

箱根町におけるお金の流出構造

横浜国立大学経済学部 池島ゼミナール
木村・小泉・酒井・谷・星野

報告の構成

1

箱根町の現状とその課題の
特定

2

地域経済循環を
用いた分析手法

3

今年度調査結果

4

まとめ



箱根町の観光産業は潤っている



大涌谷



箱根神社



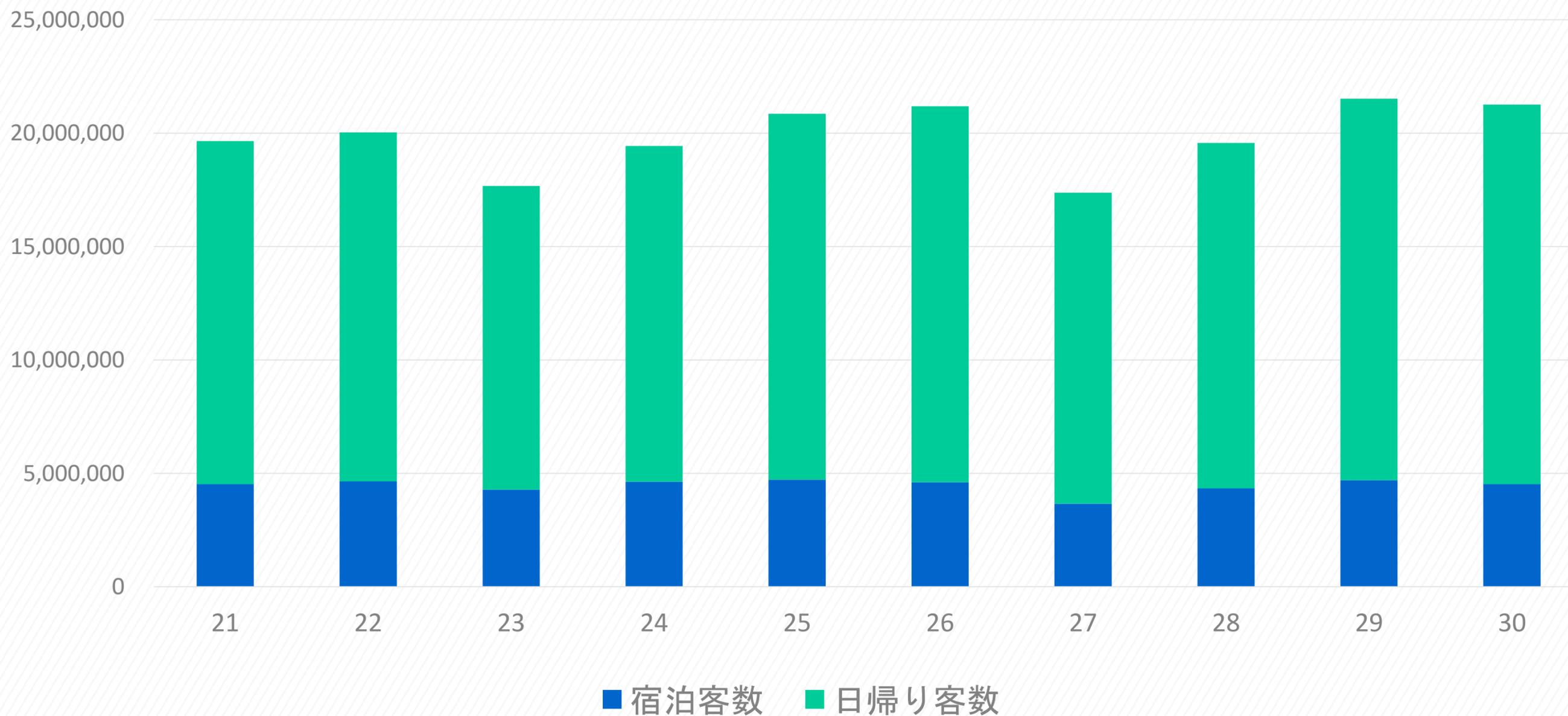
芦ノ湖



箱根ロープウェイ

箱根町の観光状況

観光客数の推移



箱根町の財政状況

1

社会保障費の増大

2

サービス水準向上・維持のための経費増大

3

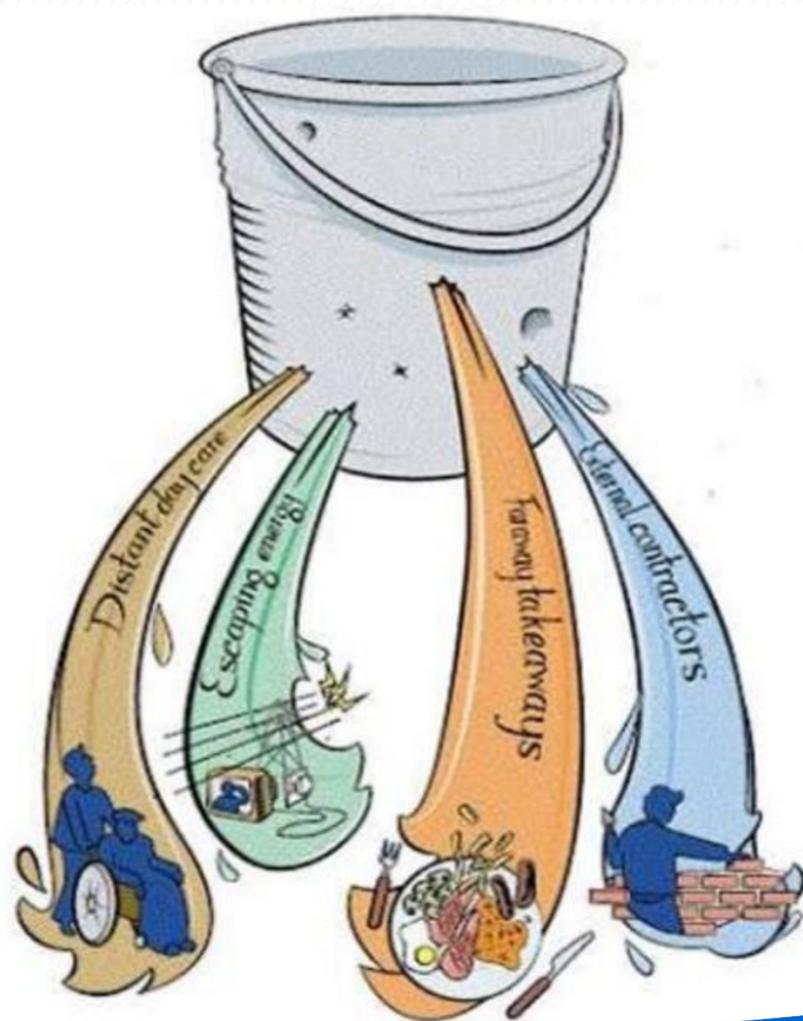
財政調達基金の枯渇

4

徴税収入の減少

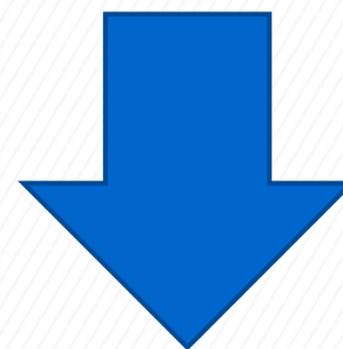
1. 個人住民税
2. 法人住民税
3. 固定資産税
4. 軽自動車税
5. 町たばこ税
6. 入湯税

箱根町の現状 ～漏れバケツモデル～



地域経済＝バケツ

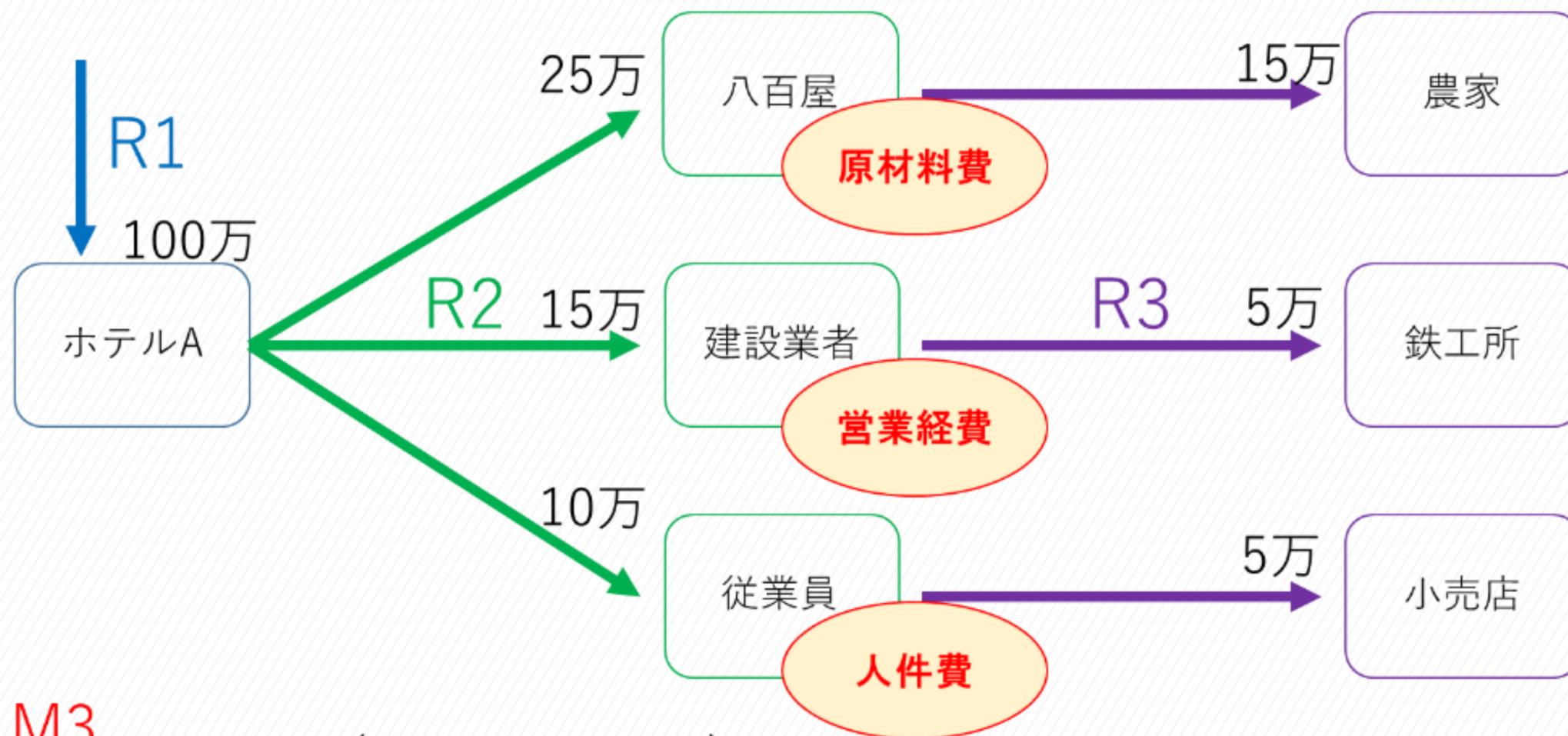
漏れ穴が多いバケツ(地域経済)には
十分な水(お金)が溜まらない



地域経済を活性化するには...

水が漏れ出る「穴」をふさぐ
＝地域外への支出を減らす

LM3(Local Multiplier 3:地域内乗数 3)



LM3
(地域内企業A)

$$= (R1 + R2 + R3) \div R1$$

$$= \frac{100\text{万円} + (25+15+10)\text{万円} + (15+5+5)\text{万円}}{100\text{万円}} = \underline{\underline{1.75}}$$

