

# かけはし

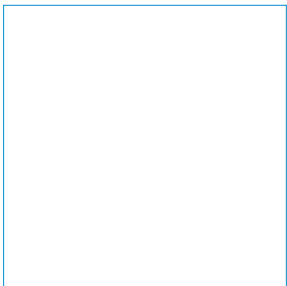
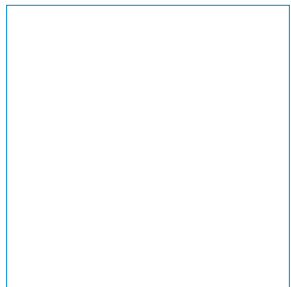
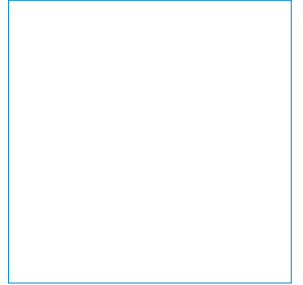
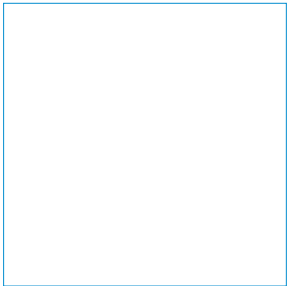
8

August

2014 vol.161

かけはしマネジメント対談

## タカラバイオ株式会社



企業・強みの研究

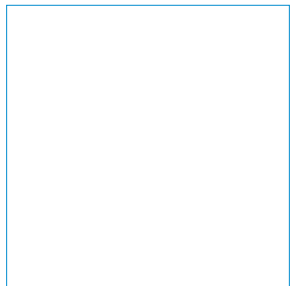
### 鷹野運送株式会社

企業・強みの研究

### コスメディ製薬株式会社

地域が変わる—地域活性化の現場

### 滋賀県製麺工業協同組合





ビジネストーク

## 「カーボンニュートラル店舗」

頭取 大道 良夫

このたび、当行では栗東支店を「カーボンニュートラル店舗」として隣地に新築する運びとなりました。「カーボンニュートラル店舗」とは、最先端の省エネ設備と機器を最大限活用し、支店の営業活動で発生する温室効果ガス排出量を可能な限り削減するとともに、なお必要な電気については、太陽光発電システム導入による再生可能エネルギーを活用することで、CO<sub>2</sub>(カーボン)排出量を実質的に「ゼロ」(中立)にする先進的な環境配慮型店舗です。

具体的には、①室内・屋外照明に長寿命省エネルギーのLED照明 ②営業室全体の照度を最低限に抑えることで照明器具の台数を削減する一方、机に照明スタンドを設置して必要な明るさを確保しつつ省エネを実現する「タスクアンビエント照明」 ③太陽光を室内に取り込み照明として利用する「スカイライトチューブ」 ④排気から「熱」と「湿気」を給気する空気に戻し、排気による熱のロスを抑制する全熱交換器などをそれぞれ設置します。また、お取引先の環境に優しい製品や技術も積極的に導入するものです。

つまり、最新鋭の省エネ技術と設備や機器の活用で、CO<sub>2</sub>排出量を従来型店舗に比べて34%(年間約30トン削減)します。そして、残る66%のCO<sub>2</sub>排出量(年間約60トン)に相当する電力は、屋上と駐車場の屋根に約360枚の太陽光パネルを設置し、太陽光発電で賄うものです。また、営業車両として電気自動車を一導入し、電源はこの太陽光発電を活用します。

当行は、経営に環境を取り込んだ「環境経営」を

展開し、「クリーンバンクしがぎん」を言葉に、省資源省エネ活動に努める「エコオフィスづくり」を進めてきました。

平成20年12月には、総合的な環境効率を高めた「しがぎん浜町研修センター」を建設し、当時、財団法人建築環境・省エネルギー機構が環境性能を総合的に評価する「CASBEE(建築物総合環境性能評価システム)」で、最高評価の「S」ランクを取得しました。

一方、既存店舗の室内照明を順次LED照明に交換、新店舗には太陽光発電やソーラー外灯に加え、雨水利用や屋上緑化など環境配慮型の店舗づくりを行っています。

平成26年4月、「国連の気候変動に関する政府間パネル(IPCC)」は、地球環境の激変を避けるために必要な「気温上昇2℃以内を抑制」を実現するには、「今世紀末に世界全体の温室効果ガス排出量をほぼゼロにしなければならない」との内容を公表しました。私たちは、早急に「低炭素循環型社会」と「自然との共生」の実現に向け、経済成長と環境保全を両立する取り組みを強化しなければなりません。

新しい栗東支店は、平成27年3月中旬に営業を開始し、6月には店舗周りの工事を終え、グラントーポンの予定です。当行は今後も、地域の皆さまと手を携えて持続可能な社会の実現に取り組んでまいります。「カーボンニュートラル店舗」栗東支店を末永く愛顧賜りますようお願い申し上げます。

## CONTENTS

# かけはし

vol.161 8 August

02 ビジネストーク  
「カーボンニュートラル店舗」

03 かけはしマネジメント対談  
タカラバイオ株式会社  
代表取締役社長 仲尾 功一氏

07 企業・強みの研究  
鷹野運送株式会社

09 企業・強みの研究  
コスメディ製薬株式会社

12 地域が変わる—地域活性化の現場  
滋賀県製麺工業協同組合

14 アジア&ワールド  
高齢化が進む中国

16 アナリストレポート 県内景気天気図  
再び回復に向かい、  
緩やかな回復基調が続いている

18 ズームアップ 県内経済情報  
ベースアップを実施する企業は全体の4分の1  
(県内企業動向調査 特別項目)

20 主要経済指標

21 イチ押し! pick up  
株式会社ボーンフリー  
「滋賀ダウン」

21 しがぎんトピックス  
「『しがぎん』エコビジネスマッチングフェア2014」を開催

22 着眼大局  
「ビッグデータ」  
常務取締役 奥 博

22 県内データあれこれ  
宿泊旅行統計調査



滋賀銀行は、環境省認定の「エコ・ファースト企業」として、「環境経営」に取り組んでいます。

本誌「かけはし」は、  
<http://www.keibun.co.jp/>でもご覧いただけます。  
※「かけはし」の名称は、(株)しがぎん経済文化センターが商標登録しています。  
本誌掲載の記事、写真、イラスト等の無断複製(コピー)・複製(転載)を禁じます。

# 「遺伝子や細胞が医薬品になる」未来を目指し 次世代医療の研究・開発に挑む。 草津から始まる、バイオ新時代。



タカラバイオ株式会社  
代表取締役社長 仲尾 功一氏

▶ interviewer  
頭取 大道 良夫  
瀬田支店長 野崎 勇次

遺伝子や細胞を用いる「遺伝子医療」に情熱を注ぐタカラバイオ。長年磨いてきた遺伝子工学・細胞工学技術を、難病に苦しむ世界中の人々のために生かし、医療の可能性を広げる挑戦だ。同社はどんな未来の扉を開くのか。

## 新しい法律の施行が 日本の先端医療の様相を変える

大道 ●今年10月の本格稼働を目指す草津の「遺伝子・細胞プロセッシングセンター」をお訪ねしています。来年の7月には大津市にある本社機能と研究機能、三重県四日市市の遺伝子解析施設がこの草津の地に集約、統合されるそうですね。まさに新たなステージの幕が開く予感がします。  
仲尾 ■山中伸弥教授のiPS細胞で再生医療が脚光を浴びていますが、バイオ先進国の米国に追いつくために日本政府も本腰を入れて法整備や支援体制を整えています。昨年成立した「再生医療等の安全性の確保等に関する法律」（再生医療新法）により、従来は医療機関だけに許された細胞の培養や加工を外部委託できるようになります。例えば、病院で採取したがん患者さんの血液や細胞を受け取り、私どもでリンパ球を増やして免疫力を高めたくらんで病院へ、そして患者さんの体内へ戻す。そんな細胞加工

サービス業が可能になります。  
大道 ●再生・細胞医療の周辺産業が劇的に成長しそうですね。

仲尾 ■経済産業省では、国内の再生細胞医療関連産業が2050年に1.3兆円に、世界全体では15兆円にまで拡大すると予測しています。先端医療分野で米国に後れを取ってきたわが国が、法律の施行により、「世界で最も研究開発環境に恵まれた国」に変わるかもしれません。当社はかつてないこのフォロワーの風を余さず受け止め、「将来の成長エンジン」と位置づける再生細胞医療関連事業を大きく

く花開かせるために、このセンターを新設しました。草津のこの地から、タカラバイオの新たな歴史が始まります。

## 寶酒造(株)中央研究所時代に 築いたバイオ事業の基礎

大道 ●タカラバイオさんの事業について改めてお聞かせいただけますか？

仲尾 ■ひと言でいえば「バイオテクノロジーを応用して多様に展開する会社」です。領域は「バイオ産業支援事業」「食品バイオ事業」そして「遺伝子医療事業」の3事業。2002年に寶酒造株式会社（現・宝ホールディングス株式会社）のバイオ事業部門が独立して設立されましたが、そのルーツは1967年に大津に設置された寶酒造の中央研究所まで遡ります。  
大道 ●当初はお酒や調味料以外の分野で発酵技術を生かそうと、キノコ類の研究

に取り組まれていましたね。ブナシメジの人工栽培に世界で初めて成功されました。

仲尾 ■食品バイオ事業は研究所時代からのもので、京都府の京丹波町でホンシメジとハタケシメジを、三重県四日市市でホンシメジを大規模生産するキノコ事業と、昆布やポトフパウフなど日本古来の食材に関する機能性を研究して開発した健康食品・素材を提供する事業を進めています。発酵技術から始まった大津の中央研究所をベースに、現在当社の会長を兼務する大宮久宝ホールディングス株式会社代表取締役会長が79年にバイオ分野への進出を決断し、国内で初めて7品目の※制限酵素を発売しました。その後、バイオ研究者のニーズに応えるため新たな研究用試薬を次々と商品化。制限酵素の発売が、発酵工学分野から遺伝子工学分野へと事業の可能性を広げました。現在は、バイオテクノロジーの基礎研究から創業研究までの幅広い製品サービスを展開する「バイオ産業支援事業」として大きく成長しています。7品目の制限酵素からスタートした研究用試薬は、7千品目にまで増えました。

