

ほくよう 調査レポート

No.264

- 道内経済の動き
- トップに聞く⑧ 株式会社 奥山内装店
代表取締役 奥山 寿男 氏
- 北大発ベンチャー
ライラックファーマ株式会社
代表取締役 須佐 太樹 社長に聞く
- 進行する人材不足問題とシンガポールの対応
- 経済コラム 北斗星
人口減少下における競争のあり方



● 目 次 ●

道内経済の動き	1
道内企業訪問：トップに聞く⑧ 株式会社 奥山内装店 代表取締役 奥山 寿男 氏	6
北大発ベンチャー：ライラックファーマ株式会社 代表取締役 須佐 太樹 社長に 聞く	12
アジアニュース：進行する人材不足問題とシンガポールの対応	16
経済コラム 北斗星：人口減少下における競争のあり方	21
主要経済指標	22



道内経済の動き

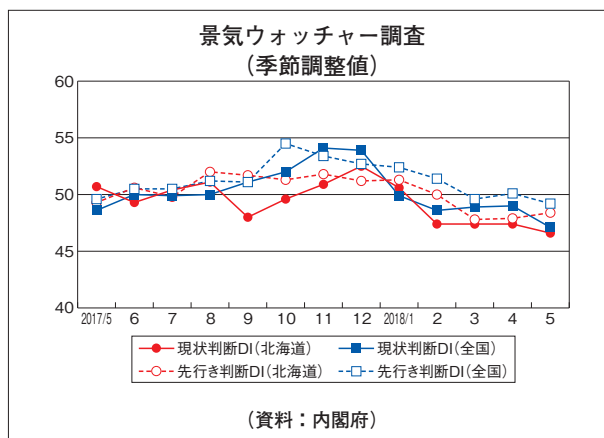
道内景気は、緩やかに回復している。生産活動は持ち直しの動きが見られる。需要面をみると、個人消費は、一部に弱い動きがみられるものの、緩やかに持ち直している。住宅投資は前年を下回っている。設備投資は持ち直し基調が続いている。公共投資は、基調として弱含んでいる。輸出は持ち直し基調にある。観光は、来道者数、外国人入国者数が好調を維持している。

雇用情勢は有効求人倍率の改善が続いている。企業倒産は件数が前年を下回った。消費者物価は、17か月連続で前年を上回っている。

1. 景気の現状判断DI～4か月ぶりに低下

景気ウォッチャー調査による、5月の景気の現状判断DI（北海道）は前月を0.8ポイント下回る46.6と、4か月ぶりに低下した。横ばいを示す50を4か月連続で下回った。

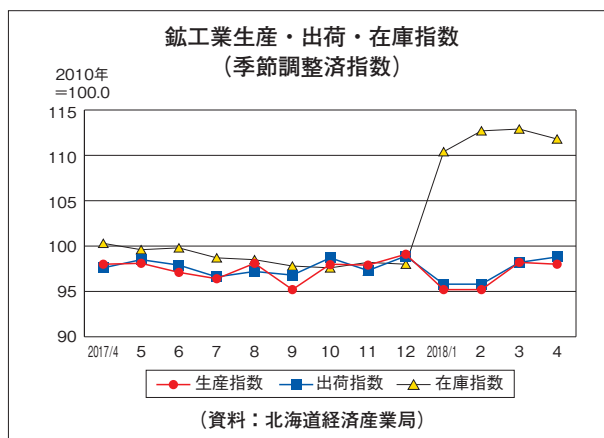
景気の先行き判断DI（北海道）は、前月を0.5ポイント上回る48.4となり、横ばいを示す50を3か月連続で下回った。



2. 鉱工業生産～2か月ぶりに減少

4月の鉱工業生産指数は98.0（季節調整済指数、前月比▲0.2%）と2か月ぶりに減少した。前年比（原指数）では+0.7%と2か月ぶりに上昇した。

業種別では、窯業・土石製品工業、金属製品工業、食料品工業など7業種が前月比低下、石油・石炭製品工業、鉄鋼業など9業種が前月比上昇となった。



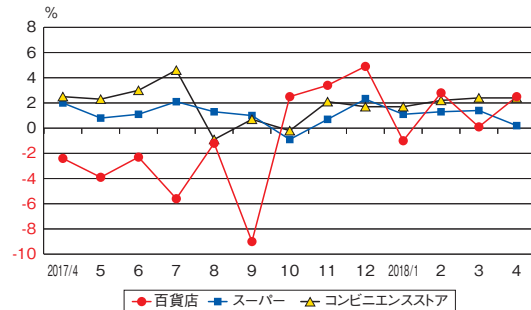
3. 百貨店等販売額～6か月連続で増加

4月の百貨店・スーパー販売額（全店ベース、前年比+0.8%）は、6か月連続で増加した。

百貨店（前年比+2.6%）は、飲食料品以外は前年を上回った。スーパー（同+0.3%）は、6か月連続で前年を上回った。品目別では衣料品、身の回り品、その他は前年を下回ったものの、飲食料品は前年を上回った。

コンビニエンスストア（前年比+2.5%）は、6か月連続で前年を上回った。

百貨店等販売額（前年比）



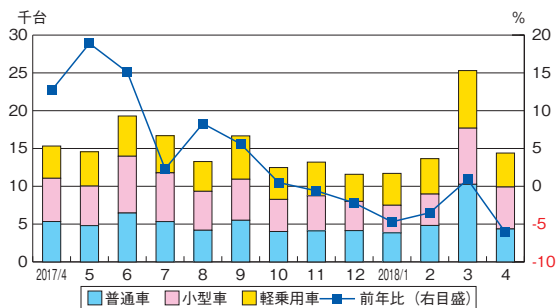
（資料：北海道経済産業局）

4. 乗用車新車登録台数～2か月ぶりに減少

4月の乗用車新車登録台数は、14,398台（前年比▲6.1%）と2か月ぶりに前年を下回った。車種別では、軽自動車（同+5.3%）が前年を上回った。普通車（同▲18.4%）、小型車（同▲2.9%）が前年を下回った。

1～4月累計では、65,070台（前年比▲2.7%）と前年を下回っている。内訳は普通車（同▲1.8%）、小型車（同▲10.1%）が前年を下回り、軽乗用車（同+4.9%）が前年を上回っている。

乗用車新車登録台数

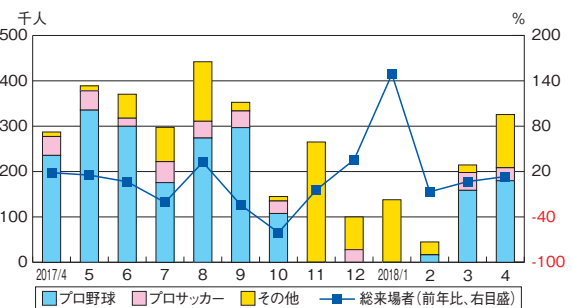


（資料：(社)日本自動車販売協会連合会、(社)全国軽自動車協会連合会）

5. 札幌ドーム来場者～2か月連続で増加

4月の札幌ドームへの来場者数は、326千人（前年比+13.4%）と2か月連続で前年を上回った。内訳は、プロ野球180千人（同▲23.7%）、サッカー29千人（同▲31.5%）、その他が117千人（同+1091.2%）だった。

札幌ドーム 来場者数

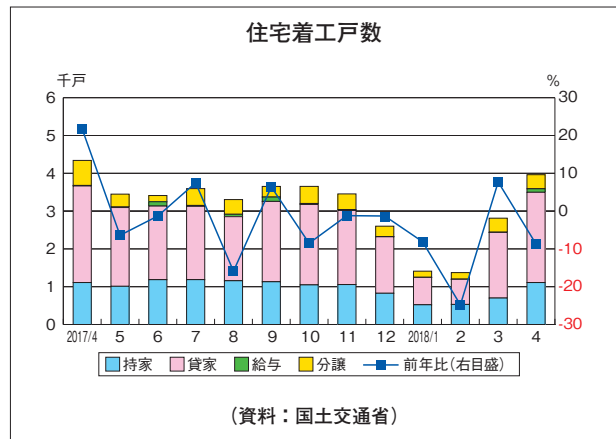


（資料：(株)札幌ドーム）

6. 住宅投資～2か月ぶりに減少

4月の住宅着工数は3,963戸（前年比▲8.7%）と2か月ぶりに前年を下回った。利用関係別では、持家（同±0.0%）、貸家（同▲6.6%）、給与（同+571.4%）、分譲（同▲43.8%）となった。

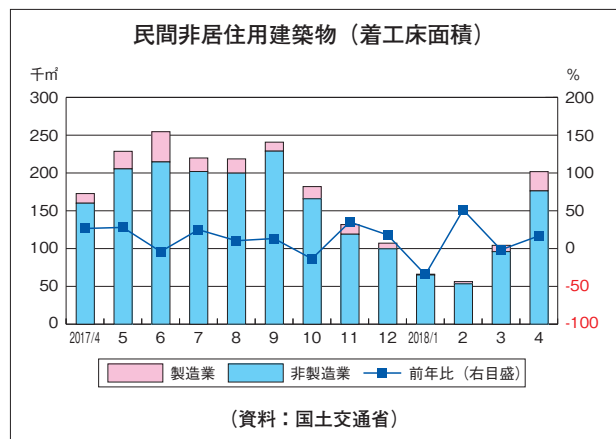
1～4月累計では9,560戸（前年比▲7.3%）と前年を下回った。利用関係別では、持家（同+1.9%）、貸家（同▲9.0%）、給与（同+27.5%）、分譲（同▲20.8%）と持家を除いて減少している。



7. 建築物着工床面積～2か月ぶりに増加

4月の民間非居住用建築物着工床面積は、201,782㎡（前年比+16.8%）と2か月ぶりに前年を上回った。業種別では、製造業（同+100.0%）、非製造業（同+10.2%）であった。

