

令和4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5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4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

令和元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。

調査対象 93 者【有効回答 89 者】

（うち令和2年度 創業1者、休業3者）

（うち令和3年度 創業1者、休業2者、廃業3者）

（うち令和4年度 休業2者、廃業4者）

3 期間

令和5年1月12日～令和5年3月24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

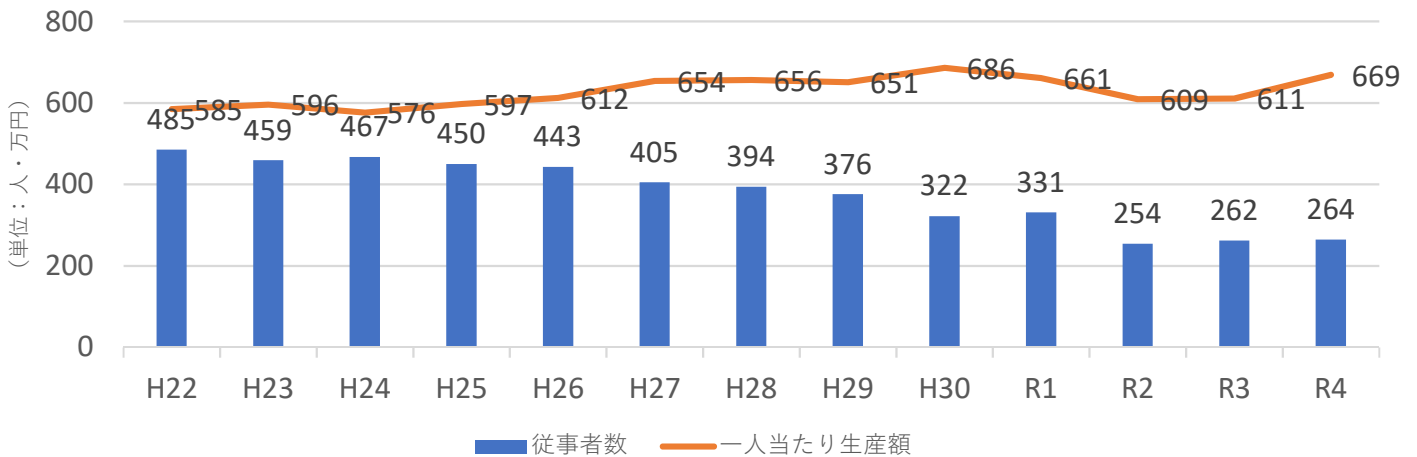
1 従事者数、一人当たり生産額※

※参考値：抽出調査における総生産額は R2年 154,854 万円、R3年 160,088 万円、R4年 176,855 万円より算出。

- ・令和4年度の従事者数は 264 人となっている。

	令和元年度	令和2年度	前年比	令和3年度	前年比	令和4年度	前年比
従事者数	331人	254人	▲77人	262人	8人	264人	2人
一人当たり生産額	661万円	609万円	92.1%	611万円	100.3%	669万円	109.4%

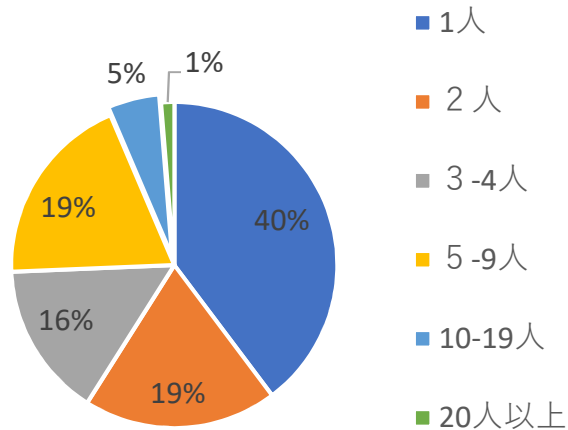
従事者数・一人当たり生産額の推移



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79者中47者と多い。(59%)

