

各位

2020.8.7

愛知中小企業家同友会  
副代表理事 加藤 昌之

### 新型コロナウイルス感染症等緊急アンケート（第3回）の調査結果に関して

新型コロナウイルス感染症に関する緊急事態宣言は一旦解除されましたが、第2波とも思われる感染の急拡大が見られます。そうしたなか、全国の中小企業家同友会会員に向けて3回目の緊急アンケートを実施しました。これまでのアンケート結果は中同協や愛知同友会の緊急要望にも反映し、マスコミなどでも紹介されました。新常态に挑み、企業を維持・発展させるための活用や、中小企業の実態の把握に役立てて頂ければ幸いです。

- 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：7月13日（月）～7月22日（水）
- 回答数：803社 ※愛知同友会の集計結果のみ  
（建設：129社、製造：222社、流通・商業：200社、サービス：252社）
- 平均従業員：総社員数28.5名（中央値9名）、正社員数16.6名（中央値6名）

#### 【概要】

今回の調査で留意すべき点は、愛知県内で感染症が再び増加に転じる入口の時期に行われたものであることです。集計結果からは、前回と比べて「マイナスの影響が出ている」が57.0%→61.6%、「今後マイナスの影響が懸念される」が29.3%→25.8%と推移しましたが、製造業ではマイナスの影響が出ている企業割合は66.3%から76.1%と上昇しました。具体的な影響は「商談遅延」「予約キャンセルによる売上減や損失」の比率が引き続き高く、8月の売上見込み（前年同月比）は、減少する割合が58.5%に達し、業種別では前回同様、製造業（74.0%）で売上減少を予測する割合が高まりました。

マイナス影響のピークは、「ピークを過ぎた」が14.5%、「現在」が13.3%（製造業19.5%）とするものの、「見通せない」が17.3%→28.1%と先行き不透明感の増大を示しています。「新しい生活様式」の会社への影響は、「マイナスの影響」（31.3%）が「プラス・マイナスの影響」（30.6%）を上回り、特に製造業の36.5%の回答者が悪影響と判断しています。アフターコロナで進むことでは、「デジタル化・IT化の推進」・「テレワーク・リモートワークの増加」の比率が高く、「経済格差・差別の拡大」・「地方分散型社会への転換」と続いています。

全世界に広がった感染症は、海外経済の落ち込みと長期的低迷を引き起こし、輸出の減少と回復の阻害要因となっています。感染症の再度の拡大への懸念から、インバウンド消費の回復も期待できず、感染症を警戒する消費者マインドから、個人消費の早期回復も困難といえます。さらに、今後は人と距離を取り、接触を回避する対応が求められます。店舗等では、客数が制限されるため、その分の売上減少は避けられず、恒常的な赤字体質に陥る可能性があり、事業の再構築が不可避です。

今回の新型コロナウイルス感染症は、私たちにこれまでの生き方を問い直しています。GDPへの影響といった「経済理論」も大切ですが、人間的に魅力ある社会を安定的に維持するための「経済思想」が問われています。またポストコロナの社会は、人の価値観や生活様式が大きく変化することになります。先の経営を考えるために、情報と知恵を持ち寄り、経営者が集団で議論し分析する、そして新たな知識を創造する中小企業家同友会の強みを発揮することが重要といえます。

### 第3回新型コロナウイルス感染症等緊急アンケート\_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 新型コロナウイルスに関連した国の支援策で利用したものは何ですか。（該当するものすべてに○を）
- 1 公的な経営相談窓口
  - 2 セーフティネット保証（保証協会）
  - 3 政府系金融機関の融資制度
  - 4 返済猶予等の既往債務の条件変更
  - 5 ものづくり・商業・サービス補助金
  - 6 持続化補助金（小規模企業対象の販路開拓支援）

- 7 持続化給付金（売上50%以上減少企業への給付金）
- 8 IT導入補助金
- 9 雇用調整助成金
- 10 小学校等の臨時休業に伴う保護者の休暇取得支援
- 11 テレワーク導入に対する支援
- 12 民間金融機関の実質無利子・無担保融資
- 13 日本公庫等の既往債務の借換
- 14 納税の猶予の特例
- 15 固定資産税・都市計画税の減免

Q10 前問の支援策についてどのようなことを感じていますか。（該当するものすべてに○を）

- 1 利用して大変役に立った
- 2 利用してある程度役立った
- 3 利用したが金額などをもっと拡充してほしい
- 4 利用したいが条件が合わない
- 5 手続きが煩雑
- 6 結果が出るのに時間がかかる
- 7 今のところ利用する必要がない
- 8 内容をよく知らない
- 9 利用したことがないのでわからない

Q11 新型コロナ感染拡大を防ぐために国が示した「新しい生活様式」（感染防止のため身体的距離の確保等の

- 1 対策を取り入れた生活様式）は、貴社の業績にどのような影響を与えていますか。（1つに○を）
- 2 プラスの影響
- 3 マイナスの影響
- 4 プラス・マイナス両方の影響
- 5 わからない

Q12 新型コロナ収束後のアフターコロナの経済・社会では、  
どのようなことが進むと思いますか。（該当するものすべてに○を）

- 1 デジタル化・IT化の推進
- 2 リアルでの対面接触の価値向上
- 3 人材育成の重視
- 4 外部人材の重視
- 5 テレワーク・リモートワークの増加
- 6 副業・兼業の増加
- 7 人材不足
- 8 人材過剰
- 9 人間尊重の社会づくり
- 10 経済格差・差別の拡大
- 11 グローバル・サプライチェーン（供給網）の拡大
- 12 生産拠点の国内回帰
- 13 食料・エネルギー自給率の向上
- 14 食料・エネルギー輸入相手国との関係強化
- 15 低コスト・効率の重視
- 16 高付加価値の追求
- 17 地球環境の重視
- 18 環境破壊の深刻化
- 19 大都市集中の推進
- 20 地方分散型社会への転換
- 21 自国第一主義の拡大
- 22 国際的な協力体制の強化
- 23 その他

Q13 貴社の現在の経営上の力点は何ですか。（下記より上位3つまで選んで下さい。）

- 1 付加価値の増大
- 2 新規受注（顧客）の確保
- 3 人件費節減
- 4 人件費以外の経費節減
- 5 財務体質の強化
- 6 機械化促進
- 7 情報力強化
- 8 人材確保
- 9 社員教育
- 10 新規事業の展開
- 11 得意分野の絞り込み
- 12 研究開発
- 13 機構改革
- 14 その他

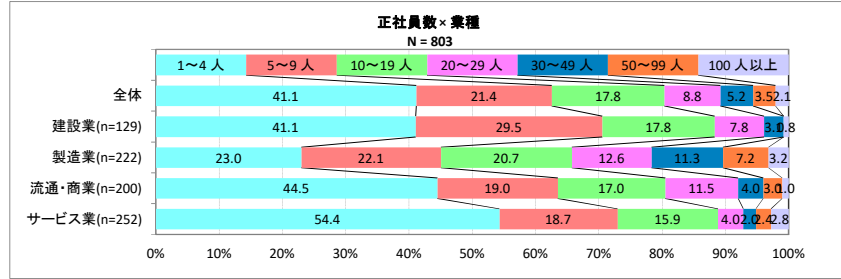
Q14 企業の存続のために取り組もうとしていること、または取り組んだことなどがありましたらご記入ください。

Q15 会社や業界で大きな変化があればご記入ください。

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。

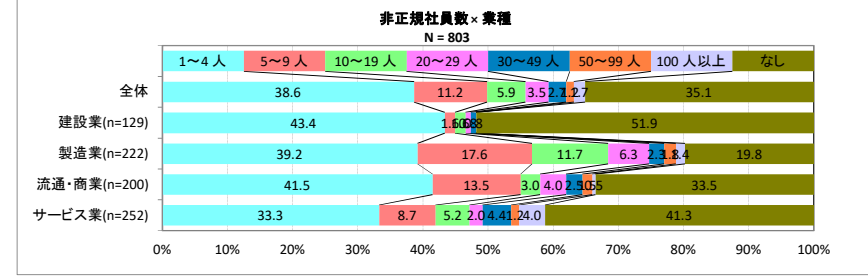
Q1. 正社員数 × 業種

業種	上段:度数		正社員数							
	下段:%	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	100.0	803	330	172	143	71	42	28	17	
建設業	100.0	129	53	38	23	10	4	-	1	
製造業	100.0	222	51	49	46	28	25	16	7	
流通・商業	100.0	200	89	38	34	23	8	6	2	
サービス業	100.0	252	137	47	40	10	5	6	7	



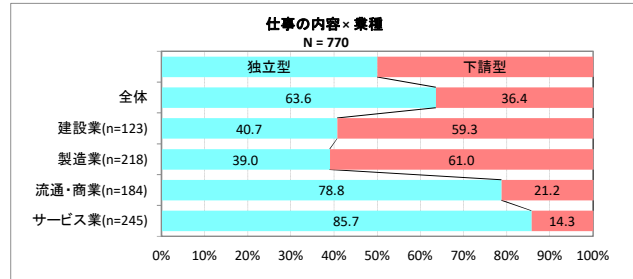
Q2. 非正規社員数 × 業種

業種	上段:度数		非正規社員数									
	下段:%	合計	1~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	なし		
全体	100.0	803	310	90	47	28	22	10	14	282		
建設業	100.0	129	38.6	11.2	5.9	3.5	2.7	1.2	1.7	35.1		
製造業	100.0	222	43.4	1.6	1.6	0.8	0.8	-	-	67		
流通・商業	100.0	200	39.2	17.6	11.7	6.3	2.3	1.8	1.4	19.8		
サービス業	100.0	252	41.5	13.5	3.0	4.0	2.5	1.5	0.5	33.5		



Q4. 仕事の内容 × 業種

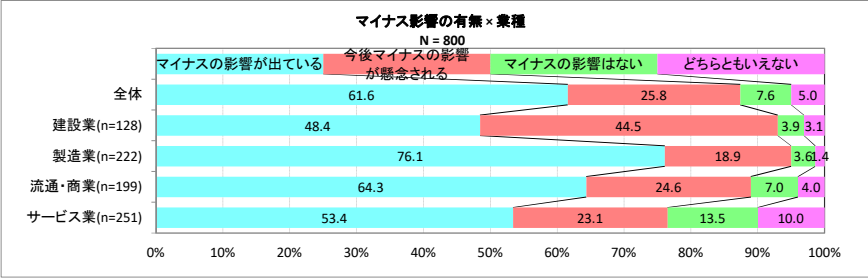
業種	上段:度数		仕事の内容	
	下段:%	合計	独立型	下請型
全体	100.0	770	490	280
建設業	100.0	123	50	73
製造業	100.0	218	85	133
流通・商業	100.0	184	145	39
サービス業	100.0	245	210	35



Q5. マイナス影響の有無 × 業種

業種	上段:度数		マイナス影響の有無			
	下段:%	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される	マイナスの影響はない	どちらともいえない
全体	100.0	800(1111)	493(633)	206(326)	61(70)	40(82)
建設業	100.0	128(195)	62(80)	57(94)	5(6)	4(15)
製造業	100.0	222(252)	169(167)	42(69)	8(7)	3(9)
流通・商業	100.0	199(269)	128(175)	49(64)	14(16)	8(14)
サービス業	100.0	251(395)	134(211)	58(99)	34(41)	25(44)

※( )は前回調査の数値

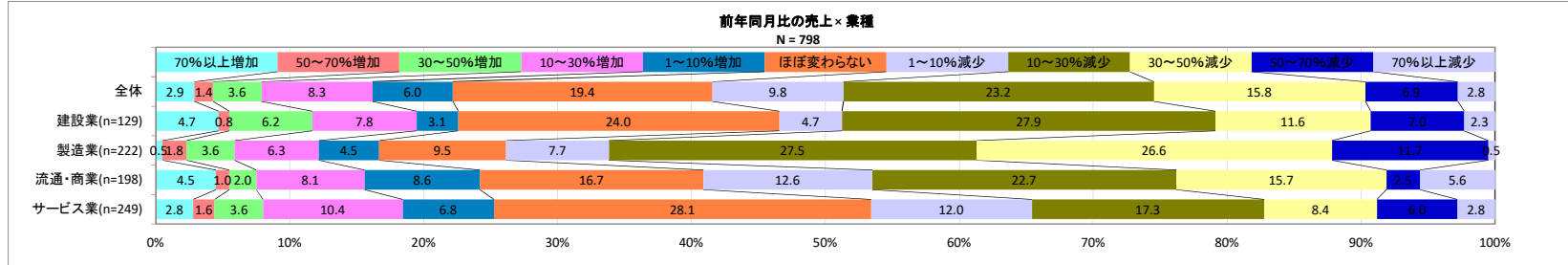


Q6. マイナスの影響や懸念 × 業種

業種	上段:度数		マイナスの影響や懸念																			
	下段:%	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	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よる従業員の勤務調整	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	海外取引先からの仕入れ、調達に支障	海外での販売量・輸出量の減少	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	マスクや消毒剤など衛生用品の確保	社内や濃厚接触者や濃厚接触者が出た際の対応
全体	100.0	635	307	233	179	123	180	107	68	36	119	58	41	7	31	154	70	42	65	129	51	127
建設業	100.0	111	74	43	24	8	30	7	3	3	6	14	6	-	16	14	2	15	12	2	30	
製造業	100.0	189	81	62	26	51	72	28	19	8	56	18	13	1	21	51	30	9	21	37	15	21
流通・商業	100.0	161	87	54	58	34	46	40	19	10	31	13	13	3	7	46	17	16	15	46	12	30
サービス業	100.0	174	65	74	71	30	32	32	27	15	26	13	9	3	3	41	9	15	14	34	22	46

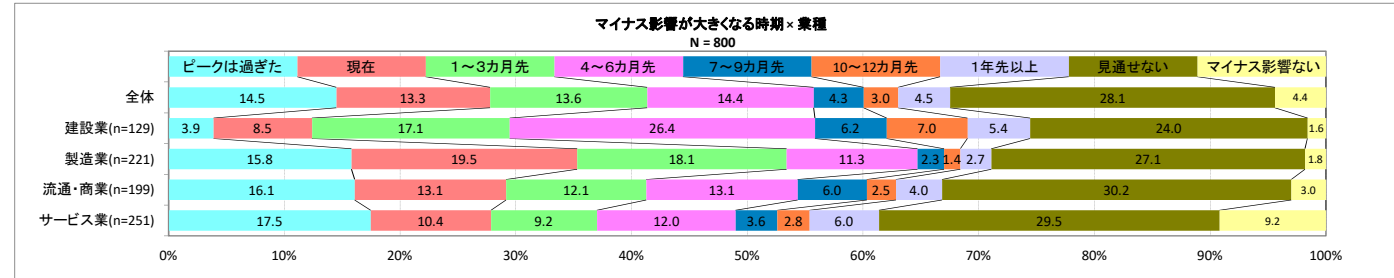
Q7. 前年同月比の売上 × 業種

上段:度数		前年同月比の売上											
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	798	23	11	29	66	48	155	78	185	126	55	22
	建設業	129	6	1	8	10	4	31	6	36	15	9	3
	製造業	222	1	4	8	14	10	21	17	61	59	26	1
	流通・商業	198	9	2	4	16	17	33	25	45	31	5	11
	サービス業	249	7	4	9	26	17	70	30	43	21	15	7
	100.0	2.8	1.6	3.6	10.4	6.8	28.1	12.0	17.3	8.4	6.0	2.8	



Q8. マイナス影響が大きくなる時期 × 業種

上段:度数		マイナス影響が大きくなる時期									
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	マイナス影響ない
業種	全体	800	116	106	109	115	34	24	36	225	35
	建設業	129	5	11	22	34	8	9	7	31	2
	製造業	221	35	43	40	25	5	3	6	60	4
	流通・商業	199	32	26	24	26	12	5	8	60	6
	サービス業	251	44	26	23	30	9	7	15	74	23
	100.0	17.5	10.4	9.2	12.0	3.6	2.8	6.0	29.5	9.2	



Q9. 新型コロナで利用した国の支援策 × 業種

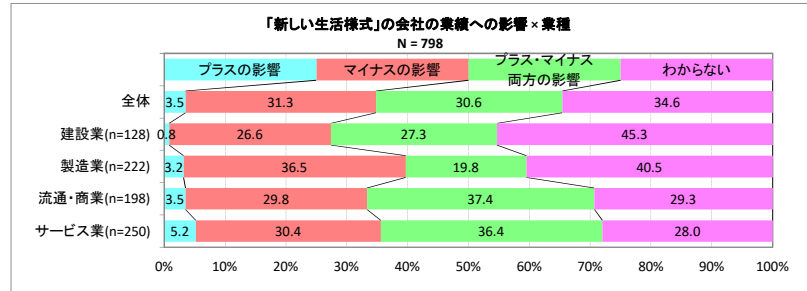
上段:度数		新型コロナで利用した国の支援策															
下段:%		合計	公的な経営相談窓口	セーフティネット保証(保証協会)	政府系金融機関の融資制度	返済猶予等の条件変更	ものづくり・商業・サービス補助金	持続化補助金(小規模企業対象の販路開拓支援)	持続化給付金(売上50%以上減少企業給付金)	IT導入補助金	雇用調整助成金	小学校等の臨時休業に伴う保護者の休暇取得支援	テレワーク導入に対する支援	民間金融機関の実質無利子・無担保融資	日本公庫等の既借債務の借換	納税の猶予の特例	固定資産税・都市計画税の減免
業種	全体	662	34	289	245	25	25	80	340	42	260	77	30	199	33	28	17
	建設業	112	5	52	36	2	1	18	67	7	26	8	3	41	5	2	1
	製造業	201	7	88	71	10	11	17	99	14	117	31	8	63	7	9	9
	流通・商業	169	10	80	77	6	8	25	79	10	57	12	10	52	8	5	4
	サービス業	180	12	69	61	7	5	20	95	11	60	26	9	43	13	12	3
	100.0	6.7	38.3	33.9	3.9	2.8	11.1	52.8	6.1	33.3	14.4	5.0	23.9	7.2	6.7	1.7	

Q10. 支援策をどう感じているか × 業種

上段:度数		支援策をどう感じているか																	
下段:%	合計	利用して大変役に立った		利用してある程度役立つ		利用したが金額などがもっと拡充してほしい		利用したが条件が合わない		手続きが煩雑		結果が出るのに時間がかかる		今のところ利用する必要がない		内容をよく知らない		利用したことがないのでわからない	
		全体	779 100.0	229 29.4	259 33.2	149 19.1	72 9.2	89 11.4	67 8.6	46 5.9	5 0.6	63 8.1	128 16.3	37 4.7	46 5.9	22 2.8	6.3 0.8	10 1.3	7 0.9
建設業	128 100.0	37 28.9	46 35.9	22 17.2	6.3 4.9	8 6.3	14 10.9	8 6.3	10 7.8	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -
製造業	220 100.0	69 31.4	87 39.5	51 23.2	7.7 3.5	17 7.7	26 11.8	22 10.0	7 3.2	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -
流通・商業	195 100.0	60 30.8	61 31.3	36 18.5	9.7 4.9	21 10.8	17 8.7	10 5.1	2 1.0	17 8.7	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -
サービス業	236 100.0	63 26.7	65 27.5	40 16.9	11.9 5.0	28 11.9	28 11.9	20 8.5	19 8.1	3 1.3	30 12.7	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -

Q11. 「新しい生活様式」の会社の業績への影響 × 業種

上段:度数		「新しい生活様式」の会社の業績への影響				
下段:%	合計	プラスの影響		マイナスの影響		わからない
		プラスの影響	プラス・マイナス両方の影響	マイナスの影響	プラス・マイナス両方の影響	
全体	798 100.0	28 3.5	250 31.3	244 30.6	276 34.6	276 34.6
建設業	128 100.0	1 0.8	34 26.6	35 27.3	58 45.3	58 45.3
製造業	222 100.0	7 3.2	81 36.5	44 19.8	90 40.5	90 40.5
流通・商業	198 100.0	7 3.5	59 29.8	74 37.4	58 29.3	58 29.3
サービス業	250 100.0	13 5.2	76 30.4	91 36.4	70 28.0	70 28.0



Q12. アフターコロナの社会で進むこと × 業種

上段:度数		アフターコロナの社会で進むこと																					
下段:%	合計	デジタル化・IT化の推進	リアルでの対面接触の価値向上	人材育成の重視	外部人材の重視	テレワーク・リモートワークの増加	副業・兼業の増加	人材不足	人材過剰	人間尊重の社会づくり	経済格差・差別の拡大	グローバル・サプライチェーン(供給網)の拡大	生産拠点の国内回帰	食料・エネルギー自給率の向上	食料・エネルギー輸入相手国との関係強化	低コスト・効率の重視	高付加価値の追求	地球環境の重視	環境破壊の深刻化	大都市集約の推進	地方分散型社会への転換	自国第一主義の拡大	国際的な協力的体制の強化
		全体	784 100.0	629 80.2	257 32.8	164 20.9	76 9.7	576 73.5	237 30.2	82 10.5	132 16.8	72 9.2	304 38.8	59 7.5	202 25.8	119 15.2	41 5.2	130 16.6	267 34.1	137 17.5	54 6.9	11 1.4	269 34.3
建設業	124 100.0	100 80.6	42 33.9	25 20.2	11 8.9	84 67.7	26 21.0	13 10.5	18 14.5	15 12.1	36 29.0	9 7.3	22 17.7	14 11.3	2 1.6	15 12.1	36 29.0	22 17.7	9 7.3	1 0.8	40 32.3	14 11.3	13 10.5
製造業	218 100.0	176 80.7	55 25.2	43 19.7	20 9.2	154 70.6	71 32.6	21 9.6	49 22.5	20 9.2	96 44.0	27 12.4	64 29.4	35 16.1	13 6.0	52 23.9	75 34.4	37 17.0	16 7.3	3 1.4	90 41.3	39 17.9	21 9.6
流通・商業	199 100.0	154 77.4	68 34.2	46 23.1	17 8.5	153 76.9	61 30.7	16 8.0	28 14.1	18 9.0	77 38.7	12 6.0	50 25.1	36 18.1	12 6.0	36 18.1	85 42.7	42 21.1	12 6.0	2 1.0	69 34.7	29 14.6	9 4.5
サービス業	243 100.0	199 81.9	92 37.9	50 20.6	28 11.5	185 76.1	79 32.5	32 13.2	37 15.2	19 7.8	95 39.1	11 4.5	66 27.2	34 14.0	14 5.8	27 11.1	71 29.2	36 14.8	17 7.0	5 2.1	70 28.8	31 12.8	10 4.1

Q13. 貴社の現在の経営上の力点は何ですか × 業種

上段:度数		貴社の現在の経営上の力点は何ですか												
下段:%	合計	付加価値の増大	新規受注(顧客)の確保	人件費以外の経費削減	財務体質の強化	機械化促進	情報力強化	人材確保	社員教育	新規事業の展開	得意分野の絞り込み	研究開発	機構改革	
		全体	796 100.0	501 62.9	443 55.7	42 5.3	107 13.4	218 27.4	60 7.5	215 27.0	207 26.0	266 33.4	254 31.9	119 14.9
建設業	127 100.0	80 63.0	64 50.4	2 1.6	14 11.0	34 26.8	4 3.1	38 29.9	46 36.2	48 37.8	32 25.2	19 15.0	5 3.9	
製造業	222 100.0	132 59.5	138 62.2	15 6.8	44 19.8	64 28.8	37 16.7	51 23.0	39 17.6	75 33.8	73 32.9	30 13.5	24 10.8	
流通・商業	198 100.0	132 66.7	115 58.1	17 8.6	25 12.6	63 31.8	10 5.1	62 31.3	52 26.3	51 25.8	58 29.3	33 16.7	8 4.0	
サービス業	249 100.0	157 63.1	126 50.6	8 3.2	24 9.6	57 22.9	9 3.6	64 25.7	70 28.1	92 36.9	91 36.5	37 14.9	10 4.0	

