

新型コロナウイルス感染症等緊急アンケート（第4回）の調査結果に関して

新型コロナウイルス感染症により4～6月期の国内総生産（GDP）は、過去最大の落ち込みを示すなど、中小企業経営にも大きな影響を及ぼしています。影響の長期化も懸念されるなか、経営への影響や企業対応などの実態を把握するため、全国の同友会で第4回緊急アンケートを実施し、愛知集計のデータを分析しました。企業戦略の見通しや経営指針の再構築にご利用下さい。

- テーマ：新型コロナウイルス感染症等緊急アンケート
- 主催：中小企業家同友会全国協議会、愛知中小企業家同友会
- 期間：9月15日（火）～9月27日（日）
- 回答数：782社 ※愛知同友会の集計結果のみ
（建設：118社、製造：203社、流通・商業：200社、サービス：261社）
- 平均従業員：総社員数32.3名（中央値9名）、正社員数19.5名（中央値6名）

【概要】

今回の調査では、前回調査（7月）と比較すると、製造業で「マイナスの影響が出ている」割合が増え76.1%→80.3%と8割を超過。逆に建設業では、「マイナスの影響はない」割合が3.9%→10.2%と増加しました。前年同月比の売上が減った企業は、製造業で最多の72.4%を占めました。また前回調査と比べると、建設業の売上減少の割合が53.5%→50.9%と緩和し、流通・商業では59.1%→65.5%と減少幅を拡大させ相反する動きをしています。全体の傾向では、売上の「30～50%減少」の割合が減少しました。

マイナスの影響がもっとも大きくなる時期は、「見通せない」（27.1%）が最多で先行きが不透明な状態が見て取れます。「ピークは過ぎた」と回答しているのは、製造業とサービス業で、いずれも28%の高い数値を示しています。手元資金と追加融資で耐えられる期間は、サービス業（30.2%）・流通・商業（28.6%）で「2年以上」が最多。製造業（30.3%）と建設業（23.1%）は、「1年～1年6カ月未満」の回答が多くありました。

デジタル化・IT化の新たな取り組みや強化の設問では、「オンライン会議の導入」「PC、モバイルデバイスの追加購入・追加支給」「リモートアクセス環境の新規・追加導入」「テレワーク制度の導入」の試みが続きました。業種別では、流通・商業で積極的に取り組みられ、反面、建設業では「特になし」の回答が多く、取り組み姿勢に開きがありました。

デジタル化の課題は、「費用対効果」「投資費用」に加え、「社内の体制や仕組みづくり」が上位を占めました。「社内の体制や仕組みづくり」では、製造業で高い数値が示されたのが特徴的です。

記述回答の「企業の存続のために取り組んでいること」は、「ホームページのSSL対応、スマホに対応するページの構築（製造業）」、「営業部門のweb化、間接部門のIT技術の活用、EC部門の販売物量増加（流通・商業）」、「異業種や知り合いなどと連携（サービス業）」など様々な取り組み事例が寄せられました。特にこの状況をチャンスと捉えた新規採用の実施や、社員の能力を向上させる人材育成の動きが散見されました。

ポスト・コロナの新常態の世界では、新たな経済社会の模索と、人間らしく生きる権利の回復を目指す潮流が加速すると予測されます。具体的には、無秩序な企業活動の抑制、廃棄物を出さず資源を循環させるサーキュラーエコノミー（循環型経済）への転換、持続可能な社会を目指すSDGsの推進です。これは数量経済から付加価値経済への移行にも繋がり、「安く売る」ことから「高く売る努力が必要」となります。

そこで中小企業には、事業を通じて本質的な価値の発信が必要となり、自社の仕事の社会性を明確にする再定義が求められます。経済環境の変化に伴い経営指針の再構築が多くの企業で喫緊の課題となっており、その際が自社の存在意義を検証する機会と言えます。

第4回新型コロナウイルス感染症等アンケート_設問

- Q1 正社員数
- 1 1～4 人
 - 2 5～9 人
 - 3 10～19 人
 - 4 20～29 人
 - 5 30～49 人
 - 6 50～99 人
 - 7 100 人以上
- Q2 非正規社員数
- 1 1～4 人
 - 2 5～9 人
 - 3 10～19 人
 - 4 20～29 人
 - 5 30～49 人
 - 6 50～99 人
 - 7 100 人以上
 - 8 なし
- Q3 業種
- 1 建設業
 - 2 製造業
 - 3 流通・商業
 - 4 サービス業
- Q4 主な仕事の内容は何ですか
- 1 独立型
 - 2 下請型
 - 3 その他
- Q5 新型コロナウイルス感染症の拡大による経営へのマイナスの影響をお聞かせください。
- 1 マイナスの影響が出ている
 - 2 今後マイナスの影響が懸念される
 - 3 マイナスの影響はない
 - 4 どちらともいえない
- Q6 どのような影響が出ていますか（該当するものすべて選択）
- 1 商談遅延
 - 2 予約キャンセルによる売上減や損失
 - 3 来店数の減少等による売上減少
 - 4 営業日数の減少
 - 5 資金繰りの悪化
 - 6 感染防止策による従業員の勤務調整（時差出勤など）
 - 7 学校休校による従業員の勤務調整や社内対応
 - 8 業務上の感染防止策に必要な物資の不足
 - 9 国内外への出張の中止・延期
 - 10 国内仕入先からの仕入れ、調達に支障
 - 11 海外仕入先からの仕入れ、調達に支障
 - 12 海外取引先の事業停止や倒産の発生
 - 13 海外での販売量・輸出量の減少
 - 14 イベント・展示会の中止や延期
 - 15 物流の滞り
 - 16 訪日客の減少・キャンセル
 - 17 原材料価格の上昇
 - 18 営業自粛もしくは休業
 - 19 マスクや消毒薬など衛生用品の確保難
 - 20 社内に感染者や濃厚接触者が出る、または出る恐れ
 - 21 その他
- Q7 2020年8月の売上は前年同月比でどうでしたか。
- 1 70%以上増加
 - 2 50～70%増加
 - 3 30～50%増加
 - 4 10～30%増加
 - 5 1～10%増加
 - 6 ほぼ変わらない
 - 7 1～10%減少
 - 8 10～30%減少
 - 9 30～50%減少
 - 10 50～70%減少
 - 11 70%以上減少
- Q8 新型コロナウイルスによる経営へのマイナス影響がもっとも大きくなるのはいつ頃ですか。
- 1 ピークは過ぎた
 - 2 現在
 - 3 1～3 カ月先
 - 4 4～6 カ月先
 - 5 7～9 カ月先
 - 6 10～12 カ月先
 - 7 1 年先以上
 - 8 見通せない
 - 9 マイナス影響はない
- Q9 新型コロナの影響を受けて資金繰りについて対応しましたか。
- 1 当面不安はないので特に対応していない
 - 2 借入を行った
 - 3 既往債務の返済計画の見直・凍結等を行った
 - 4 借入について交渉中
 - 5 将来に備えて金融機関に相談中
 - 6 その他

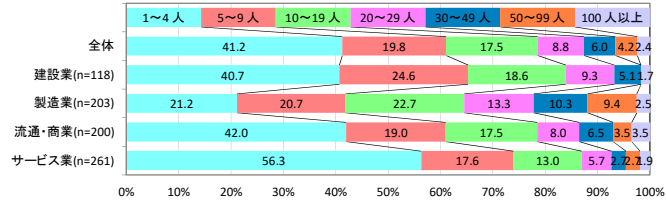
- Q10 現在の経済状況が続いた場合、貴社の資金繰りはどのくらい大丈夫ですか。
(手元資金と追加融資で耐えられる期間)
- 1 3カ月未満
 - 2 3カ月～6カ月未満
 - 3 6カ月～1年未満
 - 4 1年～1年6カ月未満
 - 5 1年6カ月～2年未満
 - 6 2年以上
 - 7 わからない
 - 8 その他
- Q11 今後、金融機関などからのさらなる借入は可能ですか。
- 1 可能
 - 2 おそらく可能
 - 3 交渉してみないとわからない
 - 4 おそらく困難
 - 5 困難
 - 6 わからない
 - 7 その他
- Q12 新型コロナウイルス感染症の発生以降、取引において不公正・不合理と覚えることはありましたか。
(該当するものすべてに○を)
- 1 不合理な価格低減要請
 - 2 取引停止・発注の取り消し
 - 3 発注内容や取引条件の一方的な変更
 - 4 短納期発注
 - 5 不合理な契約内容
 - 6 特にない
 - 7 その他
- Q13 新型コロナ対策としてデジタル化・IT化で新たに取り組んだこと、強化したことはありますか。
(該当するものすべてに○を)
- 1 テレワーク制度の導入
 - 2 リモートアクセス環境の新規・追加導入
 - 3 コミュニケーションツールの新規・追加導入
 - 4 オンライン会議の導入
 - 5 PC、モバイルデバイスの追加購入・追加支給
 - 6 ネットワークインフラの増強
 - 7 社内文書（申請書など）の電子化対象拡大
 - 8 社外取引文書（契約書など）の電子化対象拡大
 - 9 ファイルサーバのクラウド化
 - 10 情報セキュリティツールの新規・追加導入
 - 11 webサイトの強化・見直し
 - 12 営業活動のオンライン化
 - 13 採用活動のオンライン化
 - 14 ECサイトの新設
 - 15 基幹系システムのクラウド化
 - 16 受発注管理の電子化（EDI）
 - 17 特にない
 - 18 その他
- Q14 デジタル化・IT化を進める上での貴社の課題は何ですか。（該当するものすべてに○を）
- 1 費用対効果
 - 2 投資費用
 - 3 人材不足
 - 4 社内の体制や仕組み
 - 5 具体的な活用方法が分からない
 - 6 セキュリティ
 - 7 社員の理解不足
 - 8 経営者の理解不足
 - 9 技術進歩が速すぎる
 - 10 情報量が多すぎる
 - 11 的確な情報をつかめない
 - 12 業界での標準化
 - 13 特にない
 - 14 その他
- Q15 企業の存続のために取り組んでいることがありましたらご記入ください。
- Q16 国や自治体に対する要望や提言などありましたらご記入ください。

Q1. 正社員数 × 業種

業種	正社員数							
	合計	1~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上
全体	782	322	155	137	69	47	33	19
建設業	118	48	29	22	11	6	4	2
製造業	203	43	42	46	27	21	19	5
流通・商業	200	84	38	35	16	13	7	7
サービス業	261	147	46	34	15	7	7	5
	100.0	56.3	17.6	13.0	5.7	2.7	2.7	1.9

正社員数 × 業種

N = 782

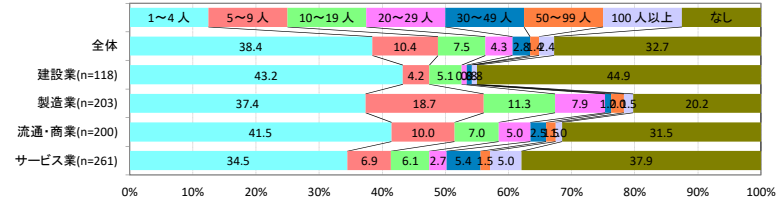


Q2. 非正規社員数 × 業種

業種	非正規社員数							
	合計	1~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上
全体	782	300	81	59	34	22	11	19
建設業	118	51	5	6	4.3	2.8	1.4	2.4
製造業	203	43.2	4.2	5.1	0.8	0.8	-	0.8
流通・商業	200	83	20	14	10	5	3	2
サービス業	261	90	18	16	7	14	4	13
	100.0	34.5	6.9	6.1	2.7	5.4	1.5	5.0

非正規社員数 × 業種

N = 782

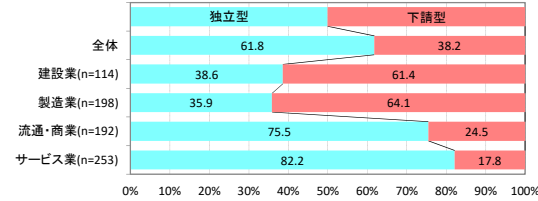


Q4. 仕事の内容 × 業種

業種	仕事の内容		
	合計	独立型	下請型
全体	757	468	289
建設業	114	44	70
製造業	198	71	127
流通・商業	192	145	47
サービス業	253	208	45
	100.0	82.2	17.8

仕事の内容 × 業種

N = 757



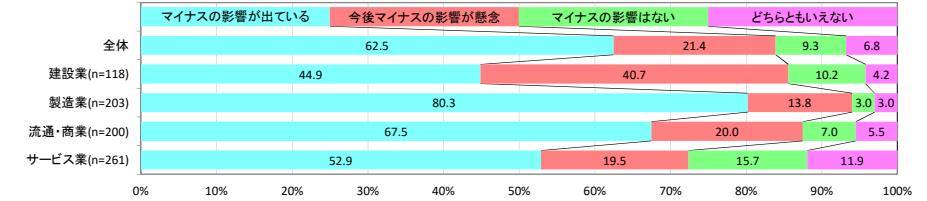
Q5. マイナス影響の有無 × 業種 ※()は前回調査の数値

業種	マイナス影響の有無				
	合計	マイナスの影響が出ている	今後マイナスの影響が懸念	マイナスの影響はない	どちらともいえない
全体	782(800)	489(493)	167(206)	73(61)	53(40)
建設業	118(128)	53(62)	48(57)	12(5)	5(4)
製造業	203(222)	163(169)	28(42)	6(8)	6(3)
流通・商業	200(199)	135(128)	40(49)	14(14)	11(8)
サービス業	261(251)	138(134)	51(58)	41(34)	31(25)
	100.0	62.5(61.6)	21.4(25.8)	9.3(7.6)	6.8(5.0)

- ◎前回調査と比較すると、製造業で「マイナスの影響が出ている」割合が増え76.1%→80.3%と8割を超えた。
- ◎逆に建設業では、「マイナスの影響はない」割合が増え3.9%→10.2%と推移した。
- ◎流通・商業では、やや「マイナスの影響が出ている」割合が増えた。

