

調査レポート

2007
8

No.133

- 道内経済の動き
- 道内企業の経営動向（平成19年4～6月期実績、平成19年7～9月期見通し）
- 中小企業の研究開発における特許保護のあり方

● 目 次 ●

道内経済の動き	1
調査：道内企業の経営動向	4
経営のポイント：原材料価格の上昇が重荷に －企業の生の声－	12
経営のアドバイス：中小企業の研究開発における 特許保護のあり方	15
主要経済指標	22



道内経済の動き

最近の道内景気は、総じて横ばい圏内で推移している。

需要面をみると、公共投資は、国および地方自治体の財政面での制約から減少している。住宅投資は、月によって変動はあるものの幾分低調に推移している。個人消費は、雇用・所得環境に目立った改善がみられず、横ばい圏内の動きが続いている。設備投資は、製造業の能力増強投資を中心に幾分上向いている。

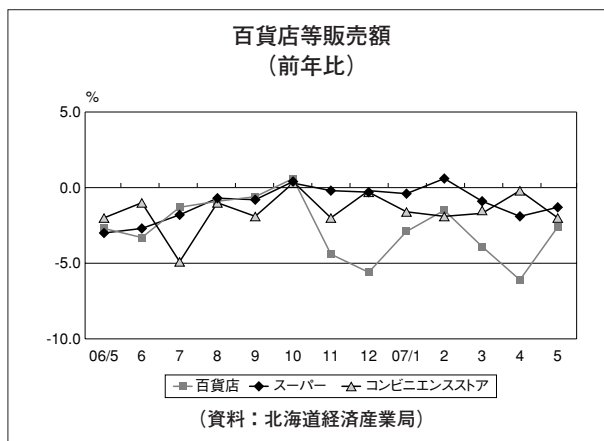
生産活動は緩やかに持ち直している。また、雇用情勢は一部に改善の動きがみられるものの、横ばいで推移している。企業倒産は、件数、負債総額ともに前年を上回っている。

①個人消費

5月の大型小売店販売額（既存店ベース、前年比▲1.7%）は、百貨店、スーパーともに前年を下回った。

百貨店（前年比▲2.6%）は、衣料品などが減少し、7ヶ月連続で前年を下回った。スーパー（同▲1.3%）は、衣料品や身の回り品などの減少から、3ヶ月連続で前年を下回った。

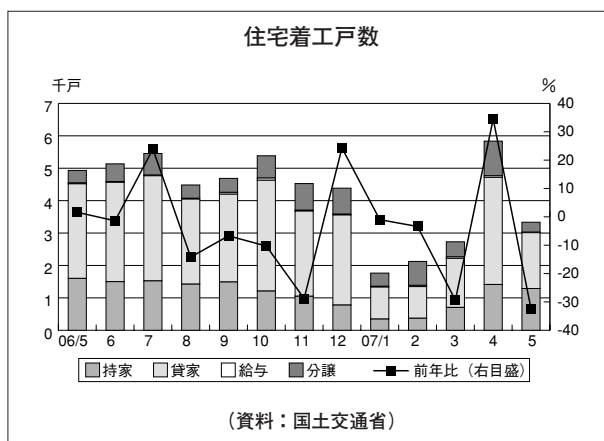
コンビニエンスストア（同▲2.0%）は、7ヶ月連続で前年を下回った。



②住宅投資

5月の新設住宅着工戸数は、3,334戸（前年比▲32.4%）となった。持家（同▲19.5%）、貸家（同▲41.0%）および分譲（同▲20.6%）全てが大幅に減少し、前年を下回った。

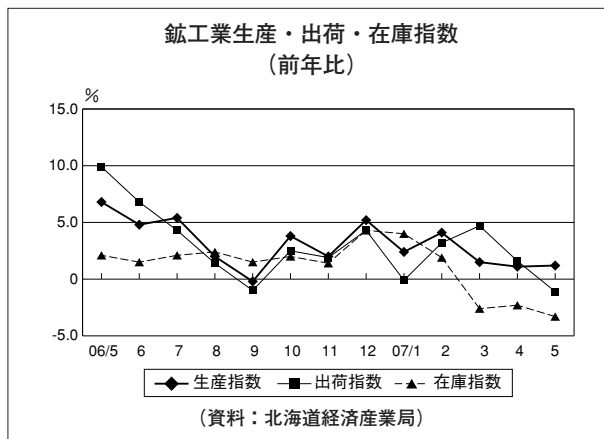
1～5月の着工戸数累計では、15,788戸（前年同期比▲7.8%）となり、前年を下回った。



③鉱工業生産

5月の鉱工業指数は、前年に比べ生産では、石油・石炭製品工業などが減少したものの、輸送機械工業や鉄鋼業などが増加した。

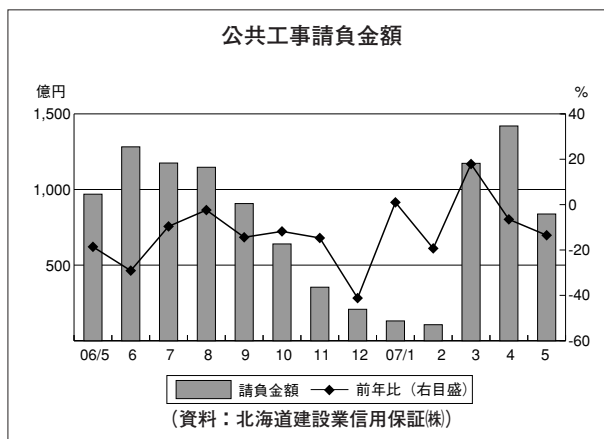
前月比では▲1.9%と3ヶ月連続で低下し、前年比では+0.2%と8ヶ月連続して上昇した。



④公共投資

5月の公共工事請負金額は、838億円（前年比▲13.5%）と2ヶ月連続で減少した。

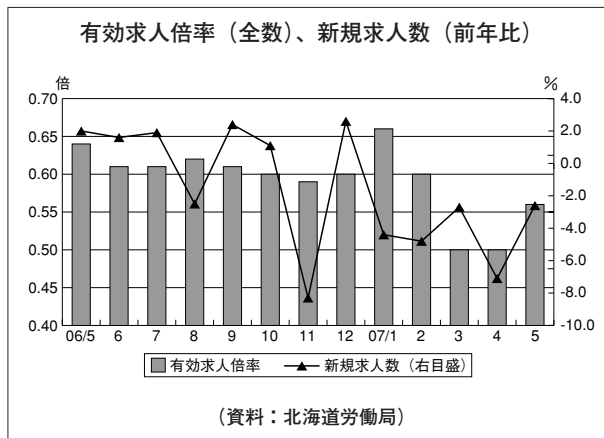
1～5月の累計では請負金額3,669億円（前年同期比▲2.0%）と前年を下回っている。



⑤雇用情勢

5月の有効求人倍率（全数）は0.56倍となり、前月比では0.06ポイントの上昇、前年比では0.08ポイントの低下となった。

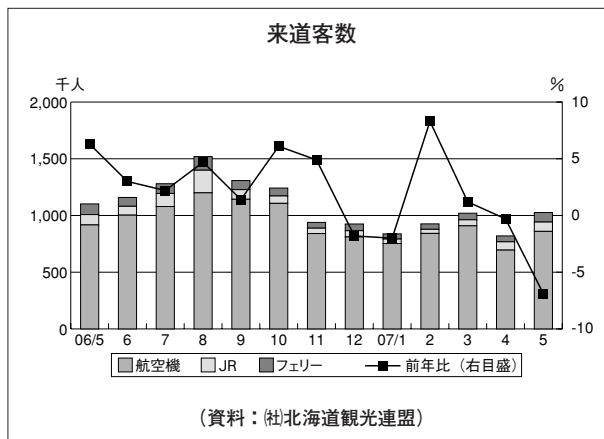
また、新規求人数は医療・福祉、運輸業などは増加したが、卸売・小売業や製造業などの減少から前年を下回った。



⑥来道客数

5月の来道客数は、1,026千人（前年比▲6.9%）と2ヶ月連続で前年を下回った。

1～5月の累計来道客数は、4,629千人（前年同期比▲0.3%）と前年をわずかに下回った。

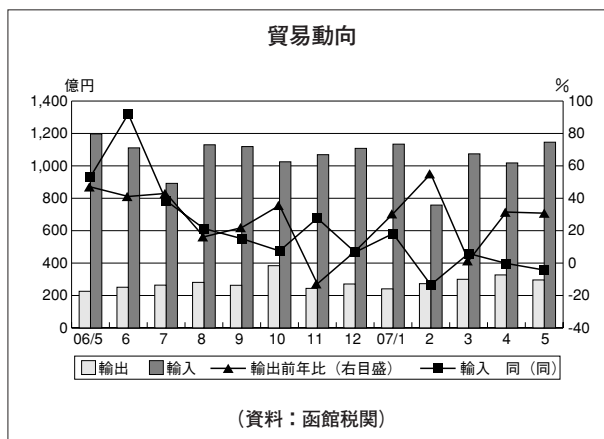


⑦貿易動向

5月の道内貿易額は、輸出が前年比30.8%増の296億円、輸入が同4.3%減の1,146億円となった。

輸出は、鉄鋼や一般機械などが増加し、6ヶ月連続で前年を上回った。

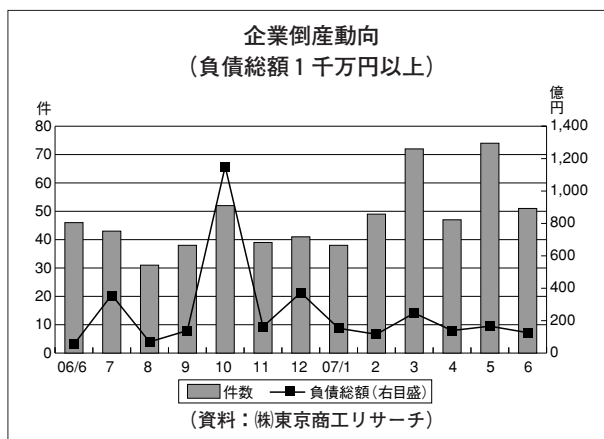
一方、輸入は石油及び粗油や石油製品などが減少し、2ヶ月連続して前年を下回った。



⑧倒産動向

6月の企業倒産は、件数は51件（前年比+10.9%）と前年を上回り、負債総額は126億円（同2.3倍）と大幅に増加した。

業種別では、建設業が18件と最も多く、続いてサービス・他（9件）、卸売業（8件）となった。



業況は2期連続で後退

第25回道内企業の経営動向調査

要 約

1. 平成19年4～6月期実績

売上DI（△13）は前期より4ポイント、利益DI（△18）は1ポイントそれぞれ低下し、業況は2期連続で後退した。

2. 平成19年7～9月期見通し

売上DI（△3）は10ポイント、利益DI（△4）は14ポイントそれぞれ上昇

が見込まれ、業況は持ち直す見通しである。

3. 当面する経営上の問題点

「原材料仕入価格上昇」(56%)は前期に比べ13ポイント上昇し、最多となった。一服感のあった原油価格が再び上昇に転じたためとみられる。続く「過当競争」(54%)は5割台半ばとなったほか、「売上不振」(47%)も5割弱を占めた。

