



# 全国中小企業景気動向調査からみた コロナ禍における中小企業の動向

— 業況は低水準ながら前向きな事業戦略を進める企業も —

信金中央金庫 地域・中小企業研究所主任研究員

品田 雄志

(キーワード) 中小企業景気動向調査、新型コロナウイルス、中小企業経営者、設備投資、IT化、M&A、人手不足、仕入価格上昇

(視 点)

本稿では、信金中央金庫が全国の信用金庫の協力を得て取りまとめている全国中小企業景気動向調査（調査期間：3月1日～5日）において、信用金庫調査員が全国の中小企業から聴取したコメントを中心に、新型コロナウイルスが中小企業の経営に与えた影響についてまとめる。

新型コロナウイルスによる被害を訴える声が依然として多いなか、コロナ以前から中小企業を悩ませてきた人手不足や人口減少といった課題が改めて浮き彫りとなった。一方で、設備投資の再開やM&Aによる事業拡大の模索など、前向きな取組みを始めている企業も現れている。本稿では、こうした中小企業が置かれている状況について整理する。

(要 旨)

- 2021年3月の業況は、前期比でほぼ横ばいとなった。過去最悪水準となった2020年6月と比較すれば相対的に良い水準にあるものの、新型コロナウイルス感染拡大前と比較すると依然として低水準にとどまっている。また、2021年6月見通しは若干の改善となっている。
- 需要低迷や各種イベントが中止になったことによる被害を訴えるコメントは前回までに引き続き多い。他地域との往来が困難になったことが事業の妨げとなっているとの声も聞かれる。また、旅行関連産業ではGoToキャンペーン停止に伴う苦境を指摘する声が多い。
- 一方で、少数ではあるがテレワークや医療関連機器などの需要増加の恩恵を受けた企業も散見される。また、ECサイト等のネット販売によって売上を伸ばしたとのコメントが多くみられており、対面販売が困難になるなかでの新たな需要獲得手段として注目される。
- コロナ以外では、仕入価格上昇、人手不足、人口減少・過疎化といった、コロナ以前からの悩みを訴える声も多い。これらの悩みはアフターコロナでも継続する可能性が高く、中長期的な課題となろう。
- 設備投資やIT投資、M&Aの模索など、前向きな事業戦略をとるコメントは、増加傾向にある。

## はじめに

信金中央金庫では、全国の信用金庫の協力を得て、四半期ごとに「全国中小企業景気動向調査」を取りまとめている。

本調査の特徴の1つに、実際に中小企業から聞き取りをしている信用金庫職員の視点からその企業を分析した「調査員のコメント」欄の存在がある(図表1)。コメント欄には、その企業の状況について、定型的な質問への解答だけからはわからない実態が細かく記述されており、中小企業の現状についてわかりやすく伝えてくれている。

そこで本稿では、2021年3月調査の結果を振り返るとともに、「調査員のコメント」欄をまとめることで、中小企業における新型コロナウイルスの影響について概括する。

なお、本調査の調査期間は3月1日～5日である。この時期は、国内の新規感染者数の増加が一服し、1都3県以外の緊急事態宣言が解除された直後にあたる(図表2)。

## 1. 2021年3月調査における業況の概観

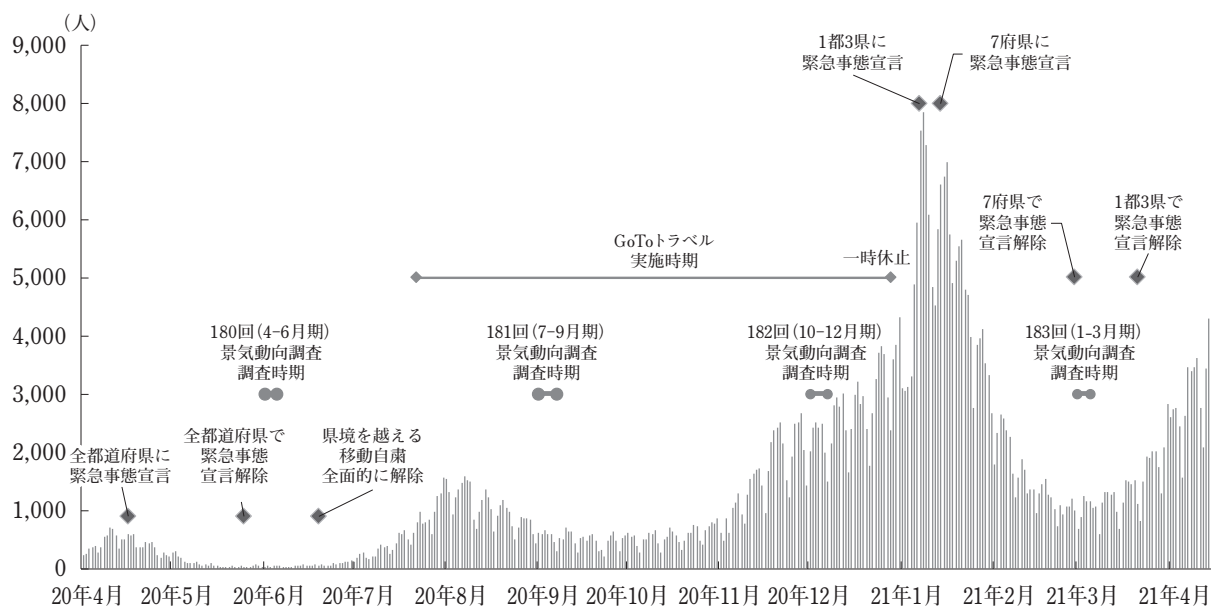
2021年3月の業況判断D.I.は、前期比でほぼ横ばいの△37.1となった(図表3左上)。過去最悪水準となった2020年6月(△56.9)と

図表1 全国中小企業景気動向調査の調査表(左下、破線の円部分が「調査員のコメント」)

