コロナ禍における事業環境の変化に関する
お客さまアンケート調査レポート

令和2年11月

調査概要

［調査目的］

新型コロナウイルス感染症の発生が確認された後、当協会では、3月に特別保証制度の創設、5月には3年間利息ゼロ・信用保証料ゼロの保証制度を創設し、事業者の皆さまへの資金繰り支援を実施しているところであるが、今後においても、新型コロナウイルス感染症の収束が見通せない中において、必要とされる支援を、迅速かつ柔軟に実施していかなくてはならない。

そこで、今後必要となる支援策について研究するために、山梨県内の中小企業・小規模事業者の皆さまの声やニーズ、課題を整理・分析するため、アンケート調査を実施した。

［調査期間］

令和2年10月9日～23日

［調査方法］

郵送によるアンケートの送付・回答

［調査対象］

当協会をご利用いただいている事業者から、2，000事業者を抽出

［回答数］

780事業者（回答率39．0%）

もくじ

1．事業者の概要について・・1
2．事業者の事業状況について・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・3
3．新型コロナウイルス感染症の発生後における資金繰り状況について・・・・・5
4．新型コロナウイルス感染症による事業環境の変化について・・・・・・・・・・・ 13
お客さまからのご意見・ご要望・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 21

山梨県信用保証協会

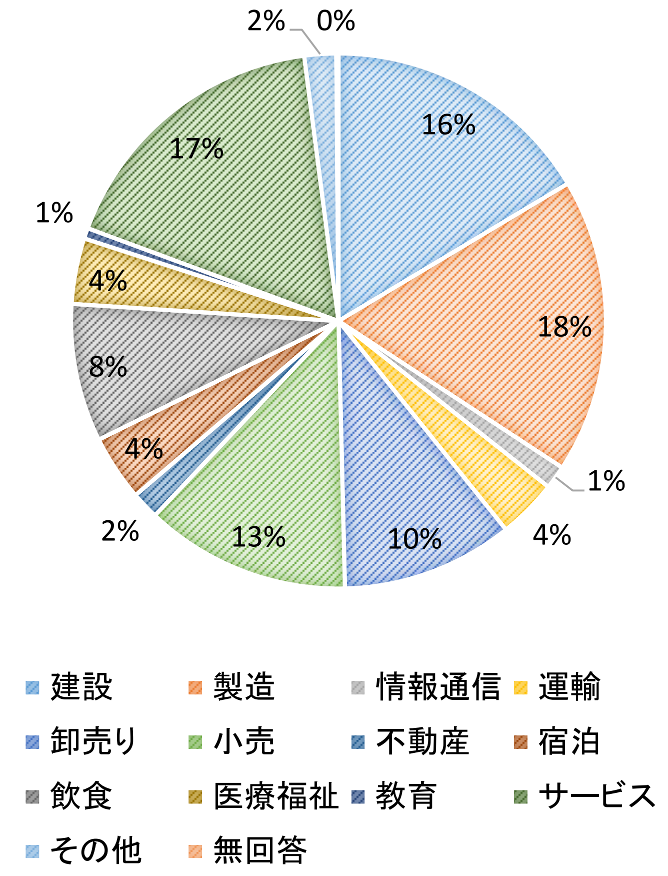
1．事業者の概要について

問1．貴社の概要についてお伺いします。あてはまるものに一つだけ〇をつけてください。

10,576事業者の保証利用者のうち、780事業者からの回答を得ることができました。10,000の母集団に対して、許容誤差95%、信頼度95%と設定した必要なサンプル数は、370であることから、今回のアンケート回答数は十分信憑性のあるサンプル数といえます。
サンプルの業種別、経営形態別、資本金別、業歴別、従業員数別の集計内容は以下のとおりとなります。

業種別　n＝780

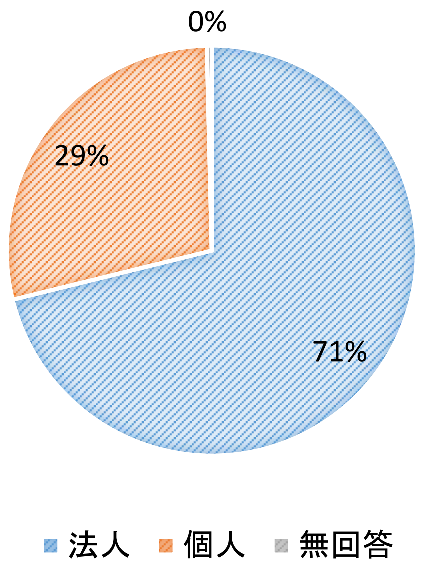
	集計数	集計割合	保証利用事業者
建設	128	16.4%	21.9%
製造	139	17.8%	18.6%
情報通信	11	1.4%	0.4%
運輸	28	3.6%	3.9%
卸売り	81	10.4%	11.6%
小売	97	12.4%	12.9%
不動産	13	1.7%	1.9%
宿泊	31	4.0%	3.0%
飲食	65	8.3%	8.6%
医療福祉	31	4.0%	3.7%
教育	5	0.6%	0.6%
サービス	135	17.3%	10.5%
その他	15	1.9%	2.3%
無回答	1	0.1%	－



業種別では、製造業（17.8%）、サービス業（17.3%）、建設業（16.4%）、小売業（12.4%）、卸売業（10.4%）の順となっており、全体の74.3%を占めている。
保証債務残高件数による上記の５業種の割合は、75.6%であり、当協会をご利用いただいている業種別の割合との相違は大きくなく、バランスの取れた集計内容である。

経営形態別　n＝780

	集計数	集計割合	保証利用事業者
法人	555	71.2%	56%
個人	222	28.5%	44%
無回答	3	0.4%	－

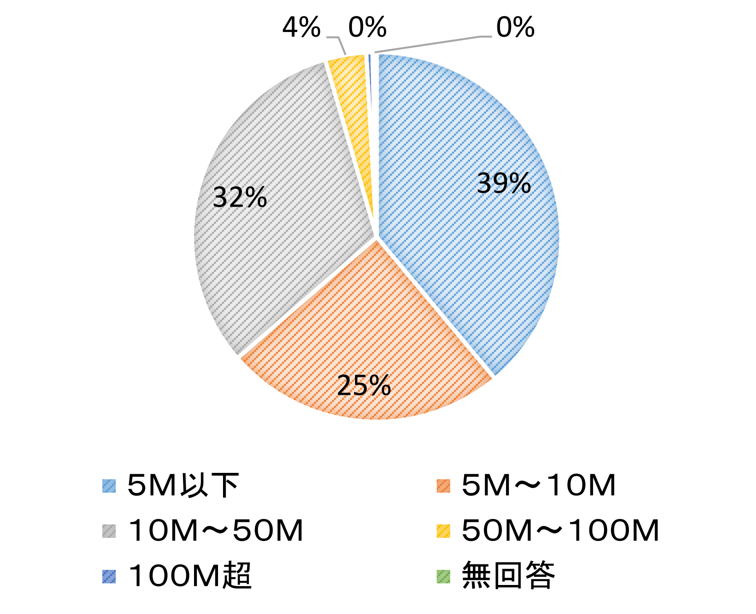


経営形態別では、法人（71.2%）、個人（28.5%）であった。
当協会における保証利用事業者の法人・個人の割合は、法人（56.0%）、個人（44.0%）であり、アンケート回答は法人の割合が大きいものとなった。

資本金別　n＝555

	集計数	集計割合	保証利用事業者
5百万円以下	216	38.9%	31.1%
5百万円超　1千万円以下	137	24.7%	26.8%
1千万円超　5千万円以下	177	31.9%	31.8%
5千万円超　1億円以下	20	3.6%	6.4%
1億円超	3	0.5%	4.0%
無回答	2	0.4%	−

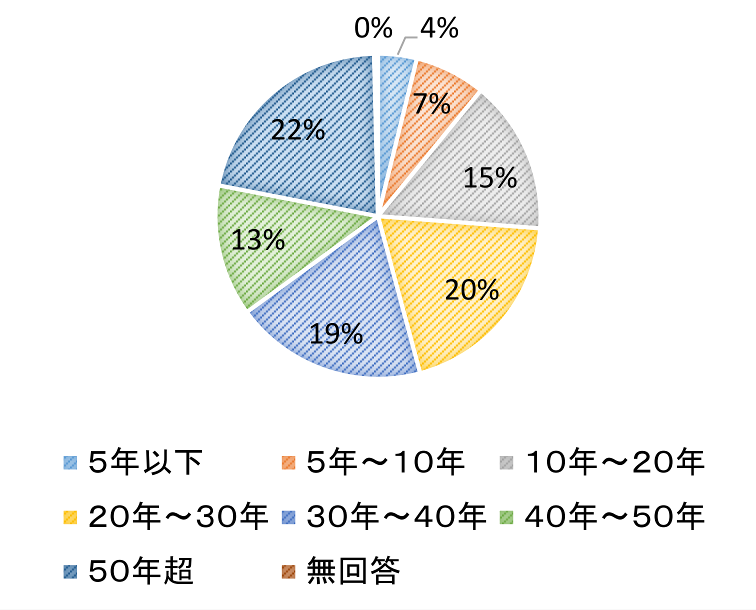
法人555企業のうち、資本金別では5百万円以下の企業が38.9%と最も多く、1,000万円～5,000万円の企業が31.9%、500万円～1,000万円が24.7%であった。
当協会の保証利用事業者の資本金別割合と比べても、大きな差異は見られない集計内容である。



業歴別　n＝780

	集計数	集計割合	保証利用事業者
5年以下	30	3.8%	9.4%
5年超　10年以下	55	7.1%	9.6%
10年超　20年以下	119	15.3%	19.0%
20年超　30年以下	153	19.6%	19.6%
30年超　40年以下	149	19.1%	17.5%
40年超　50年以下	102	13.1%	10.8%
50年超	168	21.5%	14.0%
無回答	3	0.4%	−

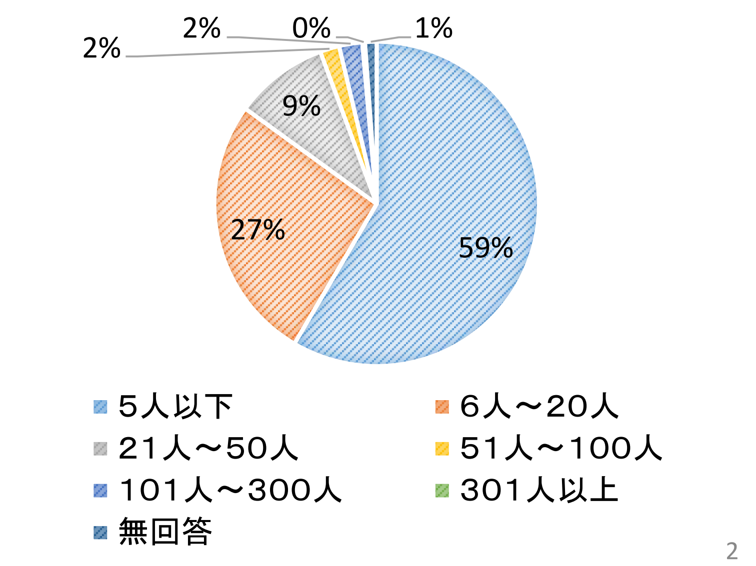
業歴は、50年を越す事業者が最も多く21.5%を占めている。次いで20年～30年が19.6%、30年～40年の事業者が19.1%となった。
保証利用事業者の業歴別割合と比較すると、50年超の事業者の回答率が多くなった。



従業員数　n＝780

	集計数	集計割合	保証利用事業者
5人以下	456	58.5%	66.4%
6人～20人	207	26.5%	20.0%
21人～50人	73	9.4%	7.2%
51人～100人	15	1.9%	3.1%
101人～300人	18	2.3%	2.4%
301人以上	2	0.3%	0.8%
無回答	9	1.2%	−

従業員数は、5人以下の事業者が最も多く、58.8%を占めている。次いで6人～20人の事業者となった。
当協会の保証利用事業者の従業員数別割合と比べても、大きな差異は見られない集計内容である。

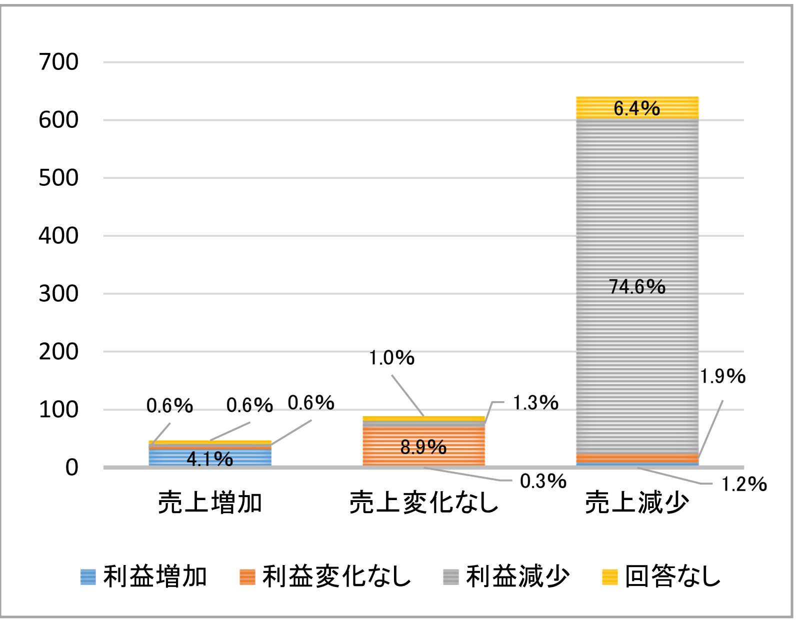


2. 事業者の事業状況について

問2. 今年の4月～9月の業績は、前年と比較してどのように変化していますか。

n＝776

	売上増加	売上変化なし	売上減少	計
利益増加	32	2	9	43
利益変化なし	5	69	15	89
利益減少	5	10	579	594
回答なし	5	8	37	50
計	47	89	640	776



