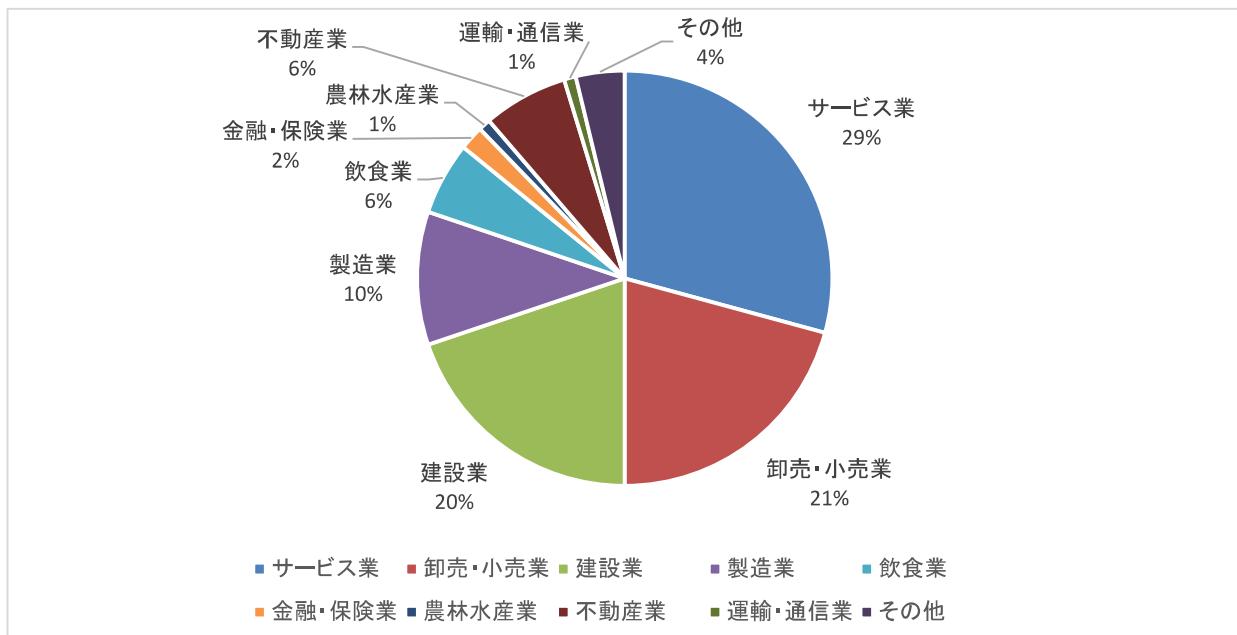


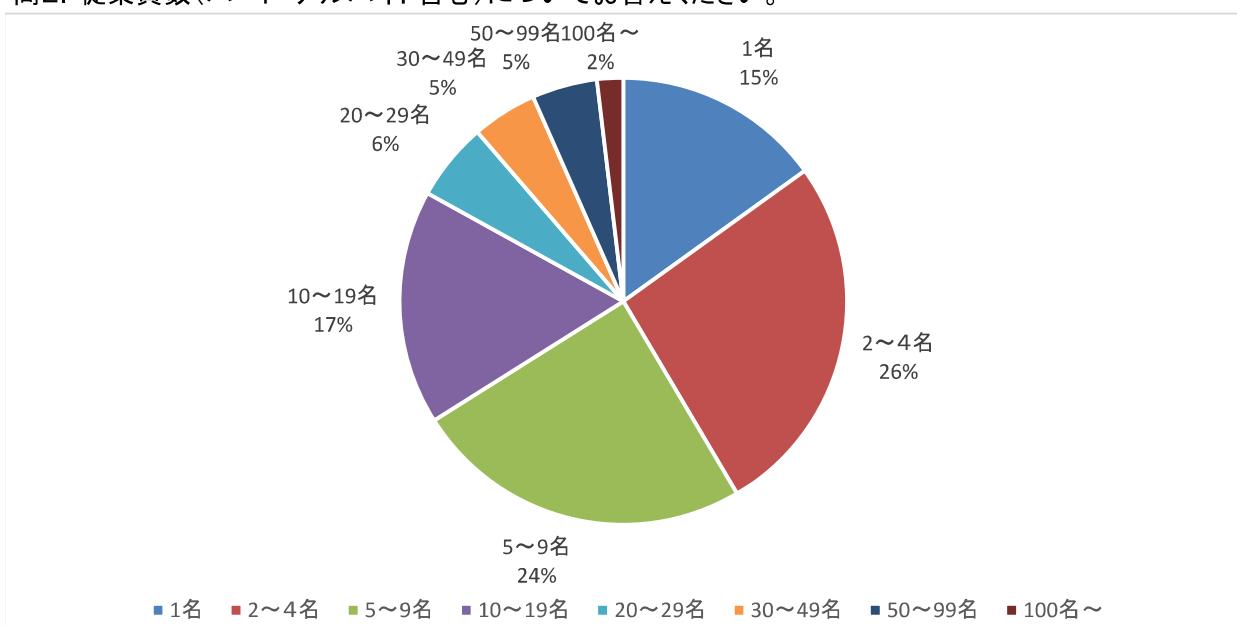
香川同友会 <第7回>新型コロナウイルスの影響に関する緊急アンケート調査結果

- 1.調査期間 2021年5月13日～5月23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 1545名(5月12日現在)
- 4.回答数(%) 106名(6.8 %)
- 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)
第6回調査期間(2021年1月8日～1月20日)

