

SHIGAGIN
BUSINESS
WATCHING

かけはし

4

April 2008 Vol.85

かけはし対談

八千代産業株式会社
代表取締役社長 山本 敏夫氏

企業 強みの戦略
株式会社松喜屋
ナクシス株式会社

かけはしインタビュー CSRの現場
株式会社コクヨ工業滋賀



さなみでら
酒波寺の江戸彼岸桜
[高島市]

かつて在原業平が詠んだように、私たちの春は桜ゆえにこころ穏やかではいられない。それまで他の木々と区別がつかなかったのに、花開くと一斉に人々をとらえ、一盛りの春を讃えられる。平安の歌人の思いはいまも私たちの胸に去来する。

多様な桜のなかにあって、野生種の江戸彼岸桜は長寿として知られている。酒波寺の古木も樹齢数百年といわれ、山門へ至る長い石段の途中に20メートルの高さでそびえている。織田信澄による兵火で焼かれながらも生きのびた大樹は、今年もまた湧き立つような春のこころを連れてくる。

COVER ESSAY

CONTENTS

COVER ESSAY

1 酒波寺の江戸彼岸桜

トレンドESSAY

2 キーワード

かけはし対談

3 八千代産業株式会社



代表取締役社長
山本 敏夫氏

企業・強みの戦略

7 株式会社松喜屋

9 ナクシス株式会社

かけはしインタビュー CSRの現場

11 株式会社コクヨ工業滋賀

アジア&ワールド

13 進化する中国現地法人

悠々閑々

15 琵琶湖汽船 創業・開業120周年

—琵琶湖汽船株式会社 代表取締役社長 中井 保氏

夢さくら

—滋賀銀行 常務取締役システム部長 藤井 実

現代に生かす、近江商人のスピリット

16 二代目 伴 伝兵衛 趣味が商売を助ける
—童門 冬二

アナリストレポート 県内景気天気図

17 停滞感が増している

ズームアップ 県内経済情報

19 景況感、一層の悪化

21 第5回「企業フィランソロピー大賞」を受賞

22 主要経済指標

《訂正とお詫び》

前月本誌3月号の「かけはし対談」6ページDATA・プロフィール欄、「1875年／林みのる氏が創業」とあるのは、「1975年／林みのる氏が創業」の誤りでした。訂正し、お詫び申し上げます。

キーワード



● 滋賀銀行頭取 高田 紘一

職業柄、行内外でスピーチをしたり、書きものを綴る機会が少なくありません。事前に構想を練り、論旨明快を心がけているつもりですが、強調したい点を予め「キーワード」に並べて整理し、頭にたたきこんでおくことが有効であります。とりわけ、大勢を前にした講演などでは、聴衆の心に響く「メッセージ」(主張)を少しでも訴えたいと心がけています。原稿から離れて自分の言葉でメリハリを効かした働きかけをするためには、話の展開に起承転結のキーワードを予め用意しておくようにしています。歴史に名を刻む偉人たちは、いずれも時代を超越してなお新鮮さを保ったキーワードを残しています。経済学で言えば、アダム・スミスの「見えざる手」、シュンペーターの「新結合」や「創造的破壊」などが代表的かと思います。

当行のお取引先の企業の会社案内やホームページを拝見したり、当誌「かけはし」でのトップ・インタビューなどで直接お話を聞く時にも、代表者が発せられるキーワードに着目しています。経営理念やトップの経営方針が、個性豊かな、簡潔なキーワードで語られる企業は、例外なく「エクセレント・カンパニー」(優秀な会社)であることを痛感いたします。

さて、事業の持続的な発展のために心すべき重要なキーワードが2つあることをあらためて強調したいと思

います。商品にしる、サービスにしる、選ぶのは消費者であるという、いわゆる「マーケット・イン」(顧客本位)の発想に基づくものであります。第一は、「LOHAS^{ロハス}」(当誌2005年5月号トレンド・エッセイご参照)。^{ヘルス}Health(健康、安心)・^{サステナビリティ}Sustainability(環境)に配慮した事業が、多少の価格差があっても評価されることは、昨今の企業スキャンダルからも明白であります。第二は、「心地良い」こと。世界に誇るトヨタの「レクサス」は消費者ニーズの究明から開発した「乗り心地と走り心地」の良さに定評があると言われてしています。「CS」(顧客満足)の「原点」も究極はサービスの「心地良さ」が決め手であると心得ます。

当行も、地域の皆さんと「新しい価値観を共有して」、「共存共栄」という究極のキーワードを達成したいと努力して参りました。21世紀を「平和と環境の世紀」にするため、さらなる知恵と考動を展開したい。お客さまのアジア・ビジネスをより積極的にご支援申し上げることを通じて、「民の経済外交」から「平和」を追求したい。10年来、「環境金融」に心血を注いできたことに高い評価を頂いていることに誇りと責任を再認識して、「CSRのしがぎん」というブランド戦略を充実していきたいと考えています。



創業者の山本清氏(先々代社長)は滋賀県出身。そのせいか、山本敏夫社長も「環境にとっても熱心な滋賀県の動向には、いつも注目している」と話す。ベアリングや化成成品等を扱う機械部品商社として各分野の上場メーカーや私鉄各社と深い信頼関係を築き、シンガポールや香港、上海に現地法人を設けてグローバル“供給戦略”でも大きな成果をあげている。さらに「企業の存続のためには、もっと地球の未来を考えるべきだ」と熱く思いを語る山本社長。その取り組みをお聞きするため東京にある八千代産業本社をお訪ねした。

Profile 八千代産業株式会社 代表取締役社長 山本 敏夫氏(やまもととしお)
1968年生まれ。94年シンガポール現地法人YACHIYO CORPORATION(S)PTE LTD取締役社長就任。97年香港現地法人YACHIYO CORPORATION(HK)LIMITED取締役社長就任。99年八千代産業株式会社代表取締役社長就任。

かけはし 対談

八千代産業株式会社 代表取締役社長 山本 敏夫氏

滋賀銀行 取締役頭取 高田 紘一 取締役東京支店長 井上 則男

商社の存在理由を問い詰めて「そこにいろ」の原点へ戻った

高田●東京丸の内にある八千代産業さんの本社オフィスをお訪ねしています。事業内容を山本敏夫社長からご紹介いただけますか。

山本■私どもは特定のお客さまを継続的にフォローアップするタイプの機械部品商社です。取扱品の6割を占めるのが産業用、事務機用、工作機械用など多種多様なベアリング。高田頭取が東京に来られる際に乗られた新幹線の車軸まわりやモーターの駆動部分でも、駅の自動改札機や券売機でも無数のベアリングがそれぞれの役割を

果たしています。世界最小級の内径0.6ミリのものからトンネル掘削機用の巨大なものまで、取扱品は数十万種に達します。

高田●折しも桜が咲く季節。^{こずえ}梢が冬に耐えたからこそその花景色ですが、山本社長も商社不要論という北風が吹き荒れた“冬”を経験しておられますね。

山本■私が社長になった1999年は“厳冬”の時期でした。あらゆる物品の流通が劇的に変わり、「右から左へモノを流す」だけの商社は淘汰を免れない…。そう感じたからこそ「我々はなぜ商品の流れに介在するのか」という存在理由を深く問い詰め、社員全員が問題意識を共有しながら「当社の最大の商品は

営業スタッフであり、最大の存在意義はお客さまの満足度を高めることだ」との答えを得ました。そこから掲げたのが99年の企業キャッチフレーズ「Back to the basic and keep on trying(原点へ戻れ。挑戦を続けろ)」と2000年の「Be there(そこにいろ)」でした。

高田●奇遇ですね。当行も今年のキーワードを「原点」と定めています。「原点」とは顧客満足度を高めるために励むという商いの原点ですね。「そこにいろ」とは?

