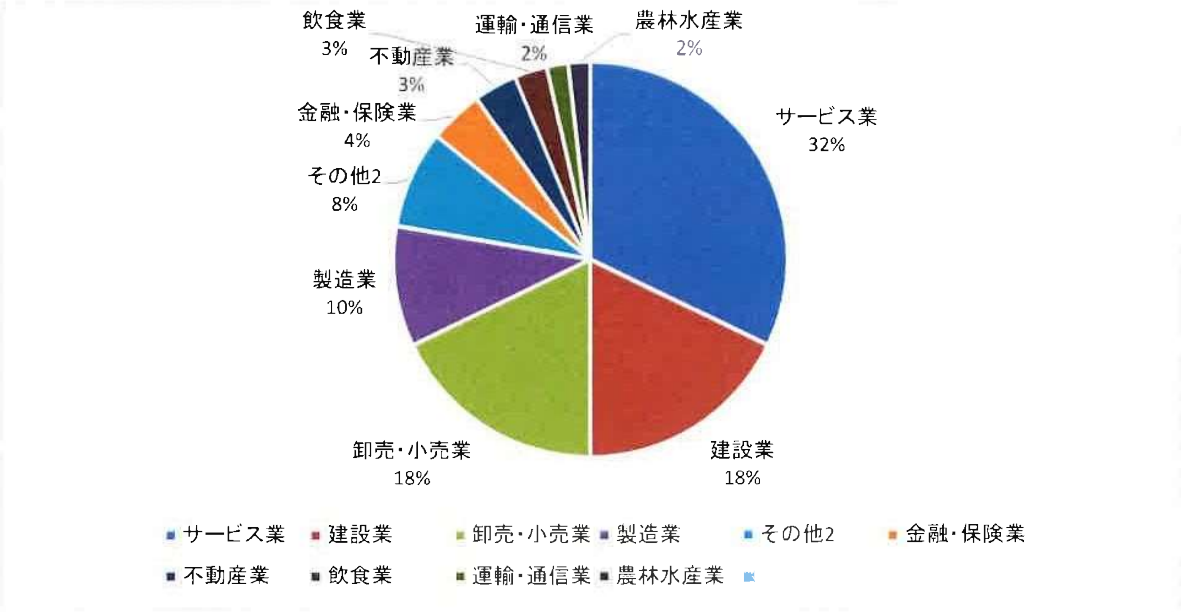
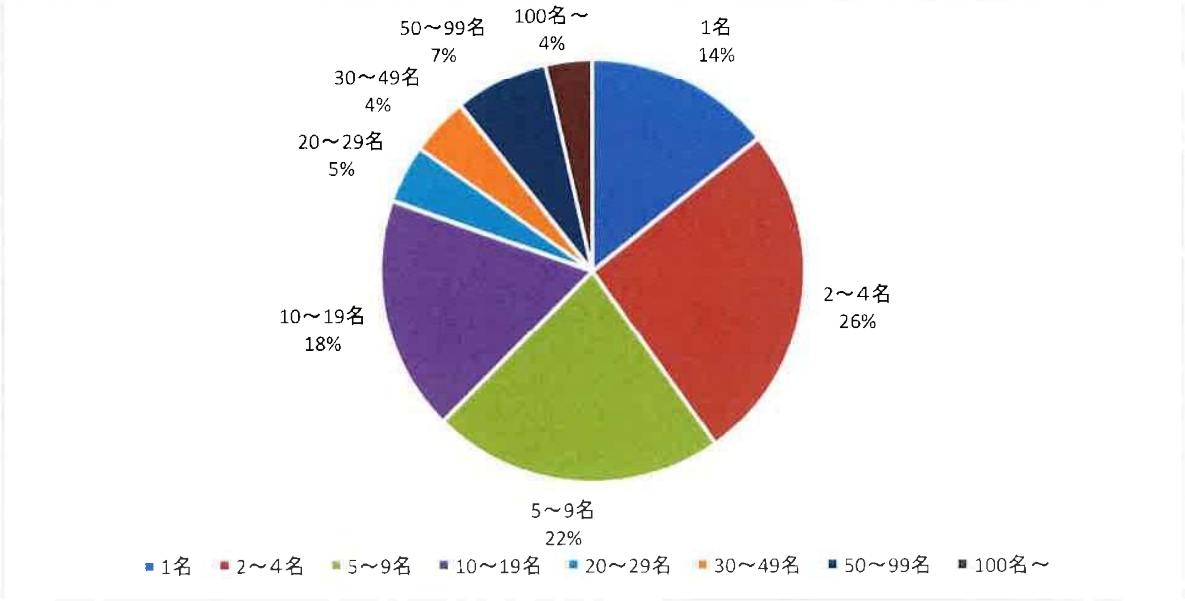
香川同友会　＜第5回＞新型コロナウイルスの影響に関する緊急アンケート調査結果

1.調査期間　2020年10月12日～10月22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　1556名（10月12日現在）
4.回答数(%)　112名(7.2 %)
5.問3～問6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）
第3回調査期間（2020年5月19日～5月28日）
第4回調査期間（2020年7月3日～7月10日）