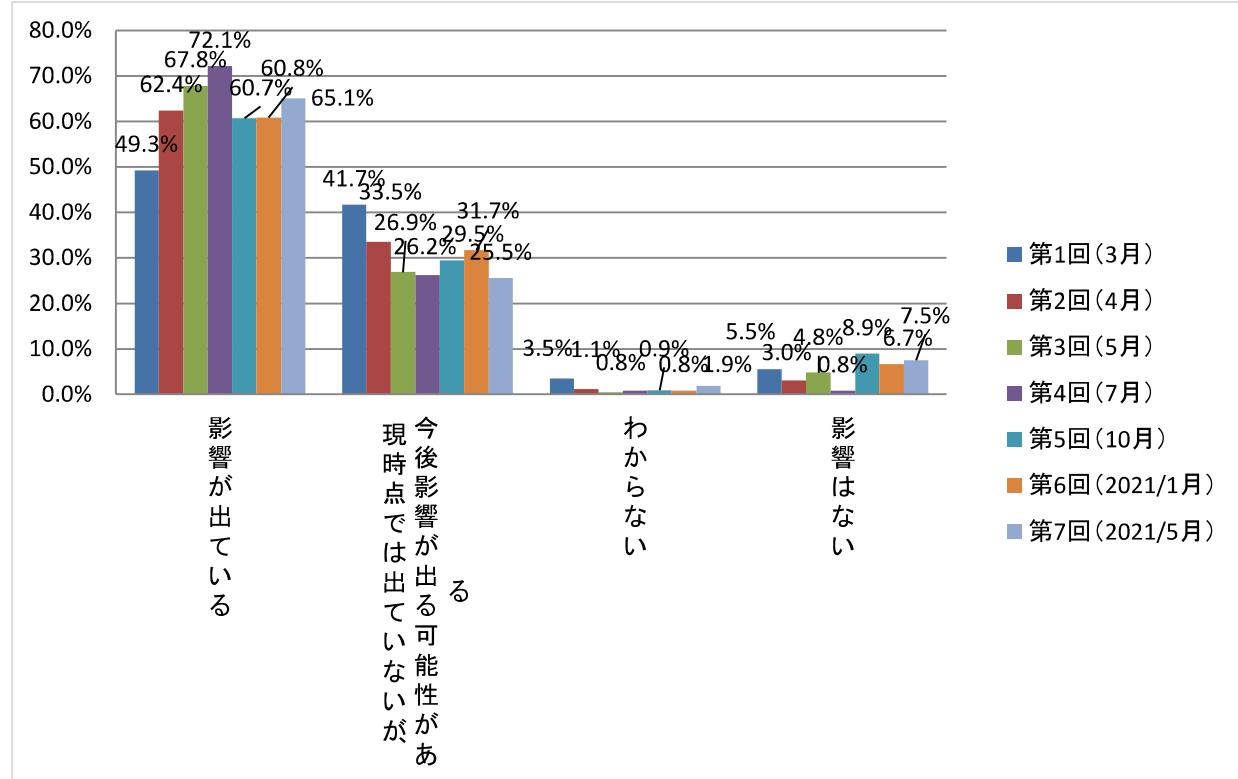
問1. 主な業種をお答えください。



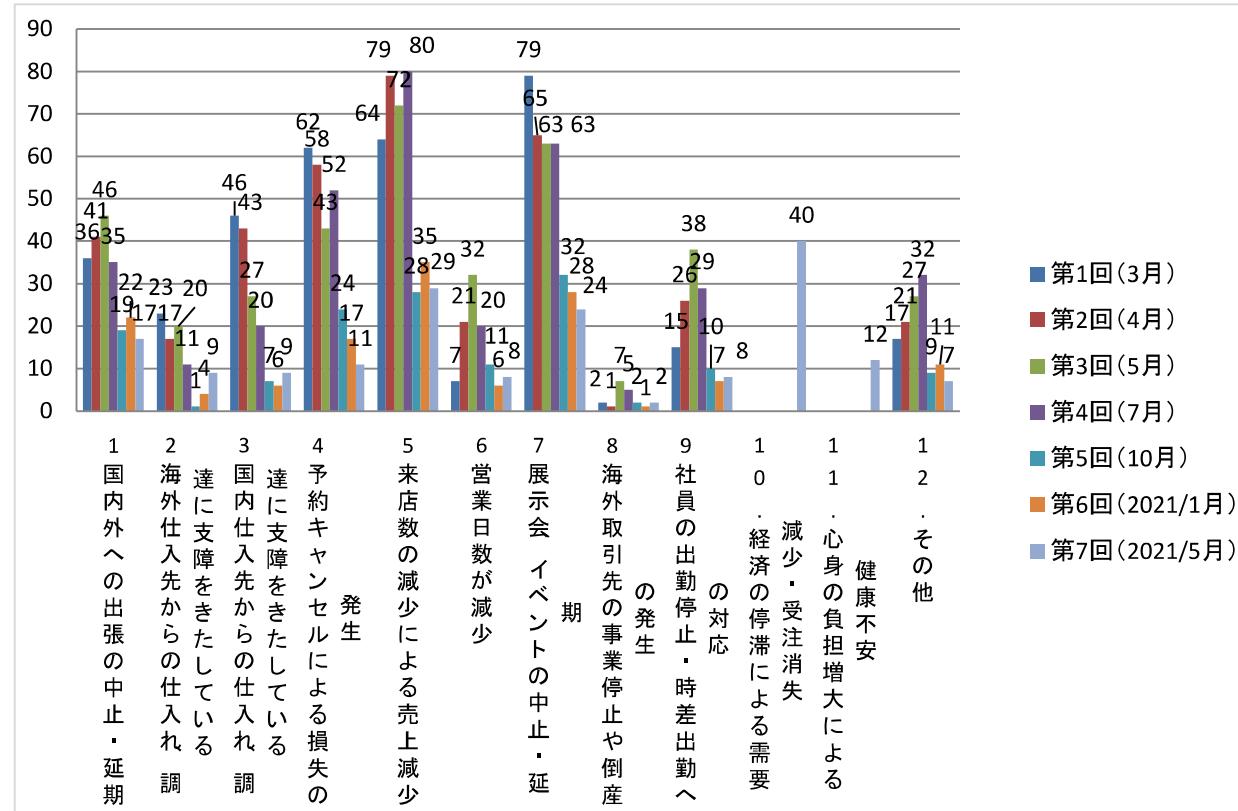
問2. 従業員数(パート・アルバイト含む)についてお答えください。



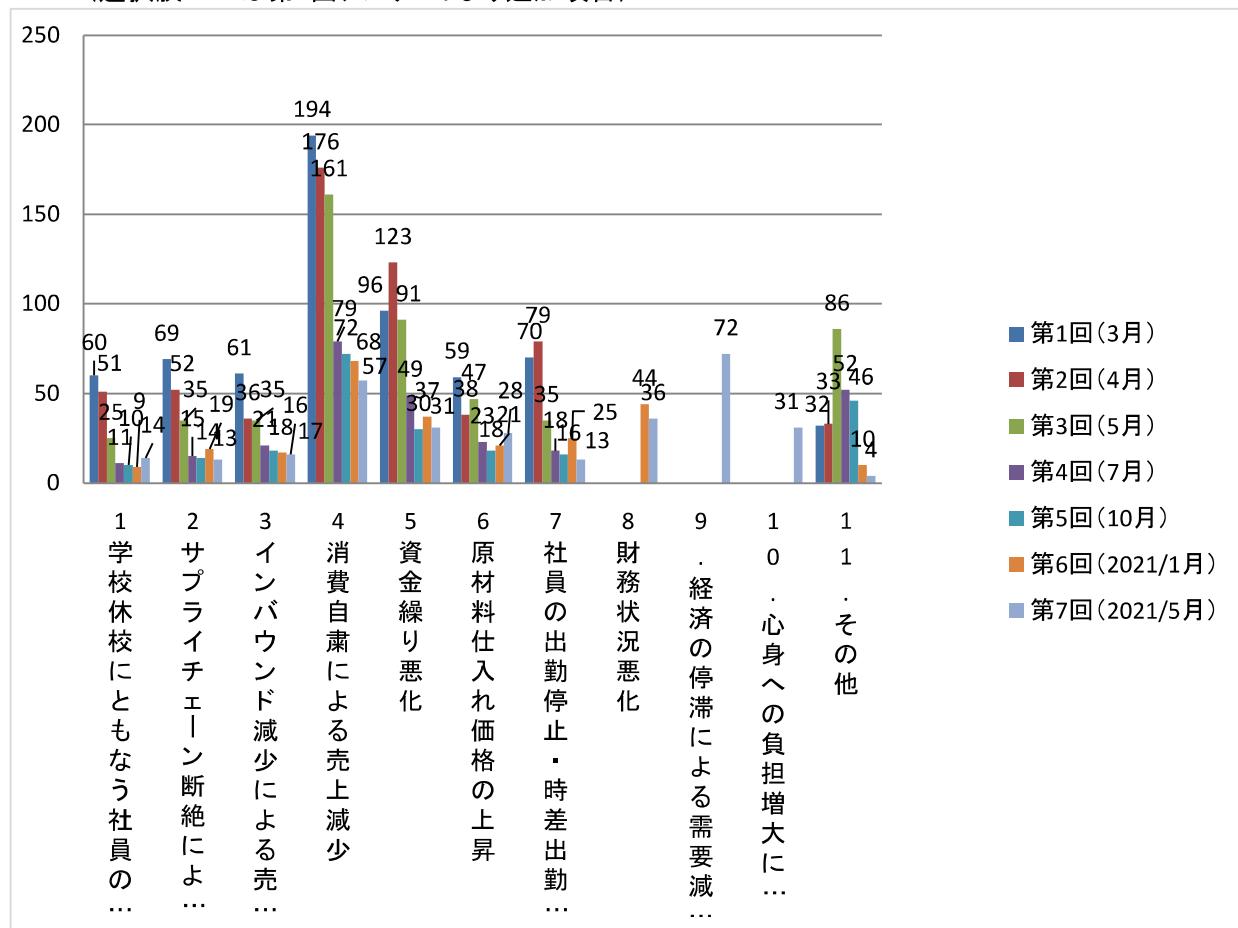
問3. 新型コロナウイルスの感染拡大は、貴社の経営や業界に影響はありますか。



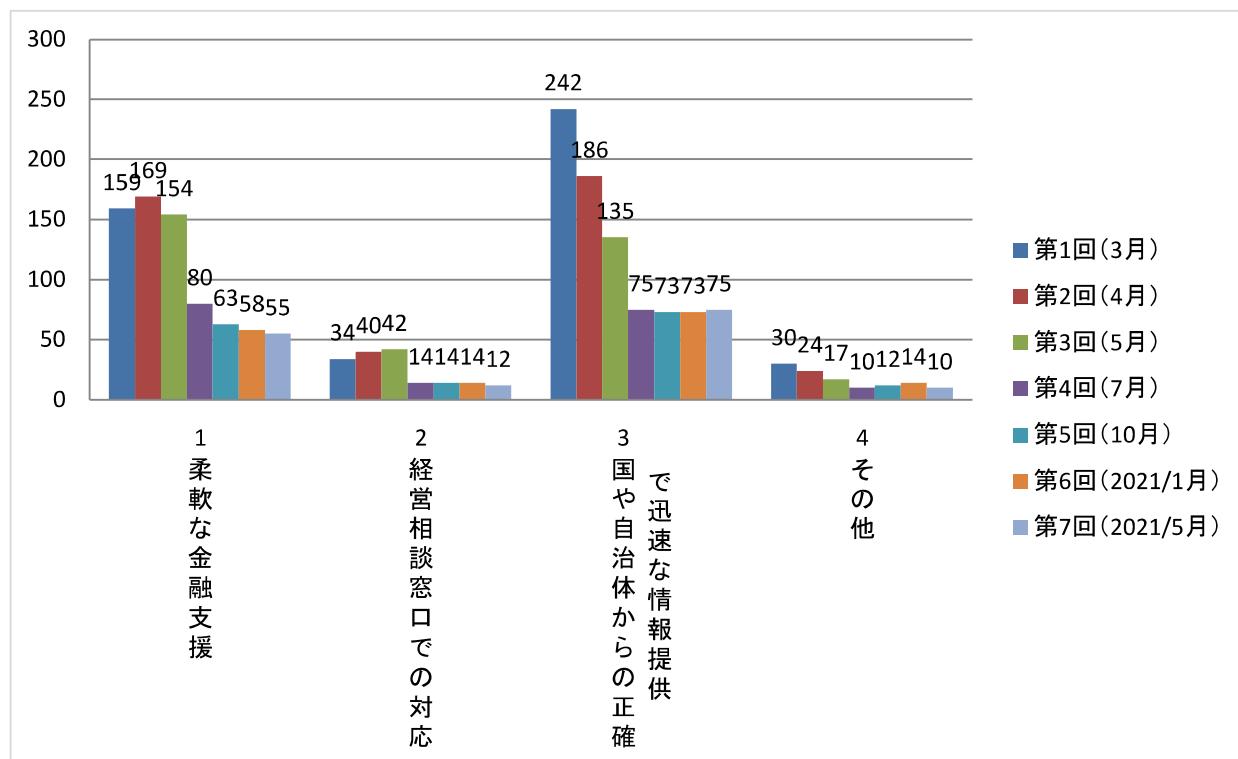
問4. 問3で「1」と回答した方に伺います。具体的にどのような影響がでていますか。(複数回答)
(選択肢10・11は第7回アンケートより追加項目)



