

令和6年度小田原箱根地方木製品製造業経営課題等把握調査
結果報告書

令和7年3月

神奈川県産業労働局中小企業部

中小企業支援課小田原駐在事務所（工芸技術所）

令和6年度小田原箱根地方木製品製造業経営課題等把握調査の 実施概要

1 対象

小田原市や南足柄市、箱根町など小田原箱根地方に立地する木製品製造業（家具、建築資材関係を除く）を主な調査対象とした。

2 実施方法

令和4年度に実施した同調査の名簿をもとに調査対象を抽出し、所定の調査票に基づき、アンケート方式により調査を実施した。

令和3年度調査対象 93 者：休業1者、廃業3者、創業1者

令和4年度調査対象 90 者：休業2者、廃業4者

令和5年度調査対象 90 者：休業0者、廃業1者、創業1者

令和6年度調査対象 89 者：休業1者、廃業0者

3 期間

令和7年1月7日～令和7年3月25日

4 実施機関

神奈川県産業労働局中小企業部

中小企業支援課小田原駐在事務所（工芸技術所）

調査結果の概要

I 主要指標

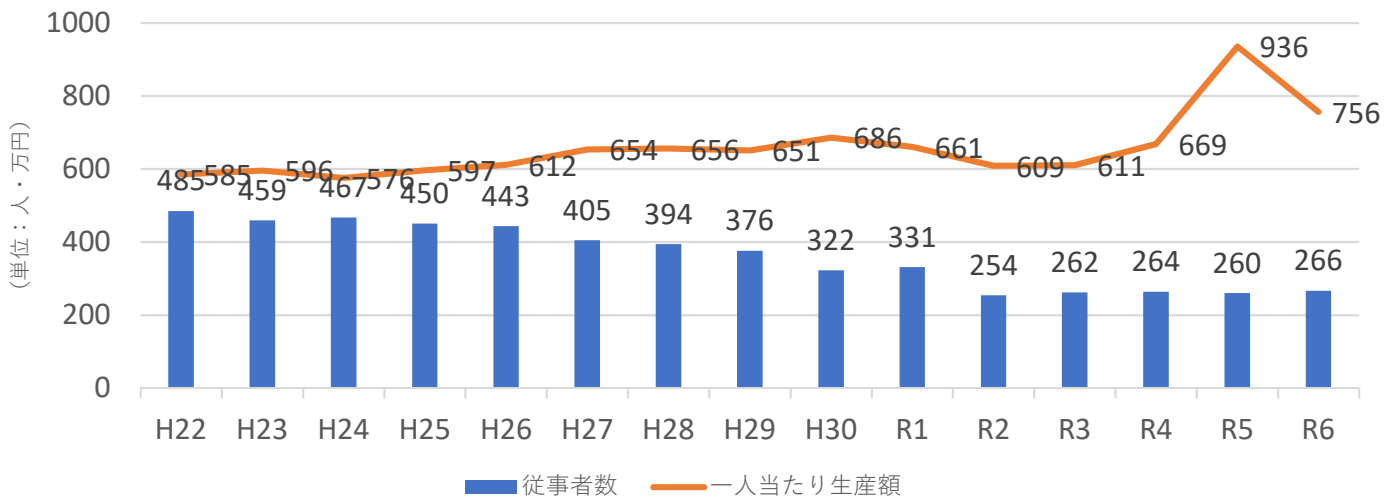
1 従事者数、一人当たり生産額※

※参考値：抽出調査における総生産額は R3年 160,088 万円、R4年 176,855万円、R5年 243,486 万円、R6年 201,329 万円より算出。

- ・令和6年度の従事者数は 266人となっている。
- ・令和6年度の一人当たり生産額は756万円となっている。

	令和3年度	令和4年度	前年比	令和5年度	前年比	令和6年度	前年比
従事者数	262人	264人	2人	260人	▲4人	266人	6人
一人当たり生産額	611万円	669万円	109.4%	936万円	139.9%	756万円	80.7%

