

最近の北海道経済の動向等について (全国財務局長会議報告資料)

- I. 最近の北海道財務局管内の経済情勢
- II. 平成30年北海道胆振東部地震からの復旧・復興に向けた取組
- III. 北海道財務局管内における海外需要の取り込みの動向

平成31年1月
北海道財務局

【問い合わせ先】
財務省北海道財務局 総務部 経済調査課
電話011(709)2311(内線4381~4387)



1. 最近の北海道財務局管内の経済情勢

	前回(30年10月判断)	今回(31年1月判断)	前回比較	総括判断の要点
総括判断	平成30年北海道胆振東部地震の影響により回復のテンポが緩やかになっている	緩やかに回復している		個人消費は、コンビニエンスストア販売が順調となっているほか、ドラッグストア販売が前年を上回っているなど、緩やかに回復している。生産活動は、緩やかに持ち直している。雇用情勢は、着実に改善しており、人手不足感が広がっている。観光は、地震を受けた落ち込みから回復している。

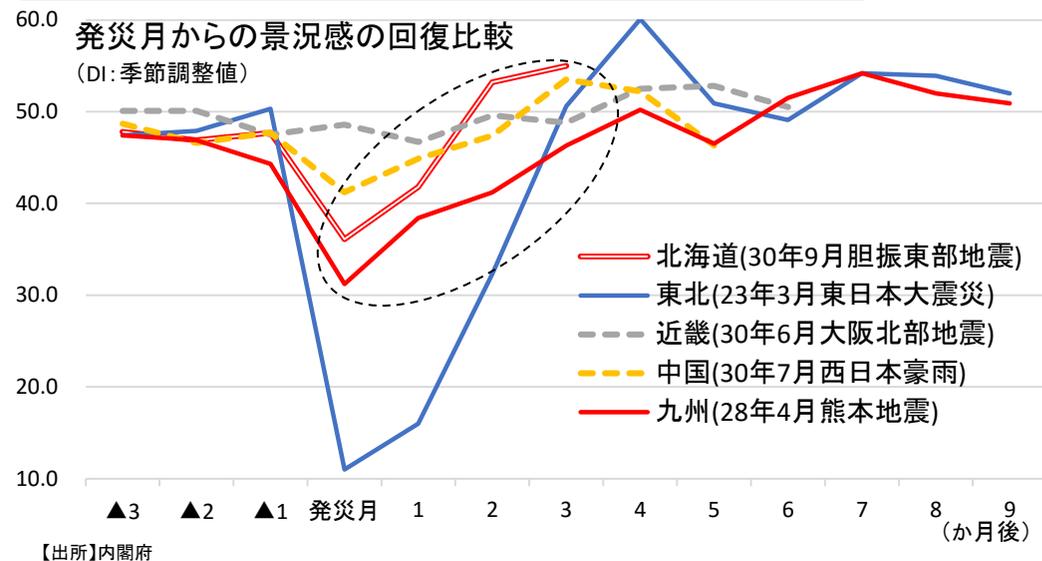
〔先行き〕
 先行きについては、雇用・所得環境の改善が続くなかで、各種政策の効果等もあって、景気は回復していくことが期待される。ただし、海外経済の不確実性などに留意する必要がある。

	前回(30年10月判断)	今回(31年1月判断)	前回比較
個人消費	緩やかに回復している	緩やかに回復している	
生産活動	持ち直しのテンポが緩やかになっている	緩やかに持ち直している	
設備投資	30年度は前年度を上回る見通し	30年度は前年度を上回る見込み	
雇用情勢	着実に改善しており、人手不足感が広がっている	着実に改善しており、人手不足感が広がっている	
住宅建設	一進一退の状況にある	一進一退の状況にある	
観光	拡大に向けたテンポが緩やかになっている	地震を受けた落ち込みから回復している	
公共事業	前年を下回る	前年を下回る	
企業の景況感	「上昇」超幅が拡大	「下降」超に転じる	
企業収益	30年度は減益見通し	30年度は減益見込み	

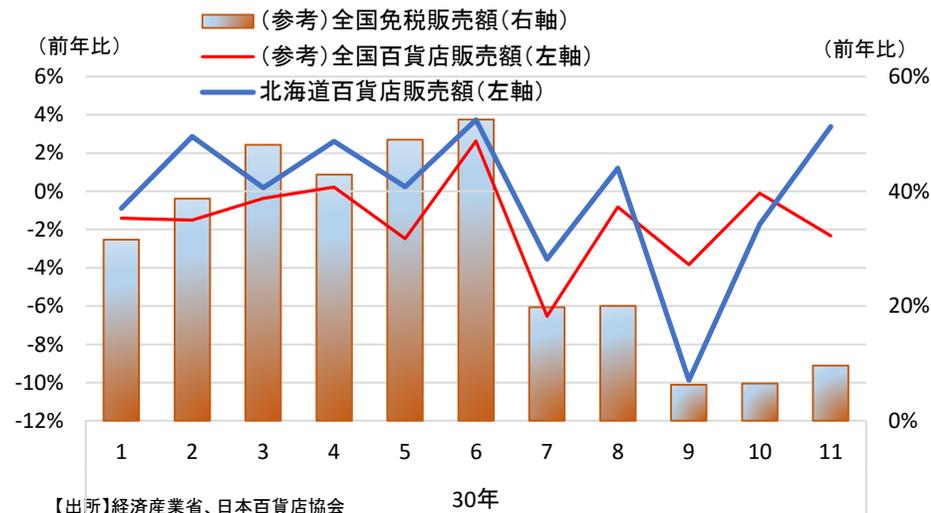
(注) 31年1月判断は、前回30年10月判断以降、31年1月に入ってから足下の状況までを含めた期間で判断している。

