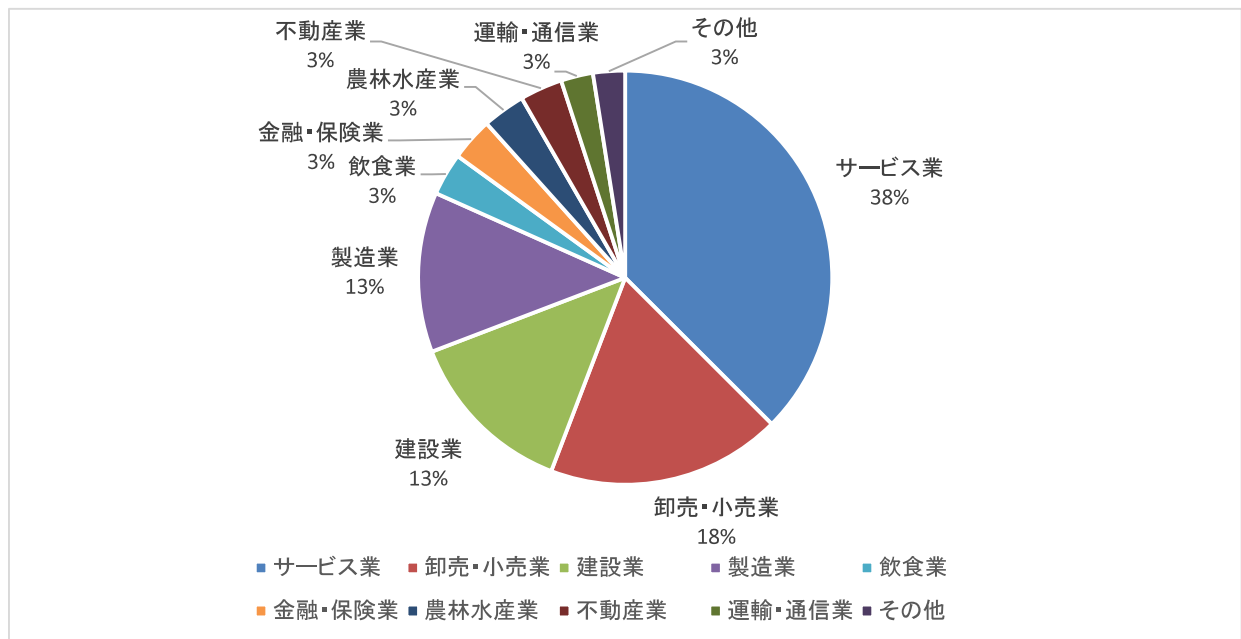


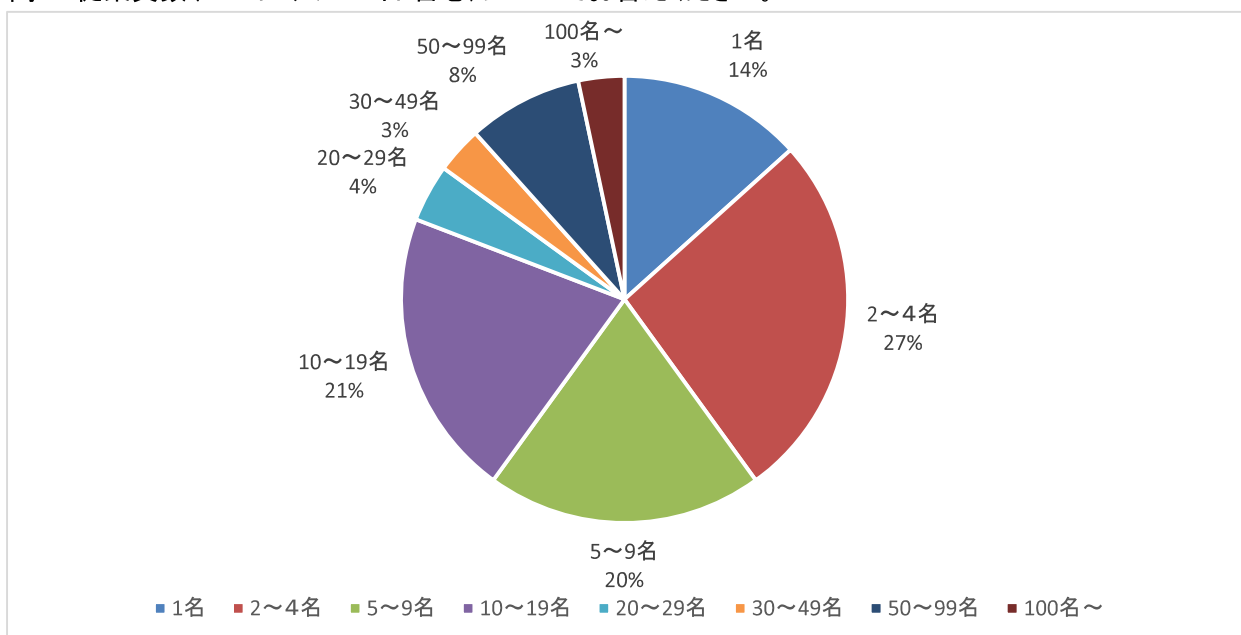
香川同友会 <第6回>新型コロナウイルスの影響に関する緊急アンケート調査結果

- 1.調査期間 2021年1月8日～1月20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 1561名(1月14日現在)
- 4.回答数(%) 120名(7.7 %)
- 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)
 - 第5回調査期間(2020年10月12日～10月22日)

