

2018  
2  
NO.397

# 調査ニュース

## 今月の注目点

### ～「つみたてNISA」が安定的な資産形成を応援～

新たな少額投資非課税制度「つみたてNISA」が、2018年1月より導入されました（下表参照）。同制度上で運用益が非課税扱いとなる投資対象商品は、長期・積立・分散投資に適した一定の投資信託に限定されており、少額から積立していく投資方法が対象となるため、投資未経験者・初心者でも利用しやすい仕組みとなっています。

一方、先行導入されている「一般NISA」は、比較的まとまった資金で機動的な投資を考えている方などに適している制度です<sup>(注)</sup>。安定的な資産形成の重要性が高まる中、こうした少額投資非課税制度の充実により、投資未経験者においても投資を通じた資産形成へ取り組むきっかけになることが期待されます。

(注)「つみたてNISA」と「一般NISA」は、どちらか一方を選択する形となります（同一年での併用不可）。また、同じ年に開設できる口座は一人一口座のみです（複数の金融機関での開設も不可）。

#### 「つみたてNISA」と「一般NISA」の概要

	つみたてNISA	一般NISA
利用できる方	日本国内に居住する20歳以上の方（口座開設年の1月1日現在）	
投資対象商品	長期の積立・分散投資に適した一定の投資信託*	株式投資信託、国内・海外上場株式、国内・海外ETF（上場投資信託）、ETN（上場投資証券）、国内・海外REIT、新株予約権付社債（ワラント債）
非課税対象	一定の投資信託への投資から得られる分配金や譲渡益	株式・投資信託等への投資から得られる配当金・分配金や譲渡益
非課税で保有できる期間	（投資した年から）20年間	（投資した年から）5年間
投資可能期間	2018年～2037年	2014年～2023年
非課税投資枠	年間40万円（上限） 【最長20年間で最大800万円】	年間120万円（上限） 【最長5年間で最大600万円】
投資方法	契約に基づく定期かつ継続的な方法による買付け（積立投資）	通常買付・積立投資
適した投資スタイル	少額かつ継続的に安定的な資産形成を考えている方	比較的まとまった資金で機動的な投資を考えている方、または、分配金の受け取りニーズが強い方

※金融庁ウェブサイト上に投資対象商品の一覧が掲載されています。なお、取扱商品は取扱金融機関毎に異なります。上記制度内容の詳細は金融庁の特設ウェブサイト（<http://www.fsa.go.jp/policy/nisa2/about/index.html>）からご確認いただけます。

（出所）金融庁資料などを基に道銀地域総合研究所作成

最近の道内経済動向	2
経営のヒント	3
●外貨獲得に向けた道内企業の挑戦 ～ 取り組み事例にみる成功のポイント～	
〈事例1〉北海道総合商事株	〈事例2〉岩倉建設株
〈事例3〉フラット合成株	〈事例4〉株プレミアム北海道
海外の窓 ～道銀 瀋陽駐在員事務所だより～	8
●高まるマラソン人気～健康志向の広がり	



## 最近の道内経済動向

- 道内景気は、観光入込客数の増加に加え、住宅建築を除く民需や公共工事の堅調さから、全体としては持ち直している。
- 先行きは、住宅建築の減少傾向が続くとみられるものの、全体では引き続き堅調さを維持しよう。

※基調判断は、2018.1.5時点で入手可能な主要経済指標を参考とした。

### ●個人消費は持ち直し基調にある

11月の主要6業態別小売店の合計販売額（全店）は、前年比2.2%増（11カ月連続でプラス）となった。ホームセンターが前年割れとなったものの、スーパー、コンビニエンスストアなど他の5業態が前年実績を上回った。根雪初日の早まりに伴い冬物衣料などの販売が好調だったことや、インバウンド消費の好調さ持続などが主因。11月の乗用車新車販売台数（軽含む）は同▲0.5%（16カ月ぶりのマイナス）となった。軽自動車は堅調だったものの、大手メーカーの検査不備問題による出荷停止を受けて、小型車が全体を押し下げた。