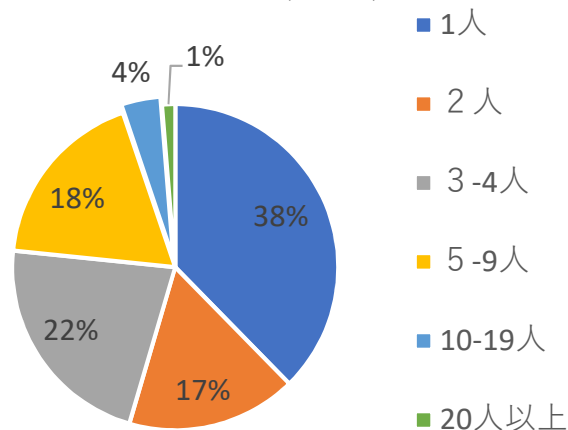
従事者数・一人当たり生産額の推移



2 企業規模

- ・従事者数が 20 人未満の小規模企業が99%となっている。
- ・特に、従事者数が1人または2人の企業が77者中42者と多い。(55%)

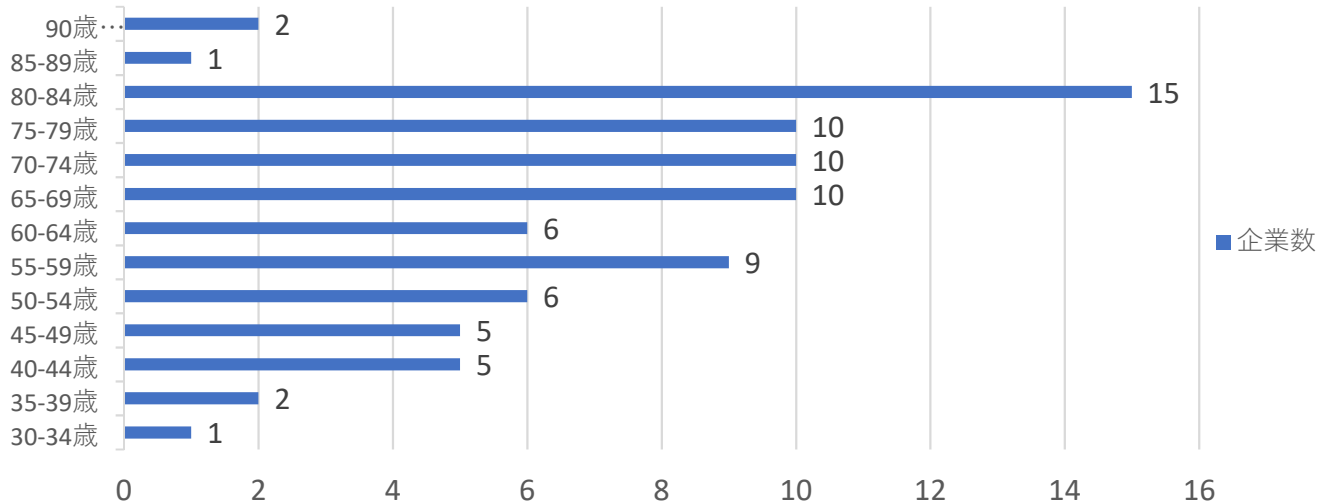
令和6年度 従事者規模別企業数 (構成比)



3 事業主の年齢

- ・ 事業主の平均年齢は、66.2歳。（令和7年1月1日基準）
- ・ 65歳以上が59%を占める。（事業従事者の高齢化が進んでいる）

事業主の年齢階層別分布状況（R7.1.1基準）



II 主な意見・要望等

1 「最近の経営状況」から

コロナウイルスが収束し、訪日外客数も年々伸びる中、木製品製造業も、R3、R4、R5年度と順調に売上高、生産額を伸ばしてきた。しかし、R6年度に入ると売上増の事業者は半数を占めるものの、一人当たりの生産額が、対前年比81%と大幅な減となってしまった。

