

中小企業家同友会
関西ブロック6府県合同調査集計
(2020年4月~6月期) – 速報概要

【概要】 コロナ禍における中小企業の状況

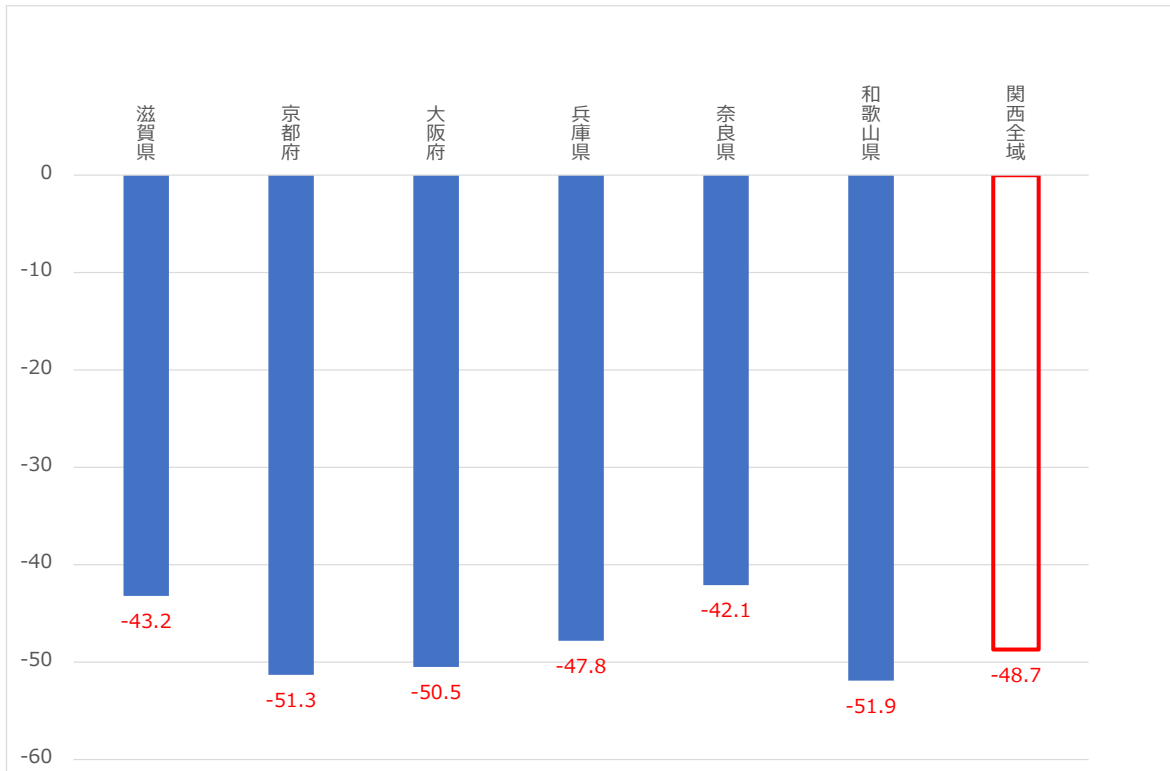
✓ 構成

1. DI値からみる6府県の中小企業の状況
2. コロナ禍、緊急事態宣言前後の売上の変化
3. コロナ終息の見通しについて
4. 中小企業が抱える課題と対応
5. 今後求められる対策

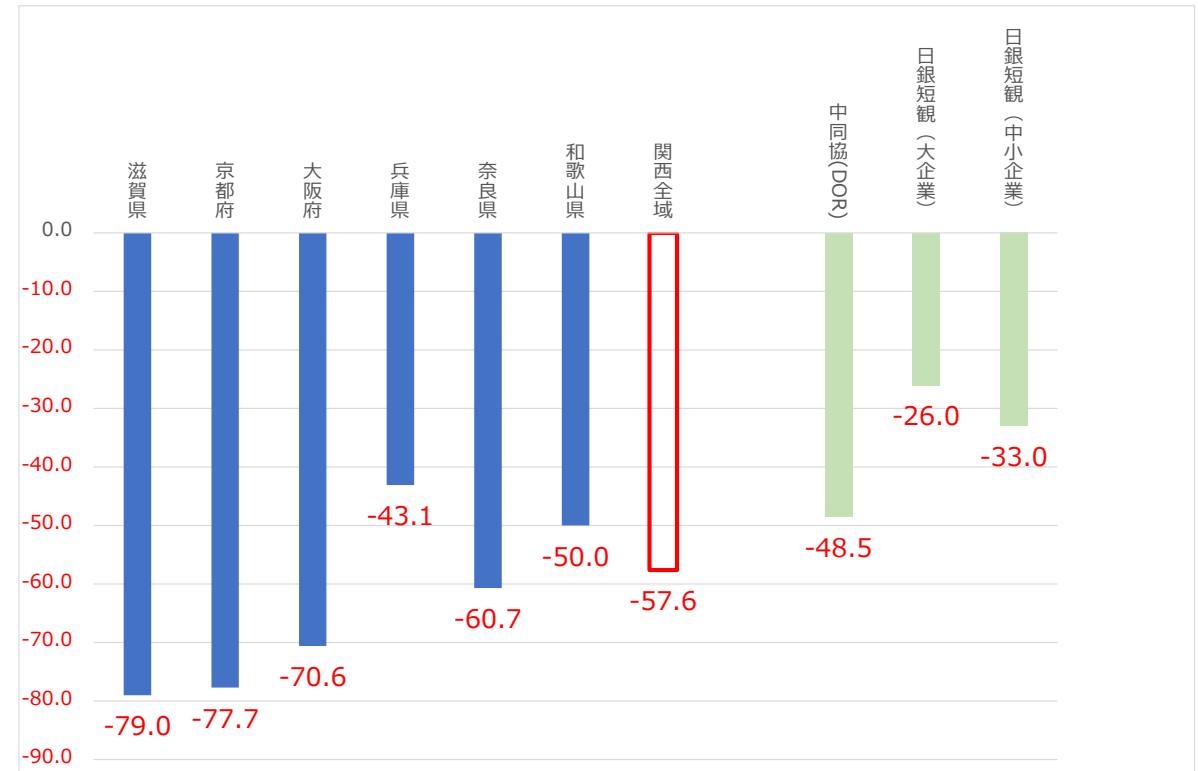
対象企業7,125社に対し、
2020年5月20日～6月26日にかけて調査。
回答数 2,283件、回収率 32.0%