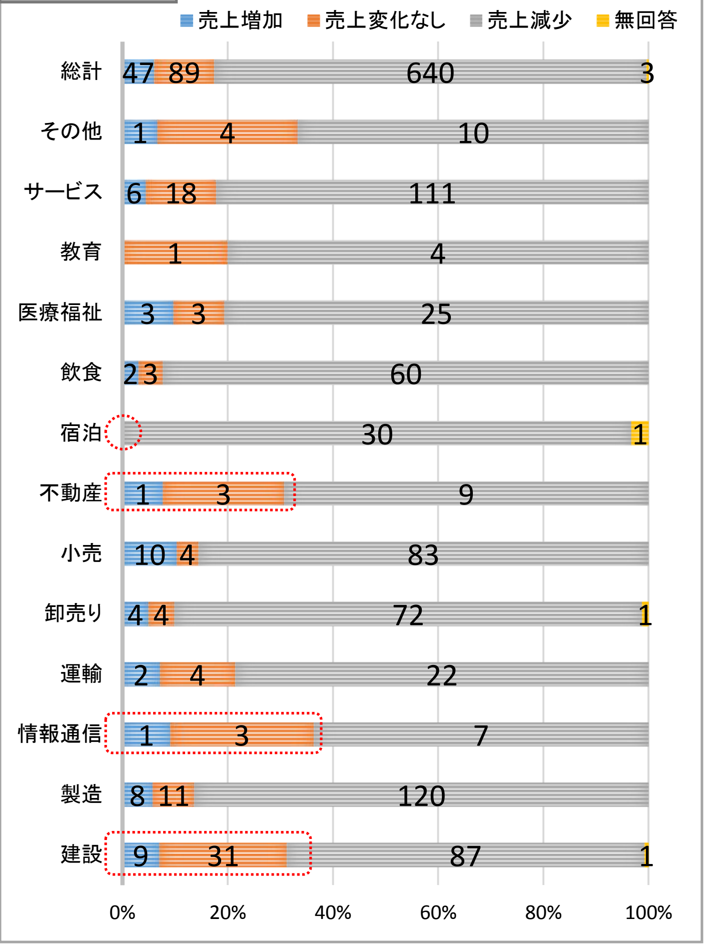
新型コロナウイルス感染症が拡大している令和2年4月から9月までの業績は、前年と比較し、売上が増加している事業者が47事業者(6.0%)、売上の変化が無い事業者が89事業者(11.4%)、売上が減少している事業者が640事業者(82.2%)となった。

アンケート回答の内、579(74.6%)の事業者が減収減益であった一方で、増収増益となった事業者も32(4.1%)いるという結果となった。

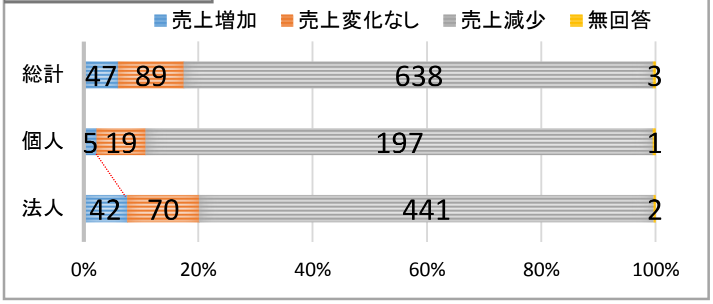
業種別では、売上が減少している事業者が多い中、建設業、情報通信業、不動産業においては、売上増加または変化していない事業者が30%以上存在している。一方で、宿泊業においては、売上増加・変化なしと回答している事業者はいないなど、業種間でのバラツキが見られた。

その他では、法人よりも個人の方が、売上減少している事業者が多く、資本金が少なくなるほど、売上が減少している傾向があった。
また、業歴別では特徴的な差異は見受けられなかったが、従業員数別では、従業員数が多くなるほど、売上が増加している割合が増える傾向が見られた。

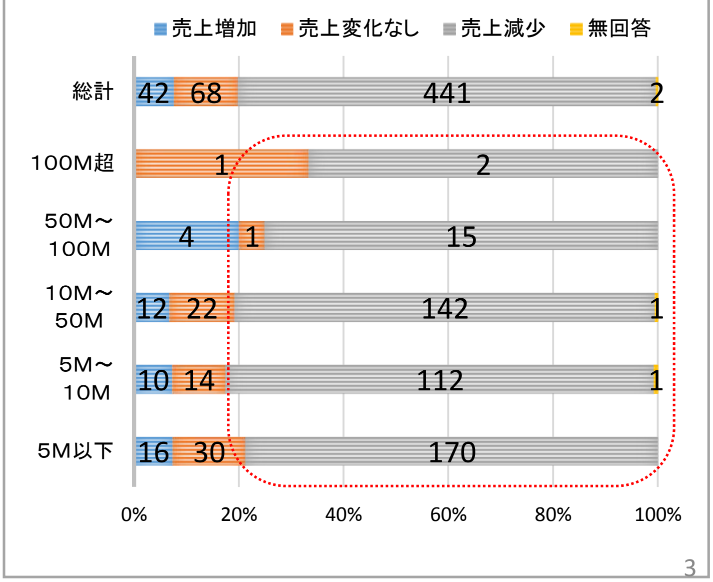
＜業種別＞

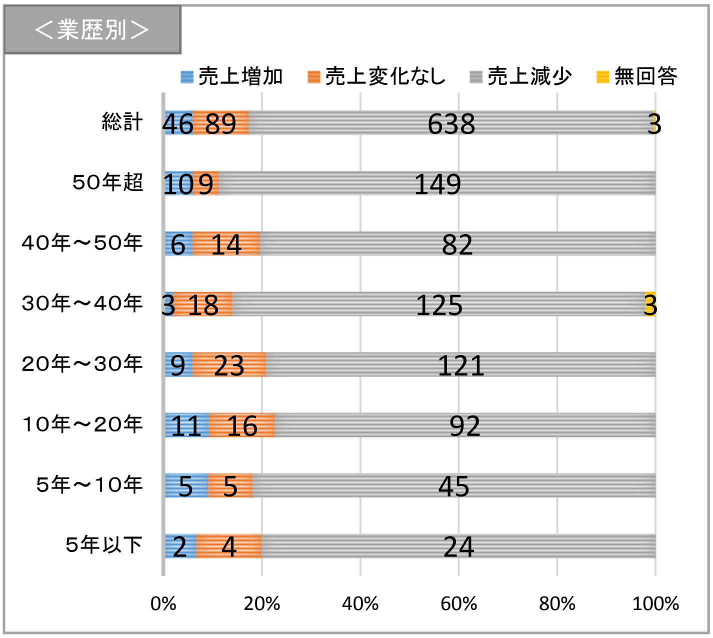


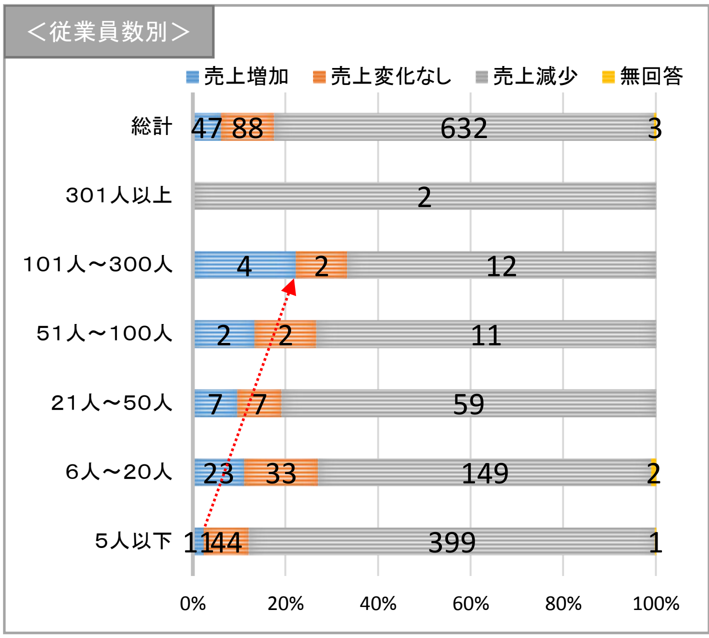
＜経営形態別＞



＜資本金別＞



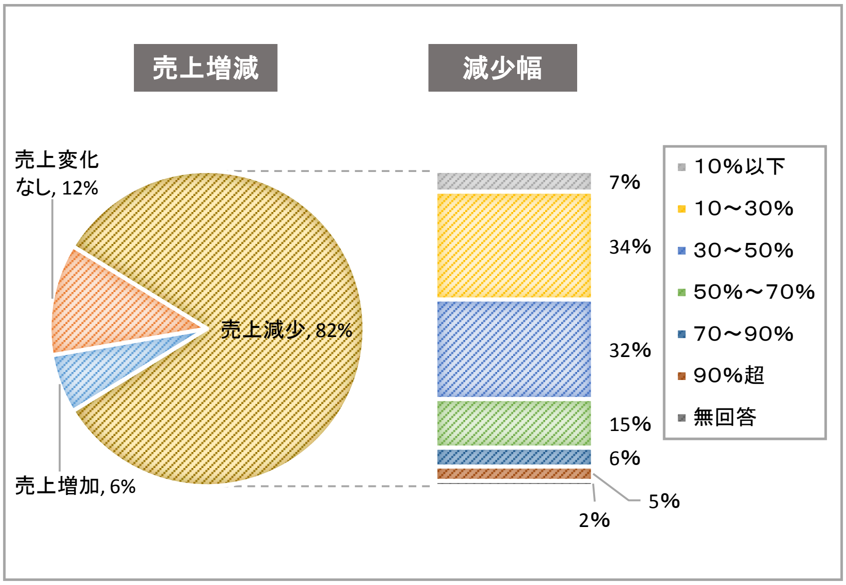




問3．問2で売上高が「③　減少した」と回答された方にお伺いします。
**　　4月～9月の売上高の落ち込み幅は、前年と比較し、どれくらいですか。**

昨年に比べて売上が減少している事業者（640、82.2%）において、売上の落込幅は10%～30%であると回答している割合が34.2%と最も多い結果であった。

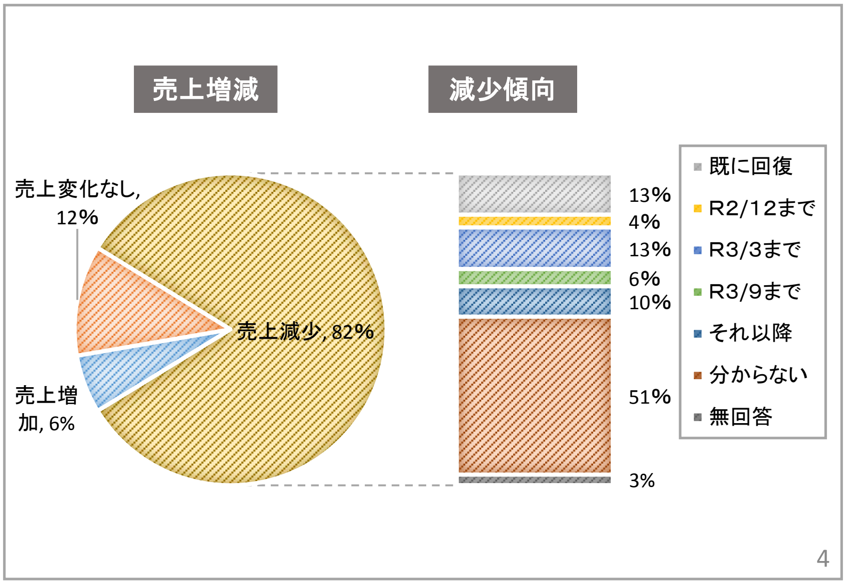
また、30%以上減少している事業者の割合は57.5%と半数以上に上っている。



問4．問2で売上高が「③　減少した」と回答された方にお伺いします。
**　　売上高減少の状況は、いつ頃まで続くとお考えですか。**

昨年に比べて売上が減少している事業者（640、82.2%）において、今後の減少傾向の見通しは、既に回復していると回答している事業者が85（13.3%）、今後半年間（令和3年3月）で回復する見込である事業者が111（17.3%）と、短期間で脱却できると見込んでいる事業者も見られた。

一方で、回復時期は分からないと回答する事業者は、324（50.6%）と半数以上に上り、今後の先行きが不透明である事業者が多い結果となった。



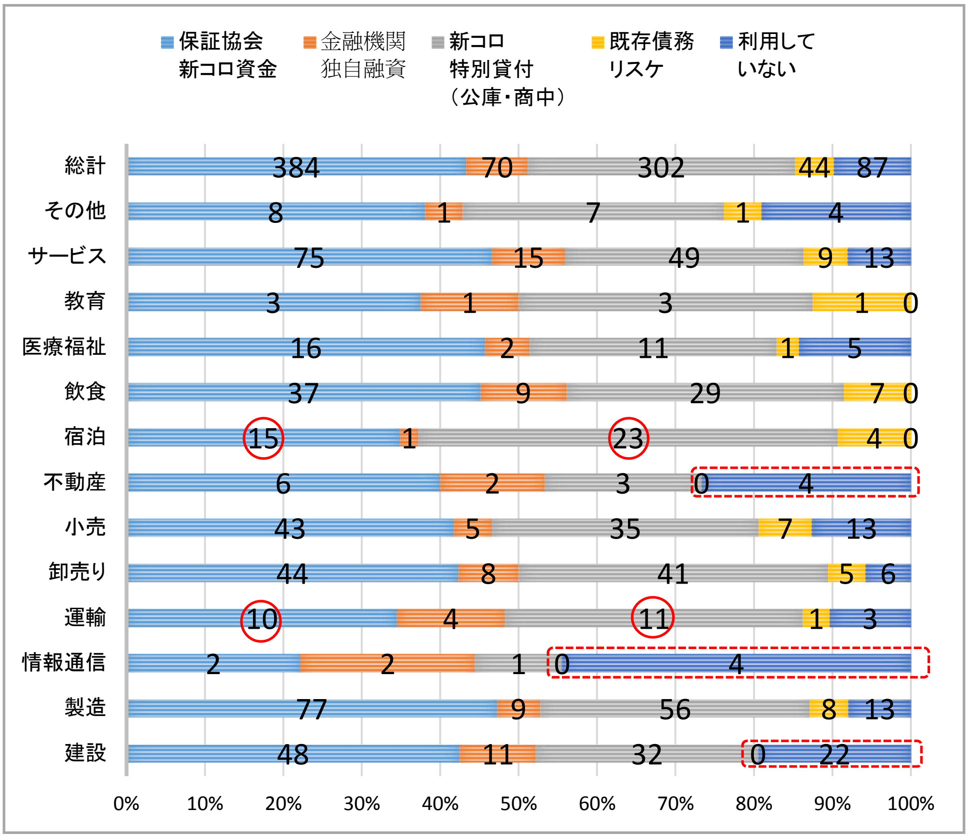
３．新型コロナウイルス感染症の発生後における資金繰り状況について

問5．国や自治体、金融機関が実施している次の金融支援策を利用しましたか。（複数回答可）

	保証協会新コロ資金	金融機関独自融資	新コロ特別貸付（公庫・商中）	既存債務リスケ	持続化給付金	雇用調整助成金	家賃支援給付金	その他	利用していない	標本数
集計	26%	5%	20%	3%	26%	9%	5%	1%	6%	1,497