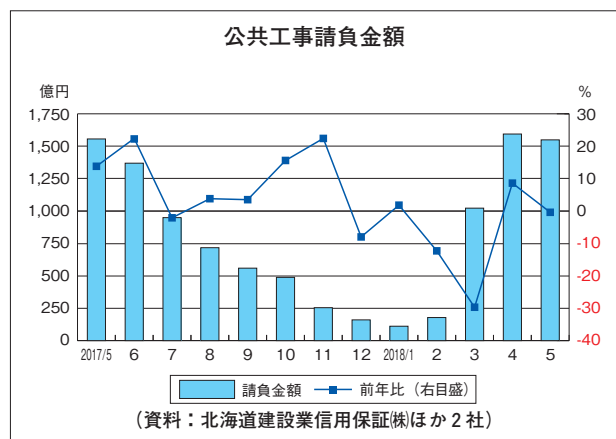
1～4月累計では、428,541㎡（前年比+2.8%）と前年を上回っている。業種別では、製造業（同+20.4%）、非製造業（同+1.3%）といずれも前年を上回っている。



8. 公共投資～2か月ぶりに減少

5月の公共工事請負金額は、1,549億円（前年比▲0.4%）と2か月ぶりに前年を下回った。

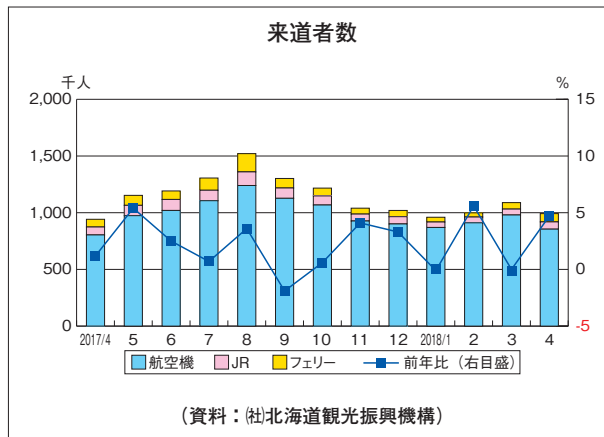
発注者別では、国（同▲12.8%）、市町村（同▲8.7%）、その他（同▲28.0%）が前年を下回ったが、独立行政法人（同+22.4%）、北海道（同+19.5%）が前年を上回った。



9. 来道者数～3か月連続で増加

4月の国内輸送機関利用による来道者数は、991千人（前年+4.7%）と3か月連続で前年を上回った。輸送機関別では、JR（同▲9.5%）が前年を下回ったが、フェリー（同+6.5%）、航空機（同+5.8%）が前年を上回った。

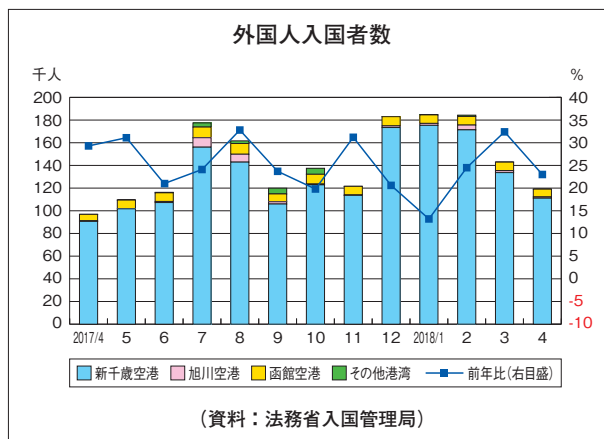
1～4月累計では、4,039千人（同+2.5%）と前年を上回っている。



10. 外国人入国者数～23か月連続で増加

4月の道内空港・港湾への外国人入国者数は、119,080人（前年比+23.0%）と23か月連続で前年を上回った。1～4月累計では、630,879人（同+22.3%）と前年を上回っている。

空港・港湾別では、新千歳空港が111,101人（前年比+22.6%）、旭川空港が1,118人（同+128.2%）、函館空港が6,847人（同+20.3%）だった。



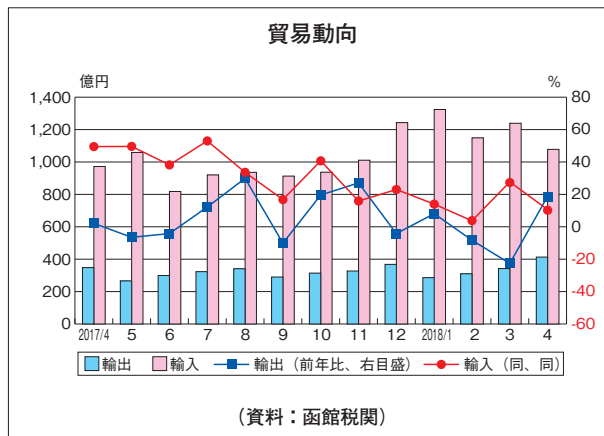
11. 貿易動向～輸出が2か月連続ぶりに増加

4月の貿易額は、輸出が前年比18.6%増の413億円、輸入が同10.6%増の1,078億円だった。

輸出は、魚介類・同調製品、鉄鋼、鉄鋼くずなどが増加した。

輸入は、石油製品、原油・粗油、電気機器などが増加した。

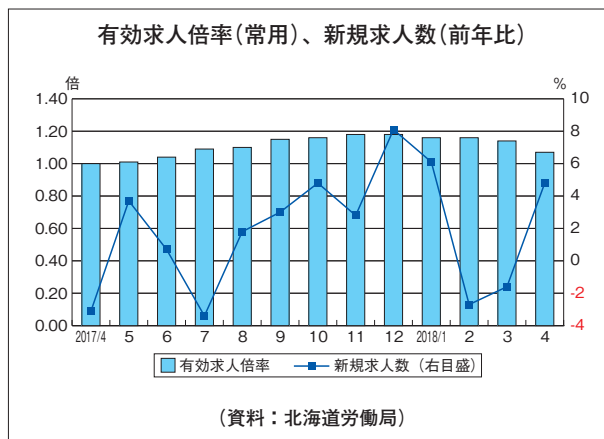
輸出は、1～4月累計では1,351億円（前年比▲3.0%）と前年を下回っている。



12. 雇用情勢～改善が進んでいる

4月の有効求人倍率（パートを含む常用）は、1.07倍（前年比+0.07ポイント）と99か月連続で前年を上回った。

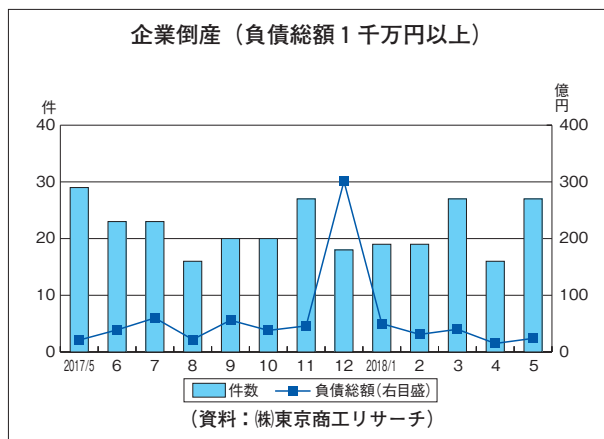
新規求人数は、前年比+4.8%と3か月ぶりに前年を上回った。業種別では、医療、福祉（同+9.2%）、建設業（同+17.9%）、サービス業（同+6.2%）などが前年を上回ったが、宿泊・飲食サービス業（同▲9.5%）、卸小売業（同▲2.4%）などが減少した。



13. 倒産動向～件数は4か月連続で減少

5月の企業倒産は、件数が27件（前年比▲6.9%）、負債総額が24億円（同+14.0%）だった。件数は4か月連続で下回った。

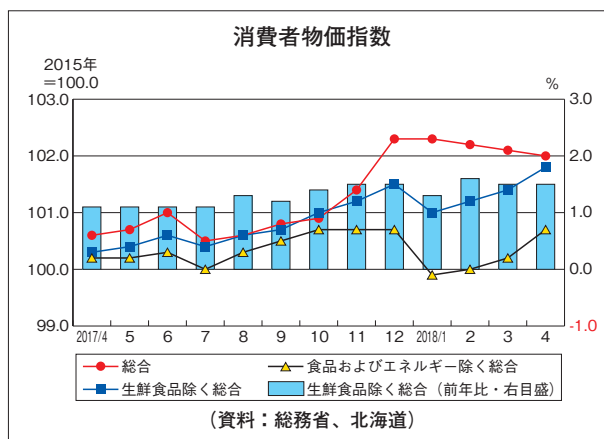
業種別では卸売業が8件、小売業が6件、サービス・他が5件などとなった。



14. 消費者物価指数～17か月連続で前年を上回る

4月の消費者物価指数（生鮮食品を除く総合指数）は、101.8（前月比+0.3%）と3か月連続で上昇した。前年比は+1.5%と、17か月連続で前年を上回った。

生活関連重要商品等の価格について、5月の動向をみると、食料品・日用雑貨等の価格はおおむね安定している。石油製品の価格は調査基準日（5月10日）時点で前月と比べ値上がりしている。



トップに聞く⑧ 株式会社 奥山内装店

代表取締役 奥山 寿男 氏



昭和62年に旭川で創業、翌63年に会社設立。一般建築物の内装工事仕上げ業者で、軽量鉄骨下地組・ボード・クロス・床・二重床などを主体に事業展開。「高い技術力で、精度の高い仕事を納期内に、安全に仕上げる」をモットーに「日々研鑽努力」。今回は、技術力の向上や未来を見据えた人材の育成などについて、代表取締役にお伺いしました。

代表取締役

奥山 寿男 氏



奥山寿男氏は旭川市出身。中学校を卒業後、職工として地元の建設会社に入社。旭川や大阪などでの17年に及ぶ勤務・修行を経て、昭和62年に旭川で創業（個人請負業）。63年に株式会社奥山内装店を設立、代表取締役に就任。

土台となった17年間の勤務・修行

～様々な人との出会いと経験が大きな財産

—法人設立の経緯についてお聞かせ下さい—

代表：私は小学校6年生の時に父親を亡くし、その頃から、自分の人生を切り拓くため手に職をつけたいと考えていました。また、勉強より動き回ることが好きで、中学校卒業と同時に、地元の株式会社山田工務店に内装工事の職人（職工）として入社しました。当時は秋から翌年の3月頃まで旭川周辺には仕事がなく、冬場は大阪にある大手建設会社への応援というかたちで働かせていただきました。