1. DI値からみる6府県の中小企業の状況

売上DI



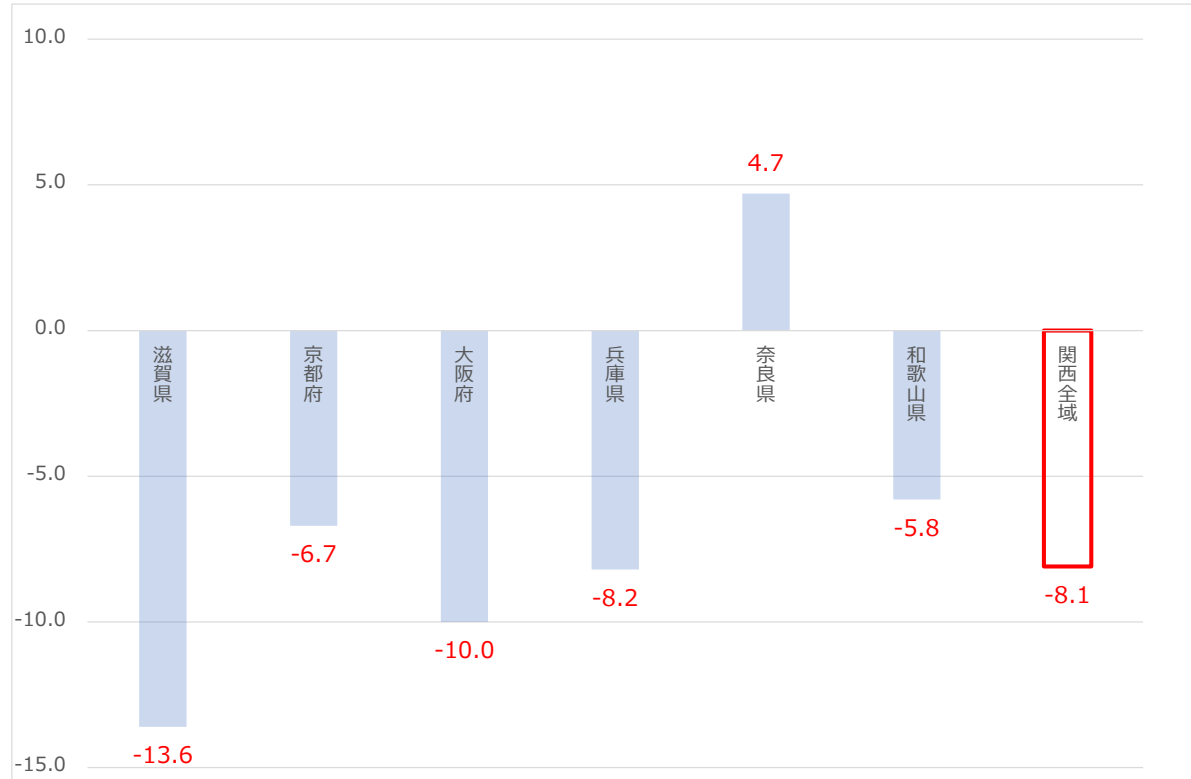
景況感DI



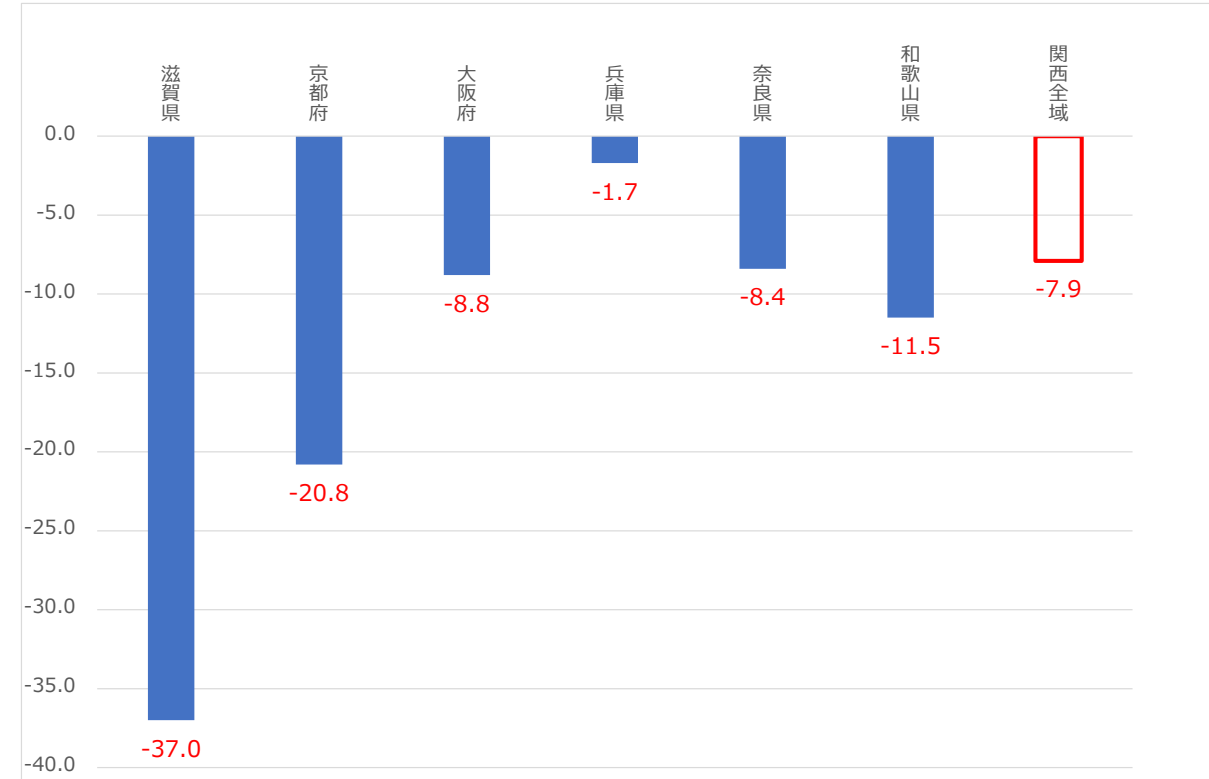
- ✓ 売上動向、景気動向は、大幅なマイナスの値。リーマンショックや東日本大震災の時期とほぼ同等。
- ✓ 産業別にみると、製造業がより大幅なマイナスを示しており (-61.3)、非製造業 (-45.1) と比べて大きい (別紙)。
- ✓ 全国的な他の調査と比べて、関西全域の値は非常に悪い。特に、滋賀県、京都府、大阪府は顕著。

