



RIETI Discussion Paper Series 21-J-029

新型コロナウイルス感染症下における企業実態調査の概要

植杉 威一郎
経済産業研究所

荒木 祥太
経済産業研究所

川口 大司
経済産業研究所

細野 薫
経済産業研究所

家森 信善
経済産業研究所

小野 有人
中央大学

内田 浩史
神戸大学

鶴田 大輔
日本大学

宮川 大介
一橋大学

本田 朋史
東京大学

小野塚 祐紀
小樽商科大学

深沼 光
日本政策金融公庫

安田 行宏
一橋大学



Research Institute of Economy, Trade & Industry, IAA

独立行政法人経済産業研究所

<https://www.rieti.go.jp/jp/>

新型コロナウイルス感染症下における企業実態調査の概要*

植杉 威一郎（経済産業研究所）、小野 有人（中央大学）、本田 朋史（東京大学）、荒木 祥太（経済産業研究所）、内田 浩史（神戸大学）、小野塚 祐紀（小樽商科大学）、川口 大司（経済産業研究所）、鶴田 大輔（日本大学）、深沼 光（日本政策金融公庫）、細野 薫（経済産業研究所）、宮川 大介（一橋大学）、安田 行宏（一橋大学）、家森 信善（経済産業研究所）

要 旨

本稿では、経済産業研究所（RIETI）が実施した「新型コロナウイルス感染症下における企業実態調査」の概要を報告する。本調査は2020年11月に実施し、約5千社の法人企業から回答を得た。本稿では、企業が受けたショックとそれへの対応、実物面（在宅勤務、設備投資、取引先との商談・相談、事業承継）と金融面（新規借入、条件変更、現預金保有、コミットメントライン）でのコロナショック後の行動、政府による資金面での支援措置の利用状況、事業継続計画の策定状況、企業の主観的不確実性が企業行動に及ぼす影響を報告する。本調査の対象企業の一部は、RIETIが過去3回（2008年、2009年、2014年）にわたって実施した企業サーベイ調査にも回答していることを利用し、世界金融危機とコロナショックが企業経営に与えた影響や、新規借入の増加、既往借入の条件変更、資金面での支援措置の利用状況について世界金融危機とコロナショックを比較した分析も行う。

キーワード：Covid-19、企業サーベイ調査、企業行動、資金調達、雇用

JEL classification: D22, G20, M50

RIETI ディスカッション・ペーパーは、専門論文の形式でまとめられた研究成果を公開し、活発な議論を喚起することを目的としています。論文に述べられている見解は執筆者個人の責任で発表するものであり、所属する組織及び（独）経済産業研究所としての見解を示すものではありません。

*本稿は、（独）経済産業研究所におけるプロジェクト「企業金融・企業行動ダイナミクス研究会」、「企業成長のエンジン：因果推論による検討」、「ポストコロナの地域経済と地域金融の役割」の成果の一部である。矢野誠理事長、森川正之所長、安藤晴彦理事、大橋弘 PD、伊藤新先生、岡室博之先生、菊池康之氏、北尾早霧先生、庄野嘉恒氏、千賀達朗先生、企業金融・企業行動ダイナミクス研究会に参加するメンバーから、有益なコメントを頂いたことに感謝する。RIETI が実施した2020年「新型コロナウイルス感染症拡大下における企業実態調査」、2014年「金融円滑化法終了後における金融実態調査」、2009年「金融危機下における企業・金融機関との取引実態調査」、2008年「企業・金融機関との取引実態調査」を利用した。

目次

1. はじめに	4
2. 調査概要	5
2.1 調査の実施要領	5
2.2 分析サンプルの基本属性	6
2.3 取引先の属性	9
2.3.1 主要販売先・顧客の属性	9
2.3.2 主要仕入先の属性	11
2.3.3 取引金融機関の属性	12
3. コロナショックによる経営環境の変化	18
3.1 業況感	18
3.2 資金繰り	20
3.3 雇用	24
3.4 売上	26
3.4.1 月別売上高	26
3.4.2 売上高見込み	26
4. コロナショックの企業への影響と対応	29
4.1 コロナショックと企業の対応	29
4.1.1 コロナウイルス感染拡大に関連して発生したショック	29
4.1.2 コロナウイルス感染拡大に関連して取った対応	31
4.1.3 ショックと対応の関係	33
4.1.4 コロナショックに対する雇用面での対応	35
4.2 コロナショックが企業の実物面に及ぼした影響	38
4.2.1 在宅勤務制度	38
4.2.2 設備投資	42
4.2.3 取引先との商談・相談	46
4.2.4 事業承継	48
4.3 コロナショックが企業金融に及ぼした影響	51
4.3.1 新規借入	51
4.3.2 既往借入の条件変更	55
4.3.3 現預金	59
4.3.4 融資枠	60
5. コロナショック対応の企業向け支援措置	63
6. 事業継続計画とコロナショック後の企業行動	73
6.1 事業継続計画(BCP)の策定状況	73

6.2 BCP とコロナショック後の企業行動	75
6.3 BCP と資金面での支援措置の利用有無	78
7. コロナショック後の不確実性と企業行動.....	78
7.1 不確実性指標	78
7.2 主観的不確実性と雇用、設備投資.....	80
7.3 主観的不確実性と資金調達・運用.....	82
7.4 主観的不確実性と資金面での支援措置の利用.....	83
8. おわりに	84
参考文献	89
Appendix. 送付先企業サンプルと分析サンプルについて.....	90
2020 年度「新型コロナウイルス感染症下における企業実態調査」調査票.....	92

1. はじめに

2020年初頭から始まった新型コロナウイルス感染症の世界的な流行は、感染による数多くの死者という人的被害のみならず、感染の拡大を防ぐためのロックダウンや緊急事態宣言に伴う外出自粛を通じて、経済に大きな負のショックをもたらしている。独立行政法人経済産業研究所（RIETI）では、新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナショックと呼ぶ）が企業に及ぼした影響の実態を把握するため、「新型コロナウイルス感染症下における企業実態調査」（以下、本調査）を2020年11月に実施した。本稿は、その調査結果の概要を取りまとめたものである。

本調査を設計するに際しての我々の主な問題関心は、以下の通りである。第一は、企業が直面したコロナショックの具体的な内容と、ショックへの企業の対応を詳細に把握することである。第二は、コロナショック後の企業行動の変化を、実物面（在宅勤務制度、設備投資など）、金融面（新規借入、既往借入の条件変更など）それぞれについて把握することである。第三は、コロナショック後に政府が企業向けに措置した様々な資金面での支援策（政府系・民間金融機関を通じた貸出、など）の利用状況を把握することである。これらの実態把握を通じて、コロナショックが経済に影響するメカニズムを解明し、企業が今後の感染症拡大にどのように備えるべきか、政府は政策的な支援措置をどう設計すべきかを考察するうえでの基礎的情報を提供するのが、本調査の目的である。

コロナショック後の企業行動に関するサーベイ調査は、日本でも既にいくつか存在する（たとえば Kawaguchi et al. 2021、Hoshi et al. 2021）。それらの調査と比較した本調査の特徴は、一部の回答企業について、RIETI が過去3回（2008年、2009年、2014年）にわたって実施した企業サーベイ調査との接合が可能な点にある。過去の調査と本調査の両方に回答した企業をサンプルとすることで、たとえばコロナショック後の支援措置と2008年秋以降の世界的な金融危機後の資金繰り支援措置との比較を行うことができる。

本稿の構成は以下の通りである。2節では、本調査の概要と分析サンプルの基本的な属性を説明する。3節では、コロナショックによる企業の経営環境の変化を概観する。コロナショック後の業況感や月別売上高などを把握するとともに、売上高の先行きについても尋ねている。4節では、企業が直面したコロナショックの内容と、コロナショックへの対応を概観する。また、コロナショック後の実物面（在宅勤務制度、設備投資、取引先との商談・相談、事業承継）、金融面（新規借入、既往借入の条件変更、現預金、融資枠）それぞれの企業行動の変化を記述する。5節では、コロナショックに対して講じられた様々な資金面での支援措置の利用状況を、金融危機後の支援措置との比較も交えて概観する。6節では、コロナショックのような緊急事態に対応するための事業継続計画の策定状況を概観するとともに、事業継続計画を策定していた企業がコロナショックに対してより迅速かつ有効に対応できたかをみる。7節では、本調査で尋ねた売上高の先行きに関する回答結果に基づき、企業が主観的に考える不確実性の変数を作成し、企業の主観的不確実性とコロナショック後の企業行動との関連を概観する。

本稿では、本調査の設問に対する回答企業全体の集計結果を報告するとともに、クロスセクションでの比較のため、回答企業の基本属性別にみた特徴にも言及する。ただし、紙幅の制約により、我々が重要と考える集計結果のみを本文中に掲載する。調査票と集計結果の全体については RIETI のウェブサイトからダウンロードできる。基本属性としてとりあげるのは、2 節で概観する地域、業種、従業員規模、評点だが、これらの属性情報はいずれも本調査を委託した株式会社東京商工リサーチ (TSR) のデータベースに依拠している。TSR から情報を取得した時点はいずれも 2020 年 10 月だが、TSR のデータベースに収録されている決算情報の時点は企業によって異なる。² 基本属性のうち、地域、業種、従業員数については、決算時点の違いによってクロスセクションでの比較結果が歪む懸念は小さいと考えられるが、評点については、決算時点がコロナショックの前後どちらかによって結果が変わる恐れがある。このため、評点による比較を補完するため、コロナショック後の企業の経営状態を表す変数として、本調査 (問 17) で尋ねた 2020 年 5 月時点の売上高水準 (前年同月を 100 とした水準) を基本属性に追加する。後述するように、2020 年 5 月はコロナショック後の売上高が最も大きく落ち込んだ時期であり、この時点の売上高の四分位区分 (0~53、53~80、80~100、100 超) 別に集計する。

なお、本調査では、日本国内で新型コロナウイルス感染症の感染者が初めて出た 2020 年 1 月にコロナショックが起きたと想定している。また、本調査のうち、時期に関する設問は概ね月別に尋ねているが、4 月を上旬と下旬に分けて尋ねているものもある。これは、4 月 7 日に埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、大阪府、兵庫県及び福岡県を対象区域として緊急事態宣言が発出され、4 月 16 日に対象区域が全国に見直されたことを踏まえている。

2. 調査概要

2.1 調査の実施要領

本調査の対象は、RIETI が過去に実施した「企業・金融機関との取引実態調査」(2008 年 2 月、以下 2008 年調査)、「金融危機下における企業・金融機関との取引実態調査」(2009 年 2 月、以下 2009 年調査)、「金融円滑化法終了後における金融実態調査」(2014 年 10 月、以下 2014 年調査) のいずれかに回答して 2021 年 11 月時点で存在が確認された企業 8310 社に、新たに 11690 社を加えた合計 2 万社である。³ いずれも法人企業を対象としており、個人事業主は対象としていない。調査票送付先企業の選定方法は、以下の通りである。

業種別には、原則として、調査対象 2 万社の企業数分布が『2016 年経済センサス-活動調査』(総務省・経済産業省) の法人企業における大分類業種別の企業数分布と等しくなるよ

² 本稿の分析サンプル 4693 社のうち、TSR の決算情報が 2019 年 12 月以前の企業は 2275 社、2020 年 1 月以降の企業は 2418 社である。

³ 2008 年調査、2009 年調査の概要は植杉他(2009)、2014 年調査の概要は植杉他 (2015) を参照。

うに、追加送付先企業 11690 社の業種別企業数分布を決める。⁴ 規模別には、従業員数 1～20 人、21～100 人、101～300 人、301 人以上という区分での規模別企業数分布が、これまでのアンケート調査における回答企業数分布と等しくなるようにする。このように業種毎、規模毎に決められた構成比から求められた追加送付先数に相当する企業を、TSR の企業データベースからランダムに抽出する。

調査は、調査票一式送付（2020 年 11 月 6 日）、督促ハガキ送付（11 月 25 日）、督促電話開始（11 月 24 日）、回収締切（11 月中、それ以降返送されたものに係る最終的な締切は 12 月 24 日）、という日程で実施された。調査票の回収は、郵便による返送もしくはオンライン回答システムによる。

2.2 分析サンプルの基本属性

調査の結果、発送した 2 万社に対して、最終的に 4718 社から有効回答を得た（有効回答率 23.6%）。このうち、郵送による回答は 2241 社、オンラインによる回答は 2477 社であった。本稿では、有効回答企業のうち業種コード等が特定できなかった 25 社を除く 4693 社を分析サンプルとして用いる。⁵ ただし、一部の設問に回答していない企業も含まれるため、観測数は設問によって異なる。分析サンプル企業の基本属性は以下の通りである。

まず、回答企業の本社住所に基づき、地域別の集計結果を示す（表 2-1）。地域区分は、北海道、東北、北関東、首都圏、甲信越、北陸、東海、京都・大阪・兵庫、その他近畿、中国、四国、福岡、九州である。⁶ 近畿、九州については、2020 年 4 月の緊急事態宣言が早期に

⁴ 今回調査の送付先には過去 3 回の調査に回答した企業 8310 社を必ず含めるため、一部の業種（複合サービス業、鉱業、電気ガス熱供給水道業）では、新たに送付先企業を追加しないでも調査対象企業数の構成比が経済センサスにおける構成比を上回る。これらの業種については、新たな送付先企業を追加しない。また、医療業・保健衛生業と農林水産業については、調査の回答負担や TSR の企業データベースの特性を踏まえて、やはり新たな送付先企業を追加しない。以上の選定方法により、全体の調査票送付先企業が 2 万社に足りなくなるため、コロナショックの影響が大きいと考えられるその他サービス業、宿泊業・飲食サービス業、生活関連サービス業・娯楽業に属する企業への送付数を若干増やすという調整を行った。

⁵ 分析サンプル 4693 社と発送先として選定された 2 万社との間における属性の違いは、どのような企業が回答したか、回答の仕方にどのような偏りがあるかという点を把握する上でも重要である。Appendix で両者を比較した結果を紹介する。

⁶ 各地域の定義は次のとおりである。北海道（北海道）、東北（青森県、秋田県、岩手県、福島県、宮城県、山形県）、北関東（茨城県、群馬県、栃木県）、首都圏（神奈川県、東京都、千葉県、埼玉県）、甲信越（長野県、新潟県、山梨県）、北陸（石川県、富山県、福井県）、東海（愛知県、岐阜県、静岡県、三重県）、京都・大阪・兵庫（京都府、大阪府、兵庫県）、

発出された（あるいは遅れて解除された）京都・大阪・兵庫と福岡をそれぞれ分けて集計している。企業数が最も多いのは首都圏（1075社、構成比22.9%）であり、次いで東海（544社、11.6%）、京都・大阪・兵庫（536社、11.4%）、東北（488社、10.4%）である。

表 2-1 分析サンプルの地域分布

北海道	東北	北関東	首都圏	甲信越	北陸	東海
260 5.5	488 10.4	210 4.5	1,075 22.9	310 6.6	203 4.3	544 11.6
京都・大阪・兵庫	その他近畿	中国	四国	福岡	九州	回答件数計
536 11.4	88 1.9	372 7.9	156 3.3	139 3.0	312 6.7	4,693 100.0

（注）TSR データに基づく。上段：回答企業数、下段：構成比（%）。

次に、業種分布は表 2-2 の通りである。⁷ 最も多い業種は卸売・小売業（構成比 26.4%）であり、次いで建設業（19.6%）、製造業（18.4%）、その他サービス業（13.3%）である。また、コロナショックの影響が大きいと考えられる宿泊・飲食サービス業、情報通信・運輸業等の構成比は、それぞれ 4.4%、5.8% である。また、生活関連サービス業等（4.7%）、その他サービス業（13.3%）の中には、やはりコロナショックの影響が大きいと考えられる生活関連サービス・娯楽業、医療・福祉業が含まれ、それぞれの構成比は 3.8%、1.2% である。『2016 年経済センサス-活動調査』における企業業種分布では、卸売・小売業（25.4%）、建設業（17.7%）、製造業（15.3%）、その他サービス業等（13.9%）である。調査票送付先をできるだけ経済センサスの業種分布に近いものにしたため、回答企業の業種分布も経済センサスのそれとかなり近いものとなっている。

その他近畿（滋賀県、奈良県、和歌山県）、中国（岡山県、島根県、鳥取県、広島県、山口県）、四国（愛媛県、香川県、高知県、徳島県）、福岡（福岡県）、九州（大分県、沖縄県、鹿児島県、熊本県、佐賀県、長崎県、宮崎県）

⁷ 業種の詳細は次のとおりである。農林漁業等（農業・林業、漁業、鉱業、電気・ガス・水道）建設業（建設業）、製造業（製造業）、情報通信・運輸業等（情報通信業、運輸・郵便業）、卸売・小売業（卸売・小売業）、不動産・物品賃貸業（不動産・物品賃貸業）、宿泊・飲食サービス業（宿泊・飲食サービス業）、生活関連サービス業等（生活関連サービス・娯楽業、教育・学習支援業）、その他サービス業（金融・保険業、学術研究・専門・技術サービス業、医療・福祉業、複合サービス業、その他サービス業）。

表 2-2 分析サンプルの業種分布

農林漁業等	建設業	製造業	情報通信・運輸業等	卸売・小売業	不動産・物品賃貸業	宿泊・飲食サービス業	生活関連サービス業等	その他サービス業	回答件数 計
29	919	863	270	1,238	325	205	222	622	4,693
0.6	19.6	18.4	5.8	26.4	6.9	4.4	4.7	13.3	100.0

【生活関連サービス業等の内訳】

生活関連サービス・娯楽業	教育・学習支援業
177	45
3.8	1.0

【その他サービス業の内訳】

金融・保険業	学術・専門・技術サービス業	医療・福祉業	複合サービス業	その他サービス業
58	241	56	24	243
1.2	5.1	1.2	0.5	5.2

(注) TSR データに基づく。上段：回答企業数、下段：構成比 (%)。

従業員規模については、直近決算時点での従業員数の平均値は 71 人、中央値は 24 人であった (表 2-3)。分布をみると、規模が最も小さい「1~20 人」の構成比が 43.9%と最も高い。次いで「21~50 人」(同 28.5%)が多く、規模が大きくなるにつれて構成比が低下する (表 2-3)。もっとも、『2016 年経済センサス-活動調査』における会社企業数の常用雇用者規模分布をみると、「0 人以上 19 人以下」の構成比が 85.6%、「20 人以上 49 人以下」が 8.7%と、従業員数 19 人以下の小規模企業の比率が圧倒的に高い。今回の分析サンプルは、従業員数 20 人以上の比較的規模の大きな中小企業の比重が高いことに留意する必要がある。

表 2-3 分析サンプルの従業員規模分布

1~20人	21~50人	51~100人	101~300人	301人~	合計
2,060	1,335	582	556	160	4,693
43.9	28.5	12.4	11.9	3.4	100.0

(注) TSR データに基づく。上段：回答企業数、下段：構成比 (%)。

表 2-4 は、企業の経営状況を表す総合的な指標として TSR が作成している評点の分布をみている。TSR 評点は、「経営者能力」、「成長性」、「安定性」、「公開性・総合世評」の 4 つの視点から企業を評価した指標である (100 点満点)。回答企業の平均値は 52 点、中央値は 51 点である。回答企業全体の半数以上は、平均値近傍の「45 点超 50 点以下」および「50 点超 55 点以下」に位置している。また、分布の両端である「40 点以下」および「65 点超」の企業の構成比はともに 3%台である。

表 2-4 分析サンプルの TSR 評点分布

40点以下	40点超 45点以下	45点超 50点以下	50点超 55点以下	55点超 60点以下	60点超 65点以下	65点超	合計
177	704	1,368	1,204	727	353	159	4,692
3.8	15.0	29.2	25.7	15.5	7.5	3.4	100.0

(注) TSR データに基づく。上段：回答企業数、下段：構成比 (%)。

表 2-5 は、コロナショック前の 2019 年（2019 年 1 月～12 月）決算期の財務状況をみたものである（問 1）。売上高は平均値で 60 億 1555 万円、中央値で 5 億 9846 万円であった。また、営業利益は平均値 5 億 2206 万円、中央値 1400 万円であった。営業利益の 25 パーセント分位点より、75%以上の企業がコロナショック前は黒字であったことが確認される。また、固定費の側面が強いと考えられる人件費は、平均値 7 億 9181 万円、中央値 1 億 1516 万円であり、平均値で単純計算すると、売上高人件費比率は 13.2%であった。これは、財務省『法人企業統計年報』における 2019 年度の同比率（13.6%）とほぼ同程度である。

