

一般社団法人東京中小企業家同友会 オミクロン株感染拡大に伴う緊急アンケートを実施 休業者の発生が事業継続上の最大の問題

回答数 136件 回答期間 2022年1月25日～27日

休業者の発生が事業継続上の最大の問題

東京同友会では2022年1月25日から緊急アンケートを実施。オミクロン株感染拡大に伴う会員企業の影響や不安について調査を行い、3日間の調査期間で136件の回答を得た。

感染力の強いオミクロン株感染拡大により、会員企業の約70%が「感染者または濃厚接触者など休業者の発生」を事業継続上の最大の問題と回答。感染対策として特に注力していることとしては、基本的な感染症対策や「テレワーク実施」がそれぞれ約55%、「新たな生活様式」の徹底がそれぞれ約45%となっている。一方、感染症対策を含んだ事業継続計画の策定は10%程度にとどまり、対応の遅れが見られる。

また、現在の情勢下で困っていることとして、休業者が出た際の対応が十分でないこと。そして以前から続く半導体や部品などの資材調達が不足しており納品ができない状況が続いていることや、商談機会の減少などが解答の中で目立った。

コロナ禍で多くの中小企業では借入を増やしたことで財務状況は悪化した。さらに仕入価格や人件費の上昇、借入金の返済などキャッシュの流出が続く。また、営業機会の喪失、出荷できない半製品在庫の増加など売上の回復にもブレーキがかかっており、今回の調査でも、厳しい中小企業の業況見通しも示されており、回答者の半数以上がコロナ禍前の売上・粗利益水準に戻っていない。

この結果を受け、2020年2月から継続的に事業活動への支援をおこなってきた東京同友会では、「休業者発生時の対応（労務編）」をテーマに会員の社会保険労務士を講師に、オンラインセミナーを2022年1月28日に実施。近日、同会のYouTubeチャンネル内でアーカイブ配信を予定している。