特別調査		新型コロナウイルス感染拡大長期化の影響と新常态(ニューノーマル)への対応について																																																																																																														
<p>第131回全国中小企業景気動向調査表(製造業)</p> <p>2021年1～3月期</p> <p>信用金庫</p> <p>&lt;番号記入要領&gt;</p> <p>金庫コード …… 手形交換に使用する統一金庫コードを記入してください。</p> <p>地域番号 …… 下記地域番号表を参照して、調査企業の所在地に該当する番号を記入してください。</p> <p>業種番号 …… 下記業種番号表を参照して、該当する番号を記入してください。</p> <p>従業員数 …… 雇用人、家族従業員を含み、パートを除く従業員数を0   0   5人 のように記入してください。</p> <p>また、パート・アルバイト数につきましては、調査時点における人数を記入してください。</p> <p>※あてはまらない項目や不明な項目についての番号欄は、空白のままご結構です。</p>																																																																																																																
<p>(地域番号表)</p> <table border="1"> <tr><td>(01) 北海道</td><td>(13) 東京都</td><td>(25) 滋賀県</td><td>(37) 愛媛県</td></tr> <tr><td>(02) 青森県</td><td>(14) 神奈川県</td><td>(26) 京都府</td><td>(38) 徳島県</td></tr> <tr><td>(03) 岩手県</td><td>(15) 新潟県</td><td>(27) 大阪府</td><td>(39) 高知県</td></tr> <tr><td>(04) 宮城県</td><td>(16) 山梨県</td><td>(28) 兵庫県</td><td>(40) 福岡県</td></tr> <tr><td>(05) 秋田県</td><td>(17) 長野県</td><td>(29) 奈良県</td><td>(41) 佐賀県</td></tr> <tr><td>(06) 山形県</td><td>(18) 富山県</td><td>(30) 和歌山県</td><td>(42) 長崎県</td></tr> <tr><td>(07) 福島県</td><td>(19) 石川県</td><td>(31) 鳥取県</td><td>(43) 熊本県</td></tr> <tr><td>(08) 茨城県</td><td>(20) 福井県</td><td>(32) 島根県</td><td>(44) 大分県</td></tr> <tr><td>(09) 栃木県</td><td>(21) 岐阜県</td><td>(33) 岡山県</td><td>(45) 宮崎県</td></tr> <tr><td>(10) 群馬県</td><td>(22) 静岡県</td><td>(34) 広島県</td><td>(46) 鹿児島県</td></tr> <tr><td>(11) 埼玉県</td><td>(23) 愛知県</td><td>(35) 山口県</td><td>(47) 沖縄県</td></tr> <tr><td>(12) 千葉県</td><td>(24) 三重県</td><td>(36) 香川県</td><td></td></tr> </table>				(01) 北海道	(13) 東京都	(25) 滋賀県	(37) 愛媛県	(02) 青森県	(14) 神奈川県	(26) 京都府	(38) 徳島県	(03) 岩手県	(15) 新潟県	(27) 大阪府	(39) 高知県	(04) 宮城県	(16) 山梨県	(28) 兵庫県	(40) 福岡県	(05) 秋田県	(17) 長野県	(29) 奈良県	(41) 佐賀県	(06) 山形県	(18) 富山県	(30) 和歌山県	(42) 長崎県	(07) 福島県	(19) 石川県	(31) 鳥取県	(43) 熊本県	(08) 茨城県	(20) 福井県	(32) 島根県	(44) 大分県	(09) 栃木県	(21) 岐阜県	(33) 岡山県	(45) 宮崎県	(10) 群馬県	(22) 静岡県	(34) 広島県	(46) 鹿児島県	(11) 埼玉県	(23) 愛知県	(35) 山口県	(47) 沖縄県	(12) 千葉県	(24) 三重県	(36) 香川県																																																														
(01) 北海道	(13) 東京都	(25) 滋賀県	(37) 愛媛県																																																																																																													
(02) 青森県	(14) 神奈川県	(26) 京都府	(38) 徳島県																																																																																																													
(03) 岩手県	(15) 新潟県	(27) 大阪府	(39) 高知県																																																																																																													
(04) 宮城県	(16) 山梨県	(28) 兵庫県	(40) 福岡県																																																																																																													
(05) 秋田県	(17) 長野県	(29) 奈良県	(41) 佐賀県																																																																																																													
(06) 山形県	(18) 富山県	(30) 和歌山県	(42) 長崎県																																																																																																													
(07) 福島県	(19) 石川県	(31) 鳥取県	(43) 熊本県																																																																																																													
(08) 茨城県	(20) 福井県	(32) 島根県	(44) 大分県																																																																																																													
(09) 栃木県	(21) 岐阜県	(33) 岡山県	(45) 宮崎県																																																																																																													
(10) 群馬県	(22) 静岡県	(34) 広島県	(46) 鹿児島県																																																																																																													
(11) 埼玉県	(23) 愛知県	(35) 山口県	(47) 沖縄県																																																																																																													
(12) 千葉県	(24) 三重県	(36) 香川県																																																																																																														
<p>(業種番号表)</p> <table border="1"> <tr><td>(11) 食料品製造業</td><td>(19) ゴム製品製造業</td><td>(27) 彫刻業、熱処理業</td></tr> <tr><td>(12) 繊維工業(衣服・その他の繊維製品を除く)</td><td>(20) なめしかわ・同製品、毛皮製造業</td><td>(28) 一般機械器具製造業</td></tr> <tr><td>(13) 衣服・その他の繊維製品製造業</td><td>(21) 塗業・土石製品製造業</td><td>(29) 輸送用機械器具製造業</td></tr> <tr><td>(14) 木材・木製品製造業(家具を除く)</td><td>(22) 鉄鋼業</td><td>(30) 精密機械器具製造業</td></tr> <tr><td>(15) 家具・装飾品製造業</td><td>(23) 非鉄金属製造業</td><td>(31) 貴金属製品製造業</td></tr> <tr><td>(16) パルプ・紙・紙加工品製造業</td><td>(24) 金属製品製造業(25・26を除く)</td><td>(32) がん具・運動競技用具製造業</td></tr> <tr><td>(17) 出版・印刷・同関連産業</td><td>(25) 建設用・建築用金属製品製造業(製かん取企業を含む)</td><td>(33) 装身具・装飾品・ボタン同関連品製造業</td></tr> <tr><td>(18) 化学工業</td><td>(26) 金属プレス・メッキ</td><td>(34) プラスチック製品製造業</td></tr> <tr><td></td><td></td><td>(35) その他の製造業</td></tr> </table>				(11) 食料品製造業	(19) ゴム製品製造業	(27) 彫刻業、熱処理業	(12) 繊維工業(衣服・その他の繊維製品を除く)	(20) なめしかわ・同製品、毛皮製造業	(28) 一般機械器具製造業	(13) 衣服・その他の繊維製品製造業	(21) 塗業・土石製品製造業	(29) 輸送用機械器具製造業	(14) 木材・木製品製造業(家具を除く)	(22) 鉄鋼業	(30) 精密機械器具製造業	(15) 家具・装飾品製造業	(23) 非鉄金属製造業	(31) 貴金属製品製造業	(16) パルプ・紙・紙加工品製造業	(24) 金属製品製造業(25・26を除く)	(32) がん具・運動競技用具製造業	(17) 出版・印刷・同関連産業	(25) 建設用・建築用金属製品製造業(製かん取企業を含む)	(33) 装身具・装飾品・ボタン同関連品製造業	(18) 化学工業	(26) 金属プレス・メッキ	(34) プラスチック製品製造業			(35) その他の製造業																																																																																		
(11) 食料品製造業	(19) ゴム製品製造業	(27) 彫刻業、熱処理業																																																																																																														
(12) 繊維工業(衣服・その他の繊維製品を除く)	(20) なめしかわ・同製品、毛皮製造業	(28) 一般機械器具製造業																																																																																																														
(13) 衣服・その他の繊維製品製造業	(21) 塗業・土石製品製造業	(29) 輸送用機械器具製造業																																																																																																														
(14) 木材・木製品製造業(家具を除く)	(22) 鉄鋼業	(30) 精密機械器具製造業																																																																																																														
(15) 家具・装飾品製造業	(23) 非鉄金属製造業	(31) 貴金属製品製造業																																																																																																														
(16) パルプ・紙・紙加工品製造業	(24) 金属製品製造業(25・26を除く)	(32) がん具・運動競技用具製造業																																																																																																														
(17) 出版・印刷・同関連産業	(25) 建設用・建築用金属製品製造業(製かん取企業を含む)	(33) 装身具・装飾品・ボタン同関連品製造業																																																																																																														
(18) 化学工業	(26) 金属プレス・メッキ	(34) プラスチック製品製造業																																																																																																														
		(35) その他の製造業																																																																																																														