調 査 要 項

■ 調査の目的と対象

アンケート方式による道内企業取引先の経営動向把握。

■ 調査方法

調査票を配布し、郵送により直接回収。

■ 調査内容

第25回定例調査

(19年4～6月期実績、19年7～9月期見通し)

■ 判断時点

平成19年6月下旬

■ 本文中の略称

- (A) 増加（好転）企業
前年同期に比べ良いとみる企業
- (B) 不変企業
前年同期に比べ変わらないとみる企業
- (C) 減少（悪化）企業
前年同期に比べ悪いとみる企業
- (D) D I
「増加企業の割合」 — 「減少企業の割合」

■ 地域別回答企業社数

	企業数	構成比	地 域
全 道	483	100.0%	
札幌市	167	34.6	道央は札幌市を除く石狩、後志、胆振、日高の各支庁、空知支庁南部
道 央	105	21.7	
道 南	42	8.7	渡島・檜山の各支庁
道 北	83	17.2	上川・留萌・宗谷の各支庁、空知支庁北部
道 東	86	17.8	釧路・十勝・根室・網走の各支庁

■ 業種別回答状況

	調査企業社数	回答企業社数	回答率
全 産 業	800	483	60.4%
製 造 業	220	141	64.1
食 料 品	75	45	60.0
木 材 ・ 木 製 品	35	24	68.6
鉄鋼・金属製品・機械	50	33	66.0
その他の製造業	60	39	65.0
非 製 造 業	580	342	59.0
建 設 業	180	121	67.2
卸 売 業	100	59	59.0
小 売 業	120	63	52.5
運 輸 業	70	33	47.1
ホ テ ル ・ 旅 館 業	30	22	73.3
その他の非製造業	80	44	55.0

1 平成19年4～6月期実績(売上・利益)

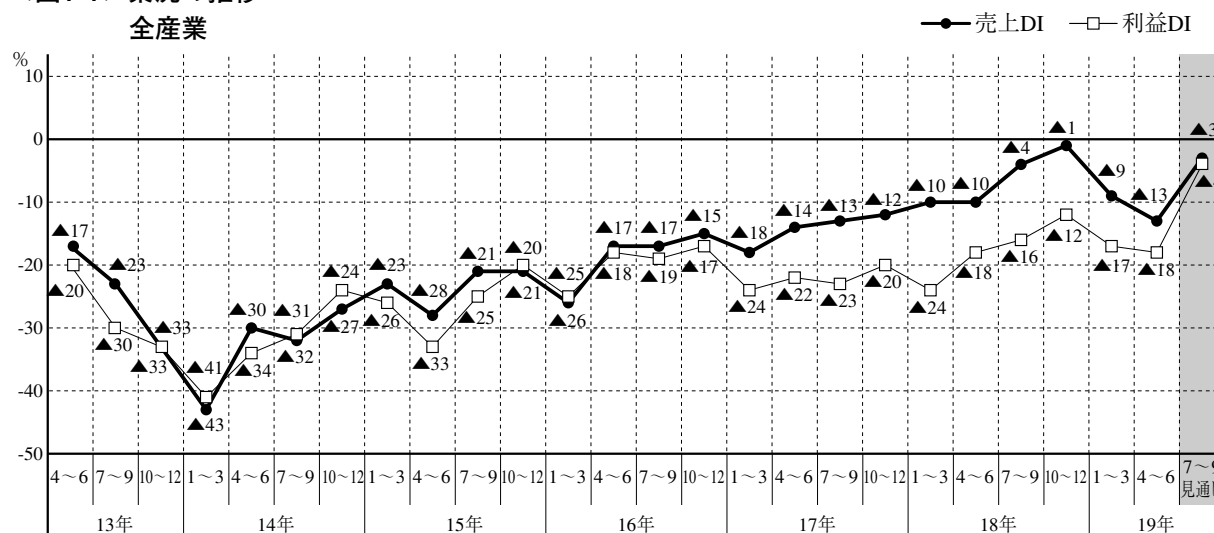
売上DI (△13) は前期に比べ4ポイント、利益DI (△18) は1ポイントそれぞれ低下した。原材料価格が一段と上昇していることを背景に、製造業を中心に業況は2期連続で後退した。

売上では、前年同期に比べ「増加」した企業(21%、回答社数百分比、以下同じ)から「減少」した企業(34%)を差し引いたDI (△13) は、4ポイント低下した。製造業

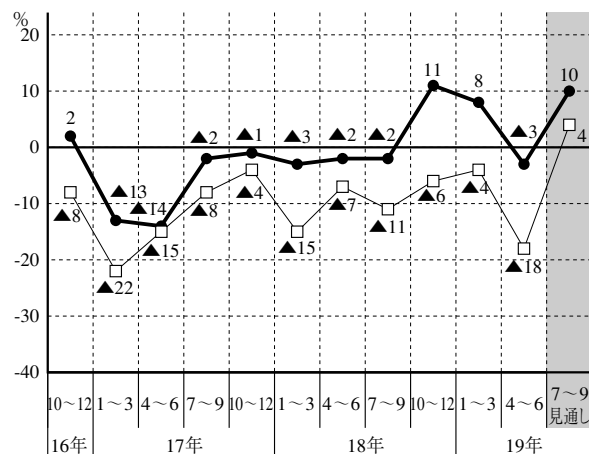
(△3) は11ポイント、非製造業 (△17) は1ポイントともに後退した。業種別にみると、製造業は食料品製造業が上昇しプラス水準を維持したものの、木材・木製品製造業、鉄鋼・金属製品・機械製造業などは低下した。非製造業は建設業、ホテル・旅館業などで上昇したものの卸売業、小売業などで低下した。

利益では、「増加」した企業(19%)から「減少」した企業(37%)を差し引いたDI (△18) は、前期に比べ1ポイント下回っ

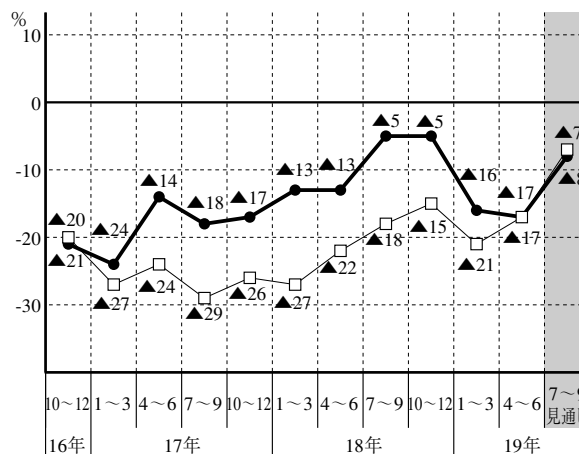
<図1-1>業況の推移
全産業



製造業



非製造業



た。非製造業（△17）は4ポイント上昇したが、製造業（△18）は14ポイント低下した。業種別にみると、製造業は木材・木製品製造業は横ばいとなったものの他の3業種で低下した。非製造業は、建設業、運輸業などで上昇したものの卸売業、ホテル・旅館業で低下した。（図1、図2、図3）

② 平成19年7～9月期見通し(売上・利益)

売上DI（△3）は10ポイント、利益DI（△4）は14ポイントそれぞれ上昇が見込まれ、業況は持ち直し先行きには期待感もみられる。

売上では、「増加見込み」企業（19%）から「減少見込み」企業（22%）を差し引いたDI（△3）は、4～6月期実績より10ポイント上昇が見込まれる。製造業（+10）は13ポイント、非製造業（△8）も9ポイントそれぞれ上昇する見通しである。業種別にみると、鉄鋼・金属製品・機械製造業など大半の業種で上昇が見込まれる。

利益では、「増加見込み」企業（19%）から「減少見込み」企業（23%）を差し引いたDI（△4）は、14ポイント上昇が見込まれる。製造業（+4）は22ポイント、非製造業（△7）は10ポイントそれぞれ上昇が見込まれる。業種別にみると、運輸業を除く9業種で上昇する見通しである。