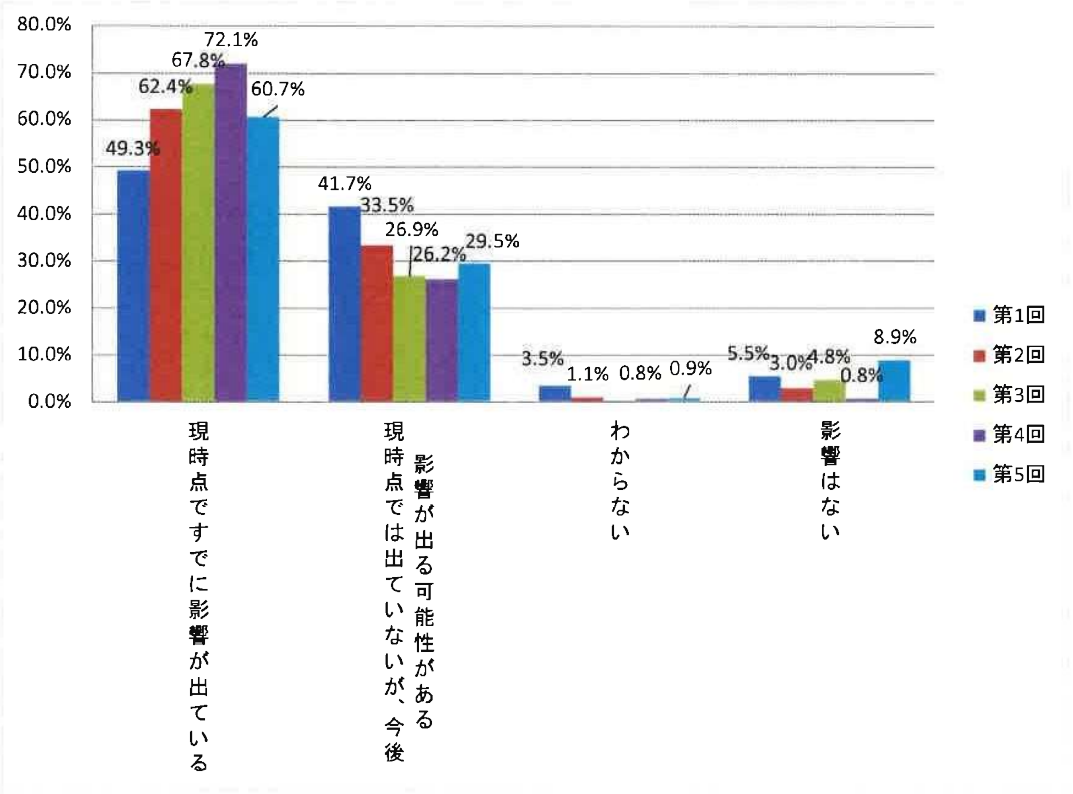
問1. 主な業種をお答えください。



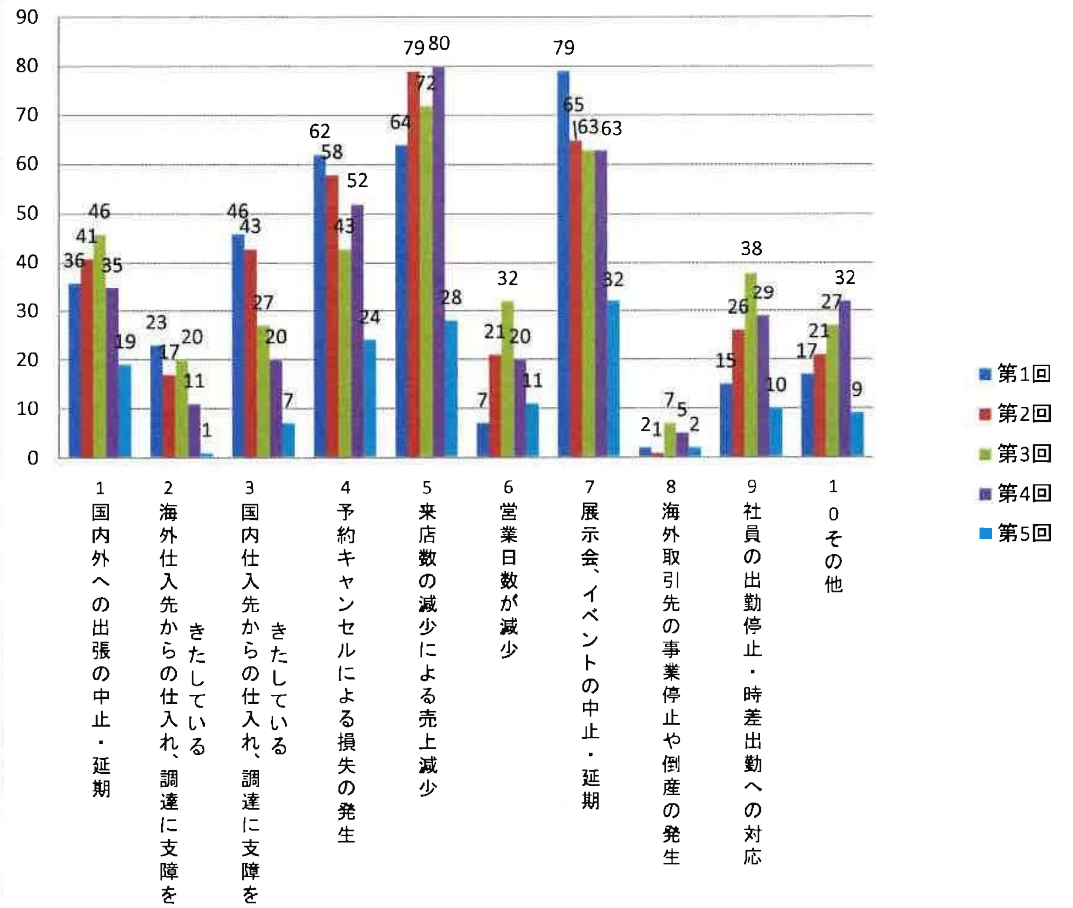
問2. 従業員数（パート・アルバイト含む）についてお答えください。



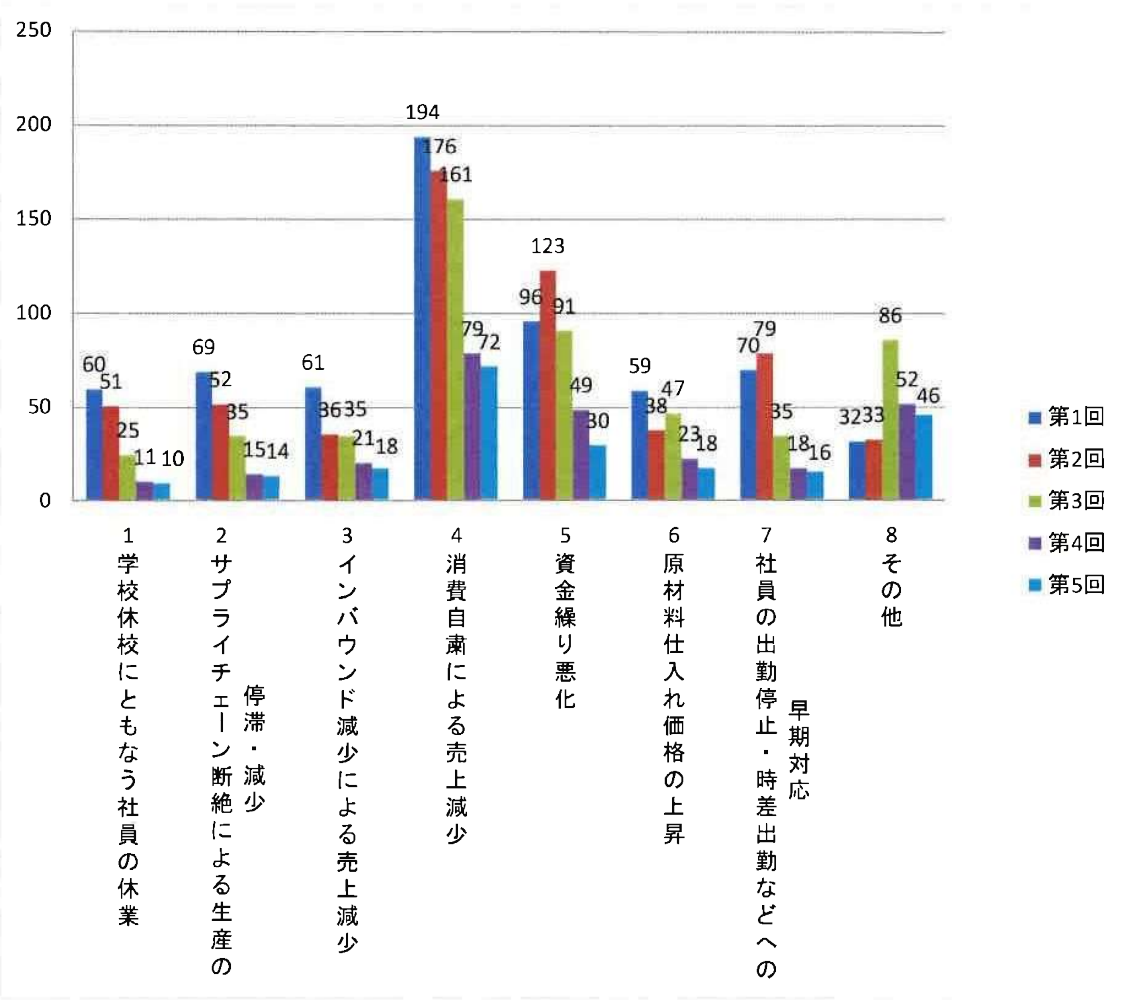
問3. 新型コロナウイルスの感染拡大は、貴社の経営や業界に影響はありますか。



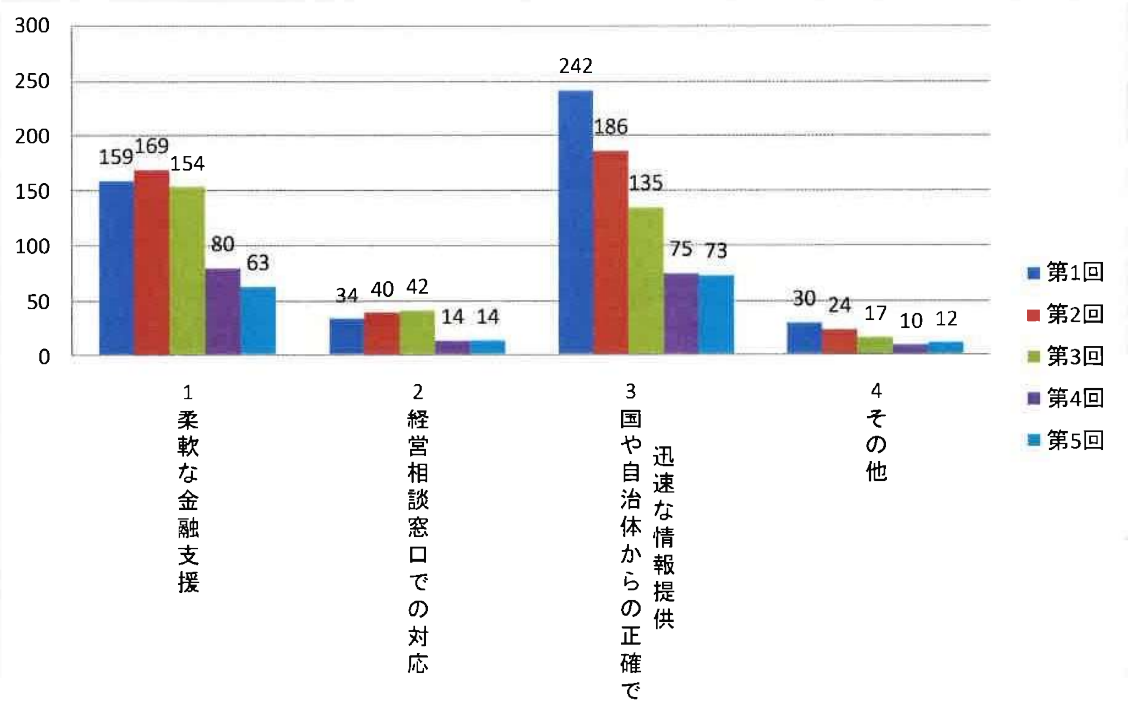
問4. 問3で「1」と回答した方に伺います。具体的にどのような影響が出ていますか。（複数回答）