調査の目的

箱根町地域経済循環の問題点を、宿泊業を中心に支出の側面から明らかにすること



地域内の循環率が高まれば、地域内での経済活動が活発になり、箱根町内にお金が溜まる！！



昨年の調査から

昨年度調査

宿泊事業所 9か所にヒアリングし、LM3分析を行った

- LM3 : 1.37
- 総経費に占めるうち、原材料費と営業経費の流出が多い

→サンプル数を増やすことでデータをより正確に！



今年度の取り組み

今年度の調査



観光客調査



事業所向けアンケート



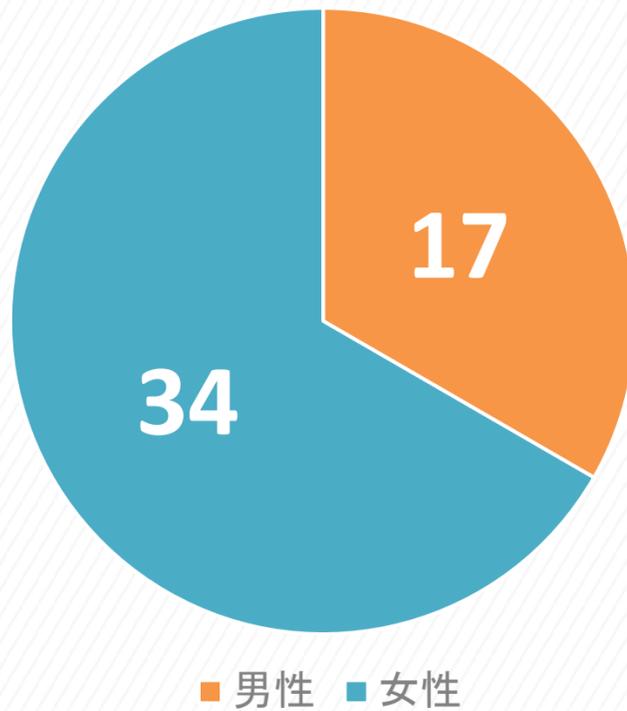
LM3分析



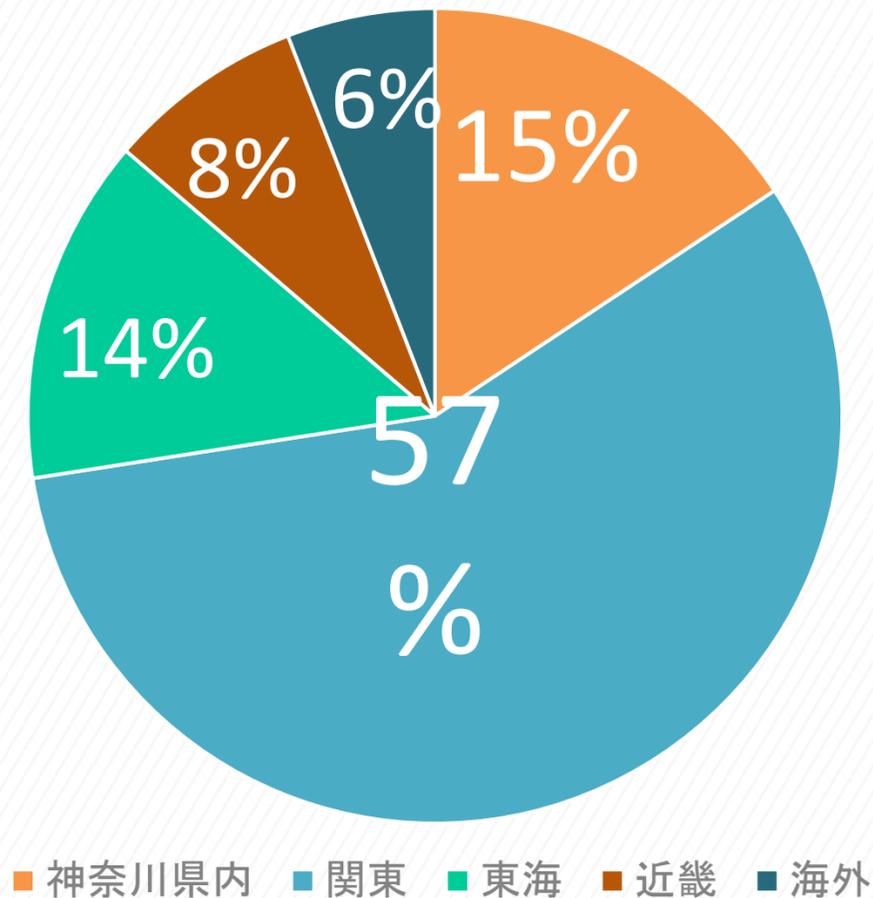
事業所向けヒアリング

観光客調査

男女構成（回答数51）



観光客出発地内訳



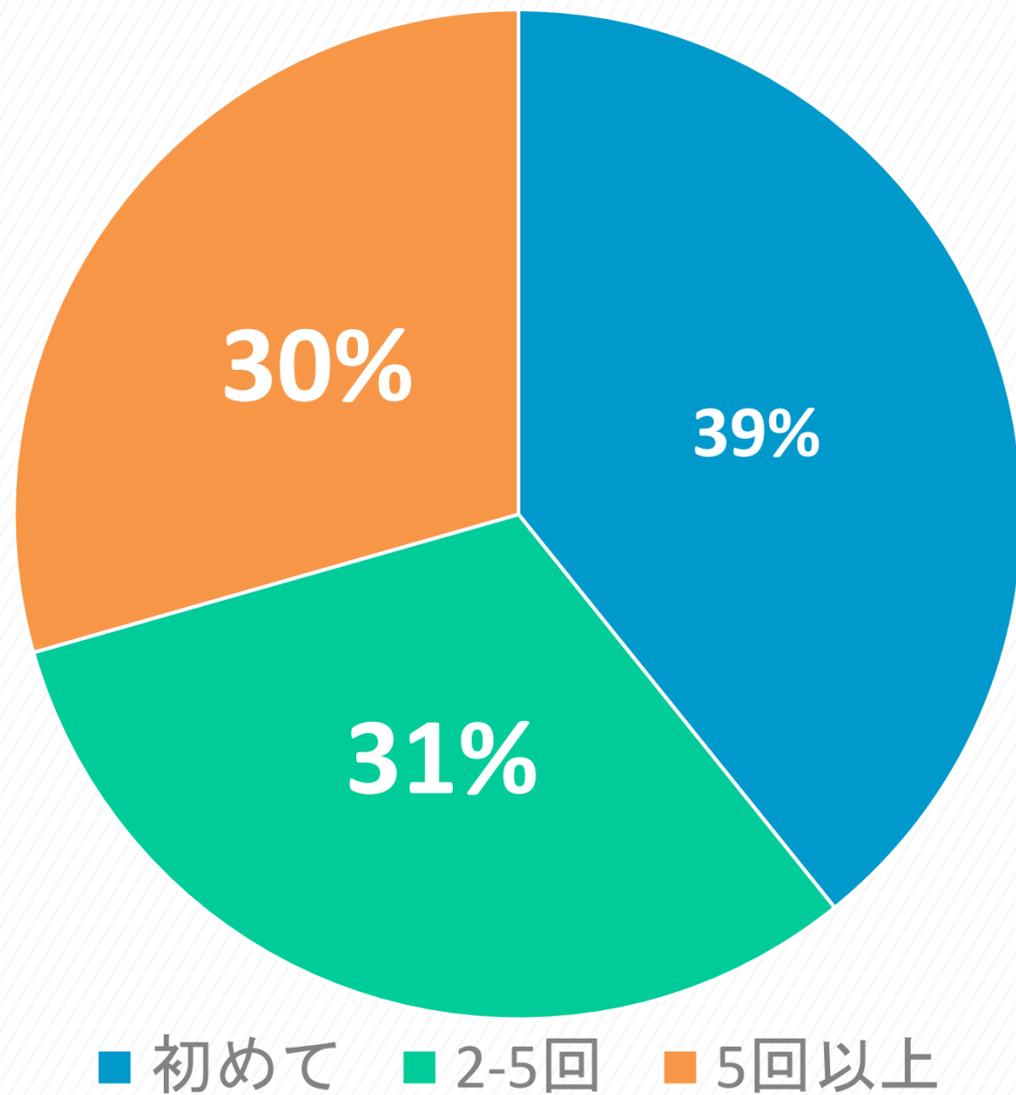
目的

箱根町に訪れる観光客の目的や現地消費額を調査し、箱根町の観光業の実態を再確認

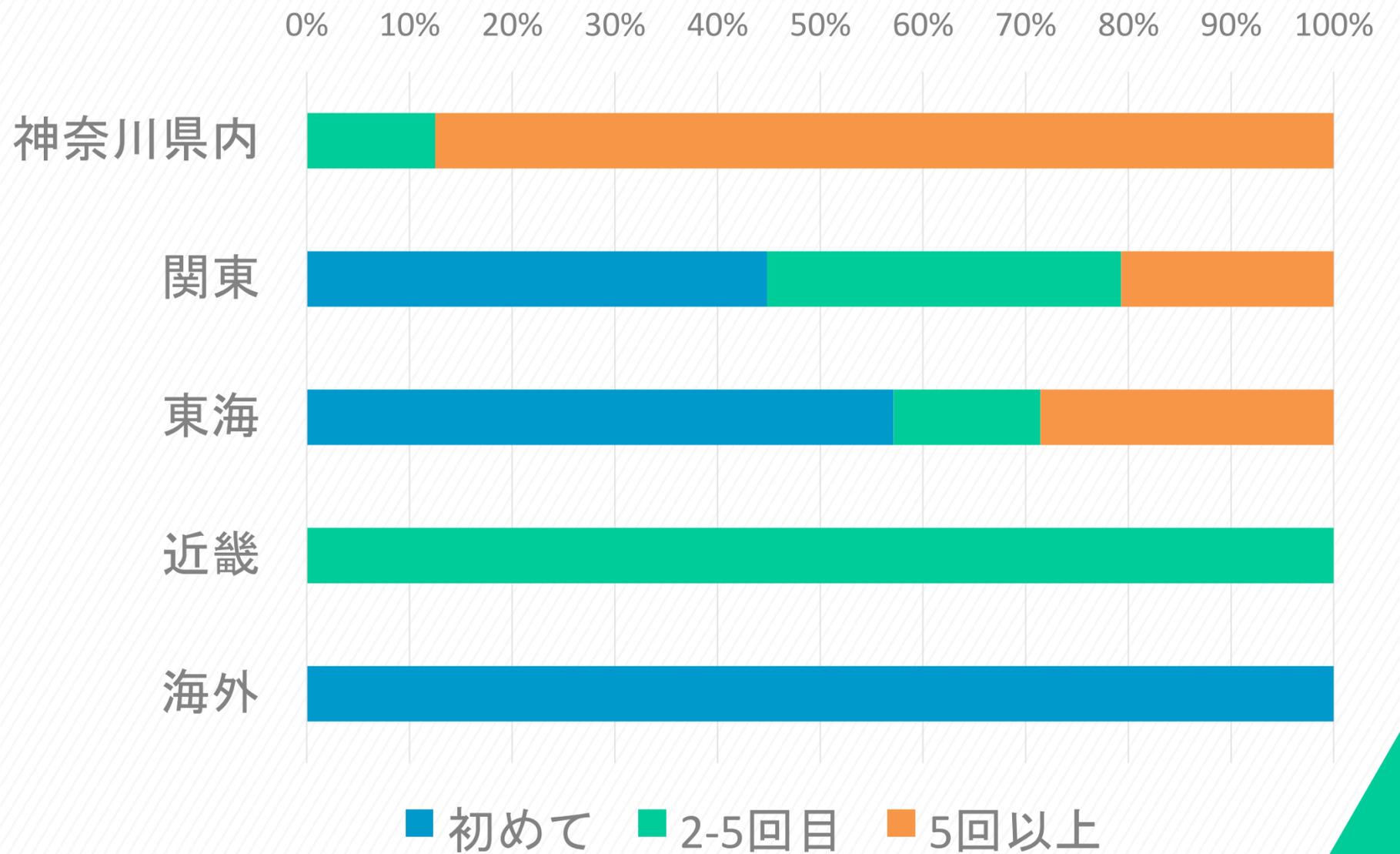
- 日にち 2020年1月18日
- 場所 箱根湯本駅前
- 集計人数 51
- 内容 観光目的、宿泊日数、現地消費額、出発地、来訪回数

観光客調査結果

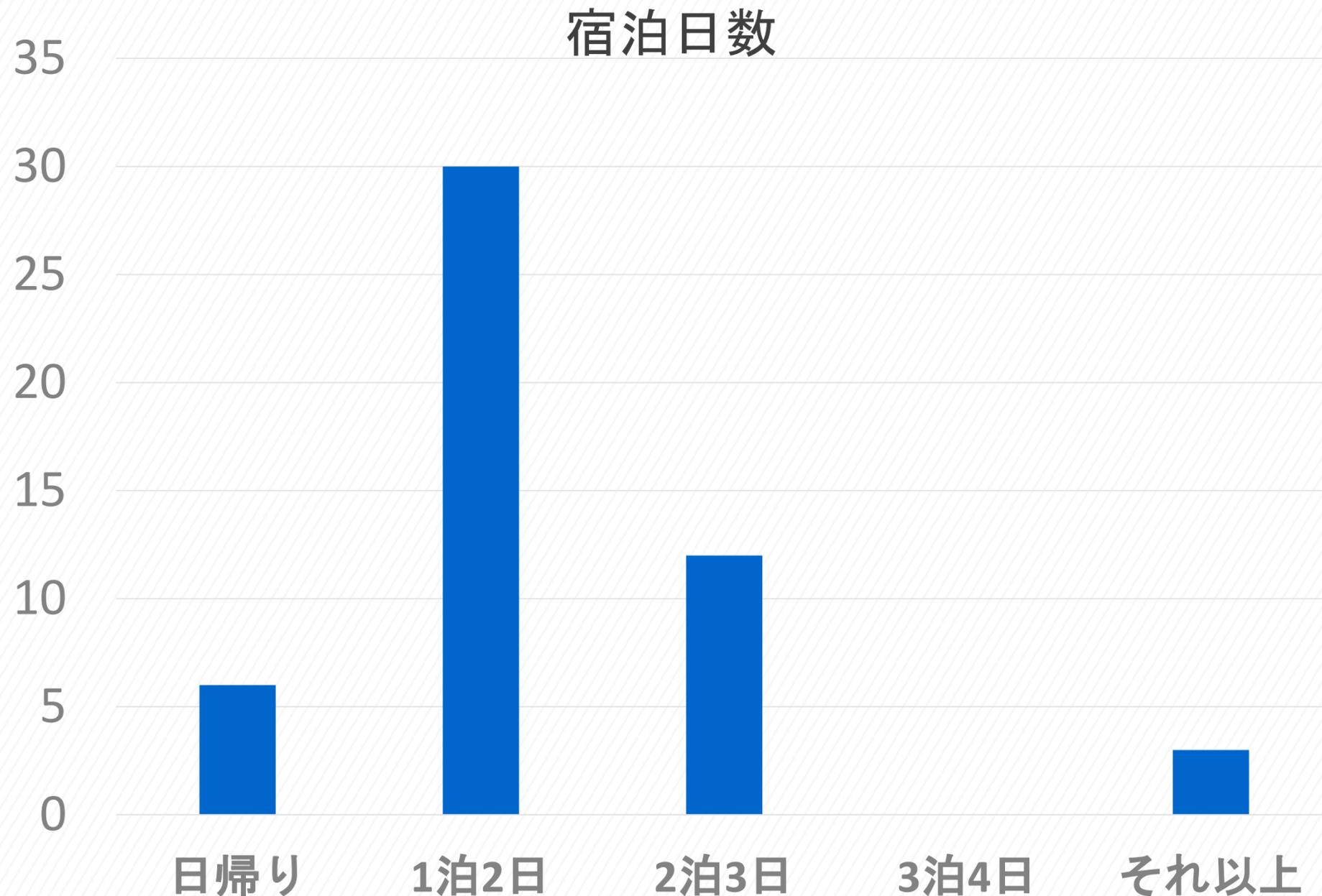
箱根来訪回数



出発地別来訪回数



観光客宿泊日数

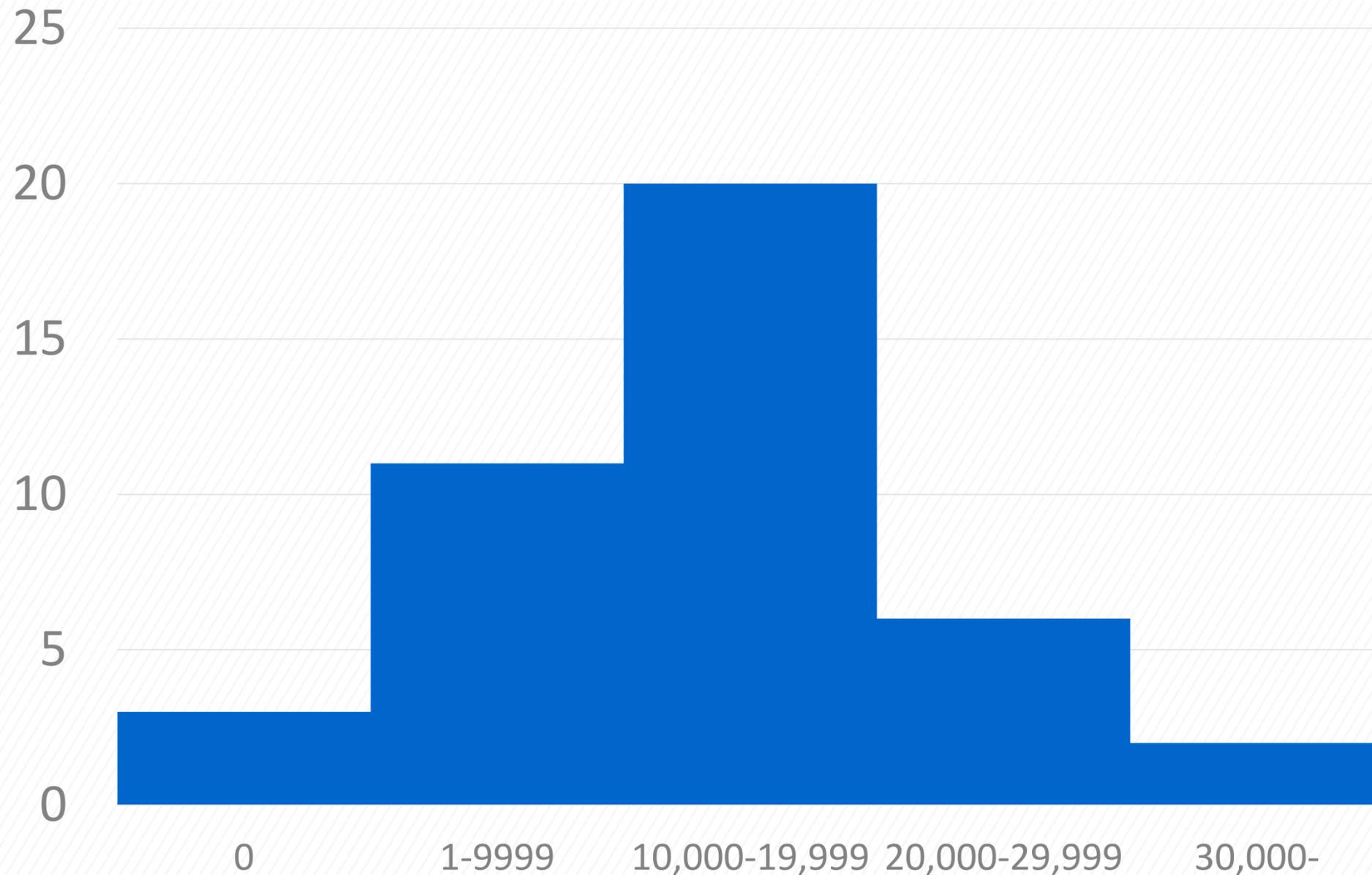


- ・ **関東圏**から来る観光客が最も多い。
- ・ 全体の**60%**がリピーター
- ・ 関東圏では50%以上がリピーターとなっている
- ・ 宿泊日数は**1泊2日**が最も多い。
- ・ リピーターも確実に箱根町で消費行動をしている。