要因としてアンケート結果より考えられる点は

1) 外部環境の変化

原材料価格の高騰

- ・ 木材価格の上昇（木材ショックの影響継続など）
- ・ 燃料費の増加

市場の需要低下

- ・ 家具・インテリア市場の縮小
- ・ 消費者の節約志向

経済情勢の影響

- ・ インフレによる消費心理

2) 工房要因

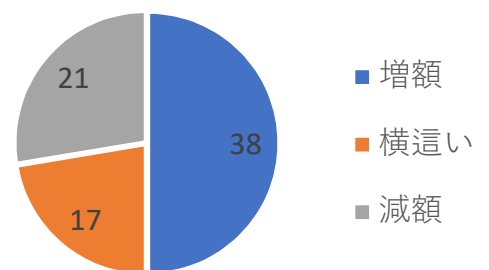
生産・販売戦略の問題

- ・ 販売チャネルの変化に対応できていない（EC市場の伸びに対応不足）
- ・ 価格転嫁ができない。利益率の悪化。

人手不足・技術者不足。

- ・ 生産者の高齢化に伴う労働力不足と生産能力の低下、などがあげられる。

令和6年度 事業者別生産額 (構成比)



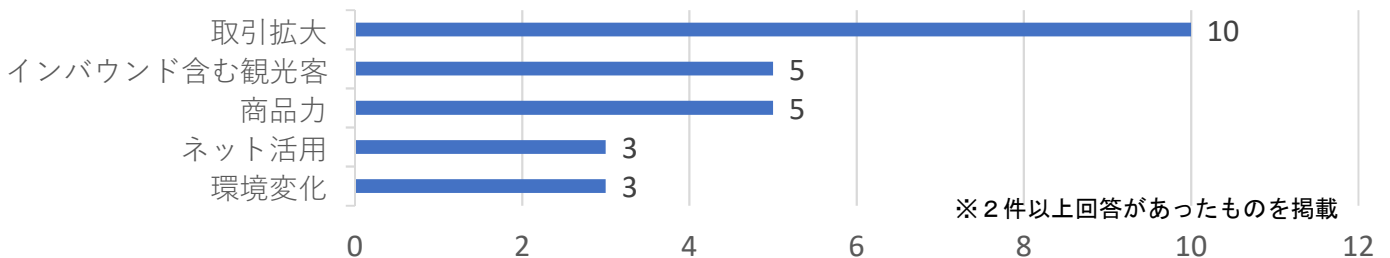
これらのマイナス要因が単体あるいは複合的に影響し、売上の大幅な減少となったと考えられる。現状の打開策として、インバウンド向けの新商品開発や、新たな販路開拓、インターネットの積極的な活用など新しい取り組みが求められる。

