

特別調査 「新型コロナウイルス感染拡大長期化の影響と 新常態(ニューノーマル)への対応について」

問1. 貴社における今期(1~3月)の売上は、新型コロナウイルスの影響がなかった例年の1~3月と比較して、どの程度変化しましたか。次の1~8の中からお答えください。

1. 90%以上の減少 2. 70%以上90%未満の減少 3. 50%以上70%未満の減少 4. 30%以上50%未満の減少
5. 10%以上30%未満の減少 6. ほぼ変化なし(10%未満の増減) 7. 10%以上30%未満の増加 8. 30%以上の増加

(単位: 件・%)

	1	2	3	4	5	6	7	8
合計(構成比)	1.2	2.9	5.3	12.9	29.8	43.8	4.1	0.0
合計件数	2	5	9	22	51	75	7	0
製造	1	0	3	4	13	13	1	0
卸売	0	1	0	2	0	5	0	0
小売	1	2	3	8	16	22	3	0
サービス	0	2	2	3	12	10	1	0
建設	0	0	1	5	10	25	2	0

* 新型コロナウイルスの影響がなかった例年の1~3月期と比較しての今期の売上については、「50%以上減少」した企業が全体の9.4%を占めた。対して、「10%~50%減少」は42.7%、「ほぼ変化なし(10%未満の増減)」は43.8%、「10%以上の増加」は4.1%となった。

昨年の緊急事態宣言時の調査(2020年4~6月期)と比較すると、「50%以上減少」が12.9%、「10%~50%減少」が46.8%、「ほぼ変化なし(10%未満の増減)」が37.4%、「10%以上の増加」が2.9%となっており、「売上が減少した」との回答は、7.6ポイントしか減少していない。

問2. 経済社会全体が新常態(ニューノーマル)へ移行していくなかで、貴社では、事業継続上の不安、心配、懸念はありますか。1~9の中から最大3つまで選んでお答えください。
なお、不安、心配、懸念のない方は0とお答えください。

1. 先行き不透明による計画策定困難化 2. 既存事業の需要減少 3. 取引先の経営不安定化 4. デジタル化、オンライン化への対応の遅れ 5. 雇用の確保、維持、継続 6. 感染拡大防止対策の負荷増大 7. 事業構造転換の必要性増大 8. 事業承継問題への悪影響 9. その他 0. 不安、心配、懸念はない

(単位: 件・%)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	0
合計(構成比)	35.1	26.9	15.2	6.4	33.3	9.9	2.9	4.1	1.2	22.2
合計件数	60	46	26	11	57	17	5	7	2	38
製造	18	9	9	3	16	3	0	0	0	7
卸売	1	1	4	0	3	2	0	0	0	3
小売	19	17	7	4	11	6	3	2	2	9
サービス	8	5	1	2	7	2	1	4	0	10
建設	14	14	5	2	20	4	1	1	0	9

* 経済社会全体が新常態(ニューノーマル)へ移行していく中で、事業継続上の不安、心配、懸念については、「先行き不透明による計画策定困難化」が35.1%と最も高く、次に「雇用の確保、維持、継続」33.3%、「既存事業の需要減少」26.9%、「取引先の経営不安定化」15.2%が続いた。なお、「不安、心配、懸念はない」は22.2%となっており、8割弱の企業が何らかの不安を抱えている。

問3. 新常態(ニューノーマル)へ向けて、IT人材の重要性が高まる状況にあります。貴社のIT人材はどのような状況ですか。また、貴社でのIT活用はどのような効果を挙げていますか。最もあてはまるものを、それぞれ1~5、6~0の中から1つずつ選んでお答えください。

IT人材の状況 1. 足りている 2. 足りていない(内部育成で対応) 3. 足りていない(外部人材採用で対応) 4. 足りていない(外部業者に委託で対応) 5. IT人材の必要性を感じていない

IT活用の効果 6. 売上の上昇 7. 効率化による経費節減 8. 顧客利便性の向上 9. IT活用に取り組んだが効果が出ていない 0. IT活用には取り組んでいない

(単位: 件・%)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	0
合計(構成比)	15.2	11.7	1.2	2.3	69.6	4.1	12.3	9.9	0.6	73.1
合計件数	26	20	2	4	119	7	21	17	1	125
製造	3	4	2	1	25	0	3	6	0	26
卸売	2	0	0	0	6	1	1	0	0	6
小売	11	4	0	1	39	3	8	3	1	40
サービス	3	6	0	0	21	1	3	4	0	22
建設	7	6	0	2	28	2	6	4	0	31

