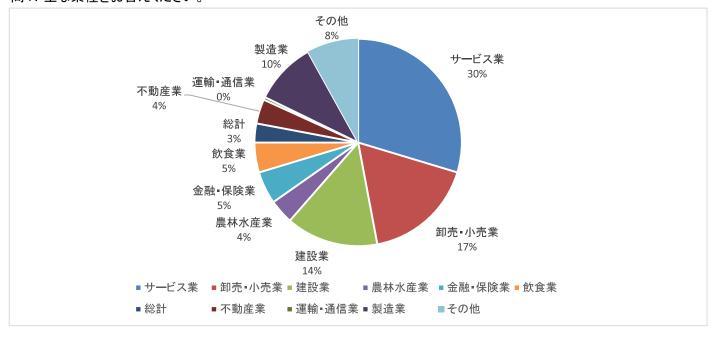
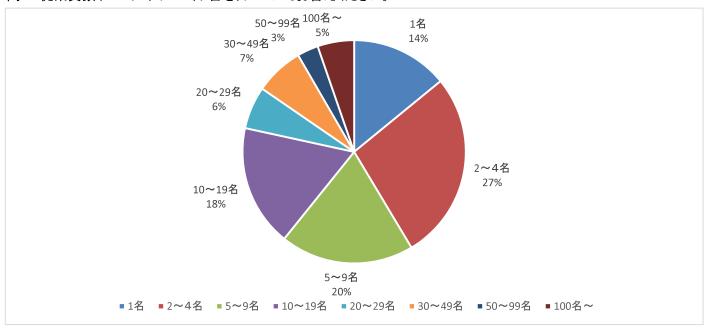
香川同友会 <第3回>新型コロナウイルスの影響に関する緊急アンケート調査結果

- 1.調査期間 2020年5月19日~5月28日
- 2.調査方法 e.doyu(グループウェアによるアンケート)
- 3.調査対象 香川県中小企業家同友会会員 1586 名(5月19日現在)
- 4.回答数(%) 227名(14.3%)
- 5.問3~問10の比較対象 第1回調査期間(2020年3月3日~3月10日) 第2回調査期間(2020年4月10日-4月20日)