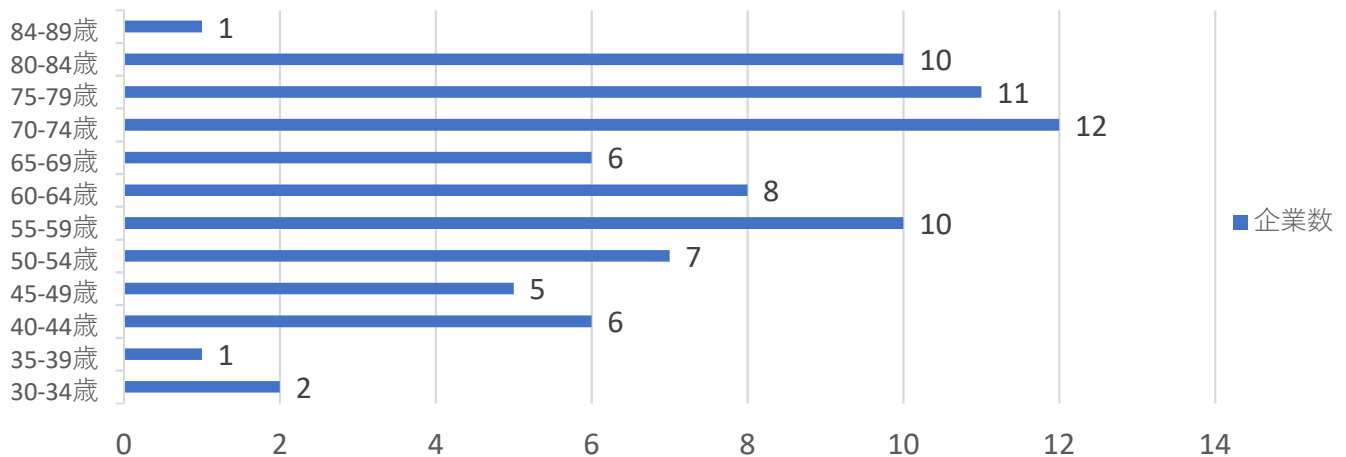
令和4年度 従事者規模別企業数 (構成比)



3 事業主の年齢

- ・ 事業主の平均年齢は、63.7 歳。（令和5年1月1日基準）
- ・ 65 歳以上が51%を占める。

事業主の年齢階層別分布状況（R5.1.1基準）



II 主な意見・要望等

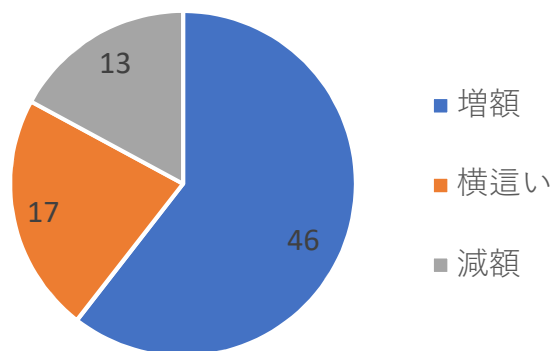
1 「最近の経営状況」から

新型コロナウイルス感染が収束に向かう中、R4年度辺りから売上含む生産額が改善してきた生産者と、依然として同ウイルスの影響を受け、減額が続く生産者の二極化が見られる。

改善が見られる生産者に共通する取り組みとして、新たな販路開拓や、インターネット活用など新しい取り組みに寄るところが大きい。

改善が見られない生産者は経営者の高齢化という難しさもあるが、同ウイルス感染拡大前からの受け身型の受注スタイルからの変化が見られない所に要因があるように見える。

令和4年度 事業者別生産額 (構成比)