<p>問1. 貴社における今期(1～3月)の売上は、新型コロナウイルスの影響がなかった例年の1～3月と比較して、どの程度変化しましたか。次の1～8の中からお答えください。</p> <table border="1"> <tr><td>1. 90%以上の減少</td><td>6. ほぼ変化なし(10%未満の増減)</td><td>1.～8.</td><td>◎</td></tr> <tr><td>2. 70%以上90%未満の減少</td><td>7. 10%以上30%未満の増加</td><td></td><td>◎</td></tr> <tr><td>3. 50%以上70%未満の減少</td><td>8. 30%以上の増加</td><td></td><td>◎</td></tr> <tr><td>4. 30%以上50%未満の減少</td><td></td><td></td><td>◎</td></tr> <tr><td>5. 10%以上30%未満の減少</td><td></td><td></td><td>◎</td></tr> </table>	1. 90%以上の減少	6. ほぼ変化なし(10%未満の増減)	1.～8.	◎	2. 70%以上90%未満の減少	7. 10%以上30%未満の増加		◎	3. 50%以上70%未満の減少	8. 30%以上の増加		◎	4. 30%以上50%未満の減少			◎	5. 10%以上30%未満の減少			◎	<p>問2. 経済社会全体が新常态(ニューノーマル)へ移行していく中で、貴社では、事業継続上の不安、心配、懸念はありますか。1～9の中から最大3つまで選んでお答えください。なお、不安、心配、懸念のない方は0とお答えください。</p> <table border="1"> <tr><td>1. 先行き不透明による計画策定困難化</td><td>6. 感染拡大防止対策の負荷増大</td><td>1.～9.</td><td>◎</td></tr> <tr><td>2. 既存事業の需要減少</td><td>7. 事業構造転換の必要性増大</td><td></td><td>◎</td></tr> <tr><td>3. 取引先の経営不安定化</td><td>8. 事業承継問題への悪影響</td><td></td><td>◎</td></tr> <tr><td>4. デジタル化、オンライン化への対応の遅れ</td><td>9. その他( )</td><td></td><td>◎</td></tr> <tr><td>5. 雇用の確保、維持、継続</td><td>0. 不安、心配、懸念はない</td><td></td><td>◎</td></tr> </table>	1. 先行き不透明による計画策定困難化	6. 感染拡大防止対策の負荷増大	1.～9.	◎	2. 既存事業の需要減少	7. 事業構造転換の必要性増大		◎	3. 取引先の経営不安定化	8. 事業承継問題への悪影響		◎	4. デジタル化、オンライン化への対応の遅れ	9. その他( )		◎	5. 雇用の確保、維持、継続	0. 不安、心配、懸念はない		◎	<p>問3. 新常态(ニューノーマル)へ向けて、IT人材の重要性が高まる状況にありますが、貴社のIT人材はどのような状況ですか。また、貴社でのIT活用はどのような効果を挙げていますか。最もあてはまるものを、それぞれ1～5、6～0の中から1つずつ選んでお答えください。</p> <table border="1"> <tr><td colspan="2">IT人材の状況</td><td colspan="2">IT活用の効果</td></tr> <tr><td>1. 足りている</td><td>6. 売上の上昇</td><td>1.～5.</td><td>◎</td></tr> <tr><td>2. 足りていない(内部育成で対応)</td><td>7. 効率化による経費節減</td><td></td><td>◎</td></tr> <tr><td>3. 足りていない(外部人材採用で対応)</td><td>8. 顧客利便性の向上</td><td></td><td>◎</td></tr> <tr><td>4. 足りていない(外部業者に委託で対応)</td><td>9. IT活用に取り組んだが効果が出ていない</td><td></td><td>◎</td></tr> <tr><td>5. IT人材の必要性を感じていない</td><td>0. IT活用には取り組んでいない</td><td></td><td>◎</td></tr> </table>	IT人材の状況		IT活用の効果		1. 足りている	6. 売上の上昇	1.～5.	◎	2. 足りていない(内部育成で対応)	7. 効率化による経費節減		◎	3. 足りていない(外部人材採用で対応)	8. 顧客利便性の向上		◎	4. 足りていない(外部業者に委託で対応)	9. IT活用に取り組んだが効果が出ていない		◎	5. IT人材の必要性を感じていない	0. IT活用には取り組んでいない		◎	<p>問4. 貴社では、新常态(ニューノーマル)へ向けて、どのような設備投資の意向がありますか。また、足下のコロナ禍は設備投資のスケジュールに影響を及ぼしていますか。最もあてはまるものを、それぞれ1～5、6～0の中から1つずつ選んでお答えください。</p> <table border="1"> <tr><td colspan="2">設備投資の意向</td><td colspan="2">スケジュールへの影響</td></tr> <tr><td>1. 新製品・新サービス進出対応</td><td>6. 当初予定通り実施</td><td>1.～5.</td><td>◎</td></tr> <tr><td>2. 老朽化設備等の更新</td><td>7. 計画を後ろ倒しして実施</td><td></td><td>◎</td></tr> <tr><td>3. 生産・販売能力増強</td><td>8. 当初予定はなかったが補助金等の活用により実施</td><td></td><td>◎</td></tr> <tr><td>4. 合理化・省力化・IT化</td><td>9. 予定はあったが、中止・凍結した</td><td></td><td>◎</td></tr> <tr><td>5. 設備投資の意向はない</td><td>0. 当初から予定はなく、設備投資はしない</td><td></td><td>◎</td></tr> </table>	設備投資の意向		スケジュールへの影響		1. 新製品・新サービス進出対応	6. 当初予定通り実施	1.～5.	◎	2. 老朽化設備等の更新	7. 計画を後ろ倒しして実施		◎	3. 生産・販売能力増強	8. 当初予定はなかったが補助金等の活用により実施		◎	4. 合理化・省力化・IT化	9. 予定はあったが、中止・凍結した		◎	5. 設備投資の意向はない	0. 当初から予定はなく、設備投資はしない		◎	<p>問5. 貴社では、今後どのような事業展開を実施、検討することが想定されますか。該当するものを以下の1～9より最大3つまでお答え下さい。なお、特になしという方は0を選択下さい。</p> <table border="1"> <tr><td>1. 本業の国内取引先深耕(生産・販売・調達等)</td><td>6. 本業の縮小</td><td>1.～9.</td><td>◎</td></tr> <tr><td>2. 本業での新商品・サービスの展開</td><td>7. 副業(既存の別事業)の縮小</td><td></td><td>◎</td></tr> <tr><td>3. 本業の海外展開(生産・販売・調達等)</td><td>8. 業種転換</td><td></td><td>◎</td></tr> <tr><td>4. 副業(既存の別事業)の拡大</td><td>9. M&amp;Aの活用等</td><td></td><td>◎</td></tr> <tr><td>5. 新規事業への参入(多角化)</td><td>0. 特になし</td><td></td><td>◎</td></tr> </table>	1. 本業の国内取引先深耕(生産・販売・調達等)	6. 本業の縮小	1.～9.	◎	2. 本業での新商品・サービスの展開	7. 副業(既存の別事業)の縮小		◎	3. 本業の海外展開(生産・販売・調達等)	8. 業種転換		◎	4. 副業(既存の別事業)の拡大	9. M&Aの活用等		◎	5. 新規事業への参入(多角化)	0. 特になし		◎
1. 90%以上の減少	6. ほぼ変化なし(10%未満の増減)	1.～8.	◎																																																																																																													
2. 70%以上90%未満の減少	7. 10%以上30%未満の増加		◎																																																																																																													
3. 50%以上70%未満の減少	8. 30%以上の増加		◎																																																																																																													
4. 30%以上50%未満の減少			◎																																																																																																													
5. 10%以上30%未満の減少			◎																																																																																																													
1. 先行き不透明による計画策定困難化	6. 感染拡大防止対策の負荷増大	1.～9.	◎																																																																																																													
2. 既存事業の需要減少	7. 事業構造転換の必要性増大		◎																																																																																																													
3. 取引先の経営不安定化	8. 事業承継問題への悪影響		◎																																																																																																													
4. デジタル化、オンライン化への対応の遅れ	9. その他( )		◎																																																																																																													
5. 雇用の確保、維持、継続	0. 不安、心配、懸念はない		◎																																																																																																													
IT人材の状況		IT活用の効果																																																																																																														
1. 足りている	6. 売上の上昇	1.～5.	◎																																																																																																													
2. 足りていない(内部育成で対応)	7. 効率化による経費節減		◎																																																																																																													
3. 足りていない(外部人材採用で対応)	8. 顧客利便性の向上		◎																																																																																																													
4. 足りていない(外部業者に委託で対応)	9. IT活用に取り組んだが効果が出ていない		◎																																																																																																													
5. IT人材の必要性を感じていない	0. IT活用には取り組んでいない		◎																																																																																																													
設備投資の意向		スケジュールへの影響																																																																																																														
1. 新製品・新サービス進出対応	6. 当初予定通り実施	1.～5.	◎																																																																																																													
2. 老朽化設備等の更新	7. 計画を後ろ倒しして実施		◎																																																																																																													
3. 生産・販売能力増強	8. 当初予定はなかったが補助金等の活用により実施		◎																																																																																																													
4. 合理化・省力化・IT化	9. 予定はあったが、中止・凍結した		◎																																																																																																													
5. 設備投資の意向はない	0. 当初から予定はなく、設備投資はしない		◎																																																																																																													
1. 本業の国内取引先深耕(生産・販売・調達等)	6. 本業の縮小	1.～9.	◎																																																																																																													
2. 本業での新商品・サービスの展開	7. 副業(既存の別事業)の縮小		◎																																																																																																													
3. 本業の海外展開(生産・販売・調達等)	8. 業種転換		◎																																																																																																													
4. 副業(既存の別事業)の拡大	9. M&Aの活用等		◎																																																																																																													
5. 新規事業への参入(多角化)	0. 特になし		◎																																																																																																													
<p>調査員のコメント</p> <p>お忙しいところご協力いただきましてありがとうございました。</p>																																																																																																																