表 2-5 2019 年決算期の財務状況

	回答件数	平均値	標準偏差	最小値	25パーセント分位点	中央値	75パーセント分位点	最大値
売上高	4,565	601,555	9,932,542	0	20,000	59,846	194,300	624,000,000
営業利益	4,477	52,206	1,100,589	-841,300	100	1,400	7,534	58,300,000
人件費	4,402	79,181	951,703	0	3,926	11,516	31,686	45,300,000

（注）本調査問 1。単位は万円。

2.3 取引先の属性

次に、回答企業の取引先の属性について、主要販売先・顧客、主要仕入先、取引金融機関の順にみていく。

2.3.1 主要販売先・顧客の属性

表 2-6 は、回答企業の売上高のうち、販売・受注額が最も大きな企業（以下、主要販売先）向け、一般消費者向けが占める割合をみたものである（問 2）。主要販売先向けが占める割合は平均値 48.2%、中央値 36.5%であり、一般消費者向けが占める割合は平均値 28.5%、中央値 2.0%である。最小値はともに 0%であるが、主要販売先向けが 0%と回答した企業が 295 社であるのに対して、一般消費者向けが 0%と回答した企業は 1721 社と多い。この結果、企業向けの売上のあった企業が 3892 社であるのに対して、消費者向けの売上のあった企業は 2406 社である。

主要販売先向けが占める割合（平均値）が高い業種は、建設業（55.9%）、製造業（55.5%）である。また、その他サービス業の内訳である学術・専門・技術サービス業（58.5%）、その他サービス業（56.3%）も同割合が高い。従業員規模別にみると、規模の小さい企業ほど同割合が高く、小規模企業では主要販売先企業への売上依存度が高い傾向がみてとれる。

一方、一般消費者向けは平均値と中央値の乖離が大きい、これは業種特性によるものと思われる。一般消費者向けの割合（平均値）が高い業種は、宿泊・飲食サービス（82.2%）、生活関連サービス業等（78.6%）であり、これらの業種では中央値はいずれも 100%である。また、その他サービス業のうち、医療・福祉業（78.7%）はやはり一般消費者向けの割合が高い。

表 2-6 主要販売先企業・一般消費者向けの売上高割合

	回答件数	平均値	標準偏差	最小値	25パーセント分位点	中央値	75パーセント分位点	最大値
販売・受注額が最も大きな企業向けが占める割合	4,187	48.2	38.4	0.0	11.0	36.5	95.0	100.0
一般消費者向けが占める割合	4,127	28.5	39.5	0.0	0.0	2.0	60.0	100.0

(注) 本調査問 2。単位は%。

企業向けの販売・受注があった企業について、主要販売先の属性を尋ねた設問（問 3）の結果をみると、従業員数では「1001人以上」、業種では「製造業」、「建設業」の構成比が大きい（表 2-7）。主要販売先の本社の立地地域は、「貴社と同一市区町村内」と近隣都道府県よりも遠い「日本国内」の構成比が大きく、主要販売先が近隣に所在するケースと遠隔地に所在するケースが混在している。この点を回答企業の業種別にみると、卸売・小売業、建設業では「同一市区町村内」の回答割合が「日本国内」の回答割合をやや上回っている。これに対して、製造業では「日本国内」が「同一市区町村内」を大きく上回っており、主要販売先が遠隔地に所在するケースが多い。また、取引年数の平均値は 29 年、中央値は 26 年であり、主要販売先との取引が長期継続的なものであることが示唆される。

表 2-7 主要販売先企業の属性

販売・受注額が最大の企業の従業員数

1~20人	21~50人	51~100人	101~300人	301~1000人	1001人以上	回答件数 計
435	457	333	502	574	1,452	3,753
11.6	12.2	8.9	13.4	15.3	38.7	100.0

業種

農林水産業	建設業	製造業	情報通信業	運輸業	卸売業	小売業	不動産業	回答件数 計
34	984	1,059	105	113	352	267	98	
0.9	25.5	27.5	2.7	2.9	9.1	6.9	2.5	
飲食業	宿泊業	個人向けサービス業	事業所向けサービス業	医療	福祉	その他	回答件数 計	
38	27	99	145	59	31	447	3,858	
1.0	0.7	2.6	3.8	1.5	0.8	11.6	100.0	

本社の立地地域

貴社と同一市区町村内	近隣市区町村内	同一都道府県内	近隣都道府県内	日本国内	海外	回答件数 計
1,103	415	595	547	1,157	31	3,848
28.7	10.8	15.5	14.2	30.1	0.8	100.0

取引年数

回答件数 計	平均値	標準偏差	最小値	25パーセント分位点	中央値	75パーセント分位点	最大値
3,378	29	17	0	15	26	40	140

(注) 本調査問 3。取引年数以外は、上段：回答企業数、下段：構成比 (%)。取引年数の単位は年。

一般消費者向けの販売・受注があった企業について、主要な顧客層の属性を尋ねた設問（問4）の結果をみると、年齢層は「わからない」との回答が最も多いが、「60歳代」、「50歳代」が多い（表2-8）。居住地域は「同一市区町村内」が最も多く、次いで「近隣市区町村内」だが、近隣都道府県よりも遠い「日本国内」と答えた企業も15.8%いる。「日本国内」の回答割合が高い業種は、製造業（36.6%）と宿泊・飲食サービス業（24.4%）である。購入頻度についても「わからない」との回答が最も多いが、次いで「月に1回以上」が多い。

表2-8 主要な顧客層の属性（一般消費者向け）

主要な顧客層の年齢層

10歳代以下	20歳代	30歳代	40歳代	50歳代
39 1.8	34 1.6	156 7.4	236 11.2	287 13.6
60歳代	70歳代	80歳代以上	わからない	回答件数 計
340 16.1	88 4.2	37 1.8	898 42.5	2,115 100.0

居住地域

貴社と同一市区町村内	近隣市区町村内	同一都道府県内	近隣都道府県内	日本国内	海外	わからない	回答件数 計
804 36.2	412 18.5	319 14.4	214 9.6	351 15.8	4 0.2	119 5.4	2,223 100.0

購入頻度

毎日	週に1回以上	月に1回以上	四半期に1回以上	年に1回以上	1回限りの購入	わからない	回答件数 計
209 9.9	194 9.2	411 19.4	132 6.2	268 12.7	299 14.1	603 28.5	2,116 100.0

（注）本調査問4。上段：回答企業数、下段：構成比（%）。

2.3.2 主要仕入先の属性

表2-9は、回答企業の総仕入額のうち、仕入・発注額が最も大きな企業（以下、主要仕入先）の属性についてみたものである（問5）。主要仕入先向けが占める割合は平均値35.9%、中央値30.0%であり、先述の主要販売先向けの売上高割合よりやや低い値となっている。主要仕入先の属性についてみると、従業員規模については、従業員数「1001人以上」がやはり多いが、主要販売先と比べて、規模の小さな従業員区分の回答割合が相対的に高く、ばらつきが大きいことが読み取れる。業種は、「製造業」、「卸売業」が多い。本社の立地地域は、「貴社と同一市区町村内」と「日本国内」の構成比が大きいですが、主要販売先と比べると、前者の比率が低く後者の比率が高くなっており、主要販売先と比べて、遠隔地に本社をおく企業が主要仕入先となるケースが多い。この傾向は、回答企業の規模が大きい場合や卸売・小売業の場合に顕著である。また、取引年数の平均値は29年、中央値は27年であり、主要販売先と同様、長期継続的な取引先であることが示唆される。

表 2-9 主要仕入先の属性

総仕入額のうち仕入・発注額が最大の企業が占める割合

回答件数	平均値	標準偏差	最小値	25パーセント分位点	中央値	75パーセント分位点	最大値
3780	35.9	27.8	0.0	14.0	30.0	50.0	100.0

仕入・発注額が最大の企業の従業員数

1~20人	21~50人	51~100人	101~300人	301~1000人	1001人以上	回答件数	計
670	637	449	537	547	1,004	3,844	
17.4	16.6	11.7	14.0	14.2	26.1		100.0

業種

農林水産業	建設業	製造業	情報通信業	運輸業	卸売業	小売業	不動産業	
56	462	1,186	112	72	1,175	261	44	
1.4	11.4	29.3	2.8	1.8	29.0	6.4	1.1	
飲食業	宿泊業	個人向けサービス業	事業所向けサービス業	医療	福祉	その他	回答件数	計
25	3	39	195	11	10	403	4,054	
0.6	0.1	1.0	4.8	0.3	0.3	9.9		100.0

本社の立地地域

貴社と同一市区町村内	近隣市区町村内	同一都道府県内	近隣都道府県内	日本国内	海外	回答件数	計
827	454	626	654	1,420	110	4,091	
20.2	11.1	15.3	16.0	34.7	2.7		100.0

取引年数

回答件数	平均値	標準偏差	最小値	25パーセント分位点	中央値	75パーセント分位点	最大値
3,758	29	17	0	15	27	40	130

(注) 本調査問 5。仕入割合、取引年数以外は、上段：回答企業数、下段：構成比 (%)。仕入割合の単位は%、取引年数の単位は年。

2.3.3 取引金融機関の属性

次に、本調査回答企業の取引金融機関の属性をみていく。なお、以下の取引金融機関に関する設問の参照期間は、コロナショック前の 2019 年中の決算期末時点である。

表 2-10 は金融機関との借入取引の概要をみたものである (問 6)。借入金融機関数は、平均値 2.95、中央値 2 であった。また、総借入残高は、平均値 12 億 6154 万円、中央値 9910 万円である。また、借入残高はないが密接な取引関係 (例：給与振込、預金、為替取引) にある金融機関が「あり」と回答した企業は 2229 社 (63.0%) であった。

総借入残高について回答した企業 4007 社のうち、総借入残高が 0 円と回答したいわゆる無借金企業は 687 社であった。本調査における無借金企業の属性分布を、回答企業全体の属性分布と比較すると、以下の特徴がある。第一に、従業員規模をみると、無借金企業は従業員数 1~20 人と 101~300 人、301 人以上に多く分布しており、いわば二極化している。同様の傾向は TSR 評点についてもみられ、無借金企業は、評点が低い企業と高い企業の両端に多く分布している。また、業種別には建設業とその他サービス業、地域別には首都圏が多い。

表 2-10 金融機関との借入取引の概要

	回答件数	平均値	標準偏差	最小値	25パーセント分位点	中央値	75パーセント分位点	最大値
借入金融機関数	4,254	2.95	6.35	0	1	2	4	359
総借入残高	4,007	126,154	1,604,767	0	1,200	9,910	40,000	56,000,000

	あり	なし	回答件数 計
借入残高はないが、密接な取引関係にある金融機関の有無	2,229	1,310	3,539
	63.0	37.0	100.0

(注) 本調査問 6。取引金融機関数の単位は行、総借入残高の単位は万円、「借入残高はないが、密接な取引関係にある金融機関の有無」は、上段：回答企業数、下段：構成比(%)。

次に、今回のコロナショック前における企業の借入残高は、世界金融危機が生じる前に比べてどの程度のものであったかを定量的に把握する。具体的には、2008年調査と今回調査の両方に回答している企業について、世界金融危機が生じる前の2008年2月時点とコロナショック前の2019年決算期時点の金融機関総借入残高を分子に、それぞれの当該決算期における売上高を分母に用いて借入残高比率を計測し、企業活動水準に対してどの程度の借入残高があったかを把握する(表 2-11)。

表 2-11 借入残高比率と無借金企業割合：世界金融危機前とコロナショック前の比較

	回答件数	平均値	標準偏差	最小値	25パーセント分位点	中央値	75パーセント分位点	最大値	無借金企業数(借入残高0)	無借金企業割合
2008年調査	1289	163.2	3351.5	0.0	6.7	20.1	44.2	118805.6	118	9.2
本調査	1289	42.3	198.1	0.0	3.9	16.1	42.6	5970.1	206	16.0

(注) 本調査問 6、2008年2月調査問 27。借入残高比率は、売上高で割ったもので単位は%。無借金企業の割合は、回答件数が分母で単位は%。

外れ値の影響がない中央値でみた借入残高比率は、2008年時点と2019年時点でそれぞれ20.1%と16.1%である。また、借入残高がゼロの無借金企業の割合はそれぞれ9.2%と16.0%である。今回のコロナショック前の時点では、世界金融危機時よりも企業の事前の借入残高比率は小さく、全く金融機関借入がない企業も多かったことがわかる。

次に、2019年決算期末において、政策金融借入である信用保証付き借入、政府系金融機関からの借入、地方自治体が提供する制度融資の借入の有無を尋ねた結果をみると(問7)、「決算時点で残高があった」と回答した企業の割合は、信用保証付き借入44.2%、政府系金融機関からの借入38.2%、制度融資の借入27.2%であった(表 2-12)。従業員規模別にみると、信用保証付き借入は従業員数1~20人の企業の利用割合が最も高い。これに対して、政府系金融機関からの借入は同51~100人の割合が最も高く、また従業員規模による差が

総じて小さい。制度融資も従業員規模による差があまりないが、従業員数 301 人以上の大企業では、利用割合が低くなっている。評点別には、いずれの借入も、40 点以下、40 点超 45 点以下の企業の利用割合が高い。

表 2-12 政策金融（信用保証、政府系金融機関、制度融資）借入の有無

	決算時点で残高があった	残高はなかったが過去に利用経験がある	利用経験なし	回答件数 計
信用保証付き借入	1,895 44.2	882 20.6	1,511 35.2	4,288 100.0
政府系金融機関からの借入	1,611 38.2	720 17.1	1,886 44.7	4,217 100.0
制度融資の借入	1,109 27.2	781 19.2	2,181 53.6	4,071 100.0

(注) 本調査問 7。上段：回答企業数、下段：構成比 (%)。

また、政策金融借入の重複利用についてみると、2019 年決算時点で信用保証付き借入残高のあった 1895 社のうち、政府系金融機関からも借入残高もあった企業は 1105 社(58.3%)、制度融資の借入残高もあった企業は 900 社 (47.5%) 存在した。同様に、決算時点で政府系金融機関からの借入残高のあった 1611 社のうち、信用保証付き借入残高もあった企業は 1105 社 (68.6%)、制度融資の借入残高もあった企業は 834 社 (51.8%) 存在した。また、決算時点で制度融資の借入残高のあった 1109 社のうち、信用保証付き借入残高もあった企業は 900 社 (81.2%)、政府系金融機関からの借入残高もあった企業は 834 社 (75.2%) 存在した。政策金融を重複して利用する企業が多数存在すること、とくに制度融資において重複利用する企業の割合が高いことが確認できる。

2019 年決算時点で信用保証付き借入残高の有無を回答した企業のうち 933 社は、2008 年調査でも信用保証付き借入の残高有無を回答している (表 2-13)。2008 年調査で信用保証付き借入の残高ありと回答した 459 社のうち、本調査でも信用保証付き借入残高があった企業は 306 社と 66.7%に上る。一方で、当時の調査で残高なし (「現在残高はないが利用したことがある」、「今後利用したい」、「知っているが利用していない」の合計) と回答した 413 社のうち、本調査で信用保証付き借入残高があった企業は 89 社と 21.5%にとどまる。これらより、コロナショックが起きる前の段階において、信用保証の利用が長期継続的であったことがわかる。政府系金融機関からの借入残高についても、ほぼ同様の傾向がみられる。制度融資の借入残高については、その傾向がやや弱くなる。

表 2-13 政策金融（信用保証、政府系金融機関、制度融資）借入の有無：本調査と 2008 年調査との比較

信用保証付き借入

	利用している	現在残高はない が利用したことが ある	今後利用したい	知っているが利 用していない	知らない	回答件数 計
決算時点で残高があった	306 66.7	36 31.3	5 83.3	48 16.4	12 19.7	407 43.6
残高はなかったが過去に利用経験がある	114 24.8	37 32.2	1 16.7	71 24.3	5 8.2	228 24.4
利用経験なし	39 8.5	42 36.5	0 0.0	173 59.3	44 72.1	298 31.9
回答件数 計	459 100.0	115 100.0	6 100.0	292 100.0	61 100.0	933 100.0

政府系金融機関からの借入

	利用している	現在残高はない が利用したことが ある	今後利用したい	知っているが利 用していない	知らない	回答件数 計
決算時点で残高があった	302 66.5	26 24.3	7 50.0	40 14.8	13 21.3	388 42.8
残高はなかったが過去に利用経験がある	93 20.5	46 43.0	2 14.3	41 15.2	7 11.5	189 20.9
利用経験なし	59 13.0	35 32.7	5 35.7	189 70.0	41 67.2	329 36.3
回答件数 計	454 100.0	107 100.0	14 100.0	270 100.0	61 100.0	906 100.0

制度融資

	利用している	現在残高はない が利用したことが ある	今後利用したい	知っているが利 用していない	知らない	回答件数 計
決算時点で残高があった	88 42.7	21 28.0	10 55.6	58 15.7	29 25.0	206 26.2
残高はなかったが過去に利用経験がある	65 31.6	32 42.7	5 27.8	86 23.2	19 16.4	207 26.4
利用経験なし	53 25.7	22 29.3	3 16.7	226 61.1	68 58.6	372 47.4
回答件数 計	206 100.0	75 100.0	18 100.0	370 100.0	116 100.0	785 100.0

（注）行は本調査問 7、列は 2008 年調査問 31 に係る回答。上段：回答企業数、下段：構成比(%)。

表 2-14 は、期末における借入残高が最大の金融機関（以下、借入残高 1 位金融機関）についてみたものである（問 8）。借入残高 1 位金融機関の業態は、地方銀行が全体の 48.1% と最も高く、次いで都市銀行（18.7%）、信用金庫（17.3%）である。借入残高 1 位金融機関が政府系金融機関と回答した企業は 371 社であり、前述の政府系金融機関からの借入残

高があった1611社のうちおよそ2割強の企業は政府系金融機関からの借入残高が最大だったと推測される。地域別にみると、首都圏、京都・大阪・兵庫では、都市銀行と回答した企業の割合が地方銀行を上回るのに対し、それ以外の地域では地方銀行の回答割合が都市銀行を上回っている。信用金庫、政府系金融機関については、地域間の差はあまりない。評点別には、評点の高い企業では都市銀行、地方銀行の割合が高い一方、評点の低い企業では、信用金庫、政府系金融機関の割合が高い。

取引年数の平均値は33年であり、主要販売先(29年)、主要仕入先(29年)よりやや長い。また、借入残高1位金融機関からの借入残高は、平均値6億4567万円、中央値6400万円である。

表 2-14 借入残高1位金融機関

	都市銀行	地方銀行	第二地方銀行	信用金庫	信用組合	政府系金融機関	その他	回答件数計
業態	768	1,976	140	710	94	371	50	4,109
	18.7	48.1	3.4	17.3	2.3	9.0	1.2	100.0

	回答件数	平均値	標準偏差	最小値	25パーセント分位点	中央値	75パーセント分位点	最大値
取引年数	3,885	33.37	18.70	0	20	30	50	110
借入残高	3,826	64,567	1,579,309	0	1,000	6,400	22,000	94,300,000

(注) 本調査問8。業態は、上段：回答企業数、下段：構成比(%)。取引年数の単位は年、借入残高の単位は万円。

最後に、借入残高1位金融機関もしくは借入がないが取引関係が最も密接な金融機関(以下、主要取引金融機関)との取引について尋ねた設問の集計結果をみる。表2-15は、主要取引金融機関との関係構築のために行っている取り組みについて尋ねた結果をまとめたものである(問9、複数回答)。「年次決算書を提出している」(81.1%)と回答した企業が最も多く、次いで「支店長と定期的にコンタクトをとるようにしている」(32.0%)、「月次決算表を提出している」(27.1%)をあげる企業が多い。「いずれも当てはまらない」と回答した企業の割合は14.0%である。

「いずれも当てはまらない」と回答した企業の割合に従業員規模別に比較すると、従業員数1~20人(18.0%)と同301人以上(16.7%)がやや高い。評点別には、40点以下(28.0%)、40点超45点以下(19.9%)が高い。また、金融機関の業態別にみると、都市銀行(22.0%)が高く、信用金庫(5.7%)、信用組合(2.2%)では低い。地域別には、首都圏(19.5%)、福岡(17.4%)がやや高い。

表 2-15 主要取引金融機関との関係構築のために行っている取り組み

	回答企業数	回答率
年次決算書を提出している	3,622	81.1
月次決算表を提出している	1,209	27.1
マイナスの要素のある経営課題についても相談している	827	18.5
支店長と定期的にコンタクトをとるようにしている	1,430	32.0
金融機関主催の勉強会などに積極的に参加している	695	15.6
その他の関係を強化する取り組みをしている	896	20.1
いずれも当てはまらない	626	14.0
回答件数 計	4,465	100.0