## 7千品目もの研究用試薬生産を 中国で成功させて得た強み

大道 ●なるほど。制限酵素から始まり、今や多くの研究用試薬を世界中の大学や研



遺伝子・細胞プロセッシングセンター



培養した細胞を顕微鏡で観察

※制限酵素/DNAの特定の塩基配列を認識して切断する酵素。遺伝子工学で重要な役割を果たす。  
3ページ写真：遺伝子・細胞プロセッシングセンター内の純水製造装置の前で



タカラバイオ株式会社 代表取締役社長

### 仲尾 功一氏 (なかおこういち)

1985年、京都大学農学部卒業。同年、寶酒造株式会社(現・宝ホールディングス)入社。2009年、タカラバイオ株式会社 代表取締役社長に就任。宝ホールディングス株式会社 取締役、宝生物工程(大連)有限公司 董事長、宝日生物技術(北京)有限公司 董事長、Takara Bio USA Holdings Inc. 代表取締役、Takara Korea Biomedical Inc. 代表理事会長を兼任。

## 経営理念

遺伝子治療などの  
革新的なバイオ技術の開発を通じて、  
人々の健康に貢献します。

### 会社概要

## タカラバイオ株式会社

- 資本金/149億円
- 従業員数/1,164名(タカラバイオグループ)
- 事業内容/バイオ産業支援事業、医食品/バイオ事業、遺伝子医療事業
- 本社所在地/大津市瀬田3-4-1
- URL/http://www.takara-bio.co.jp/

### プロフィール

- 1967年 寶酒造(株)中央研究所設立
- 1979年 7品目の制限酵素を国内で初めて発売
- 1995年 米国インディアナ大学と共同で「レトロネクチン法」を開発
- 2002年 会社分割によりタカラバイオ(株)設立
- 2004年 東京証券取引所マザーズ市場に上場
- 2005年 米国クロンテック社を買収
- 2009年 ヒトiPS細胞作製用試薬を発売
- 2010年 エムズサイエンス社よりがん治療薬HF10事業を取得
- 2012年 米国でエイズを対象とした遺伝子治療の治験を開始
- 2014年 日本でTCR遺伝子治療の治験(医師主導治験)を開始
- 遺伝子・細胞プロセッシングセンター開設



試薬キットや細胞培養用培地の説明を聞く、左から大道頭取、仲尾功一社長、野崎支店長

事業が占めています。

**大道** ● 研究用試薬の大半は中国の宝生物工程(大連)有限公司で製造されていますね。低コストを実現するためだと思いますが、高い信頼性が求められる研究用試薬の海外生産を軌道に乗せるまでには、ご苦労も多かったことでしょうか。

**仲尾** ■ ご指摘の通り、中国で「少量多品種の研究用試薬を安定した品質でつくり続ける」ことは数々の困難が伴いました。当社はそれを成し遂げることによって、「高いコスト競争力で全世界に販売できるシステム」という強みを手にすることができました。また、05年の米国クロンテック社の買収後は同社製品を中国で生産するなど、グループとしての収益力をさらに高めてきました。

**野崎** ● クロンテック社の買収は大きな転機になったそうですね。

**仲尾** ■ クロンテック社は蛍光タンパク質を用いた細胞機能解析技術や遺伝子解析のための優れた製品を持っていたので、当社の持つ遺伝子工学技術を補完する製品ラインアップを手に入れることができました。さらにクロンテック社の販売拠点を取り入れることで、米国、ヨーロッパなどをカバーするグローバル販売網も構築。今では、研究用試薬の売り上げの60%以上が海外での販売です。最近は

中国・インドでの販売伸び率が高くなっており、バイオ産業の発展を強く感じています。

**野崎** ● 米国での臨床試験はいかがですか？

**仲尾** ■ 米国では悪性黒色腫を対象とした第2相の臨床試験を行っています。がん細胞でのみ増殖し、がん細胞を殺傷するウイルスを直接投与する方法で、正常細胞は破壊しないため、抗がん剤で生じるような副作用はありません。他にも、米国ではHIV感染症を対象とする第1相の臨床試験も進めています。

**大道** ● 実用化に向け、着実に歩を進めておられるんですね。今まで治療が難しかった病から私たちを救ってくれる日が待ち遠しいです。再生医療新法や改正

幹細胞研究分野での製品開発にも注力しています。

## 高度な遺伝子・細胞加工技術で 遺伝子治療の事業化を目指す

**大道** ● いよいよ遺伝子医療分野のお話を伺いたいと思いますが、世間の関心が高いiPS細胞の分野でも御社の技術は生かされているのですか？

**仲尾** ■ 当社では「遺伝子や細胞が医薬品になる」遺伝子治療や細胞医療を、将来の成長事業と位置付けて取り組んでいます。例えば遺伝子治療は、体から取り出した細胞に治療に役立つ遺伝子などを導入して患者さんの体に戻す方法ですが、iPS細胞による再生医療もiPS細胞誘導遺伝子を細胞に導入するため、遺伝子治療と工程がとてよく似ているのです。私どもの一番の強みは、こうした「体の外で遺伝子と細胞をコントロールする」さまざまな技術にあります。この点を京都大学iPS細胞研究所に認めていただき、iPS細胞作製用製品を納めた実績があります。今後、細胞加工の外部委託が可能になれば、iPS細胞をはじめとした幹細胞の加工も当社で行うことができるようになるでしょう。また、iPS細胞関連試薬の販売など、

薬事法はそれを後押しすることになりますね。

**仲尾** ■ 国内では法律の施行により「再生医療等製品」の早期承認制度が整うので、遺伝子治療・細胞医療もよりスムーズな開発が可能になるでしょう。当社では新制度に合わせて医療機関向けの細胞加工事業や大学等の臨床研究に用いられるベクターの製造受託サービスなど、多様な事業を拡大していくつもりです。今後は、この遺伝子・細胞プロセッシングセンターが「国内最大級の遺伝子・細胞工場」になると期待しています。現在、日本で遺伝子導入細胞の臨床試験を行っているのは当社だけ。このアドバンテージをしっかりと生かしてビ

幹細胞研究分野での製品開発にも注力しています。

**大道** ● 細胞や遺伝子の加工はたいへん特殊な技術だと思のですが。

**仲尾** ■ そうですね。私どもが持つ技術のひとつ「レトロネクチン法」は、高効率で遺伝子を導入する方法で、遺伝子治療に用いるスタンダード技術になっています。リンパ球を増やす工程では、当社独自の技術である「レトロネクチン拡大培養法」が力を発揮します。レトロネクチン法は世界の医療機関や遺伝子治療の研究所で採用され、難病治療の臨床研究では300例以上の応用実績があります。



液体窒素を満たしたタンクで細胞を冷凍保管する

ジネスチャンスをつ捉え、事業を進展させていくつもりです。

**大道** ● 医療の新時代がこの草津から始まるのですね。

**仲尾** ■ それは世界との競争の始まりを意味します。欧米のビッグファーマに対して、小さいながらも我々の技術を最大限に生かすには「スピード」と「トライ＆エラー」が重要です。常に走り続け、とにかく挑み、ダメならすぐ方向転換できる身軽さを武器に、「ビッグ」ではなく「ファースト」を目指します。

**大道** ● これからが楽しみです。草津の研究施設への集約と統合、期待しています。本日はどうもありがとうございます。

# 競馬ファンの夢の舞台へ、競争馬を万全な状態で運ぶ

## 調教師が信頼を寄せる、優れたスタッフと最新鋭の馬運車

### 関西随一の実績と信頼を集める ストレスフリーの輸送

「馬にとって移動のストレスは大きい。私たちの使命は、厩舎が仕上げた馬の状態を完璧に保ち、無事に送り届けることだ」と話すのは、鷹野運送の鷹野衛社長。同社は日本中央競馬会（JRA）の栗東トレーニングセンターを起点に、各地の競馬場や牧場との間の競走馬輸送を行う運送会社だ。



馬と人を快適に運ぶ最新鋭の馬運車

当する馬に合った輸送方法をヒアリングするためだ。馬にはそれぞれ性格や特徴の違いがあり、輸送や積み下ろしに異なる対応が必要となる。例えば車中で隣の馬がいるのを好まない馬もいれば、体が大きいために枠を取り外さなければならぬ馬もいる。これらの要望にきめ細かく対応するために、営業担当は一頭一頭の気性や癖の情報を日頃から収集し、顧客満足度の高い輸送の実現に役立っている。

### 進化を続ける独自の馬運車が 馬と人の快適な輸送を支える

馬運車の改良にも、同社は常に取り組んできた。毎年最新の車両を独自開発している同社は、振動を低減するエアサス、ベンションを全軸に採用し、馬の様子をチェックできるモニターカメラ、馬を落ち着かせる音楽を聴かせるスピーカーカー等を装備するなど、これまでになかった工夫を凝らしてきた。

今年導入した馬運車には、マイナスイオン発生機能を備えたエアコンと、NASA（アメリカ航空宇宙局）がロケットに使用している遮熱塗料（宇宙局）が初めて採用。この新たな改良によって、空気中に浮遊する雑菌を除去し、馬の輸送熱を予防するとともに、効率よく適温を保つことに成功した。さらに、運転席の上をドライバーの仮眠場所を設けることで、同乗する厩務員のスペースを拡大し、長時間の輸送でもリラックスできる空間を確保した。

