

販売士・かながわ

(神奈川県販売士協会 会報・総会号) 第29号 平成30年7月発行

5月20日、設立15周年記念総会を開催

神奈川県販売士協会では、さる5月20日(日)、14時半より、横浜駅東口の崎陽軒本店 6階会議室2号室で、会員21名が出席して、設立15周年記念総会を開催した。

まず、菅原会長から「神奈川県販売士協会も15年目を迎え、会員数も若干増加に転じ、賛助会員も4団体に増やすことが出来た。3級および2級の直前講習会・公開模擬試験や、昨年度から運営が変更された販売士資格更新講習会、また沖縄での企業内研修への講師派遣、いきいきまちづくり研究会などの活動も軌道に乗ってきた。更に地域への貢献を目指して、事業内容の一層の充実を図りたい。」との挨拶があった。

ついで、来賓として出席いただいた日本販売士協会の岩間専務理事より、「リテールマーケティング検定試験の受験者は減少傾向にあったが、2017年度、8年ぶりに増加に転じている。また現在、販売士制度に熱心な企業や学校を積極的に訪問し、HP等へアップし、PRに努めている。認知度の向上にさらに努めたい。」との挨拶があった。また挨拶の中で、当協会の谷口顧問が日本販売士協会総会で個人表彰を受けられること、および4月に鹿児島販売士協会が設立されたことが紹介された。



続いて議事に入り、平成29年度事業報告(案)および収支決算報告(案)、平成30年度事業計画(案)および収支予算(案)および平成30・31年度役員(案)について会長より説明の後、原案どおり承認された。

議事終了後、「その他」として、会長から「神奈川県販売士協会15年の歩み～2004年5月設立から現在まで」と題して、思い出の写真が紹介された。

この後、15時半から第2部に移り、「短期大学の経営と教育」と題して、ソニー学園湘北短期大学理事長・学長の宮下次衛氏より、1時間強にわたって講演をいただいた。(詳細に関しては、後述。)

さらに、17時から、会場を地下1階のレストランに移し、懇親会を行った。谷口顧問の挨拶の後、前顧問の山本様より、乾杯の音頭があって、会が始まった。今回多くの来賓の方々を含め、総勢約30名の会となり、話題に尽きなかったようでしたが、19時過ぎ、菅原会長から中締め挨拶があって閉会となった。

今回の設立15周年記念総会・講演会・懇親会に際し、来賓として、千葉商工会議所販売士会副会長の岩崎氏、東海販売士協会専務理事の永田氏、日本販売士協会広報委員の鴻本氏、篠崎氏、および沖縄から賛助会員のエアポートトレーディング株式会社の島田氏、安仁屋氏および小嶺氏にも参加いただき誠にありがとうございました。(菅原 潤一 会長)



神奈川販売士協会総会・記念講演「短期大学の経営と教育」

ソニー学園 湘北短期大学 理事長・学長 宮下次衛氏

〔自分の経歴と販売士との関係〕

- ・元々はソニーの営業マンで、退職後いきなり湘北短期大学の理事長・学長に就任したので、学生時代に教育論を学んだこともないし、教育学の造詣もない。
- ・最初の販売士との出会いはソニーの国内営業本部勤務時代に四国ソニー販売(株)に出向し、そこで初めて販売士の資格を知った。当時営業に必要なのは3DK(経験、根性、勘、度胸)、さらに”神頼み”を入れて4DKと言う豪傑もいたが、ソニーの販売会社の全社員は一般職で販売士3級を、管理職以上は販売士2級の資格を取得しようと勉強していた。これは今まで販売会社は卸で”Sell-In”が中心であったが、これだけでは必ず限界が来るので”Sell-Out”が時流になるとのソニー本社の判断があった。流通が変わり、量販店が出店攻勢をかけ、地域店が苦勞することが予想されるので、流通や電気店の経営等を勉強し始めていた。
- ・2回目の出会いはソニー退職後、湘北短期大学(以下「湘北短大」)の理事長・学長に就任し、非常勤講師の菅原会長にお会いし、本学で「リテールマーケティング」の講座で販売士の資格取得の勉強をしていることを知った。