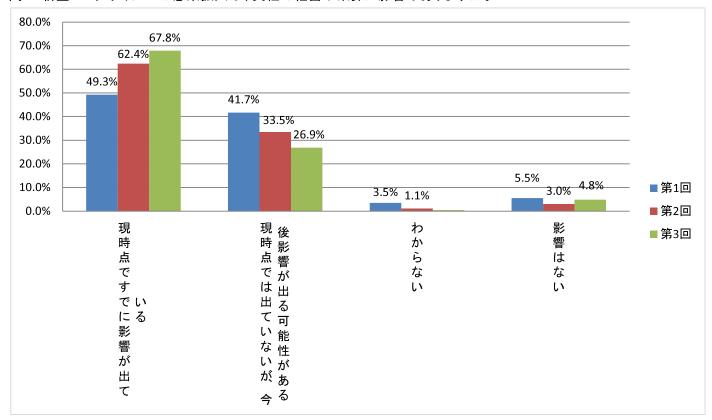
問1. 主な業種をお答えください。



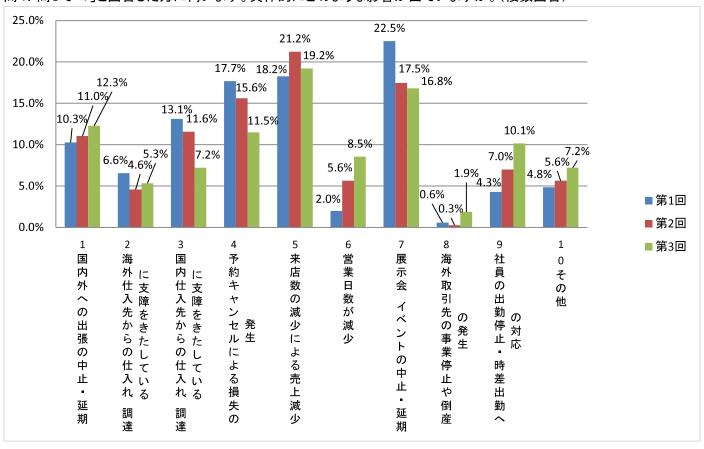
問2. 従業員数(パート・アルバイト含む)についてお答えください。



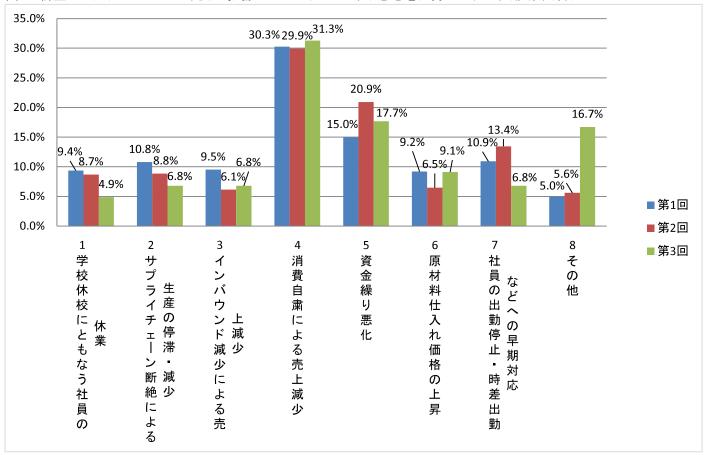
問3. 新型コロナウイルスの感染拡大は、貴社の経営や業界に影響はありますか。



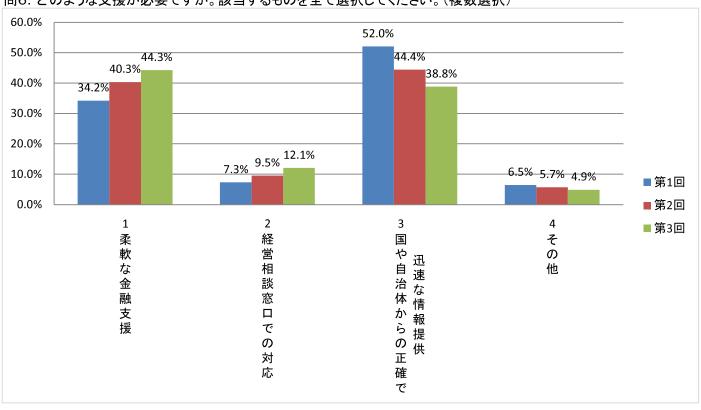
問4. 問3で「1」と回答した方に伺います。具体的にどのような影響が出ていますか。(複数回答)



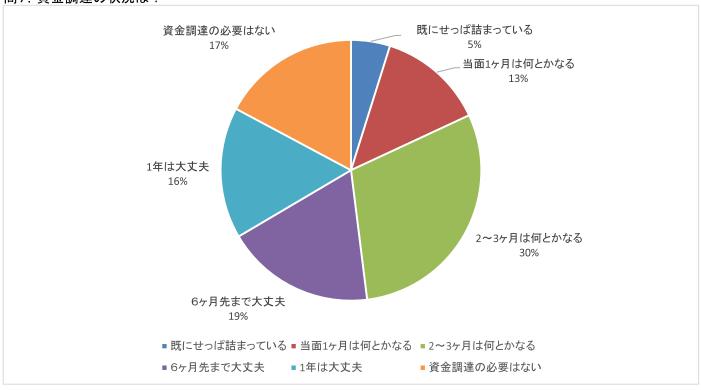
問5. 新型コロナウイルスへの今後の影響について、どのような懸念をお持ちですか。(複数回答)