山本■どんな仕事であれ、それぞれの役割に応じた「いるべき場所」があります。営業スタッフは常にお客さまのそばにいないとならず、顧客の周囲をまわ

る「サテライト(衛星)」でなくてはなりません。

「八千代に企業が存続する」には地球環境を考えるしかない

高田●「サテライト構想」の名のもとで、京都にあった営業所を滋賀の栗東に移されたのもそれと関係がありますか？

山本■近畿圏での納入先は滋賀県に集中していますが、遠い京都からお伺いするのが長年の慣習になっていました。そのロスを省いて、できるだけ長くお客さまのそばにいられるよう改革しました。「Be there」の実践です。

高田●まさに有言実行ですね。そしてさらに、移動のロスをなくす発想は営業車からの排ガス、温室効果ガスを抑える点で環境配慮にもつながります。実際、御社では独自の考えに基づいた「環境

方針」を策定しておられるうえ、ビジネス活動から生じる環境負荷の低減で大きな成果をあげておられますね。

井上●07年9月期には電気使用量を前期比13%、ガソリン使用量を7%、廃棄物(オフィスダスト)排出量はなんと57%も減らしておられます。

山本■祖父(創業者の山本清氏)は社名に「八千代(永遠)なる企業存続」への希求を込めました。地球生命圏が減びてはそれどころではありません。05年にまず“無駄”がどれだけあるかを分析。翌年には社員一人ひとりに目標値を持ってもらい、電気、ガソリン、ゴミの削減に取り組みました。ISO14001も取得。厚木営業所(神奈川県)には環境専任スタッフも置いています。

高田●社員さんへの意識づけはどのように図られたのですか？



滋賀銀行 取締役頭取

高田 紘一(たかた・こういち)

顧客満足のため「心の感度」を磨く。

心の感度が高まれば、おのずと環境を重視する。



高田頭取が贈った「祝七十周年」の額の前で、左から井上支店長、高田頭取、山本社長、吉田常務



多様なベアリング類



お客様の満足度を高めるためのプランづくり

感性の違いで刻々と動く時代の見え方が異なる。
心の知能指数でお客さまの気持ちのくみ取り方が変わる。
「知」と「情」を調和させながら、常に「顧客のそば」にいたい。

身近な無駄やロスへの気づきが環境負荷を大きく減らした

山本 ■ 思い出したのが、玩具をねだると父や祖父から「それは必要なのか。欲しいだけなのか」と諭された子ども時代の記憶です。備品を購入したい。昼休みに電灯をつけたい。そう望んだ時に「それは必要なのか。欲しいだけなのか」と自分に問いかける習慣をみんなに身につけてもらいました。すると、これまで見えなかった無駄にどんどん気づくようになり、あらゆる面で環境負荷をバツサリ減らせたのです。

井上 ● 整理、整頓などの「5S」を奨励されているのも、文具や備品を長持ちさせる取り組みですね。

山本 ■ ある時、社員みんなの1日の行動を5分ごとに記録させてみました。集計すると「鉛筆を探す」「ファイルを探す」といった“探す行動”が作業の3割を占めているのに気づき、徹底的な身の回りの整理を呼びかけました。ポイント

は個々人に「自分がこれまで見逃していたロス」に気づいてもらうこと。その意識づけのかいあって、みるみる仕事が効率化でき、残業も減りました。社員がプライベートをたっぷり楽しめるのは良いことです。残業に伴う経費やエネルギーのロスも減って一石三鳥ですよ。

高田 ● シンガポール、香港、上海へ海外拠点を設けておられるグローバル戦略にも「Be there」の精神を感じます。

山本 ■ ご推察の通りです。最初は納入先の海外進出と軌を一にしての動きでしたが「安価かつ良質なものを調達したい」というお客さまの気持ちに応えるため、現地で頼れるパートナーを見つけるにはアライアンス（業務提携）を組む新しい展開を始めました。いまでは中国や東南アジアの現地系ものづくり企業約80社と連携。私どもの品質保証スタッフが目利きした良品を国内外のお客さまへ供給しています。

高田 ● 「モノの流れに介在する商社」から大胆にシフトして、供給元としての



全社あげて環境負荷の低減目標に取り組む

機能も果たそうと努めておられる姿が分かります。

山本■滋賀銀行さんなど近畿・中部地区の地銀6行が開催されている「ビジネス商談会in上海」にも参加させていただきました。上場企業とのおつきあいが多くなか、中堅・中小企業さんとの“出会い”を模索していた当社にとって幸運でした。海外進出を考えながらも情報源がなくて困っておられた多くの企業と出会えました。こういった場を提供していただけることは、実にありがたいことです。まさに「アジアに強い」滋賀銀行さんならではの取り組みと感心しました。

顧客の深い心情まで察するには「心の知能指数」が必要だ

高田●「動態視力の大切さ」を会社案内で語っておられますが、動態視力とは？

山本■その人に備わった感性によって、同じモノを見ても認識の深さが異なります。動態視力とは、刻々と動く時代の

「どこまでが見えるか」の能力。お客さまニーズをどの深度まで読み取れるかということです。

高田●「EQ(EMOTIONAL QUOTIENT:心の知能指数)」も大切にされていますね。

山本■お客さまニーズの“理”の部分は動態視力で読み取れますが、いわゆる“情”の面を察するには心の知能指数が必要です。この10年ほどで私たちは心に関わる大切なものを失ったような気がします。昔のように情一辺倒では駄目でしょうが、情を忘れては商売は成り立ちません。その思いもあって当社では全員を正社員採用。減少傾向にある慰安旅行も続けています。社長も社員も浴衣姿でひとつの座に着く…。そんな場が企業経営には絶対に必要なんですよ。

高田●お若い山本社長の柔軟かつ的確な経営手法に魅力を感じました。本日はどうもありがとうございました。



メカトロ製品



DATA

【会社概要】

八千代産業株式会社

- 資本金/1,010万円
- 従業員数/120名
- 事業内容/総合商社(機械部品)
- 本社/東京都千代田区丸の内3-3-1 (新東京ビル)
- URL/<http://www.yachiyo-corp.co.jp>

【プロフィール】

- 1937年/創立
- 1961年/京都営業所を開設
- 1968年/光出張所(山口県)を開設
- 1985年/仙台営業所を開設
- 1994年/シンガポールに現地法人を設立
- 1997年/香港に現地法人を設立
- 2000年/サテライト構想の一環として営業所・出張所を再構築
京都営業所を滋賀県栗東市に移し西日本営業所に改称
- 2002年/取手営業所(茨城県)を開設
- 2004年/厚木営業所(神奈川県)を開設
上海に現地法人を設立
- 2005年/名古屋営業所を開設
ISO14001を取得



「本物の近江牛」を食してもらうため 選りすぐりの肉を商い、料理する心意気。

「肉のプロ」がこだわりの料理を

京阪電車の唐橋前駅にほど近く、商店街の一角で「近江牛松喜屋」と染め抜かれた暖簾のれんが春の風に揺れている。「厳選した近江牛を店の名誉にかけて商う」との自負が込められた暖簾だ。精肉の店舗販売と卸売り、レストラ

ン経営が松喜屋の三本柱。レストランではすき焼き、しゃぶしゃぶ、あみ焼きステーキが各々4,000円から味わえ、コース料理も4,500円から供されるなど「素材の上質さに対してリーズナブルな価格」と好評だ。「精肉販売が本業だけに、新鮮なお肉が欲しい時に欲しいだけ使えるので材料ロスが生じない。そ

んな“強み”をリーズナブルな価格という形でお客さまに還元している」と西居基晴社長は話す。近江牛に精通した“肉のプロ”がこだわりを凝らした調理も魅力だ。「余分な調味料を使わず、奇をてらわない。肉の旨さで真っ向勝負」と力がこもる。肉はすべて竜王町の契約牧場などで飼育された良質な近江牛。米や野菜も選りすぐりのものを仕入れている。「時代が求めるからでなく、自分たちのこだわりのため“本物”の提供に努めたい」。

地元商店街が寂しくなる中で

四代前の西居庄蔵翁は明治初期に、すき焼きの元祖とされる東京銀座の松喜屋へ近江牛を一手に納入した。近江牛の名を広めた先駆者のひとりだ。「大正の末になり、祖父の西居義雄が瀬田川畔で精肉販売店を始めたのが現在の当社のルーツ。東京の松喜屋さんから暖簾を譲り受け、誇りを持って商ってきた」。昔ながらの店舗とひとつになった居宅で精肉に囲まれて育ったという西居社長。一度は百貨店に勤めたものの、義雄氏が亡くなっ



日本を代表する精肉「近江牛」



松喜屋の精肉小売り店舗



レストランでは、上質な近江牛がリーズナブルな価格で提供される

たことで家業を継ぐことになる。「それがバブル崩壊直後の1993年。商店街にはシャッターが目立つようになり、肉の松喜屋の将来も不透明だった」。「新しい経営」を学んでいた西居社長は立て直ちに東奔西走。通販を始めたり、百貨店でギフト商品を扱ってもらうなど伝統にとらわれない“脱皮”に次々と挑んだ。レストラン経営への進出もその一環だが「本当においしく近江牛を味わってもらいたい。そんな気持ちに駆り立てられた。“純粋な心”から

のスタートだった」。

テイクアウト総菜なども好評

滋賀県のブランド産品に指定されるなど近江牛の知名度は全国的に広まり、食品の信頼性へ寄せる生活者の意識の高まりも追い風になって、現在の松喜屋は毎年売り上げを伸ばしている。ビーフシチューやレトルトカレーなどのテイクアウト総菜、近江牛肉の百貨店向けギフト商品など近江牛専門の強みを生かしたオリジナル