発信人：一般社団法人 東京中小企業家同友会

東京同友会の概要

東京都内 約2,300社の中小企業で作る経営者の団体、設立 1957年 都内 27支部で活動

平均従業員数 38.8名（2021年8月現在）、代表理事 三宅一男・仲田喜義・小柳忠章

〒102-0074 東京都千代田区九段南4-7-16 市ヶ谷K Tビル3階

電話：03 3261 7201 FAX 03 3261 7202

HP：<https://www.tokyo.doyu.jp>

本件へのお問い合わせ先：一般社団法人東京中小企業家同友会 事務局

担当 事務局長 林 隆史 090 2488 5540・主任研究員 小池 一貴 080 3717 3899

Eメール：info@tokyo.doyu.jp（代表）

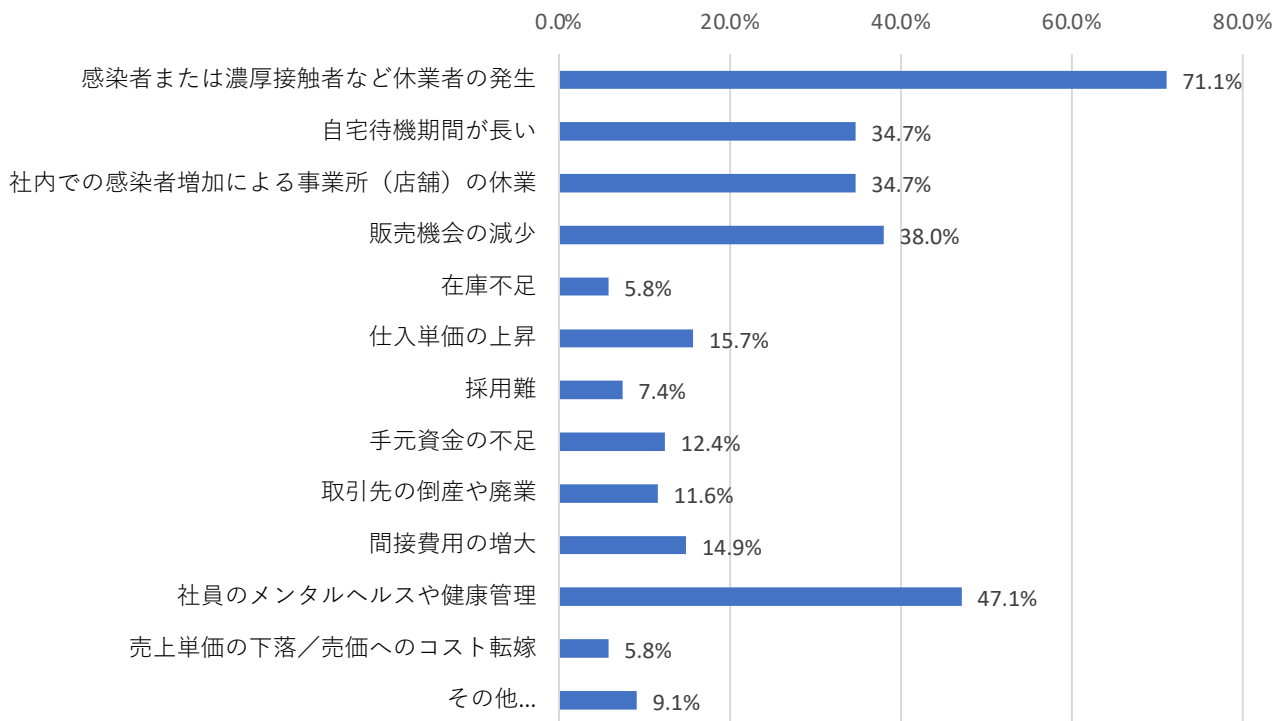
一般社団法人東京中小企業家同友会

2022.1オミクロン株感染拡大に伴う 緊急アンケート（報告書）

回答数 121件 回答期間 2022年1月25日～26日

今般の感染拡大が与える事業継続上の最大の問題はなんですか（複数回答）

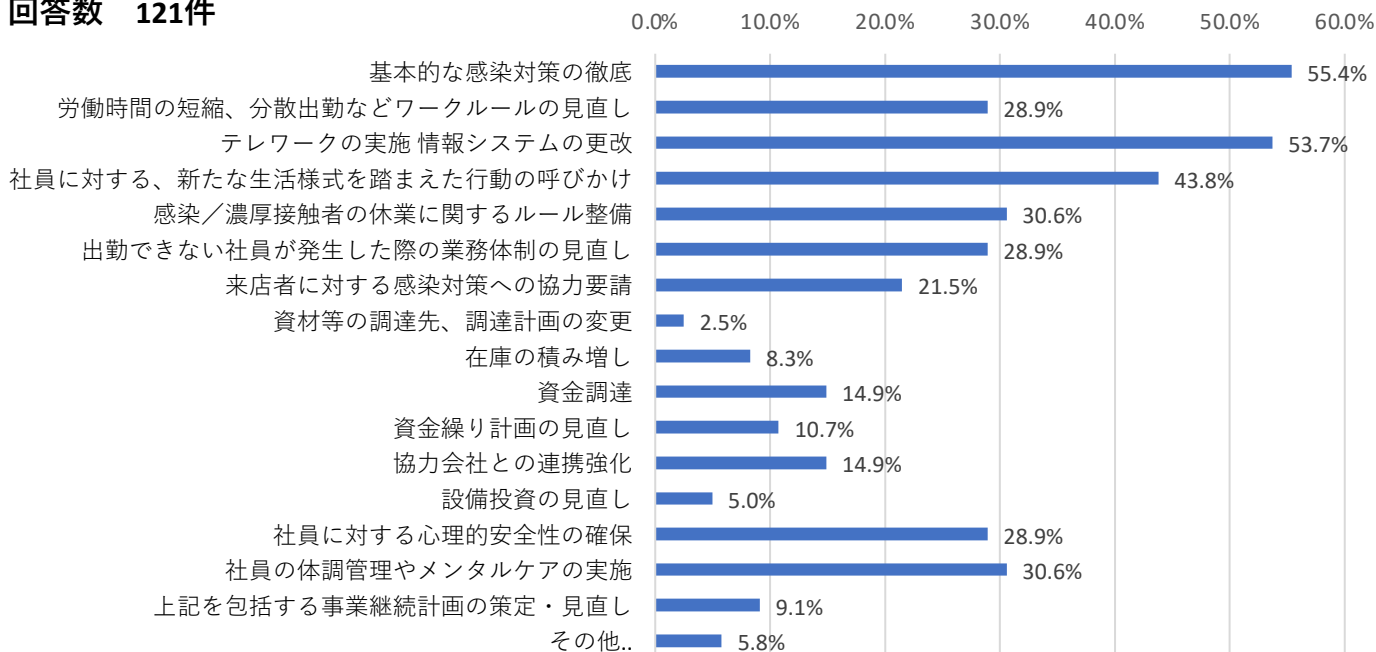
回答数121件



◆感染拡大の問題は、「感染者・濃厚接触者の休業者の発生」が最多71.1%。

感染対策について、力を入れて実施していることはなんですか（複数回答）

回答数 121件



◆感染対策は、「基本的な感染対策の徹底」が最多55.4%。次いで「テレワーク実施、情報システム更改」が53.7%

Q3. 今般の情勢下で困っていること（主だったもの）

休業者の発生への懸念

- ・ 社内クラスター化させない、行動・接触者の特定と出社制限措置の対応
- ・ 家庭内での感染、濃厚接触認定に伴う欠勤による欠員。売上減少による資金繰り圧迫。
- ・ 子育て世代従業員が保育・教育機関の閉鎖により就業が困難になる
- ・ 感染者の担当部分の補填が出来ないこと
- ・ 家族（子供）が感染したことによる社員（親）の休業
- ・ まだ社内で直接的な陽性者なく、いざ発生した時の対応が不慣れ
- ・ 社員のスキル向上の機会喪失による成長スピードの鈍化
- ・ 社内外のコミュニケーションの減少
- ・ 出社指示が出しにくい
- ・ 人員不足
- ・ 全体の雰囲気。営業数値を非常に大きく左右する。
- ・ 部品の入手困難と単価の高騰
- ・ 弊社は障害福祉サービス事業所をやっているの、社会的インフラとして全社的なテレワークなどができず、リスクを負って営業をしているので、職員の心理的不安が課題。
- ・ 保育園を運営しているのでスタッフが自宅待機のあおりで安定して用意できない。自宅待機や濃厚接触者隔離が長すぎる
- ・ 保育所や学校の休園、休校により社員の勤務に影響が出ていること。テレワークであってもお子さんの面倒を見ながらとなると生産性が下がってしまう。