(注) 本調査問 9。複数回答。回答率の単位は%。

表 2-16 は、主要取引金融機関との関係について尋ねた結果をまとめたものである(問 10、複数回答)。「担当者や支店長は、貴社の数字に表れない強みについて十分理解してくれている」と答えた企業の割合が最も高く (59.6%)、次いで「金融以外の面での経営に有益な情報や支援を提供してくれる」(39.5%)、「その他の面で、密接な関係が維持できている」(37.0%)、「借り入れ以外の相談(例 新しい販売先の開拓)について対応してくれる」(35.7%)、「貴社の経営課題を分析して助言してくれる」(20.6%) となっている。「いずれも当てはまらない」は 20.6% である。

「いずれも当てはまらない」と回答した企業の割合を従業員規模別に比較すると、従業員数 1~20 人(28.6%) が高い。評点別には、40 点以下(41.8%)、40 点超 45 点以下(30.6%) の評点の低い企業の割合が高い。また、金融機関の業態別にみると、都市銀行(26.5%)、政府系金融機関(25.5%) が高く、信用金庫(12.9%) が低い。地域別には、首都圏(26.3%)、北海道(25.1%) が高い。

表 2-16 主要取引金融機関との関係

	回答企業数	回答率
担当者や支店長は、貴社の数字に表れない強みについて十分理解してくれている	2,652	59.6
借入以外の相談(例 新しい販売先の開拓)について対応してくれる	1,591	35.7
金融以外の面での経営に有益な情報や支援を提供してくれる	1,759	39.5
貴社の経営課題を分析して助言してくれる	919	20.6
その他の面で、緊密な関係が維持できている	1,646	37.0
いずれも当てはまらない	919	20.6
回答件数 計	4,452	100.0

(注) 本調査問 10。複数回答。回答率の単位は%。

3. コロナショックによる経営環境の変化

本節では、コロナショック後の各企業の経営環境として、業況感（問 16①）、資金繰り（問 16②）、雇用人員過不足（問 16③）、月別売上高の実績（問 17）、売上高見込み（問 18）をみる。

3.1 業況感

コロナショック後の業況感について、現在の水準をまとめた表 3-1 をみると、63.1%の企業が「悪い」もしくは「やや悪い」と回答している。一方で、業況が「良い」もしくは「やや良い」と回答した企業は 10.3%にとどまる。

表 3-1 業況感（現在の水準）

良い	やや良い	普通	やや悪い	悪い	回答件数	計
138	333	1,225	1,709	1,186	4,591	
3.0	7.3	26.7	37.2	25.8		100.0

（注）本調査問 16①(1)。上段：回答企業数、下段：構成比(%)。

表 3-2 では、コロナショックの影響を 2008 年 9 月のいわゆるリーマンショックの影響と比較するために、2009 年調査と本調査の両方に回答した企業を対象に、2009 年時点の「現在の業況感」（列方向）と本調査時点（2020 年 11 月）の「業況感（現在の水準）」をクロス集計した結果を示している。2009 年調査では 1171 社中 892 社（76.2%）が、業況が悪いと回答していたのに対して、今回は 733 社（「悪い」と「やや悪い」の合計、62.6%）と割合が低く、コロナショックが業況感に及ぼす負の影響は、リーマンショックに比べれば軽微だったことが示唆される。また、今回「悪い」、「やや悪い」と答えた企業の比率は、前回「悪い」と答えた企業に限ると 65.2%であるのに対して、前回「良い」、「普通」と答えた企業では 54.5%と相対的に低いことから、業況感にはある程度の持続性があることが分かる。

表 3-2 現在の業況感の水準：本調査と 2009 年調査との比較

	良い	普通	悪い	回答件数	計
良い	3	8	21	32	
	10.0	3.2	2.4	78	2.7
やや良い	1	17	60	78	
	3.3	6.8	6.7	328	6.7
普通	8	90	230	328	
	26.7	36.1	25.8	479	28.0
やや悪い	10	91	378	479	
	33.3	36.6	42.4	254	40.9
悪い	8	43	203	254	
	26.7	17.3	22.8	1,171	21.7
回答件数 計	30	249	892	1,171	
	100.0	100.0	100.0		100.0

（注）行は本調査問 16①(1)、列は 2009 年調査の問 3(1)「現在の業況感」に係る回答。上段：回答企業数、下段：構成比(%)。

次に、業況感の水準がコロナショックとどの程度関係しているかを確認するために、表 3-

3では、コロナショック発生前（2019年12月）から現在までの業況感の変化をまとめている。コロナショック前に比べて業況感が悪化したと回答した企業は44.8%であり（「悪化」、「やや悪化」の合計）、半数弱の企業が業況の悪化に直面していることが分かる。なお、この比率は、現時点において業況感の現在の水準が「悪い」もしくは「やや悪い」と回答した企業の比率（63.1%）より低く、現段階で業況感が悪い企業の一定程度はコロナショック前からそうした状況にあったことも分かる。

表3-3 業況感（2009年12月から現在までの変化）

改善	やや改善	変わらず	やや悪化	悪化	回答件数	計
134	351	2,008	1,180	841	4,514	
3.0	7.8	44.5	26.1	18.6		100.0

（注）本調査問16①(2)。上段：回答企業数、下段：構成比(%)。

表3-4では、コロナショックの影響をリーマンショックの影響と比較するために、2009年調査と本調査の両方に回答した企業を対象に、2008年9月から2009年アンケート時点までの業況感の変化（列方向）と本調査における業況感の現在までの変化（行方向）をクロス集計した結果を示している。2009年調査では、1150社中822社（71.5%）が、業況が「悪化」したと回答していたのに対して、今回調査においては467社（40.6%）と大幅に割合が低下している。なお、前回「悪化」と答えた企業のうち43.6%が、今回も「悪化」あるいは「やや悪化」と答えており、負のショックに見舞われた企業群が2つのショックにわたってある程度共通していることが分かる。

表3-4 業況感の変化：本調査と2009年調査との比較

	好転	変わらず	悪化	回答件数	計
改善	3	11	16	30	
	9.1	3.7	2.0		2.6
やや改善	2	23	44	69	
	6.1	7.8	5.4		6.0
変わらず	20	160	404	584	
	60.6	54.2	49.2		50.8
やや悪化	6	73	221	300	
	18.2	24.8	26.9		26.1
悪化	2	28	137	167	
	6.1	9.5	16.7		14.5
回答件数 計	33	295	822	1,150	
	100.0	100.0	100.0		100.0

（注）行は本調査問16①(2)、列は2009年2月調査の問3①「業況感の変化」に係る回答。上段：回答企業数、下段：構成比(%)。

表3-5及び表3-6では、これらの結果を業種別にまとめている。現在の業況が「悪い」もしくは「やや悪い」と回答した企業の比率が高い業種は、宿泊・飲食サービス業、生活関連サービス業等、製造業、情報通信・運輸業等であり、これらの業種はコロナショック前から業況が悪化したと回答した企業の割合（「悪化」、「やや悪化」の合計）も高い。興味深いこ

とに、これらの業種のうち、宿泊・飲食サービス業、生活関連サービス業等、情報通信・運輸業等では、コロナショック前から業況が改善したと回答した企業の割合（「改善」、「やや改善」の合計）も高く、業種内での業績の二極化が進んでいることが窺える。業況が改善したと回答した企業の割合が高い他の業種としては、卸売・小売業が挙げられる。

表 3-5 業況感（現在の水準）：業種別

	農林漁業等	建設業	製造業	情報通信・運輸業等	卸売・小売業	不動産・物品賃貸業	宿泊・飲食サービス業	生活関連サービス業等	その他サービス業	回答件数 計
良い	2 6.9	17 1.9	23 2.7	4 1.5	33 2.8	9 2.9	7 3.5	8 3.7	34 5.6	137 3.0
やや良い	3 10.3	70 7.9	61 7.2	17 6.4	90 7.5	20 6.4	14 7.0	11 5.1	47 7.8	333 7.3
普通	11 37.9	371 41.6	144 17.0	53 20.1	280 23.3	105 33.7	17 8.5	26 11.9	209 34.6	1,216 26.6
やや悪い	10 34.5	318 35.7	321 37.9	107 40.5	488 40.7	127 40.7	44 22.0	90 41.3	196 32.5	1,701 37.3
悪い	3 10.3	116 13.0	298 35.2	83 31.4	309 25.8	51 16.4	118 59.0	83 38.1	118 19.5	1,179 25.8
回答件数 計	29 100.0	892 100.0	847 100.0	264 100.0	1,200 100.0	312 100.0	200 100.0	218 100.0	604 100.0	4,566 100.0

（注）本調査問 16①(1)。上段：回答企業数、下段：構成比(%)。

表 3-6 業況感（2009年12月から現在までの変化）：業種別

	農林漁業等	建設業	製造業	情報通信・運輸業等	卸売・小売業	不動産・物品賃貸業	宿泊・飲食サービス業	生活関連サービス業等	その他サービス業	回答件数 計
改善	0 0.0	21 2.4	21 2.5	6 2.3	38 3.2	6 2.0	7 3.5	8 3.8	26 4.5	133 3.0
やや改善	0 0.0	49 5.5	50 6.0	32 12.3	119 10.1	25 8.2	18 9.1	21 10.1	37 6.3	351 7.8
変わらず	22 75.9	469 53.0	319 38.0	97 37.3	523 44.3	155 50.8	36 18.2	52 24.9	325 55.7	1,998 44.5
やや悪化	5 17.2	261 29.5	232 27.7	64 24.6	312 26.4	80 26.2	40 20.2	60 28.7	115 19.7	1,169 26.0
悪化	2 6.9	85 9.6	217 25.9	61 23.5	188 15.9	39 12.8	97 49.0	68 32.5	81 13.9	838 18.7
回答件数 計	29 100.0	885 100.0	839 100.0	260 100.0	1,180 100.0	305 100.0	198 100.0	209 100.0	584 100.0	4,489 100.0

（注）本調査問 16①(2)。上段：回答企業数、下段：構成比(%)。

また、業況感を、評点区分別にみると、業況感（現在）、業況感（変化）ともに、概ね評点の低い区分において、悪いもしくは悪化したと回答した企業の割合が高いという自然な結果が確認される。ただし細かくみると、評点が40点超45点以下、45点超50点以下の区分においては、業況感が改善したと回答した企業の割合も相対的に高く、信用力が相対的に低い企業群では、コロナショック後に業況感が二極化していることが窺える。

3.2 資金繰り

コロナショック後の資金繰りの現在の水準についてみると、47.8%の企業が「悪い」もしくは「やや悪い」と回答している（表 3-7）。一方で、資金繰りが「良い」もしくは「やや良い」と回答した企業は12.9%にとどまる。

表 3-7 資金繰り（現在の水準）

良い	やや良い	普通	やや悪い	悪い	回答件数 計
203	378	1,772	1,222	932	4,507
4.5	8.4	39.3	27.1	20.7	100.0

（注）本調査問 16②(1)。上段：回答企業数、下段：構成比(%)。

表 3-8 では、コロナショックとリーマンショックが企業の現在の資金繰りに及ぼした影響を比較するため、2009 年調査と本調査の両方に回答した企業を対象に、2009 年時点の「現在の資金繰り」(列方向)と本調査時点の「資金繰り（現在の水準）」をクロス集計した結果を示している。2009 年調査では、1157 社中 326 社 (28.2%) が、資金繰りが「悪い」と回答していたのに対して、本調査においては 495 社 (42.8%) が「悪い」、「やや悪い」と回答している。先にみた業況感とは逆に、資金繰りについては、コロナショックによって負の影響を受けた企業の割合がリーマンショック時よりも高くなっている。また、今回「悪い」、「やや悪い」と答えた企業の比率は、2009 年調査で「悪い」と答えた企業に限ると 46.3%、「良い」もしくは「普通」と答えた企業では 41.4%である。2009 年調査で「悪い」と答えた企業の方がやや高いものの、大きな差はない。

表 3-8 現在の資金繰りの水準：本調査と 2009 年調査との比較

	良い	普通	悪い	回答件数 計
良い	17	30	10	57
	16.7	4.1	3.1	4.9
やや良い	8	49	26	83
	7.8	6.7	8.0	7.2
普通	36	347	139	522
	35.3	47.6	42.6	45.1
やや悪い	21	176	100	297
	20.6	24.1	30.7	25.7
悪い	20	127	51	198
	19.6	17.4	15.6	17.1
回答件数 計	102	729	326	1,157
	100.0	100.0	100.0	100.0

（注）行は本調査問 16②(1)、列は 2009 年 2 月調査の問 3②「資金繰り」に係る回答。上段：回答企業数、下段：構成比(%)。

次に、資金繰りの水準がコロナショックとどの程度関係しているかを確認するために、表 3-9 では、コロナショック発生前（2019 年 12 月）から現在までの資金繰りの変化をまとめている。コロナショック前に比べて資金繰りが悪化したと回答した企業は 38.1%である（「悪化」、「やや悪化」の合計）。この比率は、現時点において資金繰りが「悪い」もしくは「やや悪い」と回答した企業の比率（47.8%）より低く、現段階で資金繰りが悪い企業の一定程度がコロナショック前からそうした状況にあったことも分かる。

表 3-9 資金繰り（2019 年 12 月から現在までの変化）

改善	やや改善	変わらず	やや悪化	悪化	回答件数	計
105	410	2,254	1,272	434	4,475	
2.4	9.2	50.4	28.4	9.7		100.0

（注）本調査問 16②(2)。上段：回答企業数、下段：構成比(%)。

表 3-10 では、コロナショックとリーマンショックが企業の資金繰りの変化に及ぼした影響を比較するため、2009 年調査と本調査の両方に回答した企業を対象に、2008 年 9 月から 2009 年調査時点（2009 年 2 月）までの「資金繰りの変化」（列方向）と本調査における「資金繰り（現在までの変化）」をクロス集計した結果を示している。2009 年調査では、1135 社中 336 社（29.6%）が、資金繰りが悪化したと回答していたのに対して、本調査では 372 社（32.8%）が「悪化」もしくは「やや悪化」と回答しており、ほぼ同程度の割合である。このことは、コロナショック後の現在の資金繰りが悪いと答えた企業の比率がリーマンショック後よりも高いという先述の結果が、コロナショック前の状況を反映している可能性を示唆している。なお、2009 年調査で「悪化」と回答した企業のうち本調査でも「悪化」あるいは「やや悪化」と答えた企業の割合は 35.4%であるのに対して、2009 年調査で「好転」もしくは「変わらず」と回答した企業での同割合は 31.7%であり、前者の方がやや高いものの、大きな差はない。

表 3-10 資金繰りの変化：本調査と 2009 年調査との比較

	好転	変わらず	悪化	回答件数	計
改善	1	16	5	22	
	2.3	2.1	1.5		1.9
やや改善	4	48	27	79	
	9.3	6.4	8.0		7.0
変わらず	24	453	185	662	
	55.8	59.9	55.1		58.3
やや悪化	10	193	95	298	
	23.3	25.5	28.3		26.3
悪化	4	46	24	74	
	9.3	6.1	7.1		6.5
回答件数 計	43	756	336	1,135	
	100.0	100.0	100.0		100.0

（注）行は本調査問 16②(2)、列は 2009 年 2 月調査の問 3②「資金繰りの変化」に係る回答。上段：回答企業数、下段：構成比(%)。

現在の資金繰りの状況とコロナショック後の資金繰りの変化を従業員規模別にみると、現在の資金繰りに関しては従業員数 301 人以上の規模の大きい企業において、資金繰りが「悪い」もしくは「やや悪い」と回答した企業の比率が相対的に低い以外は、大きな違いは認められない。コロナショックから現在までの資金繰りの変化についても、資金繰りが悪化したと回答した企業の割合はいずれの区分でも 3 割から 4 割程度であり、規模間の差異はそれほど大きくない。ただし、やや細かく見ると、同 1~20 人の区分において資金繰りが

「改善」もしくは「やや改善」と回答した企業の比率が相対的に低い。また、同 51～100 人の区分において、資金繰りが「やや悪化」もしくは「悪化」した企業の割合が相対的に高い。後述する政府による資金面での支援措置が企業の資金繰りを支える程度が従業員規模によって異なるため、中規模企業の資金繰りがとくに厳しくなっている可能性がある。

表 3-11 及び表 3-12 では、現在の資金繰り、資金繰りの変化に関する結果を業種別にまとめている。現在の資金繰りが「悪い」もしくは「やや悪い」と回答した企業の比率が高い業種は、宿泊・飲食サービス業、生活関連サービス業等であり、うち宿泊・飲食サービス業はコロナショック前から資金繰りが悪化したと回答した企業の割合（「悪化」、「やや悪化」の合計）も高い。また、資金繰りが悪化したと回答した企業の割合は、建設業、情報通信・運輸業等、生活関連サービス業等でも高い。興味深いことに、これらの業種のうち、宿泊・飲食サービス業等、生活関連サービス業等では、コロナショック前から資金繰りが改善したと回答した企業の割合（「改善」、「やや改善」の合計）も高く、資金繰りに関して業種内で二極化が進んでいることが窺える。

表 3-11 資金繰り（現在の水準）：業種別

	農林漁業等	建設業	製造業	情報通信・運輸業等	卸売・小売業	不動産・物品賃貸業	宿泊・飲食サービス業	生活関連サービス業等	その他サービス業	回答件数 計
良い	2 6.9	26 3.0	33 4.0	9 3.5	63 5.4	10 3.3	11 5.5	11 5.1	37 6.2	202 4.5
やや良い	2 6.9	53 6.0	76 9.2	22 8.5	111 9.4	22 7.2	27 13.6	19 8.9	45 7.6	377 8.4
普通	14 48.3	451 51.4	272 32.8	90 34.9	428 36.4	159 52.3	33 16.6	51 23.8	263 44.4	1,761 39.3
やや悪い	7 24.1	254 28.9	226 27.2	66 25.6	341 29.0	67 22.0	43 21.6	61 28.5	149 25.1	1,214 27.1
悪い	4 13.8	94 10.7	223 26.9	71 27.5	234 19.9	46 15.1	85 42.7	72 33.6	99 16.7	928 20.7
回答件数 計	29 100.0	878 100.0	830 100.0	258 100.0	1,177 100.0	304 100.0	199 100.0	214 100.0	593 100.0	4,482 100.0

（注）本調査問 16②(1)。上段：回答企業数、下段：構成比(%)。

表 3-12 資金繰り（2019年12月から現在までの変化）：業種別

	農林漁業等	建設業	製造業	情報通信・運輸業等	卸売・小売業	不動産・物品賃貸業	宿泊・飲食サービス業	生活関連サービス業等	その他サービス業	回答件数 計
改善	0 0.0	8 0.9	28 3.4	5 2.0	30 2.6	1 0.3	7 3.5	9 4.3	16 2.7	104 2.3
やや改善	0 0.0	43 4.9	106 12.7	28 10.9	111 9.5	20 6.9	25 12.5	29 13.7	48 8.1	410 9.2
変わらず	20 69.0	411 47.1	411 49.2	119 46.3	639 54.9	200 68.5	52 26.0	84 39.8	301 50.8	2,237 50.2
やや悪化	7 24.1	318 36.4	214 25.6	72 28.0	308 26.5	56 19.2	66 33.0	58 27.5	170 28.7	1,269 28.5
悪化	2 6.9	93 10.7	76 9.1	33 12.8	76 6.5	15 5.1	50 25.0	31 14.7	57 9.6	433 9.7
回答件数 計	29 100.0	873 100.0	835 100.0	257 100.0	1,164 100.0	292 100.0	200 100.0	211 100.0	592 100.0	4,453 100.0

（注）本調査問 16②(2)。上段：回答企業数、下段：構成比(%)。

表 3-13 では、資金繰りの変化について、コロナショック後の 2020 年 5 月時点での売上高水準との関係をみたものである。売上が前年よりも大幅に落ち込んだ企業（0～53）にお

いて、資金繰りが「悪化」したと回答した企業の割合がもっとも高いという自然な結果が確認される一方で、資金繰りが「改善」したと回答した企業の割合ももっとも高いという興味深い結果も確認できる。この結果は、コロナショックの影響を強く受けた企業の間で、資金繰りが二極化していることを示唆している。

表 3-13 資金繰り（2019年12月から現在までの変化）；コロナショック後の売上高水準別

	0～53	53～80	80～100	100～	回答件数 計
改善	46 4.4	26 2.2	13 1.1	16 2.0	101 2.4
やや改善	109 10.3	132 11.2	90 7.4	66 8.4	397 9.4
変わらず	448 42.4	560 47.7	705 57.9	421 53.3	2,134 50.3
やや悪化	278 26.3	344 29.3	350 28.8	228 28.9	1,200 28.3
悪化	176 16.7	113 9.6	59 4.9	59 7.5	407 9.6
回答件数 計	1,057 100.0	1,175 100.0	1,217 100.0	790 100.0	4,239 100.0

