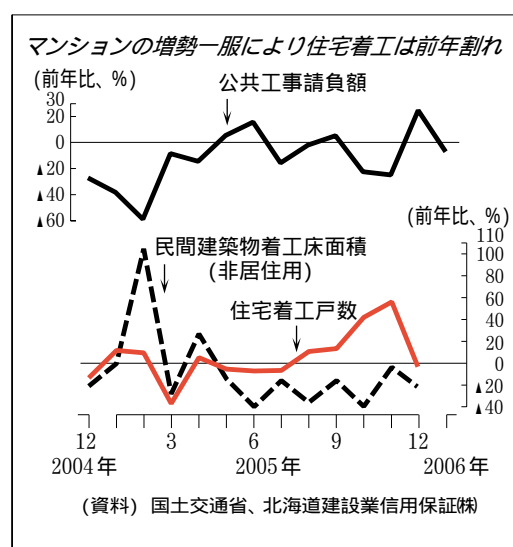
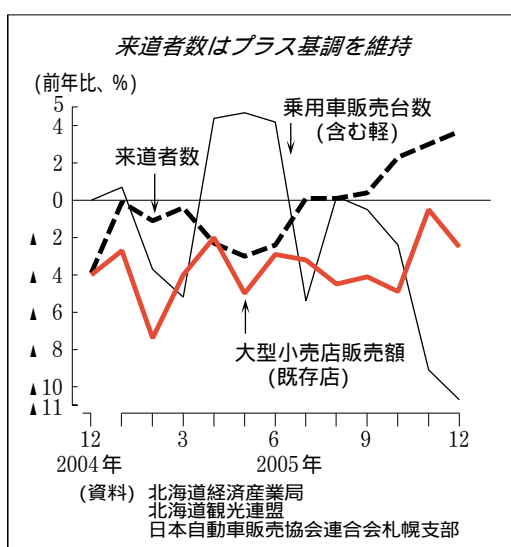


2006
3
NO.265

調査ニュース

グラフでみる道内経済



最近の道内産業経済動向	1
●札幌市内分譲マンション需給、昨年は供給・成約とも直近5年間で最多	2
●道内公共工事、総体の減少傾向が続く中地域別にはばらつき	2
フラッシュ	3
●道内各地で冬のイベント本格化、参加型企画に力	
日本経済に占める北海道 シリーズ②	4
●北海道の公共投資	
道内ユニーク企業紹介 シリーズ⑩	5
●多くのヒット商品開発を通じ全国に“癒し”を提供する生活雑貨メーカー	
～ ㈱ローレル ～	
どうぎんだより	7



最近の道内産業経済動向

総体では依然低調の域ながら、一部で持ち直しの動きが続いている。当面、まだ模様の中、総体では概ね横ばいで推移するとみられる。

- 個人消費は一部高額商品などに明るさみられるが全体では低調

12月の大型小売店販売（既存店）は43カ月連続前年割れ（前年比▲2.5%）。冬ものの衣料のほか、ブランド品など高額商品が好調な百貨店が前年を上回った半面、食料品などが中心のスーパーでは依然低調。乗用車販売（12月）は、軽自動車が8カ月ぶりに前年を下回り、全体では4カ月連続マイナス（同▲10.7%）。

- 道内投資は住宅着工が一服

住宅着工戸数（12月）は、持家が2カ月連続で前年比プラスとなったものの、マンション着工の一服（貸家・分譲とも）から、全体では同▲5.6%と5カ月ぶりに前年を下回った（4 - 12月累計では同10.2%増）。設備投資は、道外製造業を中心に前向きの動き（既存設備の能力増強、道内工場建設計画等）がみられるものの、地場企業は一部を除き慎重姿勢のまま。12月の民間建築物着工床面積（非住宅）は同▲22.7%。公共工事請負額は、4 - 1月累計で同▲4.0%と減少。

