

新型コロナウイルス感染症にかかる 事業者への影響調査結果 【概要】

福島県商工会連合会

調査の概要

- I. 実施主体 福島県商工会連合会
- II. 対 象 県内商工会の中小企業・小規模企業
- III. 対象業種 以下の6業種
- 〔 建設業・製造業・小売業(卸売含む)
・飲食業・宿泊業・サービス業 〕
- IV. 期 間 令和3年1月13日～26日
- V. 調査方法 商工会職員による聴き取り調査等
- V. 回 答 数 1,725件(県内会員数20,455者の8.4%)

※県内会員数は令和2年4月1日時点

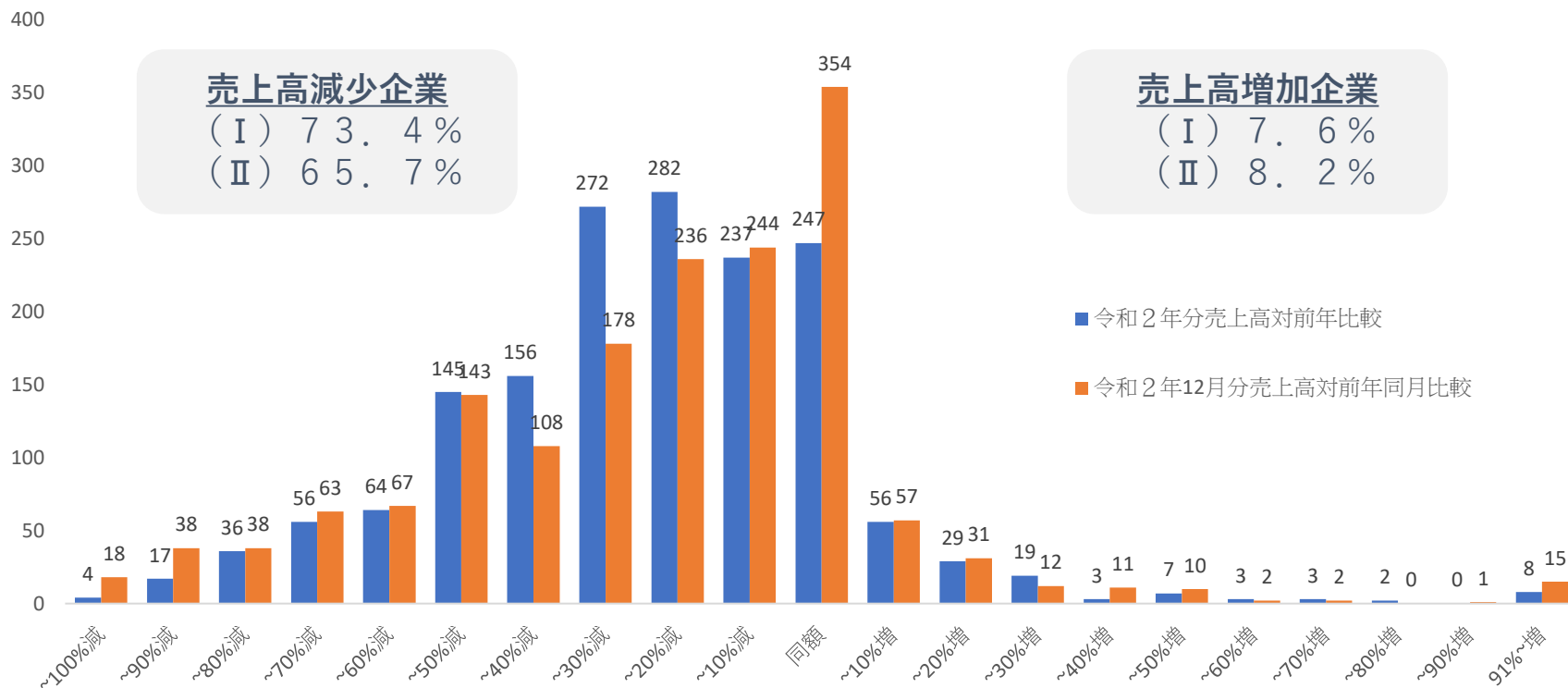
調査結果のポイント

- ✓ 売上高減少企業は全体の約7割にのぼる。
- ✓ 影響はほとんどの業種に及ぶが、宿泊業の売上高減少割合が最も大きく、次いで飲食業の順。
- ✓ 約9割の企業が事業継続に意欲を示している。
- ✓ 経営上の課題は「売上高・収益の減少」が最も多く、4分の3の企業が営業・収益力の強化に取り組むと回答。
- ✓ 持続化給付金は固定費に消費済み。コロナの終息が見通せず、小規模企業は融資利用に慎重姿勢。一方で業種転換や新たな需要の開拓等の意向もみられる。
- ✓ 国・県への要望では、持続化給付金の追加実施を求める声が多い。