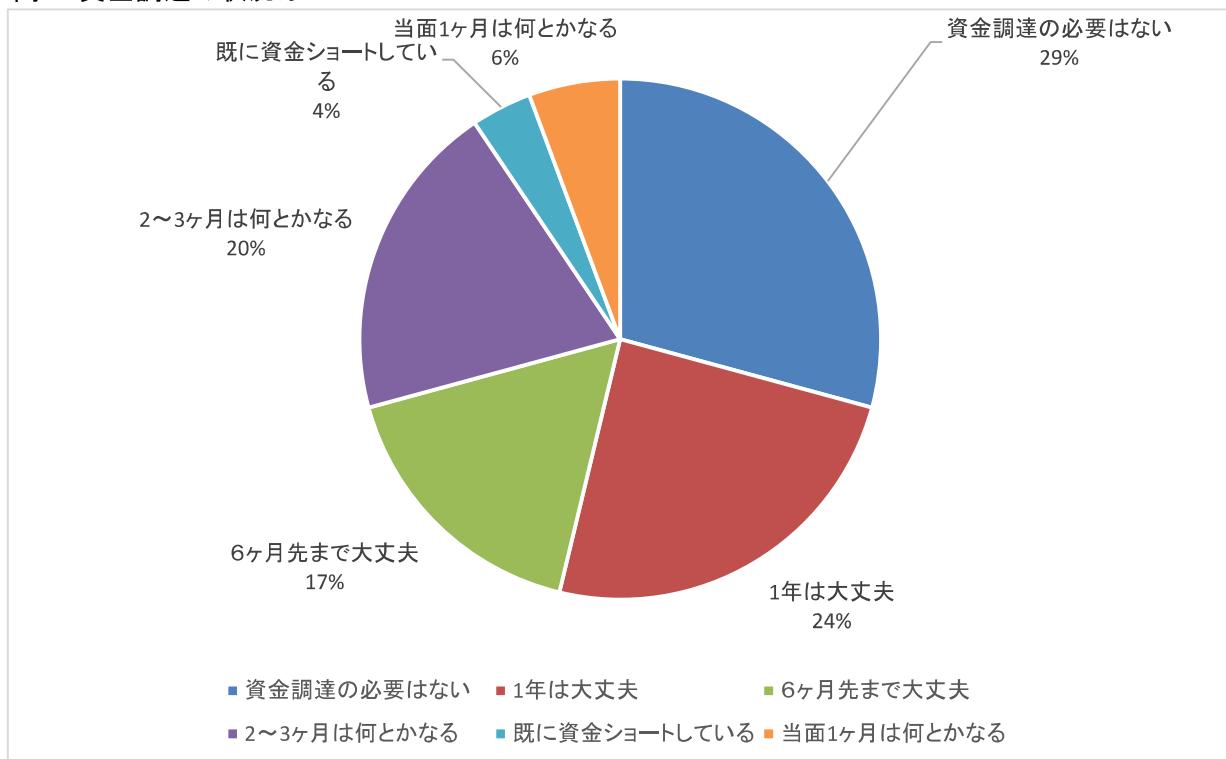
問5. 新型コロナウイルスへの今後の影響について、どのような懸念をお持ちですか。(複数回答)
(選択肢9・10は第7回アンケートより追加項目)



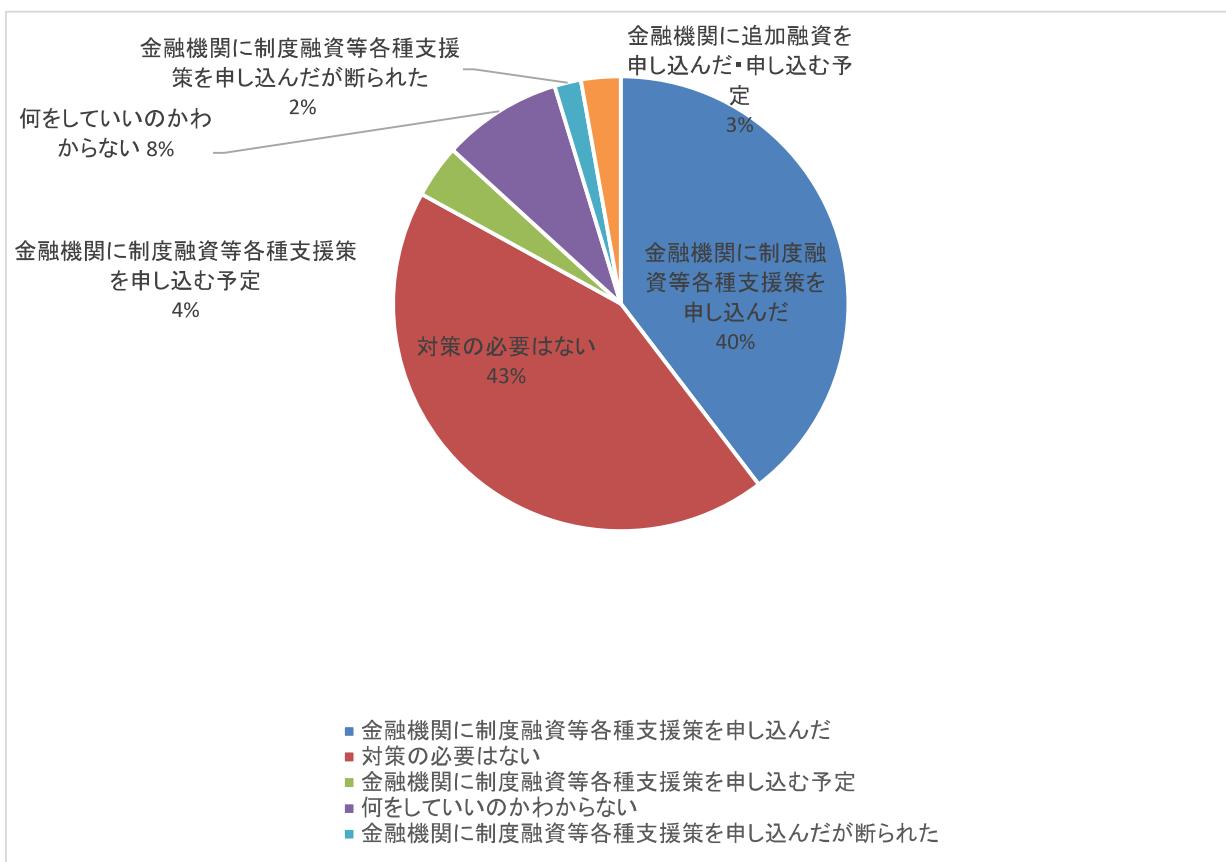
問6. どのような支援が必要ですか。該当するものを全て選択してください。(複数選択)