商品も着実に成長。「だが、昔は松阪牛や神戸牛より格上とされた近江牛の“復権”は緒についたばかり。湖国の同業者と連携してブランド力向上に貢献したい」。さらに、西居社長のもうひとつの願いは地元商店街の元気回復だ。石山にも縁が深い「源氏物語千年紀」にはテイクアウト商品に関連シールを貼るなどで参加。「当店の存在によって唐橋へ人が集まるようになれば…。そのためにも経営努力を重ねたい」。

PROFILE

- 本社/大津市唐橋町14-17
- 創業/1926年
- 代表取締役 西居基晴
- 資本金/1,300万円
- 従業員/33名
- 事業内容/精肉(近江牛)の小売・卸売業、レストランの経営
- URL/http://www.matsukiya.net



西居社長からひと言

「食文化の発信」「環境や地域社会への貢献」が理念。その実現のため「地域一番店」を創造的にめざして近江牛振興と地元商店街活性化に力添えをしていきたい。



VOICE

近江牛ゴルフコンペ

松喜屋の近江牛などの商品で、ゴルフコンペはいかがですか。ご予算と参加人数だけで、賞品一式をセレクト。全国のゴルフ場へお届けします。幹事さんラクラクですよ。

“表示”という手段でブランド力を高める 高感度な「ブランドサポーター」。

ブランド表示物をトータルに企画

衣類を選ぶ時、誰もがチェックするのがブランドロゴを記した織りネームや紙タグ、サイズや価格、品質などを表示するデータタグだ。ナクシスはブランド表示物と呼ばれるこれらのレーベル、タグを一貫して企画・生産することで「トータルブランドサポーター」という独自のポ

ジションを獲得している。「いまでこそ布と紙の表示物を両方扱う企業は珍しくないが、日本のアパレルが成熟する以前は業者のすみわけが定着していた。トータルに手掛けた先駆者はおそらく私たちだろう」と中村恵行会長は胸を張る。ナクシスの前身は西陣の帯地製造からスタートした織りネーム製作所。ある時期まで織りネームの間屋業に専

念してきた。「衣類販売の主戦場が百貨店から量販店へ、さらには専門店へとシフトするにつれてブランドのトータルブランニングという概念が重視されるようになってきた」。そんな時代の動きを先読みした中村会長が93年に掲げた企業ブランドこそが「NAXIS」。「ネットアクション」「イメージーション」「システム」の3つの行動原理を表現する新概念だった。

「時代感度」が一番の売り物だ

「若い頃から東京の青山や表参道で“時代感度”を磨いてきた。それで、時代が何を欲しているかに敏感だったのだろう」と中村会長。NAXISがめざしたのは、衣料品メーカーがブランドに託した思いを表示物という形で視覚化して、ユーザーへのメッセージへと進化させること。視覚表現力でトータルにそのブランド価値を訴求する「ブランドサポーター」の道だった。「アパレル業界の成熟と連動して私たちの役割も拡大している。表示物はいまや店頭で目を引くためのアイキャッチ性も担っているし、ファスナーやボタン



創り手のメッセージを最初に伝える「タグ」





フル稼働をつづける海外生産ライン



アパレルメーカーと共同で作るパッチーズ(小物類)

などのパッチーズ(小物類)まで手掛けるので、アパレルメーカーのデザイナーとの共同作業も日常化。“時代感度”が一番の売り物だと考え、感性豊かなクリエイターの育成に力を注いでいる。一方では“偽ブランド”を防ぐため特殊な箔押し技術を用いた「ブランドガードタグ、レーベル」を開発するなど技術面での差異化も図り、デニムの裁断クズを「デニム・ラグ・ペーパー」として再利用するなど環境配慮も怠らない。

海外生産拠点を広げる理由

89年頃から海外進出をうかがってきた。「まずニューヨークで欧米メーカーからの受注を狙ったが、日本でつくる条件ではコストが合わず断念」。その“教訓”からアジア地域での生産拠点づくりをめざし上海、香港、青島、東莞、バンコクへ次々と現地法人を設けてきた。「安価な調達だけを目的にしなかった。現地に根をおろしてこそ品質管理が図れるし、その地の人々にメ

リットも提供できる。そう考えるから全部が直営。おかげで海外生産による“ものづくりポテンシャル”が順調に高まり、国内での受注にもいい影響をもたらしてくれている」。受注の増加を支えるため上海工場的大幅な増床を計画中。中国に拠点を持つ欧米アパレルブランドとの新規取引も広がりつつある。一方では京都テイストによる雑貨小物など自社ブランド製品づくりも始めた。「どこまで行っても当社の強みは“感性力”だと思う」。

PROFILE

- 本社/京都市上京区丸太町通千本東入中務町491番地
- 創業/1897年
- 代表取締役会長 中村恵行(ナクスグループ CEO)
- 代表取締役社長 山中章弘
- 資本金(グループ10社合計)/13億5,000万円
- 従業員数(グループ合計)/1,700名
- 年商(グループ合計)/100億円
- 事業内容/ブランドレーベル関連製造販売、アパレルパーツ全般企画販売、販促ツール企画販売 その他
- URL/http://www.naxis.net



中村会長からひと言

従業員全員が「自分の会社」と感じられる環境づくりが大事。特に海外でのものづくりはメンタル面での配慮が鍵を握る。つねに「声が届く会社」であり続けたい。

VOICE

マーケティング活動をサポート

次世代のバーコードである「ICタグ」は1商品固体単位での識別データの追加書き込みが可能で、店舗での入出荷管理から在庫、売上情報までPOSレジなどで管理できます。



角を丸めた「ラウンドカット」は人にやさしいレーベル。



株式会社コクヨ工業滋賀
代表取締役社長 山内 健さん

ヨシを使ったエコ文具を発売。
地元企業の一員として、
琵琶湖の水質改善と環境保全に貢献する。

コクヨブランドの紙製品を製造するコクヨ工業滋賀。2007年11月、自社ブランドとしてヨシ(葦)を使った「ReEDEN^{リエデン}」シリーズを発売した。ヨシは琵琶湖の生態系の中で水質を良好に保つ役割をもつ。それを製品に活用することで、群落を維持し、環境を守ることに貢献できると発想。商品の開発・製造・販売といった企業としての経済活動を通じて、自然体で地元の環境保全に取り組んでいる。

コピー用紙に特化した 自社ブランドは環境にも配慮

—御社の事業内容について教えてください。

山内●1972年に開設した当時は、コクヨ製品の配送センターでした。当地が日本のほぼ真ん中に位置するということと、幹線道路や高速道路にも近く、物流拠点として適した立地だったからです。その一方で、一部紙製品の生産を始め、88年からは新たにコピー用紙の裁断設備を導入して本格的に紙製品の製造を開始。製造販売事業へとシフトしました。

—どのような商品を作っているのですか？

山内●主な生産品目としてはコピー用紙、ノート、複写簿などです。2002年からは自社ブランドの開発に取り組んできました。主力製品のコピー用紙は、市況の変化によって価格変動が激しい商品です。安定した利益を確保するために、独自性を打ち出す必要がありました。それが自社ブランド製品の開発・販売につながったのです。

また、私たちは環境保全活動にも積極的に取り組んでいます。ISO14001を取得し、ゼロエミッション^{*1}も継続しています。滋賀県下では最も早くFSC CoC認証^{*2}取得事業者となりました。FSC認証紙を使用した自社ブランドコピー用紙も生産しており、環境に配慮したものづくりを行っています。

—ヨシを使った紙用品「ReEDEN」が話題を呼んでいますね。

山内●07年11月から自社ブランドとして販売しています。木材パルプにヨシを混ぜ込んだ紙製品で、原料には琵琶湖・淀川水系のヨシを使い、名刺やコピー用紙、ノート、メモ、ハガキ、封筒などを

を展開しています。

エコ文具の販売を通じて 琵琶湖の環境保全意識を広めたい

—開発するきっかけは何だったのですか？

山内●根幹にはコクヨグループの社是がありました。コクヨは「商品を通じて世の中の役に立つ」を経営理念にしています。私たちは滋賀に生産拠点を置く地元企業ですから、本業の紙製品づくりを通して琵琶湖の環境保全に役立ちたいという思いがありました。

滋賀県では92年に「ヨシ群落保全条例」が施行されています。ヨシは琵琶湖



ReEDENシリーズの「ヨシノート」



「ヨシノート」の生産ライン

今、企業の経営戦略のひとつとして「CSR(企業の社会的責任)」が注目されています。近江商人の経営理念である「三方よし(売り手よし、買い手よし、世間よし)」こそ、CSRの原点といえます。このコーナーでは、中小企業のCSR、三方よしの実践事例をインタビュー形式で紹介しします。



ヨシを使ったエコ文具「ReEDEN」シリーズ

の環境を守るために不可欠な植物です。水を浄化し、魚や鳥の棲息地として生態系を保ち、湖岸を波風の浸食から守り、CO₂の削減にも役立っています。ところが、ライフスタイルの変化によって、かつての葦簾や葦葺き屋根といったものが使われなくなってしまいました。結果、人間がヨシを手入れしなくなり、外来植物の繁殖などもあって、今ではどんどん減少しています。そこで、紙製品にヨシを使えばヨシ群落の保全に貢献できるのではないかと考えたのです。