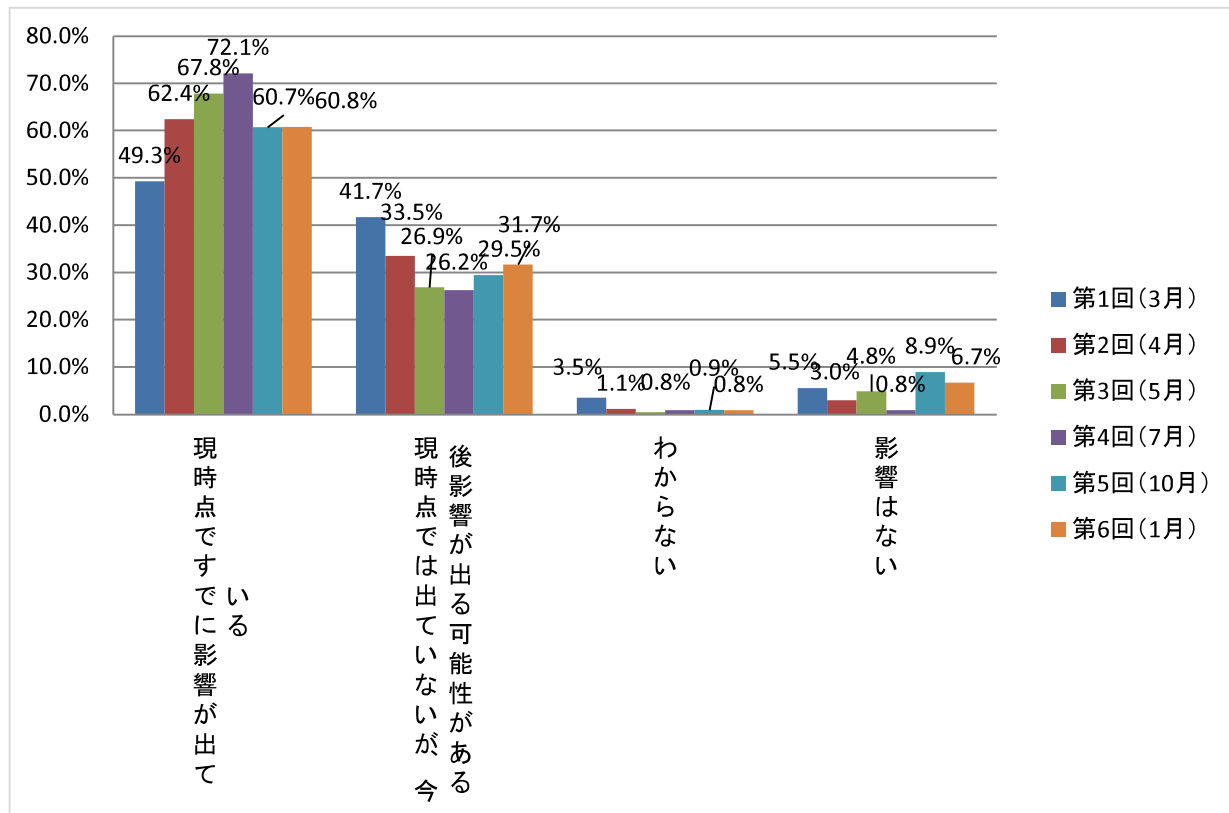
問1. 主な業種をお答えください。



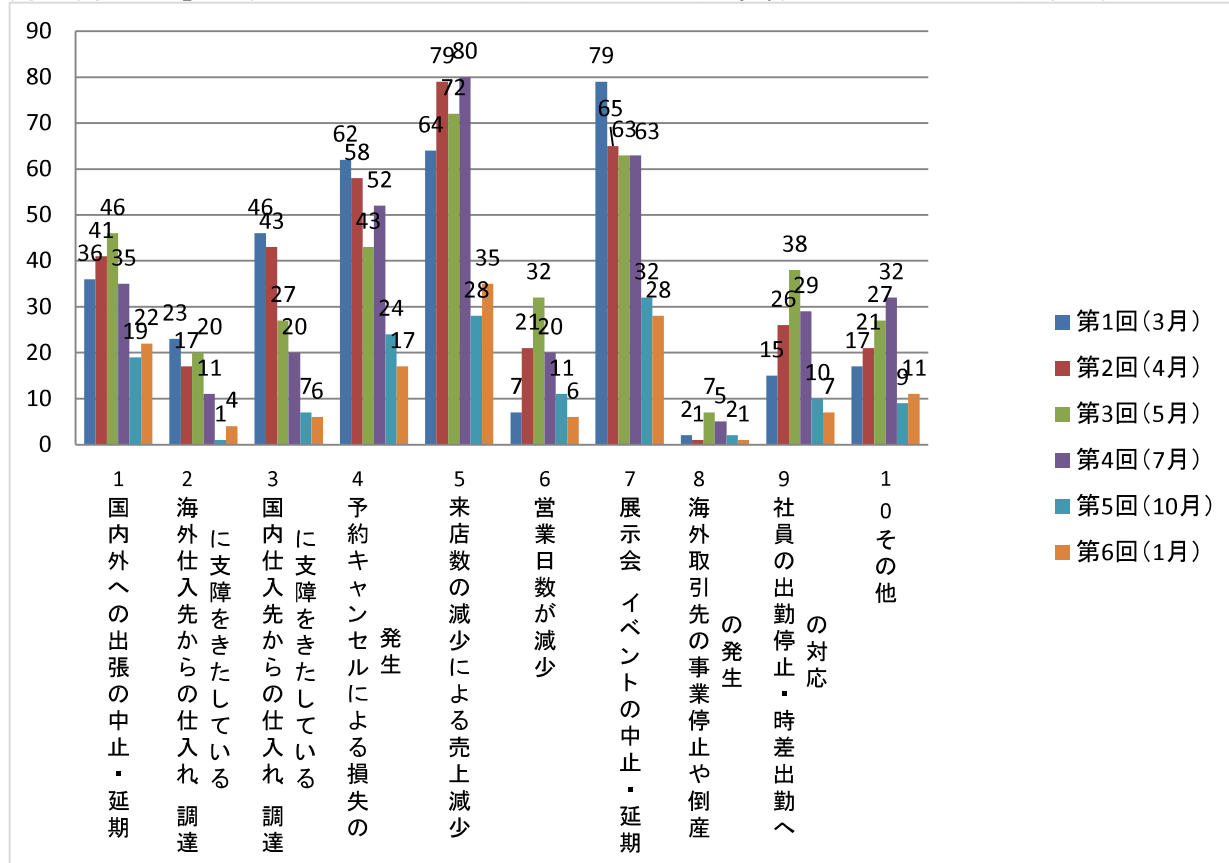
問2. 従業員数(パート・アルバイト含む)についてお答えください。



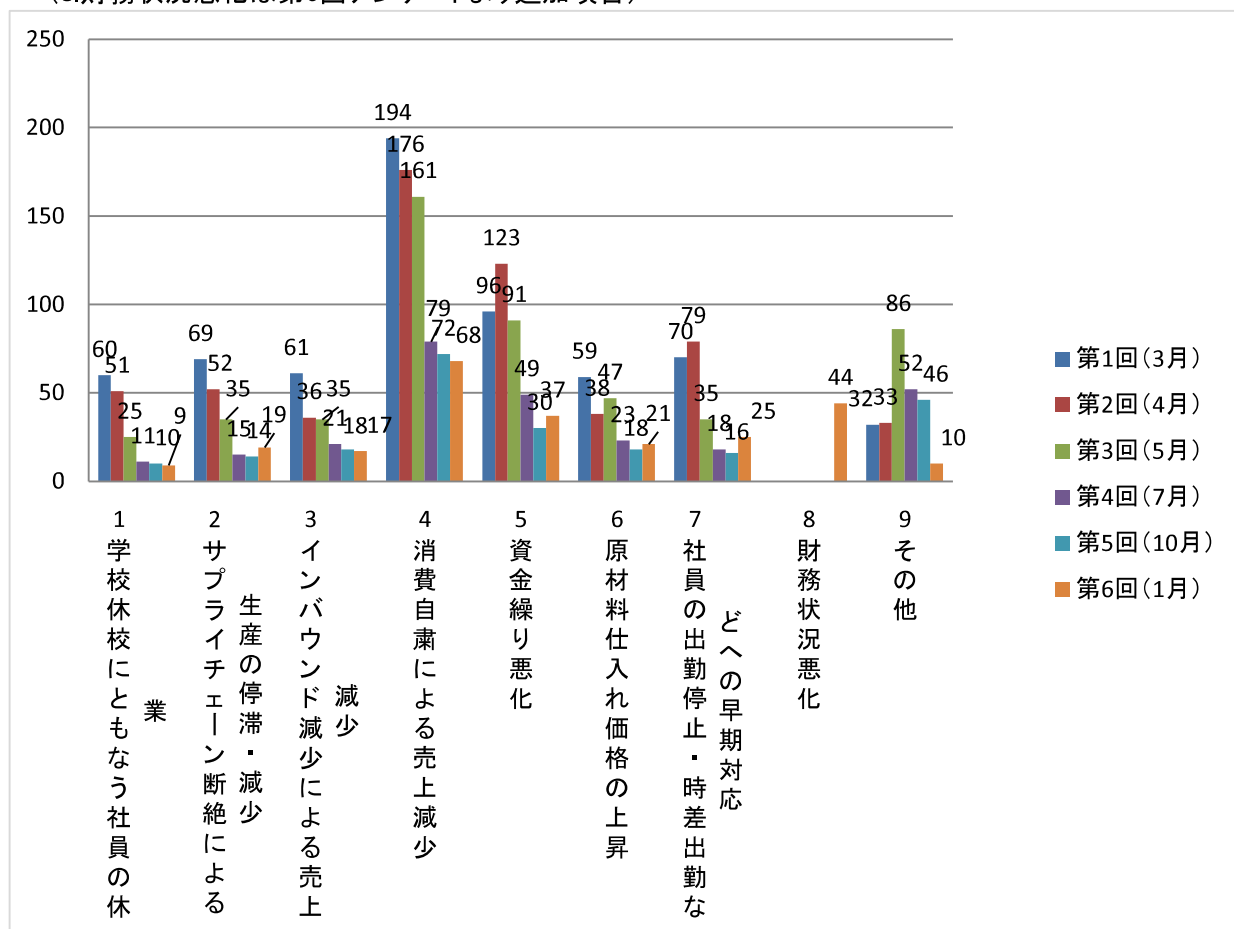
問3. 新型コロナウイルスの感染拡大は、貴社の経営や業界に影響はありますか。



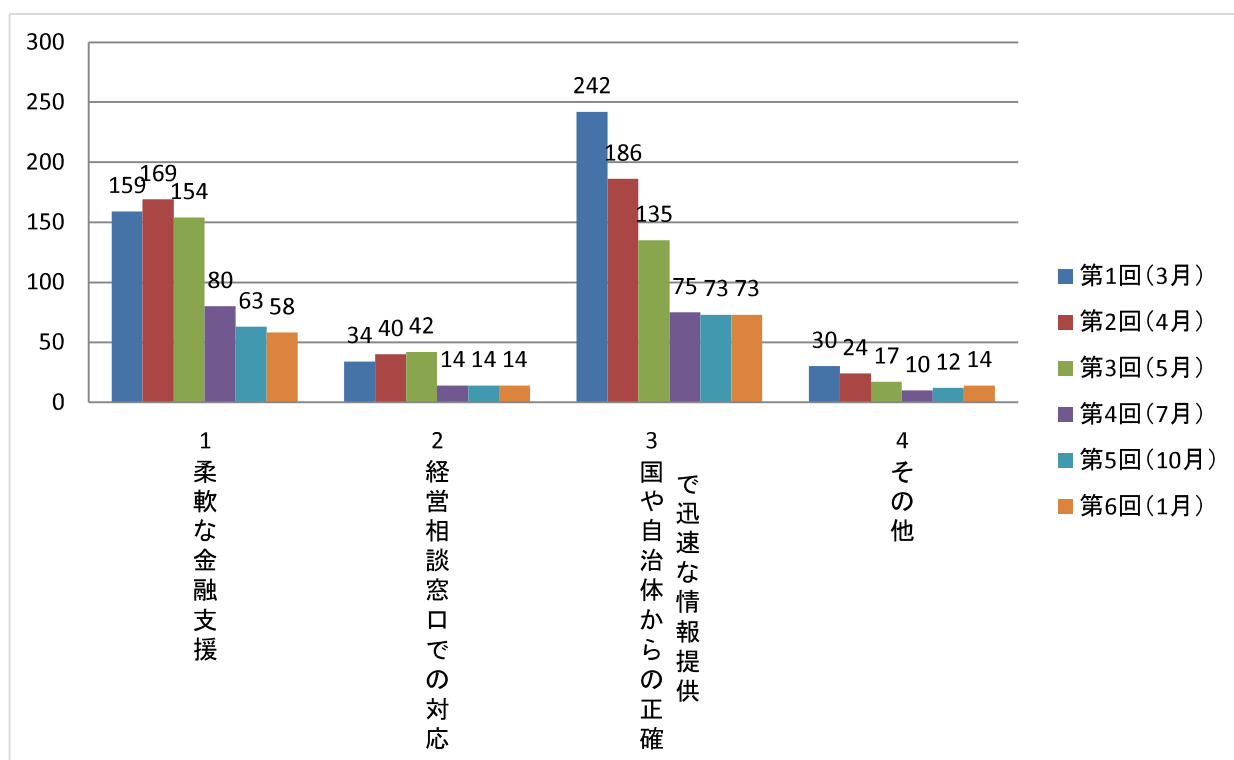
問4. 問3で「1」と回答した方に伺います。具体的にどのような影響が出ていますか。(複数回答)