平成30年北海道胆振東部地震後の特徴的な経済指標の動向

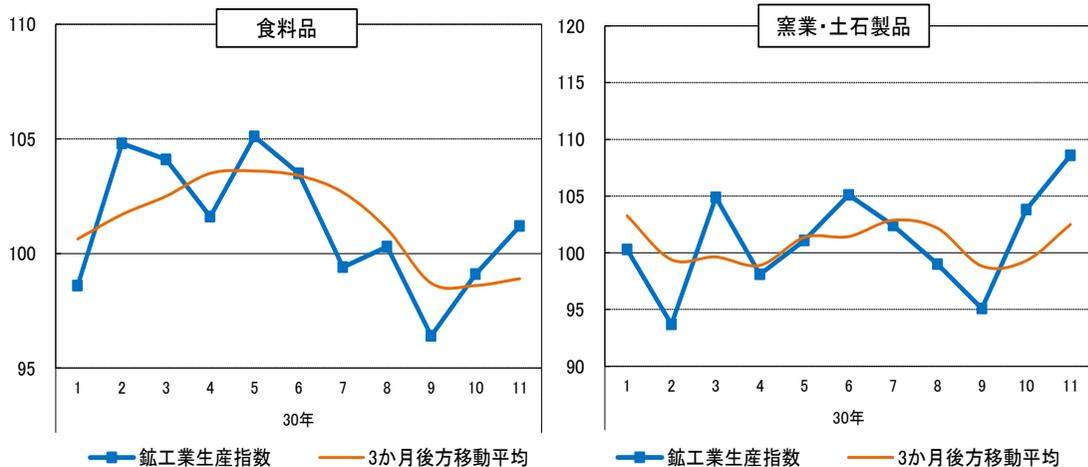
◆景気の現状判断DI(景気ウォッチャー調査)



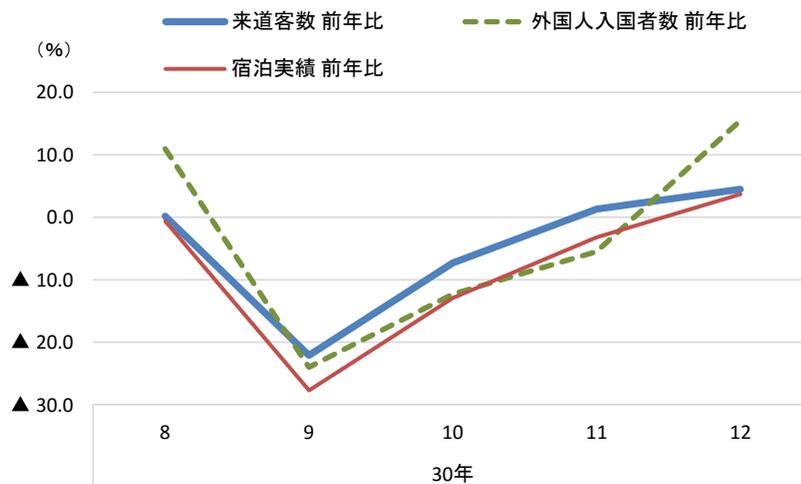
◆百貨店販売額の推移



◆鉱工業生産指数の推移(業種別)



◆北海道を訪れる観光客数の動向

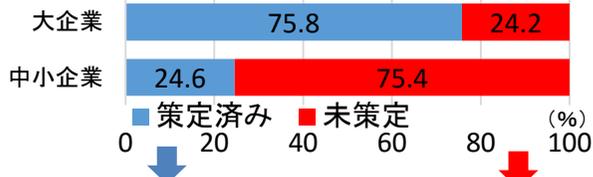


II. 平成30年北海道胆振東部地震からの復旧・復興に向けた取組（30年11月局長会議報告のフォローアップ）

◆札幌での大地震を想定

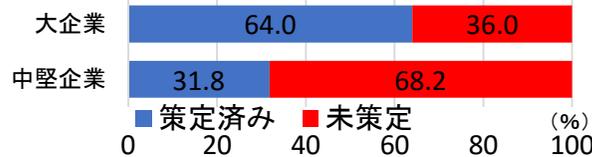
BCP 事業継続への考え方

○BCPの策定状況（札幌市の企業）



BCPを見直す必要 策定なくて問題なし
 大59.4% 中小61.4% 大0.0% 中小30.3%
 （出所）札幌商工会議所（30年9月）

○BCPの策定状況（全国の企業）



※BCP策定企業のほとんどが見直しを実施
 （大企業92.7%、中堅企業84.9%）
 （出所）内閣府（30年3月）

課題 発災後に整理された論点

道庁中心の検証委で議論

- 情報収集・通信、広報・情報提供
- 物資や資機材の備蓄支援
- 冬期間の発災対応
- 非常用電源の確保

など

31年4～5月に報告書
取りまとめ

◆安定的な電力供給

経緯 地震発生からブラックアウト

- 苫東厚真発電所の停止及び送電線事故による水力発電停止の複合要因

点検 ブラックアウト発生後の検証・評価

- 全域供給まで概ね45時間
- 理想的な作業でも数時間程度の短縮が限度

防止策 当面（今冬）の対応

- 負荷遮断量（強制停電上限）の追加
 - 出力抑制又は火力機等の確保
- ⇒北電がアクションプランに基づき対応

対策 運用・設備を含めた中期的な対応

- 石狩湾新港LNG火力発電所や新北本連携を建設中（順次運用開始へ）
- 台風、暴風雪等その他の災害対応



（出所）経済産業省、電力広域的機関、北海道電力

◆物流拠点・インフラ

物流 発災への備え

- 道の駅に共有備蓄機能を設置へ
（出所）北海道トラック協会、ヤマト運輸

インフラ 苫小牧埠頭（株）等の対応

- 苫小牧東港と同西港でリスク分散・約20km離れており域内分散が可能
- 空コンテナの蔵置能力を強化
- 港内の円滑な荷役作業に寄与
- 温度管理型冷凍冷蔵庫を新設
- 高度な食品加工拠点化への期待
- 震災時のレジリエンス向上に期待

◆回復の動きがみられる観光

【利用者居住地別】

道内64%、道外31%、海外4%



【宿泊地圏域別】

道央58%、道南11%、道北13%、道東18%

（出所）北海道、北海道観光振興機構（30年10月実績）

北海道ふっこう割の効果で11月後半から回復し始めている【宿泊業】

【北海道財務局によるヒアリング】

OSNSで海外へ情報発信

#GenkiHokkaido



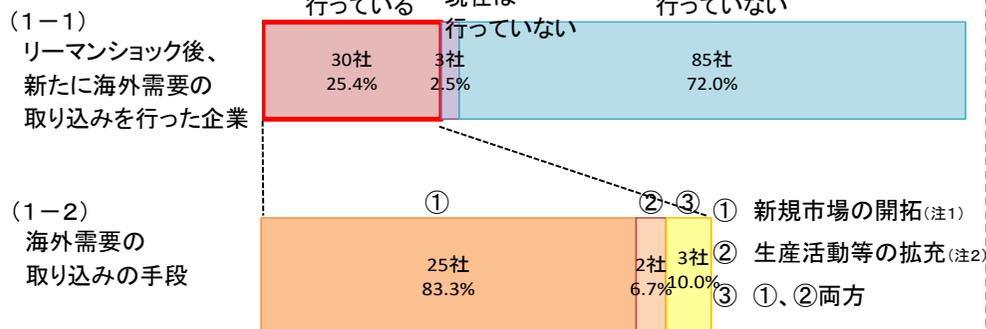
Ⅲ. 北海道財務局調査による「海外需要の取り込みの動向」について ～現状①～

管内経済情勢報告調査に合わせ管内の企業に海外需要の取り込みの動向に関するヒアリングを実施。実施期間は2018年11月中旬から2019年1月上旬。対象先は計118社。内訳は製造業39社、非製造業79社。規模別では大企業23社、中堅企業52社、中小企業43社。