そして、その会社で10年間様々な技術を習得させていただいた頃、協力会社から「管理者として、ヒト・モノ・カネの管理を勉強しないか」とお声をかけられ、さらに7年ほど勉強しました。

具体的には、大手冠婚葬祭会社が建てる式場等の内装工事一式ということで、全国各地で様々な種類の工事に従事したことが、貴重な経験となりました。

北海道人の私には、親方の早口な大阪弁が良く解らず、また、九州・四国出身の方も多く、言葉で大変苦勞しました。何しろ、私の方も「いいんでないかい」という具合ですから・・・。

一方、私は腰が軽い方で、「ちょっと、お前、あの県へ現地調査に行って来い」などと言われると、二つ返事で飛んで行きました。でも、それが良かったのか、随分と可愛がってもらいました。大阪の方はとても情に厚く、面倒見が良いので、

会社概要

企業名：株式会社 奥山内装店

住 所：札幌市東区北26条東21丁目 4-5

T E L：011-776-7544

E-mail：h-okuyama@okuyama-n.co.jp

設 立：昭和63年 4 月

事業内容：内装工事、リフォーム工事

・ 壁工事、床工事、天井工事

・ リフォーム、リニューアル、リノベーション

支店等：

旭川支店 旭川市東 2 条 2 丁目 2-3

TEL：0166-73-3676

東京営業所 東京都新宿区市谷田町 3-25-104

TEL：03-6457-5302

今でも仕事で関係が続いています。その後、結婚を機に故郷の旭川へ戻ったのが昭和62年のことです。当時は、中学校卒の学歴で正社員として雇ってもらうことは難しく、個人請負というかたちで仕事をいただき、翌年会社を設立しました。

コツコツと勉強を続け、お客様からいただいたお声かけには全力投球でお返し

—法人設立後のご苦労や経営方針、事業概要などについてお聞かせ下さい—

代表：会社を設立したものの、読み・書き・ソロバンが得手でなく苦労しました。ちょうどその頃世の中にパソコンが登場し、この便利な道具を何とか自分のものにしようと、メーカー主催のセミナーに参加するだけでなく、様々な本を読んでパソコンのスキル習得に努めました。以来、データ管理や書類作成、CAD⁽¹⁾を利用した設計等に役立てています。

また徐々に従業員も増える中、「増車したいが資金がない」という問題が発生しましたが、地元のリース会社のご協力により解決できました。30歳そこそこの私に車両を提供していただき、今でも心から感謝をしています。

今でもパソコンが大好きな奥山代表



経営方針というとは照れくさいのですが、私はご

相談やご依頼があると非常に燃える性格です。いろいろな方がいる中で自分に声をかけていただくことは大変ありがたく、「オーダーには全力に応えたい」という思いがこみ上げてきます。大手ゼネコンが旭川で大型物件を手がける際には「現場の意見を聞かせてほしい」とお声がかかるのですが、その期待にお応えすべく、過去の仕事から蓄積したデータをもとに弊社のノウハウをご提供しています。

また、単純なことですが、「約束を守る」、「嘘をつかない」ことです。設計図の十分な理解と忠実な施工、それと1ミリ単位までチェックをして記録を残すことが大切です。「正直に生きる」という親から最初に教わったことを守っているだけです。

大型マンションの内装工事（完成後）



代表：事業に関していうと、売上構成で大きいのは大型物件。ホテル、学校、病院、デパート、大規模マンションなどの内装工事一式で、何もない空間に新たな命を吹き込む仕事です。

中でも、耐火間仕切り工事や耐震天井工事などは、外から見えない部分ですが、人の命にも関わる重要な工事です。消防法や建築基準法での指定等があり、メーカーの持っている石膏ボードなどのライセンス商品等を使って施工するわけですが、いかに設計図どおりに納めていくかが大切です。弊社ではこれらの工事に力を入れています。

(1) CAD (computer-aided design: キャド) とは、日本語でコンピュータ支援システムとも訳され、コンピュータを用いて設計図の作成を行うシステムのこと。

耐震天井・天井ボード貼付工事



—貴社では東京や札幌に進出されていますが、そのきっかけや事業展開についてお聞かせ下さい—

代表：東京ではリーマンショック（2008年）前にマンションブームがあり、高級マンションの建設や改装などが盛んでしたが、マンション住民の間では上下階での騒音として床衝撃音⁽²⁾が問題となっていました。そこで、音が伝わりにくい床を考えられないかということになり、弊社の設立当初からご協力をいただいていた野原産業株式会社（本社：東京）からのお声がけで、大手ゼネコンの研究者のご指導のもと、新しい商品づくりに取り組みました。

そのときに、野原産業から「商品はできたものの、きちんと施工できる人がいないので東京に進出してほしい」と打診があり、開発したシステム床の施工責任会社として約2,100戸の床を手がけました。以降、次々とご指名がかかることとなり、東京営業所を設置した次第です。野原産業は非常に大きな会社ですが、現場の力を大切に考え、弊社をパートナー企業として扱っていただいております。嬉しい限りです。

また札幌では、伊藤組土建株式会社から「施工前の準備段階から工事完了後に至るまで、仕事の理解や管理・記録などがしっかりとしている」と

の評価を賜わり、ここ10年位お取引をいただいています。かつて工事現場で一緒に働いた社員の皆さんが本社に戻られて、お声がけをしてくださるのです。

地域交流施設 内装工事（完成後）



人手不足には2つの考え方で対応、人材育成に大切なのは日頃のコミュニケーション

—建設業では人手不足が大きな課題となっていますが、どのようにお考えですか—

代表：建設業での人手不足は特に厳しいですが、対応策は二つあると考えています。一つは漢方薬的に効く取組みで、長期的に携わってくれる人を育てること。もう一つはカンフル剤的な取組みで、弊社でも行っていますが、外国人技能実習生の受入れです。

私としては、一つ目の「長期的に携わってくれる人」は、日本人でなくても良いと考えています。実習生制度ではこれまで3年間という期限がありましたが、現在は2年延長され最長5年間、来年になると10年間という長いスパンも可能になるという動きもあります。もしそうなれば、将来的に日本の国籍を取得したいという外国の方も増えていくのではないかと感じています。

また他方では、ベトナム人研修生の受入れによ

⁽²⁾ 床衝撃音とは建物の床に響く衝撃音のことで、スプーンなどを落としたときに響く「軽量衝撃音」と、子どもなどが飛び跳ねたときに響く「重量衝撃音」の2種類に分けられる。

る弊社社員への波及効果もあります。文化が異なる国の人と一緒に仕事をする中で、社員の言葉づかいやエチケット、マナーが良くなるということがあげられます。ベトナムが儒教の国ということも関係があるのかも知れませんが、年上の方に接する態度や謙譲語の使用など、謙虚さや真面目さが心に伝わってくるのです。弊社社員も実習生とのコミュニケーションの中で、良くない言葉づかいなどをすると、ごく自然にご指摘をいただいているようです。

ベトナム人実習生との事前打合せ



ベトナム人実習生との交流風景



私自身の経験としては、実習生との交流会を開催した際に、所用で少々遅れるので始めておいて

ほしいとお願いしていたのですが、実習生の皆さんは「先生がいないと始められない」と待っていました。そしていざ始まると、私が箸をつけるまではお料理に手をつけず、私が箸に手を付けると、皆さんがお料理をよそってくれるという具合です。

—技能実習生受入れの経緯や、ベトナムでの取り組みなどについてお聞かせ下さい—

代表：東京でのマンション建築に当たり、ベトナムの方ではありませんでしたが、外国人実習生を15名雇用していました。ところが東日本大震災の際に、全員が突然帰国してしまいました。帰国したことや事前に相談がなかったことよりも、一緒に仕事をしていながら事前に情報をキャッチできなかったことがショックで、日頃のコミュニケーション不足を猛烈に反省しました。

そうこうしているうちに、野原産業の野原社長から「ベトナムのニンビンという町で技術者養成学校の運営を応援してくれないか」とのお声があり、弊社社員を指導者として派遣し、生徒18名への指導をはじめました。その成功で、2012年に野原産業がホーチミン市にポリテクカレッジ（職業能力開発大学校）・DongAn（ドンアン）を設立し、私も毎年、最低でも年1回は現地に行くようになり、弊社での実習生の受入れが始まった次第です。

この学校は全寮制（個室）で、研修期間は4カ月間、これまでに13期・630名を送り出し、今年5月には14期生・96名が入学しています。

生徒募集には200～300人の応募があり、皆さん真面目で優秀な方ばかりです。また、学生は入学前に日本語検定試験のN5⁽³⁾を取得しており、日本語での一般的な会話はある程度できますので、

(3) 日本語能力検定試験とは、日本国際教育支援協会と日本国際交流教育基金が主催する日本語を母国語としない日本語学習者を対象にした日本語能力を測定する試験のこと。N1（幅広い場面で使われる日本語を理解することができる）からN5（基本的な日本語をある程度理解することができる）まで5つのレベルがある。

学校では、「安全第一」、「指差し呼称」など、建設現場で使用する日本語やルールをはじめとする座学と、実習作業で技術をしっかりと学べるようにしています。

DongAn入学式（ベトナム・ハノイ）



代表：ただ、残念なことに当社から派遣した指導者が今年2月に亡くなり、私が彼の遺志を継いで、急きょ14期生の指導を行うこととなりました。昔、先輩から教わったように、「まずは、自分でやって見せる」という心意気で頑張ってみたいと考えています。

ベトナムの若者は暖かい気候風土の影響か、将来に対する夢を聞くと、「将来は結婚して最初は男の子、二人目は女の子がほしい」という具合で、とても素朴なんです。

ベトナムも、地方では働く場所がありません。短大卒業の若者などは、「現地の日本企業や韓国企業などに行きたいがなかなか難しい、語学の知識も必要とされる、ならば技能実習生として、日本に行っていろいろな経験をしてきたほうが良い」と考えるわけです。彼らは目的が決まると、部屋中に付箋を貼り付けたり、スマホを活用して日本語を勉強するなど、強い向上心を持って、とにかく一所懸命に頑張ります。