馬運車の開発には、社長自ら改良のアイデア

社だ。関西の馬匹輸送業界では群を抜く規模と実績を誇り、輸送のために特別な設計設備を施された馬運車を41台所有、1年間に運ぶ競走馬は2万頭を超えるという。

栗東トレーニングセンターには現在100余りの厩舎があるが、そのうちの4割強が同社を利用している。同社が高度な運転技術と万全の危機管理体制、顧客との緊密なコミュニケーション、最新鋭の馬運車など馬匹輸送に必要な要素をすべて高い水準でクリアしているからだ。

### 輸送中の車両トラブルを防ぐ スタッフの高い技術力と知識

同社のドライバーには、大型トラックもしくはトレーラーの運転手としての実務経験が10年以上あることと、無事故無違反であることが求められる。「これらはあくまでも最低条件。採用の際には面接だけでなく、馬運車を運転する実技試験も行っている。馬の安全を守るかはもちろんのこと、ほかの車に迷惑をかけず、気配りのできる運転ができるかも重視している。先の状況を予測し、円滑な運転ができる力が必要だから



馬運車の車内の様子

を出すとともに、現場の意見を集約して車体架装メーカーと検証にあたる。こうして開発される独自の馬運車は、レイアウトの構想を含めると誕生までに約1年もの期間を要するという。「輸送のレベルを高め、お客さまの信頼を守るためには、手間暇もコストも惜しまない。『馬も人も快適に、万全の状態を運ぶ』という、創業当初から変わらない信念のもとに、今後もよりよい馬運車の姿を追求していきたい」と、鷹野社長は強い思いを語る。

### 信頼の積み重ねこそ財産 世界を舞台に馬匹輸送を

安定して業績を伸ばしてきた同社の歴史にも波乱はあった。8年前、先代社長が52歳の若さで他界し、息子である鷹野社長が25歳で後継を継いだときだ。「父が生きている間に少しでも仕事を覚えたいと、寝る間も惜しんで働いた。そんな中で非常にありがたかったのは、調教師や厩務員の

だ。通常、札幌までの輸送には約24時間を要するが、ベテランのドライバーになると、どこに悪条件の箇所があるかすべて頭の中に入れて、最適なルートを描くことができる」と鷹野社長。確かな技術を備えたドライバーだからこそ、トラブルに対しても迅速に対応することができるという。「馬という生き物を輸送する以上、予期せぬ問題はつきもの。事態に際して、輸送のプロとして素早く判断を下し、馬の負担を最小限に食い止めることが当社のドライバーの使命だ」。

同社の危機管理体制は、ドライバーの育成にとどまらない。専門の整備部門を擁している点も他社にはない特徴だ。同社の整備士は日頃から丹念に車両メンテナンスを行い、馬運車の状態を維持している。さらに競馬場への輸送の際には馬運車に同乗し、道中のトラブルに備えている。この体制が奏功し、これまで輸送中の車両トラブルは一度も起こったことがないという。

また、毎朝未明から調教スタンドに顔を出し、調教師や厩務員と密接なコミュニケーションを図る営業担当者も、同社のハイレベルな輸送には欠かせない。輸送の依頼を受けるだけでなく、担



馬の気性や癖を把握して輸送する

方々が力になってくださったこと。先代までに築いてきた信頼関係や、つながりの深さを感じた」と鷹野社長は振り返る。苦難を乗り越え、同社は新たな展開へと向かっている。

昨年、フランスの「凱旋門賞」での競走馬オルフェールの活躍は、社会的にも大きな話題となった。同社はオルフェールを成田空港へと送り届けることで、その活躍に貢献した。競馬界でも海外が身近なものになる中で、海外を見据えた変化が訪れようとしている。鷹野社長自身もアメリカを視察し、現地の競馬場や馬匹輸送を目にして、日本との違いを実感したという。「日本の馬が海外で勝つことは日本の競馬界の悲願。その夢に当社も貢献したい。競馬界はこれから新たな発展を遂げると信じている。馬匹輸送業の海外展開も夢ではなくなるだろう。そのためにも、社員一人ひとりが意識を高め、ワンランク上の輸送を提供していきたい」と、鷹野社長は更なる飛躍への決意を語った。

※輸送熱/馬を長時間輸送する場合や、疲労が蓄積している時に輸送することで発症する病気で、風邪と同様の症状を示す。輸送車内に排泄物が蓄積することで雑菌が繁殖し空気中に浮遊することが原因とされる。



Voice 代表取締役 鷹野 衛氏

半世紀以上にわたって、馬の輸送に取り組んでまいりました。創業当初からの「馬と人を快適に運ぶ」という信念のもと、よりよい輸送環境を追求し続けています。独自に開発した馬運車と、スタッフ全員の「総合力」でお客さまの信頼に応えます。

### Profile 鷹野運送株式会社



- 本社/長岡京市調子1-12-3
- 栗東営業所/栗東市小野371-1
- 設立/1959年
- 資本金/1,000万円
- 従業員数/50名
- 事業内容/競走馬の運送

# 皮膚から薬効成分を吸収させる技術を深めて

## 医薬品や化粧品の可能性を広げる研究開発型企業。

### ヒアルロン酸とコラーゲンが

### 肌の深部へ届く「ミクロの針」に

潤いとハリのある肌を保つ成分として知られるヒアルロン酸とコラーゲン。だが、どちらも分子が大きい物質のため、ローションや美容液に配合して肌に塗るだけでは角質層の奥まで浸透しにくい。

それならば、ヒアルロン酸とコラーゲンを「ミクロの針」にして、角質層深部まで直接注入すればいい。こんな発想から美肌コスメの常識を変える化粧品を開発したのがコスメディ製薬株式会社だ。

サイズも形も絆創膏に似た半透明シート。その中央部に長さ0.2mmの超微細な突起がびっしり並ぶ。ヒアルロン酸とコラーゲンを特殊な成型法で加工したマイクロニードル（ミクロの針）だ。

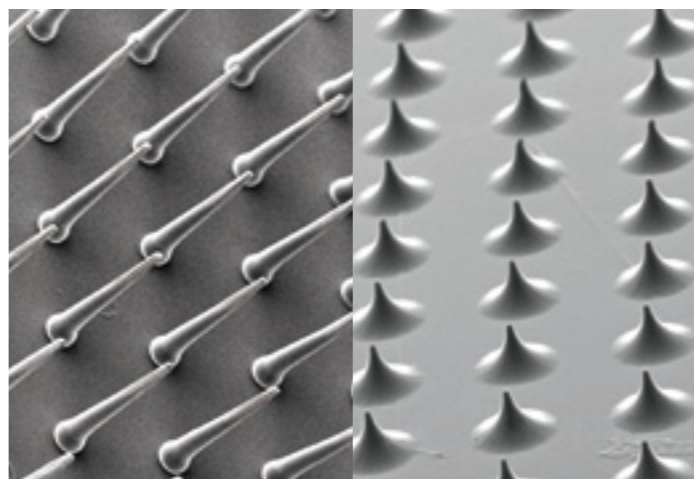
使用法は乾燥による小じわや目元・口元など、気になる場所にシートを直接貼り付けるだけ。超微細突起の先端が角質層の深部にまで届き、皮膚中の水分で溶けることで、ヒアルロン酸とコラーゲンが皮膚の奥深くまで浸透していく。同社の臨床試験では、多様な年齢層の女性22人で

12週間連続使用した結果、目尻等のしわの改善効果が客観的に確認されたうえ、腫れやかゆみといった副作用も生じなかった。

### TTSで医療に貢献するため 学内ベンチャーからスタート

薬効成分を皮膚から吸収させるTTS（経皮吸収システム）という技術をベースに、皮膚から入るものを製品として研究・開発することが、コスメディ製薬のコア・コンピタンス（競争力の中核となる強み）と呼ぶべき領域だ。「経皮吸収は飲み薬のように肝臓で代謝されることがなく、薬効成分の血中濃度を一定に保てるなどの優れた利点を持ち、狭心症治療薬や喘息治療薬、禁煙用ニコチンパッチなどに応用されている。その可能性を広げ、医療・健康・美容分野でのイノベーションに貢献することが私たちの企業理念だ」。

そう話す神山文男社長は化学メーカーの研究所長だった時にTTSに魅せられ、京都薬科大学の研究員に転身。薬学博士の権英淑氏や学生たちとの出会いが縁になり、薬科大学内ベンチャーとして有限会社コスメディを2001年に設立した。



マイクロニードルの表面(左)高さ約0.8mmは「貼る薬・ワクチン」として開発中(右)高さ約0.2mmの化粧品「マイクロヒーラー」

工学博士でもあり高分子の扱いと成型技術に長けた神山社長と、薬学と皮膚のメカニズムに詳しい権博士（現同社取締役）。この二人の知識と技術の融合で、医薬品メーカーなどからの経皮吸収に関する「困りごと」を解決する研究開発型事業を同社の一番の強みに掲げてきた。

「08年に私たちがマイクロニードルの工業的製法を確立するまでは、貼付薬が経皮吸収の唯一の方法だったため、貼るというテーマにあらゆる角度からアプローチしてきた。経皮吸収が難しい成分をどう貼り薬化するかなどの製剤開発や、貼付薬に欠かせない医療用粘着剤の研究など、国内だけでなく英国、中国等の海外医薬品メーカーとも数々の共同研究を行ってきた」。その一方で

早期からコスメ分野にも力を注ぎ、オイルジェルにビタミン類を配合して経皮吸収させる美容シートを自社ブランド品として発売したこともある。

### マイクロニードルの実用化に 世界で初めて成功

そんな同社がマイクロニードルを手掛けたのは



自社ブランド化粧品「Quanis(クオニス)」



自社開発した経皮透過試験自動サンプリング装置「TRANS VIEW(トランスビュー)」

「必然だったと神山社長は話す。「ワクチンなど高分子のものは貼付薬では経皮吸収できず、それを可能にするマイクロニードルに世界中の研究者が取り組んできたが、実用化に至っていなかった。私どもTTSの専門企業としては避けて通れないテーマ。権取締役の発案で、医薬品より短期間で開発できる化粧品への応用から手掛けてみよう」と挑んだ」。