- リーマンショック(2008年9月)後、新たに海外需要の取り込みを行っている企業の割合は25%程度となっており、その手段としては、「①新規市場の開拓」(93%程度(①と③の合計))と回答した企業の割合が高い。
- 新たに海外需要を取り込んだ背景について、「海外市場の成長(訪日外国人の増加を含む)」(80%)や「人口減少等に伴う国内市場の縮小」(53%程度)と回答した企業の割合が高い。
- 新たに海外需要を取り込んだ地域について、「アジア大洋州」(中国:60%、中国以外のアジア大洋州:80%)と回答した企業の割合が高い。

(1) 海外需要の取り込みの状況

回答社数:118社



(注1)これまで輸出を行っていなかった地域や、進出済の地域における新事業への参入のほか、海外における新たな客層(子育て世代、女性、高齢者等)をターゲットとした製品等の販売を含む。また、インバウンド需要の取り込みを含む。

(注2)海外での、製品の生産や商品の販売、サービスの提供等の体制の拡充。海外での委託生産を含む。

【① 新規市場の開拓の内容】

- 増加するインバウンド需要の更なる獲得。(中小・宿泊 他)
- これまで出店していなかった国(地域)へ新たに代理店を設置。(中堅・その他の製造)

【② 生産活動等の拡充の内容】

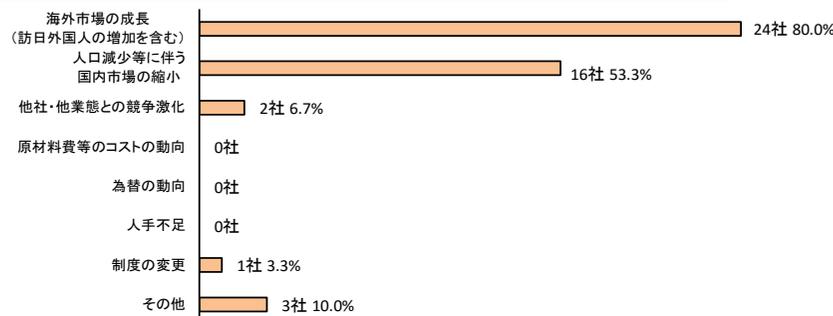
- 海外にある自社倉庫を工場に改装し生産能力の拡大を図っている。(中堅・自動車・同附属品)
- 台湾における需要の増加に応えるため、現地に新たな子会社を創設。(大・食品)

【海外需要の取り込みを行っていない理由】

- 国内客がメインであり、リーマンショック前後で特にスタンスは変えていない。(大・その他の運輸)
- 今後海外展開をしていくことを視野に入れているものの、現状では海外の市場を開拓していない。(中堅・卸売)
- リーマンショック以前から、ロシア、台湾、中国等の企業と取引しており、新たな取組は行っていない。(中小・業務用機械)

(2-1) 海外需要を取り込んだ背景(複数回答)(注3)

回答社数:30社

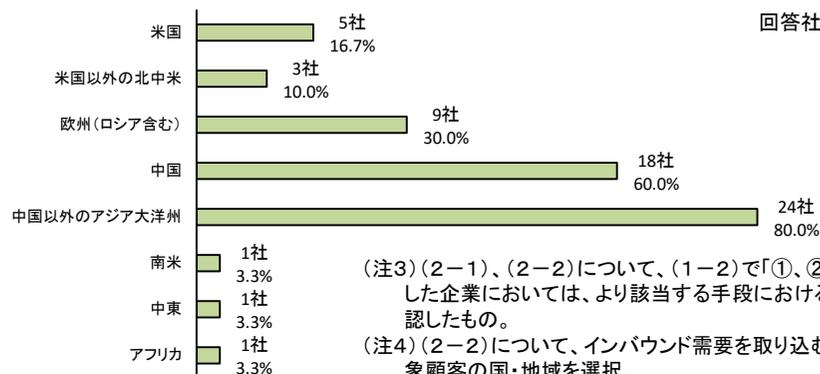


【その他の内容】

- 台湾・中国の旅行会社を中心にセールスを行っていたが、旅行の形態が団体から個人へとシフトしており、需要を取り込めなくなっている。(中堅・宿泊)
- 製品納入先の工場が海外移転したため、それに伴い海外への輸出を開始。(中小・金属製品)

(2-2) 海外需要の取り込みを行った地域(複数回答)(注3、4)

回答社数:30社



(注3)(2-1)、(2-2)について、(1-2)で「①、②両方」と回答した企業においては、より該当する手段における背景等を確認したもの。

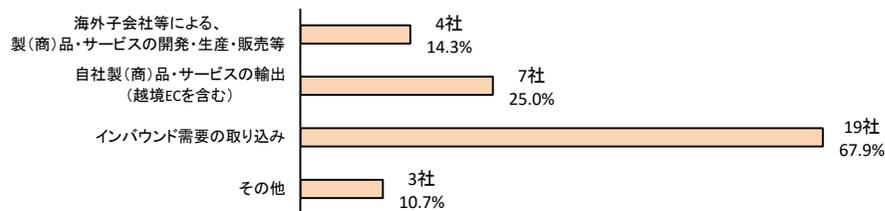
(注4)(2-2)について、インバウンド需要を取り込む場合は、対象顧客の国・地域を選択。