（注）本調査問 16②(2)。列は 2020 年 5 月時点の売上高水準（前年同月を 100 とした水準）に基づく四分位。上段：回答企業数、下段：構成比(%)。

3.3 雇用

コロナショック後の雇用人員過不足の現在の水準についてみると、33.4%の企業が「不足」もしくは「やや不足」と回答している（表 3-14）。一方で、雇用人員過不足について「過剰」もしくは「やや過剰」と回答した企業は 14.7%にとどまる。

表 3-14 雇用人員過不足（現在の水準）

過剰	やや過剰	適正	やや不足	不足	回答件数 計
236 5.2	431 9.5	2,348 51.9	1,128 24.9	383 8.5	4,526 100.0

（注）本調査問 16③(1)。上段：回答企業数、下段：構成比(%)。

次に、雇用人員過不足の現在の水準がコロナショックとどの程度関係しているかを確認するために、表 3-15 では、コロナショック前の時期（2019 年 12 月）から現在までの雇用人員過不足の変化を集計している。雇用人員不足が「不足方向」、「やや不足方向」と回答した企業は 33.0%であり、3 割強の企業が人員不足方向での変化に直面していることが分かる。また、この比率は、雇用人員過不足の現在の水準が「不足」、「やや不足」と回答した企業の比率とほぼ同じである。

表 3-15 雇用人員過不足（2019年12月から現在までの変化）

余る方向	やや余る方向	変わらず	やや不足方向	不足方向	回答件数 計
139	499	2,393	1,147	344	4,522
3.1	11.0	52.9	25.4	7.6	100.0

（注）本調査問 16③(2)。上段：回答企業数、下段：構成比(%)。

表 3-16 及び表 3-17 では、これらの結果を業種別にまとめている。現在の雇用人員過不足が「過剰」もしくは「やや過剰」と回答した企業の比率が高い業種は、宿泊・飲食サービス業、製造業であり、宿泊・飲食サービス業についてはコロナショック前から現在にかけて人員が余る方向性であると回答した企業の割合（「余る方向」、「やや余る方向」の合計）も高い。また、生活関連サービス業等でも人員が余る方向にあると回答した企業の割合が高い。興味深いことに、これらの業種のうち、宿泊・飲食サービス業では、コロナショック前から現在にかけて雇用が不足する方向にあると回答した企業の割合（「不足方向」、「やや不足方向」の合計）も高く、業種内での雇用人員過不足に関する二極化が進んでいることが窺える。

表 3-16 雇用人員過不足（現在の水準）：業種別

	農林漁業等	建設業	製造業	情報通信・運輸業等	卸売・小売業	不動産・物品賃貸業	宿泊・飲食サービス業	生活関連サービス業等	その他サービス業	回答件数 計
過剰	0	37	51	11	61	17	11	11	37	236
	0.0	4.2	6.1	4.2	5.1	5.7	5.6	5.2	6.3	5.2
やや過剰	0	60	114	28	115	20	31	20	41	429
	0.0	6.8	13.6	10.8	9.7	6.7	15.7	9.5	7.0	9.5
適正	25	424	413	121	699	177	64	95	320	2,338
	86.2	47.8	49.2	46.5	58.8	59.0	32.5	45.0	54.4	51.9
やや不足	3	286	192	64	241	76	53	59	143	1,117
	10.3	32.2	22.9	24.6	20.3	25.3	26.9	28.0	24.3	24.8
不足	1	81	69	36	73	10	38	26	47	381
	3.5	9.1	8.2	13.9	6.1	3.3	19.3	12.3	8.0	8.5
回答件数 計	29	888	839	260	1,189	300	197	211	588	4,501
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

（注）本調査問 16③(1)。上段：回答企業数、下段：構成比(%)。

表 3-17 雇用人員過不足（2019年12月から現在までの変化）：業種別

	農林漁業等	建設業	製造業	情報通信・運輸業等	卸売・小売業	不動産・物品賃貸業	宿泊・飲食サービス業	生活関連サービス業等	その他サービス業	回答件数 計
余る方向	0	7	60	7	20	5	16	8	16	139
	0.0	0.8	7.2	2.7	1.7	1.7	8.0	3.8	2.7	3.1
やや余る方向	0	39	151	28	114	26	41	40	59	498
	0.0	4.4	18.0	10.8	9.6	8.9	20.4	18.8	10.0	11.1
変わらず	23	415	438	122	713	193	59	100	311	2,374
	79.3	47.1	52.3	46.9	59.8	66.3	29.4	47.0	52.5	52.8
やや不足方向	6	308	162	70	281	55	55	50	158	1,145
	20.7	34.9	19.3	26.9	23.6	18.9	27.4	23.5	26.6	25.5
不足方向	0	113	27	33	64	12	30	15	49	343
	0.0	12.8	3.2	12.7	5.4	4.1	14.9	7.0	8.3	7.6
回答件数 計	29	882	838	260	1,192	291	201	213	593	4,499
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

（注）本調査問 16③(2)。上段：回答企業数、下段：構成比(%)。

3.4 売上

3.4.1 月別売上高

表 3-18 は、月別売上高の実績を、前年同月を 100 とした水準で聞いた結果をまとめたものである。異常値の影響を受けにくい中央値の推移をみると、2021 年 5 月にかけて前年比 2 割程度まで月商が低下したが、その後は 9 月の 1 割減まで徐々に月商が回復している。各月ともこの中央値を平均値が上回っており、月商が急激に落ち込んだ企業が存在する一方で、前年同月対比で極めて高い売上高をあげた少数の企業が存在していることが分かる。

表 3-18 各月の売上高

	回答件数	平均値	標準偏差	最小値	25パーセント分位 点	中央値	75パーセント分位 点	最大値
2月	4,365	101.6	74.5	0	81	99	105	1,553
3月	4,382	98.1	74.0	0	77	94	105	2,390
4月	4,382	87.0	56.7	0	60	85	100	920
5月	4,399	86.3	108.7	0	53	80	100	3,700
6月	4,402	90.0	69.1	0	65	86	100	1,800
7月	4,393	92.6	77.7	0	69	86	100	1,779
8月	4,389	93.2	82.7	0	70	89	100	2,475
9月	4,372	91.7	86.2	0	70	90	100	3,000

(注) 本調査問 17。単位は前年同月を 100 とした水準。

表 3-19 は、この中央値を業種別にみたものである。宿泊・飲食サービス業、生活関連サービス業等において 5 月にかけての月商の落ち込みが大きく、宿泊・飲食サービス業ではその後の回復も弱いことが分かる。生活関連サービス業等については、5 月にかけての月商の落ち込みは大きかったものの、その後は他の業種と同程度の回復を見せている。

表 3-19 各月の売上高（中央値）：業種別

	農林漁業等	建設業	製造業	情報通信・ 運輸業等	卸売・小売 業	不動産・物 品賃貸業	宿泊・飲食 サービス業	生活関連 サービス業 等	その他サー ビス業
2月	100.0	100.0	94.0	100.0	98.0	100.0	95.0	100.0	100.0
3月	95.0	100.0	94.0	95.0	93.0	100.0	65.0	83.0	100.0
4月	92.5	90.0	86.0	90.0	85.0	95.0	26.0	55.5	93.0
5月	91.0	84.0	78.0	86.0	80.0	88.0	20.0	60.0	90.0
6月	96.5	90.0	80.0	88.5	87.0	93.0	51.0	78.0	96.0
7月	92.5	90.0	80.0	85.0	88.0	95.0	63.5	80.0	95.0
8月	94.0	90.0	82.5	87.8	89.0	95.0	61.5	81.5	95.5
9月	94.0	90.0	86.0	89.5	89.0	95.0	70.0	85.0	95.0

(注) 本調査問 17。単位は前年同月を 100 とした水準。

3.4.2 売上高見込み

本調査では、2020 年 12 月と 2021 年 12 月における月間売上高見込み（2019 年 12 月の単月における売上高を 100 とした水準）について、超楽観的なケースから超悲観的なケー

すまで 5 つのシナリオ別に、その水準が的中すると予想される確率とともに聞いている。本調査は 2020 年 11 月に実施されているので、2020 年 12 月の売上高見込みは 1 か月後の実績見込み、2021 年 12 月の売上高見込みはほぼ 1 年後の予想を表していると考えられる。以下、シナリオ別予想確率の合計が 100 となるサンプルに限って集計した結果を示す。

表 3-20 は、2020 年 12 月単月の売上高見込みである。まず、「普通」の売上高水準の中央値は 100 であり、その確率の中央値は 40%である。「楽観的」と「超楽観的」の水準の中央値はそれぞれ 105, 110 であり、その確率の中央値はそれぞれ 15%、5%であるのに対し、「悲観的」と「超悲観的」の水準の中央値はそれぞれ 80、60 であり、その確率の中央値はそれぞれ 20%、10%である。このように、2020 年 12 月については、「普通」シナリオでみればコロナ前の 2019 年 12 月と同水準の売上を見込んでいるが、水準、確率ともに「悲観」シナリオに傾いていることがわかる。

表 3-20 2020 年 12 月の売上高見込み

	回答件数	平均値	標準偏差	最小値	25パーセント ト分位点	中央値	75パーセン ト分位点	最大値
超楽観的（売上高見込み）	1,584	143	426	0	96	110	120	7,000
楽観的（売上高見込み）	1,584	117	304	0	85	105	110	6,400
普通（売上高見込み）	1,584	136	421	0	85	100	100	7,000
悲観的（売上高見込み）	1,584	101	324	0	60	80	90	6,500
超悲観的（売上高見込み）	1,584	89	327	0	50	60	80	6,000
超楽観的（確率）	1,584	9	12	0	1	5	10	100
楽観的（確率）	1,584	16	15	0	5	15	20	100
普通（確率）	1,584	43	25	0	30	40	60	100
悲観的（確率）	1,584	22	22	0	10	20	25	100
超悲観的（確率）	1,584	11	16	0	5	10	10	100

（注）本調査問 18。売上高見込みの単位は 2019 年 12 月を 100 とした水準、確率の単位は %。

企業ごとに計算される売上高見込みの各シナリオの水準に確率を掛けた「期待値」をみると、表 3-21 に示すとおり、中央値は 96 であり、2019 年の水準を 4%下回っている。前年同月対比で極めて高い売上を見込んでいる少数の企業が存在するため、平均値（138）は中央値を大きく上回っている。

表 3-21 2020 年 12 月の売上高見込みの期待値

	回答件数	平均値	標準偏差	最小値	25パーセン ト分位点	中央値	75パーセン ト分位点	最大値
2020年12月売上高見込み （期待値）	1,584	138	419	0	81	96	100	6,500

（注）本調査問 18。単位は 2019 年 12 月を 100 とした水準。

次に、売上高見込みの期待値を、業種別、評点別、コロナショック後の 2020 年 5 月における売上高水準（四分位）別に集計した結果を確認する。まず、業種別の結果を見ると、中央値が低いのは、宿泊・飲食・サービス業（79）、情報通信業・運輸業等（90）、生活関連サ

ービス業等 (91) といった、対面サービスを中心とした業種である。他方、不動産・物品賃貸業(99)、その他サービス業 (98)、および建設業 (98) ではごく僅かの下落にとどまっている。最も高い農林漁業等 (100) と最も低い宿泊・飲食・サービス業の差は 20 ポイントあり、業種によって売上高見込みの期待値の差が大きい。

さらに、評点別の集計結果を見ると、おおむね、評点が低い企業ほど中央値は低く、評点が高くなるにつれて、中央値も高くなる傾向にある。特に評点 40 点以下の企業の中央値(80)は最も低く、評点 65 点超の企業の中央値(97)との差は 17 ポイントある。ただし、評点 55 点超では、区分ごとの中央値にほとんど差はない。

最後に、2020 年 5 月の売上高 (前年同月を 100 とした水準) に基づく四分位別の集計結果を見ると、当該時点での売上高が低い四分位ほど中央値は低く、売上高が高くなるにつれて、中央値も高くなる傾向にある。特に売上高が 0~53 の最も低い四分位に区分される企業の中央値(85)は最も低く、最も高い売上高 100 以上の企業の中央値(99)との差は 14 ポイントある。これは、5 月時点での落ち込みの影響が 12 月まで持続する見込であることを示している。ただし、5 月時点での売上高が 0~53 であったのに対し、12 月時点では中央値が 85 まで回復することから、5 月時点の企業間での売上高の差は 12 月時点では縮小すると見込まれている。

次に、表 3-22 は、2021 年 12 月単月の売上高見込みである。まず、「普通」の売上高水準の中央値は 100 であり、その確率の中央値は 50%である。「楽観的」と「超楽観的」の水準の中央値はそれぞれ 110, 120 であり、その確率の中央値はそれぞれ 15%、5%であるのに対し、「悲観的」と「超悲観的」の水準の中央値はそれぞれ 80、70 であり、その確率の中央値はそれぞれ 18%、10%である。このように、2021 年 12 月については、水準、確率ともに、やや「悲観的」シナリオに傾いているものの、2020 年 12 月 (表 3-20) に比べると、「楽観的」、「超楽観的」、および「超悲観的」シナリオの下での売上高水準がやや高まっている。

表 3-22 2021 年 12 月の売上高見込み

	回答件数	平均値	標準偏差	最小値	25パーセント分位点	中央値	75パーセント分位点	最大値
超楽観的 (売上高見込み)	1,533	137	340	0	100	120	130	7,000
楽観的 (売上高見込み)	1,533	122	288	0	90	110	120	5,700
普通 (売上高見込み)	1,533	121	286	0	90	100	100	5,500
悲観的 (売上高見込み)	1,533	99	282	0	70	80	90	6,500
超悲観的 (売上高見込み)	1,533	77	212	0	50	70	80	5,000
超楽観的 (確率)	1,533	8	10	0	5	5	10	100
楽観的 (確率)	1,533	16	13	0	10	15	20	100
普通 (確率)	1,533	46	23	0	30	50	60	100
悲観的 (確率)	1,533	21	18	0	10	18	20	100
超悲観的 (確率)	1,533	9	10	0	5	10	10	100

(注) 本調査問 18。売上高見込みの単位は 2019 年 12 月を 100 とした水準。確率の単位は%。

次に、表 3-23 は、売上高見込みの各シナリオの水準に確率を掛けた「期待値」の集計結

果である。中央値は98であり、表3-21で示した2020年12月期の売上高見込みの期待値（中央値96）よりも2ポイント高い。

表3-23 2021年12月の売上高見込みの期待値

	回答件数	平均値	標準偏差	最小値	25パーセント分位点	中央値	75パーセント分位点	最大値
2021年12月売上高見込み（期待値）	1,533	125	320	0	88	98	103	6,500

（注）本調査問18。単位は2019年12月を100とした水準。

売上高見込みの期待値を、業種別、評点別、2020年5月時点における売上高水準別に集計すると、2020年12月期の売上高見込みよりも、業種間、評点の高い企業と低い企業間、2020年5月時点における売上高水準の大きな企業と小さな企業間における差が縮まる傾向にある。業種ごとにみると、売上高見込み期待値の中央値が最も小さい宿泊・飲食・サービス業（88）と最も大きい不動産・物品賃貸業（100）の差は12ポイントであり、2020年12月期での売上高見込み期待値中央値の差の20ポイントに比して、業種間の差が縮小している。

評点別にみると、評点が低い企業ほど中央値は低く、評点が高くなるにつれて、中央値も高くなる傾向にある点には変わりはない。しかし、中央値が最も低い評点40点以下の企業でも93と、2020年12月の売上高見込み期待値の中央値（80）からかなり改善しており、評点が最も高い区分における中央値（97）との格差も縮小している。

2020年5月の売上高（前年同月を100とした水準）での四分位別の集計結果では、特に5月時点の売上高が最も小さい四分位にある企業の中央値（93）は最も低く、売上高100以上の企業の中央値（100）との差は7ポイントある。しかしながら、2020年12月期の見込みにおける両者の差が14ポイントだったのに比べると、差は縮小する傾向にある。

4. コロナショックの企業への影響と対応

本節では、企業が新型コロナウイルス感染拡大後に、どのようなショックに直面し、各ショックにどう対応したかをみていく。⁸

4.1 コロナショックと企業の対応

4.1.1 コロナウイルス感染拡大に関連して発生したショック

表4-1は、コロナウイルス感染拡大により企業に生じたショックを、それぞれの回答選択肢・時期別にみたものである（問20A、複数回答）。

⁸ 本節の問20、問21に対する回答においては、何も対応しなかった企業と無回答の企業を区別できない点に注意が必要である。以下では、無回答の企業はショックを受けなかった、ショックへの対応をしなかったと暗黙の裡に仮定して分析を進める。

表 4-1 コロナウイルス感染拡大に関連して発生したショック

相手先	内容	2~3月	4月上旬	4月下旬	5月	6月	7月	8月	9月以降	回答件数	計
対販売先企業 (受注元)	経営不振（販売先の倒産、債権回収等の不能等）	132	100	64	64	34	24	15	40	473	
		27.9	21.1	13.5	13.5	7.2	5.1	3.2	8.5	100.0	
	注文の取り消し・キャンセル（先方都合を含む）	393	297	177	160	67	44	28	38	1,204	
		32.6	24.7	14.7	13.3	5.6	3.7	2.3	3.2	100.0	
対一般消費者	売上減少（顧客数減少、キャンセル等）	612	366	214	156	28	25	13	40	1,454	
		42.1	25.2	14.7	10.7	1.9	1.7	0.9	2.8	100.0	
対仕入先企業 (発注先)	経営不振（仕入先の倒産等）	32	36	30	32	16	5	12	31	194	
		16.5	18.6	15.5	16.5	8.3	2.6	6.2	16.0	100.0	
	納入取消し・キャンセル（先方都合を含む）	84	65	35	51	17	7	8	18	285	
		29.5	22.8	12.3	17.9	6.0	2.5	2.8	6.3	100.0	
対仕入先企業 (発注先)	仕入条件改善（値上げ、納入増加等）を要請された	41	32	29	28	29	19	19	35	232	
		17.7	13.8	12.5	12.1	12.5	8.2	8.2	15.1	100.0	
対仕入先企業 (発注先)	仕入代金の支払前倒し（手形サイトの短期化、現金支払比率引上げ等）を要請された	6	14	19	21	15	12	8	18	113	
		5.3	12.4	16.8	18.6	13.3	10.6	7.1	15.9	100.0	

(注) 本調査問 20A。複数回答。上段：回答企業数、下段：時期別構成比 (%)。

受けたショックに着目すると、最も多い回答は一般消費者に対する「売上減少（顧客数減少、キャンセル等）」であり、回答件数は 1454 件である。2 番目に多い回答は、販売先企業（受注元）からの「注文の取り消し・キャンセル（先方都合を含む）」であり、回答件数は 1204 件である。これらの回答を、それぞれに対する売上のあった企業数（問 2：それぞれ一般消費者 2406 社、販売先 3892 社）に対する比率で示すと、一般消費者は 60.4%、販売先は 30.9%となる。比率でみれば一般消費者からのショックを受けた企業がより顕著に多いことが分かる。3 番目に多い回答は、同じく販売先企業からの「販売条件の緩和（値下げ、注文減少等）を要請された」（707 件）であり、上位 3 つのショックはすべて企業の売上減少に直結する実物面でのショックであったことがわかる。

これら 3 つのショックが発生した時期に着目すると、一般消費者からの売上が減少した企業のうち 67.3%は、その時期を緊急事態宣言が全国に発出された 4 月上旬以前と回答している。同様に、販売先企業からの注文の取り消し、キャンセルを受けた企業についても、その 57.3%は 4 月上旬以前である。販売先企業から販売条件の緩和（値下げ、注文減少等）を要請されたと回答した企業も、時期別では 4 月上旬以前が全体の 39.8%に上る。これらことから、緊急事態宣言が発出される前に、多くの企業が実物面のショックを受けていたことがわかる。

4 番目以降に多い回答は、販売先企業（受注元）の「経営不振（販売先の倒産、債権回収等の不能等）」（473 件）、仕入先企業（発注先）の「納入取消し・キャンセル（先方都合を含む）」（285 件）、仕入先企業（発注先）から「仕入条件改善（値上げ、納入増加等）を要請された」（232 件）である。販売先の経営不振の時期は、そのショックを受けた企業の 49.0%が 4 月上旬以前と回答している。仕入先への納入取消し・キャンセルも、ショックを受けた企業の 52.3%の企業がその時期を 4 月上旬以前としており、売上高減少等と同時期にショックが発生している。一方、仕入先企業からの仕入条件改善の要請は、相対的に見て