（注）主要6業態とは、百貨店、スーパー、コンビニエンスストア、家電大型専門店、ドラッグストア、及びホームセンターを指す。

### ●住宅建築は弱含んでいる、設備投資は持ち直し基調にある、公共工事は堅調に推移している

新設住宅着工戸数（11月）は、前年比▲1.2%と2カ月連続で減少した。持家（同5.1%増）が堅調に推移している一方、空室率の上昇などから投資意欲の減退がみられる貸家（同▲2.5%）が減少したほか、分譲住宅（同▲9.0%）は分譲マンション（同▲27.4%）の下押しにより減少した。北海道財務局発表の法人企業景気予測調査（10-12月期）によると、17年度下期の設備投資計画（全産業、含むソフトウェア、除く土地）は、前年同期比22.0%増（製造業：同46.2%増、非製造業：同10.8%増）と、前回調査（同18.5%増）から3.5ポイント上方修正された。公共工事請負金額（11月）は、前年比22.4%増（254億1,100万円）と4カ月連続で増加した。発注機関別にみると、市町村（同▲16.9%）が減少したものの、土木関連工事を中心に大きく増加した北海道（同50.4%増）が全体を押し上げた。

### ●生産は横ばい圏内で推移している

鉱工業生産（10月）は、前月比3.2%上昇と2カ月ぶりに上昇した。「生コンクリート」が減産となった窯業・土石（同▲3.3%）など4業種が低下。一方、「特殊鋼棒鋼」が増産となった鉄鋼（同7.8%上昇）、「無線通信装置」が増産となった電気機械（同7.5%上昇）など11業種が上昇した。

### ●輸出は緩やかに持ち直している

11月の通関輸出額（速報値）は前年比27.2%増（327億円）となり、2カ月連続で前年実績を上回った。中国向け「自動車の部分品」などが減少したものの、米国向け「鉄鋼」、欧州向け「クメン（自動車用ガラスやCD/DVD等の原料）」などが全体を押し上げた。

### ●観光は拡大している

国内客が中心となる来道者数（11月、道外で入国手続き後に来道する海外客を含む）は、前年比3.7%増と2カ月連続で前年実績を上回った。北海道新幹線の開業効果はく落に伴い鉄道利用客数で前年割れが続く中、航空機およびフェリー利用客数は増勢を維持した。また、11月の外国人入国者数は、同31.2%増と18カ月連続で前年実績を上回り、高水準を維持している。

### ●雇用情勢は回復している

11月の有効求人倍率（パート含む常用）は前年比0.08ポイント上昇の1.18倍と、94カ月連続で前年実績を上回った。ただし、職種・地域間では、雇用のミスマッチが見受けられる。10月の常用労働者数（パート含む・事業所規模5人以上）は同1.1%増と、11カ月連続で増加した。

### 道内設備投資計画について

道内企業の17年度設備投資計画にかかる2機関のアンケート調査結果（17年10-12月期調査、全産業ベース）をみると、どちらも前年実績を2割以上上回る計画となっている。

〈前年（同期）比、％〉

	①法人企業景気予測調査			②日銀短観
	上期	下期	17年度	17年度
全産業	23.2 (40.4)	22.0 (18.5)	22.5 (27.1)	24.6 (22.0)
製造業	61.6 (90.1)	46.2 (21.6)	52.2 (48.4)	54.3 (49.6)
非製造業	5.8 (17.4)	10.8 (17.0)	8.8 (17.1)	11.5 (9.9)

（注1）北海道財務局の調査対象は、資本金1千万円以上の道内所在法人。但し、「電気・ガス・水道」「金融・保険」は資本金1億円以上が対象。

（注2）日本銀行（短観）の調査対象は「電力・ガス」「金融・保険」を除く道内企業。道外での投資額も含まれている。ソフトウェア投資含む、除く土地投資額。

（注3）括弧内は前回（7-9月期）調査。

（出所）①北海道財務局「法人企業景気予測調査」、②日本銀行札幌支店「企業短期経済観測調査」

## 外貨獲得に向けた道内企業の挑戦 ～取り組み事例にみる成功のポイント～

全国と比べて人口減少ペースがはやく、内需縮小の懸念が高まる本道が今後、持続的な経済発展を遂げていくためには、域外需要の取り込み（外貨獲得）が欠かせません。特に海外は有望なマーケットであり、道内企業の海外販路拡大やそのサポートにおいて、様々な取り組みが活発になっています。