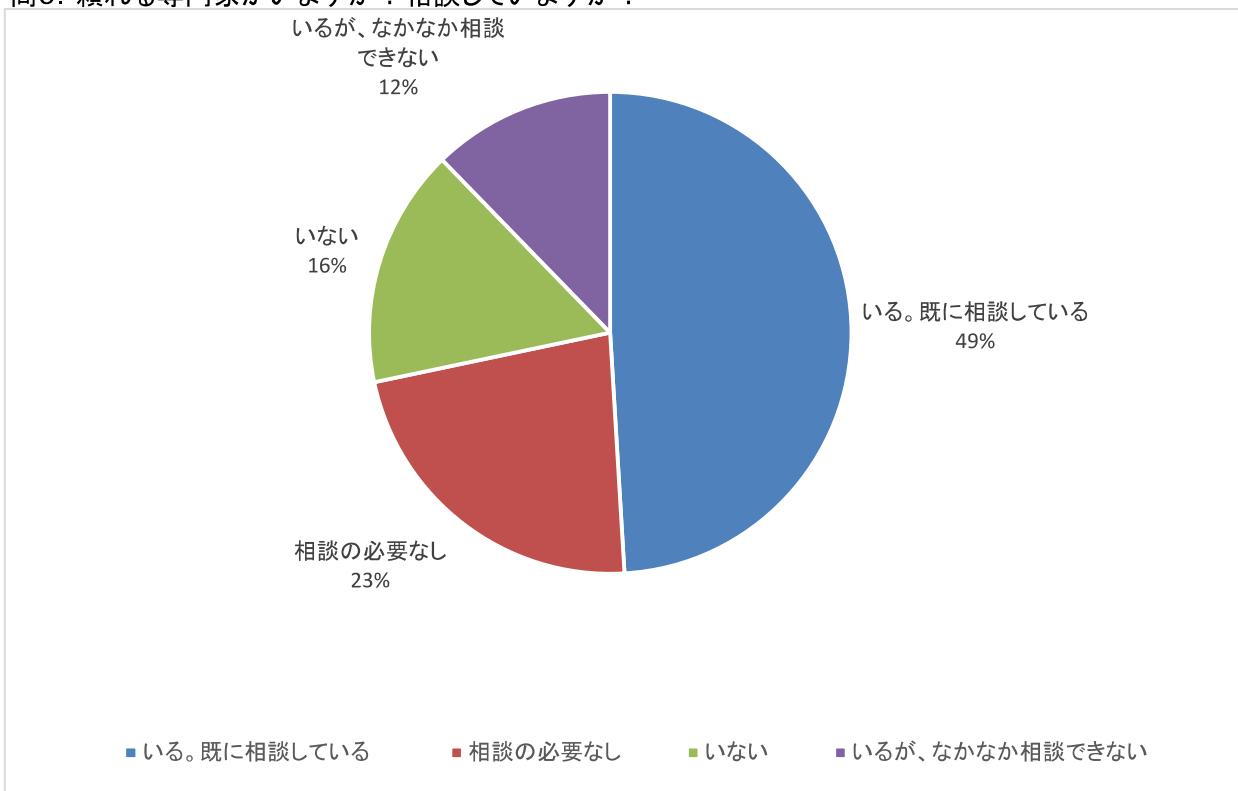
問7. 資金調達の状況は？



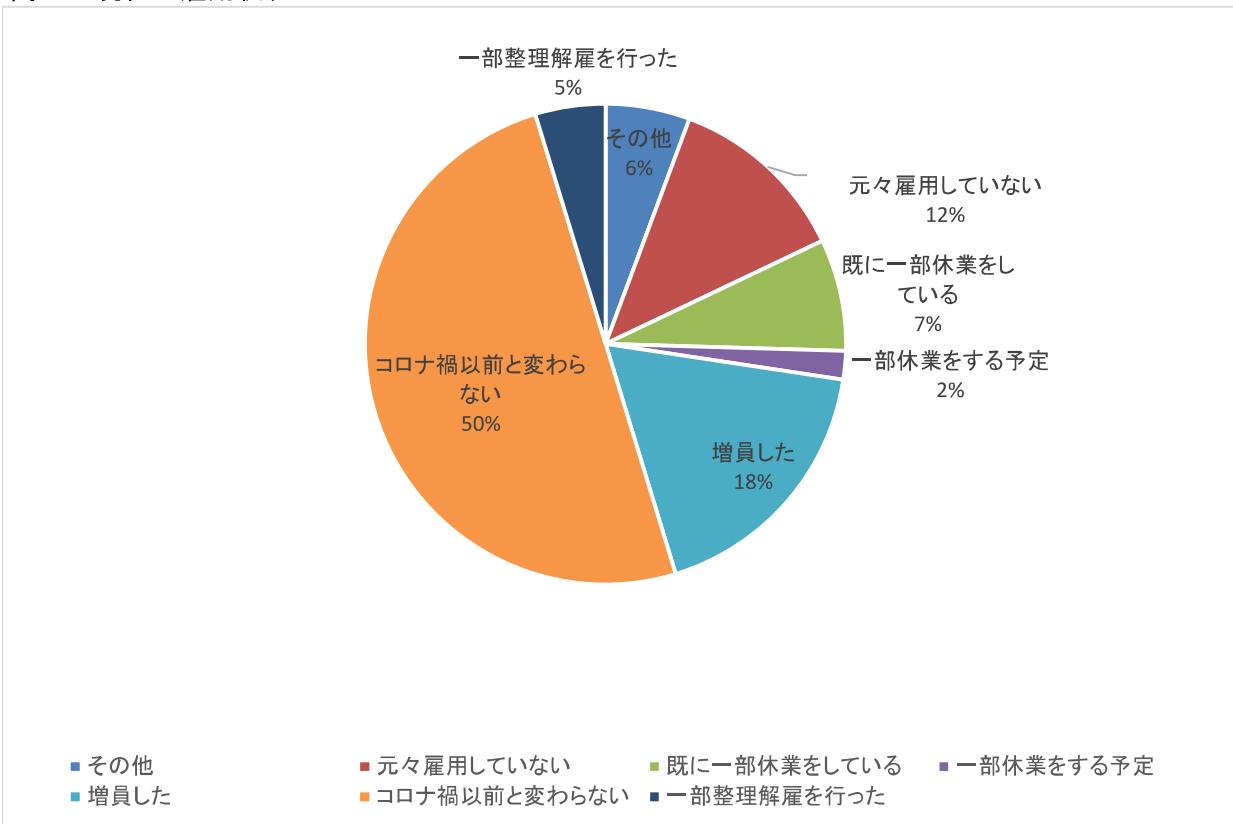
問8. 具体的対策を打てていますか？



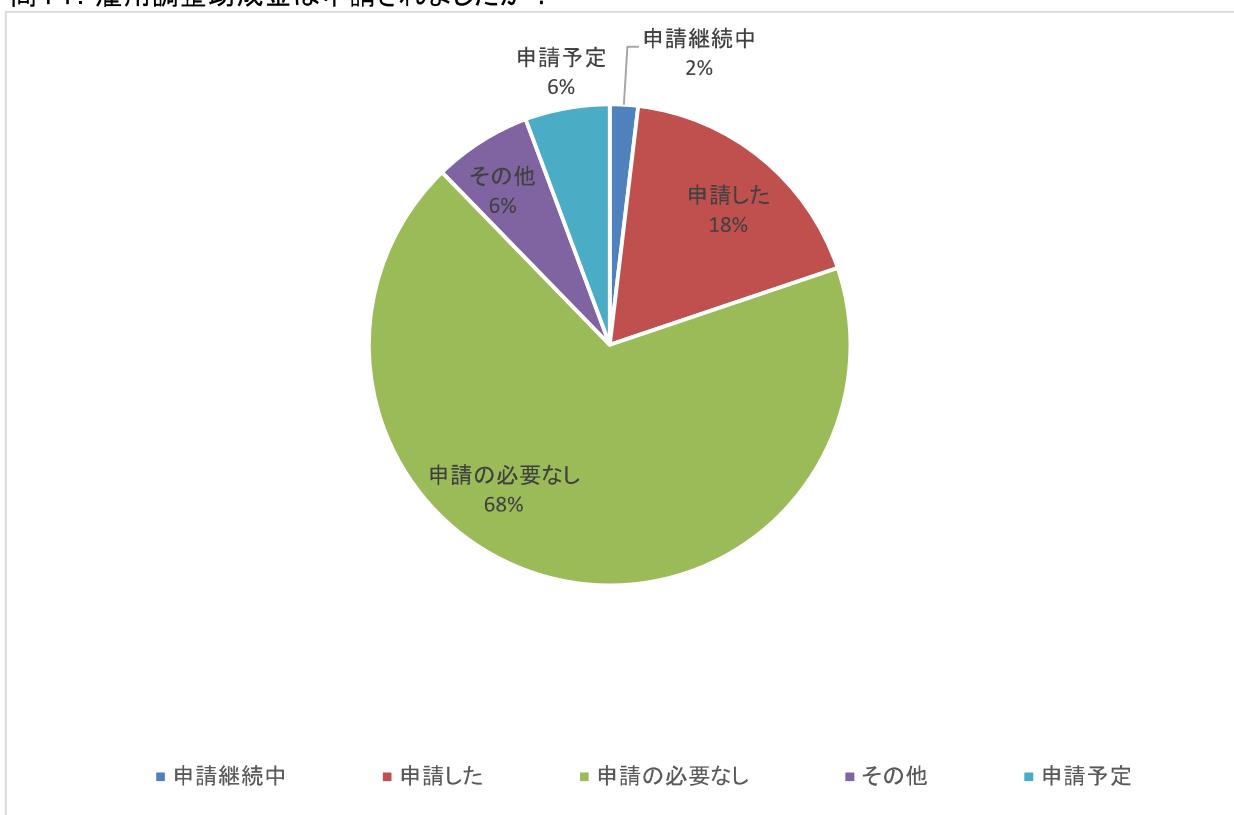
問9. 頼れる専門家がいますか？相談していますか？



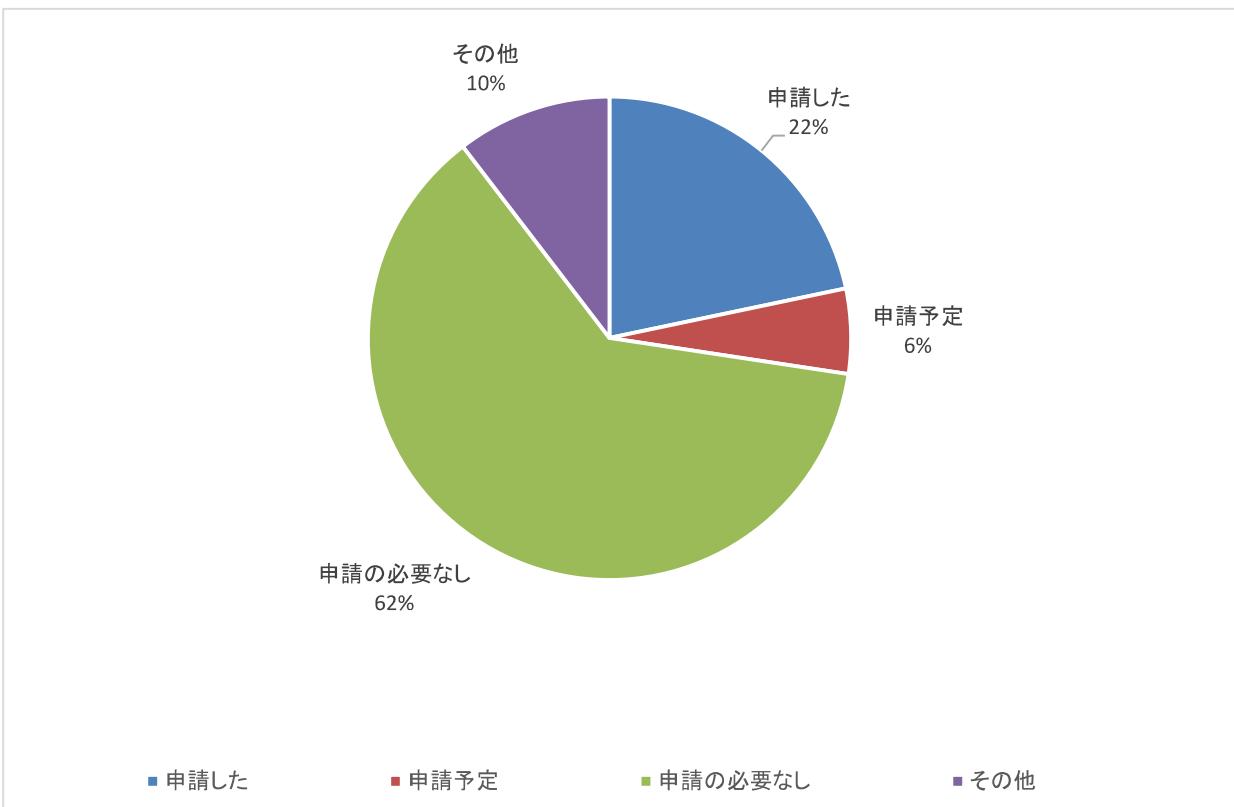
問10. 現在の雇用状況は？



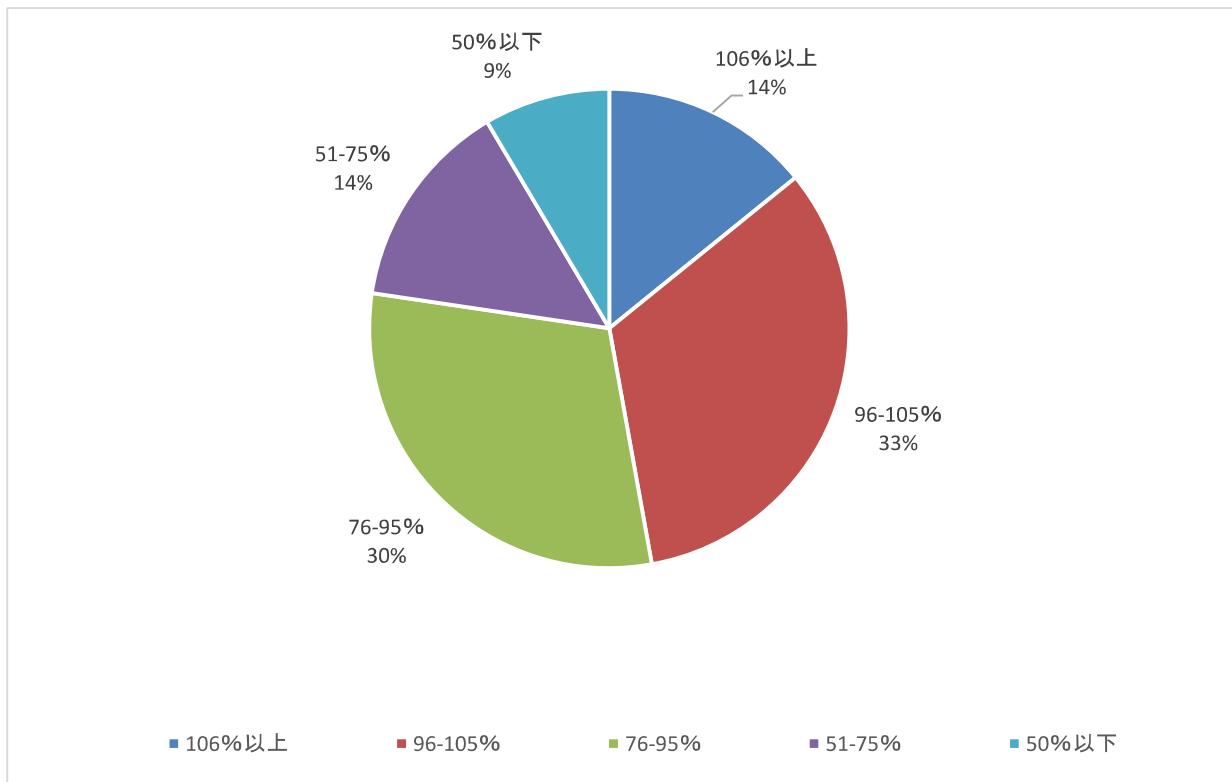
