

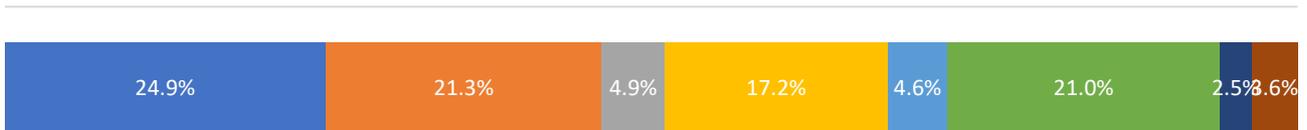
新型コロナウイルス感染症の影響等に関する状況把握調査

令和2年7月9日現在

問1. 業種についてお伺いします。(該当する部分に○印を付けてください ※以下同じ)

- | | | | | |
|---------|-------|-------|-------|-------|
| ⑥ 建設業 | ② 製造業 | ③ 卸売業 | ④ 小売業 | ⑤ 飲食業 |
| ⑥ サービス業 | ⑦ 運輸業 | ⑧ その他 | | |

■ 建設業 ■ 製造業 ■ 卸売業 ■ 小売業 ■ 飲食業 ■ サービス業 ■ 運輸業 ■ その他



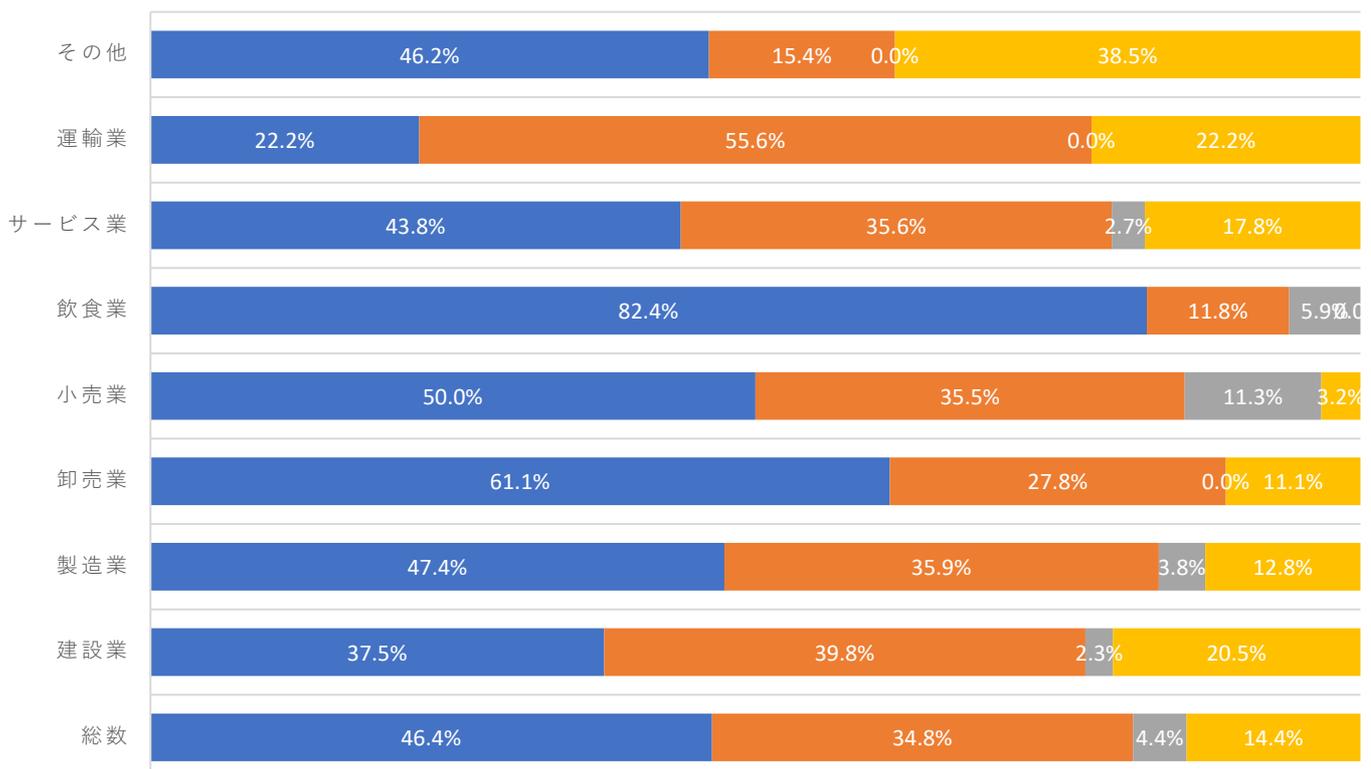
問2. 前年同月比(3・4・5月)の業績について

80%の企業が売上減少！！

全業種とも70%以上が前年比減少となっている。特に飲食業では、緊急事態宣言後の休業要請に伴い、80%が大幅な減少となっている。次いで卸売業(約59%)、小売・製造業(約50%)となっている。逆に運輸業(運送含む)については大幅な減少が約22%と他業種と比較しても極端に少なかった。運輸業については売上減少傾向ではあるが、大幅な減少ではない結果となった。

- | | | | |
|-----------|----------|--------|--------|
| ① 大幅に減少した | ② やや減少した | ③ 上昇した | ④ 変化なし |
|-----------|----------|--------|--------|