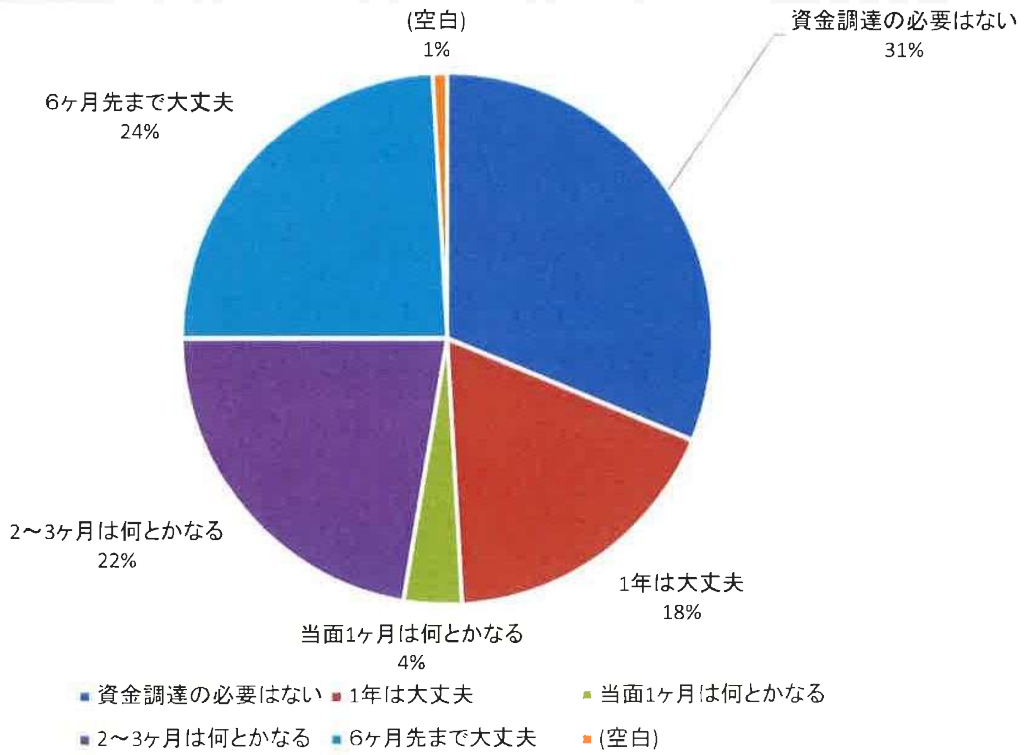
問5. 新型コロナウイルスへの今後の影響について、どのような懸念をお持ちですか。（複数回答）



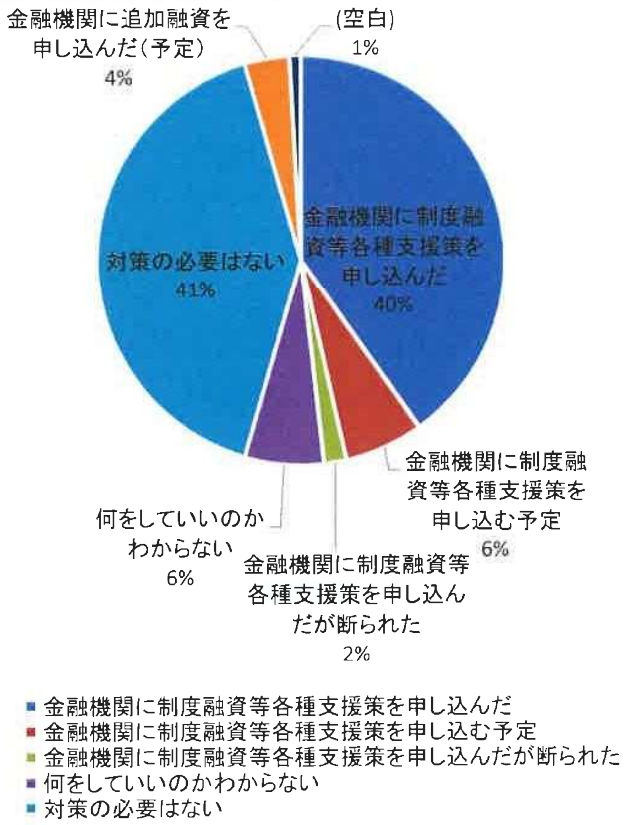
問6. どのような支援が必要ですか。該当するものを全て選択してください。（複数選択）