（図1、図2、図3）

③ 資金繰り、短期借入金の難易感など

資金繰り判断DIは（「好転企業」－「悪化企業」）の4～6月期実績（△3）は、前期より1ポイント低下した。7～9月期見通し（△1）は2ポイント上昇が見込まれる。

短期借入金の借入難易感判断DI（「容易企

業」－「困難企業」）の4～6月期実績（+7）は前期より2ポイント低下した。7～9月期見通し（+6）は1ポイント低下が見込まれる。

在庫判断DI（「過多企業」－「過少企業」）の4～6月期実績（+6）は前期より1ポイント上昇した。7～9月期見通し（+2）は、4ポイント低下が見込まれる。

（図4、図5、図6）

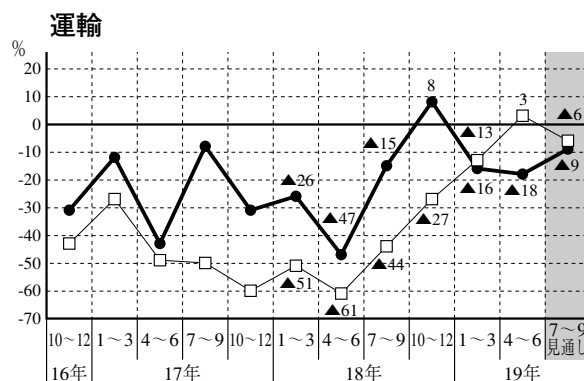
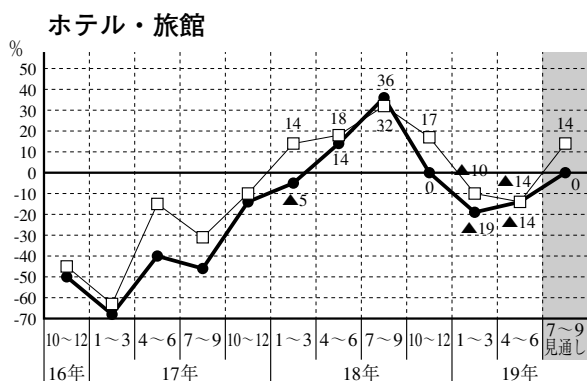
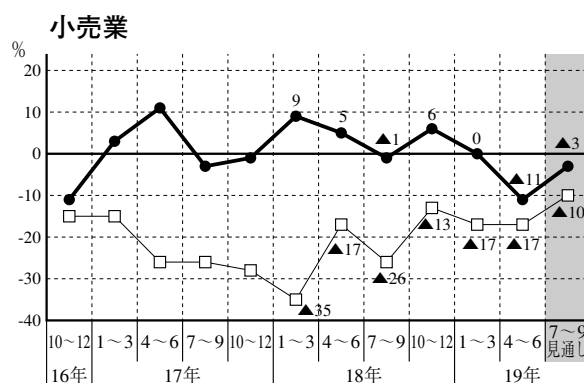
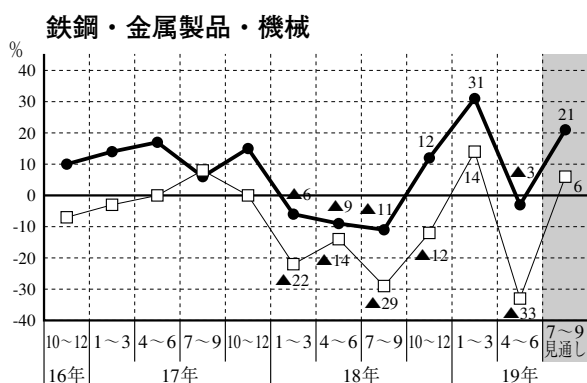
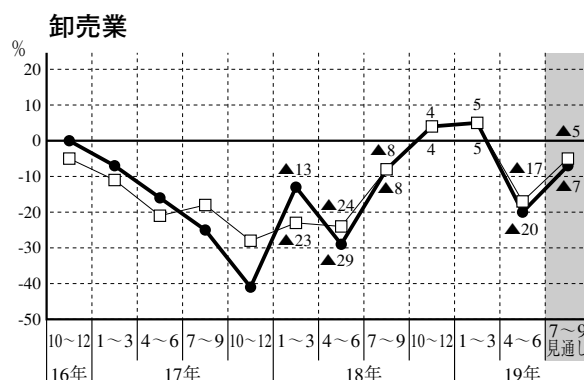
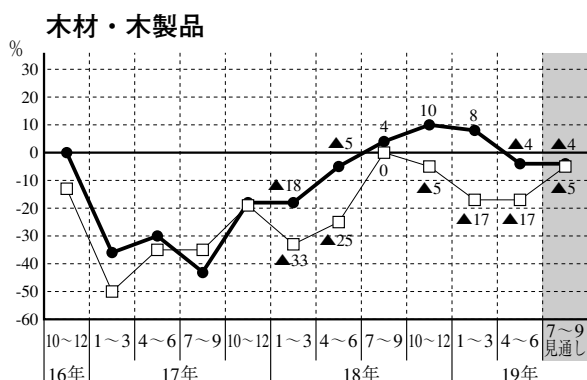
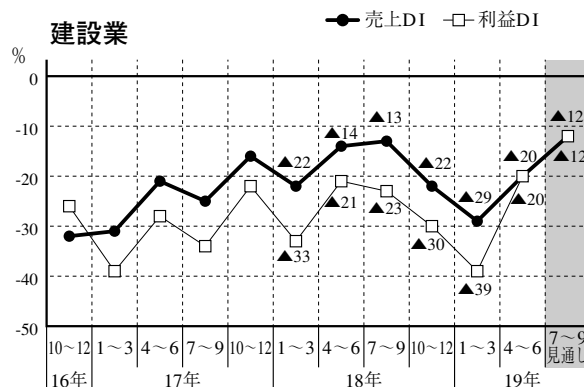
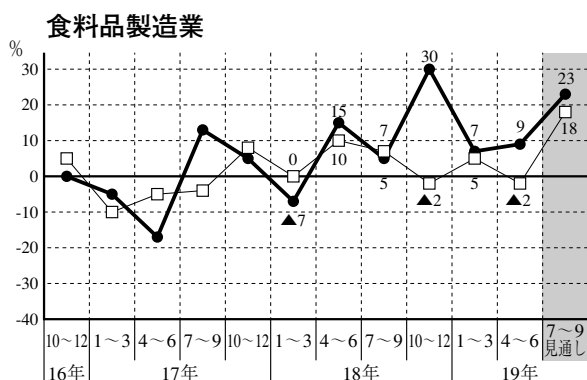
④ 設備投資

4～6月期に設備投資を「実施した」企業（31%）は、前期に比べ6ポイント増加したものの、前年同時期に比べると3ポイント下回っている。7～9月期見通しの「実施予定」企業（25%）は6ポイント減少が見込まれるが、前年同時期調査での「実施予定」企業（26%）とほぼ同水準である。（図7）

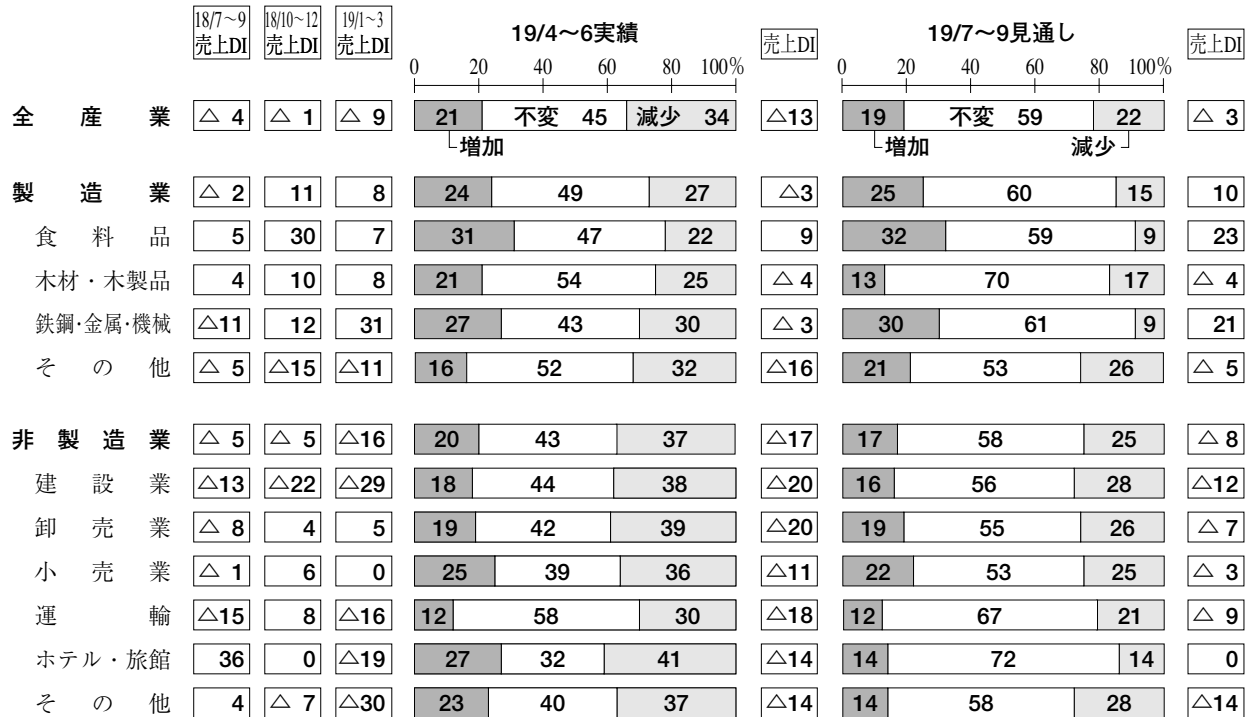
⑤ 当面する経営上の問題点

当面する経営上の問題点（複数回答）として、「原材料仕入価格上昇」（56%）が前期に比べ13ポイント上昇し、最多となった。一服感のあった原油価格が春先以降、再び上昇傾向に転じたためとみられる。木材・木製品製造業、鉄鋼・金属製品・機械製造業で9割を超えるなど製造業の全業種、および運輸業で問題点の第1位に挙げられた。続く「過当競争」（54%）は、建設業、小売業で7割台となるなど非製造業で高率を占め、6業種中4業種で問題点の第1位となった。一方、製造業（32%）では3割強にとどまり企業間の競争は比較的緩やかである。「売上不振」（47%）は卸売業で5割台半ばを占めるなど、非製造業で半数を超えた。一方、製造業では木材・木製品製造業で半数を超えたものの、3割台半ばにとどまった。（表1）