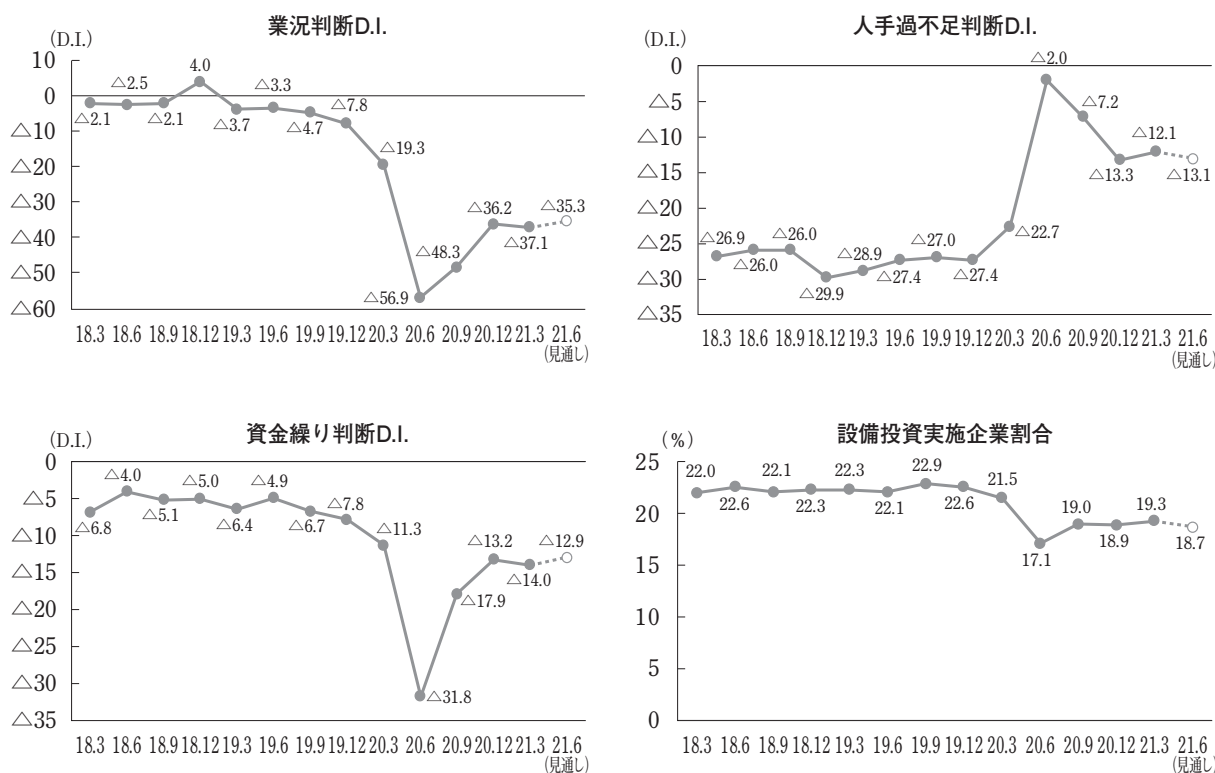
(備考) 信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

