

墨田区新型コロナウイルス感染症緊急対策資金利用者への  
ヒアリング調査報告書

令和3年3月

墨田区産業観光部経営支援課



# 目 次

## 1 調査概要

|            |     |
|------------|-----|
| ( 1 ) 調査目的 | P 1 |
| ( 2 ) 調査対象 | P 1 |
| ( 3 ) 調査方法 | P 1 |
| ( 4 ) 調査内容 | P 1 |
| ( 5 ) 調査期間 | P 1 |
| ( 6 ) 回答結果 | P 1 |

## 2 調査結果

|                                |     |
|--------------------------------|-----|
| ( 1 ) 直近 3 か月の売上の動向            | P 2 |
| ( 2 ) 今後 3 か月の資金繰りの状況          | P 3 |
| ( 3 ) コロナ融資の資金使途 ( 複数回答 )      | P 4 |
| ( 4 ) 経営上の課題・影響 ( 複数回答 )       | P 5 |
| ( 5 ) 経営上の不安 ( 複数回答 )          | P 6 |
| ( 6 ) 今後の取り組み ( 複数回答 )         | P 7 |
| ( 7 ) すみだビジネスサポートセンターからの連絡について | P 8 |



## 1 調査概要

### (1) 調査目的

新型コロナウイルス感染症の感染拡大が続いている中で区内企業の現況を把握することにより、今後の区内企業へ実施すべき施策を検討するため、令和2年3月から実施している、新型コロナウイルス感染症緊急対策資金の利用者を対象に、ヒアリング調査を実施した。

### (2) 調査対象

新型コロナウイルス感染症緊急対策資金利用者（令和2年12月までに貸付けを受けたもの）から無作為抽出

### (3) 調査方法

中小企業診断士による電話での聞き取り調査

### (4) 調査内容

- ア 直近3ヶ月の売上の動向について
- イ 資金繰りの状況（今後3か月の資金繰りの様子など）について
- ウ コロナ融資の資金用途について
- エ 経営上の課題・影響について
- オ 経営上の不安について
- カ 今後の取り組みについて
- キ すみだビジネスサポートセンターからの連絡について

### (5) 調査期間

令和3年3月1日（月）から令和3年3月26日（金）

### (6) 回答結果

|        |        |             |
|--------|--------|-------------|
| 対象者数   | 1,574件 |             |
| 有効回答件数 | 827件   | （回答率 52.5%） |

#### 業種別内訳

|            |      |       |                   |      |        |
|------------|------|-------|-------------------|------|--------|
| 建設業        | 77件  | 9.6%  | 学術研究、専門・技術サービス業   | 35件  | 4.4%   |
| 製造業        | 283件 | 35.5% | 宿泊業、飲食サービス業       | 64件  | 8.0%   |
| 情報通信業      | 12件  | 1.5%  | 生活関連サービス業、娯楽業     | 40件  | 5.0%   |
| 運輸業、郵便業    | 17件  | 2.1%  | 医療、福祉             | 14件  | 1.8%   |
| 卸売業、小売業    | 197件 | 24.7% | サービス業（他に分類されないもの） | 39件  | 4.9%   |
| 不動産業、物品賃貸業 | 20件  | 2.5%  | 無回答               | 29件  | -      |
|            |      |       | 合計                | 827件 | 100.0% |