1. DI値からみる6府県の中小企業の状況

採算状況DI

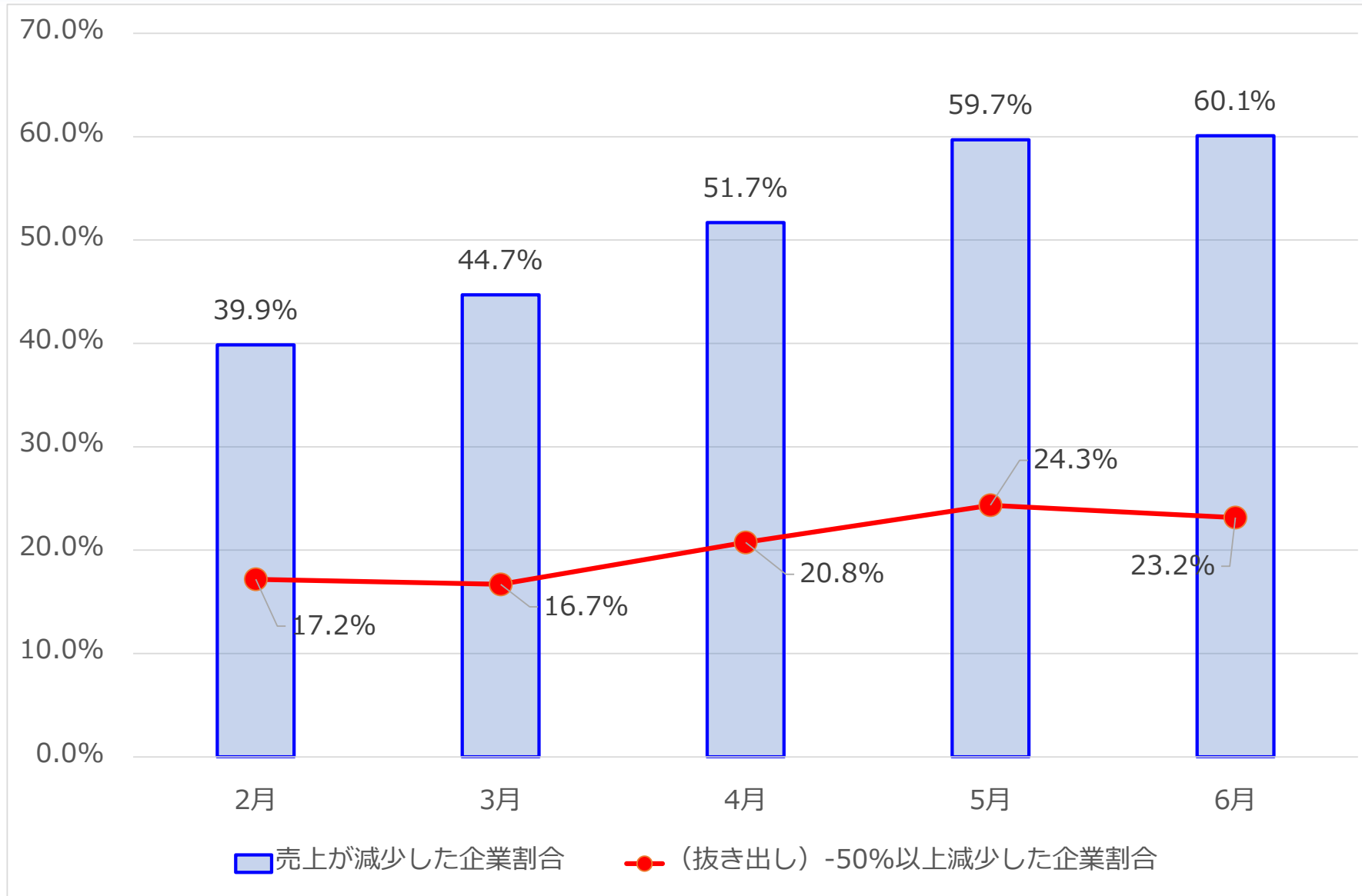


資金繰りDI