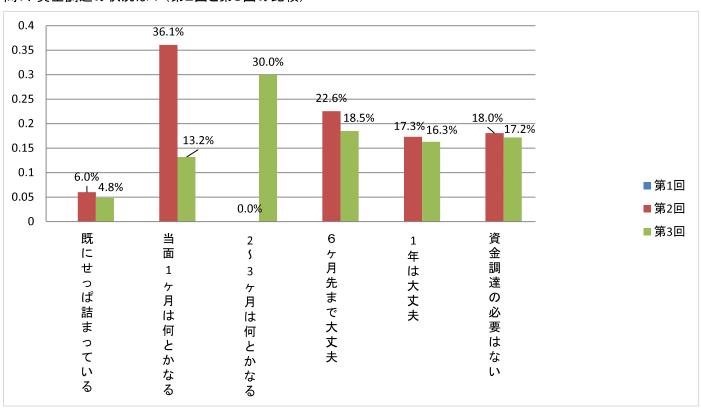
問6. どのような支援が必要ですか。該当するものを全て選択してください。(複数選択)



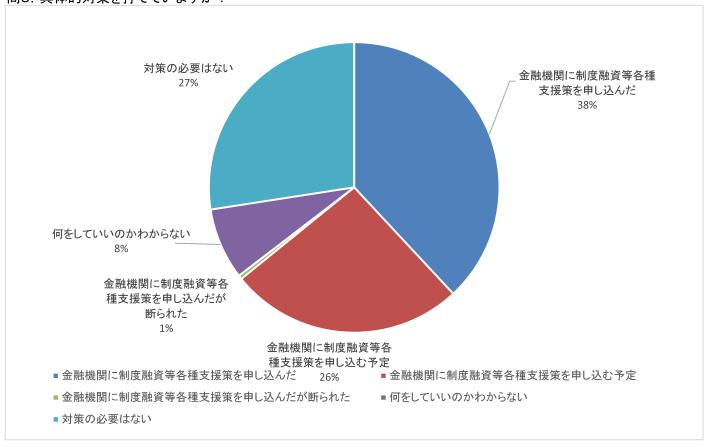
問7. 資金調達の状況は?



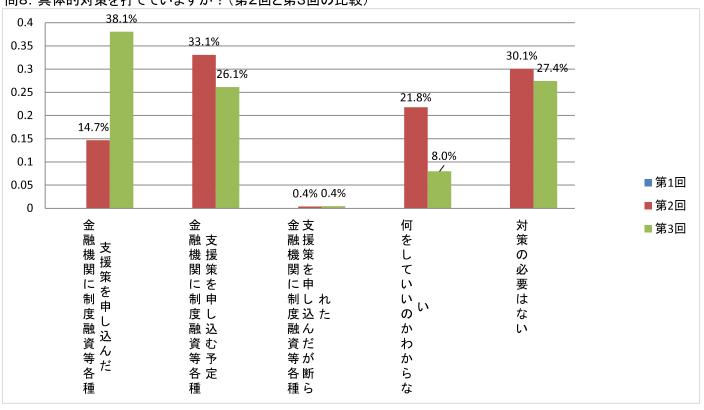
問7. 資金調達の状況は?(第2回と第3回の比較)



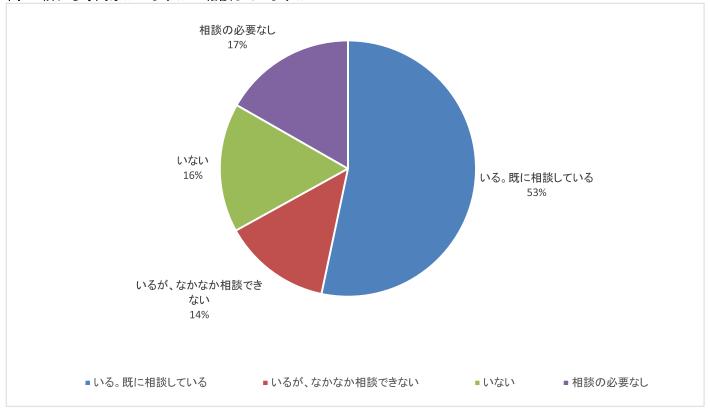
問8. 具体的対策を打てていますか?