開発目標を「市場性のある価格を実現し、大量生産できるもの」と設定。2年余りの試行錯誤を経て、ヒアルロン酸とコラーゲンをういたマイクロニードルの工業的製法を世界で初めて確立した。同社はこのマイクロニードルで作った化粧品を「マイクロヒーラー」として商標化。大手化粧品メーカー等へOEM(相手先ブランド生産)供給する一方で、

昨年、自社ブランド「Quanis(クオニス)」を立ち上げ、商品を意欲的にラインナップしている。

「マイクロニードルは製法がとても特殊なため、現在は当社でしか生産できない。取り扱いたい希望される化粧品メーカーへはOEMの形で供給

しており、結果としてその売上額が大きく伸びている。ただ、当社の本質は研究開発型企業であり、ゴールはあくまでもTTS技術による医療への貢献。マイクロヒーラーの成功で得られた収益を研究開発に投資し、医薬品分野での応用を目指したい」。

### 2大学と共同開発を進める 注射いらずの「貼る薬・ワクチン」

神山社長の「夢」がいま、京都薬科大学や大阪大学と進める共同研究の中で具現化しつつある。ヒアルロン酸のマイクロニードル技術を応用して、C型肝炎薬やインフルエンザワクチンを経皮吸収させる「投薬シート」や「ワクチンパッチ(貼るワクチン)」の開発だ。化粧品と同様のメカニズムで皮膚の深部にある免疫細胞にワクチンが到達。医師や看護師がいらない状況での自己投与が可能になれば、パンデミック(感染症の世界的な大流行)時の活用が期待されるほか、途上国のワクチン接種普及にも役立つだろう。

「大阪大学とは臨床研究段階で、8年後くらいの実用化を目指している。他にも製薬メーカーとの共同研究も進行中だ。実用化の際には当社自らが医薬品メーカーになるか、マイクロニードルの製法を製薬会社にライセンス供与するかして、投薬シートやワクチンパッチの普及に努めることになるだろう」。どちらであれ、これまでのベンチャー企業から大きく転換するのは間違いない。神山社長は「将来に備え、企業としての基礎を再構築して組織力の強化を図りたい」と力を込める。

### Voice 代表取締役社長 神山 文男氏

経皮吸収技術の研究開発で社会貢献を目指す企業です。  
貼付薬に関する多様な技術に加えて、マイクロニードルの工業的製法も確立。  
画期的な「投薬シート」や「ワクチンパッチ」の開発を進めています。



### Profile コスメディ製薬株式会社

<http://www.cosmed-pharm.co.jp/>



- 本社/京都市南区東九条河西町32
- 設立/2001年
- 資本金/7,000万円
- 従業員数/17名
- 事業内容/TTS製剤化・医療用粘着剤・HiPAS吸収促進・マイクロニードル技術等の経皮吸収製剤に関する技術開発及び受託生産、自社ブランド化粧品の開発製造その他

地域が変わる



地域活性化の現場

◎滋賀県製麺工業協同組合

## 「近江うどん」を起爆剤に多方面に活気が広がる。 協同組合が主導で地域とともにブランド化に挑戦。



「近江牛うどん」のカップ麺と「近江うどん」三層麺

新しい滋賀ブランドに育ちつつある「近江うどん」。取り組むのは滋賀県製麺工業協同組合だ。高付加価値麺を開発するとともに「誰にどう売るか」のマーケティングを実践し、着実にブランド化を進めてきた。その中から「近江牛うどん」「全国ご当地うどんサミット」など滋賀を活気づけるムーブメントも派生。多方面に“うどん熱”が広がっている。

### 県内製麺業者が夢を注いだ 「ブランド麺」の開発

県内産小麦「ふくさやか」を100%使用したうどんが生まれたのは2007年。「ツヤよし、コシよし、粘りよし」の食感を売り込むため「近江うどん『三方よし』」と命名された。開発したのは、県内の製麺業者でつくる滋賀県製麺工業協同組合。背景には消費者の嗜好の変化や人口減少による“製麺業界の衰退”という危機感があった。

「価格競争に疲弊した組合員企業に、夢を持ってもらいたい。そのためには画期的な魅力を持つ新商品がぜひ必要だと考えました。素材と製法にこだわり、滋賀の“地域性”を訴求するネーミングやパッケージにこだわって生まれた「近江うどん『三方よし』」。新しい地産地消と滋賀ブランドを育てるために、組合一丸となって取り組んだ」と語るのは同組合理事長の富江彦仁さん。

「近江うどん『三方よし』」に使用されている「ふくさやか」は滋賀県農業

技術振興センターが開発した新しい品種。従来の小麦ではできなかった明るい色の麺を作れるようになった。「食育にも貢献したい」という思いで、滋賀県産の小麦を吟味し、県全域での給食にも採用された。

ブランド化を図るにあたって、高級うどんとして価格は高めに設定し、興味を持ってもらえた県内の百貨店・スーパー等で販売を始めた。「だが、蓋を開けてみると売れ行きはいまひとつ。商品を生産することの難しさを改めて学びました」。

### 近江うどんと近江牛のコラボから 「近江牛うどん」が生まれた

ここで諦めていたら、近江うどんのブランド化はなかっただろう。富江さんたちは売れない理由を「商品特性にふさわしいターゲットを絞り込めなかった」と分析。販売チャネルを「滋賀を訪れる観光客」に切り替えた。

そこで09年に考案されたのが「近江牛うどん」。「近江うどん『三方よし』」に上質の生の近江牛をセットし、熱いだし汁を加えて、麺の弾力と肉のうま味を味わう。滋賀特産のおいしさ二重奏を奏でる逸品が誕生した。

「道の駅や高速道路のサービスエリアなど、観光スポットの飲食店と提携して普及を図った。この戦略が功を奏して、近江牛うどんの名は、だしが麺にしみ込むようにじわじわと県内へ浸透していった。同時に、近江八幡のてんびんまつりや東近江の二五八祭など滋賀の歳時イベントに近江牛うどんを精力的に出展することで、県内の認知度アップが図れました」。

### 地域に活気を招く 「全国ご当地うどんサミット」

近江うどんのブランド構築に、さらに弾みをつけようと次に打った手が、11年秋に開催した「全国ご当地うどんサミット」だ。



さまざまなイベントに「近江牛うどん」を出展。写真は「二五八祭」出展ブース



昨年、開催された大盛況の「第3回全国ご当地うどんサミット」とサミット公式キャラクター「つるきちくん」

全国のご当地うどんを滋賀に集め、来場者に食べ比べてもらってグランプリを決める。この企画は、東近江市の地域活性化を目指す地域イベントの一環として実施された。富江理事長は仕掛け人として全国を駆け回り、9府県から13種類のご当地うどんの出展を実現した。

サミット当日、近江鉄道の八日市駅周辺は人であふれんばかりの大盛況。予想を大きく上回る1万5千人が来場した。開催準備や運営に汗を流した同組合事務局の川嶋弘美さんは「その場で麺を茹でることにこだわり、出展ブース全部に給排水設備を設けましたが、準備は苦勞の連続でした。限られた予算とマンパワーで成功できたことには胸を張れますね」と話す。

3回目の昨年は2万人が来場。推計では、直接的な経済効果は7千万円弱に。間接効果を合わせると1億円近い

インパクトが東近江市にもたらされたようだ。「この盛況ぶりを見た愛知県蒲郡市から、今年11月のサミットは蒲郡市で開催したいと申し出がありました。県内イベントから本格的な全国イベントへ育つ気運が生まれてきました。サミットを機に近江うどんの認知度も高まり、稲庭うどんや讃岐うどんとのコラボレーション企画も浮上。全国ブランドへの階段を上り始めた実感が出てきました」と富江理事長。

### 新食感の「三層麺」も発売して さらに全国ブランド化が加速

「全国ご当地うどんサミット」以降、認知度を一気に高めた近江うどん。12年に「近江牛うどん」を道の駅等でカップ麺として販売すると即座に反響を呼び、いまでも年間1万食が売れている。

昨年11月に発売した「近江うどん『三層麺』」は、パスタに使われる小麦粉（セモリナ粉）で打ったコシの強い麺を、ふくさやかの麺で挟む三層構造になっている。なめらかさとコシの強さを楽しめる新食感のうどんだ。近江の麺職人がこだわった「三層麺」と「三方よし」を近江うどんの中核商品として需要の拡大を目指している。「小さな規模でも知恵を絞れば大きな風を起こせる。その自信を持てたことが、組合として得た一番の収穫です」と富江理事長は話す。



近江牛うどんブランド化のための会議

# 高齢化が進む中国

texted by 滋賀銀行 前上海駐在員事務所長 戸藤 和俊

世界第2位の経済大国となった中国。経済発展とともに人々の生活は徐々に豊かになっているものの、一人当たりのGDPは6,747ドル(約688千円)と、日本の38,494ドル(約3,926千円)に比べ5分の1以下である。30年以上続いた「一人っ子政策」により人口増加が抑制され、急速な高齢化が進行しており、今後、大きな社会問題となることが予想される。

## 高齢化社会に突入した中国 生活環境も変化

2013年末、中国の高齢者人口は60歳以上が2億243万人(総人口の14.9%)、65歳以上は1億3,161万人(同9.7%)となった。65歳以上の人口割合が昨年25%を越えた日本は、すでに“超”高齢社会に突入しているが、中国には65歳以上の高齢者が日本の4倍以上いる計算だ。今後、2020年には60歳以上が約2億3,400万人、65歳以上は1億6,400万人になるとも予想されている。

そしてこの20年、経済発展にともなって中国の人々の食生活は大きく変化している。私が昼に日本料理店でうどんを

啜っていると、横ではすき焼きやステーキ、舟盛りの刺身を食べている中国人サラリーマンを見ることも多い。生活習慣病は当たり前、糖尿病患者が1億人を超え、予備軍は約5億人いると報告されている。この激動の20年を生きてきた40代・50代の人々が10年20年後、老後の生活を健康的に営んでいるとは考えにくい。