<図1-2>業況の推移（業種別）



<図2>売 上



<図3>利 益



<図4> 資金繰り



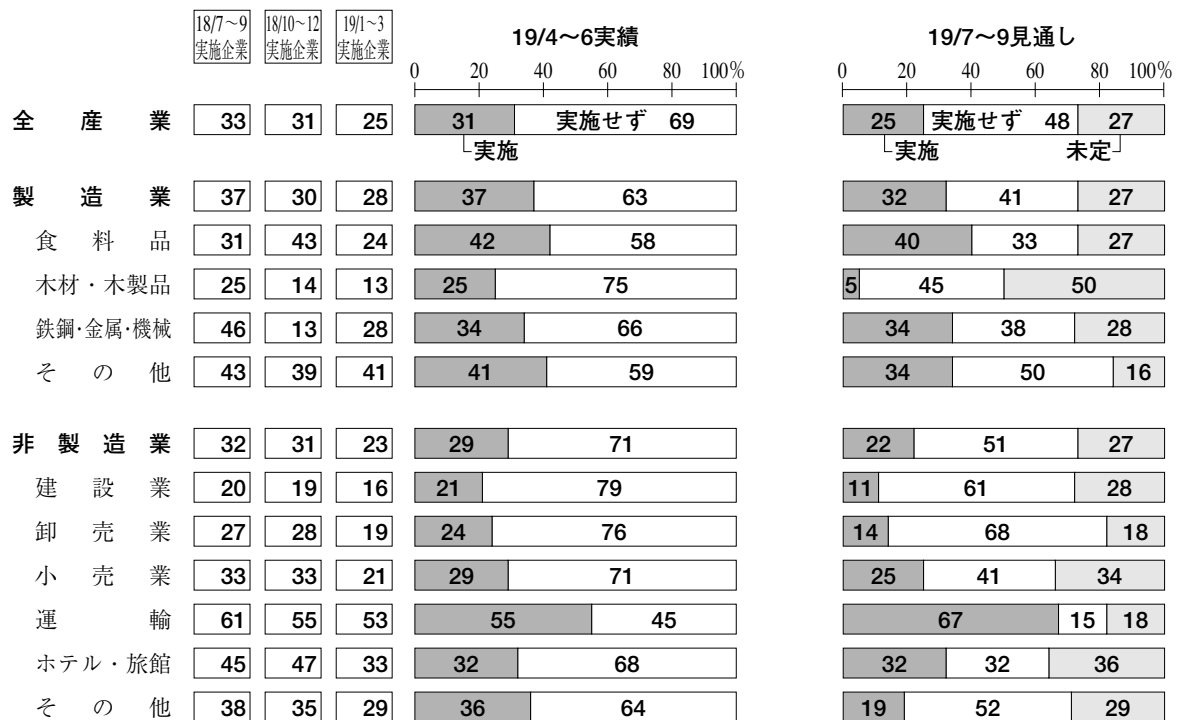
<図5> 短期借入金の難易感



<図6>在 庫



<図7>設備投資



〈表１〉 当面する問題点（複数回答）

（単位：％）

（項 目）	全産業	製造業	食料品	木材・木製品	鉄鋼・金属製品・機械	その他の製造業	非製造業	建設業	卸売業	小売業	運輸業	ホテル・旅館	その他の非製造業
(1)原材料価格上昇	① 56 (43)	① 84 (68)	① 87 (63)	① 92 (79)	① 91 (83)	① 68 (57)	③ 44 (33)	③ 50 (38)	③ 42 (38)	③ 37 (23)	① 61 (48)	② 50 (38)	③ 27 (14)
(2)過当競争	② 54 (51)	③ 32 (34)	② 27 (32)	③ 29 (33)	② 42 (31)	③ 32 (43)	① 62 (57)	① 70 (68)	② 53 (38)	① 71 (66)	② 58 (58)	① 55 (57)	① 50 (36)
(3)売上不振	③ 47 (50)	② 36 (35)	③ 33 (41)	② 54 (29)	② 24 (24)	② 40 (43)	② 51 (55)	② 56 (66)	① 56 (50)	② 51 (54)	③ 39 (42)	② 50 (38)	② 39 (50)
(4)販売価格低下	29 (34)	21 (25)	7 (20)	13 (4)	27 (34)	② 40 (38)	32 (37)	48 (46)	27 (32)	21 (34)	15 (29)	③ 46 (38)	21 (30)
(5)諸経費の増加	27 (31)	31 (37)	② 38 (46)	③ 29 (33)	③ 39 (45)	18 (22)	26 (28)	20 (26)	22 (27)	30 (28)	③ 49 (42)	36 (29)	16 (30)
(6)価格引き下げ要請	17 (18)	15 (19)	7 (2)	17 (13)	21 (38)	18 (27)	17 (17)	22 (19)	20 (28)	8 (8)	27 (23)	9 (10)	11 (9)
(7)人件費増加	14 (17)	14 (15)	7 (10)	4 (13)	21 (14)	21 (24)	15 (17)	13 (18)	14 (17)	16 (12)	12 (13)	5 (19)	③ 27 (23)
(8)人手不足	11 (9)	11 (8)	22 (12)	4 (4)	12 (7)	3 (8)	11 (9)	11 (8)	2 (2)	14 (9)	9 (13)	18 (24)	14 (16)
(9)設備不足	10 (9)	13 (11)	18 (12)	4 (13)	9 (10)	16 (8)	9 (8)	2 (2)	2 (3)	6 (6)	15 (23)	③ 46 (29)	21 (16)
(10)資金調達	8 (8)	6 (5)	13 (－)	8 (13)	－ (3)	3 (5)	8 (9)	8 (10)	5 (7)	5 (5)	15 (10)	18 (19)	7 (11)
(11)代金回収悪化	5 (7)	3 (2)	－ (－)	－ (－)	－ (－)	11 (5)	6 (9)	5 (3)	19 (25)	5 (8)	－ (3)	－ (－)	2 (11)
(12)その他	3 (4)	6 (6)	9 (12)	4 (4)	－ (－)	11 (5)	2 (3)	1 (3)	2 (5)	－ (－)	3 (3)	－ (－)	7 (5)

○内数字は業種内の順位、（ ）内は前回調査

〈表２〉 地域別業況の推移

項 目	売 上 D I					利 益 D I					設 備 投 資 (%)				
	18年 7～9	10～12	19年 1～3	4～6	7～9 見通し	18年 7～9	10～12	19年 1～3	4～6	7～9 見通し	18年 7～9	10～12	19年 1～3	4～6	7～9 見通し
全 道	△4	△1	△9	△13	△3	△16	△12	△17	△18	△4	33	31	25	31	25(27)
札幌市	△3	△1	△6	△12	△5	△10	△9	△11	△8	△2	37	32	30	37	31(27)
道 央	△1	△3	△11	△16	△8	△12	△8	△15	△27	△12	30	37	21	29	22(33)
道 南	△21	△2	△10	△21	△12	△24	△17	△14	△22	△12	36	26	24	17	14(31)
道 北	△2	△5	△14	△2	5	△21	△17	△24	△19	2	33	30	27	37	30(22)
道 東	△6	4	△11	△17	2	△26	△19	△22	△21	△2	27	24	16	26	18(23)

（ ）内は設備投資未定企業

原材料価格の上昇が重荷に

〈企業の生の声〉

今回の調査では業況は前期に続き後退しました。落ち着きをみせていた原油価格が今年に入って再び値上がりし、原材料価格が一段と上昇していることが一因と思われます。販売価格への転嫁も需要の低迷から、さほど進んでいないようです。しかし、このように厳しい経営環境の中でも、道内にとどまらず本州や海外にまでマーケットを広げている企業は堅調な業績を残しています。

以下に企業から寄せられた生の声を紹介いたします。

●＜水産加工業＞ BRICs 圏の食生活の変化、魚食へのシフトなどによる原料の高騰や、石油製品価格の高止まりなどを背景に利益が圧迫されている。

●＜昆布珍味加工業＞ 国内市場は横ばいだが海外市場が順調に伸びており、設備投資も考える。

●＜製菓業＞ 消費者の行動が二極化しており、低価格のものを求める一方で、価値のあるものは高額でも購入する。すなわち、安い商品は常に価格下落圧力があるが、付加価値と味が認められた商品は値引きせずとも売れる。

●＜鉄鋼業＞ 鉄鋼業界は好景気に支えられ、取引先の製鉄所においても順調に高生産体制が続いているため、当社の利益も伸びている。

●＜電気機械製造業＞ 昨年夏より本州方面の仕事を受注したため閑散期の落ち込みが少なくなり、資金繰りが楽になった。今年度は道内物件が少なく本州の景気動向が気になる。

●＜石油製品加工販売業＞ 同業者の廃業により値上げを受入れてもらい易くなり、利益率の低い製品は大幅値上げも可能になってきた。原料価格は上昇傾向にあり売値にどのくらい転嫁できるかがポイントとなる。

●＜農業用設備製造業＞ 世界的な鉄鋼原料値上がりの中で、鋼材価格は上昇しているが、販売価格への転嫁はスムーズに出来ない。今後は各農協に対し現状が理解される様に営業強化に努める。

●＜特殊車両製造業＞ 少子化傾向が続く中、子育て支援をキーワードにきめ細かな送迎サービスが求められていることから、小型車をベースに多くの人数が乗車できるバスを開発し、販売実績を伸ばした。

●＜道路維持製品製造業＞ 農業の先行き不安により農業機械部品を製作している当社にも影響がある。今後は温暖化防止に関わる環境型エネルギーや、太陽エネルギー関係の仕事に取り組む。

●＜肥料製造業＞ 農業向け商品が売上の8割を占め、FTA、EPAなど関税撤廃問題の動向が大きな問題である。また、A重油コスト削減のため余熱を利用した焼成炉設備工事を実施したが、今年度は既存石灰炉の増強工事を行う。

●＜コンクリート製品製造販売＞ 公共事業が縮減し、大変厳しい環境下にあるが、このような時こそ、他社との差別化を図る千載一遇のチャンスである。また、東京を中心とした建築資材部門は、大手ゼネコンに認知され稼働率100%超という状況で今後も期待出来る。

●＜養鶏場＞ トウモロコシ（飼料原料）がエタノール生産に回っており、価格が上昇している。売価に転嫁できない。

●＜総合建設業＞ 公共・民間工事とも価格競争が激しく、資材価格の上昇を吸収できない。人員削減も進めているが限界である。合併・連携も当地には相手が少なく難しい。打開策として、利益率の良いリフォーム工事に注力する。

●＜建築業＞ 公共工事予算の削減が引続き見込まれる環境下、土木部門の売上は今後も漸減が予想される。入札方式の見直し等により価格競争の激化が見込まれ、利益面も今後厳しくなる。建築は民間主体でもともと競争が激しく、低採算の受注を余儀なくされておりその状況は変わらない。

●＜マンション分譲業＞ マンション適地の地価や建築費の上昇が続いている。購入予定者の慎重姿勢が増しており販売に影響がでている。個人の所得が頭打ちの傾向にあり魅力のある商品の企画が課題である。

●＜マンション分譲業＞ 3～4月のマンション販売は業界全体では不調であったが、当社の手持ち商品は価格面の有利さ（建築費が高騰する前に発注）もあり好調に推移した。

●＜型枠工事業＞ 建設工事発注量が公共、民間工事とも例年より出足が悪い。資材、機材の高値推移で利益確保も難しい。また、専門工事の作業員が賃金の高い関東方面に流れている。

●＜木材・住宅建材卸売業＞ ユーロ高の影響により欧州材の仕入れ値が急騰している。また顧客である零細工務店や後継者のいない建築会社の廃業が懸念される。少子化と雇用不安で一戸建てへの執着がなくなり住宅業界はさらに厳しくなる。今後は価格が高くなった欧州材からドル建ての米材、また道産材の比率を高めたい。

●＜土木・建築資材卸売業＞ サミット開催に向け英語表示など案内看板が整備されるので、売上に結び付けたい。

●＜食肉卸売業＞ ホテル、レストランなど業務向けの売上は落ち込む要素が大きいため、直接消費者と結びつく焼肉店を出店した。

●＜米穀卸売業＞ 集荷方法の強化により仕入れ値が下がり、昨年と比べ利益額が増加している。しかし量販店の値下げ攻勢、同業者間の競争激化などで楽観は許されない。

●＜米穀店＞ 配送業者の協力により遠隔地の新規開拓が順調である。昨年末に導入した設備が稼動し、新製品（加工玄米、無洗米）の開発も順調で、価格競争から脱却しつつある。しかし設備と人手不足が見込まれる。

●＜家具店＞ 地元では同業者は半減している。社内では従業員の高齢化が進んでいるが、即戦力となる若い人がいない。現在、利害関係の無い道内各地の同業者と共同組合を作り、品揃え、広告宣伝、売り出し方法、増加している福祉施設への納品など情報交換を行っている。

●＜自動車販売＞ 町村部の消費低迷が目立ち、少子高齢化も予想以上に進んでいる。小規模商圏の既存店舗を見直す時期に来た。

●＜スポーツ用品店＞ スポーツ人口は横ばい、もしくは減少しているが、大型店が続々出店し競争が激しい。購買意欲のあるシニア層の増加が唯一の救いである。

●＜農産品運送業＞ 原油価格の高騰に伴い、軽油価格の値上がり止まらない。フェリー運賃、コンテナ鉄道運賃も上昇しているが、荷主へ転嫁できず極めて厳しい経営を強いられている。

●＜一般貨物運送業＞ 燃料の高騰による利益率を人件費などのカットで何とか切り抜けているが、運賃への転嫁が進まなければ、先行きの見通しが立たない。

●＜機械類運送業＞ 運送業界は過当競争が収まらず、安全な貨物輸送を維持することが大変困難である。Gマーク（安全性優良事業所認定制度）やISO等々の取得で他社との差別化を図る。