## 【記述回答の抜粋】

### Q14 「企業の存続のための取り組み」

- 拠点となる古民家再生をオンラインサロンで有料のメンバーを集めてリノベーション塾の企画を推進中。そこに集う仲間を拡散してコミュニティーサロンで多方面への田舎体験型コンテンツを発信（農業・遊び・DIY・福祉介護など）。（建設業）
- 経営指針書に基づいた経営を貫くこと。ここにきて経営計画なしでやっていく事は出来ないと実感している。同友会に所属していることで情報には困らない。この点と励ましあう仲間がいることは本当に大きい。融資や補助金は最大限利用しているし周辺事業での新規事業にも着手した。（建設業）
- 人材の確保。買い手市場のうちに人材の確保を行う。教育の充実。仕事が暇な時期に集中的に教育を行う。社内整備。忙しいときには整備まで行き届かないから良いチャンス。（建設業）
- 社員教育を積極的に行うべく交代で様々な技術・技能講習に参加してもらっています。コロナ後の世界は人（人材）の重要性はますます増してくると予想しています。継続的な社員教育を行うことは彼ら自身も働くことの意義を再確認する大事な機会であり、また企業側もさらなる生産性向上には欠かせないことであり企業存続の要だと思っています。（建設業）
- 今期中にテレワークできる環境を完璧に整備する。拠点展開によるリスク分散・採用の強化。事業の多角化（隣接業種）による経営基盤の安定化。BCP対策の強化。（建設業）
- 経費節減、入金減少から借り入れ、保険料、家賃、リースなどできるところから。また不良在庫処理などこれまでに重くのしかかっていたものを少しずつ精算。（製造業）
- 「人を生かす経営」の読み直し。経営指針の再度社員との共有。（製造業）
- 今まで卸専門でしたが、工場に店頭販売を始めた。（製造業）
- 従来の分業制（商流）が変わると思うので、自社製品に付加価値を高め、付加価値を高める事で、自社の存在感を高める。（製造業）
- ビジョンを明確化すること。理念とビジョンが繋がっていること。ビジョン理念に沿った中期経営計画が必要。その方針に沿った人材育成が必須。財務体質の強化と考えています。（製造業）
- 自動化、省人化の機械を設備投資しました。（製造業）
- 人材募集をしています。また、人材及び仕事の確保を考慮に入れ、働く環境を改善しています。特に若手採用のためには、仕事内容や給与だけでなく、会社の外観（工場の外観）や環境も必要ですので、環境面と外観修繕及び宣伝を含め、看板・外壁塗装・屋根工事（遮熱）・その他社内設備など投資しました。（製造業）
- 雇用保険の教育訓練制度を利用して、社員の多能工化を図っている。事務の人も営業の助けができるように図面の読解、CADを習う。現場は他部署の仕事が出来る様に、訓練中です。上記を含めて、お金がもらえる事、支出が減る事を調べています。（製造業）
- まずは分離勤務体制に取り組んだ。具体的にはテレワーク、スプリット制の導入。また、IT関連機器の導入など新技術で自社に取り入れることが出来るものをどんどん取り入れた。（製造業）
- 人間力向上、社会人基礎力向上をねらった社員教育制度の取組み。そもそも考え方が浅かったり、知識の無さが多く見受けられ少しずつでも改善していく施策をうっている。また労働分配率が昔から高い為、効率化、省人化の設備投資を行いながら組織の見直しを図っていく。今期強み設備の強化も行った。（製造業）・わが社の存在価値を改めて、明示的に定義づけ、社内共有するとともに、社外に発信すること。わが社の存在により、どんな付加価値をつけているのかを意識して追及すること。（製造業）

- これまでBtoBの卸売業でしたが、直接消費者へ販売するネット通販を始めようと考えています。(流通・商業)
- 同友会有志による5%の種まき勉強会のZOOMによる実施。小規模事業者持続化補助金を活用し、住宅も地産地消の時代へということで、地域でお金を回すような取り組みをしたい。(流通・商業)
- 物流業界相手の事業展開、顧客の分散化、キャッシュフローの充実、取扱商品・サービスの充実、毎年新規事業展開、事務所と工場の統合、成長支援制度の導入、特定自主検査員資格取得増員、バッテリーの内製化など。(流通・商業)
- 新規取引先の取得により既存先で失われた売上げをカバーすることと、変動費を減らし固定費と粗利の割合を増やすことです。仕入れ先に対して決済条件を見直すことで変動費を減らし、新規顧客を獲得することで失われた20%の売上の補填を行う。(流通・商業)
- スマホ、PC関係なく、スピーディな情報共有ができるシステムづくり(流通・商業)
- キャッシュフローを向上させ決算書を整えた。そのための施策として資本金の増資、流動比率の改善、自己資本比率の改善、資産の科目の整理。(流通・商業)
- DX(デジタルトランスフォーメーション)が大事だと感じ、数年前より少しずつIT投資などをやってきましたが、ここにきて少し加速させる必要があると思っています。オンラヅでの会議はもちろんですが、生産性向上のためのRPAやマーケティングオートメーション(MA)、お客様といかにつながるかなどの準備をしていきます。(流通・商業)
- ホームページの編集と新規個別サイトを立ち上げ、顧客を増やす。SNSなどの発信強化。(サービス業)
- YouTubeの企画制作の発信を始めてます。非対面ビジネスの需要が高まってきているので、零細企業でも低単価で始めることができる広告配信はかなり需要が高まってきている。アカウント作成・企画制作・撮影・編集をワンストップで請け負える体制を整えています。(サービス業)
- 葬儀社でBtoCでも「相手(葬儀依頼者)待ちの商売」であり、相手から連絡なければ売上も望めない。また、超地域密着型の老舗で対面が主軸。現状、名古屋南西地域唯一の新事業展開(ペットのお墓事業/管理・委託請負事業)に動いており「待ち商売からの依存脱却」に取り組んでいます。(サービス業)
- サブスクの導入・ネット通販・デジタル配信事業等未来の仕事を増やしていく。(サービス業)
- 事業多角化。人材育成。パートナー企業開拓。(サービス業)
- 事業承継の為の人材教育(サービス業)
- オリジナル商品の海外からの調達断絶による、サプライチェーンの再構築。医療のオンライン化に資する「服薬ボックス」の開発。デジタル化により、地域社会活動を支援するシステムの開発。(サービス業)
- 本業を生かした隣接異業種で不動産を活用した投資を行う予定です。エネルギーシフト戦略に基づく長期ビジョンに早期に着手します。(サービス業)
- 経営者と従業員の情報共有、認識共有。この礎がない限り、経営の諸施策は効果を生まない。同時に、事業領域の拡大を視野に入れての新技术の習得、幹部(専門&管理)の育成。(サービス業)
- 購買意欲の減退に備え、リース販売に注力。技術者不足に備え、新卒採用と教育。地域の安全運転促進、サポカー装置取付などで「安全運転の支援会社」という認識の啓蒙。なお、広報ツールとしてGoogle,Instagram,Facebook,LINEの活用。(サービス業)
- 社員との関わり社の未来を語り、教育全般、社内の環境整備、新商品の開発(サービス業)



## Q15 「会社や業界での大きな変化」

- 建設業界は全体的の仕事量が減っているため仕事の取り合いになっている感じ。大手企業がいままでやらなかった小口の仕事までやり始めている。(建設業)
- 受注するために単価下げる業者が多く、適正価格でなくなることが不安。(建設業)
- 非対面でのサービス向上について競争が既に始まっている。それはテクノロジーもさることながら逆に新たな人との繋がり方について課題を。(建設業)
- 雇調金への取組みで当初、社員からは「忙しくて休めない」など不満があったが、取組み理由を丁寧に説明し、実際実行してみたら、意外にも何とかできた。もしかしたらコロナ前も結果として就業時間が無駄に伸びていたかもとも感じた。(建設業)
- 後継者のない小規模事業者が今回のコロナ禍により事業をたたむことにより供給側の数が減少することを予想している。(建設業)
- 経営者との間のコミュニケーションが改善した。次世代育成の機運が、会社全体の危機意識で高まった。民間需要が低迷しているため、公共工事件の競争が激化。採用活動がWEB中心になり、遠方からのエントリーがあった。また、売り手市場だったのが買い手市場になったが、技術職は相変わらず人気が無い。(建設業)
- 先に執り行われた政府の一人10万円の給付金の特需を生み、エアコンの販売が好調でした。今後の働き方が在宅勤務、テレワークが進むと住宅の家電製品の販売が伸びる要素であると思います。実際に、パソコンやWEBカメラなどの売れ行きが好調です。(建設業)
- 仕事が無くなってきている。自動車業界の仕事が出てこなくなっています。リーマンの時と同じように価格競争に巻き込まれ、仕事確保することに四苦八苦しています。(製造業)
- コロナの2次感染がはじまったら成人式、卒業式、入学式の開催が危ぶまれ、呉服業界は倒産企業が増える可能性がある。(製造業)
- 中国の仕事がコロナの影響で返ってきているが単価が中国の単価のままでもとてもじゃないが受注できない(製造業)
- コロナ収束の見通しが無いところでアパレル業界で一部、再編が出てきている。M&Aによる企業買収も事案として出てきている。(製造業)
- 店舗などに並ぶ製品は減った。しかし飛沫防止のパネルやマスク、フェイスガードなど製造業が手をつけれる商品は特需となっている。(製造業)
- 消費税増税で受注が落ち、受注が回復する前に新型コロナウイルスの影響で、更に受注が落ち、V字回復も見込めないで、事業を縮小、廃業する取引先がある。(製造業)
- 弊社は米の生産をしているが、コロナの影響により、米余りが発生し、今年の新米の価格が下がると言われている。弊社としては、影響がかなり大きい。(製造業)
- 機械設備業界は、コロナ禍の影響により2年程で、3割強の会社が淘汰されると推測しています。取引している各業界の動向をみると、可動率が50~70%くらいです。(製造業)
- 海外への仕事発注が国内へと変化。(海外での管理が難しいため)(輸出輸入に時間がかかる時がある)(製造業)
- 在宅ワークや、ZOOM会議によって、対面営業が減った。また、イベント自粛により、受注が激減。スピード感をもって現況に対処した会社と、従来通りのやり方から変化できない会社とに二分されたように感じる。(製造業)
- 印刷物の減少が加速している。特に新聞折込チラシの激減。(製造業)
- 自動車産業の成熟化、IT、AI化の進展、ロボット化等で人余り、工場あまり。(製造業)
- 外食産業に関わる業務が売り上げ半減となり、コロナの影響がどこまで続くか懸念。反対に半導体関連や医療分野の落ち込みが少なく、今までと比較し販売商品や数量が変化していく傾向を感じる。(製造業)
- これまでの指針経営で設備も組織も強みを作ってきたが、この厳しい中であってもそれが奏功。落ち込みは当然あるが24時間体制のラインも稼働している。(製造業)
- 今後、住宅産業は90万戸の時代から70万戸の時代に入ります。つまり、それに付随する産業は、すべて衰退していきます。人が減れば家は要らなくなる。人口減少と高齢化社会が本格的にきます。(製造業)

- 生産機械の製造販売を行っているが、急速にA I、I o T化が進み始めている。(製造業)
- (段ボール業界は)一部、値崩れが始まった動きがある。(製造業)
- (自動車部品製造業は)廃業 倒産の増加 客先の仕入れ先選別。(製造業)
- 経営統合、電動化・自動運転化による製品の劇的変化(製造業)
- コロナ禍で大国同士のぶつかりに拍車がかかり、以前のグローバル経済から 分断された経済になるので、自社の在り方を考えないといけない。(製造業)
- 旅行業です。国際航空券のフライトキャンセルによる消費者への返金が航空会社によっては 1 年後になるなどその立替をするかどうかが大きな問題となっている。(流通・商業)
- 自粛明けに、動画の問い合わせが増えてきた。動画 PR の重要性が増してきている。反面、高いコストをかけた CM などは減っているので、いかに低コストで高いパフォーマンスを保つか、効率よくこなしていけるかが課題。(流通・商業)
- 出向(派遣)が急激に無くなった。(流通・商業)
- 今まで、非常に厳しいと言われ続けてきた小規模の地方の小売店がコロナ禍でも、良い結果を出していい流れになっている。(流通・商業)
- イベント関連、結婚式場、法事での集まり等は延期または中止でなんともなりません。(流通・商業)
- 在宅勤務により、オフィスでのプリントアウトが少なくなってきました。それに伴いカウンター保守料金の売上が少なくなっています。(流通・商業)
- FC 本部の方針が 2017 年~2020 年新規出店の抑制から、コロナ後、売上獲得のために新規出店を進める方針へ変化。(流通・商業)
- 本当に実力のある社員と、一人では仕事が捗らない社員の 2 極化。業界では今までの面着重視の打合せからテレワークによる打合せの増加。接待や出張不要論。(流通・商業)
- インターネット通販による売上が前年比 150% (流通・商業)
- 5 月半ばより仕入れ価格が、コロナ禍前より上昇し仕入れ困難(自動車販売)。良質な中古車の流通が少なくなっており、取り合いに。(流通・商業)
- 戦略的な休業によって、少ない人員でも業務が回る事実を発見することができたため、今後の人の割り振り等を見直す良いきっかけになった。(流通・商業)
- 新車の販売減少、新車の製造遅延、中古車の相場変動など(サービス業)
- 大手チェーン店が、2~3 割売上減少で損益分岐点を下回り、閉店が加速している。需要減以上に上記理由と事業者の高齢化で供給がへっていく。補助金申請するより、その顧客を囲い込むことが大事。(サービス業)
- 家飲み、リモート飲み会が増え、外で飲む人が減った。(サービス業)
- 健康意識が高まった事で、ビタミン C の需要が増えて販売実績が上がる。(サービス業)
- 対面会食的な食事関係は、葬儀業界自体激減。また、周囲への恐怖感や葬儀参列で高齢者同士が参列するコロナ禍以前の形式は、終息しても先が読めない。参列できない方々へのリモート中継を導入し出してきている同業者が増加傾向にあります。(サービス業)
- 金属リサイクル業界は取引先がコロナの影響で仕事が止まっているのでスクラップが出ず、客先が忙しくなるまで何ともならない。(サービス業)
- 不動産鑑定業はやや受注が縮小しました。社会保険労務業は労働関係で相談業務等がやや上向きに拡大しました。(サービス業)
- 美容業界全体が売上げが落ち込み、廃業した会社が出始めた。(サービス業)
- 景気悪化に伴い採用ニーズが縮小。採用に対して慎重な姿勢をとる企業が多くなった。また売り手市場から買い手市場に近くなり、企業側の採用難易度は下がる傾向。(サービス業)
- 仕入れ元が朝自宅から直接顧客先に出向き、営業所へ出勤せずに 1 日が終わるスタイルを取り入れている。今後うまく進めば、将来営業所を無くす方向。(サービス業)
- クリーニング業は既に同業他社で廃業、閉店が急ピッチで進んでいるようです。中堅と呼ばれる他社でも「先行きがない、資金繰り出来るうちに」と判断。(サービス業)
- 若いドライバー、トラックドライバーが減少しており、個人・企業とも保有せず借りるという風潮が広がりつつある。今回の騒動で可処分所得が減っている個人ユーザーは、購入をためらっている。またクルマ好きの若者が減り、整備士志望の人材不足が慢性化している。(サービス業)

## Q16 「国や自治体に対する要望や提言」

- 給付金や助成金など、中小企業に寄り添った融資をしていただいているように見えるが、一方、大企業には多額の金額が出ている。確かに雇用の人数が違うので、大企業よりなのではしょうがないが、中小企業にも一律ではなく、企業にあった給付金などを進めてもらいたい。(建設業)
- 緊急事態下における国や自治体の行動は全く遅い。政治家や公務員の一般的な日本国民としての感覚の無さがはっきり露呈した。経済立て直しが先決。消費税一時的停止が必要。(建設業)
- アフターコロナを意識した政策。無駄な税金を使わずに的確に必要なところに投資する。海外展開への補助金をもっと強化すべきでは？ 持続化給付金など個人事業主には優位だが、ある一定規模の中小企業には補助がしっかりまわっていないと思う。(建設業)
- これからのコロナ経済に有効な助成金や景気刺激策を打ち出してほしいと考えます。経済の大きな変革が起こるであろう未来に対する有効な対策は簡単ではないと思いますが、民間企業の抱える問題としては各種の税金や社会保障費の負担増があり、所得を上げて実質的な向上に繋がらない現実があります。(建設業)
- 持続化給付金については、まだいただけない状況が続いている。これについては大きな問題点があり、業界(業種)によってもらいやすい業界ともらいにくい業界があり、もう少しきめの細かい仕分けが必要だと思う。(中略)「GOTO キャンペーン」のような多大な影響を受けた業界のみを救済するようなイベント？(政策?)はいかがかと思う。もっと全体を底上げした救済策を考えてほしい。みんな苦しんでいます。(製造業)
- 緊急状態での支援策が行き渡るのに時間がかかりすぎ。書面文化と専門性が通常時と同じで、あまりにもお粗末。もっと海外の良いところを学ぶべき、官僚及びお役所都合が多すぎる。その間に、経済が衰退し機会損失を被る。もっと国民及び中小企業の立場になって行動して欲しい。(製造業)
- PCR検査の抜本的拡大・強化を！どのくらい感染が広がっているのか、自分や周りにどれだけ感染者がいるのか、具体的な数字がなければ、「ウィズコロナ」といっても適切な対応が出来ない。(製造業)
- 食料や医療品等の国内自給率を向上させる施策をしてほしい。再生可能エネルギーへの取り組みを加速させる施策をしてほしい。地球規模での森林破壊を止めるための貿易関税制度を世界に発信して、自ら実践してほしい。(製造業)
- コロナ禍はこれまで未体験のものであるため国、自治体の政策は後手となるのはやむ負えない。コロナ禍と経済活動の両立はこれから長い付き合いとなるため、国民・市民が安心して暮らしていけるような長期的なビジョンが欲しい。(製造業)
- 消費することに負荷をかけては消費しなくなるので当面は消費税は凍結してほしい。足らない財源に関しては法人税、所得税を引き上げ、利益を多く出しているところに社会的還元をしてもらうようにしてほしい。(流通・商業)
- 米中の対立がさらに顕在化してきたが、わが国の施策は中国にも米国にも両方に都合よくすり寄ろうとしているように映る。この中途半端な状態を続けることに大きな不安を感じます。日本の国防戦略、経済成長戦略を明確に示して欲しい。(流通・商業)
- 行政の様々な場面、場所で時代遅れになっている箇所が明らかになってきた。特に省庁間や、国と地方自治体間での情報共有化や、デジタル化の不備について、この際改め、今後の危機対応や政策の実行化のスピードアップを実現してもらいたい。(流通・商業)
- 当面の対応策も後手後手ではあるが。根本的な日本の抱える問題点(格差・貧困・非正規や外国人雇用・東京一極集中と地域の疲弊・財政問題・自給率・正しいグローバル化等々)への長期的視点での議論を開始しなくてはいけないと考えます。(流通・商業)
- 検査体制が貧弱であり、休業補償も十分でない。財政計画を見直すべきだと思う。感染防止対策が、自粛を求めるのみで無策に近い。(サービス業)