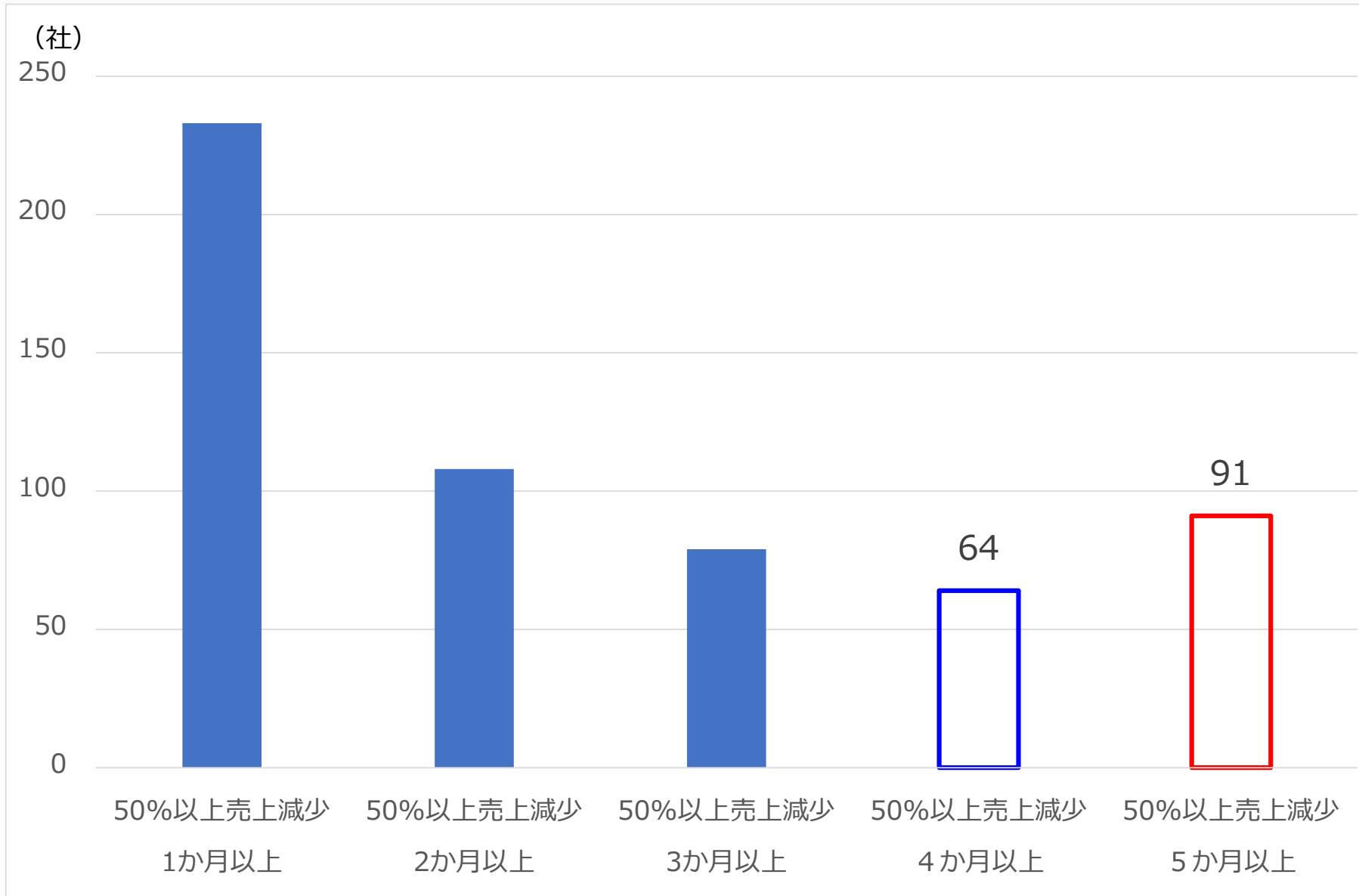
- ✓ 採算状況も奈良県を除きマイナス。
- ✓ 資金繰りについても、マイナスの値。一方で産業間や、資金を確保できたかどうかにより、格差が生じている。