ベトナム人実習生 基礎2級実技試験



実習生の「先生の経験をいただきまして、ありがとうございます」の言葉にびっくり

—北海道から若者が流出する一方、「夢がない」「夢が持てない」との声を聞くこともあります
が、どのようにお考えですか—

代表：ある時、実習生を前に実演指導をしたところ、「先生の経験をいただきまして、ありがとうございます」とお礼を言われ、今の日本人にはない感覚だと大変驚きました。それは、「こういう場合はこうしないとクレームになるからね」と教えた時のことで、実習生は「たくさんのクレームを受けて苦勞した経験をいただいた」、「これは先生からの贈り物（ギフト）だ」と涙を流しながら言うのです。

確かに、日本の若者に関しては、夢が持てないとか、仕事も実家から通いたい、地元から出たくないなどの話を耳にします。私はこうした日本の若者とベトナムの若者を一緒に雇用できたら、コミュニケーション能力の向上とともに、相手を理解することを学んだり、夢を持つことの大切さに気づいてくれるのではないかと考えています。

また、日本では学校を卒業して一級建築士の資格を取得すると、比較的すぐに現場での総括責任者を任せられたりしますが、当の本人には大変な

プレッシャーとなります。その時に、「匠の技」を持つ大先輩の職人さんに相談できる勇気があると良いのですが、なかなか難しいようです。

学校などでは技術的なことを中心に教えていますが、コミュニケーション能力の指導にも気配りをしていただけるとありがたいですね。われわれ企業側も職人気質といえますか、言葉づかいなどに粗いところがあり、実習生の受入れや若手社員の育成を行うに当たって、もっと自身の意識改革を行わなければいけないと思っています。

北海道は他の都府県に比べて歴史が浅いと言われるますが、オープンな気質で上下関係もなく、課題解決に向けて様々な分野の人が集まり、お互いの知恵と力を結集して切り拓いてきた地域です。私たちの考え方ひとつで、若者や外国の方、異業種の方々などともに、次の時代に向けたオール北海道での取組みが可能となるのではないかと考えます。



将来の夢は、ベトナムでの「奥山OB会」設立と子供たち（研修生）の活躍

—今年は設立から30周年を迎えますが、会社の将来像や代表の夢について伺います—

代表：会社の将来像については、大きく売上を伸ばすという気持ちはなく、これまでどおり人と人との関係を大切にし、お取引先をしっかりと支えていくこと。お声をかけてくださる仕事を真面目にコツコツとていねいに仕上げていくことです。おかげさまで、野原産業でお世話になっていた息子が結婚を契機に東京から戻り、弊社で社員として働いています。お客様に認められ、信用・信頼

される人間へと成長していくことを願っています。

他方、私自身については大きな夢を持っています。その夢とは、弊社に関わったベトナムの皆さんが祖国に戻って「奥山OB会」をつくり、現地で大型マンションなどを請け負う会社などを立ち上げることです。

ベトナムは総人口が9千万人を超え、ホーチミン市の人口も8百万人、若い人も多く活力にあふれる国です。実習生はベトナムのさまざまな地域から来ており、研修後は、また各地へと戻っていきます。彼らには、技術力を活かした強力なネットワークを構築することが可能ではないかと考えます。

また、日系企業に出資していただくなどして、大きな工務店等を立ち上げ、ミャンマーやラオス、カンボジアなどで、ベトナム人がコア（核）となって活躍する企業・組織、そういうものが、今後10年、20年の中で生まれてくれば、本当に素晴らしいと考えています。

目を輝かせて「夢」を語る奥山代表



（田邊 隆久）



ライラックファーマ株式会社

代表取締役 須佐 太樹 社長に聞く

～大学の研究から創薬への橋渡し 誰もが薬を飲める社会を目指して～

北海道大学 産学・地域協働推進機構
千脇 美香

1. はじめに

北大発ベンチャー認定企業を紹介する第2回目は、大学の創薬研究の橋渡しをするベンチャー企業である、ライラックファーマ株式会社（札幌市 代表取締役 須佐太樹氏）をご紹介します。

この会社は、2017年7月18日に設立された『北洋ライフサイエンスサポートファンド』から出資を受けて、経営基盤の安定化を図りました。今回は須佐社長の事業に対する奮闘の一部を皆様にお届けします。

2. 研究者としての人生それとも…

「本当に研究が好きで研究職の道に進もうと大学の博士課程に進学しました。研究を追究する中で本当にこのままでいいのかと、迷いと葛藤が生じて…」。

学生時代を思い出しながらそう話すのは、ライラックファーマ株式会社・代表取締役の須佐太樹社長です。この会社の主な事業は、北海道大学（以下、北大）の創薬に関する研究成果を基に、医薬品としての薬効と安全性を兼ね備えた新薬の候補品を創り出すことです。特に低分子医薬品と呼ばれる有機化合物から合成した医薬品の開発を得意としています。

須佐社長の20代は、研究者を目指して大学で実験に明け暮れる生活でした。

「今でも研究は面白いと思います。実験結果は、世界中でまだ誰も見たことのない結果かもしれない。そう思うと興奮します。純粹に知的好奇心を満たすものとして、研究は楽しい」と、無邪気に笑います。

しかし一方で、研究者になった自分の生活を想像すると辛い未来が待っていると感じたと話します。彼が研究に打ち込んでいた20代は、文部科学省が1996年度から5カ年計画で「ポストドクター等一万人支援計画」を策定し、博士号取得者が増えはじめた時期と重なります。文部科学省の資料によると「ポストドクター」とは、『独立した研究者・教員の前段階であり、指導者の下で適切な指導・訓練を受け、主体的に研究を行いつつ、独立に必要な研究スキル、研究倫理等を獲得する段階のこと』と記されています。具体的には、博士課程を修了した研究者のことをいい、主に博士号を取得した後に、任期付きで大学などの研究職に就いている人のことをいいます。

この計画により、博士号取得者は増えました。しかし「ポストドク問題」という、ドクターが正規の研究職に就けないといった新たな問題が生じました。

「時代の傾向に合った研究で研究費を取得することは、研究そのものを楽しいとは思えなくなってしまうかもしれない……」。科学研究をもちたてようという時代の風がそんなことを感じさせたのです。そして、須佐社長は決意します。それは、研究者としての人生ではなくビジネスの世界に進み、いつかは自分で会社を興すことです。博士号を取得後は研究者の道ではなく、別の道を歩むことを選びました。

2005年から、北大の知的財産本部（当時）に勤めることになり、特許出願などの知的財産管理の仕事や営業活動、大学と企業との共同研究の橋渡しなど、多岐にわたる業務に研究とは違った仕事の面白さを感じていました。その中で、大学発ベンチャーの立ち上げなどの支援を行う機会にも恵まれます。それは、須佐社長の中に「ベンチャー設立」といったキーワードが芽生えた瞬間でした。

3. 出会いによって開花したライラック

自分の手で仕事を作り出すという目標を持ちながら、忙しくてもやりがいを感じ仕事に精を出す日々を送っていた須佐社長。その後、一つの出会いがきっかけとなり、会社設立の機会が訪れます。

それは、2011年4月に設立された北大大学院薬学研究院の創薬科学研究教育センターの堺谷政弘先生（当時）との出会いです。堺谷先生は大手製薬会社に勤務していた経験を活かし、2012年1月からこのセンターに赴任します。ここでは、基礎研究の成果などを活用して、新たな薬の構想を練り、数千～数万に及ぶ化合物群の中から新薬の候補化合物を選び・改良を加え、その薬効や安全性を実際の製品レベルまで高める創薬の研究開発を行っていました。

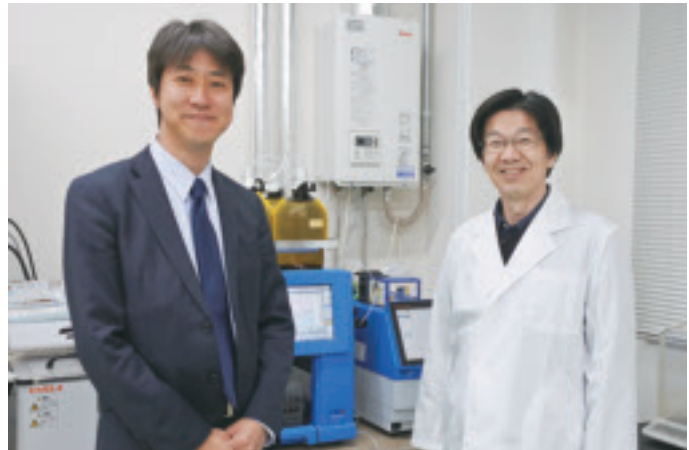
新薬開発は多くのプロセスを経て初めて、世の中に薬として販売されます。まず大学で薬の種になる基礎研究から出発して、前臨床試験という細胞や細菌、実験用動物を使った安全性や有効性の確認試験を行います。その結果に問題がなければ、次は人への投与をする臨床試験段階に入ります。この試験はまず、少人数の健康な人に対して安全性の確認を行い、薬の吸収から排泄までの体内動態を調べます。次に、その薬の効果を検証するために、少人数の患者に投与して薬の効果の様子、最適な用法・用量を調べます。その後、多数の患者を対象に試験を行い、有効性が統計的に立証されて初めて国へ承認申請が行えます。

当時を振り返り須佐社長は、「自分の業務は、事業化へと繋がる可能性のある北大の研究成果を、特許権や知的財産権などに変えて製薬会社に活用してもらうことです。しかし大学での一般的な創薬研究の水準と、それを人に使う製薬会社が求める水準には大きな開きがあります。堺谷先生は自身の経験から、企業が求める水準までの研究成果を上げ、本気で大学発の医薬品を作ろうと奮闘していました」と、話します。

須佐社長は「堺谷先生と一緒に北大発の新薬を誕生させることができるかもしれない」と考えました。そのためにあらゆることを検討した結果、「創薬ベンチャーを興せばその可能性に近づくことができる」と確信しました。その第一歩として、会社設立と当面の研究に必要な資金的支援を受けるため、国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構の研究開発型ベン