問11. 雇用調整助成金は申請されましたか？



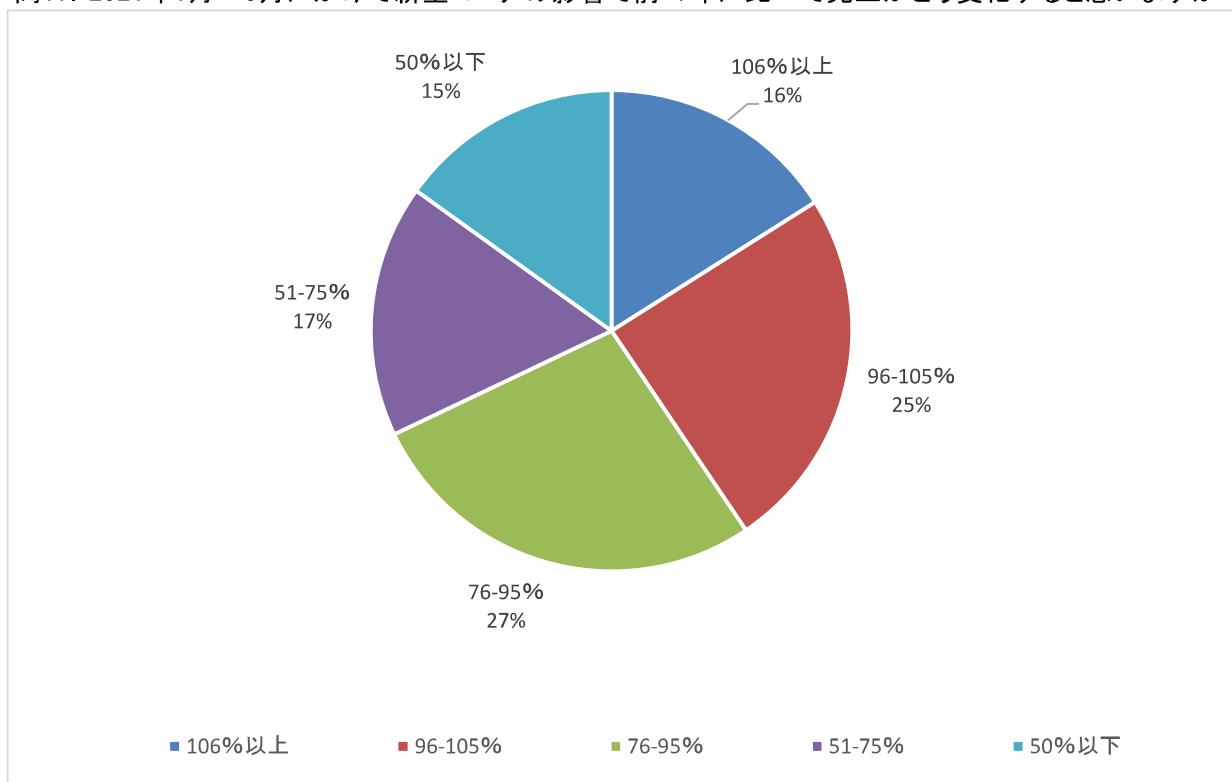
問12. 持続化給付金は申請されましたか？



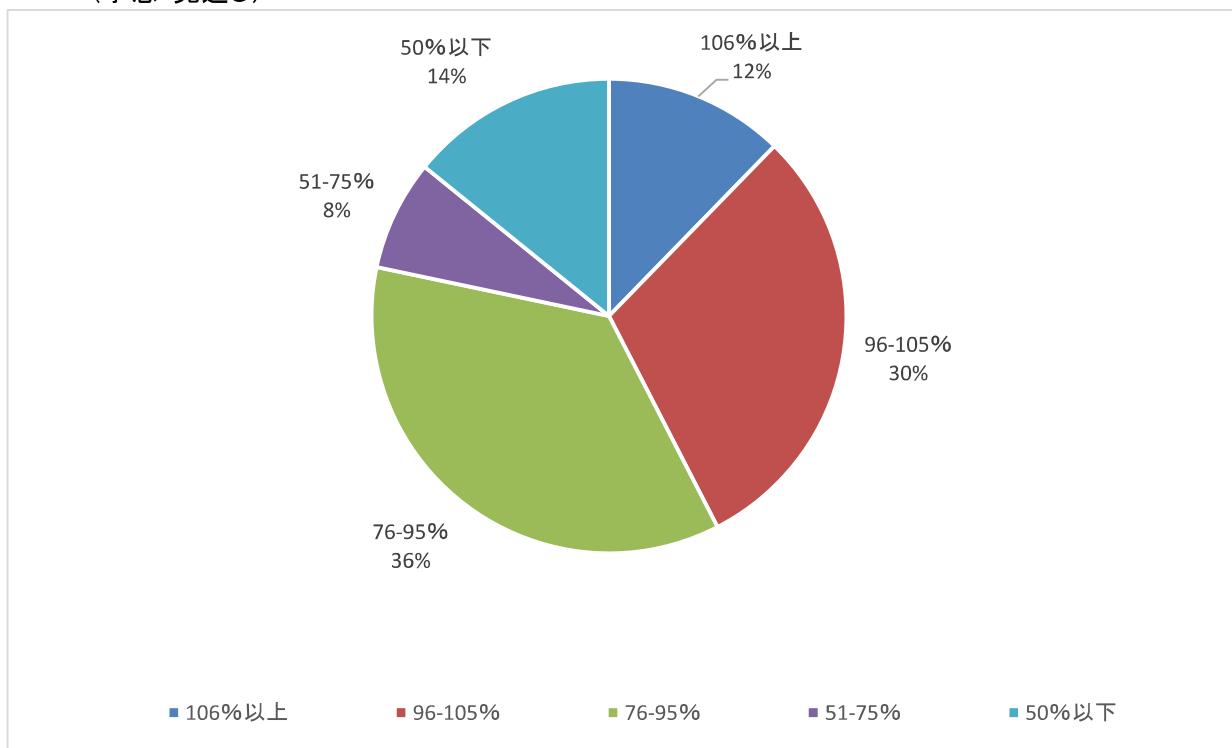
問16. 2021年1月～3月にかけて新型コロナの影響で前年に比べて売上がどう変化していますか？



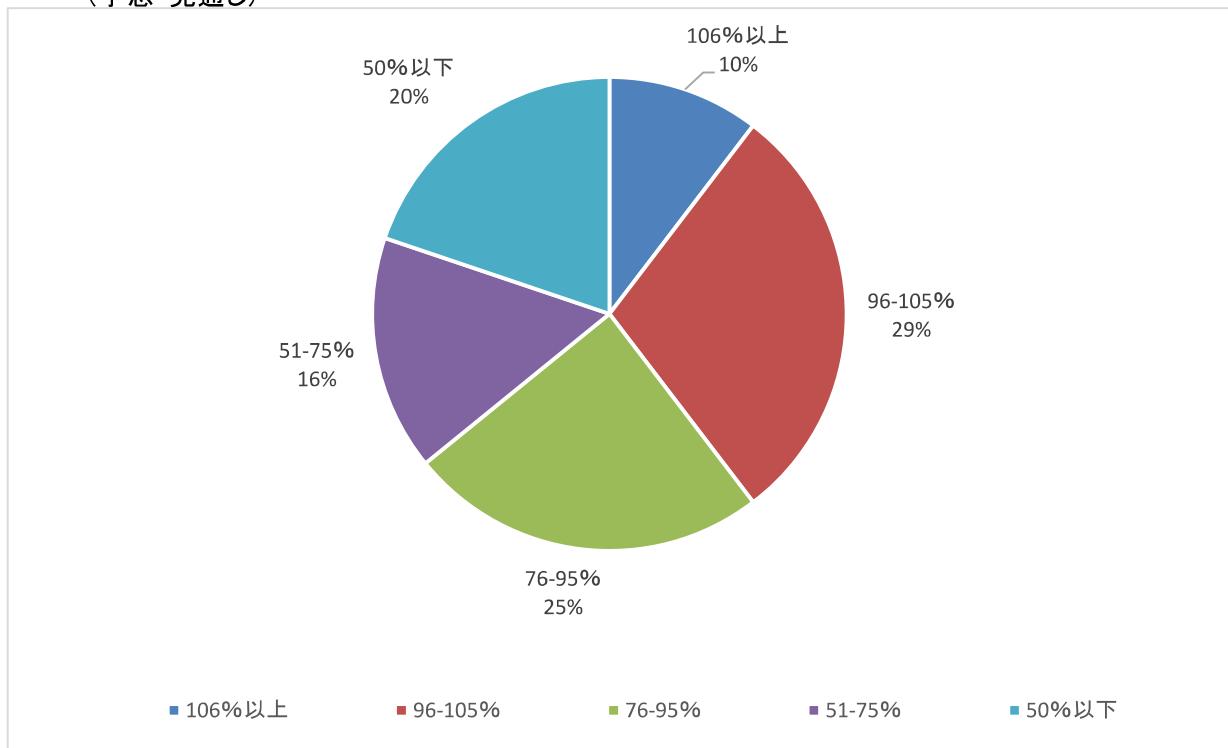
問17. 2021年1月～3月にかけて新型コロナの影響で前々年に比べて売上がどう変化すると思いますか？