●＜建設資材運送業＞ 「安全性優良事業所」と環境に配慮した「グリーン経営」の認証を取得、大手荷主の信頼が得られるものと判断、売上増加が期待できる。

●＜都市ホテル＞ 婚礼件数は伸びているが、参列者数が減少し続けている。宿泊部門はビジネスホテルの進出により、さらに競争激化が予想される。

●＜観光ホテル＞ 旭山動物園ブームに伴い道外観光客の入込みは好調であるが、地元客が動かない。宿泊単価が上昇して業績はまずまずだが、エネルギーコストが増加している。また人手不足が顕著であるが、人件費の高い派遣社員に頼れない。

●＜観光ホテル＞ 低価格傾向が続いているほか、社員旅行が少なくなっている。今後は地元へのセールス強化が必要である。

●＜クリーニング業＞ 一世帯のクリーニング支出費は減少が続いている。少子高齢化、服装のカジュアル化、家庭で洗える衣料の普及等が主要因と思われる。プロとしての家庭クリーニングとの差、同業者との差別化、提案型営業、コスト削減などで、競争に勝ちたい。

中小企業の研究開発における特許保護のあり方

特許業務法人ピー・エス・デイ
弁理士 内海 司

1. 知的財産に対する意識の高まり

今から5年前の2002年、小泉首相（当時）は施政方針演説において「研究活動や創造活動の成果を知的財産として戦略的に保護、活用し、わが国産業の国際競争力を強化することを国家の目標とする」と述べ、いわゆる「知財立国」を宣言しました。以降、2002年12月の「知的財産基本法」の公布、2003年7月の「知的財産の創造、保護及び活用に関する推進計画」の決定、2005年の「知的財産高等裁判所」の設立など、「知財立国」の実現へ向けて関係機関が動き出しました。

この間、最終的には8億4千万円で和解が成立したものの、一時は200億円という衝撃的な金額の支払いを命じる判決が出された青色LED事件、現在も最高裁で係争中のインカートリッジ事件、ヘルプ機能に関する特許侵害について争われたワープロソフト事件など、特許に関する重要な裁判がいくつも行われており、これらに関する記事を新聞で目にした方も多いと思います。

また、近年、弁理士志望者の数も急増しています。今から10年ほど前（合格者は年間100人強、合格率は2～3%という超難関の時代でした）には、弁理士試験の志願者数は4～5千人程度でした。当時は、大企業の経営者や研究者などはともかく、一般の方は、弁理士という職業を知らない人がほとんどだったと記憶しています。ところが、昨年（平成18年度）は、平成12年の試験制度改正の影響もあると思いますが、弁理士試験志願者数が試験開始以来初めて1万人を超え、「弁理士」という資格が馴染みのあるものになりつつあります。

このように、知的財産についての関心はここ数年急速に高まってきています。

ところが、知的財産の持つ重要性についての認識は高まってきているものの、中小企業の場合には、大企業と比較して知的財産に対しての認識が低いことが指摘されています（中小企業における知財の保護・活用の実態については、中小企業基盤整備機構「中小・ベンチャー企業知的財産戦略マニュアル2006」に紹介されています）。実際に、我々の事務所に中小企業の方が特許出願をしたいと相談にいらっしゃった場合でも、特許制度について一から説明を必要とすることが多いのが現状です。

中小企業の経営者や研究開発担当者の方の知的財産に関する知識が乏しいと、せっかく金と時間をかけて苦労して開発した研究成果が水の泡、ということにもなりかねません。実際に、ある中小企業が画期的な技術を開発し、その試作品を大企業に見せたところ、いつの間にかその大企業がその技術の特許出願してしまった、などという事例も起こったと聞いています（このような場合、本来特許出願人となる資格のない者が出願したという理由で特許を無効にすることは可能ですが、そのためには金も手間もかかります）。

これは極端な事例ですが、万が一にもこうしたことにならないようにするためにも、これからの時代は、中小企業こそ、知的財産を保護するためのルール、すなわち知的財産権制度を理解しておくことが重要です。

2. 特許権を取得するための手続き

図1は、特許権を取得するための手続きです。ある発明について特許権を取得しようと考えたら、まず、特許を取得しようとする人または企業（「出願人」といいます）は、特許出願書類を特許庁に提出しなければなりません。特許出願書類は、願書、特許請求の範囲、明細書、図面、要約書の5つで構成されます。明細書には、その発明の技術的背景や従来技術の課題を記載するとともに、自分の発明が従来技術の課題をどのように解決したかということを中心に、発明の内容を詳細に記載します。また、特許請求の範囲には、明細書に記載した内容のうち、自分が権利として主張したいと考える内容を記載します。

特許出願がされると、特許出願書類は、出願日から1年6ヶ月経過後に自動的に公開されます。したがって、この時点で、特許出願書類の内容（すなわち、発明の内容）は、日本国内はもとより世界中の人々の目に晒されることになります。

次に、ご存じない方が意外と多いのですが、特許出願をただけでは特許庁はその内容を審査してくれません。審査をしてもらうためには、特許庁に対して、別途、審査請求手続きを行う必要があります。審査請求は、出願日から3年以内に行う必要があり、期限内に行われない場合には、その出願は取り下げられたものとみなされます。

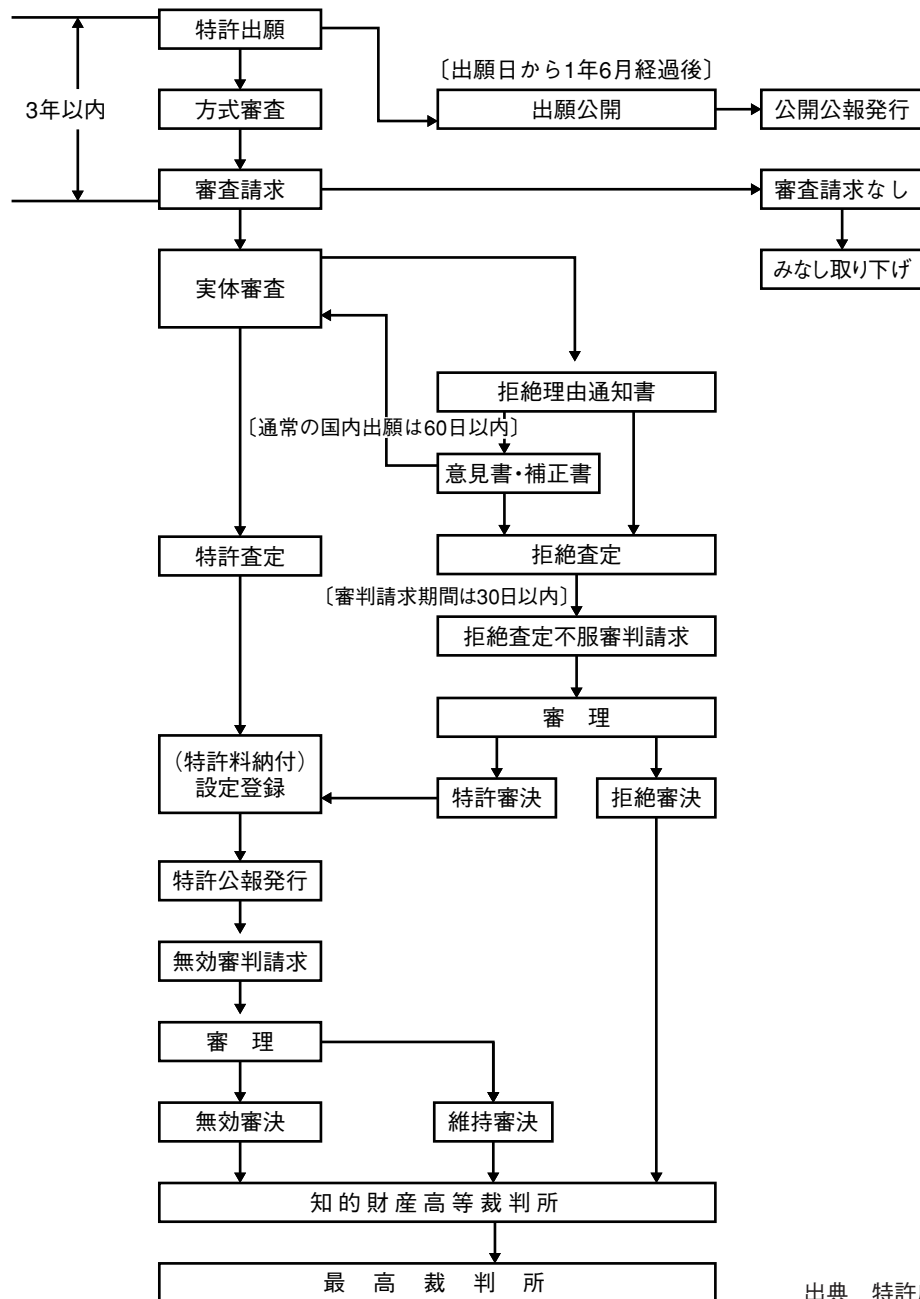
審査請求が行われると、特許庁の審査官は、特許出願書類に記載された発明が新しい（「新規性」といいます）ものか、既に知られている技術と比べて進歩している（「進歩性」といいます）かなどといったことについて審査（これを「実体審査」といいます）を行います。審査を行った結果、審査官が、その発明には新規性がない、進歩性がないなどと判断した場合には、その旨とそう判断した理由及び根拠となる引用先行文献とが記載された通知（「拒絶理由通知」といいます）が出願人（またはその代理人）に送られます。現在大きな問題となっているのが、この審査にかかる期間の長さです。特許行政年次報告書2006年版によれば、2005年には、審査請求をしてから最初に拒絶理由通知が行われるまで（あるいは特許査定が行われるまで）平均26ヶ月（！）を要しています。

拒絶理由通知が送られてくると、それに対して出願人は、拒絶理由通知書に記載されている争点について自分の発明は従来技術とどこが違うなどということを説明する「意見書」を提出したり、必要に応じて特許出願書類の内容を補正する「補正書」を提出したりすることによって、特許庁に対して再審査を求めます。こうした反論によって拒絶理由が解消すると、めでたく特許権取得となります。出願人の反論によっても審査官が拒絶理由を解消できないと判断した場合には拒絶査定となりますが、これに不服がある場合には、出願人は、特許庁に対して不服審判（「拒絶査定不服審判」といいます）を請求することができ、必要に応じてさらに知的財産高等裁判所、最高裁判所へ訴えることができます。

これらの手続きのうち、特許権取得のために重要なのは実体審査です。この難関をくぐり抜けないことには特許権は取得できません。実体審査では、特許庁の審査官は、特許出願書類に記載された発明と同一または類似の技術が記載された先行文献を探し、そのような文献が発見された場合には両者を比較することによって特許が認められないことを主張し、それに対して出願人

は、意見書及び補正書によって、または必要に応じて審査官と面接することによって、特許が認められるべきであることを主張します（元特許庁特許技監である弊所所長 佐々木信夫の言葉を借りれば、「特許審査は出願人と審査官との間の『交渉事』である」）。この一連のやりとりは、出願人が出願日に提出した特許出願書類に基づいて行われます。したがって、出願人が主導権を握って「交渉事」を有利に進めるためには、審査官が引用しそうな先行特許文献をあらかじめ調