＜業種別集計＞

※以下のグラフでは、助成金と給付金については省略しています。



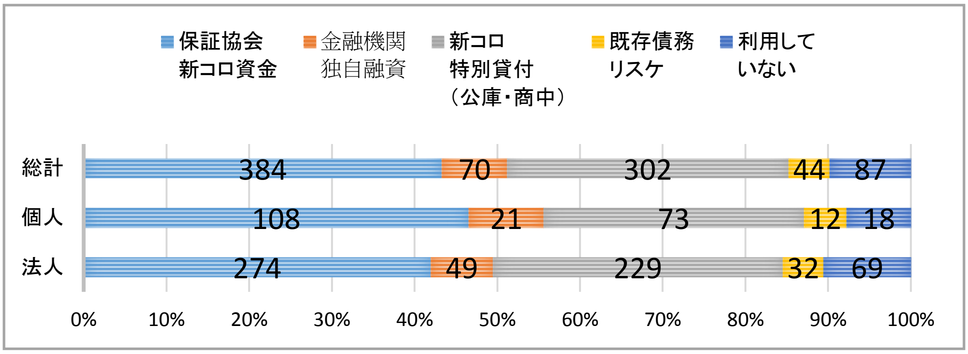
既存債務の返済猶予や返済金額の変更等のリスケジュールを行う事業者よりも、新規の借入を行った事業者が多いことが分かった。

保証協会付新型コロナ対応融資と日本公庫や商工中金が実施する新型コロナ特別貸付が大半を占めている。

宿泊と運輸においては、保証協会付新型コロナ対応融資よりも日本公庫や商工中金を利用している割合が高かった。

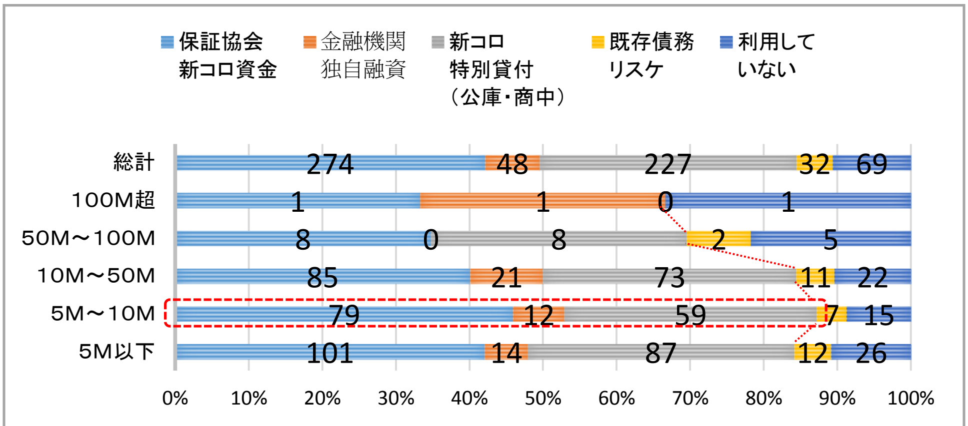
また、建設、情報通信、不動産は、金融支援を利用していない割合が高い結果であり、問2の売上増減の調査との相関が見られた。

＜経営形態別集計＞



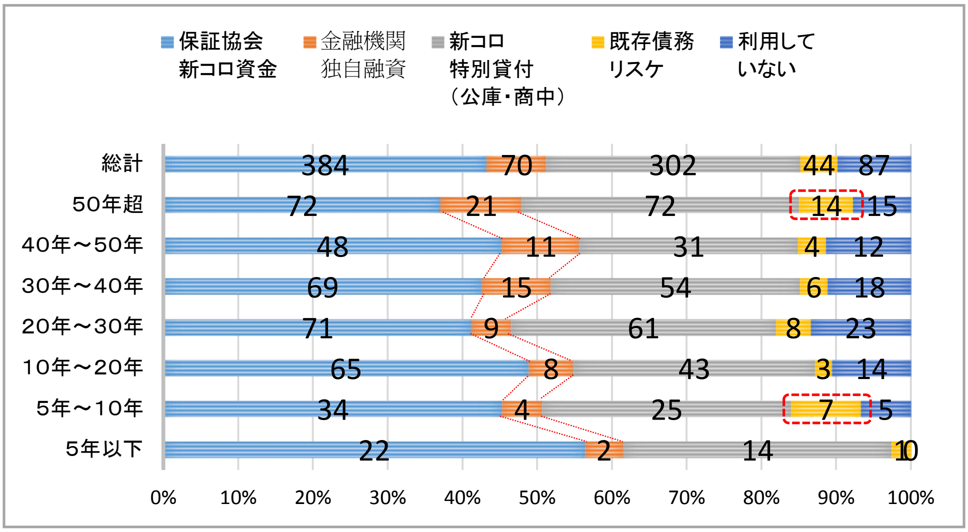
法人と個人との間で、大きな差異は見られなかった。

＜資本金別集計＞



資本金別では、5百万円～1千万円の事業者で、新規融資を利用する割合が高く、資本金が上がるにつれて、その割合は減少し、金融支援を利用していない割合が高くなっている。

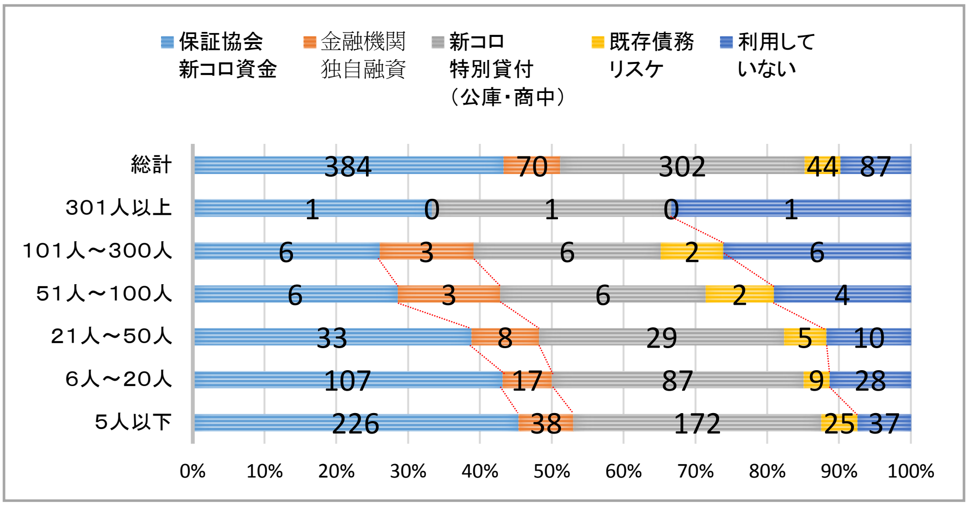
＜業歴別集計＞



業歴5年以下の新しい事業者については、新規の借入を行った事業者が多く、業歴が増えるにつれて、プロパー融資の割合が高くなる傾向となった。

また、既存債務のリスケジュールについては、業歴が5～10年の事業者と50年以上の事業者において、その割合が高い傾向となった。

＜従業員数別集計＞



従業員数が少ない事業者ほど、新規の借入を行った事業者が多く、従業員数が増えるにつれて、金融支援を利用していない事業者の割合が増える傾向となった。

また、従業員数が多くなるほど、金融機関の独自融資を利用する割合が高くなる傾向にある。

＜まとめ＞

国や自治体、金融機関が実施している金融支援策の利用の有無について調査した結果、保証協会付新型コロナ対応資金と持続化給付金を活用した割合が最も多く、次いで日本公庫や商工中金の新型コロナ特別貸付となった。

業種によって金融支援の活用にバラツキが見られ、情報通信は金融支援を活用していない割合が44.4%もある一方で、宿泊や飲食、教育では金融支援を活用していないとの回答は見られなかった。そして、宿泊や飲食、教育ではリスケジュールの活用割合も高い。このことから、新型コロナウイルス感染症による事業の影響が大きく、他業種に比べ金融支援の柔軟な対応を必要としている。

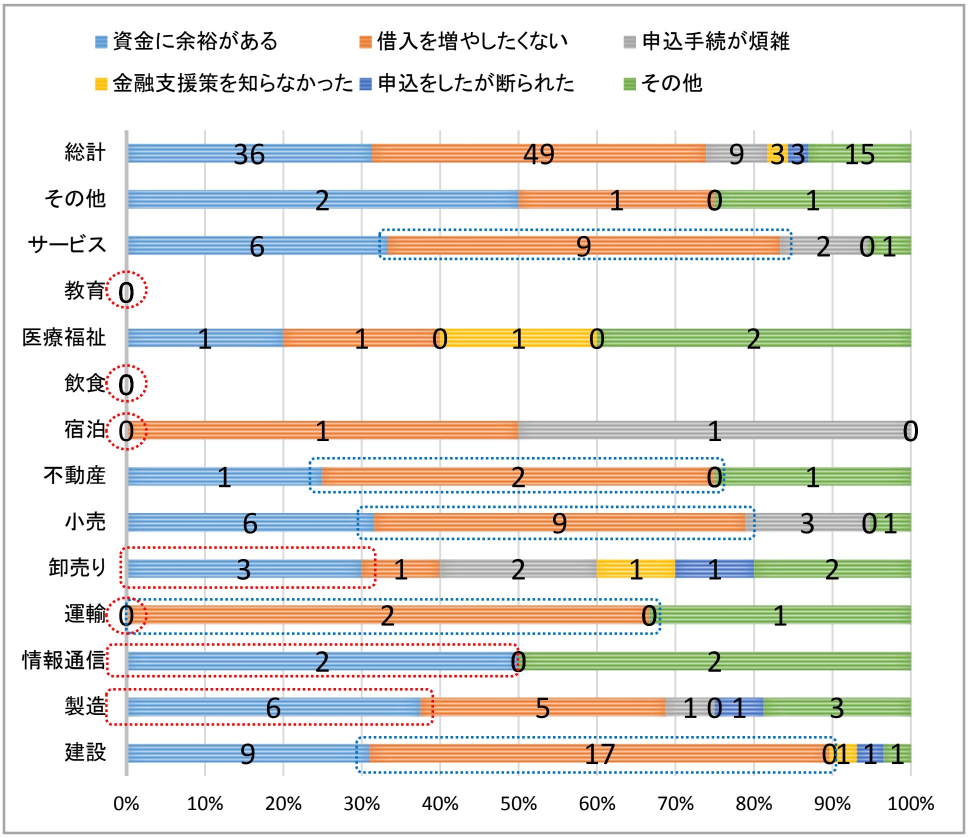
また、事業規模（資本金額・従業員数）の小さい事業者において、新規借入を行う割合が高い。事業規模が大きくなるにつれ、金融支援を活用しない割合が高くなる傾向にあることから、事業規模の小さな事業者ほど資金繰りについて、厳しい状況が窺える。

既存債務のリスケジュールについては、総じて低い割合となったが、業歴が5～10年の事業者と50年以上の事業者において、リスケジュールの割合が高い傾向にあり、理由については個別の調査が必要となる。

問6. 問5で「⑨ 利用していない」と回答された方にお伺いいたします。
その理由は何になりますか。次の選択肢からお選びください。（複数回答可）

	資金に余裕がある	借入を増やしたくない	申込手続が煩雑	金融支援策を知らなかった	申込をしたが断られた	その他	標本数
集計	36	49	9	3	3	15	115