■ 大幅に減少 ■ やや減少 ■ 上昇 ■ 変化なし

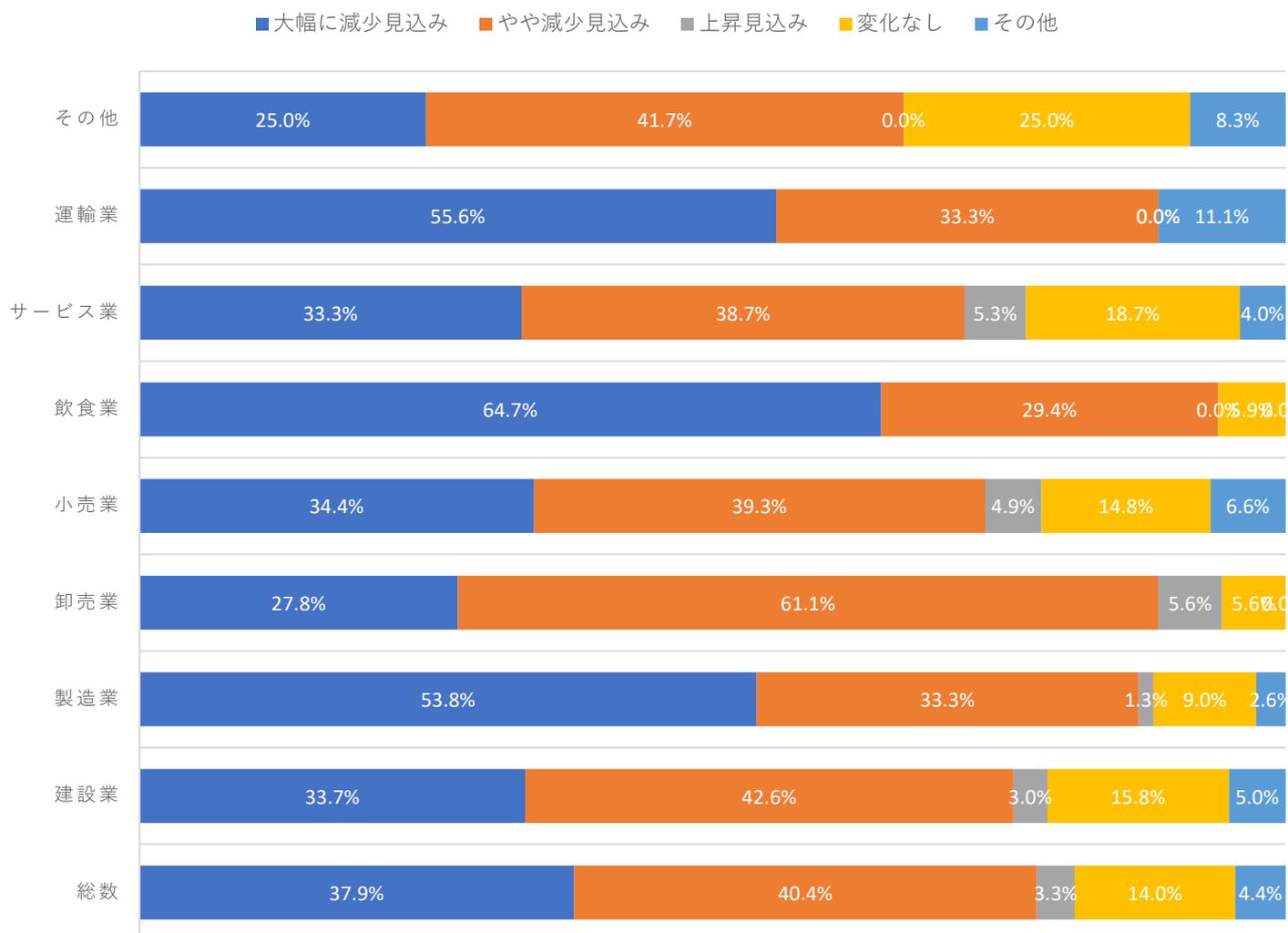


問3. 本年7月以降の業績について

2020 年下期は製造業が厳しい！！

7月以降の業績については、80%が減少見込みと答えてはいるが、今後の状況が不透明なため、今後感染状況が増加し再度「緊急事態宣言」がなされた場合は、「大幅な減少」の割合が増加すると思われる。
 業種別でみると、製造業が3・4・5月の実績より7月以降の業績見込みが悪化すると見越している企業が6ポイントも増加している。これは自動車メーカーの生産調整による受注減が考えられる。コロナ禍における消費マインドの低下により高額商品(車の購入を控えていることが考えられる。消費マインドを回復し、貯金ではなく消費にマインドを転換する施策が求められる。

- | | | |
|---------------|--------------|----------|
| ① 大幅な減少になる見込み | ② やや減少になる見込み | ③ 増加の見込み |
| ④ 変化なし | ⑤ その他 | |