今回のReEDENでは、ヨシを使うだけでなく、売上の0.2%をヨシ苗の購入やヨシ刈りを行うNPOへの協賛にあてます。

——商品化に際しての課題はありましたか？

山内●商品としての品質を守り、価格を安定させることが最大の課題でした。ヨシ100%の名刺は2枚の紙の抄き合わせですが、当初はヨシがなかったり、すぐに剥がれたり、インクが載らな

ったりと失敗の連続でした。パートナー企業とともに、そうした問題点を改善して製品化に至りました。

最終的には商品の用途によって、それぞれヨシを含む比率を変えました。例えば、コピー用紙はインクがうまく載ることやコピー機のドラムに対応する必要があります。さまざまな条件を満たすためにヨシの含有量を約1%にしました。ノートは中紙に約1%、はがきはヨシによる風合いも考えて30%と50%の2種類、封筒は30%などです。

——価格設定でも苦労されましたか？

山内●どんなに環境に配慮した商品といっても理念だけでは消費者には受け入れていただけません。ヨシのパルプ化は通常の10倍以上のコストがかかります。コピー用紙とノートを約1%にしたのは、紙質を保つとともに、コストを抑え従来製品と同じ価格にすることで消費者に買っていただきたいからです。大量に使う日用品、消耗品だからこそ、たとえ1%でもヨシの活用が進むことを期待しています。

一方、ヨシ100%の名刺は1.5~2倍の価格になりましたが、特に企業のトップや役員の方に、環境への取り組みがアピールできるツールとして使っただければと思っています。ReEDENを購入していただくことによって、消費者が環境に対してもっと関心をもつようになれば、こんなにうれしいことはありませんね。

日本一の紙製品工場へ、「おもしろい会社」を目指す

——これから御社が目指されるのは何でしょう。

山内●やはり紙製品の製造・販売事業を通じて地元へ貢献することです。

エコ文具のReEDENはまさにその第一歩。今後も、ものづくりの強みを活かした地元貢献・環境貢献の自立事業を立ち上げていきたいと考えています。

当社は「おもしろい会社」を目指しています。「仕事がおもしろい、仲間がおもしろい、商品がおもしろい」です。商品がおもしろければお客さまの満足につながり、次への期待もさらに高まります。その一方で、仕事がおもしろい、仲間がおもしろいと感じてもらえれば、働く人たちが満足感をもって仕事に打ち込めます。それがおもしろい会社ということです。日本一の紙製品工場になることを目標に事業を展開していこうと考えています。

※1 ゼロエミッション=工場などの排水、廃棄物などを生産工程で管理して発生量を減らし、発生した場合はリサイクルなどで排出をゼロにする取り組み。

※2 FSC CoC認証=持続可能な森林経営が行われている森林から切り出された材木を使って生産されたことを第三者機関が認証する制度。



株式会社コクヨ工業滋賀

PROFILE

- 本社/滋賀県愛知郡愛荘町上蚊野312
- 設立/1988年
- 代表取締役社長 山内 健
- 資本金/1億円
- 従業員数/146名
- 事業内容/紙製品の製造・販売
- URL/http://www.kokuyo-shiga.co.jp

販売現地法人設立までの変遷

進化する中国現地法人

2006年3月にジャスダック市場へ上場したプリント配線板専門メーカーのシライ電子工業株式会社(本社:京都市)。「グローバル&トータルソリューション」を事業コンセプトに、海外への投資も積極的だ。1994年の香港進出を皮切りに、中国・アメリカへも進出。海外へ生産拠点を移管する取引先のニーズにも対応している。今回は、中国華東・華北地域をカバーする「白井電子商貿(上海)有限公司」(以下、上海シライ)の太田修治 総経理に同社の中国事業展開についてお話を伺った。

グローバル&トータルソリューション

プリント配線板メーカーとして知られるシライ電子工業であるが、同社の海外事業は商社としての機能が強い。日本で商談・設計・試作した製品を中国広東省の有力な委託加工工場(合弁工場1社「科恵白井(佛岡)電路有限公司」あり)で生産し、世界各地へ納品している。現地では駐在員による品質・納期のフォロー体制を構築して、日本と同水準の品質管理による製品供給を実現し、顧客の多様なニーズに 대응している。

海外事業の中核を担うのが「白井電子科技(香港)有限公司」(以下、香港シライ)。日本の顧客はもちろんのこと、中国へ進出した顧客へのサポート体制も万全だ。

みせないことに加え、顧客からの人民元決済のニーズも高まったことから、上海での販売会社設立を検討。2007年には香港シライの100%出資により、「上海シライ」を設立。「華東・華北地域に進出した顧客とローカル企業の“かけはし”となる拠点ができ上がった」(太田総経理)。上海シライの大口ユーザーは日系の大手電気機器メーカーA社。供給したプリント配線板が健康機器や車載部品に利用されているという。

シライ電子工業の上海進出に際しては、当行アジアデスクが中心となって駐在員事務所設立から販売現地法人設立までをフォローし、順調に一連の手続きを完了することができた。現在は事務所から販売会社へのスムーズな移管のお手伝いもしている。

環境にも配慮

シライ電子工業は国内および海外合弁工場ではISO14001を取得するなど、環境マネジメントシステムの構築および運用にも積極的だ。「ハロゲンフリー材、液状レジストインク」「鉛フリー化に対応したハンダレベラー品、水溶性プリフラックス品」等、国内外において環境対策基板の量産に対応している。もちろん上海シライでも対応可能である。

待望の独資新工場設立

今年1月21日、広東省珠海工場建設に必要な環境許可申請が認可され、いよいよ新工場建設がスタートすることになった(香港シライの100%出資:本社の

中国本土へ進出

1990年代、日系企業の中国進出は華南地区が中心であり、香港シライからのサポートで十分対応が可能であった。しかしながら、2000年に入り企業の華東地区への進出が急増、シライ電子工業も上海進出を検討することとなった。「より顧客に近いところで事業展開をサポートする」という理念のもと、華東・華北地域の顧客をサポートすべく、2005年に香港シライの上海駐在員事務所を設立した。

駐在員事務所として中国本土での活動をスタートさせたものの、顧客の華東・華北地域への進出ペースが衰えを

Asia World 上海情報



販売面で中国事業を牽引する上海シライ。右は太田総経理。

東西経済回廊

2006年12月20日、メコン川にかかる「第2メコン友好橋」が開通し、タイ／ムクダハーンとラオス／サワンナケートが橋で結ばれた。これにより、ミャンマー、タイからラオスを経由し、ベトナムにまで及ぶ1,450kmが陸路でつながり、「いよいよインドシナを貫く東西経済回廊が始動する」と、大きな期待が寄せられている。その一方で問題点も多く、実際の運営にはまだまだ時間がかかりそうだ。その問題点とは、

①物流がタイからベトナムへの一方通行で、片荷輸送のコストが海上輸送に比べて倍以上になる

②タイ、ラオス、ベトナムの3国間輸送ができず、必ずラオスで一度は荷物を積み替えなければならない

などが挙げられ、ベトナムに展開する日系企業の多くは、タイから部品を緊急輸送する場合などに限定して使用しているようである。

今回、この東西経済回廊を実際に横断してみたところ、道路自体は全体を通して良く整備されており特段の問題はなかったが、特にラオス国内では対向車線を走るトラックの数が極めて少なく、現状はこの大回廊も物流網としてはまだまだ「貧弱」というイメージを持たざるを得なかった。ただ、タイ／ラオス国境、ラオス／ベトナム国境付近では、経済特区の設立も始まっており、すぐには無理でも今後の「本格稼働」に大きな期待感を抱くことはできそうだ。

(しがぎんアジア月報3月号より 滋賀銀行香港支店 川合)



珠海工場の完成予想図。約7万㎡の広大な敷地に建設され、プリント配線板の生産量は月産約10万㎡を見込む。



1997年に設立された沙頭白井電子廠。生産された製品は世界各地へ納品される。



優れた技術力によって開発された環境対策基板。

孫会社となる)。現状は既存の合弁生産拠点および委託生産拠点による製品供給であるが、新工場稼働後の2009年7月以降は、中国での生産・供給体制がさらに強化され、上海シライとしても今までの商社的機能に加え、“メーカーの営業”という新たなステージを迎えることとなる。

華東・華北地域の顧客への対応を目的に設立された上海シライ。顧客の人民元取引のニーズに応え、今では中国全土をサポートしている。「今後はさらに

上海シライの強みを活かす局面となり、日本、香港、華南地域との連携を強め、ローカルスタッフと一丸となって、顧客へのきめ細かいサービスを提供していきたい」と太田総経理は言う。

