

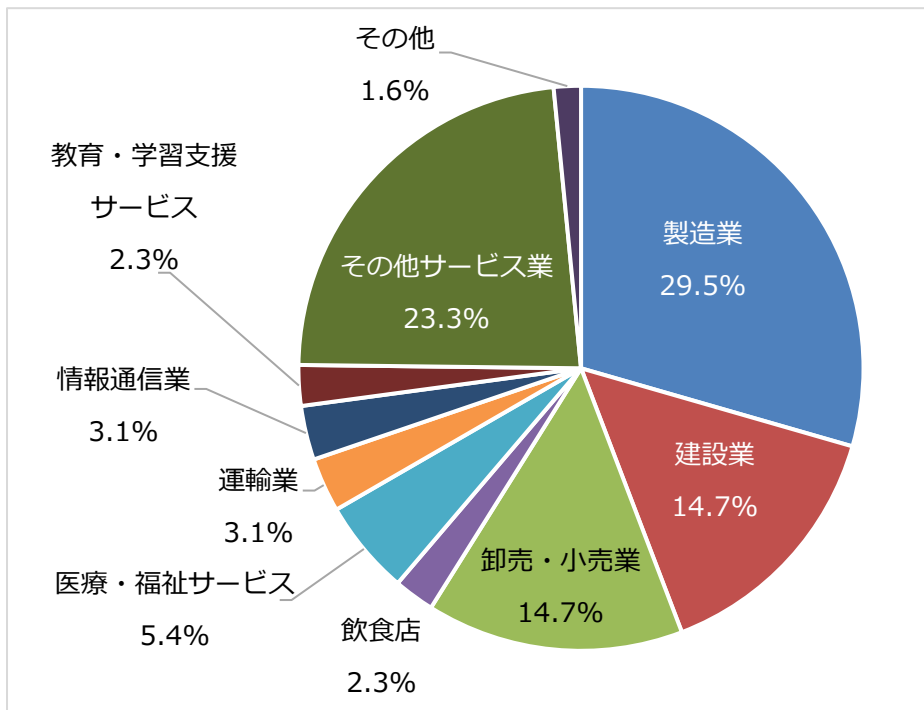
新型コロナウイルス感染症の影響に関する緊急アンケート（第2次）集計結果・訂正分

2020年5月1日
2020年5月12日訂正
岡山県中小企業家同友会

調査の概要

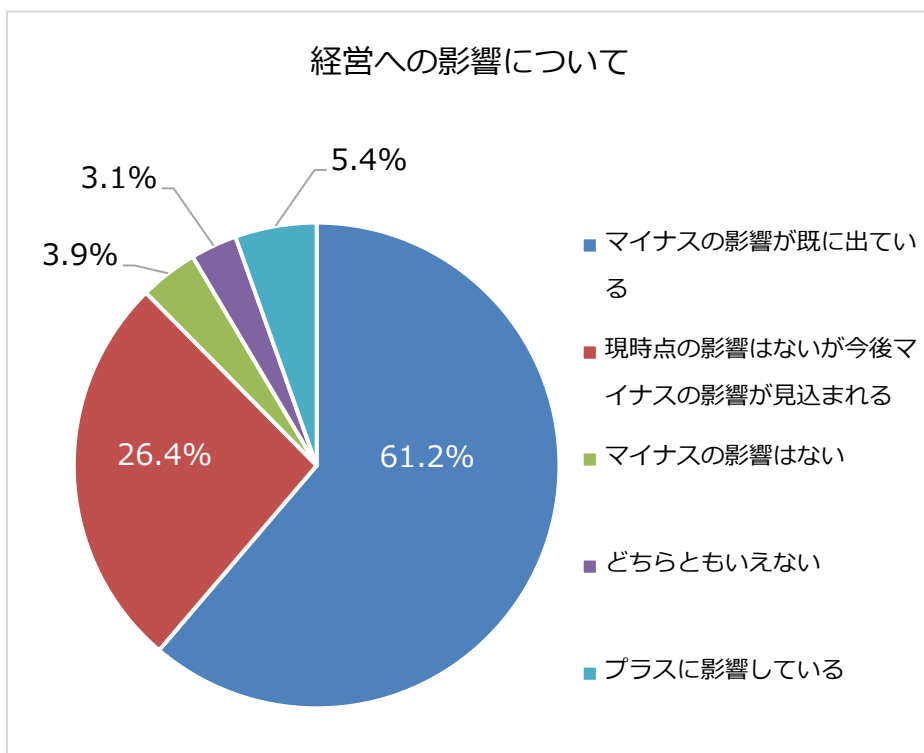
- 1) 調査期間：2020年4月22日－2020年4月27日
- 2) 調査対象：岡山県中小企業家同友会会員企業
- 3) 調査方法：FAXと会員専用サイトのアンケート機能にて回答を求めた
- 4) 回答企業数：全会員企業541社（会員580人）のうち、129社（回答率：23.8%）