2 「明るい話題」から

新たな取引拡大が明るい話題としてあげられている。

新商品の強化やコロナ収束に伴う環境の変化、国内外観光客の増加、ネット活用等、取引の広がりが売上増に寄与している。

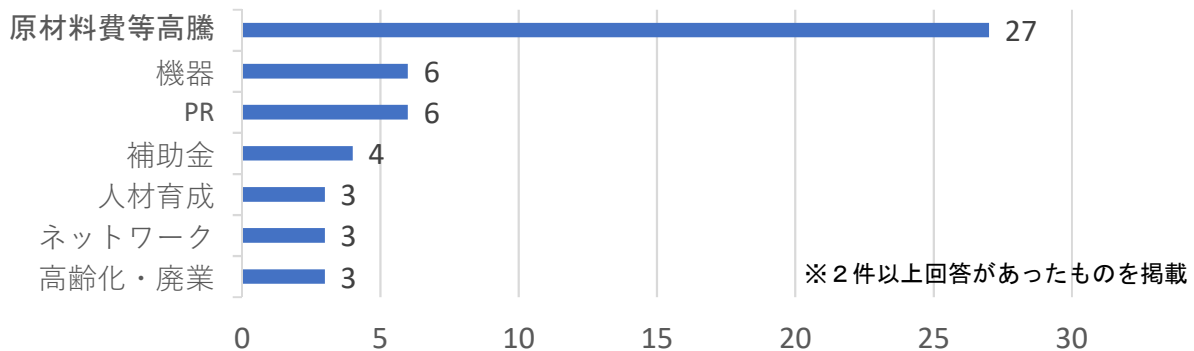
明るい話題の主な要因



3 「困っていること」から

前回調査と大きく変わらず、国際情勢や円安等による、コストプッシュインフレ（エネルギー、原材料費の高騰）と、それに伴う販売価格への転換が多くの生産者の悩みとなっている。また、多くの中小企業が抱える困りごとでもある人手不足や担い手となる後継者育成が難しい点も、経営に影響をおとしている。

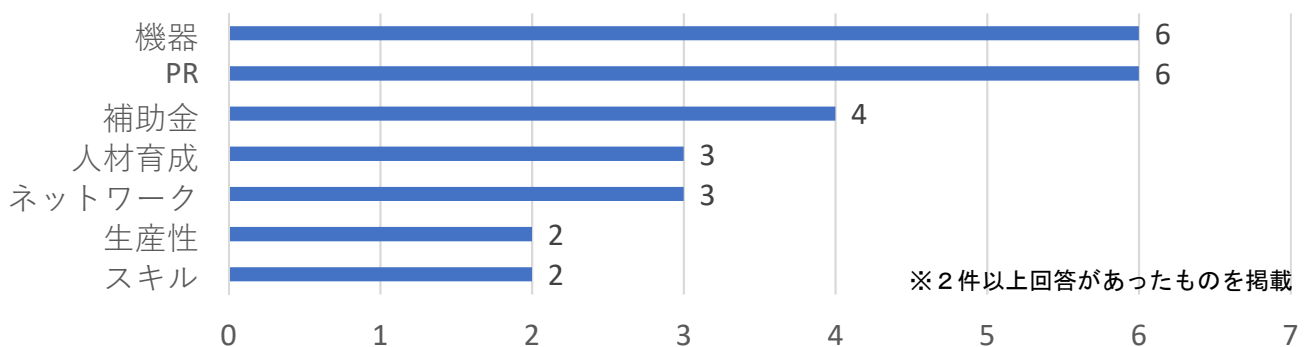
困っている事の主な要因



4 「行政等への要望」から

ハード面では工芸技術所の木工機械活用。ソフト面ではスキルや生産性向上、PRサポートの要望が高く、その他、展示会出展、物価高騰への補助金支援の要望が多かった。

行政等への主な要望



意見・要望等

最近の経営状況

安定	
販路	土産店等の対面販売ルートの上が増。
	販路が増えた。
	企業からの製造依頼の増。
	コロナの時は大変でしたが、取引先が少し増えた。
	対面イベント（マーケットやお店委託、デパートなど）が通常に戻ってきている。
通販	ネットからの高額商品の依頼が増えた。
	Xでの口コミにより売上増。
	売上は微増 個人販売向けEc shopは好調。
観光・インバウンド	インバウンドの売上増。
	海外からの観光客が増えてきたこと。
	箱根に観光客が増えたから。
	箱根の観光客増加により寄木の売上が好調です。
	インバウンド需要の増加。
	円安の影響もあり、インバウンド系の売上は伸びています。
	インバウンド？
	海外の好景気に支えられている。
	コロナ禍も落ち着き、箱根の観光客も戻りつつあり、売上も伸びている。
	海外顧客も少しずつ増えている。
	インバウンド復活により忙しい。受注量に対して生産が追いつかない。
来客数増。	
新商品	新商品を増やした。
	製造する受注品への対応範囲と対応量の増強（デバイスの自社での製造）
値上げ	木材が高騰したので、思い切って大幅な値上げをしましたが、その後も同じような注文を頂けていますので売上増。
	塗装単価の見直しをしたのが、売上げ増加の一つの要因だと思います。
	原材料費高騰で値上げしたため売上は伸びた。
外注先	外注先も増えた。（生産力増）
その他	年々コロナ前の売上に近づいてきている。
	コロナが5類になり、注文が戻ってきた事により、売上が増加した。
	安定しています。
	コロナ禍以前に戻りつつある。
	順調に売り上げが伸びている。
	寄木のパーツ、コースター体験キットといった数仕事が増えました。
	お守関係とホームセンター商品の増産。
	主力商品の起き上りこぼしは売れているが、干支のへびの新作は伸び悩んだ。しかし、12年前に売ったへびよりは売れ行きが良かった。
	取引先への販売商品を絞る。