広東省における来料加工に始まり、上海での駐在員事務所および販売現地法人の設立、そして今回の独資新工場設立まで着実に進化を遂げるシライ電子工業の中国事業。今後のさらなる発展に対し、滋賀銀行としても万全の体制でサポートしていきたい。

D A T A

シライ電子工業株式会社

- 所在地/京都市右京区西京極北大入町67
- 設立/1970年(創業:1966年)
- 資本金/13億6,172万円
- 事業内容/プリント配線板並びにプリント配線板外観検査機的设计・製造・販売
- 代表者/代表取締役会長 白井 治夫
代表取締役社長 白井 総
- URL/http://www.shiraidenshi.co.jp

白井電子商貿(上海)有限公司

- 所在地/上海市徐匯区肇嘉浜路789号
均瑶國際広場18階B3
- 設立/2007年
- 資本金/US\$200千
※白井電子科技(香港)有限公司100%出資
- 事業内容/プリント配線板販売
- 代表者/董事長 村上 純一
總經理 太田 修治



第2メコン友好橋

● 琵琶湖汽船 創業・開業120周年 ●

120年前、まだ明治維新から20年しか経っていないこの琵琶湖で、私たちの先人は船を集め、人を集め、資本を集め、今からみればごく小さな会社を作りました。それが琵琶湖汽船の始まりです。

明治以前から琵琶湖は交通の要衝として水運が開けていましたが、明治2年、早くも日本人の手によって最初の汽船「一番丸」を進水させると、琵琶湖は一気に汽船の時代を迎え、多くの汽船会社が設立されました。明治16年、その中の一社、太湖汽船株式会社は日本で最初の鋼鉄船「太湖丸」を進水させ、翌17年にはこの船を使い、長浜・天津間の日本で最初の鉄道連絡船の運航を始めます。そして、明治20年1月1日、当社の前身の湖南汽船株式会社が湖南地域を中心に船舶営業を開始しました。

鉄道連絡船の時代はすぐに終わり、明治も後期に入ると琵琶湖は湖上遊覧の時代に入ります。明治24年、来日中のロシア皇太子が天津市内で巡查・津田三蔵に切りつけられるという、いわゆる「天津事件」ですが、直前、皇太子一行は、

三保が崎から唐崎まで当社の船に乗っています。また、大正11年には当時、最も豪華な観光船と言われた「みどり丸」を進水させ、大津・竹生島・彦根の処女航海には時の英国皇太子プリンス・オブ・ウェールズが乗船されています。ちなみに、この皇太子も、後に「世紀の恋」で世界を賑わせた人です。120年の歴史の中には、随分といろいろなエピソードも残っています。

この間、琵琶湖岸の鉄道の運営も含めた船会社の合併・分離が行われていますが、昭和4年、湖南汽船が太湖汽船を吸収する形で合併、社名を太湖汽船と改称して湖上交通を一本化しました。よく、「琵琶湖汽船のものは太湖汽船では？」との質問を受けることがあるのですが、このあたりに原因がありそうです。

戦後の傷跡が残る昭和26年、大型観光船「^は玻^り璃丸」をいち早く就航させて日本の観光事業の先鞭をつけ、昭和57年には大型外輪船「ミシガン」を建造するなど、当社は常に日本の観光業に話題を提供してきましたが、近年、観光を中心と

琵琶湖汽船株式会社 代表取締役社長
中井 保 氏



した船舶事業は非常に厳しいものがあります。その中で、当社では120周年を契機にもう一度原点に戻り、この「琵琶湖」そのものの素晴らしさをもっとお楽しみいただくことを基本にして、新たな一歩を踏み出したいと考えています。

湖上からの景観の素晴らしさをもっとお伝えしたい。また、お客様のおもてなしに、同窓会やパーティーに、ご家族の記念の日にと、「滋賀だったらやはり湖上で」と選んでいただけるように、なりたい。このような思いで頑張っていきたいと思っています。

● 夢さくら ●

これまでに、どれくらいの数の夢を抱いたことだろうか。実現した夢、破れた夢、そして今も抱き続けている夢。しかし、幼いころのように、遠い将来にまでつながる夢を見ることが次第に少なくなったように思えます。

それでも、さくらの苗木を植えました。3年前の3月啓蟄のまだ寒さが残る日でした。長年の休耕で寂しかった自宅の畑に、高さ1メートルにも満たない細木65本を植えていきました。自分は50歳代になっているが、まだまだ長い夢を見たい、そんな願いが心のどこかにあったのでしよう。添え木、炎天下での水やり、除草に努めました。この楽しみ、苦しみの一つ一つが、「夢」の実現を一步一步近づけてくれるはず、と。

そしてなんと、2年半後の昨年9月下旬、一輪が咲き始めたのです。11月には満開となり、晴

れ上がった冬空に映えました。さくらのピンクと冬空の青が描いた鮮やかなコントラストが今も目に残ります。

さて、滋賀銀行では本年、安定基盤の勘定系と、最新技術を活用した情報系からなる「新基幹系システム」が稼動しました。IT活用による当行の経営戦略強化の根幹をなすものです。取り組みは、研究・検討期間を含めて4年半にわたり、最盛期には300人を超えるメンバーの目的意識の完全な共有と力の結集で実現できました。

このシステムの稼動開始は、私が「システムは人」と改めて痛感した瞬間でもありました。加えて、システムは「人が支える」、「人を育てる」とも。夢を追い、苦しみ、悩む中で若手メンバーも大きく成長してくれました。

滋賀銀行 常務取締役システム部長
藤井 実



そして気づきました。満開のさくらがプロジェクトとすれば、花の一輪一輪は輝く一人ひとりのメンバーです。全体の美しさ、すばらしさは一輪一輪の美しさ、すばらしさにほかならないのです。

さて今春、わが畑の「夢さくら」の咲きぶり、



二代目 伴 伝兵衛

趣味が商売を助ける

近江八幡の豪商伴家の祖は、近江屋伝兵衛といった。江戸の日本橋通一丁目にかなり早くから支店を出していた。先祖は大伴氏だという。戦国時代は甲賀郡伴谷村(滋賀県甲賀市)で郷士だった。織田信長に認められその家臣になった。本能寺の変では信長の供をして討ち死にしている。息子の資則すけのりが安土へ戻ってきた。しかし、安土城が明智光秀側に焼かれたので、武士をあきらめ商人になった。

やがて豊臣秀次が八幡山城(近江八幡市)を築いて城主になると、秀次は信長の遺志を継いで城下町の整備にあたった。現在でも町並み保存でよく残されているが、近江八幡市の町並みは京都のように碁盤の目状だ。これはあきらかに秀次が、「平和な城下町にしたい。それには、商工業者を大切にすることだ」

と考えて、商工業者の交通の便をはかったものである。第一、碁盤の目状の町には敵が入りやすく、防衛力は弱い。しかしそれだけに秀次は平

和を愛していたということだろう。現在、近江八幡市では秀次を、「近江八幡市発展の恩人」

と讃えている。商人になった初代伝兵衛にとって、この秀次の政策は大変うれしかったにちがいない。秀次が継いだのはあきらかに織田信長の遺志であって、叔父の豊臣秀吉のそれではない。だからこそそのちに秀次は秀吉に憎まれて、腹を切らされてしまう。そして秀次がいなくなると、八幡城の城下町もしだいに寂れていった。残念に思った初代伝兵衛は江戸に出た。そして近江の産品を仕入れると関東地方に行商に出た。信用本位の商売に多くの客がついた。伝兵衛は産を成した。そして、しきりに江戸におかれた大名家の藩邸に出入りをはじめた。商売もしたが、各藩の内情や生産物の特性を知ることでも大いに役に立った。

二代目の伝兵衛も、初代伝兵衛の方針を受け継いだ。かれには特技があった。それは碁が強かったことである。このことが知れると、各大名

家の江戸屋敷の役人たちが、伝兵衛に、「きょうは仕事はやめた。碁の相手をしろ」

というようになった。伝兵衛はこれも商売の一部だと思って相手をした。強い。相手はしばしば負けた。

「この一手を待ってくれ」

などといい出す。しかし伝兵衛は待たない。

「たとえば、商用でこちらに出入りはいたしますが、碁だけは絶対にゆずれません」

と頑張る。そしてこれは逆に伝兵衛の宣伝になった。いまでいえば立派な“C・I(コーポレート・アイデンティティ)”だ。

「近江商人の伴伝兵衛は、碁が強い。しかし絶対に待ったは認めないぞ」

といわれるようになった。そのことに関心を持って、伝兵衛は次々と各藩邸に呼ばれた。これが商売の助けになる。いわば伝兵衛の碁の強さが伴家のPRになった。

作家 童門冬二(どうもん・ふゆじ)