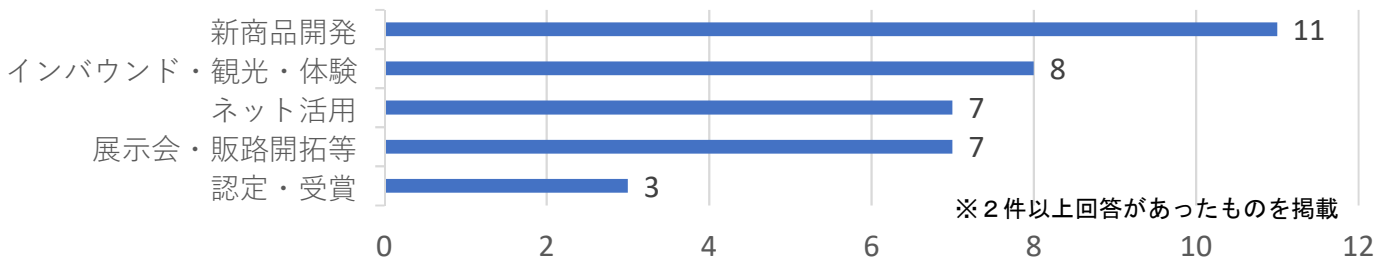
※ 事業者数79者のうち 3者は生産額不明のため除外

2 「明るい話題」から

売上含む生産額拡大に繋がる事柄が明るい話題としてあげられている。

新商品開発やコロナ収束に伴う国内外観光客の来訪、ネット活用、展示会・販路開拓、個展出展等に伴う認定・受賞が拡大に寄与している。

明るい話題の主な要因

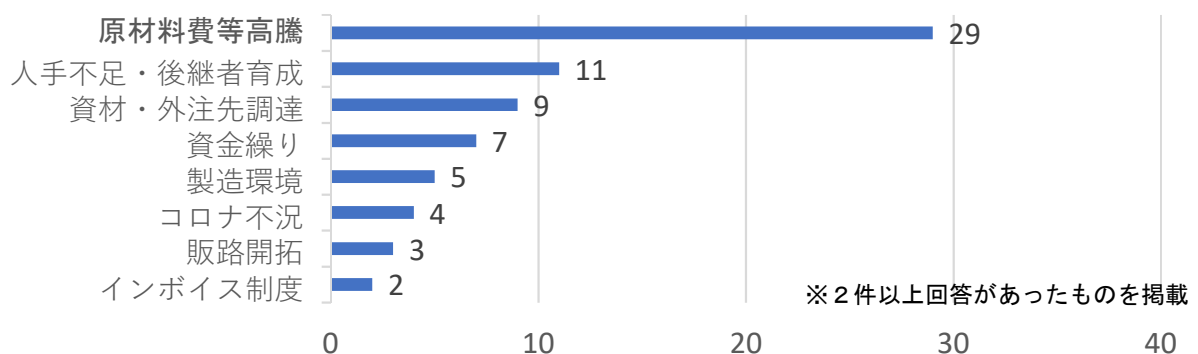


3 「困っていること」から

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、資金繰り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、経営に悪影響を及ぼしている。