図表2 国内の新規感染者数の推移



(備考) 厚生労働省資料等より信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

図表3 全国中小企業景気動向調査における主要指標の推移



(備考) 信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

比較すれば、相対的に良い水準にある。もっとも、プラスマイナス0前後だった新型コロナウイルス感染拡大前と比較すると、依然と

して低水準にとどまっている。また、2021年6月見通しは△35.3と、1.8ポイントの小幅改善を見込んでいる。

そのほかの指標を整理する。人手過不足判断D.I.は、2021年3月で△12.1と前期比でマイナス幅が1.2ポイント縮小し、人手不足感がやや緩和したことを示唆している（図表3右上）。しかしながら、建設業を中心に人手不足感はいまだに根強く、業況が厳しいなかでも人手不足に悩む企業が多いことが表れている。

資金繰り判断D.I.は、2021年3月で△14.0と前期比で0.8ポイント悪化した（図表3左下）。ただし水準自体は、コロナショック以前にはおよばないものの、業況判断D.I.と比較すると大きく回復している。このことから、本業の回復は依然として進まないながらも、持続化給付金や、実質無利子・無担保融資などの政府による企業への資金繰り支援策が一定の効果を挙げていることが示唆される。

設備投資実施企業割合は、2021年3月に19.3%と前期比で0.4ポイント改善した（図表3右下）。新型コロナウイルス感染拡大前と比較すると依然として低水準ながらも、着実に改善している。なお、見通しが0.6ポイント低下の18.7%となっているが、本調査の傾向として、実際の実績は、前期時点の見通しを上回ることが多いため、見通しが低いからと言って来期の設備投資実施企業割合が低下するとは限らない。全体としては、業況は厳しい水準のままほぼ横ばいの状況にあると言える。

## 2. 調査員のコメントから

今回も、信用金庫調査員を通じて、全国の

中小企業・小規模事業者から多数のコメントが寄せられている。本稿では、これらのコメントを「コロナによる悪影響」「業績への好影響」「コロナ以外での経営者の悩み」「前向きな取組み」にそれぞれ分け、動向をまとめる。

### (1) コロナによる悪影響

業況判断D.I.の低迷が続いていることからわかるように、新型コロナウイルスの感染拡大による国内消費の低迷などの負のショックは、2021年3月調査時点でも継続している。

調査員のコメントをみると、需要低迷などを受けて、業績に悪影響が出たとの声が幅広い業種から寄せられている（図表4）。各種イベントが中止・延期になったことによる被害を指摘する声も全国的にみられた（図表5）。また、他地域との往来が困難になったことによる被害を指摘する声もみられた（図表6）。

また、今回の特徴として、GoToキャンペーンの停止に伴い大きな被害を受けたとの回答が、旅行関連産業を中心に多く出ている（図表7）。現時点でGoToキャンペーン再開の具体的なめどは立っていないことから、これらの業種では、今後も厳しい環境に置かれることが予想される。

### (2) 業績への好影響

一方で、新型コロナウイルス感染拡大によって、逆に需要が増加したとするコメント（図表8）も、全体からすれば少数ではあるものの散見されている。テレワークや医療関連機器などが代表例である。

図表4 需要低迷などを受けて業績に悪影響が出たとするコメント

コメント	業種	都道府県
メイン取引先の鉄道関連が不況のため、受注が減少している。	精密機械製造	山梨県
飲食、宿泊、観光業ばかり着目されているが、衣料関係もコロナの影響を受けている。	綿織物製造	静岡県
コロナ禍において依然として和製品需要が激減。事業縮小も視野に入れて取り組む方針。	浴衣等和製品製造	静岡県
2度目の緊急事態宣言を受けて受注が再度減少傾向にある。	紙、プラスチック製品製造	愛知県
航空機部品組立は当面厳しい状況が続くため、余剰人員を他企業へ派遣したり、新事業展開も模索している。長期的な計画が立てづらい。	航空機部品組立	三重県
新型コロナを受け、減収。発注元は海外への輸出も多く、輸出先の状況に応じて製造しなければならず、コロナに振り回されている。	家具、プラスチック加工	岡山県
コロナにより、個人客向けのリフォームが減少したため、資材の注文減につながっている。	建築用資材卸売	神奈川県
東京オリンピック・パラリンピックに向けた鉄道のWi-Fi導入計画が遅延しているため、売上が大幅に減少している。コロナ資金で資金繰り対応している。	FRP製品卸売	静岡県
コロナの影響で工場のメンテナンスが減少したため、しばらく売上減少の見込み。	塗料卸売	兵庫県
旭川でのクラスター発生以降、モデルハウス来場客と問い合わせが激減した。	注文住宅	北海道
新型コロナの影響で売上が減少し、資金繰りも厳しい。だが、回復後は受注工事が安定していく見込み。	土木、型枠工事	山口県
コロナの影響を受け、非正規雇用やフリーターを中心に、アパート入居者からの家賃対応の要請が増えている。	賃貸物件仲介	静岡県
コロナ禍のなか、大口案件の先送りもあり、依然として厳しい業況を強いられている。	不動産仲介	静岡県
主要取引先の業績悪化により賃料を減免している。回復の目処はたっていない。	不動産売買、賃貸	静岡県
コロナの影響により、観光バスにかかわる受注が伸び悩んでいる。	精密板金	東京都
コロナ感染予防の観点から、室内でのエアコン設置工事が難しくなっており、売上の低下が著しい。	家電販売	東京都
コロナの影響で客足が遠のいた。銭湯ということもあり感染対策をすることが非常に難しい。	銭湯	東京都

