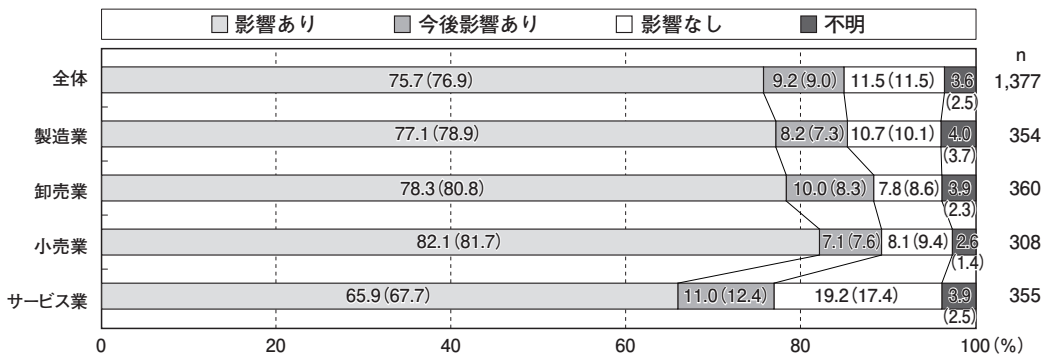


新型コロナウイルス感染症の感染拡大にともなう事業活動等への影響（令和3年1月調査）

1. 経営や事業活動への影響

新型コロナウイルス感染症の感染拡大にともなう2020年12月の経営や事業活動への影響を全体で見ると、「影響あり」が75.7%（前回調査76.9%）と最も高い。

図表2-1 経営や事業活動への影響

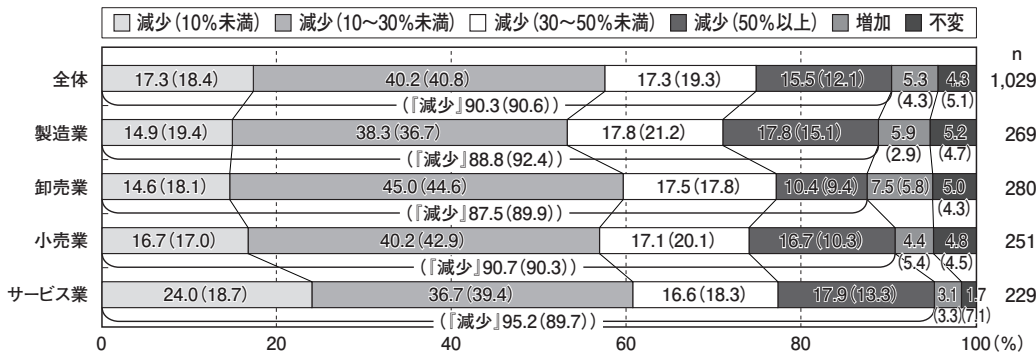


注）無回答を除き集計。（ ）内は前回調査（令和2年12月）の数値。四捨五入のため合計が100%にならない場合がある。

2. 売上高への影響

2019年12月と比較した2020年12月の売上高を全体で見ると、『減少』が90.3%（前回調査90.6%）を占めた。『減少』の内訳は、「減少（10～30%未満）」が40.2%（同40.8%）と最も高く、次いで「減少（10%未満）」（同18.4%）と「減少（30～50%未満）」（同19.3%）がともに17.3%であった。

図表2-2 売上高への影響



注）経営や事業活動への影響（図表2-1）で「影響あり」とした企業のうち無回答を除き集計。（ ）内は前回調査（令和2年12月）の数値。四捨五入のため合計が100%にならない場合がある。

3. 感染症流行下で不安に感じていること

新型コロナウイルス感染症流行下で、経営や事業活動において不安に感じていることを全体で見ると、「先行きの不透明さ」が82.7%と最も高く、「需要の変化」が40.5%、「需要の回復」と「感染症対策」がともに34.3%の順で続いた。