- ・ 陽性者や濃厚接触者が出たときの対応、雇用調整金（の特例）がなくなるのでその後の社内運用

事業機会や客足への影響

- ・ キャンセルや延期日程の設定
- ・ 感染者が増えると仕事のキャンセルが増えること
- ・ 自由な営業活動ができない。
- ・ 取引先との接触の不足。対面営業ができにくいこと。
- ・ 受注ができない
- ・ 受注が減少している
- ・ 新規の販路開拓を営業担当者が担えないこと（出掛けられないことが営業成果の上がない理由になってしまうこと）
- ・ 新規顧客の獲得
- ・ 新規顧客候補との接触機会
- ・ 来店客減
- ・ レクリエーションやイベントの開催が出来ない事
- ・ 一昨年閉店した店舗の再開の物件探し。出前歌声喫茶公演の参加者の減少。
- ・ 営業活動ができない
- ・ 家族に高リスク者がいるためお客様との直接の面談を避けていること
- ・ 過剰な感染対策による社会活動の停滞
- ・ 会って情報交換できないと（取引先との）関係性が希薄になる
- ・ 客足（が遠のく）
- ・ 顧客先の低迷
- ・ 事務所の引越しを予定しているが、スムーズにいくか心配している
- ・ クライアントに心配はあれど、自社内は特に無し

感染症そのものに対する情報や今後の見通しなどへの不安

- ・ PCR検査に時間を要すること
- ・ コロナ感染（症感染拡大）の終息が見えない事
- ・ 新型コロナの正確な情報（感染状況・症状など）、ワクチン接種、PCR検査実施の情報、経口治療薬などの情報を的確に得て過剰な不安なく適切に対応したい。
- ・ 人流抑制可能な業種・業態の企業は、積極的にテレワークを実施し、この社会課題解決に貢献すべきと考えているところ、「自社だけ」と身勝手に、これまでの業務体制を見直すことをしない企業が多く存在すると見受けられること。一社、一社の意識向上が大切であると考えている。不要不急の事情で出社・訪問しなければならぬ事態が生じた際、そのような企業が少なくないことにより移動途上の人流が極めて大きいこと。これがもっとも困っていること。
- ・ 来年度後半の計画を建てるのに、見通しがつきにくい

部品調達や仕入れ、価格転嫁

- ・ 海外からの仕入れコストの増大、仕入れリードタイムの増加
- ・ 現在原材料の高騰ユーザーに訪問できず説明できにくい
- ・ 更なる感染拡大による事業への影響（不安）
- ・ 行動が制限されること
- ・ 材料費の高騰
- ・ 仕事先に伺えないことがあること
- ・ 仕入れ価格の上昇に伴う、販売価格への転嫁困難
- ・ 仕入材料等の高騰
- ・ 仕入単価の上昇
- ・ 自社製造装置の電気部品の調達が困難になっていて売り上げが立たない。
- ・ 商品不足で商材を仕入れることができず売上げが激減していること
- ・ 半導体や資材不足で注文した商品が入荷してこない、または納期が異常に長い
- ・ 半導体不足と部品不足により納期遅延が発生
- ・ 部品不足。様々な部材が在庫切れしており、手に入らず困っている。

