



# 「with コロナ時代の企業経営に関するアンケート【Ver.2】」調査レポート

2022.8.29 萩山口信用金庫 営業サポート部 営業三課



## 【調査結果のポイント】

- ・コロナ禍以外に迫り来る厳しい経営環境における経営課題の変化に着目し、前回(2021.2.16)に続く第2弾としての調査
- ・59%の事業者がコロナ禍前の売上高と比べ、売上高が回復していないと回答。
- ・78%の事業者において、ウクライナ情勢・原油価格の高騰の影響を受けていると回答。
- ・事業継続上の不安は「原材料価格の高騰」、「資金繰り」、今後の重点課題は「人材確保」、「新規顧客の掘起し」の割合が高い。
- ・コロナ融資の返済は66%の事業者が既に開始しており、48%の事業者が今後の資金繰りについて不安を抱いている。
- ・経営課題解決のため「買収」を実施・検討する企業が約10%。コロナ禍が後押しとなり「売却」を検討する企業は約8%。

## 1. 調査概要

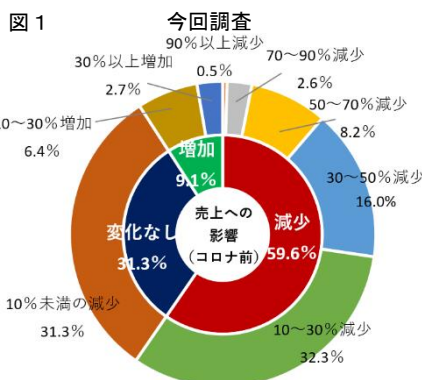
- ・調査期間:2022年4月6日~2022年5月30日
- ・調査方法:面接法(聞き取り)
- ・調査対象:n=1,076先(萩山口信用金庫でコロナ関連融資を利用した中小企業、個人事業主等)

※本調査は、お取引先企業へのヒアリングを主目的に実施したもので、調査期間を長く設定した。新型コロナウイルスの影響に加え、ウクライナ情勢・原油価格等の高騰による経営への影響もあり、主要因がどちらにあるかは不明であることに留意いただきたい。

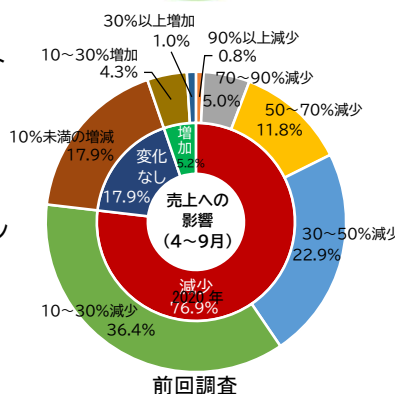
※回答者数は本来回答すべき回答者数を基数(n)とし、無回答は除外している。

## 2. コロナ前に比べ59%の事業者が売上減少 前回調査と比べ18pt回復

- ・今回の直近一年間の売上高をコロナ前の売上高と比較した調査では、「10%~30%未満の減少(32.2%)」が最も高く、「30%以上の減少(27.3%)」と合わせ、約59%の事業者が「コロナ前と比較して売上が減少した」としている。(図表1右上図)



- ・前回 新型コロナ蔓延から半年後に実施したアンケートでは6カ月間での売上比較とはなるものの、「売上減少」したの割合が約77%であり、今回約59%と比べ18ポイント回復した。(図表1右下図)



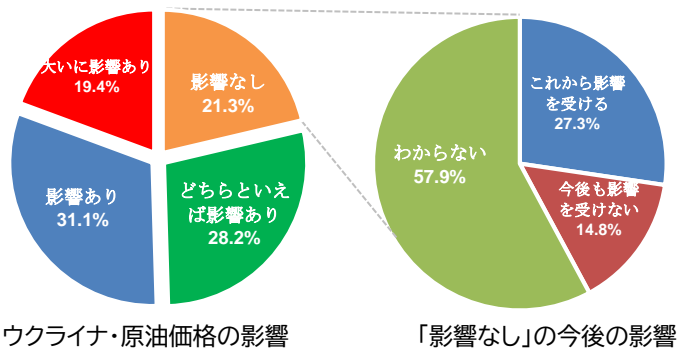
図表1 コロナ前との売上比較右上図(n=1076)