4月下旬以降の回答割合が高い傾向にある。

以上の実物面でのショックとは別に、金融面のショックを受けた企業も少なからず存在する。前述した販売先の経営不振による債権回収の不能に加え、販売先企業から「販売代金の支払猶予・後倒し（手形サイト長期化、現金支払比率の引き下げ、キャッシュレス化等）を要請された」と回答した企業は228件である。発生時期をみると、17.1%の企業が4月下旬、22.8%が5月と回答している。実物面のショックと異なり、販売代金の支払い猶予や後ろ倒しといった金融面のショックは、相対的に見て緊急事態宣言の発出以降に多く発生している。

4.1.2 コロナウイルス感染拡大に関連して取った対応

次に、表4-2は、ショックに対して企業が取った対応について、回答選択肢・時期別に示したものである（問20B、複数回答）。

表4-2 コロナウイルス感染拡大に関連して企業が取った対応

相手先	内容	2~3月	4月上旬	4月下旬	5月	6月	7月	8月	9月以降	回答件数	計
対販売先企業 (受注先)	販売を取りやめた	72 24.8	66 22.8	48 16.6	40 13.8	15 5.2	13 4.5	11 3.8	25 8.6	290	100.0
	販売条件を厳しくした（値上げ、数量引下げ等）	17 12.8	24 18.1	16 12.0	12 9.0	8 6.0	13 9.8	11 8.3	32 24.1	133	100.0
	販売代金の支払を前倒しさせた（手形サイト短期化、現金受取比率の引上げ等）	7 11.1	11 17.5	7 11.1	9 14.3	1 1.6	6 9.5	6 9.5	16 25.4	63	100.0
	販売条件を緩和した（値下げ、数量引上げ等）	60 18.0	44 13.2	47 14.1	65 19.5	32 9.6	28 8.4	22 6.6	35 10.5	333	100.0
	販売代金の支払を猶予・後倒しした（手形サイトの長期化、現金支払比率引き下げ、キャッシュレス化等）	27 20.3	19 14.3	23 17.3	23 17.3	17 12.8	3 2.3	8 6.0	13 9.8	133	100.0
対一般消費者	販売を取りやめた	56 19.4	83 28.7	86 29.8	42 14.5	6 2.1	3 1.0	5 1.7	8 2.8	289	100.0
対仕入先企業 (発注先)	仕入を取りやめた	49 18.3	61 22.8	57 21.3	52 19.4	15 5.6	8 3.0	9 3.4	17 6.3	268	100.0
	仕入条件を緩和した（値下げ、数量引上げ等）	9 8.0	31 27.4	18 15.9	21 18.6	7 6.2	12 10.6	1 0.9	14 12.4	113	100.0
	仕入代金の支払を猶予・後倒しさせた（手形サイトの長期化、現金支払比率引き下げ、キャッシュレス化等）	6 9.7	14 22.6	9 14.5	10 16.1	7 11.3	3 4.8	3 4.8	10 16.1	62	100.0
	仕入条件を厳しくした（値上げ、数量引下げ等）	11 11.7	21 22.3	12 12.8	15 16.0	9 9.6	5 5.3	7 7.5	14 14.9	94	100.0
	仕入代金の支払を前倒しした（手形サイトの短期化、現金支払比率引上げ等）	9 11.8	9 11.8	10 13.2	16 21.1	5 6.6	6 7.9	4 5.3	17 22.4	76	100.0
対金融機関	新規に資金調達した（当座貸越・コミットメントラインを含む）	192 11.5	160 9.6	175 10.5	344 20.6	279 16.7	191 11.4	145 8.7	188 11.2	1,674	100.0
	既存借入の条件緩和（返済期間繰延、金利減免等）を受けた	56 14.6	31 8.1	34 8.8	69 17.9	46 12.0	45 11.7	33 8.6	71 18.4	385	100.0

（注）本調査問20B。複数回答。上段：回答企業数、下段：時期別構成比（%）。

設問では、販売先、一般消費者、仕入先に加え、金融機関との間で取った対応について、表4-2に挙げた項目を選択肢として挙げ、回答を求めている。このうち販売先および仕入先との間で取った対応については2種類の選択肢を挙げている。販売先に対する対応では、「販売を取りやめた」「販売条件を厳しくした」「販売代金の支払いを前倒しさせた」の3つ

は、受けたショックを販売先に転嫁する形の対応である。⁹ これに対して「販売条件を緩和した」「販売代金の支払いを猶予・後倒しした」は、受けたショックを自らが負担し、販売先の負担を軽減する対応である。仕入先に対しても、「仕入を取りやめた」「仕入条件を緩和した」「仕入代金の支払いを猶予・後倒しさせた」は仕入先へのショックの転嫁であるのに対し、「仕入条件を厳しくした」「仕入代金の支払いを前倒しした」はショックの影響を自らが負担する形での対応である。

まず販売先に関わる対応を見ると、「販売条件を緩和した（値下げ、数量引上げ等）」と回答した企業が333件と最も多い。2番目に多い回答は「販売を取りやめた」であり、回答件数は290件である。販売先にショックを転嫁した企業と自らショックの影響を負担した企業がともに存在することが分かる。また「販売代金の支払を前倒しさせた（手形サイト短期化、現金受取比率の引上げ等）」、「販売代金の支払を猶予・後倒しした（手形サイトの長期化、現金支払比率引下げ、キャッシュレス化等）」といった金融面の対応を販売先に対して行った企業はそれぞれ、63件、133件であり、実物面の対応と比べて少ない傾向にある。

対応した時期に着目すると、4月上旬以前に「販売を取りやめた」企業の比率は47.6%である。販売の取りやめ、という売上減少に直結する対応は、緊急事態宣言発出前から行われていたことがわかる。一方、4月上旬以前に「販売条件を緩和した」企業の比率は31.2%であり、緊急事態宣言発出後にこの対応を行った企業の比率が相対的に高くなっている。販売条件の緩和は契約の変更を伴うため、企業は迅速な対応ができず、時期が遅くなったのかもしれない。「販売代金の支払を前倒しさせた」や「販売代金の支払を猶予・後倒しした」といった金融面での対応を取った企業の比率は4月上旬以前においてそれぞれ28.6%、34.6%であり、これらの対応も販売条件の対応と同様に、緊急事態宣言発出後の時期に相対的に多く行われている。

次に一般消費者に対する対応に着目すると、「販売を取りやめた」と回答した企業は289件であり、販売先企業に対する「販売を取りやめた」、「販売条件を厳しくした」と回答した件数と同様の水準である。ただし、それぞれに対する売上のあった企業数（先述、一般消費者2406社、販売先3892社）を考慮すると、比率としては一般消費者に対するもののほうが相対的に高いといえる。時期別にみると、4月上旬以前に一般消費者に対する販売取りやめを行った企業の比率は48.6%であり、多くの企業は緊急事態宣言発出前に消費者に対して販売を減らしていることがわかる。一方、4月下旬においても同比率は29.8%であり、緊急事態宣言発出直後に消費者に対する販売を取りやめた企業も多い。

仕入先企業（発注先）への対応に着目すると、「仕入を取りやめた」と回答した企業が最も多く、回答件数は268件である。その時期は、4月上旬と回答した企業の比率が22.8%、4月下旬が21.3%であり、多くの企業が緊急事態宣言発出前後に仕入を取りやめたことがわかる。仕入先企業に対する金融面での対応である「仕入代金の支払を猶予・後倒しさせた

⁹ ただし、「販売を取りやめた」に関しては販売先の都合による場合も考えられる。

（手形サイトの長期化、現金支払比率引下げ、キャッシュレス化等）」や「仕入代金の支払を前倒しした（手形サイトの短期化、現金支払比率引上げ等）」の回答件数は、それぞれ 62 件、76 件でありあまり多くない。また「仕入を取りやめた」「仕入条件を緩和した」「仕入代金の支払いを猶予・後倒しさせた」という仕入先へショックを転嫁する形の対応は、「仕入条件を厳しくした」「仕入代金の支払いを前倒しした」という自らがショックを負担する対応よりも総じて多い。販売先への対応における転嫁と自己負担の比率と比べると、仕入先に対しては悪影響を転嫁するケースが相対的に多いことが分かる。

なお、仕入先企業や販売先企業に対する金融面の対応、すなわち「販売代金の支払を前倒しさせた（手形サイト短期化、現金受取比率の引上げ等）」「仕入代金の支払を前倒しした（手形サイトの短期化、現金支払比率引上げ等）」は、回答件数はあまり多くないが、対応した時期に特徴的な傾向がみられる。9 月以降に対応を行った企業の比率は、「販売代金の支払を前倒しさせた」の場合は 25.4%、「仕入代金の支払を前倒しした（手形サイトの短期化、現金支払比率引上げ等）」の場合は 22.4%と、他の項目よりも高い。多くの企業において実物面のショックが緊急事態宣言発出前から発生していたことを考慮すると、実物面のショックから数か月遅れて販売先及び仕入先企業に対する金融面での対応がとられていることがわかる。

上記の仕入先・販売先に対する対応と比べ、金融機関に対して取った対応は、件数が非常に多い。「新規に資金調達した（当座貸越・コミットメントラインを含む）」の回答件数は 1674 件であり、突出して多い。また「既存借入の条件緩和（返済期間繰延、金利減免等）を受けた」と回答した企業も、全体で 2 番目に多い 385 件である。コロナショックに対しては、販売先企業や仕入先企業への対応よりも、金融機関からの新たな資金調達や条件緩和による対応が中心であったことがわかる。対応時期に着目すると、新規の資金調達については 5 月が最も企業数が多く、全体に占める比率は 20.6%である。その次に比率が高い時期は 6 月であり、2 月～3 月が 3 番目に高い。緊急事態宣言発出前後で比較すると、多くの企業は実物面のショックを 4 月上旬以前から受けていたが、金融機関からの新規借入による対応はやや遅れて行われていることが分かる。条件緩和についても、18.4%の企業が 9 月以降、17.9%の企業が 5 月に条件緩和を行っており、実物面でのショックの発生からある程度の期間が経過してから対応が行われていたことが分かる。

4.1.3 ショックと対応の関係

表 4-3 は企業が受けたショック（前掲表 4-1）とその対応（前掲表 4-2）の関係について、クロス表の形で示したものである。この表の太線枠内には、各行（上下方向）のそれぞれのショックを受けた企業（その数は太枠左側）のうち、各列（左右方向）の対応を取った企業の数を示している。たとえば太線枠内の左上の数値 86 は、販売先から「経営不振」という形のショックを受けた企業 473 社の中で、18.2%に当たる 86 社が販売先に対する「販売を取りやめた」という対応を取ったことを表している。最右列「各ショックに対する対応回答

数合計」は、そのショックに対して取られた対応ののべ件数であり、複数の対応を取る企業が存在するため、どの行においても最左列の「回答企業数」より多くなっている。たとえば上記 473 社が取った対応ののべ件数は 843 件であり、右下の 178.2% という数値は「経営不振」というショックを受けた企業は 1 社当たり平均して 1.78 件の対応を行っていることを意味している。なお網掛けは当該ショックを受けた企業のうち相対的に多くの企業がその対応を取っていることを示している。その基準としては、恣意的ではあるが 20%以上とした。

表 4-3 コロナウイルス感染拡大に関連して発生したショックと取った対応

受けたショック	回答企業数	取った対応														
		対販売先企業（受注元）					対一般消費者		対仕入先企業（発注先）					対金融機関		
		販売を取りやめた	販売条件を厳しくした（値上げ、数量引下げ等）	販売代金の支払を前倒しさせた（手形サイトの短期化、現金受取比率の引上げ等）	販売条件を緩和した（値下げ、数量引上げ等）	販売代金の支払い猶予・後倒しした（手形サイトの長期化、現金支払比率引下げ、キャッシュレス化等）	販売を取りやめた	仕入を取りやめた	仕入条件を緩和した（値上げ、数量引上げ等）	仕入代金の支払を猶予・後倒しさせた（手形サイトの長期化、現金支払比率引下げ、キャッシュレス化等）	仕入条件を厳しくした（値上げ、数量引下げ等）	仕入代金の支払を前倒しした（手形サイトの短期化、現金支払比率引上げ等）	新規に資金調達した（当座貸越・コミットメントラインを含む）	既存借入の条件緩和（返済期間延長、金利減免等）を受けた	各ショックに対する対応回数割合合計（のべ対応件数）	
対販売先企業（受注元）	経営不振（販売先の倒産、債権回収等の不能等）	473	86	49	27	90	54	52	63	34	24	19	25	243	77	843
		100.0	18.2	10.4	5.7	19.0	11.4	11.0	13.3	7.2	5.1	4.0	5.3	51.4	16.3	178.2
	注文の取り消し・キャンセル（先方都合を含む）	1204	218	84	30	170	70	136	157	64	31	40	31	596	176	1803
		100.0	18.1	7.0	2.5	14.1	5.8	11.3	13.0	5.3	2.6	3.3	2.6	49.5	14.6	149.8
	販売条件の緩和（値下げ、注文減少等）を要請された	707	106	71	28	228	63	48	71	61	30	49	27	349	110	1241
	100.0	15.0	10.0	4.0	32.2	8.9	6.8	10.0	8.6	4.2	6.9	3.8	49.4	15.6	175.5	
対一般消費者	販売代金の支払猶予・後倒し（手形サイトの長期化、現金支払比率の引き下げ、キャッシュレス化等）を要請された	228	43	30	24	69	85	29	30	27	21	19	26	119	41	563
		100.0	18.9	13.2	10.5	30.3	37.3	12.7	13.2	11.8	9.2	8.3	11.4	52.2	18.0	246.9
対仕入先企業（発注先）	売上減少（顧客数減少、キャンセル等）	1454	139	73	30	142	69	279	165	54	41	55	30	763	221	2061
		100.0	9.6	5.0	2.1	9.8	4.7	19.2	11.3	3.7	2.8	3.8	2.1	52.5	15.2	141.7
対販売先企業（受注元）	経営不振（仕入先の倒産等）	194	47	37	21	45	25	41	65	27	18	24	17	110	47	524
		100.0	24.2	19.1	10.8	23.2	12.9	21.1	33.5	13.9	9.3	12.4	8.8	56.7	24.2	270.1
	納入取消し・キャンセル（先方都合を含む）	285	77	43	21	51	42	58	87	41	23	30	24	156	66	719
		100.0	27.0	15.1	7.4	17.9	14.7	20.4	30.5	14.4	8.1	10.5	8.4	54.7	23.2	252.3
	仕入条件改善（値上げ、納入増加等）を要請された	232	41	45	19	60	29	37	44	51	23	45	20	121	43	578
	100.0	17.7	19.4	8.2	25.9	12.5	15.9	19.0	22.0	9.9	19.4	8.6	52.2	18.5	249.1	
対仕入先企業（発注先）	仕入代金の支払前倒し（手形サイトの短期化、現金支払比率引上げ等）を要請された	113	26	24	27	32	28	21	29	22	22	19	42	68	34	394
		100.0	23.0	21.2	23.9	28.3	24.8	18.6	25.7	19.5	19.5	16.8	37.2	60.2	30.1	348.7

（注）行は本調査問 20A、列は本調査問 20B に係る回答。上段は回答企業数、下段は当該ショックを受けたと回答した企業数に対する比率（%）。網掛けは、当該ショックを受けた企業のうち 20%以上が当該対応を取ったことを表している。

まず販売先企業に発生したショックへの対応に着目すると、どのショックにおいても金融機関から「新規に資金調達をした」という回答の件数が最も多く、いずれも当該ショックを受けた企業の半数にのぼっている。販売先への売上減少や販売条件の悪化といった実物面のショックに伴う資金繰りの悪化を、金融機関からの新規借入により対応していると解釈できる。ただし、「販売条件の緩和を要請された」企業の中で「販売条件を緩和した」もの、あるいは「販売代金の支払い猶予・後倒しを要請された」企業の中で「販売代金お支払いを猶予・後倒しした」あるいは「販売条件を緩和した」ものは、いずれも 3 割を超えており、販売先からの要請にこたえてショックの影響を自ら負った企業が多いことも分かる。他

方で販売先企業から被ったショックを仕入先に転嫁する形で対応した企業は相対的に少ない。なお右端に示された、対応の延べ件数のショックを受けた企業数に対する比率を見ると分かるように、どのショックに対しても取られた対応の数は平均して 1.5 から 2.5 である。

10

消費者から被ったショックへの対応も、販売先からのショックと似た傾向がある。「売上減少」への対応として最も多いのは、金融機関からの「新規に資金調達をした」(52.5%)であり、またショックを受けた対象である一般消費者に対して「販売を取りやめた」企業も 19.2%と多い。これに対して仕入先企業への対応を取った企業は少ない。

仕入先企業から被ったショックに関しても、金融機関からの「新規に資金調達をした」の回答件数が多い点は変わらない。また、「既存借入れの条件緩和」の回答比率は、販売先、一般消費者から受けたショックへの同回答比率よりも高い。さらに、右端に示されたのべ対応件数の回答比率が 250~350%程度(当該ショックに対して取られた対応件数が 2.5~3.5 件)であることや、網掛けのかかったセルが販売先、一般消費者、仕入先それぞれにみられることから、幅広い対応が取られていることが分かる。さらに、「仕入条件改善を要請された」に対し、「仕入条件を厳しくした」というショックを自ら負担する形の対応をした企業が 60 社(25.9%)であるのに対し、「仕入条件を緩和した」とむしろ仕入先にショックを転嫁する対応を行っている企業も 51 社(22.0%)と多い。同様に、「仕入代金の支払い前倒しを要請された」については、その要請に応じる「仕入代金の支払を前倒した」だけでなく、「仕入を取りやめた」企業も多い。また、仕入先企業から被ったショックを販売先に転嫁する形で対応した企業も多い。この点は、先述の販売先企業から被ったショックを仕入先に転嫁する企業が少なかったこととは対照的である。こうした結果からは、どのような企業がショックを取引先に転嫁し、どのような企業が自らショックの影響を負担できるのか、という疑問が生じる。より詳細な分析が必要とされる。

なお以上の結果から分かるように、どのようなショックであれ、その対処にあたっては金融機関からの資金調達が重要な役割を果たしていることが顕著に見て取れる。こうした傾向がみられる理由としては、ショックに対応するための政府の資金繰り対策の手厚さが考えられる。この点については、5 節にて後述する。

4.1.4 コロナショックに対する雇用面での対応

本調査では、コロナウイルス感染拡大に関連して企業が従業員に対してとった雇用面での対応についても尋ねている。具体的には、休業・休職の実施、人員削減の実施、給与・賞

¹⁰ 販売先に対する対応のうち「販売を取りやめた」については、上述の通りショックを販売先に転嫁したという可能性と、販売先からの要請に応えたという可能性の両方がある。表 4-3 においては「注文の取消し・キャンセル」というショックを受けた企業の 18.1%が「販売を取りやめた」と答えているが、このケースは後者の可能性が高い。

与の削減の3つの対応について実施有無と時期を尋ねている（問21(1)、複数回答、表4-4）。

表4-4 コロナウイルス感染拡大に関連して企業が雇用面でとった対応

	2～3月	4月上旬	4月下旬	5月	6月	7月	8月	9月以降	回答件数計
休業・休職の実施	31 1.9	59 3.6	131 8.0	422 25.7	160 9.7	89 5.4	111 6.8	642 39.0	1,645 100.0
人員削減（解雇、早期・希望退職）の実施	17 8.1	14 6.6	18 8.5	26 12.3	20 9.5	24 11.4	21 10.0	71 33.7	211 100.0
給与・賞与の削減	9 1.0	17 1.8	14 1.5	40 4.3	111 11.8	335 35.6	146 15.5	268 28.5	940 100.0

（注）本調査問21(1)。複数回答。上段：回答企業数、下段：時期別構成比（%）。

3つの対応のうち、回答件数が最も多かったのは「休業・休職の実施」（1645件）であり、先述の金融機関に対する「新規に資金調達した」とほぼ同程度である。また、「給与・賞与の削減」（940件）も多い。もっとも実施した企業が少ないのは「人員削減（解雇、早期・希望退職）の実施」（211件）であった。総じて、企業は人員削減よりも休業・休職の実施によって対応したと考えられる。

次に、それぞれの対応時期を確認する。まず休業・休職の実施を行った時期は、合算されている9月以降を除くと、5月の422件がもっとも回答件数が多く、次いで緊急事態宣言が発出された4月（上旬で59件、下旬で131件の計190件）、6月の160件であった。人員削減の実施については目立って多く見られた月は無かった。給与・賞与の削減の実施がもっとも多く見られたのは、7月の335件、次いで8月の146件、6月の111件であった。これらの時期は、日本企業の慣行上は夏季の賞与が支給される時期にあたり、賞与の削減を通じての対応であったと考えられる。