- 製造業生産は一部に水準を高める動き

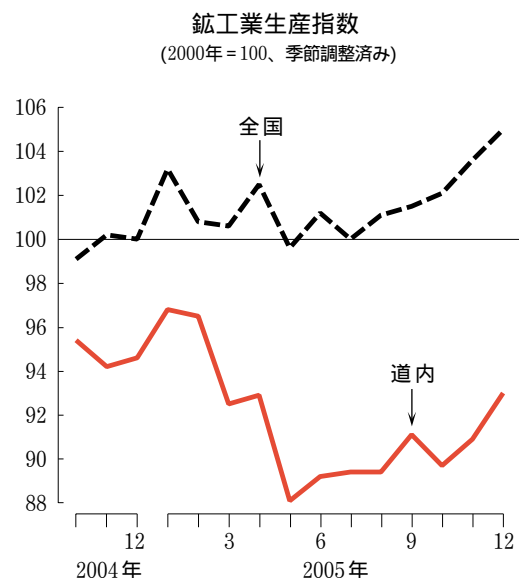
鉱工業生産指数（12月）は前年比▲2.7%と10カ月連続マイナス。金属製品（建設関連需要低迷）、鉄鋼、食料品などが低下した半面、電気機械、輸送機械、石油製品などが上昇。前月比では2カ月連続上昇した。

- 観光は地域別に明暗あるものの総体では持ち直し基調

12月の来道者数（除く海外からの直行便）は前年比3.7%増と6カ月連続プラス。東アジアを中心とする海外客も入国者ベースで同43.6%増と増勢を維持。なお、スキー場利用客数（11 - 1月累計、リフト輸送人員ベース）は、一部地域が伸びているものの、全体では同▲2.1%。2月前半に各地で開催された冬のイベントは、悪天候も影響して来場者数が前年を1割前後下回った地域が多かった。

- 雇用情勢は改善基調ながらやや足踏み

12月の有効求人倍率（常用）は0.54倍と前年なみ。10 - 12月平均の完全失業率は5.3%と前年比0.1ポイント改善した。



(資料) 経済産業省、北海道経済産業局

□ 札幌市内分譲マンション需給、昨年は供給・成約とも直近5年間で最多

札幌市内における平成17年の分譲マンション需給動向をみると、新規供給戸数は、約4,500戸と直近5年で最多（前年からの繰越在庫を含めた総流通戸数も同様）となった。平成15年以降の中心部や再開発地区における着工活発化に伴う販売増加が主因。一方、総成約戸数も直近5年で最も多く、3年連続で前年を上回った。なお、新規供給分の成約率は供給戸数の増加に伴い前年比でやや低下。年末在庫戸数は直近5年で最多となる1,600戸超となった。平成18年を展望すると、直近2年の着工戸数が5,000戸超で推移（17年は前年比13%増）したことから、新規供給ペースの鈍化は考えにくい。また、成約面では退職者層や独身者層にやや動きがみられるものの、全体の成約率が大きく改善する環境とは言えず、在庫戸数は増加傾向が見込まれる。

札幌市内分譲マンション需給動向

(戸、%)

項目	暦年	H11 (1999)	H12 (2000)	H13 (01)	H14 (02)	H15 (03)	H16 (04)	H17 (05)
前年からの繰越在庫戸数		2,402	1,204	1,670	1,300	1,170	1,548	1,401
新規供給戸数		3,950	5,327	3,486	3,306	4,161	3,744	4,487
総流通戸数 (前年比)		6,352 (▲11.6)	6,531 (2.8)	5,156 (▲21.1)	4,606 (▲10.7)	5,331 (15.7)	5,292 (▲ 0.7)	5,888 (11.3)
総成約戸数 (前年比)		5,148 (7.6)	4,861 (▲ 5.6)	3,856 (▲20.7)	3,436 (▲10.9)	3,783 (10.1)	3,891 (2.9)	4,232 (8.8)
総成約率		81.0	74.4	74.8	74.6	71.0	73.5	71.9
新規供給分の成約率		78.7	73.9	74.9	72.6	68.1	70.4	68.8
年末在庫戸数 (前年比)		1,204 (▲49.9)	1,670 (38.7)	1,300 (▲22.2)	1,170 (▲10.0)	1,548 (32.3)	1,401 (▲ 9.5)	1,656 (18.2)
() 道内分譲MS 新設着工戸数		4,604 (40.3)	5,437 (18.1)	4,888 (▲10.1)	4,050 (▲17.1)	5,378 (32.8)	5,234 (▲ 2.7)	5,938 (13.4)