### 「食」分野を中心に取り組みが進む道内企業の輸出

ジェトロ北海道および北海道の「道内企業の海外事業展開（貿易・海外進出等）実態調査」によると、アンケートに回答した道内企業のうち、輸出を行っているという割合は図表1のとおりです。直近3年間では低下傾向ですが、2016年度の落ち込みは、円高の進行やホタテガイの漁獲量減少などに伴う一時的な取引手控えが影響したと考えられ、均してみれば、輸出に取り組んでいる企業は、直接・間接を含め全体の1割程度となっています。

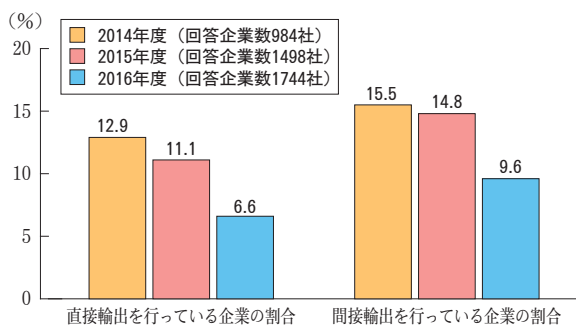
輸出に取り組む企業の業種別構成比（2016年度）をみると、製造業では「食料品製造業」が、また、卸売業・小売業では「飲食物品卸売業」が最も高くなっています。特に間接輸出では、これら2業種の全体に占める割合は約5割に上り、本道が優位性を持つ「食」分野が外貨獲得のけん引役になっていることがうかがえます。なお、道内企業が有する海外拠点数（現地法人、支店、駐在員事務所、委託生産先など）は、アジア地域を中心に増加しており（図表2）、海外への進出は着実に広がりつつあると言えるでしょう。

### 海外販路拡大が道内経済の安定的成長の大きなカギに

アジアをはじめとする新興国は、中間所得層および富裕層の増加などによる購買力向上を背景に市場規模の拡大が期待されています。国内・道内市場の縮小が予想される中、輸出をはじめとする海外販路拡大（外貨獲得）に向けた取り組みは今後、道内経済や道内企業の安定的成長にとって、ますます重要になっていくものと思われます。

次頁以降では、海外販路拡大やそのサポートを通じて外貨獲得に取り組む道内企業の中から、4つの好事例を紹介します。取り組みのきっかけ、準備、直面した課題とその克服方法、そして今後の事業展開についてヒアリングなどを基にまとめました。これらの事例が、海外販路拡大を考えているみなさまの一助となれば幸いです。（伊藤 慎時）

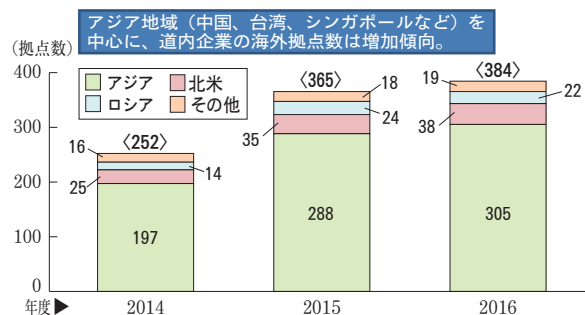
図表1 輸出に取り組む企業の割合（道内）



(注) 同一年度で複数回答あり。

(出所) 図表1および2ともに、ジェトロ北海道・北海道「道内企業の海外事業展開（貿易・海外進出等）実態調査」を基に道銀地域総合研究所作成

図表2 海外拠点数の推移（道内企業）





(注) 拠点数には自社拠点（現地法人、支店、駐在員事務所など）に加え、委託生産先なども含む。

- ・北海道銀行では、ほくほくフィナンシャルグループのネットワークを生かし、お客さまの貿易関連取引、海外進出を親身にサポートいたします。ぜひ、お取引店宛にお気軽にご相談ください。
- ・なお、サポートメニューの詳細は下記からご覧いただけます。