チャー支援事業である「起業家候補（スタートアップイノベーター）」に応募します。それが採択され、会社設立のために必要な条件が整い、2016年、ライラックファーマ株式会社が誕生しました。

この社名は、札幌市の木であるライラックに由来します。ライラックの花びらは通常4枚ですが、たまに5枚になっているものがあります。これは「ハッピーライラック」と呼ばれ、見つけた人が誰にも言わずその花を飲み込むと、愛する人と永遠に幸せに過ごせるという言い伝えがあります。この言い伝えをもとに、同社は、病気で苦しむ人にとっての「ハッピーライラック」となるような医薬品を作る会社でありたいと社名に願いを込めました。



【須佐社長（左）、創業開発を行う堺谷先生（右）】

4. 得意とする低分子医薬品

同社で研究している低分子医薬品について質問すると、「これがそうです」といってひとつの模型を見せてくれました。この模型は、炭素や酸素など10種類ほどの原子を球体で表して、それを棒でつなぎ合わせ立体的に作られています。模型から化合物の特徴をイメージして、実際に化合物を改良していきます。この薬は低分子が特徴で、細胞内に届き効果を発揮します。その一方で、その大きさのために予想外の部位に作用してしまうこともあり、結果として副作用を起こす可能性もあります。医薬品開発にとって、薬の安全性の確認試験はとても重要になります。須佐社長は「薬の副作用で人が死んではいけません」と、強調します。

基礎研究を行う大学では、実験動物を使った薬の安全性試験を行うことに、国からの研究費はほとんど望めません。そのため、安全性の試験に多額の研究費を使うことは困難です。しかし、創業企業はある程度、薬の有効性と安全性が確認できた段階で治験に臨みます。創業業界では、この試験部分の橋渡しを、国からの資金に頼らずベンチャーキャピタルなどの投資家から資金を集めることができるベンチャー企業が担っています。

須佐社長は、その流れを北海道でも作りたいと考えています。大学からベンチャー、そして創業企業へと、切れ目なく薬の開発ができる仕組みを作ること。それが彼の目標のひとつです。

5. そしてこれから

「今はエボラウイルスの治療薬の開発にも着手しています。ただ、このウイルスが起こすエボラ出血熱は日本国内では感染者は出ていません。患者はアフリカの特定の地域に限定されています。アメリカ中心で医薬品の開発は進んでいますが、非常に高価な薬です。それでは、本当に必要としているアフリカの人たちは使うことができません。その地域に住む人がエボラウイルスに感染しても命を救えるようにしたい」。その資金調達のためにクラウドファンディングへの挑戦を検討していると、須佐社長は話します。

須佐社長の20代は、研究に没頭し「サイエンスは絶対に裏切らない」と邁進しました。30代は、「いつか自分でビジネスを興そう」とビジネスの基礎を身につけました。そして40代の今、「大学と企業を繋ぐ架け橋になろう」と考えています。

経営者に営業マン、さらに、研究者と一人何役もこなす須佐社長。彼を動かす原動力は人々が安心して薬を飲める世の中を作ること。その社会の実現に向け、ライラックファーマ株式会社は日々成長を続けています。



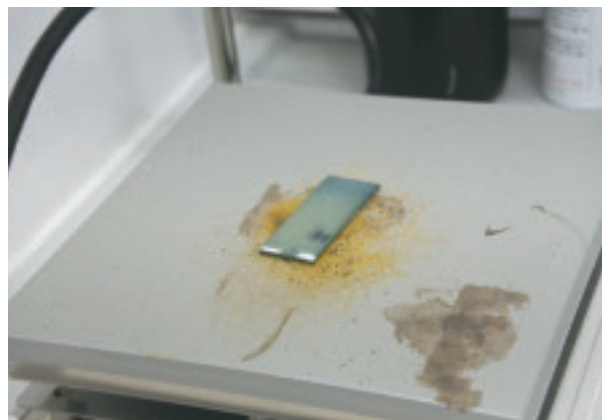
【出資を受けて導入した機械】



【安全でスピーディーな実験が可能となる】



【多くの試験は繊細な作業の繰り返しから成り立つ】



【化学反応の進み具合を繰り返し確認しながら実験は進む】



進行する人材不足問題とシンガポールの対応

北洋銀行 ソリューション部
北海道ASEAN事務所
副所長 高橋 明史

北海道と同程度の人口規模を持つシンガポールは、1人当たりGDPが5万米ドルを超えるなど世界でも有数の高い生産性を有する国です。一方で少子高齢化など、北海道と同様の課題も抱えています。本稿では、シンガポールが抱える人材確保に関する課題やそれらへの対応を分析し、北海道への適用のヒントを探ります。

1 日本・シンガポールに共通の課題：少子高齢化や人材不足

(1) 少子高齢化・人口減少

シンガポール国民の年齢層別人口（2016年）は、現役世代である20歳～64歳が2,190千人、高齢者である65歳以上が470千人（北海道は同2,990千人、1,555千人）でしたが、2030年には20歳～64歳が2,110千人、65歳以上が900千人（北海道は同2,408千人、1,731千人¹）と高齢者が倍増する予想です。「現役世代：高齢者」の比率も4.7から2.3（北海道は同1.9→1.4）と半分以下になる予想です。

また、シンガポール国民の合計特殊出生率（1人の女性が生涯に産むことが見込まれる子供の数を示す指標）は10年以上1.1～1.3程度で低位推移しています（北海道1.29（2016年）²）。シンガポールはまだ人口減少段階に入っていませんが、2017年の人口増加率は0.1%（北海道▲0.59%³）であり、2012年の2.5%、2016年の1.3%などと比べて増加は鈍化傾向にあります。上述の少子高齢化と併せ、近い将来の人口減少とそれに伴う労働力の減少が懸念されています。

(2) 人材不足・人材の流動化

シンガポールの完全失業率はリーマンショック後の2009年を除き、2%前後で安定しています（北海道は3.3%（2017年）⁴）。また、シンガポール人材開発省が行った調査によると、サービス業など、労苦と給与とのアンバランスが大きい職種には、「ローカル」（シンガポール国民および永住権所有者）が応募してこない傾向にあります（表参照）。シンガポールの労働市場はいわゆる

¹ 出典：シンガポール首相府ウェブサイト「population.sg」、北海道総合政策部地域振興局市町村課「北海道の市町村、男女、年齢5歳階級人口（平成28年1月1日現在）」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口（平成30（2018）年推計）」

² 出典：シンガポール統計局「Births And Fertility Rates」、厚生労働省「人口動態調査」

³ 出典：シンガポール統計局「Indicators On Population」、総務省統計局「人口推計」

⁴ 出典：シンガポール人材開発省「Labour Force Survey」、総務省統計局「労働力調査」

る「売り手市場」であるといえ、シンガポール企業が人材の確保に苦慮していることがうかがえます。

また、シンガポールには、転職を通じて、キャリアアップやより高い役職に就くことを目指すという風潮があり、労働市場は流動的です。しかしながら、企業としては優秀な人材に長く残ってもらいたいと考えるのも当然です。この点で、企業は、従業員からのキャリア開発、報酬、ワークライフバランスなどの多面的なニーズにこたえる必要性に迫られています。ただし、従業員のニーズを考慮するあまり、人材の引止めに関するコストが上昇したり、事業効率が悪くなったりするリスクも抱えています。

表 ローカルだけでは労働力を補充できない職種とその理由

ローカルだけでは労働力を補充できない職種	その理由
工場・機械のオペレーター（90.7%）	給与が魅力的でない（54.9%）
サービス・販売の仕事（89.3%）	週末・休日に働きたくない（52.7%）
清掃員・作業員（87.9%）	シフト制で働きたくない（42.0%）

出典：シンガポール人材開発省「Job Vacancies 2017」。シンガポールにある15,400の企業・団体・公的機関に対するアンケートの結果、「ローカルだけでは労働力を補充できない」との回答があった職種の割合・補充できない理由として挙げられたうち上位のもの。

2 人材不足問題に対するシンガポール政府・企業の取組み

（1）政策調整された外国人の雇用

シンガポール政府は、ローカルの採用が困難な単純労働の職種（建設現場作業員や家事手伝いなど）に限って、近隣の発展途上国の労働者が就職できる労働許可を発行しています。シンガポールで法定最低賃金は設定されておらず、上記のような職種では外国からの安価な労働力受入れが容認されている状況にあります。

一方、それ以外の業種では、外国人雇用に対する規制・締付けが見られます。日本企業の駐在員のほとんどが取得する労働許可であるエンプロイメント・パス（EP）を申請する際、企業の従業員数によっては、シンガポール国内で一定期間求人募集広告を掲出する義務が課されています。オンライン申請の画面にも必ず「まずシンガポール人を雇う努力をしてください」とのメッセージが表示され、シンガポール人の雇用を意識付けする取組みが行われています。また、当該被用予定者に対し月給3,600シンガポールドル（約30万円）以上を支給しなければEP申請を受付けてもらえないこととなっています。この下限金額は2018年から引上げされており、人件費の上昇が企業の悩みの種となっています。

このようにシンガポールでは、政府が外国人雇用の緩和と締付けとを政策調整し、適切な流入

の維持やローカル雇用とのバランスを図っています⁵。



シンガポールの建設現場。外国人労働者の出身国籍は公表されていないが、バングラデシュやパキスタンなどの出身者が多いといわれている。

（２）日本と違う高齢者雇用の状況とその背景

シンガポールは、出生時平均余命83歳（2016年）の長寿国（日本は男性80.98歳、女性87.14歳（2016年）⁶）です。現在、シンガポールの法定退職年齢は62歳ですが、65歳以上の労働力人口比率⁷は2007年の14.8%から、2017年には26.8%に上昇しており（日本は23.5%⁸）、働く高齢者が増えています。また、国も、被用者に希望があれば、雇用者側に67歳までの再雇用を義務付けています。

日本では若者がアルバイトなどで勤務していることが多い職種（ファストフード店のレジ、ファミリーレストランのホールなどのサービス業）においても、高齢者をよく見かけます。高齢者が働く理由は様々あり、生きがいや健康を維持するために働く人もいれば、年金以外の副収入を得て、生活費の高いシンガポールで余裕のある生活を送るために働く人もいます。