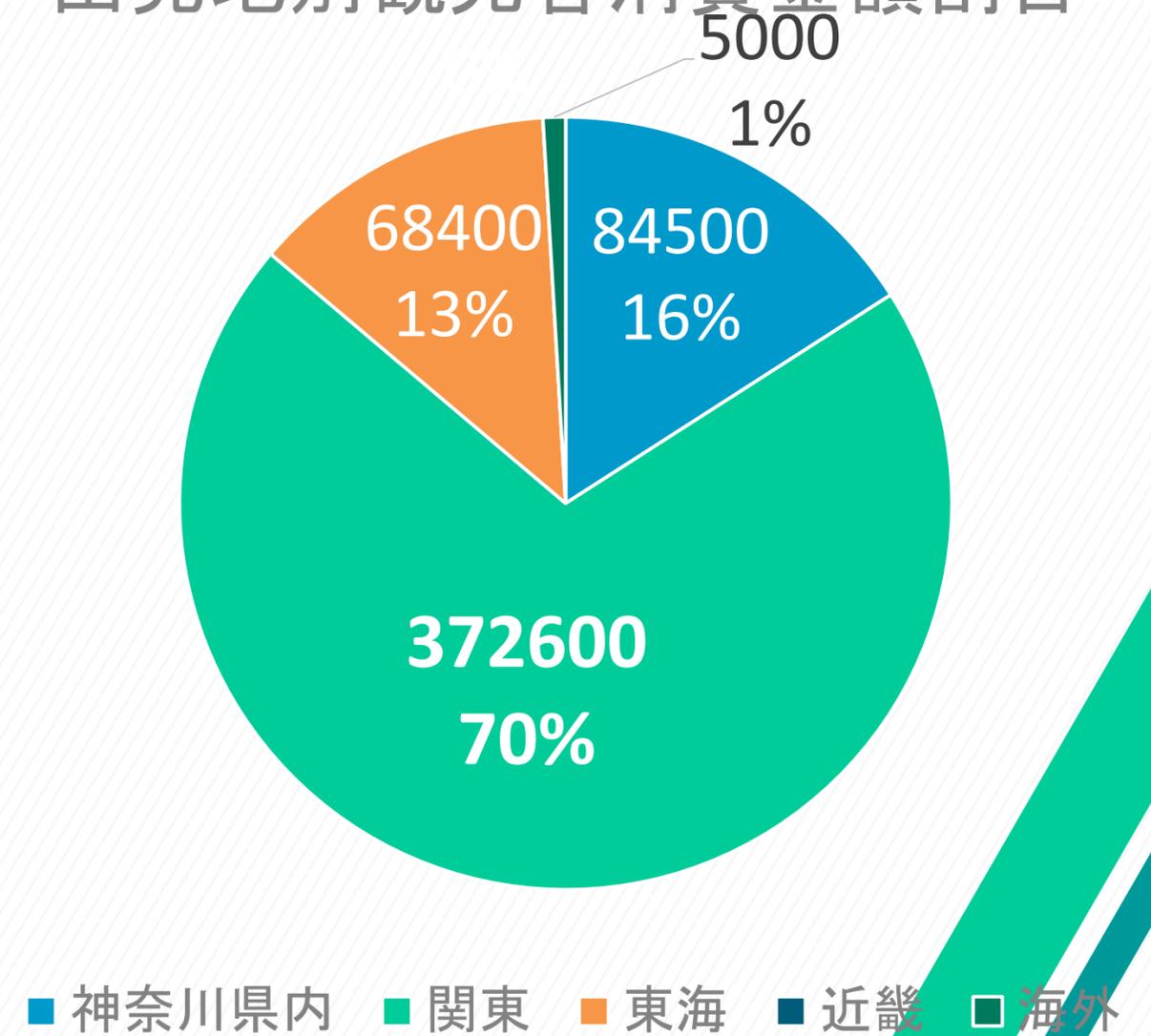
⇒ **気軽に来られる観光地**として地位が確立

観光客消費金額

観光客宿泊費（一人当たり）



出発地別観光客消費金額割合



アンケートの実施情報

実施期間

送信：2019.09.02 〆切：2019.09.26

対象

箱根温泉旅館ホテル協同組合所属 107事業所

内容

事業所の位置づけ、従業員数、
原材料費と営業経費の取引先、取引内容、割合、取引理由
町内で生産してほしいもの、町内支出に切り替えるデメリット

返送方法

同封の返送用封筒にいれて投函、またはFAX

回収できたのは
26/107事業所(24%)