問1. 貴社の業種は？（択一回答）



項目	件数
製造業	38
建設業	19
卸売・小売業	19
飲食店	3
医療・福祉サービス	7
運輸業	4
情報通信業	4
教育・学習支援サービス	3
その他サービス業	30
その他	2

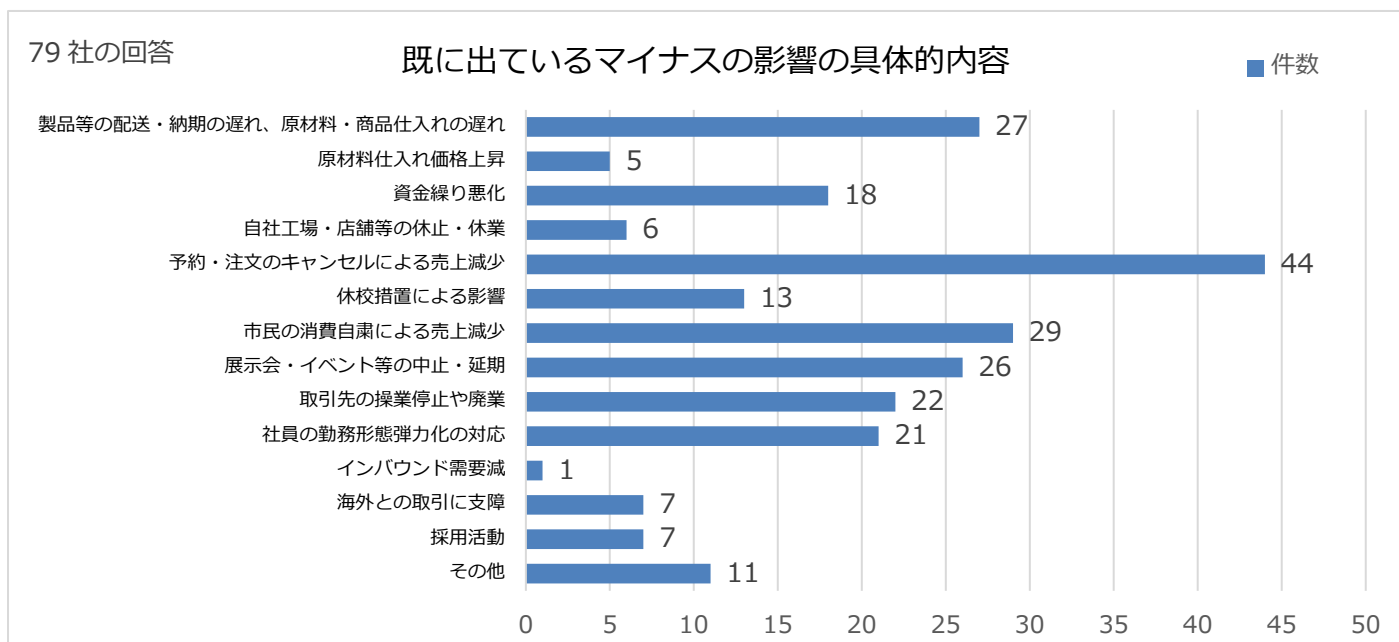
問2. 新型コロナウイルス感染症拡大による経営への影響について（択一回答）



項目	件数
マイナスの影響が既に出ている	79
現時点の影響はないが今後マイナスの影響が見込まれる	34
マイナスの影響はない	5
どちらともいえない	4
プラスに影響している	7

有効回答件数：129

問3. 既に出ているマイナスの影響の具体的内容について（複数回答）
（問2で「既にマイナス影響あり」と回答をされた方のみ）



	項目	件数	割合
①	製品等の配送・納期の遅れ、原材料・商品仕入れの遅れ	27	11.4%
②	原材料仕入れ価格上昇	5	2.1%
③	資金繰り悪化	18	7.6%
④	自社工場・店舗等の休止・休業	6	2.5%
⑤	予約・注文のキャンセルによる売上減少	44	18.6%
⑥	休校措置による影響	13	5.5%
⑦	市民の消費自粛による売上減少	29	12.2%
⑧	展示会・イベント等の中止・延期	26	11.0%