(備考) 第183回全国中小企業景気動向調査および東京都信用金庫協会資料より信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成 (以下同じ)

図表5 イベント中止による被害を受けたとするコメント

コメント	業種	都道府県
コロナの影響でイベント中止が相次ぎ、外販が機能せず、売上が減少している。	乳製品製造	秋田県
コロナ拡大により展示会が中止になるなど影響があったが、現在は回復傾向にある。	農機具製造	茨城県
コロナによる花火大会の中止により売上が激減した。	花火製造	千葉県
コロナの影響を受け業況が悪化。イベント関連の中止が大きな要因となっている。コロナの感染防止に関する商品の取扱いを計画。	印刷	神奈川県
卒業式やデパートの式典などでの生花の注文がコロナの影響で減少しており、厳しい状況。	生花販売	静岡県
今年の祭りの中止が決定し、さらに厳しくなる。従業員雇用はしておらず、自分達が食べていければいいと考えているため、借入をする見込みは薄い。	食料品小売	滋賀県
製品の優位性をアピールするには展示会等対面での説明が不可欠。コロナ禍により販促活動ができていない。	介護用品および関連品小売	広島県
コロナによるイベントの中止や縮小によって売上げにダメージがあったが冷蔵部門でカバーできた。今回のコロナの件で事業見直しのきっかけとなり、今後の事業展開を検討していく。	製氷、冷蔵	岡山県



図表6 他地域との往来が困難になったことに伴うコメント

コメント	業種	都道府県
当面、取引先へ営業に行けないのが問題。ワクチン普及により他県へ訪問できるようになることを願う。	缶詰巻縮機械製造	北海道
コロナの拡大で外国への作業員派遣がスムーズにいかず、業容に影響が出ている。	工作機械製造	新潟県
新型コロナにより県外にある取引先との交渉が十分にできず、大幅な減収減益となった。	産業用機械製造	静岡県
コロナにより、主取引先である都市圏の顧客へ訪問できないのが打撃。現場をみないとわからないことが多く、リモートでは対応ができない。	海洋製品製作	三重県
関西方面への営業自粛により売上減少している。関西方面の顧客からは営業再開してほしいとの要望もあり、緩やかではあるが改善見込み。	自動車用 ねじ、工具卸	富山県
新型コロナの影響により、海外からの学生が入国できず、売上減少。IT化も検討しているが、コロナが収束しないと業況回復は厳しい。	日本語学校	埼玉県
道外の内装工事をメインにしていたが、新型コロナにより移動が困難となり、予定が遅れている。	内装工事業	北海道
コロナの感染拡大に伴い移動が制限されており、本州の工事で思うような受注体制が取れない。	型枠工事	北海道

図表7 GoToキャンペーンの停止に関連するコメント

コメント	業種	都道府県
GoToトラベルの時はホテル客の土産需要があったが、最近は皆無となった。	チーズ製造	北海道
倉敷地区がコロナにより集客力低下し、GoToトラベルも停止したため、ホテル関連が休業状態となっている。	土産物、 贈答品卸売	岡山県
GoToトラベル停止により観光客が激減し、ビジネス客の宿泊が主体となっている。	温泉ホテル業	北海道
GoToトラベルで旅行者が旭川に来てくれなければ、売上回復は難しい。	タクシー業	北海道
各施設はGoToトラベル再開を心待ちにしている。	旅館宿泊業	長野県
コロナにより、引き続き業況回復の見通しは立たない。自ホテルから感染クラスターを発生させれば致命傷となるため、神経質になっている。	ホテル業	静岡県
GoToトラベル中止など、業界に明るい兆しが見えない。	旅行代理店	静岡県
GoToトラベル停止に大きな不安を感じている。施設の改装等でサービス面の向上に励んで、回復に向け準備している状況。	旅館業	静岡県
コロナが収束しないと旅行需要が期待できない現実がある。	旅行代理店	和歌山県
1~3月期に長期の休館をしていた。売上は大幅に減少したが、従業員の育成をはじめとする来季からの営業へ準備を進めている。	旅館業	兵庫県
公表はしていないが、2021年に入ってから予約が入らなければ休館としている。資金繰りも厳しい状況。	宿泊業	大分県
GoToキャンペーン中止に伴い、販売先であるホテルの来客数が激減している。	婦人服卸売	東京都

また、今回の調査では、ECサイト等のネット販売によって需要を獲得したとのコメントも数多くみられた(図表9)。対面での販売が困難になるなかで、需要を獲得するための手段として注目される。一方で、「**新型コロナの影響で売上減。現状打破すべく、3**

**月より通販サイトと契約し販売の強化を図ったが、初期投資に費用が掛かり、効果が得られるまでの体力が必要(食品卸売 山口県)**」とのコメントもあり、ネット販売に即効性があるわけではないことには留意する必要がある。

図表8 むしろ需要が増加したとするコメント

コメント	業種	都道府県
テレワークにより通信機器関連の受注が増加、医療用検査キットの受注も活発で、増収増益。	プラスチック成型品および金型製造	長野県
新型コロナに伴う機器の需要増加により、売上が伸びている。一時期供給が間に合わない時期もあったが、流通経路や自社体制の強化により効率化を図った。	医療用機器卸売	愛知県
コロナ禍に伴い物件への問い合わせは引き続き多い。ただし、来訪することが難しいため、売上に寄与するのは解除後になると思われる。	別荘地販売管理	長野県
新型コロナにより売上減少したが、アルコール消毒や検温の実施を徹底するなどし、売上は回復。事業意欲旺盛である。	理美容業	三重県
新型コロナの影響でアウトドアおよびDIY関連工具の需要が増加傾向。また、新商品の開発も積極的に行っている。	金物卸売	兵庫県
コロナ禍の影響がプラスに作用している。現在、オリジナル商品を数多く企画中であり、利幅が取れるように工夫している。	金物卸	新潟県
在宅勤務により、自宅に植物を置くお客様が増えたことにより売上が増加した。	生花・苗木小売	東京都