回収状況

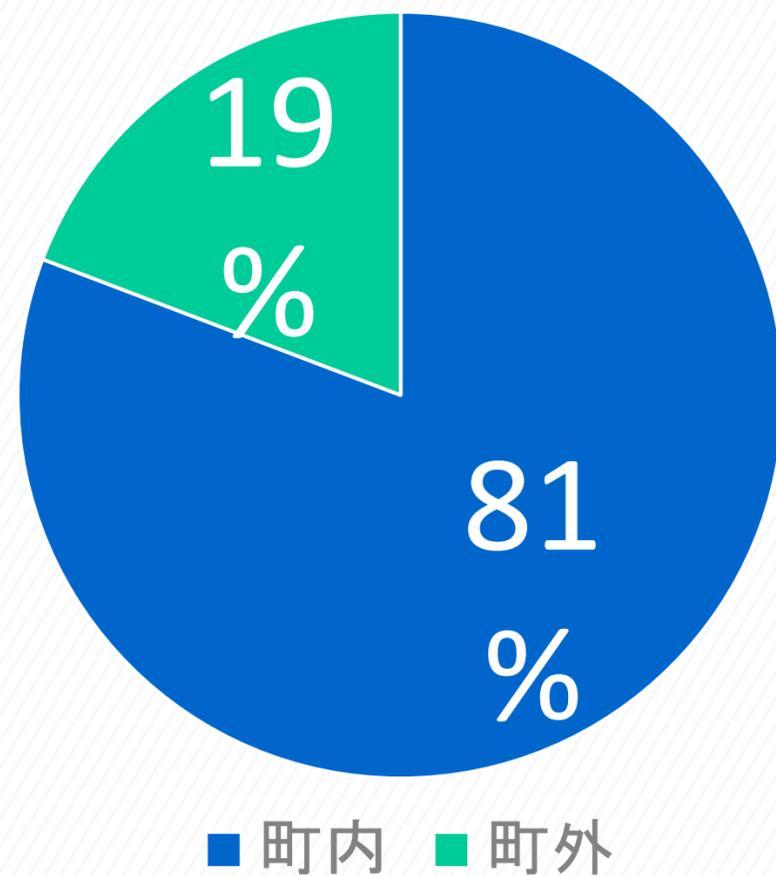
記名なし
9%

記名あり
15%

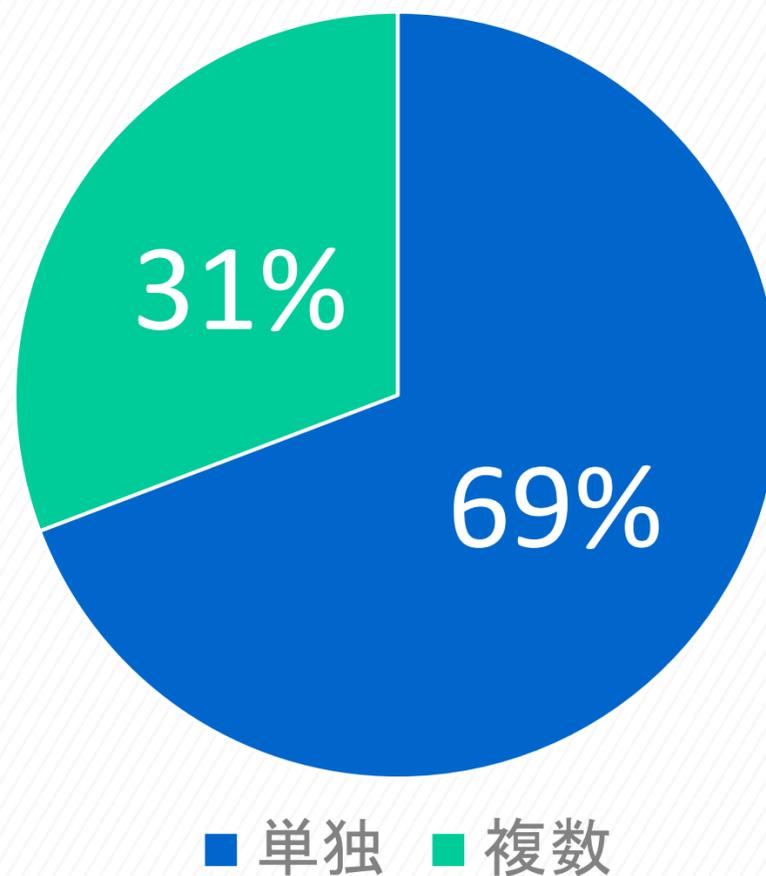
返信なし
76%

アンケート分析結果

① 本社所在地

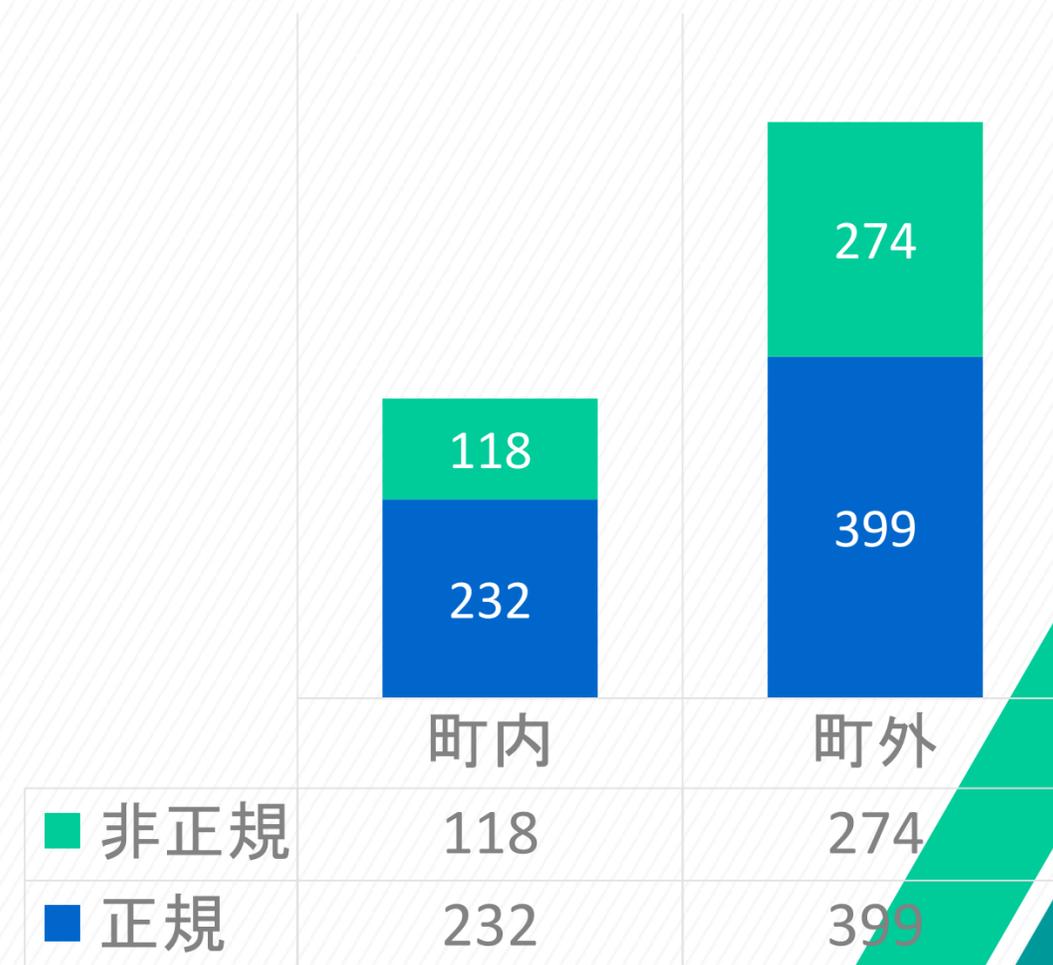


② 事業所の位置づけ



③ 従業員数

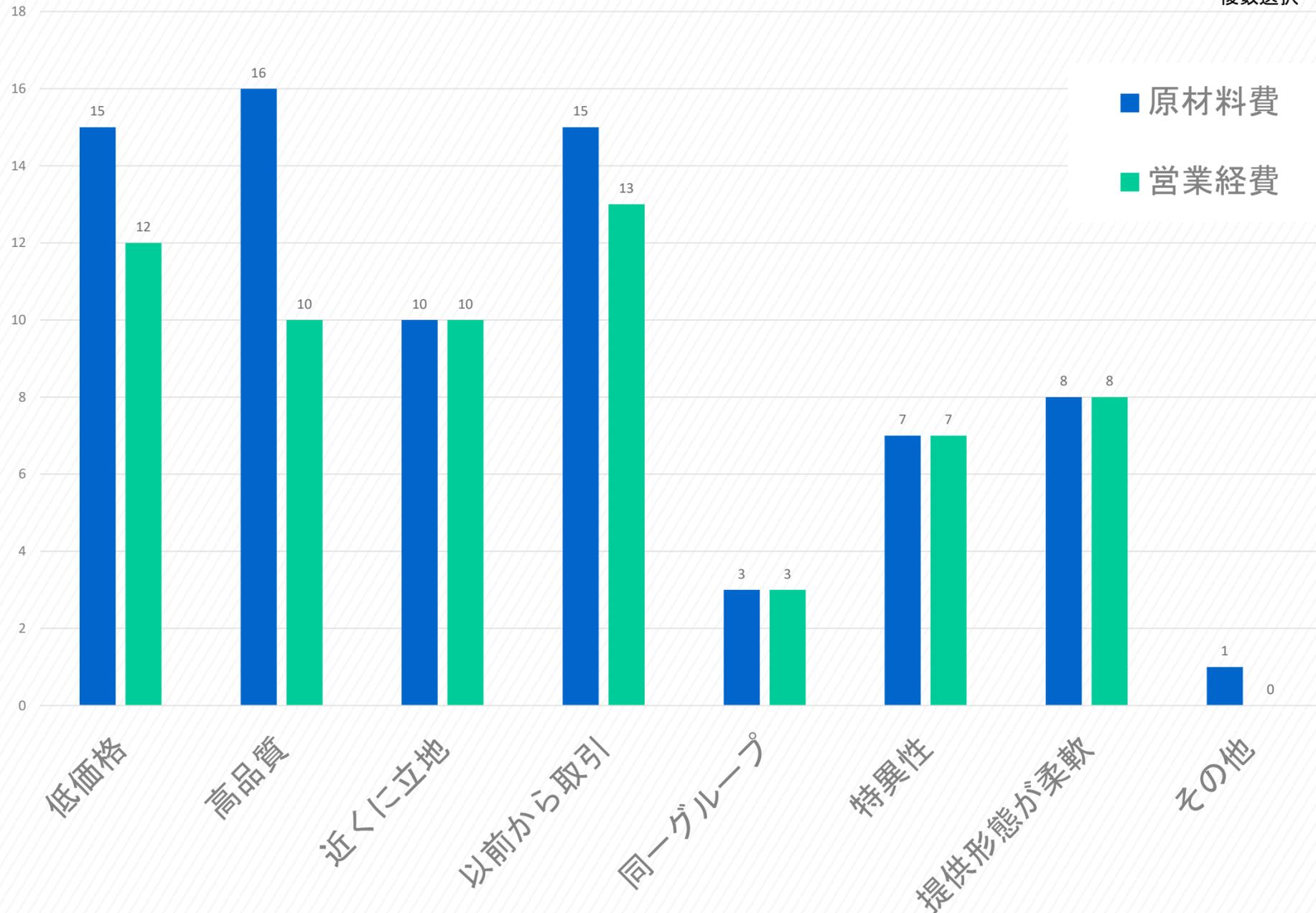
■ 正規 ■ 非正規



アンケート分析結果

取引理由

複数選択

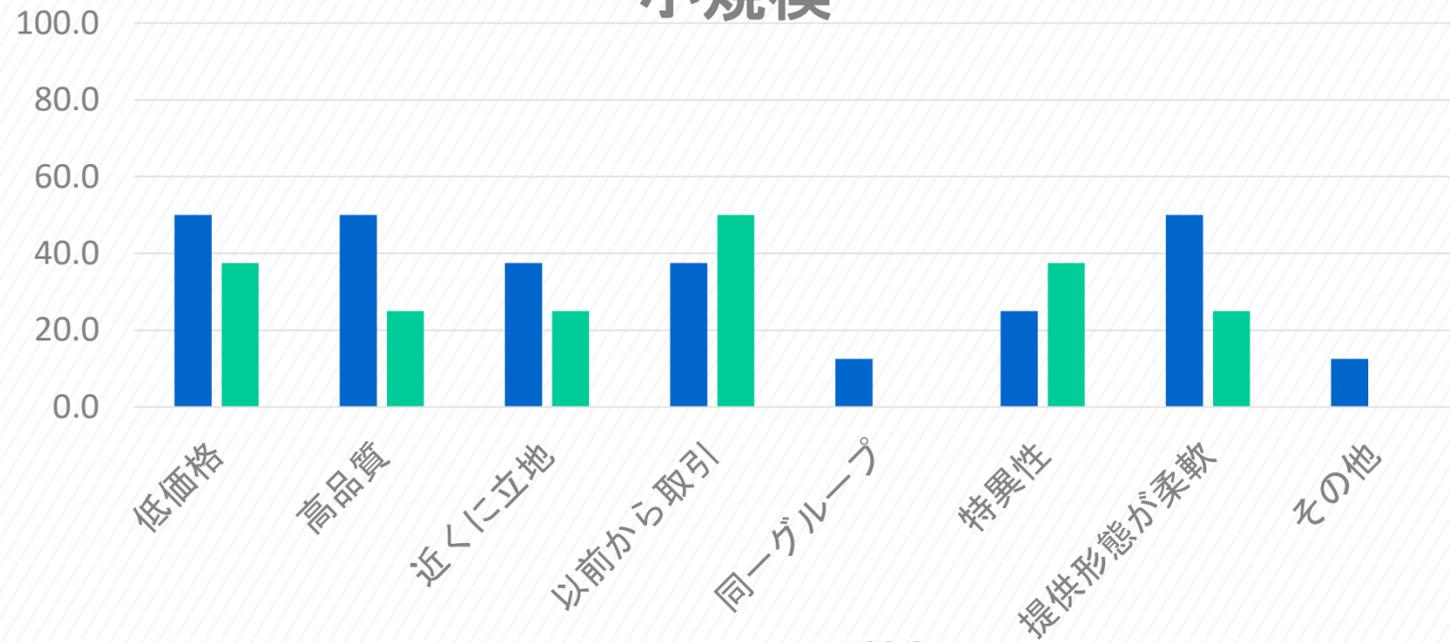


原材料費：高品質、低価格、以前から取引、近くに立地、が上位（複数選択可）

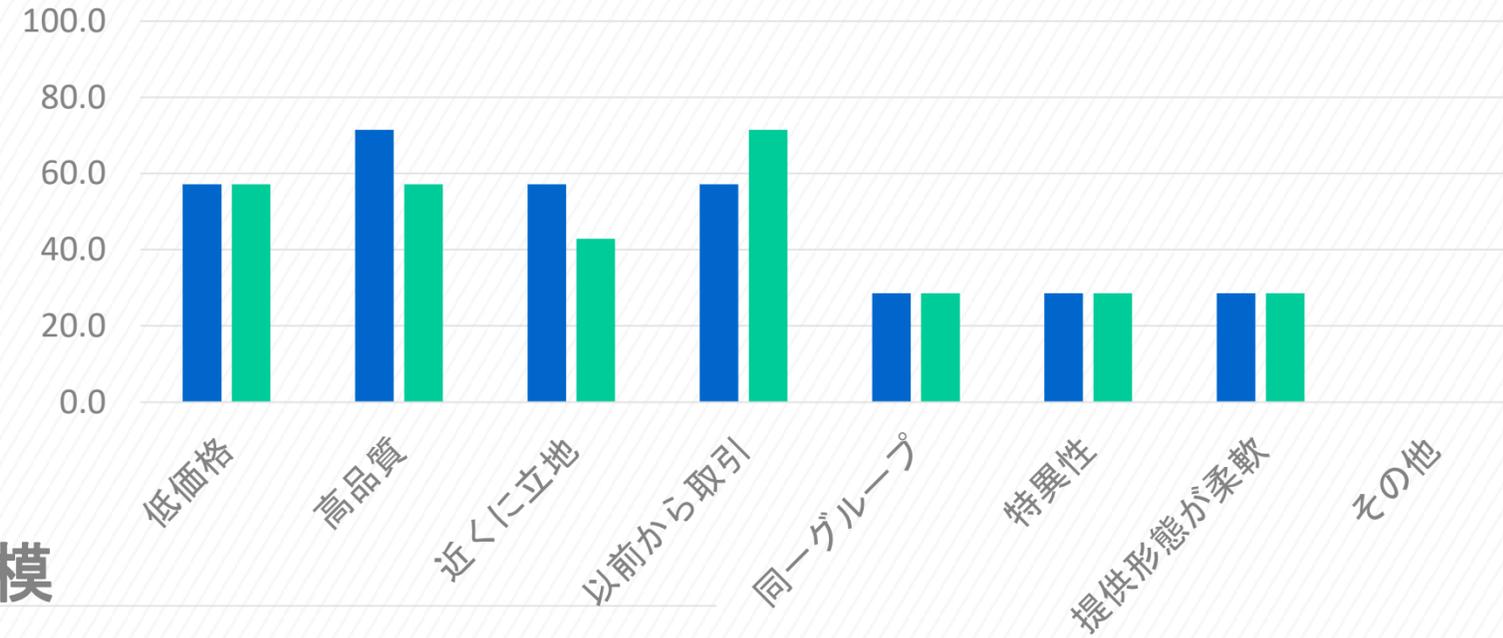
営業経費：以前から取引、低価格、高品質、近くに立地、が上位（複数回答可）

アンケート分析結果 規模別

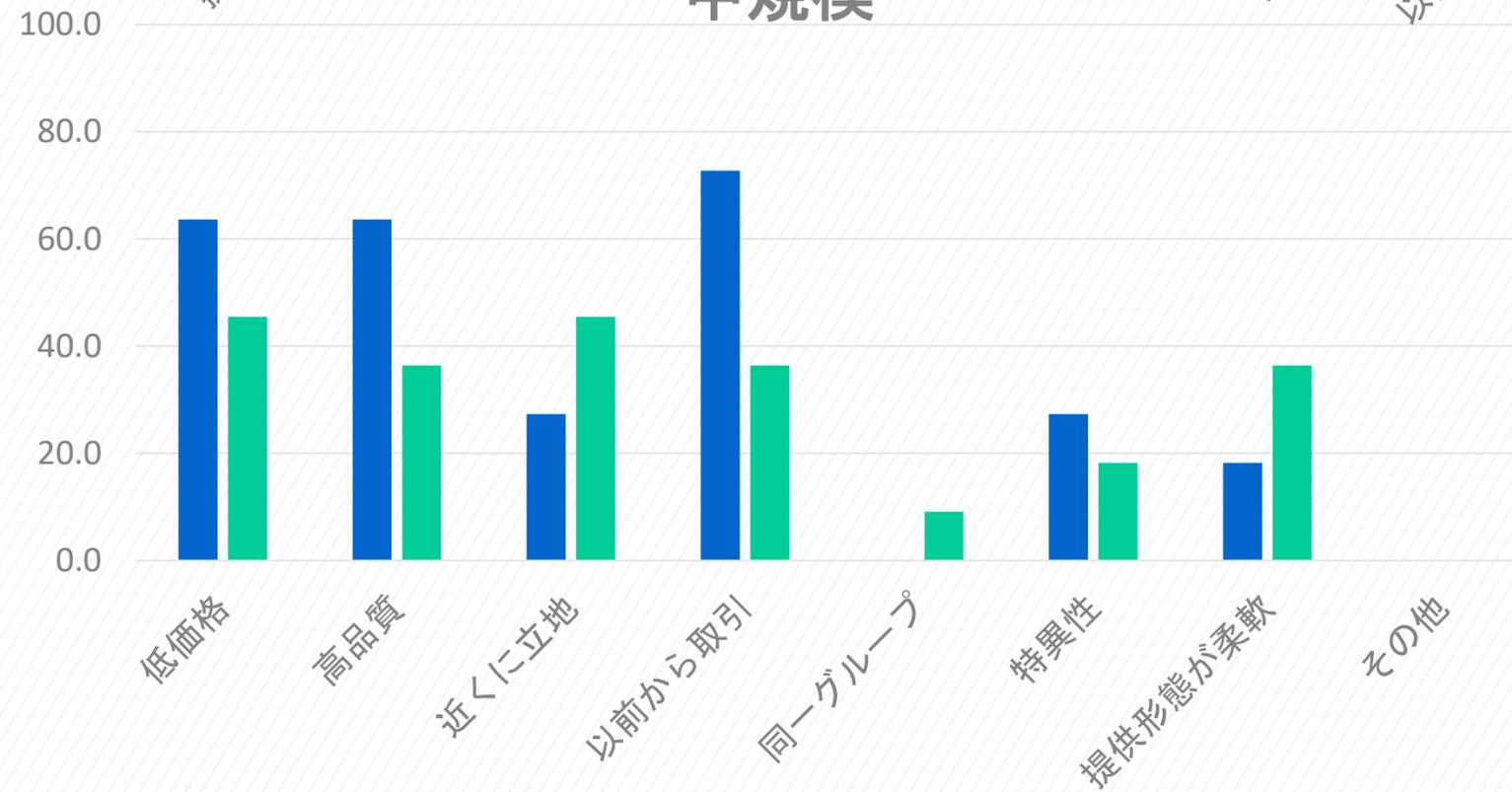