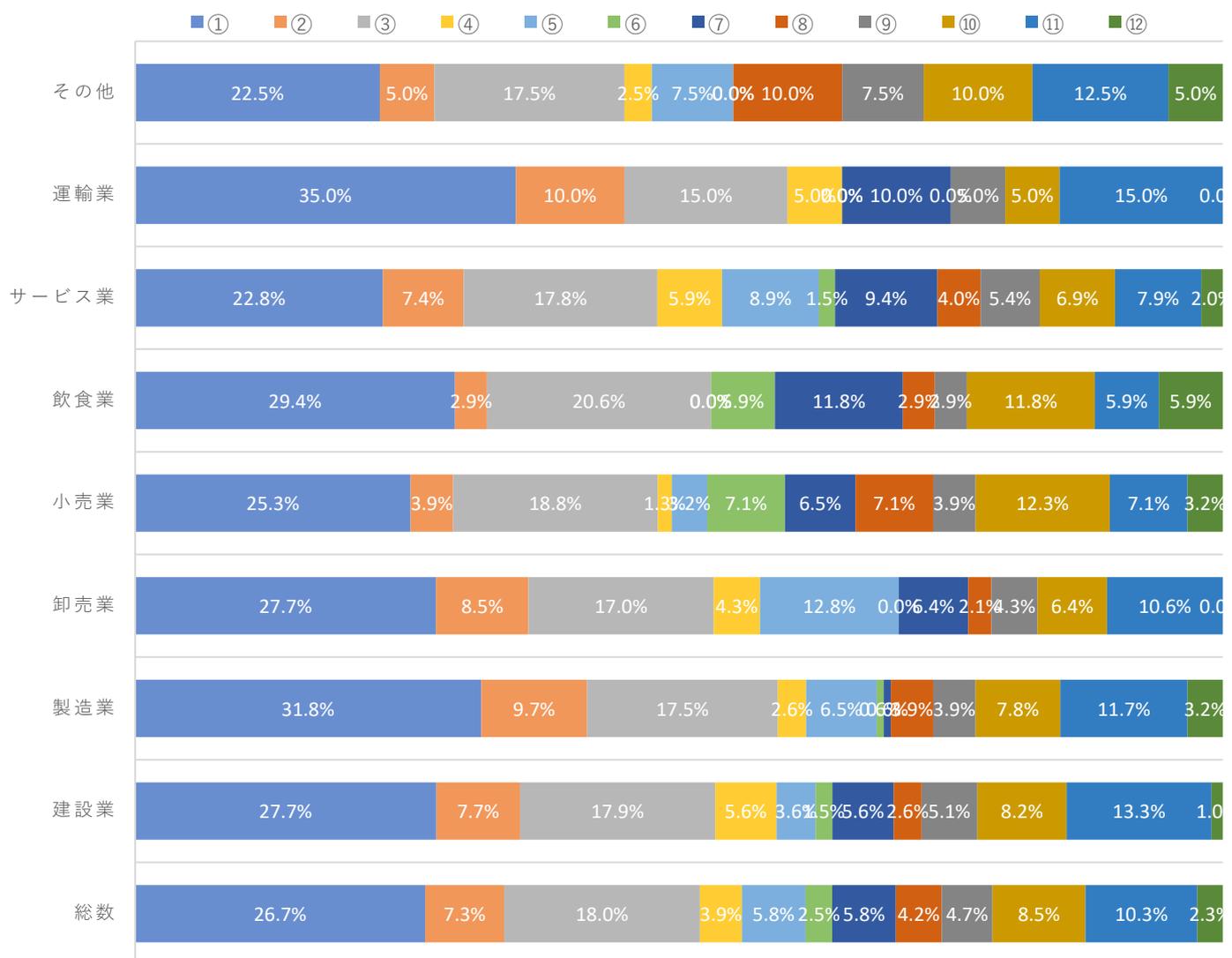


問4. 第2波・第3波の影響を向けどのような対策を行う予定ですか(複数回答可)

各業種とも「衛生用品の備蓄」「ソーシャルディスタンスの確保」を優先的に対策しているが、サービス業については「出勤時間の見直し」を行っている。割合は低いが、「定期消毒の見直し」について各業種とも10%の回答、「社内規定の整備」が5%と全体の15%で事業継続計画（BCP）につながる取組を実施している。「テレワーク」や「会議のオンライン化」については全体の10%以下となっており、普及が進んでいない現状にある。小売業について「キャッシュレス決済導入」が7.1%となっており、コロナ禍を転機にキャッシュレス決済導入に取り組む結果となった。