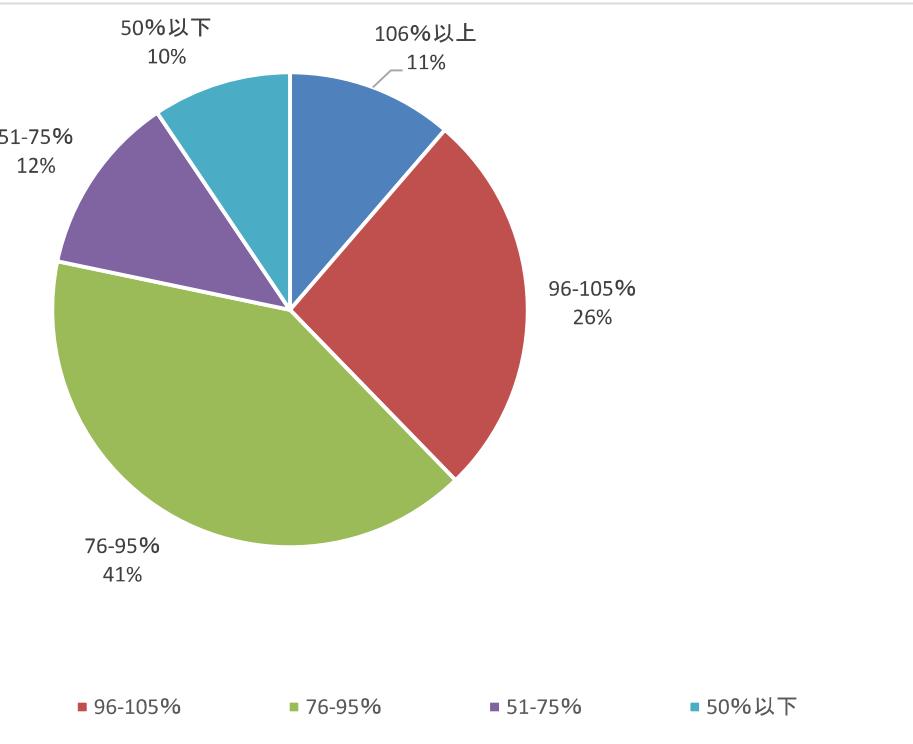
問18. 2021年4月～6月にかけて新型コロナの影響で前年に比べて売上がどう変化すると思いますか？
(予想・見通し)



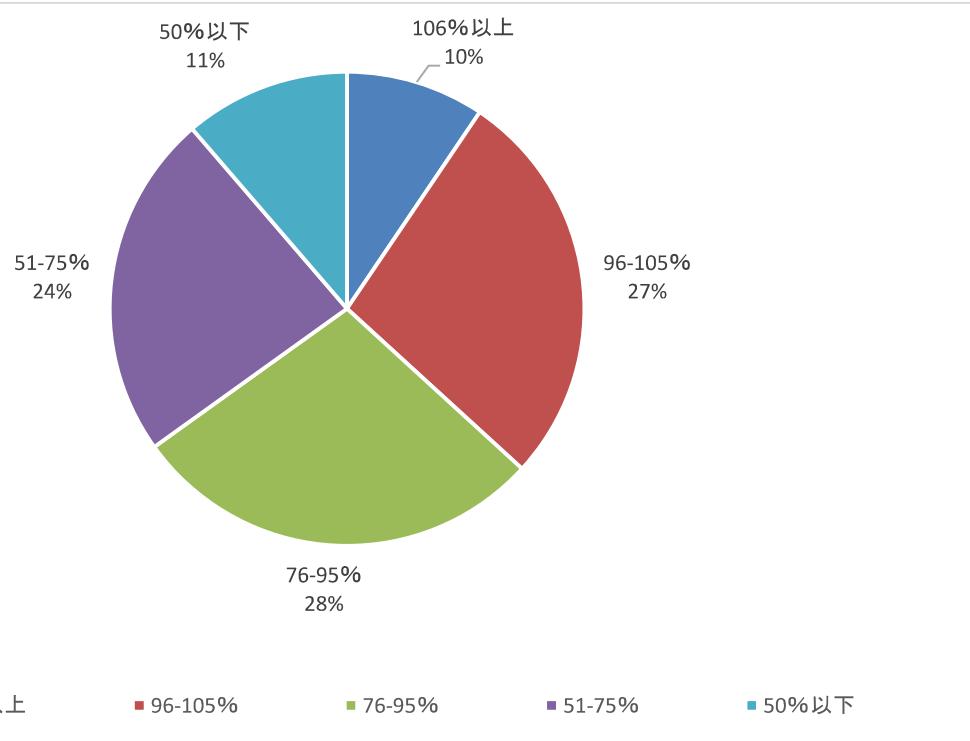
問19. 2021年4月～6月にかけて新型コロナの影響で前々年に比べて売上がどう変化すると思いますか？
(予想・見通し)



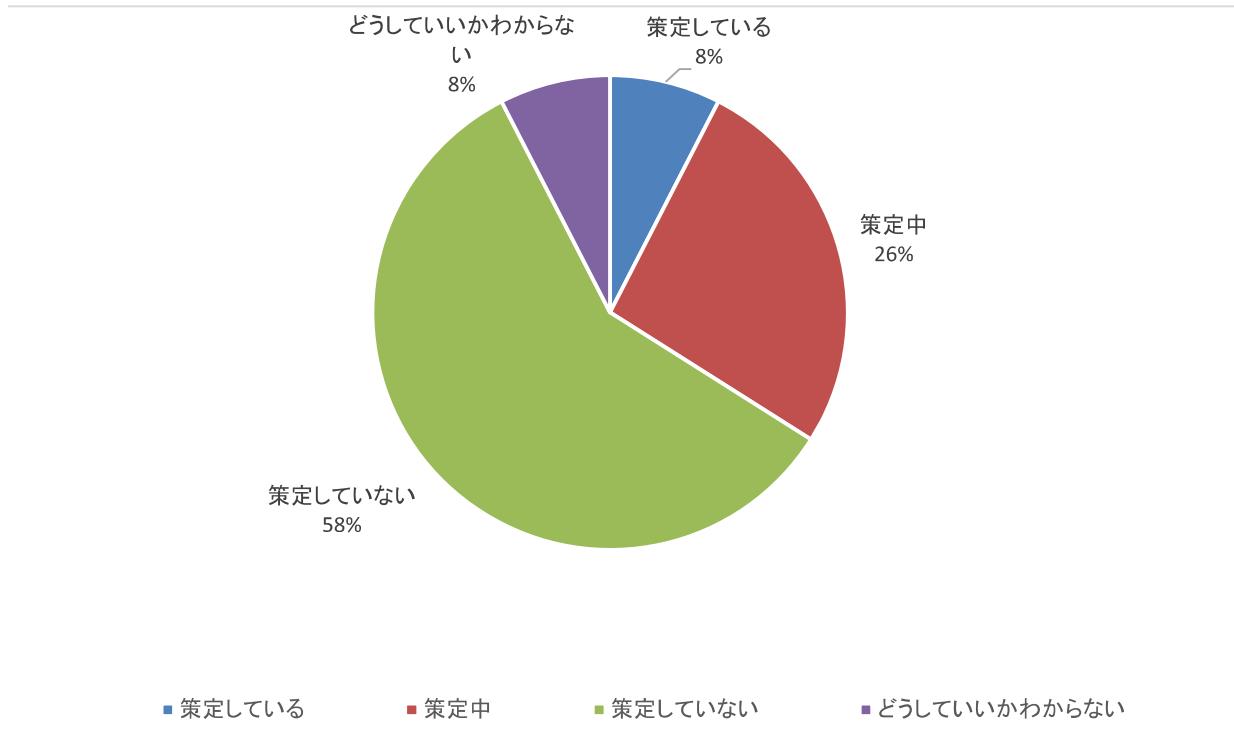
問20. 2021年7月～9月にかけて新型コロナの影響で前年に比べて売上がどう変化すると思いますか？
(予想・見通し)



問21. 2021年7月～9月にかけて新型コロナの影響で前々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)

