

1、新型コロナウイルス感染症（以下「コロナ」）に関する緊急アンケートの結果

新型コロナウイルス感染症（以下「コロナ」）の報告が世界的に続く中、しんきん南信州地域研究所では去る令和2年3月12日～令和2年3月23日の間、コロナが当地域の企業にどのような影響を与えているか緊急アンケートを実施した。まずは、その調査結果をご紹介します。

（1）アンケート概要：

- ・本誌調査先企業にアンケート用紙を配布し、郵送若しくはメールで回収。
- ・回答総数 61（製造業27、建設業16、卸・小売、飲食、宿泊業、運輸業などを含む商業・サービス業 18）
- ・調査期間 令和2年3月12日～令和2年3月23日

（2）アンケート結果：

●企業活動に対する影響の有無

調査時点で、コロナが当地域事業者の企業活動に影響を与えているか否か、「既に影響が出ている」「今後影響が出る見込み」「特に影響はない、又はない見込み」「分からない」の内から一つ選択してもらった。

これを業種別に見ると、商業・サービス業で「既に影響が出ている」とする回答割合が大きい。単籠もり消費や感染対策商品などには需要があるものの、需要減少の影響が大きいとの声はあった。

建設業でも一定程度「既に影響が出ている」とする回答があったが、これは建築資材の入荷遅れなど物流の停滞によるところが大きい様子で、物流の停滞がもたらす影響は、仕入、販売双方の面で製造業、商業・サービス業にも見られる。一方で、他産業に比べ、「特に影響はない、又はない見込み」とする回答割合が大きいのも、建設業の特徴と言えるだろう。とはいえ、従業員の感染対策が経営課題となりつつあることは各業種共通していた。

調査時点では、製造業では「分からない」とする回答割合が他産業に比べ多かった。当時、「さほどの影響はない」「当面の受注は増えている」「今まで低迷していた業種で少し動き出した」といった声も少なくなかったが、コロナの影響の広がり予測困難だったこともあり、コロナに起因する先行きの不透明感もまた大きく増していた。

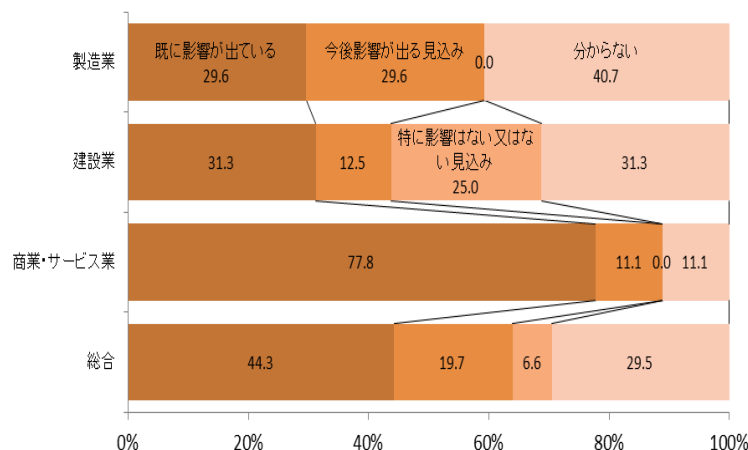
●具体的な影響

本調査では、「既に影響が出ている」、「今後影響が出る見込み」と回答した調査先について、どのような具体的な影響があるのか、いくつか選択肢を示して複数回答で聞いた。

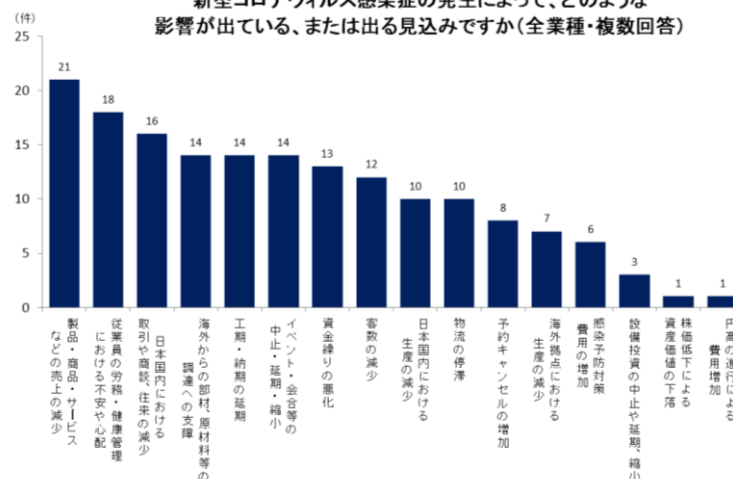
「既に影響が出ている」「今後影響が出る見込み」と回答した調査先は40者あったが、約半数にあたる21者が「売上の減少」に影響として挙げている。