(資料) ㈱創芸札幌支社、国土交通省

道内分譲住宅（含む戸建て）着工戸数に占める札幌市のウェートは75%程度。

□ 道内公共工事、総体の減少傾向が続く中地域別にはばらつき

前払い保証工事からみた公共工事請負金額を道内工事場所別に追ってみた。平成16年度を5年前と比較すると、全道では4割超の減少。支庁別でみると、殆どが3割から5割減少する中、日高が唯一増加。15年秋の台風被害に伴う復旧工事と高速自動車道工事が押し上げの主因。今年度（05/4 - 06/1 累計）も総体では減少基調。ただし、3支庁（桧山、石狩、留萌）が前年比プラスで推移している半面、災害復旧工事が剥落した日高が前年を4割超下回るなど、増減の幅にばらつきがみられる。

工事場所（支庁）別保証請負金額

(百万円、前年比%)

支庁	年度	H14 (2002)	H15 (03)	H16 (04)	H16 / H11 (04 / 99)	H17 (05/4 - 06/1)
道南	渡島	▲ 1.0	▲20.0	▲16.0	(▲56.0)	61,909
	桧山	▲15.4	▲29.5	▲ 7.3	(▲49.3)	24,695
道央	石狩	▲10.1	▲15.2	▲ 9.7	(▲48.2)	166,603
	空知	▲ 7.4	▲16.5	▲ 0.5	(▲35.1)	113,078
	後志	▲ 7.6	▲24.4	▲ 8.7	(▲42.2)	50,639
	胆振	▲ 6.2	▲12.3	▲ 0.8	(▲18.5)	68,604
	日高	▲ 3.2	16.7	21.6	(20.9)	34,624
道東	十勝	▲15.0	▲15.0	▲14.8	(▲43.1)	83,901
	釧路	▲11.3	▲13.3	▲11.6	(▲41.5)	45,251
	根室	▲17.0	▲ 8.5	▲19.5	(▲47.4)	21,465
	網走	▲15.0	▲25.9	▲ 2.2	(▲46.8)	66,821
道北	留萌	▲21.4	▲25.1	4.4	(▲45.5)	38,811
	上川	▲11.6	▲22.3	▲11.8	(▲47.2)	93,768
	宗谷	▲ 8.8	▲23.4	▲15.1	(▲47.7)	30,541
全道	請負金額	1,453,662	1,197,111	1,112,531	-	900,718
	前年比	▲10.6	▲17.6	▲ 7.1	(▲42.1)	▲ 8.6

(資料) 北海道建設業信用保証㈱

北海道建設業信用保証㈱が保証した工事ベース。

道内各地で冬のイベント本格化、参加型企画に力

2月は、さっぽろ雪まつりを始めとして本道の冬を彩るイベント開催が各地で相次いでいる。2月前半までの来場者数は、悪天候なども影響し概ね前年を下回った模様。しかし、「見る」から企画・運営を含めて「参加する」ことに一層力が入れられており、冬の北海道の楽しみを自ら積極的に創りだしていこうという意欲が各地でみられる。主な内容は以下の通り。