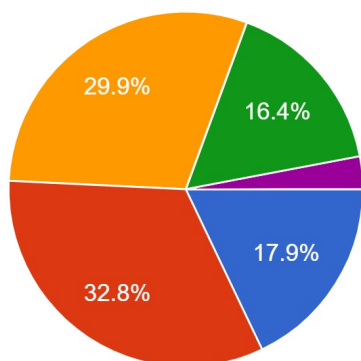
資金繰り

- ・ 融資が受けにくい

今期（1-3月）の売上・粗利益の見通し

コロナウイルス禍以前の同時期と比べた今期（1-3月期）の売上

134件の回答



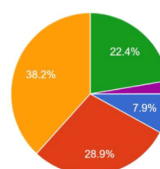
- 3割以上の大幅なマイナス
- マイナス
- 変化なし
- プラス
- 3割以上の大幅なプラス

◆売上見通しは、3割以上のマイナス17.9%、マイナス32.8%。約半数超の回答者がコロナ前よりも売り上げが下落と回答。

→参考 前回10月調査時は同時期コロナ前比のマイナス合計が4割程度であり、前回を大きく下回る。

コロナウイルス禍以前の同時期と比べた、今年10-12月の売上見通し

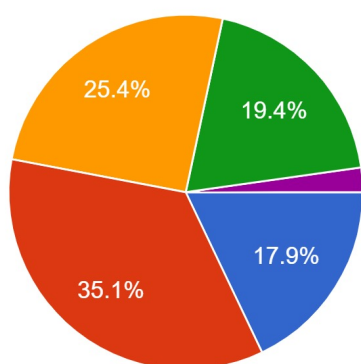
76件の回答



- 3割以上の大幅なマイナス
- マイナス
- 変化なし
- プラス
- 3割以上の大幅なプラス

コロナウイルス禍以前の同時期と比べた、今期（1-3月期）の粗利益見通し

134件の回答



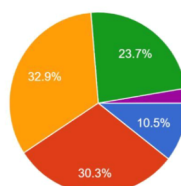
- 3割以上の大幅なマイナス
- マイナス
- 変化なし
- プラス
- 3割以上の大幅なプラス

◆粗利益の見通しは、3割以上のマイナス17.9%、マイナス35.1%。こちらも半数超の回答者がコロナ前よりも粗利益が下落と回答。

→参考 前回10月調査時は同時期コロナ前比のマイナス合計が4割程度であり、売上同様前回を大きく下回る。

コロナウイルス禍以前の同時期と比べた、今年10-12月の粗利益見通し

76件の回答

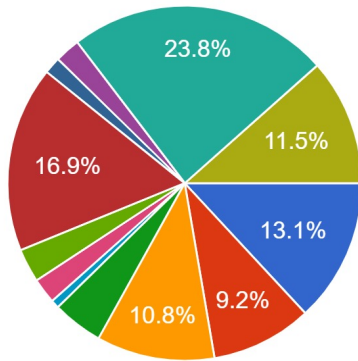


- 3割以上の大幅なマイナス
- マイナス
- 変化なし
- プラス
- 3割以上の大幅なプラス

参考 回答者について

業種について（複数の業種にまたがる場合は、売上構成比の大きいもの）

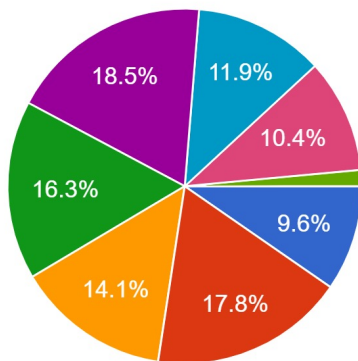
130 件の回答



- 製造業
- 建設業
- 卸売業
- 小売業
- 運輸業
- 不動産業・物品賃貸業
- 宿泊業・飲食サービス業
- 印刷・出版業
- 情報通信業、インターネット付随サービス業
- 金融業・保険業
- 教育・医療・福祉サービス業
- 経営コンサルタント業、専門・技術サービス業
- 上記以外

従業員数について

135 件の回答



- 従業員なし
- 1名から5名
- 6名から10名
- 11名から20名
- 21名から50名
- 51名から100名
- 101名から300名
- 300名超

発信人：一般社団法人 東京中小企業家同友会

東京同友会の概要

東京都内 約2,300社の中小企業で作る経営者の団体、設立 1957年、都内27支部で活動

平均従業員数 38.8名（2021年8月現在）、代表理事 三宅一男・仲田喜義・小柳忠章

〒102-0074 東京都千代田区九段南 4-7-16 市ヶ谷K Tビル 3階

電話：03 3261 7201 FAX 03 3261 7202

HP：<https://www.tokyo.doyu.jp>

本件へのお問い合わせ先：一般社団法人東京中小企業家同友会 事務局

担当 事務局長 林 隆史 090 2488 5540・主任研究員 小池 一貴 080 3717 3899

Eメール：info@tokyo.doyu.jp（代表）