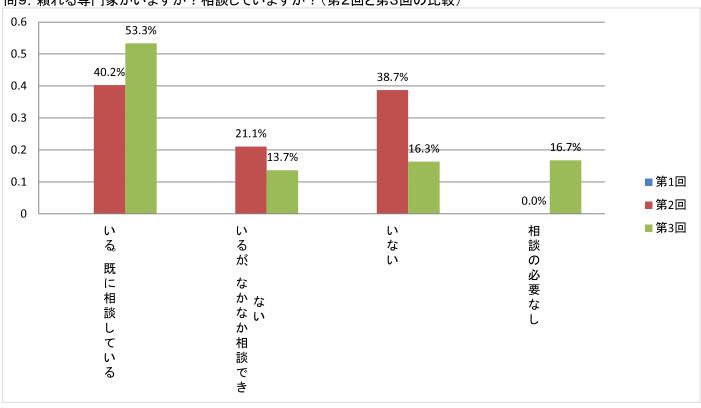
問8. 具体的対策を打てていますか?(第2回と第3回の比較)



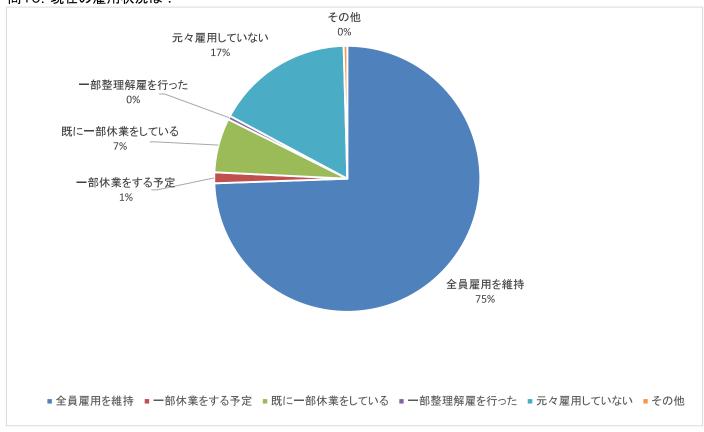
問9. 頼れる専門家がいますか?相談していますか?

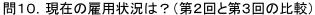


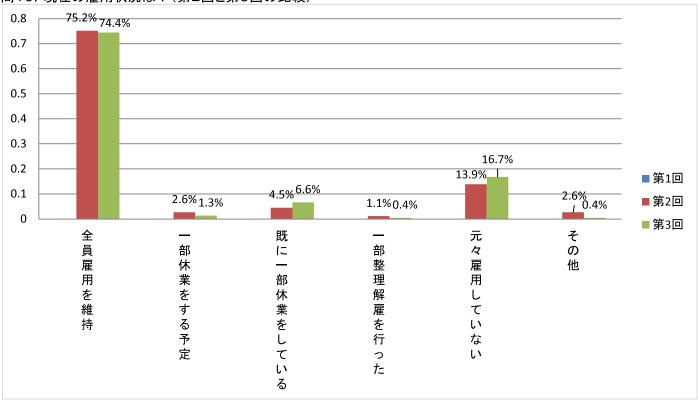
問9. 頼れる専門家がいますか?相談していますか?(第2回と第3回の比較)



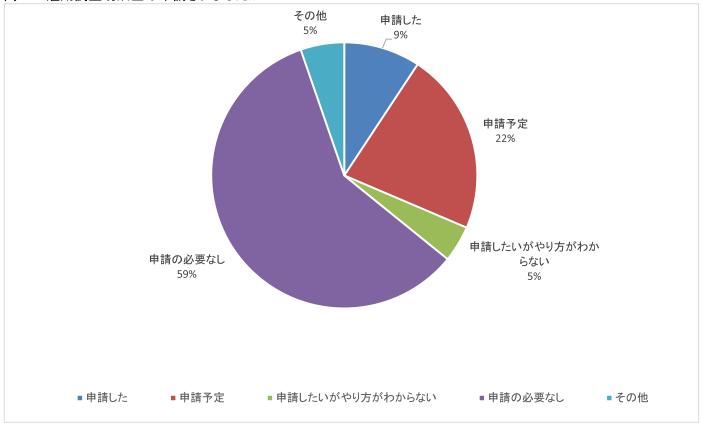
問10. 現在の雇用状況は?