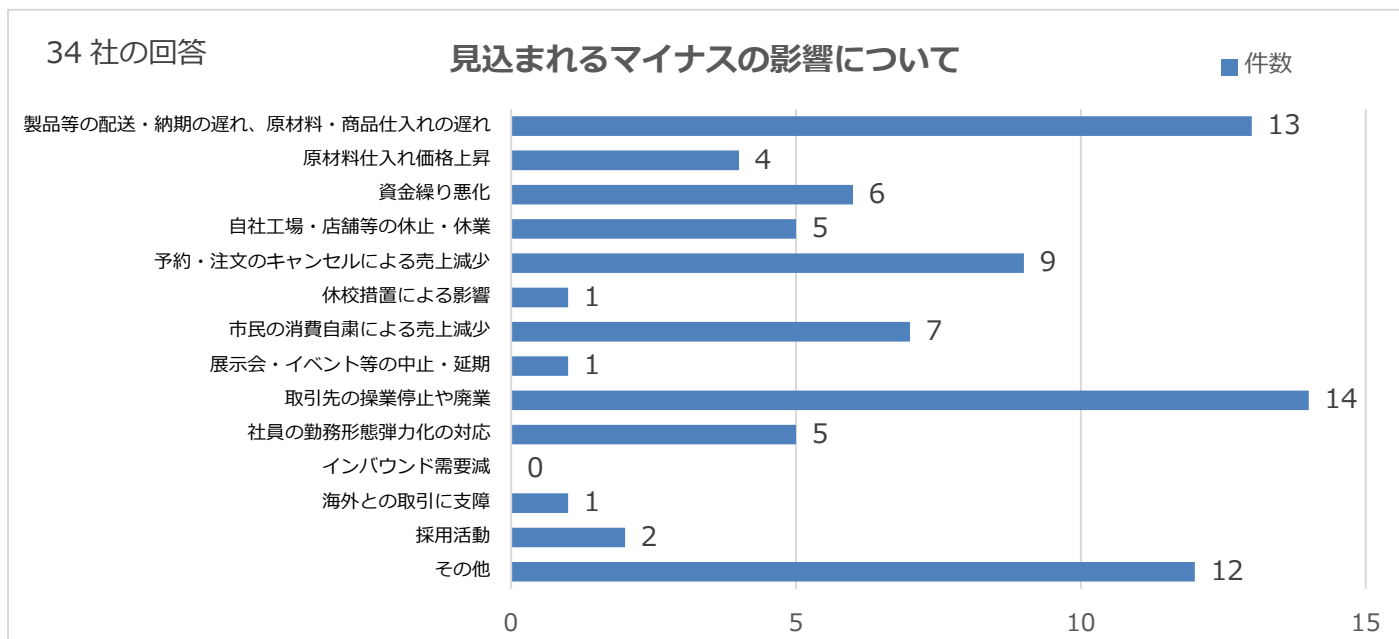
	項目	件数	割合
⑨	取引先の操業停止や廃業	22	9.3%
⑩	社員の勤務形態弾力化の対応	21	8.9%
⑪	インバウンド需要減	1	0.4%
⑫	海外との取引に支障	7	3.0%
⑬	採用活動	7	3.0%
⑭	その他	11	4.6%
合計		237件	100.0%

寄せられたコメントと「その他」の具体的内容

5	予約注文の延期
11	取引先の休業
14	* 報道による風評被害 * 自主的に来院数を減少させ、クラスター対応。
18	長期優良住宅の審査機関が時短もしくはテレワークに対応している為、審査が長期化し着工が遅れている。
25	人が動かなくなり仕事がすごく減少
28	* 患者数の減少 * 健診業務の休業
32	従業員の健康を考えると感染者が多い地域へは仕事に行けない
39	* 日本国への出入国ができない * 融資等が受けられず、資金繰りが最悪である * セミナー等集客での事業ができない * 現在はほぼ売上(ゼロ)円です
55	コロナ対応による業務過多
73	コロナ前線と戦っています。スタッフの感染が一番怖いです。
123	入学が決定している留学生が入国できない。また留学生の募集活動が停止している。

問4. 今後見込まれるマイナスの具体的内容について（複数回答）

（問2で「現時点の影響はないが今後マイナスの影響が見込まれる」と回答をされた方のみ）



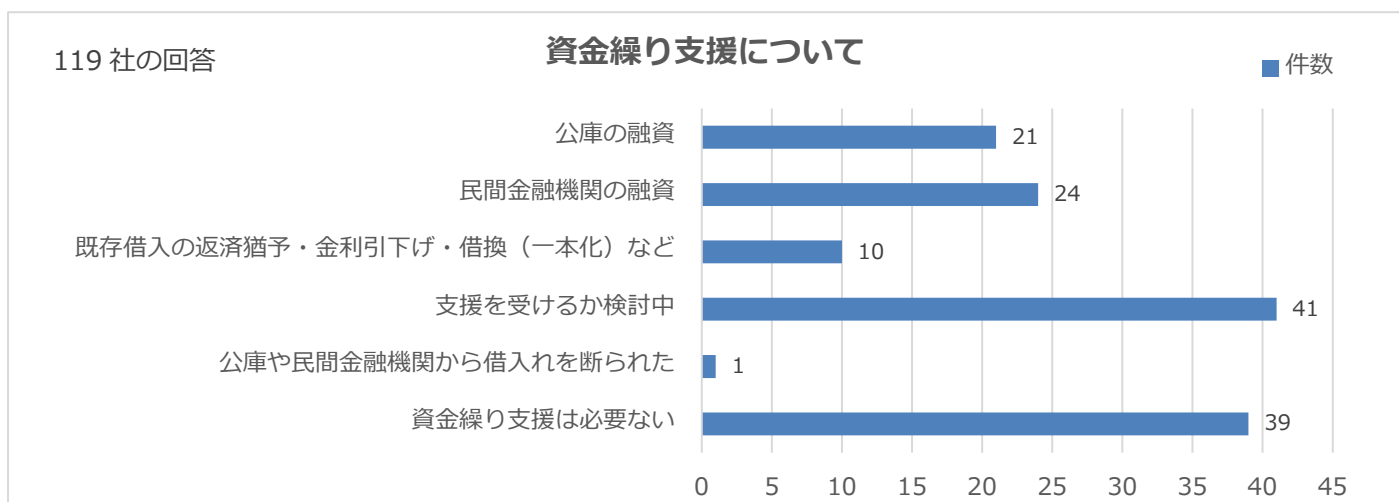
	項目	件数	割合
①	製品等の配送・納期の遅れ、原材料・商品仕入れの遅れ	13	16.3%
②	原材料仕入れ価格上昇	4	5.0%
③	資金繰り悪化	6	7.5%
④	自社工場・店舗等の休止・休業	5	6.3%
⑤	予約・注文のキャンセルによる売上減少	9	11.3%
⑥	休校措置による影響	1	1.3%
⑦	市民の消費自粛による売上減少	7	8.8%
⑧	展示会・イベント等の中止・延期	1	1.3%

