社

今期の実績(10-12月期) 業況D・Iは18.1。前期より良化しているがほぼ横這い。
来期の見通し(1-3月期) 業況D・Iは12.5。来期は悪化の見通し。

業況D・Iの推移



売上D・Iの推移



収益D・Iの推移



D・I判断指数

	2018年		2019年		前期実績		今期実績	来期見通し
	4-6月	7-9月	1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	10-12月	2020年1-3月
業況	17.6	20.7	16.9	13.6	17.5	18.1	18.1	12.5
売上	9.4	19.5	21.7	1.2	10.0	12.5	12.5	6.9
収益	15.3	16.1	22.9	▲6.1	6.3	2.8	2.8	1.4
資金繰り	9.4	▲1.2	14.5	4.9	0.0	9.7	9.7	4.2
在庫	▲9.6	▲15.1	▲11.1	▲10.1	▲14.1	▲12.7	▲12.7	▲16.9
設備	▲4.9	▲9.8	▲11.9	▲8.9	▲12.7	▲10.2	▲10.2	▲12.2
人手	▲43.5	▲43.7	▲49.4	▲39.0	▲52.5	▲55.6	▲55.6	▲59.7

(注)在庫/設備/人手はプラスになるほど過剰、マイナスになるほど不足。

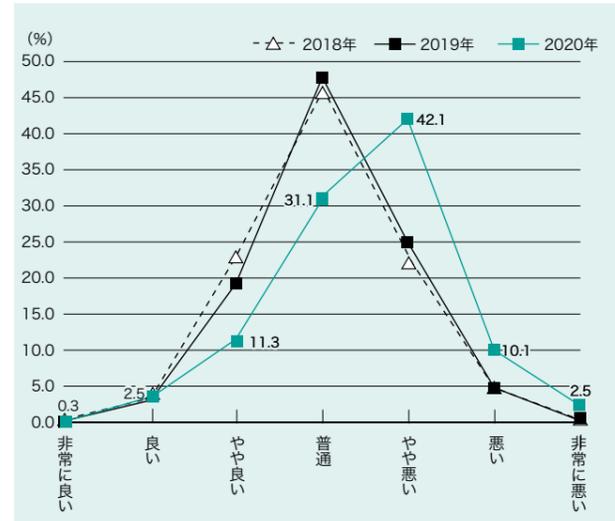
へきしん取引先景況調査の一環として、今回は「2020年の経営見通し」に関する特別調査を実施しました。昨年、一昨年の同時期に実施した「2019年の経営見通し」「2018年の経営見通し」と比較のうえ、調査結果を検証しました。

1 日本の景気見通し

～昨年の調査に比べ慎重な見方～

- 2020年の日本の景気をどのように見通しているかについて調査したところ、「やや悪い(42.1%)」が最も多く、次いで「普通(31.1%)」「やや良い(11.3%)」との回答が続いた。
- 昨年と比較すると、「普通」「やや良い」「良い」との回答が減少し、「やや悪い」「悪い」「非常に悪い」との回答が増加した。昨年の調査に比べ、慎重な見通しとなっている。

図表1-1 日本の景気見通し(回答率)



～全ての業種で厳しい見方～

- 図表1-2は、2020年の日本の景気見通しについて業種別に比較したものである。
- 建設・不動産業は「普通」、その他の業種は「やや悪い」との回答が最も多い結果となった。
- 独自に算出した指数は、昨年と比べ全ての業種で先行きの見通しは大幅に悪化している。各業種を比較すると、小売業(▲71.0)、サービス業(▲67.9)、製造業(▲66.2)では景気見通しについて特に厳しい見方をしている。

図表1-2 業種別 2020年の日本の景気見通し(回答率) (単位:%)

	非常に良い	良い	やや良い	普通	やや悪い	悪い	非常に悪い	指数
全業種	0.3	2.5	11.3	31.1	42.1	10.1	2.5	▲52.6
製造業	0.0	0.8	12.4	28.1	40.5	14.9	3.3	▲66.2
卸売業	0.0	5.9	11.8	29.4	44.1	8.8	0.0	▲38.1
小売業	0.0	1.6	4.8	30.6	48.4	12.9	1.6	▲71.0
サービス業	0.0	7.1	7.1	25.0	42.9	7.1	10.7	▲67.9
建設・不動産業	1.4	2.8	15.3	40.3	38.9	1.4	0.0	▲16.6

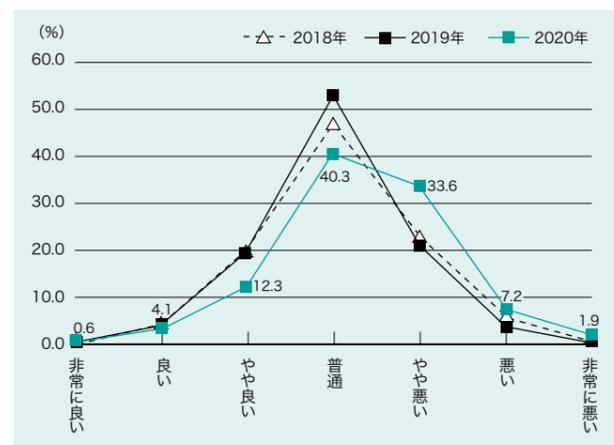
注) 指数の算出方法: (非常に良い×3)+(良い×2)+(やや良い×1)-(やや悪い×1)-(悪い×2)-(非常に悪い×3)