III. 北海道財務局調査による「海外需要の取り込みの動向」について ～現状②～

- 新規市場の開拓を通じた取組について、「インバウンド需要の取り込み」(68%程度)と回答した企業の割合が高い。
- 各取組により利益を得られた企業のうち、4分の3程度(73%程度)が、当該利益を国内に還元したと回答。また、還元策として「設備投資の実施」(65%程度)と回答した企業の割合が高く、賃金引上げ等の「従業員への還元」(19%程度)が続いた。
- 海外での生産活動等の拡充により生じたメリットは、全ての企業が「何らかのメリット有」と回答しており、具体的な内容としては「売上の増加」を挙げている。

(3-1) 新規市場の開拓を通じた取組(複数回答)

回答社数:28社

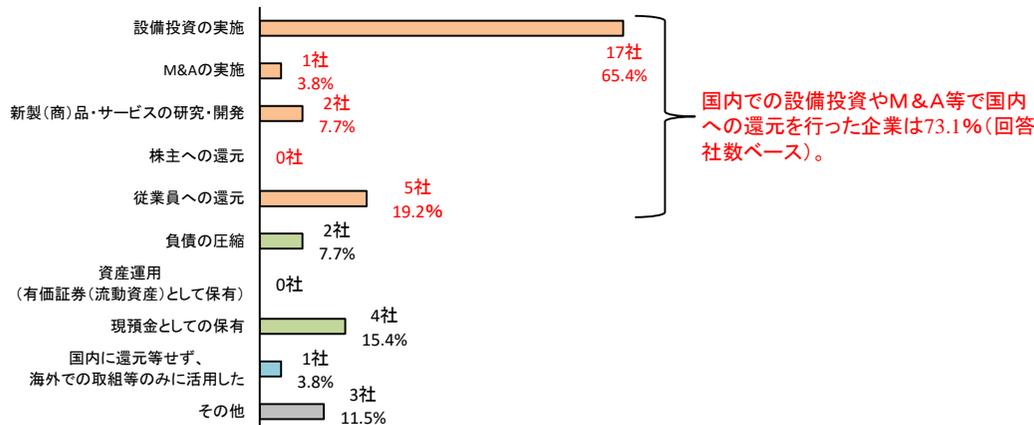


(4-1) 海外での生産活動の拡充の状況等

- 海外での生産活動の拡充を通じて海外需要の取り込みを行っている社は5社。
- そのうち4社が今後海外での生産拠点を新設・拡充すると回答。

(3-2) 新規市場の開拓により得られた利益の国内への還元(活用)策(複数回答)

回答社数:28社



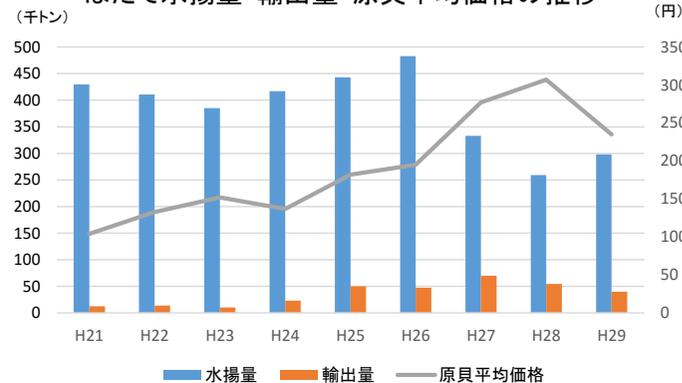
(参考) 海外需要の取り込みを通じて生産者に還元させる事例

北海道ぎょれんにおけるほたて輸出促進事業



※ 足もと水揚量の減少を受け輸出量も減少。

ほたて水揚量・輸出量・原貝平均価格の推移



出所:北海道ぎょれん、財務省貿易統計

【還元(活用)策の内容】

- 多言語表示の推進や、両替機の設置など、増加を続ける外国人観光客のニーズに合わせた投資(中小・その他の運輸)
- 新規出店及び店舗改装(中堅・小売 他)
- 観光客向けに特化した土産物店だけでなく、FCで経営している店舗など全ての業態において人手不足となっており、アルバイト従業員の賃金引き上げに活用。(中堅・小売)

III. 北海道財務局調査による「海外需要の取り込みの動向」について ～企業収益の動向、今後の見通し等～

- 2017年度の企業収益(営業利益)が、リーマンショック前(2007年度)と比べ「増加した」と回答した企業の割合が高く(80%)、そのうち「売上高の増加」(95%(「①売上高の増加」と「①、②両方」の合計))を要因として回答した企業の割合が高い。具体的な取組でも、「既存事業の規模拡大」(70%)や「新製(商)品・サービスの開発」(20%)など、売上の増加につながる取組を回答した企業の割合が高い。
- 米中貿易摩擦等の通商問題について、現時点において「影響は無い」と回答した企業の割合が高い(88%程度)。
- 今後の海外需要の取り込みについて、「強化する」と回答した企業の割合が高い(56%程度)。また、懸念事項が「有」と回答した企業の割合が高く(80%)、そのうち「海外の動向」を懸念事項として回答した企業の割合が高い(通商問題以外の海外の動向:25%等)。

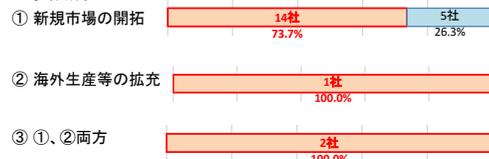
(5-1) 企業収益の動向

回答社数: 25社(不明と回答した8社除く)

新たに海外需要を取り込んだ企業において、2017年度の営業利益は、リーマンショック前(2007年度)と比べ

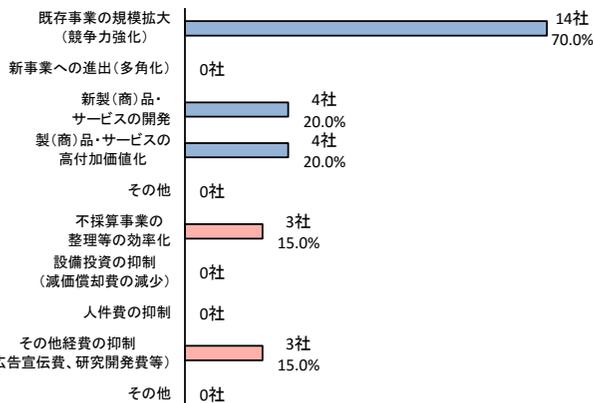
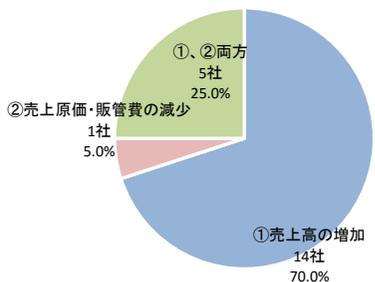