イベント	来場者数等	特徴、新しい試みなど
千歳・支笏湖氷濤まつり (1/27 - 2/19)	・ 昨年は33万人。今年は閉幕日を6日遅らせ、札幌雪まつり後の集客増を図った。バス利用客は増加、乗用車利用客は減少傾向。	・ 昼は支笏湖ブルーに輝き、夜はカクテルライトや花火に映える氷のオブジェを觀賞してもらうことがメイン。 ・ 近隣に温泉があるのが強み。 (参加型の例) ゲーム大会、氷濤ウェディングなど。
大沼函館雪と氷の祭典 (2/4 - 5)	・ 前年比2%増、6.5万人。 ・ 台湾からのツアー客も増加傾向。	・ 雪と氷の遊園地をテーマに雪像やジャンボ滑り台、フリーマーケットなど。 (参加型の例) 雪像づくりなど。
さっぽろ雪まつり (2/6 - 12)	・ 前年比▲9%、198.5万人。メインの大通会場は同3%増、181万人。 ・ 雪まつり期間(2/6 - 12)の航空輸送実績(札幌発着の道外便)は前年比▲13%。JRの主要3線区輸送実績は同▲8%。	・ 「さとらんど」会場(雪像はすべて市民の手作り、会場運営や各種企画も地元市民が中心)が新たに登場。予想以上の17.5万人の集客。 ・ 各会場で市民、学生などの企画による多様な参加型イベントが展開されたことが今年の特徴。 (参加型の例) 雪を容器につめ全国に発送、雪像づくり体験、竹スキー作成、雪中パークゴルフ、スノーキャンドルづくり、雪上結婚式、スノーシューを履いて円山散策など。
旭川冬まつり (2/8 - 12)	・ 前年比▲9%、81.3万人。 ・ 期間中の市内ホテル外国人宿泊者数は延べ約1千人。旧正月と重なった前年をやや下回ったが高水準。	・ 台湾、香港等からの海外観光客は3年前から増加傾向。人気の旭山動物園と会場をシャトルバスで連絡。 ・ 旭川市内・近郊の個人・団体がアイスクャンドルを灯す「地域雪あかり」を昨年に続き開催。レトロバスに乗り見学するツアーも人気。 (参加型の例) 雪像づくり、スノーアート(おがくずなどで色づけ)、氷彫刻体験、馬そり試乗、雪合戦など。
網走オホーツク流氷まつり (2/9 - 12)	・ 前年比▲11%、13.5万人。天候不順などがマイナス。	・ 氷雪像、オロチヨンの火祭り(音楽と踊り)、花火など。 (参加型の例) 雪像づくり、商店街でのオホーツク屋台村、氷柱への輪投げ(流氷輪投げ)など。
もんべつ流氷まつり (2/9 - 12)	・ 前年比▲10%、10.3万人。	・ 大氷像の中に初めてライトを埋め込みライトアップ。 (参加型の例) 氷早切りや氷柱抱きつき等の競技、市民有志のあいすらんど共和国が様々な催しを企画。
小樽雪あかりの路 (2/10 - 19)	・ 前年は46.3万人。前年を上回るペースで推移(2/14現在)。50万人超が目標。	・ 15万本のろうそくを市内の歩道や運河の水面、家庭の庭先などに灯す。市内20ヵ所以上の会場で開催。 (参加型の例) 来場者がメッセージを書いた紙コップの中にろうそくを灯す、ワックスボール(ろうそくを入れる容器)の製造、飲食店3店を3千円ではしご酒など。

各実行委員会からのヒアリング、報道等から当研究所が作成。

北海道の公共投資

Q 1 GDPベースでみた公共投資（公的固定資本形成）の額と全国シェアはどの程度か

A 公的固定資本形成は2003年度で1兆9,112億円。全国の7.0%を占める。06年度（当行経済見通し）は1兆6,115億円。これは95年度の54%の水準。なお、道内総支出に占めるシェアは、95年度の14.7%から03年度には9.8%に低下。その後も低下傾向にある。ちなみに、全国の公的固定資本形成シェア（対GDP）は03年度で5.5%。

道内公的固定資本形成（名目）の推移 (億円、%)