図表9 ネット販売により需要を獲得したとするコメント

コメント	業種	都道府県
コロナ禍においても、従前より取り組んでいたインターネット販売を活かし、売上増加の傾向。今後も売上増加する見込み。	パン、菓子、コーヒー製造	北海道
既取引先の飲食店からの受注は減少しているが、ネット販売は好調である。生産が間に合わず断ることもしばしば発生している。コロナ後を踏まえ、大型機械の導入も検討している。	餃子製造	神奈川県
新型コロナを受けネット販売が好調である。大手スーパーからの注文はさほど減っていないが、個人商店からの注文は著しく減少している。	ソフトさきいか卸売	青森県
インターネット通販を主としており、コロナ禍のなか売上は好調。	生活雑貨販売	山梨県
現状、インドをはじめスリランカなど海外からの輸入も正常化している。ネット販売はコロナ禍により好調である。	スパイス輸入食品卸売	兵庫県
ネット通販に注力しているため、コロナ第3波の影響は少なかった。	寝具小売	山形県
SNSやYouTubeといった今まで使ってこなかった営業ツールを利用し、受注件数が増加した。	総合工事業	静岡県
IT環境の整備による若年層取込みが当社の課題だったが、先んじてHP環境の充実を図っていたことが、コロナ禍における受注見込み先の発掘に有利に働いている。	土木建築工事請負	静岡県
巣ごもり需要に対応し、HPの拡充を図っている。エンドユーザーからの問い合わせが目に見えて増加し、効果を実感している。	建売分譲、不動産業	埼玉県

### (3) コロナ以外での経営者の悩み

昨年6月～12月の調査においては、経営者のコメントもコロナ関連がほとんどであったが、今回の調査では、仕入価格の上昇（図表10）、人手不足（図表11）、人口減少・過疎化（図表12）といった、コロナ以外の幅広い悩みについてもコメントが多くみられた。

仕入価格の上昇は製造業や建設業で、人手不足はほとんどすべての業種で、過疎化については小売業で多くみられる。これらの悩みは、アフターコロナにおいても継続する可能性が高く、中長期的に中小企業が対処していかなければならないと考えられる。

図表10 仕入価格の上昇を訴えるコメント

コメント	業種	都道府県
コロナ禍に加え、資材の高騰もあり今後の受注にどう影響するか懸念している。	鉄製品製造業	北海道
鳥インフルエンザの影響を受けている。また、飼料価格も上昇している。販路拡大や提携先の開拓に努めている。	鶏卵製造	岩手県
亜鉛の価格相場も投機マネー流入による予期せぬ動きをする恐れがあり、事業に大きな影響をきたすことが考えられる。	亜鉛メッキ	新潟県
材料の高騰が深刻化している。自動車や半導体メーカーに優先的に流れていることが要因。購買体制を見直す動きが加速されるものと推測する。	シャーシ、カバー、精密板金	長野県
先物価格の上昇に伴い、資材仕入れ価格が高騰している。	金属製品製造	静岡県
工事が重なったため、人手不足をいつもより強く感じる。4月以降、資材の価格が上昇する見込みであり、懸念材料となっている。	総合工事業	岩手県
鉄骨や板金が値上がりしたほか、人件費も上がっている。従業員を増やしたいが、職人志望の人が減っている。	総合工事業	埼玉県

図表11 人手不足を訴えるコメント

コメント	業種	都道府県
従業員の高齢化や途中退職等による人材確保を課題としており、海外実習生の受入れや、設備導入による効率化など、課題解決に向けて取り組んでいる。	チップ製造	岩手県
業況繁忙であり、休日出勤や残業を行っている。急激な増産計画に対し、人手不足が顕著である。	金属パイプ製造	静岡県
人手不足が課題。ハローワーク等に求人を出しているが、反応はあまりない。	プラスチックトレイ製造	静岡県
人材不足が続いている。外国人労働者が入国できない。	プラスチック容器製造	愛知県
売上は前期比増加している。営業職1名を募集しているが、全く人が集まらない。	農薬卸売	長野県
従業員の確保が大きな課題となっており、営業時間短縮も検討している。	飲食業	秋田県
今年の増床に向けて30名ほどの人員が必要となるが、業界全体で人手不足なうえ、他社との競合も激しく難航している。人材確保が急務である。	有料老人ホーム	三重県
コロナの影響はほとんどない。整備士も1人増加し、効率が上がっている。従業員が高齢化しており、常に人材確保に動いている。	自動車販売および修理	岡山県
人手不足とそれに付随する技術力不足が当面の課題となっている。	総合工事業	山形県
地元のほか、首都圏からの受注も増加している。受注は安定的だが、現場監督の人員確保に苦慮している。	公共施設、店舗建設	静岡県
雇用の確保が急務。経験者が必要であるが、施工術が変化していることから若い人材が必要であり、確保が難しい。	土木建築業	三重県
人材の確保が経営上の大きな問題となっている。	缶・瓶リサイクル	東京都

図表12 人口減少・過疎化を訴えるコメント

コメント	業種	都道府県
コロナの影響はあまりなく、過疎化のほうを心配している。ニューノーマルへの対応も考えていない。	プロパンガス小売	北海道
コロナ以前より、商圏人口の減少や店舗の老朽化などの問題を抱えていた。今後はデジタル化やオンライン化などを積極的に進めることで幅広い層の顧客をつかんでいきたい。	果物小売	青森県
商圏人口の減少に伴い、事業継続を懸念している。ニューノーマルへの対応は遅れている。	呉服小売	埼玉県
新型コロナウイルスの影響で来店客数は減少し、顧客も高齢化している。アマゾンなどネット通販の普及も懸念材料。	日用品、文具、灯油、たばこ小売	埼玉県
シャッター通り化が進んでおり、集客が困難になっている。年齢的なものもあり、今から設備投資やIT化は厳しい。	靴、カバン小売	富山県
インパウンドの消滅により売上が大幅に減少。商店街の人通りも少なく、売上回復の兆しは見えてこない。	総菜小売	大阪府
新型コロナウイルスの影響は特にないが、地元の人口減少と子供の減少が最大の課題。子供と従業員の確保が当面の経営施策。	幼稚園	埼玉県