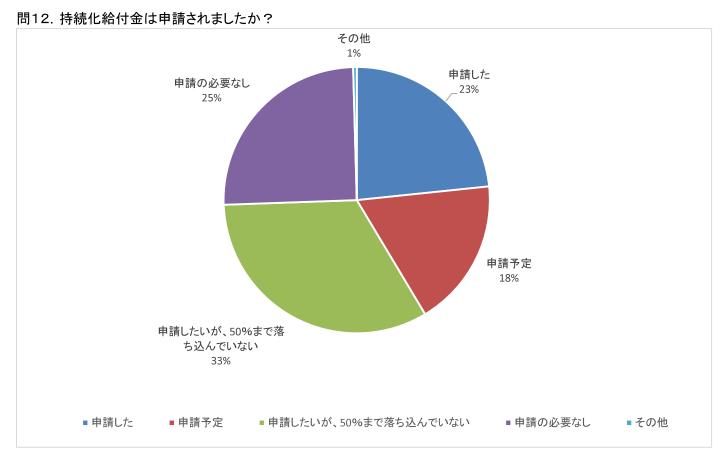






問11. 雇用調整助成金は申請されましたか?





その他の記述回答・問 13 記述回答

問4. 問3で「1」と回答した方に伺います。具体的にどのような影響が出ていますか。 「受注減少等〕

- ・ 注文数の減少。
- ・ 納期先送り。
- 売上減少。
- ・ 予定していた業務の延期。

[営業自粛・停止]

- ・ 営業活動の自粛による広告の減少。
- ・ 営業活動の停止、取引先の経営悪化。
- ・ 国、県からの営業自粛要請を受け、休業措置の実施による収入減。
- ・ 訪問営業ができないため、顧客開拓が出来ない。

[取引先の営業停止等状況変化]

- ・ パンの出張販売を行っているが、販売先の勤務体制の変更により売上が減少。
- ・ 給食・外食関係の休止に伴う売り上げの減少。
- 工事物件の中止・延期。
- ・ 国内取引先の休業による売り上げ減少。
- ・ 取引先の倒産・廃業による売上減少。
- ・ 親事業所の営業ストップ及び公共工事の中断により受注が減っている。
- 大学の部活動の停止。
- 販売店の休業。

[移動が制限される・出来ない]

・ 海外から呼び寄せたい社員が来日できない。

問5. 新型コロナウイルスへの今後の影響について、どのような懸念をお持ちですか。

[事業縮小や停止]

- ・ 教育事業を行っており、手技の実地教育が必須のため開催ができない。
- ・ 取引先売り上げ減少による賃貸料収入減。
- ・ 秋口以降も現在の状況が続くようであれば事業継続に対する不安が出てくる。
- ・ 法人設立減少による売上減少。

[景気悪化]

- ・ コロナ関連倒産・廃業の増加。
- ・ 人々のマインドが下がっている。人の気持ちが動かないと景気は良くならない。
- ・ 自粛に伴い小売の低迷と、冬場に第二波が予想されている点。企業の業績悪化や失業による全国的な 景気の悪化。

[事業形態の変化]

- ・ コロナ第2波が来た時の事業形態の変更。
- 家庭での消費行動になれネットショップに実際の店が敗れる傾向が強まると思う。

[自社内で感染者が出た場合の対応]

・ 施設内での感染者がでた時の休業による経営困難。

[顧客の状況変化]

・ 融資や助成金等の申請サポート業務過多。クライアントの業況悪化による報酬支払猶予。

問6. どのような支援が必要ですか。該当するものを全て選択してください。

[政治のリーダーシップ]

政府の指導力、リーダーシップ力、スピード感のある対応。

[助成金・給付金の対象拡大、申請簡素化]

- ・ 助成金・持続化給付金のように 50%減というのはハードルが高すぎる。
- ・ 政府による休業並びに営業自粛の企業・商店への前年度の3か月分粗利額を補償。
- ・ 補助金・給付金関係の提出書類の簡略化。
- 介護職員への特別手当の支給。

[ビジネスマッチング支援]

・ 企業が持っている商材やノウハウなどをマッチングして新しく事業化するためのアドバイザー。

[収束後の需要喚起]

終息後の旅行喚起事業支援の実施。

[消費税凍結]

・ 冬までにワクチンが安定供給されない場合は世界同時恐慌の対策として 3 年程度消費税凍結くらい の対策を国に提言してほしい。(財政安定のためその後3年単位で5%、10%と戻す時限立法なども併 せて)

問10.現在の雇用状況は?