〔湘北短期大学の経営の現状〕

- ・大学の経営は現在厳しい状況にある。短期大学はもっと厳しい。従い、「経営」と言う言葉を演題の前に持ってきた。
- ・湘北短大の経営は日本全体の平均よりちょっと良い程度。
湘北短大も含め、大学・短大のどこも生き残るのに必死である。
今日は“等身大”(実態)以上の話はしない。

I. 湘北短期大学の概要

a) 沿革:

- ・1960年代、ソニー厚木工場(現在の厚木テクノロジーセンター)ではトランジスターを製造していた。製造ラインで働いていた中学卒の社員は“金の卵”と呼ばれ、企業にとり貴重な即戦力であった。
マスコミで“集団就職列車”が話題になったのもこの頃である。
- ・ソニー創業者の一人井深大氏は、当時トランジスターを製造していたソニー厚木工場勤務の中学卒の社員に、昼間勤務の人は夜間に勉強をしてもらい、夜間勤務の人には昼間に勉強してもらう方針を打ち出し、1965年に湘北短大の母体であるソニー厚木学園高等学校を開校した。

b) 湘北短大の特色:

- ・“就職の湘北”と銘打ち、ひたすら社会にメッセージを発信している。

II. なぜ今、経営なのか

①大学が壊れる:

- ・今年の週刊東洋経済の2月10日号に「大学が壊れる、疲弊する国立大学、捨てられる私大」と言うショッキングなタイトルの特集が組まれた。
このようになった要因として
- 1. 大学全入時代と言われ、入学者数より大学のキャパシティのほうが大きい。

2. グローバル化への対応が遅れている。THE 世界大学ランキングによると 200 位以内は東大の 46 位と京大の 74 位の 2 校のみである。
 3. 最も遅れているのは“教育はサービス業”であると言う認識が希薄な事である。
大事なのはカスタマー＝学生であって、学生の満足度を上げようとしている大学が多いとは思えない。
 - ・18 歳人口が一番多かったのは団塊の世代である 1966 年の 250 万人で、1992 年には 205 万人に、2017 年には 119 万 8 千人となり、ピークである 1966 年の半分以下である。また、2017 年の出生数は 94 万人である。
かつ、現在の大学・短大の進学率は 58%位で、今後もそう上がらない。6 割と言う数字はなかなか超えられない。従い、大学の経営が苦しくなるのは当然である。
 - ・日本私立学校振興・共済事業団の資料によると、私立大学 662 法人中、367 法人は「今のところ問題ない」、湘北短大もこの中に入っている。86 法人が「2021 年度以降に破綻する恐れがある」、17 法人が「3 年以内に破綻する恐れがある」。大学経営が厳しいところが全体の 15%強ある。従って、教育・研究だけでなく経営も大事な要素である。
 - ・大学の経営に対する認識が変わってきている。一昔前は、大学は経営するものでなく、運営するものであった。ところが今は、運営するものでなく、経営するものだと言われ、国立の学長を始め皆が言い始めている。大学経営は国立私立を問わず、特に私立は大変なことになっている。
- [欧米の大学と日本の大学]
- ・ハーバード大学は 3 兆円～4 兆円の基金を保有し、年率 10%で運用し、年間 3 千億円の資金を創出し、世界から優秀な学生を集めていると言われる。他方、東大は 500 億円位の資金で仮に年率 5%で運用したとしても、25 億円の資金しか得られない。
→日本の大学と世界の大学では資金集めに大きな差が出ている。
 - ・欧米では「寄付金を集められない学長は無能である。」と評価されている。
「欧米では学長の最大の仕事は資金獲得だ。私の最大の仕事は資金集めだという意識をより強く持って取り組みたい。」(日経新聞記事より抜粋)
 - ・欧米には寄付をお願いする文化がある。寄付は”物乞い”ではない。他方、日本はお願いする文化がない。

②湘北の経営スタイル：

a) ガバナンスの確立：

- ・理事長・学長を中心に構成する常勤理事会で重要な事を決定している。
他大学のように教授会で殆どを決めるような体制は取っていない。湘北では教授会は諮問機関である。
- ・いい例が学長の選出で、多くの大学では教授会又は教職員の選挙で決定しているが、湘北の場合、教授会は学長を選定する権限を持っていない。民間会社で社長を選挙で決めるなんて聞いたことがない(稀だがあるらしい)。
- ・理事会や評議員会がしっかりしていて、理事長・学長の暴走を止めることが必要であり、組織内の相互牽制が必要である。
- ・大学経営もスピードが大事である。そのような時代になっている。
- ・社長も学長も”Last Man”である。最後はトップが一切の責任を取る。
- ・魚と会社、組織は頭から腐る。従い、学長が“腐る”とそのような大学は腐る(機能不全となる)ので、外部の理事・評議員の監督・牽制が重要である。