本名・太田久行。昭和2(1927)年、東京に生まれる。かつて東京都庁に勤め、都立大学事務長、広報室課長、企画関係部長、知事秘書、広報室長、企画調整局長、政策室長などを歴任して退職、作家活動に入る。歴史の中から現代に通ずるものを好んで書く。執筆活動のかたわら、講演活動も積極的に行っている。第43回芥川賞候補。日本芸家協会、日本推理作家協会会員。平成11年勲三等瑞宝章受章。主な著書に、「小説 上杉鷹山(上下)」「近江商人魂(上下)」「情の管理・知の管理」「大江戸豪商伝」「渋沢栄一 人間の礎」など多数。最近の講演テーマは、「歴史に見る地方分権」「歴史に学ぶまちづくり」「歴史に学ぶリーダーの条件」「歴史に見る激動期の経営者」「いま、日本に求められるもの—歴史から学ぶ人間関係—」など。

停滞感が増している

しがぎん経済文化センター 志賀 文昭

国内景気の動向

景気は、このところ回復が緩やかになっている。

- ・企業収益は、改善に足踏みがみられる。設備投資は、緩やかに増加している。
- ・雇用情勢は、厳しさが残るなかで、改善に足踏みがみられる。
- ・個人消費は、おおむね横ばいとなっている。
- ・住宅建設は、持ち直しの動きがみられるものの、依然として低い水準にある。
- ・輸出は、緩やかに増加している。生産は、増勢が鈍化している。

－「月例経済報告」(内閣府:2月22日)－
(青字は先月からの変更点)

京滋の景気動向

京都府・滋賀県の景気は、弱めの動きがみられるが、基調としては緩やかに拡大している。

輸出が増加する中、生産は高水準横ばいで推移している。企業収益が総じて高水準で推移するも、設備投資は引き続き増加している。個人消費は底堅く推移している。住宅投資は減少が続いているほか、公共投資も低調に推移している。

雇用環境をみると、有効求人倍率は引き続き高水準ながら、このところ弱含みとなっている。この間、雇用者所得は横ばい圏内で推移している。

－「管内金融経済概況」(日銀京都支店:2月29日)－
(青字は先月からの変更点)

県内景気の動向

現状●製造業の生産活動は、鉄鋼や電気機械、輸送機械、食料品、一般機械などでは堅調な動きがみられるものの、金属製品や窯業・土石、精密機械、プラスチック製品などで低水準となり、全体に伸び悩み、引き続き横這いで推移している。

需要面では、大型店売上高は節約志向がみられる中、全店ベースで再び前年を下回り、既存店ベースでも3か月連続のマイナスとなり、力強さに欠けた状態が続いている。また、民間非居住の建築着工床面積は建築確認審査厳格化の悪影響が残り、依然低水準で推移している。公共工事の水準も低い。一方、新設住宅着工戸数は上記の厳格化の影響が持家、貸家を中心に薄らぎ、全体の水準は回復傾向にあるものとみられる。

このような中、雇用情勢をみると、求人倍率は両倍率とも前月比やや低下したが、引き続き高水準にある。一方、個人企業の倒産が多発し、全体の件数は10か月連続の二ケタとなっている。

以上をまとめてみると、生産活動は伸び悩み状態が続く、需要面では個人消費は節約志向などから依然、力強さに欠けた展開に止まり、建築確認審査厳格化の影響が住宅投資では解消の方

向がみられるものの、民間設備投資では依然として残り、伸び悩んでいる。さらに、雇用情勢は人手不足感が根強く、また、個人企業を中心に倒産件数が高水準にあり、県内の中小企業の経営環境は引き続き厳しい状況にあるものとみられる。したがって、県内景気の現状は停滞感が増している状態にあるものと考えられる。

今後の動向●県内の生産活動は、建築確認審査厳格化による国内関連需要減退の悪影響が残り、円高による輸出関連企業の減産、サブプライムローン問題を抱える米国及び欧州景気の減速に伴う海外関連需要の低迷等の影響により、全体的に停滞が続くものと見込まれる。需要面では、個人消費は食材費や燃料費の高騰に加え、景気の減速感などから節約志向が定着し弱含みが続くものとみられる。また、住宅投資、民間設備投資といった建設投資関連では上記厳格化の影響は徐々に解消しようが、企業収益の悪化、景気の減速感から慎重姿勢が出はじめ、全体に弱含みの推移となろう。したがって、今後の県内景気の動向は、今しばらくは停滞感が強まり、減速局面で推移するものと考えられる。

県内景気天気図



景気天気図凡例

-  晴れ  晴れ一時曇り
-  曇り  曇り一時雨  雨
- 前月比:  上昇・好転
-  横ばい
-  下降・悪化

「鉱工業生産指数(原指数)」は、 7か月連続のマイナス

2007年12月の県内製造業の生産状況をみると、鉱工業生産指数(2000年=100)は「季節調整済指数」が106.6、前月比+2.9%と再び前月を上回ったものの、「原指数」は100.5、前年同月比-6.8%で7か月連続のマイナスとなり、伸び悩んでいる。当県で最もウェイトの高い「電気機械工業」は原指数108.2、前年同月比-8.0%、季調済指数127.5、前月比+1.8%で、季調済指数は高水準かつ7か月連続のプラスだが、原指数は5か月連続のマイナスで推移している。また、「除く電気機械工業」も原指数98.0、前年同月比-6.3%、季調済指数100.5、前月比+3.9%で、季調済指数は再び100の基準を上回ったが、原指数は6か月連続のマイナスで水準も低い。これらの結果、鉱工業全体の季調済指数の3か月移動平均値(11月)は105.8、前月比+0.5%と微増で、横這い状態が続いている。

業種別に12月の季調済指数をみると、水準が高く好調なのは「鉄鋼業」や「電気機械工業」「輸送機械工業」「食料

品工業」「一般機械工業」などで、逆に水準が低いのは「金属製品工業」や「窯業・土石製品工業」「精密機械工業」「プラスチック製品工業」などの業種。

また、鉱工業の出荷指数と在庫指数(製品在庫)をみると、12月の出荷は6か月連続のマイナスで(前年同月比-7.1%)、在庫は12か月連続のプラスとなっており(同+11.3%)、生産活動の伸び悩みを裏付ける動きとなっている。

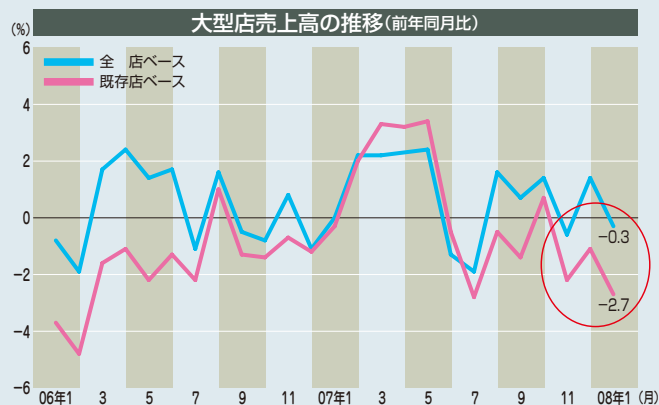
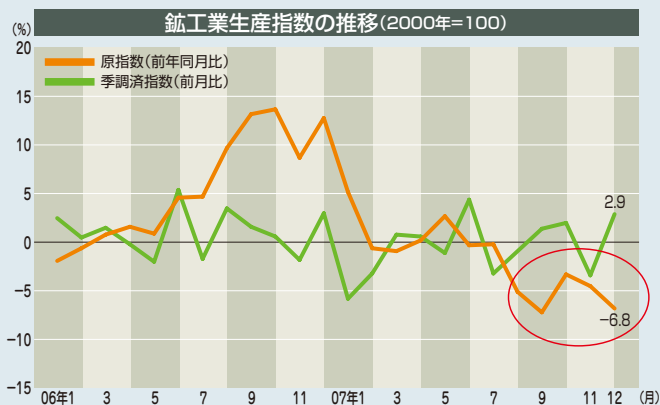
「大型店売上高(全店ベース)」は、 再び前年比マイナスに

2008年1月の「消費者物価指数(生鮮食品を除く総合)(大津市)(2005年=100)」は100.1、前年同月比+0.3%、前月比-0.2%で、前月比は4か月ぶりにマイナスとなったものの、前年比では3か月連続のプラスとなっている。07年12月の「可処分所得(大津市)」は前年比ニケタの増加となり(前年同月比+10.2%)、3か月移動平均値(11月)では13か月連続のプラス(同+6.4%)。一方、主に民間事業所が対象の「名目現金給与総額(30人以上規模)(2005年=100)」(12月)は196.8、同-2.2%で、5か月ぶりの