前回調査結果 右下図(n=730)

## 3. ウクライナ情勢や原油価格高騰で78%の 事業者に影響

- ・ウクライナ情勢や原油価格の高騰は現時点でどの程度影響があるかとの質問に対し、「大いに影響あり(19.3%)」、「影響あり(31.1%)」、「どちらかといえば影響あり(28.2%)」で、約78%の事業者が影響を受けている。(図表2) なお、「大いに影響あり」、「影響あり」、「どちらかといえば影響あり」の回答が大きい業種は「運輸業(94.5%)」、「製造業(90.5%)」、「建設業(90.1%)」の順で高くなっている。また、「影響なし(21.3%)」と回答している事業者においても「これから影響を受ける(27.3%)」、「わからない(57.9%)」と今後の影響に目が離せない状況。(図表2)

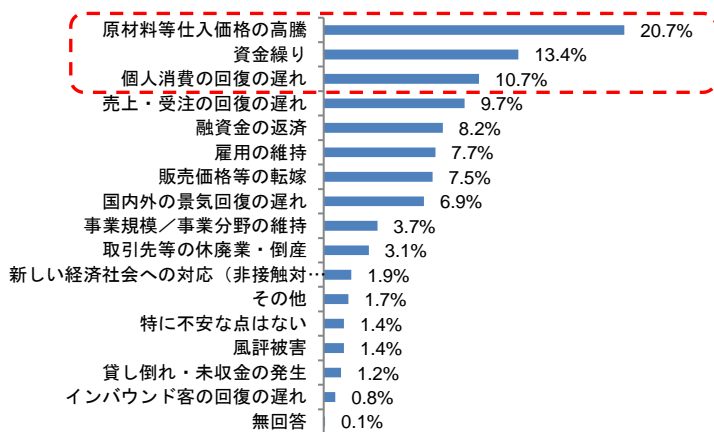
図表2 ウクライナ情勢・原油価格高騰の影響および今後の影響



## 4. 事業継続上の不安は「原材料等仕入れ価格の高騰」、「資金繰り」、「個人消費の回復の遅れ」

- ・新型コロナウイルスの影響に加え、ウクライナ情勢や原油価格高騰など外部要因の変化も生じたことで、事業者の今後の事業継続上の不安は、「原材料等仕入れ価格の高騰(20.7%)」、「資金繰り(13.4%)」、「個人消費の回復の遅れ(10.7%)」の順で高くなった。(図表3)

図表3 事業継続上の不安(複数回答 n=3042)

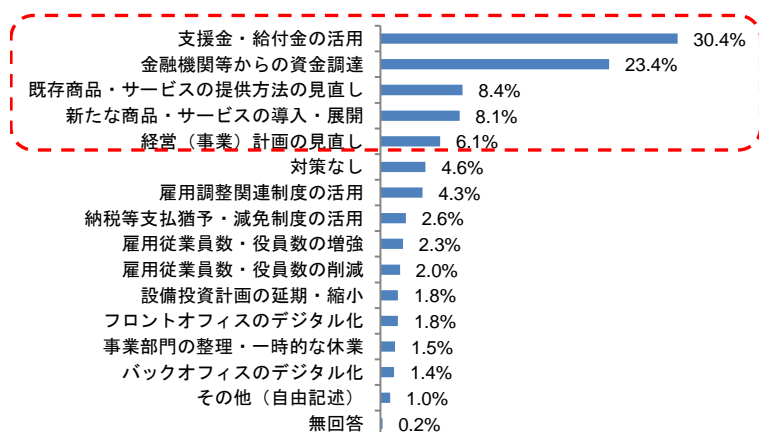


### 5. 実施した対策は「支援金・給付金の活用」、「資金調達」

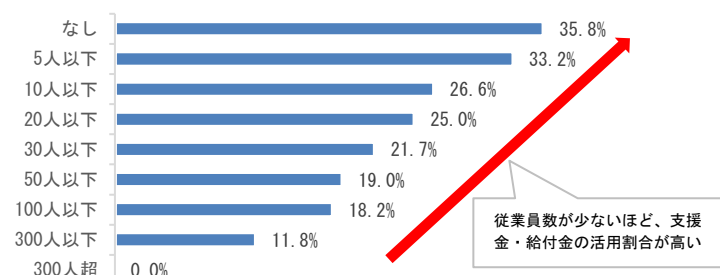
これまで実施した事業面でのコロナ禍対策については、当初業種限定で始まった支援策が全業種に拡大されたことから「支援金・給付金の活用(30.4%)」が最も高くなり、次いで「金融機関からの資金調達(23.4%)」が上位を占める。また、「既存商品・サービス提供の見直し(8.4%)」、「新たな商品・サービスの開発(8.1%)」など売上改善対策にも取り組まれている。(図表4)