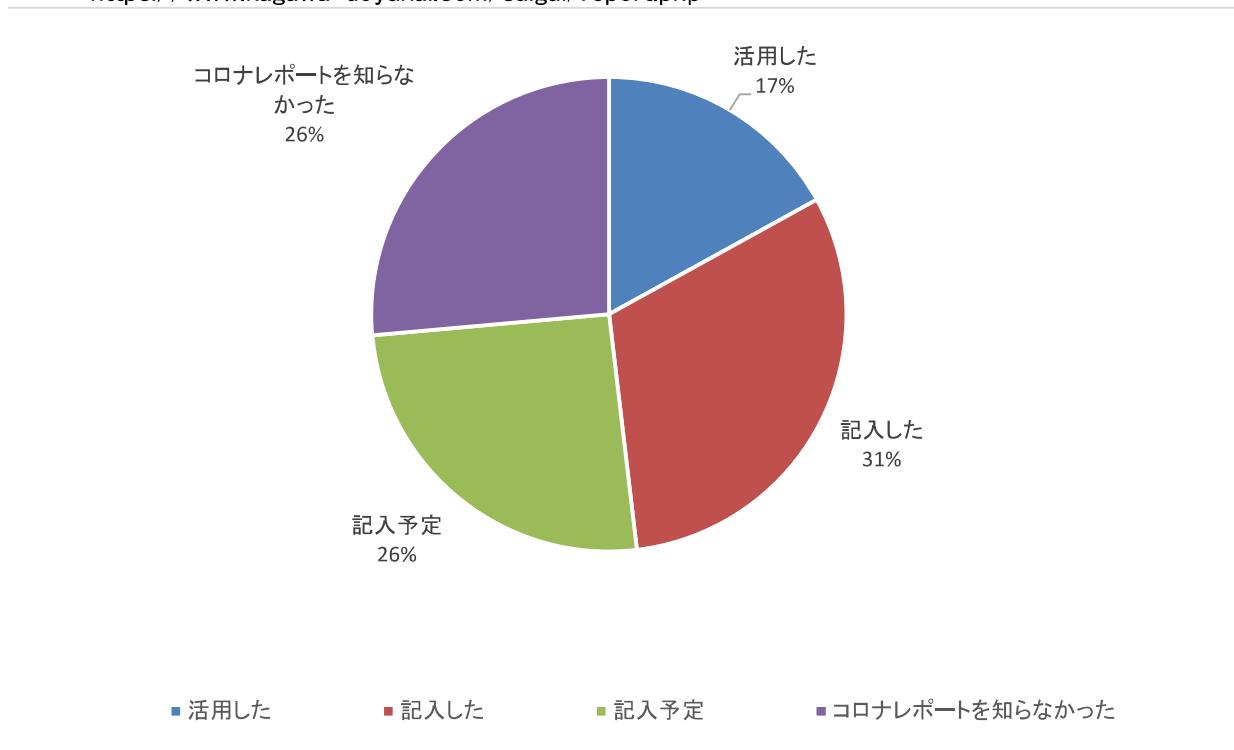


問22. 事業継続計画(BCP)を策定していますか？



問24. 「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 13・14・15・23・25 記述回答

問 13 問 12 で申請した・申請予定と回答した方に伺います。具体的な支援策をお答え下さい。

- ・持続化給付金(9 件)
- ・一時支援金（4 件）
- ・小規模事業者持続化補助金（3 件）
- ・家賃支援給付金（3 件）
- ・香川県持続化応援給付金(2 件)
- ・丸亀市 with コロナ事業継続応援補助金(2 件)
- ・事業再構築補助金(2 件)
- ・香川県家賃応援給付金
- ・ものづくり補助金
- ・香川県前向きに頑張る事業者を応援する総合補助金
- ・経営継続補助金（農林水産省）
- ・高収益作物次期作支援交付金（農林水産省）
- ・テレワーク助成金

問 14 これまでの公的な支援や政策で良かったことを挙げてください。

- ・持続化給付金(16 件)
- ・制度融資(13 件)
- ・雇用調整助成金(8 件)
- ・家賃支援給付金(5 件)
- ・持続化補助金(3 件)
- ・香川県前向きに頑張る事業者を応援する総合補助金(2 件)
- ・定額給付金(2 件)
- ・香川県持続化応援給付金
- ・香川県家賃応援給付金
- ・一時支援金
- ・学校休業に伴う補助金
- ・飲食店への支援金
- ・IT 補助金
- ・介護の方に慰労金がはいったこと。（薬剤師にはなかったが）
- ・丸亀市のコロナ対策助成金（2/3or20 万円）
- ・コロナウィルス感染症に伴う各種支援(15 件)
- ・三豊市の実施する無償抗原検査。心理的な緊張緩和に役立つであろう。
- ・県のテレワーク助成金など、国が出している支援策に上乗せして交付する助成金など。国の助成金が支給されていれば県も認めるというスタンスで添付書類も簡素化されていて迅速に申請を行うことができた。
- ・国や自治体が緊急事態宣言等を発出して、コロナの爆発的な拡大をかろうじて防いでいること（ただ、経済活動との両立を図ろうとして中途半端な措置となり、依然危機的な状況が続いているとは認識し

ている)

- ・お客様と従業員をコロナ感染から守るために購入した物が、とても活用して安心だと喜んで頂いています。
- ・補助金が活用できたことで設備投資ができ、新たな資材も確保することができた。
- ・感染についての行政の情報提供
- ・説明が丁寧かつ迅速であった。(6件)
- ・手順が簡略化された給付金申請
- ・公的支援を受けていない。(3件)
- ・特に無し(28件)
- ・分からぬ(2件)

問15 行政に要望することがあればお答えください。

○支援拡充(17件)

- ・飲食関係等限定が多くサービス業の職種によっては支援の該当しない場合がありもっと幅広く検討して頂きたい。
- ・在宅やリモートには出来ない業種への対応
- ・売上30~50%減や、業種限定の補助ではなく、どんな事業者でも受けれる補助を考えて欲しい
- ・個々の業種に対応した支援
- ・飲食店以外への支援金拡充。飲食店ばかりがメディアに取り上げられているが関連業界はもっと厳しい。売上が伸びないので雇用調整助成金で雇用は守られるが設備投資などの借り入れ等の支払いが困難。
- ・対応が不公平
- ・5~6月は、雇用調整助成金が緊急事態宣言、まん延防止等特別措置の対象地域以外は、9/10に変更になったが、観光関連業は対象外地域も影響は大きい。”
- ・野菜の業務用需要が減り、野菜価格が品目によっては低迷している。生産価格を下回る売価になった際の補填などの施策を期待したい。
- ・アフターコロナ対策と経済対策をしっかりとやってほしい。高松市のコンパクトシティは見直してほしい開発行為の制限がある為民間の土木、建築が停滞し始めている。
- ・建築建設系の公共事業に投資し願いたいです。
- ・手厚い支援策
- ・補助制度を厳しい業界に展開してほしい
- ・人や物が動かないとから、令和2年5月からガソリンスタンドへの来客、売り上げが4割に減少。感染対策を第一優先としながらも、感染対策と両立できる経済の活性化対策の実施を。”
- ・不景気になるのは確実というデータが出ているので、各種助成金のハードルを下げて欲しい
- ・コロナ禍において、経営支援の助成金を継続して行って頂きたい。又、一律の給付ではなく、企業規模・人員・取引高等々に応じた、柔軟な給付を行って頂きたい。尚、給付金額について、個人事業主・零細企業については金額増額【上限300万円】、中小企業※規模によるが、【上限1000万円~3000万円】の現実的な支援を期待したい。
- ・難しい事を承知で言うならば、事業規模やコロナ禍の事業に対する影響を精査して個別に対策を行う事。

- ・全員が行き届く制度で支援して欲しい

○支援継続(17件)

- ・助成金などの補助金支援をもっとしてほしい
- ・今後影響が出てくるかもしれない、永続的な支援策をお願いしたい。
- ・もう一度、持続化給付金がほしい。
- ・まだまだ支援が必要だと思う
- ・持続化給付金 2回目
- ・税制緩和
- ・再度の補助金
- ・いろんな業種に再度助成金をお願いしたい。
- ・追加支援策の検討
- ・国民に援助金をもう一度お願いします。
- ・緊急雇用安定助成金の延長
- ・緊急事態宣言を発令するのはいいのですが、手厚い補助を是非してあげてください。
- ・本当に困っている企業への支援金、融資を早くしてほしいです。
- ・個人消費者への支援
- ・持続化給付金制度の継続
- ・特別定額給付金の追加給付。
- ・コロナ対策設備、消耗品等の経費支援

○ワクチン摂取をスピードアップしてほしい(13件)

○支援の検証(9件)

- ・情報開示とこれまでの政策の吟味

- ・飲食業、観光業など、コロナ不況の影響を受けているところに、支援してほしい。国民全員に10万給付はあまり効果がなかったと、個人的には思う。
- ・支援の必要性を業界により一層吟味いただきたい。また、これまでの納税の程度により多少の格差をつけるべき。
- ・飲食店への支援の必要性を個別に精査されているのか気になります。手厚すぎる印象。
- ・助成金の採用の過程を透明化してほしい。
- ・不安をあおるやり方ではなく、将来に対する希望を中心に対策してほしい
- ・不安を煽るのではなく、適切な情報発信と今後のスケジュール等の説明
- ・手続きを簡単にしてください
- ・経営者の判断による市場からの撤退を可能にすること、及びそれを補助する政策・施策についてもっと真剣に取り組むこと。秋以降もコロナの収束が見通せないようなら「令和の徳政令」の発動も。

○情報(8件)

- ・コロナに対する考え方非常に幅があり、自粛を望む人と経済活動を優先する人、どのような対策をとってもどちらかには影響がでてしまう。どんな行動がダメで、どんな行動ならいいのかの基準がいまだにはっきりせず、その因果関係も不明な点が多い。その部分をきっちりと区別してほしい。
- ・制度がわかりにくいうるものが多い、どこで調べればいいかもわかりにくい
- ・ワクチンなどのコロナ関連の情報を知らせてほしい。
- ・曖昧な表現は避けてほしい

- ・国の一時支援金について、給付要件や申請書類と保存書類を区別するやり方など非常にわかりにくかった。申請要綱やリーフレットに具体例を豊富に掲載していただけると助かります。
- ・(病院の事) アメリカでは、医療従事者の半数が、ワクチン接種を拒否しているといいます。日本も、ワクチンに関する正しい情報を。そして、全国民、コロナの抗体検査を実施して、抗体があればワクチンは必要ない事はないですか?抗体があるのにワクチンをうつとかえってひどい副反応が起きると言うのも効いたことがあります。大切な国民のみなさんです。なるべく丁寧な対応をしていただきたいです。
- ・年度が変わったことで、新たな施策があるのか、まずは情報を求めたい
- ・感染者数だけでなく、検査数との割合を公表してほしい。

○金融支援 (3 件)