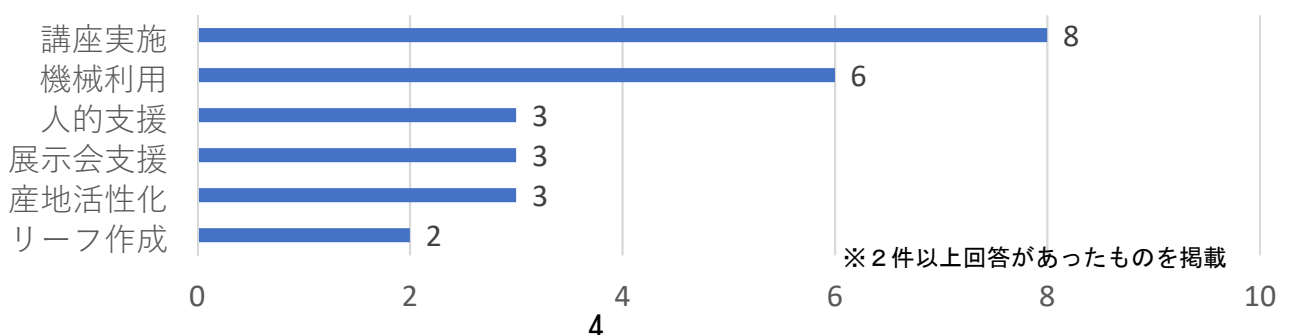
困っている事の主な要因



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が使えて助かっているとの意見が多く、ソフト面では講座の実施や産地全体の活性化・PRの要望が多く、その他には展示会等補助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	
観光&体験	観光土産品関係はやや回復の兆しがあります。
	団体予約のリピーターが多く助かっています。プラスこちらに来られない学校様から体験セットのみを購入して、学校の方で実施というプランの方もリピーターが多く売上げに貢献していると思われます。
	昨年の春頃からインバウンドの予約客が増え始め、秋頃まで何とか持ち直しの傾向。
	旅行支援の影響や、取引先（箱根内外）の業績も好調のため、既存の売り場や取引先との取引が太くなりつつある。
	コロナ禍で箱根の観光客が減少していたが、少しずつ増えてきているようで箱根のお店からの注文が増えてきたため。またイベント等の開催も増えてきたため。
	コロナ禍より大変苦戦ですがインバウンド入込に比例した売上げが見受けられ店舗販売からネット販売へのシフトが急務しグローバルなBtoCを推進し安定を目指します。
ネット	ネットや通信販売は好調。
	ホームページをみたお客様からの特注品の受注が売上の増えた要因になっている。
	コロナウイルスの影響で売上が下がり、ネット販売を開始。ネット販売が1年程度で安定して売れるようになり売上は増加した。
	Amazonでの販売が順調で、メーカーとしての信用も高まったと感じている。
コロナからの回復	コロナで減少傾向だった受注が少しずつ回復。
	コロナ以降発注がなくなっていた。取引先からの注文が昨年末から再開した。
	新型コロナが収束になってきて、少しずつ景気が良くなってる感じです。
その他	安定。
	昨年11、12月くらいから徐々に売上が戻ってきた。コロナの影響も段々に落ちついてきた感じがする。
	自社工場が2社あったが2021年末に1社閉じ、小田原工房での生産を増やしたため生産額は上がっている。
	3～4年前に比べて1月・2月の売上が安定してきた。
	デパート、専門店自体は売上増。
	観光土産品に特化しておらずコロナに影響をあまり受けなかった。
	売上が令和4年より少し上がった。
	販路開拓。
	コロナ渦中でも売上は上向き、消費税納税事業者の域まで伸ばせてきた。
	関西方面からの注文が増えた。
	会社の知名度が上がった。
	国内売上は減少したが、輸出売上が伸びた。
	海外での売上げ増。
	他社の休廃業により、仕事の依頼が増えてきている。
	昨年11月、足柄塗ひょうたんの器展を開催。コロナ禍にもかかわらず多くの来場があり、作品を買い求めていただく。
製品レベルを上げるべく、納品店数を限定し5～6年研究を重ねてきた。	
022年は外注加工、自社商品共に安定して注文が有り売上増。	

意見・要望等

最近の経営状況

横這い	
	横ばい。
	あいかわらず。
	変化なし。
	ぼちぼちです。
	新型コロナウイルス感染症の影響でおちる品目もあれば、逆に伸びる品目もあるので以前とあまり変化はありません。
	増減は特にありません。
	個人からの発注のため、余りコロナの影響も無く、売上は横ばい。
減少	
コロナ	観光土産関係はコロナの状況により、上げ下げの幅が大きい。
	この3年間は新型コロナ感染症の影響で、ほぼ全ての販路において販売不振に見舞われ、売り上げ減少を余儀なくされた。
	コロナでやや減。
	コロナ渦の不振。
	コロナで観光産業が悪化。
	コロナにより売上げは減少してます。
	コロナ渦により、観光土産関係等の注文が無くなってしまい売上の減少になりました。全体的に注文数が減ったように感じています。昨年より少しづつ動きが出てきています。
	コロナ禍により人の移動の減少。
	コロナ以降、売上の低調が続く。 ネット販売や情報配信に力を入れるが実績として現われるには更なる継続が必要な様子。
	コロナ以降、発注元の数・数量とも減により売上減少。
	新型コロナウイルスの為、外国人の減少。
	まとまった量の注文減。コロナ影響での注文減。請負の受注減。
	お土産物が中心のため、コロナにより赤字に転落。前年より少し回復基調。
	コロナの影響で低迷が続いていて、とても苦しい。
コロナ以降売上低迷、回復せず。廃業を考えている。	
物価高騰	コロナの影響が少し落ち着いてきているが、エネルギーや食品などのインフレで個人消費がかなり悪くなってきている。あと、原材料の高騰で収益が悪くなってきている。
	DIY関連の売上が大きく減少。(ウクライナ、ロシア戦争により木材価格の高騰 DIYが下火になったため)
観光	外国人観光客、日本人観光客の減少。
	観光客の減少により、通常の体制ではおぼつかないままである。
	まだコロナ禍の中で団体客もなく、日本国内の需要が少なく、景気回復を願う。