図1 特許権を取得するための手続き



出典 特許庁ホームページ

査し、発見された文献の内容を詳細に分析し、それらの技術との差異を明確にすることによって自分の発明の利点を強調するように特許出願書類を作成できるかどうか極めて重要になってきます。特許権を取得するための手続きは、特許出願書類を中心として進むのです。

3. 中小企業における特許出願の問題点

中小企業における研究開発とその成果の特許化の進め方をみると、研究開発の成果が出て製品化の目処が立ったところで初めて「特許出願」を考え、弁理士などに相談する、というケースが多いように思います。大企業と比べて経営基盤が脆弱で短期的な収益確保が重要となる中小企業にとっては、研究開発の成果を一刻も早く製品化して販売に漕ぎ着けなければならない場合が多いことや、大企業の知的財産部のような特許に関する専門のセクションを持つ企業が少ないことから、このような流れになるのは仕方がない面もあります。しかし、製品化・販売が見え始めてから特許化について検討を始めて特許出願を行う場合、以下のような問題が生じるおそれがあります。

まず、特許法では、ある技術が販売などによって一旦世の中に知られてしまうと、その技術は特許になりません（これを「新規性を失う」といいます）。したがって、先のケースでは、販売が開始されるまでに特許出願をしなければなりません。出願までに時間がないときには、先に出版されている特許文献の十分な調査と分析が実施できなくなります。不十分な調査・分析しか実施できないと、自分の発明の核となるポイントと類似する技術が記載された適切な特許文献を発見することが難しくなり、類似技術が見逃されたまま特許出願書類が作成されるおそれがあります。たとえ不十分でも特許調査が実施できればまだいい方で、最悪の場合には調査の間もなく特許出願書類を作成する必要も出てきます。その結果、実体審査において、出願人が初めて見る先行特許文献が審査官によって引用されて拒絶理由が通知され、その拒絶理由を回避するために不本意な補正をしなければならなくなります。そうすると、審査官に審査の主導権を握られ、後手後手に回って特許出願書類を補正するうちに権利範囲が狭められ、ようやく特許権が成立してもその権利は他社にとっては迂回可能な狭い権利に過ぎないということになりかねません。審査官から拒絶理由が通知される前に特許出願書類を補正することは可能ですが、補正は最初に提出した特許出願書類に記載された範囲内でしか行えず、新しい事項を特許出願書類に追加することはできません。したがって、出願後に同一または類似の技術が記載された特許文献を発見しても、その内容に応じて特許出願書類の内容を変更するのは非常に困難です。

また、先ほども述べたように、特許出願書類には、従来の技術の課題を記載するとともに、自分の発明がその課題をどのように解決したかということに記載します。このような記載を通して先に出版された特許文献の技術と自分の発明の差異を明確にすることによって、自分の発明が特許されるに値するものであることを主張します。したがって、出願までの時間が短く不十分な先行文献調査・分析しか実施できないと、自分の発明の利点を明確に主張した特許出願書類が作成できません。その結果、せっかくの優れた発明でも、特許出願書類に記載された発明と従来の技術との差異が審査官に明確に伝わらず、最終的に特許が取得できなくなる可能性があります。

さらに、特許出願を弁理士に依頼し、その時点で初めて特許調査を行った結果、自分が製品化しようとしている技術と同じ技術または類似した技術について他の企業が特許権を取得していたらどうなるでしょう。そのまま製品を販売すると、特許権の侵害になります。したがって、金と時間をかけてもう少しで販売できるはずの技術であっても、その特許権に抵触しないように設計変更するか、最悪の場合、販売中止せざるを得なくなります。そうすると特許出願どころではありません。実際に弊所で扱った案件でも似たような事例がありました。幸いにして技術的な相違点を見出すことができたため大事には至りませんでした。そうでなければ、販売を目前にして特許権を回避するための設計変更を行わなければならない、その損害は大きなものになったでしょう。

なお、この場合、仮に設計変更をして、先行の特許権を改良した技術について出願し、特許が成立したとしても、基本となる技術については既に特許権が取得されているため、特許権者に対してライセンス料を支払わなければならない場合があることを知っておいていただきたいと思います。

4. 早い段階での特許意識と特許調査の重要性

こういった問題が生じないようにするためには、どうすればいいでしょうか。

まず、少なくとも研究開発担当者が、特許に関する知識を習得するとともに、研究開発の初期段階から、できれば研究テーマを選定する時点から、常に「特許」を意識しておくことが重要です。研究開発担当者が特許権を取得することができる条件について知識を持っていれば、当初から権利化を意識した研究開発が可能になりますし、研究開発の段階に応じて他社の特許権を適切に分析することにより自分の研究開発の方向性を検討・修正し、特許取得に必要なデータを取得することができます。また、研究開発の早い段階から常に特許を意識しておくことによって、改良発明を生み出すきっかけや、自社の権利を強化するのに必要な周辺技術の開発のきっかけを手に入れることができる場合もあるでしょう。競合する企業が特許出願をしていることが早くから分かれば、その内容を分析して、その特許あるいは製品を迂回するための技術開発を行うこともできますし、アイデアを特許性のある発明に導くためのディスカッションを営業担当者や他の技術者を行うことによって競争力のある技術の開発や特許権の取得が可能となります。

研究開発担当者が特許調査能力を身に付けることも重要です。特許調査の結果として得られる情報は、具体的な技術課題を選定し、他社が手を付けていない分野において研究開発を進めるための有益な情報となります（ヨーロッパの特許情報公衆閲覧施設をネットワーク化したPATLIBによれば、世界中の技術情報の80%以上が特許文献に記載されているそうです）。また、研究開発担当者が、研究開発の段階に応じて折に触れて必要な特許調査を実施し、適切な先行文献を集めておけば、特許出願書類作成時に弁理士にその情報を提示することによって、自分の発明と従来技術との差異を浮き上がらせた、「ストーリー」の明確な特許出願書類を作成して、より広く強い特許を取得できる可能性が高くなります。

さらに、審査官が提示する拒絶理由のうちで最も多いものが、進歩性がないこと、すなわち、

従来技術との差異が明確ではないかまたは公知文献の存在により特許性が低いという理由です。しかし、特許行政年次報告書2006年版によると、拒絶理由として引用された複数の特許文献のうち直近のものの平均の出願年は、拒絶理由が通知された出願より5.2年前のものだそうです。つまり、出願前に適切な特許調査を実施してさえいれば、出願人がその後の審査の主導権を握って審査を有利に進めることができるのです。

企業によっては、膨大な特許文献を調査する時間がどうしても作れないという場合もあるでしょう。このような場合には、できるだけ早いうちに弁理士や調査機関などに調査を依頼すべきです。調査にはある程度のお金がかかりますが、製品の販売直前になって類似技術の特許権が発見されたり、不十分な特許出願書類が作成されることによって他社が簡単に迂回できるような特許権しか取得できなかったりした場合の損害を考えれば、決して高い金額ではないと思います。

また、中小企業の経営者の方が特許について最低限の知識を持つことも重要です。研究開発担当者が特許の重要性を理解し、研究開発の各段階で特許的なアプローチから研究の方向性を説明しても、経営者の方がその意味を十分に理解できないのでは、特許による適切な保護は望むべくもありません。経営者の方自らが、これからの「知財立国」時代においては自社のコア技術の特許によってきちんと保護する必要がある、特許が会社の重要な財産であることを認識することが必要です。

5. 弁理士の活用

このように、研究開発担当者の方または中小企業の経営者の方が特許についての知識を取得したり、特許調査能力を持ったりすることは非常に重要です。しかし、研究開発担当者自身がまだ漠然としか把握していない技術的概念を「発明」として捉えて、しっかりした特許出願書類を作成するためには、技術的知識だけでなく、審査基準を含む法律的事項や特許出願書類の作成方法に関する知識が必要になります。また、研究開発者本人は、自分が開発している具体的技術しか見えていないことも少なくないようですが、弁理士は、自らの法律的、技術的知識を駆使して、提示された具体的技術を客観的に観察し、分析し、概念化する作業を日常的に行っています。さらに、研究開発担当者が特許調査を行ったとしても、その結果発見された特許文献が特許的にどのような意味を持つのか、自社の開発品と特許的にどのように関わるのかについては、判断が難しい場合も多いことでしょう。

そこで、特許を出願しようと思ったときだけでなく、研究開発の開始前、初期段階、研究開発途中など、折に触れて弁理士に相談してみてもいいのでしょうか。すなわち、弁理士を「出願代理人」としてだけでなく、社外の「知的財産セクション」として活用するのです。ただし、ここでいう「知的財産セクション」としての活用は、従来の大企業が一般的に有する「知的財産部」(昔は「特許部」という名称の企業が多かったようです。こういったところにも知的財産の位置づけの変化が現れています)とは意味合いが異なり、弁理士の特許に関するコンサルタントとして研究開発の早い段階から積極的に活用するという意味です。大企業でも知的財産部が研究開発の初期段階から関わり、発明を生み出す支援を行っているところはそう多くありません。多く

の大企業では、研究者が自分の行った研究活動の範囲内で、あまり広いとはいえない範囲の権利（特許請求の範囲）を記載した明細書を「自分で」書き、知的財産部を「通して」外部の弁理士に出願を依頼しています。このような企業では、開発した技術をその都度個々に特許出願するに留まる場合が多く、知的財産部は出願後に問題が発生した場合の「後始末」的な役割しか与えられていない場合が多いようです。本来の知的財産部は、企画や技術開発の初期段階から研究者とともに議論し、企業の経営を左右する部署として存在すべきだと思います。

中小企業が弁理士を本来の知的財産部門が担うべき役割に見合うように上手に活用することができれば、企画、研究開発、知的財産が一体となって大企業にも負けない強い特許を生み出すことも可能ではないかと思います。

6. 最後に

中小企業の経営者の方からは、「知的財産は難しい」「知的財産はお金と時間と手間がかかる」という声が聞かれることが少なくありません。「知的財産は難しい」という点については個々の経営者の方の努力によって克服していただくしかありませんが、「知的財産はお金と時間と手間がかかる」という点については、特許庁をはじめとする各種機関において、中小企業等の知的財産の取得や活用等を支援する様々な施策が実施されています。詳しくは、特許庁ホームページ（<http://www.jpo.go.jp/torikumi/index.htm>）をご覧ください。

各種施策の中でも「早期審査制度」を積極的に活用することをお勧めします。この制度は、中小企業・個人の方が早期審査を申請することによって、追加料金を必要とすることなく他の出願に先駆けて早期に審査が開始される制度です。この制度を利用すれば、出願から一次審査結果が通知されるまでの26ヶ月が3ヶ月程度に短縮されます。中小企業の場合、せっかくコア技術を出願しても、特許になるまで何年も待たされたのでは意味がありません。ある程度時間をかけてしっかりした特許出願書類を作成して出願した上でこの制度を利用することによって、通常審査より早期に、かつ、強い特許取得が可能となります。