次に多かった回答は、「従業員の労務・健康管理における不安や心配」で、各社から寄せられた声には、「パート従業員さんの学校休校

新型コロナウイルス感染症の発生によって、御社の企業活動に影響が出ていますか？



新型コロナウイルス感染症の発生によって、どのような影響が出ている、または出る見込みですか（全業種・複数回答）



による休暇が心配される」「感染者が現場で一人でも出れば、長期間の事業停止に追い込まれる可能性がある。とはいえ、各社とも対策は打ちづらいと思われる」などの声が聞かれた。

「日本国内における取引や商談、往来の減少」や「日本国内における生産の減少」、「客数の減少」といった、客先の需要の減少と思われる回答や、来店、来客数の減少を挙げる声も多い。また、「中国手当ての材料が入荷してこない。中国の工場の営業許可が下りない工場もある(特に上海)」「中国製造品の一部は3月中旬の納期が5月末になった」といった、「海外からの部材、原材料等の調達への支障」との回答も多く、供給面に制約がある様子も窺えた。

こうした中、「資金繰りの悪化」が生じている、ないしは懸念する声も少なくなかった。

●各社の対策

本調査では、各社がコロナに対してどのような対策を講じているのかも聞いた。

これを、「既に影響が出ている」、「今後影響が出る見込み」と回答した調査先について見ると、「従業員への注意喚起」、「マスク、消毒液等の備蓄」や「出張の見合わせ」といった、従業員に対する感染対策を講じているとの声が多い。また、特に都市圏に営業拠点がある場合、「通勤に公共交通機関を使用する社員については自宅待機、健康面で不安のある社員についてはテレワークとしている」など、在宅勤務、時差出勤を導入している事業者が複数あった。

接客が欠かせない運輸業や宿泊業では、「館内自動散布器を設置するとともに、お客様にも滅菌、消毒に協力いただいている」といった対策を講じているが、調査時点では「マスク、消毒液は確保がかなり大変。在庫がなくなって商品が流通しないと業務自体をどうするか検討が必要になる」など、コロナ対策が事業運営に大きく影響している様子が窺えた。こうした中、「対応マニュアル」を作成した、ないしは作成を検討する声も少なくなかった。大規模災害時の事業継続を意識した動きとも見ることができるようになる。

調査時点で従業員を削減したとする回答は見られなかったが、事業所の一時操業停止、休業延長や従業員の一時帰休を実施した事業者は複数見られた。

こうした中、生産、販売計画を見直したり、当面の事業資金調達を必要とする声は、業種を問わず少なくなかった。

2、令和2年7月時点における、当地域企業のコロナによる影響と対策

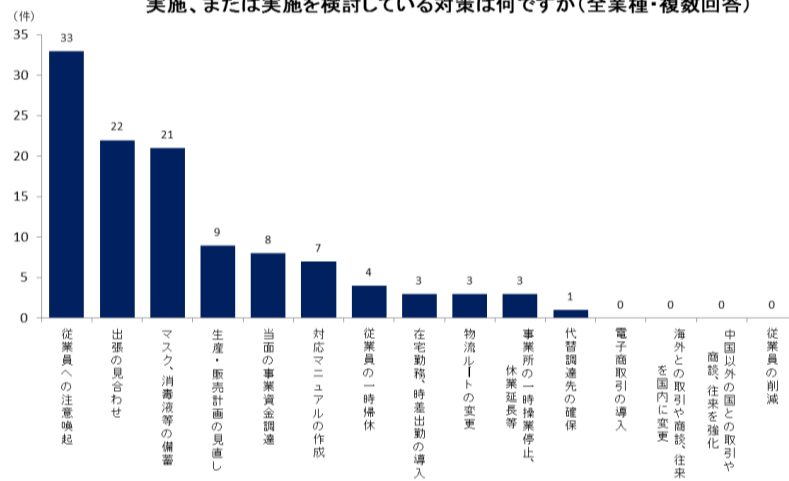
アンケートから約3か月経過した本年7月、当地域企業はコロナの影響をどのように捉えているのか取材した。