マイナスとなった。

このような所得環境のなか、「家計消費支出(同)」(12月)は4か月連続で前年を下回り(同-2.1%)、全体的に節約志向の動きがみられる。また、08年1月の「大型店売上高(全店ベース=店舗調整前、83店舗対象)」は前年同月比-0.3%で、再びマイナスとなった。品目別では、ウェイトの高い「飲食料品」が6か月連続のプラス(同+2.0%)で底固く推移していることに加え、「家電機器」は4か月連続プラス(同+1.1%)、「家庭用品」も前月に続きプラス(同+2.8%)となったが、「衣料品」は11か月連続で前年を下回っており(同-2.1%)、教養娯楽用品や園芸用品などの「その他の商品」(同-7.0%)は前年を大きく下回り伸び悩んでいる。また、「既存店ベース(=店舗調整後)」の売上高も3か月連続のマイナスとなり(同-2.7%)、全体的に力強さに欠ける。

また、県内主要観光地の観光客数をみると、2月は毎週末が積雪模様となり、またガソリン代の高騰などからほとんどの観光地は前年を大幅に下回った。一方、映画館の入場者数は堅調に推移。



TOPICS

【長浜「黒壁」の開業20周年記念事業が4月からスタート】

◆「黒壁スクエア」を展開する長浜市の第三セクター「黒壁」が4月から来年3月まで1年間にわたり、開業20周年記念事業「黒壁まつり」を開催する。4月19、20日のオープニングフェスティバルでは、ガラス製品の「蔵出し市」や実演販売などを開催。来年3月までの期間中、「長浜と黒壁展」やオリジナルガラスの新作発表などを企画している。また、商品や体験教室の割引などの特典をつけた、会員制の「黒壁倶楽部」を新設。

【「新名神高速道路」の平均通行量は、約2万6,300台/日】

◆西日本高速道路(株)の発表によると、2月23日(土)に部分開通した「新名神高速道路」の草津田上(大津市)から亀山(三重県亀山市)間の49.7kmの平均交通量は、約2万6,300台/日となり、初年度の1日平均交通量の計画見込みである1万4千台を8割強(88%)上回った。この通行量は、開通翌日の24日(日)から3月1日(土)までの日平均通行量を測定したもの。

ZOOM UP

四半期ごとに実施している「県内企業動向調査」の結果がまとまった。今回の調査によると、現在の業況判断DIは-14で前回調査(07年10-12月期)の-11から3ポイント悪化し、3期連続でマイナス二ケタとなった。業種別にみると、製造業は前回に比べ1ポイント悪化して-3となり、2期連続のマイナス水準。建設業は5ポイント良化の-9、非製造業は-7ポイントの-27と大きく悪化した。3カ月後の業況判断DIは、製造業は4ポイント良化して+1、非製造業も+14ポイントと大幅に良化して-13となる見通しだが、建設業は-21ポイントの-30と大きく悪化する見通しとなった。全体では3ポイント良化して-11となる見通しである。

県内企業動向調査08年1-3月期の実績見込みと4-6月期の見通し

景況感は、一層の悪化

Text by しがざん経済文化センター 長山 真由美

調査名:「県内企業動向調査」

調査時期:2月8日~3月7日

調査対象先:1,259社

有効回答数:406社

(有効回答率 32%)

うち製造業: 163社(40%)

うち建設業: 71社(18%)

うち非製造業:172社(42%)

自社の業況判断DI… 3期連続でマイナス二ケタ

①全体の動向(図1)

現在の自社業況判断DI(景気が「良い」と答えた企業の割合から「悪い」と答えた企業の割合を引いた値)は-14と、前回(07年10-12月期)の-11から一層悪化し、3期連続でマイナス二ケタとなった。「3カ月後」については、+3ポイントとやや良化し、-11となる見通しである。

②業種別の動向(図1)

製造業は1ポイント悪化(-2→-3)して、ほぼ横ばいながら2期連続でマ

イナス水準となった。建設業は5ポイント良化(-14→-9)してマイナス一ケタに、非製造業は-7ポイント(-20→-27)と大きく悪化した。「3カ月後」については、製造業は+4ポイント(-3→+1)でプラスに転じる見通しであり、建設業は-21ポイント(-9→-30)と大幅悪化、非製造業は+14ポイント(-27→-13)と大幅に良化する見通しである。

経常利益DI…製造業が 約4年ぶりのマイナス二ケタ

①全体の動向(図2)

当期の経常利益額の状況は、前年同期と比べて「増加」と回答した企業の割合(24%)から「減少」と回答した割合(36%)を引いた「経常利益DI」は-12となり、前回(-14)から2ポイント良化したものの、2期連続でマイナス二ケタとなった。来期についてはさらに7ポイント悪化し、-19となる見通しである。

②業種別の動向(図2)

業種別にみると、製造業が-2ポイント(-8→-10)とやや悪化して、03年10-12月期(-14)以来、17四半期(約4年)ぶりのマイナス二ケタとなった。建設業は+16ポイント(-22→-6)と大幅に良化し、非製造業は+1ポイント(-18→-17)とほぼ横ばいとなった。来期については、製造業は横ばい(-10→-10)、建設業は-29ポイント(-6→-35)と大幅に悪化し、非製造業は-2ポイント(-17→-19)とやや悪化する見通しである。

仕入価格DI…一層の上昇

現在の仕入価格の状況は、「上昇」と回答した企業の割合(52%)から「下落」と回答した企業の割合(3%)を引いた「仕入価格DI」が+49で、前回(+47)から+2ポイントと上昇し、本項目の調査開始(05年7-9月期)

以来、最高を更新した(図3)。

業種別にみると、**製造業**は+2ポイント(+51→+53)で若干上昇、**建設業**は+15ポイント(+48→+63)と大幅に上昇したが、**非製造業**は-4ポイント(+43→+39)とやや下落。

販売価格DI… “上昇”傾向に転じる

現在の販売価格の状況は、「上昇」と回答した企業の割合(15%)から「下落」と回答した企業の割合(14%)を引いた「販売価格DI」は+1で、前回(-5)から+6ポイントと上昇傾向に転じた(図4)。

業種別にみると、**製造業**はほぼ横ばい(-1→0)ながらゼロ水準になり、**建設業**は+13ポイント(-27→-14)と下落傾向が弱まった。**非製造業**は+6ポイント(+1→+7)で上昇傾向が強くなっている。

人員判断DI…“不足感”が続く

当期の「人員判断DI」(人員が「過剰」と回答した企業の割合から「不足」と回答した企業の割合を引いた値)は、全体では横ばい(-18→-18)と、不足感は依然続いている。業種別では、**製造業**が横ばい(-17→-17)、**建設業**は-6ポイント(-17→-23)と不足感が一層強まり、**非製造業**は+1ポイント(-18→-17)でほぼ横ばいとなった。

来期の人員判断DIは、全体では+2ポイント(-18→-16)と変動は小さく、不足感が続く見通しである。業種別では、**製造業**は+2ポイント(-17→-15)、**建設業**は+9ポイント(-23→-14)で不足感が若干改善される見通しである。**非製造業**は横ばい(-17→-17)の見通しとなっている。