2 個別企業の業況見通し

～先行きに対する見方はやや慎重～

- 2020年における個別企業の業況見通しについて調査を行った結果、「普通(40.3%)」が最も多く、「やや悪い(33.6%)」「やや良い(12.3%)」の順となった。

図表2-1 個別企業の業況見通し(回答率)



- 昨年と比較すると、2020年は「普通」「やや良い」の回答が減少し、「やや悪い」「悪い」の回答が増加した。日本の景気見通しと比べ、やや強気な見通しとなっている。

～小売業を中心にやや慎重な見方～

- 業種別にみると、小売業は「やや悪い」、その他の業種は「普通」との回答が最も多い結果となった。
- 独自に算出した指数をもとに比較すると、業況見通しが唯一プラスだったのは建設・不動産業(0.1)であった。
- 小売業(▲54.9)、製造業(▲39.8)、サービス業(▲35.6)においては特に厳しい見通しとなっている。

図表2-2 業種別 2020年の個別企業の業況見通し(回答率) (単位:%)

	非常に良い	良い	やや良い	普通	やや悪い	悪い	非常に悪い	指数
全業種	0.6	4.1	12.3	40.3	33.6	7.2	1.9	▲31.4
製造業	0.0	3.3	12.4	39.7	33.1	9.1	2.5	▲39.8
卸売業	0.0	5.9	5.9	47.1	38.2	2.9	0.0	▲26.3
小売業	0.0	3.2	11.3	27.4	45.2	11.3	1.6	▲54.9
サービス業	0.0	7.1	14.3	35.7	28.6	7.1	7.1	▲35.6
建設・不動産業	2.8	4.2	13.9	51.4	25.0	2.8	0.0	0.1

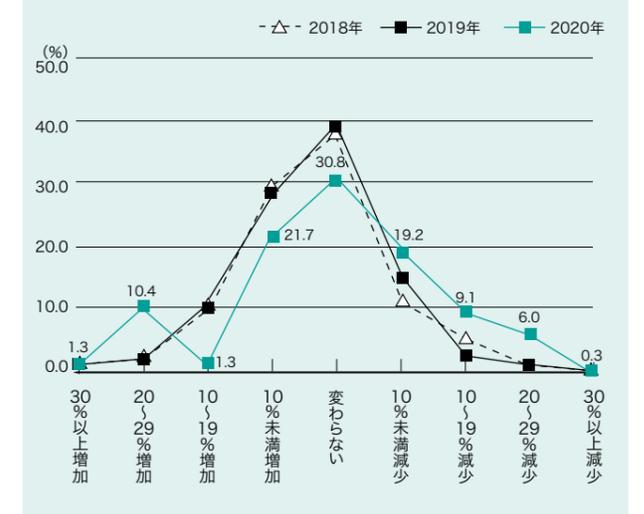
注) 指数の算出方法: (非常に良い×3)+(良い×2)+(やや良い×1)-(やや悪い×1)-(悪い×2)-(非常に悪い×3)

3 売上額の伸び率

～昨年に比べ全体的に若干悪化～

- 2020年における売上額の伸び率について調査を行った結果、「変わらない(30.8%)」が最も多く、「10%未満増加(21.7%)」「10%未満減少(19.2%)」と続いた。
- 昨年に比べ「20～29%増加」との回答が増加したものの、全体的には「増加」「変わらない」との回答が減少した一方、「減少」との回答が増加しており、昨年に比べ若干悪化した。

図表3-1 売上額の伸び率(回答率)



～サービス業、卸売業では売上回復への期待感が大きい～

- 独自に算出した指数をもとに比較すると、最も良いのはサービス業(57.2)、次いで卸売業(14.8)であった。一方、最も悪いのは小売業(▲13.1)であった。
- サービス業、卸売業では売上が増加する見通しの回答割合が高く、売上回復への期待感が大きい。

図表3-2 業種別 2020年の売上額の伸び率(回答率) (単位:%)

	30%以上増加	20~29%増加	10~19%増加	10%未満増加	変わらない	10%未満減少	10~19%減少	20~29%減少	30%以上減少	指数
全業種	1.3	10.4	1.3	21.7	30.8	19.2	9.1	6.0	0.3	4.1
製造業	0.0	10.7	0.0	26.4	25.6	18.2	10.7	7.4	0.8	▲6.5
卸売業	0.0	5.9	0.0	32.4	41.2	11.8	2.9	5.9	0.0	14.8
小売業	3.2	6.5	0.0	22.6	21.0	32.3	8.1	6.5	0.0	▲13.1
サービス業	0.0	25.0	0.0	14.3	35.7	17.9	7.1	0.0	0.0	57.2
建設・不動産業	2.8	9.7	5.6	9.7	41.7	13.9	11.1	5.6	0.0	8.3