【北海道銀行ウェブサイト(※)→法人のお客さま→外為業務支援・海外進出支援】

(※アドレスは本誌の裏表紙に記載)

## 【事例1】道内中小企業の輸出をサポート

《企業名(業種)》 北海道総合商事株式会社 (地域商社)	《進出先》  (ロシア)  (ベトナム)
---------------------------------	---

### Step 1 取り組みに至った経緯 (同社設立のきっかけ)

- 中小企業が輸出に取り組む場合、販路開拓の困難さ、異なる商習慣、販売代金の回収リスクなどへの対応が壁になっていた。
- そうした海外ビジネスの課題解決や貿易仲介など、小回りが利くサポートを通じ、海外販路開拓を目指す道内企業の支援を目的に、2015年10月設立。地域密着型の総合商社として、北海道銀行及び道内企業が出資。

### Step 2 取り組み概要

- 2016年2月、コメ、リンゴ、タマネギなどの道産食品をウラジオストクへ初輸出。現地のスーパーで好評を博す。現地に駐在員事務所を構える北海道銀行の情報力を有効活用。
- 同年7月、極東ロシアのヤクーツク市と共同による温室野菜の栽培計画が本格始動。プロジェクトを通じて、道内資材メーカーなどによる輸出が実現し、商流確立、現地ネットワークを構築。
- 2017年4月、ウラジオストク市内中心部にアンテナショップ「まんぷく猫」を開設。同社の現地法人が運営し市場調査機能も有する。タマネギなどの道産野菜を中心に、ロシア向け輸出を目指す道内企業の後押しを図っている。
- 設立後2年余りで輸出品の取扱実績は200種類超に上る。海産物をはじめとした輸入品の取り扱いも増加傾向。さらには、飲食業の進出支援、現地金融機関と提携するなどサポート体制を強化している。
- 2017年8月、経済成長が著しいベトナムへ進出。現地の大手食品企業ロータスグループなどと提携し、ホーチミン市に「北海道ロータスファーム」を設立。現地での野菜栽培・販売に取り組む、商流の開拓に挑む。あわせて、農業資材・機器などの輸出拡大につなげていき、現地栽培品との相乗効果を生み出すねらいがある。

### Step 3 今後のビジョン

- ロシアや、ベトナムをはじめとするアジア市場を中心に、引き続き商流や物流ルートの開拓・拡大を進め、道内企業による輸出をきめ細かくサポートしていきたい。
- 地元企業と地元金融機関、そして地域商社である同社が三位一体となり、外貨の獲得を通じて、北海道経済活性化への貢献を目指す。

### 【海外販路開拓支援における同社の強み】

- ① 単独での海外進出が困難な企業に対する、取引ノウハウの提供と小回りが利くサポート体制
- ② 温室栽培プロジェクトの実行などを通じて構築してきた、ロシア極東地域での商流・物流ルート
- ③ 現地アンテナショップを活用したテストマーケティングの実践と情報蓄積




現地アンテナショップの様子

#### <企業概要>

【本 社】札幌市中央区南3条西6丁目3-2  
南3条グランドビル5階  
TEL：011-232-1113 FAX：011-231-1118  
【設 立】2015年 【資本金】1億円  
【代表者】天間 幸生  
【従業員】10人  
【URL】<https://hkdc.co.jp/>

## 【事例2】現地パートナーとの連携によるオフィスビル事業への参入

《企業名(業種)》 岩倉建設株式会社 (総合建設業)	《進出先》  (ロシア)
-------------------------------	--

### Step 1 取り組みに至った経緯

- 2003年10月、(一社)寒地港湾技術研究センター(札幌市)の提案により、カナダのFSCI社(現アルバータ社)と道内企業の間で、日ロ両国における建設・土木工事の受注に向けた業務基本協定を締結。これを基に、2004年12月、同社を含む道内建設会社9社と海外2社(前述のFSCI社、ロシアのMATERIC社)で、「Hokkaido Developers Group(以下、HODEG社)」を設立。