年度	1990	1995	2000	2001	2002	2003	(2006)	伸び率・%	
								03/95	06/95
公的固定資本形成	20,266	29,764	25,289	23,566	22,038	19,112	16,115	▲35.8	▲45.9
全国シェア	7.0	7.1	7.4	7.4	7.4	7.0	7.4	-	-
対道内総支出シェア	11.6	14.7	12.5	11.7	11.2	9.8	8.4	-	-
全国対GDPシェア	6.4	8.5	6.8	6.5	6.1	5.5	4.2	-	-

(資料) 道「道民経済計算年報」、内閣府「国民経済計算年報」。2006年度は当行経済見通し。

公的固定資本形成～国、地方自治体、公的企業等の公的部門が新規に取得した固定資産（建設物や機械設備等）への支出額。土地造成費を含み、用地費は含まない。

Q 2 北海道開発事業費の推移と全国シェアはどうか

A 北海道開発事業費（国費ベース）は、2006年度当初予算で6,784億円。前年比▲7.3%と落ち込んだ。この結果、全国シェアは前年度の9.8%を下回り、過去最低の9.5%となった。なお、この全国シェアは1958年度の16.4%が最高。1988～2003年度までは10%台で推移していた。

北海道開発事業費（当初予算）の推移 (億円、%)

年度	1960	1970	1980	1990	1995	2000	2004	2005	2006
開発事業費（国費）	354	1,760	7,009	7,726	9,447	9,419	7,683	7,320	6,784
全国シェア	15.2	13.2	11.0	10.6	10.3	10.1	9.9	9.8	9.5

(資料) 道「経済要覧」、北海道開発局資料

北海道開発事業費～国の一般会計歳出予算の公共事業関係費（除く災害復旧等）に相当する。北海道総合開発に必要な公共事業（道路、治山治水、農業関連等の国直轄または補助事業）が開発事業費として、国土交通省に一括計上されている（学校、庁舎等の施設費は含まれない）。なお、開発事業費額は、国費のみの「国費ベース」と国費に地元負担分を加えた「事業費ベース」の二通りの表し方がある。

Q 3 建設工事に限ると、官民の全国シェアはどうか

A 道内建設工事費（機械・器具等を含まない）のうち、公共の全国シェアは2004年度で7.4%。民間の全国シェアは3.8%。官民ともに全国シェアはやや低下傾向にある。

道内建設工事費（出来高ベース）の推移 (億円、%)

年度	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	伸び率・%	
								04/03	04/95
建設工事費・公共	21,858	27,553	24,596	27,142	22,672	20,029	15,119	▲24.5	▲45.1
全国シェア	9.0	8.2	8.1	9.2	8.3	8.5	7.4	-	-
建設工事費・民間	24,732	17,931	14,077	13,711	12,511	12,819	12,269	▲4.3	▲31.6
全国シェア	4.2	4.1	3.9	4.1	4.0	4.0	3.8	-	-

(資料) 国土交通省「建設総合統計」、道「経済要覧」

建設工事費（出来高ベース）～建築着工統計などから工事1件ごとの月別進捗を推計したもの。

多くのヒット商品開発を通じ全国に“癒し”を提供する生活雑貨メーカー

～ (株)ローレル ～

家庭のお風呂は疲れた体を癒してくれる空間。その湯船に入れる入浴料は、香りや色どり、成分によりその癒し効果をさらに高めてくれることから根強い人気がある半面、市場では多様な商品がひしめき競合が激しい。こうした中、斬新なアイデアと洗練された感性で、多くのヒット商品を世の中に送り出しているのが生活雑貨メーカー・(株)ローレルだ。今回は、入浴料のほか化粧品、ハーブ関連食品などを、商品企画から研究・開発、製造、販売まで一貫して手がける当社を紹介する。