2. コロナ禍、緊急事態宣言前後の売上の変化



- ✓ 売上が減少したと答えた企業割合は、6月にかけて増加傾向。影響がますます拡大している。
- ✓ 一方、50%以上売上が減少した割合は、新型コロナウイルス流行当初の2月では17.2%しかいなかったが、緊急事態宣言等の時期である5月には24.3%に増加。

2. コロナ禍、緊急事態宣言前後の売上の変化



- ✓ コロナ禍により、50%以上売り上げが減少している企業は、前のスライドより約1/4の企業であるが、5か月以上売上が減少している企業が、91社も存在（当アンケート項目回答数の約7%）。
- ✓ 4か月以上の回答企業も64社あり、事業環境は「継続的」に悪い。

3. コロナ終息の見通しについて

【4】経営の正常化にむけて

(4) 中小企業・小規模事業者にとって、今の事態が収束するのはいつごろだと思いますか。

府県業種

関西合計

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業 (士業)	サービス業	その他	合計
①1～2ヶ月	2	9	3	0	0	1	2	3	0	11
②3ヵ月～半年程度	5	38	6	2	3	8	7	12	0	43
③半年以上1年以内	211	653	132	38	26	131	102	222	2	864
④2～3年	227	815	170	39	25	146	138	295	2	1042
⑤4～5年	14	57	11	2	2	9	8	25	0	71
⑥5～10年	2	11	3	1	2	1	1	3	0	13
⑦収束はしない	10	76	13	3	2	15	21	21	1	86
合計	511	1772	362	91	63	332	283	636	5	2283
①1～2ヶ月	0.4%	0.5%	0.8%	0.0%	0.0%	0.3%	0.7%	0.5%	0.0%	0.5%
②3ヵ月～半年程度	1.0%	2.1%	1.7%	2.2%	4.8%	2.4%	2.5%	1.9%	0.0%	1.9%
③半年以上1年以内	41.3%	36.9%	36.5%	41.8%	41.3%	39.5%	36.0%	34.9%	40.0%	37.8%
④2～3年	44.4%	46.0%	47.0%	42.9%	39.7%	44.0%	48.8%	46.4%	40.0%	45.6%
⑤4～5年	2.7%	3.2%	3.0%	2.2%	3.2%	2.7%	2.8%	3.9%	0.0%	3.1%
⑥5～10年	0.4%	0.6%	0.8%	1.1%	3.2%	0.3%	0.4%	0.5%	0.0%	0.6%
⑦収束はしない	2.0%	4.3%	3.6%	3.3%	3.2%	4.5%	7.4%	3.3%	20.0%	3.8%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

✓ コロナ終息の見通しについて、半年以内に収束すると答えた企業割合は、わずかに2.4%である。最大値は、2～3年、次いで1年以内程度となっており、事態の長期化への懸念が浮き彫りに。

(参考：7月21日 日経新聞1面より 半年8.0% 1年33.5% 2年38.0% 3年13.3%)

4. 中小企業が抱える課題と対応

経営上の問題点

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	その他	合計
①民間需要の停滞	219	434	89	19	21	88	46	170	1	653
②輸入品の圧迫	7	2	0	0	0	2	0	0	0	9
③受注単価の大幅ダウン	35	39	9	3	3	5	6	13	0	74
④新規参入者の拡大による競争	17	59	9	0	0	17	15	17	1	76
⑤税金、公共料金負担の増加	22	64	11	0	1	12	7	32	1	86
⑥管理費等間接経費の増加	16	45	3	0	4	11	8	19	0	61
⑦人件費負担	78	150	28	3	12	24	18	84	0	228
⑧仕入単価の上昇・高止まり	37	53	20	2	1	11	2	16	1	90
⑨情勢判断・企業進路の確定	87	173	28	7	9	34	24	71	0	260
⑩事業資金の借入難	5	29	5	5	1	7	3	8	0	34
⑪全社一丸体制の確立	46	87	20	5	4	16	15	27	0	133
⑫社員教育	68	200	48	8	16	33	32	63	0	268
⑬従業員の確保	57	200	53	5	10	28	25	78	1	257
⑭熟練技術者不足	53	102	46	5	1	9	16	24	1	155
⑮幹部社員の不足	53	110	29	7	8	20	13	33	0	163
⑯取引先ニーズの把握	31	70	7	3	0	14	22	24	0	101
⑰その他	21	95	9	5	5	16	14	46	0	116
回答数	341	849	160	36	39	154	129	328	3	1190