特許業務法人ピー・エス・ディ

札幌市中央区北1条東1丁目サン経成ビル2階

TEL011-222-4775 FAX011-222-4751

E-mail uchiumi@us-psd.jp

主要経済指標（１）

年月	鉱工業指数											
	生産指数				出荷指数				在庫指数			
	北海道		全国		北海道		全国		北海道		全国	
	12年=100	前年同月比(%)	12年=100	前年同月比(%)	12年=100	前年同月比(%)	12年=100	前年同月比(%)	12年=100	前年同月比(%)	12年=100	前年同月比(%)
15年度	94.1	△ 0.1	96.6	3.5	95.0	△ 1.1	98.8	4.2	87.8	△ 3.5	85.4	△ 1.3
16年度	94.3	0.2	100.5	4.0	95.1	0.1	102.5	3.7	87.3	△ 0.6	87.5	2.5
17年度	91.0	△ 3.5	102.1	1.6	92.1	△ 3.2	105.1	2.5	89.8	2.9	90.1	3.0
18年度	93.8	3.1	107.0	4.8	95.0	3.1	110.2	4.9	87.5	△ 2.6	91.6	1.7
18年 1～3月	94.0	0.1	103.8	3.0	94.8	△ 1.4	107.2	4.7	92.8	2.9	94.7	3.0
4～6月	93.6	4.2	105.2	4.7	95.4	5.9	108.7	5.8	91.4	1.5	93.9	1.6
7～9月	92.1	2.4	106.6	5.6	93.0	1.5	109.9	5.6	92.1	1.5	94.6	0.7
10～12月	93.4	3.6	108.9	6.0	94.5	3.0	111.6	5.3	92.8	4.3	98.2	4.2
19年 1～3月	96.9	2.5	107.5	3.1	97.7	2.6	111.0	2.9	90.4	△ 2.6	96.2	1.7
18年 5月	93.6	6.8	104.6	4.7	95.6	9.9	108.2	6.8	90.9	2.1	93.8	1.3
6月	94.2	4.8	106.1	5.3	96.0	6.8	109.2	5.6	91.4	1.5	93.9	1.6
7月	93.9	5.4	106.0	5.6	94.7	4.3	109.1	5.6	92.0	2.1	93.6	0.6
8月	91.6	2.0	107.2	6.1	92.6	1.4	111.3	6.4	92.2	2.4	94.0	0.4
9月	90.9	△ 0.2	106.7	5.1	91.6	△ 1.0	109.3	4.6	92.1	1.5	94.6	0.7
10月	92.6	3.8	108.3	7.5	92.8	2.5	110.8	5.9	92.4	2.0	95.8	3.4
11月	92.4	2.0	108.7	5.2	93.6	1.9	112.2	5.6	92.2	1.4	96.9	2.9
12月	95.2	5.2	109.6	5.1	97.0	4.3	111.8	4.5	92.8	4.3	98.2	4.2
19年 1月	97.1	2.4	107.1	4.4	96.4	△ 0.1	111.4	4.7	93.6	4.0	97.2	2.5
2月	97.8	4.1	107.9	3.1	97.8	3.2	111.4	3.1	91.5	1.9	96.6	1.8
3月	95.8	1.5	107.6	2.0	99.0	4.7	110.2	1.4	90.4	△ 2.6	96.2	1.7
4月	r 94.4	1.1	r 107.4	2.2	r 96.6	1.6	r 111.3	2.0	r 88.6	△ 2.3	r 96.6	2.0
5月	p 92.6	0.2	p 107.0	3.7	p 93.1	△ 1.1	p 111.4	4.4	p 87.9	△ 3.3	p 96.3	2.7
資料	経済産業省、北海道経済産業局											

■ 鉱工業指数は季節調整済み（12年＝100）。前年比（前年同月比）は原指数による。在庫指数の四半期計数は最終月指数。
 ■ 「P」は速報値、「r」は修正値。

年月	大型小売店販売額											
	大型店計				百貨店				スーパー			
	北海道		全国		北海道		全国		北海道		全国	
	百万円	前年同月比(%)	億円	前年同月比(%)	百万円	前年同月比(%)	億円	前年同月比(%)	百万円	前年同月比(%)	億円	前年同月比(%)
15年度	1,036,541	△ 6.3	217,338	△ 3.3	383,298	△ 9.4	90,865	△ 2.4	653,243	△ 4.5	126,473	△ 3.9
16年度	1,006,325	△ 4.8	213,800	△ 4.0	361,905	△ 4.8	87,832	△ 3.2	644,419	△ 4.8	125,969	△ 4.5
17年度	987,733	△ 3.0	212,575	△ 1.7	350,746	△ 1.8	87,587	0.3	636,987	△ 3.7	124,989	△ 3.2
18年度	r 983,510	△ 1.6	r 211,723	△ 0.9	330,512	△ 2.6	r 86,130	△ 0.8	r 652,998	△ 1.1	r 125,593	△ 1.0
18年 1～3月	237,649	△ 2.4	51,177	△ 1.7	83,646	△ 1.8	21,155	0.4	154,003	△ 2.7	30,021	△ 3.2
4～6月	238,145	△ 2.6	51,079	△ 1.2	78,557	△ 2.9	20,239	△ 1.2	159,588	△ 2.5	30,839	△ 1.3
7～9月	237,307	△ 1.0	51,461	△ 0.2	79,575	△ 1.0	20,440	△ 0.4	157,732	△ 1.1	31,021	△ 0.1
10～12月	269,596	△ 1.6	57,734	△ 1.7	93,174	△ 3.4	24,605	△ 1.6	176,422	△ 0.6	33,129	△ 1.8
19年 1～3月	r 238,462	△ 1.2	r 51,450	△ 0.4	r 79,205	△ 2.9	r 20,845	△ 0.1	r 159,257	△ 0.3	r 30,604	△ 0.7
18年 5月	79,073	△ 2.9	16,989	△ 1.6	25,507	△ 2.7	6,716	△ 1.2	53,566	△ 3.0	10,273	△ 1.9
6月	78,196	△ 2.9	17,050	△ 1.2	26,000	△ 3.3	6,726	△ 1.9	52,195	△ 2.7	10,324	△ 0.7
7月	84,293	△ 1.6	19,093	△ 1.4	30,147	△ 1.3	8,385	△ 1.4	54,146	△ 1.8	10,708	△ 1.3
8月	77,612	△ 0.8	16,417	0.1	24,006	△ 0.9	5,774	△ 0.8	53,607	△ 0.7	10,643	0.7
9月	75,402	△ 0.7	15,951	0.8	25,423	△ 0.6	6,282	1.3	49,979	△ 0.8	9,669	0.4
10月	80,883	0.5	17,185	△ 1.7	28,049	0.6	7,056	△ 2.0	52,835	0.4	10,128	△ 1.4
11月	80,206	△ 2.9	17,792	△ 0.8	27,307	△ 4.4	7,599	△ 0.3	52,900	△ 2.0	10,192	△ 1.2
12月	108,506	△ 2.2	22,757	△ 2.4	37,819	△ 5.6	9,949	△ 2.2	70,687	△ 0.2	12,808	△ 2.6
19年 1月	85,399	△ 1.3	18,936	△ 0.5	28,232	△ 2.9	7,657	0.0	57,167	△ 0.4	11,279	△ 0.9
2月	69,758	△ 0.1	15,125	0.5	22,092	△ 1.5	5,843	1.5	47,666	0.6	9,282	△ 0.2
3月	83,305	△ 2.0	17,389	△ 1.1	28,882	△ 3.9	7,346	△ 1.5	54,423	△ 0.9	10,044	△ 0.9
4月	r 78,236	△ 3.3	r 16,906	△ 1.8	r 24,595	△ 6.1	r 6,598	△ 1.4	r 53,641	△ 1.9	r 10,308	△ 2.0
5月	p 77,559	△ 1.7	p 17,035	△ 0.8	p 24,132	△ 2.6	p 6,573	△ 0.7	p 53,427	△ 1.3	p 10,462	△ 1.0
資料	経済産業省、北海道経済産業局											

■ 大型小売店販売額の前年比は既存店ベースによる。
 ■ 「P」は速報値、「r」は修正値。

主要経済指標（2）

年月	コンビニエンス・ストア販売額				消費者物価指数（総合）				円相場 (東京市場)	日経 平均 株価
	北海道		全国		北海道		全国			
	百万円	前 年 同 月比(%)	億円	前 年 同 月比(%)	17年=100	前 年 同 月比(%)	17年=100	前 年 同 月比(%)		
15年度	419,364	△ 2.2	71,334	△ 2.5	99.7	△ 0.3	100.3	△ 0.2	113.03	11,715
16年度	421,045	△ 1.1	72,973	△ 0.8	100.0	0.3	100.2	△ 0.1	107.49	11,669
17年度	416,611	△ 2.9	73,724	△ 2.5	100.1	0.2	100.0	△ 0.1	113.26	17,060
18年度	414,921	△ 1.7	74,211	△ 2.0	100.5	0.2	100.2	△ 0.1	116.64	17,288
18年 1～3 月	96,044	△ 1.9	17,312	△ 2.7	100.3	0.2	99.9	△ 0.1	116.88	17,060
4～6 月	102,665	△ 2.2	18,396	△ 2.4	100.6	0.5	100.3	0.2	114.38	15,505
7～9 月	111,981	△ 2.6	19,494	△ 3.5	100.8	1.1	100.6	0.6	116.19	16,128
10～12 月	105,622	△ 0.1	18,789	△ 0.7	100.7	0.6	100.3	0.3	117.77	17,226
19年 1～3 月	94,653	△ 1.7	17,532	△ 1.1	100.0	△ 0.3	99.8	△ 0.1	119.44	17,288
18年 5 月	34,741	△ 2.0	6,133	△ 2.9	100.7	0.3	100.4	0.1	111.51	15,467
6 月	35,676	△ 1.0	6,325	0.6	100.8	0.9	100.4	0.5	114.53	15,505
7 月	36,810	△ 4.9	6,515	△ 5.2	100.4	0.7	100.1	0.3	115.67	15,457
8 月	39,810	△ 1.0	6,810	△ 1.8	100.9	1.3	100.8	0.9	115.88	16,141
9 月	35,361	△ 1.9	6,169	△ 3.4	101.1	1.2	100.8	0.6	117.01	16,128
10 月	35,342	0.3	6,262	△ 0.6	100.9	0.8	100.6	0.4	118.66	16,399
11 月	33,484	△ 0.2	5,985	△ 1.5	100.5	0.5	100.1	0.3	117.35	16,274
12 月	36,796	△ 0.3	6,542	△ 0.2	100.7	0.6	100.2	0.3	117.30	17,226
19年 1 月	32,056	△ 1.6	5,835	△ 0.7	100.5	0.1	100.0	0.0	120.58	17,383
2 月	29,645	△ 1.9	5,468	△ 1.1	99.7	△ 0.5	99.5	△ 0.2	120.45	17,604
3 月	32,952	△ 1.7	6,229	△ 1.4	99.8	△ 0.5	99.8	△ 0.1	117.28	17,288
4 月	32,105	△ 0.2	6,034	△ 0.6	100.2	△ 0.2	100.1	0.0	118.83	17,400
5 月	33,881	△ 2.0	6,238	△ 0.6	100.6	△ 0.1	100.4	0.0	120.73	17,876
資料	経済産業省、北海道経済産業局				総務省、北海道				日本銀行	日本経済新聞社