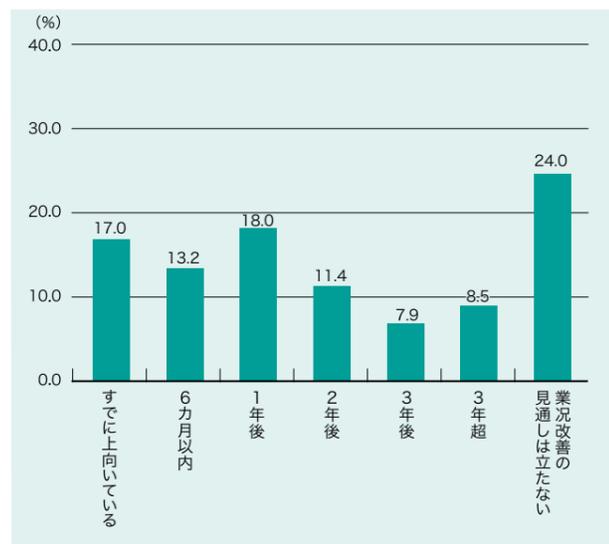
注) 指数の算出方法: (30%以上増加×4)+(20~29%増加×3)+(10~19%増加×2)+(10%未満増加×1)-(10%未満減少×1)-(10~19%減少×2)-(20~29%減少×3)-(30%以上減少×4)

4 業況が上向き転換点

～半数近くの企業が1年以内に業況が上向きと考えている～

- 自社の業況が上向き転換点について調査を行った結果、「業況改善の見通しは立たない(24.0%)」との回答が最も多く、先行きに対して厳しい見方の企業が依然多い。
- 一方、「1年後(18.0%)」「すでに上向きしている(17.0%)」と回答した企業も多く、「6カ月以内(13.2%)」を含む1年以内との回答が48.2%に達する。つまり半数近くの企業が1年以内に業況が上向きと考えていることとなる。

図表4-1 業況が上向き転換点(回答率)



～業況が上向き転換点は2.3年後と予想～

- 業種別では、製造業、卸売業で「1年後」との回答が最も多く、小売業、サービス業では「業況改善の見通しは立たない」との回答が最も多い結果となった。
- 建設・不動産業では「すでに上向きしている」と「業況改善の見通しは立たない」との回答が同率で最も多く回答が二極化した。
- 製造業では22.3%、卸売業では29.4%の企業が「1年後」に業況が上向きと回答する一方、小売業では33.9%の企業が「業況改善の見通しは立たない」と回答している。小売業での業況改善の見通しが立てづらい状況が見られる。
- 独自に予想転換点を算出すると、全業種の予想転換点は「2.3年後」ということになる。業種別では製造業、建設・不動産業が「2.1年後」となり最も早く、一方、小売業が「2.7年後」となり最も遅い結果となった。

図表4-2 業種別の業況が上向き転換点(回答率) (単位:%)

	すでに上向きしている	6カ月以内	1年後	2年後	3年後	3年超	業況改善の見通しは立たない	予想転換点(年後)
全業種	17.0	13.2	18.0	11.4	7.9	8.5	24.0	2.3
製造業	16.5	13.2	22.3	14.0	5.0	8.3	20.7	2.1
卸売業	11.8	5.9	29.4	8.8	14.7	14.7	14.7	2.3
小売業	9.7	12.9	16.1	9.7	9.7	8.1	33.9	2.7
サービス業	22.2	7.4	7.4	14.8	14.8	7.4	25.9	2.4
建設・不動産業	25.0	18.1	11.1	8.3	5.6	6.9	25.0	2.1

注) 予想転換点の算出方法: (すでに上向きしているとの回答率×0)+(6カ月以内との回答率×0.5)+(1年後との回答率×1)+(2年後との回答率×2)+(3年後との回答率×3)+(3年超との回答率×4)+(業況改善の見通しは立たないとの回答率×5)

5 消費税引上げ前の見通しと比べて受けた影響

～変わらないが売上の減少を感じる～

- 「10月以降の貴社の経営は消費税率引上げ前の見通しと比べてどのような影響を受けていますか」と尋ねた。
- 調査の結果、「変わらない(65.1%)」との回答が最も多く、「売上の減少(14.5%)」「事務負担の増加(6.3%)」との回答が続いた。見通しと比べ、良い影響より悪い影響を受けたとの回答が多かった。