<手段別>



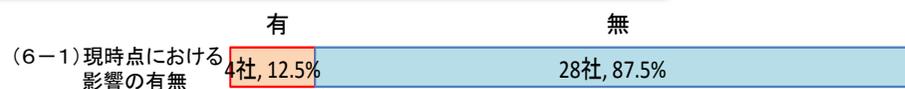
(5-2) 増加の要因等

回答社数: 20社



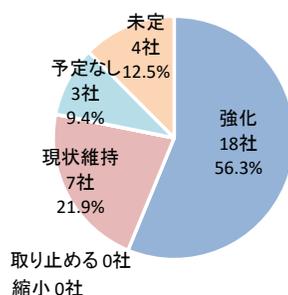
(6) 通商問題(米中貿易摩擦等)の影響

回答社数: 32社



(7-1) 今後の海外需要の取り込み(見通し)

回答社数: 32社
(未回答1社除く)

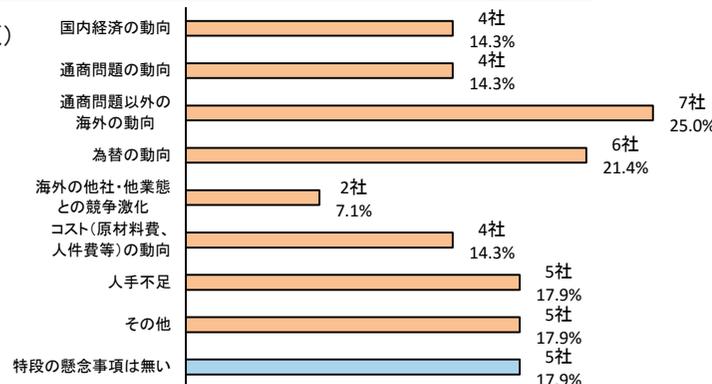
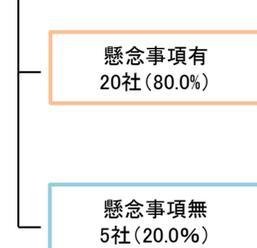


【強化する理由】

- 国内市場は縮小しており、企業が成長するためには今後も海外への販売強化は不可欠。(中堅・電気機械)
- 増加しているインバウンド需要の獲得を強化し、売上の増加を図る。(中堅・小売)
- 従来通りの取組ではあるが旅行形態の変化等に合わせ、セールスの拠点となる国を変えていく予定。(中堅・宿泊)

(7-2) 今後の海外需要の取り込み(懸念事項)(複数回答)

回答社数: 25社(未回答3社除く)



【懸念事項への対応策】

- 販促のターゲットをASEAN諸国まで拡大してリスク分散をしている。(大・小売)
- 極端な円高があれば、生産調整等でリスクを最小限に抑える。(中堅・電気機械)
- 免税カウンターを拡充したほか、中国語を話せるスタッフを配置。(中堅・小売)

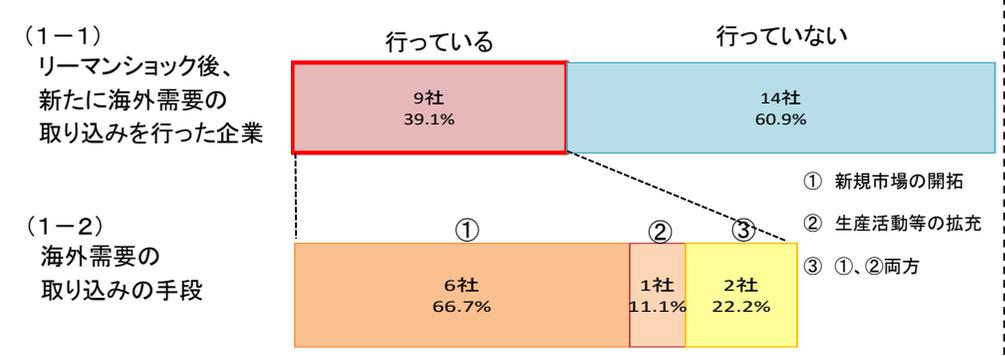
(注1) (5-1)～(7-1)について、(1-1)で「行っている」または「現在は行っていない」と回答した企業を対象としている。

(注2) (7-2)について、(注1)に加え、(7-1)で「未定」以外と回答した企業を対象としている。

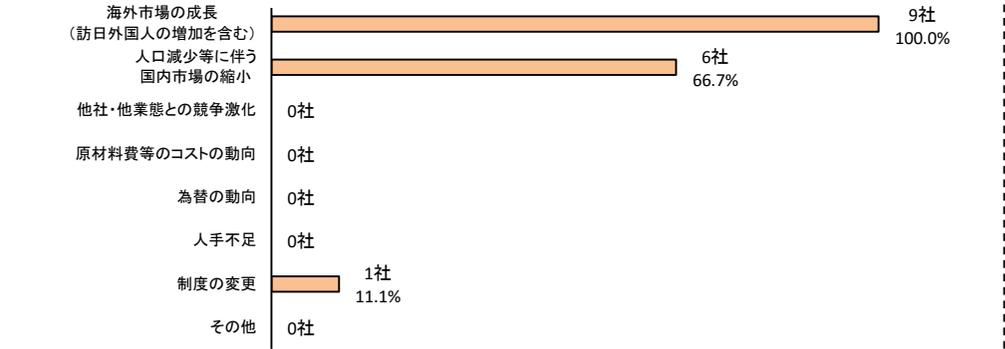
<参考> 北海道財務局調査による「海外需要の取り込みの動向」について ～規模別～

規模別 大企業

(1) 海外需要の取り込みの状況



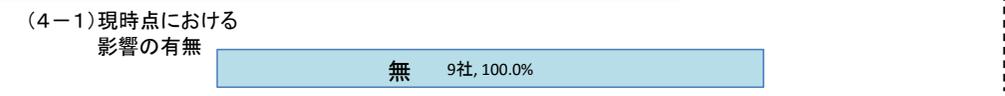
(2) 海外需要を取り込んだ背景 (複数回答)