自社ブランドでの製造に加え人気ショップ向けOEM供給も

札幌から車で北へ約1時間半の砂川市郊外。当社の社屋と工場は、畑のど真ん中にある。ここで製造された商品が人気の生活雑貨店で扱われていることを知る人は意外に少ないかも知れない。当社は1989（平成元）年に室松敏雄氏（前社長）が創業。当初は自社の畑で栽培したハーブを原料に、ハーブ加工品やジャムなど土産品を道内観光地向けに製造していた。本格的に生活雑貨を扱うように経営の舵をきったのは2000年以降。今井現社長が社長の椅子を引き継いでからだった。以降、順調に業容を拡大。自社ブランド（cayra.：カイラ）商品の製造に加え、生活雑貨を扱う国内人気ショップ向けにOEM（相手先ブランドで販売される製品の製造）も数多く手がけるようになる。これまでの当社製品の供給先には、Francfranc（フランフラン）、AfternoonTea（アフタヌーンティー）、無印良品、ロフト、東急ハンズ、エステサロンのTBC、旭化成など多くの著名店・企業が名を連ねている。

大ヒット商品を次々に開発、北海道の地域性にもこだわる

入浴料マーケットでは「1アイテムで年間50万個売れば大ヒット」と言われる中、当社製品はケタはずれの販売実績を持つ。フランフランの企画により開発し、2000年に商品化（OEM）した入浴料“ワンウィークバスソルト”は、初年度120万個を出荷し、それ以来定番商品となっている。容器を小さな愛らしいテトラパック（三角錐）型にするなど斬新なデザインに加え、日替わり（7種類）で楽しめるアイデアが女性の心を捉えたようだ。さらに、昨年9月に発売された“ゲルマバス”（東京の化粧品メーカーの企画により開発。OEM）は、配合原料に独自の工夫をこらし、汗のじわーっと出る岩盤浴効果のイメージを入浴料にうまく取り込むことに成功。発売から5カ月間の受注出荷数が140万個を超える大ヒット商品となっている。自社のカイラブランドでは、ラベンダー、真こんぶ、ハッカ、ミルク、馬油など北海道らしい素材を原料に配合した“北海道スローライフバスソルト”シリーズ（7種類）を、また、出版社・じゃらん北海道のプロデュースによるコラボ商品“北海道湯らり紀行”シリーズ（6種類）を開発・商品化（道内主要温泉地の泉質をイメージ。昨年11月に発売開始）するなど、北海道へのこだわりが強く反映された商品も少なくない。入浴料だけで年間700万個を出荷するが、このほかにも、化粧品、石けん、キャンドル、ポプリ、室内芳香剤、ハーブティー、野草茶、スパイス、ハーブ調味料など、総体の扱い品目は1,600種類以上に上る。



大ヒットのOEM製品
（左：「ワンウィークバスソルト」、右：「ゲルマバス」）



「北海道湯らり紀行」シリーズ

会社の使命を全社員が共有、エンドユーザー志向に徹する

当社では、常に「消費者が使って楽しいもの、幸せな気分になれるものを提供」といったエンドユーザー志向が貫かれており、こうした姿勢が、受注元からの大きな信頼や、ヒット商品を生み出す原動力につながっている。また、優れた企画・開発力に加え、自社で研究・製造部門を保有している点も強みの一つ。他社からの企画持ち込みに対してもキメ細かく、かつスピーディーな対応が可能だ。実は、今井社長が社長に就任したのは入社6年後、26歳の時。自社製品を売り込むために上京し、多くの著名な生活雑貨店へ面談アポの電話をかけまくるが、会社の知名度もなく断られ続ける。「相手から認めてもらうには？」と自問自答の毎日。あきらめずに電話をかけ続ける中、「5分だけでも」となんとか応諾をもらい訪問した先で熱意が通じる。話は2時間に及び初めての大きな契約に結びつけた経験を持つ。その後も、顧客先店舗にくまなく足を運び、「こうした方がもっとよくなる」と商品アイデアを提案することで顧客の売上げ増に寄与。こうした積み重ねが、土産品メーカーから全国展開の生活雑貨メーカーに生まれ変わる礎となり、当社の大きな信用を築き上げてきた。



自社ブランドの商品群 (一部)