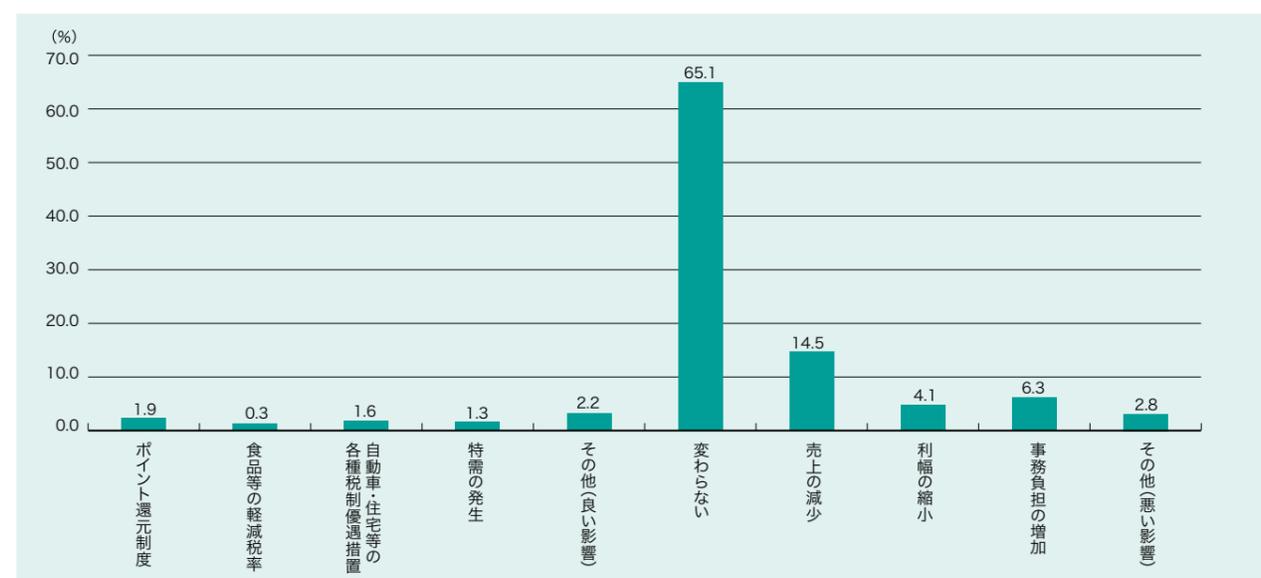
～消費税引上げが少なからず悪い影響に～

- 業種別では、全ての業種で「変わらない」との回答が最も多く、サービス業をのぞく業種で「売上の減少」が続いた。サービス業では「利幅の縮小」「事務負担の増加」が2番目に多かった。
- 業種を問わず「変わらない」が上位となった。「売上の減少」「利幅の縮小」「事務負担の増加」と続いたことから、悪い影響を受けたと感じた企業が多かった。

図表5-2 消費税引上げ前の見通しと比べて受けた影響 (単位:%)

	ポイント還元制度	食品等の軽減税率	各種税制優遇措置	自動車・住宅等の特需の発生	その他(良い影響)	変わらない	売上の減少	利幅の縮小	事務負担の増加	その他(悪い影響)
全業種	1.9	0.3	1.6	1.3	2.2	65.1	14.5	4.1	6.3	2.8
製造業	0.0	0.0	1.7	0.0	3.3	73.6	13.2	1.7	2.5	4.1
卸売業	0.0	0.0	0.0	2.9	0.0	64.7	20.6	2.9	8.8	0.0
小売業	8.1	1.6	0.0	1.6	3.2	37.1	27.4	6.5	11.3	3.2
サービス業	3.6	0.0	0.0	3.6	0.0	67.9	3.6	10.7	10.7	0.0
建設・不動産業	0.0	0.0	4.2	1.4	1.4	73.6	6.9	4.2	5.6	2.8

図表5-1 消費税引上げ前の見通しと比べて受けた影響(回答率)



<調査概要>

対象企業 当金庫取引先企業318社
 調査期間 2019年12月2日～6日
 調査方法 当金庫担当者訪問によるWEBアンケート形式
 (4半期ごとに実施する「へきしん取引先景況調査」の特別調査として実施)



上司に「ざっくりでいいから」と言われても……



今回の登場人物



岡崎所長(東北営業所 所長)
入社23年目。かつてトップセールスマンとして名を馳せた実力の持ち主で、部下指導にも熱心だったが、今は部下指導に悩んでいる。しかし、このままではいけないという思い、営業や部下指導への情熱を秘めている。



真一(東北営業所 主任)
入社7年目。物怖じしない明るい性格で、少しのことではめげない。どこに行ってもムードメーカー的存在になる。ただし、物事を楽観的に考える傾向があり、少しそっかしく、「お調子者」的な部分が顔を出すのがタマにきず。