	項目	件数	割合
⑨	取引先の操業停止や廃業	14	17.5%
⑩	社員の勤務形態弾力化の対応	5	6.3%
⑪	インバウンド需要減少	0	0.0%
⑫	海外との取引に支障	1	1.3%
⑬	採用活動	2	2.5%
⑭	その他	12	15.0%
	合計	80件	100.0%

寄せられたコメントと「その他」の具体的内容

4	お客様との面談がしにくい中での売上の減少（新規営業）
17	全体的な活動の低下による不景気
22	メーカーと打合せできず業務が遅れる。
26	学生からの授業料（親の経済状況が変わるため）
31	不況マインド。設備投資への抑制で半年後の落ち込み予測。
38	現在の収入減少に伴う将来の買い控え
44	コロナが落ちついて各企業はたちまち営業に資金を投入し、システムの改善等は後回しになるのではと思う。
74	取引先の経営悪化に伴い売上の減少（現段階では予測できない）
90	社員などが感染した場合に営業停止の可能性
92	客先の設備投資が無くなるか延期される
94	現場閉所
118	長期化することによる全体的な消費の落ち込み、注文数等。

問5. 日本政策金融公庫や民間金融機関から、どのような資金繰り支援を受けていますか（複数回答）

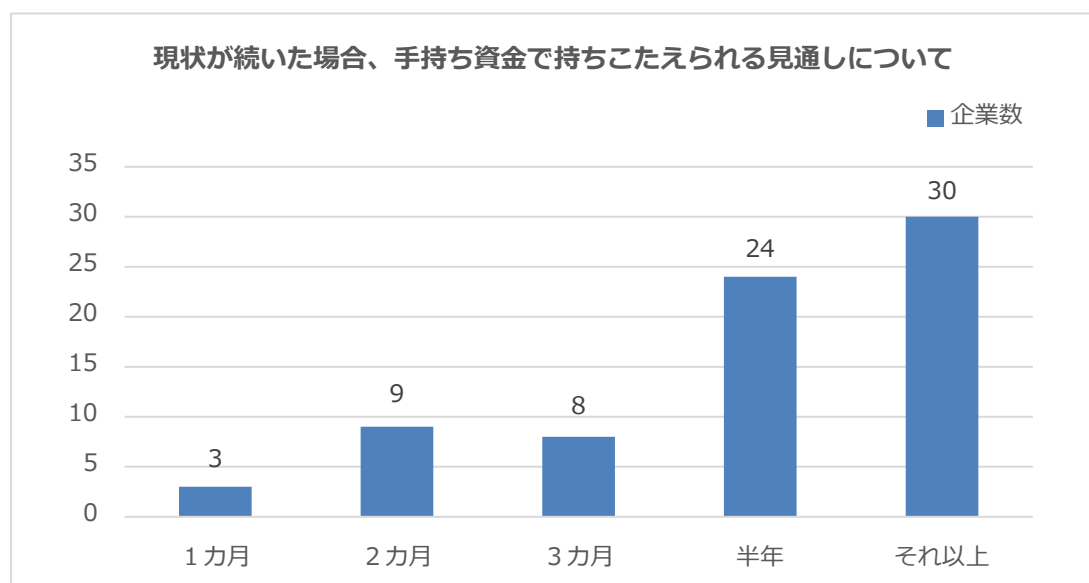


	項目	件数	割合
①	公庫の融資	21	15.4%
②	民間金融機関の融資	24	17.6%
③	既存借入の返済猶予・金利引下げ・借換（一本化）など	10	7.4%
④	支援を受けるか検討中	41	30.1%
⑤	公庫や民間金融機関から借入れを断られた	1	0.7%
⑥	資金繰り支援は必要ない	39	28.7%
	合計	136 件	100.0%