さらに、従業員数別でこれまで実施したコロナ禍対策を見た場合、従業員数が少ないほど「支援金・給付金の活用」を実施した割合が高く(図表5)、従業員数が多いほど「経営(事業)計画の見直し」を実施した割合が高い傾向となった(図表6)。

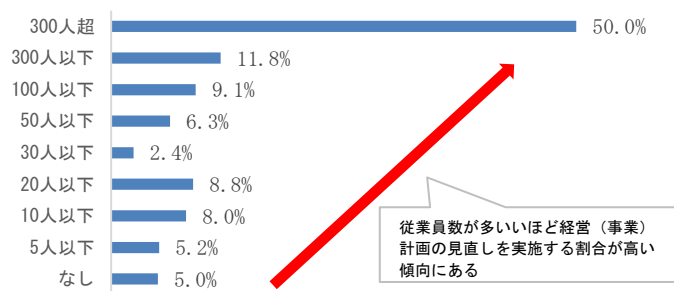
図表4 現在までに実施した事業面でのコロナ禍対策(複数回答 n=2419)



図表5 従業員数別 支援金・給付金の活用割合(n=735)



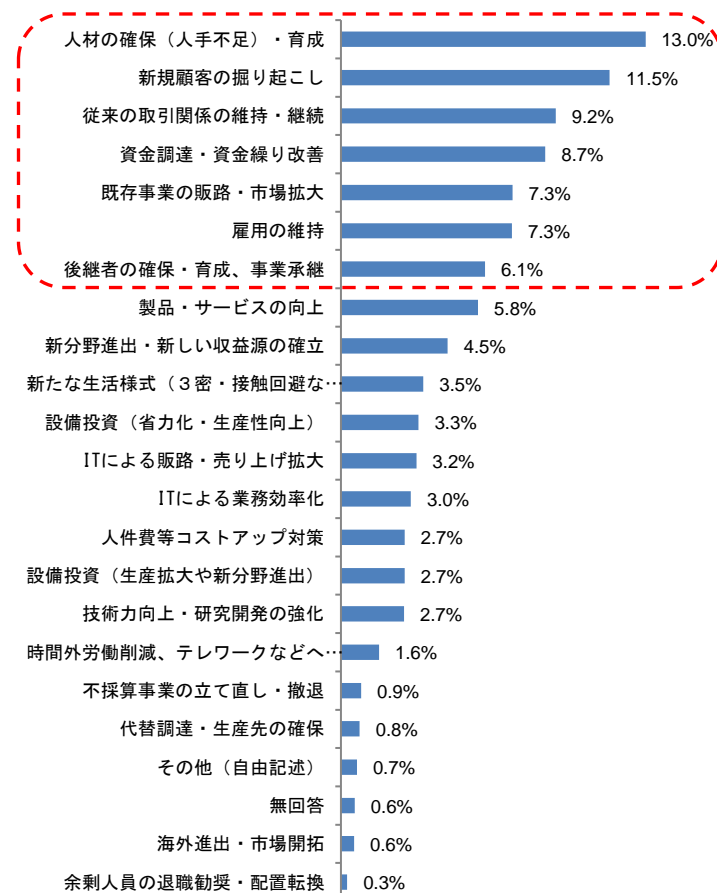
図表6 従業員数別 経営(事業)計画の見直し実施割合(n=147)



### 6. 今後の重点課題は、「人材確保(人手不足)・育成」、「新規顧客の掘起し」、「従来の取引関係の維持・継続」

今後、重点的に取組みたい経営課題は「人材確保(人手不足)・育成(13.0%)」、「新規顧客の掘り起こし(11.5%)」、「従来の取引関係の維持・継続(9.2%)」の割合が高く、アフターコロナに向け、売上の正常化を見越した経営課題の割合が高くなってきているように見受けられる。次いで「資金調達・資金繰り改善(8.7%)」、「既存事業の販路・市場拡大(7.3%)」、「雇用の維持(7.3%)」、「後継者の確保・育成、事業承継(6.1%)」と「ヒト・モノ・カネ」の多岐にわたる、多様な経営課題が顕在化した。(図表7)