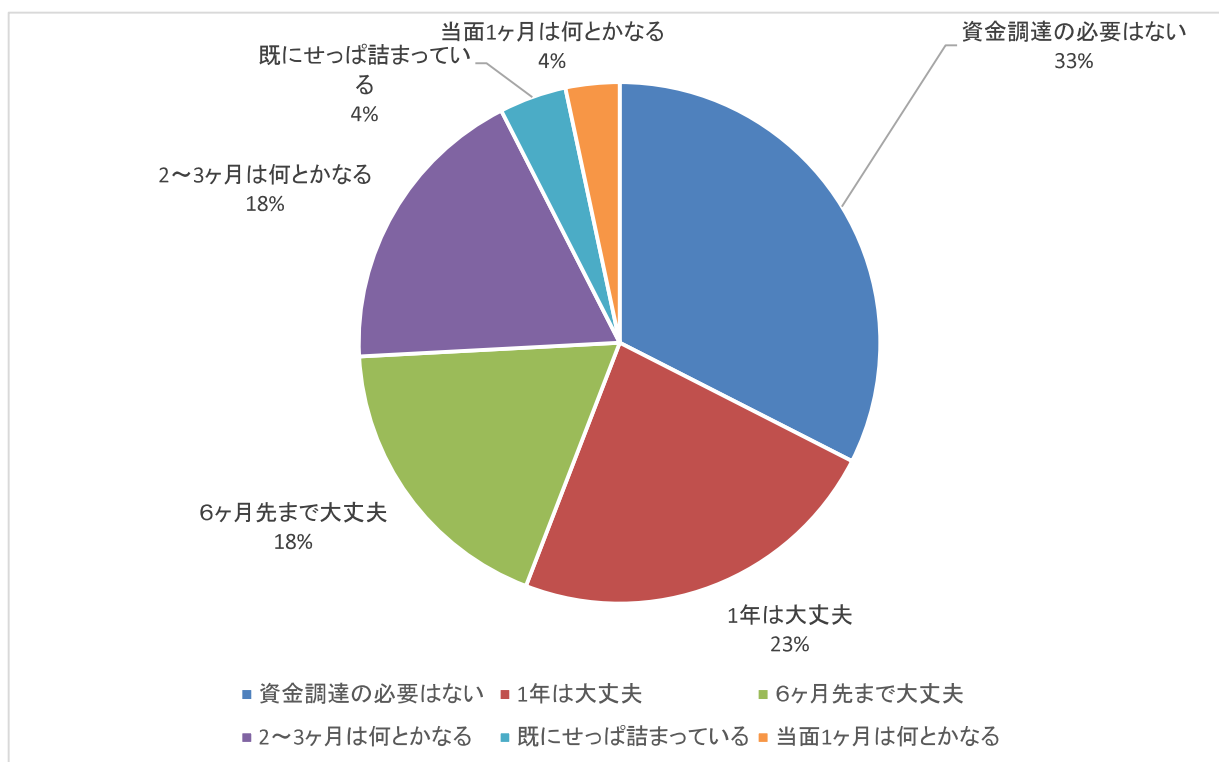
問5. 新型コロナウイルスへの今後の影響について、どのような懸念をお持ちですか。(複数回答)
(8.財務状況悪化は第6回アンケートより追加項目)



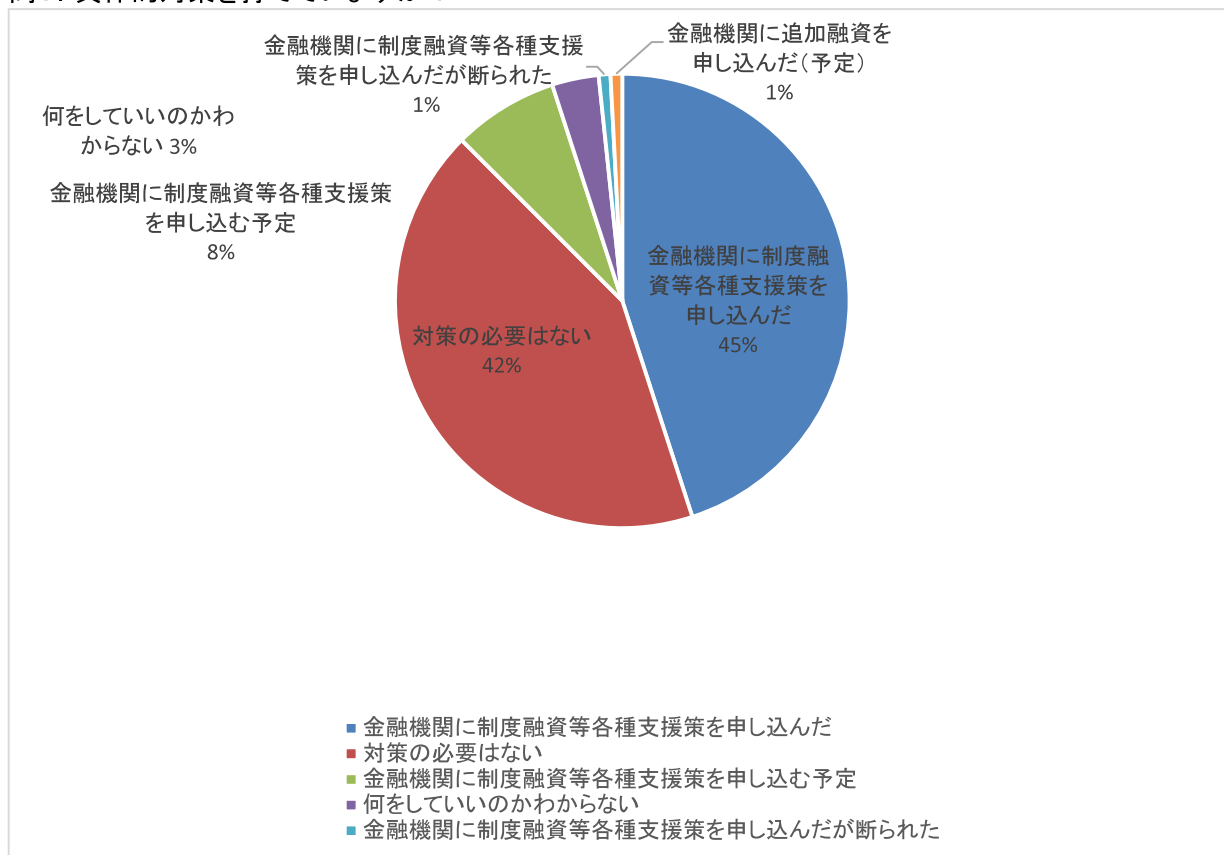
問6. どのような支援が必要ですか。該当するものを全て選択してください。(複数選択)