設問② 令和2年分の売上額について

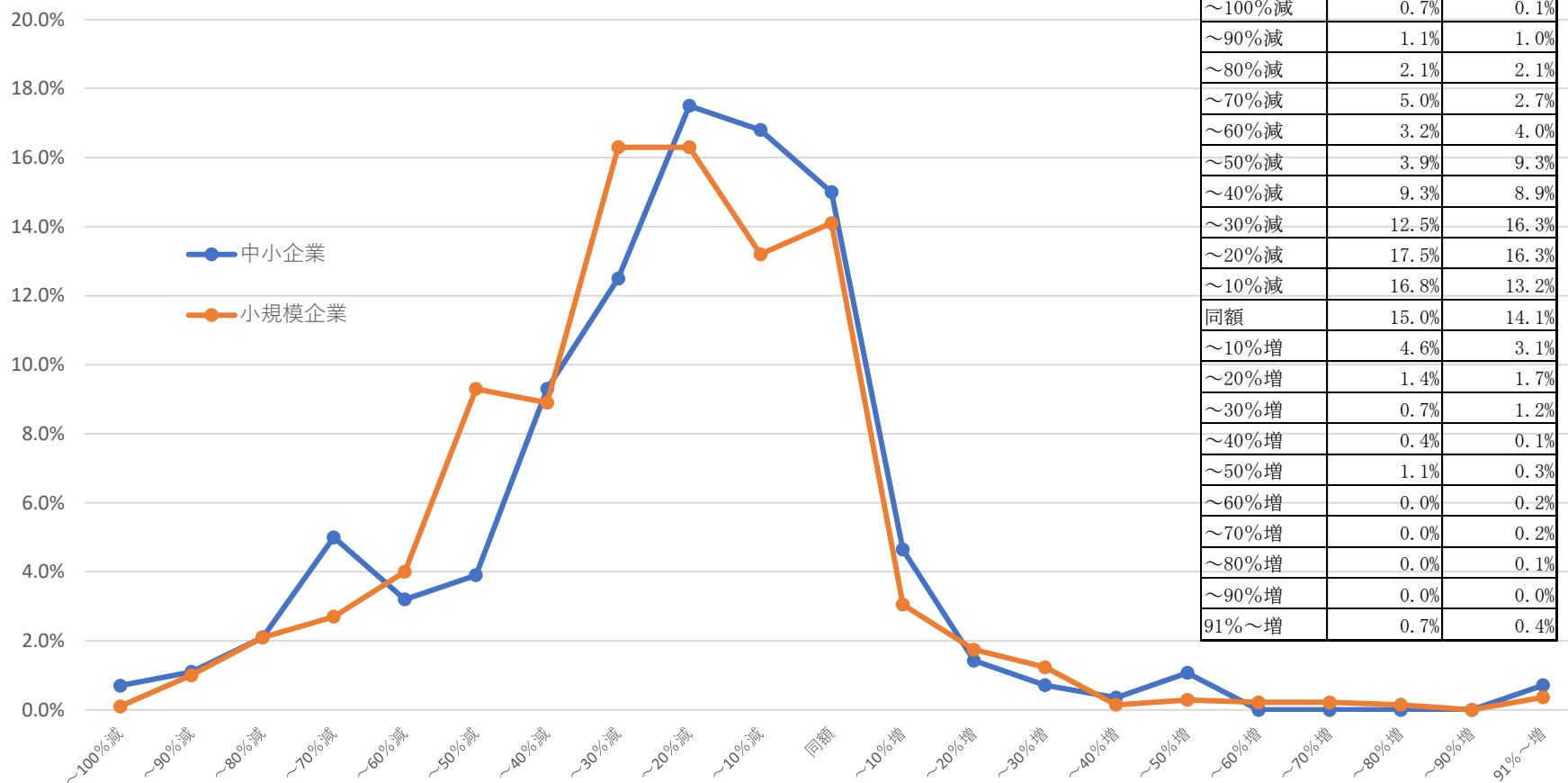
(Ⅰ) 令和2年分の売上額前年と比較して

(Ⅱ) 直近の令和2年12月期の売上額前年12月と比較して



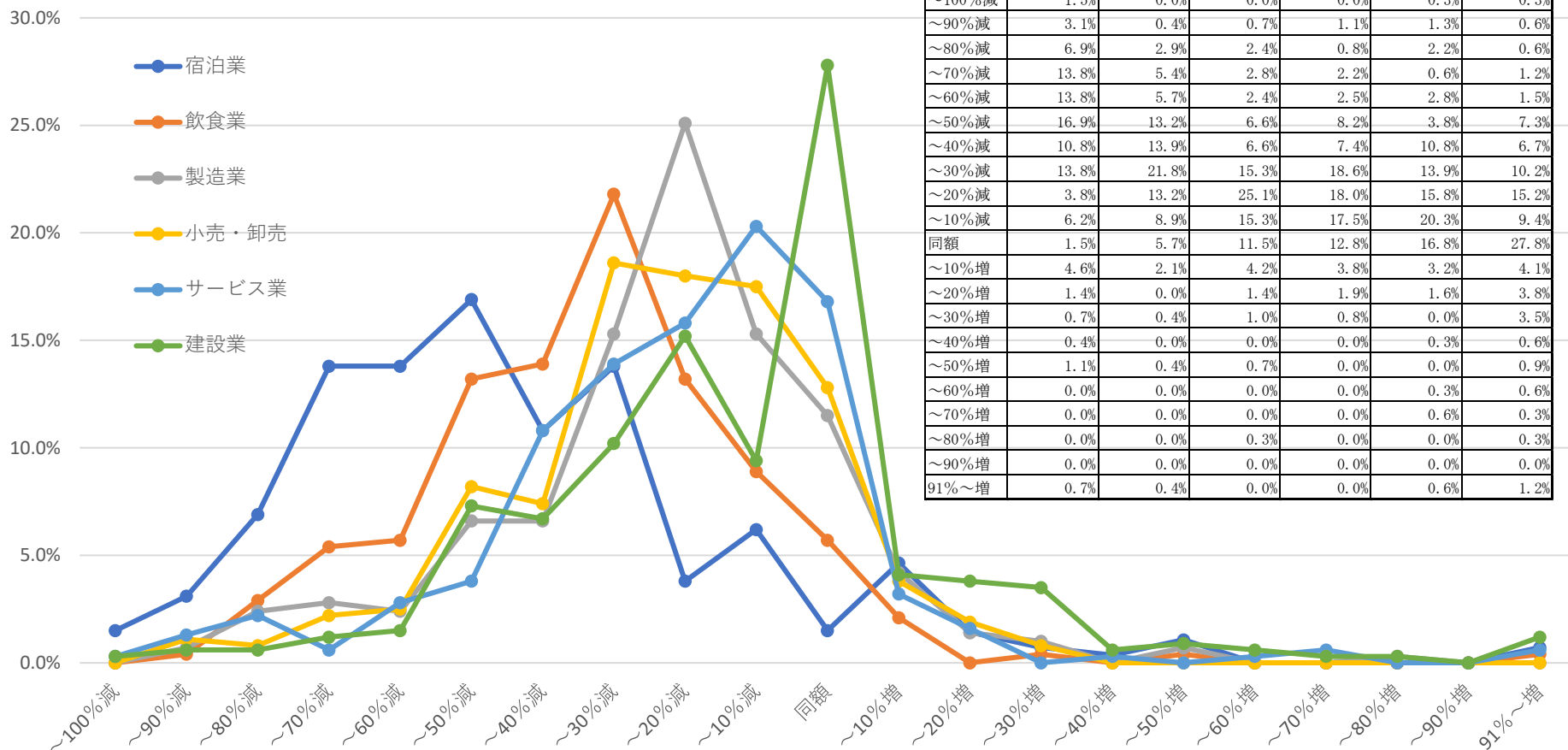
- ✓ 売上高減少企業の割合は、令和2年分売上高対前年比較で73.4%、同年12月分対前年同月比では65.7%にのぼる。
- ✓ 売上高減少率を見ると21~50%減少企業の割合が33.2%、50%以上減少企業は10.2%にのぼる。
- ✓ 全体として回復傾向が見える中で、51%以上売上高減少企業が177者から224者に増加している。