意見・要望等

最近の経営状況

減少	
その他	木製玩具はまだまだこれからと言ったところです。
	事業者の高齢化による作業効率、生産力の低下。
	増え続ける社会不安→需要の伸び悩み。
	高齢のため生産量の減少。
	良くない。
	令和3年度で仕事場の引越しをしたので設備投資がかかった。
	どのくらい頑張るかによります。
	夫婦で事業を営んでいたが、夫が令和4年他界。現在、妻1人にて継続。
	雑貨屋等の小売店の売上減少。
	現在、年金生活で、受注があったら製作しているだけなので、調査票も書きようがない。
	百貨店の販売方針の変化により、影響を受けやすい。
	72歳にしてはまだ身体が動くので、御用聞きで仕事を続けている。
	全体的に売上は減少しているが、拡大はせず廃業に向けて考えている。
	足柄地域の焼き物のお土産を製造してきたが、時代が変わり売上減となった。
令和5年も売上が伸びなければ本年度で廃業を考えている。	
病気の為、1ヶ月休み。	

明るい話題

新商品開発
新感覚の発露。
お風呂に浮かべる「ひよこ玉」という商品がヒットしています。
リンゴの器、ぐい呑み、一輪挿しなど生産が追い付かない状態です。
若手の作品が伸びている。
新商品が目新しさもあって売れる。 BOOKMARKなど、しおり→BOOKMARKと既存のものを今っぽくアレンジした。
箱根寄木細工でキャンプグッズもコラボで製造しているが、こちらもキャンプブームで売上げが伸びている。
令和5年1月から出した新作が好調の様子。販路拡大を目指す。
ガラス作家とのコラボで新商品開発。
写真映えするよう色漆の活用。（返礼品他）
ひょうたんの器は木の器と違い、珍しさと面白さから展示会で受けたのかもしれない。
製品レベル向上のための研究が完成の時期に来ている。 粘土、成形、釉（うわぐすり）絵付、焼成の諸条件を一新。 今後デザインを重視した製作が可能となり、順次更新していく。

意見・要望等

明るい話題

ネット活用
WEB。
販路開拓のための営業を行っていないが、メール（HP）や取扱店などの繋がりで催事や常設のお話をいただいている。
インスタを少し利用している。イベントなど見てきてくれる人がいるので発信力を感じている。
インターネット注文。海外での注文。
ようやくSNSを通じて海外の販売が伸びた。
GAFAMのプラットフォームを活用し西側を充実する可能性を感じる。 NETフリックス等のドラマに無償であるが露出する事により今後の展望を目指す。
ネットショップ関連の売上増加。
展示会・販路開拓等
展示会（ギフトショー）に出展し、新規取引先が増えた。
取引先が1社増えた。
中国からの仕事が増えた。
2年連続でアート2人展を開催し、好評でした。 協力しているデザイナーが新規販路を開拓し、売上げが期待される。
数年ぶりに海外の展示会に出展したこと。
91歳の記念で本間昇が個展を開催したこと。
2年続けて「横浜女性起業家COLLECTION」に選出。百貨店でPOP UPショップを展開。
認定・受賞
明るい話題とまではいかないが、この時期に畑宿寄木会館の指定管理者として参加できたことで、工芸品のPRをできる限りしてみようと思う。
1996年にGマークに選定されたが、2022年にはグッドデザインロングライフデザイン賞にも認定された。
商品が「神奈川なでしこブランド」に認定。
インバウンド・観光・体験
積み木遊びのワークショップが広がっている。
体験が少し増えてきた。
箱根観光客人数の多少増加有。
人出期待。
インバウンドの復活。
当店の体験セットを店頭に置いたり、ホテルなどで体験教室をやりたいという御依頼が増えています。
インバウンドの客が見込まれる。
箱根に人手が戻って来たため、箱根の小売店からの注文が増加。