NO	業種	正社員	Q14、企業の存続のために取り組んでいること
1	建設業	1~4人	廃棄で引き取ってきた商品をリユースしてバッグを作るなど、ブランド力を向上させる取り組みを行っています。
2	建設業	1~4人	コロナで新規顧客は厳しいので、既存のお客様と密な関係になる為に、自社見積もり後金額調整しています。
3	建設業	1~4人	取扱メーカー主催のVCへの加盟や、WEBでの発信を常に行い、顧客から信用して頂ける環境作り。
4	建設業	1~4人	融資を受けた
5	建設業	1~4人	経費削減。
6	建設業	1~4人	第一人材を守る。身の丈をわきまえた行動をする。前向きに業務に取り組む。
7	建設業	1~4人	地域密着型工務店として高いシェアを確保し選ばれ続けるためのブランディング
8	建設業	1~4人	資金の確保、生産性の向上をする為に社員さんどう仕事をしていくか、話し合っている、隣接業種も視野に入れる。
9	建設業	1~4人	下請型からの脱却を考えている。
10	建設業	1~4人	地域密着 訪問販売
11	建設業	1~4人	他業種への展開と新規事業の模索
12	建設業	1~4人	リモートワークにより働き方改革が推進できた。里山や田舎での人口流出や空き家問題など移住者や古民家再生などが今後は伸びが出る可能性も。僻地 里山 田舎のキーワードでの生活様式や働き方改革など意識改革の一端として弊社所有の田舎の6000坪の放置不動産を有効活用 まずは拠点となる古民家再生をオンラインサロンで有料のメンバーを集めてリノベーション塾の企画を推進中。そこに集う仲間を拡散してコミュニティサロンで多方面への田舎体験型コンテンツを発信(農業・遊び・DIY・福祉介護など)ボランティア無償ではなく有償でも参加したくなるチャンネル発信コロナのピンチをチャンスに！ 既存業務の拡大よりも新規業態への変革へ！今こそアクションフェーズへ
13	建設業	1~4人	コロナ禍であるかに関わらず、経営指針書に基づいた経営を貫くこと。ここにきて経営計画なしでやっていく事は出来ないと感じている。同友会に所属していることで情報には困らない。この点と励まし仲間がいることは本当に大きい。融資や補助金は最大限利用しているし周辺事業での新規事業にも着手した。スピード感を持って経営にあたっているが2~5月の新規の商談がほぼなかったため夏工場の現場がない。ここまでは受注減でやってこれたがこの3ヶ月が正念場となる。6月以降の商談は戻ってきている。(リフォーム業)
14	建設業	1~4人	人材の確保;買い手市場のうち人材の確保を行う。教育の充実;仕事が暇な時期に集中的に教育を行う。社内整備 ;忙しいときには整備まで行き届かないから良いチャンス。今、重点的に行う。など、時間のある時にしかなかなか取り組めない事項に取り組んでいる。
15	建設業	1~4人	新規事業を検討中です
16	建設業	1~4人	営業コンサルタンを入れました。
17	建設業	1~4人	建築系産業廃棄物を取扱います。この処分費用がアップしています。コストアップを抑えるため、積替え保管施設の設置手続き及び工事の段取りをとっています。
18	建設業	1~4人	昨年までは人手不足で人材確保が非常に難しい状態だったが、コロナで他業種からの求人応募が多くなり、売り上げ減少して先が見通せない時に採用しようが非常に悩むところ。将来考えたら今がチャンスだが半年先の受注もわからない状態なのでなかなか踏み出せない状態。
19	建設業	1~4人	IT補助金を申請しています。持続化補助金にも挑戦する予定です。社内業務の効率化を目指しています。
20	建設業	1~4人	小規模事業者持続化補助金の申請を行って現在採択結果待ち。採択されれば弊社の集客アップのためにパンフレットやホームページを充実させる予定。自社の付加価値の再検討。
21	建設業	1~4人	ホームページ作成による集客
22	建設業	5~9人	資金調達。社員の能力向上教育。付加価値向上への自社モデル試作
23	建設業	5~9人	下請け比率が高いので元請比率の向上を上げるためチランなどの集客に取り組んでいます。
24	建設業	5~9人	当社のファンを増やすための、ブランディングのため、多様性のある業務内容へのシフト。
25	建設業	5~9人	コロナ禍で求職者が増加しているので、求人活動。
26	建設業	5~9人	チャンスととらえ積極的に広告宣伝費増加し地域におけるシェアを高めたいまた、社員の健康診断の見直しやコロナにたいする意識を徹底的共有して来てる第2波に打ち勝ちたい
27	建設業	5~9人	Withコロナに対応する新しいチャネルの開発
28	建設業	5~9人	特徴を活かした 新商品開発
29	建設業	5~9人	新卒者の積極的な採用
30	建設業	5~9人	補助金・助成金は調査した。その他、業界に対しての関連情報も調査した。
31	建設業	5~9人	「社員の意識改革」コロナウイルス感染拡大の中で、従業員一人一人が現状に向き合い、為すべきことを自分自身で考え話し合った。結果として社員の経営参画意識が高まった。
32	建設業	5~9人	事業領域の拡充
33	建設業	5~9人	新規の事業
34	建設業	5~9人	日々軽々と
35	建設業	5~9人	幹部育成の為、外部研修を開始。第三者目線での改革を進めるためにコンサルを依頼。
36	建設業	5~9人	損益分岐点を死守すること。売上の安定。
37	建設業	5~9人	利益確保への追及とサービス業としての顧客対応への増強の両輪で付加価値のある体制づくりに取り組む事。
38	建設業	5~9人	コロナ禍関係なく引き続き人材雇用を進めている。
39	建設業	10~19人	外注依存が高いため自社生産を高め販管費の削減に取り組んでいます。
40	建設業	10~19人	コロナ渦の中でも、指針に沿った計画をどう進めていくか社員とともに考える場を持ったことは大きいと思う。
41	建設業	10~19人	取組中の事。コロナの対応のためのBCP作成・IT化推進・情報共有をより深める仕組み作り・採用・共有。これからやっていきたいこと。・非接触による現場管理・作業の模索・新規事業開拓。
42	建設業	10~19人	非対面営業として30000枚のチランを作成し弊社営業活動範囲において配布した。
43	建設業	10~19人	新規工事の参入、社員教育、協力会社の確保。
44	建設業	10~19人	いつコロナの影響がくるかわからないので、資金の確保や人材の育成、新規事業の検討などをしています
45	建設業	10~19人	売上増加。原価圧縮
46	建設業	10~19人	人材の確保、教育、コロナの影響で仕事が減ってきている。当然競争力を付けて行かないといけない。漫然と社員力見ていたが、時間の限り見ていくと、かなり技術力などが落ちていく。これから顧客は企業力を試してくる、と思われま。それなりに顧客の希望を聞いて、仕事をしてきたのですが、もっと技術力、交渉力、掌握力などを社員各自が付けて行かないと他社に負けてしまう。コロナ後の働き方を考えると様々なことが浮かんできます。今のうちに仕事の仕方、働き方を考えないといけない
47	建設業	10~19人	若手技術者の雇用育成を3年前から実践中
48	建設業	10~19人	同業他社にはない強み、ブランディングの構築
49	建設業	10~19人	コロナで多少売上減の影響はありますが、年始に立てた計画通り、社員教育を積極的に行うべく代で様々な技術・技能講習に参加してもらっています。コロナ後の世界は人(人材)の重要性はますます増してくると予想しています。継続的な社員教育を行うことは彼ら自身も働くことの意義を再確認する大事な機会であり、また企業側もさらなる生産性向上には欠かせないことであり企業存続の要だと思っています。
50	建設業	20~29人	①商圏の拡大と取引先チャンネルの拡大②仕組み・戦略の再構築③社員さんの意識改革
51	建設業	20~29人	今回のコロナウイルスの影響は今のところ数字上はあまり出ていないが、今後は見通せないで、政府系の融資で運転資金は借りておいた。また人気が無い商売なので、この機会に中途・新卒問わず人材確保に務めている。今まで以上に情報発信をし、仕事の確保に努めている。
52	建設業	20~29人	設備投資の減少が予想されるので、民間需要より公共事業へのシフトを徐々に進めている。
53	建設業	20~29人	無人店舗の立ち上げ。
54	建設業	20~29人	事業承継(他人)にむけたホールディングス化
55	建設業	20~29人	新規顧客開拓、採用・共有
56	建設業	30~49人	①今期中にテレワークできる環境を完璧に整備する。②拠点展開によるリスク分散・採用の強化。③事業の多角化(隣接業種)による経営基盤の安定化 ※コロナのような景気の波に左右されにくくなる。④BCP対策の強化 (・災害時等の社内インフラの整備・仕事の確保)
57	建設業	30~49人	弊社は個人消費マーケットでエアコン工事を下請けとして請負いを全国で行う会社です。現在のところはおおむね10%減収で推移しています。今後、個人消費が鈍化すると思われていますので下請けとして選ばれる為には技術品質の向上と優良な人材確保及び社員生産性の向上が必須であるところです。現場への訪問施工と事務管理でリモートワークテレワークへの移行は出来ず、業務構造の改善は生産性の向上のみで図ろうと考えています。季節商材にて、繁閑差が大きくある中で特に閑散期での受注減が大きく心配される中、効率化合理化を進めながらエアコン以外の売上の柱を作る事が急務ですが、現在模索中です。
58	建設業	100人以上	この機会に働き方改革を大いに進める。会議と報告のテレワーク化が大いに進んだ。結果として労働時間の短縮と交通費の削減ができた。
59	製造業	1~4人	人材確保がしたくて、久しぶりに求人媒体を使った募集をかけました。
60	製造業	1~4人	うまくいきませんでした。
61	製造業	1~4人	社員教育と機能的ドメインの開拓
62	製造業	1~4人	地域密着路線を拡大していく。不況でも必要とされる「困ったことの解決」を前面に押しだしていこうと考えています。
63	製造業	1~4人	経費等の見直し
64	製造業	1~4人	ネット販売に取り組む
65	製造業	1~4人	迅速な納期対応と細かなニーズに対応出来る営業力
66	製造業	1~4人	ウイズコロナを意識した働き方、売上の仕方を構築すること
67	製造業	1~4人	いままでも多少なりとも取り組んできたが、今回はさらに本業とは別の柱となる事業を見つけたいと存続が危ぶまれる。できる限り早い段階で、IT化やデジタル化への対応について協力体制を作り、スタートすることが大事だと思う。
68	製造業	1~4人	業態変更は、必然だと思う。変化によって、ついでにいけない企業は、潰れると、実感した。
69	製造業	1~4人	社員教育
70	製造業	1~4人	自社の強みの再構築と発信力の強化。今後、対面式の営業の形態が変化していく中で自社からの発信力を高め、幅広い地域からの顧客獲得を目指す。アフターコロナに対して、廃業や事業縮小をする取引先に対しての情報をいち早くキャッチし、対応できるよう準備をしていく。
71	製造業	1~4人	新規営業、既存営業に対面ではなく、リモート営業や、電話などを使う。

NO	業種	正社員	Q14、企業の存続のために取り組んでいること
71	製造業	1~4人	従来の下請けの仕事のみではなく、自社商品の製造・販売を年内を目処に取り組んでいる。全てでは無く、一部でも外部に依存しない仕組み作りを構築中。
72	製造業	1~4人	自社製品開発
73	製造業	1~4人	コロナ禍以前より、目標としてきた3本の屋の実行し土台をしっかりとすること
74	製造業	1~4人	キャッシュの確保と新規営業
75	製造業	1~4人	事業ドメインの拡大（ギフト関係 輸出拡大）発信力の強化（ECサイトの強化、動画作成）
76	製造業	1~4人	新規事業の立ち上げ
77	製造業	1~4人	ビジネスモデルの変革
78	製造業	1~4人	ミニマトで無人販売をしておいしーミニマトを、地域の人に食べてもらう
79	製造業	1~4人	新規雇用
80	製造業	1~4人	ネット販売に力を入れていく
81	製造業	1~4人	まずは金策です。保証協会からの融資、日本政策金融公庫の借換えを行い、次に商工中金より(資本金)劣後ローンを相談予定です。各種補助金や助成金も使えるものは申請し、申請予定のものもあります。また、コロナ支援キャンペーンと銘打ち、自社商品の特価で販売し、新たな販路開拓のきっかけに繋げようという営業活動もしています(多少の売上確保と、新規開拓も少してきつつあります)。
82	製造業	5~9人	生産性の見直しを外部に委託し改善していく。
83	製造業	5~9人	既存の仕事は請負型なので、先方から発注がないかぎり利益を生めない。自発型の新規事業を模索するため、補助金を活用していくために、応募している。色々な補助金があるので、それに合うように思案している。
84	製造業	5~9人	経費節減、入金金の減少から借り入れ、保険料、家賃、リースなどできるところから。また不良在庫処理などこれまでに重くのしかかってきたものを少しづつ精算。
85	製造業	5~9人	新商品の開発・販路確保・人件費削減等
86	製造業	5~9人	独自の技術の構築のための設備投資 9月機械搬入。月曜から木曜で仕事を終わらせ金曜の雇用調整助成金の活用
87	製造業	5~9人	中小企業や業界が連携して戦略的に売上や付加価値を作っていくよう舞台をつくること
88	製造業	5~9人	コロナ後を生き残るために、新商品の新ブランドの立ち上げを急ぐ。
89	製造業	5~9人	下請けで生産させていた部分から発展した自社製品の開発に取り組んでいます。メーカー的な動きもしていきたいと思っています。
90	製造業	5~9人	弊社にとってはコロナ感染症の影響は計り知れないものであるがこのコロナ危機をチャンスとらえ各種補助金を活用して、弊社の強みを生かした、新規事業への参入。
91	製造業	5~9人	今は資金を調達し、耐え忍ぶ
92	製造業	5~9人	社長としてまた社員一人一人の資質を見ることが出来る機会としてポジティブにとらえようと考えている。コロナ禍において、まず恨みや愚痴が口をついて出て来たがそんなことを言っても何も進展しないし、建設的な思考にはならない。グローバルなことは国の偉い方たちにまかせ、今弊社が取り組もうとしていることは、今何が出来るか、しなければいけないかを考え実行する時間にしたい。よって、社員さんには何もこれと言って特別な事・注文は無し。自分で考えて行動した。自分が社長としてどれだけ強笑顔で会社を明るくできるかだけです。どうせ、大勢はかわらないならば、会社が居心地の良い場所となる事を考えるだけです。そうすれば、世の中が戻った時必ずチームワークは良くなり、ベクトルは同一方向を向くと考えております。
93	製造業	5~9人	コロナ回復後の経済のあおりが不安。
94	製造業	5~9人	持続するための 財務強化 顧客の掘り起こし 社員教育
95	製造業	5~9人	「人を生かす経営」の読み直し。経営指針の再度社員との共有
96	製造業	5~9人	雇用維持
97	製造業	5~9人	財務強化と日々の経費の見直しを3~5年かけて実践。経営陣自ら給料を削減。それによって少しでも売り上げアップになれば経営が安定。
98	製造業	5~9人	今まで卸専門でしたが、工場に店頭販売を始めた。
99	製造業	5~9人	安定供給
100	製造業	5~9人	自社の発信
101	製造業	10~19人	厳しい状況だが、人材の確保・教育を進めている
102	製造業	10~19人	新事業を拡充し柱になる売り上げにする。
103	製造業	10~19人	雇用の維持借り入れ、役員報酬減額仕事、顧客の見直し。
104	製造業	10~19人	コロナと共存するには何が必要か、自社で何を売り出す・生産することが出来るか。
105	製造業	10~19人	新型コロナウイルスの影響で市場規模が縮小し始めたので取引先に必要にされる会社となるための企業体質完全に取り組んでいる。また自社での直接営業を開始し自力で売り上げを立てることができるように取り組みを開始した。
106	製造業	10~19人	当社は、主に自動車部品を製造している。自動車業界の変化に合わせ、EV化に向けEV向け部品に着手するための計画を立て進めてきたが、現在コロナで停止状態である。現在は、生き残るための資金確保を耐えている状況だ。
107	製造業	10~19人	ウィズコロナの方向見極めのための情報収集
108	製造業	10~19人	従来の分業制(商流)が変わると思うので、自社製品に付加価値を高め、付加価値を高める事で、自社の存在感を高める。
109	製造業	10~19人	付け焼刃ではない経営がこれからはもっと必須になってきます。そのためには ①ビジョンを明確化すること ②理念とビジョンが繋がっていること ③ビジョン理念に沿った中期経営計画が必要 ④その方針に沿った人材育成が必須 ⑤財務体質の強化と考えています。
110	製造業	10~19人	新規顧客の獲得のために重要視していた大規模展示会が軒並み中止となり、情報発信の方法を見直している。とりあえず、取り組めることとして、過去の展示会での来場者への再PRと自社HPでの動画配信を追加した。
111	製造業	10~19人	まずは財務体質の強化を進めている。新型コロナウイルス拡大の前から取り組みを始めていたことではあるが、コロナの影響で売上の急激な下落を目の当たりにすると、現預金の減少は、非常に顕著でより一層のコストダウン・無駄な経費の削減などよりシビアに精査していかなければいけない状況になってきている。また、現状の顧客の先細りもコロナ前からは感じてはいるが、より一層な新規顧客発掘の必要性がある。
112	製造業	10~19人	2年前に自動化、省人化の機械を設備投資しましたが、当初は想定よりコストがかかっておりましたが、改善により徐々に当初予定のコストに近づいております。今回の経験をノウハウとして今後さらに自動化、省人化を進めていく予定です。
113	製造業	10~19人	新規開拓(商工会議所、あいち産業振興機構主催の商談会に積極的に参加)設備投資(主に中古機械の導入)
114	製造業	10~19人	国内外の受注競争の激化でコストダウンを余儀なくされたが、仕事量を確保するためにコストダウンを受け入れ、仕事量の確保をした。今後は別業界の新規案件の受注を目指すことと、新規事業の立ち上げをする。
115	製造業	10~19人	受注が減り、業務量も減ったので、空いた時間で教育訓練を実施して、人材の育成を行なっています。
116	製造業	10~19人	今だからできる改革を進める。武漢肺炎による不景気で仕事以外のことに時間がとれるので、5S活動や、会議等の今あるものあり方を見つめなおす等の業務改善、社員教育や機械加工の試作・実験等の技術・能力の向上に取り組んでいる。
117	製造業	10~19人	今後は同様のことが発生した時を考え、少ない人数で現状以上の成果を上げるための施策が必要。機械化、IT化、人の関わる部分の多い部門の撤退等。まずは意識改革が必要で、新しい仕組みに取組中。
118	製造業	10~19人	コロナ後を見据えて体制面や設備面での再構築を検討。
119	製造業	10~19人	1~3か月後の売上減に備えて、経営のCPを強化する。もしくは増やす取り組みをしている。
120	製造業	10~19人	自動車業界への依存を下げて多くの業種へアプローチする。
121	製造業	10~19人	人材募集をしています。また、人材及び仕事の確保を考慮に入れ、働く環境を改善しています。特に若手採用のためには、仕事内容や給与だけでなく、会社の外観(工場の外観)や環境も必要ですので、環境面と外観修繕及び宣伝を含め、看板・外壁塗装・屋根工事(遮熱)・その他社内設備など投資しました。今回の投資は10~20先を見据えての投資です。今後仕事が増え少していく中で、選んで頂ける企業を目指して今だからこそ前向きに取り組んでいます。
122	製造業	20~29人	新規事業への挑戦。特にSDGsを意識した行う。
123	製造業	20~29人	社内のスリム化(事業規模の絞り込み・間接人員→直接人員化)、樹脂マスク作成・販売。
124	製造業	20~29人	仕入先の分散=リスク分散
125	製造業	20~29人	受注のオンライン化。新製品開発のスピードアップ。他業界、他社とのタイアップによる製品開発。新サイト設立。
126	製造業	20~29人	サテライト形ホームページの増設
127	製造業	20~29人	作業の効率化。新規事業への取組みの強化。
128	製造業	20~29人	新規事業への設備投資、不採算事業の撤収
129	製造業	20~29人	EC部門の立ち上げ
130	製造業	20~29人	我々は溶剤メーカーなので今販売しているエタノールをさらに抗菌性能をアップさせる事を考えている。
131	製造業	20~29人	他業種との連携、工具卸商社様への製造注文御用聞き依頼等
132	製造業	20~29人	経費削減、生産性向上、社員教育、等
133	製造業	20~29人	お客様から、現在の下請けさんが、あと〇年以内に廃業とかいつ辞めるかわからないから・・・といった相談が増えています。改めて 企業永続の重要性を認識し 社員教育を進めていこうと考えている。
134	製造業	20~29人	内製化の徹底。全従業員に勉強会を実施(なぜ限界利益が重要なのか)。運転資金の早期調達。雇用調整助成金の申請。持続化給付金の申請。家賃支援給付金の申請(予定)
135	製造業	20~29人	雇用保険の教育訓練制度を利用して、社員の多能工化を図っている。事務の人も営業の助けができるように図面の読解、CADを習う。現場は他部署の仕事が出来る様に、訓練中です。上記を含めて、お金がもらえる事、支出が減る事を調べています。各種補助金やNHKの受信料の2か月の免除、子供が生まれる男性社員が2名いるので育児休業の取得とその補助金の準備、それに伴い社会保険が免除される(会社も)月が発生するので社員にも会社にもお徳。など、社員、会社に得に
136	製造業	20~29人	副業の導入を始めること。また、3年先をゴールとした新規事業をスタートしました。
137	製造業	30~49人	新型コロナウイルスに感染しないため従業員にはマスク支給や出勤時の検温の実施また消毒液の設置。
138	製造業	30~49人	売上を減少をカバーするための積極的な新規開拓の実施をしました。
139	製造業	30~49人	まずは分離勤務体制に取り組んだ。具体的にはテレワーク、スプリット制の導入。また、IT関連機器の導入など新技術で自社に取り入れることが出来るものをどんどん取り入れた。リモート営業、リモート求人など、場にごたわず出来ることを試した。既存のお客様からの引き合いが減ったため、再度、自社の強みを分析し、売り先を探すことに力を置いた。損益分岐点を下げるために出来ることを社内で話し合い、小さなことでもやっている。指針書の改編に取り組んでいる。
140	製造業	30~49人	仕事づくりに(質の向上、量の拡大、仕事幅の拡大)のため、コアコンピタンスの作成、ミッションのキャッチコピー化をし、営業、開発、人材育成に取り組んでいます。中期ビジョンの確立として魅力ある企業を目指す。社員及び顧客から選ばれる企業づくり。