問6. 現状が続いた場合、手持ち資金で5月以降どれくらいの期間、持ちこたえられる見通しですか（択一回答）
（問5で①～④と回答をされた方のみ）

項目	企業数
1 カ月	3
2 カ月	9
3 カ月	8
半年	24
それ以上	30
未回答	5

有効回答数：74



問7. 現状が続いた場合、手持ち資金で5月以降どれくらいの期間、持ちこたえられる見通しですか？
（択一回答） （問5で⑤と回答をされた方のみ）

1 社・・・ 3 カ月 （断られた理由：未回答）

問8. 今回の感染症に関連して現在最もお悩みの経営上の課題や問題は何ですか？（自由記入）

2	技能実習生(ベトナム人)の帰国・来日について
4	会社の建物のリフォームを今年度中に予定していましたが、将来の状況について見通しがつくまで様子見るべきか判断に迷う。
5	先が見えないことに対する対応の仕方
6	*売上減少 *雇用の確保(解雇しない)
7	受注の減少
8	当社は工作機械を扱うため、自治体等から外出自粛等の要請が出ると経営に支障となります。
9	いつ収束するのが気になる
10	事業計画
11	客先の休業がいつまで続くか
12	緊急事態のため現場が回らない(作業員が集まらない)
13	*マスクを黙らせる *不顕性感染によるリスク管理(加害者になるリスク)
15	終わりが見えない
17	面談での商談拒否
18	*買い控え、工事の延期、展示会ができないことによる機会損失 *売上が無くなった時の資金繰り
19	お客様の発注の遅れによる売上減少
20	資金繰り
21	来客数の減少
22	業務の遅れ
24	取引先の倒産による貸倒の懸念
25	仕事が少ない
28	資金繰りや患者数の減少、職員・家族の感染や院内感染の懸念。
29	長期的な見込みが立て辛い
30	顧客操業停止により職場を失った社員の雇用維持
31	社内の感染発生で製造ラインがストップする懸念
32	従業員の健康対策
33	*社員の感染懸念 *景気悪化による売上減少
35	売上の減少
36	売上減少の可能性
37	新規営業ができないこと
39	当管理団体は外国人技能実習生を受け入れる所です。感染症がある程度収束しない限り事業等の存続は厳しいと考えます。
40	現状プラスで影響しているが、社員や関係者に感染者が出た場合の対応。
41	積極的な営業活動が出来ないこと
42	*取引先の交代制勤務などで業務が進まない *材料の納入に時間がかかる *外注先の休業により外注作業が進まず客先の納入日に間に合わない
43	BCPの作成、経営体質の弱体化(自己資本比率の低下)
44	訪問営業がしにくい
45	新型コロナウイルスの影響を受ける事業主の支援のために慣れない業務を行うことに不安がある
46	テレワークによる新たな問題が起きるのではと心配しています。顧客の売上減が明らかになってきているため、3か月後の売上減が課題です。
47	営業活動や会議の自粛など、とにかく仕事がやりにくい。
48	*社内に罹患した方(社員・顧客・訪問者等)や濃厚接触者がいた場合の消毒処置や設備等使用不能期間が知りたい。 *罹患が発生した設備(社屋・工場・建設現場など)を再稼働する条件と使用停止の期間が知りたい。
49	既存概念からの脱却
50	社内で感染が広がった場合、物量・作業の複雑さから業務を他社に委託できない。
51	社員の感染懸念
52	現時点では社員の感染リスクと勤務形態
53	地元、工場・事業場の稼働停止による注文数の減少
54	新規学卒者の採用活動の進捗に影響
55	従業員およびその家族が罹患して業務遂行に支障が生じること
56	どこまで広がるかわからない不安
57	*売上激減 *顧客離れ *従業員雇用 *感染が地方へも拡大してくる可能性が高い。感染予防対策の準備や対応はしているが、職員が感染した時の対策に不安がある。
58	*行政(保健所など)の対応があまりにも遅く、例えば検査にも時間がかかり入院機関の確保も出来ていない。医療機関のたらいまわしや営業停止の不安も隠せません。
59	*売上の減少 *パートさんの給付金の受給
60	集客
61	4月以降の契約予定物件の着工延期や中止が混在し、社員技術者の人員配置が決定しきれない。
62	異例のことで全く先が読めません。