●水引製造業の場合

☑水引製造業の背景事情

・飯田水引は、1672年(元禄期)に飯田藩主堀美作守親正が産業奨励で製紙、元結業を盛んにした。中でも飯田元結は、櫻井文七が江戸で販売したところたいへんな好評を得たことから「文七元結」としてもてはやされ、幕末まで全盛期を迎えた。1871年(明治4年)明治政府発令の通称「断髪令」を堺に元結の需要が大きく減少し業界に激震が走ったが、元結の技術を応用して、冠婚葬祭を中心とする金封加工や結納飾りなどにシフトし、全国の70%を生産するまでに成長した。その他に正月飾り、社寺仏閣のお札用品も生産されている。平成10年には、長野県オリンピック・パラリンピックで選手に贈る記念品や入賞者に授与される月桂冠

新型コロナウイルス感染症の感染に備えて、実施、または実施を検討している対策は何ですか(全業種・複数回答)



として採用されたほか、平成26年には長野県伝統的工芸品に県知事指定されている。

- ・また、当地域の水引事業者の中には、当地域への観光客向けに、水引製品の製作体験と飲食を組み合わせた体験施設を保有している事業者も複数ある。
- ・近年は、少子化に伴う婚姻件数の減少、冠婚葬祭儀式の簡素化等の影響で、全国的に出荷金額、産出事業者数ともに減少傾向にある。こうした中、当地域の事業者は小物ストラップ、ブローチ、コサージュ、かんざし、髪飾りといったアクセサリーや、小物入れ、カード立てなどの実用品、グリーティングカードやオブジェなど新しい用途の開発に注力している。コロナ蔓延後には、疫病から人々を守るという妖怪「アマビエ」を模した水引細工がSNSを中心に注目されている。
- ・かつては地域の楮、水を用いて水引原料も地域で作られていたが、近年は中国、ベトナムなどで水引原料、部材を製作し、地域で製品化したり、製品化まで海外で行っている事業者が多い。
- ・主な販路は国内で、卸を経由して販売するほか、スーパー、コンビニ、ホームセンター、ドラッグストアといった小売に直接販売も行っている。

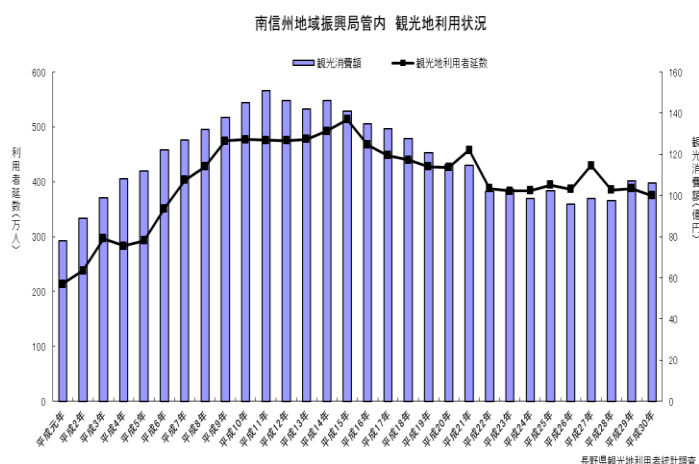
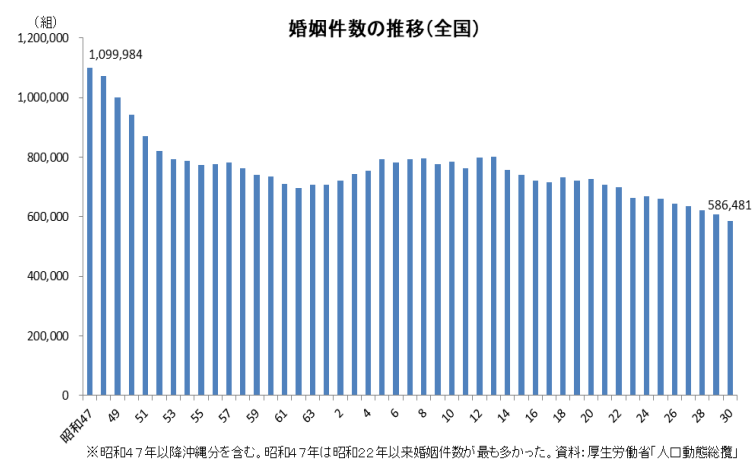
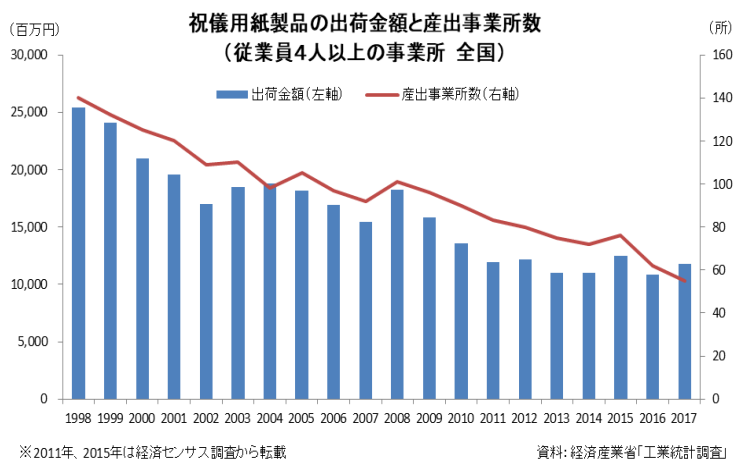
☑コロナによる儀式の激減、縮小