意見・要望等

明るい話題

その他
円安や、コロナ等の影響。SDGs等の流れもありお問い合わせは増えている。
昨年4月以降各方面での販売が徐々に回復し売上増となった。
健康については4～5年は問題なさそう。（認知は除いて）
経営者の代替わり、若手職人たちの頑張り。
外注仕事は安定している。
数年前から販売数が伸びてきた。比較的安価な商品がきっかけで、関連する商品も伸びてきた。
注文が増え在庫が追いつかない状況。
2023年3月に工房拡大のため厚木市に移転。
全体として上向きです。
製造した作品は全て完売。 生産体制が追いつかない。

困っている事

原材料費高騰
原材料価格の高騰とそれに伴う価格改定。
原油高、運送費、円安により材料費が大幅にUP。価格へ転嫁するも売上は減少。コロナとダブルで影響があった。
原材料、電気代などの価格高騰。
原材料高騰。
原価高騰により、工場で利益を出すことは難しいのか。
漆の高騰。
原材料及び消耗品などの価格高騰。
原材料価格高騰。
原材料価格高騰。
木材・塗料・金属パーツ・電力料金等の高騰。
原材料高騰。
原材料価格高騰による、消費者の動向。
材料高騰。
原材料高騰。
この先の原材料高騰が不透明。
原材料高騰がすごい勢い。運送代などの値上げに困っている。
エネルギー、原材料、全てが高騰している。早く戦争が終結してほしい。
材料費（ウッドショックによる）の高騰によってやや大型の受注が遅延している。
原材料、電気料金などの値上がりなど。 こちらからの製品の値上げのタイミングと受け入れをしてもらえるか。
原材料高騰のあおりがひどい。
一番は原材料の価格高騰です。 貼りの寄木と違い無垢の寄木は材料の消費が多いので、経費に響きます。
全国的に値上げのラッシュ。
原材料価格の高騰。

意見・要望等

困っている事

人手不足・後継者育成
人材不足。
人材不足。
人材不足。
ろくろの人材不足。
人材不足。
後継者育成。
製造が滞り気味で人員を増やしたいが手狭になっており気軽に採用できない。
後継者育成をしていきたいが、今後の原材料価格や世界情勢などを考えるとタイミングが難しい。
事業継承、人材不足、雇用契約に基づく中での道具の取扱いのリスクの他、働く側との（時間等の）制約。※働き方改革などによい。
技術取得への時間がかかり、後継者育成が困難。（後継者が自立できるまでの補填をしてほしい）
ハローワーク等でパート採用しても長続きせず退社してしまう。
資材・外注先調達
材料仕入れ先の廃業。
塗装ができる工場が地元では少ないです。
材料そして塗料等、非常に困る。
外注先がこれからもお元気に健康に仕事を続けて頂けることを願っているが心配でもある。
塗装屋さんが増えているため、今後どうなっていくか心配な部分ではあります。
原材料（広葉樹）の入手が難しい。
良材の入手が難しくなっている。
木材の確保が難しくなっている。
そもそも原材料の仕入れが困難。（材料が無い）
資金繰り
資金繰り。
資金。
資金も不足。
法人化に向けた相談先の見つけ方。（融資など）
資金。
展示・販売が費用負担少なくてよい。
企画するにもPRするにも資金の問題がついて回る。材料費の値上がりもさることながら、補助金制度でもあればと思う。
コロナによる売上減
コロナ。
コロナ。
新型コロナウイルス感染症の影響。
コロナの為、仕事が半減。