## 増える「空巢老人」

また、若者が故郷から都市部に出稼ぎをし、親から離れて生活するようになったことで、残された夫婦だけ、あるいは独りで生活している高齢者(=空巢老人)が増加している。孤立していく高齢者が

安心安全に生活していくためには、社会保障面(財政・インフラ)のさらなる改善が求められている。

## 上海市郊外の老人ホーム

昨年、上海市内から車で40分の郊外に老人ホームが開業した。地上8階のマンション風の建物は、玄関を入ると広々としたロビー、きれいな食堂がある。奥の広間では15人ほどの輪の中で介護士が体操を教えていた。日本でもよく見かける風景だ。

一人当たりの入居費用は入所保証金が30,000元(約50万円)、最低ランクの部屋で約3,000元(約5万円)／月、南



上海市郊外に開業した5つ星級の設備を有する老人ホーム

向き個室になると約8,300元(約14万円)／月となる。

中国では、定年(女性50歳~55歳、男性60歳)になると積立額に応じて違いはあるものの、年金が支給される。昨年50歳で定年退職した知人女性の年金は月額2,900元(約47,000円)とのことだった。物価上昇等を勘案して年金支給額は増加しているが、一定の貯蓄が無ければ、老人ホームへの入居も難しい。

## 中国での良き慣習が 高齢者のコミュニティーを形成

北京市内南東部に、世界遺産でも有名な天壇公園がある。通常、35元(約570円)の入園料が必要だが、北京市内の65歳以上の高齢者等には無料で解放されている。北京市政府の高齢者対策の一環である。

このような有料公園の無料開放は中国各地で実施されており、朝夕はもちろんのこと、週末になると朝早くから大勢の高齢者が公園に集まってくる。太極拳、ヨガ、舞踊、体操などで体を動かしたり鍛えたりする人もいれば、トランプ、将棋などを仲間と楽しむ人もいる。日本ではあまり見かけないコミュニティーの場

だが、仲間と体を動かし、会話し、笑いあうすばらしい習慣だ。高齢者の心身の健康や生きがいにもつながっているのではないだろうか。

## 日本の高度な医療・介護の提供

翻<sup>ひるが</sup>って日本は世界一高齢化が進んでいる。医療、高齢者介護産業、社会インフラにおいては、中国をはじめ東アジアで一步も二歩も先んじており、これまで培った経験やノウハウは、今後、中国が高齢化社会を乗り切るための大きな示唆を与えるだろう。

高齢者介護施設の建設や運営、在宅介護サービス、介護機器、介護用品などの分野においては、中国各地で展示会やビジネスミッションが開催され、各国の企業がこの巨大シルバー産業市場を大きなビジネスとして促している。この分野でビジネス展開していくには、中国人の生活スタイル、文化、法律、制度など、理解し越えなければならぬ壁は多そうだが、近い将来、日本の技術やノウハウが中国における高齢化社会で浸透し役立っていることを期待したい。

## 第1回ものづくり商談会 @バンコク2014

6月20、21日の2日間、バンコクにて製造業の商談会「ものづくり商談会@バンコク2014」が開催された。主催はファクトリーネットワークアジア。同社は中国で過去16回の開催実績があるが、東南アジアでは本商談会が初開催である。当行を含めた地方銀行や自治体など21団体が共催し、150社の企業が出展した。タイの政情不安で開催自体が不安視されていたが、東南アジアで最大規模の国際展示会「Manufacturing Expo」と同時開催であったこともあり、来場者数1,121社に達するなど盛況のうちに閉幕した。

運営方法は、出展企業の製品やサービスをウェブで事前に公開し、商談申込を幅広く受付する。一方で主催者が出展者の商談案件に合う企業を独自に探す。商談日時や要望の調整を主催者が行い、開催日の数日前には商談設定を完了する。中国での開催経験によるノウハウ蓄積の結果、有効商談率の高いシステムが構築されている。商談件数の多さだけでなく、面談内容も充実していると出展企業から好評であった。

東南アジアにおける製造業の結節点と呼ばれるタイ。会場の熱気より、この商談会が今後ベトナムやインドネシアに進出する日系企業も巻き込んだ規模となる可能性を感じた。来年は出展企業ブースを400社に拡大し開催する予定だ。本商談会を東南アジアでの新たな調達先や販売先との出会いの場として活用されることをお勧めしたい。

### 「ものづくり商談会@バンコク2014」

出展対象企業：製造業および製造業企業にサービスや製品を提供する非製造業  
出 展 料：72,000/ブース(約23万円)  
※当行等の共催者経由の場合、60,000/ブース(約19万円)  
共 催：地方銀行および自治体等21団体  
協 賛：カシコン銀行、バンコック銀行、NNA(Thailand) Co.,Ltd.

(しがぎんアジア月報7月号より)バンコク駐在員事務所長 河村正弘



上海市内で介護用品を販売している専門店



天壇公園で音楽に合わせ踊りを楽しむ高齢者



# 再び回復に向かい、緩やかな回復基調が 続いている

ア  
ナ  
リ  
ス  
ト  
レ  
ポ  
ー  
ト

県内景気  
天気図

現在の景気



生産活動



個人消費



民間設備投資



住宅投資



公共投資



雇用情勢



3か月後の景気



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



びわ湖大花火大会 / 大津市

## 県内景気の動向

**現状** 製造業の生産活動は在庫の増加から生産調整に入っているものと考えられるが、需要面では、消費税増税による買い控えから多くの項目で大幅マイナスとなった前月の状況に比べると、マイナス幅が縮小するなど、増税の影響は一部で和らいできたと思われる。したがって県内景気の現状は、前月みられた急ブレーキの状況から、再び回復に向かい、緩やかな回復基調が続いていると考えられる。

県内製造業の生産活動の現状を鉱工業生産指数でみると、水準は引き続き窯業・土石製品や化学などは低く、電気機械や輸送機械などは高いものの、前月に比べると、電気機械などはわずかに上昇したが、金属製品やはん用・生産用・業務用機械、窯業・土石製品などは大きく低下したため、原指数は微増にとどまり、季節調整済指数は前月に続きマイナスとなった。出荷と製品在庫の状況を見ると、意図せざる在庫増加局面に入ってきた。

需要面では、消費税増税後2か月目に入り、駆け込み需要の反動減が引き続きみられる項目と、徐々に和らいできた項目が混在している。まず、大型店売上高は家具・家電・家庭用品や衣料品などで引き続き前年を大きく下回っているものの、ウエイトの高い飲食料品が好調に推移しているため、全店ベースでの全体の伸び率は前月を上回った。乗用車の新車登録台数は前月に続きマイナスとなったが、マイナス幅が縮小し、軽乗用車の新車販売台数は好調が続いている。また、新設住宅着工戸数においては持家が5か月連続、分譲住宅も4か月連続のそれぞれマイナスとなり、全体では4か月連続で前年を大きく下回っているものの、貸家が4か月ぶりの大幅プラスとなった。さらに、民間設備投資ではトラックの新車登録台数は8か月連続のプラス、民間非

居住用建築着工床面積の3業用計も2か月ぶりの大幅プラス、公共工事の請負件数は4か月連続、金額も5か月連続の大幅プラスとなっている。また、雇用情勢をみると、新規求人数は20か月連続の増加となっているが、新規求職者数はマイナスが続いているため、新規求人倍率は高水準が続き、有効求人倍率も6年ぶりの1倍超となった。

このような状況下、5月下旬から6月上旬にかけて実施した「県内企業動向調査」によると、今期(4-6月期)の自社業況判断DIは駆け込み需要の反動減などの影響により、前期(1-3月期)の+19から-9に28ポイントの大幅悪化となったものの、次期(7-9月期)の見通しは7ポイント上昇の-2となった。

**今後の動向** 生産活動面では再び回復に向かい、需要面では個人消費関連は比較的早期に回復基調に戻るとみられるが、住宅などの投資関連は反動減の影響が根強いと、全体的には緩やかな回復局面が続くものの、弱含みの状況にとどまるものと思われる。

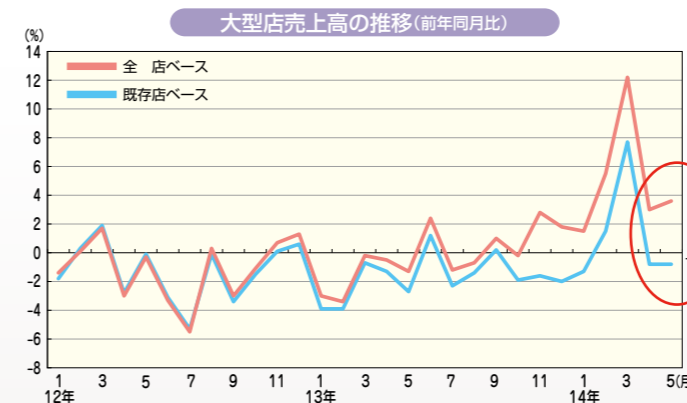
詳しくみると、県内製造業の生産活動は、回復基調がみられる国内需要に加え、海外需要も米国景気の堅調な回復が持続するとみられるため、消費税増税後の在庫調整が軽微に終わり、再び回復に向かうものと思われる。

需要面では、個人消費については、光熱費の上昇や消費税増税といったマイナス要因から買い控えの傾向は根強いと考えられるが、上記「県内企業動向調査」の特別調査によると、賃上げやボーナス支給額の増加による家計収入の増加が見込まれるため、早晚、回復基調に戻るものと考えられる。しかし、新設住宅着工などの投資関連需要については、駆け込み需要が大きかった分、反動減も大きいと思われるため、力強さはなく盛り上がりには欠けた状態が続くと思われる。