今回のコロナの蔓延により、当地域の水引製造業も大きな影響を受けている。冠婚葬祭の中止、延期、縮小により、あらゆる販路で金封をはじめとする儀式向けの製品の販売減少を指摘する声は多く、「販売は近年にない落ち込み」などの声が聞かれる。また、コロナ感染予防の観点から神社仏閣への参拝なども自粛の影響が出ており、「全く動かない」という。また、儀式の簡素化が進んでいる中、いったん簡素化されると「もう儀式は簡素でよいのではないか」という消費者心理が先行し、この傾向に拍車がかかることを懸念する声も多く、「もう元には戻らないかもしれない」といった声も聞かれる。

さらに、体験施設を保有している業者からは、コロナの数か月入込が少なく、先行きも直ちに回復の見込みが立たないとの声も聞かれた。

☑巣ごもり消費をターゲットに

このように、金封、のしといった、結婚式や葬儀のように家庭の外で行われる儀式向けの製品は大きな影響を受けている。



一方、正月飾り、盆用品といった、家庭内で行う儀式向けの水引製品は、そういった製品に比べれば落ち込んでいないという。取材したところでは、総合スーパーやホームセンターなど小売大手の販売は目下好調だが、こういった販路における盆用品の販売は順調だったという。また、現在最盛期を迎えている正月飾りの受注に関しても、「外出できない時期だからこそ、家庭内で季節を感じられる商品を」といった提案を行っているとの声は複数聞かれた。

☑小売大手の合従連衡の影響は大きい

このように巣ごもり消費の恩恵もあって小売大手の販売は目下のところ順調だというが、こうした販路に取引のある業者からは、「小売大手が合併した場合の影響は大きい」との声が聞かれる。これは、大手小売が合併した場合、出入業者が減り、仕入単価も下がりがちな一方で、販売量が大きく増えることを意味している。

先日も、ホームセンターで業界 11 位のアーケランドサカモトが、同業 6 位の LIXIL ビバを完全子会社化すると発表した。買収金額は 1085 億円にも達し、早ければ今年 12 月にも完了する見通しとのことだが、国内市場が縮小していく中で今後もこうした動きは避けられず、当地域の水引製造業も対応していく必要を感じているという。

☑ネット販売、商談は？

コロナの影響でリアル店舗からネットへと販路がシフトするのではないかということが言われる。とはいえ、取材したところでは、水引製造業者自身がネット販売を拡充する考えは、今のところないように見受けられた。

これは、ネット販売をまったく行わないというのではないし、ホームページも引き続き拡充していくのだが、ネット販売にはネット販売独自のスキルが必要であり、ネット販売はネット販売専門に任せれば、あえて製造業者が人員、費用をかけてそのスキルを保有する必要もないことに理由があると思われる。

また、小売バイヤーとのネット商談も、目下のところ否定的な声が多いように思われる。

製造業者にとって最も関心のある、リアル店舗における商品の棚割りなどは映像で見ても分からないことが多いし、小売バイヤーの側も、納品者と直接会って話を聞き、実物を見て良いものを選ぶことにプライドとこだわりがあるため、商談もネットを経由することには、そうそうならないのではないかという。

☑輸入にさほどの影響はなかった。

前述の通り、当地域の水引事業者は、中国、ベトナムなどで水引原料、部材を製作し、地域で製品化したり、製品化まで海外で行っており、輸入業者としての一面がある。

そこで、コロナによって輸入に滞りがなかったか聞いたところ、3 月初旬、中国でコロナが蔓延した際に多少納期が遅れたことがあったが、それ以外に目立った滞りはなかったとのことであった。