図表7 今後、重点的に取組みたい経営課題(複数回答 n=3386)



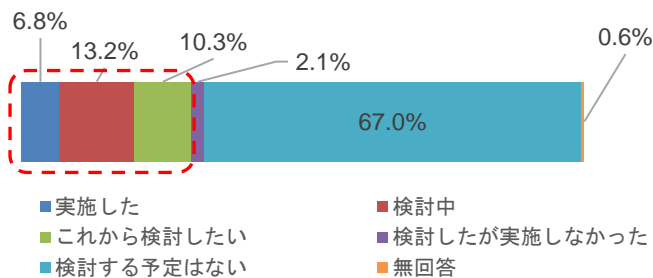
### 業種別にみた今後の重点課題ベスト3

農林水産業、鉱業	建設業/その他サービス業	製造業
人材の確保（人手不足）・育成	人材の確保（人手不足）・育成	人材の確保（人手不足）・育成
後継者の確保・育成、事業承継	新規顧客の掘り起こし	新規顧客の掘り起こし
雇用の維持	資金調達・資金繰り改善	従来取引関係の維持・継続
情報通信業	運輸業	小売業
新規顧客の掘り起こし	人材の確保（人手不足）・育成	新規顧客の掘り起こし
人材の確保（人手不足）・育成	従来取引関係の維持・継続	従来取引関係の維持・継続
既存事業の販路・市場拡大	新規顧客の掘り起こし	人材の確保（人手不足）・育成
飲食業	宿泊業	不動産業
資金調達・資金繰り改善	人材の確保（人手不足）・育成	資金調達・資金繰り改善
新規顧客の掘り起こし	既存事業の販路・市場拡大	既存事業の販路・市場拡大
人材の確保（人手不足）・育成	新規顧客の掘り起こし	新規顧客の掘り起こし

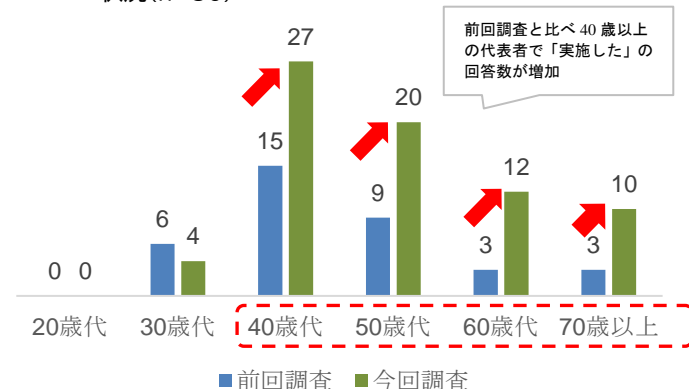
## 7. コロナ禍を機に新市場進出、新規事業創出を30%の企業が実施・検討

- ・新市場への進出、新事業の創出を「実施した(6.8%)」、「検討中(13.2%)」、「これから検討したい(10.3%)」と約30%の事業者が実施・検討している。(図表8)
- ・前回アンケートと比べて、40歳以上の代表者で「実施した」の回答が増加した。(図表9)

図表8 コロナ禍を契機とした新市場進出、新規事業創出の実施・検討状況(n=1076)



図表9 代表者年齢別「新市場進出」、「新規事業創出」の実施状況(n=36)



### 【参考】「新市場進出」、「新規事業創出」の実施・検討例

コロナ禍を契機とした「新市場進出」、「新規事業創出」に関する具体的な実施・検討内容については、「新たな製品・商品の開発の取組」に関する記述が多く、次いで「多角化の取組」に関する記述が多かった。(図表10)