マイナス影響の有無 × 業種

N = 782



Q6. マイナスの影響や懸念 × 業種

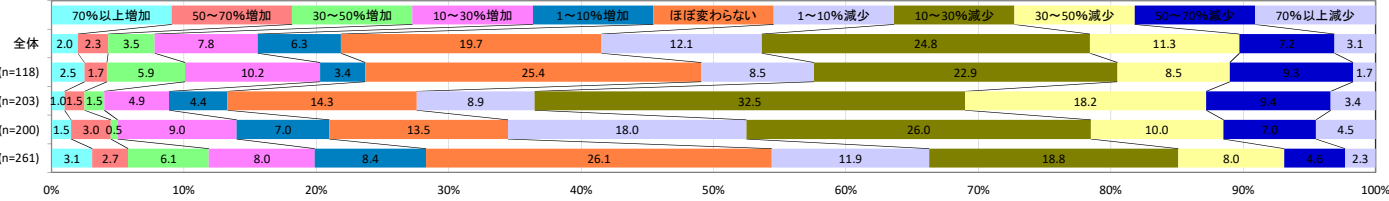
業種	マイナスの影響や懸念																				
	合計	商談遅延	予約キャンセルによる売上減や損失	来店数の減少等による売上減少	営業日数の減少	資金繰りの悪化	感染防止策による従業員の勤務調整や社内対応	休校による従業員の勤務調整や社内対応	業務上の感染防止策に必要な物資の不足	国内外への出張の中止・延期	国内仕入先からの仕入れ、調達に支障	海外仕入先からの仕入れ、調達に支障	海外取引先からの停止や倒産の発生	海外での販売量・輸出品の減少	イベント・展示会の中止や延期	物流の滞り	訪日客の減少・キャンセル	原材料価格の上昇	営業自粛もしくは休業	マスクや消毒液など衛生用品の確保	社内に感染者や濃厚接触者が出る恐れ
全体	600	300	188	171	94	165	91	47	35	124	39	35	10	31	173	56	36	52	104	39	146
建設業	91	63	33	16	7	25	6	1	-	5	8	6	1	-	14	6	4	8	7	-	17
製造業	174	89	46	29	36	61	27	12	8	58	11	8	2	22	59	16	10	14	29	11	39
流通・商業	159	82	42	52	26	38	27	17	9	40	14	16	6	6	51	28	9	20	34	5	37
サービス業	176	66	67	74	25	41	31	17	18	21	6	5	1	3	49	6	13	10	34	23	53
	100.0	50.0	31.3	28.5	15.7	27.5	15.2	7.8	5.8	20.7	6.5	5.8	1.7	5.2	28.8	9.3	6.0	8.7	17.3	6.5	24.3

Q7. 前年同月比(8月)の売上 × 業種 ※()は前回調査の数値

上段:度数		前年同月比(8月)の売上											
下段:%		合計	70%以上増加	50~70%増加	30~50%増加	10~30%増加	1~10%増加	ほぼ変わらない	1~10%減少	10~30%減少	30~50%減少	50~70%減少	70%以上減少
業種	全体	782(798)	16(2.3)	18(1.1)	27(2.9)	61(6.6)	49(4.8)	154(15.5)	95(7.8)	194(18.5)	88(12.6)	56(5.5)	24(2.2)
	建設業	118(129)	3(6.2)	2(1.7)	7(8.1)	12(10.2)	4(4.0)	30(31)	10(6)	27(36)	10(15)	11(9)	2(3)
	製造業	203(222)	2(1)	1(0.5)	1(1.8)	1(5.3)	4(4.6)	29(21)	18(17)	66(61)	37(59)	19(26)	7(1)
	流通・商業	200(198)	3(9)	6(2)	1(4)	18(16)	14(17)	27(33)	36(25)	52(45)	20(31)	14(5)	9(11)
	サービス業	261(249)	8(7)	7(4)	16(9)	21(26)	22(17)	68(70)	31(30)	49(43)	21(21)	12(15)	6(7)
	合計	100.0	3.1(2.8)	2.7(1.6)	6.1(3.6)	8.0(10.4)	8.4(6.8)	26.1(28.1)	11.9(12.0)	18.8(17.3)	8.0(8.4)	4.6(6.0)	2.3(2.8)

- ◎前年同月比の売上が減少した企業は、製造業で最多の72.4%を占めた。
- ◎前回調査と比較すると、建設業の売上減少の割合が53.5%→50.9%と緩和した。
逆に流通・商業では59.1%→65.5%と減少幅を拡大させた。
- ◎全体の傾向としては、前回と比較すると売上の「30~50%減少」の割合が減った。

前年同月比(8月)の売上 × 業種
N = 782

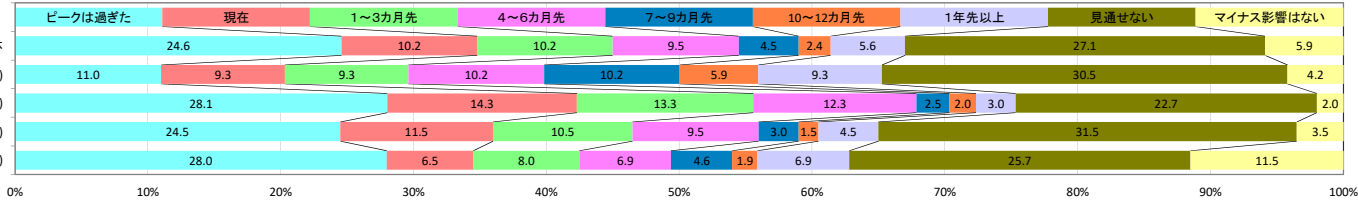


Q8. マイナス影響がもっとも大きくなる時期 × 業種

上段:度数		マイナス影響がもっとも大きくなる時期									
下段:%		合計	ピークは過ぎた	現在	1~3カ月先	4~6カ月先	7~9カ月先	10~12カ月先	1年先以上	見通せない	マイナス影響はない
業種	全体	782	192	80	80	74	35	19	44	212	46
	建設業	118	13	11	11	12	12	7	11	36	5
	製造業	203	57	29	27	25	5	4	6	46	4
	流通・商業	200	49	23	21	19	6	3	9	63	7
	サービス業	261	73	17	21	18	12	5	18	67	30
	合計	100.0	24.6	10.2	10.2	9.5	4.5	2.4	5.6	27.1	5.9

- ◎マイナスの影響がもっとも大きくなる時期は、「見通せない」(27.1%)が最多で先行きが不明瞭な状態を表している。
- ◎「ピークは過ぎた」と回答しているのは、製造業とサービス業で、いずれも28%の高い数値を示した。

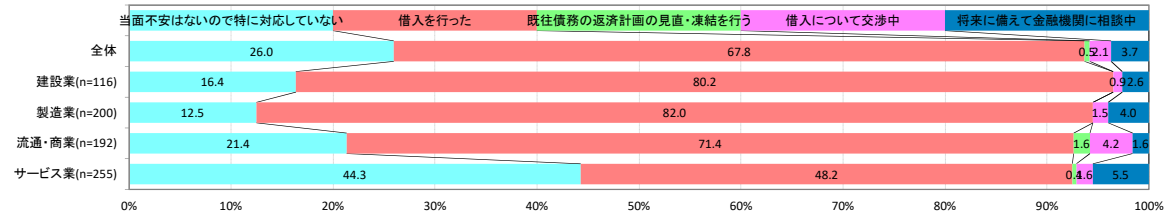
マイナス影響がもっとも大きくなる時期 × 業種
N = 782



Q9. 資金繰りについての対応 × 業種

上段:度数		資金繰りについての対応					
下段:%		合計	当面不安はないので特に対応していない	借入を行った	既往債務の返済計画の見直し・凍結を行う	借入について交渉中	将来に備えて金融機関に相談中
業種	全体	763	198	517	4	16	28
	建設業	116	19	93	-	1	3
	製造業	200	25	164	-	3	8
	流通・商業	192	41	137	3	8	3
	サービス業	255	113	123	1	4	14
	合計	100.0	26.0	67.8	0.5	2.1	3.7

資金繰りについての対応 × 業種
N = 763

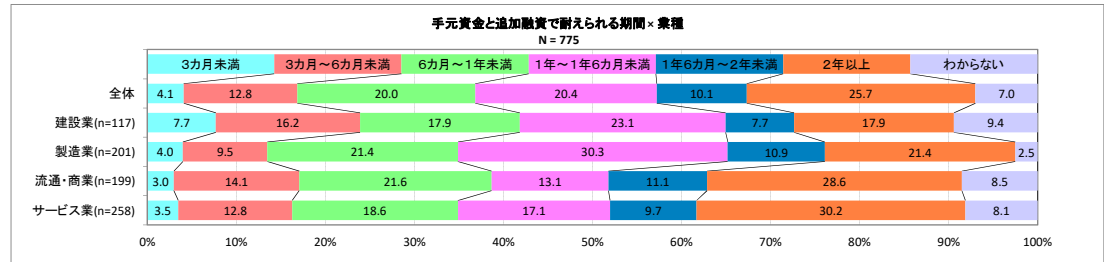


Q10. 手元資金と追加融資で耐えられる期間 × 業種

業種	上段: 度数 下段: %	手元資金と追加融資で耐えられる期間						
		合計	3カ月未満	3カ月～6カ月未満	6カ月～1年未満	1年～1年6カ月未満	1年6カ月～2年未満	2年以上
全体	775 100.0	32 4.1	99 12.8	155 20.0	158 20.4	78 10.1	199 25.7	54 7.0
建設業	117 100.0	9 7.7	19 16.2	21 17.9	27 23.1	9 7.7	21 17.9	11 9.4
製造業	201 100.0	8 4.0	19 9.5	43 21.4	61 30.3	22 10.9	43 21.4	5 2.5
流通・商業	199 100.0	6 3.0	28 14.1	43 21.6	26 13.1	22 11.1	57 28.6	17 8.5
サービス業	258 100.0	9 3.5	33 12.8	48 18.6	44 17.1	25 9.7	78 30.2	21 8.1

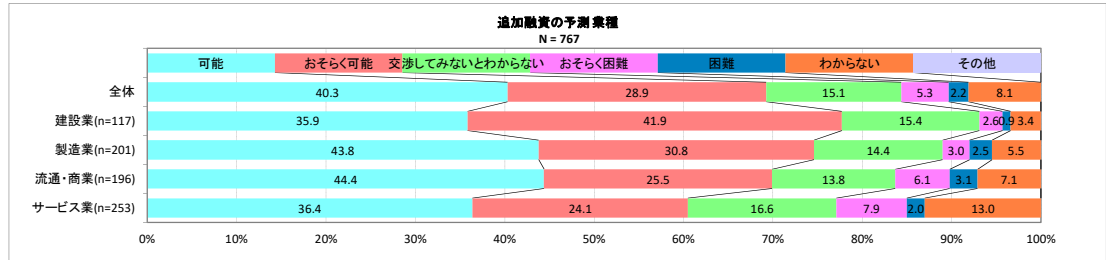
◎手元資金と追加融資で耐えられる期間は、サービス業(30.2%)・流通・商業(28.6%)で「2年以上」が最多。

◎製造業(30.3%)と建設業(23.1%)は、「1年～1年6カ月未満」の回答が多かった。



Q11. 追加融資の予測 × 業種

業種	上段: 度数 下段: %	追加融資の予測						
		合計	可能	おそらく可能	交渉してみないとわからない	おそらく困難	困難	わからない
全体	767 100.0	309 40.3	222 28.9	116 15.1	41 5.3	17 2.2	62 8.1	
建設業	117 100.0	42 35.9	49 41.9	18 15.4	3 2.6	1 0.9	4 3.4	
製造業	201 100.0	88 43.8	62 30.8	29 14.4	6 3.0	5 2.5	11 5.5	
流通・商業	196 100.0	87 44.4	50 25.5	27 13.8	12 6.1	6 3.1	14 7.1	
サービス業	253 100.0	92 36.4	61 24.1	42 16.6	20 7.9	5 2.0	33 13.0	



Q12. 取引の不公平・不合理と感じること × 業種

業種	上段: 度数 下段: %	取引の不公平・不合理と感じること						
		合計	不合理な価格低減要請	取引停止や取引条件の一方的な変更	発注内容や取引条件の一方的な変更	短納期発注	不合理な契約内容	特にない
全体	765 100.0	51 6.7	59 7.7	34 4.4	38 5.0	7 0.9	633 82.7	
建設業	117 100.0	8 6.8	6 5.1	5 4.3	2 1.7	3 2.6	96 82.1	
製造業	201 100.0	19 9.5	15 7.5	9 4.5	23 11.4	-	160 79.6	
流通・商業	190 100.0	17 8.9	14 7.4	10 5.3	7 3.7	3 1.6	157 82.6	
サービス業	257 100.0	7 2.7	24 9.3	10 3.9	6 2.3	1 0.4	220 85.6	

Q13. デジタル化・IT化の新たな取り組みや強化 × 業種

業種	上段: 度数 下段: %	デジタル化・IT化の新たな取り組みや強化																
		合計	テレワーク制度の導入	リモートアクセス環境の新規・追加導入	コミュニケーションツールの新規・追加導入	オンライン会議の導入	PC、モバイルデバイスの追加購入・追加支給	ネットワークインフラの増強	社内文書(申請書など)の電子化対象拡大	社外取引文書(契約書など)の電子化対象拡大	ファイルサーバのクラウド化	情報セキュリティツールの新規追加導入	webサイトの強化・見直し	営業活動のオンライン化	採用活動のオンライン化	ECサイトの開設	基幹システムクラウド化	受発注管理の電子化(EDI)
全体	766 100.0	156 20.4	158 20.6	144 18.8	275 35.9	170 22.2	90 11.7	46 6.0	27 3.5	39 5.1	31 4.0	130 17.0	87 11.4	53 6.9	40 5.2	11 1.4	12 1.6	264 34.5
建設業	117 100.0	17 14.5	15 12.8	14 12.0	31 26.5	19 16.2	11 9.4	7 6.0	2 1.7	1 0.9	4 3.4	15 12.8	6 5.1	5 4.3	1 0.9	-	-	61 52.1
製造業	197 100.0	24 12.2	35 17.8	25 12.7	61 31.0	42 21.3	17 8.6	11 5.6	3 1.5	8 4.1	8 4.1	32 16.2	15 7.6	18 9.1	12 6.1	4 2.0	5 2.5	80 40.6
流通・商業	198 100.0	55 27.8	49 24.7	50 25.3	85 42.9	53 26.8	25 12.6	14 7.1	14 7.1	17 8.6	12 6.1	43 21.7	32 16.2	13 6.6	6 3.1	3 1.5	4 2.0	53 26.8
サービス業	254 100.0	60 23.6	59 23.2	55 21.7	98 38.6	56 22.0	37 14.6	14 5.5	14 5.5	13 5.1	7 2.8	40 15.7	34 13.4	17 6.7	11 4.3	4 1.6	3 1.2	70 27.6

◎デジタル化・IT化の新たな取り組みや強化の設問では、「オンライン会議の導入」「PC、モバイルデバイスの追加購入・追加支給」「リモートアクセス環境の新規・追加導入」「テレワーク制度の導入」と続いた。
◎流通・商業で積極的に取り組みられ、逆に建設業は「特になし」の回答が最多。