割合は「無回答」を除いて算出した数値

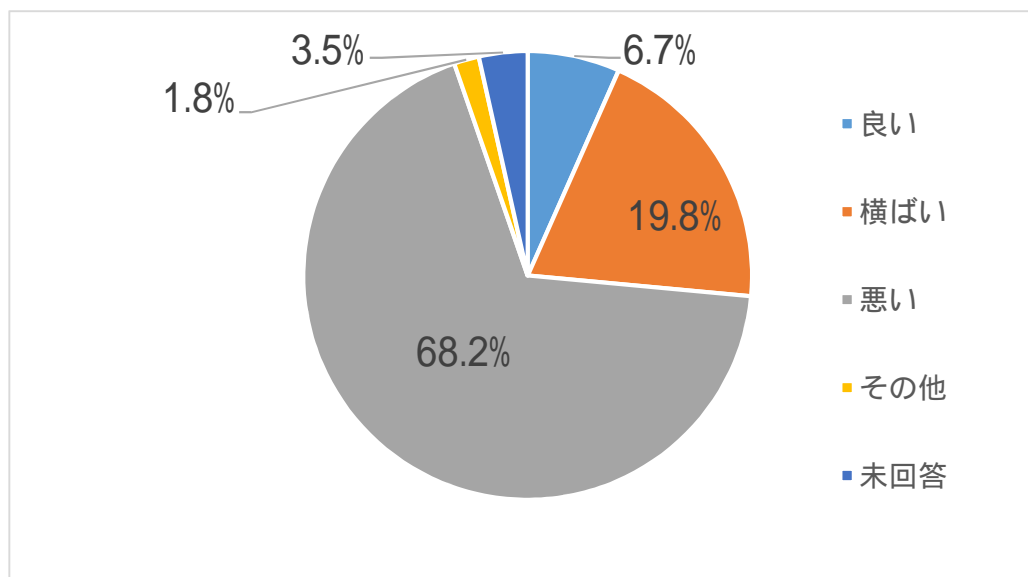
## 2 調査結果

### (1) 直近3か月の売上の動向

「悪い」(70.7%)と答えた企業が約7割、「良い」(6.9%)と答えた企業は1割に満たない数字となっており、厳しい経営状況が続いている。

|     |      |        |
|-----|------|--------|
| 良い  | 55件  | 6.9%   |
| 横ばい | 164件 | 20.5%  |
| 悪い  | 564件 | 70.7%  |
| その他 | 15件  | 1.9%   |
| 無回答 | 29件  | -      |
| 合計  | 827件 | 100.0% |

割合は「無回答」を除いて算出した数値

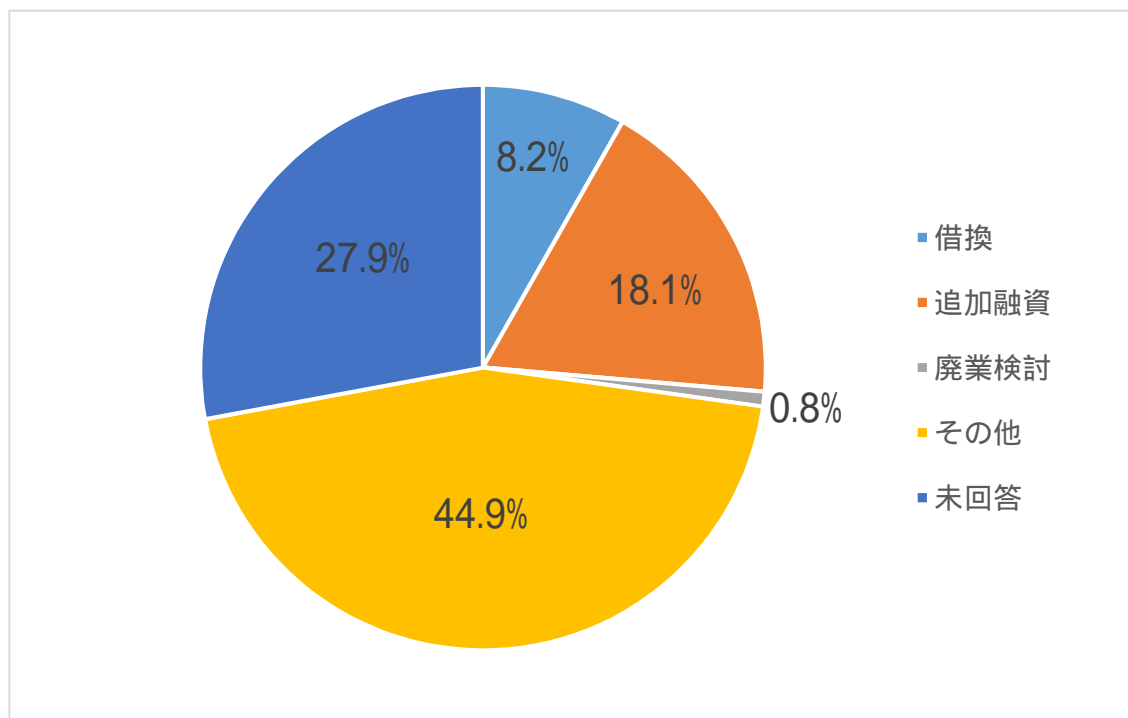


## (2) 今後3か月の資金繰りの状況

「追加融資」(25.2%)や「借換」(11.4%)を予定している事業者がいる一方、「その他」(62.2%)の中では、「なんとか対応している」(56.0%)という意見も見られた。また、「廃業検討」(1.2%)や、「その他」(62.2%)の中で、「借りたいが返せない」(1.5%)という意見も出ており、厳しい経営状況がうかがえる。