63	顧客宅へ訪問することが主な仕事のため、現在のこの状況、特に緊急事態宣言が出されて以降「コロナが収まってから」という返事が多く、日々の売上が相当ダウンしている。
64	売上減少
66	お客様の経営悪化予測により、当方アドバイザーサービスの休止となり、売上減少が見込まれること
67	入塾者の減少、生徒数の減少、授業のオンライン化の対応
68	取引先の経営状況悪化や心理的不安による営業機会損失
69	子どもが休む日が長くなればパートさんも長く休むことになるので（社員割合はパートさんが9割）店の営業が出来なくなる。
70	取引先の工事延期や廃業に伴う売上・利益の減少
71	不特定多数の人の来社
72	*売上減少 *不安からくる社員の士気低下
73	コロナの院内感染です
74	*新規取引先の開拓 *テレワークでのコミュニケーション不足
75	収束の目処がはっきりしない事からの不安感
76	*長期化した場合の今後の売上（受注）の減少 *今後の資金繰りの不安
77	売上減少
78	外部からの入室制限を実施しており、今後、感染症が施設内で発生しないか心配です。
79	社員、取引先の健康状態
83	*自社から感染者が出ること *売上の減少
84	売上の減少
85	社内感染の予防
87	仕入れ商品の減少
89	売上減少
90	医療・保育関係なので社員さんの感染をどのように防ぐか
91	先が長い。固定費の維持が吉と出るか凶と出るかわからない。
92	社員・客先・外部委託先で感染者が出ること
93	従業員の健康対策
96	感染症収束の見通しが見えないこと
97	従業員の感染予防
98	客先がロックダウン中で訪問できない
99	急激な注文数に対応が出来ない
100	売上低下により資金繰りが苦しい
101	収束時期が見えないことが一番の悩み。期間によって所得補償も検討が必要。
102	店舗の営業を継続するかどうか
103	資金繰り
104	来月は輪番で3名/日の休業を予定しておりますが、今の段階で何が適切であるのか判断する事が難しいことに悩んでおります。
105	計画が不確定で先が見えない
106	感染症による事業の継続や将来性がなかなか見えてこない
107	マスクの入手
108	*製品の納期遅れ *市民の消費自粛
109	営業利益減少
111	長期化すれば海外からの原料調達に影響が出る
113	社内での感染拡大対策。テレワーク導入の準備を進めているが、中国製機器の納入遅れや東京の会社のテレワーク移行によって機材の調達が遅れている。5月中には納品され、社内で設定作業を終えて5月末には半分弱の社員をテレワークへ移行できる予定。
114	巡回監査（お客様企業への訪問）が続けられるかどうか。効率がよくはない在宅勤務をいつまで続けなければならないか。
115	*社員の感染懸念（業務停止の可能性） *学童保育・保育園の閉鎖による働き手の不足
116	売上確保
120	命と健康
122	先が見えないことで対応策が立てにくい
123	現在休校中のため、遠隔授業の準備をしているが、実習には不向きである。これ以上長引けば過程終了が難しくなる恐れがある。
124	販路先の販売状況の影響
125	得意先の営業自粛で、取引金額が減少。
126	顧客企業の事業拡大意欲が萎縮すること。今流行りの補助金でさえ申請に二の足を踏む企業が増えている。
127	取引先やお客様などへの影響は自社努力で対応できない（そのような事態になった時の事業継続に対して）。
128	予定していた工事が中止になったり延期したりされないか不安。