NO	業種	正社員	Q14、企業の存続のために取り組んでいること
141	製造業	30～49人	人間力向上、社会人基礎力向上をわらった社員教育制度の取組み、そもそも考え方が違ったり、知識の無さが多く見受けられ少ずつでも改善していく施策をうっている。また労働分配率が昔から高い為、効率化、省人化の設備投資を行いながら組織の見直しを図っていく。今期強み設備の強化も行った。
142	製造業	30～49人	新生活様式に合わせた新たな営業スタイルの模索。作業工程の機械化。
143	製造業	30～49人	若手社員を中心にして複数の社内業務を多岐にわたるよう社員教育をしている。忙しい部門の人員不足を社内移動により解消して固定費の安定化を図る。これは残業の削減になり、働き方改革への貢献にもつながっている。
144	製造業	30～49人	新規事業・新規開拓など、お客様の業界を多岐にわたるものにしておくことで、リスク分散をする。具体的には、弊社では今回のコロナ禍で自動車業界と工作機械業界の売上は落ちたが、一部医療関係の部品受注が伸びたことにより、大幅な売上減にはならず済んでいる。今後は、リーマンショックやコロナ禍のようなことがまた起きた時に耐えられるだけの更なる財務強化と業界の多様化が必須と考えています。
145	製造業	30～49人	雇調金を利用して、休業社員への手厚い補助。コロナ融資を利用して、財務の強化。今後も既存飲食・宿泊関係の取引縮小は避けられない為、再起を行っているこれらの業種に対して提案を行い、新規開拓を推進する。無駄な出張や会議の見直し。業務の手順の見直し・省力化。
146	製造業	30～49人	感染防止関連商品の販売・本質的な経営課題の掘り下げ・事業構造スリム化への取り組み・電話、FAX等通信環境の見直し・営業所の在り方の検討・既存事業における新分野展開へのディスカッションの実施・新事業開発
147	製造業	30～49人	リーマンショックの経験を踏まえ雇調金調整助成金を活用した教育訓練を実施。訓練内容はコロナ終息後のポストコロナの時代に役に立つと思われるものに注力している。
148	製造業	30～49人	公的機関の融資を受けながら雇用の確保に努め、企業としての競争力の向上のために社員教育をしながら機を窺うようにしている。受注の回復に備え設備の修繕や更新など見直しを行っている。
149	製造業	30～49人	M&AIによる企業買収に力を入れた。売上増加が今のやり方では今後見込めないで時間を買う意味においても、同業他社のM&Aを行い後継者不足による、中小企業の存続を図っていききたい
150	製造業	30～49人	弊社ビジョン、1.ロボットインテグレーションビジネスの推進。2.見える化とデジタル化。3.進化成長する風土とダイバーシティ。4.企業の社会貢献(SDGs) 社員教育の強化。1.外部の技術セミナー(ポリテックセンター)への参加(今年は年間延べ25講座に登録)新規技術の習得。2.全社員による経営方針作成講座(SWOT分析による方針作成)の実施。3.定期的な勉強会の実施
151	製造業	30～49人	製造業が主体のためマンパワーが必要だが、会社の存続、発展のためには社員の増加を図っている。そのためには顧客の開拓、新商品の開発、作業環境の充実を成果は出していないが進めている。
152	製造業	30～49人	新社屋建設、新設備導入を2年後に実施し、業務の効率化&利益率の向上をはかりたいと思っています。
153	製造業	30～49人	生産性の向上→コロナの影響で働き方改革が実現できてしまっているが、根本解決できていないので、今のうちに生産性向上に取り組む、今後景気回復しても法令内に収められるようにしなければならない。
154	製造業	50～99人	自分たちでできる事を増やす。自社製品・革新的物づくりへの挑戦
155	製造業	50～99人	他社との差別化の強化、人材育成
156	製造業	50～99人	社内体制の見直しとして、コロナ第2波に備えて社内対応のマニュアル化、秘密情報管理、BCP作成。10年後を見据えた新規雇用、新事業への研究開発を始めています。
157	製造業	50～99人	①付加価値の高い商品開発。②人材育成
158	製造業	50～99人	社員の健康と生活の保証。助成金等の活用。改善活動を積極的にを行い、また必要な投資(人・設備)は断固継続。
159	製造業	50～99人	コロナの影響で売上が減少したため、教育時間をかなり増やした。その中で各自の問題点や会社として改善すべきことなどが見えてきた。引き続き教育を継続すること。その中で上がってきた課題、改善点を8月からの新年度の会社方針等に織り込んで実践していく。
160	製造業	50～99人	従来疎かになっていた人を育てることに注力する。また、主力でご縁のある業界以外の領域で新たな仕事の受注に努める。
161	製造業	50～99人	受注減の影響と固定費軽減のため臨時休業日を作り、稼働日を減らして営業以外です。また、退職者が出ぬよう休業手当は通常よりも増やして支給しています。
162	製造業	50～99人	雇調金調整助成金の利用により、一時的に延命できている。
163	製造業	50～99人	新規顧客の開拓
164	製造業	50～99人	わが社の存在価値を改めて、明示的に定義づけ、社内共有するとともに、社外に発信すること。わが社の存在により、どんな付加価値をつけているのかを意識して追及すること。端的に言えば、仕入れが発生しない売上(=人的サービス、管理ノウハウ、知識提供 etc.)を意識的に追うこと。そのために必要な、自己認識、学習、プレゼン能力の向上。製造業であれ、商社会社であれ、ものやサービスの、ライフサイクルを見直し、顧客にとっては「調達代行」仕入先にとっては「販売代行」その両者に対して、真ん中でマネジメントすることに価値をつける取り組みを始めていく。別の言葉で言えば、現在の売り上げが上っている「理由」を明確にし、それ
165	製造業	50～99人	ビジョンの見直し・顧客主導権を持った販売チャネルの拡大
166	製造業	50～99人	現況にとどまらない新たな顧客が発掘できる新サービスの検討
167	製造業	100人以上	弊社は電子基板の特殊加工をしており、品物をいただいてから翌日出荷を基本としています。5年ほど前にインフルエンザ感染が現場で拡大し、約2週間に渡り大幅納期調整をした後、その後の信用を取り戻すのに数年を要しました。今回のコロナ感染では社内で感染拡大すると2週間の操業停止に追い込まれ、企業の存続に大きな影響を与えること危惧して対処してきました。絶対に社内から濃厚接触者を出さないを基本とした施策を構内に居る人全てに徹底しました。でも心配です。今回、コロナ禍において、経営者としての姿勢で、「人の命を守る」が会社存続の基本姿勢としました。「人の命を守る」という点では、マスクの価格を気にせず、5月より2万枚のマスクの確保に動きました。社員全員と来社される方の為に社員の家族にも配布しました。除菌液を各拠点に設置、対面にならないように座る配置や朝礼の廃止。会議等はすべてオンライン会議としました。「会社存続」においては、金融機関に今期の損益計算書とキャッシュフローを3パターン作成し、最悪の場合での融資確保を4月より行いました。部長以上は10%給与カットを期末までとし、課長以下は賞与の10%のカットと給与に関してはカット無しとしました。この4月より5%の価格UPと商社を過ぎない直接商談の確約をさせていただきました。オンライン会議による交通費や交際費のカットで変動費の削減。しかし、研究開発費はむしろ投資を促進させ、平時同様にかける状況においても、「前向き」ため息をつかない「常にポジティブシンキング」でやることは全てやる、という姿勢で、この会社の存在意義を世間に向けて、無くしてはならない会社と認識してもらえように粛々とやるだけ、経営者は攻めの姿勢で臨むように己を鼓舞しています。
169	製造業	100人以上	生産設備の自動化
170	製造業	100人以上	キャッシュの確保
171	製造業	100人以上	顧客要求の変化に対応できる企業の強み強化にまい進する。
172	製造業	100人以上	強みをさらに強くするための設備投資。在宅勤務の規定整備。積極的な新規採用。
173	流通・商業	1～4人	インターネット経由での接客は重要と感じました。現在、ZOOMなどを利用していますが、今後は対応するプログラムを増やしていきます。
174	流通・商業	1～4人	リモートワーク。顧客管理ソフトの導入
175	流通・商業	1～4人	財務体質の改善
176	流通・商業	1～4人	ネットでの情報発信の強化。
177	流通・商業	1～4人	新しい事業を取り入れるために修行にいくこと。YouTube
178	流通・商業	1～4人	新規ルートでの顧客情報入手
179	流通・商業	1～4人	マスク、消毒液など一時的に供給量不足になった商品を仕入れができたときに販売したが、供給力が戻ると在庫につながった。いろんなものを試しに販売することはよいことだと思うが、それを取り扱うことが自社の顧客に継続的にプラスになるかどうか、また自社の理念、方針、戦略にあっているかどうかを見極めなければ同じ失敗を繰り返すだけと感じた。そうなること、人と人とのつながりを大切にしたい気持ちと社員と共有して、話し合いを設けて理解度を深めていった。
180	流通・商業	1～4人	医療分野への進出とアイデア商品の開発と販売
181	流通・商業	1～4人	経営方針の見直し
182	流通・商業	1～4人	付加価値の高い商品の開発に取り組んでいる
183	流通・商業	1～4人	既存得意先から、新たな販売チャネル構築が急務と考え営業活動を開始している。
184	流通・商業	1～4人	財務体質の強化、新規顧客の獲得、社員教育の継続。
185	流通・商業	1～4人	これまでBtoBの卸売業でしたが、直接消費者へ販売するネット通販を始めようと考えています。
186	流通・商業	1～4人	まだ創業期なのでコロナに関係なく、新たな事業展開の戦略を複数走らせています
187	流通・商業	1～4人	弊社はIT業界にいるため、クライアントの業務のIT化やリモート化の協力ができるよう、体制を整えたい。
188	流通・商業	1～4人	もの補助申請
189	流通・商業	1～4人	新事業の取り組み
190	流通・商業	1～4人	新規取扱品目の販売(防護服など)
191	流通・商業	1～4人	既契約者へのアプローチを強化すること。
192	流通・商業	1～4人	理念の浸透の強化
193	流通・商業	1～4人	1.テレワークによる固定費削減(家賃、交通費)2.海外旅行の回復に時間がかかるので国内旅行比率を増やす。3. GoToキャンペーンによる需要喚起する。4. お客様へ新型コロナウイルス感染防止対応による安心、安全提供する。5. 高付加価値商品販売により収益率向上
194	流通・商業	1～4人	自社の認知を強化するための広告費増、オンラインショップの強化、新たな販売網の開拓
195	流通・商業	1～4人	既存事業から波及可能な隣接事業を伸ばしていく。
196	流通・商業	1～4人	個人なので、外部にチーム、仲間を作り、営業など自分にはできないことをしてもらうようにした。事業の範囲を拡大し、「動画制作講座」を作り、展開。
197	流通・商業	1～4人	同友会有志による5%の種まき勉強会のZOOMによる実施。小規模事業者持続化補助金を活用し、住宅も地産地消の時代へということで、地域でお金を回すような取り組みをしたい。(申請中、リフォームの窓口をやりたい 保険の窓口のようなイメージ)
198	流通・商業	1～4人	事業の多角化で、賃貸業の他、宅建業を始めました。
199	流通・商業	1～4人	コストの見直し、仕事の仕組み見直し、人材確保、今後の事業の練り直し
200	流通・商業	1～4人	利益増収の為に人材確保(経験者)
201	流通・商業	1～4人	コロナ対策を含む新しい商材の確保と展開に取り組んでいます。金融機関等のバックアップによる商談が増えています。
202	流通・商業	1～4人	ほとんど人に会うことなくお部屋探検、ご契約までの完結
203	流通・商業	1～4人	同業者間で休業した場合のお客様への対応の仕組みを考えている。困るのは自社ではなく、お客様だから。同業者もつぎえない、お客様も困らせない。そんな世の中にした。
204	流通・商業	5～9人	IoT化に関する研究を行い、試作品を作成した。今後は客先へ、補助金等を視野に入れ、生産性向上を進める提案を行っていききたい。
205	流通・商業	5～9人	コロナ対策に特化したBCPの作成。個別課題ごとのキーパーソン制度。
206	流通・商業	5～9人	取引先との信頼関係の重要性を改めて感じたので、今まで以上に、重視していかなければならない。
207	流通・商業	5～9人	環境の悪い今だからこそ、社員の雇用を守る姿勢をはっきり示すことをした。
208	流通・商業	5～9人	新しい収益源の確保
209	流通・商業	5～9人	既存の対面型の営業だけでは、今後同じような状況下では弱いと感じ、ECサイトの運営に取り組む始めた。手空きの時間が増えたため、今後の新しいサービス展開を増やす準備期間とした。
210	流通・商業	5～9人	SDGsの推進など。

NO	業種	正社員	Q14、企業の存続のために取り組んでいること
211	流通・商業	5~9人	事業承継の計画的な推進、理念経営の意義共有化
212	流通・商業	5~9人	受け身的な今までのやり方を変え、こちらから積極的にいかかわっていくようにする。そのための時間を確保する。
213	流通・商業	5~9人	今後の経営環境の変化を見据えた経営指針作りとその実践。
214	流通・商業	5~9人	物流業界相手の事業展開、顧客の分散化、キャッシュフローの充実、取扱商品・サービスの充実、毎年新規事業展開、事務所と工場の統合、成長支援制度の導入、特定自主検査員資格取得増員、バッテリーの内製化など
215	流通・商業	5~9人	時差出勤の採用
216	流通・商業	5~9人	ita化(ネット販売)に力を入れていきたい。協会社さんと計画中です。
217	流通・商業	5~9人	財務体質の強化と人材採用、人材教育。生産性の向上。
218	流通・商業	5~9人	財務状況の見直し。
219	流通・商業	5~9人	今迄の販促品主体の営業にプラスして要望に応える為にコロナ関連グッズを販売した。逆に言うと、イベントが無いのでイベント用の販促品の需要が無くなった。
220	流通・商業	5~9人	まずは、新規事業をはじめる。それにより、柱となる事業の展開を考えるきっかけにする。
221	流通・商業	5~9人	人材の多様化を目指し、社員教育を徹底する。社員とのチェックアンドコミュニケーションの強化(毎日全員への日報返信)。先を読む取組み
222	流通・商業	10~19人	人手をかせずに売り上げを上げていくことの模索、業務の集中化による効率アップなど。
223	流通・商業	10~19人	経営者・従業員の健康サポート。オンラインによるヨガやストレッチの推進
224	流通・商業	10~19人	わが社P/Lをストラップ図で表すと、売上に対して変動費の比率が6.5割、固定費が2割、粗利が1.5割となっています。これにより売上減少の今、行うことは新規取引先の取得により既存先で失われた売上げをカバーすること、変動費を減らし固定費と粗利の割合を増やすことです。仕入れ先に対して決済条件を見直すことで変動費を減らし、新規顧客を獲得することで失われた20%の売上の補填を行う。この2つの方針で粗利重視の経営方針に切り替えて、現在のところある程度効果が
225	流通・商業	10~19人	同業他社との差別化。半年先、1年先を見越して、必要なIT技術や新たな需要を想定して、その為の事前準備をしています。それは、新しい技術の習得やシステム開発の為の新しいフレームワークの開発を行っています。
226	流通・商業	10~19人	ECサイトの強化、新規ビジネスの立ち上げ
227	流通・商業	10~19人	ホームページによる情報発信の強化
228	流通・商業	10~19人	テイクアウトも2か月ほど取り組みましたが、あまり売りに繋がらなかったため、お弁当、デリバリーの種類を増やし、ホームページも見直して、チラシを作成して、宣伝していきたいと思っております。
229	流通・商業	10~19人	事業の柱を創出する。借入金を投資で運用する。
230	流通・商業	10~19人	交代勤務制や在宅勤務を行ったが、緊急避難的な対応にすぎなかった。正直、危機感を感じてはいるが具体的な内容は場当たり的。
231	流通・商業	10~19人	3カ年計画を進めているソフト事業のさらなる推進と、方針の内容転換をおこなっております。いわゆる、オフィスの仕事改善のためのノウハウを提供し、それに伴うハード、ソフトをお客様へ提案を行っております。今後は、ウイズコロナでの展開を考えて販売を立て直しております。
232	流通・商業	10~19人	様々な、給付金を活用して売り上げ減を補っていきたく思います
233	流通・商業	10~19人	「見えないものが見えるようになる」「リモート」という2つのコンセプトを重視した商品開発と販売
234	流通・商業	10~19人	①販路開拓・チャネル開拓のための情報収集と商品開発・研究。②新規事業開拓のための事業化計画。③既存ビジネスの効率化と衰退事業の閉鎖。④協業ビジネスの模索を検討
235	流通・商業	10~19人	社内の組織再編成。社員が個々に行う業務(営業)がまだ、社内研修や同行研修で社内の情報共有を行った。
236	流通・商業	10~19人	テレワーク(在宅勤務)での業務遂行内容を拡大し効率を上げていくために、あえて緊急事態宣言後も在宅勤務の日を設けてテレワーク体制をブラッシュアップして
237	流通・商業	10~19人	顧客の利便性を追求したさらなるIT(システム)化の推進。
238	流通・商業	10~19人	可能な限り先読みを行い攻守のタイミングを明確に決め、実行・感覚論ではなく、情報と客観数値で判断。自社の業界ではそちらのほうが仮説と現実が一致する確率が高い。スマホ、PC関係なく、スピーディな情報共有ができるシステムづくり。日々の些細な情報を仕入れるスピードの速いのが後に明暗を決める
239	流通・商業	20~29人	価格競争に巻き込まれない付加価値を模倣されにくいレベルまで上げられるのか?色々な角度から検証したい。
240	流通・商業	20~29人	今までもICTツールがなかったわけではないが、今回のウイルス蔓延に際し、ICTツールを使用せざるを得なかった状況下で他業所とのコミュニケーション強化になった。受注が激減したこと社員モチベーションの向上、ありがたみ、など教育するいい機会になった。
241	流通・商業	20~29人	コロナ関連融資を積極的に活用し、銀行の格付けを上げるために返済計画の見直しを行いキャッシュフローを向上させ決算書を整えた。そのための施策として資本金の増資、流動比率の改善、自己資本比率の改善、資産の科目の整理。
242	流通・商業	20~29人	現在人事評価制度の再構築を行っています。従来の年功序列的な評価から成果主義的な要素を高めていこうと思っています。
243	流通・商業	20~29人	疫病に影響を受けない事業への経営資源の集中。弊社は不動産業なので、売買などのフロー型のビジネスではなく、住宅の資料収入や不動産管理、保険などの今回のコロナ禍でもほとんど影響をうけていない分野に人員・資金・システム投資などの経営資源を大幅に移転させています。また、コロナ終息は2022年6月頃(ワクチンが世界で容易に受けられる時期)と考えていて、さらに影響が収まるのは2023年末くらいまでと見ています。今後さらに経営資源の移転を続ける予定。受注業務の集約(コールセンター化)による効率アップ。出勤簿のクラウドか実践型人材養成システム・人材開発支援助成金による新入社員共育評価システム導入
244	流通・商業	20~29人	検討。大手新規獲得の営業活動
245	流通・商業	20~29人	新しい商品取り扱いはより顧客数の増加と既存顧客へのアプローチを密にしての新商品の案内
246	流通・商業	20~29人	こういふ時代だからこそ、社員間のコミュニケーションの強化。徹底的な生産性の向上!
247	流通・商業	20~29人	リーマンショック以来、内部留保の積み上げを続けてきたので、1~2年であれば資金面の余裕はある。
248	流通・商業	20~29人	弊社のような耐久消費財ばかりを扱っている会社は景気の影響を受けやすいのですが、武漢コロナ以前のデフレと消費税増税が重くのし掛かっており、対策を講じる必要があると思っています。今年度は、売上・粗利を以前のように見込めないで、支出を抑え、全ての取り組みについて見直す1年としています。
249	流通・商業	20~29人	テレワークの本格導入とプロセス重視から結果重視へのかじ取り。コロナ収束には最低2年掛かると想定し、運転資金として内部留保の更なる拡充
250	流通・商業	20~29人	今期は、売上・粗利を以前のように見込めないで、支出を抑え、全ての取り組みについて見直す1年としています。
251	流通・商業	20~29人	コロナの影響で追い風になっている今、デジタル化を進めて行く。販売方法の変化に対応して、ネットを強化する。
252	流通・商業	20~29人	新商品、新分野の商品開発および販路拡大
253	流通・商業	30~49人	変化に恐れることなく、果敢挑戦すること
254	流通・商業	30~49人	新規事業、サービスの立ち上げ
255	流通・商業	30~49人	採用活動、M&A(買収する方)
256	流通・商業	30~49人	社員さん用にマスクを買いに走り廻っていた。一段落したので今は、特になし。
257	流通・商業	30~49人	新規事業の研究
258	流通・商業	30~49人	今まで出来ていなかった新規人材のトライを全社で実施。社内改善を社員発信で実施してもらうよう面談をおとして各自に課題設定。あなあって進んでいた人事制度をしっかりと見直し、年功メインから年功+成果主義への切り替え実施。総じて今までやらなければいけないと感じつつやっていたことを、批判覚悟で進めることができるようになったのは、良くも悪くもコロナの影響だったと思います。
259	流通・商業	50~99人	顧客から信頼される人材の育成と増強
260	流通・商業	50~99人	より一層機械化・自動化を進めて生産性を上げる。付加価値の高い仕事を大事に。新規分野への進出をにらみ外部からの人材の採用を行った。
261	流通・商業	100人以上	これからは、中小企業と言えどもDX(デジタルトランスフォーメーション)が大事だと感じ、数年前より少しずつIT投資などをやってきましたが、ここに来て少し加速させる必要があると思っています。オンラインでの会議はもちろんですが、生産性向上のためのRPAやマーケティングオートメーション(MA)、お客様といかにつながるかなどの準備をしています。
262	サービス業	1~4人	仕事を安定的に処理できるように、パートさんの求人を開始した。
263	サービス業	1~4人	複数の事業展開を目指す
264	サービス業	1~4人	事業モデルの変更(主要分野を一般取引から公的な取引に拡大する。)
265	サービス業	1~4人	常に事業を継続できるように在宅勤務が可能となるようなIT化の推進
266	サービス業	1~4人	お金を生む方法の多角化
267	サービス業	1~4人	個人、法人と客先を分散したことが、今回の影響をすこしおさえられた。宅配事業 無人ロッカー など補助金を活用しながら4~5本ほど柱を作ることが肝要。スツライヤツ減少により、スニーカークリーニング開始。春日井市の補助金が簡単にもらえた。募集は10倍以上きた。2名ほど採用。
268	サービス業	1~4人	人材の育成とお客様の確保・拡大。業務体制の改革。
269	サービス業	1~4人	オンラインの導入
270	サービス業	1~4人	マスクの自社制作、新しいビジネスモデルの構築
271	サービス業	1~4人	接触を極力減らすための受付システムの構築、キャッシュレス化を加速。
272	サービス業	1~4人	衛生面の強化・スタッフの健康管理の取り組み・自分達の免疫力アップの実践・完全予約制の徹底・働き方改革 等です。
273	サービス業	1~4人	社員教育と育成、評価制度の見直し
274	サービス業	1~4人	とにかく既存のお客様を大切に。繋がる。
275	サービス業	1~4人	業界は淘汰される。生き残るために業務提携して新しい販路や営業業務を効率化するよう取り組み途中です。
276	サービス業	1~4人	事業計画の練り直し。新規集客方法の導入、主要業務の強化・絞り込み。付加価値の高い業務へステップアップ
277	サービス業	1~4人	テレワーク、新たな事業の開始、他社との協業
278	サービス業	1~4人	社員の補充と社員教育の徹底を行っていかねばならない。また、社員の安全を守るための設備と事務スペースの確保が課題となってきている。
279	サービス業	1~4人	ホームページの編集と新規個別サイトを立ち上げ、顧客を増やす。SNSなどの発信強化。
280	サービス業	1~4人	会計事務所のため、関与先の支援のため、できることは採算を考えず。当面は雇用調整助成金の申請の支援など。