|      |      |        |
|------|------|--------|
| 借換   | 68件  | 11.4%  |
| 追加融資 | 150件 | 25.2%  |
| 廃業検討 | 7件   | 1.2%   |
| その他  | 371件 | 62.2%  |
| 無回答  | 231件 | -      |
| 合計   | 827件 | 100.0% |

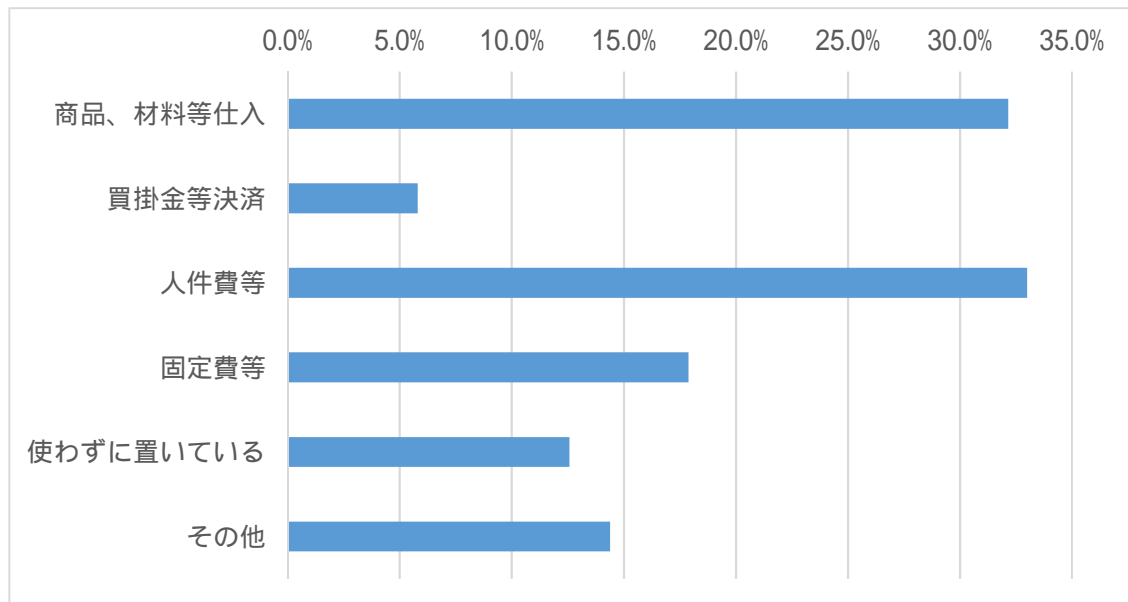
割合は「無回答」を除いて算出した数値



### (3) コロナ融資の資金使途（複数回答）

資金使途が「運転資金」のため、「人件」費（33.0%）や「商品等仕入れ」（32.2%）が多くなっている。また、先行きが不透明などの理由により、手元に置いている事業者が1割強いた。

|           |      |        |
|-----------|------|--------|
| 商品、材料等仕入れ | 266件 | 32.2%  |
| 買掛金等決済    | 48件  | 5.8%   |
| 人件費等      | 273件 | 33.0%  |
| 固定費等      | 148件 | 17.9%  |
| 使わずに置いている | 104件 | 12.6%  |
| その他       | 119件 | 14.4%  |
| 合計        | 958件 | 115.9% |