### Step 2 課題の克服

- (進出前) 現地での事業参入を視野に入れ、合弁会社の設立を計画。(一社)寒地港湾技術研究センターの指導により、ビジネスプランの作成、ロシアでの許認可取得などについて学んだ。
- (進出後) ロシアでの設計基準への適合、建設工事の発注形態など日本でのオペレーションと異なり、難航はあったが、現地パートナーによる手続き面のサポート、同社による技術面での協力が結実し、2013年11月HODEG社は、ロシアでの総合建設業の資格を取得するに至った。

### Step 3 取り組み概要

- 2005年4月、HODEG社がユジノサハリンスク市内でマンスリーマンションの建設に着手し、2007年9月に竣工。
- 2011年12月、ユジノサハリンスク市内に散在する道内自治体や企業など、サハリンプロジェクトに係る企業進出を見据え、HODEG社が同市内にオフィスビル建設用地を確保。2013年11月に現地での総合建設業の資格を取得し、建設工事に着手。ビルの基本設計は道内企業に依頼。日本の構造基準による耐震設計としたことで、安全、安心な執務環境を実現。
- 同社は技術者の派遣やプロジェクト管理を定期的に行い、合弁会社へのサポート体制を構築。これらの実績がサハリン州政府に認められたことで、現地での信用は向上し、新たな商機につながる大きな一歩となった。
- 2015年10月、オフィスビル「北海道センター」が完成。その後2017年8月には、念願であった「ユジノサハリンスク日本国総領事館」の同センターへの移転が実現。
- 同センターは、北海道とサハリン州のビジネス・スポーツ・文化・芸術の交流拠点だけでなく、北海道・サハリン友好のシンボルとしての役割も担っている。

### Step 4 今後のビジョン

- HODEG社が実施する土木・建築工事への技術面での協力や、設計業務を伴うプロジェクト提案業務へのアドバイザーとして、引き続きサポートを行っていく。また、サハリン州政府やユジノサハリンスク市との連携を強化し、ひいては現地の社会資本整備に貢献していきたい。

### 【同社における海外進出成功のポイント】

- ① 北海道で培った寒冷地での建設技術や耐震設計が、現地で高く評価された点
- ② 現地でのプロジェクト推進や運営面を支えた、技術指導をはじめとする同社のサポート体制
- ③ 現地の市場動向把握、合弁会社での同社の役割明確化など、段階を踏んで取り組んだ点



北海道センター外観

#### <企業概要>


【本社】札幌市中央区南1条西7丁目16番2  
TEL: 011-281-6000 FAX: 011-281-2525  
【設立】1959年 【資本金】2億8000万円  
【代表者】宮崎 英樹  
【従業員】270人  
【URL】<http://www.iwakura-kensetsu.jp/>

## 【事例3】 さけますふ化機器の輸出

《企業名(業種)》

フラット合成株式会社(プラスチック製品の販売・加工)

《進出先》

 (ロシア)

### Step 1 取り組みに至った経緯

- プラスチック素材・製品に特化した販売・加工を主業とする中、行政と共同で開発したさけますふ化機器に高い評価を得る。これが、水産資源保護に向けてサハリン州でのふ化場建設協力を検討していた水産庁の目に留まり、設備機器面での協力依頼が舞い込む。
- 1989年、旧ソ連極東地区サハリン州に、さけますふ化機器を輸出し、現地で技術指導を実施したことが海外進出の第一歩に。

### Step 2 課題の克服

- 輸出事業拡大に向け現地拠点設立を計画するも、日本と商慣習の異なる環境下、各種手続きの煩雑さが大きな壁となった。
- そうした中、北海道銀行のサポートを受けたことにより、書類作成から現地スタッフの採用に至る一連の手続きを進めることができた。「銀行によるバックアップが現地での信用向上にもつながった」(西崎会長談)。