Q14. デジタル化・IT化を進める上での課題 × 業種

業種	上段: 度数 下段: %	デジタル化・IT化を進める上での課題												
		合計	費用対効果	投資費用	人材不足	社内の体制や仕組み	具体的な活用方法が分からない	セキュリティ	社員の理解不足	経営者の理解不足	技術進歩が速すぎる	情報量が多すぎる	的確な情報をつかめない	業界での標準化
全体	764 100.0	302 39.5	210 27.5	179 23.4	276 36.1	110 14.4	178 23.3	163 21.3	128 16.8	44 5.8	65 8.5	76 9.9	83 10.9	115 15.1
建設業	117 100.0	31 26.5	18 15.4	23 19.7	46 39.3	22 18.8	18 15.4	27 23.1	16 13.7	6 5.1	9 7.7	9 7.7	14 12.0	21 17.9
製造業	197 100.0	85 43.1	62 31.5	58 29.4	80 40.6	31 15.7	42 21.3	44 22.3	37 18.8	14 7.1	20 10.2	27 13.7	21 10.7	30 15.2
流通・商業	195 100.0	85 43.6	65 33.3	55 28.2	67 34.4	28 14.4	46 23.6	45 23.1	34 17.4	10 5.1	18 9.2	23 11.8	22 11.3	24 12.3
サービス業	255 100.0	101 39.6	65 25.5	43 16.9	83 32.5	29 11.4	72 28.2	47 18.4	35 13.7	14 5.5	14 5.5	17 6.7	26 10.2	40 15.7

◎デジタル化の課題は、「費用対効果」「投資費用」に加え、「社内の体制や仕組みづくり」が上位を占めた。「社内の体制や仕組みづくり」では、製造業で高い数値が示された。

【記述回答の抜粋】

Q15. 企業の存続のために取り組んでいること

《建設業》

- 新型コロナについては予想外に出てきた非常に大きな困難ですが、消費税等により消費意欲減退を予想していましたので、昨年度よりHPのスマホ対応や看板の新設、VCチェーンへの加入などで何とか前年と比べて売り上げ増加となっています。
- 現在下請けが中心だが、元請の割合を増やしていく準備をしている。
- 材料投資を行い、在庫バランスの改善、社内会議を増やし、共有・しくみ作り。
- 新社屋を計画して社内のモチベーションを上げ、機能的で仕事のしやすい環境づくり
- 今年度の指針に①新たな経済活動②新たな商圏③新たな取り組みをキーワードにビジネスの骨格を変革している。
- コロナ等の影響により、加速度的に世の中全体が変化をしているのを感じるが、自社の社業に於いて、変えるべきこと、変えてはいけないこと、これまで以上に強化しなければならないことを明確にして、社員さんとのベクトルを合わせて、この変化に迅速に対応していきたいと思う。経営者としては、このピンチをチャンスと捉え、常にポジティブな発想や姿勢を意識して、このような時ほど、社員さんの声にも耳を傾け、共有や理念採用に力を注いでいきたいと思えます。

《製造業》

- 新規顧客の獲得が必要で、コロナの影響で売上が下がった分を補えるようにしたいです。そのために補助金などを活用して、新たな販路の開拓や新しやり方を考えながら、ホームページのSSL対応、スマホに対応するページの構築などの準備を進めています。以前から検討していた設備導入についても、目的が立てば進めたいと考えています。
- 同業者の連携 以前は、ライバル社だったが 連携する事によって両社のシナジーが生み出され自社にとっての技術アップに繋がる。今までの販路を拡大させる事が出来る。
- 事業領域を進化させたのでサイトを全面リニューアルする。サイトとCRMを連携してMAも入れ込みマーケティング機能を追加する。マーケティング部門をつくり専門領域としての機能をもたす。テレワークシステムの構築。就業規則の改定 デジタル勤怠管理への取り組み。
- 普段、忙しさを理由に伸ばし伸ばしになっている社内4Sなどを実行して、原価改善に取り組んでいる。
- 営業活動—オンラインでの商談や工場見学会の推進。HPの見直し。営業担当者のテレワークとモバイル化。電話やメールによる事前ヒアリングとフォローの徹底。生産活動—2交代制の実施。3Sの推進。製造基礎学習会や女性社員向けモチベーションアップ学習会の開催。監督者向けにタブレットの配布による情報力強化。作業標準書の整備による標準化の推進。全体活動—社内SNSの導入によるコミュニケーションの変革と強化。WEB会議による在宅月次報告会の実施。現状把握の数値化。コロナ感染時の対応マニュアルの整備。
- まずは従業員の雇用の確保に努め企業活動に一番重要な人材の流出を防ぐようにしている。また、景気が回復した時のことを見据え得る限りの設備投資・修繕・人材教育をしている。資金面では税理士、各金融機関と密に連絡を取り対応している。
- ここ数年、採用難で社内の技術者の人材不足が深刻であったため、今の時期に中途採用を積極的に行い、今後の事業展開において必要なスキルを持つ社員を充足している。労働時間の1割程度を社員教育やカイゼン活動に割り当てて、社員の育成を促している。
- 事業のオンライン化をめざして、社内のたてわりセクションとは別に、横割りチームを作った。新製品リサーチチーム、新製品企画チーム、WEBマーケティングチーム、プロモーションチーム、新サイト設立チームのチームに分かれて、オンライン化を目指しています。

《流通業》

- 今の仕事を維持しつつ、新たな事業を立ち上げました。
- 目先の情報に右往左往する事なく、物事の本質を見極める為に各方面より情報を入手する。
- 下請け案件を減らし自社コンテンツの強化へ移行する。
- 景気減退期の為の事前準備を怠らない、今回の景気減退はコロナではなく消費税の増税、オリンピック特需の終焉ですすでに数年前から予測できたものであり、+コロナが追い打ちをかけた。政府の金融対策はそれなりに手厚いと感じている(縦割りお役所仕事だが)今は、人員と設備をどう守っていくかが課題で借入、助成金etc使えるものは全て使って雇用を守る。
- コロナ禍には関係無く、先を見越した求人を行ったところ、人余りの現況が当社には有利に働き、若い良い人材が確保できた。
- 今後の事業目的を絞り込んで明確に社内に落とし続ける。事業目標を明確にする③三階建ての組織作り。来期経営指針書の作成準備⑤社員が意見を言える社内の仕組みづくり。社内営業会議に戦術専門家の参加。返さなくていい助成金は全て申請する。月次決算の社内公開。企業ブランディングと販売シェアの拡大のための戦略作り。BCP作成。
- クラウド型人事考課制度の導入により、人材育成を強化する。
- 営業活動のWEB化による生産性向上。間接部門のIT技術の活用による生産性向上。EC部門の販売物量増加。
- 新商材の開拓、新市場へのアプローチを積極的に取り組むと同時に、営業の機械化を推進している。マーケティングオートメーションからSFAへの準備を開始した。
- コロナを機に原点に戻りスリム化、毎日トラック一台ごとの売上・経費・備車への経費など、大まかな数値を把握。
- 第一に資金調達 第2に雇用の確保 第3新規開拓
- 既存事業の見直し、借入金の償還年数の把握、事業承継の検討(M&A、業務提携等)
- 固定費の見直しによる削減。変動費も出来る限り下げる。但し人件費賃金は可能な限り維持する為、時間当たり売上向上に取り組み。そのベースは社員のやる気×安全・品質・効率を高める仕組みと組織作り 顧客満足⇒条件の改善取組み⇒料金や条件の改善⇒成果のサイクルを作っていく。下期9月より、営業・業務・教育安全の組織体制を一部変更。

《サービス業》

- 収益の柱の分散化、同業者調査。
- 非接触型の営業システムの構築。店舗のクレジットカードへの対応
- 人が直接オフラインで関わる事が減ってくるので、ナレッジマネジメントを強化していく必要がある。フロー型のコミュニケーションツールとストック型のナレッジマネジメントツールを併用しているが、まだ試験段階であります。上手く組み合わせることによって組織を
- 徹底した電子化、ペーパーレス化。災害にも強くなる。書籍の一部以外の全書類、辞典、FAX、その他の書類のペーパーレス化。郵送物はすべてPDFにしている。
- 社員ひとりひとりの持つ能力を発揮させること。そのために、それぞれの社員が有する特徴をはっきりと把握し、本人と話し合いながら、適切な職場配置と、目標の設定を行っている。
- 本業に拘らず、幅広く商品とサービスの幅を広げるために異業種や知り合いなどと連携、代行業務など、できることを模索している。お客様や市場の問題解決という視点に加え、社会問題の解決のために何が出来るかという視点で新たな価値を提供できないか日々奮闘中。今後は新たに取り組んでいることを多くの方に知って頂くための発信をしていきたい
- リモート勤務と対面業務の使い分け。顧客対応の分業化・決裁等の押印署名の簡略化。動きやすい環境へ向けて取り組む。
- 人材育成と顧問先への経営アドバイス。業務の効率化と業務システムの変更。
- コロナ禍を改革できるチャンスと捉え別事業への進出を企んでいる。
- コロナウィルス感染症の収束が見通せない中で、予定していた新規エリアでの活動ができないため、待機状態でできた時間は今後の設計課題解決のため、知識とツールの強化に取り組んでいる。
- 業界内での脱一元化による新規事業の着手。同業社と同じ土俵にあげられないこと
- 新事業を立ち上げ売上拡大中。だがBtoCの単価の低さがあり収益の柱化するために加速が必要。コロナ禍でも注目を浴びる商品の開発、販売を始めた。現状未実施ではあるが社員が目の届かない範囲で業務を行うことが増えることを鑑み、今後経営指針の再考を予定している

【記述回答の抜粋】

Q16、国や自治体に対する要望や提言

《建設業》

- ◆ほとんどの制度が売上高で判断されているのがもどかしい。
- ◆コロナの死者より自殺者の数のほうが多くなっています。人々の生活が成り立ちません。覚悟をきめて経済を最優先すべき。マスコミも毎日コロナの数を数えるのをやめるべき。
- ◆経済とコロナ対策の両輪で進める中で予防対策の更なる具体策の告示とその中での感染者対策の具体策の告示が欲しいです。
- ◆新総理が携帯電話の価格に言及しているが、国策、世界競合の観点からインフラへの設備投資抑制につながることを懸念する。価格強制するならば、各キャリアに対し5G設備投資強化の優遇及び後押しとセットでなければ、短・中期的に日本のインフラの弱体につながり
- ◆あたりまえのことですが、このコロナ下においても、国民の声に耳を傾け、国民の権利である、教育や勤労、納税の義務が果たせる、守られるよう、環境整備に全力を傾けて欲しい。
- ◆消費喚起の対策を強力にして頂きたい。消費税の見直し、検討や所得向上の施策、何より景気の向上マインドを広める為にもコロナ感染症における安心安全な治療薬やワクチンの開発。コロナは怖くないと皆が思えるようになること、次に日常を取戻し経済が回りだす為の後押しの施策、経営難を救う各種の助成や支援策など。

《製造業》

- ◆零細企業でも審査の下りる永久劣後ローンの実用化を強く希望します。株や為替の取引額の少しの比率でも良いので税として徴収し財源とする事で、消費税をなくして欲しいです。
- ◆内閣府ムーンショット計画「2050年までに、人が身体、脳、空間、時間の制約から解放された社会を実現」が人間らしく生きて、幸せを感じる社会とは思えません。茶番コロナを利用して国民を恐怖で洗脳、自粛させコントロールするのはいい加減に辞めて欲しい。
- ◆新政府は、零細中小企業をM&Aで統合し、経営資源を強化して、生き残りを図ろうと画策しているようだが、安易にそのような方向に動く意志判断が早く、素早く変化できる小規模企業のメリットがなくなるとともに、個々の企業の特色もなくなり、結果存在意味がなくなると考える。個々の企業を個別に支援いただくことを切望する。
- ◆菅政権でもデジタル庁の新設が掲げられたように、今回のコロナ禍で国や自治体のデジタル化があまりにも低いレベルであることに呆れております。そして、実際に自治体等に提出するコロナ関連の書類も、スムーズにオンライン化できずに後手後手にまわり、沢山の人の影響を与える結果にも実際に自治体に危惧しております。
- ◆冬の風邪か、インフルエンザか、コロナか判断がわからない場合の出勤判断が難しい。インフルでも流行したら工場の操業が低下して顧客の要望どおりの生産ができなくなる恐れがあり、今から冷や冷やしている。PCR検査が簡易的に受けられるような体制ができることを望む
- ◆やる気のある企業が生き残れるよう、補助金や助成金を増やしてほしいです。簡単にお金を貸すのではなく、なんのために必要か、なぜ必要か、をきちんと申告し申請書にまとめた会社にお金を投資してほしい。
- ◆とにかくPCR検査をもっと簡便に受けられるようにしてほしい。経済活動を止めずに感染拡大を防ぐには、あらゆる側面で検査を徹底する事しかないと思います。今の状態では何もわからない状態で「防衛しつつ活動をする」という2律背反を迫られています。感染の恐れがある行動をした時(例えば東京出張や大人数でのセミナーや会食)に、すぐに検査を受けられるようになれば経済活動を止めずに感染の拡大は防ぐことができるかと考えます。検査ができない現状では感染しない為に感染の恐れがある行動を制限せざるをえません。それは経済活動の停滞を招くことになるのではないのでしょうか？
- ◆DX推進については、変化のスピードも速く新しいことも多い。中小企業は情報が少ない社員にゆとりがないので、よろず相談や中小機構など無料専門化派遣を強化し、PRテレビ、ユーチューブ等でPRで知ってもらい、支援していけば中小企業の「2025年の崖」「働き方改革」「テレワーク化」が進みやすいのではないのでしょうか。コロナ禍は、DX推進には都合が良いと思う。しかし、閉鎖的な社会は、今後自殺者の増加や子供の不登校を増やす可能性が高いと感じる。特に自由活発な若者や子供たちに対し、明るい未来をつくるためには、大人たちが前向きな社会でなければならないと思う。
- ◆定額給付金などの場当たりの施策ではなく、アフターコロナを見据えて継続的な景気浮揚策と需要喚起策をお願いします。日本の貿易依存度は15%ほどで内需の割合が高い国ですが、衣食住における生活必需品とエネルギーの多くを輸入に頼っています。これらを国産化できれば、流出している資金を国内に還流でき、地域経済の活性化につながります。また、消費税は可処分所得を減らし実質賃金をマイナスに押し下げるので消費喚起に逆行します。生活必需品を多く消費する若年層の貯蓄率が低いことから、引き下げを検討すべき。