[経営で心がけていること]

- ・理念を維持し、進歩を促す。(「ビジョナリーカンパニー」から引用)
→理念以外は全部変えても良い。
- ・時を告げるのではなく、時計をつくる。(「ビジョナリーカンパニー」から引用)
→相談に来て、その場では決断せず、(相談者に)考える時間を与えるようにしている。
(せっかちだから、実際はできていない)
- ・すでに起こった未来を探す。(P・F ドラッカーの言葉)

b) シンプルな事業計画の作成とレビュー：

- 中身は「教育の質」、出口は「就職」、入口は「学生募集」と捉え、また風土を織り込んだ事業計画を作成している。
- 事業計画は時間をかけないようにしている。理由は事業計画を作っただけで、仕事をした積りになるからである。

- ー重点目標も「4つ以上は書くな！」とアドバイスしている。理由は3つまでなら覚えられるからである。
- ーまた目標も毎年同じことを書いても良いとしている。理由は1年でその目標を完遂できると考えていない。
- ー計画作成より実行に時間をかけるべきである。いい悪いは別として学校型より企業型の方がガバナンスは効いているようである。

c) 毎月の収支確認

- ー計画以上の収入超過は、一定額を教育環境の改善に投資する。
- ー例えば、学生のために教室をリニューアルすることが挙げられる。“形”を(学生・教職員に)見せることが大事である。「仏作って魂入れず」と言われるが、魂を入れる仏がなければ意味がない。

b) ガバナンス体制：



③経営の土台ー学生募集 H(How)より W(What)：

- ・学生が入って来なければ経営は成り立たない。
- ・“出口”(就職)を確約すれば、入口(学生の入学)は確定する。
- ・「始めに何を伝えるか」ありきシンプルなメッセージ(就職の湘北)の情報発信に他大学以上のエネルギーを費やしてきた。
- ・誰に伝える：
 - ー神奈川県内の受験生と保護者
 - エリア的には厚木、県央西、県央東、県央に重点を置いている。
 - いずれも湘北の認知率が高いところか、認知率を上げたいエリアである。
- ・誰が伝える：
 - ー湘北最強のMessengerは学生。
 - ー学長の挨拶より湘北ナビの立居振舞(受験生と保護者はよく見ている)。
- ・最後にどのように伝える？
 - ーオープンキャンパスに照準を合わせ、受験生と保護者に全てを伝えるようにしている。
 - 学生には「自分が感じている在りのままの湘北を話さない！」とお願いしている。
 - ー加えて、大学案内、タウン誌、ホームページ、LINEも重要なメディア(手段)に位置付けている。

III. 特色ある教育

①プラットフォーム型教育体系：

- ・基盤科目を充実させ、他の科目を減らして、大学で何を学んで欲しいのか絞り込んでいる。

②インターンシップ：

- ・就職は一種の競争であり、同じ短大生だけでなく四大生もライバルである。
- ・インターンシップ(就労体験)は就活の際、極めて重要であり、大学として熱心に取り組んでいる。また学内の授業では限界があり、インターンシップで社会に触れることで、社会に出て何が必要かを学生に感じてもらう(メリットがある)。

[湘北インターンシップの特徴]

- ★やる気のある希望者はインターンシップに全員参加できる。
やる気がなくても、やる気を起こさせる、煽る！
- ★事前学習授業「インターンシップリテラシー(15 コマ)」を受講しないと行かせない
- ★インターンシップセンターの専任スタッフが強力サポート！
- ★2年生が1年生を指導するプログラム
- ー以前はインターンシップを冷ややかな目で見える教職員がいたが、インターンシップ経験者は就職内定が早く決まったり、内定率が高いと言う事実を前にして、“効果あり”と認めるようになった。
2017年度で参加率は97.4%、実習先は132社・団体となっている。
- ーソニーの株主総会や本社の受付を学生に手伝わせたことがあるが、ソニー社員でもなかなか経験できない株主総会の現場を経験できたことは彼らにとり貴重な経験となった。
- ー湘北の卒業生は3年以内の離職率が1割を切っており、世間一般より極めて低い。