問9. 今回の感染症収束後の経営計画についてどのようにお考えですか（自由記入）

4	リフォーム、従業員の採用を具体化したい。
6	* 早急な売上回復 * 社内での研修・講習の強化（人材育成）
9	会計事務所と計画するが、下方修正になると思われる。
10	現状から計画を立て、見込みだがビジョンを作成中。
11	全く計画が立てられない
18	今から2年間は現状維持に努める
19	売上・利益の年度目標を下方修正し、BCPを見直しテレワークを推進。
20	新事業展開
21	出店のための社員教育
24	変更なし
25	ボロボロ
29	リモートワークの一部継続やソーシャルディスタンス継続がどの程度負荷になるか悩むも、現状数値を超える計画は立てる。
31	自社で準備していた開発部門にチャレンジ
39	収束後の経営計画は変わりません
41	業界の淘汰が進むと考えています。その後はICT活用度の高い業界の出現が見込まれます。
43	まず航空機が復活⇒出入国制限の解除もしくは緩和⇒業務渡航の復活。このタイミングがいつになるか？ その次の段階で営業が戻ってくる。その時に備える。雇用を維持したい。
44	6月から新事業年度が始まるので、新製品の開発を推進し将来に備えたい。
45	客先に出向かず、ビデオ通話などで済ませられる業務を増やしたい。
46	何パターンか、経営計画を作成中です。
47	感染症が収束しても市場の回復が見込まれるまでは設備投資は控え、経費を大切に使う。
48	取引先の与信チェックを厳しくする。働き方の見直し（就業規則・インセンティブ・休暇など）。
49	オンラインを活用したビジネスの構築
52	どのような進展及び収束になるのか現時点では見極められないので回答できない
53	収束前の段階までいかに混乱無く戻していけるかによって、飛躍への計画策定に繋げていきたい。
55	今回のような事象が生じても事業が安定して継続できるような取組等を行っていきたい。
56	別段経営計画に変更は無いが、感染症対策として次に向けた取組を行う。
57	新たな販路を探す
58	* 感染の収束は長期化（1年以上）すると考えている上、日本だけの問題ではなく世界全体で考えなければいけないので、具体的な計画の作成は難しい。 * 最も重要で緊急性があるのは、社員や地域の方の生命と健康を守ることである。
59	新規の仕事、顧客の獲得。
61	* 4月からの経営指針書を3月度に新型コロナウイルス影響を考慮して作成しましたが、想定以上に長期化・深刻化するため、さらに5月中に修正します。大きな影響が秋ごろまで続き、収束後は既存の大型顧客の発注が大幅に減少すると想定しての計画を模索中です。 * 既存の顧客の営業的深掘りと、新規顧客開拓を信頼関係ルートで行う戦略です。
62	どのようになるかわかりません。
63	* 政策金融公庫に融資の申し込み。また売上ダウンは避けられないため、特に付加価値のアップに目をむけて、少しでも利益を出せるような社員の意識づけ。 * この機会を利用して新入社員の教育。
64	いつまで今の状態が続くのかにより、計画も大きく変わります。
66	複数のビジネス形態の確立が必須であること
67	新しい事業の立ち上げ
68	収束しても取引先が元に戻るには時間がかかる。仮に一年間の売上がゼロであっても耐えられるよう、大型融資を今実行。
70	* 設備の建設 * 新規顧客開拓
71	マスク、消毒、営業時間短縮
72	営業活動の活性化
73	三密を避けることを徹底し、早く収束させるのみ。病院では治療と事務に頑張るが、市民の協力が最も大切。
74	* 東京での営業活動 * 新規サービスの展開（アンケートシステム・EC開発・電子決済）
76	先が見えない、先が読めない。
77	新しい事業展開も視野に入れています。
79	従来通り支払いを期日にきちんと行い、無理・無駄な仕入れはしない（無駄な経費をコツコツとチェックしている）。
80	新事業も含め事業を再構築する。
84	資金繰りのための借入をする。
85	衛生用品を充実させる。
88	* ウィルス対応の商品開発を計画 * BCP強化
89	2021年7月まで50%の売上で計画。8月から回復。
91	手順も手段も大きく変化する。先が長くなればダメージが大きく無理ではないが、傷が大きくなる可能性が高い。
93	計画対30%で計画
98	いつ収束するかによる。
99	平年並み

100	売上を生むために第二創業を進める。
101	先が見えないためまだ修正計画までできておらず、現状での計画ズレで終わっている。
102	店舗拡大（出店）
105	新規客先の開拓
106	ある意味で未知の世界に突入する。全く新しい発想での計画が必要。
108	自社の強みを再考しつつ、顧客ニーズに応えることの出来るよう計画の見直しをする。
109	決算（6月末）は何とかなりそうだが、どの程度の期間で需要が戻るかわかりません。2月以降の勢いに戻していくつもりです。
113	医療機関向けのサービスを提供しています。止まると医療機関に余計な手間をかけさせることになるため、現在は事業継続を主に対策を実施している。現状では、事業継続を主に対策をしているが、もともと実施予定だった働き方改革関係の取り組みを同時に進めている。一方で、業務プロセスの改善を計画しているが、こちらは進んでいない。感染症の対策実施期には柔軟に計画を組み替えたり、修正しながら進め、収束後にはあらためて各計画の進捗を整理し、計画をし直すことになるかと考えている。
114	今のところ経営計画の変更が必要とは考えておらず、4月頭に策定した計画を継続します。
115	感染がなければ粛々と業務を続けて乗り切る。感染等で業務停止になった場合は廃業もあるかと思う。
116	まだ白紙
123	とりあえず、授業時間を確保することが第一の課題。
124	収束までもう少し状況を見る。
125	抗菌製品の取り扱いを行い、このような事態でも売上の落ち込みを防ぐようにする。
126	感染症に関わりなく、会社を清算し個人成りする予定。
127	お客様・取引先など地域や社会情勢に合わせた事業展開・継続を行う。
128	下方修正して立て直す。
129	いつまで現状が続くかわからないので計画は立てられないのが実情。