小規模



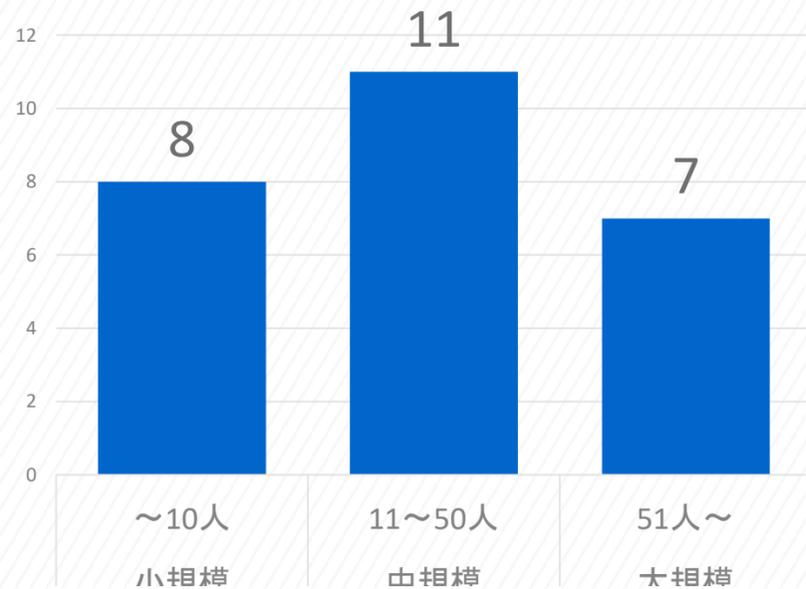
大規模



中規模



従業員規模



■ 原材料費
■ 営業経費

アンケート分析結果 規模別

・すべての規模で、「**以前から取引**」を重視。特に**中規模**で割合が高くなる。

→従来の関係性を重視した取引を行っている

・大規模になるほど「**高品質**」を選ぶ割合が高い

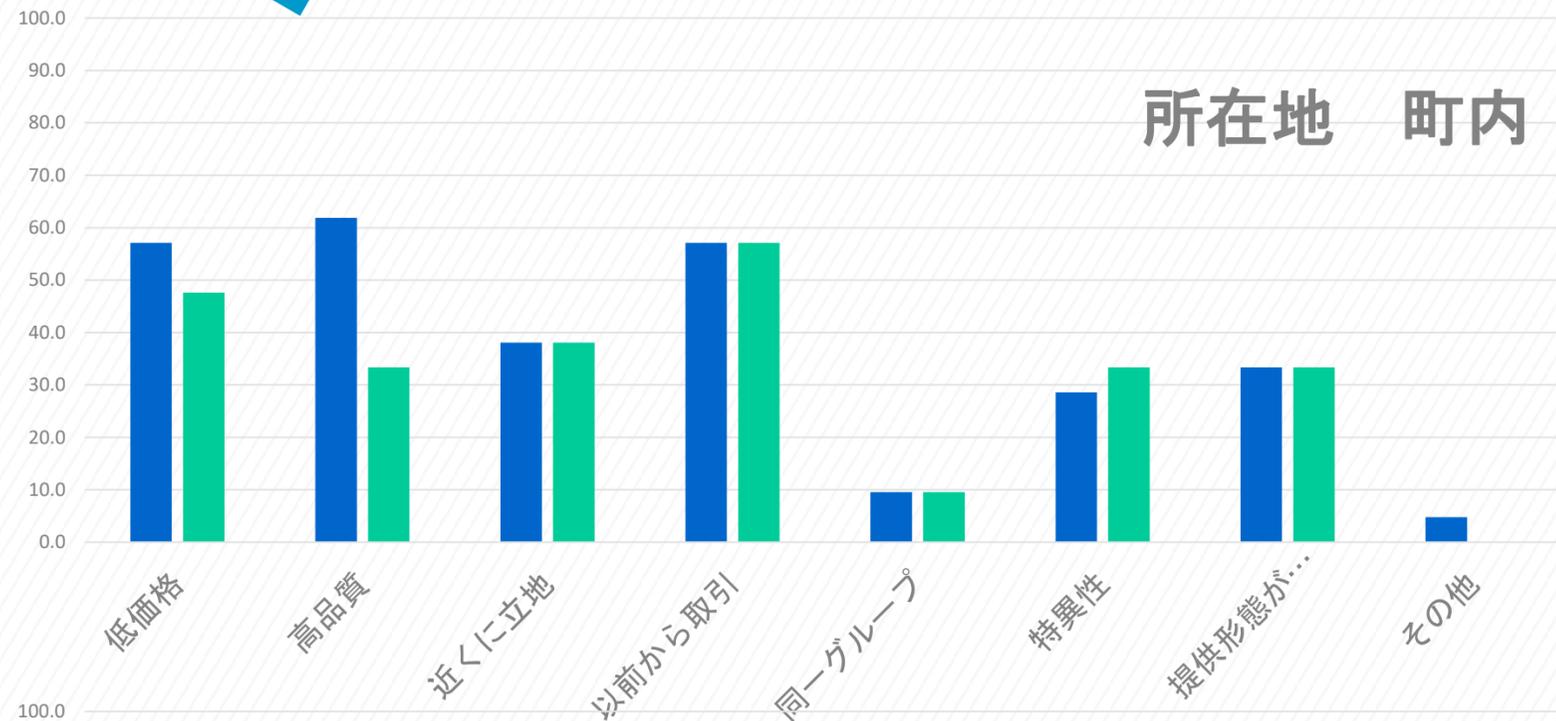
→コストパフォーマンスを意識している

▷ 営業経費

大規模になるほど「**低価格**」を選ぶ割合が高い

→大きなネットワークがある。価格交渉力がある。

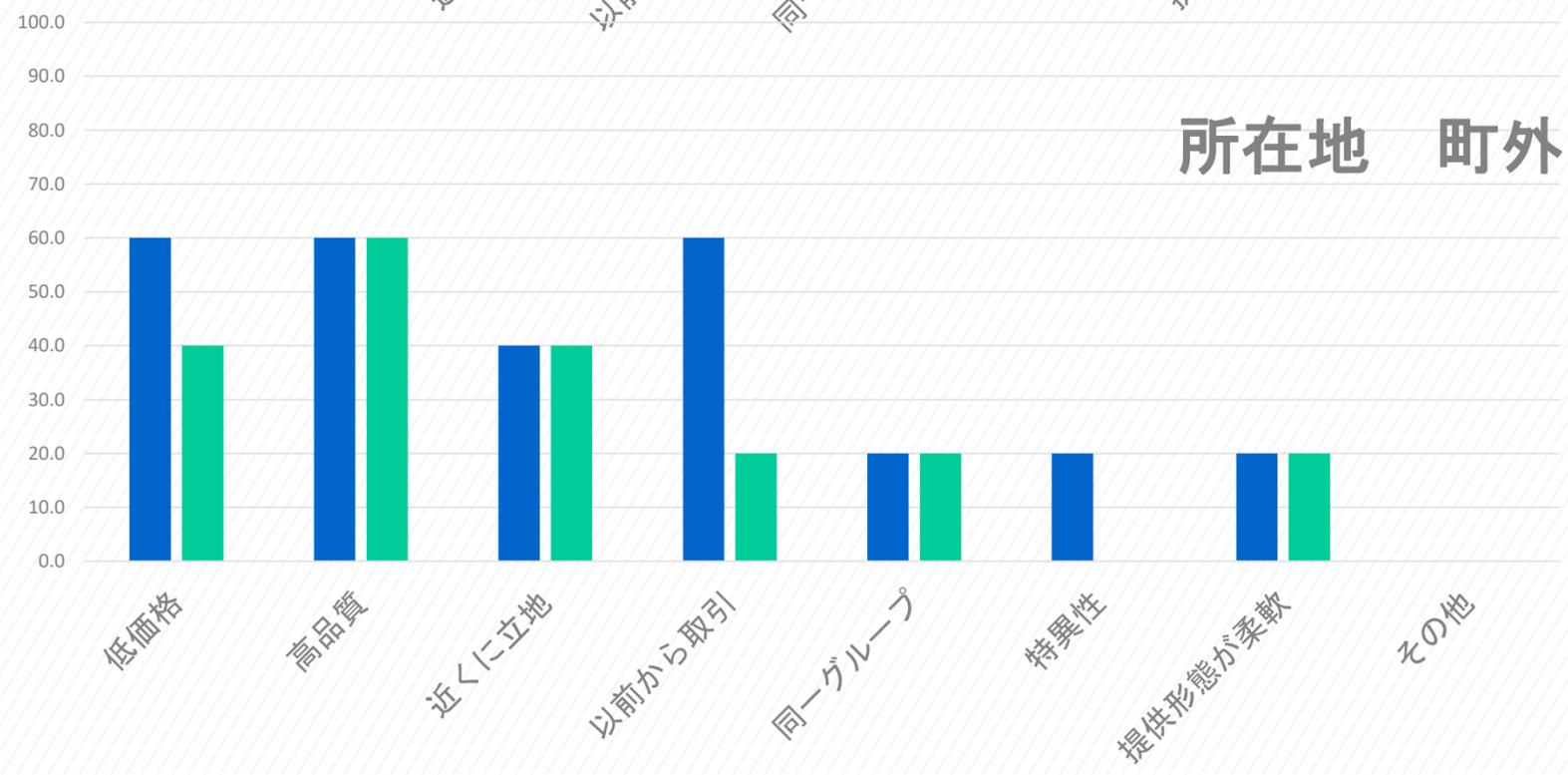
アンケート分析結果 所在地別



■ 原材料費
■ 営業経費

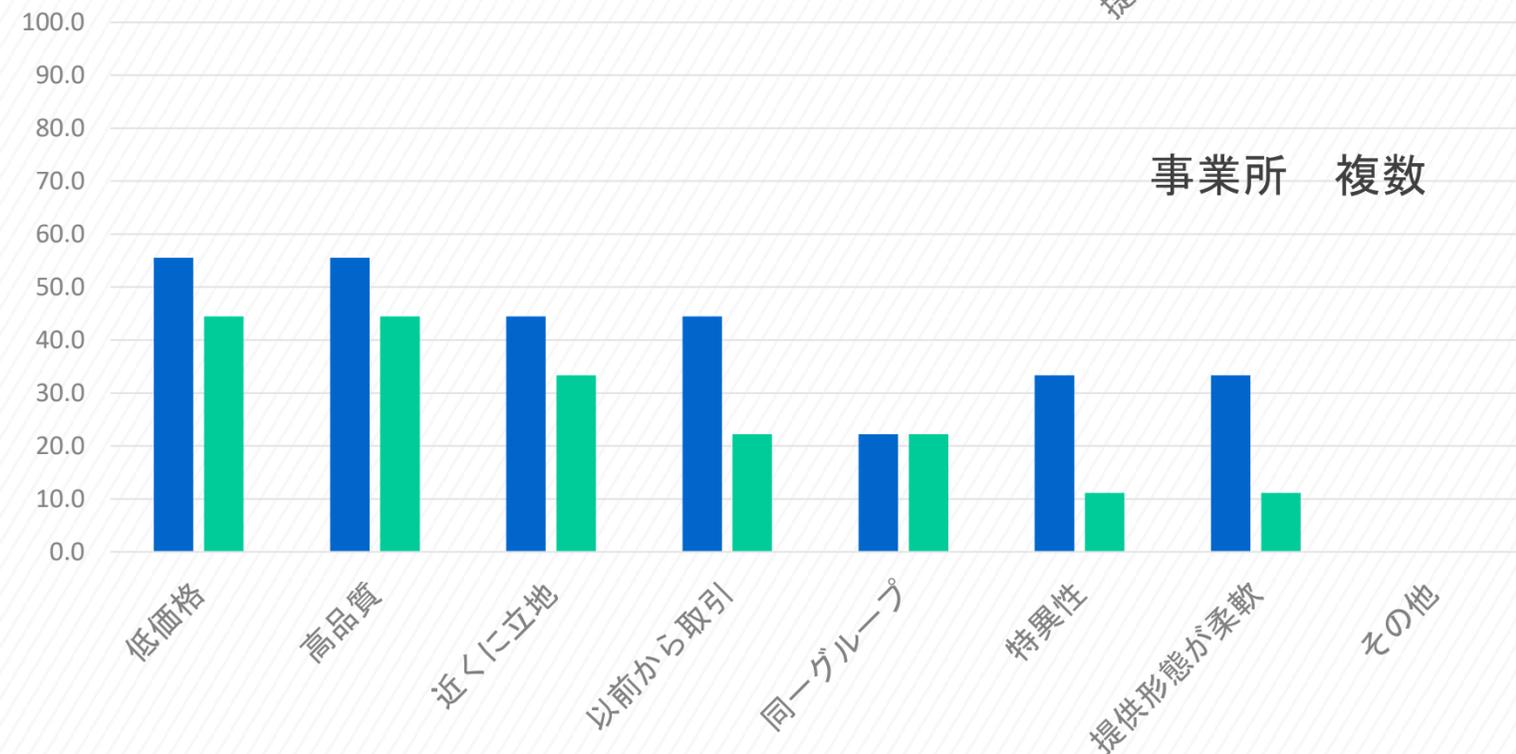
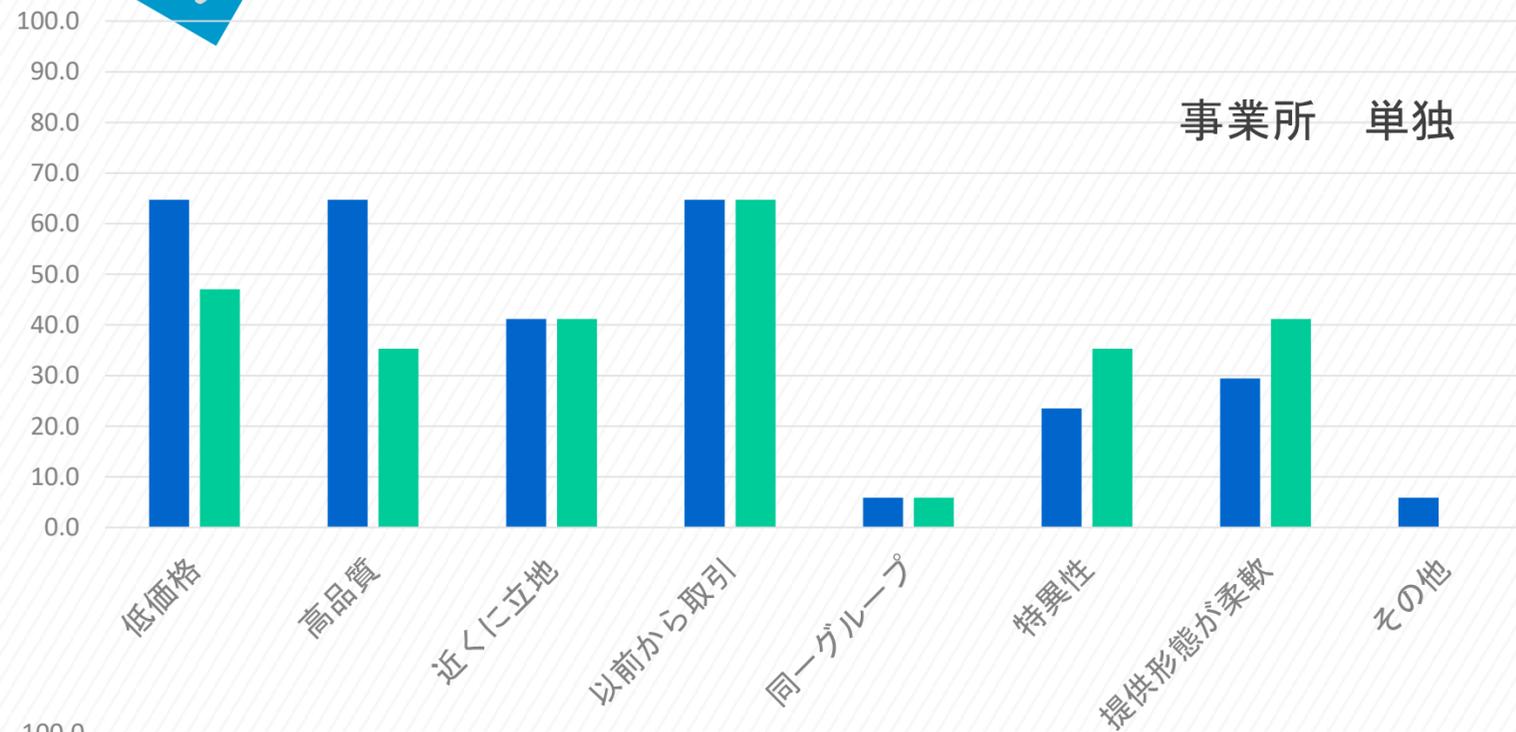
▷ 営業経費