- ・コロナも 2 年目に入っているが金融庁や日本政策金融公庫の対応が、融資の締め付けを行なっているように見える。融資なので返済時のことを考えるのも大切だが、キャッシュフローが回らないと事業継続が困難になってしまうが、対応が芳しくない。明るい兆しも見えているが、明るい兆しの根拠を明確に示さないと融資してもらえないという対応をされた。他の経営者からも同じような話を聞いた。"

○コロナ収束 (3 件)

- ・ロックダウンに近い政策で早期コロナ収束してもらいたいです。
- ・経済の回復
- ・世の中の状況を 2019 年以前に戻してほしい。それだけ。

○その他

- ・時短営業などの協力金の申請、振り込みのスピードアップ(4 件)
- ・今後の教訓として、感染症蔓延の疑いある時は、自治体が単体でも極初期にロックダウン宣言をしてください。国は外国との往来を一時的にでもストップしてください。その後に見極めをしながら対策を緩めていくならどんな感染症も海外からのものなら恐れるに足らないはずです。また、その性急な対応に国民も騒がず自治体を批判することなくあるべきだとも考えます。
- ・経営等に関し、気軽に相談できる相談窓口があって欲しい。
- ・具体的に対応が遅い
- ・行政は頑張っていると思います。
- ・営業活動をする上で、検査をしているかどうかは、訪問する側される側のどちらも気になる点である。コロナの検査を受ける機関や助成を充実させて欲しい"
- ・言っても無駄
- ・爆発していない地域は経済優先で
- ・よく分からない
- ・行政の入札など、地場の業者を優先的にしてもらいたい。
- ・特に無し (23 件)

問 23 今、一番困っていることは何ですか?

○業績悪化 (19 件)

- ・イベント自粛による売上低下
- ・売上
- ・売上

- ・新規案件の停止または取消による売り上げの減少
- ・発注量の減
- ・現場が減っている事
- ・人の移動の減少による収入の減少
- ・売り上げ減少
- ・観光客の減少
- ・売上げの低下。
- ・お仕事のご依頼が少ない
- ・仕事が減り売上が下がったこと
- ・物件の減少
- ・とにかく仕事が止まっている。
- ・コロナによるスポーツイベントの中止による、売り上げの減少
- ・コロナ期の決算が、赤字にならないように調整しているが、案件の減少が大きい。
- ・公共工事が前年の3/4ぐらいに減ってきてるので、前年と同じくらいに戻して欲しい。
- ・材料の高騰
- ・取引先の減少

○自粛(15件)

- ・消費者の自粛ムード
- ・顔を合わせての打合せがしづらい
- ・営業活動がやりづらい、契約済み物件でもコロナを理由に破談がでた。
- ・県外の顧客先への訪問
- ・コロナで近隣の方から業務を控えて欲しいと言われて対策をしてても入れない場合がでてきている
- ・顧客との接点の減少による営業機会喪失
- ・第4波の影響で県下も「緊急事態対策期」に入ったので、営業活動ができないので先の見通しが立てにくい。
- ・感染拡大が収束せず、先行きが見えない。
- ・どこも行けない、人に会えないこと
- ・海外への展開
- ・売り込み商品があるのに、拡販ができていない
- ・自粛。通常時の様には顧客訪問や集客イベントが難しい。
- ・時短営業の要請での休業
- ・外出自粛の結果、運動不足による慢性病が悪化する患者さんが増えていること。そして、メンタルの疾患が増えていること。
- ・人の流れ等の抑制により、利用者や施設への訪問ができない

○資金繰り(8件)

- ・資金繰り
- ・資金繰り
- ・資金繰り
- ・売り上げの減少による資金繰りの悪化
- ・資金

- ・資金繰り
- ・資金
- ・金融機関の融資枠制限による融資の滞り”

○不安(6件)

- ・コロナに感染してしまうこと。
- ・コロナにかかるという不安
- ・新型コロナウィルス感染拡大に関する社員の不安。
- ・先行き不透明感
- ・精神的不安の増大。
- ・今後の仕事も不安です

○人材不足・採用・教育(5件)

- ・人財不足
- ・社員共育と新規雇用求人活動
- ・人材育成
- ・新規雇用
- ・人材不足

○その他

- ・現場維持
- ・事業継続です。
- ・我社の気持ちの持ちようをアップする
- ・学校に陽性反応が出ると、検査対象で無くても子供を休ませる。学校の対応や対策。
- ・販路の拡大
- ・在宅勤務に伴い業務分担の再構築
- ・パソコンのつかいすぎで目が悪くなりそうなこと
- ・次の手が、浮かばないこと。
- ・新規顧客の開拓
- ・経営指針のこと。現在作成中。
- ・特に無し(6件)

問 25 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）があればお答えください。

○社内環境(22件)

- ・食料の備蓄・電源の確保
- ・今できる事を全力でしコロナだからといって仕方ないで終わらさない事
- ・単数による対応力向上
- ・フル在宅勤務に対応する設備導入
- ・在宅勤務の導入
- ・今後、週休2日制を導入したい
- ・BCPの作成などマニュアル的なものの作成
- ・経営者の自己変革（経営指針創る会受講）

- ・現在の自社におけるいくつもの経営課題を一つ一つ解決する
- ・環境変化に対応する会社の動きに社員が共に対応できるように、理念やビジョンの振り返りを含めた社員教育。
- ・経営理念の成文化を行なったので、続く経営指針や10年ビジョンを策定するための行動
- ・組織改革により、部長が自分の部をマネジメントすること。そして将来の経営者を育てること。
- ・財務状況の把握 後継者としての成長
- ・集中と選択を実施した
- ・変化に柔軟に対応する
- ・店頭在庫を減らし、キャッシュフローを改善しようとしています。
- ・SDGsの取り組み
- ・sdgsを取り込みながら目標を達成すること
- ・できる事は目の前に
- ・現在の工種に偏らない多工種に広げた受注体制を作る
- ・環境変化よりも自社の魅力を高めようと模索しております。
- ・食品ロス削減

○新規事業等(19件)

- ・今までの経験をいかしてお客様のコロナに対応した環境を整備することで事業を展開している
- ・マーケティング能力を活かした中小企業のビジネスモデル構築支援
- ・新規事業
- ・メイン事業が安定しているうちに新規事業に取り組む
- ・新規事業の創出
- ・現事業を活かした新分野への事業の拡大
- ・災害や今の現場に対応できる事業の新規開拓
- ・従来と違う売り方、新しい事業
- ・サービス業から製造業へ
- ・新規事業について。
- ・新しい事業へのチャレンジ
- ・小売り業への転換
- ・新規事業の開拓
- ・異業種への転換も必要かなと考えている。
- ・方向性の転換
- ・事業を増やす
- ・新規事業の立ち上げ及び、企業買収他。販路拡大の為の、積極的なメディア戦略
- ・下請け会社から元請け会社へ移行している
- ・事業再構築。

○ITの活用(16件)

- ・テレワークへの対応
- ・取引先との折衝をweb対応
- ・業務デジタル化の推進
- ・DX化の推進”

- ・IT のフル活用を推進する企業体質になる
- ・IT、DX 推進、雇用促進
- ・コロナでデジタル化が一気に進んだ。
- ・今期法改正等による集金業務等のキャッシュレス化の対応。
- ・カード情報端末等の導入”
- ・リモートワークの活用
- ・電子申請
- ・HP での販売
- ・オンライン会議やオンライン研修の活用、電子申込み等の IT 活用
- ・SNS を使っての集客に力を入れるようになった
- ・インターネットでの営業強化
- ・ウェブサイトのリニューアルをしようと思います

○販路・営業活動(13 件)

- ・設備投資して販路開拓
- ・営業活動。特に DM 作成。雑誌の投稿。
- ・コンペのチャレンジ。
- ・商品サービスの提供方法の変革。得意とする部分の強化。
- ・販路の拡大
- ・県外への営業
- ・新たな販路開拓
- ・販売方法の多様化
- ・取引先を増やすように
- ・入居促進に関して、環境変化に対応可能な外注ルート確保など、常に対策可能とするため定期コンサルを契約
- ・小売りの売上増を模索しているが、なかなか結果が出ない。
- ・対面商売なので、正直難しい。電話営業やチラシ・DM 等の活用を増やすくらいしか出来ない。
- ・自社でできることのアピール

○製品・サービス(8 件)

- ・新商品開発
- ・新製品の開発
- ・自社製品の開発検討中
- ・土壤改良等
- ・安全でコミュニケーションの質の高いサービスの提供。
- ・昨年から取り組んでいる、新しい商品・サービスの展開を今後も継続しておこなっていく。
- ・コロナ対策の設備事業・備品等の取り扱い業務の拡大
- ・自社製品の製造販売

○感染対策(8 件)

- ・うつさないうつらない為の店内の対策と、スタッフへの健康管理のお願い。
- ・体調不良の社員、県外出張から帰った社員、拠点病院に行った社員（家族の付き添いも含む）、家族が都会から帰ってきた社員に対する出勤停止措置の継続。以前は 7 日だったが、3 日に緩和した。

- ・社員の健康をまず維持する為、日々の健康チェックとコロナ対策を強化している。
- ・徹底した水際対策、除菌活動、色々な非接触を取り入れる。
- ・検査キットの確保、マスクと消毒液の持参、残業なし等
- ・こまめな検査を実施
- ・マスクと環境
- ・不要不急の外出や大人数での会合の自粛。

○顧客(3件)

- ・個人向けの商品の開発・企画・販売
- ・顧客との接点の維持（オンライン会議や商材提案などでドアノックの機会創出）
- ・顧客新規開拓

○取り組んでいない

- ・現時点では何も取り組んでいない(18件)
- ・手の打ちようがない。 経費削減も限界
- ・何も変えません。
- ・黙々と今まで通り、お客様と真摯に向き合い良い商品をお届する、真面目にコツコツと目の前の仕事をしていくだけです。
- ・未定
- ・わかりません。
- ・身をかがめて通り過ぎるのを待つのみ
- ・新規事業などに手を出さず、動かないことが肝心。