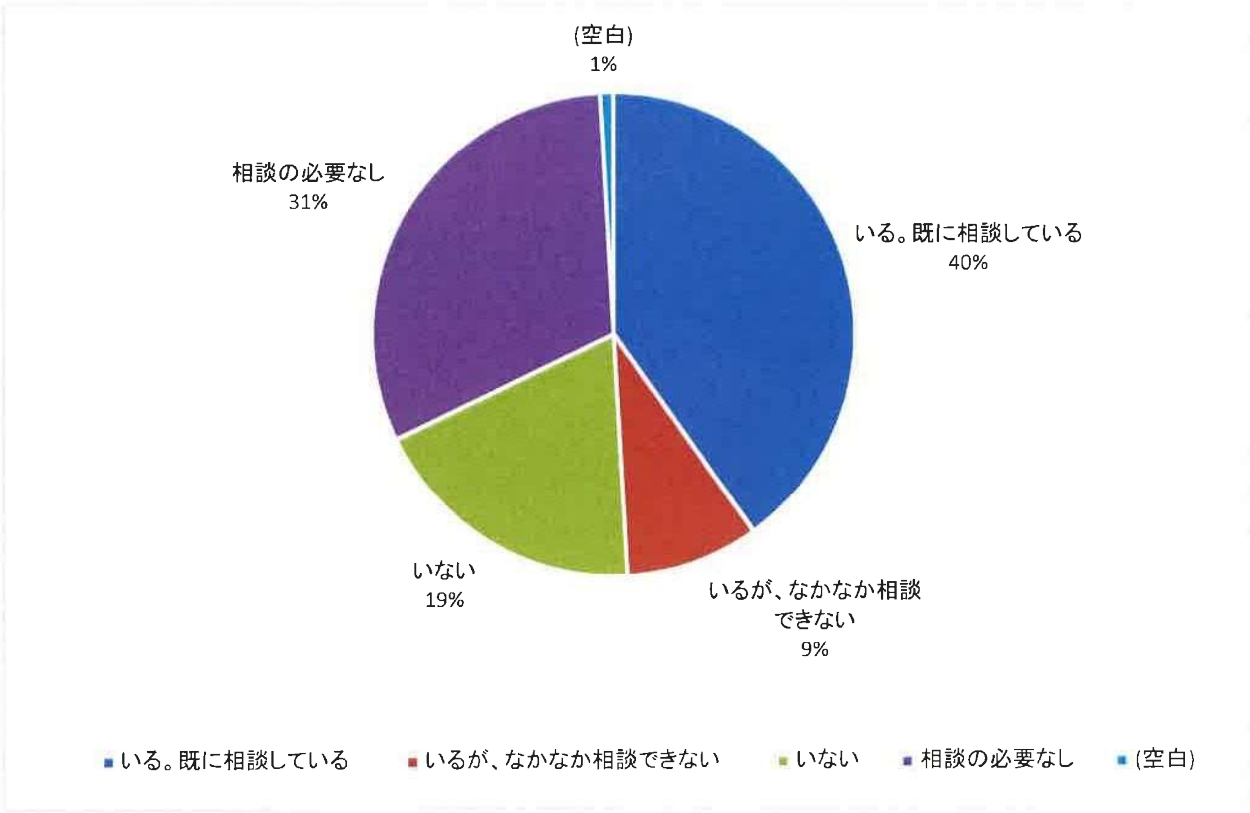
問7. 資金調達の状況は？



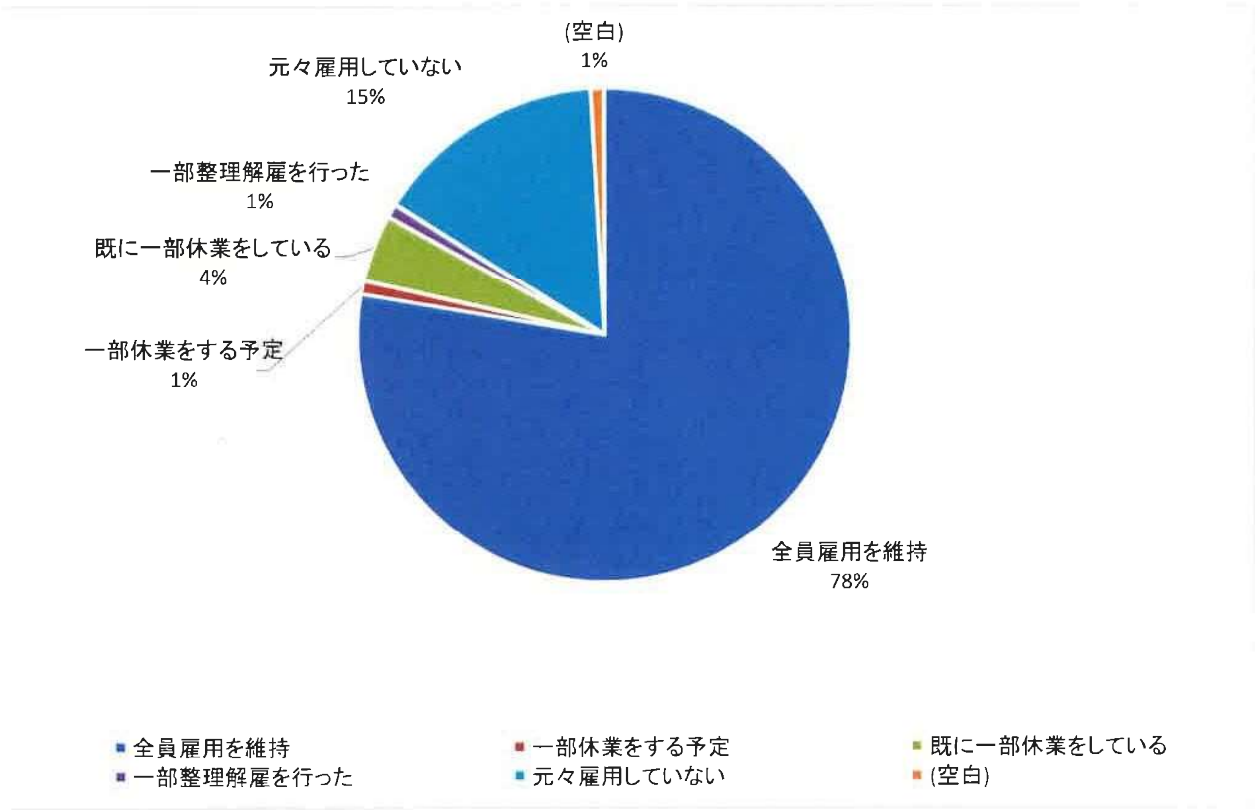
問8. 具体的対策を打てていますか？



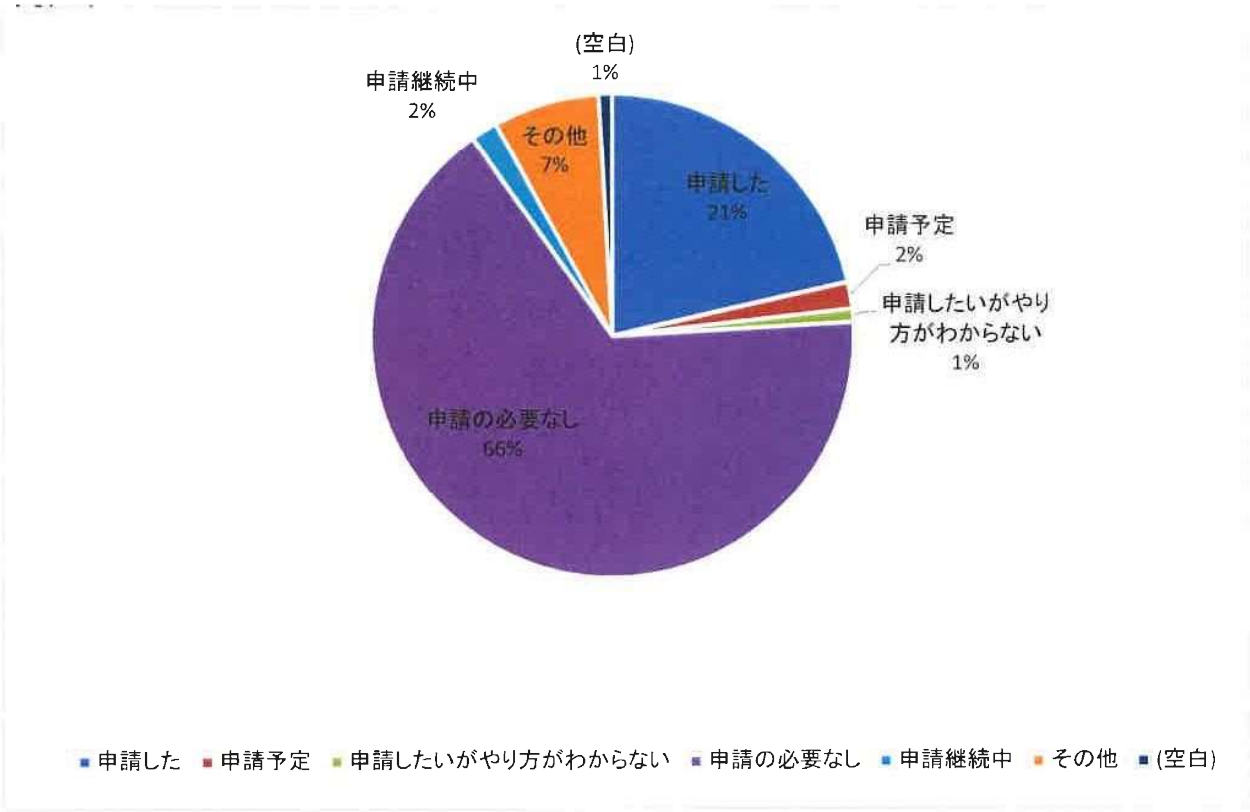
問9. 頼れる専門家がいますか？相談していますか？



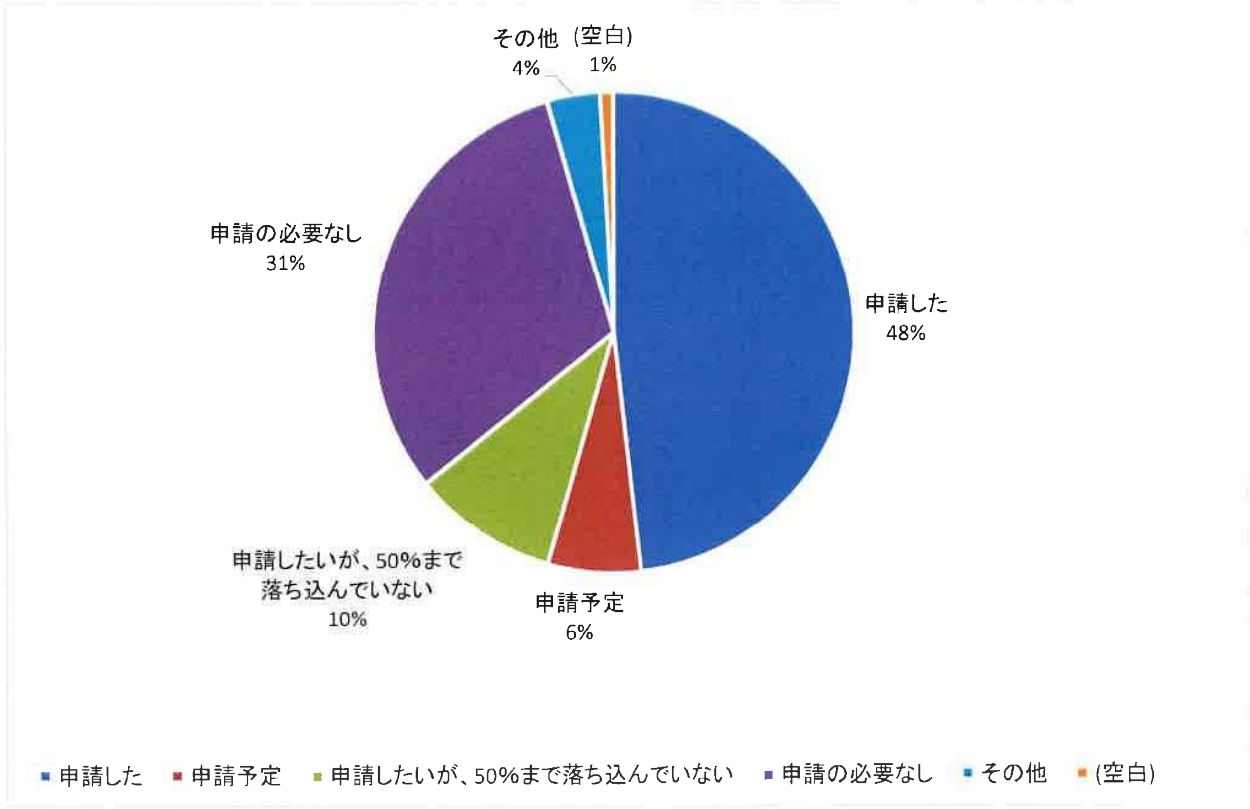