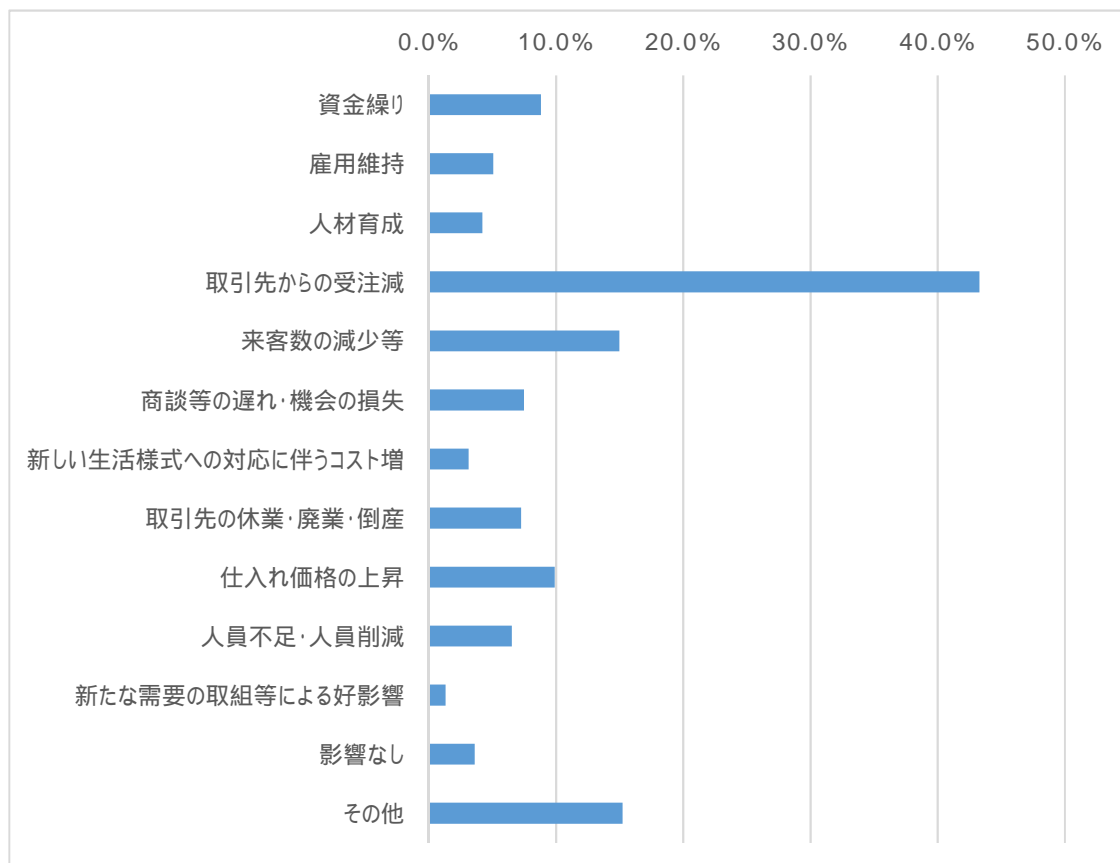




( 4 ) 経営上の課題・影響 ( 複数回答 )

「取引先からの受注減」( 43.3% ) や「来客数の減少等」( 15.0% ) など、需要減少による影響が顕著に見られた。また、「雇用維持」( 5.1% ) や「人材育成」( 4.2% ) など、人材面の影響も懸念される。

|                    |         |        |
|--------------------|---------|--------|
| 資金繰り               | 73 件    | 8.8%   |
| 雇用維持               | 42 件    | 5.1%   |
| 人材育成               | 35 件    | 4.2%   |
| 取引先からの受注減          | 358 件   | 43.3%  |
| 来客数の減少等            | 124 件   | 15.0%  |
| 商談等の遅れ・機会の損失       | 62 件    | 7.5%   |
| 新しい生活様式への対応に伴うコスト増 | 26 件    | 3.1%   |
| 取引先の休業・廃業・倒産       | 60 件    | 7.3%   |
| 仕入れ価格の上昇           | 82 件    | 9.9%   |
| 人員不足・人員削減          | 54 件    | 6.5%   |
| 新たな需要の取組等による好影響    | 11 件    | 1.3%   |
| 影響なし               | 30 件    | 3.6%   |
| その他                | 126 件   | 15.2%  |
| 合 計                | 1,083 件 | 130.8% |