③資格取得の奨励：

- ★資格取得数は勤勉指数である。
ー資格と就職は直結しているとは思っていないが、資格取得数は勤勉指数である。
- ★勤勉な学生を支援する資格取得奨励制度を設けている。
簿記1級の最高10万円から受験料相当額まで湘北で提供している。
ーそのせいもあり、資格取得数と奨励金は増加傾向にあり、2017年度で411件、317万円に上っている。
- ★「努力した」自信をつけさせる
- ★エントリーシートで語れる場所を作る
- ★試験慣れさせる

[最後に]

- ・2017年8月28日号の「アエラ」掲載の福岡工業大学の学長の言動が印象深かった。
曰く、大学説明会の会場で学長が保護者一人一人に自分の名刺を渡していた。また「学生を見ていただければ、うちの大学のことがわかります。」「ご連絡をくだされば何なりと対応いたします。」と言っている。
本学も「学生を見ていただければ、湘北短大のことがわかります。」という風になりたいと思っています。

[所 感]

- ・ソニーと言う民間企業で経営をされていた方が全く畑違いの大学・学校と言う閉鎖的な組織、文化を改革され、ドメインを明確にされた学校経営で上手く行っている具体的なお話は大変興味深かった。

(飯田 善明 理事)

谷口雅春顧問 日本販売士協会より表彰

5月30日、日本販売士協会の2018年度通常総会が行われ、その席上、第12回「販売士制度表彰」表彰式が執り行われ、3団体の団体・法人表彰に引き続き、谷口雅春顧問が、個人表彰を受けられました。2004年の神奈川販売士協会の設立以降、12年間にわたり会長職を務められたこと、日本販売士協会の理事を長い間務められたこと、および他協会とのリンクを構築され、販売士制度の発展に寄与されたことが評価されたものです。

引き続き、谷口顧問には、後進の育成、役員への支援等をお願いしております。

(菅原 潤一 会長)



大阪販売士協会 40 周年記念式典に参加

1978 年に設立された大阪販売士協会は、今年 5 月に創立 40 周年をめでたく迎えられた。

5 月 31 日（木）、大阪駅前的大阪新阪急ホテルで創立 40 周年記念式典が開催され、当協会からは小生が参加した。来賓の日本販売士協会の大島会長、岩間専務理事を始め、千葉、東京、長野、東海、富山、福井、滋賀、福山の各地方の販売士協会の方々も来賓として参加された。また大阪商工会議所からは副会頭の立野純三氏が来賓として参加された。東京に次ぎ 2 番目の会員数を誇る大阪販売士協会の会員も含め、総勢約 80 名の盛大な記念式典となった。

冒頭式辞として大阪販売士協会の小儀理事長〔(株)心斎橋ミツヤ代表取締役〕から、大阪はインバウンド観光客が毎年大きく増加して大阪経済に大いに貢献しており、来年開催の G20 サミット、ラグビーワールドカップ、2020 年の東京オリンピック・パラリンピックにより、大阪経済がより活性化することが期待されていると述べられた。さらに 2025 年には二度目の大阪万博開催が大いに期待されていると述べられた。小生も小儀理事長や会員の方々を通じ、“商都”大阪の復権の勢いを感じた。

講演会は大阪市立大学の石原名誉教授の講演で、演題は「まちと共に歩む小売業」。内容は今年 100 年を迎える公設市場の話から始まり、商品券、「流通

革命」、情報化の流れ、インターネット取引、実店舗の重要性（ショールーミング）、キャッシュレス化など、小売業に関する多岐に亘る講演内容であった。

記念祝賀パーティは流石、“食い倒れの街”大阪に恥じない、様々で美味しい料理が会場のテーブルと屋台コーナー（造りたて）で提供され、参加者一同舌鼓を打った。さらに賞品が当たるビンゴゲームが和気藹々催され予定時間の 2 時間があっという間で過ぎてしまった。



最後に、周到なご準備をされた大阪販売士協会、大阪商工会議所の関係者の方々に対し改めて御礼を申し上げ、次の 50 周年がさらに盛会になることを期待したい。（飯田 善明 理事）