あらすじ

- 全社を挙げてコストダウン活動を始めることが決まり、それをきっかけに、少しずつではあるが東北営業所の雰囲気が変わってきた。その大きな要因の一つは、東北営業所を率いる岡崎所長その人の変化である。
- 以前は、部下とは距離を置くような、とりつくシマのなかった岡崎所長だが、少しずつ、自ら部下と関わりとする姿勢が見られるようになってきた。
- こうした岡崎所長の変化により、接する機会の多い真一に対して、岡崎所長が声を荒らげる回数も増えてきた。
- かつてトップセールスマンとして名を馳せた岡崎所長は、仕事が人一倍速い。そんな岡崎所長から見ると、真一たち部下の仕事の進め方にムダを感じたり、部下が悩んでいた、時間がかかっていたりする理由が理解できないことも少なくない。東北営業所長に就任以来、部下指導をあまり行わなかったこともあってか、

- 岡崎所長は、部下に指示を出したり質問をしたりしても、意図がなかなか伝わらないことに今更ながら驚いていた。
- その岡崎所長は、現在、コストダウン活動に際して、本社経営改革室の轟室長からコストダウン計画の内容について質問を受けている。何かと東北営業所を気にかけている轟室長は、岡崎所長が東北営業所のコストダウン計画を正式に本社に提出する前に、その内容を非公式に確認しようとしているらしい。
- 轟室長の質問に答えるため、岡崎所長は大まかな売り上げと利益の見込みなどを、真一に確認しようとするが、まず精緻な資料を作成しようとする真一は、なかなかすぐに答えられない。
- 岡崎所長が真一に指示や質問をする会話に上司と部下のギャップが見えた……。

岡崎所長が真一に指示や質問をする会話

所長 主任、昨日話した件はどうなの?
真一 えー、はい。えーと……。
所長 第2四半期の売り上げと利益の見込み、費用の内訳の件です。ざっくりとでもいいんだけど。数字出ますか?
真一 えー、ちょっと待ってください。
所長 「ちょっと」って、どれだけ待ってばいいんですか? 最初に話をしてから、丸1日以上たちますよ。
真一 今、数字を確認していますので、とにかく待ってください。
所長 昨日から確認、確認で、いったい何を確認してるの?
真一 まだ明らかになっていない数字を、できるだけ確度の高いものにしようとして検討しているのですが。
所長 えーと、なんて説明したら分かってもらえるんだろうな……。とにかく、ちょっと待ってください。
真一 (今、分かる範囲のものでいいのに……) もういい。まず、私の質問に「Yes」か「No」で答えてください。数字は出ますか?
所長 えーと……。出すようになります。
所長 出るんですね。分かりました。何時までに出来ますか?
真一 今日中には……。やっぱり難しいかな……。
所長 いったいどれだけ時間をかけるつもりですか! 主任。実際にコストダウン計画を立てて本社に正式に提出する前に、轟室長と概要を打ち合わせることになっているんですよ。おおよその売り上げと利益の見込み、



費用の内訳がないと話ができないから、そのために私は数字が出るか聞いているんです。
真一 はい。
所長 いいですか、主任。そういうわけだから、精緻なものを求めているのではないし、現段階で分かっている範囲のものでいい、と何度も言っています。それでもまだ、数字が出るかどうか分かりませんか?
真一 いえ、たぶん、大丈夫だと思います。
所長 主任が何をそんなに迷うのかよく分からない。今、主任は、何をどんな手順で確認していますか?
真一 迷っているわけではないんです。クライアント別、担当者別のこれまでの売り上げと利益、費用の実績を基に見込みを推計しようとしています。それから各担当者に状況を確認したほうがよいと思うんですが、みんな明快に答えてくれなくて……。それに、ざっくり、ということではありませんが、基になる幾つかの数字についてはしっかりと確認したほうがよいと思いましたが、もう一度、前期の全クライアント別売り上げと利益、費用を見直しています。数字は出せるには出せますが、もう少し時間がかかります。
所長 ……もういい。今作業中の状態でいいから、データをメールで送ってくれ。



上司と部下、それぞれの思いや考え

- 上司は部下にさまざまなボールを投げる**
- 「指示を出す」「質問をする」など、日ごろ仕事の中で、上司は部下にボールを投げています。
 - ボールの種類はさまざまで、重さも違います。受け取った部下に、しっかり勉強をした上でじっくり考えてから投げ返してもらいたい「ズッシリと重いボール」もあれば、受け取ったらすぐに投げ返してもらいたい「軽めのボール」もあります。
 - 上司は部下に、「よく考えてみてほしいんだけど」「ざっくりでいいから」など、投げる前に、ボールの重さや投げ返すタイミングについてヒントを与えているつもりです。そのため、受け取った部下の投げ返し方が上司の思いと違うと、意図を理解していないことが不思議でなりません。
- 部下はボールの投げ返し方に迷う**
- 一方、上司が投げるさまざまなボールの種類や重さを正しく認識し、上司の意図した通りに投げ返すことのできる部下は、それほど多くはありません。人によって異なりますが、例えば、軽めのボールには、力の入れ具合が分からずに、すぐに対応できないことがあったりします。
 - たとえ上司が「ざっくりでいいから」と言ったとしても、部下にとっては「上司から指示された重要な仕事」です。
 - そのため部下は、上司が「ざっくりでいいから」と軽めのボールを投げたにもかかわらず、じっくりと時間をかける重いボールをもらったときのように、詳細まで確認してからでなければ投げ返すことができなったりします。