＜業種数別集計＞

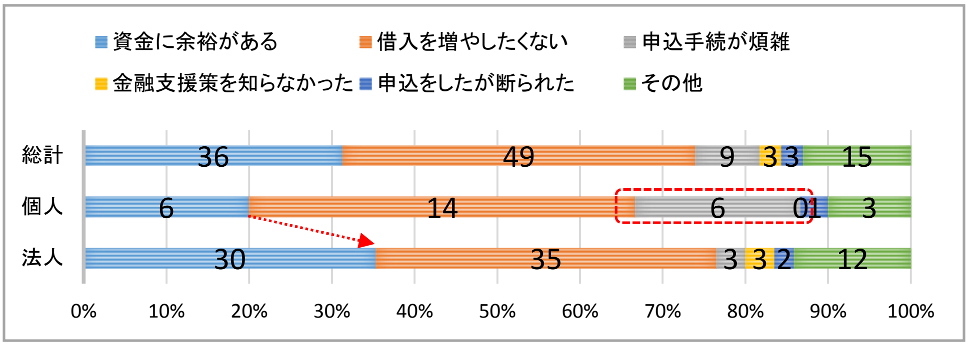


業種別に見ると、業種間でバラツキが大きい結果となった。

建設・運輸・小売・不動産・宿泊・サービス業では「借入を増やしたくない」の割合が高く、製造、情報通信、卸売りでは「資金に余裕がある」との回答が多くなった。

運輸・宿泊・飲食・教育では「資金に余裕がある」と回答した事業者はいなかった。

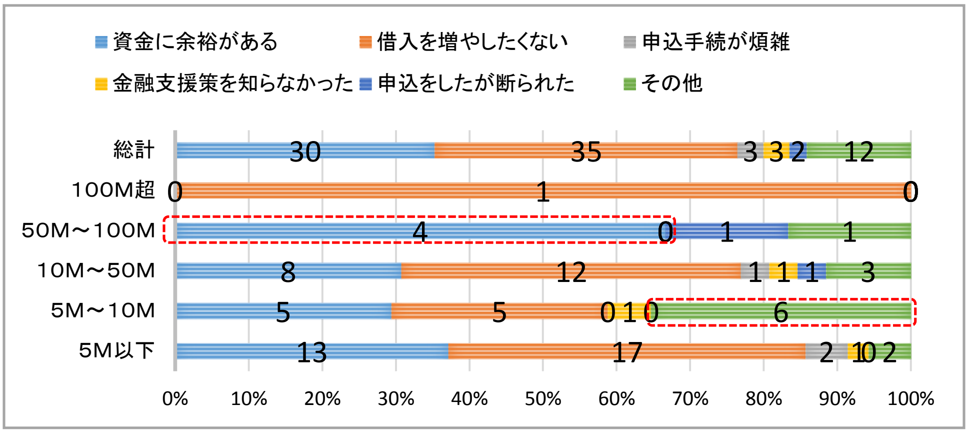
＜経営形態別集計＞



法人ほど「資金に余裕がある」と回答した事業者が多い傾向となった。

また、個人事業者は「申込手続が煩雑」と感じる事業者も一定割合いることが見られた。

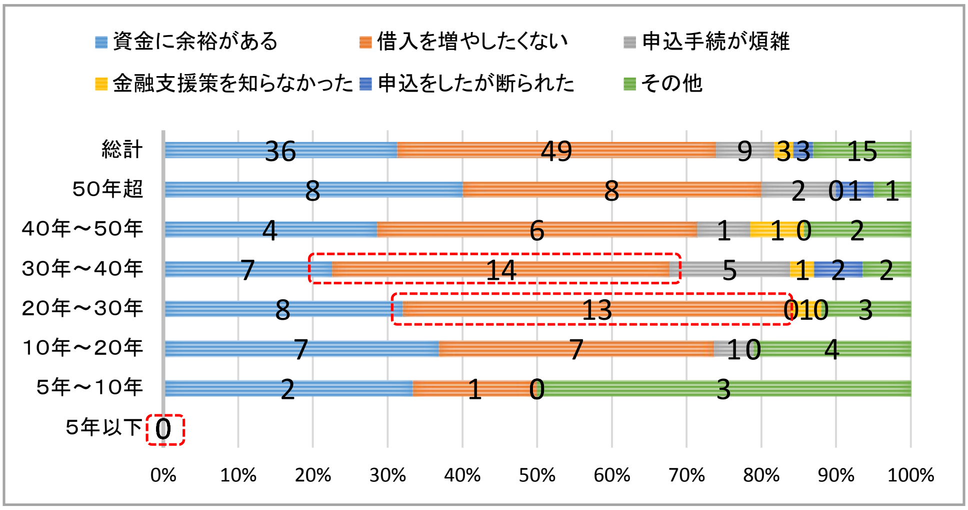
＜資本金別集計＞



資本金が5千万円～1億円の事業者においては、「資金に余裕がある」と回答した事業者の割合が高く、5百万円～1千万円の事業者は「その他」の理由が多かった。

その他の資本金帯では、「借入を増やしたくない」という理由が多い傾向となった。

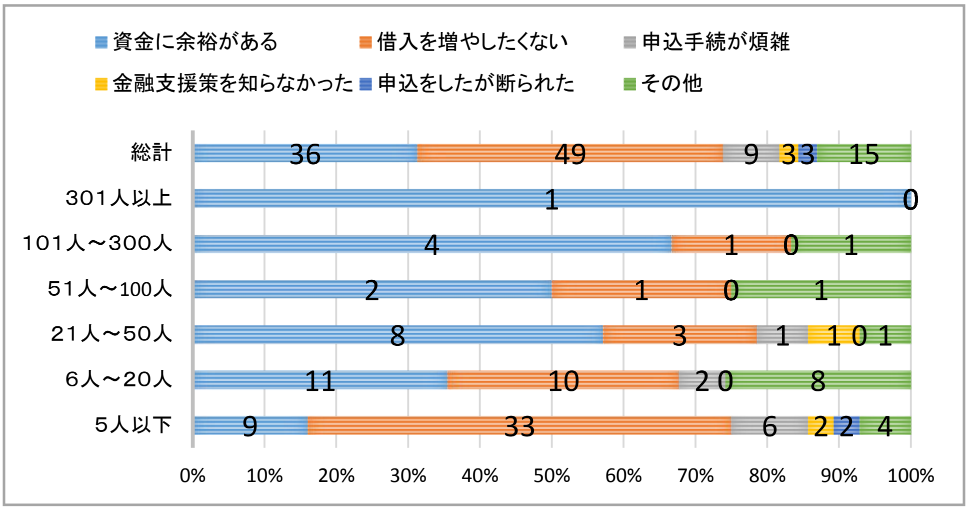
＜業歴別集計＞



業歴が5年以下の事業者において、金融支援を活用していない事業者はいなかった。

業歴が20年～40年の事業者において、「借入を増やしたくない」と応える割合が多かった。

＜従業員数別集計＞



従業員数が少なくなるほど「資金に余裕がある」と答える事業者の割合が低くなる傾向にあり、従業員数が少ないほど「借入を増やしたくない」と答える事業者の割合が大きくなる傾向にある。

＜まとめ＞

国や自治体、金融機関が実施している金融支援策を利用していない理由について、全体では「借入を増やしたくない」の割合が最も高く、次いで「資金に余裕がある」との回答となった。コロナ禍の中、借入に有利な条件が揃っていても、借入に慎重となる事業者の割合は一定数いることが見られた。

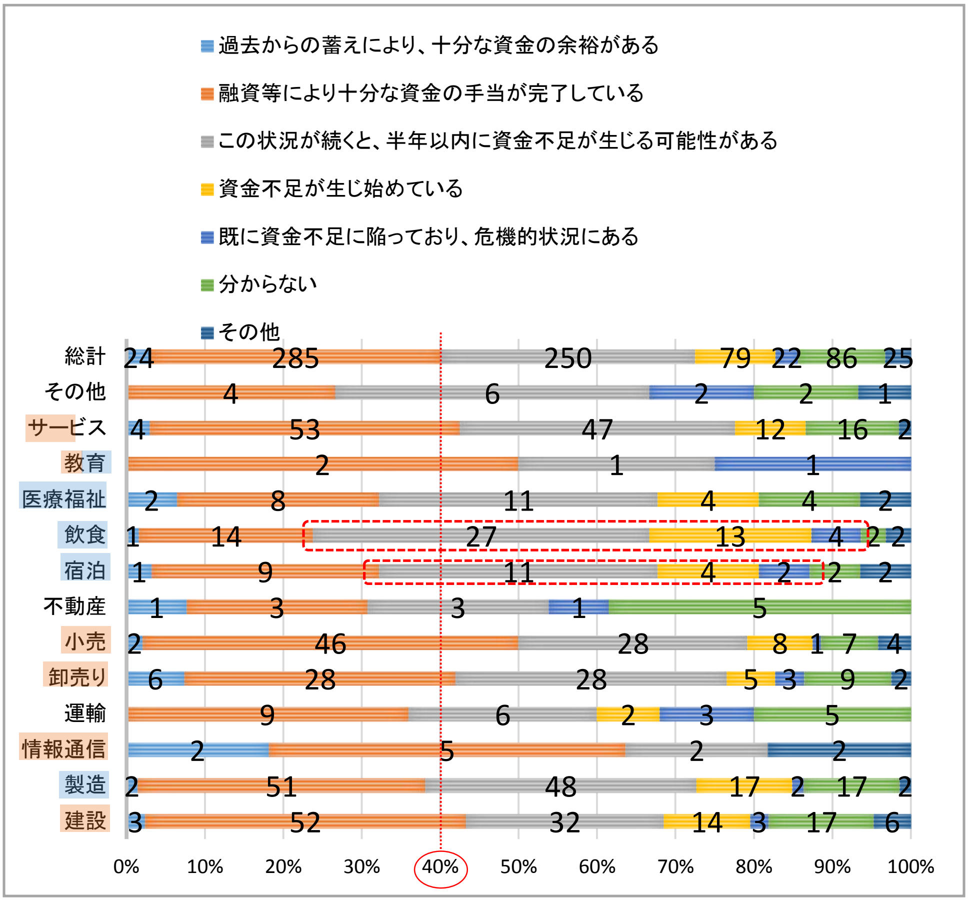
業種別の集計では、業種によって金融支援の活用をしていない理由にバラツキが見られたものの、運輸、や宿泊、飲食、教育で「資金に余裕がある」と回答した事業者おらず、特に従業員数が少ない小規模事業者ほど資金繰り支援を必要としていることが窺える。ただし、借入による返済負担増加への懸念から、新たな借入に慎重とならざるを得ない側面も持ち合わせており、経営支援を含めた総合的な支援が必要であることが窺える。

その他の意見には、「売上が上がった為、申込できなかった」「資金に余裕があるわけではないが、特に該当する施策がない。」「当面は支障がない（1年程度）」などの意見があった。

問7. 今後の運転資金の状況について、最も当てはまるものに一つだけ○をつけてください。

	過去からの蓄えにより、十分な資金の余裕がある	融資等により十分な資金の手当が完了している	この状況が続くと、半年以内に資金不足が生じる可能性がある	資金不足が生じ始めている	既に資金不足に陥っており、危機的状況にある	分からない	その他	標本数
集計	24	285	250	79	22	86	25	771

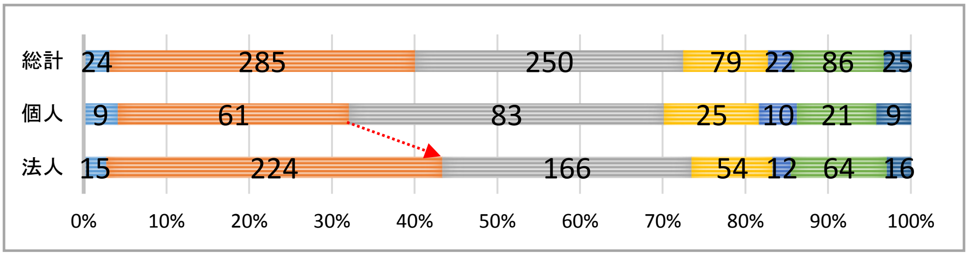
＜業種数別集計＞



全体では、40%が「過去からの備えにより、十分な資金の余裕がある」「融資等により十分な資金の手当が完了している」となっており、全体の平均を上回っている業種は、建設、情報通信、卸売り、小売、教育、サービス業となっている。

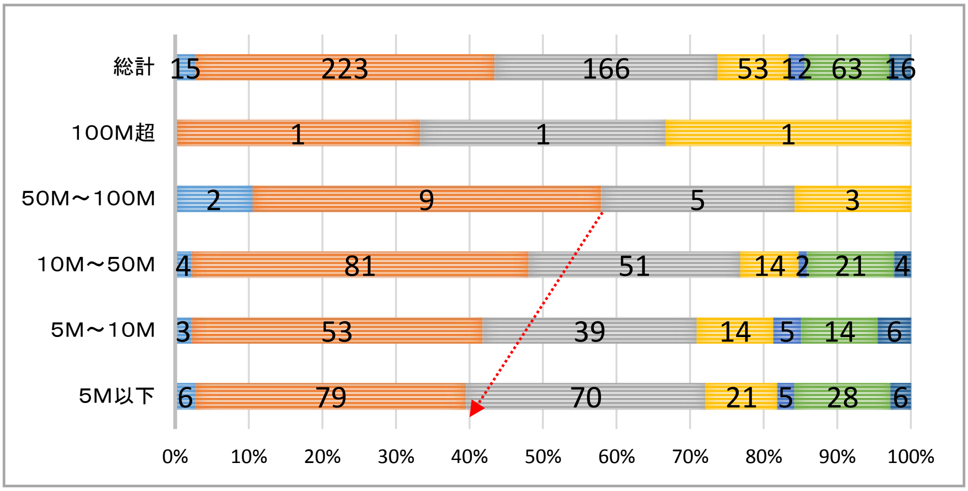
また、「この状況が続くと、半年以内に資金不足が生じる可能性がある」「資金不足が生じ始めている」「既に資金不足に陥っており、危機的状況にある」と答えた割合は、全体で46％であり、飲食業では70%、宿泊業では55%に上っている。その他、全体の平均を上回っている業種は、製造、医療福祉、教育となっている。

＜経営形態別集計＞



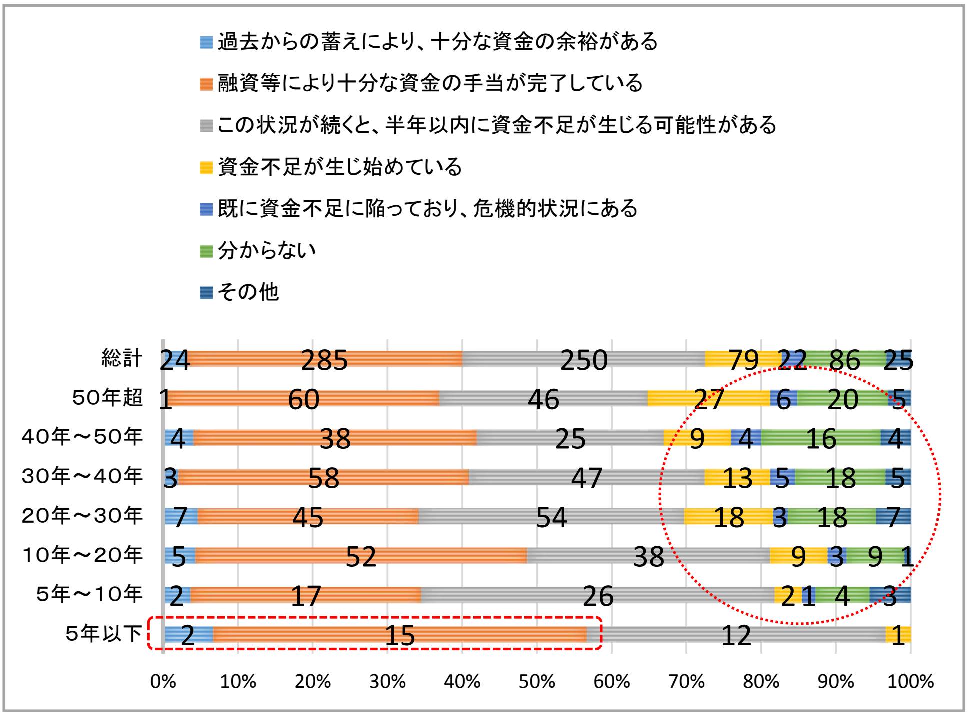
個人では、「過去からの備えにより、十分な資金の余裕がある」「融資等により十分な資金の手当が完了している」と答えた割合が低く、資金不足の傾向が強い。

＜資本金別集計＞



資本金が1億円以下の事業者においては、資本金が少なくなるほど、「過去からの備えにより、十分な資金の余裕がある」「融資等により十分な資金の手当が完了している」と答えた割合が低く、資金不足の傾向が強い。

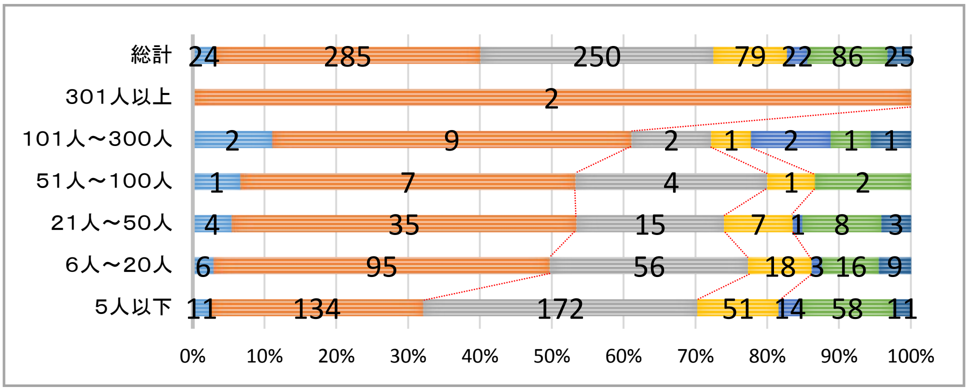
＜業歴別集計＞



業歴5年以下の事業者では、「十分な資金の余裕がある」若しくは「資金の手当が終了している」と回答している割合が高い。

業歴が長くなるにつれ、「資金不足が生じ始めている」と回答した事業者と「分からない」と回答した事業者が多くなる傾向にある。

＜従業員数別集計＞



従業員数が多くなるにつれ、「十分な資金の余裕がある」若しくは「資金の手当が終了している」と回答している割合が高い。

従業員数が少ない事業者ほど「資金不足が生じ始めている」事業者が多い。

＜まとめ＞

全体では、「過去から他の蓄えにより、十分な資金の余裕がある」「融資等により十分な資金の手当が完了している」と答えた割合が40%であった。一方、「この状況が続くと、半年以内に資金不足が生じる可能性がある」「資金不足が生じ始めている」「既に資金不足に陥っており、危機的状況にある」と答えた割合は46%に上り、引き続き資金繰り支援が必要な状況である。特に飲食、宿泊ではその傾向が顕著であった。