[人材確保の好機]

人員の確保のチャンス。

問11. 雇用調整助成金は申請されましたか?

[申請していない理由]

- 一人なので。
- ・ 休業をしていないので対象外。
- 申請を検討しているが今のところ条件を満たしていない。
- ・ 対象にならない。手続きが大変。

問13. 最大の困りごとは何ですか?今後どうしようと考えていますか?

A. 困りごと、現状

[先行き不安、今後の見通しが立たない]

- ・ 出口が見えないし、予測も難しい。売上が戻らなければ、経営を続けていくためには解雇なども考え なきゃならない。
- ・ これから先の現場がなくなる可能性がある。建設業なので、コロナによる消費減によって、更に、仕事単価の下落が心配。(仕事の取り合いによる)
- ・ アフターコロナの状況が不透明で不安。消費が回復するかどうか懸念がある。今更ながら、消費税は

上げない方が良かった。

- 6月以降もお取引先のメーカー様の行動も未定という事なのでどう動いていいのかも決まっていない点。
- ・ 緊急事態宣言が解除されても当面移動やイベントの自粛が続くと思われます。ネット販売は伸びているが、空港、駅、サービスエリア、観光地に人がもどってこないと、手土産業界の売上回復は難しい。 今回のコロナ騒動が終息しても WEB 会議の普及で出張が減ることも予想されています。今後のことを 日々考えているが、売上回復案が思いつかない。
- ・ 顧問先の金融支援・助成金申請等の業務の拡大が懸念される。対応できる人材の確保を優先事項として考えているが売上が変わらずとも入金遅延等で資金繰りが心配。

[なかなか対応ができない]

- ・ 補助金や融資の相談にならなかなか出向けない。
- ・ いろいろ支援策が出ているが、会計士さんや社労士さんに依頼するする費用がないので、申請書類の 作成負担が大きい。小規模のところが申請しやすいよう申請の簡素化をしてほしい。

[自社の状況変化、それへの対応]

- ・ 社員の不安感が充満している。受注が停滞しているためここ2ヶ月ほど残業するほど仕事量もないので月々の手取りが少なくなり生活苦になりつつあり、今後いつまでこの状況が続くのか心配、不安になっている。転職しようかと相談に来た若い社員もいたが社長も含め話し合いしなんとか納得してくれた。今後そのようなことが他の社員からも相談があるかもしれない。対策として今後の生産の見込み(メーカーからの情報)を正確に収集し発信していき安心感を与えていく。すでにメーカーも海外での受注案件が多数決まっているが海外情勢の流通面や人の移動制限などにより発注にまで至っていない、との情報もあり収束後、反動で一気に忙しくなる可能性もある。しかしまだ正確な時期や生産量も明確ではないため慎重に様子をうかがっている状況。その機会に向けて現場、在庫を整え迎え入れる体制をつくっている。メーカーに営業をかけすぐに生産できる体制を整えているとアピールしている。
- ・ 来月以降の売上の予測が立たない。顧客との結びつきを強める動きをしていく。具体的には訪問できる所は訪問回数を増やし、現状の困りごとや今後に向けた課題を共有する。訪問ができない所には、電話やメールを活用して情報収集、情報提供をおこなう。今回のコロナによる景気悪化は長引くと予想されるが、逆に取り組み方次第では他社との差別化になるかもしれない。
- ・ 生活に必要な燃料供給(ガソリンスタンド)ということで、営業継続の要請を受けており、営業時間 短縮など行っていない。しかし営業車やマイカーも自粛のため動いておらず、ガソリンなどの売上は 以前の3割ほどに落ち込んでいる。燃費の良い車が出てきていること、1円でも安いセルフのスタンドにお客さんが流れていること、地下タンクの耐用年数も近いことから廃業の時期を早めるかとも考えている。