上司と部下の間にあるギャップがコミュニケーションを妨げる

上司と部下のギャップの根底は「目的に対する理解度」

- 部下にボールを投げるとき、上司の中では、目的に応じて、部下に求める仕事のレベルや部下から返ってきたボールの使い方が明らかになっています。上司の思考は目的に向かって真っすぐで、非常にシンプルです。
- 一方、ボールを投げられたほうの部下は、その目的や使い方が分かっていないことが多いのです。目的や使い方が分からなければ、上司が投げたボールに対して、正しい力の入れ具合を判断し、それをボールの種類や重さによって

使い分けることができません。そのため、「ざっくりでいいから」と言われても、そのレベルがイメージできず、「それでも、これくらいは準備しておかなければ」と必要以上に時間をかけたり、複雑に考えたりして労力を費やすことになるのです。

■ このように、上司と部下では、目的に対する理解度にギャップが生じています。

【目的に対する理解度】上司と部下のギャップの根底にあるものとは



ギャップを埋める処方せん

上司に処方される“ギャップ解消薬”

1. かける時間を決める

■ 上司がいくら「ざっくりでいいから」と言っても、部下は複雑に考え、あれこれ労力を費やそうとします。上司は部下に、「60分で」などのように、かける時間を指定するようにしましょう。それができないようなら、「45分で」と言って、あらかじめ15分のオーバーを見込んでおいて、時間調整をします。

2. 上司の言ったことをすぐに実践させる

■ 部下が物事の本質を捉えられるようになるのは簡単なことではありません。そこでまず部下には、「上司が言ったことをすぐに実践する」「上司が聞いたことに答える」癖をつけさせましょう。その際には、「指示を出す→時間を決める→進捗を確認する」「Yes”か”No”で答えさせる」など、部下の行動がシンプルになるよう心掛けます。

部下に処方される“ギャップ解消薬”

1. 指示されたことはすぐにやる

■ 「上司に言われたことは、素直に、すぐに実践する」「聞かれたことに答える」癖をつけましょう。上司に言われたことが分からなければ、黙って後で悩んだりせず、質問をします。上司に聞かれたことが分からなければ、「すぐに確かめます」と答えて確認すればいいのです。

2. 上司に目的と、仕事の遂行方法を確認する

■ 特に、「ざっくりでいいから」と言われてイメージできないときは、指示や質問の目的と、自分の考える遂行方法を上司に確認しましょう。上司は、部下には見えていなかった「簡単」な方法を見つけているかもしれません。「上司の言うように簡単にはできない」と言いたくなるようなことも、実は部下の思い込みである場合が少なくないのです。

ギャップ克服! 上司力・部下力チェックシート

- 以下は、「目的に対する理解度」について上司と部下のギャップを埋める際に参考となるチェックシートです。
- 上司力チェックシートと部下力チェックシートがあるの

で、互いに自己評価と相手評価を行い、その結果を見せ合ってコミュニケーションを取るのもよいでしょう。

上司力チェックシート

- 自己評価の場合：上司が自分自身についてチェックしてみる。
- 相手評価の場合：部下からみた上司についてチェックしてみる。

- 部下に指示を出すときは、必ず終了時間(納期)を明らかにしている
- 部下に指示を出すときは、かける時間(「60分で」など)を伝えるよう心掛けている
- 部下に指示を出すときは、具体的なアウトプットのイメージを伝えるよう心掛けている
- 部下に指示を出すときは、必ずその目的を伝えている
- 部下に指示を出すときは、全体の仕事の流れを伝えるよう心掛けている
- 部下に指示を出すときは、部下がその指示の下、実践しようとしている遂行方法を確認している
- 部下に指示を出した後は、終了時間(納期)よりも前に、進捗を確認している
- 部下に質問をするときは、まず、「Yes”か”No”で答えられる内容を心掛けている
- 部下に指示や質問をするときは、同時に多くのことを求めないよう心掛けている
- 部下には、日ごろから仕事に対する考え方や大切にしているポリシーを伝えている

チェックの数によるギャップ回避力の目安

- 7～10個：ギャップ回避力⇒90%
- 4～6個：ギャップ回避力⇒50%
- 1～3個：ギャップ回避力⇒10%

部下力チェックシート

- 自己評価の場合：部下が自分自身についてチェックしてみる。
- 相手評価の場合：上司からみた部下についてチェックしてみる。

- 上司から指示を出されたときは、必ず終了時間(納期)を確認している
- 上司から指示を出されたときは、具体的なアウトプットのイメージを確認している
- 上司から指示を出されたときは、必ずその目的を確認している
- 上司から指示を出されたときは、実践しようとしている遂行方法を確認している
- 終了時間(納期)に間に合わないと分かった時点で、すぐに上司に報告している
- 上司から言われたことは、すぐに実践している
- 上司から言われたことが分からなければ、分からない点を質問して明らかにしている
- 上司から質問されたときは、必ずその「聞かれたこと」を答えている
- 上司から質問されて分からないことは、「確かめます」と答えてすぐに確認している
- 日ごろから上司の仕事に対する考え方や大切にしているポリシーを学ぼうとしている