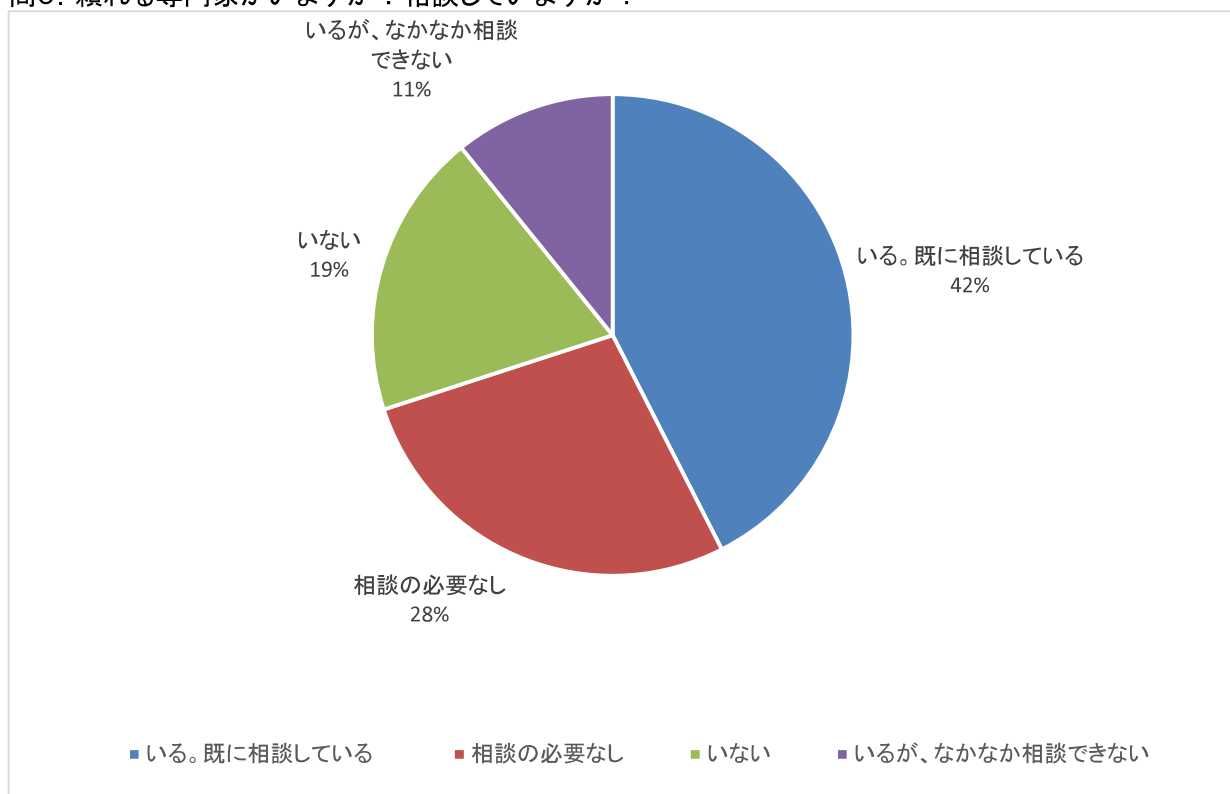
問7. 資金調達の状況は？



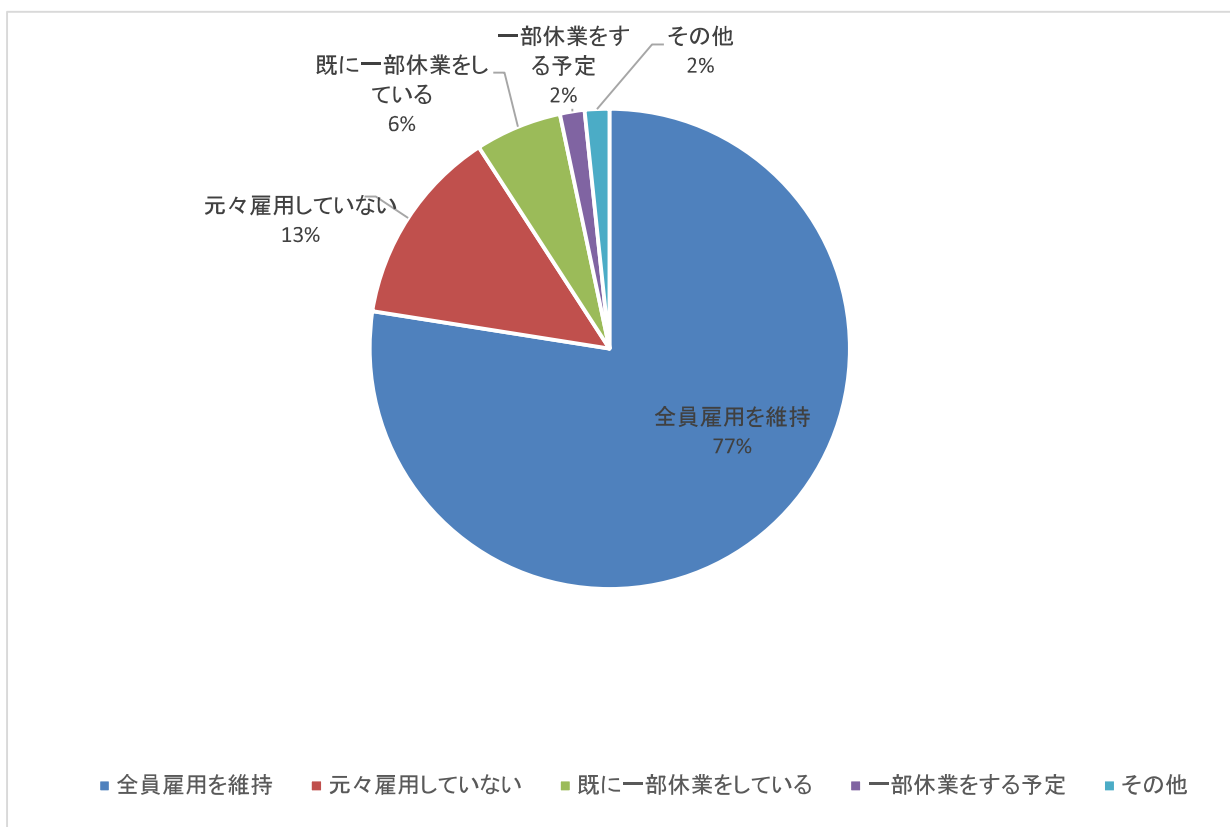
問8. 具体的対策を打っていますか？



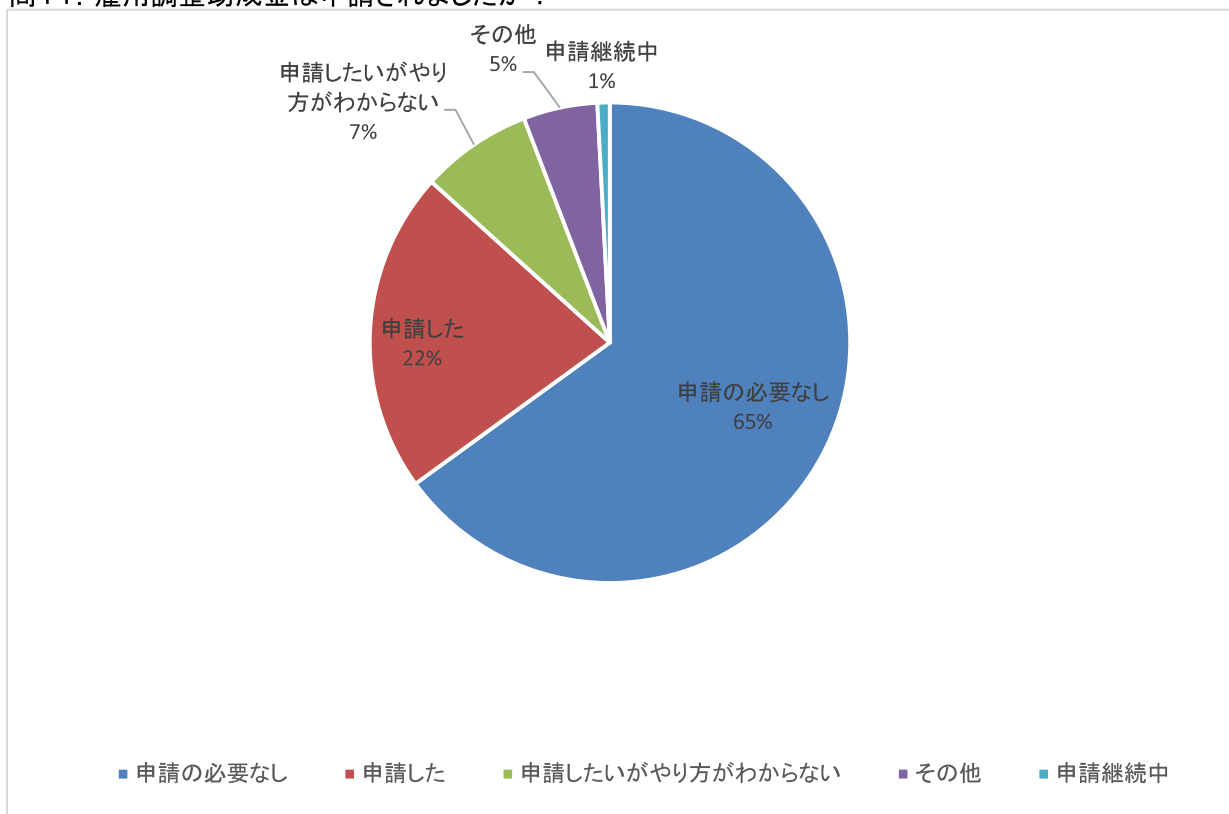
問9. 頼れる専門家がいますか？相談していますか？



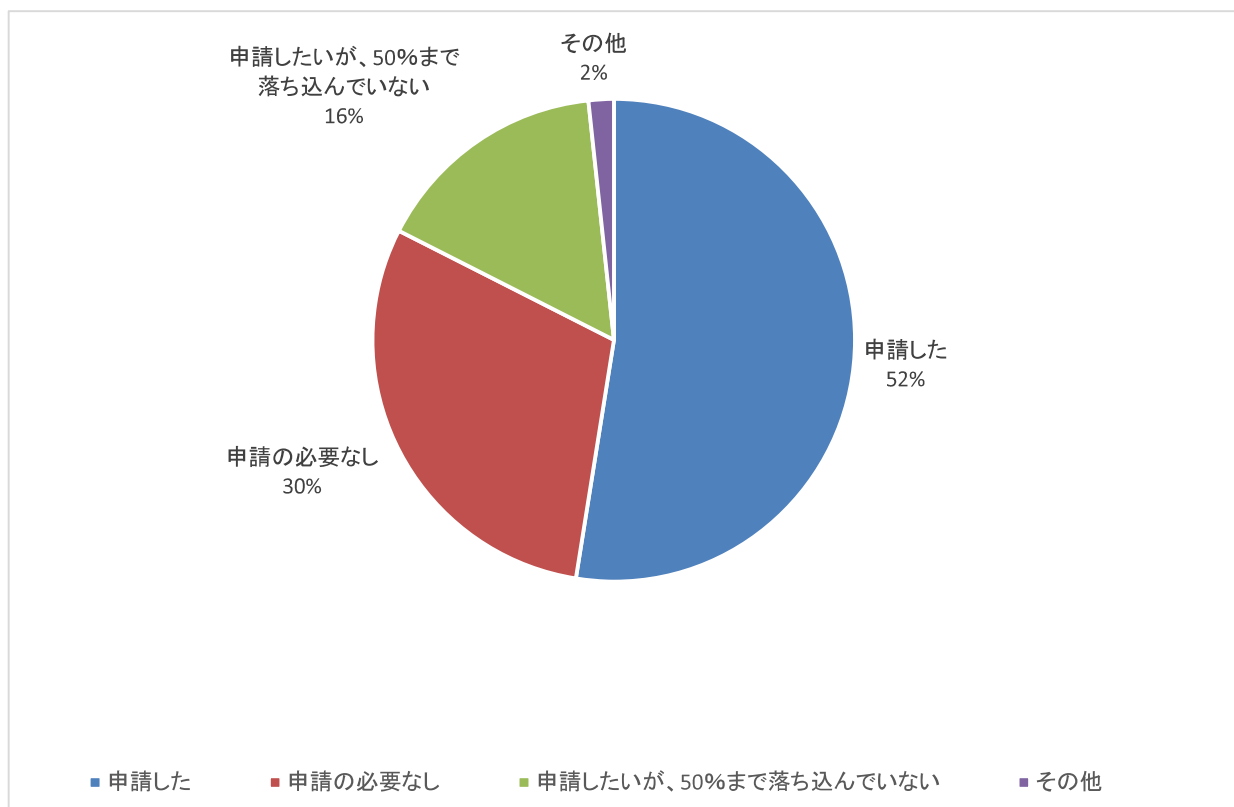