問10. 現在の雇用状況は？



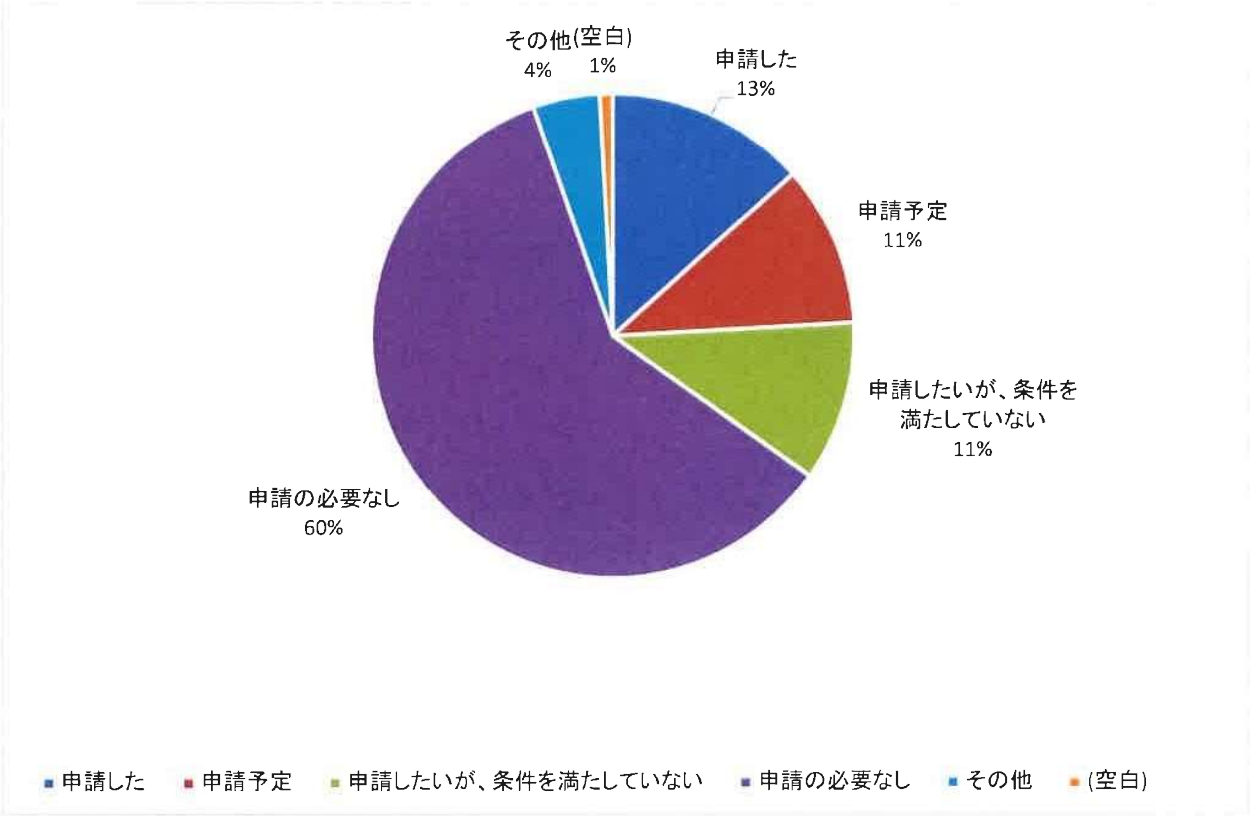
問11. 雇用調整助成金は申請されましたか？



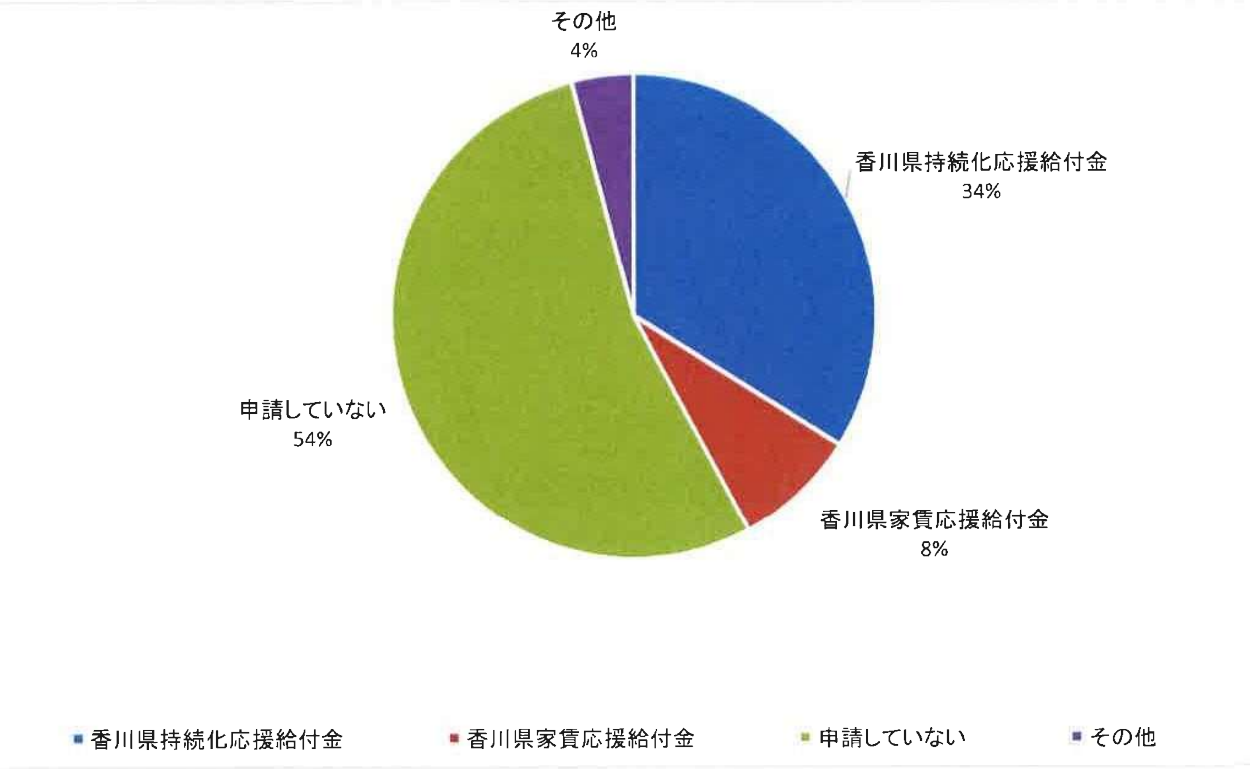
問12. 持続化給付金は申請されましたか？



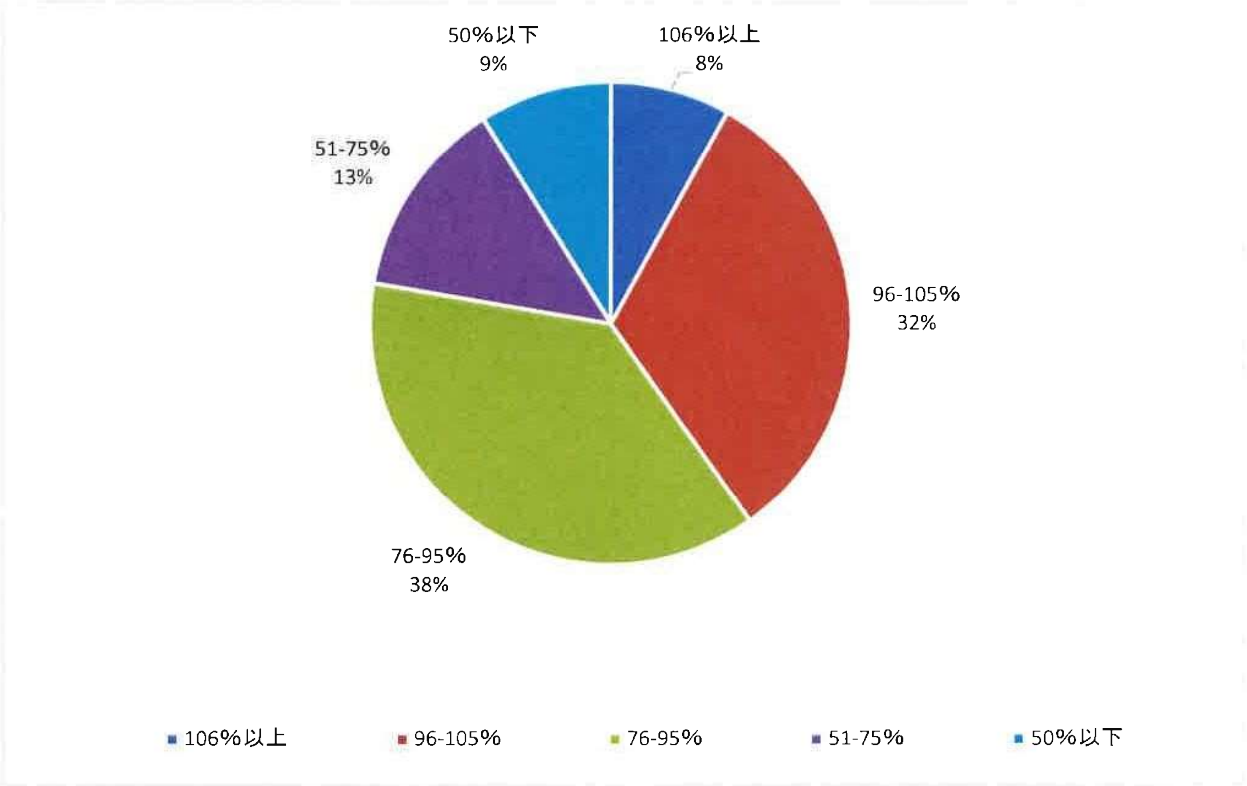
問13. 家賃給付金は申請されましたか？



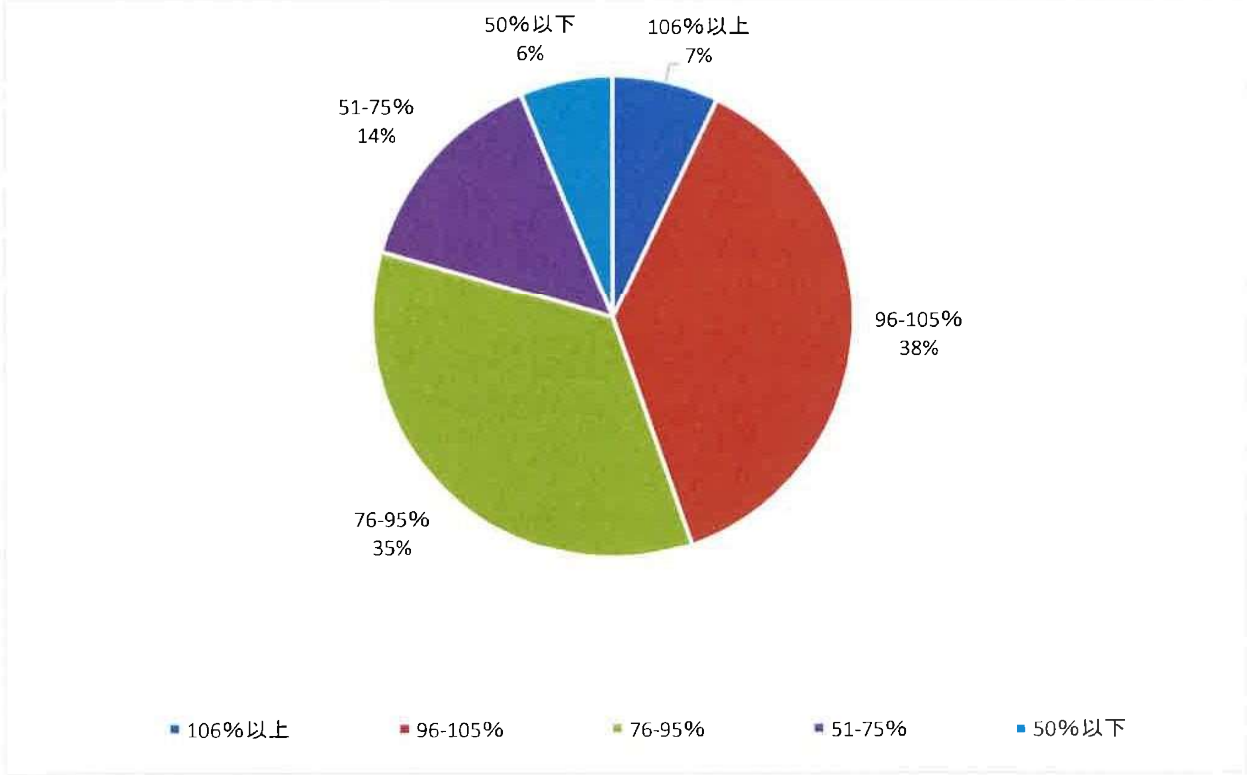