《流通業》

- ◆担保付きで融資をして頂きたい。売上や利益ばかり見られると、資金がないと営業活動もできないし生活もできない。担保を差し出すことで融資を得られるなら助かる会社もたくさんあるかと思えます。そうでなければ、これから更なる倒産会社が増えると思えます。
- ◆金融バブルが起っています。実体経済にお金が流れる政策をお願いします。消費税の凍結もしくは時限減税、法人税の増税、所得税の増税、株式配当への増税。所得格差の出やすい税制や世の中の仕組みの改善をお願いします
- ◆既往の入札制度において、公共事業に関する発注業務委は民間では考えられない甘い積算となっており、加えて発注側の供給過多の状況になっており、開発投資などの企業努力を滞らせている。コロナ禍において企業努力をせずとも発注バブルによって大きな利益を上げている業界はおかしい。税金をもっと有効に使ってほしい。
- ◆中途半端なバラマキではなく、このご時世こそ新規事業などへのチャレンジへの低金利融資枠を広げてほしい。
- ◆縦割り行政を何とかしてほしい。各省庁の調査の度に同じ質問が来るのは答えるのが煩わしい。補助金ではなく規制緩和をし、今まで以上に競争による企業の新陳代謝を活発にするべき。そもそも補助金が既得権益の温床になっている。インフラ目標達成まで金融緩和の継続をお願いしたい。菅政権で言われているIT庁には期待したい。
- ◆中小企業の景況感とは、「仕事が無い、少ない」事が大きな影響を及ぼすため、大企業だけでなく国や行政が「需要」を創出するための施策を実施しなければならぬ。具体的には、国民の安心安全な生活を支えるための、電気・ガス・水道・道路・鉄道等のインフラ整備、近年多発する水害・地震災害への対策「国土強靱化計画」の実施、食料確保・廃棄物処理等顕在化しているこれらの「需要」に対し、国が財政出動し民間へ「資金」を回すだけで経済は回復を上回る。デフレ下での緊縮財政・PB黒字化目標は足かせ以外の何物でも無い。即
- ◆愛知県行政の対応が遅すぎる。特に、助成金や補助金の入金にコロナ関係でも2ヶ月、それ以外の物は1年近くかかっている。一般企業ならあり得ない支払いサイトです。他県ではここまで酷くないと聞いています。支払いや支給は一月以内を目指す仕組みづくりや増員を強くお願いします。以前も厚生労働省に意見を出した時は、少し早くなったと感じましたがここに来て以前に増して遅くなったと感じます。
- ◆給付金は非常にありがたいですが、ムダ打ちにならないように出すべきところ出さないところを的確に判断するべきです。また一方で中小企業の再編などという事が推進される方向のようですが、日本の企業文化を考えると中小企業無くして成功はありえないと考えます。

《サービス業》

- ◆中小企業を潰すのではなく、スマートな会社統合や事業譲渡の仕組みを提供してほしい。業務効率化のため、申請書類等の簡素化やオンライン化をお願いしたい。
- ◆既得権益、前例主義、慣例主義を打破してほしい。
- ◆税金と社会保険(年金)を安くしてほしい。
- ◆休業要請等を発するのであればそれなりの補償等しっかりと対応して頂きたい。特に地域指定(錦町など)がある場合。
- ◆コロナによって企業の採用熱が下がっている関係で、私たちのような障害者の就職を支援する企業の実績が低下している。これによって就職者数に比例した助成金の減額が予想され、人手は必要になる時期に人手を整理しなければならなくなる。これを避ける為、次年度においては成績評価を保留し、昨年度もしくは一昨年度の成績による評価を行って欲しい。
- ◆中小企業振興条例が制定されてもパンフレット一枚無い行政も有るので、中小企業に条例を浸透させる以前の問題です。市の職員は予算が無い、自分の給料が減らされるから委託費を下げてほしいとか…市の問題を委託業者に丸投げしないで欲しい。
- ◆職員への休業要請をした場合、休業補償助成金の対象者の枠が狭く、休ませると損金もしくは本人の減給は、保証ラインが難しく社員さんのモチベーションが下がります。感染対策のガイドラインが企業判断で、家族の感染疑いなど、出勤させて良いのか、PCR検査が受けられない。被害が出て会社や職員に対する風評被害が不安。
- ◆地球温暖化による異常気象や自然災害が毎年凶暴化したり、新たな未知のウィルス発生も噂されていますが、今を乗り越えたとして確実な明るい未来はありますか？今から起こりうる真実な未来の情報があるのなら早く国民に届けて欲しいコロナを境に、地球滅亡に向かってるような気がしてなりません
- ◆補助金支給という支援ではなく、地元企業優先発注等、仕事に直結する支援を重視していくべき。

NO	業種	正社員	Q15、企業の存続のために取り組んでいることがありましたらご記入ください。
1	建設業	1~4人	新型コロナについては予想外に出てきた非常に大きな困難ですが、消費増税等により消費意欲減退を予想していましたので、昨年度よりHPのスマホ対応や看板の新設、VCチェーンへの加入などで何とか前年に比べて売り上げ増加となっています。
2	建設業	1~4人	いち早く情報を得るため、金融機関、会合、他業種からの情報交換している！
3	建設業	1~4人	経費削減
4	建設業	1~4人	特にないが、状況を判断し対応を素早く行動に移す。
5	建設業	1~4人	広告・宣伝
6	建設業	1~4人	他業種への展開を含め、新商品、新サービスを模索中
7	建設業	1~4人	始めたばかりの会社で特にダメージを受けていないのに、借り入れできたので当面資金繰りを心配しなくていい為新しい取引先を増やす為に営業に集中している。
8	建設業	1~4人	日々誠実に仕事に取り組むこと
9	建設業	1~4人	現在下請けが中心だが、元請の割合を増やしていく準備をしている
10	建設業	1~4人	私の仕事の場合、お客様が御宅のお施主様なので、世間の流れや社会に影響を受ける事が予想されます。
11	建設業	1~4人	新規取引先の開拓と自社が元請けとなる案件を増加させること。
12	建設業	1~4人	給付金、補助金等を使い補っている。
13	建設業	5~9人	独立型企業の追求
14	建設業	5~9人	事業内容の多様化。
15	建設業	5~9人	私自身がIT化について行けないので何から手を付けていいのかわからない若い世代が色々取り組んでいるが任せているものの私自身も知識不足で検証出来ていない
16	建設業	5~9人	新しい分野への取り組みを止めない。採用も行う。足を止めない事。
17	建設業	5~9人	人材の確保と教育。
18	建設業	5~9人	客数を増やす営業や商品を増やす事。
19	建設業	5~9人	集客:客層を広げる
20	建設業	5~9人	感染予防対策を万全にし、お客様に対応している。
21	建設業	5~9人	脱下請けし、自社案件を獲得していけるよう、新商品の開発と折り込みチラシ等での営業
22	建設業	5~9人	複数の金融機関との取引口座開設
23	建設業	5~9人	新たな人材(職人)の確保
24	建設業	5~9人	材料投資を行い、在庫バランスの改善
25	建設業	5~9人	コロナ禍における新常态の求める売上補填商売
26	建設業	5~9人	コロナ禍関係なく企業としてやるべきことをやっています。
27	建設業	5~9人	新社屋を計画して社内のモチベーションを上げ、機能的で仕事のしやすい環境づくり
28	建設業	10~19人	情報集をして、指針にいかにか落とし込み、行動を起こすか。
29	建設業	10~19人	採用活動、社員教育
30	建設業	10~19人	戦略の構築とシェアの絞り込み、情報取得
31	建設業	10~19人	いただいた仕事を誠実にこなす
32	建設業	10~19人	若手人材雇用育成
33	建設業	10~19人	人材確保
34	建設業	10~19人	社員の成長
35	建設業	20~29人	今年度の指針に①新たな経済活動②新たな商圏③新たな取り組みをキーワードにビジネスの骨格を変革している。
36	建設業	20~29人	売上げの確保、採用・共育、広報
37	建設業	20~29人	受注活動の強化 人材の募集採用
38	建設業	20~29人	コロナ等の影響により、加速度的に世の中全体が変化をしているのを感じるが、自社の社業に於いて、変えるべきこと、変えてはいけないこと、これまで以上に強化しなければならないことを明確にして、社員さんとのベクトルを合わせて、この変化に迅速に対応していきたいと思う。経営者としては、このピンチをチャンスと捉え、常にポジティブな発想や姿勢を意識して、このような時ほど、社員さんの声にも耳を傾け、共育や理念採用に力を注いでいきたいと思ひます。
39	建設業	30~49人	IT化、補助金の活用、社員教育
40	建設業	30~49人	手洗いとうがいと体温測定など、基本的なコロナ対と、Webでの面談の実施。
41	建設業	30~49人	借入及び賃料の交渉は進めました。
42	建設業	30~49人	経営改善計画、組織再編成、次世代への継承等
43	建設業	100人以上	水処理プラントのIoT化を進める。
44	製造業	1~4人	今のところ、仕事の引き合いが来たら確実に受注するようにしています。
45	製造業	1~4人	顧客の新規開拓のための弛まない努力すること。
46	製造業	1~4人	有給消化の促進、残業の削減
47	製造業	1~4人	新規にECサイトでビジネス展開を計画しているが、今後色々な課題が出てくるであろう。
48	製造業	1~4人	売上増加、人材雇用
49	製造業	1~4人	コロナに限らず、リスクを分散できる受注活動
50	製造業	1~4人	既存の売り上げを確保すること
51	製造業	1~4人	新規顧客の獲得が必要で、コロナの影響で売上が下がった分を補えるようにしたいです。そのために補助金などを活用して、新たな販路の開拓や新しやり方を考えながら、ホームページのSSL対応、スマホに対応するページの構築などの準備を進めています。以前から検討していた設備導入についても、用途が立てば進めたいと考えています。
52	製造業	1~4人	借り入れ
53	製造業	1~4人	お仕事の話のあった場合、すべて受注するつもりで金額を下げて取りに行ってます
54	製造業	1~4人	自社商品(製品)の開発・販売のための販路など考えている。現在はBtoBがメインなのでBtoCのビジネスモデルを構築したいと考えている。企業の存続のために人材の共育、若い世代の採用など考えている。
55	製造業	1~4人	仕事量の確保、かつ自動化
56	製造業	1~4人	売先のドメインを分けていたことが良かったので、バランスを崩さないように営業していく
57	製造業	1~4人	同業他社と同じ方法で生産しては遅れているので、自動化を図る
58	製造業	1~4人	対コロナウイルス製品の販促強化。実店舗の店頭売り上げは期待できないので、通販やネットで拡販しているお客様へのPR強化。
59	製造業	1~4人	ビジネスモデルの抜本的な変革。
60	製造業	1~4人	正規社員の雇用活動
61	製造業	1~4人	各種補助金・助成金を活用しています。
62	製造業	5~9人	もともと、衰退していく産業なので、格安スマホ、修理、サロンの開設などの新規事業を考えている
63	製造業	5~9人	顧客情報。コロナで長期間対面できず情報が不足している。務めて連絡を取るようになっている。
64	製造業	5~9人	雇調金活用し研修の実施。5Sの徹底を教育から開始した。
65	製造業	5~9人	助成金、給付金等はあるが受け取りますが、それに頼らずとも自立可能な強靱な体制の確立。
66	製造業	5~9人	経費の節減、利益率が少ない厳しい仕事も工夫して可能な限り受ける
67	製造業	5~9人	社内改革による充実
68	製造業	5~9人	受注の確保と新規開拓

NO	業種	正社員	Q15、企業の存続のために取り組んでいることがありましたらご記入ください。
69	製造業	5～9人	ウェブサイト経由の受注増を旨としてサイトの構築を見直しております。
70	製造業	5～9人	新規事業を立ち上げるため、6社合同でプロジェクトを進行中。
71	製造業	5～9人	ECサイトを構築して、下請けからの脱却
72	製造業	5～9人	社員さん及弊社に関わる方達に、まず不自由・不信感を感じて頂かないよう
73	製造業	5～9人	今後のコロナ後の新規への模索。
74	製造業	5～9人	人材教育
75	製造業	5～9人	営業強化継続
76	製造業	5～9人	同業者の連携 以前は、ライバル社だったが 連携する事によって両社のシナジーが生み出され
77	製造業	5～9人	経営指針書
78	製造業	10～19人	研究開発に力を入れて、将来に向けてPATの取得。
79	製造業	10～19人	中期5カ年計画の作成
80	製造業	10～19人	雇用調整助成金など活用。
81	製造業	10～19人	今の所、感染対策としてマスク着用、検温、消毒の徹底をしています。
82	製造業	10～19人	コロナ終息後(afterコロナ)の事業展開計画の策定を行っている。自動車業界のEV化に向けて部品開発を行う予定。
83	製造業	10～19人	withコロナ、afterコロナをテーマにした新商品開発のプレスト会議をスタートさせた。
84	製造業	10～19人	今までと同じ
85	製造業	10～19人	①事業領域を進化させたのでサイトを全面リニューアルする ②サイトとCRMを連携してMAも入れ込みマーケティング機能を追加する ③マーケティング部門をつくり専門領域としての機能をもたす ④テレワークシステムの構築 ⑤就業規則の改定 デジタル勤怠管理への取り組み
86	製造業	10～19人	前期7月決算で、大幅な赤字を出したので、経営者の給与を削減し、早期、黒字化に努める。
87	製造業	10～19人	福利厚生への拡充。
88	製造業	10～19人	大規模展示会が軒並み中止となり、自社の情報発信を業界新聞(取材記事)、DM、自社HPに切り替えている。
89	製造業	10～19人	新規開拓(前半はコロナに対して警戒心が強く新規開拓は全然できなかった。訪問を断られた。)
90	製造業	10～19人	機械による省人化と不良品を作らない、流さない仕組み作り。
91	製造業	10～19人	営業の強化
92	製造業	10～19人	現状、既存の販売ルートで売り上げの確保ができていないECサイトの強化とさらに利益確保をするために新たに自社ECサイトの構築に向けて取り組んでいる。その際に顧客、在庫管理等を今よりもムダなく、正確に行うためにITシステムの入れ替えの準備を進めている。
93	製造業	10～19人	人材育成
94	製造業	10～19人	現在、開発中の独自の社内生産管理システムの導入を進めて人が関わる時間の削減。
95	製造業	10～19人	求人倍率が低下したので数名社員を採用します。
96	製造業	10～19人	①取引先の他事業部への営業拡大
97	製造業	10～19人	自社製品開発
98	製造業	20～29人	社員満足の向上
99	製造業	20～29人	冬にさらなる感染拡大が懸念されるため、半分の社員が休んでも何とかできるようジョブローテーションを実施。
100	製造業	20～29人	給付金・助成金の活用。新商品の開発
101	製造業	20～29人	事業のオンライン化をめざして、社内のたてわりセクションとは別に、横割りチームを作った。新製品リサーチチーム、新製品企画チーム、WEBマーケティングチーム、プロモーションチーム、新サイト設立チームのチームに分かれて、オンライン化を目指しています。
102	製造業	20～29人	以前から取り組んでいる、新規開拓プロジェクトの強化。
103	製造業	20～29人	普段、忙しさを理由に伸ばし伸ばしになっている社内4Sなどを実行して、原価改善に取り組んでいる。
104	製造業	20～29人	EC等のBtoCビジネス向けにデジタルマーケティング(マーケティングオートメーションツール)の導入を決定しました
105	製造業	20～29人	新規商品の開発と、従来製品のレベルアップ
106	製造業	20～29人	雇調金の有効活用
107	製造業	20～29人	新規事業の立ち上げ
108	製造業	30～49人	社員と、その家族の身体第一で、仕事の環境をできるだけ整えるようにしている。
109	製造業	30～49人	営業活動—オンラインでの商談や工場見学会の推進。HPの見直し。営業担当者のテレワークとモバイル化。電話やメールによる事前にアラインとフォローの徹底。生産活動—2交代制の実施。3Sの推進。製造基礎学習会や女性社員向けモチベーションアップ学習会の開催。監督者向けにタブレットの配布による情報力強化。作業標準書の整備による標準化の推進。全体活動—社内SNSの導入によるコミュニケーションの変革と強化。WEB会議による在宅月次報告会の実施。現状把握の数値化。コロナ感染時の対応マニュアルの整備。
110	製造業	30～49人	各部署から一人づつ、委員を集めてデジタル推進プロジェクトを設置し(来年は委員会にしたい)、調査中。よろず相談、中小機構、他に相談中。IT補助金、国、市へ申請中。
111	製造業	30～49人	経営指針を示し、社員と一丸となっていくこと
112	製造業	30～49人	仕事量が減少したこの機会に新規開拓営業を行い、2社依存体質からの脱却を試みている。
113	製造業	30～49人	効率化・生産性UPを見込んだ設備投資や知識UPや社会人基礎力UPの社員教育。
114	製造業	30～49人	人材育成、特に多能工化の教育・訓練の実施
115	製造業	30～49人	現在は雇用調整を行っています。
116	製造業	30～49人	コロナ融資を利用して、資金を確保。
117	製造業	30～49人	新規事業への可能性の検討
118	製造業	30～49人	まずは従業員の雇用の確保に努め企業活動に一番重要な人材の流出を防ぐようにしている。また、景気が回復した時のことを見据えてできる限りの設備投資・修繕・人材教育をしている。資金面では税理士、各金融機関と密に連絡を取り対応している。
119	製造業	30～49人	改善、整理整頓
120	製造業	30～49人	経営指針の発展的継続(12年目)
121	製造業	30～49人	人件費も含めたコスト低減
122	製造業	30～49人	経費削減
123	製造業	50～99人	ここ数年、採用難で社内の技術者の人材不足が深刻であったため、今の時期に中途採用を積極的に行い、今後の事業展開において必要なスキルを持つ社員を充足している。労働時間の1割程度を社員教育やカイゼン活動に割り当てて、社員の育成を促している。
124	製造業	50～99人	営業は新規開拓、DX人材育成のため選抜メンバーによる定期的な講習。
125	製造業	50～99人	1.固定費、変動費の見直し、削減(徹底したムダの排除)
126	製造業	50～99人	平時より資金の余裕を借り入れも含めて持つようにしている。
127	製造業	50～99人	採用の手は緩めない。10年後を見据えた産学連携による研究開発事業への取り組み。
128	製造業	50～99人	現状を認識する。
129	製造業	50～99人	コロナ禍に関わらず、改善活動、新製品の開発、求人、教育は粛々と進めている。
130	製造業	50～99人	自社製品開発と組織力強化
131	製造業	50～99人	特にないですが、コロナによる異業種からの参入によって値崩れが起こることが予想されるので、動向を注視している。
132	製造業	50～99人	目先の守りだけでなく10年先まで考えての行動(攻め)