問10. 現在の雇用状況は？



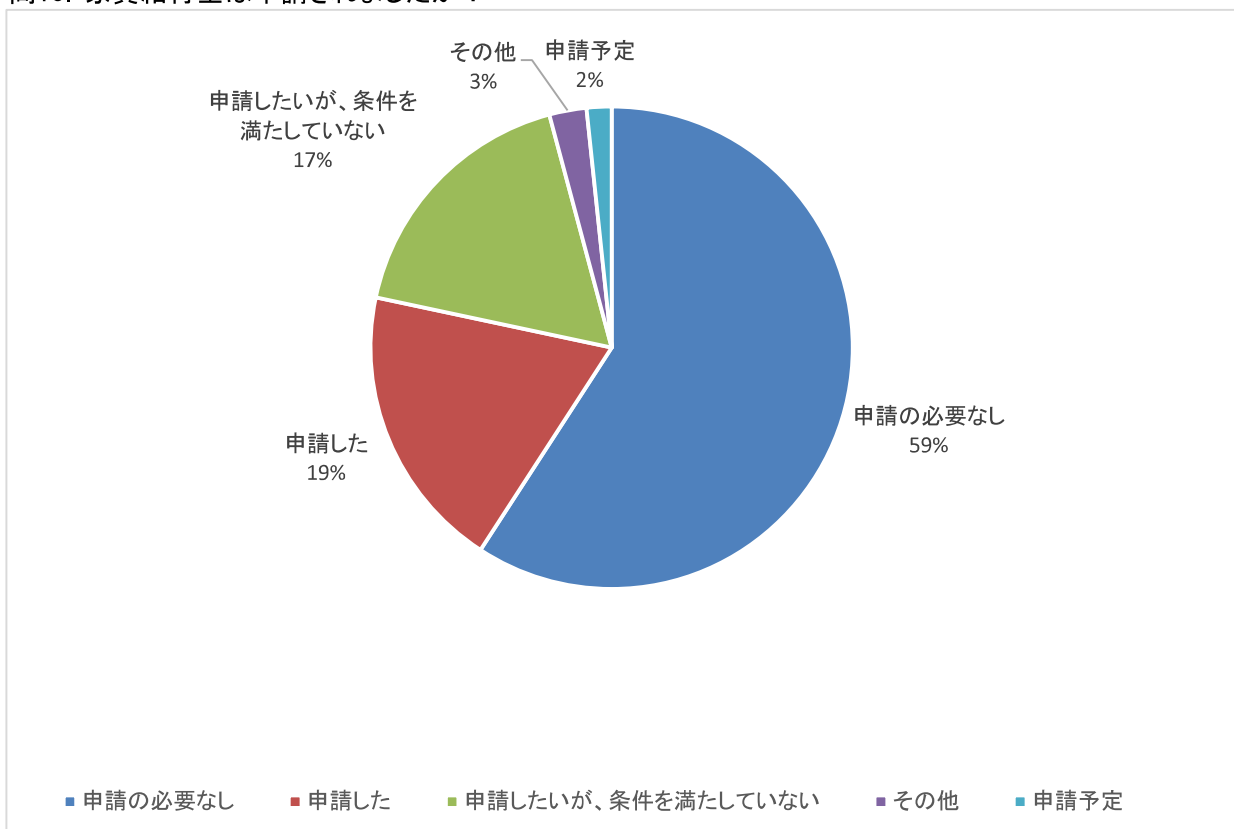
問11. 雇用調整助成金は申請されましたか？



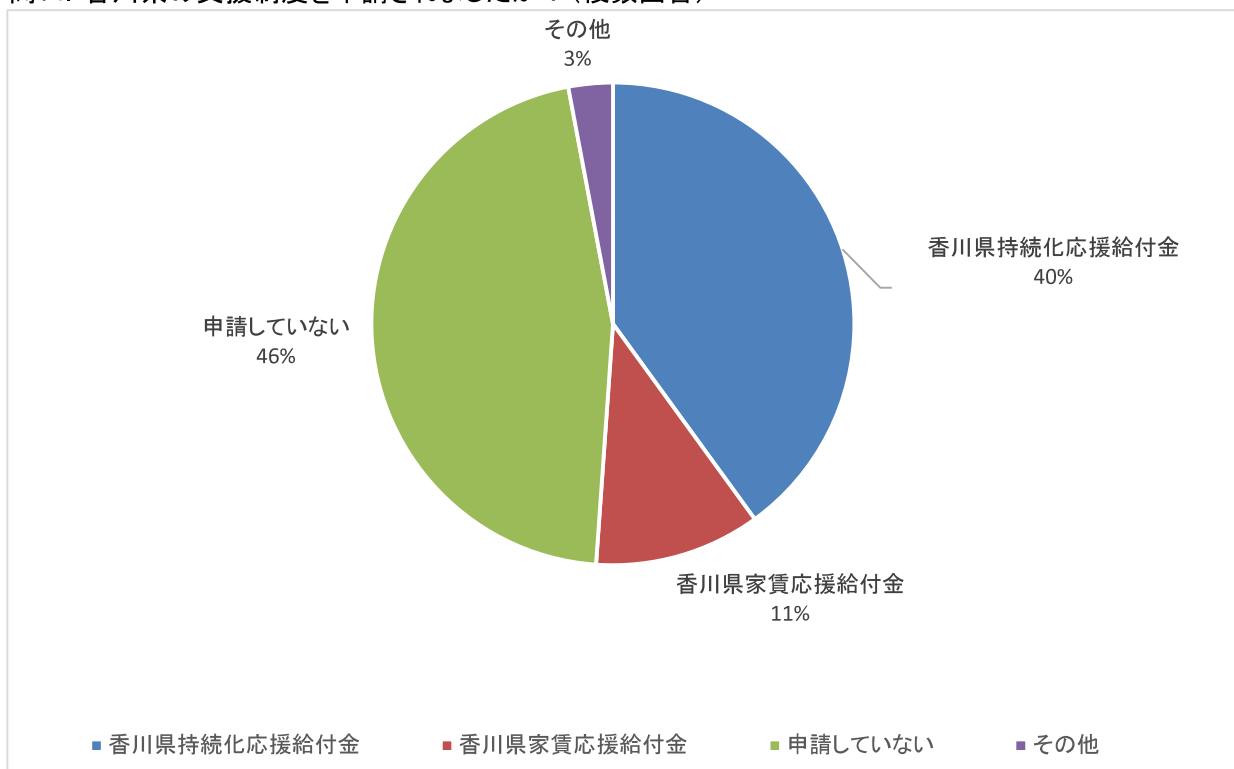
問12. 持続化給付金は申請されましたか？



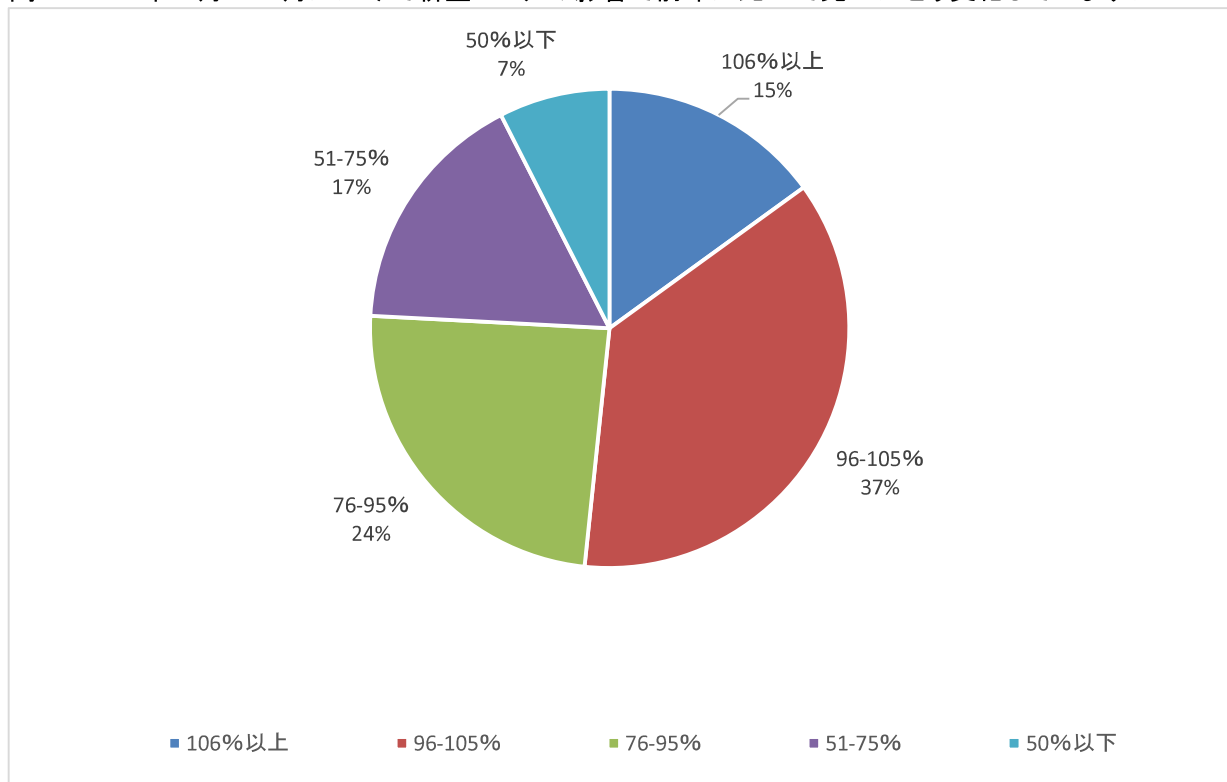
問13. 家賃給付金は申請されましたか？



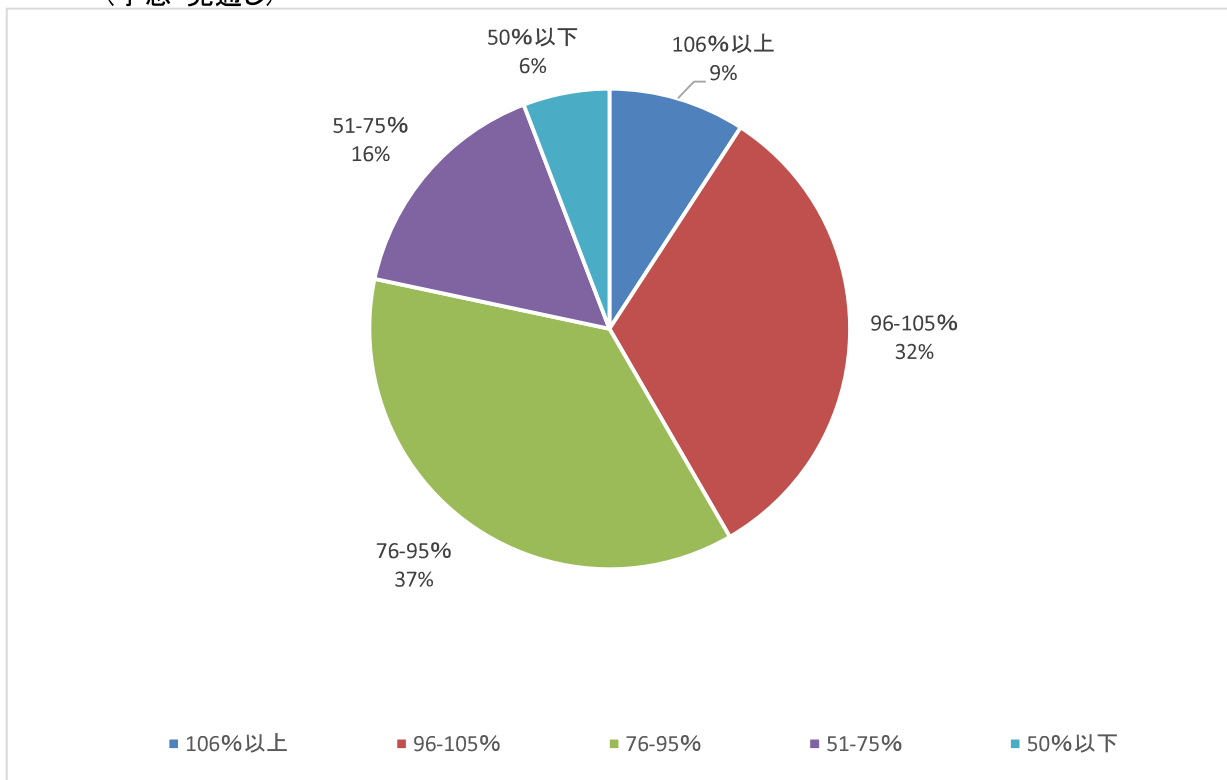