問14. 香川県の支援制度を申請されましたか？（複数回答）



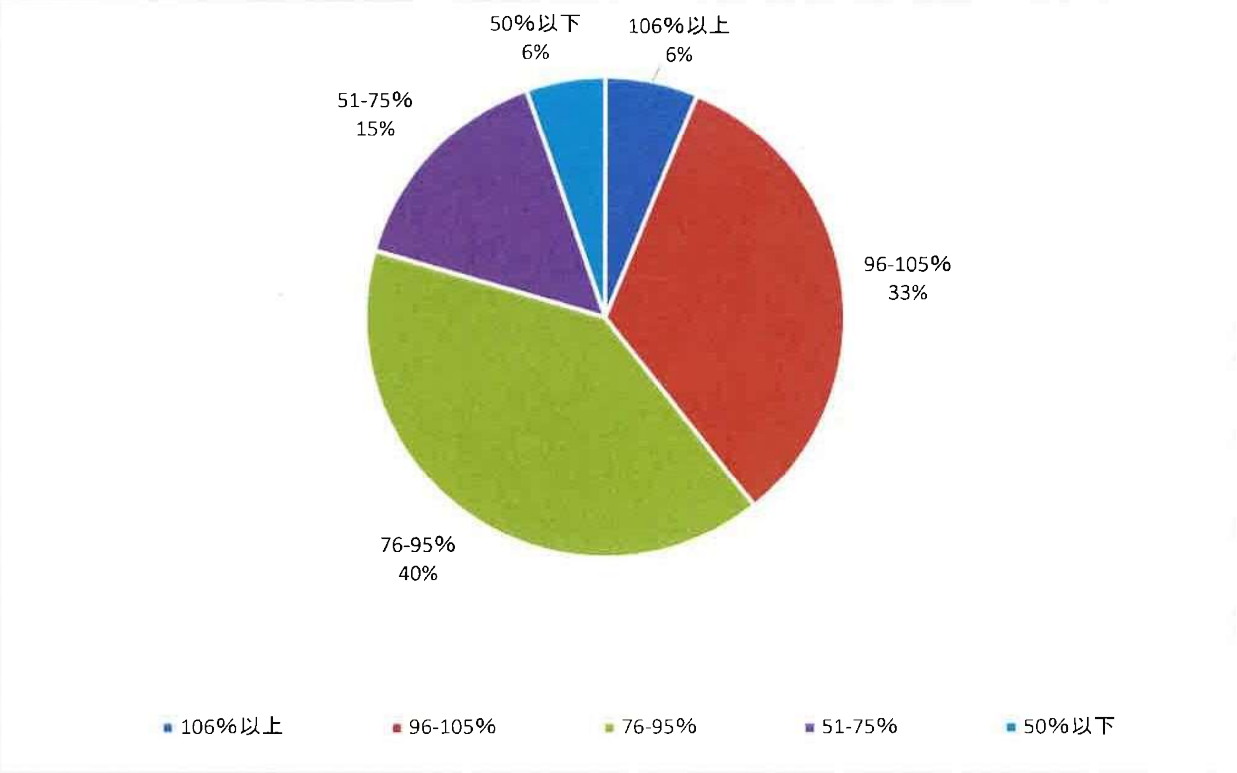
問16. 2020年7月～9月にかけて新型コロナの影響で前年に比べて売上がどう変化していますか？



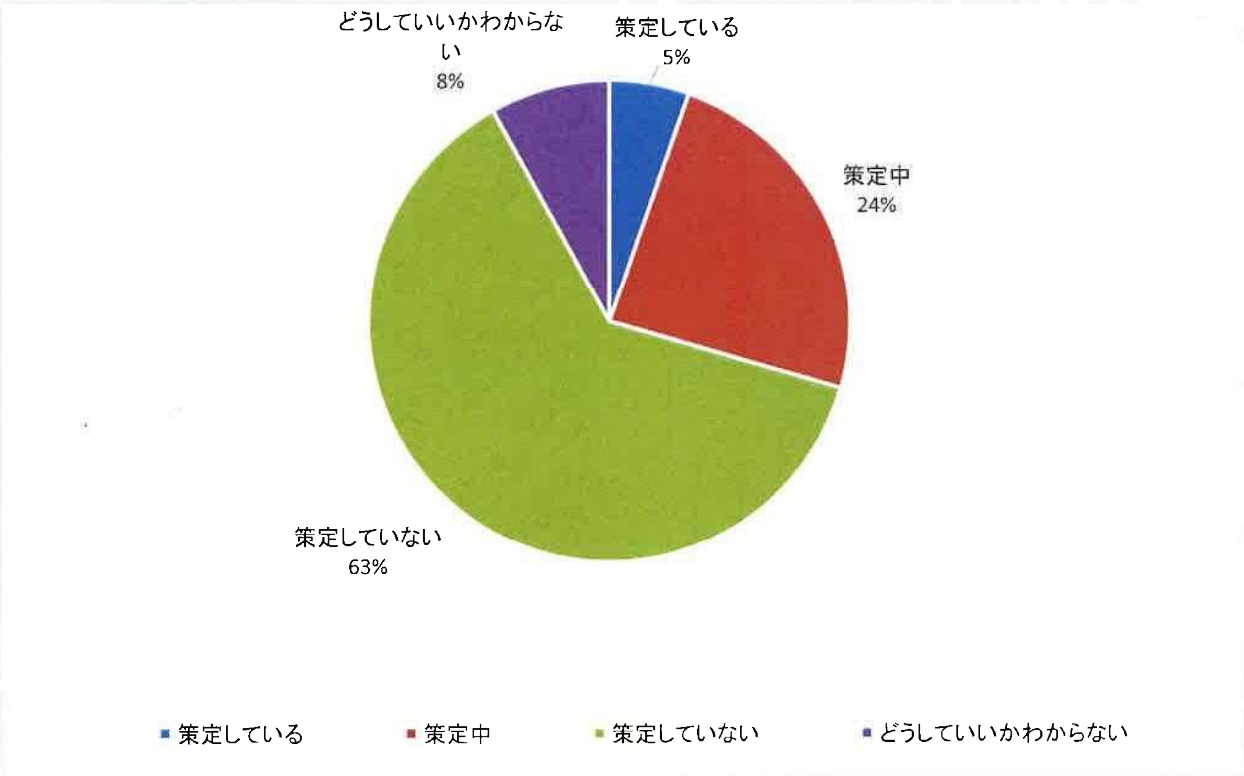
問17. 2020年10月～12月にかけて新型コロナの影響で前年に比べて売上がどう変化すると思いますか？
（予想・見通し）