NO	業種	正社員	Q15、企業の存続のために取り組んでいることがありましたらご記入ください。
133	製造業	50～99人	ミーティングで今後の予測を共有している。具体的な対応策は模索中。
134	製造業	50～99人	新規得意先の開拓
135	製造業	50～99人	安定供給 情報提供を理由に粗利益率の向上
136	製造業	50～99人	販路変革
137	製造業	50～99人	新規採用
138	製造業	50～99人	雇用を守る
139	製造業	100人以上	10年先のビジョン策定とそれに基づいた中期3年計画
140	製造業	100人以上	キャッシュの確保
141	製造業	100人以上	新製品の受注活動と原価低減、自動化・少人化推進の革新
142	製造業	100人以上	①一般のお客様に向けてリモート工場見学会・リモート産地見学会の準備中。10月に初回開催予定。安全安心な環境で食品が作られていることを知ってもらい、レポートに繋げる目的。②採用環境が良くなってきたので、積極的に大卒採用に取り組んでいる。③あらゆる経費を見直し、スリム化に取り組んでいる。
143	流通・商業	1～4人	事業の多角化とエリアの絞込
144	流通・商業	1～4人	今の仕事を維持しつつ、新たな事業を立ち上げました。
145	流通・商業	1～4人	取引先、金融機関との正直な譲歩交換、コミュニケーションづくり活動及び新規取引先開拓
146	流通・商業	1～4人	小規模事業者などの補助金、助成金の取得
147	流通・商業	1～4人	お客様のテレワーク化が進むため、訪問営業プラスメール等での製品PRを定期的に発信
148	流通・商業	1～4人	コロナについては特になし
149	流通・商業	1～4人	社内のIT化の見直しと情報の整理
150	流通・商業	1～4人	大きな経営指針書の見直しによる販売形態の変化対応
151	流通・商業	1～4人	医療関係の仕事への30%シフト
152	流通・商業	1～4人	指針、経営計画、商品価格、ラインアップの見直し
153	流通・商業	1～4人	オリジナル商品企画とプラットフォーム使用のEC販売を検討中。
154	流通・商業	1～4人	協業の推進
155	流通・商業	1～4人	指針・採用・共育
156	流通・商業	1～4人	新事業の拡大に向けてツール作成、WEBの充実を進めています。
157	流通・商業	1～4人	目先の情報に右往左往する事なく、物事の本質を見極める為に各方面より情報を入手する。
158	流通・商業	1～4人	リモートワークを取り入れ、多様な働き方に対応した。
159	流通・商業	1～4人	仕入れ先の1社依存、1業種への依存を変えようとする方向で、企業体力は必要になるが仕入れ先を2社にして、損害保険以外の関連収益をコツコツと社内に定着させてきた。但し、損害保険会社の取引先の大型化要求は、1社単独で伸ばせる売上の範疇を基本的に超えており、合併・吸収して大型化して生き残るか、外業若しくは吸収されるか？の二択をジワジワと真綿で首を絞められるに圧力を掛けられている。 ころな環境でも売り上げを1円でも下げれば、ペナルティとして翌年の取引条件変更で5%の売り上げダウンになる。 同友会で労使見解を学んでなければ、とうの昔にきつと淘汰されていたと思う。(今も常に強い危機感の中ですが。) 米ケネディ家の家訓「人生を公平と思うな。」の言葉通り、現実には売上高で1兆円を超える大企業と10人に満たない零細では、言いなりにしかない。(嫌ならやめるしかない。) 環境は厳しいが言い訳せずにしっかりと、自社で働いてくれる社員さんと一緒に豊かな未来を作れるように努力したい。
160	流通・商業	1～4人	10年の見通し・目指す方向性 を踏まえて・何が出来るか・何をやるのか を幹部系で考えるようにしている。
161	流通・商業	1～4人	今まで以上に正確な仕事をする。やり直し等全くないように
162	流通・商業	1～4人	新商品づくり
163	流通・商業	1～4人	顧客満足度向上のための社内体制整備の見直し、拡充
164	流通・商業	1～4人	自社の経営計画をコロナ禍ですり合わせ、とにかく生き残ることを考える。
165	流通・商業	1～4人	次の20年の見通しを立てるための検討の会議を開いている。
166	流通・商業	1～4人	新規開拓
167	流通・商業	1～4人	給与形態、雇用形態の見直し
168	流通・商業	1～4人	付加価値の増大
169	流通・商業	1～4人	海外旅行中心の旅行会社ですが、海外旅行の回復は1年以上かかり、コロナ前の需要は3～4年かかると思われる。
170	流通・商業	1～4人	資金を確保して固定費を抑えるなど耐えながらも、チャンスと捉えて、広告出稿やオンラインの整備などで認知の向上に取り組んでいます。
171	流通・商業	1～4人	資金確保
172	流通・商業	1～4人	下請け案件を減らし自社コンテンツの強化へ移行する。
173	流通・商業	1～4人	経費削減
174	流通・商業	1～4人	新しい業態の模索
175	流通・商業	1～4人	あたらしいことを始めたい
176	流通・商業	1～4人	持続化補助金を活用しての事務所改装、ポスティング用チラシ作成
177	流通・商業	1～4人	10年先の技術革新の未来予想図をYoutube等で情報を得て時代の流れに取り残されないように気をつけている。
178	流通・商業	5～9人	商材の模索 ・新たな業界への進出。 ・安定的な収入を得る仕組みを模索
179	流通・商業	5～9人	仕入れ先との納入量交渉(自然生成物のため、止めるのも増やすのも時間がかかる)
180	流通・商業	5～9人	景気減退期の為の事前準備を怠らない、今回の景気減退はコロナではなく消費税の増税、オリンピック特需の終焉ですすでに数年前から予見できたものであり、+コロナが追い打ちをかけた。政府の金融対策はそれなりに手厚いと感じている(縦割りお役所仕事だが)今は、人員と設備をどう守っていくかが課題で借入、助成金etc使えるものは全て使って雇用を守る。
181	流通・商業	5～9人	新たな開発分野の研究、試作。
182	流通・商業	5～9人	業種特化
183	流通・商業	5～9人	よりいっそうお客様目線で物事を考えるようにする。相手の立場になって考えるようにする。
184	流通・商業	5～9人	取引先との信頼関係を強化することで、
185	流通・商業	5～9人	BCP、SDGs への取り組みを始めました。
186	流通・商業	5～9人	コロナ禍には関係無く、先を見越した求人を行ったところ、人余りの現況が当社には有利に働き、若い良い人材が確保できた。
187	流通・商業	5～9人	在宅勤務を併用して、社員の健康をできるだけ守り、事業継続をしていく。
188	流通・商業	5～9人	出来ることから、今ある仕事を大事に。
189	流通・商業	5～9人	技術を高め、幅広く営業に取り組む。
190	流通・商業	5～9人	分社化
191	流通・商業	5～9人	顧客数アップ
192	流通・商業	5～9人	新型コロナウイルスに対する感染予防の徹底。
193	流通・商業	5～9人	紹介を含む新規開拓
194	流通・商業	5～9人	新規事業を始める
195	流通・商業	10～19人	ZOOMのガの推進！経営者・従業員の健康管理

NO	業種	正社員	Q15、企業の存続のために取り組んでいることがありましたらご記入ください。
196	流通・商業	10～19人	①今後の事業目的を絞り込んで明確に社内へ落とし続ける②事業目標を明確にする③三階建ての組織作り④来期経営指針書の作成準備⑤社員が意見を言える社内の仕組みづくり⑥社内営業会議に戦術専門家の参加⑦返さなくていい助成金は全て申請する⑧月次決算の社内公開⑨企業ブランディングと販売シェアの拡大のための戦略作り⑩BCP作成
197	流通・商業	10～19人	新規顧客開拓や、新しい販路の開拓。
198	流通・商業	10～19人	新規事業展開
199	流通・商業	10～19人	既存の商品ラインナップでは売上が上げられないので衛生用品を取り扱い始めた。
200	流通・商業	10～19人	週一回の朝礼で、繁華街など人の集まる場所へはなるべくいかないように喚起しています。
201	流通・商業	10～19人	営業において、顧客様の状況下では「在宅勤務」「リモート営業」が不可能ですので、新型コロナウイルス対策を万全に期して営業活動を行っている
202	流通・商業	10～19人	コロナを機に原点に戻りスリム化、毎日トラック一台ごとの売上・経費・備車への経費など大まかな数値を把握。
203	流通・商業	10～19人	自社の強み、存在意義を改めて考え直す。
204	流通・商業	10～19人	弊社の事業特性を活用し、今後も生活インフラとしての密着した商売を継続。
205	流通・商業	20～29人	景気に左右されないように下請けは一切やらない。
206	流通・商業	20～29人	第一に資金調達 第二に雇用の確保 第三新規開拓
207	流通・商業	20～29人	新規事業の展開、新市場への進出
208	流通・商業	20～29人	クラウド型人事考課制度の導入により、人材育成を強化する。
209	流通・商業	20～29人	今までのお客さんだけではなく、新規開拓の営業をしております。
210	流通・商業	20～29人	顧客を昨対で減少、増加、不変で別して減少原因を明らかにすると共に新規顧客の獲得対策を毎月行う
211	流通・商業	20～29人	自動車産業の衰退が消費増税額から影響し始めていたが、今回のコロナでの経済停滞がこれを加速すると感じている。
212	流通・商業	20～29人	IT業界なので、新規顧客開拓、新規サービスの検討、新規アプリ開発をゆっくりに進めています。
213	流通・商業	20～29人	新規顧客開拓
214	流通・商業	20～29人	シフト制でもしょうがないので、自分自身のモチベーションを必要以上に下げないよう気分転換に努めている
215	流通・商業	20～29人	営業研修導入
216	流通・商業	30～49人	コロナ禍での新市場の開拓。
217	流通・商業	30～49人	既存事業の見直し、借入金の償還年数の把握、事業承継の検討(M&A、業務提携等)
218	流通・商業	30～49人	人材採用
219	流通・商業	30～49人	営業活動のWEB化による生産性向上 間接部門のIT技術の活用による生産性向上 EC部門の販売物量増加
220	流通・商業	30～49人	今までと特変わらない。
221	流通・商業	30～49人	「ブレない信念と柔軟な対応」をポリシーに今まで取扱していなかったタイムリーな製品も販売を開始した。
222	流通・商業	50～99人	コロナ感染予防
223	流通・商業	50～99人	コロナ禍明けに向けての営業活動と少ない人員での業務遂行による改善
224	流通・商業	50～99人	輸入において、原産地のコロナ禍により生産や収穫に受ける影響が、想像以上に大きい。北米、欧州は特に問題はないが、東南アジアについては連絡の取れない会社の数社あり、商品の調達に支障をきたしている。したがって、調達先(国)の拡大に取り組んでいる。
225	流通・商業	50～99人	新商材の開拓、新市場へのアプローチを積極的に取り組むと同時に、営業の機械化を推進している。マーケティングオートメーションからSFAへの準備を開始した。
226	流通・商業	100人以上	新たな挑戦をいくつもしている。
227	流通・商業	100人以上	商売の原理、原則に戻り顧客の信頼確保に努める。
228	流通・商業	100人以上	固定費の見直しによる削減。変動費も出来る限り下げる。但し人件費賃金は可能な限り維持する為、時間当たり売上向上に取り組み。そのベースは社員のやる気×安全・品質・効率を高める仕組みと組織作り顧客満足→条件の改善取組み→料金や条件の改善＝成果のサイクルを作っていく。下期9月より、営業・業務・教育安全の組織体制を一部変更した。
229	流通・商業	100人以上	リモート営業の強化のためのツールの購入やプロジェクト発足、テレワークの拡大、休業の実施、経費削減などできる限りのことはやろうとしています。
230	サービス業	1～4人	新規取引先の開拓。
231	サービス業	1～4人	テレワーク活用による生産性の向上と新商品・サービスの開発
232	サービス業	1～4人	収益の柱の分散化、同業者調査。
233	サービス業	1～4人	人材育成と顧問先への経営アドバイス。業務の効率化と業務システムの変更。
234	サービス業	1～4人	新規出店
235	サービス業	1～4人	非接触型の営業システムの構築。店舗のクレジットカードへの対応
236	サービス業	1～4人	存続は厳しいため閉めることを考えます
237	サービス業	1～4人	美容室の位置づけから、健康志向の提案や予防、正しい情報等、的確に且つスピーディーにお客様にお伝えをする。
238	サービス業	1～4人	お客様との絆を深める
239	サービス業	1～4人	コロナ禍を変革できるチャンスと捉え別事業への進出を企んでいる。
240	サービス業	1～4人	独自固有の強みの強化
241	サービス業	1～4人	電子化の促進や在宅ワーク社員の検討。
242	サービス業	1～4人	技術・サービスの見直し。時代の流れ・情報収集。
243	サービス業	1～4人	新規顧客獲得に向けてSNSの発信は行っています。あと新規WEBサイトの導入予定
244	サービス業	1～4人	社員教育(全従業員のレベルアップ)
245	サービス業	1～4人	ITツールの導入
246	サービス業	1～4人	新規サービスの構築
247	サービス業	1～4人	人が直接オフラインで関わるものが減ってくるので、ナレッジマネジメントを強化していく必要がある。フロー型のコミュニケーションツールとストック型のナレッジマネジメントツールを併用しているが、まだ試験段階であります。上手く組み合わせることによって組織をまとめていきたい。
248	サービス業	1～4人	適度なイベント
249	サービス業	1～4人	コロナウイルス感染症の収束が見通せない中で、予定していた新規エリアでの活動ができないため、待機状態でできた時間は今後の設計課題解決のため、知識とツールの強化に取り組んでいる。
250	サービス業	1～4人	いかにコロナ対策をしているのかを伝えること
251	サービス業	1～4人	主要サービスをオンラインに移行するため、補助金申請を行った(現在は結果待ち)。
252	サービス業	1～4人	飲食業(特に居酒屋)において、顧客の経済活動再開に代わる代替案はなかなか難しいと言わざるを得ない。
253	サービス業	1～4人	人材確保
254	サービス業	1～4人	経営指針の見直し
255	サービス業	1～4人	とにかく指針書に描いたことをひとつひとつ実行にうつしていくこと
256	サービス業	1～4人	既存顧客との関係性の強化。
257	サービス業	1～4人	何もしない
258	サービス業	1～4人	地域密着の戦略
259	サービス業	1～4人	中川区から東区に移転。スペースの貸し出し。動画制作の充実。ランディングページ制作
260	サービス業	1～4人	業界内での脱一元化による新規事業の着手。同業社と同じ土俵にあげられないこと
261	サービス業	1～4人	新規契約の獲得 営業活動に特に力を入れている。
262	サービス業	1～4人	社員やお客様とのコミュニケーションを途絶えさせないよう気を付けている。