NO	業種	正社員	Q14、企業の存続のために取り組んでいること
281	サービス業	1~4人	コロナ融資・新規顧客の拡大・情報収集
282	サービス業	1~4人	益々、仕事のスピードが上がっていくと思われるので、新しいソフトを導入し、業務を簡素化できるようにします。
283	サービス業	1~4人	業種的に対面で濃厚接触が避けられないが、今の時代だからその人のふれあいの重要さも感じる。しかし、これを機に、リモートでの可能性も模索し、持続化補助金を申請した。
284	サービス業	1~4人	まず、現在のお客様の事業の発展成長に、現在のサービスで本当に貢献できているのか？を見直すこと。品質が高く、独自性のあるサービスを生み出し、提供しつづけるために、これまでのサービスについて再検証を行い、改善点を発見し、対策を打つ。
285	サービス業	1~4人	新しいことへチャレンジするための、チームづくり。とくに採用。ネットによる販路拡大、付加価値の増大。
286	サービス業	1~4人	非接触での営業活動を増やすこと
287	サービス業	1~4人	いつでも、なにか起こる、想定内
288	サービス業	1~4人	新規立ち上げてYouTubeの企画制作の発信を始めてます。非対面ビジネスの需要が高まってきているので、零細企業でも低単価で始めることができる広告配信はかなり需要が高まってきている。アカウント作成・企画制作・撮影・編集をワンストップで請け負える体制を整えています。
289	サービス業	1~4人	人材確保育成 新規事業開拓等々に取り組んでいます。
290	サービス業	1~4人	弊社は、葬儀社でBtoCでも「相手(葬儀依頼者)待ちの商売」であり、相手から連絡なければ売上も望めない。また、超地域密着型の老舗で対面が主軸。現状、名古屋南西地域唯一の新事業展開(ペットのお墓事業・管理・委託請負事業)に動いており「待ち商売からの依存脱却」に取り組んでいます。宗教法人の敷地を利用することで地代不要・必要最小限の在庫しか持たない持続型販売管理委託業です。 2020.8.23 SUN OPEN
291	サービス業	1~4人	特に何もしていない 自動車販売塗装業は、人が動かないと事故もない対策としては事故を対処としない新規事業の推進。それ以外は動けばマイナス働きそうです
292	サービス業	1~4人	中小企業診断士等の資格を有している経営コンサルタントです。好況時には、私的な企業の支援、不況時には公的企業での企業の支援の仕事があり、好・不況の影響が少なくなるように、事業の柱を3本を目処に分散化しています。
293	サービス業	1~4人	色々な事に耳を傾け、情報を収集する事に注力している
294	サービス業	1~4人	現在ある仕事を基軸として新たな領域を広げる。新たな領域を広げることができれば現在の仕事も次なる展開につながる。自らが売れる商品を作りこむことでアフターコロナでも生き残る。
295	サービス業	1~4人	書類が多い仕事なので、水害対策、地震対策で、ペーパーを電子化している。1テラバイトで8000円ぐらいまで安価になった。
296	サービス業	1~4人	経営難に陥りそうな会社の財務コンサルなどの支援(テナントの家賃交渉、経営計画書作成支援)の強化を図った
297	サービス業	1~4人	新規事業への取り組み
298	サービス業	1~4人	顧客の声を聞きニーズを把握することに注力している。
299	サービス業	1~4人	外国人材の採用
300	サービス業	1~4人	付加価値のあるサービス提供
301	サービス業	1~4人	週一の打ち合わせと月一のミーティングを実施。
302	サービス業	1~4人	クレームレス意識、債務超過対応、補助金活用、固定費見直し、接客力向上、付加価値の増大
303	サービス業	1~4人	工業としての専門分野の研究は継続して欠かせません。開業してから受注できる分野を拡大しております。今後も、営業活動と並行して研究します。営業活動では、他土業者・他業者と連携して紹介いただける体制を構築していきます。
304	サービス業	1~4人	抗菌コーティングサービスの営業強化、上記技術的機能を活かした販路拡大
305	サービス業	1~4人	顧客管理の強化 商店経営の当社にお客様が「お店、やってるの？」と来店し、顔を出していただいたお客様。大変ありがたいお客様です。今まで以上に感謝の念が湧き、「こんな時に当店をご利用いただき本当にありがとうございます！やはり既存のお客様あつての当社だ」と思います。またそのお客様が「外出はヤダで取りに来くれないか？」(戸別集配)今当社が「既存顧客を守る為」にやっていることって何だろうと考え、当社の80%の利益をもたらしているお客様を数えてみました。結果20%程度の優良顧客からもたらされている顧客管理結果でした。優良顧客の要望に応えることを取り組み取り組んでいます。
306	サービス業	1~4人	新規分野への展開
307	サービス業	1~4人	労働環境の見直しを図り、雇用に力を入れて行きたい。新しい分野の技術を確立、発信にも力を入れていく。
308	サービス業	1~4人	コロナが始まりました頃より、売上があがらない状態が続いて終わるかわからなかったため、金策をし、資金確保に取りだすこと。休業協力で社員を自宅待機にしていた間の生活に困らないための資金確保で雇用調整助成金の活用、休業協力の申請もすぐに取り組み、社員さんが不安を持たないように取り組みました。今後、取り組もうとしていることとして、この経験を踏まえて、このようなコロナ禍の事態が起こったときのために財務体質の強化をしておくこと、偏った事業にたよらず、様々な業態の事業も取り組んでいきたいと考えております。
309	サービス業	1~4人	現在下請け割合が90%以上だが直需率をあげるため新商品の準備、ホームページ作成の準備などを行っている。それらを進めるにあたり持続化補助金を利用しようと考えている。
310	サービス業	1~4人	固定的売り上げがあげられるような、仕組み作り
311	サービス業	1~4人	迅速な対応、情報提供
312	サービス業	5~9人	サブスクの導入・ネット通販・デジタル配信事業等未来の仕事を増やしていく。
313	サービス業	5~9人	顧客への対応能力の強化、テレワーク、働き方改革補助金申請
314	サービス業	5~9人	プラスチック処理委託事業をします。現在盛んに行われている、脱プラの影響は今後もありますが、徐々に樹脂の使用量は減少すると思われま。対策として、今の事業に関しては付加価値をどう付けるか…です。会社としては別事業(食品サイクル)を推進します。
315	サービス業	5~9人	セルフ化への投資
316	サービス業	5~9人	これからの時代に合った商品開発を進めている。
317	サービス業	5~9人	人材確保 技術者の教育
318	サービス業	5~9人	現在のスタッフを大切に働きやすい環境整備と自社の商品の付加価値を上げる努力をしています。
319	サービス業	5~9人	新たな事業所展開とそれに向けた新規採用、人材教育の実施
320	サービス業	5~9人	新しい未来型の仕事に営業活動に力を入れている。良いものしか買わない時代がやってきたと思う。
321	サービス業	5~9人	事業多角化・人材育成・パートナー企業開拓
322	サービス業	5~9人	適応力、デジタル、耐久力
323	サービス業	5~9人	法人化等によるリスク分散。
324	サービス業	5~9人	事業承継の為の人材教育
325	サービス業	5~9人	オリジナル商品の海外からの調達断絶による、サプライチェーンの再構築→サプライチェーン対策補助金の申請。・医療のオンライン化に資する「服薬ボックス」の開発。服薬ガイド・記録・閲覧機能を具備し、医師・薬剤師等は患者の服薬状況を正確に把握するとともに、最適な治療、投薬に活かせる。・デジタル化により、地域社会活動を支援するシステムの開発。
326	サービス業	10~19人	非対面でサービスを提供するための体制づくり。社員教育の充実。
327	サービス業	10~19人	隣接分野の協力会社、提携会社を増やす
328	サービス業	10~19人	借入しやすい状況ができているので、本業を生かした隣接業種で不動産を活用した投資を行う予定です。エネルギーシフト戦略に基づく長期ビジョンに早期に着手します。IT化と地球温暖化対応のビジネスは加速しそうな様子なので、当社も冒険をしない範囲で挑戦します。
329	サービス業	10~19人	新事業の模索
330	サービス業	10~19人	利益率の向上
331	サービス業	10~19人	人材不足は、緩和されてきている印象にある。今だからこそ、人材確保に力点を置き、投資を積極的に行っている。
332	サービス業	10~19人	次世代のマネージャーの育成
333	サービス業	10~19人	取り組んでいるのは、経営者と従業員の情報共有、認識共有。この礎がない限り、経営の諸施策は効果を生まない。同時に、事業領域の拡大を視野に入れての新技術の習得、幹部(専門&管理)の育成。
334	サービス業	10~19人	外国人労働者の採用を含めた人材確保をしつつ、新規施設の開設を計画しています。
335	サービス業	10~19人	コロナ対策として、遠方から参列ができない方に向けたサービスとしてZOOMを活用したネット参拝(ネット還拜)を行ったところ、TVでの取材や新聞掲載が多数依頼がありました。
336	サービス業	10~19人	新しい分野への進出の準備、今までと異なる顧客の開拓の準備。テレワークの制度整備と常時化
337	サービス業	10~19人	事業拡大のための新規顧客営業・新規事業のための情報収集
338	サービス業	10~19人	付加価値の追求
339	サービス業	10~19人	事業の柱を2本、3本と作る事
340	サービス業	10~19人	苦渋の決断でしたが、事業所の1つを閉鎖することになりました。社員には配置転換をお願いしましたが、一部の方々は退職という決断をされました。企業の存続という御旗をかかげている以上、そして先行きが不透明な現段階ではどうにも出来ず引き留めることも出来ませんでした。
341	サービス業	20~29人	新しい生活様式を念頭に置いた新事業への取組み
342	サービス業	20~29人	購買意欲の減退に備え、リース販売に注力。技術者不足に備え、新卒採用と教育。地域の安全運転促進、サポカー装置取付などで「安全運転の支援会社」という認識の啓蒙。現在進行形。なお、広報ツールとしてGoogle,Instagram,Facebook,LINEの活用。テレワーク化をもっと進めます。そのためにWEBシステムなどに投資し強化しています。自社で特殊な作業員を雇う、又は資格取得をし、自社でも対応できるようにしております。
343	サービス業	30~49人	実施済みであるがテレワーク。また、営業促進のためのオンラインWEB対応等※実施対応中。その他拠点での作業の実施の仕方調整。
344	サービス業	30~49人	資金繰り、C/Fなど中長期を考えながらの返済表を作りました。
345	サービス業	30~49人	事業のITを含めシステム化と自動化を促進している。
346	サービス業	50~99人	テレワークの導入。時差出勤の実施
347	サービス業	50~99人	テレワークの導入。時差出勤の実施
348	サービス業	50~99人	クリーンビジネスだけに、感染予防対策には気を使っております。
349	サービス業	100人以上	社員との関わり社の未来を語り、教育全般、社内の環境整備、新商品の開発



NO	業種	正社員	Q15、会社や業界での大きな変化
1	建設業	1~4人	建設業の下請けをメインとした企業は、仕事が止まっていると聞きます。
2	建設業	1~4人	業界では宣言解除後からの集客は回復しつつある
3	建設業	1~4人	リモートなど、IT化
4	建設業	1~4人	個人的な考え方、生き方が大切になってきているように思う。更にお客様のライフスタイルにあった住まいづくりに協力していきたいと思う。
5	建設業	1~4人	ユーザーの住環境に対する意識の変化が着実に起こっているのを感じています。
6	建設業	1~4人	対面会議からオンライン会議への転換、業界団体などのイベントや会議の中止や延期
7	建設業	1~4人	大型物件はすべて延期または中止。少額の案件はまだ比較的動きがあります。
8	建設業	1~4人	以外と変化や影響がないのが現状で逆にそこに安心している人は危険だと思っている。今後必ずもっと大きな影響が出る危機感を持ってないといけな
9	建設業	1~4人	社会構造が変わる中で、人口の減少、労働時間の減少、経費の増加(国による制度の義務化等)により、営業コストの増加が著しい。人件費の増加につながり、生産コストの増加につながる。弊社は建設業界なので、建築コストの増加へとつながる。付加価値の高い仕事に変革していかなければ、激化する競争に生き残れない。大手に飲み込まれないよう、いかに特色を出していくのか、検討していかなければならない。
10	建設業	1~4人	工事規模の縮小、または工事の延期中止が相次いでいる。工事単価が下がっている。
11	建設業	1~4人	建設業界は全体的な仕事量が減っているため仕事の取り合いになっている感じ。大手企業が今までやらなかった小口の仕事までやり始めてる。受注するために単価下げている業者が多く、適正価格でなくなるのが不安。
12	建設業	1~4人	新築住宅建築の減少。リモート商談へのきっかけ。
13	建設業	1~4人	今後の建設業界は消費者の購買意欲の低下によりさらに不景気になると思われる。
14	建設業	5~9人	下請け比率が高く少人数の会社は経営的にこの先厳しいかと思えます。
15	建設業	5~9人	休日が多くなっている。弊社では4月から完全週休2日に移行した。
16	建設業	5~9人	格差が広がっている
17	建設業	5~9人	低コスト化の流れ
18	建設業	5~9人	非対面でのサービス向上について競争が既に始まっている。それはテクノロジーもさることながら逆に新たな人との繋がり方について課題を突き付けられていると感じる。
19	建設業	5~9人	仕事量の確保難により、競合他社の値下げ合戦が始まっています。
20	建設業	5~9人	後継者不足による廃業
21	建設業	5~9人	民間企業のみだったが、官公庁向け物品入札を実施する。
22	建設業	5~9人	雇調金への取組みで当初、社員からは「忙しくて休めない」など不満があったが、取組み理由を丁寧に説明し、実際実行してみたら、意外にも何とかできた。もしかしたらコロナ前も結果として就業時間が無駄に伸びていたかとも感じたが、特にそこには触れず、労使で各々感ずるものがあったのではないかなと思う。ウィズコロナで資材メーカーも既存商品や新商品で新たな商戦を提供して頂ける事。
23	建設業	5~9人	後継者のない小規模事業者が今回のコロナ禍により事業をたたむことにより供給側の数が減少することを予想している。
24	建設業	10~19人	今後の建物解体業は、建て替えによる解体は経済が回復するまでは減少方向に進むとおもわれます。しかし不要となった固定資産の売却が進み建物解体は増加傾向になり、年内は飲食、サービス業の倒産や廃業による店舗、事務所などの原状回復工事による解体工事は増加すると思われます。
25	建設業	10~19人	コロナのおかげで転職をしなくてはならなくなった方々を、採用できたこと
26	建設業	10~19人	コロナ対策を徹底したことを社員が一定程度評価してくれ、経営者との間のコミュニケーションが改善した。・次世代育成の機運が、会社全体の危機意識が高まった。・民間需要が低迷しているため、公共工事業件の競争が激化。・採用活動がWEB中心になり、遠方からのエントリーがあった。また、売り手市場だったのが買い手市場になったが、技術職は相変わらず人気が無い。
27	建設業	10~19人	来年度の工事量 減少の見込み
28	建設業	10~19人	建築業界は木造戸建ての受注減により、売り上げ減少する恐れがあります
29	建設業	10~19人	会社の売上げは工期の延期などがあり、20%程度落ちました。しかし、社員の頑張りで利益は向上し昨年とほぼ同じ利益の確保が出来ました(6月決算)。しかし、先行きを考えると不安になります。全体のほぼすべてがBtoBで仕事をしています。個人相手ではないので、飲食業のようなことは考えられないのですが、それでも小企業の顧客は仕事が減ってくるでしょう。コロナ後は今までと同じと考えられない。どのようになるか注意深く見ていく必要があります。
30	建設業	10~19人	コロナで給与減や仕事を失う労働者の報道も多いなか、自分たちの今現在の境遇(仕事量や給与なども影響少く会社が積極的に技術習得の講習等に参加させていること)を少し顧みることがあったのか、コロナ前より社員さんのモチベーションが上がった気がしています。
31	建設業	20~29人	熱中症対策
32	建設業	20~29人	より公共工事の割合が増えるのではないかな。
33	建設業	20~29人	少し先(3ヶ月から半年)の受注量や単価が見通せない。
34	建設業	20~29人	ペーパーレス化への舵とり
35	建設業	30~49人	①働き方への意識が変わった。②今の延長線上に会社の未来はないことを社内で共有。変化が必要という共通理解
36	建設業	30~49人	先に執り行われた政府の一人10万円の給付金が特需を生み、エアコンの販売が好調でした。今後の働き方が在宅勤務、テレワークが進むと住宅の家電製品の販売が伸びる要素であると思えます。実際に、パソコンやWEBカメラなどの売れ行きが好調です。
37	建設業	100人以上	休日の増加(120日)への挑戦と在宅勤務の実施。
38	製造業	1~4人	仕事が無くなってきている。自動車業界(トヨタ関係)の仕事が出てなくなっています。リーマンの時と同じように価格競争に巻き込まれ、仕事確保することに四苦八苦しています。
39	製造業	1~4人	全体的な受注減
40	製造業	1~4人	メディアや野党がGO TOキャンペーンを否定しているので、更に不景気になるだろうからバス業界、旅行業界、鉄道業界、お土産屋、観光地の倒産も更に増えるだろう。結果、当社も鉄道のレール製品を販売してませんが、不景気スパイラルになりそうです。
41	製造業	1~4人	コロナの2次感染がはじまったら成人式、卒業式、入学式の開催が危ぶまれ、呉服業界は倒産企業が増える可能性がある。
42	製造業	1~4人	リモートでの打ち合わせやITを使用した業務の進め方
43	製造業	1~4人	一年を通して安定した売上を確保していたお客様が、今回のコロナ禍で大きく影響を受けて売上の減少につながり、これがいつまで続くのかが分からないことがとても不安に感じる。コスト削減というところまでいけば、さらに利益が減り、厳しくなる。業界の大手メーカーや仕入商社なども厳しく、設備導入のためにいろいろな仕掛けをしている。逆に言えば、コロナ控での融資や補助金などを使ってうまく設備導入できるチャンスだとも考えるが、先が見えないので慎重になる。
44	製造業	1~4人	先が見えないと考える会社は、廃業していく。
45	製造業	1~4人	売上げの大幅な減少
46	製造業	1~4人	コロナ感染の被害の無い業界へのニーズを探し、営業を進める。
47	製造業	1~4人	さらに淘汰されると思う。
48	製造業	1~4人	新規営業を力を入れ始めた。
49	製造業	1~4人	相場が低い価格で水位している。飲食関係の発注は低いまま、スーパーなどの売れる数は戻った
50	製造業	1~4人	新型コロナウイルスの影響で取引先の需要が激減。当社も受注数が大幅に減少した。新規事業の拡販で売上、利益をカバー。
51	製造業	1~4人	通販(商品受け渡しは郵送)を前提とした自社商品の開発
52	製造業	5~9人	従業員の危機意識の低下、生活習慣の変化が及ぼす自社における影響を今後どう変化させるのか
53	製造業	5~9人	手芸の製品を加工しているが、今回のマスク需要でミシン糸の販売が良いようです。また、インターネットでの販売が増えているとのことで、ネット販売にも力を入れていきたい。
54	製造業	5~9人	中国の仕事がコロナの影響で返ってきているが単価が中国の単価のままでとてもじゃないが受注できない
55	製造業	5~9人	観光農園化を進めており、個人客や少人数での来園観光がここ数年で増えてきた。次のステップとして観光バスの呼び込み型営業を行おうとしていたが、世情と今後の見通しも難しい。団体旅行需要は見込めないと判断した。そのため、観光農園の集客方針の一部分(大量人数の呼び込み)を修正。補う部分として、他産業である住宅・賃貸等の内覧動画配信を観光農園PRにも取り入れるようにする。
56	製造業	5~9人	コロナ収束の見通しが無いところで業界内で一部、再編が出てきている。M&Aによる企業買収も事案として出てきている。
57	製造業	5~9人	商業施設の発注が少なく先が見通せない。自動車向けパレットは動きだしたがピークまではまだまだ
58	製造業	5~9人	観光業の低迷による売上の低下
59	製造業	5~9人	お客さん(印刷業界)の仕事の動きが良くなさそうです。雇用調整を継続的に利用されるところが多そうです。
60	製造業	5~9人	売り上げは、4月20%・5月29%・6月41%と大幅にダウン今後どれだけ戻るか？

NO	業種	正社員	Q15、会社や業界での大きな変化
61	製造業	5~9人	廃業が増えて、仕事の値引きで競争が起きないか心配
62	製造業	5~9人	仕事が減った。それだけの事です
63	製造業	5~9人	オンライン化(学校や会社や農業)でますますパソコンやタブレットが増えて建設や製造など機械化以外の作業がおろそかにな手軽な働きが重視になっていくのでは。
64	製造業	5~9人	業界としては昨年秋よりの米中貿易問題。プラス コロナ問題が重なり、非常に難しいじたいを迎えていると思います。
65	製造業	5~9人	本社と工事部2部門あり、本社のみコロナ対応として8時~2時と10時~4時と1時~6時の時短及び勤務時間をずらして密をさけることをしてきました。緊急事態宣言解除後も働き方改革の模索として現在も上記体制を継続しています。
66	製造業	5~9人	受注減少
67	製造業	10~19人	客先のテレワークが進み、対面での打合せが激減した
68	製造業	10~19人	店舗などに並ぶ製品は減った。しかし飛沫防止のパネルやマスク、フェイスガードなど製造業が手をつけられる商品は特需となっている。
69	製造業	10~19人	新聞紙上でトヨタ自動車の国内生産を7月より削減で生産する情報であったが、実際の内示情報はいまだに無い。全く海外生産情報もなく先が見通せない状況。
70	製造業	10~19人	業界の業態転換に更に拍車がかかる。
71	製造業	10~19人	脱印鑑が加速することで、弊社は印鑑は扱ってませんが、それに伴う 朱肉・スタンプ台への販売に影響があると予想。電子印鑑の需要は伸びるが弊社では生産することができず売上の減少が予想されます。アフターコロナにどんな事務用品・印章にかわるものが出てくるかで大きく会社の売り上げを左右することになる。
72	製造業	10~19人	昨年10月の消費税増税で受注が落ち、受注が回復する前に新型コロナウイルスの影響で、更に受注が落ち、v字回復も見込めないだろうという事で、事業を縮小、廃業する取引先がある。
73	製造業	10~19人	業界変革期です。真っ只中。
74	製造業	10~19人	額縁業界の多くの顧客は、文化教室や個人の講師から作品の作り方を学んで、その作品を額縁に入れて公共の施設やレンタルギャラリーなどを借りて展示会をして、生徒さんから会費や運営費をいただいている講師やその生徒さんが多く、そのような顧客を多く持つ額縁屋さんには、今回の新型コロナウイルスで三密回避の状況で教室運営や展示会もできない状況では大幅な売り上げ減見舞われている。そんなことは今まで一度もなかったことである。弊社もそのような額縁屋さんには額縁材料を下ろしている状況であるのでかなりの売り上げ減に見舞われている。
75	製造業	10~19人	特になし。景気が悪くなり客先仕入先の売り上げが全体的に落ちた。業種柄、テレワークも導入が難しく、取り組んでいる会社も少ない。
76	製造業	10~19人	弊社は米の生産をしているが、コロナの影響により、米余りが発生し、今年の新米の価格が下がると言われている。弊社としては、影響がかなり大きい。
77	製造業	10~19人	自動車販売台数の減少による売上の減少。
78	製造業	10~19人	当業界は、コロナ禍の影響により2年程で、3割強の会社が淘汰されると推測しています。取引している各業界の動向をみると、可動率が50~70%くらいです。
79	製造業	20~29人	貴金属を扱う業界なので、有事には資金が安全資産のゴールドに向かうと言われていた事が顕著になった。ゴールドの相場は強く、下がる気配がない。しかし、株式市場も下落というわけではないので、よく市場の動向を見守る必要がある。
80	製造業	20~29人	海外への仕事発注が国内へと変化。(海外での管理が難しいため)輸出輸入に時間がかかる時がある)
81	製造業	20~29人	web(zoom等)での打ち合わせの激増(コロナ禍前ではTV会議が主)テレワークの導入(コロナ禍前では考えもなかった)
82	製造業	20~29人	在宅ワークや、ZOOM会議によって、対面営業が減った。また、イベント自粛により、受注が激減。スピード感をもって現況に対処した会社と、従来通りのやり方から変化できない会社とに二分されたように感じる。
83	製造業	20~29人	印刷物の減少が加速している。特に新聞折込チラシの激減。
84	製造業	20~29人	大手メーカーの整理統合
85	製造業	20~29人	大きな変化は内密の為か不明である
86	製造業	20~29人	自動車産業の成熟化、IT、AI化の進展、ロボット化等で人余り、工場あまりの現実化
87	製造業	20~29人	業界的には建築部材はまだ動いているが、8末~9月には止まり始めるとの話。お客様も大きな変化が起きており、社内でもギスギスしているとの話を聞かすが、我が社でも業務共有や他部署の応援、今までと違った業務につくことにより ストレスが生まれていると感じる。教育だけでなく、金銭的・精神的な支えが必要と考えている。
88	製造業	20~29人	内製比率が10~15%アップした
89	製造業	30~49人	やはり人との接触を極力減らすようになり、今までの常識が変わっている。「メールより電話、電話より会う、ただ会うより会食」と良いコミュニケーションを取れる方法を考えてきたが、方法によらず必要なコミュニケーションを取れるためにはどうすべきかを考える必要に迫られている。ここは仕事をする上で根底にあるものだと思うので、よく考えていきたい。
90	製造業	30~49人	営業、打ち合わせのZoom化が少しづつ増えている。
91	製造業	30~49人	外食産業に関わる業務が売り上げ半減となり、コロナの影響がどこまで続くか懸念。反対に半導体関連や医療分野の落ち込みが少なく、今までと比較し販売商品や数量が変化していく傾向を感じる。
92	製造業	30~49人	これまでの指針経営で設備も組織も強みを作ってきたが、この厳しい中にあるもそれが奏功。落ち込みは当然あるが24時間体制のラインも稼働している。
93	製造業	30~49人	現在：情報・通信の分野での見える範囲では、テレビ映像の4K8K放送が進んでいく。また、ステイホームで高画質への関心が高まる。将来：今年から有機ELテレビが登場し、3次元立体映像テレビでの双方向通信が5G通信の大容量データ送受信により現実味をおびてくる。5年以内に出てきて、15年後には相当普及しているかも。
94	製造業	30~49人	会社では、各種会議がZOOMに切り替わりました。ZOOMだと必要なことだけ効率的に話し合うことができ、会議時間の短縮につながっている。また、各種打ち合わせもZOOMにすることにより、移動時間を短縮できたのと、場所を選ばないので、どこでも打ち合わせが出来るようになりました。業界での変化は、マスクや消毒などの感染症対策変わったくらいで、大きな変化は今のところありません。
95	製造業	30~49人	宿泊・飲食店中心の卸業者は大きな打撃を受けている。当社も利益率の高い中・小口の販売先の拡大を行ってきたが、今後見直しも必要かと思われる。
96	製造業	30~49人	イベントや展示会の中止や延期、アフターコロナ下でのイベント態様の変化の可能性。顧客であるスーパーマーケットの繁忙継続。
97	製造業	30~49人	今後、住宅産業は90万戸の時代から70万戸の時代に入ります。つまり、それに付随する産業は、すべて衰退していきます。人が減れば家は要らなくなる。人口減少と高齢化社会が本格的にきます。
98	製造業	30~49人	今後製造業のプラットホーム化が進むと想定している。
99	製造業	30~49人	売上減少に伴う営業活動の見直し。
100	製造業	30~49人	IT、通信関係は好調である。
101	製造業	50~99人	自動化、メンテナンスフリーへ
102	製造業	50~99人	建設業界における生産機械の製造販売を行っているが、急速にAI、IoT化が進み始めている。
103	製造業	50~99人	外部環境として受注は大幅に減少等、量的な変化は感じるが質的な変化は感じていない。内部環境として、教育や求人、改善活動に注力し経済回復に備えている。
104	製造業	50~99人	会社ではリモートで会議を行うのは当たり前になった。会議以外でも非対面でも仕事を遂行するようになっていくと思います。省力化、人を介さず非接触で何かを行えるようにするという考え方はどの業界においても今まで以上にその方向に向かっていくと思います。
105	製造業	50~99人	取引先からの定期監査や打合せを目的とした訪問がなくなりました
106	製造業	50~99人	一部、値崩れが始まった動きがある。
107	製造業	50~99人	廃業 倒産の増加 客先の仕入れ先選別
108	製造業	50~99人	社内：中堅社員が自主性をもって動くべきことを自覚し始めた。社外：将来図をかける会社と、単に頭を低くして、難局をやり過ごそうとする会社と、従来やって来たことを相変わらず、より一生懸命やっている会社に分かれている。一番まずいのは、今は皆が苦しいといって、自分を慰めている状況の会社が多いように思う。
109	製造業	50~99人	観光土産菓子メーカーは通信販売や一般流通(スーパー、コンビニ等)の量販店に販促戦略をシフト
110	製造業	50~99人	同業他社の倒産。現状維持している企業の衰退。
111	製造業	100人以上	顧客、海外子会社、業界団体との打ち合わせがほとんどweb会議となっており、コロナ騒動が終わったら、直接会合+web参加となるであろう。以前より、移動が少なくなる。特に海外とは同時翻訳機能を持ったweb会議システムが出てきますので出張者はより厳選になると思います。また、コロナ禍で大同士のぶつかりに拍車がかかり、以前のグローバル経済から分断された経済になるので、自社の在り方を考えないといけない。
112	製造業	100人以上	12.の設問についての回答を実行することで、金融機関や顧客からは当社の姿勢に信頼を寄せて頂いていると感じています。また、社員も会社社員の生活を守っていると感じてもらえていると思います。ですので、リーマンショックや東日本大震災の時のような暗さはなく、リーマンショックや東日本大震災の時よりも厳しく感じているのかわからず、全員でこの苦境を乗り越えようとする姿勢がひしひしと感じられる。当社の経営理念である「協働前進」が社員一人一人に再度宿りだした感がある。当社は自動車関連の顧客が多い為、マイナスの影響はあるが、業界を独占しているのではないので、まだまだ売上の向上はある。常に高みを目指している。今はだめでもまだやれるという社内の雰囲気はある。
113	製造業	100人以上	交替勤務、時差出勤、休業等
114	製造業	100人以上	経営統合、電動化・自動運転化による製品の劇的変化
115	製造業	100人以上	加工食品は内食で伸びたので、品切れを起こさないよう要請が多かった。他には大きな変化は無かった。