資格更新講習会

昨年 10 月、11 月に行った松江・鳥取での更新講習会以降、神奈川販売士協会では、合計 6 回の更新講習会講師を担当させていただきました。横浜（3 回）、川崎、相模原、さいたま会場で行われ、講師は、菅原会長、上田理事、佐藤が担当致しました。各会場とも 100 名を超える受講者の方がいらっしやりに熱心に受講されていました。

（佐藤 浩史 理事）

エアポートトレーディング株式会社様 出張講習会 報告

エアポートトレーディング株式会社様より、第 82 回本試験に向けた講習会（全 3 回）のご依頼をいただきました。

5 月 29 日、30 日に第 1 回目として上田理事と佐藤が担当しました。第 2 回目は、6 月 6 日、7 日で菅原会長と佐藤が、第 3 回目は、6 月 26 日、27 日に大久保さんと佐藤が担当しました。

賛助会員になりましたソーエイドー株式会社様からも前回は引き続き、1 名参加頂きました。

エアポートトレーディング株式会社様からのご依頼は、2016 年 6 月の直前講習会から 5 回目となります。

一人でも多くの合格者が出るように全力でサポートしていきたいと思っています。

（佐藤 浩史 理事）

「真鶴宿浜通り商店会つまみ食い散歩」に参加

神奈川販売士協会は、3月25日（日）午後、「真鶴宿浜（しゅくはま）通り商店会つまみ食い散歩」を開催した。微風快晴の絶好のレクリエーション日和に恵まれ、新規会員も含め9名の参加となった。

まず初めにツアーの世話役であり、誘客、地域おこしの若き担い手である草柳重成氏の酒屋「草柳商店」にご挨拶を兼ね訪問。真鶴ブランドで源頼朝の房州への転戦を記念した酒「頼朝船出」をコップ酒にしてつまみ食い散歩をスタートした。ひもの加工・販売店3軒、理容店、寿司店2軒、漁業協同組合等を廻った。商店が200m足らずの坂に集積しており、心地よい海風と相まって「いかすみコロッケ」、高級魚のシマアジと味に遜色ない地元産鰯「カイワリ」の焼き魚、イカの口や鮮度が命のキビナゴなどを七輪で焼いて酒と一緒に食し、辛党には堪えられない一時を過ごした。試飲、試食は“地産地消”も兼ねていると思った。



ツアー後の懇親会会場「葵寿司」でもワラサ(鰯の若魚)、スズキ、ナマコ、鮫、スミイカなど地元で獲れた新鮮なまた都心部では高価な魚介類を堪能した。さらに、ご主人から往時の写真を見せてもらいながら関東大震災時の街の様子につき説明を受けた。また他の方からも、真鶴が江戸時代まで“風待ち”の港として大いに栄えた事や、戦前には鰯漁で町が大いに繁栄した事もお伺いした。

単なるグルメツアーでなく、地元の方がコーディネーターとなり地元の方々から町の歴史やエピソード等をお伺いできる有意義なツアーであった。また商店街の活性化と真鶴ブランド作りに効果的で、他の商店街の参考にもなると思った。

(飯田 善明 理事)

新入会員紹介

☆ 新規入会しました福田幸俊と申します。26年働いておりました機械商社をこの7月に退職予定です。現場、実践の伴わない提案は実行されづらいと考え、経営理念・戦略からマーチャンダイジングや棚割りなど一気通貫した提案をできる経営コンサルタントを目指して修行中です。販売士はお客様との直接の接点となる重要な売場に対して改善提案できる有益な資格だと考えております。今後とも宜しくお願い致します。

☆ 新入会員の和田崇と申します。2017年に1級販売士及び登録講師資格取得致しました。現在はIT企業に勤務しながら、販売士・中小企業診断士として活動しております。年齢は49歳で、日々経験を積みながら数年後の独立を目指して努力しております。今後は販売士としての活動を強化させていきたいと考えておりますので、皆さまのご指導よろしくお願い致します。

神奈川販売士協会 事務局からのお知らせ

神奈川販売士協会のホームページリニューアルオープン致しました。

<http://rmkanagawa.wix.com/association>

神奈川販売士協会会員の皆さま メーリングリストに是非登録お願いします!!
会員の皆様へ色々な貴重な情報を「らくらく連絡網」メーリングリストを通じて、
迅速に連絡したいと考えています。会員のうち、まだ多くの方が未登録となっております。
是非共、下記に空メールを送付していただき、登録をお願いします。