NO	業種	正社員	Q15、企業の存続のために取り組んでいることがありましたらご記入ください。
263	サービス業	1~4人	経営コンサルタントです。公的な支援策を使って、中小企業の支援に対して、中小企業の負担がないように、支援にかかる費用の削減に貢献するような方策を取っている。
264	サービス業	1~4人	同友会の会費の削減
265	サービス業	1~4人	現状で出来る限りの事は感染防止対策程度にしかありません。リモートなどでは対応出来ず、IT等の導入は対面ビジネスが本質の事業である以上困難である。
266	サービス業	1~4人	新事業を立ち上げ売上拡大中。だがBtoCの単価の低さがあり収益の柱化するために加速が必要。コロナ禍でも注目を浴びる商品の開発、販売を始めた。現状未実施ではあるが社員が目の届かない範囲で業務を行うことが増えることを鑑み、今後経営指針の再考を予定している
267	サービス業	1~4人	経営課題である財政面の安定化のために安定した顧客の開拓が必修である
268	サービス業	1~4人	徹底した電子化、ペーパーレス化。災害にも強くなる。書籍の一部以外の全書類、辞典、FAX、その他の書類のペーパーレス化。郵送物はすべてPDFにしている。
269	サービス業	1~4人	HPの作り直し
270	サービス業	1~4人	業務フローの洗い出しと視覚化、チェックリストの整備
271	サービス業	1~4人	新商品の開発
272	サービス業	1~4人	顧客ニーズを把握し的確に答える体制強化
273	サービス業	1~4人	雇用による固定費の削減。ビジネスパートナーの関係強化、組織構築
274	サービス業	1~4人	業務のペーパーレス化、パートタイマーの専門知識向上のための教育
275	サービス業	1~4人	経営指針の作成及び、SNSの活用
276	サービス業	1~4人	今回のコロナの影響で、SNSでの配信で色々発信して為せば成ることがわかった。
277	サービス業	1~4人	後継者の育成、新規事業の開拓。
278	サービス業	1~4人	作業の効率を上げるための、会議を実施
279	サービス業	1~4人	作業の標準化、効率化にさらに取り組んでいく予定です
280	サービス業	5~9人	現顧客の維持、衛生面の強化
281	サービス業	5~9人	新商品の開発
282	サービス業	5~9人	ともかく独自性、差別化の徹底。
283	サービス業	5~9人	新商品開発と営業力強化
284	サービス業	5~9人	今の事業がこの先どうなっていくか考え切れていない状況です。
285	サービス業	5~9人	お客様の安心安全を創造し提案する
286	サービス業	5~9人	美容商材のネット販売
287	サービス業	5~9人	新規獲得に重点を置いています。
288	サービス業	5~9人	人材確保と営業強化
289	サービス業	5~9人	同業他社との活発な情報交換と、国の制度変更に対する情報収集
290	サービス業	5~9人	人員拡充
291	サービス業	5~9人	新規開拓の為、商品カタログ、チラシ等のデザインを一新し、関係各社の業界団体の会員企業をネットで検索してピックアップし郵送している。
292	サービス業	5~9人	レンタカー事業を多くの方に知ってもらう為YouTubeで発信している
293	サービス業	5~9人	社員さんの育成
294	サービス業	5~9人	社員ひとりひとりの持つ能力を発揮させること。そのために、それぞれの社員が有する特徴をはっきりと把握し、本人と話し合いながら、適切な職場配置と、目標の設定を行っている。
295	サービス業	5~9人	情報力強化
296	サービス業	10~19人	新規の事業の構築、事務の効率化、経営者及び従業員のスキルアップ。
297	サービス業	10~19人	有料こども向けのトレーニング動画配信サービス
298	サービス業	10~19人	3K業界の為、今のうちに人材確保育成し将来に備えます。高齢者のパート社員(定年)と入れ替え人材として障がい者の雇用を行っています。
299	サービス業	10~19人	感染対策講習会
300	サービス業	10~19人	感染症対策の徹底
301	サービス業	10~19人	介護従事者なので感染症対策に留意する。感染させない。うつさないの徹底。
302	サービス業	10~19人	新たな販売経路、販売場所の確立。
303	サービス業	10~19人	運転資金を多めに確保してある。
304	サービス業	10~19人	新しい試みが増えているため、社員教育に力を入れています。
305	サービス業	10~19人	いつかコロナで大変だったねと話ができるまで堪えるのみ。従業員の雇用を維持すること。
306	サービス業	10~19人	今までと異なる仕事の分野への参入。こまめな営業メール、電話。
307	サービス業	10~19人	社員はコロナが収まったときを想定し教育訓練を実施。経営陣は新規取引先への営業、助成金の申請を実施。
308	サービス業	10~19人	本業に拘らず、幅広く商品とサービスの幅を広げるために異業種や知り合いなどと連携、代行業務など、できることを模索している。お客様や市場の問題解決という視点に加え、社会問題の解決のために何が出来るかという視点で新たな価値を提供できないか日々奮闘中。今後は新たに取り組んでいることを多くの方に知って頂くための発信をしていきたい
309	サービス業	10~19人	働きやすい職場環境を作り、職員の定着を促進する。
310	サービス業	10~19人	スモールイズベスト。
311	サービス業	20~29人	本業のイベント業務以外の収益の柱となるものの確立。(動画制作、キャラクターグッズ制作など)
312	サービス業	20~29人	若年層、および高齢者対象の商品開発(リース販売、誤発進防止装置)
313	サービス業	20~29人	リモート会議を活用する事で、今までコミュニケーション不足であった各店舗との関係を強化していけるように社内の体制を作ったいこうとしています。
314	サービス業	30~49人	まず手始めに社員教育でしょう！社員の自主性を発揮出来ることをベースにIT等の経営効率化を進め経営全般に普及させたい。
315	サービス業	30~49人	理念浸透
316	サービス業	30~49人	人材確保の為の投資、売上げの更なる確保を目指しています。
317	サービス業	50~99人	リモート勤務と対面業務の使い分け。顧客対応の分業化・決裁等の押印署名の簡略化。働きやすい環境へ向けて出来るだけ取り組む。
318	サービス業	50~99人	業務の自動化と顧客とのネットワークの整備
319	サービス業	100人以上	基本機能の強化
320	サービス業	100人以上	売り上げ確保・従業員のコロナ感染防止対策

NO	業種	正社員	Q16、国や自治体に対する要望や提言などありましたらご記入ください。
1	建設業	1~4人	ほとんどの制度が売上高で判断されているのがもどかしい。
2	建設業	1~4人	お金。ばらまくだけでは無く、何に1番必要で必要でないかを見極めて、助成金や融資をしてほしい！心配なのは、どんな企業にも簡単に融資した分、回収ができなかったり、悪質な助成金詐欺などにも出したりしているので、罰則を強めてそのような企業には思い懲罰を！
3	建設業	1~4人	投資の出来る 内部留保のある会社を救う助成金より、運営資金の乏しい、零細企業を救うべき。
4	建設業	1~4人	もっと助成金・給付金がないと厳しい
5	建設業	1~4人	GoToトラベルやGoToEatのように、景気刺激策をどンドンスピード感を持って
6	建設業	1~4人	早く収束させて元に戻せるなら戻って欲しい。
7	建設業	1~4人	コロナの死者より自殺者の数のほうが多くなっています人々の生活が成り立ちません。覚悟をきめて経済を最優先すべき。マスクも毎日コロナの数を数えるのをやめるべき。
8	建設業	1~4人	中小、零細を守る為の政策を、短期的でなく長期で考えて下さい。
9	建設業	1~4人	経済が元に戻る試みをしてほしい。
10	建設業	5~9人	税率を下げてデフレからインフレへ
11	建設業	5~9人	消費が低迷しない様に施策を止めないで欲しい。
12	建設業	5~9人	商品開発費の助成金制度
13	建設業	5~9人	減税や一時的な納税の免除、
14	建設業	5~9人	岡崎市は他の近隣市町村に比べて、市独自の持続化給付金等コロナ対応がまったくお粗末だと感じます。
15	建設業	5~9人	雇用調整助成金の12月以降のさらなる延期
16	建設業	5~9人	経済とコロナ対策の両輪で進める中で予防対策の更なる具体策の告示とその中で感染者対策の具体策の告示が欲しいで
17	建設業	5~9人	困っている会社や組織をしっかり守ってほしい。
18	建設業	5~9人	景気対策
19	建設業	10~19人	劣後ローンの積極的な運用
20	建設業	10~19人	金融緩和
21	建設業	10~19人	無駄遣いをやめて
22	建設業	20~29人	新総理が携帯電話の価格に言及しているが、国策、世界競合の観点からインフラへの設備投資抑制につながることを懸念する。価格強制するならば、各キャリアに対し5G設備投資強化の優遇及び後押しとセットでなければ、短・中期的に日本のインフラの弱体につながる。 将来性のあるところへの投資をしてほしい。
23	建設業	20~29人	将来性のあるところへの投資をしてほしい。
24	建設業	20~29人	今現在行っている融資制度を2年ほど延長して欲しい。
25	建設業	20~29人	あたりまえのことですが、このコロナ下においても、国民の声に耳を傾け、国民の権利である、教育や勤労、納税の義務が果たせる、守られるよう、環境整備に全力を傾けて欲しい。
26	建設業	30~49人	一律ではなく、会社の規模に合わせた支援
27	建設業	30~49人	消費喚起の対策を強力にして頂きたい。消費税の見直し、検討や所得向上の施策、何より景気の向上マインドを広める為にもコロナ感染症における安心安全な治療薬やワクチンの開発。コロナは怖くないと皆が思えるようになること、次に日常を取戻し経済が回りだす為の後押しの施策、経営難を救う各種の助成や支援策など。
28	製造業	1~4人	もっと長期にわたった保障の継続をしてほしい
29	製造業	1~4人	IT補助金をもう少し使いやすくして欲しい。
30	製造業	1~4人	補助金をお願い致します。
31	製造業	1~4人	補助金や助成金による事業支援
32	製造業	1~4人	消費税の廃止、または5%に戻すなりして、消費行動に移せるようにしてほしい。
33	製造業	1~4人	本当に必要としている会社のみ、早くしっかりと支援が届くように。
34	製造業	1~4人	出すものは出しても構わないが、余分なものに無駄にださないでほしい
35	製造業	1~4人	いい加減コロナ騒動に対して正しいことを伝えてほしい。
36	製造業	1~4人	国や自治体に要望することはない！
37	製造業	1~4人	零細企業でも審査の下りる永久劣後ローンの実用化を強く希望します。株や為替の取引額の少しの比率でも良いので税として徴収し財源とすることで、消費税をなくして欲しいです。
38	製造業	5~9人	つなぎの給付金を多方面から支給してもらい助かっています。
39	製造業	5~9人	業界によりこれから本格的危機に見舞われるところもある。継続的に給付金などサポートが欲しい。
40	製造業	5~9人	今回の景気減速はコロナの前から始まっている。
41	製造業	5~9人	過度な給付金等は控えるべきかと。国の財政が持たない。
42	製造業	5~9人	形式的な書類整備など極力合理化してほしい。手持ちの物などで本人確認ができれば役所の立会担当者確認印によって、本人の印鑑を不要にするなど少しでも合理的発想をしてほしい。
43	製造業	5~9人	政治体制の一本化をお願いします。
44	製造業	5~9人	消費税の引き下げ
45	製造業	5~9人	前向きに使える補助金を継続してもらいたいです。
46	製造業	5~9人	家賃補助だけでなく、購入物件のローンなども補助対象にしてほしい
47	製造業	5~9人	補助金事業のスピードアップ
48	製造業	5~9人	必要以上にコロナをたきつけたり、恐怖をあおって、警戒ばかりさせ国や自治体はちゃんとやっています感もいいます。もう、国民の50%は何らかの形で感染していると思います。検体を今の100倍にしたら、感染者は確実に100倍でしょう。警戒は個人レベルの常識と習慣にまかせ、経済を活性化させる得策を打ち出していただきたい。また、必要以上に経済を止めない方策もお願いいたします単に一小企業の正直な気持ちです。
49	製造業	5~9人	退職者や新規雇用への早めの対策課題解決を取り組みを。仕事回復を進める取り組みを。
50	製造業	5~9人	各種施策の使いやすさ 簡素化
51	製造業	5~9人	本当に苦しい企業への持続化給付金
52	製造業	5~9人	方針の明確化
53	製造業	5~9人	いつでもどこでも誰でも何度でもPCR検査を
54	製造業	5~9人	給付金及び助成金の支給を更に延期することを希望します。
55	製造業	5~9人	内閣府ムーンショット計画「2050年までに、人が身体、脳、空間、時間の制約から解放された社会を実現」が人間らしく生きて、幸せを感じる社会とは思えません。茶番コロナを利用し国民を恐怖で洗脳、自粛させコントロールするのはいい加減に辞めて欲しい。
56	製造業	10~19人	返済の猶予期間の延長
57	製造業	10~19人	もう少し様子を見ないと具体的な要望が見えてこない。
58	製造業	10~19人	正確な情報を流してほしい。
59	製造業	10~19人	国や自治体に要望は特にありません。むしろ手厚い対応が有難いと思っています。
60	製造業	10~19人	持続可給付金の家賃補助等の給付枠を甘くして欲しい。
61	製造業	10~19人	今で充分です。
62	製造業	10~19人	人は、移動できなくとも、輸出入貨物が、もっと迅速に移動できるような対応策を実施してほしい。
63	製造業	10~19人	IT化に向けた取り組みをより推奨していくのであれば、IT導入補助金やIT助成金の枠を広げるべきだと思う。
64	製造業	10~19人	コロナウィルス感染時の対応を早く行い、企業活動に影響が出ないような仕組みづくりをお願いします。
65	製造業	10~19人	①一次的で構わないので減税の検討をして頂きたい。②雇用助成金期間のさらなる延長。
66	製造業	10~19人	新政府は、零細中小企業をM&Aで統合し、経営資源を強化して、生き残りを図ろうと画策しているようだが、安易にそのような方向に動く意志判断が早く、素早く変化できる小規模企業のメリットがなくなるとともに個々の企業の特徴もなくなり、結果存在意味がなくなると考える。個々の企業を個別に支援いただくことを切望する。
67	製造業	10~19人	菅政権でもデジタル庁の新設が掲げられたように、今回のコロナ禍で国や自治体のデジタル化があまりにも低いレベルであることに呆れております。そして、実際に自治体等に提出するコロナ関連の書類も、スムーズにオンライン化できずに後手後手にまわり、沢山の人の影響を与える結果になっていることに危惧しております。