これらの従業者への措置は、販売先企業、一般消費者、仕入先企業から被ったショックへの雇用面での対応として考えることもできる。

表4-5は、企業が受けたショック（前掲表4-1）と雇用面での対応（前掲表4-4）の関係について、クロス表の形で示したものである。各行（上下方向）のそれぞれのショックを受けた企業のうち、各列（左右方向）で示される雇用面での対応を取った企業の数を示している。これをみると、販売先、一般消費者、仕入先いずれの先からショックを受けても、休業・休職の実施による対応を行う企業がほぼ半数に上っていること、次いで給与・賞与の削減で対応する企業が3割かそれ以上存在することが分かる。金融機関からの新規資金調達と同程度の割合で、企業が休業・休職によって様々なショックに対応していると言える。

表 4-5 コロナウイルス感染拡大に関連して発生したショックと雇用面で取った対応

受けたショック		回答企業数	取った対応（雇用）		
			休業・休職の実施	人員削減（解雇、早期・希望退職）の実施	給与・賞与の削減
対販売先企業（受注元）	経営不振（販売先の倒産、債権回収等の不能等）	473 100.0	238 50.3	44 9.3	166 35.1
	注文の取り消し・キャンセル（先方都合を含む）	1204 100.0	607 50.4	94 7.8	360 29.9
	販売条件の緩和（値下げ、注文減少等）を要請された	707 100.0	322 45.5	44 6.2	208 29.4
	販売代金の支払猶予・後倒し（手形サイト長期化、現金支払比率の引き下げ、キャッシュレス化等）を要請	228 100.0	104 45.6	19 8.3	78 34.2
対一般消費者	売上減少（顧客数減少、キャンセル等）	1454 100.0	742 51.0	109 7.5	451 31.0
対仕入先企業（発注先）	経営不振（仕入先の倒産等）	194 100.0	106 54.6	22 11.3	68 35.1
	納入取消し・キャンセル（先方都合を含む）	285 100.0	134 47.0	24 8.4	84 29.5
	仕入条件改善（値上げ、納入増加等）を要請された	232 100.0	102 44.0	27 11.6	74 31.9
	仕入代金の支払前倒し（手形サイトの短期化、現金支払比率引上げ等）を要請された	113 100.0	52 46.0	17 15.0	40 35.4

（注）行は本調査問 20A、列は本調査問 21(1)に係る回答。上段は回答企業数、下段は当該ショックを受けたと回答した企業数に対する比率（%）。網掛けは、当該ショックを受けた企業のうち 20%以上が当該対応を取ったことを表している。

最後に、コロナショックへの対応時期を、販売先（一般消費者を含む）、仕入先、金融機関、従業員への対応別に比較する。これらのなかでは、販売先、仕入先に対する対応が総じて最も早く、緊急事態宣言が発出された 4 月に対応した企業が多い。新規の資金調達や既存借入の条件緩和といった金融機関への対応はそれよりもやや遅く、5～6 月が多い。これに対して、従業員に対する対応は、休業・休職は 5 月、給与・賞与削減は 7 月が最も多いが、「9 月以降」と回答した件数が、対販売先、対仕入先、対金融機関について 9 月以降と

回答した件数よりも多い。総じて、雇用面での対応時期は他の対応よりも遅かったようだ。

4.2 コロナショックが企業の実物面に及ぼした影響

本小節では、コロナショックが企業の実物面に及ぼした影響について考察するため、在宅勤務制度、設備投資、取引チャンネル、事業承継がコロナショック後にどう変化したかをみていく。

4.2.1 在宅勤務制度

コロナショックは、人々の働き方に大きな変化をもたらしたと考えられる。本調査では、コロナショック前後の在宅勤務制度について尋ねた。

まずコロナショック前の2019年12月における在宅勤務制度の有無、そして制度を利用していた人の割合を聞いたところ（問13）、全4530社のうち、在宅勤務制度があったと答えた企業は543社(12.0%)にとどまっており、多くの企業では在宅勤務制度は存在していなかった。表4-6は、コロナショック前に在宅勤務制度があったと回答した企業について、勤務時間の一部でも在宅勤務をしていた人の割合を尋ねた結果を示している。最大値、最小値より、すべての人が在宅勤務をしていた企業もある一方、制度があっても誰も在宅勤務をしていなかった企業もみられる。平均値は32.8%、中央値は15.0%であり、右に歪んだ分布となっている。つまり、在宅勤務制度があっても、多くの企業では実際に在宅勤務をしていた人の割合は2割に満たず、在宅勤務をしていた人の割合が高い企業は一部に限られていたといえる。

表4-6 勤務時間の一部でも在宅勤務をしていた人の割合：在宅勤務制度あり

	回答件数	平均値	標準偏差	最小値	25パーセント分位点	中央値	75パーセント分位点	最大値
勤務時間の一部でも在宅勤務をしていた人の割合	509	32.8	34.9	0.0	4.0	15.0	50.0	100.0

（注）本調査問13。対象は在宅勤務制度がある企業、単位は%。

表4-7は在宅勤務制度の有無を従業員規模別に示している。これによれば、従業員規模が大きい企業ほど在宅勤務制度があった傾向がみられる。従業員が1~20人の企業では在宅勤務制度があった企業は1割にも満たなかったのに対し、従業員が301人以上の企業では35%の企業が、在宅勤務制度があったと回答している。

表 4-7 在宅勤務制度の有無：従業員規模別

	1～20人	21～50人	51～100人	101～300人	301人～	回答件数計
あった	179 9.1	141 10.9	81 14.3	87 16.5	53 35.1	541 12.0
なかった	1,786 90.9	1,156 89.1	484 85.7	440 83.5	98 64.9	3,964 88.0
回答件数 計	1,965 100.0	1,297 100.0	565 100.0	527 100.0	151 100.0	4,505 100.0

(注) 本調査問 13。上段：回答企業数、下段：構成比 (%)。

表 4-8 は、在宅勤務制度があった企業における制度利用者の割合を、従業員規模別に示したものである。興味深いことに、在宅勤務をしていた人の割合が高いのは、在宅勤務制度がなかった企業の割合が高い従業員が 1～20 人、21～50 人の規模が小さい企業である。規模が小さい企業では従業員の業務が比較的似ていることが多いため、在宅勤務制度がある企業については、実際に在宅勤務を利用している人の割合が高いのではないかと考えられる。あるいは小規模企業の場合には実際に在宅勤務に対する需要があってそれに応じて制度を整備しているという実態を反映しているのかもしれない。また、51 人以上の規模の企業については、規模が大きいほど在宅勤務をしていた人の割合が高くなる傾向がみられる。

表 4-8 勤務時間の一部でも在宅勤務をしていた人の割合：在宅勤務制度あり、従業員規模別

従業員規模	回答件数	平均値	標準偏差	最小値	25パーセント分位点	中央値	75パーセント分位点	最大値
1～20人	166	47.9	37.1	0.0	12.0	40.0	100.0	100.0
21～50人	138	31.6	33.5	0.0	4.0	15.0	50.0	100.0
51～100人	77	19.6	26.1	0.0	2.0	5.0	21.0	100.0
101～300人	78	20.4	29.9	0.0	1.0	4.9	30.0	100.0
301人～	48	25.3	32.4	0.0	1.5	11.0	30.0	100.0
回答件数 計	507	32.8	34.9	0.0	4.0	15.0	50.0	100.0

(注) 本調査問 13。単位は%。

業種別にみると、情報通信・運輸業等 (22.8%)、その他サービス業 (19.4%) において、在宅勤務制度があった企業の割合が高い一方で、宿泊・飲食サービス業 (4.6%)、建設業 (9.0%)、製造業 (9.9%) では制度があった企業の割合は 1 割以下と低くなっている。制度利用者の割合については、製造業において明らかに割合が低い (平均値 13.1%) が、その他については平均値が 30% から 40% であり、大きな違いは見られない。

地域別に在宅勤務制度の有無をみると、首都圏 (20.5%)、福岡 (18.1%)、京都・大阪・

兵庫(17.2%)では在宅勤務制度があった企業の割合が高いが、東北(4.4%)、甲信越(5.4%)、北関東(5.6%)では低い。その他の地域は大体9%程度となっている。こうした違いは、地域によって従業員規模や業種構成が異なることが強く反映されていると思われる。さらに大都市圏では通勤時間がもとより長く、在宅勤務の存在意義がより大きかったという事情もあったのかもしれない。制度があった企業での利用者の割合については、各地域の回答件数があまり多くない点には留意しなければならないが、制度ありの企業割合が高かった首都圏(41.8%)、福岡(31.1%)、京都・大阪・兵庫(36.1%)では利用者割合の平均が比較的高い傾向がみられる。この点も、大都市圏における通勤時間の長さがもたらした結果とも解釈できる。

次に、コロナショック後に、在宅勤務の対象となった従業員の割合を時期別に尋ねた結果をみる(問21(2)、表4-9)。表4-9は、2-3月から回答期間にかけて在宅勤務従業員比率が0%および正の値を回答した企業の割合の推移をそれぞれ見たものである。「在宅勤務従業員比率+」の行は、在宅勤務の対象となった従業員が一部でもいる企業の割合を示しているが、緊急事態宣言下の4月下旬から5月にかけて40%台半ばの水準まで増加したが、緊急事態宣言解除後の6月以降は減少している。ただし全ての期間で、在宅勤務制度を用いた企業の割合は50%を下回り、回答企業のうち過半数以上の企業は在宅勤務制度を用いていない。在宅勤務従業員比率が正の企業について在宅勤務従業員比率の推移を見ると、緊急事態宣言下において4月から5月にかけて在宅勤務制度を利用する従業員の比率が高くなり、宣言解除後からその比率が低下する傾向が確認できる。

表4-9 在宅勤務従業員比率：正の値の企業の割合、正の値の企業における比率

	2~3月	4月上旬	4月下旬	5月	6月	7月	8月	9月以降
在宅勤務従業員比率0%	1,688 82.7	1,477 64.2	1,368 54.2	1,368 53.3	1,481 64.3	1,533 69.2	1,539 69.9	1,552 70.8
在宅勤務従業員比率+	352 17.3	823 35.8	1,157 45.8	1,199 46.7	821 35.7	683 30.8	663 30.1	639 29.2
平均値	27.7	37.3	38.2	36.9	32.9	31.2	31.7	30.8
中央値	10.0	30.0	30.0	30.0	20.0	20.0	20.0	20.0
回答件数 計	2,040 100.0	2,300 100.0	2,525 100.0	2,567 100.0	2,302 100.0	2,216 100.0	2,202 100.0	2,191 100.0

(注) 本調査問21(2)。在宅勤務従業員比率0%、在宅勤務従業員比率+、回答件数計の上段は回答企業数、下段は構成比(%)。平均値、中央値は在宅勤務従業員比率の値が正の企業での在宅勤務従業員比率(%)の平均値、中央値。

次に企業属性別に在宅勤務従業員比率の推移を見る。表4-10は、在宅従業員比率が正である企業の割合、在宅勤務従業員比率が正の企業における同比率の推移である。規模が大きいほど、その割合が高い一方で比率は低い傾向にある。これは、従業員規模が大きければ少なくとも1人が在宅勤務をしている確率が高い、在宅勤務をしているものがあることを条

件づけると、従業員規模が小さいほうが在宅勤務をしている労働者比率が高いというメカニカルな関係によるものである可能性がある。しかしながら、従業員規模が301人以上の区分では、それに次ぐ規模区分の企業に比して、在宅勤務従業員比率が正である企業割合も、それが正である企業における在宅従業員比率も高く、在宅勤務への積極的な姿勢が窺える。時系列的な推移をみると、在宅勤務制度の活用が4月から5月にかけてピークとなった点は、どの従業員規模でもみてとれる。また、6月以降、301人以上の企業では在宅勤務従業員比率が正の企業の割合が高いまま推移しているのに対して、中規模の企業では同割合が夏にかけて低下している点が対照的である。

表 4-10 在宅勤務従業員比率が正の企業の割合と同比率：従業員規模別

		2～3月	4月上旬	4月下旬	5月	6月	7月	8月	9月以降
1～20人	割合	12.1	26.8	34.3	34.2	25.3	21.4	21.8	21.2
	比率	38.9	48.9	49.1	46.8	41.3	41.5	42.7	41.3
21～50人	割合	14.8	32.6	42.1	42.0	30.7	26.9	26.0	25.5
	比率	26.8	39.9	40.5	40.9	38.6	36.5	37.3	35.6
51～100人	割合	21.6	43.1	55.1	56.2	44.1	38.4	36.6	34.6
	比率	20.2	30.0	32.4	30.1	25.6	22.6	21.7	20.5
101～300人	割合	23.1	50.2	63.4	66.5	53.1	46.3	43.9	43.0
	比率	19.4	25.6	26.7	26.6	24.3	21.7	21.6	21.0
301人～	割合	47.3	66.7	81.8	83.1	73.3	63.4	64.4	61.6
	比率	28.5	33.5	33.5	32.5	26.9	26.5	25.1	26.3

(注) 本調査問 21(2)。上段は在宅勤務従業員比率が正の企業の割合、下段は在宅勤務従業員比率の平均値、単位は%。

業種別の在宅勤務従業員比率の推移をみると、同比率が4月から5月にかけて最も高い傾向は、多くの業種で観察できる一方、6月以降の傾向には業種間で違いがある。たとえば5月に在宅勤務従業員比率が44.9%と頂点を迎えた情報通信・運輸業等は9月以降でも41.6%と高水準である一方、宿泊・飲食サービス業等においては4月下旬の51.3%から9月以降の25.8%へと大きな減少が生じている。

最後に地域別にみた在宅勤務従業員比率の推移を見る。コロナショック以前にみられた、首都圏、福岡、京都・大阪・兵庫において在宅勤務制度があった企業の割合が高いという傾向は、コロナショック後の在宅勤務従業員比率が正の企業の割合からも観察された。また、在宅勤務従業員比率が正の企業に限定して、同比率の時系列推移をみると(表4-11)、北海道、東北、東海、福岡を除いた多くの地域において4月から5月にかけての時期を頂点に在宅勤務従業員比率が上昇し、6月以降減少する傾向がある。一方、北海道や福岡では6月に減少したが、7月以降再び在宅勤務従業員比率が上昇している。そしていずれの時期においても首都圏、福岡、京都・大阪・兵庫における在宅勤務従業員比率は、それ以外の地域よりも高い。

表 4-11 在宅勤務従業員比率（平均値）の推移：地域別

	北海道	東北	北関東	首都圏	甲信越	北陸	東海	京都・大阪・兵庫	その他近畿	中国	四国	福岡	九州
2～3月	21.2	23.0	8.6	35.1	20.8	15.8	16.3	33.4	18.1	12.1	20.9	22.4	12.2
4月上旬	25.7	26.9	19.9	45.8	25.0	33.8	20.1	42.0	18.8	26.9	24.2	42.4	20.9
4月下旬	30.4	27.0	24.4	47.2	24.6	30.2	25.0	42.1	32.4	28.0	26.2	40.0	29.3
5月	34.0	28.5	21.8	45.5	24.5	27.2	23.0	40.5	32.9	29.2	25.8	36.4	29.5
6月	23.0	28.4	12.8	40.8	18.2	28.5	18.8	36.5	23.6	27.6	24.1	30.0	15.1
7月	30.7	28.9	9.1	38.4	17.2	24.4	18.9	33.1	21.5	25.9	20.4	40.9	10.2
8月	33.4	27.1	10.1	38.6	19.6	16.9	20.9	34.3	22.0	22.7	16.7	46.0	11.8
9月以降	35.5	24.5	10.6	37.7	18.6	16.1	23.2	32.7	21.1	20.0	12.9	46.0	8.7

（注）本調査問 21(2)。平均値。対象は在宅勤務従業員比率が正の企業。

4.2.2 設備投資

コロナショックが企業の設備投資に及ぼした影響についてみるため、はじめに今期の設備投資計画について、計画を最初に策定した時点とその金額を聞いた結果を確認する（問 29）。今期の設備投資計画の策定時点をみると、最も多い策定時点は 2020 年第 1 四半期（全体の 27.0%）であり、次いで、2019 年第 4 四半期（16.6%）、2020 年第 2 四半期（16.3%）の順となっている。回答企業全体の 64.8%が、コロナショック後の 2020 年以降に策定している。

次に、表 4-12 は、当初の設備投資計画の金額を示している。設備投資計画がない場合、金額は 0 と回答されており、回答企業 3735 社のうち 66.2%（2472 社）が 0 と回答している（したがって、中央値は 0）。平均値は 1 億 6390 万円である。

表 4-12 今期の当初の設備投資計画の金額

	回答件数	平均値	標準偏差	最小値	25パーセント分位点	中央値	75パーセント分位点	最大値
設備投資計画金額	3,735	16,390	362,956	0	0	0	1,000	20,300,000

（注）本調査問 29。単位は万円。

当初の設備投資計画の金額を、従業員規模別に集計した結果を見ると、平均値、中央値ともに、従業員規模が大きくなるほど、金額が大きくなる傾向にある。中央値は、従業員数 100 人以下では 0 だが、同 101～300 人で 2000 万円、300 人超で 1 億 5000 万円となっている。また、評点別の集計結果をみると、評点が高くなるほど当初の設備投資計画の金額が大きくなる傾向にある。たとえば評点 40 点以下の平均値が 280 万円であるのに対して、同 65 点超は 20 億 7854 万円である。中央値では、評点 65 点超のみ正（5100 万円）で、65 点以下はすべて 0 である。

次に、当初の設備投資計画について、最初に計画を策定した時点からの変更の有無と、変更した場合にはその（初回の）月、現在に至るまでの変更累計金額を尋ねた結果をみる（問 30）。まず、計画変更の有無別の割合をみると、回答企業 2705 社のうち 11.8%（319 社）

の企業が変更ありと回答している。コロナショックによって設備投資計画を変更した企業はあまり多くないことが示唆されるが、これは、6割超の企業がコロナショック後に今期の設備投資計画を最初に策定したためかもしれない。

当初の設備投資計画の変更有無を、当初の設備投資計画が0の企業とプラスの企業で分けてみたのが、表4-13である。これによると、当初計画が0の企業では変更ありの企業の割合はわずか1.6%なのに対し、当初計画がプラスの企業では当該割合は24.3%にのぼる。設備投資計画の変更は、多くの場合、当初から設備投資を計画していた企業で生じていることが確認される。

表4-13 当初の設備投資計画の変更の有無

	設備投資計画金額ゼロ	設備投資計画金額プラス	回答件数	計
あり	21 1.6	291 24.3	312	12.4
なし	1,309 98.4	906 75.7	2,215	87.7
回答件数 計	1,330 100.0	1,197 100.0	2,527	100.0

(注) 行は本調査問30、列は本調査問29に係る回答。上段：回答企業数、下段：構成比(%)。

つぎに、設備投資変更計画の有無について、企業の属性別にみてみよう。まず、従業員規模別にみると、従業員規模が大きいほど変更ありの企業の割合が大きくなる傾向がある。変更あり企業の割合は、従業員数が1～20人の企業では8.8%だが、従業員数が301人以上の企業では21.8%にのぼる。これは、従業員規模が小さい企業では、そもそも当初の設備投資計画が0の企業が多いことを反映している側面もあると考えられる。

業種別にみると、変更あり企業の割合が最も高い業種は宿泊・飲食サービス業(29.3%)であり、生活関連サービス業等(21.7%)、農林漁業等(19.1%)、製造業(17.0%)、情報通信・運輸業等(15.9%)と続く。地域別に変更あり企業の割合をみると、その他近畿(27.5%)が突出して多く、甲信越(16.0%)が続く。最も少ないのは北海道(6.7%)である。さらに、評点別にみると、おおむね、信用評点が高い企業ほど変更あり企業の割合が高くなる傾向がある。変更あり企業の割合は、信用評点65点超の企業では15.8%なのに対し、40点以下の企業では6.0%である。

最後に、表4-14で、コロナショック後の2020年5月時点の売上高水準(前年同月100)に基づく四分位別に集計した結果を見ると、おおむね、当該時点での売上高の落ち込みが大きかった企業ほど、変更あり企業の割合が高くなる傾向がみられる。変更あり企業の割合は、最も売上の落ち込みが大きかった四分位(0～53)では13.6%だが、最も売上の落ち込みが小さかった四分位(100～)では8.3%にとどまる。

表 4-14 当初の設備投資計画の変更の有無：コロナショック後の売上高水準別

	0～53	53～80	80～100	100～	回答件数 計
あり	82 13.6	105 14.4	82 10.3	42 8.3	311 11.8
なし	520 86.4	622 85.6	716 89.7	462 91.7	2,320 88.2
回答件数 計	602 100.0	727 100.0	798 100.0	504 100.0	2,631 100.0