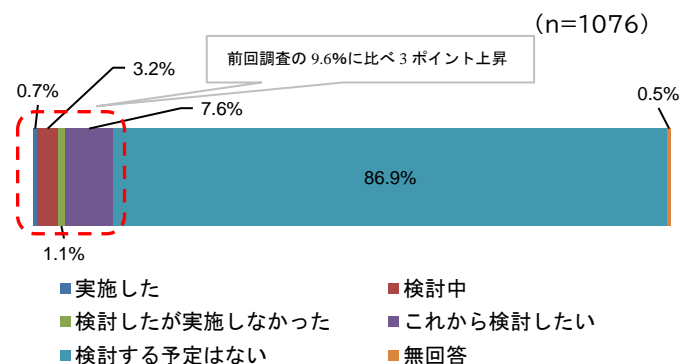
図表10 「新市場進出」、「新規事業創出」の具体的方向性

市場	製品・商品	
	既存事業・製品・商品	新製品・新商品
既存市場	4.1%	42.6%
新市場	25.0%	28.4%

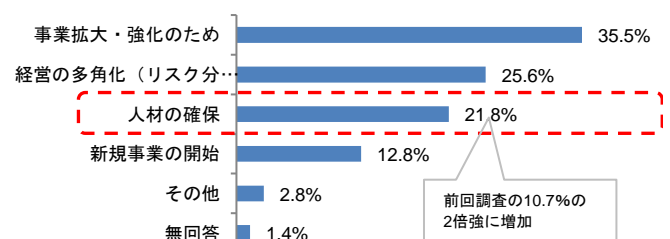
## 8. 12%の事業者が新型コロナを機に会社・事業の買収を実施・検討

- ・新型コロナの影響を機とした会社・事業の買収については、「実施した(0.7%)」、「検討中(3.2%)」、「検討したが実施しなかった(1.1%)」、「これから検討したい(7.6%)」と12.6%の事業者が「実施・検討」と回答しており、前回調査の9.6%に比べ3ポイント上昇した。(図表11)
- ・買収の主な目的としては、「事業の拡大・強化(35.5%)」「経営の多角化(25.6%)」、「人材の確保(21.8%)」の順に高く、中でも「人材の確保」が前回アンケートの2倍強に増加した。(図表12)
- ・買収を実施・検討した事業者については、自社と「同業種(62.5%)」が高く、内訳を業種別に見た場合「製造業(81.8%)」、「不動産業(68.8%)」、「建設業(64.5%)」の順で高い。

図表11 コロナを契機とした会社・事業の「買収」の実施・検討



図表12 「買収」を実施・検討する理由(n=211)

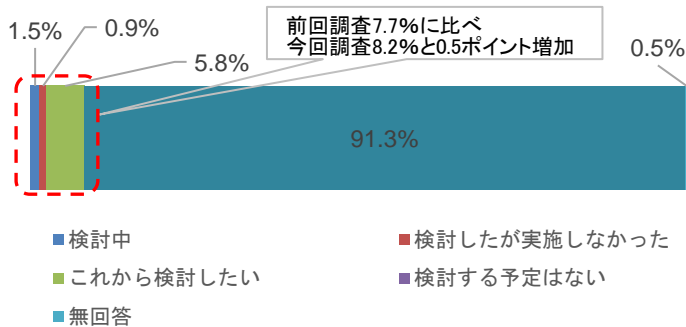




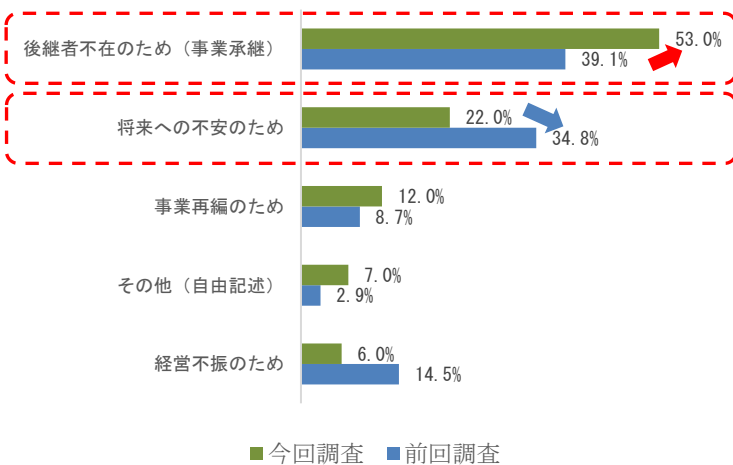
## 9. 8%の事業者が新型コロナを要因として会社・事業の売却を検討

- ・コロナ禍を要因として会社・事業の売却を「検討中」「検討した」「これから検討したい」と回答した事業者は合わせて8.2%と前回調査と比べ微増に留まった。(図表 13)
- ・会社・事業の売却を検討する理由は、「後継者不在(53.0%)」が最も高く前回調査より増加。次いで「将来への不安(22.0%)」を理由とする割合が高かったが、こちらは前回調査に比べ減少した。(図表 14)