NO	業種	正社員	Q15、会社や業界での大きな変化
116	流通・商業	1~4人	業界での変化は特に見受けられません。ただ、優劣がはっきりしていることは分かりました。
117	流通・商業	1~4人	同業者の業務縮小、閉店がおきている。
118	流通・商業	1~4人	製造業の国内回帰がみられる。お客様(設計部門)のテレワーク化の為営業に行っても居ないので営業スタイルの変化が必要
119	流通・商業	1~4人	コロナ影響で帰りが昨年未客先が一部倒産したり競合他社に商圏を取られたりしている。全体の商圏のパイが減っていると感じている。新しい食い扶持を確保していくための方向性を考え行動していかねばならない。
120	流通・商業	1~4人	ガソリンスタンドですが、リッター当たりでの燃料油の粗利を多くとる傾向が強まった。もともと話はずっと出ている、今回のことで全体での総需要が減った場合そうしないと業界全体が崩壊してしまうことが認知された。ただ、利益度外視の販売数量至上主義がくるとインフラとしてのガソリンスタンドの販売網も崩壊しかねない。
121	流通・商業	1~4人	設備投資の凍結
122	流通・商業	1~4人	コロナ禍により同業者も淘汰される。社会性のある会社しか存在しないと予測する。
123	流通・商業	1~4人	お客様の生産計画が週単位で変更になる
124	流通・商業	1~4人	スーパーや百貨店のお客様が戻って来ました。試食にて固定客を作っていますがコロナ以降は試食して頂くお客様が減り固定客の獲得が困難な状況です。
125	流通・商業	1~4人	対面証券営業が大手主導から変わって来ています
126	流通・商業	1~4人	ZOOMでの商談が当たり前になり、顧客にもZOOMでの打ち合わせを展開できる。また、東京などの離れたところからの営業もZOOMで受けることができるようになった。情報が早く伝わるようになった気がする。
127	流通・商業	1~4人	営業活動自体が出来ないという変化。
128	流通・商業	1~4人	旅行業です。○自社での取り組みとして、・コロナ感染予防方針の具体的明文化、・旅行申込金、取扱料金、取消料金など法に則った厳正な顧客への案内。○業界としてのマイナスの経済効果は計り知れない。倒産よりも廃業や店舗縮小が増えると考えられる。採用市場には、業界人があふれてくることが予想される。○非正規雇用が増えダブルワークなど柔軟な運営が必要。○国際航空券のフライトキャンセルによる消費者への返金が航空会社によっては1年後になるなどその立替をするかどうか大きな問題となっている。
129	流通・商業	1~4人	現在のところ大きな変化はない
130	流通・商業	1~4人	リモートによる研修の増加。
131	流通・商業	1~4人	社員の自主的な行動
132	流通・商業	1~4人	新型コロナ感染拡大後 3月~12月年内旅行予約団体がすべて取消となり、売上がゼロになる。コロナ終息の時期が予定できないので経営継続は不安定。
133	流通・商業	1~4人	メーカー・問屋の規模縮小、展示会の中止など
134	流通・商業	1~4人	中国のIT関連パーツ卸企業からの売り込みが多くなった。
135	流通・商業	1~4人	リアルとリモートの併用活用が進む。
136	流通・商業	1~4人	自粛明けに、動画の問い合わせが増えてきた。動画PRの重要性が増してきている。反面、高いコストをかけたCMなどは減っている。いかに低コストで高いパフォーマンスを保つか、効率よくこなしていけるかが課題。
137	流通・商業	1~4人	コロナを機に、隔週土曜出勤をなくし、完全週休2日としたい(現在実行中)
138	流通・商業	1~4人	対面商談の減少
139	流通・商業	1~4人	フランチャイズはもう古くなっていくと思います。
140	流通・商業	5~9人	出向(派遣)が急激に無くなった。
141	流通・商業	5~9人	今まで、非常に厳しいと言われ続けてきた小規模の地方の小売店がコロナ禍でも、良い結果を出していい流れになっている。
142	流通・商業	5~9人	オンラインヨガに移行すると思ったが、オンラインを利用する人は限られていた。しかし、大きなコロナの波が再び来れば、世界的にオンラインへの意向が進む。
143	流通・商業	5~9人	大手企業による業界参入による競争の増加
144	流通・商業	5~9人	葬儀の参列者の減少や参列に対するルールや形式が変わってきそうな気がします。ペット葬儀に関してはまだわからないです。
145	流通・商業	5~9人	今のところ大きな変化はないが、必ずリーマンショック以上の不況が訪れると危機意識を持っている。それまでしっかりとキャッシュを蓄えて、成長できる事業、資産、人材に投資できるように準備をしていきたい。
146	流通・商業	5~9人	対面での商談が少なくなった。
147	流通・商業	5~9人	お客様のニーズが変化し、変化に対応できないと売り上げが無くなる。体力の無い同業者が淘汰された。日頃から銀行と接触して、当社の内容を熟知していただいている為、資金調達には困らない。
148	流通・商業	5~9人	業界、特に愛知県は、裕福なかなと考えます。私を始め皆の危機感がない事は、残念です。
149	流通・商業	5~9人	オンラインとリアルの使い分け
150	流通・商業	10~19人	イベント関連、結婚式場、法事での集まり等は延期または中止でなんともなりません。
151	流通・商業	10~19人	大型飲食店の経営難、製業界での勝ち組、負け組が明確になりつつある
152	流通・商業	10~19人	弊社は、自動車産業(製造業)向けの基幹系業務システム開発に軸足を置いています。従いまして、自動車産業の今後の動向に依存する割合が大きいです。そういった外部環境の影響は、ありますが、結局、より特別な技術やサービス、顧客サイドの視点でどこまで対応できるかが今でもより鮮明になり、そのスタンスの差がIT企業の業績により反映されていく様に感じています。
153	流通・商業	10~19人	業界全体が変革の時期と重なっているため、既存のビジネスの限界を感じている会社が多い。自社も同じ
154	流通・商業	10~19人	製造業でコロナウイルスの影響が大きい会社は、2勤5休の会社で出ている。
155	流通・商業	10~19人	コロナ感染防止のため、会議や、イベント等延期や中止が続いていて、特に、我が社は、葬儀関係の仕事が90%以上でしたが、葬儀はあっても、会食は密になる事で、親戚等も呼ばないし、法要などの料理の注文も減少、人が集まらないので、料理の注文数が大幅に減少して、会社等は会議はあっても、お昼のお弁当も出さなくなりました。会社内ではパートは解雇しなくて、月に半分は休日手当を100%出して、休んでもらっています。仕事が少い時は社員を休ませたいのですが、葬儀の料理ですの、当日注文が入りますから、いつ入るか分からないので、程度の人数は社内にもってらうようにして、正社員も交代に休ませて、給料は全額出してます。飲食店業界の話ですが、いろんな団体の会合等もあるそうですが、その後の懇親会等も開催されないで、業界では、今後お店を続けて営業していけるのか、生き残っている事が出来るのかと、心配しているお店が増えています。それでも6月中旬頃から、少しずつ注文が入り始め、売り上げも少しづつ増え、コロナ感染防止前と比べますと、まだまだ程度は40~45%は我が社もそうですが、売り上げは減少しています。
156	流通・商業	10~19人	コロナ禍でウイルス対策グッズを仕入れて大きな売り上げを作ることができた。社員が一致団結し、結束力が高まった。
157	流通・商業	10~19人	いろいろ見直す良い機会になりました。
158	流通・商業	10~19人	現状では、社内での忘年会や暑気払い、取引先との会食等がやらない方がよさそう。コミュニケーションの欠落が増えそう。
159	流通・商業	10~19人	在宅勤務により、オフィスでのプリントアウトが少なくなっています。それに伴いカンタン保守料金の売上が少なくなっています。
160	流通・商業	10~19人	新型コロナウイルスの感染拡大を防ぎ社会・経済活動を推進しているが、その前に弊社としては、今年の1月長年勤務して頂いたベテラン営業の事故での急死、5月に長年勤務した社員の定年退職等に於きまして、営業販売員の戦力ダウン、急遽様々な求人媒体を使って、営業社員の募集を行いました。世の中で言われている、製造業・観光・宿泊業・運輸業など、人員削減など言われていますが「営業職」に於きましては中々「普通」の人材の募集が苦慮しています。
161	流通・商業	10~19人	商談のリモートワーク
162	流通・商業	10~19人	ネット販売、宅配ビジネスの拡大。レジャー、アミューズメント施設等々、の集客減。
163	流通・商業	10~19人	ハーレーダビッドソンを取り巻くサプライチェーンが表面化されていないが、かなりの部分を中国からの商品に依存しているのではないかと今後、車両を含む周辺商品の納入停滞が懸念されています。(米中摩擦)
164	流通・商業	10~19人	FC本部の方針 2017年~2020年 新規出店の抑制→ コロナ後、売上獲得のために新規出店を進める方針へ変化。
165	流通・商業	20~29人	特に大きな変化はない。以前まで人材不足が大きな課題であったが、多少軽減している。
166	流通・商業	20~29人	新築住宅の着工数や売れ行きが鈍化が目立ってきたので、一年後2年後新築に関する事業の展開は更に厳しくなると思う。未来に希望が持てずマインドが冷え切っている。第二波がきて再度、緊急事態宣言ということになればどの業界がどうということではなく、世界の経済が破壊されると考えている人が多い。特にメガバンクなどの金融機関の役員はそう考えている人が多い。
167	流通・商業	20~29人	自動車整備業における特定整備の開始。特定整備における診断機やエーミングを使用した整備は、今までの自動車整備の枠を超えて、診断機の性能やそもそも診断機を使うことができるのか、今後アフターマーケットの業界は、2極化がますます進み、廃業する修理工場が増える懸念する。
168	流通・商業	20~29人	5年かけてやろうとしていたことを今年中に実行することにした
169	流通・商業	20~29人	業界全体がリモートワークに取り組みしており、仕事が非効率になりやり難くなっている。
170	流通・商業	20~29人	間接部門や営業部門で在宅勤務を導入したが、業績に特に大きな影響はなかった。さらなるテレワーク環境の充実を進める過程で現行の販売管理システムを再構築する必要が明らかになった。仕事のやり方を改革するチャンスとして活かす予定。
171	流通・商業	20~29人	購買力の無いメール、企業が増えた!
172	流通・商業	20~29人	本当に実力のある社員と、一人では仕事が捗らない社員の2極化。業界では今までの面着重視の打合せからテレワークによる打合せの増加。接待や出張不要論。
173	流通・商業	20~29人	大手・中規模の企業が倒産しており、自身のかわりのある企業が倒産もしくは廃業しないか様子をしっかりと見えています。
174	流通・商業	20~29人	今まで人手不足が続いていましたが現在は充足してきましたが売上が下がっている業界なので今後必要な人材、適正な働き方が進んでいくと思います。
175	流通・商業	30~49人	インターネット通販による売上が前年比150%
176	流通・商業	30~49人	5月半ばより仕入れ価格が、コロナ禍前より上昇し仕入れ困難(自動車販売)。→良質な中古車の流通が少なくなっており、取り合いに。
177	流通・商業	30~49人	東京本社の会社さんは、テレワーク(週2日位)が増えた。今後は、社会全体がその方向へ進むでしょう。
178	流通・商業	30~49人	今のところは大きな変化はないが、今後の民間の設備投資については減少が見込まれる。一方でリモートワークやシステム利用した現場の進め方など、IT化が進む土壌は出来てきている。レベル差はあれど、IT化に対して前向きに進めていく企業だけが生き残っていくことになる。
179	流通・商業	30~49人	テレワークの標準化など、ニューノーマルに向けた動きが加速化している。
180	流通・商業	50~99人	表面的には静かに進んでいるが、水面下では生産性向上のための動きが活発になっている。中小企業といえどその流れに沿って動かなければ、本流からはじき出されてしまう。いかにデジタル化するか。非常に難しいがやらなければならないことと考えている。
181	流通・商業	50~99人	包装、物流業界は旧態依然とした業界でしたが、運転手の人手不足も相まって、ようやく重い腰をあげつつあります。その前に打てる手はうちたい。
182	流通・商業	100人以上	戦略的な休業によって、少ない人員でも業務が回る事実を発見することができたため、今後の人の割り振り等を見直す良いきっかけになった。
183	流通・商業	100人以上	

NO	業種	正社員	Q15、会社や業界での大きな変化
184	サービス業	1~4人	新車の販売減少、新車の製造遅延、中古車の相場変動など
185	サービス業	1~4人	面談相談という原則が崩れようとしている。
186	サービス業	1~4人	IT化の進展。
187	サービス業	1~4人	大手チェーン店が、2~3割売上減少で損益分岐点を下回り、閉店が加速している。需要減以上に上記理由と事業者の高齢化で供給がへっていく。補助金申請するより、その顧客を囲い込むことが大事
188	サービス業	1~4人	業務の効率化のリモート対応。在宅ワークの導入。
189	サービス業	1~4人	家飲み、リモート飲み会が増え、外で飲む人が減った。
190	サービス業	1~4人	不透明感が大きく、非常に将来性がない
191	サービス業	1~4人	他事業への進出。
192	サービス業	1~4人	健康意識が高まった事で、ビタミンCの需要が増えて販売実績が上がりました。
193	サービス業	1~4人	研修業界は市場縮小
194	サービス業	1~4人	本当の意味のペーパーレス時代がくる。
195	サービス業	1~4人	社会貢献活動も積極的に導入してきている。業界では、窓口対応のみだったのが、郵送対応もできるようになり一歩前進。オンライン申請はまだ利用できない。
196	サービス業	1~4人	IT化、デジタル化
197	サービス業	1~4人	助成金申請の関係上で大きな動きがあり、各方面からの問い合わせがありその対応に追われている。これが おそらくは8月末まではかなりそうなる状況。ただ、今後製造業への影響が大きくなってこればもっと長引く可能性が出てくるのではないと思う。
198	サービス業	1~4人	写真撮影業界はコロナウィルス感染症による大きな影響があり、撮影案件が減っています。イベント中止や移動自粛など難しくなっています。
199	サービス業	1~4人	コロナをきっかけに、有事に使える人材(外注先)使えない人材(外注先)が如実に表れてきたと思います。
200	サービス業	1~4人	高齢者施設の入室制限
201	サービス業	1~4人	会議のリモート化が進み、リアル会議がなくなる。顧客への面談回数の激減、リモートによる相談が中心になる。
202	サービス業	1~4人	低価格、回転率重視は厳しいと思う。当治療院はもともとマンツーマンでかなりスペースをとっているんで今となってはよかった。
203	サービス業	1~4人	販売促進のためのセミナー、イベントが集合で行えずに、オンラインに移行。オンライン上で、自社のサービス価値を理解してもらえるようにしなければいけない。
204	サービス業	1~4人	テレビ会議をする機会が非常に増えた
205	サービス業	1~4人	対面の減少
206	サービス業	1~4人	リアル対面ができない今、あまり着目されていなかったVRが再沸騰の兆しです。弊社の取り組みとしてはシステム開発から取り組める協力業者と提携し、他社との差別化をしていきたいと思っています。
207	サービス業	1~4人	仕事量が激減している期間が長すぎる。
208	サービス業	1~4人	感染予防対策で三密を避ける「新しい生活様式」に示されているように対面会食的な食事関係は、葬儀業界自体激減。また、周囲への恐怖感や葬儀参列で高齢者が参列するコロナ禍以前の形式は、終息しても先が読めない。葬儀業界でも、あと10年先が今到来したことで大中小企業全体で入り乱れての剥離多売化となっっています。参列できない方々へのリモート中継を導入し出している同業者が増加傾向にあります。
209	サービス業	1~4人	業界では、今後公的な支援が増える予測されるため、秋以降は、公的な支援の仕事が増加することが見込まれる。
210	サービス業	1~4人	金庫リサイクル業界は取引先がコロナの影響で仕事が終わっているためスクラップが出ず、客先が忙しくなるまで何ともならない。
211	サービス業	1~4人	建築業界及び建物管理の業界的には変化があまり感じられない。だからこそ、自らが変化していき〇〇業などにとらわれない、環境適応業をめざしていかなければいけないと先がない。
212	サービス業	1~4人	テレビ会議が多くなった。しかしハッカー対策をしないと秘密漏洩につながる。
213	サービス業	1~4人	ZOOMを使つての打ち合わせが促進された
214	サービス業	1~4人	トレーナー業界の閉店等
215	サービス業	1~4人	大きな会社などによる制限で高齢者などの利用が医療業界全体で激減した。
216	サービス業	1~4人	キャッシュレス化
217	サービス業	1~4人	不動産鑑定業はやや受注が縮小しました。社会保険労務業は労働関係で相談業務等がやや向上に拡大しました。
218	サービス業	1~4人	業界全体が売り上げが落ち込み、廃業した会社が出始めた。
219	サービス業	1~4人	業界全体の仕事量減少。
220	サービス業	1~4人	今後、リモートワークなどが急速に進むのではないかと考えています。
221	サービス業	5~9人	会社: 空き時間が増えたので、仕事を削る時間が増えた。業界: 顧客が戻ってきたサロンとそうではないサロンの二極化があり、低価格サロンは顧客が戻ってないようだ。(安心感が少ないため?)
222	サービス業	5~9人	マスク(品不足時には社員へ配布)、手洗い・アルコール消毒実施(品不足時には社員へ配布)、テレワーク、社内外の食事会等の未実施、社員への外食の自粛依頼、持続化給付金等の申請補助、緊急資金の調達についての顧客への情報提供等
223	サービス業	5~9人	テレワーク及びZOOMによるWEBミーティング浸透により、都会で暮らすより田舎で健全な生活をする...と言う方が増えると思います。
224	サービス業	5~9人	元売りの集約により競争が、個人対中堅企業から個人対元売りに移行した。
225	サービス業	5~9人	広告業界の中でweb広告は伸びるが、雑誌・新聞・印刷媒体は下がる一方。今後、倒産件数が増えてくるのではないと思う。
226	サービス業	5~9人	高齢化 小規模事業者の廃業
227	サービス業	5~9人	障害者雇用の先行き不透明感。
228	サービス業	5~9人	休業を続けている。営業する事でコストを減らすため。繁華街での夜間営業の飲食店の為営業開始後の対応を思案している。
229	サービス業	5~9人	結婚式離れが進み、大変です。
230	サービス業	5~9人	景気悪化に伴い採用ニーズが縮小。採用に対して慎重な姿勢をとる企業が多くなりました。また売り手市場から買い手市場に近くなり、企業側の採用難易度は下がっている傾向。本質的なアプローチが必要だと考えています。
231	サービス業	5~9人	仕入れ元のプリチンが、朝自宅から直接顧客先に向き、営業所へ出勤せずに1日が終わるスタイルを取り入れている。今後うまく進めば、将来営業所を無くす方向。
232	サービス業	5~9人	事業経営者にとって、アフターコロナの事業構想やビジョンを描く上でデザインはますます重要になる。営業活動が難しくなっている。
233	サービス業	10~19人	会社・業界の大きな変化は見られない。
234	サービス業	10~19人	テレワークの増加。オンライン営業の増加。
235	サービス業	10~19人	業界では落ち込みの激しい会社と好調な会社が混在する状況です。時代に対応できる会社は加速度的に成長すると思います。
236	サービス業	10~19人	イベントが開催される方に向かった事
237	サービス業	10~19人	来客数、量の減少
238	サービス業	10~19人	メディアの推移(印刷メディアの衰退、Webメディアの企画提案やコンサル、ワンストップの価値アップ)。
239	サービス業	10~19人	同じ特許事務所の業界でも仕事の急減した事務所と余り影響のないところに分かれている。
240	サービス業	10~19人	売り上げ減。・テレワーク推奨[実施していない(できていない)会社もあり。]
241	サービス業	10~19人	自動車の走行安全技術等の進歩により新しく装着されたカメラやレーダー感知装置などを検査するための新たな設備が必要とされている。
242	サービス業	10~19人	感染のリスクと運営に影響あり、
243	サービス業	10~19人	既に同業他社で廃業、閉店が急ピッチで進んでいるようです。中堅と呼ばれる他社でも「先行きがない、資金繰り出来るうちに」と判断しているようです。
244	サービス業	20~29人	大規模集客イベントの中止、値引きやノベルティのべた付けによる販促がの少なくなりました。
245	サービス業	20~29人	若いドライバー、トラックドライバーが減少しており、個人・企業とも保有せず借りるという風潮が広がっている。今回の騒動で可処分所得が減っている個人ユーザーは、購入をためらっている。特に電動化+自動運転の時代はカーリース、カーシェアリングがマッチする。当社は整備業務が主体のため、移動コンテンツとしてクルマをとらえる。またクルマ好きの若者が減り、整備士志望の人材不足が慢性化している。
246	サービス業	20~29人	健康チェックの内容が追加された。集客イベントの自粛。今までは、アルバイト募集に苦戦していたが、最近応募がどんどん来る。
247	サービス業	30~49人	求人を出したところ、過去にないぐらい申込が来た。不動産の売買仲介が激減しており、影響が出てきた。件を跨ぐ出張がしにくく、営業が困難になってきた。Zoomだけでは難しい部分があることが分かった。
248	サービス業	30~49人	テレワーク、他県との調整対応のWEB化
249	サービス業	30~49人	業界ではいろんな店がつぶれました。そのお陰で求人が多く来ています
250	サービス業	50~99人	業界における会合等の情報交換が殆ど無くなった。また研修を含め技術教育を受けれる機会も失った。
251	サービス業	50~99人	これまで、お客様との打ち合わせは、必ず先方へ向いて対面での営業でしたが、最近は、リモートで、会社に居ながらお客様と商談を行う機会が増えてきました。今後とも、リアルとリモートを上手に組み合わせて、営業効率の向上と、顧客満足の向上に努めて行きます。
252	サービス業	100人以上	現時点では大手が倒産