また、ある調査では、86%の企業が高齢者雇用のメリットとして「企業への忠誠心があること」をあげており（逆に、若者雇用のメリットとして「忠誠心」をあげた企業はわずか6%）、定着率が高い高齢者の雇用は、企業側にもメリットがあるということがわかります⁹。

⁵ 外国人労働者数総数136.8万人。うち、建設現場作業員用の労働許可受給者：28.5万人、家事手伝い用労働許可受給者：24.7万人、EP受給者：18.7万人（2017年12月、シンガポール人材開発省調べ）

⁶ 出典：シンガポール統計局「Life Expectancy By Sex」、厚生労働省「簡易生命表」

⁷ 生産年齢人口（15歳～64歳の人口）に占める労働力人口（就業者および求職失業者）の割合

⁸ 出典：シンガポール人材開発省「Age-Sex Specific Resident Labour Force Participation Rate」、総務省統計局「年齢階級（5歳階級）別労働力人口及び労働力人口比率」

⁹ 公平で革新的な雇用慣行のための政労使連合（TAFEP）「The value of mature workers to organisations in Singapore」



シンガポールの屋台で働く高齢者

（３）シンガポールの人材育成制度「スキルズ・フューチャー」

シンガポールには、子供時代からキャリアパスに対する情報を提供し、働き始めてからも一生キャリアに関する学習（技能、能力習得）をサポートする国の制度「スキルズ・フューチャー」があり、国が率先して国民の人材育成に取り組んでいます。

また、「ポリテクニク」と呼ばれる専門学校の卒業生を対象として35分野、80コースにおよぶ専門知識・技術の取得プログラムが用意され、受講者は最大5,000シンガポールドル（約40万円）の補助を受けることができます。さらに、今後スキルアップが求められる分野¹⁰とそれらの能力開発のコースを国と大学、ポリテクニクなどが共同で作成、運営しています。

こうした施策の結果、被用者がなんらかの職業関連のトレーニングへ参加した割合は、2007年の32.4%から2017年には47.9%に上昇しました¹¹。企業は組織のパフォーマンスを上げる手段として、被用者は自身の能力開発や、より良い条件の雇用に就く手段としてトレーニングを重要視しています。

（４）IT化による生産性向上

シンガポール政府は企業に対し、賃金の安い外国人を雇用することによるコスト削減でなく、生産性を上げることで利益を出し、成長することを求めており、それに沿った政策を実施しています。

¹⁰ データ分析、金融、先端製造業、技術支援、メディア、サイバーセキュリティ、起業家育成、都市開発

¹¹ 出典：シンガポール人材開発省「Labour Force in Singapore 2017」

生産性向上の方法として「SMEs Go Digital」(中小企業のデジタル化)がスローガンとなっています。たとえば、政府が制定するデジタル化を進めるべき重要分野(医療、都市交通、フィンテック)について、専門家の助言などサポートが得られるプログラムが開始されているほか、今年第二四半期には、IT技術の提供企業と技術を欲する企業とのマッチングプラットフォームが始動予定で、中小企業が独力で適切なマッチング先を探せるようになると歓迎の声が上がっています。

また、大手銀行のUOBがIT企業と組んで、給与支払いや販売・在庫管理、請求書発行、顧客管理などをスマートフォンなどの端末上で行えるクラウド上のサービス「ビズスマート」を展開しており、使いやすさと費用の安さから中小企業による導入が増えています。

政府は、デジタル化を支える技術者や、技術を持った企業の支援にも力を入れており、AIの開発プロジェクトへの資金援助などを行っています。しかし、ITのエンジニアはGoogleなど世界的な大手企業を目指す傾向があり、エンジニアの不足が課題となっています。有能な外国人人材の確保のために、IT分野に限って外国人雇用条件の緩和を進めるべきとの意見が出ています。

3 終わりに：北海道への適用のヒントはないか

超高齢社会を踏まえ、北海道でもシンガポールと同様に、サービス業での高齢者雇用がますます増えるものと推測します。シンガポールでサービス業に従事する高齢者は、オペレーションが遅いことも多く、客の立場としては待ち時間が長くなってしまうこともありますが、そのことに対して目くじらを立てる人はあまりいません。客側が、ファストフード店などは低賃金労働であることを理解し、それ相応のサービスしか受けられないことを納得しているのです。スムーズな高齢者雇用促進のためには、サービス利用者側が過度な期待をしないなど、利用者側の意識を変革することも必要であると感じます。

シンガポールの教育は、いかに少数精鋭の優秀な人材を育成し、将来シンガポールのために働いてもらえるかを重視しています。人口減少と高齢化が顕著な北海道でも、ひとりひとりの人材をいかに大切に育てていくかという観点が重要になるのではないのでしょうか。子供時代からキャリアパスを意識させる教育を行っている点、一方で、社会人になってからも学習の機会が与えられる点で、シンガポールの取組みは北海道にとってもヒントになると考えます。たとえば、シンガポールでは、政府が運営する子供向けのウェブサイトで、ゲームやクイズを通じて楽しく業界研究や労働市場における自身の強みや可能性の発見ができます。子供たちが自身のキャリアを考える中で、北海道の産業を理解し、自身の強みを活かせる職業が見つけれられる場があれば、将来も北海道で働きたいと考える子供たちが増えるかもしれません。

一方、産業によっては、優秀な人材を外国から受け入れるという考え方も必要かもしれません。シンガポールにいますと、特に北海道は農業・観光産業の先進地であるという意見をよく聞きます。こうした分野に、より大きい経済効果を生み出す人材を受け入れることができれば、国内他地域との産業の差別化が図れるのではないのでしょうか。以上



人口減少下における競争のあり方

急ピッチで進む人口減少の下で、ある程度の経済成長を確保してくためには、生産性の向上、付加価値の向上が必須の課題として強く認識されるに至っている。こうした事情を背景に日本企業の独特な低価格競争に対する反省や、生産性の低い企業に対する保護政策の見直しなどの議論が高まっている。

人口減少社会においては、単に働き手の減少のみならず、法人・事業所数も人手確保難や後継者不足などに加え、需要減少下での過当競争からの脱落ということもあって、その数を減らしていくことに留意しなくてはならない。こうした事情を背景に、価格勝負の競争から適正利潤確保をしつつ「量」から「質」への競争のあり方の転換が求められるに至っている。しかし、一般論としては妥当と思われるこの議論も、個別業界、個別企業のミクロの問題となると、話は必ずしもそう簡単ではない。

銀行業もその例外ではない。ふくおかフィナンシャルグループと十八銀行の経営統合に対し、公正取引委員会の認可がなかなか下りないことが問題の発端だ。ふくおかフィナンシャルグループ傘下の親和銀行と十八銀行の長崎県における融資シェアは、経営統合により70%まで高まるため、公正取引委員会は、独占防止の観点から本経営統合に難色を示している。

これに対し、銀行業の監督官庁である金融庁は、本年4月11日、金融仲介の改善に向けた検討会議の報告書「地域金融の課題と競争のあり方」を公表した。本報告書では、近年の銀行を巡る経営環境の下では、貸出シェアの高さのみをもって競争のあり方を論ずることは適切でなく、経営統合の果たす役割、経営統合後の金融サービスのあり方等多面的な観点から検討すべきであるとしている。低成長、人口減少、マイナス金利という構造的要因による資金需要の継続的減少の下で貸出金利の競争は一段と激化し、かつ県境を越えた金融サービスの提供が加速する中で、将来は、貸出金利の高低という「一元的競争」から様々なサービスを競い合う「多元的な競争」を目指すべきとしたうえで、全国都道府県を「2行での競争が可能な地域」「1行であれば存続可能な地位」「1行単独（シェア100%）でも採算が確保できない地位」に色分けし、長崎県は1行単独でも経営困難な地域であるとする。こうした地域では、経営破綻といった事態に立ち至る前に、経営統合等によって地域における資金仲介機能を発揮させ、金融システムの安定性を確保することが重要であると主張する。万一、経営統合によって独占の弊害が生ずる場合には、監督官庁である金融庁が独占による弊害が生じないように経営指導をする。そして、経営統合の認可については、金融庁と公正取引委員会が、協議して判断する制度の提案を行っている。

政府は、この問題を内閣の「未来投資会議」の場で検討し、意見調整を図る意向の由である（6月8日付、日本経済新聞）。そもそも独占の判断の前提となる「地域」をどのような範囲で考えるのか。広域経済の進展している中で都道府県と言った地域単位で考えることが妥当なのか。監督官庁が事後的に独占の弊害が生じないかフォローするといった場合、銀行が国管理の事業体になってしまわないか等々、この問題の難しさは一筋縄ではいかない様相を呈している。