問14. 香川県の支援制度を申請されましたか？（複数回答）



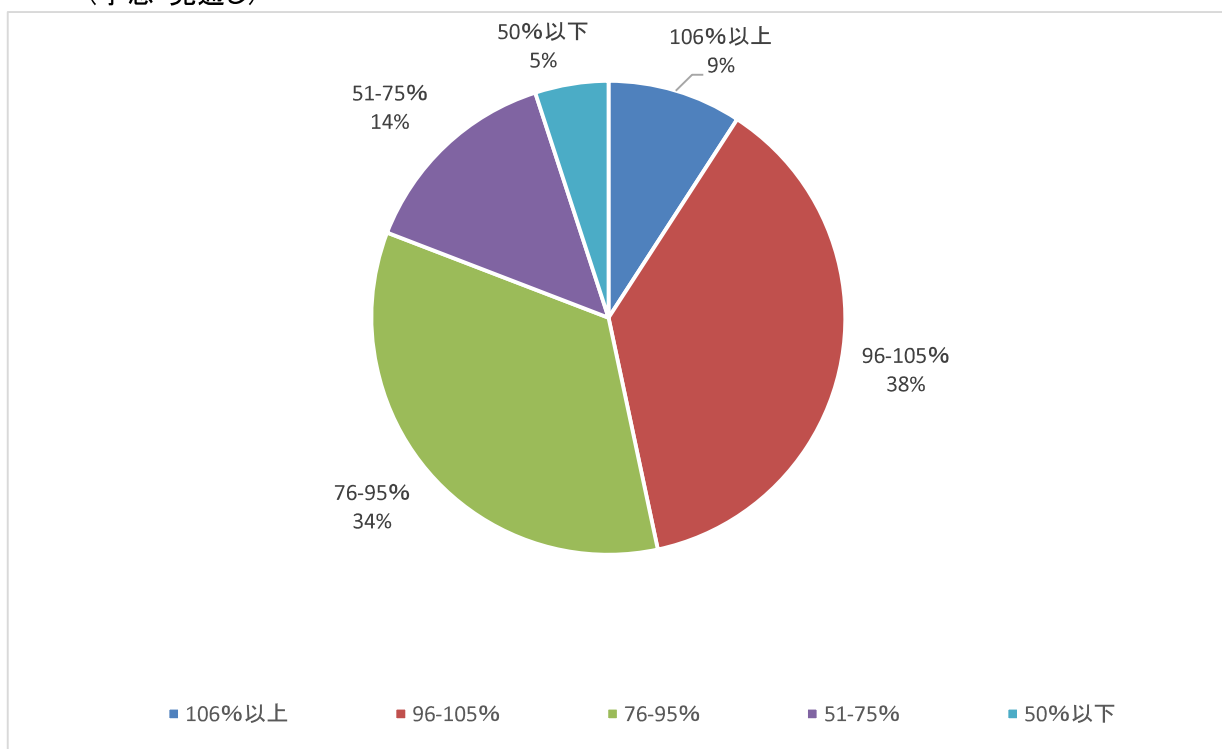
問16. 2020年10月～12月にかけて新型コロナの影響で前年に比べて売上がどう変化していますか？



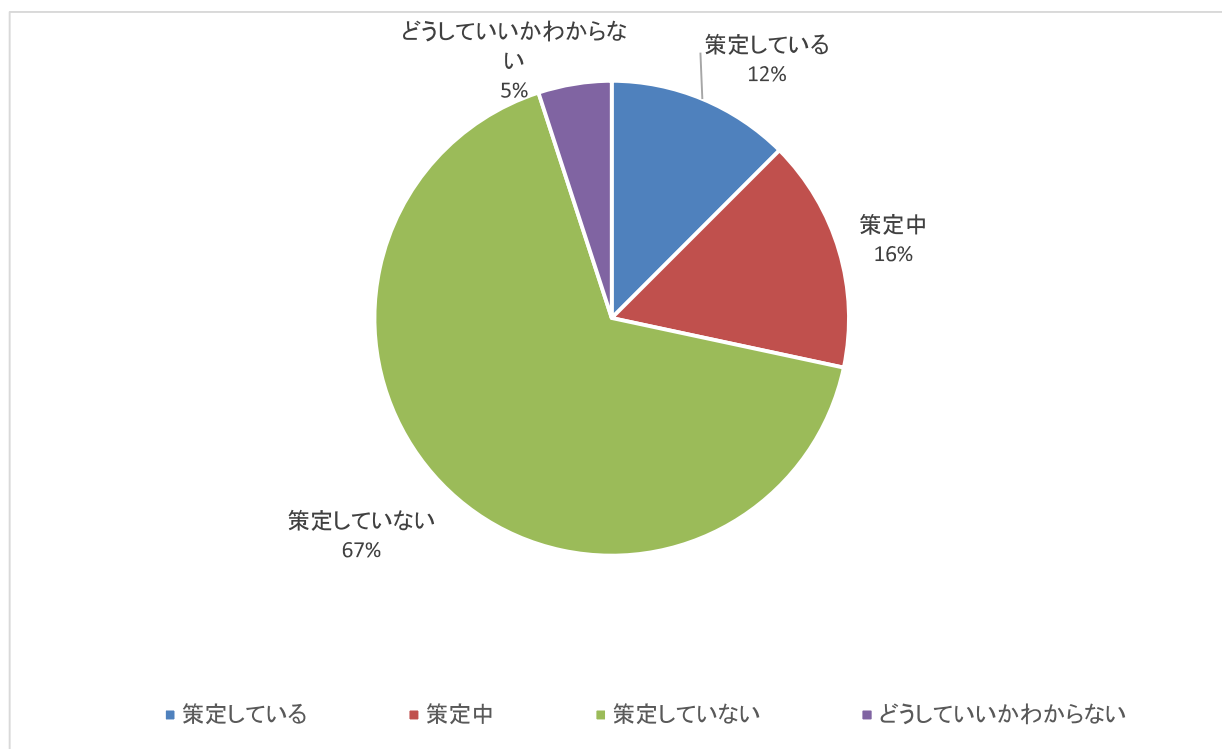
問17. 2021年1月～3月にかけて新型コロナの影響で前年に比べて売上がどう変化すると思いますか？
(予想・見通し)