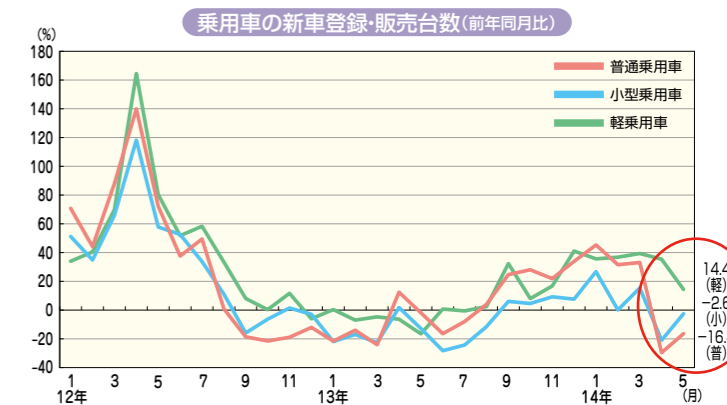
## 「大型店売上高(全店ベース)」は増税の影響はあるものの前月の伸びを上回る

2014年5月の「消費者物価指数(生鮮食品を除く総合/大津市/2010年=100)」は102.6、前年同月比+3.0%、前月比+0.4%となり、前年比では13か月連続、前月比でも4か月連続のプラスとなっている。これは、エネルギー(電気代、ガス、灯油、ガソリン)の上昇が続いている(前年同月比+8.0%、前月比+3.0%)ことに加え、消費税増税の影響からほとんどの品目で上昇し、なかでも菓子類や室内装備品、通信、理美容サービスなどが大きく上昇したためとみられる。なお、食料(酒類を除く)及びエネルギーを除く総合(いわゆる「コアコア指数」)でも前年同月比+2.2%、前月比+0.1%となり、今後の動向が注目される。「可処分所得(大津市)」は8か月連続のプラスとなり(前年同月比+8.2%)、「家計消費支出(同)」は2か月ぶりのプラスとなった(同+8.5%)。品目別に4月と5月を比較してみると、白物家電などの家庭用耐久財の購入や住宅設備の修繕、維持のための費用は反動減が依然続いているが、食料品や外食、洋服、自動車等維持、理美容サービスなどの費用は回復の動きがみられる。

このような所得・消費環境のなか、消費税増税後2か月目の5月の「大型店売上高(全店ベース=店舗調整前、対象店舗数は100店舗、前年は93店舗)」は前年同月比+3.6%となり、4月の伸び率(同+3.0%)を上回った。品目別で見ると、4月と同様に「家電機器」(同-17.1%)や「家庭用品」(同-8.8%)、「家具」(同-6.5%)をはじめ「衣料品」(同-5.9%)などは前年を大きく下回ったものの、ウエイトの高い「飲食料品」が12か月連続で増加している(同+7.7%)。一方、「既存店ベース(=店舗調整後)」の売上高は「飲食料品」が12か月連続のプラス(同+2.5%)となっているものの、他の品目が大幅のマイナスとなったため、全体では前月に続きマイナスとなり伸び悩んだ(同-0.8%)。消費税増税の影響については、飲食料品では前月に続き軽微にとどまっているものの、他の品目では依然として悪影響がみられ、今後の動向が注目される。



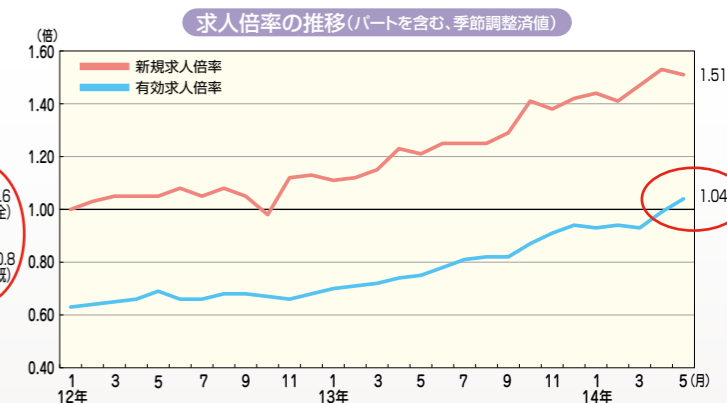
5月の「乗用車新車登録台数(登録ナンバー別)」は、「普通乗用車(3ナンバー車)」「小型乗用車(5ナンバー車)」ともに前月に続きマイナスとなったものの、マイナス幅は前月に比べ縮小したため(順に1,062台、前年同月比-16.4%、1,102台、同-2.6%)、2車種合計でもマイナス幅は縮小し、反動減の影響は少し和らいできたと思われる(2,164台、同-25.4%→同-9.9%)。一方、「軽乗用車」は10か月連続かつ大幅のプラスとなり(1,991台、同+14.4%)、消費税増税の影響は軽微にとどまっているものと考えられる。



## 「有効求人倍率」は6年ぶりの1倍超

5月の「新規求人数(パートを含む)」は8,115人(前年同月比+4.4%)で、20か月連続のプラスとなり、一方、「新規求職者数(同)」は6,123人(同-15.0%)と10か月連続のマイナスとなっている。「新規求人倍率(パートを含む、季節調整済値)」は1.51倍(前月差-0.02ポイント)となり、引き続き1倍を大きく上回り、「有効求人倍率(同)」は1.04倍(同+0.05ポイント)となり、08年6月以来6年ぶりの1倍超となった。

産業別の「新規求人数」をみると、「製造業」(1,433人、同+29.8%)は4か月連続の大幅プラス、「医療、福祉」(1,412人、同+2.9%)と「卸売・小売業」(1,058人、同+6.9%)はともに3か月連続のそれぞれプラスとなったものの、「サービス業」(1,138人、同-2.0%)は9か月ぶり、「建設業」(420人、同-5.2%)は2か月ぶりのマイナスとなった。



# ベースアップを実施する企業は全体の4分の1

Text by しがぎん経済文化センター 中村 雅臣

国内経済がデフレ脱却から物価上昇に向かうなかで、企業の賃上げに対する関心が高まっている。当社では県内企業の賃上げの実施状況を把握するために、「滋賀県内企業動向調査(4-6月期)」の特別項目として調査を行った。この結果、2014年度中にベースアップを実施する企業は全体の4分の1で、定期昇給を含めると3分の2の企業が賃上げを実施する予定であることが分かった。

**【調査の概要】**

- 調査名:「滋賀県内企業動向調査(特別項目)」
- 調査時期:2014年5月23日～6月6日
- 調査対象先:938社
- 有効回答数:383社(有効回答率41%)
  - うち製造業: 179社(有効回答数の構成比 47%)
  - うち建設業: 67社(有効回答数の構成比 17%)
  - うち非製造業:137社(有効回答数の構成比 36%)

**【用語の説明】**

- ・ベースアップ(ベア)
  - 「賃金表」(学歴、年齢、勤続年数、職務、職能などにより賃金がどのように定まっているか表にしたもの)の改定により賃金水準を引き上げること。
- ・定期昇給(定昇)
  - 毎年一定の時期を定めて、社内の昇給制度に従って行われる昇給のこと。

## 全体の3分の2が賃上げを実施

平成26年4月1日から平成27年3月31日までの1年間における賃上げの実施状況(予定を含む)をたずねたところ(図1)、「賃上げをする(定期昇給、ベースアップの両方)」は25.3%で、全体のおよそ4分の1を占めた。「賃上げをする(定期昇給のみ)」(40.7%)と合計した「賃上げをする」企業の割合は66.0%で、全体の3分の2に達した。「据え置きにする」は約2割の19.3%で、「未定」は約1割の10.4%だった。「賃下げをする」は0.3%とわずかだった。

「その他」(2.1%)の具体的な内容としては、「個々の能力により(判断する)(木材・木製品)」「若手から中堅(40代)までは定昇・

ベアあり。ベテラン(50代以降)は定昇のみ(卸売業)」「特定の従業員のみベア(小売業)」など、一律の対応ではなく、従業員の能力・年齢ごとに対応する意見がみられた。

## 業種別では、製造業がリード

賃上げの実施状況を「業種別」にみると(図2)、「賃上げをする」の割合は、製造業が68.1%と高く、建設業で67.2%、非製造業で62.8%となった。

業種別に詳しくみると、「賃上げをする(定期昇給、ベースアップの両方)」は化学で55.6%と5割を超え、精密機械(40.0%)、金属機

械(37.5%)など、回答のあった22業種中6業種で3割以上となった。

さらに、「賃上げをする(定期昇給のみ)」を加えた「賃上げをする」の合計では、製造業では特に一般機械が9割を超えたほか、化学、窯業・土石、金属製品、電気機械などで8割を超えた。非製造業では、その他の非製造業が8割、小売業が7割近くとなった。

## 実施率は、企業の規模に比例

「資本金規模別」にみると(図3)、「賃上げをする(定期昇給、ベースアップのみ)」の割合は「個人、1千万円」では19.3%だったが、規模が大きくなるほど割合が上がり、「1億円超」では38.5%と「個人、1千万円」の2倍になった。「賃上げをする(定期昇給のみ)」を加えた「賃上げをする」の合計の割合も同様に、「個人、1千万円以下」では55.4%だったが、規模が大きくなるほど割合が上がり、「1億円超」では80.8%と8割に達した。

## 賃上げをする理由は、「従業員の確保、モチベーションアップ」が8割超

「定期昇給とベースアップの両方」と「定期昇給をする」と答えた企業に「賃上げをする理由」をたずねたところ(図4)、「従業員の確保、モチベーションアップのため」が85.7%で圧倒的に多かった。次いで「物価上昇に配慮するため」(25.8%)、「業績が改善したため」(25.0%)と続き、「同業他社が賃上げをする見通しのため」は6.6%にとどまった。「その他」(3.3%)では、「消費税増税のため(その他の製造業、小売)」「補助金の条件であるため(建設)」などの意見がみられた。

一方で、「据え置きにする」または「賃下げをする」と答えた企業に「賃上げをしない理由」をたずねたところ(図5)、「業績が改善しないため」が77.1%で、8割近くにのぼった。「内部留保を高めるため」は18.6%だった。「他を優先するため」(11.4%)では、