(3) 企業収益の動向

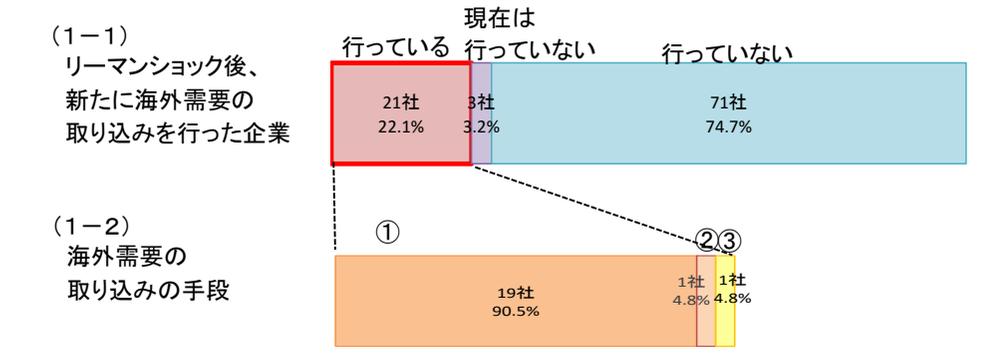


(4) 通商問題(米中貿易摩擦等)の影響

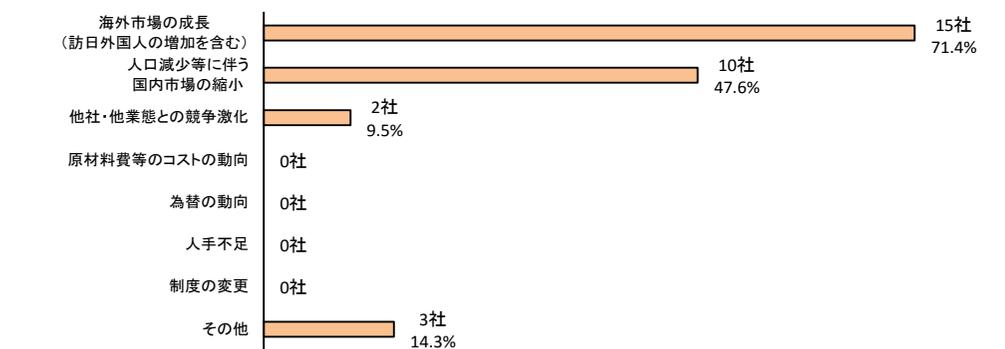


規模別 中堅・中小企業

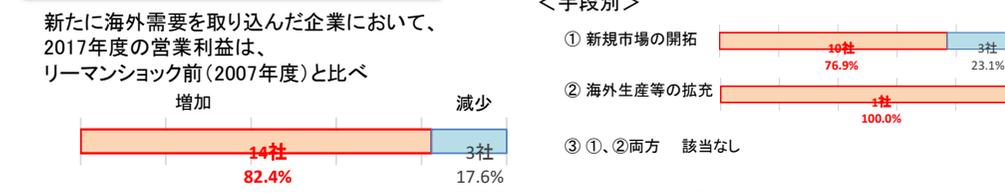
(1) 海外需要の取り込みの状況



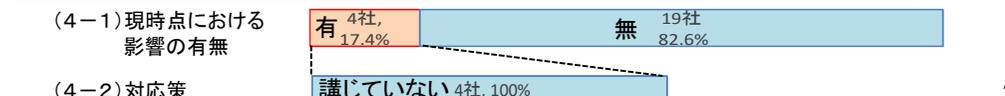
(2) 海外需要を取り込んだ背景 (複数回答)