設問② 令和2年分の売上額について 【規模別】



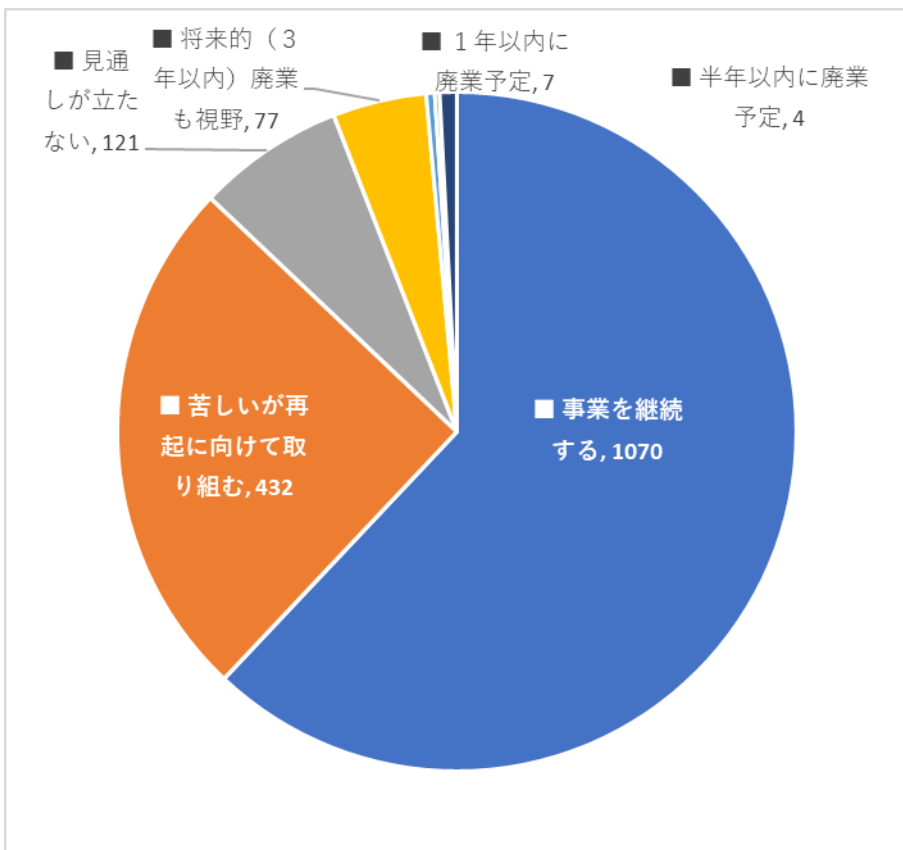
✓ 小規模企業、中小企業ともに売上高減少企業が多く、支援が必要。

設問② 令和2年分の売上額について 【業種別】



- ✓ ほとんどの業種で売上高減少企業が顕著な割合を占める。
- ✓ 特に50%以上の売上高減少が宿泊業が56%、次いで飲食業26.4%の順。

設問③ 新型コロナウイルスが長引いた場合の事業活動の方向性