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	その他	合計
①民間需要の停滞	64.2%	51.1%	55.6%	52.8%	53.8%	57.1%	35.7%	51.8%	-	54.9%
②輸入品の圧迫	2.1%	0.2%	0.0%	0.0%	0.0%	1.3%	0.0%	0.0%	-	0.8%
③受注単価の大幅ダウン	10.3%	4.6%	5.6%	8.3%	7.7%	3.2%	4.7%	4.0%	-	6.2%
④新規参入者の拡大による競争	5.0%	6.9%	5.6%	0.0%	0.0%	11.0%	11.6%	5.2%	-	6.4%
⑤税金、公共料金負担の増加	6.5%	7.5%	6.9%	0.0%	2.6%	7.8%	5.4%	9.8%	-	7.2%
⑥管理費等間接経費の増加	4.7%	5.3%	1.9%	0.0%	10.3%	7.1%	6.2%	5.8%	-	5.1%
⑦人件費負担	22.9%	17.7%	17.5%	8.3%	30.8%	15.6%	14.0%	25.6%	-	19.2%
⑧仕入単価の上昇・高止まり	10.9%	6.2%	12.5%	5.6%	2.6%	7.1%	1.6%	4.9%	-	7.6%
⑨情勢判断・企業進路の確定	25.5%	20.4%	17.5%	19.4%	23.1%	22.1%	18.6%	21.6%	-	21.8%
⑩事業資金の借入難	1.5%	3.4%	3.1%	13.9%	2.6%	4.5%	2.3%	2.4%	-	2.9%
⑪全社一丸体制の確立	13.5%	10.2%	12.5%	13.9%	10.3%	10.4%	11.6%	8.2%	-	11.2%
⑫社員教育	19.9%	23.6%	30.0%	22.2%	41.0%	21.4%	24.8%	19.2%	-	22.5%
⑬従業員の確保	16.7%	23.6%	33.1%	13.9%	25.6%	18.2%	19.4%	23.8%	-	21.6%
⑭熟練技術者不足	15.5%	12.0%	28.8%	13.9%	2.6%	5.8%	12.4%	7.3%	-	13.0%
⑮幹部社員の不足	15.5%	13.0%	18.1%	19.4%	20.5%	13.0%	10.1%	10.1%	0.0%	13.7%
⑯取引先ニーズの把握	9.1%	8.2%	4.4%	8.3%	0.0%	9.1%	17.1%	7.3%	0.0%	8.5%
⑰その他	6.2%	11.2%	5.6%	13.9%	12.8%	10.4%	10.9%	14.0%	0.0%	9.7%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	-	100.0%

✓ 関西全体として、問題点の上位5つをみると、「①民間需要の停滞(54.9%)」、「⑫社員教育(22.5%)」、「⑨情勢判断・企業進路の確定(21.8%)」、「⑬従業員確保(21.6%)」、「⑦人件費負担(19.2%)」



問題点として、需要の停滞が圧倒的であり、そのことを踏まえた情勢判断や企業進路の決め方を難航している

4. 中小企業が抱える課題と対応

経営上の対応策

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	その他	合計
①営業力の拡大	159	412	88	19	15	84	59	146	1	571
②技術力の強化	105	136	39	7	0	14	23	52	1	241
③生産性アップ効率化	117	147	32	4	6	19	26	59	1	264
④新規販路分野開拓	128	235	37	13	4	59	26	94	2	363
⑤新製品・サービス開発	92	172	17	11	1	35	33	74	1	264
⑥重要取引先を増やす	66	160	29	6	16	32	37	40	0	226
⑦取引先・消費者ニーズ把握	31	111	23	3	4	24	21	39	0	142
⑧情勢と企業進路判断	39	103	17	4	9	21	12	40	0	142
⑨人材の採用	46	184	57	10	7	22	21	67	0	230
⑩社員能力のアップ	81	237	49	8	16	44	34	86	0	318
⑪経営理念・計画見直し	25	85	20	2	4	16	10	32	1	110
⑫経費節減	33	85	19	2	5	16	4	39	0	118
⑬規模の縮小(機構整備)	2	14	1	0	1	4	1	7	0	16
⑭雇用調整	5	8	1	0	1	1	2	3	0	13
⑮業種・業態転換	8	20	1	1	0	8	2	8	0	28
⑯新規設備・規模拡大	13	38	8	1	3	4	2	20	0	51
⑰資金確保・銀行取引強化	22	76	15	1	5	18	3	34	0	98
⑱新規事業立ち上げ	27	109	22	7	5	19	8	48	0	136
⑲産学連携の強化	3	4	0	0	0	1	0	3	0	7
⑳異業種グループへの参加	3	13	1	0	1	1	3	7	0	16
㉑その他	8	25	3	1	0	2	4	15	0	33
回答数	341	849	160	36	39	154	129	328	3	1190