また、イベント・懇親会の禁止と答えた割合が10%あり、コロナウィルスが終息しない限り、飲食業やサービス業にとって厳しい状況が予想される結果となった。

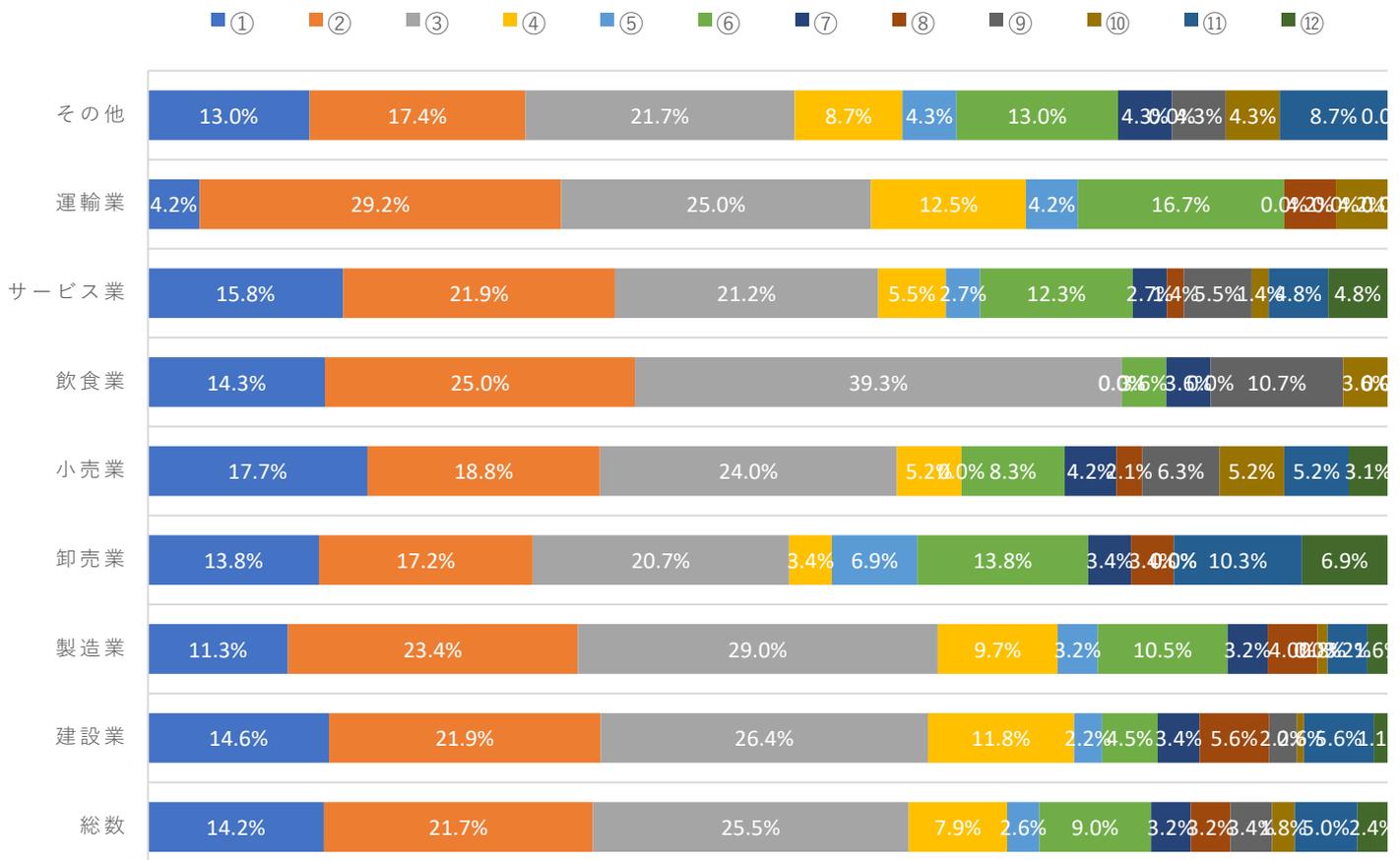
- | | | |
|---------------|--------------|-----------------|
| ①衛生用品の備蓄 | ②出勤時間の見直し | ③ソーシャルディスタンスの確保 |
| ④テレワーク(在宅勤務) | ⑤会議のオンライン化 | ⑥キャッシュレス決済導入 |
| ⑦業態・サービス内容の転換 | ⑧パーテーションの設置 | ⑨社内規定の整備 |
| ⑩定期消毒の見直し | ⑪イベント・懇親会の禁止 | ⑫その他 |



5. 今後必要な支援策について（複数回答可）

「無利子・低利子などの資金繰り」「税制の優遇措置」で約50%の回答となっており、先行きの不安から資金繰りを心配していることが見て取れる。各種給付金・支援金や特別貸付等により、本年8月頃までの資金繰りには目途がついたが、第2波・3波による再度の自粛要請で収入減や、景気回復の遅れによる売上回復が見込めない場合の資金的支援を望んでいる。特に流動資産の少ない飲食業の特に零細企業では、約50%が「税制の優遇措置」を望んでいることから、コロナウィルスの長期化は避けられないと考え、来年度以降の資金繰りに苦慮していることが考えられる。また売上回復に向け積極的に「取引先紹介や販路開拓」を望む声もあり、早期景気回復に向けた施策を展開すべきである。サービス業や卸売業では「社内システムのIT化支援」を望む声がある。今後の業務形態の変更を見越して、ITを活用した業務の効率化を図っていこうと考えている企業が見て取れる。IT化や補助金等支援など専門家によるアドバイスを望む声も14%あり、小規模事業者特有の「ヒト・モノ・カネ」不足を現した結果となった。地域総合経済団体として、一層専門家の力を借りながら伴走型支援を強化し、事業継続に希望が持てる支援を立案し、続けていかなければならない。