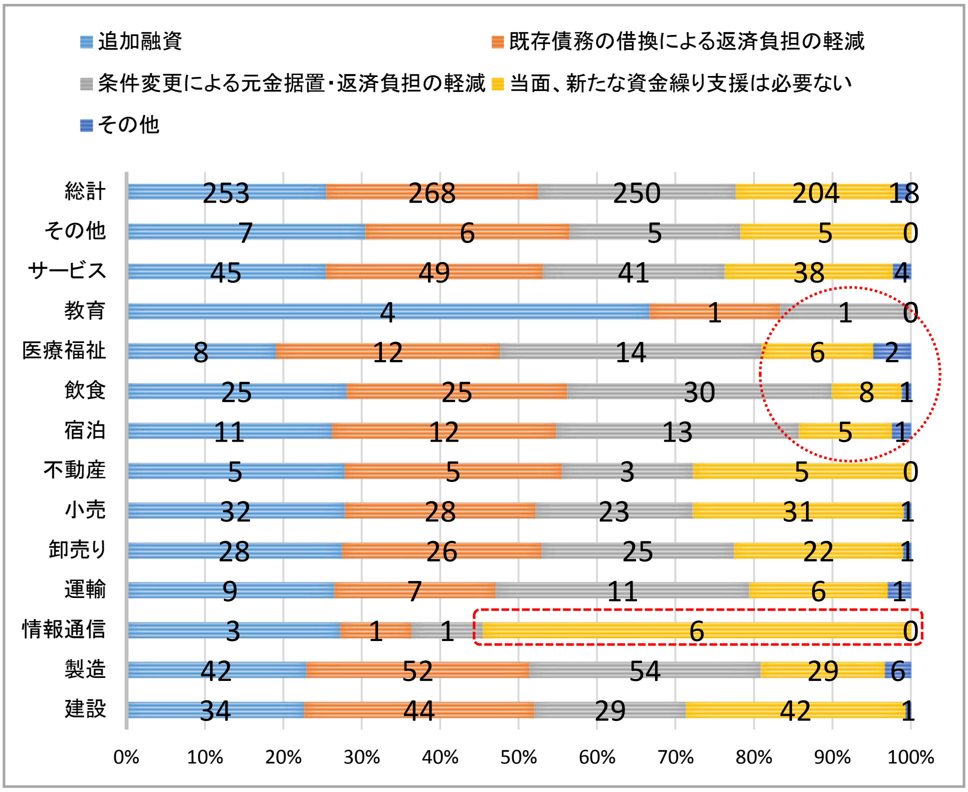
事業規模（資本金・従業員数）が小さく、業歴が長い事業者ほど資金繰りに窮している状況が窺え、小規模な老舗事業者への支援が特に必要とされていることが分かる。

また、主な意見には「今後の状況に応じて検討」「この状況が続くと危機的状況になる可能性が高い」「今は余裕があるが十分とは言えない。今後、来年度にはとても心配である」といった意見も見られ、新型コロナウイルス感染症の収束時期によっては、ますます逼迫した経営状態に陥る事業者も増えることが考えられる。

問8. コロナ禍において、求める資金繰り支援にはどのようなものがありますか。（複数選択可）

	追加融資	既存債務の借換による返済負担の軽減	条件変更による元金据置・返済負担の軽減	当面、新たな資金繰り支援は必要ない	その他	標本数
集計	253	268	250	204	18	993

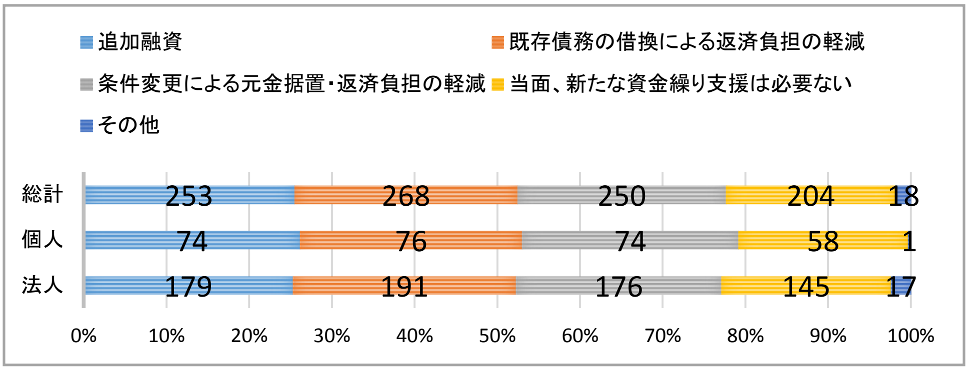
＜業種数別集計＞



業種別に見ると、宿泊、飲食、医療福祉、教育については、「当面、新たな資金繰り支援は必要ない」と回答する割合が少なく、引き続き継続した支援が必要とされている。

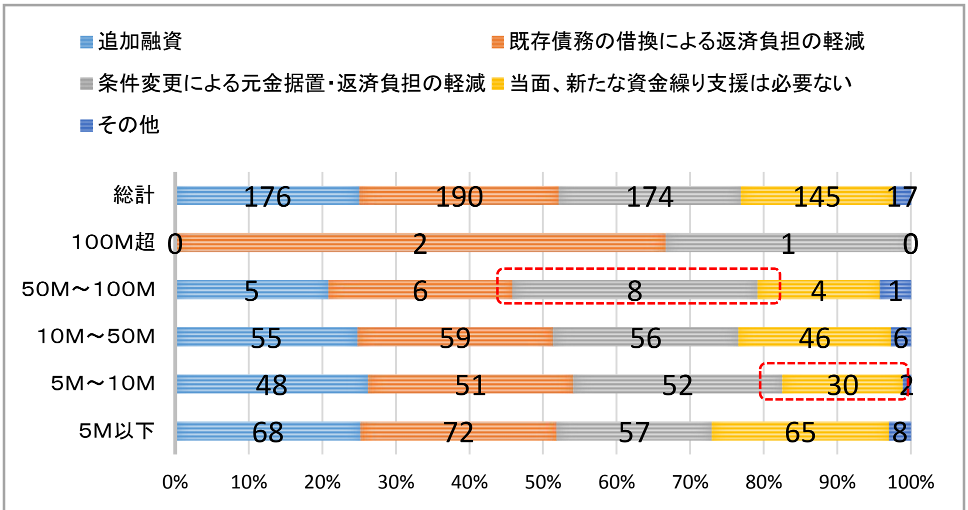
また、情報通信は「当面、新たな資金繰り支援は必要ない」との回答が過半数を上回っている。

＜経営形態別集計＞



法人と個人間で大きな差異は見当たらない。

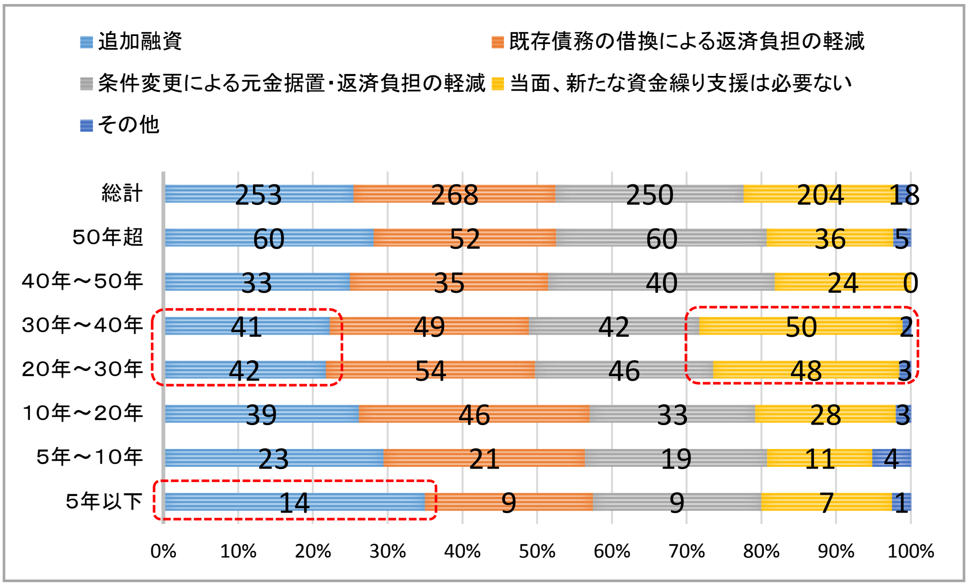
＜資本金別集計＞



資本金別でも、1億超の事業者を除いて、4つの選択肢で概ね4等分の結果となった。

その中で、5千万円～1億円では、「新規融資」よりも、「条件変更による元金据置・返済補負担の軽減」を求める回答が多く、5百万円～1千万円では、「当面新たな資金繰りは必要ない」という割合が低かった。

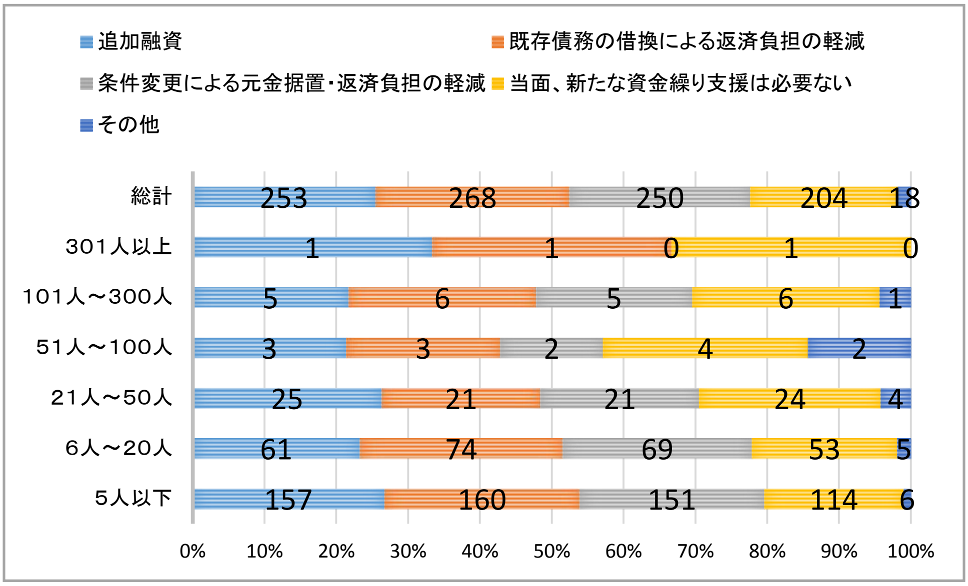
＜業歴別集計＞



業歴20年～40年では、「追加融資」を必要とする割合が相対的に低く、「当面、新たな資金繰り支援は必要ない」と回答した割合が高かった。

業歴5年以下では、「追加融資」を必要とする回答が多い結果であった。

＜従業員数別集計＞



従業員数別では、標本数の大小による集計割合の差は認められますが、大きな差異は見当たらない。

＜まとめ＞

求められている支援は、全体的に「追加融資」「既存債務の借換による返済負担の軽減」「条件変更による元金据置・返済負担の軽減」「当面、新たな資金繰り支援は必要ない」とする割合は概ね同じであった。経営形態、資本金、業歴、従業員数別の集計においても、多少の差は見受けられるが、総じて必要としている支援は同じ割合である。

業種別に見ると、宿泊、飲食、医療福祉、教育については、「当面、新たな資金繰り支援は必要ない」と回答する割合が少なく、引き続き継続した支援が必要とされている。

業歴5年以下の事業者については、既存の借入金額が少ないことが予想され、既存債務の借換や条件変更よりも「新規融資」を求める声が大きくなったことが考えられる。

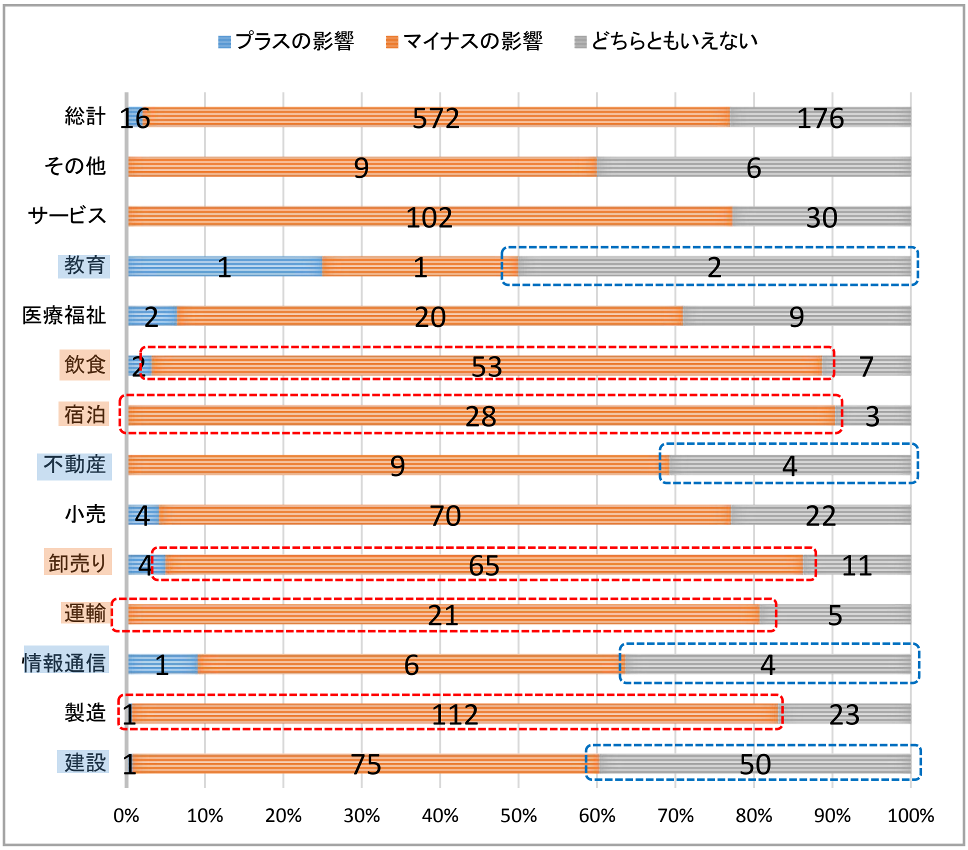
主な意見には、「劣後化など資本的なご協力」「今後、劣後ローンなど検討」といった意見も見られ、資本性劣後ローンを望む声も聞こえた。また、「売上減少幅が少なくても額を少なくした持続化給付金」「持続化給付金等、返済不要な支援」「設備など新規展開に対しての助成」など給付金や助成金の拡充を求める声もあった。