業種別にみると、他の業種と比べて小売業は「事業の継続」が35.5%と高い。また、サービス業では「雇用の維持」が2割を超えた。

図表2-3 感染症流行下で不安に感じていること

| | 先行きの不透明さ | 需要の変化 | 需要の回復 | 感染症対策 | 資金繰り | 借入金の返済 | 事業の継続 | 雇用の維持 | ICT(情報通信技術)への対応 | 特になし | その他 | n |
|-------|----------|-------|-------|-------|------|--------|-------|-------|-----------------|------|-----|-------|
| 全体 | 82.7 | 40.5 | 34.3 | 34.3 | 24.3 | 15.5 | 25.4 | 18.2 | 5.5 | 3.0 | 1.3 | 1,378 |
| 製造業 | 82.4 | 39.8 | 37.8 | 33.6 | 26.6 | 16.2 | 24.1 | 19.9 | 5.9 | 2.8 | 1.7 | 357 |
| 卸売業 | 87.2 | 44.1 | 38.3 | 35.5 | 24.3 | 14.5 | 21.5 | 18.2 | 7.5 | 1.1 | 0.6 | 358 |
| 小売業 | 84.7 | 40.1 | 29.6 | 32.2 | 25.1 | 16.6 | 35.5 | 12.1 | 4.6 | 3.6 | 1.0 | 307 |
| サービス業 | 77.0 | 37.9 | 30.6 | 35.7 | 21.3 | 14.6 | 21.9 | 21.9 | 3.9 | 4.5 | 2.0 | 356 |

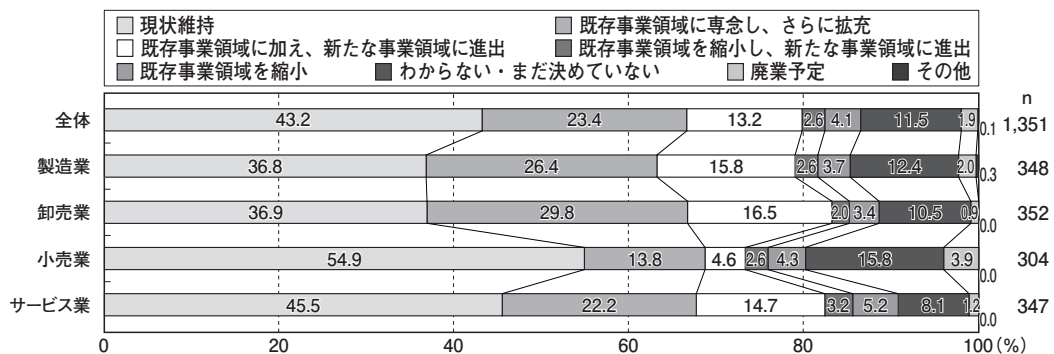
注) 無回答を除き集計。複数回答。

4. 今後の事業展開

今後の事業展開を全体で見ると、「現状維持」が43.2%と最も高く、「既存事業領域に専念し、さらに拡充」が23.4%、「既存事業領域に加え、新たな事業領域に進出」が13.2%の順で続いた。

業種別にみると、他の業種に比べて小売業は「現状維持」が54.9%と高い。製造業、卸売業、サービス業では「既存領域に加え、新たな事業領域に進出」がいずれも1割を超えた。

図表2-4 今後の事業展開



注) 無回答を除き集計。四捨五入のため合計が100%にならない場合がある。

5. 新型コロナウイルス感染症の感染拡大にともなう経営や事業活動への影響、対応等についてのご意見

(以下、特徴的なご意見を抜粋しています。掲載にあたり若干の加筆・修正を加えています。)

- ・見えない敵と戦っているような感じで、どう対応してよいかわからない。(製造業)
- ・新型コロナウイルス感染症が収束するまでは得意先も動けずにいるようである。そのため先行きの事は見通しが立たない状況が続くと考えている。(製造業)
- ・高齢の従業員のメンタルが新型コロナウイルス感染症の影響で弱くなっており、稼働にも影響している。(製造業)
- ・事業の縮小、閉鎖を考えざるをえない。(卸売業)
- ・非接触型営業体制の拡充に努め、魅力ある商品づくりを可能にする体制を構築する。(卸売業)
- ・何とかPC・電話による対応で済んでいるが、対面にてお客様(海外)と会っていないのが不安である。(卸売業)
- ・新規事業への進出のために資金を調達したいが、足元が赤字で借入できるか不安に感じている。(卸売業)
- ・事業転換を模索中である。(小売業)
- ・近くの店や会社で倒産する所が多く、客が大幅に減っている。(小売業)
- ・Webリモートで可能な業務を拡充していく。(サービス業)
- ・業務提携を積極的に行い、自社にない分野の開拓を行っている。(サービス業)
- ・一番の稼ぎ時の12月に稼げず、キャッシュアウトだけが増えていく。先が見えないだけに経営判断も難しい。(サービス業)