空メールの宛先: 59089117@ra9.jp



☆<会員交流会(暑気払いの会)お知らせ>

日時 平成30年8月26日(日)17時30分~19時30分

会場 えん 横浜駅西口ジョイナス店 TEL050-3476-6260

会費 4000円程度を予定。

住所 〒220-0005 神奈川県横浜市西区南幸1-5-1 相鉄ジョイナスB2

アクセス 東急東横線 横浜駅 西口 徒歩1分 JR 横浜駅 西口 徒歩1分

えん 横浜駅西口地図 <https://r.gnavi.co.jp/g620606/map/>

参加希望者は8月20日までに事務局、鹿又までご連絡ください。

★<会員発表会のお知らせ>

日時 平成30年10月28日(日)

会場 かながわ石川町労働プラザで予定しております。

詳細は後日決まり次第ご連絡させていただきます。

また、会員発表で、発表を希望される会員の方がおられましたら、8月20日までに事務局または鹿又までご連絡下さい。

— 編集後記 —

平成30年も残り半分となりました。そのような中6月に大阪北部地震が起こり、7月には西日本豪雨が起こりました。被災された方々には心からお見舞い申し上げます。

今横浜市内では、「スリッパ卓球」が盛り上がっています。「全はますりッパ卓球選手権大会」と題し、市内18の商店街で予選会を行い、11月には総合優勝者を決めます。商店街に人が集まる機会を作ろうとはじまったこの大会。今では参加者が360人を超え卓球経験や体力に関係なく、誰にも勝つチャンスに恵まれるよう、使うボールやスリッパなど、細かい「横浜ルール」があります。まちづくり研究会では、今後の動向に注目したいと考えております。「全はますりッパ卓球ホームページ」<https://www.slipper.yokohama/>

神奈川販売士協会は今年で15周年を迎えました。会員1人1人の行事、研究会への参加が重要となってきます。会員の積極的な参加を宜しくお願い致します。登録講師の交流はもとより、各地協会同士の交流や情報交換なども、神奈川販売士協会は積極的に行っていきたいと考えておりますので神奈川方面へお出かけの際にはお声かけ宜しくお願い致します。神奈川県商工会議所連合会をはじめ販売士検定を実施している県下商工会議所の関係者皆さまのご協力に感謝するとともに、今後も本会報を情報発信の場として充実させていきたいと思っております。

協会事務局 〒247-0006 横浜市栄区笠間3-45-1-1004 菅原潤一方

Tel/FAX: 045-896-0183 E-mail: jsuga@ii.em-net.ne.jp

編集担当・鹿又和弘 [携帯] 090-7720-4478 E-mail kano0711.jp@yahoo.co.jp

2017

神奈川県販売士検定試験結果報告

第81回 3級販売士検定試験 (2月21日)

商工会議所	受験者申込数	受験者数	合格者数	合格率
横浜商工会議所	303	277	175	63.2%
川崎商工会議所	131	120	67	55.8%
相模原商工会議所	22	17	12	70.6%
横須賀商工会議所	19	18	13	72.2%
藤沢商工会議所	26	26	20	76.9%
平塚商工会議所	21	20	17	85.0%
厚木商工会議所	40	34	21	61.8%
県下	562	512	325	63.5%
全国	11,416	10,485	5,492	52.4%

第81回 2級販売士検定試験 (2月21日)

商工会議所	受験者申込数	受験者数	合格者数	合格率
横浜商工会議所	158	133	52	39.1%
川崎商工会議所	105	94	37	39.4%
相模原商工会議所	25	24	11	45.8%
横須賀商工会議所	12	12	3	25.0%
藤沢商工会議所	30	26	14	53.8%
平塚商工会議所	30	29	9	31.0%
厚木商工会議所	39	34	13	38.2%
県下	399	352	139	39.5%
全国	6,379	5,632	2,474	43.9%

第81回 1級販売士検定試験 (2月21日)

商工会議所	受験者申込数	受験者数	合格者数	合格率
横浜商工会議所	47	39	7	17.9%
川崎商工会議所	27	25	7	28.0%
相模原商工会議所	7	4	1	25.0%
平塚商工会議所	13	7	2	28.6%
県下	94	75	17	22.7%
全国	1,217	979	199	20.3%