### Step 3 取り組み概要

- 2012年、ユジノサハリンスク市内に事務所を開設。製品販売、アフターサービスなどを担う現地拠点とし、製造を担う国内拠点と二人三脚の体制を構築。
- 2013年5月には、主力製品(浮上槽「NYS800型浮上BOX」)でロシアにおける特許権を取得。現地ユーザーによる評価の高まりが、販路拡大につながった。
- 最近では、サハリン州以外の極東地域の民間企業からの引き合いも増加。漁場の環境変化などを背景とした、さけますふ化機器に対する需要拡大に加えて、製品やサービスに対する高い評価(信頼の積み上げ)の浸透によるもの。

### Step 4 今後のビジョン

- 将来的にはロシアでの製品開発・生産に取り組み、一層現地ニーズに応える事業展開を図りたい。また、さけますに加え、他の魚種での養殖事業などにも取り組み、水産分野における民間ベースの活動を通じて、日ロ関係の発展に微力ながらも貢献したい(西崎会長談)。

### 【同社における海外販路開拓のポイント】

- ① 金融機関が有するノウハウを最大限に活用
- ② 旧ソ連時代から培ってきた、現地の官公庁および民間企業とのネットワークを有効に活用
- ③ 現地における信頼性向上・製品の差別化に向けて、相手国内で知的財産権を取得
- ④ 展示会への参加、現地とのやり取りなど、海外販路開拓に対する経営者の積極的関与



同社のさけます浮上槽

#### <企業概要>

【本 社】札幌市東区東雁来6条2丁目5番25号  
TEL: 011-784-4020 FAX: 011-784-3103  
【設 立】1983年 【資本金】2000万円  
【代表者】(会長)西崎 建夫・(社長)佐々木 健  
【従業員】20人  
【URL】<http://www.furatt.co.jp/>

## 【事例4】海外富裕層向けに道内旅行商品を提供

《企業名(業種)》 株式会社プレミアム北海道(旅行業、貿易業)	《進出先》 (インバウンド需要の取り込み)
------------------------------------	--------------------------

### Step 1 取り組みに至った経緯

- インバウンドビジネスなどを手掛ける会社を17年間に渡り経営してきた張社長。その経験から海外富裕層に注目し、多様なニーズへの対応が大きなビジネスチャンスになると予測。
- 多様なニーズの中から、高品質な観光サービス・不動産投資・輸出販売をワンストップで提供するビジネスモデルを描き、2015年1月に同社を設立した。

### Step 2 課題の克服

- 提供するサービス内容は当然のことながら、電話対応、パンフレットの装丁などあらゆる面においてハイグレードな対応が要求された。「収益性を追い求めながらも、必要なところには支出を惜しまない。両者のバランスをどうとるかに苦労した」(張社長談)。
- 資金調達面では、道内金融機関が組成する投資ファンドから出資を受けたことが、ビジネス展開の弾みとなった。

### Step 3 取り組み概要

- 外国人スタッフが中心となり、まず、地域の観光資源発掘に取り組んだ。旅行商品面では、ゴルフ・スキーといったレジャー旅行のほか、フォトウェディング、選りすぐりのオーダーメイドプラン提案など、プレミアム感溢れる商品で新たな付加価値を創出。
- さらには、通訳兼添乗員によるコンシェルジュサービスなど、最高水準を求める富裕層のこだわりに応える高品質なサービスも取り入れた。
- 上質な北海道の情報発信を目指し、ブランド戦略にも取り組んでいる。例えば、道内の高級料亭、一流ホテル、ゴルフ場などとの連携による「プレミアム北海道コレクション」の立ち上げ。新たな顧客の獲得、リピーター化を狙い、ワンストップサービスを展開し、海外富裕層への訴求力を高めている。
- 海外で開催される富裕層向け旅行商談会へも定期的に足を運び、これまで約600社に及ぶバイヤーと関係を構築。「世界の富裕層のニーズを把握し、北海道の魅力を世界にPRしたい」と張社長は意気込みをみせている。

### Step 4 今後のビジョン

- 海外富裕層に対する道内観光への誘引は、あくまでも入口。観光を通じて北海道ファンになってもらい、道内への投資誘致、道産品の輸出拡大などにつなげるきっかけとして位置付ける。
- ハイエンドな顧客層の獲得は、道内観光産業の裾野を広げ、ひいてはビジネスチャンス創出につながる。地域に外貨を呼び込む仕組みとして、着実に事業の拡大を図りたい。
- 将来的には、「北海道をスイスやモナコのような世界の富裕層で賑わうリゾートにしたい」(張社長談)。