４．新型コロナウイルス感染症による事業環境の変化について

問9．新型コロナウイルス感染症発生後の事業環境の変化は、貴社の業績にどのような影響を及ぼしそうですか。

	プラスの影響	マイナスの影響	どちらともいえない	標本数
集計	16	572	176	764

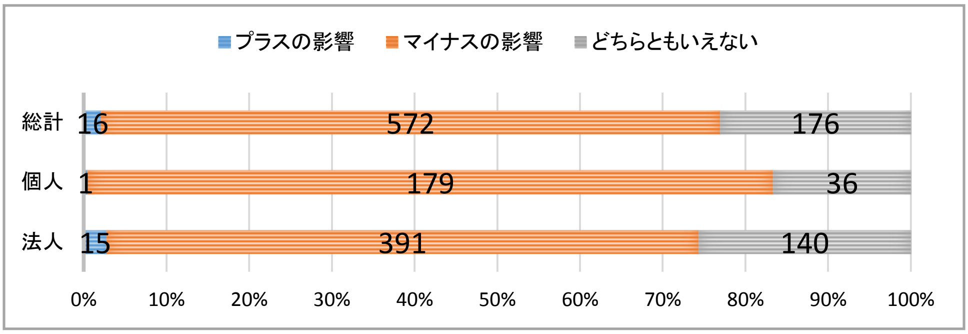
＜業種別集計＞



新型コロナウイルス感染症による事業環境への影響は、どの業種においてもマイナスに作用している割合が圧倒的に高い。特に、製造、運輸、卸売り、宿泊、飲食については、80％以上がマイナスの影響があると回答している。

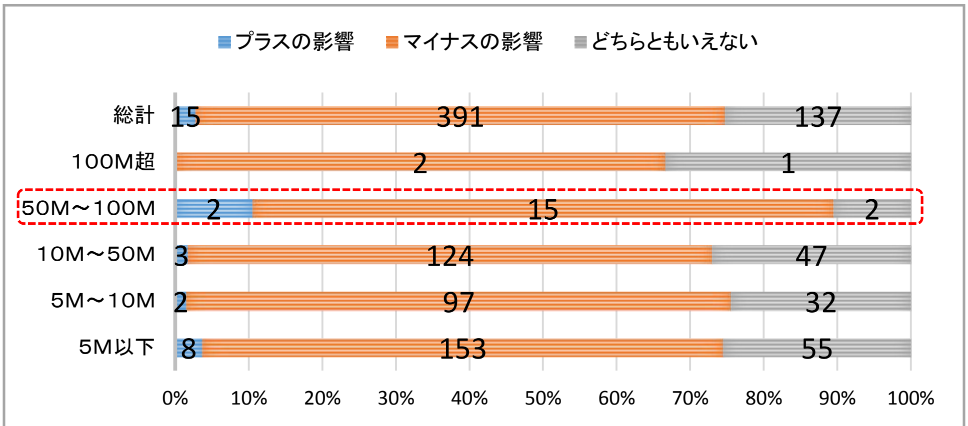
「プラスの影響」と答えた割合はどの業種でも少ないものの、「どちらともいえない」と答えた割合（＝新型コロナウイルス感染症の影響を受けていない、プラスマイナスゼロ）が相対的に多い業種は、建設、情報通信、不動産、教育となっている。

＜経営形態別集計＞



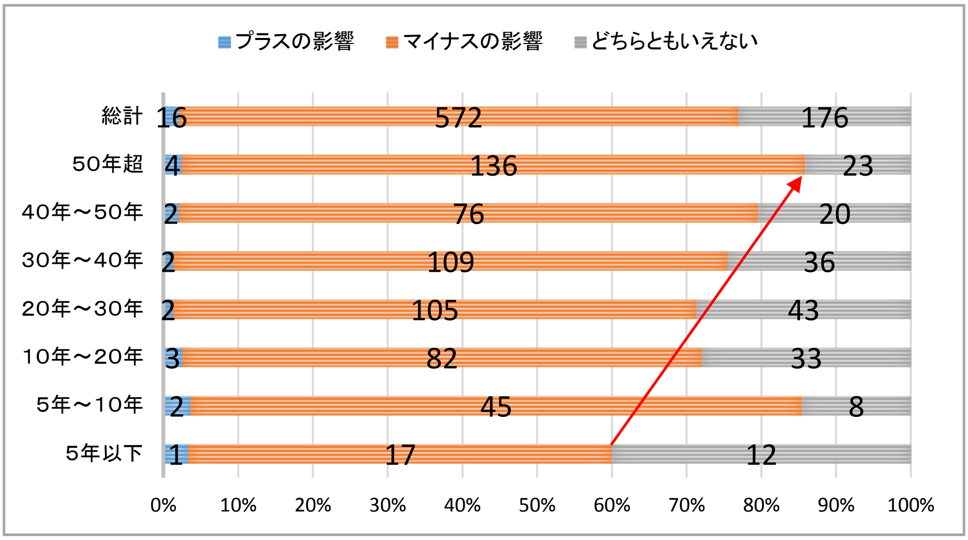
個人のほうが「マイナスの影響」と答える割合が高い。

＜資本金別集計＞



資本金が5千万円～1億円の企業において、「プラスの影響」「マイナスの影響」と答えた割合がどちらも他に比べて高い結果となっている。新型コロナウイルス感染症の影響がどちらかにはっきりと出ている。

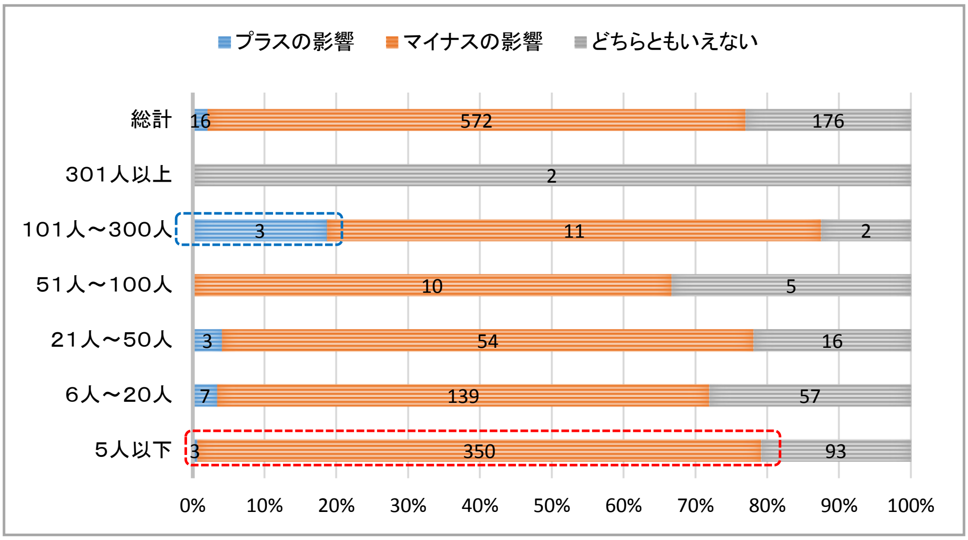
＜業歴別集計＞



各業歴においても、「マイナスの影響」と答えた割合が最も多いが、特に業歴50年長の事業者が最もマイナスの影響を受けている。

また、業歴が長くなるほど、「マイナスの影響」と回答する割合が高くなる傾向にある。ただし、業歴が5年から10年の事業者については「マイナスの影響」と答えた割合が高かった。

＜従業員数別集計＞



「マイナスの影響」を最も受けているのは、従業員数が5人以下の事業者となっている。

従業員数が101人～300人の事業者は、「プラスの影響」と答えた割合が相対的に高い結果となっている。

＜まとめ＞

新型コロナウイルス感染症による事業環境の変化は、全体の74.9%がマイナスの影響を受けている結果となった。

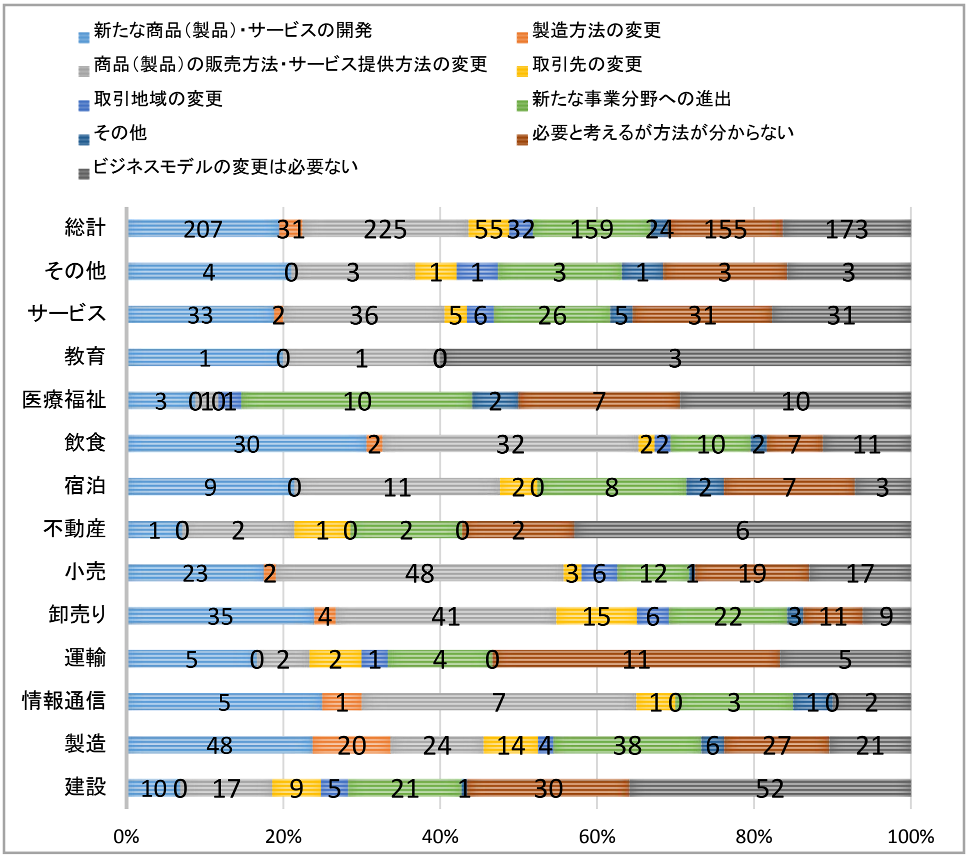
業種別には、製造、運輸、卸売り、宿泊、飲食でマイナスの影響をより受けていることが分かった。特に、宿泊、飲食は資金繰り状況が逼迫していることが、これまでの設問で判明しており、新型コロナウイルス感染症の影響が色濃く表れている。教育は、問2で「売上の減少」と答えた事業者が80%に上っていたが、本設問でマイナスの影響を受けた事業者は25%に留まっており、新型コロナウイルス感染症以外の影響によるものと考えられる。

また、業歴が長く、従業員数が少ない事業者ほど、新型コロナウイルス感染症によるマイナスの影響を受けており、老舗の小規模事業者への支援が特に必要とされている。

問10. 貴社では、事業環境の変化により、新たなビジネスモデルへの変更が必要と考えますか。その場合どのような方法を考えていますか。（複数回答可）

	新たな商品（製品）・サービスの開発	製造方法の変更	商品（製品）の販売方法・サービス提供方法の変更	取引先の変更	取引地域の変更	新たな事業分野への進出	その他	必要と考えるが方法が分からない	ビジネスモデルの変更は必要ない	標本数
集計	207	31	225	55	32	159	24	155	173	1,061

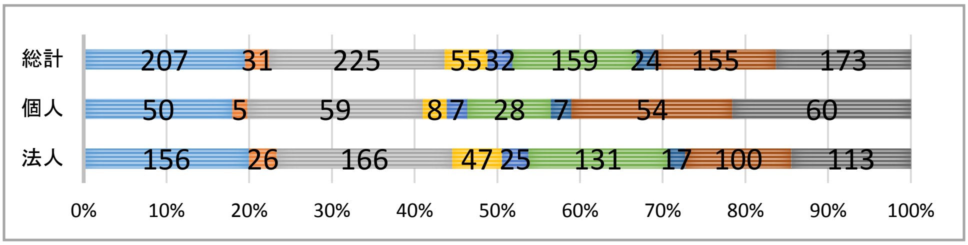
＜業種数別集計＞



各業種において、必要とする新たなビジネスモデルで最も多い回答は次のとおりでした。

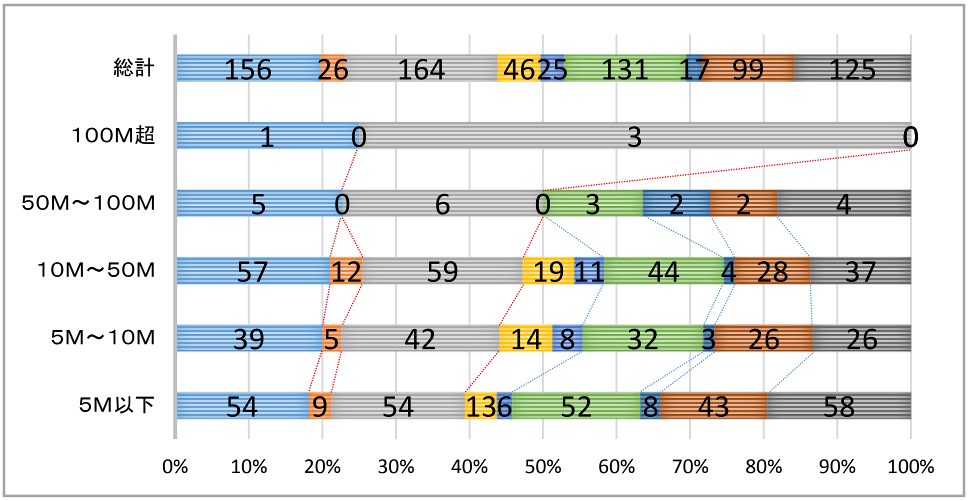
建設　変更は必要ない
製造　新商品開発
情通　販売提供方法の変更
運輸　方法が分からない
卸売　販売提供方法の変更
小売　販売提供方法の変更
不動産　変更は必要ない
宿泊　販売提供方法の変更
飲食　販売提供方法の変更
医福　新事業分野への進出
　変更は必要ない
教育　変更は必要ない
サービス
　販売提供方法の変更