NO	業種	正社員	Q16、国や自治体に対する要望や提言などありましたらご記入ください。
68	製造業	10～19人	冬の風邪か、インフルエンザか、コロナか判断がわからない場合の出社判断がむずかしい。インフルでも流行したら工場の操業が低下してお客様の要望どおりの生産ができなくなる恐れがあり、今から冷や冷やしている。PCR検査が簡易的に受けられるような体制ができることを望みます。
69	製造業	20～29人	中小企業への税制優遇の強化、土地や工場増設への優遇処置などコロナにて会社が資金をため込む事をせず投資へ促進するための優遇措置をもっと拡大してほしい。人材採用への援助。
70	製造業	20～29人	やる気のある企業が生き残れるよう、補助金や助成金を増やしてほしいです。簡単にお金を貸すのではなく、なんのために必要か、なぜ必要か、をきちんと申告し申請書にまとめた会社に、お金を投資してほしい。
71	製造業	20～29人	助成金の申請を簡素化してほしい。
72	製造業	20～29人	オンライン商談へのインフラ
73	製造業	20～29人	地方に権限をください。
74	製造業	20～29人	感染症法のレベルを早急に5とすること！
75	製造業	20～29人	消費税を一時なしにするか税率を下げてもらいたい(3%程度)。それだけでもかなり助かります。
76	製造業	30～49人	安価且つ簡便なPCR検査の充実。
77	製造業	30～49人	とにかくPCR検査をもっと簡便に受けられるようにしてほしい。経済活動を止めずに感染拡大を防ぐには、あらゆる側面で検査を徹底する事しかないと思います。今の状態では何もわからない状態で「防御しつつ活動をする」という2律背反を迫られています。感染の恐れがある行動をした時(例えば東京出張や大人数でのセミナーや会食)に、すぐに検査を受けられるようになれば経済活動を止めずに感染の拡大は防ぐことができると考えます。検査ができない現状では感染しない為に感染の恐れがある行動を制限せざるをえません。それは経済活動の停滞を招くことになるのではないのでしょうか？
78	製造業	30～49人	DX推進については、変化のスピードも速く新しいことも多い。中小企業は情報が少ない社員にゆとりがないので、よろず相談や中小機構など無料専門化派遣を強化し、PRテレビ、YouTube等でもPRで知ってもらい、支援していけば中小企業の「2025年の崖」「働き方改革」「テレワーク化」が進みやすいのではないでしょうか。コロナ禍は、DX推進には都合が良さすぎると思う。しかし、閉鎖的な社会は、今後自殺者の増加や子供の不登校を増やす可能性が高いと感じる。特に自由活発な若者や子供たちに対し、明るい未来をつくるためには、大人たちが前向きな社会でなければならないと思う。(独り言)
79	製造業	30～49人	中小・零細とわず企業のコロナ感染影響による回復をするために、企業訪問し課題を聴取する。まだ続くと想定し企業が倒産しない対策を願います。
80	製造業	30～49人	中途採用者とのマッチングの機会を作ってほしい。ハローワークを通じたマッチング機会の強化など。
81	製造業	30～49人	とにかくPCR検査の拡充が優先。新型コロナウイルスとインフルエンザがすぐ判定できるように、またニューヨークのように市民が普通に街角で検査できるような体制づくり。
82	製造業	30～49人	海外との出入国の際に、PCR検査が陰性にもかかわらず14日間の隔離が義務付けられているのが経済活動の障壁となっている。また、1回の往復で費用も昨年と比較して10倍にもなるので、必要な移動でも躊躇してしまう。短期間の海外出張が可能になるような施策を検討してほしい。
83	製造業	30～49人	停滞した経済を動かしてほしいです。
84	製造業	30～49人	今後確りと融資や補助金の妥当性を確認する。
85	製造業	30～49人	PCRの充実。検査費用の負担減。
86	製造業	30～49人	雇用保障で現状維持は難しいところを見極め
87	製造業	30～49人	状況が続くと苦しい。雇調金のさらなる延長を求める
88	製造業	30～49人	PCR検査の徹底と低価格で検査が受けられるようにしてほしい。
89	製造業	50～99人	定額給付金などの場当たり的な施策ではなく、アフターコロナを見据えて継続的な景気浮揚策と需要喚起策をお願いします。日本の貿易依存度は15%ほどで内需の割合が高い国ですが、衣食住における生活必需品とエネルギーの多くを輸入に頼っています。これらを国産化することができれば、流出している資金を国内に還流でき、地域経済の活性化につながることができます。また、消費税は可処分所得を減らし実質賃金をマイナスに押し下げますので消費喚起に逆行します。生活必需品を多く消費する若年層の貯蓄率が低いことから考えても、引き下げを検討すべきかと思います。
90	製造業	50～99人	本当に必要としている企業に助成がいきわたるように施策を考えてほしい。
91	製造業	50～99人	PCR検査をしてほしい時に簡単に早く出来るようにしてほしい。
92	製造業	50～99人	これまではどちらかと言うと保証の側面の強い助成金等、政策だったかと思いますが
93	製造業	50～99人	補助金の拡充です。
94	製造業	50～99人	財政面で限界があるので、特にないです。
95	製造業	50～99人	コロナに対する過剰な反応を抑える報道を増やしてほしい。
96	製造業	50～99人	さっさと、新型コロナウイルスの病は、インフルエンザなみの病気と認めること。
97	製造業	50～99人	雇用調整助成金の来年まで延長希望
98	製造業	100人以上	国がITデジタル化を進めるに際して、中小企業はそれに対応するために
99	製造業	100人以上	感染対策をしっかりと行い、陽性者が市中に出回らないように。また各自の手洗い、うがい、3密を避ける等の自主対策を行うよう国民への周知徹底を行って欲しい。
100	製造業	100人以上	大きな影響を受けている業界への支援をしっかりとお願いします。
101	流通・商業	1～4人	担保付きで融資をして頂きたい。売上や利益ばかり見られると、資金がないと営業活動もできない生活もできない。担保を差し出すことで融資を得られるなら助かる会社もたくさんあるかと思えます。そうでなければ、これから更なる倒産会社が増えると思います。
102	流通・商業	1～4人	社会保険料を何とかしてほしい。
103	流通・商業	1～4人	富裕層ではなく、一般の人にお金が集まる施策をしてほしい。
104	流通・商業	1～4人	真実を伝えてほしい。
105	流通・商業	1～4人	冬のインフルエンザとコロナのW流行期対策を具体的に構築、発表してほしい。
106	流通・商業	1～4人	設備関係のお客様がメインだが本当に厳しいのは来年と口をそろえる。サポートの継続をお願いしたい。
107	流通・商業	1～4人	「コロナはただの風邪」とまでは言う気はありませんが、世の中がコロナに対して敏感になりすぎだと思えます
108	流通・商業	1～4人	既存SNS等の業務への取り組みを慎重に行ってほしい。
109	流通・商業	1～4人	全ての産業が活発となる政策をお願いします。
110	流通・商業	1～4人	金融パニックが起こっています。实体经济にお金が流れる政策をお願いします。消費税の凍結もしくは時限減税、法人税の増税、所得税の増税、株式配当への増税。所得格差の出やすい税制や世の中の仕組みの改善をお願いします
111	流通・商業	1～4人	弊社はサービス業であるが、業種に沿った更なる給付、助成が望ましい。
112	流通・商業	1～4人	既往の入札制度において、公共事業に関する発注業務委は民間では考えられない甘い積算となっており、加えて発注側の供給過多の状況になっており、開発投資などの企業努力を滞らせている。コロナ禍において企業努力をせずとも発注パニックによって大きな利益を上げている業界はおかしい。税金をもっと有効に使ってほしい。
113	流通・商業	1～4人	コロナの感染症法の見直し
114	流通・商業	1～4人	行政のデジタル化を早くしてほしいです。
115	流通・商業	1～4人	新型コロナウイルスに関し、全国民に対してPCR検査の実施をお願いしたい。
116	流通・商業	1～4人	自転車等公共交通機関と連携して移動できる環境の整備、
117	流通・商業	1～4人	しっかりと公平な競争環境と対等な取引条件を大企業に守らせるように本気で現場の事を知って欲しい。
118	流通・商業	1～4人	諸外国に比べて中小企業が多いので、中小企業を淘汰させる向きがあるそうですが、コロナが大変な中国でさえ中小企業がかなり多いですけど、その中国の中小企業のエネルギーは相当なモノですよ！そのエネルギーがあるから起業するし、消費するし、さらに起業する。日本の大企業の風土が今のまま、効率化を求めて中小企業を取り入れてもイノベーションは起こりませんよ。今、イノベーションを起こします？中小企業が起きているイノベーションを大企業だったら効率化できるということ？大企業だったら、そのイノベーションそのもの起きないのでは？起こさせないのでは？ただ、中小企業の部長、役員レベルだと大企業に入ったら既存社員を駆逐できるかもしれませんね。なぜなら、大企業の方々の働き方は非効率、我々中小企業の間人がやる仕事1日分を2.3日で処理しますから。中小企業を淘汰するであれば、淘汰した会社の役員・従業員をしっかりと大企業の中に組み込んでください。結果として、中小企業を淘汰する事で、大企業社員の所得が下がり、中小企業の所得が上がり、平均所得が上がるのであれば、万々歳です。できないならやめなさい。
119	流通・商業	1～4人	固定資産税の免除
120	流通・商業	1～4人	変わらない体質、変えない体質を何とかしていただきたい。