### 【同社における海外販路開拓のポイント】

- ① 先行きの有望分野や、道内各地域における観光資源・新たな魅力を発掘する目利き力
- ② 北海道のブランド価値向上を目指し、地域の経営者などと連携力を強めた張社長の巻き込み力
- ③ ハイエンド層の顧客を有する海外トップバイヤーなどとのネットワーク構築



海外富裕層向け  
予約サイト  
「PREMIUM  
BOOKING  
HOKKAIDO」

#### <企業概要>

【本 社】札幌市中央区北2条西3丁目1番地敷島ビル6階  
TEL: 011-241-1022 FAX: 011-242-3868  
【設 立】2015年 【資本金】3300万円  
【代表者】張 相律  
【従業員】6人  
【URL】<http://www.premium-hokkaido.co.jp/>

## 高まるマラソン人気～健康志向の広がり

北海道銀行瀋陽駐在員事務所  
所長 正司 毅

## 北京で開催された国際マラソン大会

2017年9月17日、「第37回北京国際マラソン」が開催されました。午前7時半、天安門広場をスタートし、北京市内を巡り、ゴールであるオリンピックセンターを目指しました。「北京国際マラソン」は、国家体育総局と北京市人民政府に批准され、中国陸上協会が主催する国際陸上連盟公認のマラソン大会です。世界33カ国・地域の外国人選手を含む約3万人が参加し、28,365人が完走しました。まさに中国最大規模のマラソン大会と言えます。

開催に先立つ9月14日には、「第7回北京マラソン博覧会」が北京国家会議センターで開催しました。同博覧会には、マラソン愛好家だけではなく、多くのマラソンファン約8万人が全国各地から詰めかけました。マラソンウェア、シューズ、サプリメント、トレーニング機器のほか、様々な健康器具が展示され、来場客の注目を集めました。

## 大会増加により見込まれる大きな経済効果

2017年、マラソン大会の開催数は400を超え、参加者数は500万人に達しています。また、マラソンによる経済効果は、約200億元（3,600億円）と言われています。国家体育総局は、2020年までに年間開催数を800以上、参加者数を1,000万人にすることを目指しています。この目標を達成すれば、経済効果は約1,000億元（1兆8千億円）になると見込まれています。これを後押しすべく、2017年7月、中国政府（国家発展改革委員会）は、「マラソン大会等開催要領」を発表し、民間企業の積極的支援を要請したほか、大会開催に関する

許認可手続きの簡素化を進めました。

## 道内コースは中国のマラソン愛好家にも魅力的

北海道においても、北海道観光振興機構が2017年9月21～26日に中国の旅行会社や香港・台湾の現地メディアを招いて、道内のマラソンイベントを紹介しました。中国で人気のある北海道、その自然豊かなマラソンコースを走ることは、中国のマラソン愛好家にとって非常に魅力的であると言えます。大会開催地周辺の「温泉、食、体験」等を複合した旅行商品には優位性があり、中国マラソン熱の高まりとともに大きな需要が期待できると思われます。

健康志向が強まる中国において、長寿国日本に対する注目度は高まっています。中国では、健康的な生活を送るために、スポーツ、食生活改善、健康食品等の健康産業がブームになっています。また、北海道における医療ツーリズムにも、大きな潜在需要があると思われます。国民の生活水準が向上している中国において、「健康」というキーワードは、増々重要性を帯びています。



第37回北京国際マラソン大会の様相

## 調査ニュース (2018・2) NO.397

発行 株式会社 北海道銀行 (ウェブサイト <http://www.hokkaidobank.co.jp>)  
企画・編集 株式会社 道銀地域総合研究所 経済調査部 (照会先: 黒龍)  
〒060-8676 札幌市中央区大通西4丁目1番地 道銀別館ビル  
TEL (011) 233-3562 FAX (011) 207-5220  
〈本誌の無断転用、転載を禁じます〉