■コンビニエンス販売額の前年比は既存店ベースによる。
 ■年度及び四半期の数値は、月平均値。
 ■円相場は対米ドル、インターバンク中心相場の月中平均値

年月	乗用車新車登録台数									
	北海道								全国	
	合計		普通車		小型車		軽乗用車		普・小・軽・計	
	台	前年同月比(%)	台	前年同月比(%)	台	前年同月比(%)	台	前年同月比(%)	台	前年同月比(%)
15年度	193,272	△ 3.9	52,212	12.8	92,028	△13.9	49,032	2.5	4,733,490	△ 2.5
16年度	189,519	△ 1.9	51,535	△ 1.3	90,066	△ 2.1	47,918	△ 2.3	4,749,342	0.3
17年度	187,145	△ 1.3	46,153	△10.4	90,624	0.6	50,368	5.1	4,755,369	0.1
18年度	176,300	△ 5.8	43,780	△ 5.1	77,398	△14.6	55,122	9.4	4,557,331	△ 4.2
18年 1～3月	55,457	△ 0.6	13,073	△ 9.7	27,007	△ 1.4	15,377	10.5	1,457,091	0.5
4～6月	45,666	△ 4.9	10,764	△11.5	20,742	△11.0	14,160	12.8	1,041,317	△ 4.6
7～9月	44,389	△ 4.1	10,472	△ 9.3	20,213	△10.8	13,704	13.5	1,117,816	△ 4.5
10～12月	35,567	△ 4.9	9,215	△ 1.7	14,936	△15.4	11,416	10.2	1,025,509	△ 1.0
19年 1～3月	50,678	△ 8.6	13,329	2.0	21,507	△20.4	15,842	3.0	1,372,689	△ 5.8
18年 5月	14,339	△ 1.7	3,418	△11.1	6,331	△ 7.2	4,590	17.0	322,707	△ 6.4
6月	15,894	△12.3	3,789	△16.8	7,166	△21.4	4,939	11.0	405,768	△ 2.8
7月	16,554	△ 2.8	3,841	△12.5	8,009	△ 4.3	4,704	10.4	396,266	△ 6.2
8月	11,320	△ 4.0	2,745	△ 3.5	5,128	△13.4	3,447	13.8	283,446	△ 2.5
9月	16,515	△ 5.4	3,886	△ 9.8	7,076	△15.4	5,553	16.0	438,104	△ 4.3
10月	12,466	△ 5.1	2,963	△ 2.7	5,550	△12.7	3,953	5.9	332,350	△ 3.6
11月	12,771	△ 5.4	3,375	2.1	5,298	△17.8	4,098	9.4	362,253	△ 0.9
12月	10,330	△ 4.0	2,877	△ 4.8	4,088	△15.8	3,365	17.0	330,905	1.6
19年 1月	9,773	△ 6.7	2,676	△ 4.2	4,012	△19.6	3,085	5.6	308,255	△ 5.3
2月	13,268	△ 9.5	3,433	△ 1.4	5,598	△19.6	4,237	0.8	424,937	△ 4.2
3月	27,637	△ 8.9	7,220	2.8	11,897	△21.0	8,520	3.3	639,497	△ 7.1
4月	14,468	△ 6.3	3,720	4.6	6,253	△13.7	4,495	△ 2.9	290,062	△ 7.3
5月	13,485	△ 6.0	3,420	0.1	5,592	△11.7	4,473	△ 2.5	307,077	△ 4.8
資料	(社)日本自動車販売協会連合会、(社)全国軽自動車協会連合会									

■平成15年12月まではシャーシベース、平成16年1月以降はナンバーベース

主要経済指標 (3)

年月	新設住宅着工戸数				公共工事請負金額				機械受注実績	
	北海道		全国		北海道		全国		全国	
	戸	前年同月比(%)	百戸	前年同月比(%)	百万円	前年同月比(%)	億円	前年同月比(%)	億円	前年同月比(%)
15年度	50,724	3.9	11,736	2.5	1,206,954	△17.6	154,589	△13.7	111,078	8.2
16年度	48,148	△ 5.1	11,930	1.7	1,122,138	△ 7.0	137,354	△11.1	118,292	6.5
17年度	53,048	10.2	12,494	4.7	1,068,858	△ 4.7	129,622	△ 5.6	124,897	5.6
18年度	49,946	△ 5.8	12,852	2.9	961,122	△10.1	122,838	△ 5.2	127,413	2.0
18年 1～3月	7,847	10.3	2,842	4.9	125,620	△10.5	25,759	△11.8	34,308	3.8
4～6月	14,407	△ 1.7	3,342	8.6	376,978	△14.4	31,244	△11.7	33,333	15.4
7～9月	14,625	△ 0.2	3,303	△ 0.7	322,928	△ 8.6	34,177	△ 9.7	31,011	△ 1.1
10～12月	14,296	△10.0	3,417	5.2	120,176	△19.6	29,679	△ 3.1	29,884	△ 1.6
19年 1～3月	6,618	△15.7	2,791	△ 1.8	141,040	12.3	27,738	7.7	33,185	△ 3.3
18年 5月	4,932	1.6	1,087	6.7	96,899	△18.6	8,526	△ 0.7	97,556	15.8
6月	5,135	△ 1.4	1,143	4.7	128,246	△29.1	11,316	△13.2	13,348	17.7
7月	5,455	23.9	1,066	△ 7.5	117,502	△ 9.6	11,165	△ 4.3	8,803	△ 1.2
8月	4,483	△14.2	1,112	1.8	114,726	△ 2.4	10,367	△13.9	9,156	△ 0.5
9月	4,687	△ 6.7	1,124	4.0	90,700	△14.4	12,646	△10.6	13,052	△ 1.5
10月	5,384	△10.3	1,184	2.2	63,955	△11.8	12,130	△ 2.0	8,615	△ 1.2
11月	4,527	△28.8	1,154	4.0	35,385	△14.7	9,071	△ 5.6	9,947	0.7
12月	4,385	24.3	1,079	10.2	20,836	△41.2	8,479	△ 1.7	11,322	△ 3.8
19年 1月	1,764	△ 1.0	922	△ 0.7	13,146	1.0	6,120	△ 0.9	8,516	2.6
2月	2,124	△ 3.4	873	△ 9.9	10,604	△19.3	5,778	△ 4.6	9,672	△ 4.2
3月	2,730	△29.4	995	5.5	117,290	17.9	15,840	17.1	14,998	△ 5.8
4月	5,836	34.5	1,073	△ 3.6	142,037	△ 6.5	11,568	1.5	9,309	△ 9.0
5月	3,334	△32.4	971	△10.7	83,785	△13.5	8,490	△ 0.4	9,449	△ 3.1
資料	国土交通省				保証事業会社協会				内閣府	

■船舶・電力を除く民需（原系列）。

年月	来道客数		有効求人倍率 (全数)		完全失業率		企業倒産件数 (負債総額1,000万円以上)			
	北海道		北海道	全国	北海道	全国	北海道		全国	
	千人	前年同月比(%)	倍	倍	%	%	件	前年同月比(%)	件	前年同月比(%)
			季調値		原計数					
15年度	13,090	△ 3.7	0.50	0.69	6.7	5.1	625	△14.7	15,466	△16.8
16年度	12,781	△ 2.4	0.55	0.86	5.7	4.6	577	△ 7.7	13,186	△14.7
17年度	12,705	△ 0.6	0.58	0.98	5.3	4.4	555	△ 3.8	13,170	△ 0.1
18年度	13,082	3.0	0.59	1.06	5.4	4.1	546	△ 1.6	13,337	1.3
18年 1～3月	2,717	△ 3.2	0.59	1.03	5.5	4.4	143	△14.9	3,348	5.4
4～6月	3,083	3.3	0.60	1.06	5.4	4.2	143	8.3	3,281	1.7
7～9月	4,108	2.8	0.61	1.08	5.3	4.1	112	△21.1	3,250	2.8
10～12月	3,103	3.1	0.60	1.07	5.4	3.9	132	△ 4.3	3,366	△ 2.0
19年 1～3月	2,784	2.4	0.59	1.05	5.5	4.1	159	11.2	3,440	2.7
18年 5月	1,102	6.3	0.64	1.06	5.4	4.1	37	△21.3	1,083	1.0
6月	1,159	3.0	0.61	1.07	↓	4.1	46	0.0	1,111	△ 8.0
7月	1,281	2.2	0.61	1.09	↑	4.0	43	△10.4	1,051	2.6
8月	1,519	4.7	0.62	1.08	5.3	4.1	31	△46.6	1,169	1.5
9月	1,308	1.4	0.61	1.08	↓	4.2	38	5.6	1,030	4.3
10月	1,242	6.1	0.60	1.07	↑	4.2	52	36.8	1,166	△ 0.4
11月	940	4.9	0.59	1.07	5.4	3.9	39	△26.4	1,091	△ 2.1
12月	925	△ 1.8	0.60	1.07	↓	3.7	41	△12.8	1,109	△ 3.5
19年 1月	838	△ 2.0	0.66	1.06	↑	4.0	38	△17.4	1,091	4.0
2月	926	8.3	0.60	1.05	5.5	4.1	49	2.1	1,102	5.6
3月	1,019	1.2	0.50	1.03	↓	4.2	72	46.9	1,247	△ 0.6
4月	820	△ 0.3	0.50	1.05	—	4.0	47	△21.7	1,121	3.1
5月	1,026	△ 6.9	0.56	1.06	—	3.8	74	100.0	1,310	21.0
資料	北海道観光連盟		厚生労働省 北海道労働局		総務省		(株)東京商工リサーチ			

■年度は原数値、四半期は月平均値。 ■北海道の年度は暦年値。



調査レポート 2007.8月号 (No.133)
平成19年(2007年)7月発行
北洋銀行調査部
札幌市中央区大通西3丁目11番地
郵便番号 060-0042
電話 (011)261-1311
<http://www.hokuyobank.co.jp>



ひちよりよりふたり。



みんなの熱意が北海道新幹線を加速する。

森本稀哲、
北海道新幹線大使
就任。



北海道新幹線、次は札幌へ。 www.do-shinkansen.com

札幌から、函館へ45分、旭川へ2時間35分、小樽まで3時間17分。 札幌駅～旭川駅間 2015年開通予定。 新函館駅～札幌駅 2020年完成目標