(注) 本調査問 30。列は 2020 年 5 月時点の売上高水準（前年同月を 100 とした水準）に基づく四分位。上段：回答企業数、下段：構成比（％）。

表 4-15 は、当初の設備投資計画を変更した場合の（初回の）月の分布（社数、回答割合）を示している。これによると、緊急事態宣言が発出された 4 月に設備投資計画を変更した企業の割合が 16.7%（47 社）と最も多く、ついで 3 月（11.7%）、6 月（11.4%）となっている。また、9 月（11.0%）、10 月（11.0%）も高く、決算月前後に変更する企業が多いと推測される。

表 4-15 当初の設備投資計画を変更した場合の初回の変更月

1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	回答件数 計
4	10	33	47	31	32	25	20	31	31	15	3	282
1.4	3.6	11.7	16.7	11.0	11.4	8.9	7.1	11.0	11.0	5.3	1.1	100.0

(注) 本調査問 30。上段：回答企業数、下段：時期別構成比（％）。

表 4-16 は当初の設備投資計画を変更したと答えた企業について、現在（本調査の回答時点）までの変更累計金額の当初の設備投資計画額に対する割合（％）を示している。平均値は 28.4%、中央値は 25.0%であるが、25 パーセント分位点、75 パーセント分位点をみると、下方修正（マイナス）、上方修正（プラス）とも相当数存在することが分かる。

表 4-16 設備投資計画を変更した場合の変更累計金額割合

	回答件数	平均値	標準偏差	最小値	25パーセント分位点	中央値	75パーセント分位点	最大値
設備投資変更率	290	28.4	81.7	-100.0	-16.7	25.0	80.0	550.0

(注) 本調査問 30。当初計画金額に対する比率、単位は％。

以下、変更累計金額割合について、従業員規模別、業種別、地域別、および信用評点別にみる。まず、従業員規模別にみると、中央値では、おおむね、従業員規模が大きい企業ほど変更累計金額割合は小さくなる傾向がある。たとえば、従業員数 1～20 人で同割合は 40.0%

だが、同 301 人以上では 21.7%である。ただし、それぞれの従業員規模において、累計変更額がマイナスの企業も一定数存在し、例えば変更累計金額割合の中央値が低い従業員数 301 人以上の企業でも 25 パーセント分位点がマイナスである。

次に、表 4-17 で業種別に比較すると、中央値でみて最も小さいのは製造業と農林水産業（ともに 16.7%）で、次いで卸小売業（24.0%）が小さい。逆に最も大きいのは情報通信・運輸業（50.0%）で、次いで宿泊・飲食サービス業と建設業（ともに 30.0%）である。ただし、平均値でみると、宿泊・飲食サービス業（16.3%）は、卸売小売業の平均値（9.1%）に次いで小さく、また宿泊・飲食サービス業の 25 パーセント分位点は -84.6%と最も小さい。コロナショックの影響が大きい宿泊・飲食サービス業では、一部の企業が大幅な設備投資計画の減額修正を行ったことが窺える。

表 4-17 設備投資計画を変更した場合の変更累計金額割合：業種別

業種名	回答件数	平均値	標準偏差	最小値	25パーセント分位点	中央値	75パーセント分位点	最大値
農林漁業等	4	17.5	63.1	-53.4	-32.7	16.7	67.7	90.0
建設業	37	38.0	82.5	-100.0	0.0	30.0	100.0	200.0
製造業	85	38.5	99.3	-100.0	-14.0	16.7	82.6	550.0
情報通信・運輸業等	21	38.0	71.2	-100.0	-10.3	50.0	80.0	175.0
卸売・小売業	51	9.1	75.4	-100.0	-71.4	24.0	75.0	150.0
不動産・物品賃貸業	15	35.4	74.9	-100.0	-11.6	29.9	100.0	153.8
宿泊・飲食サービス業	27	16.3	84.3	-100.0	-84.6	30.0	100.0	150.0
生活関連サービス業等	25	22.2	65.7	-100.0	-33.3	25.0	75.0	150.0
その他サービス業	24	27.9	46.7	-82.5	0.0	27.3	58.3	104.4
回答件数 計	289	28.4	81.8	-100.0	-16.7	25.0	80.0	550.0

（注）本調査問 30。当初計画金額に対する比率、単位は%。

さらに、評点別にみると、弱いながらも、評点が高いほど変更累計金額割合の中央値は小さくなる傾向がある。たとえば、評点 40 点以下の企業の中央値は 41.7%だが、65 点超では 23.7%となっている。ただし、もっとも中央値が小さいのは、評点 60 点超 65 点以下である（7.9%）。これは、評点 60 点超 65 点以下の企業において上方修正を行った企業の修正幅が相対的に小さいことを反映している。¹¹

これに対して、コロナショック後の 2020 年 5 月時点の売上高水準（前年同月 100）に基づく四分位別に集計した結果を見ると、当該時点での売上高水準が最も低い第 1 四分位（0～53）以外では、評点との関係とは異なり、売上高水準が高い（落込み幅が小さい）ほど中央値がむしろ高くなる傾向がみられる。たとえば第 2 四分位（53～80）の中央値が 16.7%であるのに対して第 4 四分位（100 超）は 38.2%である。第 1 四分位では、中央値が 30%と比較的高く、25 パーセント分位点が最も小さい（-32.8%）一方、75 パーセント分位点は最も大きく（100.0%）、散らばりが大きいという特徴がある。

¹¹ これは、評点が高い企業ほど、規模が大きく年度途中での計画の修正を行わない傾向を反映しているのかもしれない。

4.2.3 取引先との商談・相談

本調査では、コロナショック後に、回答企業と取引先との商談・相談の回数、以前は対面で行っていた商談・相談のうち電話やオンライン会議等に代替されたものの割合を、主要販売先、主要取引先、借入残高1位（借入がない場合には取引関係が最も密接な）金融機関について聞いている（問24）。

表4-18は、調査時点での商談・相談回数について、コロナショック（2020年1月）以前を100とした場合の水準を尋ねた結果である。平均値をみると、主要販売先との相談・面談回数はコロナショック前の61.2%、主要金融機関（借入残高1位もしくは取引関係が最も密接な金融機関）は62.2%、主要仕入先は39.6%の水準まで減少した。借入残高1位金融機関との商談・相談回数の減少幅が相対的に小さいのは、コロナショック後の資金繰り対応について金融機関と相談する機会が多かったためではないかと推測される。

表4-18 商談・相談の回数

	回答件数	平均値	標準偏差	最小値	25パーセント分位点	中央値	75パーセント分位点	最大値
主要販売先	3221	61.3	38.2	0.0	30.0	70.0	100.0	200.0
主要仕入先	3256	39.6	40.1	0.0	0.0	30.0	80.0	200.0
主要金融機関	3095	62.2	40.7	0.0	20.0	80.0	100.0	200.0

（注）本調査問24。単位はコロナショック以前を100とした場合の水準。

表4-19は、対面取引のうち電話やオンライン会議等で代替されたものの割合を尋ねた結果である。コロナショック前の対面取引がすべて代替された場合は100%、まったく代替されない場合は0%である。平均値をみると、電話やオンライン会議等での代替割合が高い順に、主要仕入先（38.9%）、主要販売先（18.3%）、主要金融機関（8.5%）となっている。表4-18の結果と併せてみると、相談・面談回数が大きく減少した主要仕入先との取引ではオンライン会議等への代替割合が高い一方、相談・面談回数の減少幅が小さい主要販売先、主要金融機関との取引はオンライン会議等への代替割合が低く、対面取引が引き続き行われていたと考えられる。この点は、主要販売先、主要金融機関の中央値が0%であることから読み取れる。

表4-19 オンライン会議等への代替割合

	回答件数	平均値	標準偏差	最小値	25パーセント分位点	中央値	75パーセント分位点	最大値
主要販売先	3434	18.3	30.4	0.0	0.0	0.0	25.0	100.0
主要仕入先	3287	38.9	42.8	0.0	0.0	10.0	90.0	100.0
主要金融機関	3303	8.5	23.6	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0

（注）本調査問24。以前は対面で行っていた商談・相談のうち電話やオンライン会議等に代替されたものの割合（%）。

商談・相談の回数とオンライン会議等への代替割合の平均値を従業員規模別にみると（表4-20）、総じて、従業員規模が小さい企業では、商談・相談回数の減少率が相対的に大きく、オンライン会議等への代替割合が低い。これに対して、従業員規模が大きい企業では、商談・相談回数の減少率が小さく、オンライン会議等への代替割合は高い。小規模企業でオンライン会議等への代替割合が低く商談・相談回数の減少率が大きい理由としては、オンライン会議のための設備導入コストが賄えないことや、オンラインでは代替不可能な取引が多い可能性が考えられる。

表 4-20 商談・相談の回数、オンライン会議等への代替割合（平均値）：従業員規模別

商談回数					
	1～20人	21～50人	51～100人	101～300人	301人～
主要販売先	59.2	60.6	63.6	64.2	72.2
主要仕入先	37.7	39.7	44.2	38.9	45.9
主要金融機関	58.8	61.9	66.5	66.5	69.5
代替割合					
	1～20人	21～50人	51～100人	101～300人	301人～
主要販売先	13.6	19.4	22.5	22.9	34.3
主要仕入先	33.1	38.1	44.4	49.9	58.1
主要金融機関	6.9	8.9	9.3	8.9	18.3

（注）本調査問 24。単位は％。

業種別にみると、とくに対人サービスである宿泊・飲食サービス業において、商談・面談回数の減少率が相対的に大きく、オンライン会議等への代替割合が低い。たとえば主要販売先との商談・相談回数は、全体平均が 61.3%（表 4-18）であるのに対して、宿泊・飲食サービス業は 39.0%である。また、主要販売先との取引におけるオンライン会議等への代替割合は、全体平均が 18.3%（表 4-19）であるのに対して、宿泊・飲食サービス業は 9.9%である。一方、やはり対人サービス業である医療・福祉業の場合、主要販売先との商談・相談回数の減少率は 74.2%、オンライン会議等への代替割合は 4.1%とともに低く、コロナショック後の取引先との商談・相談についての変化は小さかったようだ。

商談・相談の回数とオンライン会議等への代替割合を地域別にみると、大きな地域差はないものの、以下の特徴が見出せる。第一に、その他近畿では、商談・相談の回数の減少率が相対的に小さく、オンライン会議等への代替割合も低いことから、コロナショックが取引先との商談・相談に及ぼす影響が相対的に小さかったとみられる。第二に、緊急事態宣言が早期に発出された首都圏、京都・大阪・兵庫、福岡では、商談・相談回数は全国平均より若干低い一方、オンライン会議等への代替割合は総じて高く、取引先との商談・相談が最も顕著にオンライン化した地域だったと考えられる。

商談・相談の回数とオンライン会議等への代替割合の平均値を、評点別にみると、評点が低い企業（40 点以下、40 点超 45 点以下）では、商談・面談回数の減少率が相対的に大き

く、また、オンライン会議等への代替割合も低い。逆に、評点が高い企業（60点超 65点以下、65点超）では、主要販売先、主要仕入先との商談・面談回数の減少率が相対的に小さく、オンライン会議等への代替割合が高い。評点の低い企業では、オンライン会議のための設備導入コストが賄えないためではないかと推測される。

また、コロナショック後の2020年5月時点での売上高水準（前年同月100）の四分位別にみると、売上高水準が最も低い四分位（0～53）の企業では、主要販売先との商談・相談の回数が52.8%と全体平均（61.2%）を大きく下回っている。一方、売上高水準が最も高い四分位（100～）では、主要販売先との商談・相談の回数は64.3%、オンライン会議等への代替割合は20.5%と、ともに全体平均を上回っている。コロナショック後に商談・相談をオンライン会議等へ代替できた企業ほど売上高への影響が軽微であった可能性、あるいはショックに対して頑健な企業ほど売上への影響が軽微でオンライン会議等への代替もスムーズに行えた可能性などが考えられ、より詳細な検討が必要である。

4.2.4 事業承継

本調査では、コロナショック発生前と発生後（調査時点）の2つの時点での事業継続の意向について尋ねている（問19）。コロナショックが短期間で収束する場合であっても、足下の財務内容が大きく悪化していれば、事業の将来性に影響が出るであろう。さらに、コロナショックによって、当該企業の従前のビジネスモデルから脱却しなければならない場合、事業価値に大きな影響が出る。また、将来の不確実性が高まることは、事業の後継者にとって事業を承継することのリスクが高まることを意味する。このように、コロナ禍は事業の継続（および承継）に大きな影響を及ぼす可能性がある。本調査では、同じ企業に対して尋ねているので、コロナショックの事業継続への意欲に対する影響を直接にみるができる。

表4-21はコロナショック発生前における事業継続の意向を尋ねた質問への回答である。もっとも多いのが「現体制での継続を考えていた」で半数超が選択していた。続いて、「親族内承継を考えていた」（24.3%）、「役員・従業員承継を考えていた」（14.6%）の順で、「事業の継続をするつもりはなかった」は2.8%にとどまっていた。

表4-21 コロナショック発生前の事業継続の意向

	回答件数	構成比
親族内承継を考えていた	993	24.3
役員・従業員承継を考えていた	597	14.6
M&Aや営業譲渡を考えていた	149	3.7
外部人材への承継を考えていた	47	1.2
1～4以外の方法による事業承継を考えていた	76	1.9
現体制での継続を考えていた	2,106	51.6
事業の継続をするつもりはなかった	115	2.8
回答件数 計	4,083	100.0

（注）本調査問19。構成比の単位は%。

表 4-22 はコロナショックが発生した後の事業継続の意向の状況である。「現体制での継続を考えている」が半数を超えており、次いで「親族内承継を考えていた」(23.1%)、「役員・従業員承継を考えていた」(13.4%)の順である。回答の多い選択肢の順位はコロナショック前と同じであったが、これらの3つとも回答率は1%ポイント強減少している。反対に若干ではあるが増えているのが、「M&A や営業譲渡を考えている」(1.2%ポイント増)と「事業の継続をするつもりはない」(1.5%ポイント増)であった¹²。

表 4-22 コロナショック発生後の現時点での事業継続の意向

	回答件数	構成比
親族内承継を考えている	937	23.1
役員・従業員承継を考えている	542	13.4
M&Aや営業譲渡を考えている	196	4.8
外部人材への承継を考えている	52	1.3
1~4以外の方法による事業承継を考えている	104	2.6
現体制での継続を考えている	2,051	50.5
事業の継続をするつもりはない	176	4.3
回答件数 計	4,058	100.0

(注) 本調査問 19。構成比の単位は%。

われわれの関心は、どのような企業群で、コロナショックによって事業継続への意向に変化がみられたかにある。そこで、以下ではコロナショック前の回答率とコロナショック後(現時点)での回答率との差を回答選択肢別にみていく。

表 4-23 は、コロナショック前後の回答率の差を従業員規模別に整理したものである。たとえば、従業員 1~20 人の企業では、「事業の継続をするつもりはなかった(ない)」はコロナショック前には 4.1%であったが、コロナショック後には 7.0%と増加していることから、この表では 3.0%ポイントと表示している¹³。すなわち、コロナショックによって小規模企業で事業継続の意欲を失う企業が増えたということである。このほか、同 301 人以上の企業の「親族内承継を考えていた(いる)」は 3.2%ポイントの減少、「現体制での継続を考えていた(いる)」は 2.4%ポイントの増加となっている¹⁴。

¹² 「事業の継続をするつもりはなかった(ない)」の回答率の差は 1%水準で有意に増加していることが確認できる。

¹³ この変化は 1%水準で有意であった。

¹⁴ ただし、これらの変化は 10%水準でも有意ではなかった。

表 4-23 コロナショックの前後での事業継続の意向の変化：従業員規模別

	1～20人	21～50人	51～100人	101～300人	301人～
親族内承継を考えている	-1.6	-1.6	-0.2	1.0	-3.2
役員・従業員承継を考えている	-1.6	-1.5	-1.5	-0.2	0.0
M&Aや営業譲渡を考えている	1.3	1.7	1.0	-0.2	0.8
外部人材への承継を考えている	0.0	0.4	0.0	0.0	0.0
1～4以外の方法による事業承継を考えている	0.8	0.6	0.8	0.7	0.8
現体制での継続を考えている	-1.8	-0.3	-0.6	-1.0	2.4
事業の継続をするつもりはない	3.0	0.8	0.4	-0.2	-0.8

(注) 本調査問 19。コロナショック前の構成比とコロナショック後の構成比との差（%ポイント）。

業種別の結果では、比較的大きな変化がみられたのは、「宿泊・飲食サービス業」において、「親族内承継を考えている」が 30.4%から 23.5%へと 6.9%ポイント低下し、逆に、「現体制での継続を考えている」が 50.5%から 54.6%へと 4.1%ポイント増加し、「事業の継続をするつもりはない」が 2.7%から 6.0%に 3.3%ポイント増加したことである¹⁵。

表 4-24 は、コロナショック後の 2020 年 5 月時点の売上高水準（前年同月 100）の四分位別に、事業継続の意向の変化をまとめたものである。売上へのダメージの最も大きかったグループ（0～53）では「事業の継続をするつもりはない」との回答が、コロナショック前の 3.3%からコロナショック後には 6.6%へと 3.3%ポイントも増加している¹⁶。これは、コロナショック後の売上の減少が大きかった企業では、短期間に事業継続の意向を失ったことを意味している。

表 4-24 コロナショックの前後での事業継続の意向の変化：コロナショック後の売上高水準別

	0～53	53～80	80～100	100～
親族内承継を考えている	-2.9	-1.3	-0.7	0.2
役員・従業員承継を考えている	-2.4	-2.1	-0.2	-0.1
M&Aや営業譲渡を考えている	1.1	1.9	1.6	-0.2
外部人材への承継を考えている	0.4	-0.2	0.1	0.1
1～4以外の方法による事業承継を考えている	1.1	1.0	0.5	0.4
現体制での継続を考えている	-0.6	-0.5	-1.9	-1.8
事業の継続をするつもりはない	3.3	1.2	0.6	1.4

¹⁵ ただし、これらの変化はサンプル数が少ないため、5%水準でも有意なものではなかった。

¹⁶ この差は 1%水準で有意であった。

(注) 本調査問 19。コロナショック前の構成比とコロナショック後の構成比との差（%ポイント）。

4.3 コロナショックが企業金融に及ぼした影響

先述の通り、コロナショックに対して企業は主に金融機関からの新規の資金調達や既存借入の条件緩和で対処してきた。また、後述するように、政府も様々な資金面での支援措置を講じている。本小節では、コロナショックに対して企業が金融面でどのように対応したかをみていく。

4.3.1 新規借入

コロナショック（2020年1月）以降の新規借入について尋ねたところ、回答企業4555社のうち、「新規借入を行った」が46.1%、「新規借入を申し出たが断られた、断られると思って申し出なかった」が2.5%、「必要なかったので申し出なかった」が51.4%となった（問26(1)、表4-25）。回答企業全体の48.6%(=100-51.4)の企業で新規借入需要があり、それら企業のうち、「新規借入を申し出たが断られた、断られると思って申し出なかった」企業の割合（以下、融資拒絶率）は5.2%(=2.5/48.6)である。

表4-25 新規借入の有無

新規借入を行った	新規借入を申し出たが断られた、断られると思って申し出なかった	必要なかったので申し出なかった	回答件数 計	融資拒絶率
a	b	c	a+b+c	b/(a+b)
2,099	114	2,342	4,555	2,213
46.1	2.5	51.4	100.0	5.2

(注) 本調査問 26(1)。上段：回答企業数、下段：構成比（%）。

新規借入需要のあった企業の割合を従業員規模別にみると、規模の小さい企業で同割合が高くなる傾向にある。また業種別には、コロナショックの影響が特に大きかった宿泊・飲食サービス業の割合が特に高く、次いで高いのは生活関連サービス業、製造業である。企業の財務状況との関連では、評点が50点以下の企業、コロナショック後の2020年5月時点の売上高水準が低い企業で、新規借入需要のある企業の割合が高い。

新規借入需要のある企業における融資拒絶率についてみると、規模が小さい企業ほど融資拒絶率が高い。業種別には、生活関連サービス業（9.9%）が高い一方、やはり新規借入需要の大きい宿泊・飲食サービス業（2.1%）、製造業（2.9%）では低いという対照的な結果であった。また、評点が低い企業ほど融資拒絶率が高い傾向があるが（たとえば評点40

点以下の企業では 20.6%)、コロナショック後の売上高水準別にみた場合、そうした傾向は見出されなかった。

次に「新規借入を行った企業」に対して、貸し手の属性や借入内容を尋ねた設問結果をみる(問 26(2)、新規借入が複数ある場合は借入額が最大のもの)。回答企業 2026 社中、新規借入の貸し手として「民間金融機関」をあげた企業が 69.5%、「政府系金融機関」が 29.7%、「代表者・家族・親戚」が 0.3%、「その他」が 0.5%で、金融機関からの借入が大半を占めた(表 4-26)。