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	その他	合計
①営業力の拡大	46.6%	48.5%	55.0%	52.8%	38.5%	54.5%	45.7%	44.5%	33.3%	48.0%
②技術力の強化	30.8%	16.0%	24.4%	19.4%	0.0%	9.1%	17.8%	15.9%	33.3%	20.3%
③生産性アップ効率化	34.3%	17.3%	20.0%	11.1%	15.4%	12.3%	20.2%	18.0%	33.3%	22.2%
④新規販路分野開拓	37.5%	27.7%	23.1%	36.1%	10.3%	38.3%	20.2%	28.7%	66.7%	30.5%
⑤新製品・サービス開発	27.0%	20.3%	10.6%	30.6%	2.6%	22.7%	25.6%	22.6%	33.3%	22.2%
⑥重要取引先を増やす	19.4%	18.8%	18.1%	16.7%	41.0%	20.8%	28.7%	12.2%	0.0%	19.0%
⑦取引先・消費者ニーズ把握	9.1%	13.1%	14.4%	8.3%	10.3%	15.6%	16.3%	11.9%	0.0%	11.9%
⑧情勢と企業進路判断	11.4%	12.1%	10.6%	11.1%	23.1%	13.6%	9.3%	12.2%	0.0%	11.9%
⑨人材の採用	13.5%	21.7%	35.6%	27.8%	17.9%	14.3%	16.3%	20.4%	0.0%	19.3%
⑩社員能力のアップ	23.8%	27.9%	30.6%	22.2%	41.0%	28.6%	26.4%	26.2%	0.0%	26.7%
⑪経営理念・計画見直し	7.3%	10.0%	12.5%	5.6%	10.3%	10.4%	7.8%	9.8%	33.3%	9.2%
⑫経費節減	9.7%	10.0%	11.9%	5.6%	12.8%	10.4%	3.1%	11.9%	0.0%	9.9%
⑬規模の縮小(機構整備)	0.6%	1.6%	0.6%	0.0%	2.6%	2.6%	0.8%	2.1%	0.0%	1.3%
⑭雇用調整	1.5%	0.9%	0.6%	0.0%	2.6%	0.6%	1.6%	0.9%	0.0%	1.1%
⑮業種・業態転換	2.3%	2.4%	0.6%	2.8%	0.0%	5.2%	1.6%	2.4%	0.0%	2.4%
⑯新規設備・規模拡大	3.8%	4.5%	5.0%	2.8%	7.7%	2.6%	1.6%	6.1%	0.0%	4.3%
⑰資金確保・銀行取引強化	6.5%	9.0%	9.4%	2.8%	12.8%	11.7%	2.3%	10.4%	0.0%	8.2%
⑱新規事業立ち上げ	7.9%	12.8%	13.8%	19.4%	12.8%	12.3%	6.2%	14.6%	0.0%	11.4%
⑲産学連携の強化	0.9%	0.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.6%	0.0%	0.9%	0.0%	0.6%
⑳異業種グループへの参加	0.9%	1.5%	0.6%	0.0%	2.6%	0.6%	2.3%	2.1%	0.0%	1.3%
㉑その他	2.3%	2.9%	1.9%	2.8%	0.0%	1.3%	3.1%	4.6%	0.0%	8.2%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

✓ 一方、対応策としては、「①営業力の強化(48.0%)」、「④新規販路分野開拓(30.5%)」「⑩社員能力アップ(26.7%)」、「③生産性アップ効率化(22.2%)」、「⑤新製品・サービス開発(22.2%)」