・ 本社が町外にある事業所の方が**品質**を重視



・ 本社が町内にある事業所の方が**以前から取引**のある相手との取引を重視

アンケート分析結果 事業所の位置づけ別



・ 単独事業所は「**以前から取引**」している事業所との取引をより重視している

▷ 原材料費

複数事業所は**特異性**をより重視
→ 同一グループ内で複数ある事業所の差別化のために特異性を意識

▷ 営業経費

単独事業所は**特異性**や**提供形態**をより重視
→ 営業経費の中でも複数事業所は**広告費**、単独事業所は**施設の修繕費**が多い傾向にある。

箱根町のLM3

平均：1.240

周辺地域との結びつきが強い中山間地域

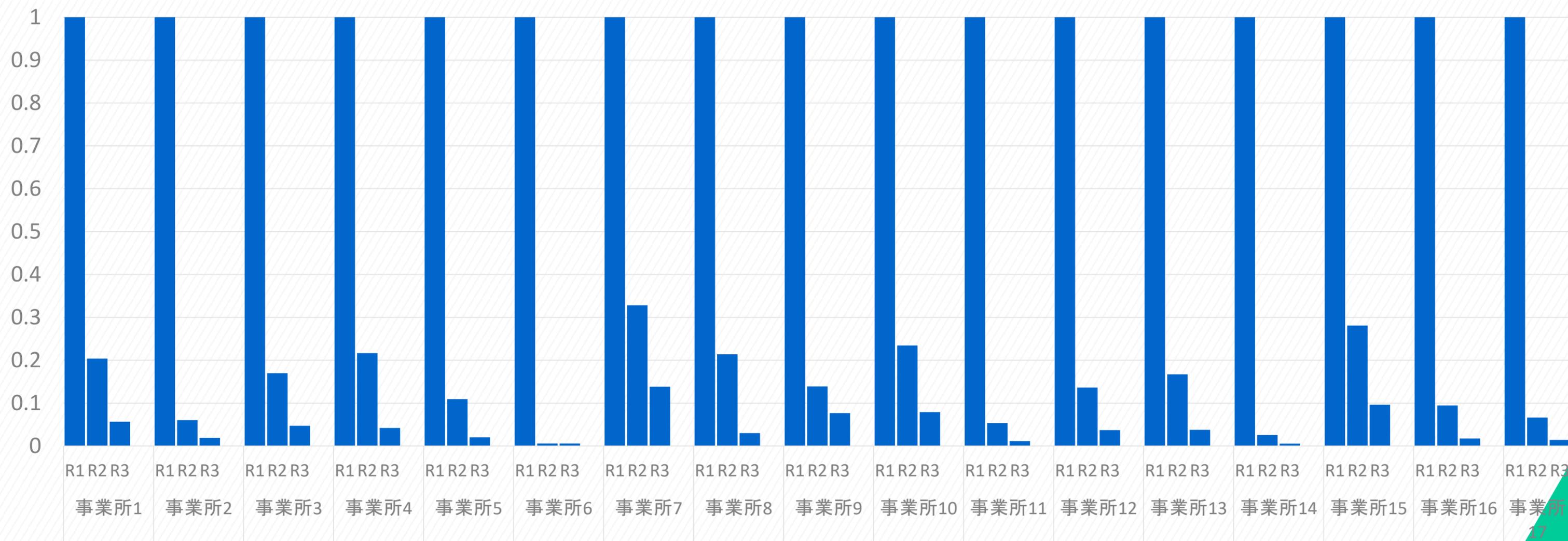
- ・ 島根県邑南町（旧 瑞穂町） 1.76
- ・ 徳島県海陽町（旧 海南町） 1.68
- ・ 長野県富士見町（旧 落合村） 1.67
- ・ 福井県池田町 1.37

所在地	LM3	従業員数
湯本	1.16975	9
元箱根	1.21665	13
湯本茶屋	1.10056	12
戸の湯	1.3283	17
仙石原	1.21406	6
箱根	1.138939	62
元箱根	1.2345	3
小涌谷	1.0532	21
湯本茶屋	1.136486	50
湯本茶屋	1.167291	126
湯本茶屋	1.025667	135
湯本	1.2807	11
湯本	1.10945	65
湯本茶屋	1.106615	10

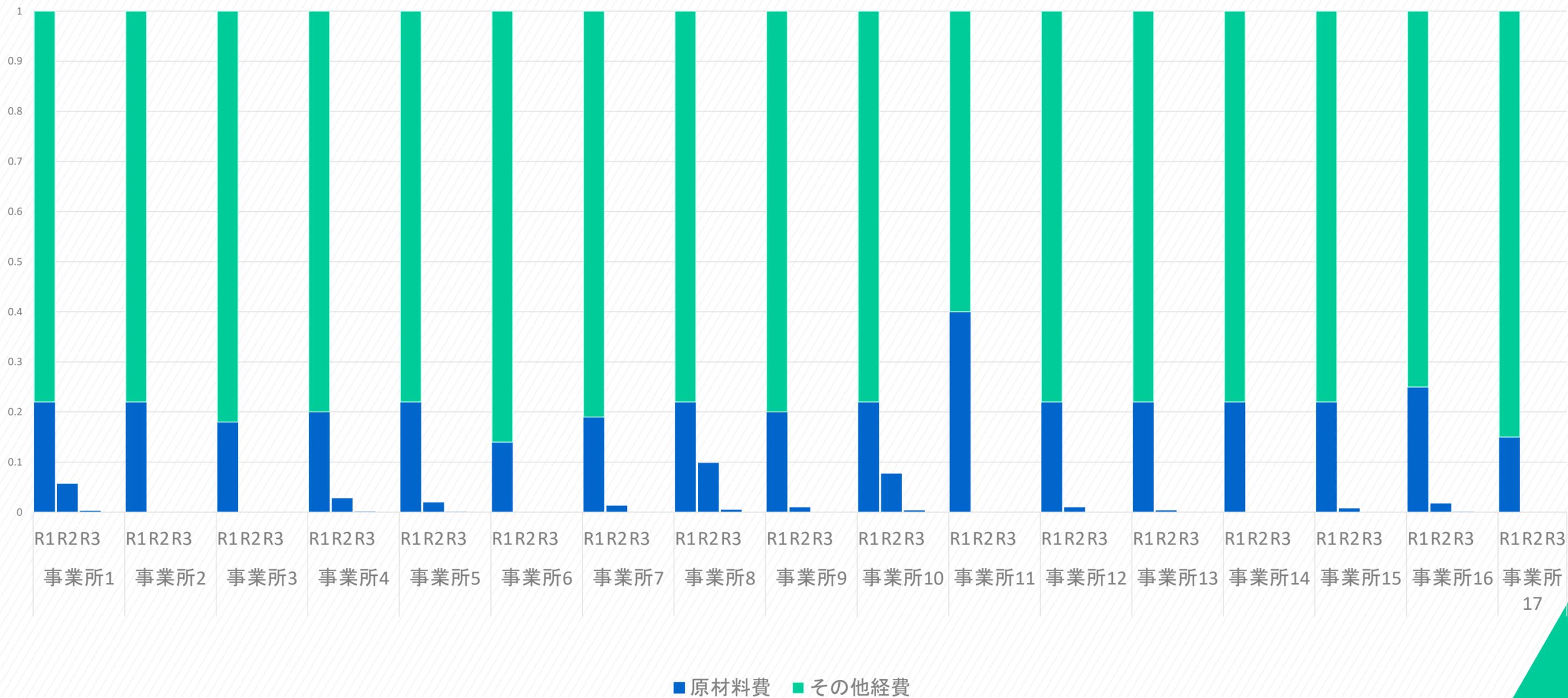
LM3平均値 ####

（留意） 比較対象は全産業のLM3

事業所ごとのLM3

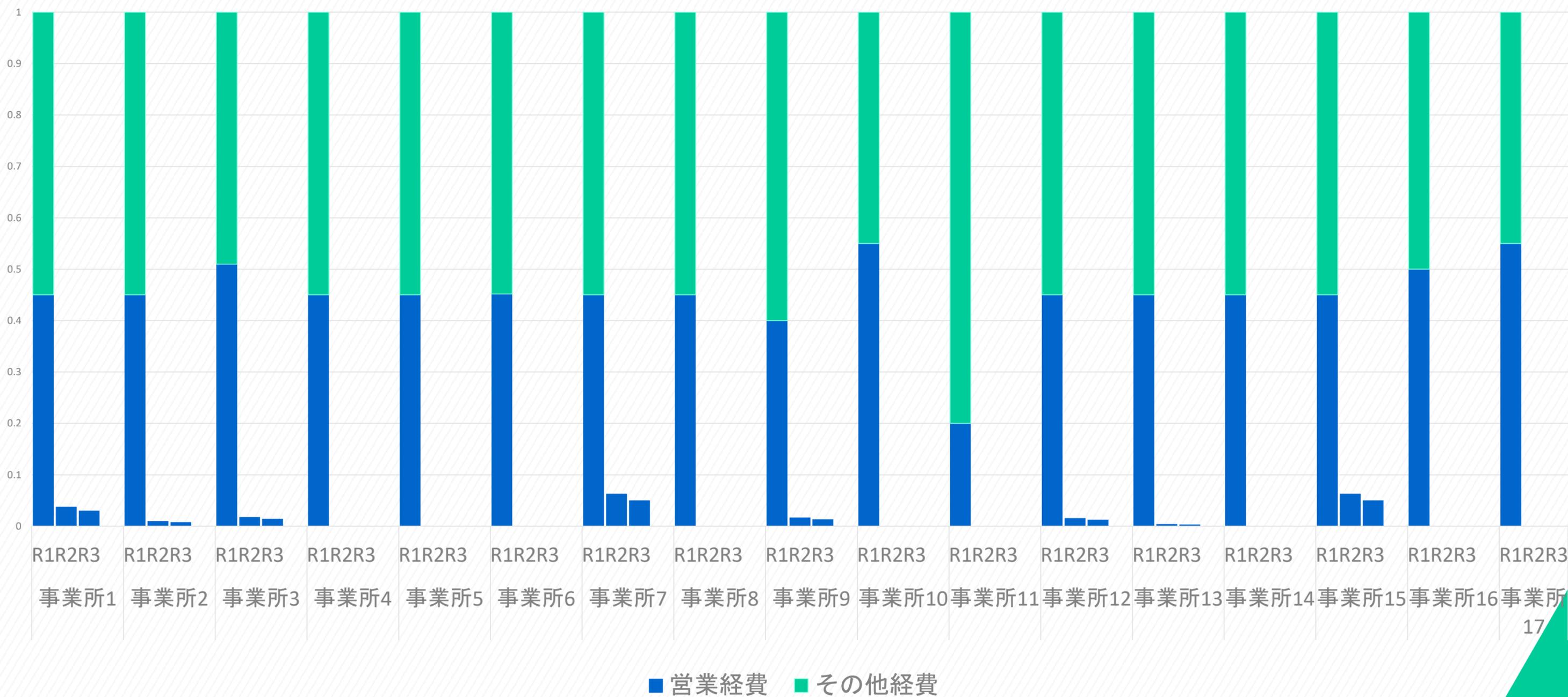


LM3 原材料費

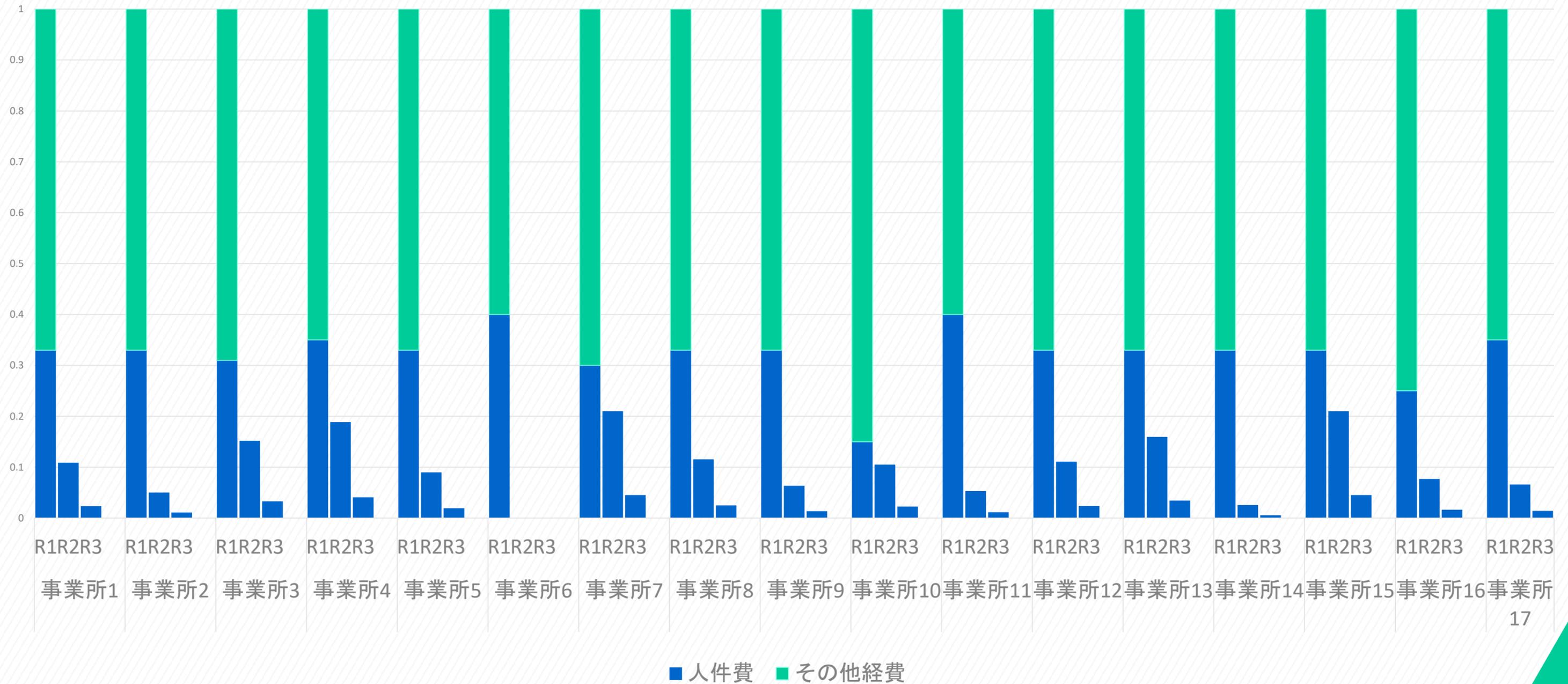


■ 原材料費 ■ その他経費

LM3 営業経費



LM3 人件費



LM3 考察

1

営業経費の町内支出は一律に低いが、**原材料費**は事業所ごとにばらつきがある

2

最も支出割合の高い**営業経費**が、最も域内に支出する割合が低い

3

人件費はほかの経費に比べ町内にとどまりやすい

考察 2

現状1.24のLM3

仮に1億円投入したとすると...

1.24 = 域内循環率

20%2倍の40%にすると

1.56

現状1.24だと期待される経済効果1.24億円

→1.56だと期待される経済効果1.56億円

=3200万円の差！

LM3分析ではどの地域からお金が流出している
のかが分からなかった...