図表 13 コロナを契機とした会社・事業の「売却」の実施・検討 (n=1075)



図表 14 「売却」を実施・検討する理由(n=104)



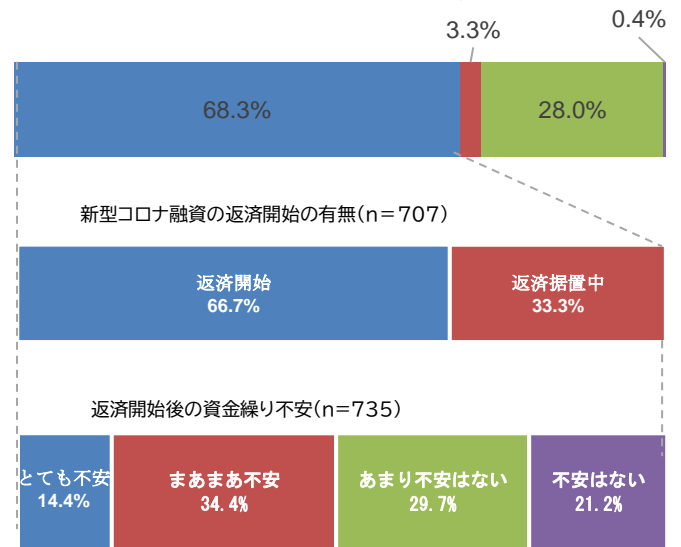
## 10. 新型コロナ関連融資の利用は 71% 利用者のうち約半数が返済開始後の資金繰りに不安。66%の事業者が既に返済を開始

- ・新型コロナ関連融資の利用状況について「利用している(68.3%)」、「利用したことがある(3.3%)」と約 71%の事業者が新型コロナ融資を利用。(図表 15)
- ・2022年6月末までに新型コロナ融資の返済を開始した事業者は全体の 2/3 にあたる 66.7%。(図表 15)
- ・新型コロナ融資を利用している事業者に返済開始後の資金繰りについて聞くと、「とても不安(14.4%)」、「まあまあ不安(34.4%)」と約半数の事業者が返済後の資金繰りに不安を持っている。(図表 15)

図表 15

新型コロナ関連融資の利用状況(n=1076)

■ 利用している ■ 利用したことがある  
■ 利用したことはない ■ 無回答



## 11. 総括

・たび重なる新型コロナ感染者拡大の影響に加え、ウクライナ情勢等による原油価格等の高騰により、事業者の経営環境は先行き不透明な状況が続いている。本アンケート調査レポートの執筆中にも、新型コロナの感染者数は大きく増加しており、全国を対象として7月上旬から予定されていた観光需要喚起策「全国旅行支援」も延期されるなど、改めて外出・移動自粛の動きが強まりに加え、原油価格高騰や円安の打撃により企業の警戒感はさらに強まることが懸念される。

今回アンケートの自由記述欄において目を引いたのは、コロナ禍を機に新たな取組みを始めるための「情報」が欲しいといった記述が多かったことである。先行き不透明で不確実性の高い経営環境の中で、今後新たな打ち手を見つけることが必要と認識はしているが、経営資源に不安を抱えている状況の中、あらゆる情報収集し、慎重に方針を見定めているものと思われる。

このように今後の方向性を模索する事業者に対し、当金庫としては信用金庫が本来的に有する「資金を融通する機能」に留まらず、支援機関としての側面から「知識を融通する機能」の強化が喫緊の課題と認識し、経営者と伴走した支援体制の重要性を再認識した。まずは、一番身近な経営相談窓口として、経営者の皆さまとの対話を大切に、最適な情報提供や本業に係る支援を提供して参りたい。