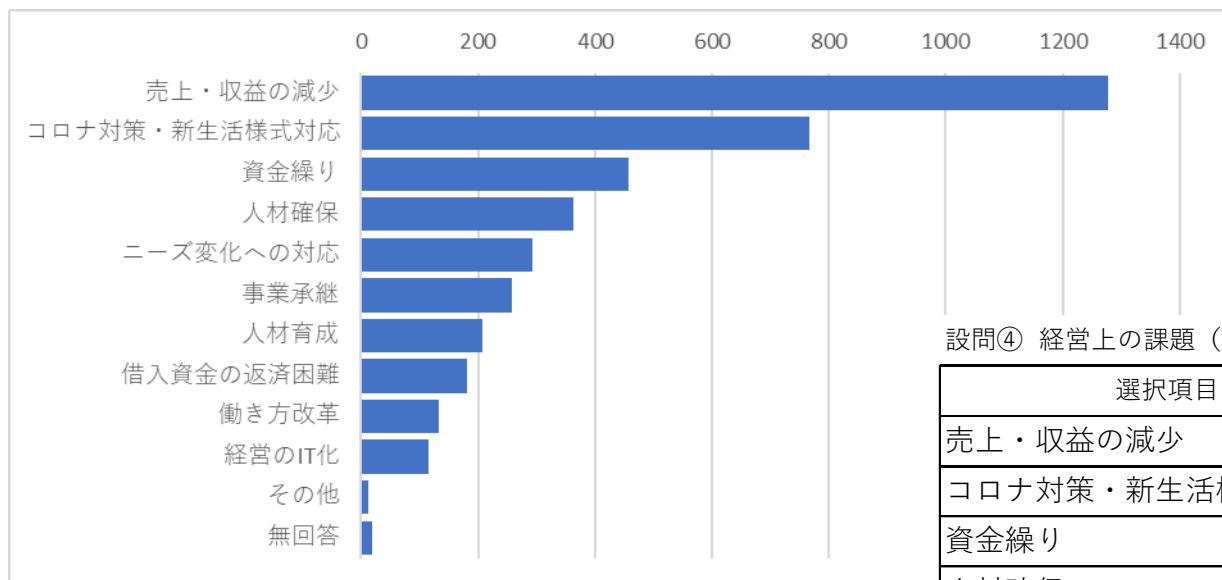
設問③ 新型コロナウイルスが長引いた場合の事業の方向性

選択項目	人数	構成比
■ 事業を継続する	1070	62.0%
■ 苦しいが再起に向けて取り組む	432	25.0%
■ 見通しが立たない	121	7.0%
■ 将来的（3年以内）廃業も視野	77	4.5%
■ 1年以内に廃業予定	7	0.4%
■ 半年以内に廃業予定	4	0.2%
■ 無回答	14	0.8%
計	1725	100.0%