- ①専門家によるアドバイス支援(経営相談・補助金等支援) ②無利子・低利子などの資金繰り支援 ③税制の優遇措置 ④雇用対策
 ⑤経営環境の変化に伴う支援(BCP・テレワーク・外国人雇用等) ⑥取引先紹介や販路開拓支援 ⑦相談窓口の充実 ⑧下請け取引に関する配慮
 ⑨キャンペーンなどによる風評被害への対応 ⑩キャッシュレス導入支援
 ⑪社内システムのIT化支援
 ⑫その他



問6. その他、ご意見等があればお聞かせください

- 資本性ローンの活用・ファンド等についてアドバイスをいただきたい
- 仕事が全くなく、県・市・商工会の補助金支援を全力でお願いします
- 持ち家で仕事をしている場合、家賃はかからないがローンや改装代がかかっているの
で、仕事場分を家賃と同じように補助して欲しい
- 小規模事業者への一律給付は助かった。行政や企業が市内事業者を積極的に利用する
政策を市を上げて取り組んでほしい
- 売上は減少しているが、室内を整理したいエンドユーザーからの受注が少しずつでは
あるが売り上げにつながってきた
- 取引先紹介を是非お願いしたい。専門機器製造のため新規受注が全くない。見積依頼
はあるが受注に繋がらない
- 緊急事態宣言後、急に来店数が激減。今後が心配。専門家指導を願いたい
- 地域の仕事を同地域で回していける環境があればよい。市内の会社同士もしくは行政
と市内業者とのマッチング
- 現状コロナによる影響は少ないが、長い期間による受注減については予測がつかない。
1・2年後の業績について不安がある。しかし同時に雇用の拡大も進めなくてはなら
ない。
- 大手企業が営業時間短縮をし、問合せ窓口としての役割が軽減されるのに対し、代理
店の負担は変わらず求めてくる。WEB 会議と称した営業会議参加のための機材負担を
求め、代理店の経費負担が増加。この様なことは何か対策できないのか？
- 建設業・製造業・卸売業の業務管理ソフトを社外で使用したい方がいたらご紹介くだ
さい。ご提案できます。
- 出口が見えないため回転（運転）資金の確保が必要。借りやすく低利子に融資を充実し
て欲しい。またそういう情報を発信して欲しい
- 製造の中でも当社の工場用設備機器関連の部品製造はこれから本格的な落ち込みが始
まる。今年度第一四半期の営業活動が全く生きていないため第二四半期は最悪の受注
状態となる
- コロナの影響で資金繰り支援をお願いしたことはないが、その窓口が混雑し相談まで
に時間がかかってしまっているのであれば、窓口の混雑緩和の工夫をお願いしたい
- 融資は無利子・長期返済にさせていただかないと利用できません。税制は減免ならあり
がたいですが、支払い猶予では支援にならない
- マスク価格の安定、学校行事
- 補助金の支援を希望
- テレワークでは、建設業・現場で（作業等について）どのような形で行うのがベストな
のか知りたい
- 現状は影響ないが今後心配
- 在宅によるテイクアウト増で前年より 5・6 月は増益となっている。夏場は毎年売上
減ですが、今回はどうなるか全くわからない
- ①市売上回復支援金の案内が来たが、市外に拠点があるため不採択となった。会費を
納めているのに不公平である。②コロナの影響で今後外国人労働者が増えると思う。
会社に外国人労働者を呼べる制度を望む。非グローバルすぎる、会議所を企業側のコ
ンセプトがミスマッチしている。
- 1 年に一度、大規模イベントを行っているお客様が、小規模数回に分けてイベントを
開催してもらおうと助かる。年内・年度内は難しいと思っている
- 国に対して財政出動を強化すること