→回答していただいた事業所のうち、記名のあった
16箇所に追加ヒアリングを実施。

より具体的に現状を把握！

ヒアリング

実施日時・場所

2019年 7月22日、7月31日、12月4日
2020年 1月17日、1月18日
いずれの日も対象事業所に訪問

対象

旅館組合所属事業所のうち、返信に記名のあった16事業所

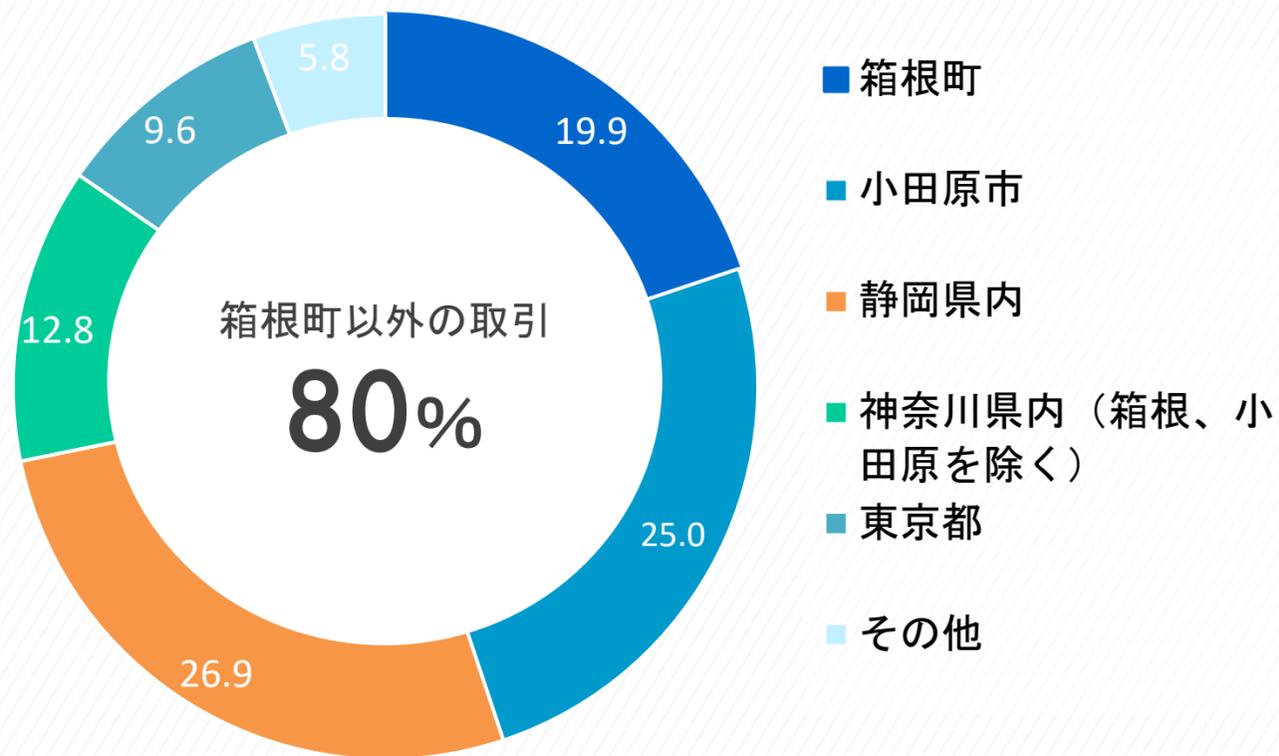
内容

従業員数、売上、客室稼働率、
原材料費・営業経費・人件費の構成比、各経費の支出先と
割合、取引理由

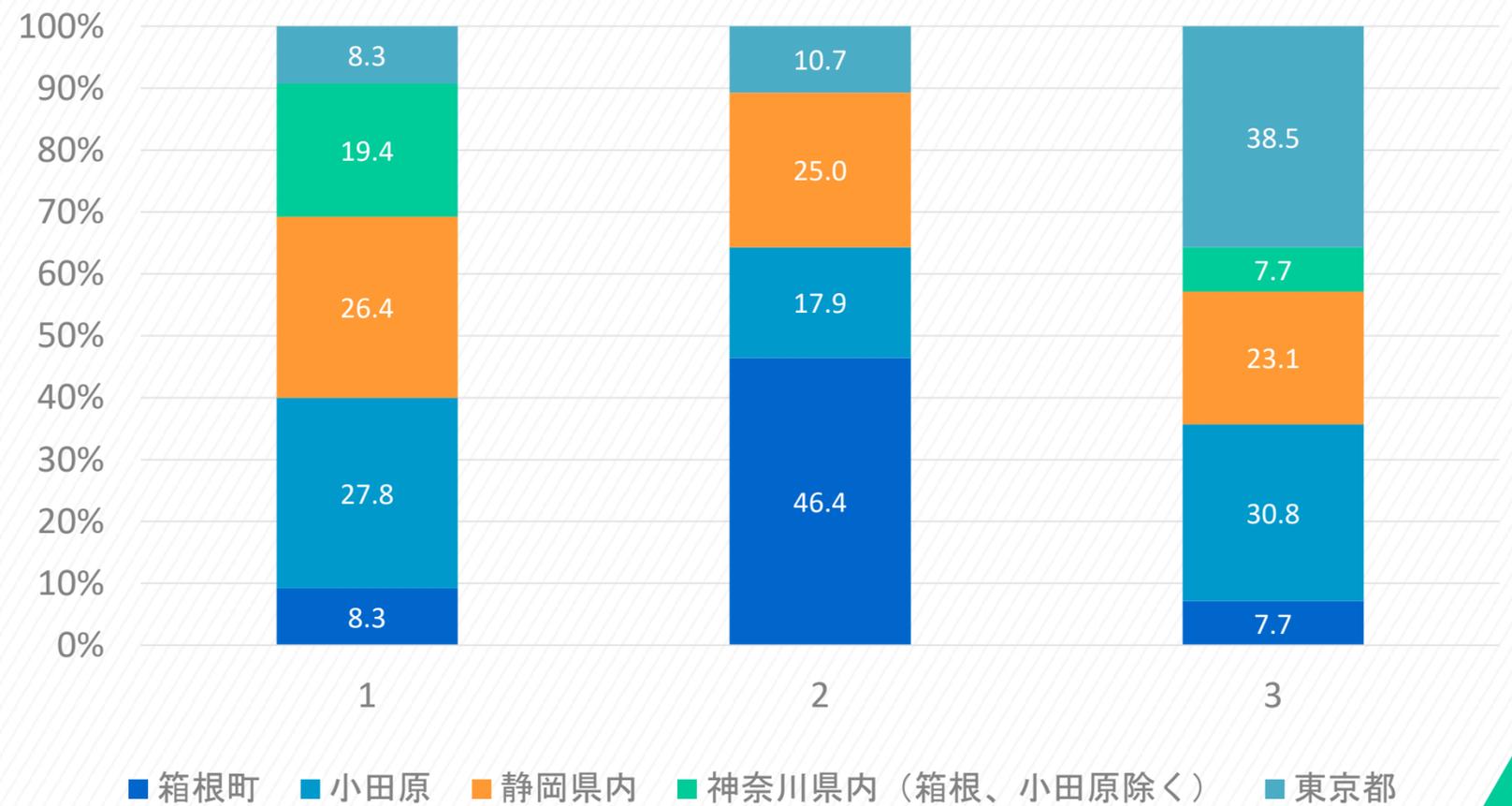


ヒアリング結果① 原材料取引先

取引先地域別割合（全156件）



事業所地域別取引割合

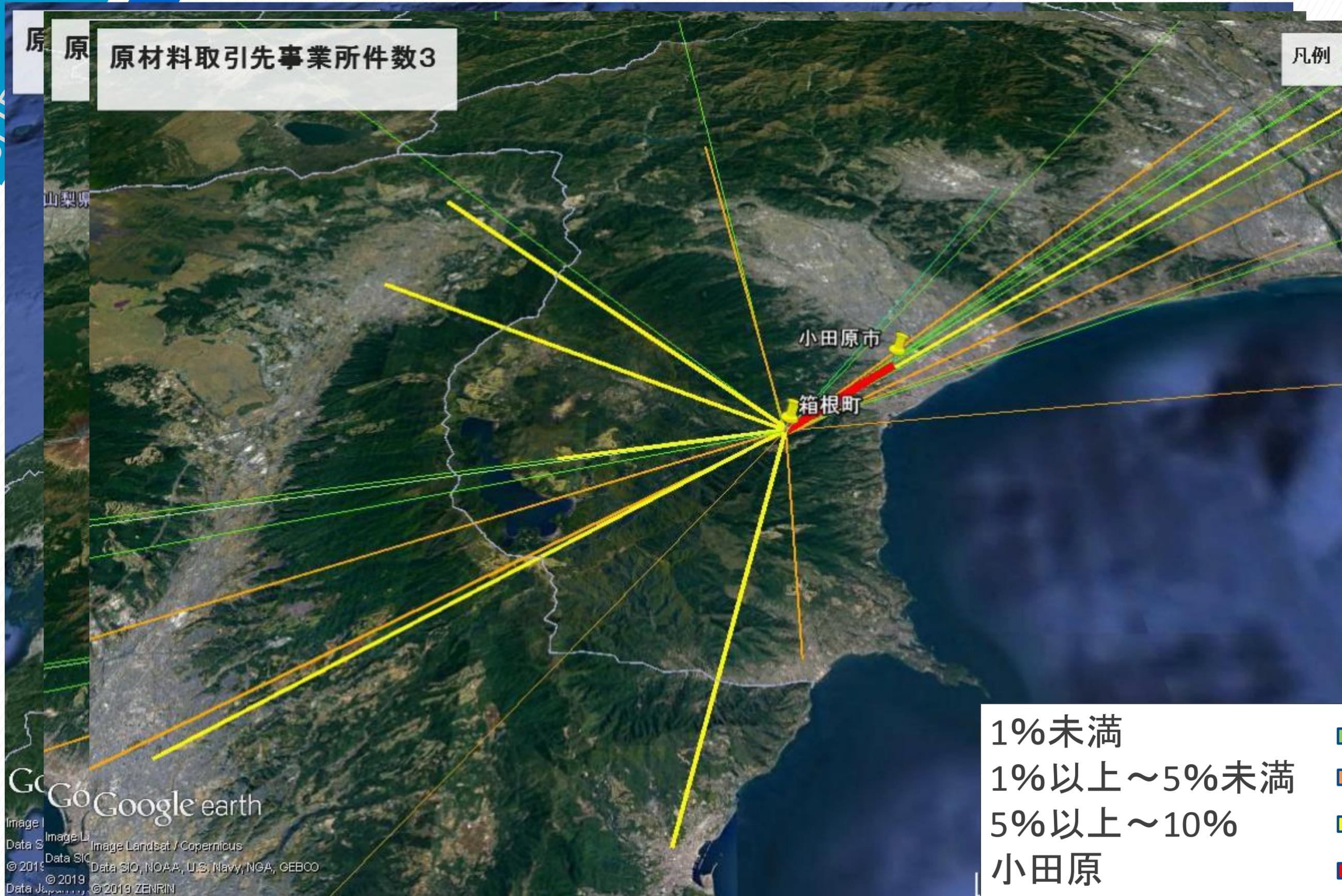


- 区分1 湯本、湯本茶屋、塔ノ沢
- 区分2 元箱根、箱根、仙石原、芦之湯
- 区分3 小涌園、強羅、宮ノ下

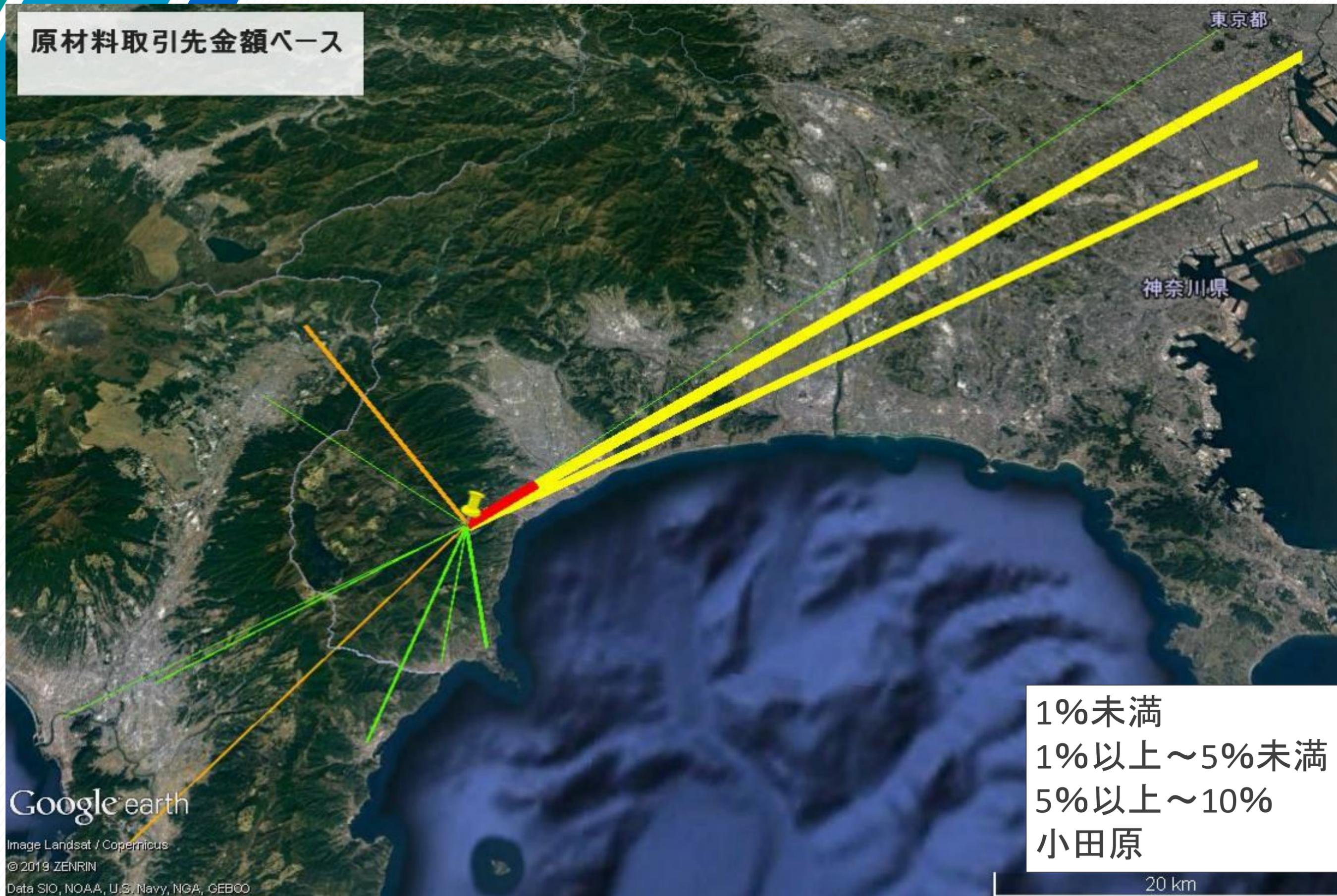
原 原

原材料取引先事業所件数3

凡例



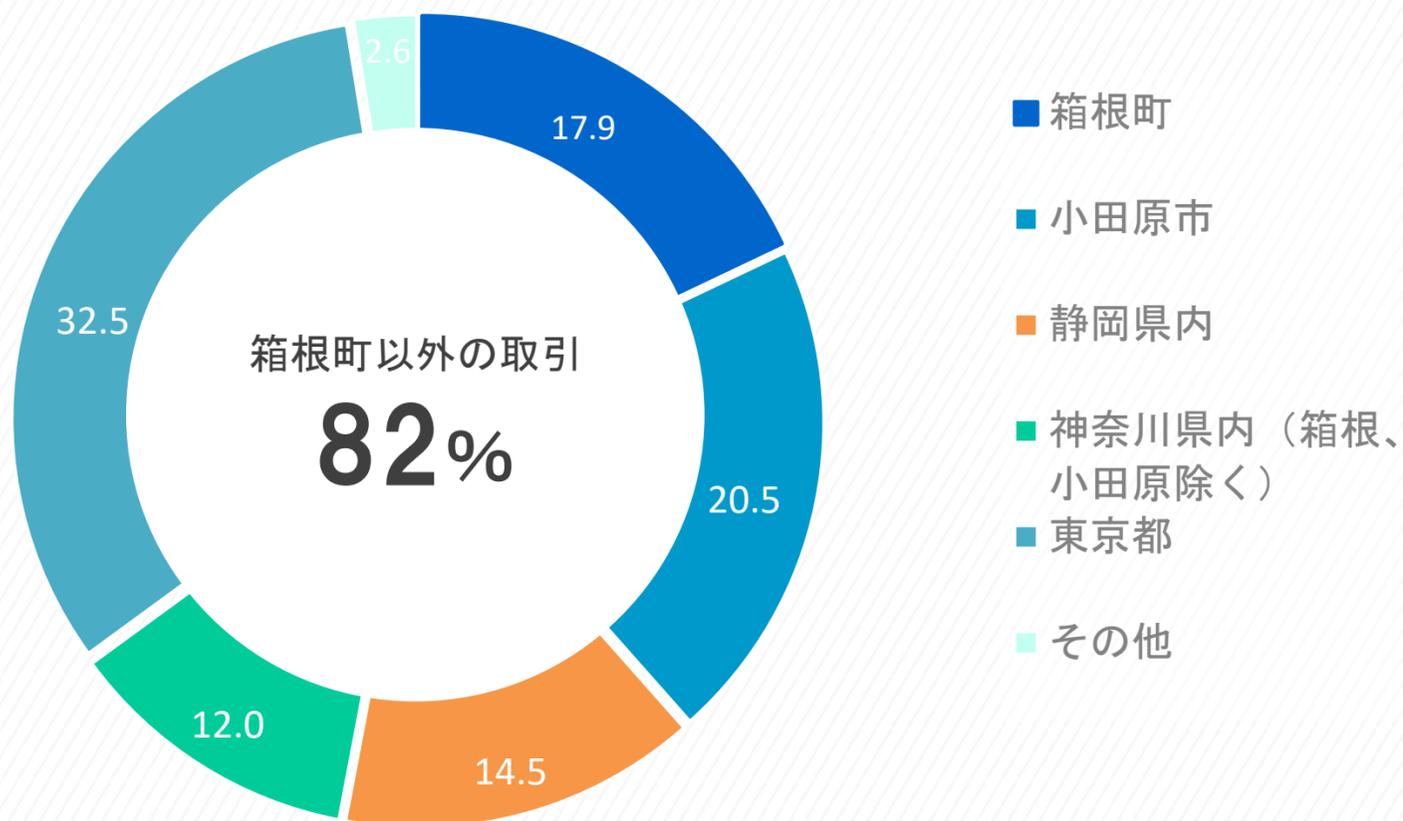
原材料取引先金額ベース



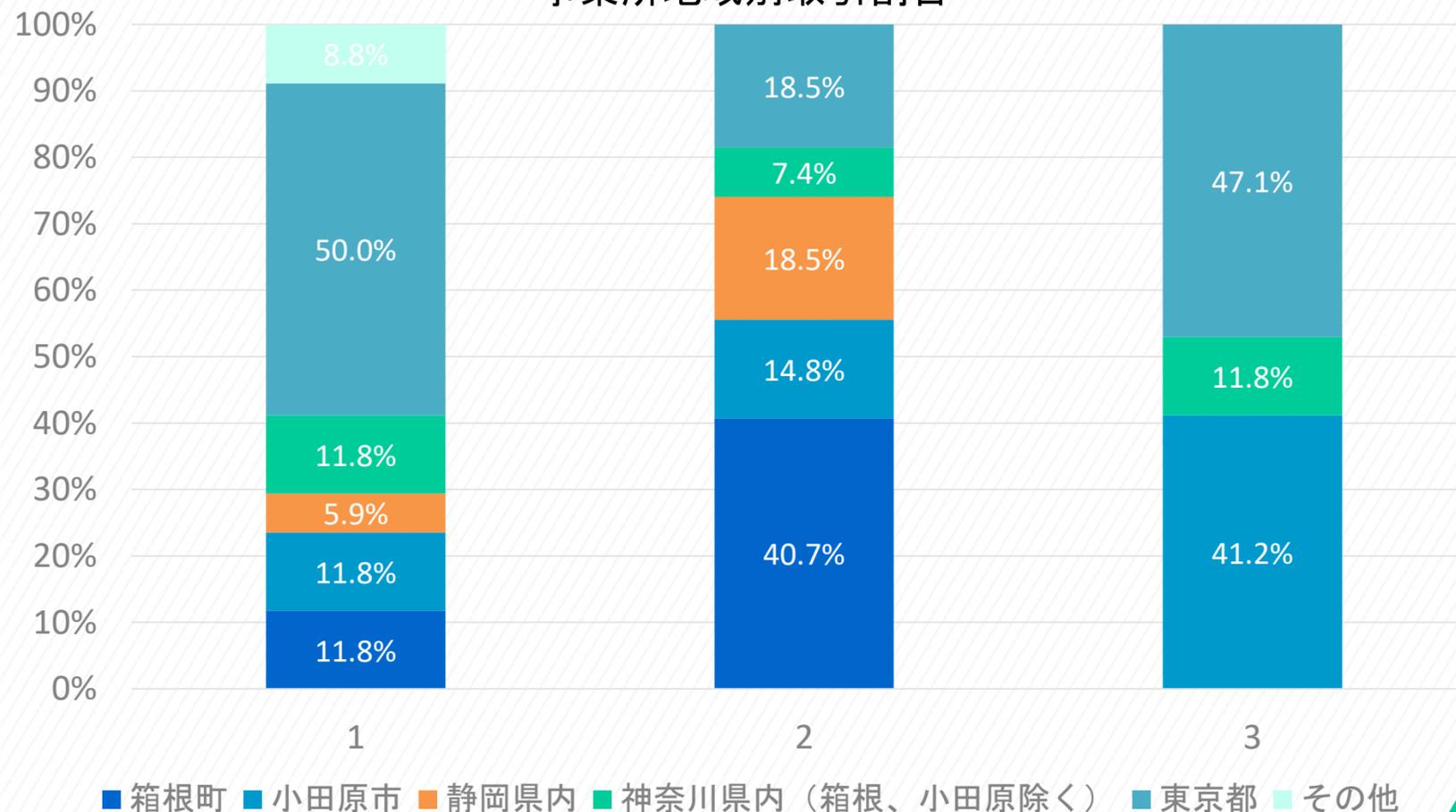
ヒアリング結果②

営業経費取引先

営業経費取引先地域別割合（全117件）



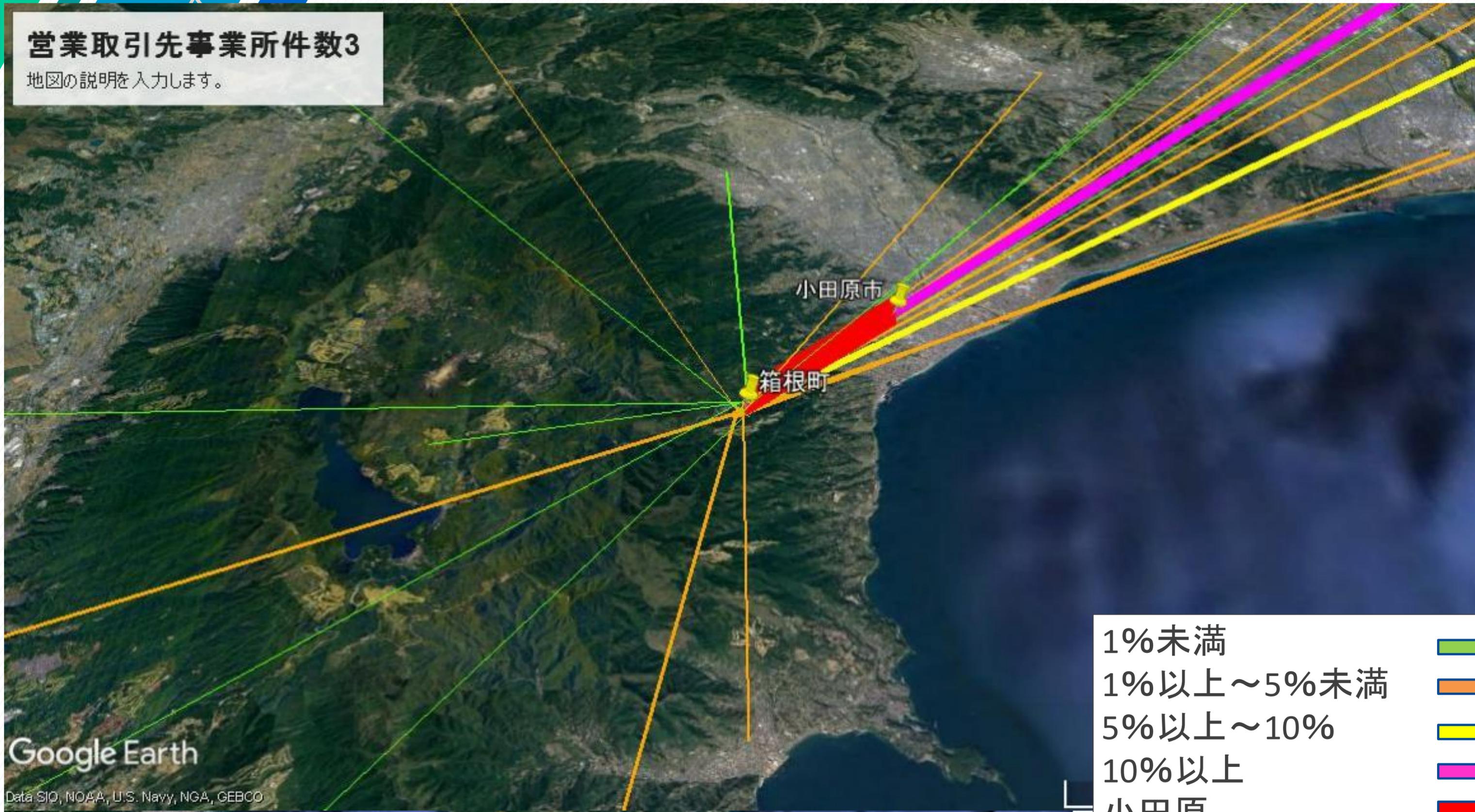
事業所地域別取引割合



区分1 湯本、湯本茶屋、塔ノ沢
 区分2 元箱根、箱根、仙石原、芦之湯
 区分3 小涌園、強羅、宮ノ下

営業取引先事業所件数3

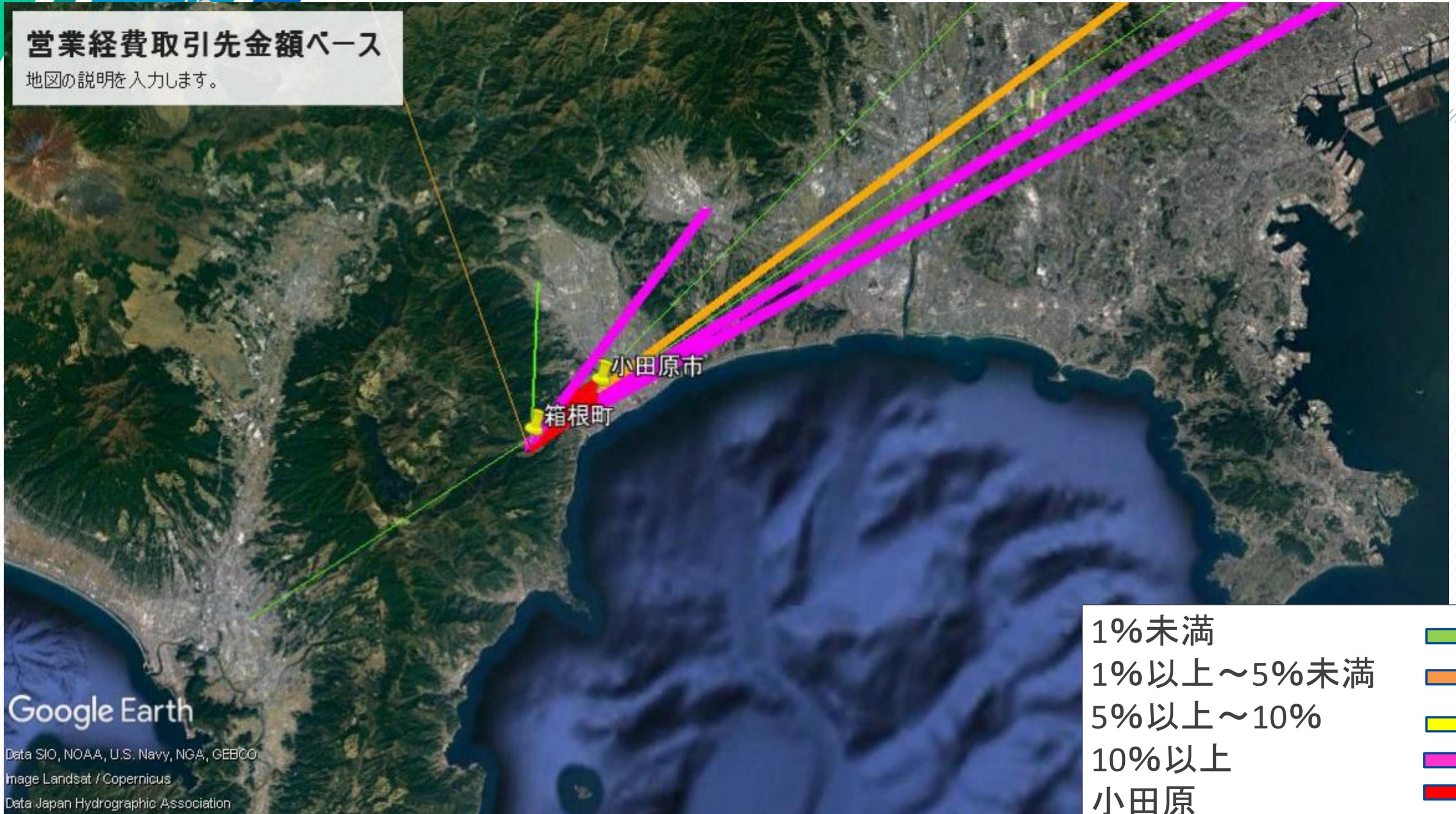
地図の説明を入力します。



1%未満	
1%以上～5%未満	
5%以上～10%	
10%以上	
小田原	

営業経費取引先金額ベース