具体的に「人材育成(建設・小売)」「設備投資(サービス)」「ボーナスで加味する(繊維)」などの意見がみられた。

## 「従業員の能力向上・評価制度の見直し」などで待遇改善を図る

賃上げについて自由に意見を求めたところ、実施状況に関わらず、今後の見通しは不透明だと警戒する企業が多かった。そのような状況下で、一部では「人材育成に注力する」「人事評価体系を見直す」など、従業員の能力向上により、賃上げを含めた従業員の待遇改善を図ろうとする意見がみられた。

## 賃上げに関する意見(動向別、抜粋)

### 【賃上げをする(定昇、ベアの両方)】

- ・生産性を向上させ、時間外労働を減らす。そこを原資として賃上げしていく。(金属製品)
- ・売上が計画を上回っているため、リーマン・ショック後にダウンした額を元に戻す。(建設)
- ・有能な人材を確保するために必要であるが、従業員の個々の能力や実績をどのように評価するかが課題である。(運輸・通信)

### 【賃上げをする(定昇のみ)】

- ・将来的に人手不足が予想されるため、4年ぶりに定期昇給を実施する。(紙・パルプ)
- ・業績は不安定であるが、社会情勢も考慮しつつ少額ながら昇給させる。(小売)
- ・今後の見通しが不透明であるため、思い切った賃上げは不可能。部署によっては見送りもある。(サービス)

### 【その他(据え置きにする、など)】

- ・従業員のモチベーションを上げたいが、今後のために内部留保を蓄積する。(精密機械)
- ・一過性の売上増加と捉えている。今後安定した業績の回復が見込めた時点で判断する。(建設)
- ・利益が出れば社員に還元することは変わらない。次のステージに向け就業規則の見直しや給与規則も改正し健全経営に向かう。(その他の非製造業)

※本調査の詳細は、当社ホームページ「滋賀ビジネスレポート」にて掲載中  
<http://www.keibun.co.jp/economy/business-report/>

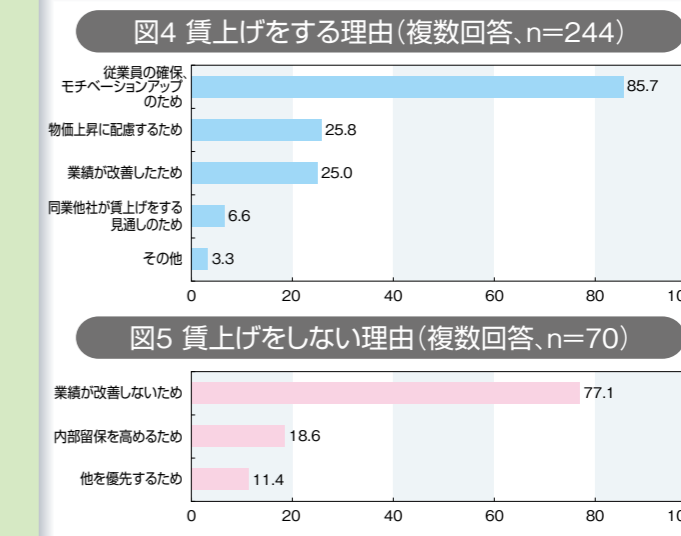
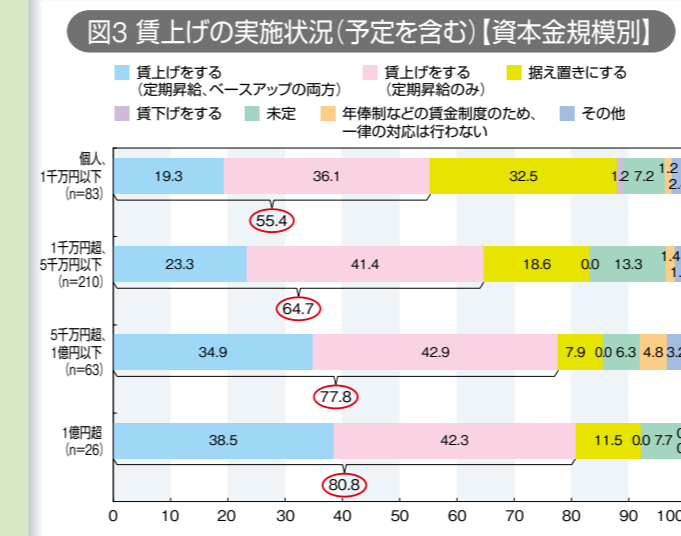
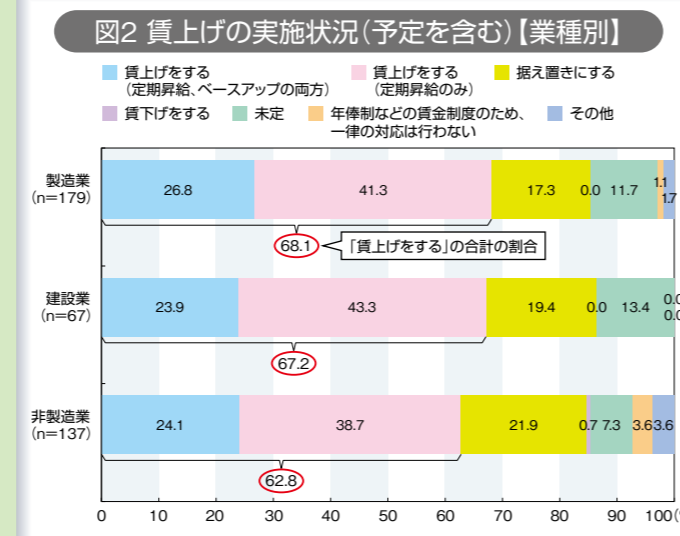
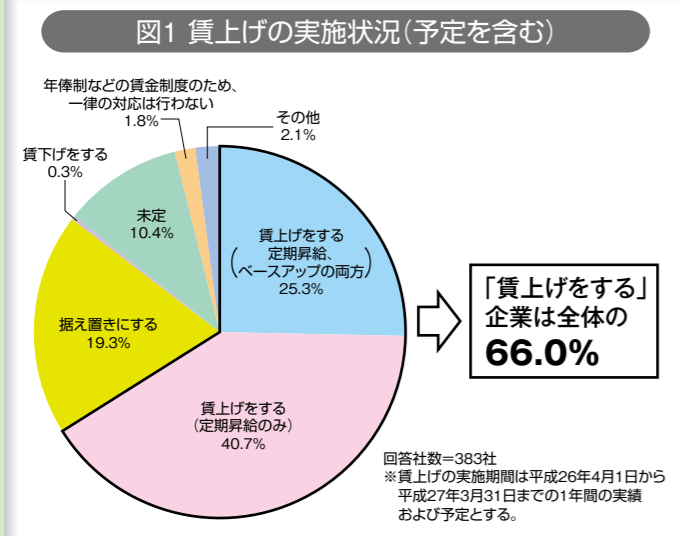


Table with columns for 項目 (Year/Month), 生産 (Production), 出荷 (Exports), 製品在庫 (Inventory), 消費者物価指数 (CPI), 大津市勤労者世帯 (Tsuji City Workers), 大型小売店販売額 (Large Retail Sales).

Table with columns for 項目 (Year/Month), 生産 (Production), 出荷 (Exports), 製品在庫 (Inventory), 消費者物価指数 (CPI), 全国勤労者世帯 (National Workers), 大型小売店販売額 (Large Retail Sales).

Table with columns for 項目 (Year/Month), 乗用車新車登録台数 (New Car Registrations), 民間非居住用建築物床面積 (Private Non-residential Building Area), 新設住宅着工 (New Housing Starts), 公共工事請負金額 (Public Works Bid Amount), 求人倍率 (Job Vacancy Rate), 雇用保険受給者数 (Unemployment Insurance Recipients).

Table with columns for 項目 (Year/Month), 乗用車新車登録台数 (New Car Registrations), 機械受注額 (Mechanical Order Amount), 建設工事受注額 (Construction Order Amount), 民間非居住用建築物床面積 (Private Non-residential Building Area), 新設住宅着工 (New Housing Starts), 公共工事請負金額 (Public Works Bid Amount), 求人倍率 (Job Vacancy Rate), 完全失業率 (Unemployment Rate).

Table with columns for 項目 (Year/Month), 常用雇用指数 (Full-time Employment Index), 所定外労働時間 (Overtime Hours), 常用労働者の賃金指数 (Wage Index of Full-time Workers), 企業倒産 (Company Bankruptcy), 手形交換高 (Bill Exchange Volume), 不渡手形発生高 (Non-payment of Bills), 銀行取引停止処分 (Bank Transaction Suspension), 業況判断DI (Business Sentiment DI).

Table with columns for 項目 (Year/Month), 常用雇用指数 (Full-time Employment Index), 所定外労働時間 (Overtime Hours), 常用労働者の賃金指数 (Wage Index of Full-time Workers), 貿易 (Trade), 経常収支 (Current Account), 円相場 (Yen Exchange Rate), 日経平均株価 (Nikkei Average Stock Price), 長期プライムレート (Long-term Prime Rate), M2 (M2), 業況判断DI (Business Sentiment DI).

今月の注目データ (Key Data of This Month). 家計消費は回復の兆し (Household Consumption Shows Signs of Recovery). 可処分所得と家計消費支出の推移 (大津市) (Disposable Income and Household Consumption Expenditure Trends (Tsuji City)).