最後に、調査にご協力いただいた中小企業経営者の皆さまに対して心からお礼を申し上げます。

## 関連情報

6.の「今後、重点的に取組みたい経営課題」について、解決に役立つ支援策の一部をご紹介します。

※各施策の詳細は萩山口信用金庫の最寄りの店舗や担当者または当金庫ホームページなどでご確認ください。

### ①人材の確保・育成

#### ・萩山口信用金庫「副業人材紹介業務」

企業の個別具体的な経営課題を解決するため、都市部や大手企業で活躍する専門人材の紹介を行う。常用雇用ではなく期間を限定した業務委託契約となるため、雇用に関わる煩雑な手続きが不要なうえ、実務経験が豊富な高度人材のノウハウが活用できるなど、コロナ禍で新たな取組を始める際に有用。ただし作業員等の労働人材の活用には業務上の制限がある。

※お問合せは萩山口信用金庫へ。

### ②既存事業の販路・市場拡大

#### ・しんきんコネクト等ビジネスマッチング支援

全国の信用金庫ネットワークを活用した、ビジネスマッチングサービス。全国の信用金庫取引先や大手バイヤー等と専用サイト内での商談可能。

※お問合せは萩山口信用金庫へ。

### ③ITによる業務効率化

#### ・RICOH「DiSO」サービス

様々な法改正やコロナ禍による働き方改革など DX 化の動きが加速する中で、ゲーム感覚でお客様の業務課題を洗い出し、課題の抽出と課題解決に資する DX ソリューションを提案するサービス。

※お問合せは萩山口信用金庫へ。

### ④後継者の確保・育成・事業承継

#### ・山口県事業承継・引継ぎ支援センター

後継者不在で事業引継ぎを検討する中小企業等を対象に、引継ぎに係るアドバイスや情報提供、マッチング支援を実施。

### ⑤経営課題の整理

#### ・萩山口信用金庫 営業サポート部

萩山口信用金庫では、経営環境の著しい変化やニーズの多様化により、今まで以上に経営課題が複雑に絡み合っている中、売上や利益、付加価値向上のための「強みや課題の分析」をお手伝いします。分析に併せて『経営の方向性』や経営者が抱える『真の経営課題』に係るインタビューを通じて、経営者の成長・改善意欲や複雑に絡み合った経営課題などの整理を行い、優先して取り組むべき経営課題の抽出と個別課題の解決に向けた提案を行うなどの伴走支援活動を展開します。

※お問合せは萩山口信用金庫へ。



萩山口信用金庫

## 本業支援のご案内

経営上の課題を抱えていませんか？

萩山口信用金庫は、経営に関するお悩みを抱える企業のお役に立ちたいと考えています。



萩山口信用金庫の中小企業支援機能について…  
萩山口信用金庫は、経営課題を抱える中小企業を支援するために、国の審議により認定を受けた「認定経営革新等支援機関」であり、中小企業の成長支援に専任する「営業サポート部」を設置しています。  
<認定経営支援機関認定ID：100135001613>

Facebook/LINE公式アカウントでもお取り扱い機能を提供しています。

本レポートに関するお問い合わせは下記までご連絡下さい。

萩山口信用金庫 営業サポート部 営業三課 担当：津田、岡田

TEL 083-902-2731 FAX 082-923-9859

### 【ご参考】

本調査レポートは、当金庫 web サイトにも掲載しています。

「中小企業向け新型コロナウイルス対策関連情報」

<http://www.shinkin.co.jp/hagiynamaguchi/houjin/support/covid19.html>

また、当金庫 web サイト、Facebook、LINE 公式アカウントの中でも、補助金情報や下記の市町別に使えるコロナ支援策を整理した一覧資料、コロナ禍の地域経済への影響をみた統計分析レポートなど、新型コロナウイルス対策関連情報を提供しています。新たな情報取得のため、「いいね！」、「友達に追加」などでのフォローをお勧めします。



萩山口信用金庫「新型コロナ対策情報」  
支援策ほかコロナ関連情報のまとめサイト。



萩山口しんきん コロナ対策



Facebook「萩山口信用金庫」  
コロナ支援策、萩山口しんきんの情報も。



萩山口しんきん Facebook

友だち追加はこちらから



LINE 公式「萩山口信用金庫」  
コロナ支援策、萩山口しんきんの情報も。



@671qwbtx

友だち追加はこちらから