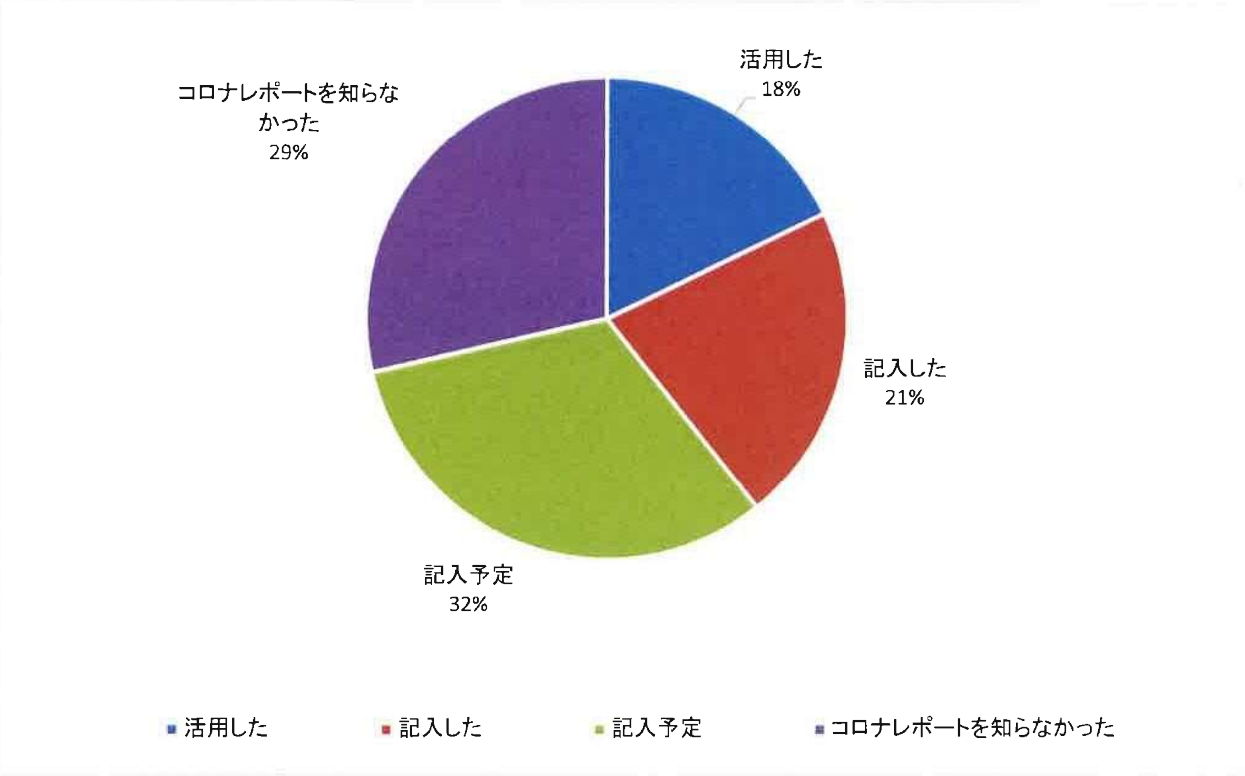
問18. 2021年1月～3月にかけて新型コロナの影響で前年に比べて売上がどう変化すると思いますか？
（予想・見通し）



問19. 秋から冬にかけて感染力を高めるといわれている第二波に向けた、事業継続計画（BCP）について
事業継続対策を策定していますか？



問21.「自社経営とコロナ」レポートを活用しましたか？
https://www.kagawa-doyukai.com/saigai/report.php



記述回答／問 15・問 20・問 22 記述回答

問 15　これまでの行政の対応で良かったことは何ですか、また、こうして欲しかったとの改善点があればお答えください。

「良かったこと」

＊融資制度（７件）

・柔軟な金融支援がなされたことは中小企業にとって良かったと考える

＊助成金・給付金・補助金（３５件）

・助成金や、給付金・補助金はとてもたすかりました。

＊その他

・緊急事態宣言の発令が早かったこと、休業補償や持続化給付金上乗せといった事業者が営業するかどうか判断しやすい環境をつくってくれている。

・政府から自治体への素早い対策費原資の分配が為されたこと。自治体に於いても早く企業へ渡すために働き方改革を二の次に業務に励まれていることを知り前向きな気持ちになれました。

・状況に応じて感染対策のレベルを示してもらえたことや、「コロナハラスメント」のアピールをされたことは重要。介護事業所の感染対策の措置を順次に示してもらえていることも大切な施策である。

・迅速な感染者情報の提供は評価できる。

・香川県　NO コロナハラスメント

・県の対応が割に早かったこと。自治体独自の支援策があったこと。

・いろいろ取り組んでくれてはいる

・香川同友会で実施したコロナアンケートに基づく要望に対して応えてくれている。

・イベント企画等色々ご支援を頂き有難うございます。

・スピード感は遅いがコロナ対策のガイドラインがあったのは助かった

・GoTo キャンペーン

・思い切った対応をとっていただいていると思っています。

「要望・改善点」

・今回の新型コロナの特徴として当初未知のウイルスであったことから情報が錯綜し、デマもかなり流れたため、人それぞれで感じ方にかなりの差がある。行政としてどの程度のレベルの驚異と認識しているのかをはっきりと宣言してほしい。現状では、生命と経済のどちらも優先している状況で、何か起きたときのリスクは全て事業者や個人が負うということでは、どうしても自粛、自粛というマインドになり、先が見えない。

・持続化応援給付金・雇用調整助成金の給付。地域の社会環境を把握して必要な施策を早急に対応を進めてほしい。

・特にはありませんが…GoTo キャンペーンなどよりは、消費税等の引下げや還付等の方が良かったのでは？

・いろいろな助成金に関しての情報が早くわかると助かる。自分で調べたり、遅れて情報を知ることが多い。

・情報の錯綜

・取り組みの期間が短いこと。

・複数店舗経営の場合の施策がほしい

・感染者およびその家族等への風評被害の防止、人権擁護の啓蒙活動により一層取り組んでもらいたい。
・柔軟な助成金の支援が欲しい
・香川県前向きに頑張る事業者を応援する総合補助金、高松市の PayPay とのキャンペーン。どちらも来年度も実施してほしい。
・香川県の「香川県テレワーク導入促進助成金」の申請期限が 11 月に迫っているが、国の「働き方改革推進支援助成金」の支給決定が遅くなりそうで「香川県テレワーク導入促進助成金」がもらえない可能性が大きい。申請期限の延長を要望します。
・不要不急の外出を控えるよう要請したとき警察が街中を見回りしていた、過度に不安をあおる事はやめてほしい
・給付金の書類が煩雑で時間がかなりかかっている。特に家賃支援給付金が。
・休業要請協力金は営業時間や業種などちょっとした部分で、協力したのに支給されていない事業者がいるためもっとわかりやすくしてほしい。高齢の方には申請方法がわからずあきらめてしまっているケースが多いので、サポート窓口をたくさんつくったほうがいい。
・個人起業主で、登録している住所と営業住所が市をまたいでいたので、補助金等で条件が合わない事があったので、納税している市では補助対象にして欲しい。
・マスクよりワクチン及び PCR 検査
・気兼ねなく人と会える日が一日も早く来ることを切望しています。
・持続化給付金の金額が少ない、最低倍の金額は必要
・手続きをもっと簡素化したほうがいい。
・香川県前向きに頑張る事業者を応援する総合補助金の採用基準を公開して欲しかった。
・大きな影響がない職種の補助制度
・県独自の総合補助金制度
・GoTo イートは格安飲食店の助けにはならないのでしなくて良かった。
・正確な情報
・今後、消費が戻ることができるのか心配です。使わない癖が消費者についているから。
・高松市の資金援助関係が他市町に比べ種類、金額共に少ない感じがしたので、高松市の新たな支援策がほしいです。
・新型コロナウイルスを第二類ではなくて、現在の状況にあわせた分類に変えて欲しい
・首相自らの「国民を勇気づけるメッセージ」をどんどん発信してほしい。
・コロナ対策全般においては税金の使い方を含め、経済との両立には至っていないと思われる。
・家賃給付金の申請手続きがややこしかった。士業の方なら大丈夫だろうが、飲食業はなかなか慣れないことをして、難しかった。
・特に当方はないが、継続支援が必要と思われる。
・国・県・市からの補助金や給付金等の支給基準を上げて支援の幅を広げてほしい。

問 20　今、一番困っていることは何ですか？
＊売上減・需要減・集客減（１１件）
＊先行き不安（１０件）
・新型コロナの終息が見えてこない事

・9 月の連休以降少し人が動くようになったが、終息していないので先が見えないこと。
・将来的な売上への影響が懸念される。会社はつぶれることはないと思われるが、今回で出来た借入金を返していくのに非常に時間がかかると予想される。
・コロナ収束のタイミングと今後の景気動向
・感染者数が増える・減少することによってどのような情勢になるか明確な基準がないこと
・先行きが見通せないこと。
・販売意欲の低下
・従業員の高齢化と家電品の新規買い替え見込みの減少
・景気低迷
・本年８月に事業を開始したため、上記 16-18 については昨対比の算出ができていません。目下で困っていることはありませんが、コロナの状況次第では、顧客からの依頼が少なくなり、損益分岐の売上を下回ることが懸念事項としてあります。