＜経営形態別集計＞



大きな差異は見られないが、法人は「取引先の変更」「新事業分野への進出」が相対的に多く、個人では「方法が分からない」「変更は必要ない」が相対的に多い結果となった。

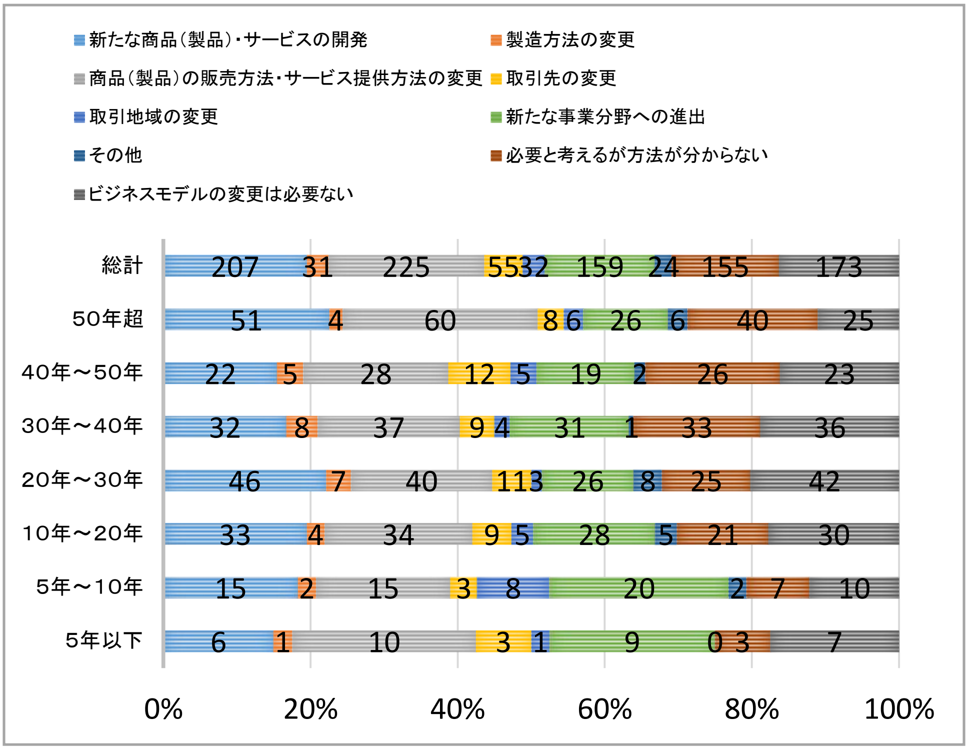
＜資本金別集計＞



資本金が大きくなるほど、「新商品開発」「販売提供方法の変更」と答える割合が多くなる傾向であった。

資本金が小さくなるほど、「新事業分野への進出」「変更方法が分からない」と答える割外多くなる傾向であった。

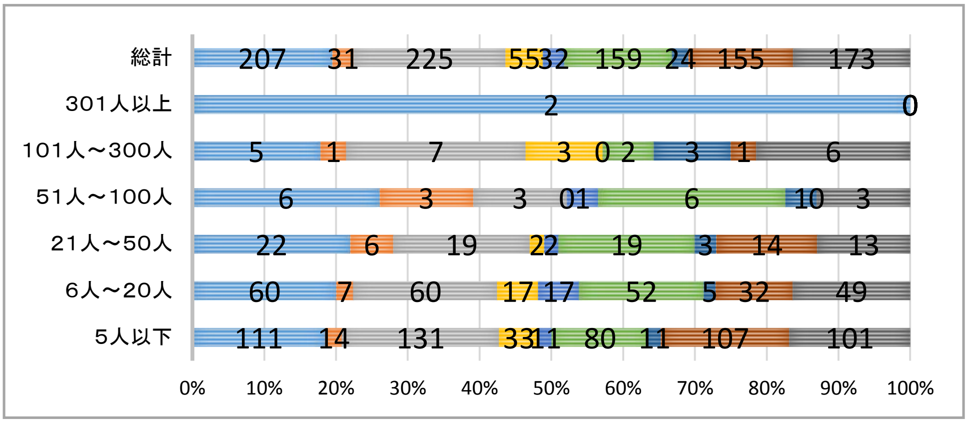
<業歴別集計>



業歴が短い事業者ほど、「新たな事業分野への進出」を考えている事業者が多い傾向であった。

業歴が長い事業者ほど、「必要と考えるが、方法が分からない」と答える事業者が多い傾向であった。

<従業員数別集計>



従業員数が100人までの事業者においては、従業員数が多くなるほど、「新商品等の開発」「製造方法の変更」「新事業分野への進出」と答える割合が多い傾向であり、従業員数が少なくなるほど、「販売提供方法の変更」「取引先の変更」「方法が分からない」「変更は必要ない」と答える割合が多い傾向であった。

<まとめ>

事業環境の変化により、新たなビジネスモデルへの変更が必要である場合、どのような方法を考えてるかという設問に対して、全体では、「商品（製品）の販売方法・サービス提供方法の変更」の回答が最も多く、次いで「新たな商品（製品）・サービスの開発」となった。「製造方法の変更」「取引地域の変更」「取引先の変更」と回答する事業者の割合は低いものであった。

業種別には、「商品（製品）の販売方法・サービス提供方法の変更」が最も必要と回答した事業者は、情報通信、卸売り、小売、宿泊、飲食、サービスとなっており、「新たな商品（製品）・サービスの開発」が最も必要と回答した事業者は、製造であった。また、建設、不動産、医療福祉、教育では、「ビジネスモデルの変更は必要ない」という回答が最も多く、これは問11で新型コロナウイルス感染症の影響について「どちらともいえない」と回答した割合が大きいことと相関があると考えられる。

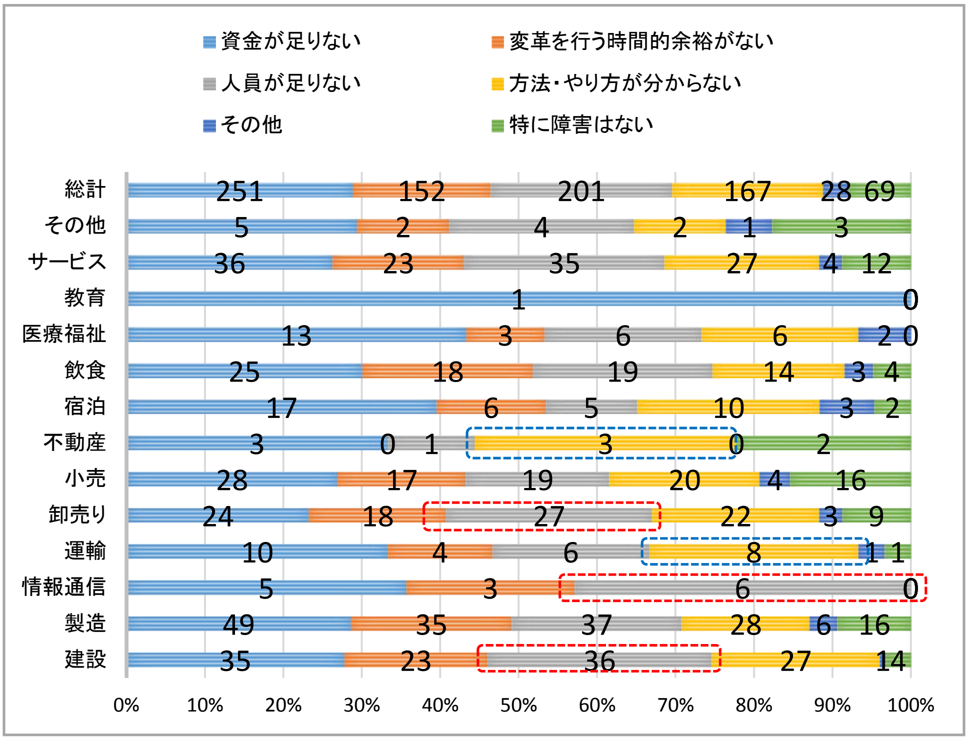
業歴が長いほど「必要と考えるが、方法が分からない」と回答する割合が高くなることについては、既に長年に渡って確立した事業から、急激な事業環境の変化を受けての脱却することへの難しさが読み取れ、特に従業員数が5人以下の事業者ではその傾向が顕著であることが推測される。専門家等の外部からの助言などが有効になるものと考える。

主な意見には「オンラインの対応ができる設備投資」「新規にネット販売を計画しています」「ITの導入」など新規の設備投資やシステムの導入を必要としている事業者の声もあり、後押しできる支援が必要である。その他、「既存の他業種を伸ばす」「新しい取引先開発は難しい。その為に現在取引中の得意先に新たな商品・サービスを開発していく」「事業縮小」「従業員の働き方（在宅ワーク等）への対応」「現状の製造品目の中で、より付加価値の高い製造品目に徐々に切り替えていきたい。」といった声があった。

問11. 問10でビジネスモデルの変革が必要（①～⑧）と回答された方にお伺いします。
その際に障害となるものは何になりますか。次の選択肢からお選びください。（複数回答可）

	資金が足りない	変革を行う時間的余裕がない	人員が足りない	方法・やり方が分からない	その他	特に障害はない	標本数
集計	251	152	201	167	28	69	868

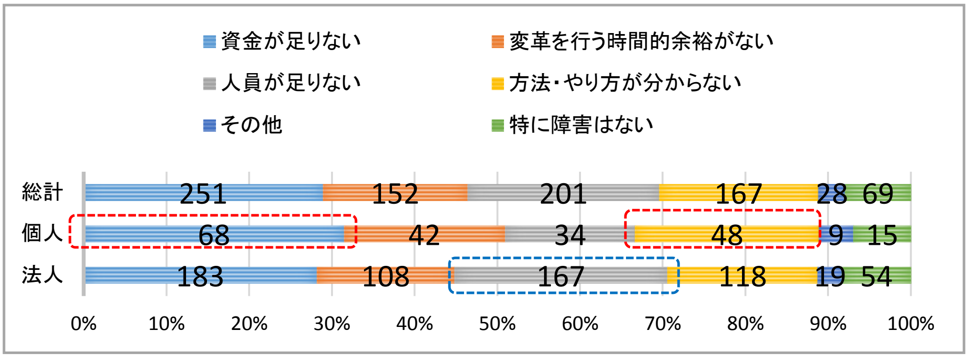
＜業種数別集計＞



全体的に、「資金が足りない」と答える割合が高かった。

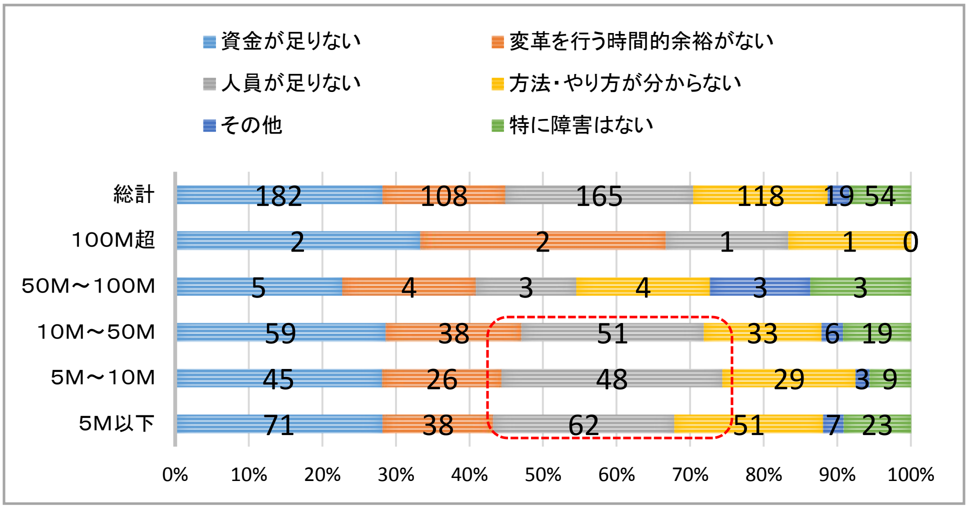
建設、情報通信、卸売りでは「人員が足りない」と答える割合も多く、運輸、不動産では「方法・やり方が分からない」と答える割合も多かった。