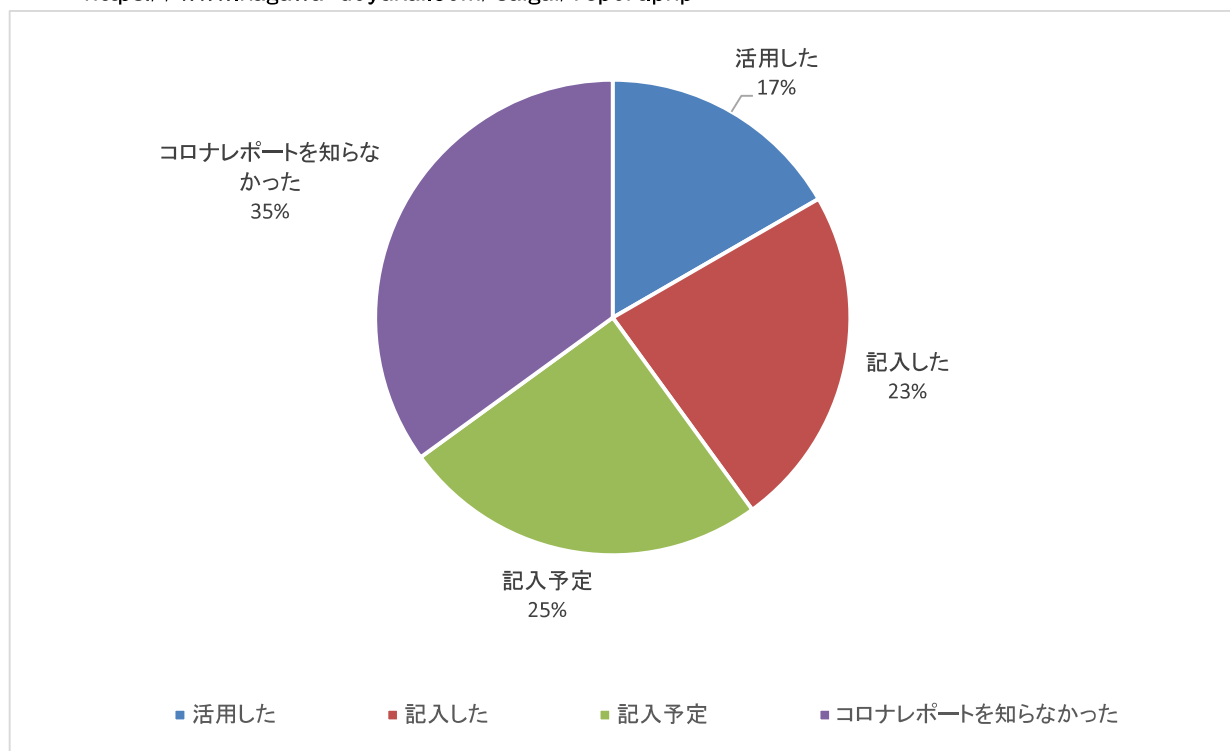
問18. 2021年4月～6月にかけて新型コロナの影響で前年に比べて売上がどう変化するとお考えですか？
（予想・見通し）



問19. 事業継続計画（BCP）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>



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】

- ・ 国・県の助成のほか、自治体が独自の追加対応をしたこと。
- ・ 雇用調整助成金や融資などを柔軟に受けられるのはよかった。
- ・ 金融機関の追加融資がスムーズに運んだ。
- ・ コロナ融資の迅速な対応
- ・ 売上減少した企業にお金を出したことだけ
- ・ スピーディであったと思います
- ・ 丁寧に対応してくれた
- ・ 補助金対応が早かった
- ・ 申請が通り資金に余裕が生まれた。
- ・ 助成金の延長が助かります
- ・ 素早い金融支援は良かったと思います。
- ・ 国の公的資金援助（持続化給付金、雇用調整助成金、家賃補助等）
- ・ 補助金、助成金の迅速支給。
- ・ 持続化給付金
- ・ 応援給付金
- ・ 10 万円一律給付
- ・ 雇用調整助成金はありがたいと思います。
- ・ 県が行った前向きに頑張る助成金はいいい取り組みでした。
- ・ 持続化給付金の対応は、早かった。
- ・ 対応が早くて助かりました。
- ・ 持続化給付金
- ・ 制度融資・持続化給付金が申請から実行まで迅速に対応していただいた。
- ・ 持続化給付金は嬉しかったです
- ・ 持続化給付金の支給
- ・ コロナ対応の真ただ中に鳥インフルへの対応も重なるなど県職員さんも相当な負担だと思いますが、県庁に夜遅くまで照明が灯っているのは何か勇気をもらうような想いになります。
- ・ 国民全員 10 万円の支給
- ・ コロナ感染対策による資金融資ができたこと。
- ・ 中小企業への支援メニューは助かった。
- ・ 同友会から提言したことに関して取り入れてもらえた。
- ・ 良かったことは、雇用調整助成金を延長してもらったこと。
- ・ 助かった。金額は少ないが
- ・ 給付金が早く振り込まれた
- ・ がんばる補助金の制度がありがたかった
- ・ 持続化応援給付金は助かりました。

- ・ 業界内（農業）の助成金の書類作成サポートを親身になってサポート頂いた。
- ・ 給付金の早期入金
- ・ 一時的には。助かりました。
- ・ 障害福祉サービスについて、外出や密集を避けるために在宅での支援や電話での会議を算定対象にしたこと。
- ・ 香川県持続化応援給付金は迅速に給付されて助かった
- ・ 各種支援制度に関するていねい、かつ迅速な対応に感謝。
- ・ 親身になって対応していただいた。
- ・ 各給付金により売上減少分の補てんができた。
- ・ 持続化給付金は凄く助かりました。
- ・ 十分かどうかの議論はあると思うが、これまでの対応については、幅広く対策が打たれており概ね良かったと思う。
- ・ コロナ特別貸付の手続きは早かった
- ・ 持続化給付金、雇用調整助成金の申請が簡易になったこと

【要望・改善点】

- ・ 差別のない、全国民への10万円の一律給付だが、そんな目先の事でなく、消費税のゼロを実施して欲しい。
- ・ 対応が遅いと思う。
- ・ がんばる補助金のような第二弾の補助金などがあると助かる。
- ・ 税金や社会保険料の減額
- ・ 期限を延長してくれたり対応の間口を広げてくれたらいいと思います。
- ・ 1店舗と1事業所と同じ給付金額ではダメだと思う
- ・ 情報配信
- ・ 日々の感染者数を出すのはいいが、人数だけでは意味がない。無症状者、軽症者、重傷者がそれぞれ何人いるのかが重要。総数だけでは恐怖感を煽るだけ。感染者や医療関係者が不当な差別を受けないよう引き続き啓蒙活動をお願いしたい。
- ・ コロナによる損失への補償制度がいろいろいる
- ・ 給付金が必要
- ・ 固定資産税・法人税・地方税等の税金を優遇・免除してほしい
- ・ 後手後手に回っている気がしてならない。
- ・ 個人情報保護の観点から、感染源になった医療機関や飲食店は一部しか公開されていないが、ネットの世界、情報は国や県が思っているより早く伝達されている。”
- ・ 持続化給付金を受け取りやすくしてほしい
- ・ 中小企業に対する補助金
- ・ 持続化給付金の対応
- ・ コロナ対策助成金の支給（介護保険、障害福祉サービスの指定事業所だけ）はよかったが、委託事業については対象外だった為、委託事業従事者には不満の声が上がった。
- ・ 慰労金や一律の給付金など
- ・ CMなどで知らせしてほしい。
- ・ 給付金の増加

- ・香川県の休業支援給付金を事業所単位でなく店舗単位にしてほしかった。泊まって香川県割の復活。
- ・感染症の分類をいつまでも下げないのはなぜか？
- ・香川県内のコロナ感染者について、判明しているあるいは推測される感染経路をもう少し詳しく発表してほしい。最近感染者数が急増しているが、クラスター及び県外感染者との接触による感染を除けば、以前と比べてそれほど感染者数が急増していることはないのではないか。
- ・コロナは非常に死亡率も低い病気なので、インフルエンザと同レベルの扱いにしてほしい
- ・情報開示や決定事項のスピード感を早めて欲しかった
- ・もっと支援金を増やして欲しい。
- ・もう少し足元を見ての判断を望む
- ・更なる支援をお願いしたいです。
- ・補助金のアドバイス
- ・補助金を立て替え払いだったので補助金が入るまでの資金繰りがきつかったです。
- ・持続化給付金は他の支援制度と比べて手続きが非常に簡潔であったのに対し、家賃給付金及び県の支援制度は手続きが煩雑であった。
- ・シンプルで分かりやすい支援策とその情報開示を求めます。
- ・先に支出ありの条件の補助金が厳しい
- ・一時的に消費税減税すべき。
- ・雇用調整助成金、持続化給付金をすばやく給付してくれたことがよかった（書類をもう少し簡素化してほしい）コロナの指定感染症を5類相当に見直してほしい
- ・店舗などへの自粛要請
- ・早い対応と情報開示
- ・特別定額給付金。追加給付もして欲しい。
- ・コロナ危機から経営を継続するための補助金やいろんな制度をもっと目につきやすいように情報発信してもらいたい