- 人・モノ・金の流れが大きく変化し、景気の後退は世界的といわれ先吹き不透明のまま。そこで、この先の情報を入手し一歩先の手を打つ情報が欲しい
- 先の見えない状況でただ不安のみ。いかにマインドを保つか？
国や行政が「新型コロナウイルスとの共存する生活でも安心だ」という発信が出来るようにならないと、経済の停滞は払しょくできないと思う
- 毎月契約につき変化なし
- 今回の影響は想像を絶する思い。自店なりの対策を考えているが難しい。会議所の方には色々と相談に乗っていただき感謝している
- 終息を願うばかり。長期化すれば廃業も含めた選択も考えていかなければならない
- 当面の資金確保、予約客数の制限
展示会等、新規販路開拓ができないので、お力を貸していただけると助かる
- 感染予防に関する、市及び商工会議所の具体的な施策と広報。PCR 検査・抗体検査等早急な実施。上尾市の保健所機能の活発化を。医師会との連携強化。飲食業への指導など。
- 社員の中に自身の感染が家族への感染などの心配しすぎた為か、体を壊した者おおります。社としてどのようなケアをしていくか悩む。(2波3波を見越して)
- 個々の会社で商売するのは限られる。インスタを使った無料のSNSで上尾で商売・会社をしている人が自由に発信できるコミュニティを作ったら、少しは元気になれるような気がする
- 持続化給付金の要件、売上減少率を30~40%程にしていただければ上向きに出来るかも
- あまり影響はない
- 会議所からの経営相談・補助金支援等は大変助かります。情報提供宜しく願います
- 大手自動車メーカーによる生産調整・工場停止による受注が0になった。今後もどうなるかわからない。
- 税金のこと。今後の生活をどう切り拓いていけるか心配
- クラスターの原因になっている密となる事業（窓のない飲食業やカラオケ店）を1ヶ月自粛させる（但し営業補償を国・県・市で行う）。コロナ収束に向け具体的な行動策が必要
- 接客を伴う小売業の対応は難しい。会話が重要
- 6カ月先、12カ月先の見通しを見ている。通販の取組を考えている
- いつもお世話になっております。伴に危機を乗り越えましょう
- 減税希望
- 建設組合では10~11月に倒産がピークになると言われている。これからが大変な時期に入っていく感じ
- 売上回復支援金 大変有り難かった。今後も何卒よろしくおねがいします
- 消費税の一定期間免除（2~3年位）
- 初めての申告小森さんありがとう。こんな時、困ったとき商工会議所、いいんじゃない。がんばりましょう！宜しく願います。
- 売上回復支援金は助かりました
- ソーシャルディスタンスが難しい業種のため、業態・サービス内容の転換など検討せざるを得ない。行政の支援等受けつつ、長期を見据え事業継続してまいります。個人事業者向けの経営相談窓口の充実をしていただきたい

- 事業所単位でのBCP検査を行うことが必要ではないでしょうか
- 今後情報や経済のシステムがより変化していくかはまだ見当つかず、課題の先送りという状況。アフターコロナで経済活動の状況についての様々な情報を知りたい
- 販路が店頭販売しかない。店頭販売では利益が薄い。販路拡大キャンペーンを実施してみても
- 今後各スポーツ大会中止、学校部活、スポーツ少年団活動中止。すべて先行きがない。今年中無理ではないか
- ゼネコンからの受注に仕事を委ねている為、自己コントロールは難しい
- 適切なマスク着用が一番の感染予防策
- 来店客数が激減。新企画をしても来店が無いとどうにもならない。今更営業職を採用しても良い人材がいらない。無利息の借入を数年は利息減で借り入れられるが、借入は借入。返済が発生する。
- 4・5月がゼロだったのでこの先が不安
- 各種支援により8月までは何とかなるが、7月もまだ劇場が開かないため、収入（2か月後）9月入金がなく困る。8月には平常ルートになればと思っている。
- 講座のオンライン化も考えているが、PC操作に疎いので、二の足踏んでます
- 早くコロナウィルスが終息して今までの経済に戻りますように願っています
- 外人バイヤーが日本からいなくなったのでその分つらい
- 住宅市場の活性化、公共工事の底上。住宅市場の活性化