チェックの数によるギャップ回避力の目安

- 7～10個：ギャップ回避力⇒90%
- 4～6個：ギャップ回避力⇒50%
- 1～3個：ギャップ回避力⇒10%

以上

本リポートは、当金庫の情報サービスの一環として外部機関にて作成したものであり、本リポートに基づくお客様の決定、行為、及びその結果について、当方は一切の責任を負いません。なお、本リポートを無断で複写・転載することは禁じられています。

当金庫の 2019年度第3四半期の 業況をお知らせいたします。



令和元年度上半期 経営報告会の開催(11月19日)



経営報告の様子

安城ものづくりコンベンション2019に出展(10月17~18日)



プロバスケットボールチーム「シーホース三河」の試合会場にてオリジナル応援グッズをプレゼント(11月2日・12月22日)



名古屋工業大学(産学官金連携機構)共同企画セミナーの開催(10月3日・11月18日)



当金庫の概要(令和元年12月末現在)

創	業	昭和25年10月25日
預	金	2兆1,290億円
貸	出	1兆424億円
出	資	12億35百万円
会	員	数 78,641名
店	舗	数 78店舗(うち出張所1カ所)
駐	在	員 事務所 1カ所(バンコク)
店	舗	外ATMコーナー 58カ所(共同ATMコーナーを含む)
役	職	員 数 1,283名
長	期	発行 体格付 A+(JCR)

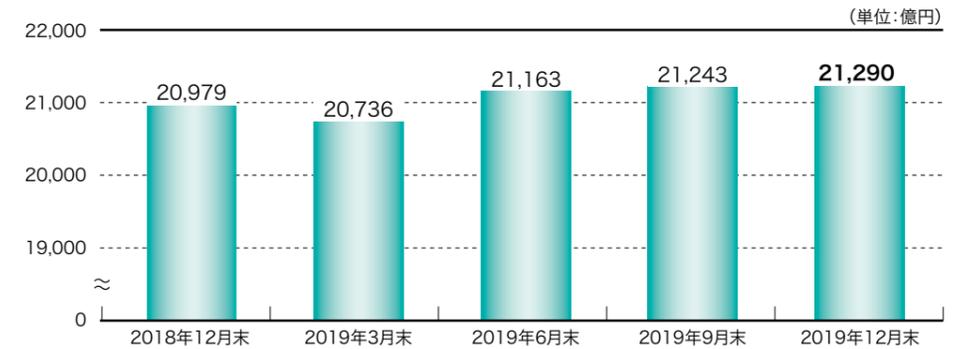
開示項目

- 預金・貸出金の状況
- 金融再生法に基づく開示債権
- トピックス

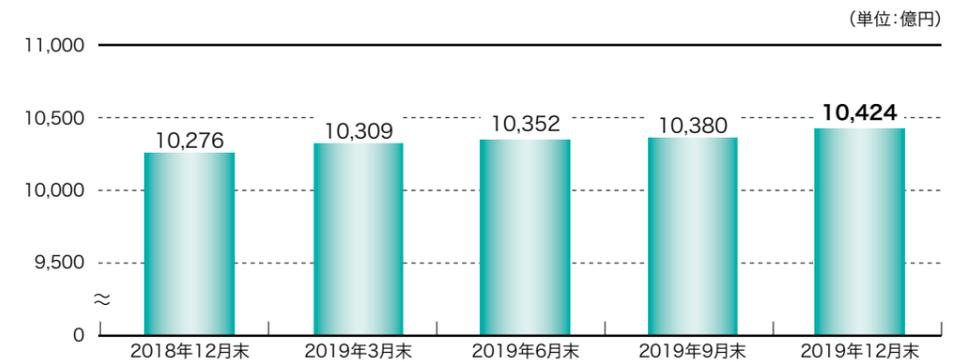
預金・貸出金の状況

地域の皆さまのご愛顧により、安定した経営規模で推移しています。

預金残高の推移



貸出金残高の推移



金融再生法に基づく開示債権

不良債権については、地域経済への影響を十分に考慮しつつ減少に努めています。

金融再生法開示債権の状況

	2018年12月末	2019年3月末	2019年6月末	2019年9月末	2019年12月末
金融再生法ベースの不良債権(A)	323	324	323	320	316
破産更生債権及びこれらに準ずる債権	39	36	37	37	39
危険債権	232	232	230	228	225
要管理債権	51	55	55	53	51
正常債権	9,977	10,007	10,053	10,083	10,134
合計(B)	10,301	10,332	10,376	10,403	10,451
不良債権比率(A)/(B)	3.14%	3.15%	3.12%	3.08%	3.03%