地図の説明を入力します。



1%未満	
1%以上~5%未満	
5%以上~10%	
10%以上	
小田原	

Google Earth

Data SIO, NOAA, U.S. Navy, NGA, GEBCO
Image Landsat / Copernicus
Data Japan Hydrographic Association

ヒアリング結果

分析からわかること

- **原材料費・営業経費**ともに**区分2**の地域は町内との取引が多い
- **営業経費**として多くのお金が**東京方面**に流れる傾向がある
- **原材料**は神奈川県内よりも**静岡県**の方が多く取引されている（小田原市を除く）
→ **輸送距離**が近い地域から仕入れている

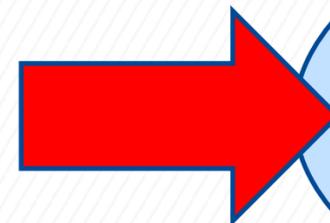
ヒアリング先の方々の声



全体の考察

～ヒアリングから～

- 元箱根は小田原市から遠いため、物資調達の間として湯本を利用する傾向がある
- 湯本は小田原市に非常に近いため、物資調達しやすい小田原市へ流れる
- 強羅は元箱根に比べ小田原市へ行きやすい



小田原市に物資調達の場が豊富にあるため、小田原市へのアクセスが良い地域は町内調達率が下がる

～LM3分析から～

Lm3=1.240 他地域に比べ低い
営業経費での地域外流出が特に目立つ
原材料費は町内調達に力を入れているところもある

～アンケートから～

取引先との関係性を大事にしている

結論

- アンケート＋ヒアリング→**お金の流出先を細かく捕捉**



原材料費...町外周辺地域（小田原市や静岡県東部）

営業経費...東京都方面

- ヒアリング結果を**地域別**に分析

箱根町内でも地域ごとに流出構造が異なる可能性が見えた…

循環率が高い地域の特性を町全体に普及



箱根の域内循環が促進され、お金が町にたまるシステムを構築できるのではないか…





ご協力ありがとうございました