「人が全て。社員を信じて任せることで個々の能力を最大限に引き出すことができる」

これが今井社長の持論。企画営業担当者は入社年次に関係なく企画から商品化まで責任ある仕事を任されるため、個々の感性がストレートに商品づくりに反映される。気持ちはずれず、どれだけ意欲と思い入れが強いかが重要になる。「事細かには口を出さないが、要所所でチェックを入れて“気付き”を与える。」こうした今井社長の経験に裏打ちされた人材育成法が社員の士気を一層高めているようだ。当社が採用で最重要視するのは、人間としての志の部分（夢は？目標は？何をしたいのか？どういう人になりたいのか？）ということも十分うなずける。今春の採用内定者は7人だが、エントリー数はなんと5,200人にも上るなど、企業ブランドも急上昇中。

“有機野菜栽培”や“ものづくり教室”など事業展開に意欲的

この1月下旬、当社は楽天サイトにネットショップを立ち上げた。商品を通して一人でも多くの人に幸せを感じてもらいたいという願いからだ。また、今春にはスクールビジネス（入浴料などの商品づくりを実践する教室）を立ち上げる予定のほか、広大な畑（東京ドームの約4倍）で昨年春から始めた有機野菜栽培（関連会社）では、徐々に規模を拡大する計画。さらに、数年後にはブライダル関連事業への進出など、今後の事業展開にも意欲的。

平均年齢が30歳と若くエネルギッシュな（株）ローレル。「natural（自然な）、healthy（健康的な）、safety（安全な）、kindly（親しみやすい）」の4つのコンセプトをベースに、生活雑貨の提供を通して“癒しや幸せを演出するものづくり”にかけ当社の伸びしろは、この先も無限の広がりを見せそうだ。

【会社概要】

本 社	砂川市西豊沼275番地 ☎0125 - 52 - 3756 Fax 0125 - 52 - 2324
設 立	1989 (平成元) 年10月
資本金	5,000万円
代表者	今井 浩恵
売上高	5 億98百万円 (2005年 8 月期)
従業員	50人 (含む関連会社、パート)
事業内容	生活雑貨・ハーブ関連製品の企画、開発、製造、販売。
U R L	http://www.cayra-laurel.co.jp

(黒瀧 隆司)

医療機関の継続的なご発展をサポートします ～医療機関向けサポートサービス～

医業経営コンサルティングサービス

- よりよきパートナーとして、経営戦略策定、人事・労務、事務効率化、事業承継、M&Aなどの医療機関のニーズを、総合的にサポートいたします。

道銀クリニック開業ローン

- 最大3,000万円までは原則無担保で対応します。
(有担保で最大1億円まで対応。1億円を超える場合もご相談ください)
 - 借主の万一の場合に備えた「団体信用生命保険付」の融資商品です。保険料は当行で負担します。
- ※上記商品内容は平成18年2月15日現在。

新規開業サポート

【新規開業コンサルティング】

- 開業地の選定、診療圏調査、事業計画策定、その他開業のご準備をトータル的にサポートします。

【ビジネスマッチング】

- リース業者、建設業者、設備機器業者、清掃業者、IT化支援業者など、開業に関係する業者を幅広くご紹介いたします。(例：当行と業務提携している北海道リース㈱では最大4,000万円まで無担保対応可能な診療所開業向けリース商品「クリニック開業リース」をご用意。ローンとリースの併用で最大7,000万円まで無担保での調達が可能となります。※商品内容は平成18年2月15日現在)



それぞれの病院・診療所のニーズに応じて、さまざまな視点から“医業経営”をサポートいたします。

ご相談・お問い合わせは、
北海道銀行本支店または道銀地域企業経営研究所・コンサルティング室
までご連絡ください。(TEL. 011-233-1040)

調査ニュース

編集・発行

北海道銀行

道銀地域企業経営研究所 経済調査室

〒060-8676 札幌市中央区大通西4丁目

☎(直通) 011-233-1032 内容照会先 黒瀧
北海道銀行ホームページ <http://www.hokkaidobank.co.jp/>

印刷 有限会社 北光社