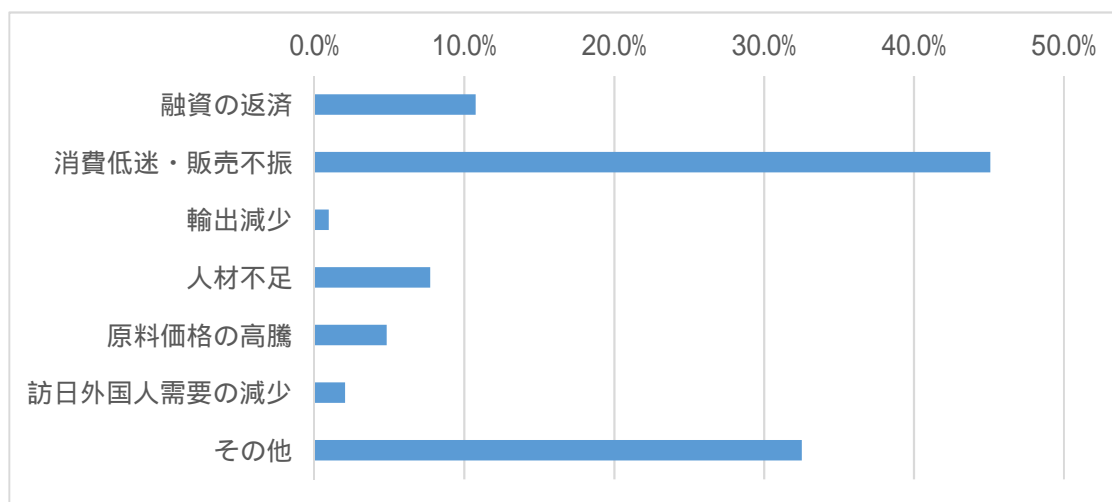


## ( 5 ) 経営上の不安 ( 複数回答 )

「消費低迷・販売不振」( 45.1% ) が最も多く、次いで、「融資の返済」( 10.8% )、「人材不足」( 7.7% ) となっている。

また、「その他」( 32.5% ) では、「先行き不透明」( 7.7% )、「不安はない」( 4.8% )、「環境の変化への対応」( 1.2% )、「後継者不足」( 1.2% ) などの意見が見られた。

|            |       |        |
|------------|-------|--------|
| 融資の返済      | 89 件  | 10.8%  |
| 消費低迷・販売不振  | 373 件 | 45.1%  |
| 輸出減少       | 8 件   | 1.0%   |
| 人材不足       | 64 件  | 7.7%   |
| 原料価格の高騰    | 40 件  | 4.8%   |
| 訪日外国人需要の減少 | 17 件  | 2.1%   |
| その他        | 269 件 | 32.5%  |
| 合 計        | 860 件 | 104.0% |