意見・要望等

最近の経営状況

横ばい	
高年齢	製造者の高齢により売上は横這い。
その他	売上は横這いで推移している。 変化なし。 お得意先に関しては相変わらずです。 外注、自社商品とも横ばい。 注文や引き合いは多いのですが、生産量が大幅に増えないため、生産額はあまり変わりません。 特に変わらず営んでいる。
減少	
通販	カタログ系通販の減。
観光	国内景気が悪く、回遊する客、または団体客も少ないので良くないです。 国内はつらい。
材料費高騰	材料の値上がりのため利益減少。 材料の高騰。
物価高騰	会社始まって以来、最低レベルに悪いです。 買い控えによる売上の減少。 高価格の商品の動きが少ない。
高年齢	高齢により労働時間が少なくなった。 高齢化による生産効率の低下。自身の持久力の劣化。 高齢と使える在庫も少なくなる。 大腿骨痛のため売上減。
休業・廃業	取引先が廃業したり、業種変更。 外注加工業の休業のため売上減少。 外注業者の減少。 R7.4.1から休業します。 2024年12月より1年間留学。 廃業に向けて必要な部品のみ仕入れて営業中。 得意先、外注先の減少により対応できなくなっている商品がある。 そろそろ廃業を考えている。 病気がちのため休業期間あり。 依頼が減っている。そろそろ廃業を考えている。
その他	弊社の業態では、売上の変動が激しいので、減った要因はこれとって言えるものはありません。 コロナ後やや増えそうかと思ったが、ここへきてあまり変わらず低迷状態。 販売に繋がらない事が多く、依然として厳しい。 法人化に伴い、BtoCからBtoBへの転換を進めているが、まだ、Webサイトや営業資料などの作成が完成しておらず、受注に結びついていない。 企業向け卸販売は不調。 キャンプ、DIYブームの下火が不調要因。 百貨店がメインだが売上が減り、細かい仕事の受注で不足分を埋めているが、売上増とまではいたらない。 売上が減ってきている。 売上減。 売上が低迷しているため、技術力の向上を図り、商品力を高め売上増を目指そうとここ数年努力をしている。 通販の売上が減ってきている。

意見・要望等

明るい話題

取引拡大
円安の影響もあり、海外生産していた物を国内生産に変えたい相談の増。
スターバックス、神社関連のOEM受注が好調である。
銀座で展示会を行ったことがきっかけで漆器の取扱い店が増えました。
アートのチャレンジは、少しできた。新規開発中のホテルに作品納品の話が、コロナで一度消えたが、再開が決定し、準備取組中。
フランスのブランド会社とのコラボ。
小売店と直の取引を始める。インバウンドのお客様が購入。毎月コンスタンスに注文がきて利益率も高い。
インバウンドの影響もあり、箱根以外（首都圏）からの注文も増えてきている。
全国規模の展示会に出展し、少しずつBtoBの引き合いが増えてきている。
国内での展示会に海外のお客様が来て下さる機会が増え、直接作品を触ってから購入して頂きました。
鎌倉彫以外の注文をこなす。
ネット活用
Xでの口コミにより売上増。
SNSでは登録者1万人を越え、自社ECサイトでは、順調に売上増を達成している。
Instagramのフォロワーが順調に伸びており、現在約2000人まで拡大。
インバウンド含む観光客
小田原市経済部企画「MFゴースト」街かど博物館めぐりで若者層のお客様が増えました。
寄木や木象嵌は、インバウンドの急増から土産関連は忙しいと聞いています。
インバウンド増加による売上げの増加。
今年度もインバウンドに期待し、寄木細工と木象嵌をPRする。
観光客等に安価な商品はよく売れる。
取引継続
得意先が変わらず付き合い合ってくれる事。
環境変化
造り手が少なくなり、そのため多忙です。
コロナ後、下請け仕事が回復している。
技術を持った者が入社し、機械のメンテナンス費が節約できた。
商品力
定番商品が安定して売れている。商品企画が大事な業種なので弊社はそこに強みがある。
昨年新作が引き続き好調。
スツール（コラボ商品）コンペで受賞し、アンケートでも高い評価を受けました。
コースターが安定して売れています。
おそなえドリの大きいバージョンを作成したら好評であった。既存商品の1ランク上のシリーズを検討してみたい。
その他
作品展、コンペに出品した作品は値段が高く、販売まで至らず、手元に残りがちだった。昨年は少し価格のことも考えて制作、販売に結びついた。
板橋マルシェを当方で開催。
大阪万博？
神奈川県の仕事で海外に挑戦する機会を得て高評を得た。
販売品は毎回完売。