＊自粛ムード（９件）
・コロナ感染防止のため出張をしにくくなったこと。
・イベント主催者が責任が取れないという理由での、イベント自粛。
・集会の中止、縮小
・コロナ感染予防のため各種行動が自粛していること
・この先ずっと自粛となればいずれ財務困難になる
・スポーツイベントの縮小・中止によって商売に影響が出ている。
・大きな顧客への訪問を憚られる状況にあること。
・顧客への訪問がしづらい。神経質なお客様は営業の訪問を嫌う。
・訪問営業の自粛

＊人材不足（５件）

＊資金繰り（３件）
・資金繰り。今後の見通しが全く読めないところ。
・コロナ対策の経費の増加

＊その他
・危機管理の徹底
・新しいビジネスモデルの構築
・補助金等のタイミング
・コロナ対策の名のもと我々の税金が政治家判断で使われる事。
・コロナ渦で業務変換が出来ていないこと。
・宿泊業の場合、基本的なスタッフ配置数が繁閑関係なく固定されてしまうので、来客数が少ないと営業が大きくなってしまう。
・テレビに出演して誤った情報を垂れ流す自称「感染症専門家」と節操なくそのような人物を起用するマスメディアの一般大衆に与える悪影響。PCR 検査の特性を理解せずむやみに検査数を増やそうとする勢力。
・社内クラスターが出た場合
・コロナ対応による業務分担の見直しで業務量に偏りが出ていること
・新規事業による障がい者雇用拡大

・正しく恐れる事なら問題無いが、メディア等が必要以上に怖さを煽る事。
・忙しい
・コロナで移動が限定されること。コロナに感染したら、村八分にされること
・社員の危機意識の不足
・何をしていいのかわからず
・経営理念と将来ビジョンができてない。
・密になること（店内がせまいため）

問 22　具体的に取り組んだ（取り組もうとしている）環境変化に対する自社の方策（変革）は何ですか？
＊事業・業務の見直し
・次世代エネルギー事業への取り組みを考えている。例えば水素エネルギー対応事業、洗剤を使わない安心・安全な環境づくりなどを模索している。
・新事業の立ち上げ準備している
・「団扇屋」として継続してきた「社会的基盤、業界・自社」の継続可能性を論議し、消費・流通からの需要に対して、供給を生産側から問い直すべく、社内と「業界」で論議し共有認識をはかる～改めて「商流代理店からの案件対応」型からの転換～「価格決定権」を有する「企業づくり」に取り組む
・新しいニーズに対するビジネスモデルの構築
・リモート化を進めていかないといけないことです。
・1 創業時の精神二立ち帰る、2 新規販売よりアフターメンテナンスに力を注ぐ、3 展示会は取りやめキャンペーン式とする。
・商売は人と人との関わりが基本であるという考えなので、コロナ禍が終息すると、逆に、密な関係性が重要になると思っているので、自社の将来ビジョン（１０年）を早める必要がある
・①同業他社とのアライアンス　②販売権の取得　③HP 見直し　④新規事業の構築
・コロナ禍でもニーズのあるビジネスモデルの構築
・取引先との関係強化、事業の見直し
・新しい商材に取り組んだり、顧客の声を真摯に受け止め業務改善提案を実施した。その結果、最近になり成果が出だした。
・リモートによる業務
・手土産需要の回復にはまだ時間がかかりそうなので、小売り強化策を講じているが時間がかかっている。
・方向転換の速度 UP
・コロナ化で自社の強みになりそうな分野での売り上げを伸ばすためにサービスのあり方、提供の方法を改善した
・赤字店舗の閉鎖
・事業計画の見直し
・雇用を考える
・コロナで困っている顧客への親切な対応
・強みをコロナ禍での活かし方考える
・新しい事業展開
・顧客と話し合い、申請できるものは申請し、現在の業態の中で打てる手は打ってきたつもり。それで

もダメなら抜本的な業態転換ということなのだろうが、この時期にそのリスクを取るくらいなら廃業した方が良いと思っている。自分にも老後の生活というものがある。

・従業員（技術者）の確保

＊営業

・対面式から非対面式への移行のため、ネット販売強化につとめています。

・自社の強みを振り返り、web とローカルエリア戦略の見直しを行った。

・ソーシャルディスタンスを確保したセミナー開催、また、リモートによるセミナー開催

・コロナ対策を万全に施した集客イベントの開催

・非対面型のオンラインで物件紹介

・不動産賃貸主として、一部賃料を値下げした。コロナ禍でテレワーク、TV 会議の需要が高まりどの会社も事業形態の変更を余儀なくされている。お客様のこうした改革の支援をすることで自社の存在価値が高まる。

・営業方針を変えて今までの施主とコンタクトを取っていく

・取り組んだこととしては営業エリアの拡大や積極的な営業による仕事の受注をしてきた。

・コロナ禍でも需要が高い（順調な）顧客の新規開拓

・新しい生活スタイルに則した営業展開の構築。宿泊スタイルの多様化に対応。

・新事務所開設による競争力の強化

・ネットを駆使した販路拡大。コミュニケーション戦略。

・時代にあう今必要な事業を伸ばすよう取り組んでいます。

・新規客の集客だけでなく既存の顧客との関係強化。

・飲食店であるので、テイクアウト～対応→新たな販路開拓（生ギョーザを別ルートで売る計画中）、

・ニューノーマル環境下での営業方法を模索しながら準備しています。

・お客様と密に連絡を取り、生活様式がどの様に変化しているのか？を、リサーチし今まで以上にお客様のお困り事から策を練る。よりお客様の御用聞き状態が増すと思うので細やかな対応する事。

・影響の少ない業種への営業強化

・営業の強化

・ＳＮＳの活用やＨＰの作成（作成依頼中）・販売範囲の拡大を検討中。

＊新商品

・コロナ関連商品の開発をしたい。（商品開発）

・新たな商品の販売

＊教育

・お客様へのコンサルタント能力を強化するため、東京のコンサルタントに教育指導をお願いした。

・従業員のマルチタスクに取り組んでいる

・営業力、技術力の向上

・社内の意識改革

・社員・顧客の感染予防対策の徹底と顧客（高齢者）に対する必要な情報提供（高齢者の場合は過度な感染対策思考により廃用症候群を発症させるリスクがあること等）の実施、職員間での情報共有や勉強会を実施することで顧客に必要なサービスを提供し続けられる体制づくりを実施している。

・暗いニュースが多い中、少しでも社員のモチベーション向上のため、朝礼で楽しい話題 1 分間スピーチを始めた（笑）。

＊財務

・経費削減

・経費の見直しと削減、年間経費の予算化による財政状況の把握。

・内部留保を増やす

・節約する

・経費の見直し、粗利率アップの取り組み等

＊働き方

・テレワークを実施した。今後もいざという時にテレワークの実施が可能である。

・在宅勤務と通常勤務の融合

・一部テレワーク導入

＊感染防止

・隔壁板など人的距離をとれる設備導入

・検温やアルコール消毒の徹底

・消毒・マスクの着用などコロナ対策

・ガイドラインの作成

・業界ガイドラインに準じた対策を講じた

・マスク着用と手洗いの徹底、およびプライベートでも 3 密を避ける行動

・対面接客時の飛沫拡散防止対策の実施・手指の消毒の実施・接触箇所の消毒・従業員の健康管理

・感染予防対策、クラスター防止対策

・マスク着用での授業、手洗い、消毒の徹底

・マスクの確保

・感染しないように、衛生、消毒、それに対応することに努めました

・衛生管理の徹底　極力、人と接触を避ける

・感染拡大予防対策の徹底

・感染・拡散防止

・消毒等衛生意識の向上、行動の徹底。

・不要不急の外出の自粛。換気、アルコール消毒の実施。

・アクリルパネル設置

＊事業継続計画（ＢＣＰ）

・今後、全社的に今期中に BCP に取り組む様に計画している。

・感染しない、させないが原則。業界や関係先に感染対策の情報発信をする会社として役割を発揮することを方針にしている。感染しても普通の病気として考え普通に休暇をとってもらう対処をする。

・事業継続対策を策定

・環境変化に対応する自社の BCP を作成したい

・経営理念の制定と事業継続力強化計画への取り組み

・社員との有事の対応や危機管理

・コロナ対策も含む BCP 作成

・感染症を含めたリスク管理としての BCP の策定

・有事への備えとして事業継続計画策定へ向けた検討。

＊その他

・普通にやってます。今回はコロナじゃなくて消費税 10%が大きいと思います。私の会社や知り合いの会社は消費税 10%の対策をしてましたので、コロナでもあまり売り上げは影響ありません。今悪いところはたぶん市場から排除されるでしょうね、
・今の処は特にありません！このような状況は生涯初なので…お恥ずかしい話ですが未だに呆然としています！
・変革はなし。再度経営理念の徹底と実践
・県内外の大きな病院に通院、付き添いに行った社員はその日を含め 4 日間の出社停止。北海道出張から帰った社員も同様。北海道出張は松山空港⇔千歳空港直行便を用い、東京を経由しない。
・あえて対策は取りません。
・環境の変化が判らないので、どうしようもない
・検討中
・わからない。
・具体策まで見えていない。
・まだ具体策を打ち出せていない
・本年８月に事業を開始したため、変革等は未実施です。