＜経営形態別集計＞



法人は、個人に比べ「人員が足りない」と答える割合が多く、個人は「資金が足りない」「方法・やり方が分からない」と答える割合が多い結果であった。

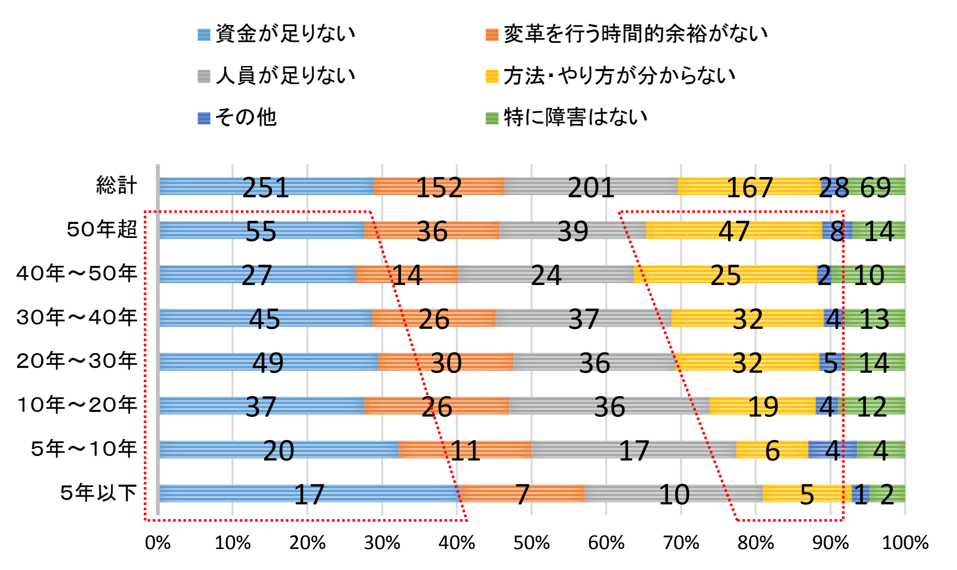
＜資本金別集計＞



全体的に「資金が足りない」と答える割合が多い結果となった。

また、資本金が5千万円以下の事業者では、「人員が足りない」と答える割合も多い結果であった。

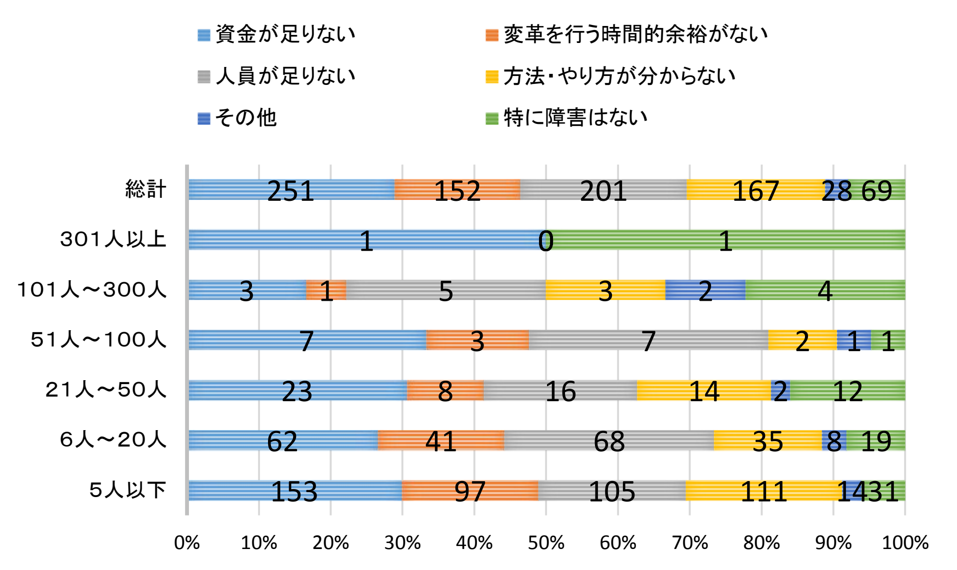
＜業歴別集計＞



業歴が短い事業者ほど、「資金が足りない」と答える割合が増える傾向にあり、業歴が長くなるほど「方法・やり方が分からない」と答える割合が増える傾向にある。

その他の選択肢は、それぞれ概ね同じ割合の回答となった。

＜従業員数別集計＞



従業員数別では、全体的に「資金が足りない」「人員が足りない」と回答する割合が多い結果となった。

＜まとめ＞

ビジネスモデルの変革が必要の際に障害となるものは、全体では、「資金が足りない」「人員が足りない」「方法・やり方が分からない」「変革を行う時間的余裕が無い」の順となった。

その割合は拮抗しており、業種別、経営形態別、資本金別、業歴別、従業員数別でも特徴的な結果は出ていない。

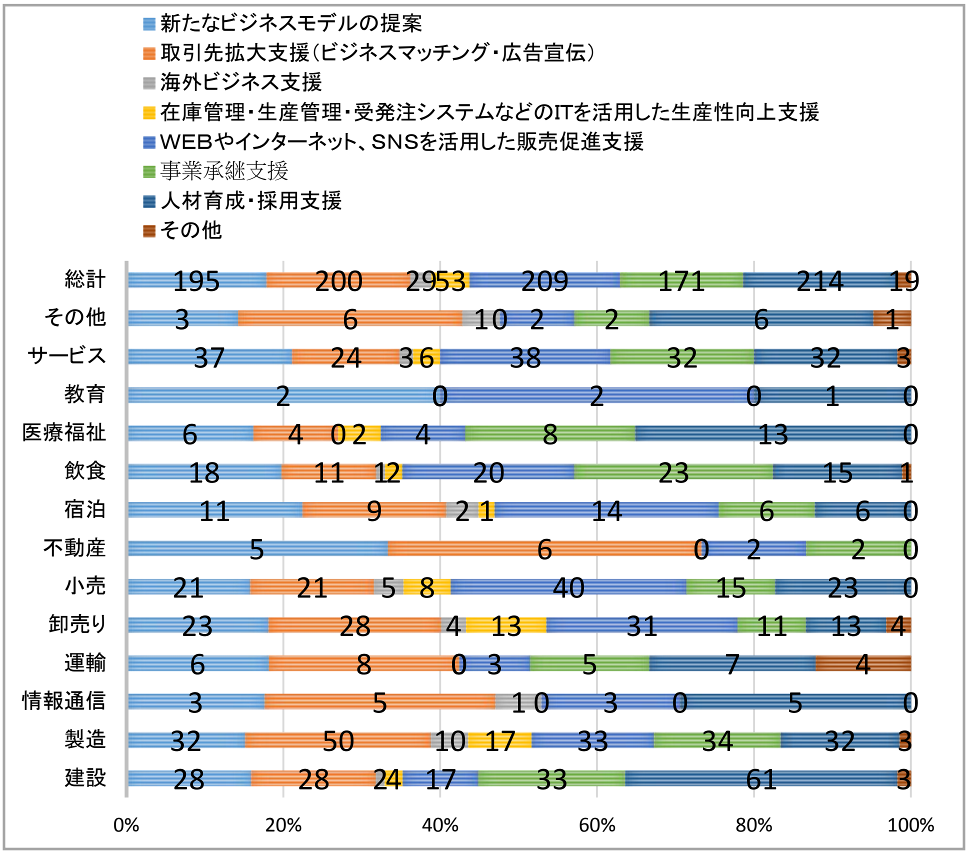
資金繰り支援や専門家の活用など、ビジネスモデルの変革に向けた総合的な支援が必要となる。

その他の主な意見としては、「コロナのワクチンが流通するまで」「コロナの収束次第で収容が変わるので、なんとも考えがまとまらない」「年齢の問題」「現在の事業からの撤退をどうやっていくのか」という声があった。

問12. 貴社が必要とする経営支援にはどのようなものがございますか。次の選択肢からお選びください。（複数選択可）

	新たなビジネスモデルの提案	取引先拡大支援（ビジネスマッチング・広告宣伝）	海外ビジネス支援	在庫管理・生産管理・受発注システムなどのITを活用した生産性向上支援	WEBやインターネット、SNSを活用した販売促進支援	事業承継支援	人材育成・採用支援	その他	標本数
集計	195	200	29	53	209	171	214	19	1,090

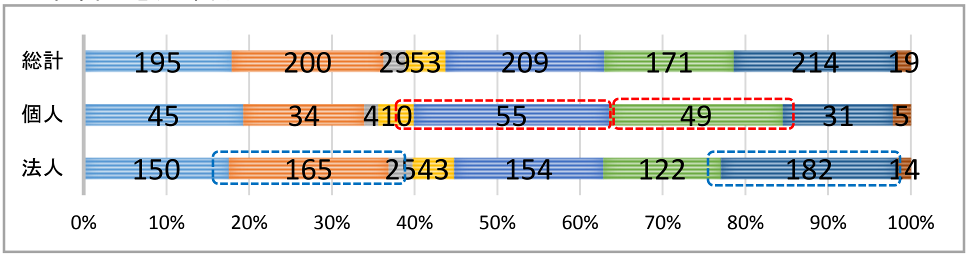
＜業種数別集計＞



各業種で最も多い、必要とする経営支援は次のとおりでした。

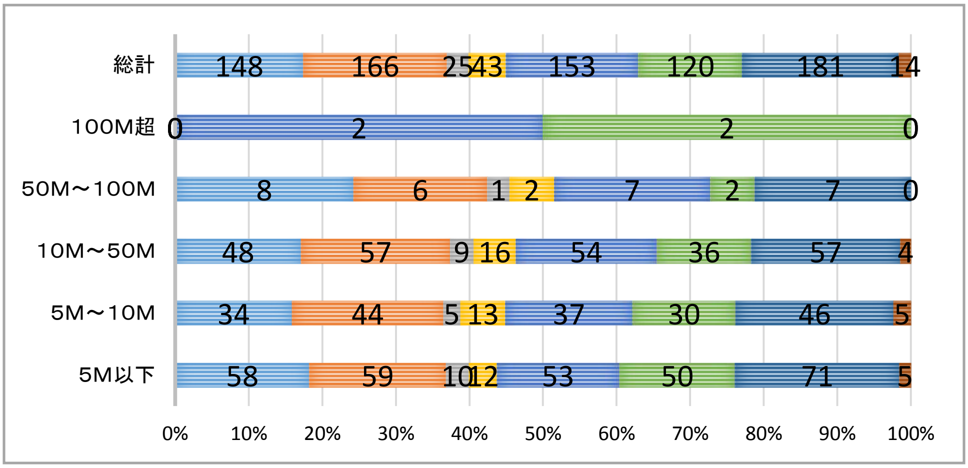
建設	人材・採用支援
製造	取引先拡大支援
情通	取引先拡大支援
	人材・採用支援
運輸	取引先拡大支援
卸売	WEB等の販促支援
小売	WEB等の販促支援
不動産	取引先拡大支援
宿泊	WEB等の販促支援
飲食	事業承継支援
医福	人材・採用支援
教育	ビジネスモデル提案
サービス	
	WEB等の販促支援

＜経営形態別集計＞



法人は、個人に比べ「取引先拡大支援」「人材・採用支援」と回答する割合が高く、個人は「WEB等の販促支援」「事業承継支援」と回答する割合が高かった。

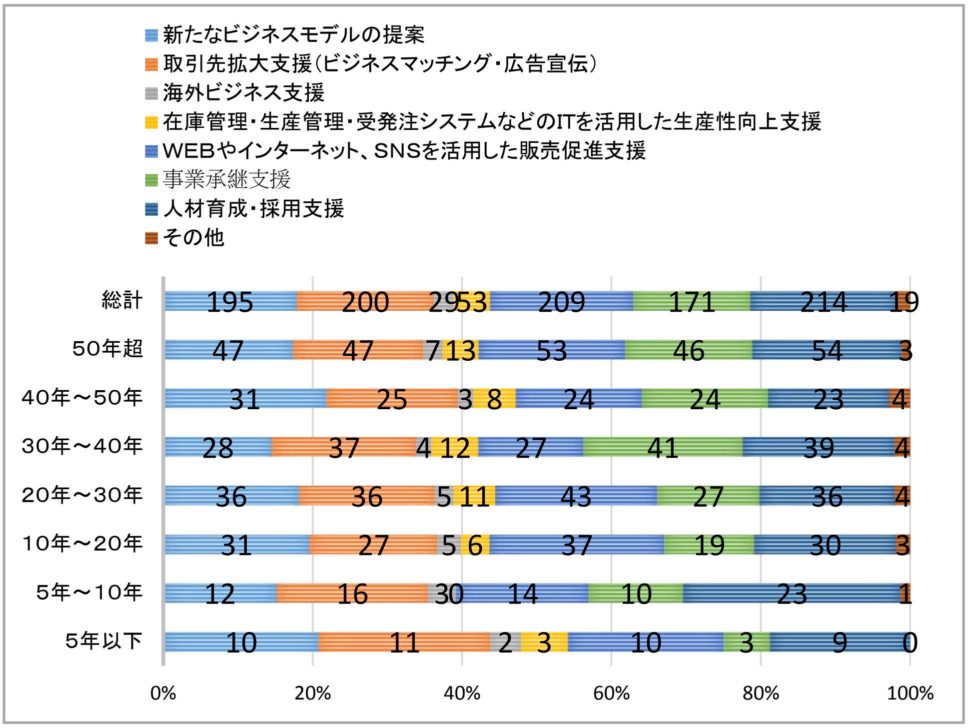
＜資本金別集計＞



全体的に、「取引先拡大支援」「人材・採用支援」と答える割合が高かった。

資本金が多いほど「WEB等の販促支援」と答える割合が高くなる傾向があり、資本金が少なくなるほど「事業承継支援」と答える割合が高くなる傾向がある。

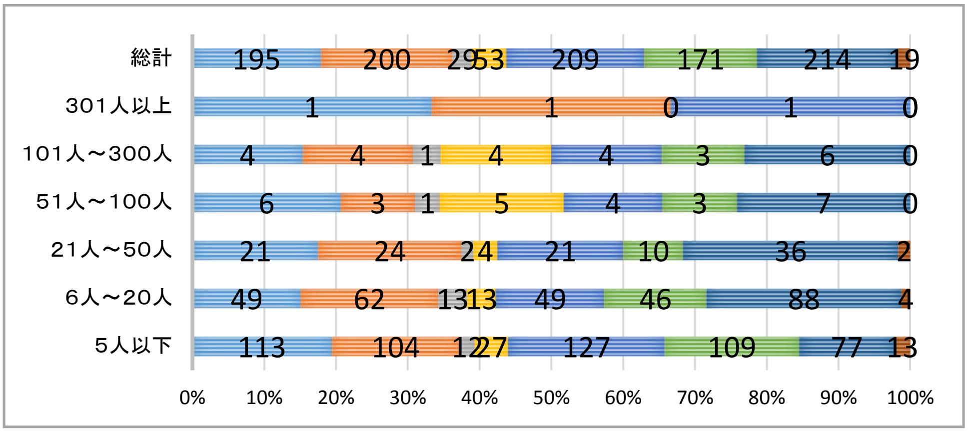
＜業歴別集計＞



全体的に、大きな差異は見られないが、業歴が長くなるほど「事業承継支援」を必要とする割合が若干高くなる傾向がある。

業歴5年から10年の事業者は「人材・採用支援」を回答する割合が高くなっている。

＜従業員数別集計＞



従業員数が6人以上の事業者では「人材・採用支援」と回答する割合が最も高くなっている。

従業員数が少なくなるほど「WEB等を販促支援」を必要とする傾向がある。

従業員数が51人から300人の事業者は他と比べ「ICTを活用した販促支援」を必要とする割合が高い。

＜まとめ＞

事業者が必要とする経営支援には、「人材育成・採用支援」「WEBやインターネット、SNSを活用した販売促進支援」「取引拡大支援（ビジネスマッチング・広告宣伝）」「新たなビジネスモデルの提案」「事業承継支援」の順に多い結果となった。その割合には大きな差は無く、必要とされている。

卸売り、小売、宿泊、飲食、サービス業では「WEB等を活用した販売促進支援」、製造、情報通信、運輸、不動産、では「取引先の拡大支援」の必要性が特に求められている。コロナ禍において、新たな販売促進方法を模索している事業者も多く、支援方法もコロナ禍に対応した手法を考える必要がある。

現在、当協会で行っている「専門家派遣事業」「ビジネスマッチングの出展料補助事業」についても、この結果を踏まえた対応が求められる。

主な意見には、「財務内容良化のためのアドバイス・支援等」「社内的には経営改善計画作成中です（自社の中で）」という事業改善に向けた声があった一方で、「 72才のため、このまま行くしかない」「定年退職する年齢なのでほそぼそとする（後継者なし）」という声もあり、廃業支援や事業承継に向けた支援も必要と考える。