意見・要望等

困っている事

原材料、物価高騰
原材料、物価の高騰。
円安が元に戻らず、輸入商品のコスト高が解消されない。
原材料費の高騰。
原材料（木材）はもちろん、塗料、箱、パッケージ、金属部分等価格の高騰が止まらない。
備品の価格高騰。
原材料価格高騰。
原材料価格高騰により、売上の利益率が下がっている。
原材料価格高騰。
原材料（木材）がなかなか手に入らない。
材料費、光熱費の高騰の予想が付かない点。
原材料価格高騰。木材以外にも値上がりしており、商品の値上げをしても追いつかない。
全ての価格が高騰していること。
原材料価格高騰。
原材料の高騰。
インフレ状況は続いており、材料等の値上がりが止まらず、原材料の入手が難しいため、商品の値上げもやむ得ない。
原材料の高騰。
原材料価格の高騰。
木材が入手しづらい。
各原料、資材の値上げに対して苦しい状況にある。
原材料（木材）が手に入りづらい。
材木の値上がり、その他材料（金属ピン・バネ・磁石etc）、紙器や塗装代、全てが値上がりしていて作品の値付けが難しい。
材料が少ない。
調達価格の高騰。 円安。 資材高騰。
原材料価格の高騰が悩み。
原材料含め諸経費高騰。
原材料価格の高騰が悩み。
原材料価格の高騰が悩み
原材料費高騰。
高齢化・廃業
外注先の高年齢化。
何時廃業するか考え中。
材料の仕入れ先や、業界の人のご高齢が目立ち、今後に不安を感じる。
スキル
機械の知識を教えて下さる機会があると可能性が広がると思います。
女性の職員が、気軽に使用できる機械が少ないということ。技術習得の講習会がもっと増えるとありがたいです。

意見・要望等

困っている事

人材・外注先
人材不足。
長年取引のある会社が火災で全焼し、しばらくの間はその分の売上は見込めない。
外注業者を探していますが、見つかりません。（指物関係）
業界として従事者が減っていく事は先々影響が出てくる。個々の会社だけではなく産地でも後継者育成のサポートが必要。
人材不足。
後継者育成。
人材不足。
後継者育成。
年々人材確保、最低賃金の見直しによるコスト増。
後継者育成。
治具の作成（機械加工）製品に不可欠の刃物（曲刃）鍛冶屋。
人材不足。
生産性
注文に対して生産力が不足。作業場を確保した。
従業員を雇わないと決めています、一人で作れる数に限界を感じて困っています。
生産力。
生産力不足。
税制
インボイス制度が始まり昨年より課税事業者となりました。2%でも負担となっております。
その他
個人消費が悪すぎる事。
Amazonでの急な販売不振。
従業員の雇用も近い将来考えなくてはと思うのだが、工房、店舗、トイレの設備、休憩所の確保などが少しハードルが高く感じる。
工場の移転も考えていますが、その場所であったり、資金面でも何かアドバイスを聞く事ができたらと思っています。
大型の案件や継続案件が少なく、資金繰りに問題がある。
今までは紹介などが多く、積極的な営業活動をしてこなかったため、効率的な営業ができていない。
卸販売開拓。
コロナウイルスの影響がまだ続いている。
販路拡大ができない。