NO	業種	正社員	Q16. 国や自治体に対する要望や提言
1	建設業	1~4人	給付金や助成金など、中小企業に寄り添った融資をしていただいているように見えるが、一方、大企業には多額の金額が出ている。確かに雇用の人数が違うので、大企業よりなのではないか、中小企業にも一律ではなく、企業にあった給付金などを進めてもらいたい。
2	建設業	1~4人	PCR検査を気軽に受けられる環境整備を早急にお願したい。
3	建設業	1~4人	中小・零細企業の実情を 事前に把握し、適時対応出来る様な体制をつくってほしい。コロナ感染症も、食中毒対応と同じ様な施策(安衛法)に近い法律が必要かと思えます(個人的な理由で、社会に協力しない人への罰則等)。安易に融資すると、その後に価格競争が 予想以上に起こり、経済低迷に拍車をかけると思っていますので、目的にあった融資限度枠の設定をお願いしたい。
4	建設業	1~4人	緊急事態下における国や自治体の行動は全く遅い。政治家や公務員の一般的な日本国民としての感覚の無さがはつきり露呈した。経済立て直しが先決。消費税一時的停止が必要。また、武漢ウィルスを撒き散らした中国に対し、毅然とした訴えと対応をお願いしたい!
5	建設業	1~4人	防災に対する対策が急務だと思います。
6	建設業	1~4人	コロナに対して分からない事は多いと思うが、正確な情報だけを伝えて欲しい。
7	建設業	1~4人	国民の立場の目線で政治をして欲しい。?な政策が目立つ。
8	建設業	1~4人	GOTO等 金を使う事ではなく、蓄える・備えるなどの給付金が欲しい。使うお金が無い。
9	建設業	1~4人	財政支援手続きの簡略化。支援をするのなら、的確に早く行なって欲しい。支援法取得者の罰則作成。
10	建設業	1~4人	この先長期戦になることから、今後も状況に応じて資金対策をスピード感を持ってお願いしたい。
11	建設業	1~4人	各種補助金、給付金の制度の拡充と申請の簡便化をさらに推進していただきたい。また、この時期に建設キャリアアップシステム等の導入・推進もよいが制度にかかる費用の削減も依頼したい。コストがかかりすぎる懸念が払拭できない。
12	建設業	1~4人	コロナ被害の拡大を防ぐと同時に、経済活動の活性化の策を真剣に考えてほしい。
13	建設業	1~4人	東京圏への人口集中は是正していかないとコロナの影響は避けられないのではないのでしょうか?
14	建設業	1~4人	災害がありながらもみんな頑張っています。国民一致団結するような舵取りをお願いします。
15	建設業	1~4人	補助金、給付金等の更なる枠の拡大をお願いします。
16	建設業	5~9人	バラマキは止めてほしい。コロナがなくても、元から業績が悪いところや、コロナ後にやっていけないような業態の会社まで延命させるのは違うと思う。
17	建設業	5~9人	遅い何やってるの呆れる
18	建設業	5~9人	今回のコロナに関しての経済対策をスピード感をもって実行してもらいたい。
19	建設業	5~9人	GoToキャンペーンに始まったことではないが議論を纏り、迅速かつ寄り添った政策を発表して欲しい。
20	建設業	5~9人	国の無金利融資で、前年同月比15%減基準の線引きが納得がいけない。14%減の場合救済にあやかれないのはどう解釈すれば納得できるのか?前年同月比・融資額・金利等の基準を段階的に変化変動できないものか?
21	建設業	5~9人	ワクチン開発の進行状況を開示してほしい。
22	建設業	5~9人	個人事業主への手当ての拡充を望んでいます。
23	建設業	5~9人	自分の命は自分で守るので、全国的に経済活動を停滞させるような政策はやめていただきたい。
24	建設業	5~9人	官公庁の財政圧迫により、土木建築への発注減が懸念。
25	建設業	5~9人	書類作成に手間がかかる。せつかく提出できて受付け手がアナログな部分があつて、かなり所要時間がかかる。
26	建設業	10~19人	ワクチンを早く開発してほしいです。
27	建設業	10~19人	ワクチンを早急に国民が接種できるようにしてほしいです
28	建設業	10~19人	いろいろな補助金が出ていますが、ほぼ使えない。手続きが煩雑、手続きしてもらえないだろう、と感じるものがあつたりする。ニュースではコロナに一生懸命に仕事して、赤字になった病院、自衛を守ってつぶれた企業、国や自治体の要望を聞いて企業が存続できるなら、それが一番。戦後最大の危機なので、しょうがないで、済まされたい事態が見られます。自社ではコロナに対して特別な対策(健康面は除く)を取ってきてないのですが、それなりに会社は回っています。前回のリーマンショックでもそれなりに回っていたので、あえて無理な対策は作りませんでした。それにも増してmmiに補助金をもらうこともやめました。手続きの煩雑さと資料の多さで時間を取られることを回避しました。
29	建設業	10~19人	赤字国債が増加する中、財政がデフォルトし金融危機が来ないか心配している
30	建設業	10~19人	未来に負担をかけるばらまきはやめてほしい
31	建設業	100人以上	施策は多くあるが使いにくい。簡素化とIT化が課題だ。
32	建設業	20~29人	コロナ禍と経済の共生を考えることは、必要だと思うがGOTOキャンペーンは今じゃない!!
33	建設業	20~29人	あまり助けすぎると自助努力がなくなりそうで怖い。
34	建設業	20~29人	新型コロナウィルス関連報道が全く数値的根拠のない、不安を煽るだけの報道に疑問を感じる。1日の感染者数のみを公開する時期は既に終わっていると思う。
35	建設業	30~49人	アフターコロナを意図した政策、無駄な税金を使わずに的確に必要なところに投資する。海外展開への補助金をもっと強化すべきでは? 持続化給付金など個人事業主には優位だが、ある一定規模の中小企業には補助がしっかりまわっていないと思う。
36	建設業	30~49人	政策金融公庫の無金利無担保融資制度は避難措置ではありませんが、根本解決ではなく延命措置。持続化給付金、雇用調整助成金なども同様。経営の一助となり大変助かりますがこれからのコロナ経済に有効な助成金や景気刺激策を打ち出してほしいと考えます。経済の大きな変革が起こるであろう未来に対する有効な対策は簡単ではないと思いますが、民間企業の抱える問題としては各種の税金や社会保障費の負担増があり、所得を上げても実質的な向上に繋がらない現実があります。少子高齢化による社会構造もあり、やむなしとも思いますが、時代に合った改革をして頂きたいと思えます。
37	製造業	1~4人	新型コロナの第2波が来ている。経済活動を止めたくないことは重々承知していますが、手遅れになってしまうことが心配です。経済的生活を維持することも重要ですが、命を守ることの方が大切なのでは?と思います。
38	製造業	1~4人	GOTOキャンペーンなど、メディアが倒閣を狙って反対していますが、観光業や観光地、鉄道業界はホントに待たないです。政府には、本当の困っている当事者の意見を聞き、政策判断にブレが無い様にハンドリングをお願いします。
39	製造業	1~4人	中小企業が活用しやすい国からの補助など、新しい取り組みに対しての支援や情報発信
40	製造業	1~4人	融資や補助金については、色々出ているので、ありがたいとは思いますが、地元自治体もよくやっているのではないかなと思う。それをどのように活かすかは、我々経営者にかかっていると思う。持続化給付金については、まだ足りない状況が続いている。これについては大きな問題点があり、業界(業種)によってもらいやすい業界ともらにくい業界があり、もう少しきめの細かい仕分けが必要だと思う。我々の業界は決して良い状態ではないが、50%減というハードルの高さのために周りに見てももらっていない方が多いように感じる。このままマイナスが続くが50%減には届かない状況が続けば、真綿で首を締められる状態だと思う。「GO TO キャンペーン」のような多大な影響を受けた業界のみを救済するようなイベント(政策?)はいかがかと思う。もっと全体を底上げした救済策を考えてほしい。みんな苦しんでいます。
41	製造業	1~4人	国民に安心して暮らせる様に、考えるべき!
42	製造業	1~4人	一生懸命にやっていたので感謝している。
43	製造業	1~4人	補助をもう少し手厚くしてほしいし、go to 関係などの援助を自治体も考えてほしい。
44	製造業	1~4人	持続化給付金ありがとうございます。
45	製造業	1~4人	しっかりと補助の実行
46	製造業	1~4人	一部の人の利権のために嘘を言うのはやめて下さい。むやみに不安ばかり煽ったり、選挙で勝つために政策をするのではなく、忖度している偽物の専門家の言う事ではなく、科学的に正しいことを言っている方の意見から政策を行って欲しい。先ずは三密が間違っていること、自衛が間違っていた可能性があること、コロナ型のウィルスの感染経路は「人→もの→人」であること、PCR検査では陽性でも新型コロナウイルスだけを特定することは不可能な事、テレビが盛んに言っている感染者数は普通は統計では使えない数値であること、これを機に強制的またはほぼ強制的にワクチンの接種を進めるなどほしくないで欲しい。...など。以上、不信感が高まった約半年でした。
47	製造業	1~4人	新型コロナの影響で企業は財務増強が大事だと身にしみてわかった。法人税の減税を希望。
48	製造業	1~4人	永久劣後ローンを強く希望します。また、国家の財源確保のために、投機的な株や為替の取引手数料の比率を大幅に上げて頂きたいです。
49	製造業	5~9人	経済だけは止めずにインフラ整備をしてもらいたい
50	製造業	5~9人	電通などの利権を利用した会社に仕事を落とすのではなく、多くの会社に平等にしてほしい。
51	製造業	5~9人	コロナ禍はこれまで未経験のものであるため、国、自治体の政策は後手となるのはやむを得ない。コロナ禍と経済活動の両立はこれから長い付き合いとなるため、国民・市民が安心して暮らしていけるような長期的なビジョンが欲しい。
52	製造業	5~9人	会社負担分の社会保険料が大きな負担となっているので、対策をしていただきたい
53	製造業	5~9人	製造業で持続化給付金の50パーセント売上減まではなかなか落ちないので給付要件を緩和して30パーセント減くらいから活用できるとありがたい。
54	製造業	5~9人	従業員の保証も大事ですが、我々経営者に対しての保証や補填を出して欲しい。
55	製造業	5~9人	随機応変な対応をして欲しいです。行き当たりばったりな施策に感じています。
56	製造業	5~9人	やることすべて遅い! しかし、給付金・補助金は大変ありがたい。
57	製造業	5~9人	税に対する負担が非常に重くのしかかっています。補助金等も活用させて頂きましたが納税面での減免等をもっと充実して頂きたいです。
58	製造業	5~9人	コロナを警戒しながら経済を回すなんて、本当に出来るか。東京の封じ込めをもう少しはやくやって欲しかった。もう遅いですが。
59	製造業	5~9人	個人的には責任所在をはっきりしてもらいたいですね。どこの国のどこが元凶であるかをハッキリ認めてもらい反省してもらいたい。
60	製造業	5~9人	政治トップや国が無駄を抑え、今後、国民に合わせて新案による余分な負担を少なくする政策を進めてほしい。

NO	業種	正社員	Q16. 国や自治体に対する要望や提言
61	製造業	5~9人	地域と生きる中小企業も 雇用の維持を含め 必死に生きています。社会保険の猶予等 税金に関する猶予も検討して欲しいです。
62	製造業	5~9人	全員にPCR検査を実施してほしい。一人ひとりではなくても、10人づつPCR検査をすれば労力は10分の1です。その10人で陽性反応ができれば10人を一人づつPCR検査を行えばいい。で陰性の人で経済をまわす。陽性の方は隔離する。ぜひ国や自治体に提言したい、してほしい。
63	製造業	5~9人	正しい本当の新型コロナウイルスの情報を国民に発信して下さい。
64	製造業	5~9人	コロナ対策による国の指針が見えてこないのが不安
65	製造業	5~9人	詳細な状況と今後の見通しについてわかりやすく端的に発表すること。
66	製造業	5~9人	感染拡大を早急に対策してほしい!!!
67	製造業	10~19人	今回のコロナで見たことは国が補助金を出しても一律では焼け石に水といったところが多すぎる。コロナ患者を受け入れた医療機関がボーナスも支払われないといったことも起きている。リスクを背負って従事しているのに本末転倒である。せめて昨年の報酬は保証するべきである。そうしないと退職者が増え、医療崩壊が起きるのではない。まずは収入の安定化を図ることが国民を守ることになる。
68	製造業	10~19人	東海圏では新型コロナウイルスの感染が止まっているが東京圏・大阪圏で急増してきている。政府は22日からGOTOキャンペーンを予定しているようだが、延期することが望ましいと思う。
69	製造業	10~19人	緊急借入に対し、今後の経済の動きを見極めた柔軟な返済計画に対する支援をお願いしたい。
70	製造業	10~19人	政策等の情報は、本来、我々が取りに行くべきですが、国や自治体も、周知徹底させる努力をして欲しい。
71	製造業	10~19人	みなさんは文句をいう人も多いですが、マスクも助成金もありがたいと思つてます。経営者として赤字になり(今期は赤字になってしまいました)正しい納税をする。雇用を守りペーパーストップもできる企業体質にする。三方よしなくして国の発展はありません。中小企業経営者がいまこそ学び実践する。それしかないと思います。
72	製造業	10~19人	スピード感を持って進めて欲しい。
73	製造業	10~19人	現状は、新型コロナウイルスという今まで誰も遭遇したことのない緊急事態ではあるので、多少の対応のまずさは仕方ないにしろ、やはり様々な状況で見られるお役所仕事の対応には以上に不満を持っている。日本という災害の多い国であるがゆえにこのような緊急事態にどのように国を挙げて対応すべきかを一貫した組織体制の構築の必要性をもうそろそろ学んだ方がいいのではないかと。そのような国・自治体にしたのは国民のせいなのかもしれないが、非常に歯がゆい状況ということも含めない。
74	製造業	10~19人	融資枠の拡大
75	製造業	10~19人	コロナ対策において、緊急性が高かったために議論が纏まらず、ザルのような施策をしているが、無くなった税金を今後どうやって回収していくのか不安がある。不正受給者への対策をして無駄に支給した税金を回収してほしい。
76	製造業	10~19人	最低限のサポートの実施は徹底して欲しいが、過剰なサポートはするべきではないと感じます。
77	製造業	10~19人	平等は不要。本当に困っている業種を支援してほしい。この状態が続くと飲食はともかく観光や一部を除く娯楽産業が死滅してしまう。武漢肺炎の拡散を助長するGoToキャンペーンには断固反対。政治家の給料を大幅に下げて、GoToに使うとしていた金額を上乗せして資金補助したほうが良いと思う。そろそろ税金は湧き水じゃなく国民が必死に作った精製水だということを知ってほしい。会社の業績が大幅に下がれば役員報酬を大幅に下げるのは当然のように、政治家も自分の身を削るべき。
78	製造業	10~19人	給付金やセーフティネットなど大変感謝すべきことですが、一時的に消費税を無くしてほしいです。前向きな投資意欲も少しは考えることも出来るかと思ます。
79	製造業	20~29人	いまは想定されていない事が起こり得ている。まずはスピード感を持ってやってみて、その後効果があったかどうかの検証をしっかり行ってほしい。また、私たちの会社でも同じ事が言えると思う。
80	製造業	20~29人	国や県や自治体は、中小企業に対して業種別に融資枠を増やすことや企業訪問やテレワークなどで業種別情報(対策など)を実施している例などを発信し続けて欲しい。
81	製造業	20~29人	今回は利用していませんが、補助金等の申請手続きをもっと簡素化して頂きたい。
82	製造業	20~29人	緊急事態宣言の発出基準がよくわからない。現在も出ていてもおかしくない。
83	製造業	20~29人	安部首相のリーダーシップに疑問を感じます。データをもとに、他国の例を参考に、スピーディに判断してほしい。
84	製造業	20~29人	PCR検査の抜本的拡大・強化を！ どのくらい感染が広がっているのか、自分や周りにどれだけ感染者がいるのか、具体的な数字がなければ、「ウィズコロナ」といっても適切な対応が出来ない。
85	製造業	20~29人	もはや期待することはほとんど無い
86	製造業	20~29人	もっと国民のことを真剣に考えて末端を自分の目で見て聞いて行動してほしい。
87	製造業	20~29人	雇用調整助成金上限は9月末までの限定？...との事だが、この先？今既に第2波が来ていることを考えると これまでの仕事のやり方では 会社も持たない、国や自治体も持たない。 国のやっていることに 義務や制限が弱く、やっても中途半端に感じる。例えば 接触確認アプリも、作っては良いけど、アナウンスも弱く私の周りでもほとんど入れてない。愛知県だから？大丈夫とか、あんなもの役に立たない...携帯の電池が減るからヤダ！ 様子見等々 多くの意見を聞きました
88	製造業	20~29人	持続化給付金の第二弾。家賃支援給付金の第二弾。雇用調整助成金の特例延期。
89	製造業	20~29人	外国人(特に中国人)の受け入れはまだしないでほしい。特に観光客。リモートワークの促進をテコに、人口の地方分散化を進めてはどうか。オリンピックは白紙とし、IOCからの追徴金には断固としてNOを言ってほしい(国民すべてが喜ぶイベントでもない)。他国に足並みを合わせ、中国にコロナ関連の損害賠償を請求してほしい。
90	製造業	30~49人	いろいろな手続きをもっと簡素化して欲しい。ITの活用を公的に推進して欲しい。マスクでなく、タブレットを配布して欲しい。5Gの導入をもっとスピード感を持って進めて欲しい。
91	製造業	30~49人	第一にワクチン開発による感染防止。経済復旧をどの様に行っていくのか、具体案を出してほしい。
92	製造業	30~49人	同一労働同一賃金は聞こえはいいが、人としての資質が仕事には大きく関係しているのでもって同一労働といえるのかあまりにも画一で内容の浅い制度と言える。格差は正なども行っていく必要はあるかもしれないが、そもそも目的がどの層からも税金をもち取るうとするものなので無理や理不尽が生じてくる。食料や医療品等の国内自給率を向上させる施策をしてほしい。再生可能エネルギーへの取り組みを加速させる施策をしてほしい。地球規模での森林破壊を止めるための貿易関税制度を世界に発信して、自ら実践してほしい。例えば、ボルネオ(マレーシア)からの木材には200%を超える高い関税をかけて急激な伐採を阻止し、ODAで再生可能エネルギー事業等の産産をうながして失業を防ぎ貧困を減らすような活動。
93	製造業	30~49人	今回のコロナ禍のように、未曾有の事態では仕方ないところもありますが、税金で一時的には助けても助けきれず倒産した会社の債権が、不良債権化して経済がまた停滞するのを懸念しています。
94	製造業	30~49人	持続化給付金が不正申請を行わせて高額な手数料をとる業者がいると聞きます。支援と同時に、適正な利用が行われているか、確り検証する仕組みと、万が一の不正に対して厳重な取り締まりを行ってほしい。
95	製造業	30~49人	企業の延命処置だけでなくその先を見据えた政策に期待する。
96	製造業	30~49人	年間90万人の出生になり、人口減少に歯止めがかかりません。少子化をいかに防ぐかを考える必要があります。子供が1人出来れば、年間96万円(1月8万円)の支給をして母子家庭でも育てられる仕組みをもう少し考えるべきです。少子かは、日本経済をダメにしていきます。子供を安心して生めて、育てられる仕組みを考えるべきです。
97	製造業	30~49人	かなりお金をばらまいているので、すぐに税金を上げる動きを行うと思うが、まずはタバコ税や酒税などを上げてほしい。
98	製造業	30~49人	製造業、モノづくりをいかに根付かせるか、援助いただきたい。
99	製造業	50~99人	今後の10年100年体系を見据えた国創りが必要。
100	製造業	50~99人	地域によっては完全に第2波が発生しているように感じる。再度の緊急事態宣言はやむを得ないように思う。
101	製造業	50~99人	持続化給付金は申請が簡易で入金も早く、夏季賞与の原資に加え分配できたことは大変ありがたかった。
102	製造業	50~99人	事業承継を考えると、例えばM&Aをやり易くできないか？ 民間の仲介が入ると費用がとも高額になってしまう。
103	製造業	50~99人	当社は家内労働者と契約していますが、仕事量が減ってしまった為に契約解除されるケースが増えています。雇用関係ではない為、報酬の補償が出来ません。企業を通じて家内労働者の生活給の助成制度があって欲しいと思っています。
104	製造業	50~99人	全ての企業を救済する事は困難。救済すべきか、救わさるべきか、どこかで仕切る必要がある。もの補助や革新的サービス補助金の採択履歴等、将来、重要な会社とそうでない会社を選別してはどうか？
105	製造業	50~99人	永久劣後ローンなどの中小企業倒産防止策の拡充
106	製造業	50~99人	抽象的理論より、国益を中心にもっと、議論、討論を重んじて運営してもらいたい。ポジショントーク、自己組織に終始重視の狭い視野で、決定をしないでほしい。
107	製造業	50~99人	その原因が正当であらうとならうと、「危機にある」ことを自覚して、政策決定、運営してもらいたい。
108	製造業	50~99人	ある一部の業種への給付ではなく、あらゆる業種で困っているのを、そのあたりも見えてほしい。早急なワクチン開発。
109	製造業	100人以上	緊急状態での支援策が行き渡るのに時間がかかりすぎ。書面文化と専門性が通常時と同じで、あまりにもお粗末。もっと海外の良いところを学ぶべき、官僚及びお役所都合が多すぎる。その間に、経済が衰退し機会損失を被る。もっと国民及び中小企業の立場になって行動して欲しい。
110	製造業	100人以上	国や自治体に要望はしても通らないと思、自分たちは与えられた中でやっていけることを粛々とやる。あてにはあまりしていない。
111	製造業	100人以上	雇用調整助成金の1日の上限金額をもう少し上げて欲しい。
112	製造業	100人以上	東京一極集中をなくし、地方分散による地方の活性化が、中小企業と地域住民の生活圏が確保され、日本の経済の活性化につながる。このコロナ禍をきっかけに本気で地方創生を行ってほしい。
113	製造業	100人以上	豪雨災害が相次ぎ、首都圏での感染者再拡大、医療関係者の疲弊も懸念される中での「Go To キャンペーン」推進には疑問。もう少し柔軟に、必要なところへ必要な予算を回せないものか。