4. 中小企業が抱える課題と対応

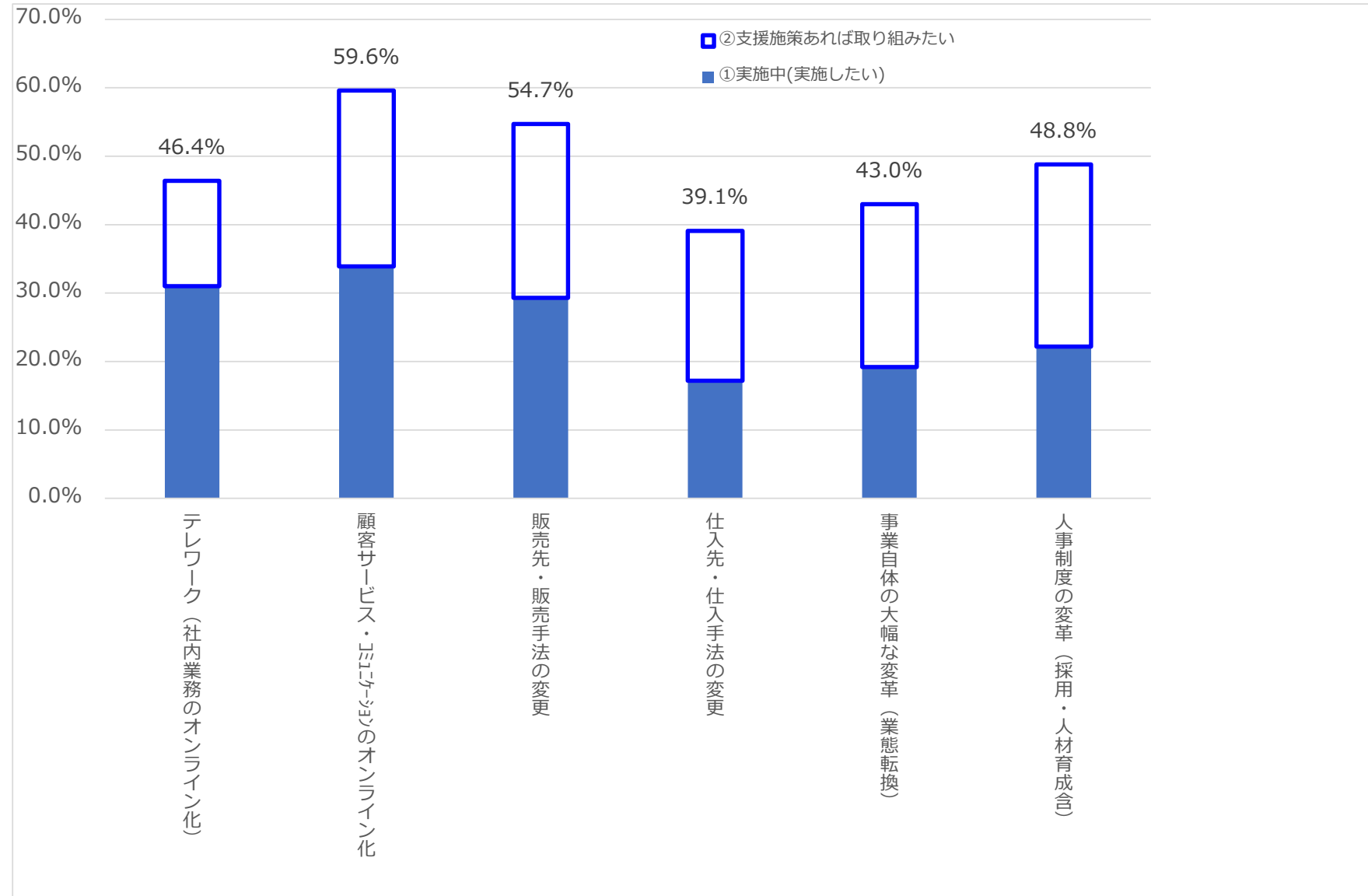
新型コロナウイルスに対する取り組み

収入（上位3つ）	製造業	非製造業	合計	
①金融機関と交渉・当座の資金繰りを行った（予定）	181	344	525	23.0%
②融資や助成金の申請をした（する準備をしている）	285	664	949	41.6%
⑤販路先開拓（新規分野へ挑戦）を行った（予定）	74	211	285	12.5%
支出（上位3つ）	製造業	非製造業	合計	
②出張費や広告費など不要不急な費用を削減（予定）	148	335	483	40.6%
④社員（パート含）の勤務減	58	107	165	13.9%
⑦その他：	127	405	532	44.7%
その他（上位3つ）	製造業	非製造業	合計	
①休業等の業務停止を行った	123	249	372	16.3%
③テレワーク実施（予定含む）	67	308	375	16.4%
⑤その他：	125	296	421	18.4%

- ✓ 収入面において、融資や助成金に関しては積極的に対応している
- ✓ 支出に関しては、不要不急な費用のほかに、緊急事態宣言時に様々な取り組みが行われたと類推
- ✓ テレワークや休業等は行っているものの、その比率はあまり高くはない

4. 中小企業が抱える課題と対応

「新しい生活様式」を見据えた取り組みの見通し



- ✓ 実施中、支援策があれば取り組みたい等も含めて、顧客サービスやコミュニケーションのオンライン化は約6割にもぼる。
- ✓ ただし、テレワーク等は5割を下回っている。
- ✓ いくつかの結果は、支援策があれば取り組みたいという回答の方が大きい。

5. 今後求められる対策

調査結果より

- ✓ 4～6月は、リーマンショックに並ぶぐらい各指標が悪い
- ✓ 2～6月について、各月で対前年比の売上の推移を見たが、50%以上売り上げがダウンしている企業割合が30%に近づくなど、大きな影響
- ✓ さまざまな対策はなされているものの、今後の収束の見通しについては「2～3年後」と考えている企業が最も高く、さらに、企業の課題でも挙げられているように、中小企業の多くは「今後の見通しや情勢判断」が非常に困難な状況にある。



- 緊急事態宣言等による更なる売上減少は、中小企業にとっては耐えられない状況にある
- 意欲的に新たな取り組みをしている会社もあり、新しい様式に対応するための一層の支援が必要
- 今後の情勢判断についての戸惑いも多く、わが国の社会経済環境の改善が求められる