意見・要望等

困っている事

インボイス制度
インボイス制度。
インボイス制度導入による経済的不安。
製造環境
倉庫が見つからない。
材料置き場が不足している。 仕事場の近くでなかなか見つからない。
広い作業場を見つけたいが探し方がわからない。
設備の老朽化が心配。
木材置場を工場（江之浦）周辺で探しているが見つからない。
販路開拓
販路開拓。
将来の販売拡大に向け生産能力拡大、及び協力企業の見つけ方。
地域のお土産から、（地域発を基本としながらも）お客様の感性に響くように工夫を重ねてきたが、販路開拓まで至っていない。
その他
組合での活動、集まりが全くない。
時代にマッチした新商品ができない。
技術習得。
お店での売上げ大減。
生産数の限界。常に在庫不足。
作るのに時間がかかる。忙しい。
治具の製作に困っている。
新作の意匠登録について知りたい。

行政等への要望

ハード面の要望	
機械利用	いつも相談させて頂きありがとうございます。 いろいろな機械を試すことができるとありがたいです。
	工芸技術所の機械利用をするので、同施設の安定的な運営継続をお願いします。
	高額機材（NCルーター、レーザー彫刻機など）を工芸技術所で使えて大変助かっている。
	工芸技術所のレーザー加工機を午前、午後でフル活用してほしい。2号機はフル活動していますが、1号機はあまり活用していないと思います。
	自社で購入できない機器の利用で仕様が変更してしまい今後の受注が難しくなった。
	樹種鑑定ができる施設が欲しい。 食器洗浄試験ができる施設が欲しい。
展示会支援	展示会出展への援助を大幅に増やして欲しい。 展示会に出すには経済的リスクを伴うので、和らげて欲しい。
	出展支援
	展示会への出展支援。
リーフレット作成	工芸品PRのリーフレット作成、配布はできればいただきたい。
	カタログ改版支援
その他	工芸品展などの出展スペースが狭い。
	里山森林整備により出た材が製材され、安価に手に入ることが出来れば、環境PRとともに製品に表示できれば良い（～産・樺材の漆器等）

意見・要望等

行政等への要望

ソフト面の要望	
講座等	工芸技術所の存続。他産地の興味ある技術の紹介。
	担い手育成。
	技能（工芸技術所）講座の実施。
	工芸技術所などでの講習会はとても助かります。
	塗装業が少なくなっていまい、自宅で始める業者も増えている。その技術等のレクチャー育成をして欲しい。
	木育、環境教育講座の実施に向けた行政からの支援。
	創業支援。
	担い手育成講座等の充実
産地活性化	小田原箱根が木工の産地であるというアピールをもっとしてほしい。 若い人が集まる産地になるようなPR。（私が小田原に残って独立したのは工芸技術所の存在がとても大きかったです。）
	大河ドラマで鎌倉が取り上げられてもあまり利用出来ていないと思う。
	小田原はかつて木工の町だった。しかし、現在はとても淋しい状況になってしまった。 元の状況に戻ることは不可能に近いだろう。伝統工芸といっても、今や皆無の状態です。 そうした現在の状況に対して行政側はどう考えているのか、知りたいです。
人的支援	工芸技術所の職員さんには積極的に国内外の工場、展示会等に行ってもらって広い知見を養って頂きたい。
	祭典イベントなどの事務局をはじめ、箱根物産連合会の存在も地域の産業にとって大きい。現状をそのままという事は難しいが、先の世代においてもこれらのサポートを受けることができるようにしてほしい。
	以前は訪問で調査を行っていたのになぜ来ないのか？
その他	工芸技術所には大変お世話になっております。特別な技術や加工機械を持った人が、後継者なく廃業される時には、誰か産地内で引き継げるような工夫を考えて欲しいです。
	（受託事業者（箱根物産連合会）宛て）FAX受信やめたいです。メールでのやりとりしてもらえませんか？
	伝統的工芸品証紙（マーク）取扱いの規制緩和。伝統マークのグローバルなブランドイメージの推進。
	記載課題についての情報提供
その他	
	工芸技術所には大変お世話になっています。 これからもよろしくお願ひします。
	より良いものづくりを追求していきたい。
	存続してほしい。
	工芸技術所の存続。
	時々、工芸技術所を利用させていただき、大変助かっている。
	神奈川県最低賃金が高すぎる。社会保障の支払が経営を逼迫している。