✓ 「事業を継続する」と回答した企業が62.0%。「再起に向けて取り組む」と回答した企業を合わせると約9割が事業継続に意欲を示している。

✓ 見通しが立たないと回答した企業は7.0%。宿泊業では15.4%が見通しが立たないと答えた。

設問④ 経営上の課題



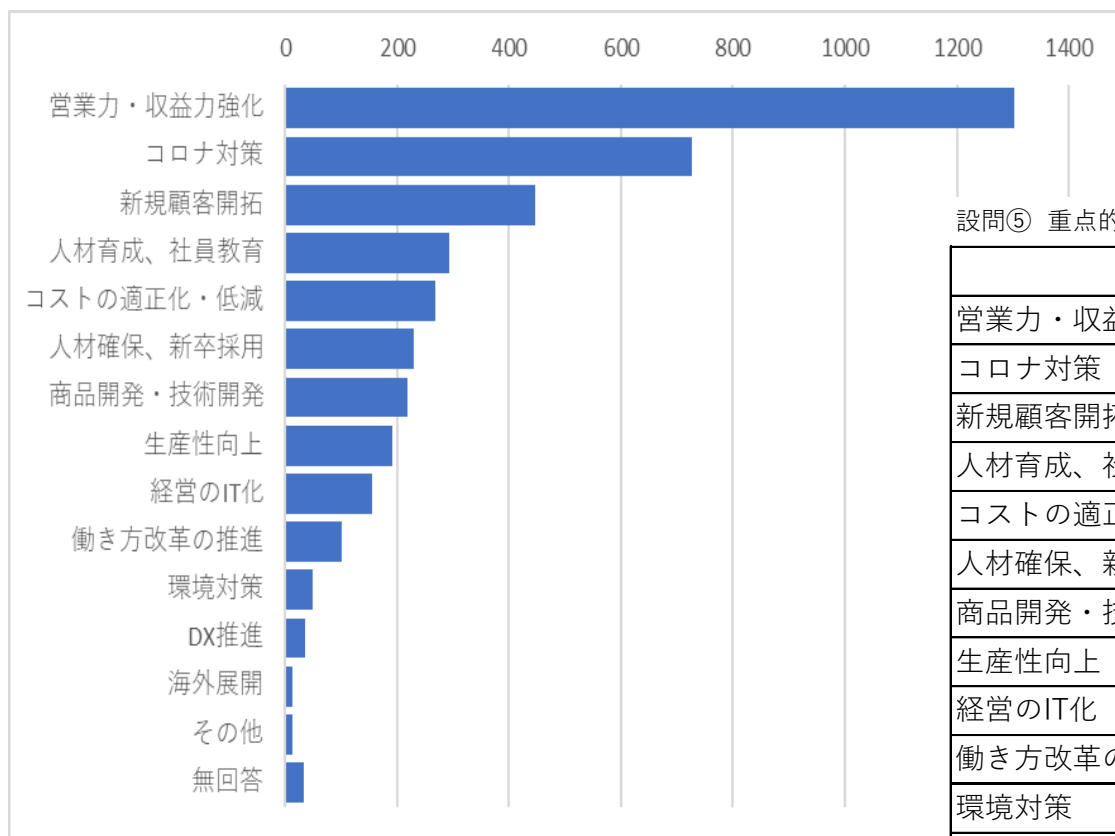
設問④ 経営上の課題 (複数回答)

選択項目	人数	構成比
売上・収益の減少	1278	74.1%
コロナ対策・新生活様式対応	767	44.5%
資金繰り	458	26.6%
人材確保	364	21.1%
ニーズ変化への対応	293	17.0%
事業承継	258	15.0%
人材育成	208	12.1%
借入資金の返済困難	182	10.6%
働き方改革	132	7.7%
経営のIT化	116	6.7%
その他	12	1.0%
無回答	18	0.7%

✓ 経営上の課題は「売上・収益の減少」が最も多く、次いでコロナ対応や資金繰りの困難に直面している状況がうかがえる。

✓ 建設業では、特に人材確保(17.7%)と人材育成(10.9%)が大きな課題となっている。

設問⑤ 重点的な取り組み



設問⑤ 重点的な取り組み（複数回答）

選択項目	人数	構成比
営業力・収益力強化	1303	32.2%
コロナ対策	727	18.0%
新規顧客開拓	447	11.0%
人材育成、社員教育	294	7.3%
コストの適正化・低減	269	6.6%
人材確保、新卒採用	229	5.7%
商品開発・技術開発	219	5.4%
生産性向上	192	4.7%
経営のIT化	156	3.9%
働き方改革の推進	101	2.5%
環境対策	49	1.2%
DX推進	36	0.9%
海外展開	13	0.3%
その他	14	0.3%
無回答	34	