図1 自社の業況判断DIの推移

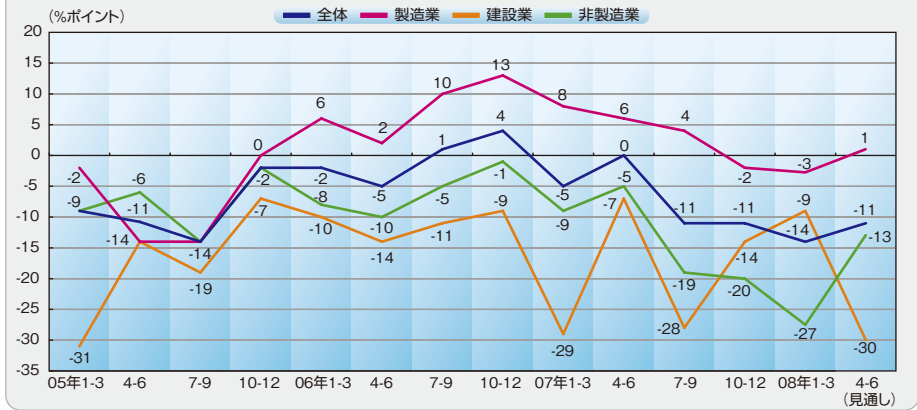


図2 経常利益DIの推移

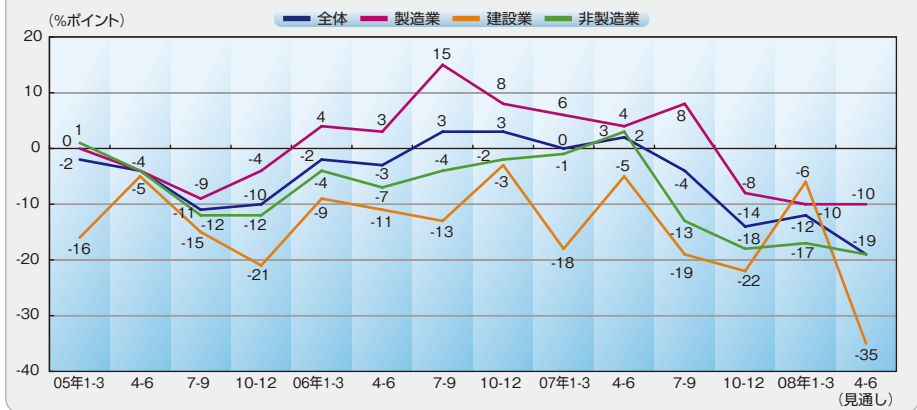


図3 仕入価格DIの推移

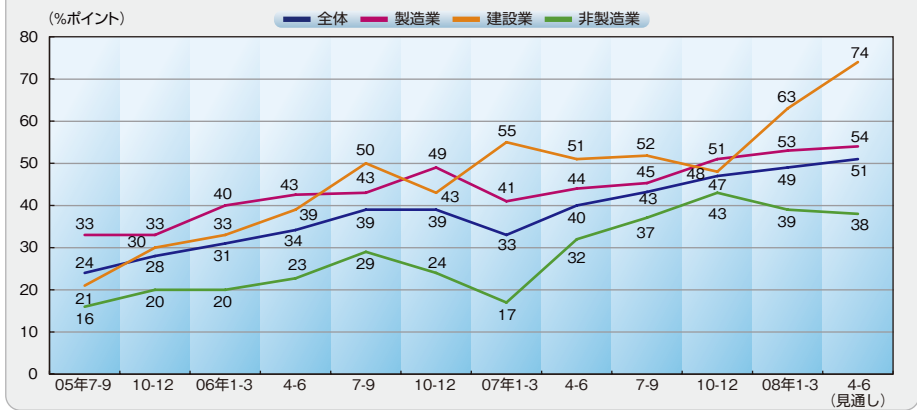
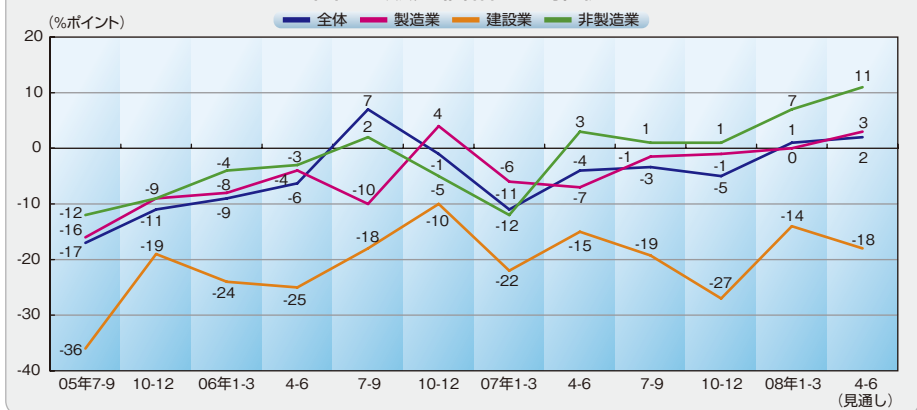


図4 販売価格DIの推移



第5回「企業フィランソロピー大賞」を受賞

本業を生かして社会に貢献する企業を表彰する、第5回「企業フィランソロピー大賞」の表彰式が2月28日、東京都千代田区の「日本プレスセンターホール」で開催され、当行は最高賞の「大賞」を受賞しました。

「企業フィランソロピー大賞」は、主催の社団法人日本フィランソロピー協会が2003年に創設した賞で、5回目となる今回は51件の応募・推薦のなかから当行が大賞に選ばれたほか、4社に特別賞が贈られました。

当行は、『地球温暖化をはじめとする環境問題への関心が

高まりをみせているなか、「環境経営」を経営理念の重要項目に掲げ、「環境金融」の先駆けとして金融界、経済界に大きな影響を与えた。具体的には、「クリーンバンクしがぎん」をスローガンに、CO₂の削減目標を掲げ、「省エネ・省資源活動」はもちろんのこと、本業を通じた多くの環境対応型金融商品・サービスの開発と販売に努力、さらに「しがぎん琵琶湖原則」による取引先企業の環境格付けを行うなど、環境を主軸としたCSR経営の実践は常に社会をリードしてきた」と高く評価されました。

受賞スピーチ

この度は栄えある大賞をいただき、大変光栄に思います。役職員はもとより、何よりも当行が掲げる「環境経営」「環境金融」「CSR経営」に、地域の皆さま、企業の皆さまから絶大なご理解とご支援をいただいた賜と深く感謝申し上げます。

私は今、『地方銀行の時代が来ている』と行内外に強く訴えかけています。滋賀銀行は地方の銀行ではありませんが、地域の皆さんに、新しい時代が求める価値観をしっかりと訴え、ご理解を得て、一緒になって地域社会との「共存共栄」を図っていきたい。これこそが地方銀行の生き甲斐であり、存在価値であると確信するからです。

こうした認識に立ち、私が10年前に頭取に就任して以来、21世紀は、「平和と環境」の世紀にしなければならないとの強い信念に基づき「考動」してきました。「平和」では、地元企業の皆さんがアジ



アに展開されるビジネスをサポートし、民間外交を通じた平和の追求をめざしています。一方「環境」では、環境保全活動に取り組みされる個人や企業の皆さまへの金利優遇による環境対応型金融商品の提供など、多面的に展開してまいりました。

さて、世界各国で地球温暖化対策の議論が深まるなか、今年7月、洞爺湖サミットが開催されます。議長国である日本のリーダーシップが大いに期待されるのですが、地元滋賀県では、「環境」と「経済」の両立をめざし、私が戦略本部長を務める「滋賀エコ・エコノミープロジェクト」を昨秋に立ち上げました。「産・学・官・金（金融）」がスクラムを組んで、ベストプラクティスを積み上げ、全国や世界に発信できるよう、さらなる「知恵と考動」を発揮していくことをお誓いし、お礼の言葉といたします。

高田 紘一



(社)日本フィランソロピー協会の浅野会長から表彰される高田頭取



表彰状

第5回「企業フィランソロピー大賞」

◆ 大賞 ◆

株式会社滋賀銀行・滋賀県大津市

◆ 特別賞 ◆

- 企業市民賞
松下電器産業株式会社・大阪府門真市
- 地域環境賞
大和信用金庫・奈良県櫻井市
- 社会共生賞
ヤマト運輸株式会社・東京都中央区
- 子どもの心・育成賞
木下サーカス株式会社・岡山市表町

～第12回新エネ大賞～ 新エネルギー財団会長賞を受賞

また、2月22日には経済産業省の主催する第12回「新エネ大賞」の表彰式が東京都千代田区の東京国際フォーラムで開催され、当行の環境対応型金融商品「カーボンニュートラルローン 未来よし」による琵琶湖の固有種ニゴロブナを放流する取り組みが、「新エネルギー財団会長賞」を金融機関として初めて受賞しました。



財団法人・新エネルギー財団の秋山収会長(左)から当行の中川常務に、表彰状と盾が贈られました。

環境ビジネスの新ステージへ

国内初の環境産業見本市として1998年に開催してから10年。環境ビジネスの可能性を求めビジネスtoビジネスの舞台づくりに取り組んでまいりました。2008年びわ湖環境ビジネスメッセはさらなる環境ビジネス創出をめざして新たな飛び立ちを迎えました。



国内最大級の環境産業総合見本市 びわ湖環境ビジネスメッセ2008

【開催日】

2008年11月5日(水)~7日(金)

●開場/10:00~17:00 (最終日は16:00まで)

●会場/滋賀県立長浜ドーム **入場無料**

主催

滋賀環境ビジネスメッセ実行委員会

社団法人滋賀経済産業協会、滋賀県、県内経済団体、県内大学、長浜市、彦根市、米原市で構成

お問い合わせ先

滋賀県庁 新産業振興課

〒520-8577 滋賀県大津市京町4丁目1-1 (滋賀県庁東館)
TEL:077-528-3793 FAX:077-528-4876

社団法人 滋賀経済産業協会

〒520-0806 滋賀県大津市打出浜2番1号 (コラボしが21内)

展示ゾーン

新エネ・省エネ	環境ソリューション	浄化(水・土壌・大気)	環境土木・環境建築
廃棄物処理・リサイクル	エコプロダクツ	産学官連携	国際
環境啓発	ベンチャー	インキュベーション	テーマ企画ゾーン等

会場の長浜ドームへのアクセス

敦賀から44分
 大阪から約90分
 名古屋から約40分
 東京から約150分

・JR琵琶湖線田村駅下車徒歩5分
 ・東海道新幹線/JR米原駅、JR長浜駅より無料シャトルバスを運行

出展者 募集中

申込期限
2008年6月20日(金)

昨年の開催実績や出展申し込み書はWebからもダウンロードできます。