(注) ① P印は速報値、R印は修正値、※は暦年。② 「前月比」は季節調整値、「前年比」は原数値の前年比増減(▲)率、%。③ 「民間非居住用建築物床面積」は、鉱工業用、商業用、サービス業用の合計。④ 「業況判断DI」=「かなり(やや)良い」の回答割合 - 「かなり(やや)悪い」の回答割合。⑤ 「常用雇用指数」「所定外労働時間指数」「常用労働者の賃金指数」は事業所規模30人以上。⑥ 「機械受注額」は船舶・電力を除く民間。⑦ 「建設工事受注額」は大手50社の民間工事。⑧ 「円相場」は東京・銀行間直物中心・平均。

「滋賀県・全国の主要経済指標」は、KEIBUNホームページ(http://www.keibun.co.jp/)の「経済情報」でご覧いただけます。

# 着眼大局



滋賀銀行 常務取締役  
奥 博

## 「ビッグデータ」

ミニマムスタンダードの経済情報を得る毎朝の新聞に「ビッグデータ」「クラウドサービス」「スマートホン」「タブレット」等のICT\* 関連の用語が載らない日はありません。ICTが経済活動や暮らしの中に「なくてはならないもの」として、浸透してきている証しであると思います。

企業内に蓄積される情報だけでなく、インターネット上の映像情報や気象情報、位置情報(GPS)やソーシャル情報等の圧倒的な量の情報(まさにビッグデータ)が、手軽に手に入るクラウド環境も整ってきました。

歴史を振り返りますと、「情報を制する者が世界のビジネスを制す」といわれています。身近な具体例として、将棋の世界で将棋ソフトがプロ棋士に勝てるようになりました。将棋好きな開発者が自身

の経験を基に多くても約500個のパラメータを設定し、ロジカルに数手先を読むという従来の「人間的思考法」ではなく、過去の「勝ちパターン」の大量棋譜データから勝利するための「次の一手」を選び出す手法は、情報活用の新しい可能性を示すものです。まさに企業規模に関係なく、情報を基にお客さまの嗜好を捉えたアイデアや知的財産が価値を生む時代の到来です。

銀行におけるこれまでのICT利用は、業務効率化やリスク管理等の内部利用が中心でした。これからは、お客さまが便利に銀行をご利用いただくツールとして、前向きな利用を図るべきと確信しています。お客さまが利用されるICTサービスを「おもてなし」の心を持ってサポートできる人材の育成と企業風土の熟成に努めて参ります。

\*ICT:Information and Communication Technology(情報通信技術)



## 《イチ押し! pick up》

### 会社DATA 株式会社ボーンフリー

- 本社/彦根市京町3-4-61 ■創業/1973(昭和48)年
- 代表/藤野 寿男
- 従業員数/90名
- 事業内容/アパレル小売業
- 問い合わせ先/TEL:0749-23-7524
- URL/http://www.bornfreegroup.com/  
9月より各店舗で「滋賀ダウンPOP UP SHOP」を開催。  
詳細はホームページで発表。

## 最高品質のツイードを使用した 2014年モデルの「滋賀ダウン」

創業41年を迎えた滋賀最大級のセレクトショップ株式会社ボーンフリー。「自由で気ままなジーニングを通じた心地よいライフスタイル」を提案し、現在14店舗(うち2店舗は岐阜県)の運営と多数のオリジナルブランドを展開している。

そんなボーンフリーが2011年に発売したダウンジャケットが「滋賀ダウン」。滋賀県米原市にある日本屈指のシュラフ(寝袋)メーカー株式会社ナンガとコラボレーションした商品だ。軽くて薄いのにも暖かいと年々

支持され、今年で5シーズン目を迎えた。その最新モデルが登場した。注目の2014年モデルは、ツイードの王様といわれる「ハリスツイード」を使用し、これまでにない伝統と格式というキーワードを加えた。もちろんアウトドアアイテムとしての機能を保持するため、昨年同様「欧州産ダウン」を使用し、細かいディティールもこれまで通りだ。さらなるバージョンアップを遂げた「滋賀ダウン」。寒冷地はもちろんタウンユースとしても十分楽しめる逸品に仕上がっている。

## 県内データ あれこれ

### ● 宿泊旅行統計調査

## 外国人宿泊客は2年連続増

### 東アジアを中心に増加

今回は国土交通省が公表している「宿泊旅行統計調査」(平成25年1月~12月)についてみてみたい。

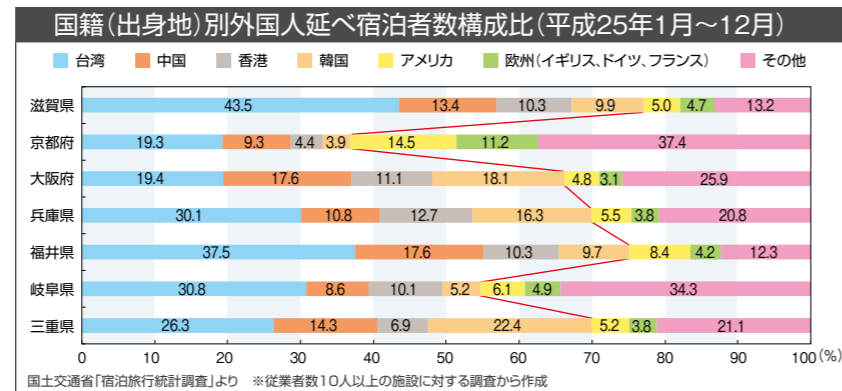
滋賀県の平成25年の延べ宿泊者数は前年比3.4%減の407万4,590人で、2年連続で減少し、近隣府県では唯一、前年比マイナスとなった。

一方、外国人延べ宿泊者数は前年比15.7%増の13万1,880人で、2年連続で増加した。外国人延べ宿泊者を国籍(出身地)別で見ると、台湾が最も多く(43.5%)、中国(13.4%)、香港(10.3%)、韓国(9.9%)と続いた。この4カ国の合計は77.1%と7割を超え、東アジアからの宿泊客の多さがうかがえる。近隣府県と比べても7割を超えたのは滋賀県と福井県(75.1%)だけだ。

このように県内の外国人宿泊客は増加基調にあり、伸び率は前年比15.7%となっているものの、全国平均の前年比での伸び率(27.4%)と比べると見劣りする。

先般、県内の琵琶湖畔にある約40の観光施設と地元の観光協会が連携し観光誘致の実行委員会が組織された。このような取り組みが広がりをみせ、県内の豊かな観光資源を生かした、観光による地域経済の活性化を期待したい。

(株)しがぎん経済文化センター 吉川 友



## SHIGAGIN TOPICS

### 「『しがぎん』エコビジネスマッチングフェア2014」を開催

当行は7月3日、「『しがぎん』エコビジネスマッチングフェア2014」を琵琶湖ホテルで開催しました。お取引先86社・団体が出展し、1,660名にご来場いただきました。

本フェアは当行の豊富なネットワークを活用して、環境ビジネスや医療・健康関連産業に取り組みされるお取引先と県内外の企業とをマッチングするものです。お客さまの販路開拓・技術提携・共同開発等をサポートすることで、新たな事業展開にお役にいただきたいとの願いを込めています。

7回目となる今年は新たに「滋賀健康創生特区コーナー」を設置し、「地域の“ものづくり力”を活かした『滋賀健康創生』特区」の取り組みや支援策をご紹介。また、昨年に引き続き「アジア進出サポートコーナー」や「『しがぎん』アジアセミナー」では、アジアビジネスに関する最新情報をご提供しました。

当日の有効商談件数は705件にのぼり、活発な交流の場となりました。出展企業からは「サポートのおかげでアポイントが難しい企業の担当者にも会えた」「昨年のフェアで会った方が『もう一度会いたい』と足を運んでくださり、本当にありがたかった」などのお声をいただきました。



活発な交流・商談が行われた出展ブース

「これから」のことを一緒に。

パーソナル

# 資産運用・保険のご相談は 土日も営業のパーソナルへ。

滋賀県内に3カ店設置している「パーソナル」ではお客さま一人ひとりのライフスタイルに合わせて、納得いくまでご相談いただけます。

## 資産運用相談



パーソナルでは豊富な運用商品の中からお客さまに最適な商品をご案内いたします。

### 取扱商品の一例

- 投資信託 ●保険商品(一時払終身保険・年金保険等)

## 保険見直し相談

こんなお悩みありませんか?



パーソナル専用商品を取り揃え専門スタッフが生命保険に関するお悩みを解決!

### 取扱商品の一例

- 医療保険、がん保険、学資保険、定期保険、収入保障保険等



でも、平日は仕事で忙しくてなかなか相談できないなあ。

でも大丈夫!!

パーソナルでは土日も平日も17時までご相談いただけます



## ピックアップセミナー(予約制)

パーソナルでは、下記セミナーの他にも皆さまの暮らしに役立つ無料セミナーを随時開催しております。詳しくは、各パーソナルまで。

### 南草津パーソナル

日時 9月3日(水) 10:00~11:30

テーマ 【知っておきたい「いま」と「これから」】 さあ、はじめよう!セカンドライフのお金対策

定員 20名



●南草津パーソナル ●支店・出張所 ○店舗外ATM

### 南草津パーソナル出張所

〒525-0050 草津市南草津2-5-14

フリーダイヤル 0120-219-008

平日9:00~17:00(銀行休業日を除く) 土・日10:00~17:00

### 草津パーソナル

イブニング

日時 8月19日(火) 18:00~19:00

テーマ <お仕事帰りに気軽に学ぶ> なるほどNISA!~貯蓄から投資へ~自分スタイルの投資法を見つけてみませんか?

定員 15名



●草津パーソナル ●支店・出張所 ○店舗外ATM

### 草津パーソナル出張所

〒525-0037 草津市西大路町1-28

フリーダイヤル 0120-521-051

平日9:00~17:00(銀行休業日を除く) 土・日10:00~17:00

### 大藪パーソナル

休日

日時 8月30日(土) 10:30~12:00

テーマ 物価上昇に備えよう! ~時代は貯蓄から投資へ~

定員 30名



●大藪パーソナル ●支店・出張所 ○店舗外ATM

### 大藪パーソナル(大藪支店内)

〒522-0053 彦根市大藪町20-5

フリーダイヤル 0120-414-435

平日9:00~17:00(銀行休業日を除く) 土・日10:00~17:00

\*セミナーは定員になり次第締切らせていただきます。また、セミナー後に金融商品のご提案・勧誘をさせていただくことがございますので、あらかじめご了承ください。