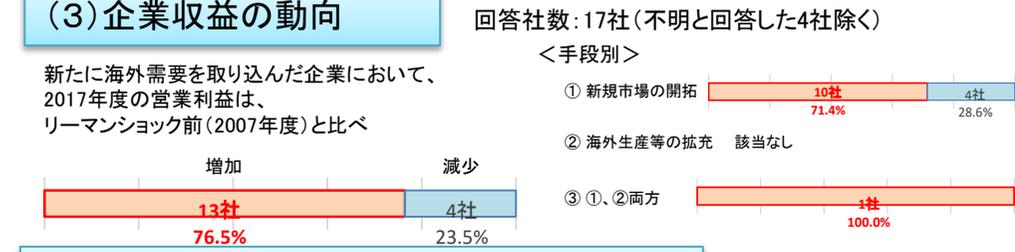
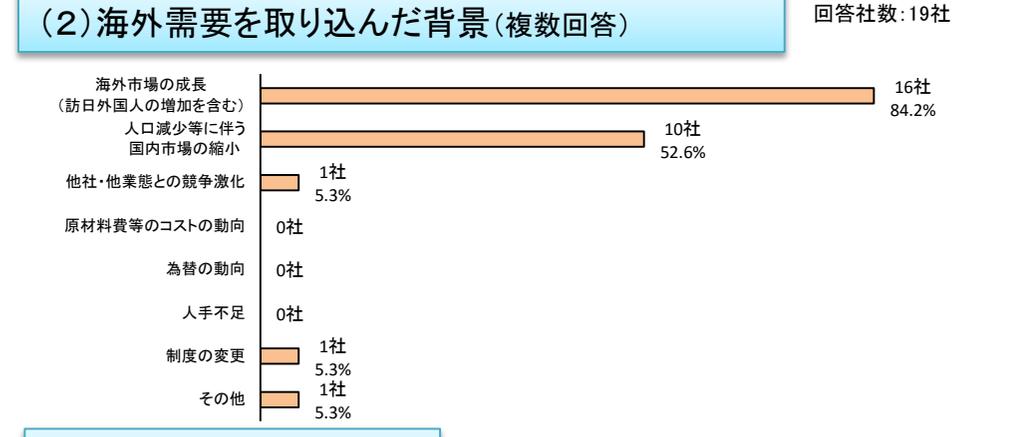
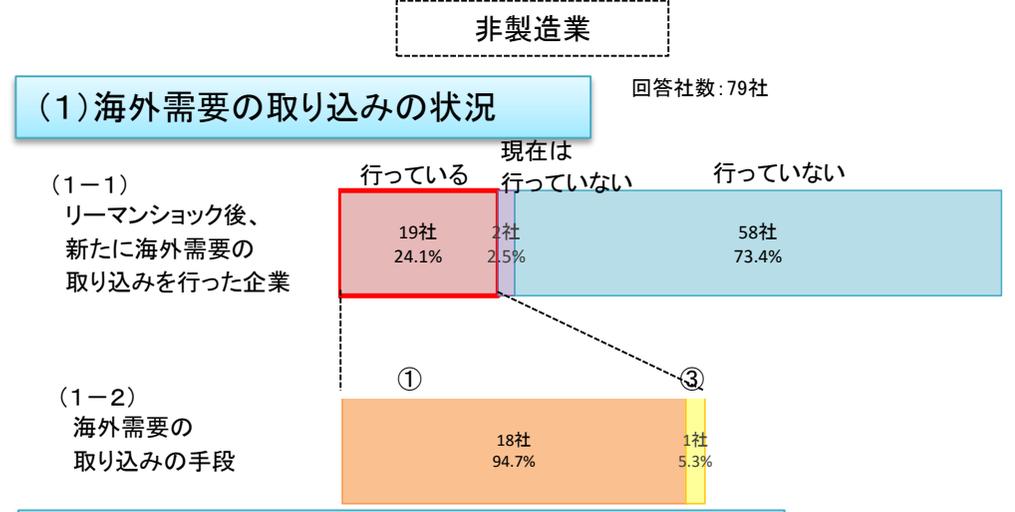
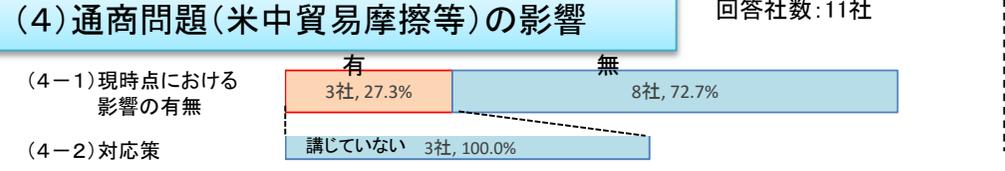
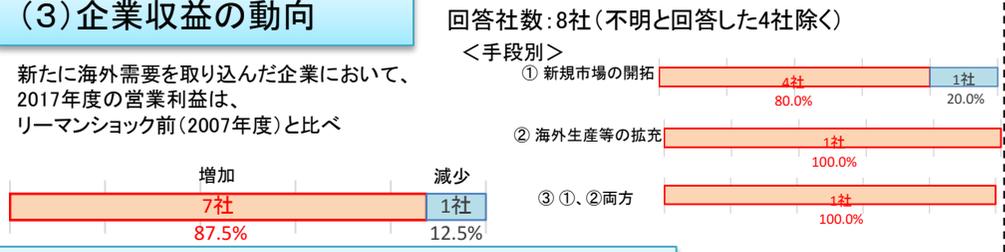
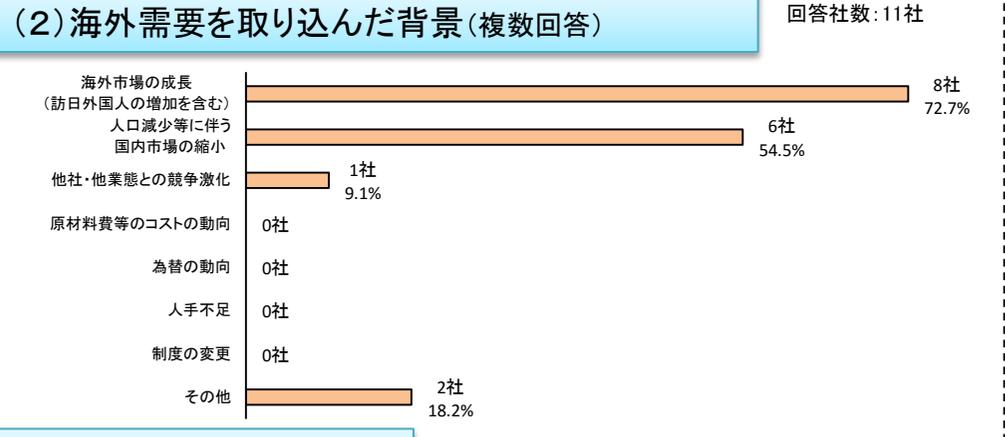
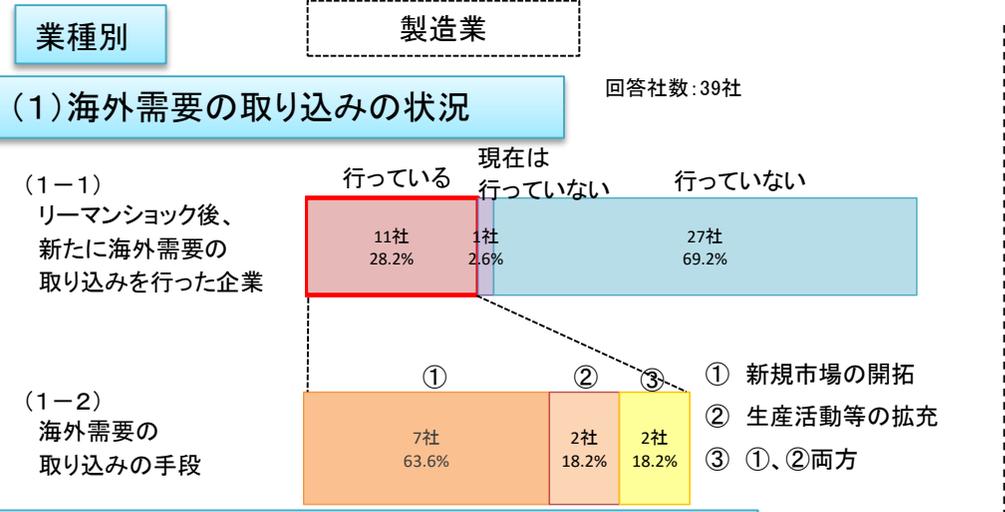
(3) 企業収益の動向



(4) 通商問題(米中貿易摩擦等)の影響



<参考> 北海道財務局調査による「海外需要の取り込みの動向」について ～業種別～



世界へ発信する旭川家具のリーディング企業

(株) カンディハウス

(本 社) 北海道旭川市
(資本金) 160百万円 (従業員数) 280名
(業 種) その他製造業

(企業概要)

住宅・オフィス・コントラクト家具、特注家具及び
ホームファニシング関連商品、インテリアアクセサ
リ、インテリアデザイン・設計・施工、インテリア
デザインの企画・設計・施工・及び工事監理