NO	業種	正社員	Q16、国や自治体に対する要望や提言などありましたらご記入ください。
121	流通・商業	1~4人	コロナ禍の影響を直接的に受ける業種への助成金拡充、緊急融資枠設定、損失補てん
122	流通・商業	1~4人	社会に不要不急な経済活動は1つもない。あらゆる経済活動を止めるな！
123	流通・商業	1~4人	補助金の対象枠を広げてほしい。
124	流通・商業	1~4人	デジタル行政の早期実現
125	流通・商業	1~4人	多額の税金の減免
126	流通・商業	1~4人	中途半端なバラマキではなく、このご時世こそ新規事業などへのチャレンジへの低金利融資枠を広げてほしい。
127	流通・商業	1~4人	生産性向上のためPC等の汎用機器の購入補助
128	流通・商業	1~4人	早期鎮静化
129	流通・商業	1~4人	自民党はじめ与党の不正、疑惑への真摯な回答と総辞職、政権交代。検察は安倍、菅その他犯罪者の逮捕を即時に行え。
130	流通・商業	5~9人	新型コロナウイルス感染症を指定感染症の二類からインフルエンザ並みに早急に落としていただきたい。
131	流通・商業	5~9人	無駄なことに税金を使わないで欲しい。
132	流通・商業	5~9人	1次産業保護、3次産業保護もいいですが、各隣接産業への保護も考えていただきたい。客先は発注を止めれば済みますが、弊社は鶏が産卵し続ける限り、買わざるを得ない。
133	流通・商業	5~9人	縦割り行政を何とかしてほしい。各省庁の調査の度に同じ質問が来るのは答えるのが煩わしい。補助金ではなく規制緩和をし、今まで以上に競争による企業の新陳代謝を活発にするべき。そもそも補助金が既得権益の温床になっている。インフレ目標達成まで金融緩和の継続をお願いしたい。菅政権で言われているIT庁には期待したい。
134	流通・商業	5~9人	救済も大切ですが、これからは生産性の向上に繋がる部分についての政策(補助)に重点を置いてほしい。
135	流通・商業	5~9人	支援の厳格化(不正受給がないように)困った企業を優勢してもらいたい。
136	流通・商業	5~9人	中小企業の景況感、「仕事が無い、少ない」事が大きな影響を及ぼすため、大企業だけでなく国や行政が「需要」を創出するための施策を実施しなければならない。具体的には、国民の安心安全な生活を支えるための、電気・ガス・水道・道路・鉄道等のインフラ整備、近年多発する水害・地震災害への対策「国土強靱化計画」の実施、食料確保・廃棄物処理等顕在化しているこれらの「需要」に対し、国が財政出動し民間へ「資金」を回すだけで経済は回復を上回る。デフレ下の緊縮財政・PB黒字化目標は足かせ以外の何物でも無い。即刻、撤廃すべき。日本国のデフォルトはあり得ない。
137	流通・商業	5~9人	サポート体制の拡充
138	流通・商業	5~9人	一日も早く安心して日常生活を送ることができるよう、ワクチンの開発に予算を投じてほしい。
139	流通・商業	5~9人	そもそもコロナウイルスに対する恐怖心を植え付けすぎ。
140	流通・商業	5~9人	医療体制の拡充をしてほしい。
141	流通・商業	10~19人	コロナ関連特別融資の審査を厳しくした方がよい
142	流通・商業	10~19人	新しい投資への、補助金・助成金の拡充。
143	流通・商業	10~19人	売り上げ減が続き、人件費等財務的に危機的状態になりつつあります、持続化給付金等援助が欲しい
144	流通・商業	10~19人	消費税の減税。
145	流通・商業	10~19人	迅速な対応はしていただいている。先日、地域の自治体にて第2次新産業展開プログラムの委員会が行われた際、WEB形式の展示会にも補助金を出してほしい旨の発言をしたところ、わずか数か月の内に制度の改革があった。今後も、中小企業者の声を市側に届ける活動を継続していきたいと思っている。
146	流通・商業	10~19人	日本において、本当にフェーズ2相当なのかを早く解明してほしい。
147	流通・商業	20~29人	助成金や補助金の出し過ぎだと思う。
148	流通・商業	20~29人	自動車整備に関する特定整備に関して、発表が遅すぎます。
149	流通・商業	20~29人	国ではなく地方自治体が主体となって、その地方独自の対策、施策ができる環境になれば有効で手続きが簡略な施策が短期に打てるようになると思う
150	流通・商業	20~29人	小規模の専門加工やサービスを担ってきた会社で廃業を考えているところと既存業務以外への進出を考えている会社のマッチング事業を拡大すること。残念ながら、既存の窓口はまだまだ周知されていないので、金融機関とも協力して広めると良いと思います。
151	流通・商業	20~29人	愛知県行政の対応が遅すぎる。特に、助成金や補助金の入金にはコロナ関係でも2ヶ月、それ以外の物は1年近くかかっている。一般企業ならあり得ない支払いサイトです。他県ではここまで酷くないと聞いています。支払いや支給は一か月以内を目指す仕組みづくりや増員を強くお願いします。以前も厚生労働省に市民の声として意見を出した時は、少し早くなったと感じましたがここにきて以前に増して更に遅くなったと感じます。
152	流通・商業	20~29人	1.消費税減税を速やかに実施。2.米中貿易戦争の結果、米国は華為技術、中興通訊、杭州海康威視数字技術、浙江大華技術、海能達通信の中国企業5社から製品を調達することを禁じると発表し、日本企業もアメリカ政府と契約する場合にはこの5社の製品の排除を求められます！我々も調達禁止にした方が輸出企業に迷惑をかけないのではないか？政府見解が知りたい。
153	流通・商業	20~29人	何も期待していないが、せめてパフォーマンスに過ぎない発信は控えてほしい。
154	流通・商業	30~49人	自治体(清須市)は企業救済の措置がなく、自治体によって措置が異なる事は少し納得がいかない。
155	流通・商業	30~49人	海外債券の回収アドバイス
156	流通・商業	30~49人	菅さんが元気で頑張られる事を期待します。
157	流通・商業	30~49人	給付金は非常にありがたいことだと思いますが、ムダ打ちにならないように出すべきところさきさきとを的確に判断するべきだと思います。また一方で中小企業の再編などという事が推進される方向のようですが、日本の企業文化を考えると中小企業無くして成功はありえないと考えます。
158	流通・商業	50~99人	財源は税金なので
159	流通・商業	50~99人	雇用調整助成金の延長を来年の夏ごろまでお願いしたいです
160	流通・商業	50~99人	これだけ消費が落ち込んでいるので、プライマリーバランス黒字化目標ははずして、今はしっかりと財政支出をすべき。また、消費を喚起するうえでも消費に対する罰金である消費税をやめるべき。
161	流通・商業	100人以上	必要に応じて補助金を支給し、全てを守るのではなく競争する必要もある。
162	流通・商業	100人以上	的確な情報開示と縦割り行政の弊害を改善すること。例えばPCR検査が厚労省医療機関保健所・文科省大学部病院。バラバラで半年経っても動かない増やせない待たされる。8月初旬に名古屋市内で社員の同居親が熱中症で入院後死亡し、検査でコロナウイルス感染症が分かったが、濃厚接触者である家族の検査に10日もかかり、都合2週間、結果が出るまでご家族、職場全員、会社全体が不安な日々を送っている。本気でやる事やしてほしい。マスクの入札内容など何故隠すのか。納税者国民を何だと思っているのかと思います。
163	流通・商業	100人以上	中小企業への施策をもっと拡充してほしい。
164	流通・商業	100人以上	ゾンビ企業を除き黒字企業が倒産しない対策をお願いしたい。
165	サービス業	1~4人	3年間消費税ストップ。
166	サービス業	1~4人	給付金など申請は簡素化してほしい
167	サービス業	1~4人	世論に振り回されてばらまきになること、将来への負の財産になることをやめてほしい
168	サービス業	1~4人	航空機開発の復活支援を国にお願いしたいです。
169	サービス業	1~4人	コロナ災禍により売り上げが急激に低下している現状を考慮し、会社、雇用を維持するための必要な融資を十分に受けられる制度作りの配慮を願いたい。
170	サービス業	1~4人	家賃補償を今期オープンでも反映させてほしい。
171	サービス業	1~4人	このコロナは初めてかもしれないが、まだまだ2次 3次のぶり返しがあるかもしれない。
172	サービス業	1~4人	合理的でない規制の撤廃。
173	サービス業	1~4人	無駄な補助金はやめていただきたい。
174	サービス業	1~4人	いつでもどこでもPCR検査が公費又は保険適用で出来るように。
175	サービス業	1~4人	昨年度の10%消費増税の影響がまだ色濃く残っている状況での、今回のコロナ禍でまったくもって先の状況が見えない不安に毎日びくびくしている。政府には一刻も早く消費税の大幅な減額をもって景気の刺激を行っていただきたい。このままでは多くの商店・中小企業が立ち直れなくなる。
176	サービス業	1~4人	過度な報道は避けてほしい。
177	サービス業	1~4人	議員の数を減らしてほしい。お金儲けの政治家はいらない。
178	サービス業	1~4人	規制も必要だが緩和もできるだけ早く行動していただきたい。
179	サービス業	1~4人	デジタル化推進支援策(助成金、減税)

NO	業種	正社員	Q16、国や自治体に対する要望や提言などありましたらご記入ください。
180	サービス業	1~4人	IT化を進めて欲しい
181	サービス業	1~4人	接客を伴う飲食店への印象をよくしてもらいたい。
182	サービス業	1~4人	これまでの状況から、要望出来ることは特にありません。
183	サービス業	1~4人	特に期待していない
184	サービス業	1~4人	中小企業を潰すのではなく、スマートな会社統合や事業譲渡の仕組みを提供してほしい。業務効率化のため、申請書類等の簡素化やオンライン化をお願いしたい。
185	サービス業	1~4人	国や地方の財源に限界がある中、決定的に出来る事は指定感染症からの解除に尽きる気がします。
186	サービス業	1~4人	もうバラマキはいらない。
187	サービス業	1~4人	アフターコロナの業界再編成にむけて、
188	サービス業	1~4人	既得権益、前例主義、慣例主義を打破してほしい。
189	サービス業	1~4人	国や自治体のリーダーによる、いたずらな経済活動の制限、自粛の扇動をしないで欲しい。
190	サービス業	1~4人	コロナの指定感染症の格下げをしないと、常に医療逼迫と隣り合わせ
191	サービス業	1~4人	ワクチン早期
192	サービス業	1~4人	融資の簡素化
193	サービス業	1~4人	税金と社会保険(年金)を安くしてほしい。
194	サービス業	1~4人	公的な経営支援策に関する費用の増加を望みません。
195	サービス業	1~4人	消費税の撤廃
196	サービス業	1~4人	休業要請等を発するのであればそれなりの補償等にしっかりと対応して頂きたい。特に地域指定(錦町など)がある場合。
197	サービス業	1~4人	儲かっているときに納税しないものは給付金、助成は不要では。
198	サービス業	1~4人	まずは海外からのコロナ感染者の水際対策をきちんとやってもらいたい
199	サービス業	1~4人	GOTO……より、むしろ消費税は下げてほしい。そのほうが個人消費が伸びて景気の回復は早い。
200	サービス業	1~4人	指定感染症から外してほしい
201	サービス業	1~4人	天下りや特定隣国への無意味な資金提供をやめ、国力増強に資金を投入すべき
202	サービス業	1~4人	書類決済の簡素化(ハンコ決済)、電信申請の充実
203	サービス業	1~4人	建築に当たり、ローン等の借入れに対する優遇措置の立案・実施
204	サービス業	1~4人	新型コロナを指定感染症から外すことに尽きます。
205	サービス業	1~4人	どこを改善すれば、企業としてやっていけるのかを、指摘して欲しい。そんな機会があれば、良いと思います。
206	サービス業	1~4人	ある一部の層にのみ有用な政策の実施は見直して欲しい。
207	サービス業	5~9人	給付金申請手続きが複雑であり、簡素化を求める。
208	サービス業	5~9人	家賃支援給付金の申請手続きの簡素化、審査の迅速化
209	サービス業	5~9人	正確な情報発信
210	サービス業	5~9人	法人税、消費税の見直し
211	サービス業	5~9人	福祉業界は自治体により見解に差がある為、それぞれに対応することに困っている。
212	サービス業	5~9人	コロナの状況判断を今後は自己判断で取り組みたい
213	サービス業	5~9人	コロナによって企業の採用熱が下がっている関係で、私たちのような障害者の就職を支援する企業の実績が低下して。これによって就職者数に比例した助成金の減額が予想され、人手は必要になる時期に人手を整理しなければならなくなる。これを避ける為、次年度においては成績評価を保留し、昨年度もしくは一昨年度の成績による評価を行って欲しい。
214	サービス業	5~9人	コロナの融資制度は延長してほしい
215	サービス業	5~9人	例えば雇用調整助成金の在り方や詳細な条件の設定が、いつもとりあえずな感が否めない。先を見据えて、ぶれない方針を打ち出し、その場しのぎの対応ではない姿勢を見せて欲しい。
216	サービス業	10~19人	景気減退、これまでの最低賃金の上昇
217	サービス業	10~19人	消費税減税この一言に限る。数年間の停止でも構わない。
218	サービス業	10~19人	場当たり的ではなく、根拠に基づいて、将来をみすえた対策を、適切な時期に適切に実行して欲しい。
219	サービス業	10~19人	現在、我々のような営利団体が子供のために何かしようと思ってもなかなか教育委員会からの理解を得ることが難しく子供たちへの情報発信が十分にできていない。営利、非営利問わず良いものは良いとして、学校機関の窓口を開けてほしい。手紙の持ち込みなどの情報発信を許可いただくと助かる。子供の健全な発育をサポートすることが私たちにはできますので民間一体となって取り組んでいきたい。すべての子供を対象とするため、我々が提供するサービスは決して高額ではなく誰でも参加できる価格設定してあります。一時的な補助金のサポートのみではなくそれぞれの企業が発展していけるよう、従来の仕組みや規則を見直していただきたい。
220	サービス業	10~19人	中小企業振興条例が制定されてもパンフレット一枚無い行政も有るので、中小企業に条例を浸透させる以前の問題です。市の職員は予算が無い、自分の給料が減らされるから委託費を下げてくださいとか…市の問題を委託業者に丸投げしないで欲しい。
221	サービス業	10~19人	職員への休業要請をした場合、休業補償助成金の対象者の枠が狭く、休ませると損金もしくは本人の減給は、保証ラインが難しく社員さんのモチベーションが下がる。感染対策のガイドラインが企業判断で、家族の感染疑いなど、出勤させて良いのか、PCR検査が受けられない。被害が出て会社や職員に対する風評被害が不安。
222	サービス業	10~19人	goto eatなど、がわかりにくい。
223	サービス業	10~19人	補助金の充実。
224	サービス業	10~19人	感染拡大防止より、経済回復が第一にすべきことだと考えています。 現在の死者数や重症者数を見る限り、過剰予防対策と過剰報道がより経済を悪化させているように感じる。
225	サービス業	10~19人	地球温暖化による異常気象や自然災害が毎年凶暴化したり、新たな未知のウイルス発生も噂されていますが、今を乗り越えたとして確実な明るい未来はやってきますか？今から起こりうる現実な未来の情報があるのなら早く国民に届けて欲しいコロナを境に、地球滅亡に向かっているような気がしてなりません
226	サービス業	20~29人	PCR検査を保険適用で受けられるようにしてほしい。もしくは社員人数分の支援をしてほしい。
227	サービス業	20~29人	できるだけ早く、市町村主催の祭等のイベントを再開してほしい。
228	サービス業	20~29人	コロナ対策について、責任を被るつもりで明確にガイドラインを出してほしい。ここまでは良く、ここまではダメ、対策はこうすべき、と。行政が保身に走れば、いつまで経ってもこの経済苦境は乗り切れません。
229	サービス業	20~29人	GOTOイートなどの取組みは否定しませんが、国が主体になるのではなく地方(県や市町村)に予算を組んで実施して頂けた方が効果が高いように思います。
230	サービス業	30~49人	ワクチンをばよ
231	サービス業	30~49人	社員教育、社員増員を基本に体制づくりからIT化を全社一丸で取り組み効率化をはかる
232	サービス業	30~49人	デジタル改革を進めてほしい
233	サービス業	30~49人	パート職員の最低賃金を上げるのは良いが、扶養限度額の見直しも必要、9月から調整に入る職員が多く、
234	サービス業	50~99人	中小企業の税率の低減。納税の繰り延べ。消費税の一定期間の廃止。一定期間調査の廃止。
235	サービス業	50~99人	補助金の給付や制度融資の偏った対策では期待できない。根本的なコロナ対策が全く出来ていない。
236	サービス業	100人以上	補助金支給という支援ではなく、地元企業優先発注等、仕事に直結する支援を重視していくべき。