問 10. 行政や同友会などへの要望・提案があればご記入ください（自由記入）

11	連鎖倒産することの無いようバックアップ体制を設けて欲しい。
19	引き続き中小企業支援をお願いいたします。
20	お金をください（助成金）。
21	小規模事業者の情報発信
28	物資の確保
30	感染防止装備の入手
33	保障を手厚くし、倒産や失業者を出来るだけ減らすように対策をして欲しい
41	行政には業務のスピードアップを求めます。
46	情報発信を様々な媒体で行ってほしい。
48	異業種による組織再編・合併・資本提携・投資を支援してほしい。
52	いち早く終息に向かう政策と、地域経済のダメージを最小限に抑えて頂きたい。
53	様々な規制への猶予期間の設定
56	様々な施策が立案されているが、良く活用している我々は問題ないが、いままで使ったことの無い人には大変だと思う。もう少し使いやすく、わかりやすい資料を作成した方が効果的であると思う。例えばYES・NOの選択式で、活用できる補助金や助成金にたどり着くなど。
58	国は何十兆円・何百兆円という赤字公債を発行して乗り切ろうとしているが、その後の返済計画をしっかりと国民に示さないと不安で仕方ない。まさか踏み倒すつもりではないだろうか！
72	収束後の地域経済活動の後押し（地域復興券、クーポン券）。
74	消費税や社会保険料の免除（4月～収束まで）
73	全国民が戦争と思ってコロナと戦ってほしい。
84	政府は早く東京・大阪の封鎖をすべき（岡山県における感染者の内、7名が東京がらみ）。
85	アルコール（消毒液）が欲しい。
89	売上の補助
91	基本的に頼ることは特にないが、情報が多すぎることで、会社によって温度差があり過ぎるのが気になる（仕方のないことだが）。
93	*PCR検査の拡大 *消費税カットによる景気対策
100	行政による中小企業支援を迅速に行って欲しい。
114	政府（厚労省）はPCR検査の対象範囲をもっと拡大すべき。今の検査数では封じ込めは無理。
116	インフレに傾くまで消費税の即刻停止
118	早急に治療薬とワクチンを開発してほしい。
123	アルバイトの減少などにより生活基盤が崩れている学生が多いので、国民健康保険や国民年金の掛け金を猶予するなどの対策を取ってほしい。
126	円満な廃業ができるような支援。
129	早いうちにコロナウイルスに効く薬を開発してほしい。
61	*このゆゆしき今こそ、同友会理念を発揮すべき時期と奮起し、同友会会員のめざす労使見解や先人の軌跡から学ぶ学習を発信すべきと考えます。苦慮されている会員にも、取っ付き易いアナウンスを考えて発信できればと思います。 *行政だけでこの難局は乗り切れないと思います。産官学金の総意の知恵と力のネットワークを、円卓会議によっていち早く構築して行くべき時だと思います。その発信者は官でなければなりません、ぜひ、敷居を低くして耳を傾けて頂きたい。

63	* 行政に関してはとにかく早く手厚い支援をお願いしたい。 * 同友会としては例会など集まる機会がなくなり、お互いの現状がわかりにくい。Zoom などでのミーティングは行えているが、会員同士の本当の現状がわからない。情報共有、本当に今困っていること、相談しあえる環境がほしい。
66	* 補助金、助成金、給付金の内容や申請手続きの説明会開催 * テレワーク環境構築や運用のためのノウハウとりまとめ
77	どんどん変化する補助金や給付金の情報を随時知りたい！
104	今、県内の企業がどのような取組みを出されているのかについて（規模の程度）分かればとても有難いです。
106	戦後最大の有事である。基本計画や予算の大幅変更が至急必要。
113	弊社では特にない。必要な先への支援をお願いします。
6	他の同友会のコロナ対策や実践例を提供してほしい
10	現状、報告等 Web でやっているが、団体として新たな取組みをした方がいいのでは（対策例会等）？
13	今出来ること、やれることを個々でおこない、足りないことを皆で共有する（情報の精査・感染予防方法・物資の供給・飲食店等の救済など）。
18	同業種や同規模会社のコロナ対策を知りたい。
31	* 消毒液・マスクの確保（同友会として） * 情報交換の場づくり
39	現在、少しでも利益を確保するため組合の備品販売にてマスク、消毒液に次亜塩素酸水の原液と、次亜塩素酸水生成機等の販売をおこなっている。是非、同友会メンバーの方に販売協力をお願いしたい。
44	情報交換のWEBミーティングができればいい。
45	一社もつぶさないという明確なメッセージを引き続きお願いします。
47	これまで通り感染症や経済情勢、県や政府の動きなどの情報をいち早く提供していただきたい。
50	新型コロナ収束後もネット運営を積極的に利用したい。現状の結構な数の問題が解決されるはず。
43	* 土業のアドバイス * 社長同士の相談機会をつくってほしい
49	資金調達における情報共有
55	e.doyu のログイン画面にマスク販売される会員の情報が掲載されているのは大変助かります。マスク注文しました。行政には、法的にそれほど効力（罰則がほとんどない）のない緊急事態宣言ではなく、休業命令及び休業補償をセットにした法律の整備を早急に整えて、早期に収束できる環境整備と対応をお願いしたい。
57	助成金、補助金申請書類作成のレクチャーをして頂きたい。
67	可能であれば、当塾の取り組みなどを紹介していただければありがたいですが・・・
101	助成金や対応について今まで通り発信していただければ助かります。
102	支援策等の情報提供
109	引き続き情報の共有・発信をお願いいたします
115	業種ごとの情報共有や意見交換の場をオンラインで作る。補助金などの活用を積極的に相談できる場をオンラインで作る。
127	既に e.doyu で展開されているようですが、同友会会員の各社の困りごとや事業継続に対する内容の共有・協力の場であったり、情報発信が必要だと思います。