B. 今後どうするか

[財務体質強化]

- ・ 国、県からの助成金だけでは経営は成り立たないので、その資金繰りが大変です。資金繰りは全て借り入れですから、その返済計画、運転資金計画書作成等を会社の方針として大至急急ぐ事が求められています。
- 現時点では影響は財務上の影響はないが、取引先の売上高減少のため次年度の経営を再確認すること

が必要となっている。長期の政策の検討も必要だと考えます。

・ 当面の資金調達は出来たが、先行き不透明で財務悪化が懸念される。対策として、新規事業構築と徹底したコスト削減を実行する。

[アフターコロナへの準備、指針書・ビジネスモデル見直し等]

- 来店数の減少に伴う新しいサービス方法。
- ・ 引き続きコロナの影響を受ける市場に対し、現在のビジネスモデルをどのように変化対応していくべきか。
- ・ フィールドセールスが出来ないためにインサイドセールスに徐々に移行しているが、結果がすぐには でない。
- ・ 建設業 案件の減少。今後、工場メンテなども営業をかける。飲食業 観光客がメインなので、旅行 客の減少が影響している。特にインバウンド。地元の人達へのPRを強化。
- ・ 人の動きが制限されると商品が動かない。(手土産・ギフト商品) 自宅消費商品の強化。
- ・ 国民全体的な消費マインドの落ち込みによる全体的な景気の悪化。自社で提供できるサービスの中で も、より生活に必要不可欠であろうサービスを強化。不要不急なサービスに関しては他社との差別化。
- ・ 学校の休校により、体育施設が使用不可になりスポーツをする機会がなくなり、スポーツ用品の需要がなくなっている。スポーツが出来る環境が戻った時、すぐ対応できるようにしっかりと準備をしておく。
- ・ オンラインで完結できる様に商材をリニューアルし、売上を回復させたい。
- ・ with コロナ・after コロナに向けて整備に必要な資金調達非対面型ビジネスでの販路拡大
- ・ 新規事業のための積み立てが目減りしている状況です。事業内容の見直しが必要。そのために経営指 針書を見直します。
- 今後コロナと共存出来るよう商品の売り方や商品開発をしています。

[その他の対応策]

- ・ 先行きが見えなさ過ぎる。長期化しそうなので追加融資を考えているが、ピンチはチャンスな気もするので積極的にアクションや雇用を進めてみる。
- ・ ワクチンがないこと。正しい防疫知識を持って実行しようと思う。消費の低迷。ホームページや、IT による広告宣伝の強化など。
- ・ 研修会等がなくなったことで情報交換の場が少なくなってきたように感じる。Zoom 等を活用した web の研修会にも今後参加していこうと考えている。

C. その他意見等

- ・ 自称専門家という輩がメディアに露出して不必要、あるいは明らかに誤りである情報を垂れ流し、それに乗じてド素人のいい加減なコメンテーターが危機感を煽るのは厳に慎んでほしい。最近はテレビを見ないことにしている。
- ・ SNSや県外Noへの嫌がらせなどいわゆる自粛警察の横行で必要以上の自粛ムードが長期間続く 可能性。景気はムードが大きく作用するので「正しく恐れる」という風潮が広がってほしいです。
- 今のところそれ程切羽詰まっている状況ではないものの、世の中の必要以上の自粛マインドが今後も 続くようであれば、当社のみならず全業種で困難な状態が出てくると思う。全国一律ではなく、地域 ごとに状況を科学的に捉え、動かすものは動かすという対応が必要。その時に向けて、粛々と準備を 進めていこうと思う。

- ・ 元々小規模事業者のため、コロナによる悪影響が今の所実感出来ません。困りごとと言うよりは不安 になりますが、今後関連業界で売上が落ち込んだり、また公共事業が縮小の方向へ向かうのであれば 当方にも何らかの対策が必要になると思われます。ただ、現時点において全く差し迫ったものではあ りません。
- ・ 国が補助金、保証等の使い過ぎで公共工事の減少、企業さんの設備投資の見合わせが起きそうで仕事 量の減少につながっていきそう。