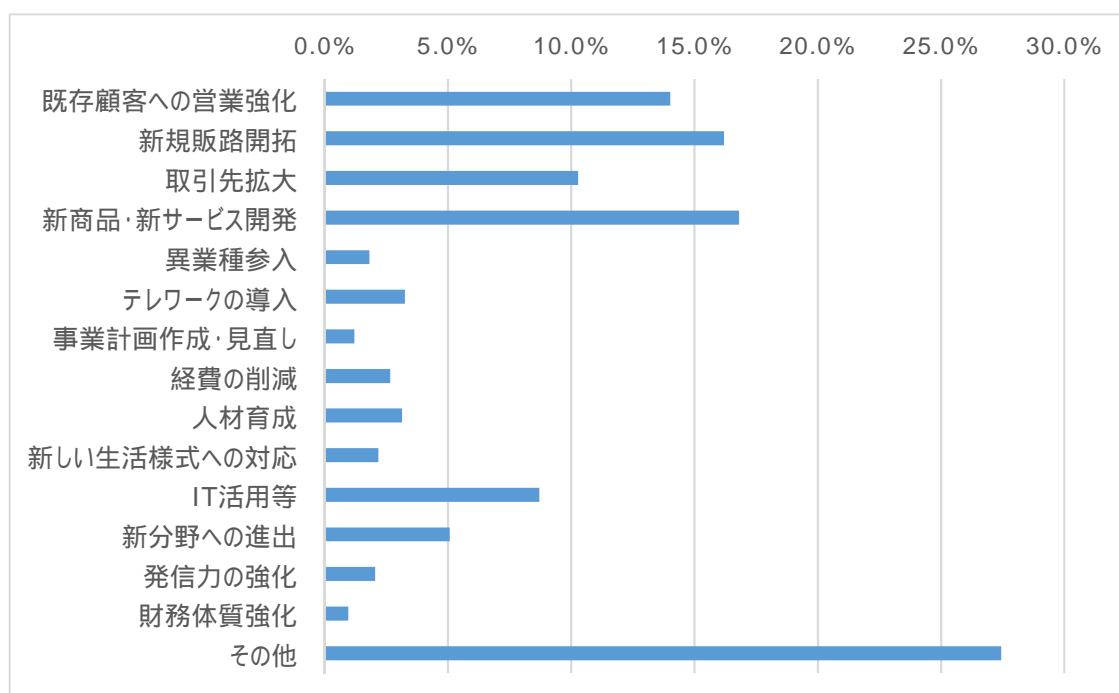


( 6 ) 今後の取り組み ( 複数回答 )

「新商品・新サービス開発」( 16.8% )、「新規販路開拓」( 16.2% ) など、前向きな検討を行っている企業が多く見られた。また、「IT活用等」( 8.7% )、「テレワークの導入」( 3.3% )、「新しい生活様式への対応」( 2.2% ) など、新たな職場環境への対応について検討しているという意見も見られた。

一方、「その他」( 27.4% )の中には、「特に考えていない」( 2.4% )「現状維持」( 0.8% )などの意見も見られた。

|             |       |        |
|-------------|-------|--------|
| 既存顧客への営業強化  | 116 件 | 14.0%  |
| 新規販路開拓      | 134 件 | 16.2%  |
| 取引先拡大       | 85 件  | 10.3%  |
| 新商品・新サービス開発 | 139 件 | 16.8%  |
| 異業種参入       | 15 件  | 1.8%   |
| テレワークの導入    | 27 件  | 3.3%   |
| 事業計画作成・見直し  | 10 件  | 1.2%   |
| 経費の削減       | 22 件  | 2.7%   |
| 人材育成        | 26 件  | 3.1%   |
| 新しい生活様式への対応 | 18 件  | 2.2%   |
| IT活用等       | 72 件  | 8.7%   |
| 新分野への進出     | 42 件  | 5.1%   |
| 発信力の強化      | 17 件  | 2.1%   |
| 財務体質強化      | 8 件   | 1.0%   |
| その他         | 227 件 | 27.4%  |
| 合 計         | 958 件 | 115.8% |



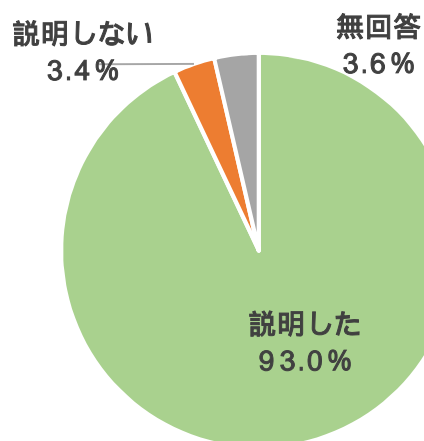
## (7) すみだビジネスサポートセンターからの連絡について

今後すみだビジネスサポートセンター（以下「すみサポ」という。）から支援を行うことを想定し、改めてすみサポから連絡をすることについて説明をしたところ、約9割の事業者から了承を得ることができた。

今回のヒアリング調査の有効回答率が高いことからみても、すみサポからの連絡や支援等について、好意的に受け止められていると推察される。

|       |      |        |
|-------|------|--------|
| 説明した  | 769件 | 93.0%  |
| 了承した  | 689件 | 89.6%  |
| 了承しない | 43件  | 5.6%   |
| 無回答   | 37件  | 4.8%   |
| 説明しない | 28件  | 3.4%   |
| 無回答   | 30件  | 3.6%   |
| 合計    | 827件 | 100.0% |

割合は「無回答」を除いて算出した数値



### 【説明した769件（93.0%）のうち、すみサポからの連絡について】