* IT人材の状況とIT活用の効果について、IT人材については「足りている」が15.2%、「足りていない」が15.2%、「IT人材の必要性を感じていない」が69.6%となった。IT活用の効果については、「売上の上昇」が4.1%、「効率化による経費節減」が12.3%、「顧客利便性の向上」が9.9%、「IT活用に取り組んだが効果が出ていない」が0.6%、「IT活用には取り組んでいない」が73.1%となった。調査先は小規模企業が多く、IT人材の必要性を感じておらず、IT活用にも取り組んでいない結果となった。

問4. 貴社では、新常態(ニューノーマル)へ向けて、どのような設備投資の意向がありますか。また、足下のコロナ禍は設備投資のスケジュールに影響を及ぼしていますか。最もあてはまるものを、それぞれ1~5、6~0の中から1つずつ選んでお答えください。

設備投資の意向 1. 新製品・新サービス進出対応 2. 老朽化設備等の更新 3. 生産・販売能力増強 4. 合理化・省力化・IT化 5. 設備投資の意向はない

スケジュールへの影響 6. 当初予定通り実施 7. 計画を後ろ倒しして実施 8. 当初予定はなかったが補助金等の活用により実施 9. 予定はあったが、中止・凍結した 0. 当初から予定はなく、設備投資はしない

(単位: 件・%)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	0
合計(構成比)	3.5	16.4	2.3	7.6	70.2	8.2	5.9	2.9	6.4	76.6
合計件数	6	28	4	13	120	14	10	5	11	131
製造	0	4	2	3	26	2	2	1	3	27
卸売	0	0	0	0	8	0	0	0	0	8
小売	4	7	1	3	40	4	3	1	1	46
サービス	1	8	0	0	21	2	2	2	1	23
建設	1	9	1	7	25	6	3	1	6	27

* 新常態(ニューノーマル)へ向けた設備投資の意向や、足下のコロナ禍による設備投資のスケジュールへの影響について、設備投資については、「老朽化設備等の更新」が16.4%となった。「設備投資の意向はない」は70.2%となった。スケジュールへの影響については、「当初予定通り実施」が8.2%となった。「当初から予定はなく、設備投資はしない」は76.6%となった。

問5. 貴社では、今後どのような事業展開を実施・検討することが想定されますか。該当するものを以下の1~9より最大3つまでお答え下さい。なを、特にないという方は0を選択下さい。

1. 本業の国内取引先深耕(生産・販売・調達等) 2. 本業での新商品・サービスの展開 3. 本業の海外展開(生産・販売・調達等)
 4. 副業(既存の別事業)の拡大 5. 新規事業への参入(多角化) 6. 本業の縮小 7. 副業(既存の別事業)の縮小 8. 業種転換
 9. M&Aの活用等 0. 特にない

(単位：件・%)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	0
合計(構成比)	16.4	19.3	1.2	3.5	4.1	4.1	0.6	0.6	1.8	63.7
合計件数	28	33	2	6	7	7	1	1	3	109
製造	13	13	2	0	0	0	0	0	0	16
卸売	3	1	0	1	2	0	0	0	0	4
小売	5	9	0	2	3	3	1	1	1	38
サービス	2	6	0	1	0	0	0	0	1	23
建設	5	4	0	2	2	4	0	0	1	28

* 今後想定される事業展開の実施・検討については、「本業での新商品・サービスの展開」が19.3%、「本業の国内取引先深耕(生産・販売・調達等)」が16.4%となった。一方で、「特にない」は63.7%となった。規模が小さい企業ほど「特にない」の割合が高くなっている。

～調査員のコメントから～

- 外食産業が低迷している影響で売上減少。通販・ふるさと納税での需要が増加。(製造業)
- パートの労働時間を一部短縮している。(製造業)
- 店頭販売は減少しているが、通販が順調となっている。(製造業)
- 取引先がコロナの影響で営業不振の状態が続いており、売上は減少している。(卸売業)
- コロナの影響で輸入品が入ってこないため在庫不足が生じている。(卸売業)
- コロナの影響はないものの、これ以上長引いた場合の民間需要の低迷が心配。(建設業)
- コロナの影響で受注減少。取引先の経営不振の影響等が心配。(建設業)
- 新規事業として、1日~1カ月程度宿泊できるようなゲストハウスを思案中。(建設業)
- 大型店の新規出店で売上が減少。(小売業)
- 売上減少が大きく、今後にも不安があり、事業縮小を検討している。(小売業)
- 例年、新年会や歓送迎会等の宴会利用があるが現在は全く無くなく厳しい状況。(小売業)
- コロナの影響で自宅での洗濯が増え、クリーニングに出す客が減少。(サービス業)
- 順調に稼働しているが、人で不足が売上減少に繋がっている。(サービス業)
- 観光客の宿泊減少が続いており、回復は見られず停滞が続いている。(サービス業)