NO	業種	正社員	Q16、国や自治体に対する要望や提言
114	流通・商業	1~4人	高齢者向けの家賃補助制度の創設
115	流通・商業	1~4人	具体的にコロナ対策を打ち出してほしい。医療機関へ財政的援助を厚くしてほしい。観光キャンペーンは延期してほしい。
116	流通・商業	1~4人	弊社の場合影響が遅れてくる可能性が高く、国からの支援を継続してやって頂きたい。
117	流通・商業	1~4人	強いリーダシップを発揮してほしい。
118	流通・商業	1~4人	消費することには負担をかけては消費しなくなるので当面は消費税は凍結してほしい。足りない財源に関しては法人税、所得税を引き上げ、利益を多く出しているところに社会的還元をしてもらうようにしてほしい。税金を集めて還元する補助金、助成金制度を多く作るのほかが、新しい制度をつくると手続でお金にロスが発生してしまうので、まずは消費税、法人税、所得税などの税率の上げ下げで対応できるものは積極的に進めたいと思う。
119	流通・商業	1~4人	コロナ感染者数より発症者数の症状についての報道をしてほしい。必要以上に不安をあおらないでほしい。
120	流通・商業	1~4人	テレワーク可能者が郊外・地方への住宅取得に対して、補助金・税控除を充実させ、都市部での人口集中を抑制させる。
121	流通・商業	1~4人	永久劣後ローンの施行を望む。
122	流通・商業	1~4人	給付金の上限を増やす
123	流通・商業	1~4人	コロナは大変な病気なのでしょうか？疑問しかありません。
124	流通・商業	1~4人	金融商品仲介業というカテゴリーでは殆どの信用保証や助成金の対象外になります。まだ事業者も少ないですが、近年大きく増加しています。保険代理業と同じ様に金融商品仲介業もしっかりカテゴリーして欲しいと考えます
125	流通・商業	1~4人	助成金の申請書類をわかりやすく、書きやすくしてほしい。
126	流通・商業	1~4人	来年度以降の国家予算を、今回の支援策によって減らすことがないようにしてほしい。
127	流通・商業	1~4人	早く業ができること
128	流通・商業	1~4人	スピード感を持って対応してほしい
129	流通・商業	1~4人	永久劣後ローンの実施
130	流通・商業	1~4人	持続化給付金が想定している企業が、アンバランスだと感じます。先ず「今50%以上落ち込んで」と言うことの要件が、全業種(特に不動産業や建築業などの請負業態)には向かないこと。2つ目は「2019年度開業の業者」には、かなり酷い冷遇と言えます。「会社設立」と「開業」は別物と言う事を、政治家や役人の方々は気付いていません。「開業準備期間」もあるし、そもそも開業していきなりMAX売上を出して、「コロナで半減?」なんていう業者は「一時の流行を追う業態」。例えとして不適切かも知れませんが「タピオカ店」みたいな業態であり、堅実な業者は「徐々に売上を重ねていき、コロナ禍でも営業を続けても、今は本来の助走期間である」だから、当然に「開業1年で目標の50?70%」というモデルだとして、それが半減する時期は今は無いし、そもそも経営が成り立たない。そういう単純な「政策のミス」に
131	流通・商業	1~4人	休業やクラスター発症に対する保証も必要だが、感染者を出していない業者の評価に対する報奨金も考えてほしい。
132	流通・商業	1~4人	不安の一端。
133	流通・商業	1~4人	コロナ感染予防と経済活動の両立(バランス)コントロールしてほしい。
134	流通・商業	1~4人	withコロナに対する継続的な固定費の支援
135	流通・商業	1~4人	ワクチン開発など、国民が安心して日常生活、経済活動可能な状態へと力を注いでほしい。
136	流通・商業	1~4人	賃貸業において、テナントの退店や賃料の値下げ要請が相次いでおり、賃借地については地代の値上げもあり収益に影響が起きております。今回のコロナの影響は、時が経つにつれ賃主負担が大きくなっているのが実情です。賃主の破綻は多くのテナントの廃業を意味するといっても過言ではないと思います。賃主にも補填のある政策提言を要望します。
137	流通・商業	1~4人	国のお役人、政治家たちはもっと自分たちの給料減らすべき。政党政助成金なくせ。
138	流通・商業	1~4人	もっと末端の状況を把握して対策を検討してほしい。
139	流通・商業	1~4人	持続化補助金を使わせて頂きました。とても助かりました。有難うございました。
140	流通・商業	5~9人	中小企業への更なる手続きの簡素化。中小企業の実態に合わせた経営支援。
141	流通・商業	5~9人	当面の対応策も後手後手ではあるが、根本的な日本の抱える問題点(格差・貧困・非正規や外国人雇用・東京一極集中と地域の疲弊・財政問題・自給率・正しいグローバル化 等々)への長期的視点での議論を開始しなくてはならないと考えます。
142	流通・商業	5~9人	国と地方が一体となっていない感じがある。経済が感染拡大防止が統一した方向性を示してほしい
143	流通・商業	5~9人	次の波が来た場合にも支援してもらえるのか不安。事務局へ、肝心の持続化給付金を選ぶ選択肢がなかったように思う。
144	流通・商業	5~9人	消費税減税(例えば消費税10%から5%、または消費税撤廃)による景気活性化対策を実施する。
145	流通・商業	5~9人	今のやり方は、頑張って企業を存続させようという良識ある経営者がやる気を失う法案が多い。事業者目線で会社経営が存続できる具体性のある働き方改革案を推進してほしい。
146	流通・商業	5~9人	業種業界に合った補助助成を
147	流通・商業	5~9人	組織の命令系統をスマートにスリムにしたい。
148	流通・商業	5~9人	分かりませんが… 国や自治体に泣きを入れても仕方がないので、他方では無く自力で頑張っていくつもりです。
149	流通・商業	5~9人	周りの地域は、いろんな政策があり、助成金、補助金がありますが、我が市では何も無い、、、100億もの無駄な橋を作ったり、何千人も入る箱物も100億かけて作るらしい。しかし、今回のコロナに関して、市としてどう考えているのか全くわかりません。それだけののちすんでいるのかは、裕福なんじゃないかなあ。。。
150	流通・商業	5~9人	継続的な国民、企業への支援
151	流通・商業	10~19人	継続的な支援策の実施をお願いしたい
152	流通・商業	10~19人	「永久劣後債」を学び足りないところは改善して提案して行きましょう
153	流通・商業	10~19人	小規模でも可能な劣後ローンなどの支援策の充実、支援の簡略化など
154	流通・商業	10~19人	永久劣後ローンの活用。
155	流通・商業	10~19人	公的資金を提供した事業者に対する受益者負担の制度構築。
156	流通・商業	10~19人	家賃の給付金の事ですが、親族[身内]の会社に貸している場合や、会社が別でも代表者が同じ場合は、家賃給付金が出されない事になってますが、会社が苦しくても、もし家賃を支払えない事になってしまったら、それぞれ、別の会社ですので、それに店舗を貸している会社の方は、借入金等ありますので、毎月返済していく借入金が増えなくなる、そうすると、2社が苦しくなりますので、何とか、代表者が同じでも、身内でも、家賃の給付金があれば少しでも助かりますから、身内等、代表者が同じ等、関係なく、家賃給付金を出して頂きたいと思っておりますので、よろしくお願ひします。」
157	流通・商業	10~19人	GOTOキャンペーンは時期尚早だと思います。東京から各地に広がらなければいいのですが。
158	流通・商業	10~19人	大変だと思いますが頑張って下さい
159	流通・商業	10~19人	現状の業務内容では、テレワーク等在宅勤務は無理。正直、テレワークでこなせる企業は大手企業か、IT関連の職業に過ぎないのでは？ 早い有効な薬の開発が望まれる。手洗い等についての定着は望まれますが、現状のソーシャルディスタンス等がスタンダードになるのなら嫌な世の中で魅力がない。
160	流通・商業	10~19人	給付金・補助金などを簡潔な届がで、速やかな入金してほしいです
161	流通・商業	10~19人	米中の対立がさらに顕在化してきたが、わが国の施策は中国にも米国にも両方に都合よく寄り添おうとしているように映る。この中途半端な状態を続けることに大きな不安を感じます。日本の国防戦略、経済成長戦略を明確に示して欲しい。また自治体においては、下請け、元請けといった構図とは違う、互いの強みを生かし、経営の効率化、新規ビジネスの創出のため、新たな企業間連携の推進(協業ビジネス)を目指す押し支援策を検討していただきたい。
162	流通・商業	20~29人	自主警備の人も取り締まってほしい。色々な事情の人もいる。
163	流通・商業	20~29人	GO TOキャンペーンもマスクももう少し考えて進めて欲しい。今生き延びる為だけの施策が多く、今後が心配なのでしっかりとビジョンがある企業に対してのみの融資や給付金にしてほしい。
164	流通・商業	20~29人	日本の失業率が1%上がると2339人自殺する長い期間の統計データがあります。経済が破壊されるとどのようなことが起きるかは理解しているはずですが、人気が取れて自棄の失業者はすぐに辞めさせるべきです。冷静に慎重に判断をしていただきたいと思ひます。わずかな助成金をだしたところで全く意味はないと思ひます。いち早くワクチンを完成させることに集中していただきたい。あるいは全国民PCR検査(一兆円程度でできるはず)を義務付け完全な封じ込めをしてもらいたいと思ひます。
165	流通・商業	20~29人	現在新車販売が滞っており、整備業界としては震災の際もそうであったが、3年後の車検時が一番大きくダメージを受ける。3年間は業界を絞ってもいいので何らかの支援策をお願いしたいです。
166	流通・商業	20~29人	大手企業や中央政府に頼らない、県内での地域循環経済をしっかりとデザインして欲しい
167	流通・商業	20~29人	今回のことで行政の様々な場面、場所が時代遅れになっている箇所が明らかになってきた。特に省庁間や、国と地方自治体間での情報共有化や、デジタル化の不備について、この際改め、今後の危機対応や政策の実行のスピードアップを実現してもらいたい。
168	流通・商業	20~29人	既存借入の条件変更による借換をしたい。金利や保証金が大きく財務負担から脱皮が出来ない。
169	流通・商業	20~29人	消費税を早く確実に下げて下さい！
170	流通・商業	20~29人	国や自治体には期待していない。自分の判断でコロナと付き合っていくたい
171	流通・商業	20~29人	現在感染者数が伸びていることもあるのでブロック、県、市などのエリアごとのスポットに絞って移動制限や制限とお金をセットに出してほしい。
172	流通・商業	30~49人	検査数が足りない
173	流通・商業	30~49人	経済活動を促す動き(10万円支給をもう一発)・中小企業向け永久劣後ローン・国民に向け、正確な情報とコロナの本質の発信(インフルとの違い、重篤者になりにくいことの説明、若者はまず死なない、など)。
174	流通・商業	30~49人	スピード。(大府市の10万円給付は早かった)やれば出来る。
175	流通・商業	30~49人	直近に影響が出ている企業への支援策については、非常に効果はあったと思っています。今後遅れて影響が出てくる業界についての支援をどのように考えるのか、長いスパンで広く浅く様々な業界を守るのは大変だと思います。全員を守っていくのは難しいことなので、淘汰される企業があるのは仕方ないことです。一定の指針を出していただいて、優良な中小企業が生き残ってほしい後押しをしてもらいたいと考えます。
176	流通・商業	50~99人	個人情報保護しながら感染者との接触を注意喚起できる仕組み作り。助成金申請手順の簡素化。
177	流通・商業	50~99人	いろいろな給付金がありますが、本当に必要かどうか届いているのか疑問です。基準の見直し等が必要なのではないか?と思う面があります。とくに対前年での実績対比で、給付金の受給可否が決まることです。
178	流通・商業	50~99人	こういう時は、一律でのパラマキに限る。変に絞るから手間もかかり支給に時間がかかる。それでは困っている人は本当に倒れてしまう。一律のパラマキでいけば、最後は税金を支払うことで調整が可能。その方がはやい。そういう意味では、消費税の廃止は非常に有効な選択肢。コストも低く、消費も刺激される。ぜひ進めるべき。
179	流通・商業	100人以上	製造業だけでなく、商社や物流業界にも使える補助金などを整備してほしい。
180	流通・商業	100人以上	この先は、誰にも分からない状況下での舵取りは、とても複雑で困難だと思います。頭が下がる思いです。

NO	業種	正社員	Q16、国や自治体に対する要望や提言
181	サービス業	1~4人	税金の免除
182	サービス業	1~4人	新たな事業モデル返還のためのモデルプラン提示、及び資金援助。
183	サービス業	1~4人	GOTOキャンペーン? アホですか 不正ができるような、また、建設業みたく、昨年でかい受注したらもらえるような、売上半分で200万とか雑なことはやめよ。もっているひとがさらに持つだけ。決算で利益がでたら、返還するなど。つぶれるところは、準備していないのだから、つぶすべき。
184	サービス業	1~4人	検査体制が貧弱であり、休業補償も十分でない。・財政計画を見直すべきだと思う。・感染防止対策が、自粛を求めるのみで無策に近い。
185	サービス業	1~4人	給付金や、補助金等の申請方法をもっと分かりやすくしないと、年配の方々がかかりにくく、家族が近くに居ないと申請しづらい。ネット申請もいいが、年配に優しくない。
186	サービス業	1~4人	結婚式、成人式、七五三などの文化的支援が欲しい
187	サービス業	1~4人	コロナの第2波か?と言われる中で、しかしそれでも旅行旅館業をなんとかするためGOTOキャンペーンを「?」と多くのマスコミ報道が言われる中での推進は、なんとか理解できる。しかし消費を加速させるだろう1番の特効薬である『消費減税』の声がまったく聞こえてこないのはなぜなのか? 中同協のさらなる声掛けを望む。
188	サービス業	1~4人	税金、水道光熱費の価格を下げ欲しい。
189	サービス業	1~4人	対応を素早く適切に。
190	サービス業	1~4人	国・自治体は、早急に木質バイオエネルギーなど日本の資源にあったエネルギー開発を行うべき。いつまでも化石燃料に頼り、外国へ依存していくような仕組みでは負い国へなっている。日本には豊かな山林が長年放置され、各地で大雨ごとに大水害をもたらしている。荒れた山林を手入れし、その木をエネルギーとして利用し、日本の家屋が大雨ごとに壊されないよう一石二鳥の対策を未来の子供たちのために取り掛かるべき。
191	サービス業	1~4人	早い実施
192	サービス業	1~4人	家賃保証ですが一親等の家賃は範囲外とのことですが、親が会社にいるなどの場合や継承にて親から引き継いだ会社はわかるのですが、全く関係のない会社で、親の所有物件を普通に家賃を払っている状態でも範囲外とはおかしいと思います。法人格は個人ではないので役員など親がなっていれば分かりますが、その他は保証してほしいです。個人事業主でも自宅兼事務所が補償範囲とのことがおかしいと思います。
193	サービス業	1~4人	この時期にGOTOキャンペーンをなぜしようとするのか? 臨機応変な対応がなぜできないのか、不思議に思う。GOTOキャンペーンの予算はまずは医療従事者に回すべきと思う。非常に残念な政策対応がつづき、うんざりしている。
194	サービス業	1~4人	為政者の世代交代を進めることが肝要と思う。
195	サービス業	1~4人	秋から冬にかけての第二波が来たときの対応はどうなるのか?
196	サービス業	1~4人	もう少しお金を出して欲しい。
197	サービス業	1~4人	資格を継続するために3年に一度講習を受けなくては、いけないのですが、オンライン講習でも可能になれば助かります。
198	サービス業	1~4人	私のような小規模なところにちよどいいくらいの助成金だと思います。もっと事業展開しているところにとっては、それほど恩恵を受けないでしょう。
199	サービス業	1~4人	秋から冬にかけてのインフルエンザなども含めた感染症への十分な医療体制の整備。医療崩壊を理由に、自粛、休校要請などをしないで欲しい。
200	サービス業	1~4人	情報発信はとても大事ですが、メディアのコロナの発信は国民の心情を煽るものばかり。もっと方法論や対策、前向きに国としてどのような取り組みを心がけるとい、未来を語って欲しいと思う。テレビばかりみている年配の私の父は、生きる希望も持てず外にも出れずマイナス感情になっています。YouTubeの情報を受け取る、海外の社会情勢や取り組みが受け取れます。いいことも悪いことも、国際的な情報が全然入ってこない日本は世界から取り残されるのではないかと懸念してしまします。
201	サービス業	1~4人	IT化が遅れていることと、公的支援のスピード感が無い。個の2点は是正を期待しています。
202	サービス業	1~4人	一日も早くコロナのワクチンを作って頂きたい。そして、早く元の経済に戻ること期待します。
203	サービス業	1~4人	本気で守るのであればもっと目先でなく、根本治療できる政策、助成金などがあればもう少し安心して生活、仕事ができるはず。
204	サービス業	1~4人	助成金申請に必要な書類を簡略化してほしい。
205	サービス業	1~4人	ウイルスの危険性をはっきりさせてほしい
206	サービス業	1~4人	行政機関とのネットワーク経由等での面談方法の確立をすべき
207	サービス業	1~4人	正しいコロナウイルス知識を広めて欲しい。
208	サービス業	1~4人	中小企業に対するハードルの低い審査による永久劣後ローン
209	サービス業	1~4人	国に対しては、財政拡大・金融緩和と政策を行って、経済を拡大してください。三密産業は無理して事業を行わず、休業要請をして補償を行い、将来のために三密産業を保護してください。
210	サービス業	1~4人	国民の身になる経済対策と責任を取る政府(国会・地方自治体)
211	サービス業	1~4人	劣後ローンの推進。
212	サービス業	1~4人	給付金の示す売り上げの減少(50%減)までいっていないが、マイナスには変わりない。
213	サービス業	1~4人	コロナに対する過剰反応を止めてもらいたい。コロナだけが疾患ではないし、ゼロリスクを求めることがいかに愚策かに気がつき生活を元に戻す方向で動いてもらいたい。今の生活を続けることは人としてどうかと思う。
214	サービス業	1~4人	兎に角、国内産業をどう守っていくのかを考えて頂きたいです。
215	サービス業	5~9人	全ての税金を一定期間にするのはどうでしょう? お金を出す事ばかりの施策を考えるからダメなんじゃないですか??
216	サービス業	5~9人	働き方改革のテレワークコースの補助金申請をしたが、社員へ配布するPC等が補助金対象外で、購入にかかった費用負担が大きかった。・全国一律でなく、国と県が連携して、地域ごとの状況に応じて、移動制限や緩和等の措置を行うべき。・PCR検査の量をどんどん増やすべき。
217	サービス業	5~9人	国・県 適時適切な対応を望みます。今だ一人当たり10万の給付金入らず…行政窓口対応の悪さにあきらめています。
218	サービス業	5~9人	補助金要件の見直し。本来受け取るべきと思われる方が受け取れていないケースがある。定量的な要件ではなく、定性的な判断で給付を行う機関がほしい。
219	サービス業	5~9人	平等性がない給付金の支給より、社会保険料の支払免除とか、会社規模(社員数)による平等になる補助をお願いしたい。
220	サービス業	5~9人	早くコロナの特効薬を開発してください
221	サービス業	5~9人	1日も早いコロナの終息
222	サービス業	5~9人	優秀な人材が業界から流出するのを防ぐため、安易な解雇や事業展開を行わず、もしその業界に将来的な不安がある場合も、その個人の能力が生きる再就職先の確保を支援して欲しい。
223	サービス業	5~9人	仕事をください
224	サービス業	5~9人	コロナウイルスに対する危機意識が弱くなってきており、第二波に対する施策、喚起が弱く感じます。※経営が厳しくなる企業多数。更なる体制強化、保障の検討して欲しい。
225	サービス業	5~9人	経済の底辺を支える事業者への直接的支援策の充実。
226	サービス業	5~9人	ばらまきをやめてほしい。つぶれるべきところはつぶすべき、結局お金だけ引っ張って計画倒産するところも多いと思う。政令指定都市の区役所機能をもっと利用すべき。道徳的な面と自国の事を大事にするという文化を定着するための教育をするべき。圧倒的に足りない。
227	サービス業	5~9人	行政のIT化、デジタル化を進め効率化、スピード化することは、情報公開の徹底、規制緩和、許認可の撤廃もしくは簡素化、ルール作りなどに前提である。行政の恣意的な関与の温存を図ることは結果として、非効率と社会的ストレスを増大する。IT化、デジタル化により行政が社会的イノベーション、ビジネスイノベーションなどを民間に移譲する流れを生み出すことは、社会、経済などにとって最適な環境をもたらす。
228	サービス業	5~9人	支給するより、免除の方が手続きは楽だと思う。
229	サービス業	5~9人	多種多様な施策の周知とすみやかな実現。
230	サービス業	10~19人	助成金のさらなる充実、支援の早急な実行をお願いします。補助金も大変助かるのですが、何より早急な実行をお願いしたいです。
231	サービス業	10~19人	外国人材確保のため要件の緩和
232	サービス業	10~19人	感染者との接触確認アプリを普及させて欲しい。中小企業対象の「永久劣後ローン」の実施。
233	サービス業	10~19人	さらなる助成金の拡充
234	サービス業	10~19人	1年~2年後に来ると思われる業界特有の時差不景気に対し、支援策がその時期まで継続していないと考えており、業界特有の支援策を要件等と感じる。
235	サービス業	10~19人	中央集権の分散、地方自治の充実。
236	サービス業	10~19人	返さなくても良い補助金を増やしてほしい。
237	サービス業	10~19人	感染拡大の防止にも限度があると思います。まずは経済をまわすことが第一で感染拡大防止は第二にすべきことでなければウイルスの脅威以上に産業の衰退が先に国に影響を及ぼすと考えます。
238	サービス業	10~19人	民間レベルで感染防止に取り組みが無しになるような、GOTOキャンペーンなどの政府主導の感染拡大イベントは自粛して欲しい。
239	サービス業	20~29人	この危機を利用して、セクショナリズムを内部から破壊してほしい。横の連携が悪く、ITの運用不備をマンパワーで補っている現状。行政マンは汗をかいても、部門間の壁は開けられないでしょう。政治が部門長と連携して、プロジェクト方式で横串を差してほしいと思います。効率化して人材が余ったら、民間に紹介してください。
240	サービス業	20~29人	おおきな風呂敷だけでなく、細かなサービスを目指して欲しい
241	サービス業	30~49人	地域連携させてもらえるとうれしいです
242	サービス業	30~49人	あまりにも無策で人任せな愚策ばかりなので失望している。なるようにしかならないと思っています。
243	サービス業	50~99人	手続きが簡素であること。説明が分かりやすいこと。自分たちが普通だと思うことは、世の中の常識ではない。
244	サービス業	50~99人	医療機関へのフォローをもっと行ってほしいです。
245	サービス業	100人以上	