背景

- 1984年にサンフランシスコ、2005年にドイツのケルンに現地法人を設立。その後は、アジアを中心に積極的な海外展開を実施。

取組

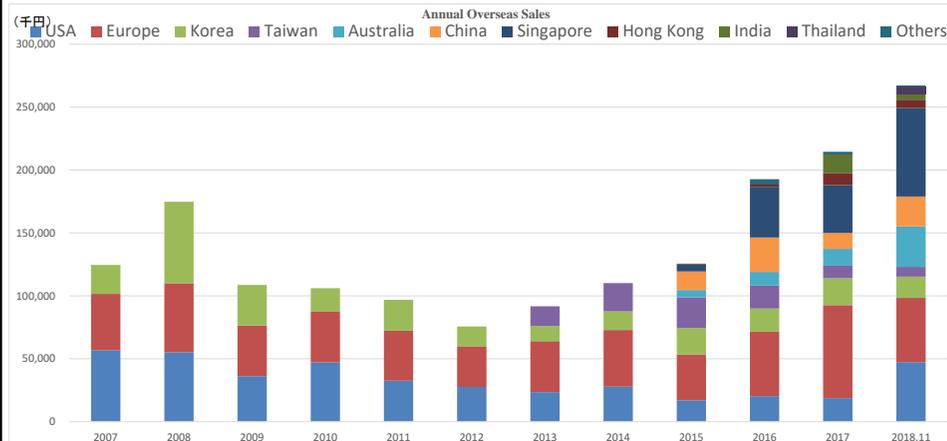
- 2013年よりアジア地域への営業強化を実施。
- 創立50周年を前に「CONDE HOUSE STYLE 2017」を開催。世界各地のデザイナーやメーカーとの交流、商談を実施。

成果

- 海外展開で得た利益や経験は、海外スタッフの人材育成に充当。



海外売上推移 (2007～2018)



2018年度（11月時点）の海外売上高比率は約7%（全体約32億円）
※2007年度の同比率は約3%（全体約41億円）



今後の展開、課題

- 海外売上は現在の2倍を目指す。
- 代理店出店にあたり、当社の理念やビジョンを理解した信頼できる現地パートナーの確保が課題。

インバウンド需要で得た利益を人材育成に活用

野口観光（株）

(本 社) 北海道登別市
 (資本金) 45百万円 (従業員数) 209名
 (業 種) 宿泊業



(企業概要)
 旅館・ホテルの経営、料理店・飲食店の経営、
 各種土産品の販売

背景

- 2011年からインバウンドの増加により急激に業況が回復。人材の育成よりも、頭数の確保を優先した採用を継続。

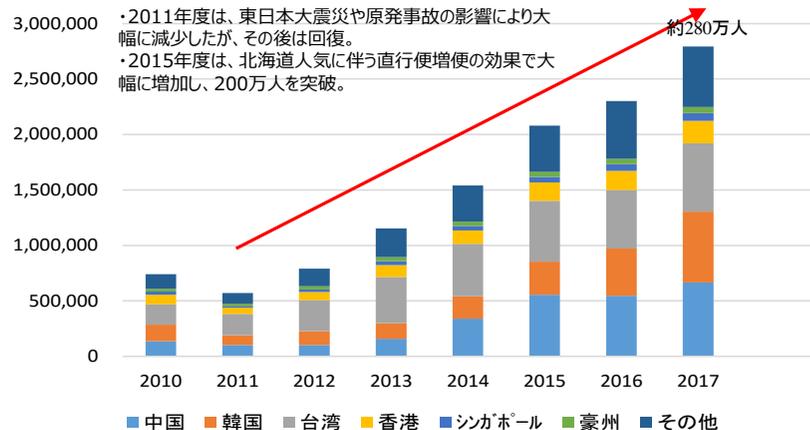
取組

- 職員の誕生日と結婚記念日を休暇としたほか、残業代を100%支給するなどの職場環境の改善を推進。
- 2018年に企業内職業訓練校として「野口観光ホテルプロフェッショナル学院」を開校。

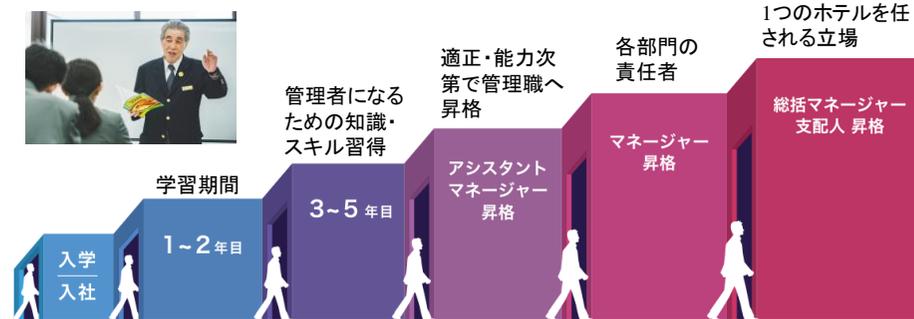
成果

- 職場環境の改善により、モチベーションの維持に繋がっているほか、離職率の低下、観光業界を志す人材の増加に寄与。

【訪日外国人来道者（実人数）の推移】



【野口観光ホテルプロフェッショナル学院 入校後のキャリアアップ】



今後の展開、課題

- 人手不足対策は、量だけを確保するのではなく、「育てる」ことが重要。
- 腰を据えた「人手不足対策 = 人材育成」を推進。

国内から海外につながる重層的な収益構造と旺盛な海外の獲得へ！

(株) カナモト

(本 社) 北海道札幌市
 (資本金) 136億52百万円 (従業員数) 3,038名
 (※連結ベース、役員・嘱託・臨時社員を除く)
 (業 種) リース業

(企業概要)
 建設機械器具のレンタル、鉄鋼製
 品の販売、エンジニアリングワーク
 ショップ及び周辺機器のレンタル

背景

- 潜在需要の高いASEAN諸国を中心とした海外営業基盤の構築を進める。

取組

- アジアに現地法人（2015年）、新会社（2017年）を設立。国内の中古機器（ブルドーザーなど）を海外で販売することで重層的な収益構造を実現。

成果

- 土木特殊機械や高所作業用機械の需要を獲得。

当社における海外展開



海外販売の動向 (億円) (出所) カナモト

	売上高	営業利益 (利益率)
2016	56	37(65%)
2017	61	43(70%)
2018	78	57(72%)

今後の展開、課題

- 日豪FTAの発効（2015年）による中古建機の輸出などが見込まれているオーストラリアを、2025年までの進出先対象国として検討。