（平成30年6月10日 北洋銀行顧問 横内 龍三）



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	
	22年=100 季調値	前 期 比 (%)	22年=100 季調値	前 期 比 (%)	22年=100 季調値	前 期 比 (%)	22年=100 季調値	前 期 比 (%)	22年=100 季調値	前 期 比 (%)	22年=100 季調値	前 期 比 (%)
2014年度	97.3	△ 3.9	98.4	△ 0.5	96.1	△ 5.3	97.5	△ 1.2	104.0	5.1	104.9	6.1
2015年度	r 94.9	△ 2.5	r 97.5	0.9	r 95.6	△ 0.5	r 96.4	△ 1.1	r 100.7	△ 3.2	r 106.1	1.1
2016年度	r 95.1	0.2	r 98.5	1.0	r 94.2	△ 1.5	r 97.2	0.8	r 97.8	2.9	r 101.9	△ 4.0
2017年度	r 97.2	2.2	r 102.5	4.1	r 97.4	3.4	r 100.4	3.3	r 110.9	13.4	r 105.9	3.9
2017年 1～3月	r 96.5	1.2	r 100.0	0.2	r 95.1	0.3	r 98.5	△ 0.1	r 99.6	3.0	r 109.2	1.8
4～6月	r 97.7	1.2	r 101.8	1.8	r 98.0	3.0	r 99.9	1.5	r 99.8	0.2	r 108.9	△ 0.3
7～9月	r 96.6	△ 1.1	r 102.3	0.5	r 96.9	△ 1.1	r 100.5	0.6	r 97.8	△ 2.0	r 107.4	△ 1.4
10～12月	r 98.3	1.8	r 103.9	1.6	r 98.3	1.4	r 101.3	0.8	r 98.0	0.2	r 109.8	2.2
2018年 1～3月	r 96.2	△ 2.1	r 102.5	△ 1.3	r 96.6	△ 1.7	r 100.2	△ 1.1	r 112.9	15.2	r 113.5	3.4
2017年 4月	r 98.0	1.1	r 102.9	2.9	r 97.6	1.7	r 100.4	1.8	r 100.3	0.7	r 110.9	1.6
5月	r 98.1	0.1	r 100.7	△ 2.1	r 98.5	0.9	r 98.9	△ 1.5	r 99.6	△ 0.7	r 110.7	△ 0.2
6月	r 97.1	△ 1.0	r 101.9	1.2	r 97.9	△ 0.6	r 100.5	1.6	r 99.8	0.2	r 108.9	△ 1.6
7月	r 96.4	△ 0.7	r 101.6	△ 0.3	r 96.6	△ 1.3	r 100.1	△ 0.4	r 98.7	△ 1.1	r 108.2	△ 0.6
8月	r 98.1	1.8	r 102.9	1.3	r 97.2	0.6	r 101.6	1.5	r 98.5	△ 0.2	r 107.6	△ 0.6
9月	r 95.2	△ 3.0	r 102.3	△ 0.6	r 96.8	△ 0.4	r 99.8	△ 1.8	r 97.8	△ 0.7	r 107.4	△ 0.2
10月	r 98.0	2.9	r 102.8	0.5	r 98.7	2.0	r 99.4	△ 0.4	r 97.6	△ 0.2	r 110.5	2.9
11月	r 97.9	△ 0.1	r 103.5	0.7	r 97.3	△ 1.4	r 101.3	1.9	r 98.2	0.6	r 109.8	△ 0.6
12月	r 99.1	1.2	r 105.4	1.8	r 98.9	1.6	r 103.3	2.0	r 98.0	△ 0.2	r 109.8	0.0
2018年 1月	r 95.2	△ 3.9	r 100.7	△ 4.5	r 95.8	△ 3.1	r 98.7	△ 4.5	r 110.4	12.7	r 109.3	△ 0.5
2月	r 95.2	0.0	r 102.7	2.0	r 95.8	0.0	r 100.3	1.6	r 112.7	2.1	r 109.9	0.5
3月	r 98.2	3.2	r 104.1	1.4	r 98.2	2.5	r 101.5	1.2	r 112.9	0.2	r 113.5	3.3
4月	p 98.0	△ 0.2	104.6	0.5	p 98.8	0.6	103.1	1.6	p 111.8	△ 1.0	112.8	△ 0.6
資料	経済産業省、北海道経済産業局											

■ 鉱工業生産指数の年度は原指数による。

■ 「p」は速報値、「r」は修正値。

年月	百貨店・スーパー販売額											
	百貨店・スーパー計				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(%)
2014年度	967,563	△ 1.0	199,952	△ 0.9	209,547	△ 4.1	67,021	△ 2.8	758,016	△ 0.1	132,931	0.0
2015年度	961,554	3.3	r 199,400	2.7	210,190	0.3	67,923	1.3	751,365	4.0	r 131,477	3.3
2016年度	r 953,907	0.4	r 195,260	△ 1.1	r 202,849	△ 3.5	r 65,607	△ 3.4	r 751,058	1.6	r 129,653	0.0
2017年度	r 962,110	0.9	r 196,223	0.5	r 201,291	△ 0.8	r 65,354	△ 0.4	r 760,819	1.3	r 130,869	0.9
2017年 1～3月	r 234,305	△ 0.2	r 47,545	△ 1.5	r 50,971	△ 3.9	r 16,243	△ 2.2	r 183,334	0.9	r 31,302	△ 1.1
4～6月	r 229,539	0.5	r 47,156	0.1	r 44,988	△ 2.8	15,258	△ 0.4	184,551	1.4	r 31,898	0.3
7～9月	233,947	0.1	47,802	0.7	47,806	△ 5.3	15,346	△ 0.2	186,141	1.6	32,456	1.1
10～12月	r 261,516	1.5	r 53,522	0.7	r 57,218	3.8	r 18,681	0.1	r 204,298	0.9	r 34,840	1.1
2018年 1～3月	237,108	1.2	p 47,743	0.4	51,278	0.6	p 16,069	△ 1.1	185,830	1.4	p 31,674	1.2
2017年 4月	76,477	1.3	r 15,581	0.8	r 14,729	△ 2.3	r 4,994	△ 0.4	r 61,748	2.2	r 10,587	1.3
5月	77,093	△ 0.1	15,881	△ 0.6	15,005	△ 3.8	5,069	△ 1.1	62,088	0.9	10,811	△ 0.4
6月	75,970	0.4	r 15,694	0.1	15,255	△ 2.2	5,194	0.2	60,714	1.2	10,500	0.0
7月	81,559	0.4	17,179	△ 0.2	17,396	△ 5.5	6,010	△ 2.5	64,162	2.2	11,169	1.1
8月	78,974	0.9	15,655	0.7	15,115	△ 1.1	4,552	0.5	r 63,860	1.4	11,103	0.8
9月	73,414	△ 1.2	14,968	1.8	15,295	△ 8.9	4,784	2.1	58,119	1.1	10,184	1.6
10月	78,003	△ 0.1	15,888	△ 0.5	16,528	2.6	5,164	△ 1.5	61,475	△ 0.8	10,724	0.0
11月	79,491	1.4	16,713	1.4	17,050	3.5	5,924	2.2	62,441	0.8	10,789	1.0
12月	r 104,022	3.0	r 20,921	1.2	23,641	5.0	r 7,594	△ 0.4	r 80,381	2.4	r 13,327	2.1
2018年 1月	81,932	0.7	16,826	0.5	17,920	△ 0.9	5,659	△ 1.4	64,013	1.2	11,167	1.5
2月	73,759	1.7	14,565	0.5	15,654	2.9	4,702	△ 1.5	58,105	1.4	9,863	1.5
3月	81,417	1.2	16,351	0.3	17,704	0.2	5,708	△ 0.4	63,712	1.5	10,644	0.6
4月	77,052	0.8	15,564	△ 0.1	15,115	2.6	5,005	0.2	61,938	0.3	10,558	△ 0.3
資料	経済産業省、北海道経済産業局											

■ 百貨店・スーパー販売額の前年同月比は全店ベースによる。

■ 「p」は速報値、「r」は修正値。

年月	専門量販店販売額											
	家電大型専門店				ドラッグストア				ホームセンター			
	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(%)
2014年度	130,039	—	41,781	—	210,738	—	49,423	—	128,522	—	32,517	—
2015年度	136,816	5.2	42,288	1.2	229,820	9.3	54,776	9.2	131,589	2.4	33,159	2.0
2016年度	136,978	0.1	41,984	△ 0.7	242,714	5.6	57,729	5.3	129,492	△ 1.6	33,040	△ 0.4
2017年度	141,377	3.2	43,343	3.2	255,465	5.3	61,624	6.4	130,289	0.6	32,920	△ 0.4
2017年 1～3月	36,720	0.6	10,698	1.5	61,135	4.3	14,159	3.0	24,745	△ 2.3	7,245	△ 0.7
4～6月	31,025	2.8	9,809	1.1	61,758	5.4	15,161	5.6	36,719	0.1	8,785	△ 0.4
7～9月	35,959	5.7	11,320	5.8	65,707	5.8	15,530	6.6	33,067	1.6	8,192	0.1
10～12月	37,496	4.0	11,288	3.7	63,951	4.1	15,730	6.1	35,458	△ 0.2	8,720	△ 0.8
2018年 1～3月	36,897	0.5	10,926	2.1	64,049	4.8	15,203	7.4	25,045	1.2	7,223	△ 0.3
2017年 4月	10,920	5.7	3,316	5.7	20,294	5.6	4,953	5.5	11,809	1.1	2,962	0.4
5月	9,952	0.8	3,236	0.4	20,200	6.2	5,124	5.8	13,625	△ 2.8	3,125	△ 0.7
6月	10,153	1.8	3,257	△ 2.4	21,264	4.4	5,084	5.6	11,285	2.7	2,698	△ 0.8
7月	14,190	22.5	4,595	9.4	22,228	7.3	5,383	6.3	12,029	4.5	2,910	△ 0.9
8月	11,055	△ 4.2	3,567	5.4	22,326	4.5	5,199	5.8	11,250	1.4	2,775	△ 0.2
9月	10,714	△ 1.9	3,158	1.2	21,153	5.6	4,948	7.8	9,788	△ 1.4	2,507	1.6
10月	10,646	△ 2.4	3,105	△ 0.6	21,097	5.1	5,047	4.9	10,979	△ 1.9	2,599	△ 5.1
11月	11,447	5.9	3,436	5.6	21,018	5.2	5,020	6.6	11,053	△ 0.6	2,750	0.5
12月	15,403	7.4	4,748	5.3	21,836	5.0	5,663	6.8	13,426	1.6	3,371	1.6
2018年 1月	12,954	0.7	3,821	2.8	22,704	4.2	5,053	7.0	8,267	△ 2.8	2,415	△ 0.7
2月	9,945	1.7	3,073	3.8	21,448	4.1	4,844	6.3	7,293	2.7	2,175	△ 0.7
3月	13,998	△ 0.5	4,032	0.2	19,897	6.1	5,307	8.7	9,485	3.8	2,633	0.4
4月	10,798	△ 1.1	3,342	0.8	21,519	6.0	5,337	7.8	12,292	4.1	2,976	0.5
資料	経済産業省、北海道経済産業局											