(4) 前向きな取組み

設備投資（図表13）やIT投資の実施（図表14）、M&A（図表15）など、前向きな

コメントは、コロナ後にいったん減少したものの、増加傾向にある。設備投資やIT投資については補助金がきっかけとなっている

図表13 設備投資の実施に関するコメント

コメント	業種	都道府県
ものづくり補助金が採択され、最新鋭のレーザー加工機を導入する予定である。	木製品製造	神奈川県
新型コロナにより売上減が続く。今後、新製品開発に向けた設備投資を検討している。	野草酵素製造	新潟県
機械の老朽化に伴い、新たに設備を導入する予定である。	プラスチック製品製造	長野県
コロナ禍を受け減収傾向。今後、設備投資により合理化、省力化、IT化を図る。アメリカやEUへ海外展開も図る。	鯉節、削り節製造	静岡県
コロナの影響は大きくない。今後、補助金を活用しての設備投資を検討している。人材不足を機械化で補う方針。	かまぼこ板製造	静岡県
本社隣の土地を購入し、倉庫を建築する計画あり。将来的に最新の機械導入も視野に入れている。現在手狭になっている工場内の改善と、オートメーションによる作業効率アップを図る。	金属製品製造加工	福岡県
コロナの影響で売上が増加傾向。また、今年、電力にかかる設備投資を行うため、光熱費の削減が見込まれる。	日用品、雑貨品小売	山形県
中小企業等事業再構築促進事業により、補助金を活用して廻りの作成や新商品の販売計画を実施中。	酒類販売	茨城県
官公庁の補助金事業に申請した。受理されれば老朽化設備や客室、宴会場を更新し、売上の上昇と労働条件の改善を見込む。	旅館業	兵庫県

図表14 IT投資に関するコメント

コメント	業種	都道府県
今後は経営事務を省力化していくことを予定しており、税理士やITを活用していきたい。本業に集中できる体制作りを急ぎたい。	和菓子製造	岩手県
でんさいやインターネットバンキングを利用するなど、出来る範囲でITを導入している。	砂型、アルミ鉄鋼製造	埼玉県
Zoom会議による非対面が効率的であることを改めて確認した。IT強化による効率化を進めるほか、通販強化のため、M&Aも検討していく。	ゴム、ウレタン製品製造	静岡県
コロナの影響はほぼ受けていない。来年度は補助金等を活用し、IT化や生産性向上を図っていく方針。	発泡スチロール、梱包材製造	静岡県
コロナの影響で同業者が廃業し、当社の売上は増加した。パソコンの入替や最新のソフトを入れることで効率化を図る方針。	医療用機械器具製造	兵庫県
設備投資の意向はなかったが、後継者である息子が補助金を活用してホームページを整備した。	しめ縄、ひな人形、五月人形卸売	北海道
長年、電話での受注を続けており、在庫管理や注文管理において、今後はIT導入を進める意向。	木材、建材卸売	静岡県
組合の補助金を利用し、洗車機を入れ替えた。LINE企業アカウントの取得や若手従業員との意見交換を行い、売上確保に向け努力中。	石油製品小売	新潟県
コロナ長期化に対応すべく、合理化、省力化、IT化に努めている。完全予約制のオンライン内覧、HPによる相続サポートセンター、無料売却査定等のLINE接客、IT内覧、IT重要事項説明、契約書類の郵送などに取り組んでいる。	不動産賃貸業	新潟県
春先にかけて若年層の賃貸契約は例年並み。新規顧客の取込みのためにも、HPのほか、SNSや賃貸情報冊子の発行等、広告宣伝に力を入れている。	不動産販売賃貸	山梨県
新型コロナの影響により、新規商談件数が減少。インターネット、SNSを活用し広告宣伝に注力している。	建売業	滋賀県
IT導入により業務効率を上げようとしているが、従業員が慣れるまでシステム移行に時間がかかり、残業が増加している。Zoomを使用しての教育訓練を強化している。春先には賃金アップを予定している。	不動産業	岡山県

図表15 M&Aに関するコメント

コメント	業種	都道府県
人手不足さえ解消すれば、東京や大阪に営業所を新設したい意向。同業者のM&Aにも興味がある。	鋳品、 建築資材卸売	三重県
コロナの影響はほとんどない。山陽方面への進出を視野に入れており、代表者はM&Aに関心を持っている。販売ルートと従業員確保に注力している。	建設機械、設備卸売	山口県
公立学校のタブレット導入にかかるセッティング業務を受注し、売上が増加した。今後はM&Aを活発に利用し様々な業界へ進出していきたい意向。	Webシステム開発	静岡県
従業員の高齢化が進んでおり、新卒者の確保が困難であることから、M&Aを視野に入れつつ今後の事業展開を検討している。	建設コンサルタント	三重県
建設業以外への参入も必要と考えている。M&Aも積極的に活用する方針。	総合工事業	栃木県
ローコスト住宅の需要高く、成約率が低下している。M&Aによる事業の多角化を検討中。	個人住宅建築、 リフォーム	静岡県

ケースも多い。また、M&Aは幅広い業種におよんでいる。

## おわりに

本稿では、2021年3月に実施された全国中小企業景気動向調査における調査員のコメント欄をもとに、コロナ禍における中小企業の動向についてまとめた。

新型コロナウイルスの被害を受けている企業からの声は依然として多く寄せられているが、一方で設備投資やIT投資、M&Aといった前向きな取組みを実施しようとしている企業も多くみられた。

2021年6月調査（調査時期：6月初旬）に

おいては、特別調査で「中小企業の事業継続について」をテーマとし、調査を実施する。特に、新型コロナウイルスの影響については継続して調査し、結果を還元する予定である。

本稿で採用しているコメントは、いずれも信用金庫職員が調査員となり、渉外活動を通じて収集したものである。新型コロナウイルスの感染拡大に伴って融資の申込みが殺到するなど、通常業務だけでも多忙ななか、多くのコメントをお寄せいただいた。調査にご協力いただいた中小企業経営者の方々と併せて、ここで改めてお礼を申し上げるとともに、今後ともコメント欄への積極的な記入をお願いしたい。

## 〈参考資料〉

・信金中央金庫「第183回中小企業景気動向調査（2021年1-3月期）」