問 20 今、一番困っていることは何ですか？

【人】

- ・人の採用（即戦力の）が出来なくて受注規模を拡大できない。攻めるか守るか思案のしどころで、不安定な状況を打破したい。
- ・慢性的人手不足 人材育成 求人活動
- ・社員共育
- ・技術者を採用したいのだが来ない。
- ・人手不足
- ・人材確保
- ・突発的な人材確保が不安である。
- ・社員雇用（増員）
- ・人員確保 警備
- ・コロナ禍における社員の休日の過ごし方による、モチベーションの低下

【情報】

- ・異なる情報を受けた個人個人が判断することで、何が良くて、何が悪いのかが判断できていないこと。

【先行き】

- ・コロナの収束
- ・コロナが終息しないこと
- ・先の受注見通し。
- ・現状の経済状態が、続くこと
- ・緊急事態宣言により、感染拡大が収束すればよいが、さらに長引いた場合。(先行きが見通せないこと)
- ・先が見えず、新規事業などの検討を視野に入れられない。
- ・先行きの不透明感
- ・たちまちはないが先行きが不安
- ・既存の経営から販路拡大・事業転換したいが、今後の見通しができないためできない状況。今後の見通しができないため

【業績・資金繰り】

- ・予約のキャンセル
- ・注文が出てこない
- ・売上アップ
- ・売上の減少
- ・財務改善
- ・現状のままだと、人員整理を含む人件費のコスト削減を断行せざるを得なくなる事
- ・今後の資金繰り
- ・今後の仕事の見通し。
- ・売上減少による財務悪化
- ・経営規模を越えた依頼が来て大変です。
- ・新型コロナ拡大による消費の減少
- ・イベント中止に伴う注文数の減少
- ・発注減少
- ・観光客の激減
- ・補助金が入るまでの資金繰り
- ・消費をどのように上げるか
- ・顧問先の経営状況の悪化
- ・資金繰り
- ・収入を得るお仕事が激減
- ・コロナ融資の返済猶予期間が終わる 3 年後までに抜本的な体質改善をしておかなければと思っているのだが、決め手になるような策が思い浮かばないこと。
- ・地元での案件がなく、遠方への長期出張を余儀なくされていること

【自粛】

- ・国内出張ができない。
- ・リアルな営業活動をしづらい
- ・飲みに行けないこと。
- ・面談や会議開催、交流会開催などの実施可否の判断がしにくい。相手によって対応が変わらざるを得ない。
- ・行動範囲の制限がかかっていること

【社内での感染】

- ・介護施設なので、施設内での集団感染の不安が怖いです。
- ・社内での感染者がでた場合に休業となった場合困ります。
- ・職員にコロナの感染者さんが出た場合、全員PCR検査を受けて検査結果が出るまで自宅待機など、過剰な対応により、会社を閉めざるをえない期間がでて、顧客や取引先に、迷惑をかけるおそれがあること。

【その他】

- ・テレワークの取入れが、業種上難しい。
- ・特別困っている点はありません。
- ・事業継承です。
- ・コロナよりも気象、気候変動による生産への悪影響の方がずっと深刻である。
- ・経営と同友会運動の両立についてです。

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？

【感染予防対策】

- ・飛沫防止シートを各方面に設置した。全社員のマスク着用。会議時のソーシャルディスタンス。
- ・感染予防対策
- ・社内でのコロナ感染予防
- ・年末年始休業を12月26日から1月11日とし、その間社員には節度ある行動を要請した。本人、本人の家族が大きな病院に行った場合、あるいは都会に旅行した場合、1週間程度の出勤停止を命じる。
- ・感染防止対策に取り組んだ。
- ・コロナ感染対策。（マスク・消毒液）
- ・まずは手洗い・うがいの徹底と3密回避。
- ・教室外に水道設置と教室内の入室制限
- ・コロナ対策のみです。
- ・衛生管理の徹底。
- ・マスク着用と手洗い消毒義務化

【新規事業】

- ・新規事業の立ち上げ
- ・新規事業の開発
- ・新規事業への参入
- ・新規業務模索
- ・新事業を開始
- ・自社商品の開発
- ・メンタルケア・テレワーク・WEBコンサル
- ・新規事業

【事業・業務の見直し】

- ・取引先とのWeb打合せなどIT化の推進
- ・新しい生活様式に対応した住空間の提案を意識して、設計に取り込めるように話し合いました。
- ・基本に戻ること
- ・デジタル化の推進

- ・ 営業活動を強化します
- ・ 自社ドメインを再検討した。
- ・ 経営強化
- ・ セールス手法を変える。(インサイドセールス)
- ・ 人材雇用していくために外部への求人、積極的な営業など
- ・ 社員の時差出勤、顧客の新規開拓
- ・ 会社や製品などの情報発信
- ・ 会社の強みを磨いていこうと思います。
- ・ 事業の選択と集中
- ・ 環境変化に対する自社の変化ができる体制をつくる。従業員の考え方心の持ち方
- ・ 業務内容の変更。組織改革とコスト削減 (AI、IT 化の推進)
- ・ チャレンジ精神
- ・ オンライン化のさらなる推進。リモートワークによるワークシェア需要がものすごく多かった。
- ・ まだできていない。
- ・ 今できる仕事の創造。
- ・ まだとりくんでない。
- ・ 取り組まない
- ・ 今のところ必要なし。
- ・ 組織変更
- ・ SNS などを利用して情報発信の強化
- ・ 週休 2 日制、時短営業による、残業 0 でも生産性を上げる。
- ・ 取引先の新規開拓へ取り組む予定
- ・ 自社の強みを見直しそこに注力する。
- ・ 10 年ビジョンを前倒しする
- ・ テレワーク体制の導入
- ・ HP 内のコンテンツを大きく充実させた。主に面会制限で会えない利用者のご家族に対して他社と違うサービスを組み込んだ。
- ・ 変化の波には上手に乗れた気がしています。
- ・ 新しい売上の創出
- ・ テレワークとリモート営業の確立。リモートによる距離を越えた営業 (事業エリアの拡大)。
- ・ 顧客が安心できる内容の発信
- ・ 在宅勤務の継続
- ・ 人の移動に左右されない部門の強化。
- ・ コロナ禍が長丁場になることを想定した資金準備と経費削減。コロナ禍での営業活動の在り方を模索中。
- ・ テレワーク
- ・ 同じ顧客への提案内容の拡大
- ・ 新しい商材への取り組みやコロナ対策商品の販売等。またコロナ禍の中でも前向きな企業様の設備投資のお手伝い (業務効率化提案) をしている。それが功を奏し何とか昨年並みの数字は維持できているが、今後の見通しは不透明である。

- ・ 直接面談できない顧客に対してZOOM等を使用、ユーチューブ等で情報発信する
- ・ 通販と自家消費製品の強化。
- ・ レジ袋有料化
- ・ ネットショップ開設、新事業への移行
- ・ 新しい売上の模索
- ・ ネットショッピングの強化。
- ・ 業種にこだわらず色々な分野の仕事を考えてる。
- ・ 柔軟な体制づくり
- ・ 講座のオンライン化を進めていく予定です。
- ・ お客様の環境に合わせて的確なサービスを提供する。
- ・ 事業ドメインの見直し
- ・ 経営者の働き方改革
- ・ 経営理念の成文化
- ・ 経費削減（生産経費削減）
- ・ オンラインを活用した顧客対応と、更なるリモートワークの活用
- ・ WEB 相談・面談
- ・ 部署ごとのエリア分け、オンライン接客等の IT 化
- ・ 拠点の変更
- ・ P（計画）を行わないDCAでのスピードある事業の構築を目指す
- ・ これといった変革に着手できていない。
- ・ 物品等の仕入れの見直し。
- ・ 顧問先のサポート強化に重点を移しています
- ・ 自社の強みを明確化し得意分野での受注につなげるよう方針を見直しています。
- ・ 事業内容の拡充とオンライン化
- ・ IT化
- ・ かわらぬ製品力と新たな販売方法
- ・ 場合によっては経営そのものの転換（業種替え、経営者の交代、事業売却等）も含めた、思い切った方策をとることも考えている。
- ・ 訪問ができない方には電話にて様子を確認
- ・ 小売り販売の強化
- ・ リモートをもっと積極的に活用すること
- ・ コスト削減
- ・ 下請け 100%からの脱却、自社製品の販売
- ・ リモートでの業務
- ・ 無駄な経費の削減。
- ・ ネット通信を利用して出来るだけ人との接触を減らす 携帯通信で現場とのやり取りを増やす。

【教育】

- ・ 人材育成 新規雇用
- ・ 数字の共有により、会社の状態を共有
- ・ 人質の向上

【その他】

- ・ 質問の意味が良く分からないのですが、今回の景況は、コロナ関連じゃなく、消費税 10%の影響が大きいと思います。

コロナ禍以降でも飲食・ホテル観光業だけでなくどの業種でも、流行っているお店、売り上げ維持している会社はたくさんあります。

こういった会社・お店は常に先を見越して数年前からいろいろ対策を立ててます。

私が今心配なのは、今回の事での来年以降の「さらなる増税」そして「社会保険・年金」の会社の負担大です。

そうすると我々のような地方の中小零細企業の利益は吹っ飛びます。

そうすると私も年も年だし後継者もいませんので、利益もあまり出ない事にしんどい目をして会社を続ける必然性もないので、売れるモノを売ってさっさと廃業の方向で考えて行かねばなりません。

これからの時代は・・・まあ～よほど優秀な経営者でなければ、まず会社を小さくして、出来れば一人社長（+バイト）や家族経営の方向に舵取りした方が良いかなあ～っと思ってます。

- ・ 只、今は耐えるのみ。
- ・ 未確認