✓ 75%の企業が営業・収益力の強化に取り組むと回答。新規顧客開拓や商品・技術開発など意欲的な取り組みも見られた。

設問⑥ 今年の事業活動に対する見通し

(1) 景気の見通し

- ✓ 緩やかに回復基調だが業種によるばらつきがあるため予断を許さない状況が続く。
- ✓ 住宅需要減少など建設業はこれから影響が出る。
- ✓ 観光客の回復に全く先が見えない。
- ✓ 世界的・全国的に回復は緩慢だと予想され、苦しい状況がしばらく続くと予測している。
- ✓ GOTOトラベルの恩恵に慣れた消費者が通常料金に戻ってくれるか不安。
- ✓ コロナの影響か購買意欲の低下は大きく感じる。

設問⑥ 今年の事業活動に対する見通し

(2) 経営の見通し

- ✓ 震災・原発事故から始まり、一昨年の台風水害とコロナ禍で厳しい状況
- ✓ 人口減少、高齢化で年々売上減少しているところでコロナが終息せず事業継続が困難になる。
- ✓ 後継者がおらず、高齢となって事業継続が難しく売上の減少が重なり廃業を視野に入れている。
- ✓ 見通しは立たず大変厳しい状況だが家族経営なのでまだしのいでいる。
- ✓ 元請企業からの受注が減少し、今後も長引く見込み。

設問⑥ 今年の事業活動に対する見通し

(3) 経営戦略の見通し

- ✓ 業種転換や新たな事業を検討する。
- ✓ 生活様式の変化、人の移動の制限下での新たな販路を見出したい。
- ✓ IT導入補助金を活用して経費の効率化を図りたい。
- ✓ 飲食だけでなく、食品の小売りや卸売りも始める。
- ✓ 県の地域再生計画により医療関連分野への新規参入を図る。
- ✓ 地道に営業活動をしていくしかない。

設問⑥ 今年の事業活動に対する見通し

(4) 資金繰りの見通し

- ✓ コロナ終息の見通しが立たず融資に消極姿勢
- ✓ 貯蓄を取り崩して経営を維持しているが限界
- ✓ 既存の借入に加えて追加融資に躊躇
- ✓ 役員貸付で会社を維持。新たに借入するのでは廃業も検討する。
- ✓ 原発事故からの再建も道半ば。賠償金を取り崩して経営を維持している。
- ✓ 手持ち資金を取り崩しての営業が続き、見通しが立たない状態

設問⑥ 今年の事業活動に対する見通し

(5) 支援策の見通し

- ✓ 飲食店だけでなく全ての業種に支援を
- ✓ 給付金・協力金・支援金で経営が維持できている状態
- ✓ GOTO割、県民割、市民割で少し元気が出たが、またストップ。コロナ収束が一番の願い。
- ✓ 売上が半減せず持続化給付金対象外だった。
- ✓ 持続化補助金を活用してオンライン販売を始める。
- ✓ 支援策を柔軟に対応するようにお願いしたい。
- ✓ 新車の買い控えが起きており、中古車の内外装のクリーニング事業を検討中。新事業展開の支援をお願いしたい。

設問⑥ 今年の事業活動に対する見通し

(6) 雇用の見通し

- ✓ 事業継続の意欲はあるものの、売上高減少が長期に及ぶと雇用確保が難しく事業継続が困難
- ✓ 人材確保が難しく技術の継承がスムーズにいかずに非効率な状況になっている。
- ✓ 給付金・雇用助成金でしのいできたが、このまま続けば雇用調整は避けられない。
- ✓ コロナ後は受注も見込めるが人材不足の状況
- ✓ 慢性的な人手不足で、自動化の引き合いが増加。首都圏からのUターン採用を推進する。

設問⑦ 国・県へ要望する支援策

64%

- ① 持続化給付金 (1,104)
- ② 消費税率引き下げ (691)
- ③ 感染防止協力金 (654)
- ④ 無利子・無担保融資 (472)
- ⑤ 雇用助成金 (354)
- ⑥ 持続化補助金 (344)
- ⑦ コロナ対策経費補助 (332)
- ⑧ クーポンなど消費喚起 (265)
- ⑨ 融資条件変更 (197)
- ⑩ 販路開拓支援 (185)

✓ 国・県への要望では、持続化給付金の追加実施を求める声が多い。
受給要件の緩和を求める意見も多数あった。