意見・要望等

行政等への要望

機器
最新機器の導入。
機械の知識を教えて下さる機会があると可能性が広がると思います。
工芸技術所の機器利用が増えて仕事に役立っている。
機器の使用ができる工芸技術所の存在、組合・いぶき会等に感謝しています。引き続き活動に支援いただけると助かります。
工芸技術所機器利用については、ほぼ小田原、箱根の木工業者にしか知られていない、利用されていないので、神奈川県全域の木工業者へ存在をPRしてほしい。
工芸技術所さんへの材料乾燥庫の導入をお願いしたい。
PR
デザイン、説明書等の作成支援。
伝統的工芸品PRについて…配布しやすいものを作って欲しいです。
木象嵌技術を寄木細工に準じて伝統的工芸品にして欲しいです。
箱根駅伝のトロフィーを毎年製作させて頂いていますが、もう少し駅伝中継の中でその事を取り上げて下さればもっと全国的に寄木の宣伝ができると思うのに、今年も一度も中継で取り上げてもらえず、そして表彰式も放映されなかったのが、ちょっと残念でした。
畑宿は寄木の里でもあり、また、日本遺産に登録されていますので、行政も「箱根旧街道」をPRして欲しいです。
外国人用の寄木の説明のリーフレット等があると助かります。
補助金
展示会等への補助金等。
原油高騰による材料、燃料費等の値上げに伴い、取引先などに、単価の値上げをお願いしても、なかなかカバーできないような補助金などがあると非常に助かります。
展示会の補助があると助かります。
機器の更新や人材育成に関する工芸を守る補助金・助成金を検討頂きたい。
人材育成
担い手育成について…一回限りのものではなく、継続性のある育成を求めます。
業界として従事者が減っていく事は先々影響が出てくる。個々の会社だけではなく産地でも後継者育成のサポートが必要。
つくり手育成の仕組みづくり。
ネットワーク
コラボできそうな他業種の発見、紹介。
治具の作成（機械加工）製品に不可欠の刃物（曲刃）鍛冶屋を小田原・箱根地域として対応できないか？
販路拡大への指導

意見・要望等

行政等への要望

生産性
昨年も廃業、事業縮小など、産地内企業は急速に減りつつあります。その割に、受注は減らないので皆さん忙しく仕事をしています。この先数年後には、需要が供給を上回る状況になるやもしれません。新たに創業企業を増やすのも方法ですが、生産性を上げる事も必要と考えます。
生産についてのアドバイス・支援。
スキル
機械取扱責任者、危険物取扱責任者などの資格が県の施設である工芸技術所で取れるようになると良い。 (木工関係者以外の方も対象) 今資格を取るためには、平塚や横浜に行く必要があり、中小企業の責任者が仕事を休む必要があり、県西の方には非常に不便であるため。
工芸技術所さんには大変お世話になっている。技術や歴史を伝えられる人が高齢になっていて、さみしい。時間を作って吸収しに伺いたい。
その他
手続きの簡素化。迅速な対応。
木象嵌は寄木や他の木工製品と違い材料の消費が少ない為、材料の入手ルートが限られてしまいます。 (材料屋さんが少量では販売してくれない場合が多い為) 材料の入手支援をして頂けると助かります。
工芸技術所でレーザー、NC等の機械を使用することで普段はできないことに挑戦でき、新しい表現を実現できているので、このまま存続して欲しい。
インボイス制度開始により、取引業者で非登録事業者との取引への精神的障壁が大きくなった。 インボイス制度は経理事務への負担も大きく廃止を希望
工芸技術所でよく機械を使わせていただいているので、今後も利用し続けられるようお願いしたい。 集会にも参加してみたい。