(注)2019年12月末の計数は、「金融機能の再生のための緊急措置に関する法律施行規則」第4条に規定する各債権のカテゴリーにより分類しています。債務者区分は、2019年9月末時点における当金庫自己査定による債務者区分を基準としています。ただし、10月1日から12月31日までに倒産、不渡り、延滞等の客観的な事実並びに内部格付による債務者区分の変更等があった債務者については、当金庫の定める基準に基づき債務者区分を見直すことにしています。従って、2019年9月末の計数とは算出方法が異なるため、計数は連続していません。

(注1)本資料に掲載している計数は、会計監査人の監査を受けておりません。
(注2)本資料に掲載している計数は、単位未満を切り捨てて表示しています。

トピックス(令和元年10月1日～12月31日)

10月1日	デビットカードサービス(J-Debit)におけるキャッシュレス・消費者還元事業に参画
10月1日	東京海上日動火災保険㈱とSDGsに関する包括連携協定を締結
10月3日	<第1回>名古屋工業大学(産学官金連携機構)共同企画「『自動車プラスワン』を目指す!中堅・中小企業応援セミナー」を開催
10月8日	プロバスケットボールチーム「シーホース三河」とコーポレートパートナーシップ契約を締結
10月10日	「経験値活用型サポート人材交流会」を開催
11月1日	「へきしんアプリ de Wチャンスキャンペーン」を実施
11月5日～20日	「令和ゆかりの地『大宰府』と観光列車『おれんじ食堂』貸切の旅」を実施(3班編成)
11月12日	「なごやホストタウン祭」に安城市の特産品を出展
11月18日	<第2回>名古屋工業大学(産学官金連携機構)共同企画「『自動車プラスワン』を目指す!中堅・中小企業応援セミナー」を開催
11月18日	磁気不良になりにくい通帳(Hi-Co通帳)の取扱いを開始
11月19日	経営報告会を開催
11月19日	「へきしん2019年度半期ディスクロージャー」を発行
11月26日	「笑顔の定期2019冬」の取扱いを開始
11月27日	「へきしんフォトコンテスト」表彰式を開催
12月2日	「地域密着型金融の取組状況(平成31年4月～令和元年9月)」を公表
12月2日	スマイルネット支店限定定期預金の取扱いを開始
12月6日	寄贈型私募債「パートナーブリッジ」の寄贈品を愛知県立安城特別支援学校に贈呈(私募債発行企業:株式会社ビレッジ開発)



「なごやホストタウン祭」に安城市の特産品を出展(11月12日)



磁気不良になりにくい通帳(Hi-Co通帳)の取扱いを開始(11月18日)



「へきしんフォトコンテスト」の表彰式を開催(11月27日)



寄贈型私募債「パートナーブリッジ」の寄贈品を愛知県立安城特別支援学校に贈呈(12月6日)

当金庫では、主要な経営情報を四半期ごとに開示しております。今後とも、積極的な情報開示に努めてまいります。

TOPICS

へきしんBig Advance

販路拡大・人材確保・業務効率化・事業承継
経営課題をトータルサポート
WEBプラットフォームサービス

へきしん Big Advance

400社を超える大手企業がサービス参加!
大手パートナー企業との連携により、
さらなる事業の拡大・効率化をサポートします!



へきしん Big Advance の5つのサービス

ビジネスマッチングサービス

大手企業や会員企業をつなぎニーズに応じたマッチングが行えます!

オープンイノベーション

新たな技術や未来の新事業が創出できます!

情報・メディア機能

助成金・入札情報やセミナー、ニュース配信など各種メディアの情報を集約します!

福利厚生サービス

従業員の方に喜んでいただけるように福利厚生や特別ローンなどのサービスを提供します!

HP(ホームページ)作成機能

専門知識がなくても簡単にHPが作成可能で会社・お店の信頼度がアップします!

基本料金:月額3,000円(税抜) ※クレジットカードでのお支払いのみとなります。

ご利用のお申し込みはこちらから!

<https://www.hekishin-ba.jp>




日本の四季⑥ 令和の「令」は2月

新元号の由来となった「令和」は万葉集・梅花の宴から引用されたもの。そこで歌われている「令月」とは、2月のことで、「嘉辰令月(かしんれいげつ)」という四文字熟語があるように、何をすることも良い月とされています。

2月の異名「如月」は「衣更着」という説があり、更に衣(着物)を着て寒さを凌いでいた人々の様子が思い浮かびます。

夏は梅雨、秋は台風、冬は寒波、加えて、近年の異常気象。日本はその風土から常に厳しい自然環境にさらされてきました。

「良い月」と「耐える月」。一見矛盾した名を持つ2月は、その自然環境にどう立ち向かうか、どう対処すべきかを試される月かもしれません。



愛知県安城市御幸本町15番1号
<https://www.hekishin.jp/>

〈企画・編集〉総合企画部 企画グループ
TEL0566(77)8102

2020年2月発行