■専門量販店販売額は平成26年1月から調査を実施。

年月	コンビニエンスストア販売額				消費支出（二人以上の世帯）				来道者数		外国人入国者数	
	北海道		全国		北海道		全国		北海道		北海道	
	百万円	前年同月比(%)	億円	前年同月比(%)	円	前年同月比(%)	円	前年同月比(%)	千人	前年同月比(%)	千人	前年同月比(%)
	百万円	前年同月比(%)	億円	前年同月比(%)	円	前年同月比(%)	円	前年同月比(%)	千人	前年同月比(%)	千人	前年同月比(%)
2014年度	528,434	3.3	105,446	5.3	259,469	0.2	288,188	△ 1.8	12,308	0.3	930	36.3
2015年度	544,969	3.1	111,279	5.5	255,058	△ 1.7	285,588	△ 0.9	12,823	4.2	1,243	33.6
2016年度	555,104	1.9	115,183	3.4	260,403	2.1	281,038	△ 1.6	13,501	5.3	1,394	12.2
2017年度	565,731	1.9	118,019	2.3	264,433	1.5	284,587	1.3	13,777	2.0	1,736	24.5
2017年 1～3月	129,670	2.2	27,400	2.5	264,742	5.9	279,278	△ 1.6	2,996	4.1	419	11.5
4～6月	138,429	2.7	29,209	3.2	251,616	1.8	282,596	0.7	3,299	3.1	323	26.8
7～9月	151,233	1.6	31,057	2.4	253,712	4.4	276,106	0.8	4,149	0.9	459	26.9
10～12月	143,516	1.3	29,785	1.4	286,681	0.0	294,130	1.3	3,281	2.5	442	23.1
2018年 1～3月	132,553	2.2	27,968	2.1	265,722	0.4	285,516	2.2	3,048	1.8	512	22.1
2017年 4月	44,253	2.6	9,514	3.3	262,723	2.6	295,929	△ 0.9	946	1.2	97	29.3
5月	47,393	2.4	9,965	3.6	232,292	△ 4.8	283,056	0.4	1,157	5.4	110	31.1
6月	46,783	3.1	9,731	2.9	259,834	7.6	268,802	2.8	1,196	2.5	116	21.0
7月	52,820	4.7	10,763	3.1	242,762	0.1	279,197	0.4	1,312	0.7	178	24.1
8月	50,980	△ 0.8	10,513	1.9	275,520	13.9	280,320	1.4	1,530	3.6	162	32.8
9月	47,433	0.8	9,781	2.1	242,855	△ 0.8	268,802	0.6	1,307	△ 1.9	120	23.7
10月	48,190	△ 0.1	9,982	0.6	301,786	13.2	282,872	0.3	1,221	0.6	137	19.8
11月	45,337	2.2	9,524	1.8	263,159	△ 6.2	277,361	2.4	1,040	4.1	122	31.2
12月	49,989	1.8	10,279	1.8	295,097	△ 5.6	322,157	1.2	1,020	3.3	183	20.6
2018年 1月	44,525	1.8	9,323	1.8	272,761	△ 2.0	289,703	3.7	960	△ 0.1	185	13.2
2月	41,619	2.3	8,675	1.6	236,225	△ 6.2	265,614	1.9	999	5.6	184	24.5
3月	46,409	2.5	9,969	2.8	288,181	9.2	301,230	1.1	1,090	0.0	143	32.4
4月	45,348	2.5	9,721	2.2	246,940	△ 6.0	294,439	△ 0.5	991	4.7	119	23.0
資料	経済産業省、北海道経済産業局				総務省、北海道				北海道観光振興機構		法務省	

■コンビニエンスストア販売額の前年同月比は全店ベースによる。 ■年度および四半期の数値は月平均値。 ■「P」は速報値。

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(%)
2014年度	179,403	△ 9.8	50,940	△ 8.3	60,359	△13.3	68,104	△ 7.7	4,453,509	△ 7.9
2015年度	168,708	△ 6.0	55,161	8.3	59,390	△ 1.6	54,157	△20.5	4,115,436	△ 7.6
2016年度	176,018	4.3	60,899	10.4	62,474	5.2	52,645	△ 2.8	4,243,393	3.1
2017年度	183,770	4.4	62,807	3.1	63,443	1.6	57,520	9.3	4,349,778	2.5
2017年 1～3月	51,516	7.2	18,372	3.5	17,379	20.7	15,765	△ 1.0	1,340,511	7.8
4～6月	49,194	15.5	16,603	11.4	18,451	15.1	14,140	21.2	1,006,123	13.2
7～9月	46,639	5.1	15,018	△ 1.5	17,027	7.9	14,594	9.4	1,065,940	4.1
10～12月	37,265	△ 0.7	12,261	△ 0.9	12,745	△ 4.0	12,259	3.2	973,804	△ 1.6
2018年 1～3月	50,672	△ 1.6	18,925	3.0	15,220	△12.4	16,527	4.8	1,303,911	△ 2.7
2017年 4月	15,326	12.7	5,340	21.8	5,717	6.0	4,269	11.9	297,284	10.4
5月	14,569	18.9	4,798	13.8	5,226	22.9	4,545	20.3	312,390	13.4
6月	19,299	15.1	6,465	2.6	7,508	17.6	5,326	30.7	396,449	15.1
7月	16,696	2.3	5,332	△ 1.2	6,450	△ 1.4	4,914	12.2	357,267	2.6
8月	13,273	8.3	4,184	△ 0.3	5,149	14.1	3,940	11.1	290,822	4.1
9月	16,670	5.6	5,502	△ 2.7	5,428	14.7	5,740	6.1	417,851	5.3
10月	12,480	0.5	4,020	△ 5.3	4,245	2.2	4,215	4.9	310,791	△ 1.2
11月	13,198	△ 0.6	4,102	0.1	4,637	△ 6.8	4,459	6.1	332,714	△ 2.7
12月	11,587	△ 2.2	4,139	2.6	3,863	△ 7.1	3,585	△ 1.9	330,299	△ 0.8
2018年 1月	11,707	△ 4.7	3,843	△ 8.5	3,646	△14.1	4,218	9.9	339,581	△ 1.1
2月	13,658	△ 3.5	4,820	△ 3.1	4,149	△ 8.5	4,689	1.1	401,804	△ 2.8
3月	25,307	0.9	10,262	11.6	7,425	△13.6	7,620	4.6	562,526	△ 3.6
4月	14,398	△ 6.1	4,355	△18.4	5,549	△ 2.9	4,494	5.3	305,027	2.6
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									

年月	新設住宅着工戸数				民間非居住用建築物着工床面積				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(%)	千㎡	前年同月比(%)	千㎡	前年同月比(%)	億円	前年同月比(%)
2014年度	32,225	△ 7.8	8,805	△10.8	1,769	△ 7.4	45,013	△ 5.9	97,805	0.8
2015年度	34,329	6.5	9,205	4.6	1,762	△ 0.4	44,098	△ 2.0	101,838	4.1
2016年度	37,515	9.3	9,741	5.8	1,809	2.7	45,299	2.7	102,315	0.5
2017年度	37,062	△ 1.2	9,464	△ 2.8	1,983	9.6	47,293	4.4	101,480	△ 0.8
2017年 1～3月	5,976	10.4	2,233	3.2	244	△15.6	10,708	4.9	28,546	△ 1.0
4～6月	11,202	4.6	2,499	1.1	656	13.1	12,393	3.5	23,673	△ 1.0
7～9月	10,553	△ 1.4	2,469	△ 2.4	679	15.8	12,238	3.6	25,477	△ 2.5
10～12月	9,710	△ 4.1	2,445	△ 2.5	421	5.6	11,521	6.6	23,735	0.0
2018年 1～3月	5,597	△ 6.3	2,050	△ 8.2	227	△ 7.2	11,141	4.0	28,595	0.2
2017年 4月	4,341	21.7	840	1.9	173	26.6	3,975	21.2	7,929	2.7
5月	3,449	△ 6.4	785	△ 0.3	229	28.0	4,037	△10.0	6,797	0.6
6月	3,412	△ 1.3	875	1.7	255	△ 4.0	4,381	4.0	8,947	△ 5.2
7月	3,595	7.5	832	△ 2.3	220	25.0	3,817	14.1	7,217	△ 7.5
8月	3,305	△15.9	806	△ 2.0	219	10.4	4,150	△ 6.9	7,666	4.4
9月	3,653	6.4	831	△ 2.9	241	13.2	4,271	6.6	10,594	△ 3.5
10月	3,654	△ 8.5	831	△ 4.8	182	△13.5	4,076	15.9	7,428	2.3
11月	3,455	△ 1.2	847	△ 0.4	132	35.2	4,066	6.9	7,680	4.1
12月	2,601	△ 1.3	768	△ 2.1	107	18.1	3,380	△ 3.0	8,628	△ 5.0
2018年 1月	1,411	△ 8.1	663	△13.2	66	△34.5	3,559	△ 3.4	6,893	2.9
2月	1,373	△24.8	691	△ 2.6	56	51.2	3,938	0.9	7,959	2.4
3月	2,813	7.7	696	△ 8.3	104	△ 1.6	3,644	16.7	13,743	△ 2.4
4月	3,963	△ 8.7	842	0.3	202	16.8	4,113	3.5	8,689	9.6
資料	国土交通省				国土交通省				内閣府	

■「r」は修正値。

■船舶・電力を除く民需（原系列）。

幣舞橋(釧路市)



赤れんが庁舎(札幌市)

松前城(松前町)

バルーンフェスティバル(上士幌町)

宗谷丘陵(稚内市)

いしえ街道(江差町)

炭鉱メモリアル森林公園(美幌市)

野付半島(標津町、別海町)

流水観光砕氷船おーら(網走市)

室蘭港(室蘭市)

旭橋(旭川市)

旧増毛小学校(増毛町)

小樽運河(小樽市)

門別競馬場(日高町)



その先の、道へ。北海道
Hokkaido, Expanding Horizons.

北海 **道みん** なの日

北海道の価値を見つめ直し、
これからの北海道を考える日



北海道



ほくよう調査レポート 2018.7月号 (No.264)

平成30年 (2018年) 6月発行

発行 株式会社 北洋銀行

企画・制作 株式会社 北海道二十一世紀総合研究所 調査部

電話 (011)231-8681

＜本誌は、情報の提供のみを目的としています。投資などの最終判断は、ご自身でなされるようお願いいたします。＞