表 4-26 新規借入の貸し手

民間金融機関	政府系金融機関	代表者・家族・親戚	その他	回答件数 計
1,408	601	6	11	2,026
69.5	29.7	0.3	0.5	100.0

(注) 本調査問 26(2)。上段：回答企業数、下段：構成比 (%)。

「民間金融機関」が「政府系金融機関」を上回る点は、コロナショックへの資金面での支援措置として、民間金融機関を通じた無利子・無担保の制度融資を利用した企業が、政府系金融機関による無利子・無担保貸出を上回ることで整合的である(後掲 5 節表 5-1)。そこで「政府系金融機関」の割合を企業属性別にみると、従業員規模別では、中規模層で少し高くなっている(たとえば従業員数 51~100 人で 35.4%)。業種別では、宿泊・飲食サービス業(54.9%)で「政府系金融機関」の割合がとくに高いのが特徴的である。地域別には、京都・大阪・兵庫(39.8%)でやや高い。また、評点が低い企業、コロナショック後の売上高水準が低い企業ほど「政府系金融機関」から新規借入した企業の割合が高くなる傾向がはっきりと確認できた。コロナショック前後の経営状況の芳しくない中小企業に対して、政府系金融機関のセーフティーネット機能が強く働いたようだ。

また、新規借入を行った貸し手との以前の取引関係(2019 年中の決算期末時点の状況)は、「借入順位 1 位」(58.2%)とする企業の割合が最も高い(問 26)。「借入順位 2 位以下」が 28.7%、「借入はなかったが借入以外の取引はあった」が 5.5%であった。「取引はまったくなかった」は 7.6%にとどまり、多くの企業は既存の取引金融機関から新規借入を行った。規模別では、規模が大きくなるにつれて「借入順位 2 位以下」の割合が高くなる傾向にある。業種別では「借入順位 1 位」「借入順位 2 位以下」という順番がほぼすべての業種で変わらないなか、「取引はまったくなかった」の割合が、宿泊・飲食サービス業(14.7%)、生活関連サービス業等(14.3%)で、やや高くなっている。また、新規借入の貸し手が「政府系金融機関」の場合、「借入順位 1 位」(31.4%)よりも「借入順位 2 位」(44.5%)の割合が高く、また「取引はまったくなかった」(21.0%)企業も多くみられるのが特徴的である。

新規借入額は平均 1 億 5242 万円で、中央値は 4000 万円であった。従業員規模別にみた

平均値は、従業員数 1～20 人が 5108 万円、同 21～50 人が 9859 万円など、当然ながら規模が大きくなるほど金額も大きくなる。そこで、各企業のコロナショック前の売上高(問 1 の 2019 年決算期の売上高)に対する新規借入額の比率(以下、新規借入率)を計測すると、回答企業 1939 社全体の新規借入率は、平均値で 34.4%であった。ただし、25 パーセント分位点は 4.4%、中央値は 9.1%、75 パーセント分位点は 17.4%であり、一部の企業の新規借入率が大きいため平均値が押し上げられていると考えられる。そこで、企業属性別に新規借入率の中央値を全体の値(9.1%)と比較すると、従業員規模別では規模が小さい企業(従業員数 1～20 人で 13.9%)、業種別では宿泊・飲食サービス業(15.4%)、生活関連サービス等(13.1%)で新規借入率が高くなる傾向にある。また、評点別には、総じて評点が低い企業ほど新規借入率が高い(表 4-27)。また、同様の傾向は、コロナショック後の売上高水準が低い企業でも観察される。今後、売上高が想定通りに回復しない場合には、コロナショック後の新規借入が経営の重石となる可能性が懸念される。

表 4-27 新規借入率：評点別

	回答件数	平均値	標準偏差	最小値	25パーセント分位点	中央値	75パーセント分位点	最大値
新規借入率	1939	34.4	537.7	0.0	4.4	9.1	17.4	21126.8

評点	回答件数	平均値	標準偏差	最小値	25パーセント分位点	中央値	75パーセント分位点	最大値
40点以下	71	74.2	423.9	0.5	8.0	12.6	32.3	3584.2
40点超45点以下	307	68.7	574.1	0.0	8.8	16.2	26.8	9615.4
45点超50点以下	685	47.2	807.2	0.0	5.8	10.8	20.2	21126.8
50点超55点以下	533	10.1	11.2	0.0	3.6	7.2	12.4	164.3
55点超60点以下	213	8.2	10.2	0.0	2.4	5.3	9.9	85.3
60点超65点以下	85	5.9	9.5	0.0	1.6	3.3	6.0	70.1
65点超	33	5.7	5.8	0.0	2.0	4.1	8.2	30.5

(注) 新規借入率 = 新規借入額(本調査問 26(2)③) / 売上高(本調査問 1)。単位は%。

次に、新規借入の内容について、貸し手が民間金融機関の場合と政府系金融機関の場合で分けてみていく(表 4-28)。

表 4-28 新規借入の内容

	回答件数 計	うち民間金融機関	うち政府系金融機関
約定金利(平均値、%)	0.53	0.56	0.46
借入期間(平均値、年)	7.3	6.6	9.0
物的担保あり(回答割合、%)	6.9	7.9	4.9
経営者保証あり(回答割合、%)	43.2	47.6	33.0
信用保証協会保証(回答割合、%)	46.3	59.1	15.5

(注) 本調査問 26(2)。

約定金利（初年度の金利）は、平均値で年 0.5%であった。中央値では 0.0%、75 パーセント分位点では 1.0%と、多くの企業がゼロ金利、あるいはかなり低い金利で資金調達ができているようだ。¹⁷ 約定金利の平均値を貸し手別にみると、民間金融機関では 0.6%、政府系金融機関では 0.5%とあまり差がない。また、中央値はともに 0.0%であり、いわゆるゼロゼロ融資が民間金融機関を通じて幅広く行われた様子が窺える。ただし、75 パーセント分位点では民間金融機関が 1.0%、政府系金融機関が 0.5%と後者の方が低い。これは、無利子無担保貸出以外の金利水準が、政府系金融機関の方で低いためではないかと考えられる。従業員規模別には、平均値ではあまり差はないが、中央値では従業員数 50 人以下の企業が 0.0%であるのに対して従業員数 51 人以上はプラスの値であり、規模が小さいほどゼロゼロ融資の恩恵を受けている企業が多いと推測される。業種別では、不動産・物品賃貸業の平均金利が 0.8%と、他の業種よりも高い。また、評点別には、平均値では一部の企業が非常に高い金利を回答しているため傾向がはっきりしないが、中央値では評点 55 点以下の企業が 0.0%、評点 55 点超の企業はプラス（たとえば評点 55 点超 60 点以下は 0.3%）と、評点が高い企業でゼロ金利企業の割合が高くなっている。¹⁸ 経営状況の悪い企業ほど金利水準（中央値）が低いという傾向は、コロナショック後の売上高水準別にはみられなかったが、これは比較的多くの企業が無利子無担保貸出の適用要件に合致していたためである可能性がある。

借入期間は平均 7.3 年、25 パーセント分位点 5.0 年、中央値 7.0 年、75 パーセント分位点 10.0 年と、全体にかなり長い。借入期間の平均値（中央値）を貸し手別にみると、民間金融機関で 6.6 年（6.0 年）、政府系金融機関で 9.0 年（10.0 年）と、政府系金融機関の方がより長期である。従業員規模別には、規模が小さい企業の借入期間が長くなる傾向がみられた。また、評点が高い企業、コロナショック後の売上高水準が高い企業ほど、借入期間が長期になる傾向にある。業績不振である企業で長期借り入れのニーズが高いことに加え、そうした要望に金融機関が柔軟に対応している可能性がある。

融資の保全状況は、物的担保「あり」が 6.9%、経営者保証「あり」が 43.2%、信用保証協会保証「あり」が 46.3%であった。物的担保の割合が特に低いが、これは、制度融資と政府系金融機関貸出の多くが無担保だったためではないかと推測される。¹⁹ 貸し手別では、民間金融機関の場合は、物的担保 7.9%、経営者保証 47.6%、信用保証協会保証 59.1%であ

¹⁷ 本調査では、制度融資等において、一度支払った利子分が補てんされ実質的な金利負担がない場合は「0%」と記入するよう求めている。

¹⁸ なお、75 パーセント分位点では、評点が高い企業ほど金利が低いという自然な傾向がみられる。

¹⁹ 中小企業庁『令和元年 中小企業実態基本調査』では、メインバンクからの借入残高がある企業のうち物的担保を提供している企業の割合は 29.4%である。

るのに対して、政府系金融機関ではそれぞれ4.9%、33.0%、15.5%である。²⁰ コロナショック以前から無担保貸出が一定割合提供されていたことを反映してか、政府系金融機関の方が低い割合となっている。企業の属性別にみると、物的担保については大きな違いはみられなかった一方、経営者保証、信用保証協会保証については違いがみられる。従業員規模別では、規模が大きくなるほど経営者保証、信用保証協会保証ありの企業の割合が低くなる。業種別にみると、経営者保証は生活関連サービス業等(56.3%)、信用保証協会は情報通信・運輸業等(55.1%)が高い。地域別では、経営者保証は福岡(53.3%)、その他近畿(52.5%)、信用保証協会保証は四国(60.7%)が高い。経営者保証、信用保証協会保証の地域間での差には、地域金融機関の融資保全方針の違いが反映されている可能性がある。評点別には、経営者保証、信用保証協会保証ともに、評点が高いほど割合が低くなる傾向がある。ただし、評点40点以下の企業の利用割合は、40点超45点以下よりも低い。また、こうした経営者保証、信用保証協会保証の利用と評点との負の相関は、コロナショック後の売上高水準との間では見出されない。

新規借入について借入企業の信用リスクの観点からまとめると、評点が低いほど融資拒絶率が高い、経営者保証、信用保証協会保証の利用割合が高い、という自然な結果が観察される一方、無利子・無担保の制度融資・政府系金融機関貸出の利用が多かったためか、評点が低い企業で金利水準が低いという結果も得られた。また、物的担保については、評点による違いは見出されないが、これも制度融資などの影響ではないかと考えられる。評点、コロナショック後の売上高水準が低い企業では、既存借入に対する新規借入の比率がやや高く、コロナショック後の新規借入の将来的な返済可能性を注視する必要がある。

4.3.2 既往借入の条件変更

本調査では、コロナショック以前の金融機関借入(以下、既往借入)について、コロナショック(2020年1月)以降の条件変更の有無や内容を尋ねている。既往借入の条件変更の有無をみると、回答企業4393社のうち、条件変更が「ある」が10.3%、「申し出たが断られた、断られると思って申し出なかった」が2.9%、「必要ななかったので申し出なかった」が86.8%となった(問25(1)、表4-29)。回答企業全体の13.2%の企業で条件変更のニーズがあり、それら企業のうち、「申し出たが断られた、断られると思って申し出なかった」企業の割合(拒絶率)は21.6%である。条件変更の有無を、2009年12月に施行された「中小企業者等に対する金融の円滑化を図るための臨時措置に関する法律」(以下、金融円滑化法)後の状況と比較するため、本調査及び2014年調査の両方に回答した企業1901社につ

²⁰ 政府系金融機関による貸出の15.5%に信用保証が付いているという数字は過大である可能性がある。政府系金融機関のうち信用保証協会保証の付いた貸出を行うことができるのは、商工中金のみである。しかし、政府系金融機関全体の貸出に商工中金が占める比率は3割強程度、商工中金全体の貸出に保証債務残高が占める比率は1%程度に過ぎない。

いて調べると、2014年調査で条件変更ありと回答した企業は476社、割合では25.0%であった。さらに、本調査がコロナショックから11か月後に実施されているのに対し、2014年調査は金融円滑化法施行から5年後に実施されたという期間の違いを考慮するため、2014年調査において金融円滑化法施行から11か月後までに条件変更を行った企業の割合を計算すると、12.5%であった。コロナショック後に既往借入の条件変更を行った企業の割合は、金融円滑化法後対比で、やや低いがほぼ同程度と評価できる。²¹ また、2014年調査で条件変更を行ったと回答した企業のうち、本調査でも条件変更を行った企業の割合は27.5%と全体の10.3%よりも高く、一部の企業では条件変更が繰り返し行われている可能性が示唆される。

表 4-29 既往借入の条件変更の有無

ある	申し出が断られた、断られると 思っ て申し出な かった	必要な なかつた ので 申し出な かつた	回答件数 計	条件変更拒絶率
a	b	c	a+b+c	b/(a+b)
453	125	3,815	4,393	578
10.3	2.9	86.8	100.0	21.6

(注) 本調査問 25(1)。上段：回答企業数、下段：構成比 (%)。

表 4-30 は、新規借入有無と既往借入有無の関係をみている。新規借入のある企業のうち、既往借入の条件変更を行った企業の割合は16.9%と全体(10.3%)よりも高く、資金繰り難に直面した一部の企業が、新規借入と既往借入の条件変更の両方で対処したことが窺える。なお、民間金融機関のプロパー貸出の場合、条件変更を行った企業への追加新規融資は原則として難しいと考えられるが、今回は新規融資の多くが制度融資であることや、いわゆる特例リスケによって新規融資を受けることができたため併用されているのではないかと推測される。

²¹ 本調査及び2014年調査の両方に回答した企業を分析サンプルとした場合の条件変更の拒絶率は、本調査22.9%、2014年調査19.0%と、やはり同程度であった。

表 4-30 既往借入の条件変更の有無と新規借入

		新規借入の有無			
		ある	申し出が断られた、断られると 思っ て申し出な かった	必要な なかったので 申し出な かった	回答件数 計
既往借入 の条件変 更の有無	ある	340 16.9	36 33.6	73 3.2	449 10.3
	申し出が断られた、断られると 思っ て申し出な かった	73 3.6	42 39.3	10 0.4	125 2.9
	必要な なかったので申し出な かった	1,596 79.4	29 27.1	2,173 96.3	3,798 86.9
	回答件数 計	2,009 100.0	107 100.0	2,256 100.0	4,372 100.0

(注) 行(既往借入の条件変更)は本調査問 25(1)、列(新規借入)は本調査問 26(1)。上段:回答企業数、下段:構成比(%)。

条件変更を行った企業の属性をみると、従業員規模が小さい企業ほど条件変更の比率が高く、たとえば同 301 人以上の企業は 3.9%にとどまっているのに対して、従業員数 1~20 人の企業が 13.1%である。業種別には、宿泊・サービス業(23.7%)、生活関連サービス業等(14.2%)などのコロナショックの影響が強い業種で条件変更の比率が高い。地域別には、北陸(15.2%)が最も高く、福岡(5.6%)が最も低い。金融機関の事業再生に対する取り組み姿勢の違いや、コロナショック前後の業況の地域差を反映している可能性がある。

また、評点、コロナショック後の 2020 年 5 月の売上高水準(前年同月 100)が低い企業ほど、既往借入の条件変更ありの比率が高い傾向にある。具体的には、評点が 45 点を下回る企業(22.5%)、売上高水準が第 1 四分位(0~53)の企業(15.9%)で、条件変更を行う企業の比率がとくに高い。

次に、既往借入の条件変更を最初に認めた金融機関についてみると、借入残高 1 位の金融機関が最も多く、全体の 81.3%を占めている(問 25(2)、表 4-31)。企業の属性別にみると、従業員規模が小さい、評点が低い、コロナショック後の売上高水準が低い企業ほど借入残高 1 位の金融機関の比率が高く、規模が小さい企業、信用リスクが高い中小企業における借入残高 1 位の金融機関の重要性が読み取れる。

表 4-31 最初の条件変更を認めた金融機関

借入残高1位	借入残高2位	借入残高3位	回答件数 計
322	49	25	396
81.3	12.4	6.3	100.0

(注) 本調査問 25(2)。上段:回答企業数、下段:構成比(%)。

表 4-32 は、最初の条件変更の内容についてみたものである（問 25(3)、複数回答）。1 年以内の返済期間繰延、1 年超の返済期間繰延、金利減免の比率がいずれも 3 割程度である一方、元本債務削減や既存借入の劣後化（DES など資本性の支援策）は低位に留まっている。また、「その他」を選択した企業も 81 社いるが、2014 年調査で回答選択肢に含めていたが今回は選択肢から除いた「元本支払猶予」などが含まれている可能性がある。

表 4-32 最初の条件変更の内容

	回答企業数	回答率
1年以内の返済期間繰延	121	28.8
1年超の返済期間繰延	126	30.0
金利減免	121	28.8
元本債務削減	24	5.7
既存借入の劣後化（DES, DDSなど）	12	2.9
その他	81	19.3
回答件数 計	420	100.0

（注）本調査問 25(3)。複数回答。回答率の単位は％。

条件変更の内容について、2014 年調査と比較すると、金融円滑化法のとときには、金利減免（16.3％）の比率が 1 年超の返済期間繰延（29.8％）を大きく下回っていたのに対し、今回のコロナ禍では金利減免の比率が返済期間繰延と同程度である点が特徴である（植杉他 2015、表 4-9）。今回のコロナ禍では、条件変更に際して金融機関がより踏み込んだ対応をした可能性が示唆される。²² ただし、元本債務削減や既存借入の劣後化を行った企業の比率は、本調査でも 2014 年調査でも低水準である。

条件変更の内容を企業属性別にみると、評点が高い企業、コロナショック後の売上高水準が高い企業においては金利減免の比率が高く、評点や売上高が低い企業では返済期間繰延の比率が高い。これは、信用力の高い企業に対してはやや踏み込んだ条件変更が行われる一方、信用力が低い企業に対しては暫定的な対応がとられていることを示唆している。業種別には、その他サービス業、情報通信・運輸業等で金利減免の比率が高い一方、宿泊・飲食サービス業では返済期間繰延の比率が高い。

²² 本調査の結果と 2014 年調査の結果の違いが回答企業の属性の違いによるものかどうかを調べるため、本調査と 2014 年調査の両方に回答した 131 社について調べると、本調査／2014 年調査における回答率は、1 年以外の返済期間繰延（51.9％／31.3％）、1 年超の返済期間繰延（39.7％／36.6％）、金利減免（22.9％／6.9％）であった。このサブサンプルにおける本調査での金利減免の比率は返済期間繰延よりも低い、2014 年調査時よりは高く、今回のコロナ禍では金融機関がより踏み込んだ対応をした可能性が示唆される。

4.3.3 現預金

コロナショックによって、企業は資金繰りのために現預金を取り崩す一方、今後の資金繰り難に備えて新たに調達した資金を現金として積み増す可能性がある。本調査では、コロナショックが生じた2020年1月から調査時点に至るまでの、現預金の取り崩しあるいは積み増しの有無と、現預金残高の変化率について聞いている（問27）。

最初に表4-33で、現預金の取り崩しと積み増しの有無について尋ねた集計結果を示している。取り崩した企業数の比率（16.5%）は、積み増した企業数のそれ（14.3%）をやや上回っている。

表4-33 現預金の取り崩しと積み増し

	あり	なし	回答件数	計
取り崩し	648	3,270	3,918	
	16.5	83.5		100.0
積み増し	538	3,223	3,761	
	14.3	85.7		100.0

（注）本調査問27。上段：回答企業数、下段：構成比（%）。

業種別に現預金の取り崩しと積み増しをみると、取り崩しを行う企業の比率は、宿泊・飲食サービス業（38.4%）と生活関連サービス業等（36.0%）が群を抜いて高い。一方で、積み増す企業の比率は、宿泊・飲食サービス業（25.7%）で高い以外は、業種間での差異はそれほど大きくない。取り崩す企業の比率が積み増す企業の比率を大幅に上回っているのは生活関連サービス業等（19.5%ポイント）、宿泊・飲食サービス業（12.7%ポイント）である。逆に、卸売・小売業と製造業では、積み増す企業の比率が取り崩す企業のそれをやや上回る。

評点別に現預金の取り崩しと積み増しをみると、取り崩しは評点の低い企業ほど取り崩す企業の比率が大きい一方、積み増しは評点とあまり関係していない。その結果、評点の低い企業では、現預金取り崩し企業の比率が積み増し企業のそれを大幅に上回る。とくに評点40点以下企業では、取り崩し企業（37.4%）が積み増し企業（15.7%）よりも20%ポイント以上多い。一方で、評点50点超では積み増し企業の比率が取り崩し企業のそれを上回る。評点が低くパフォーマンスが悪い企業では、先に見た通り新規借入は多いものの、営業キャッシュフローが少ないため、現預金の取り崩しを余儀なくされる傾向にあると推測される。

2020年5月時点における売上高水準の四分位別に、現預金の取り崩しと積み増しを行った企業の割合を確認したところ、評点の場合と同様に、取り崩す企業の比率は売上の落ち込み幅が大きいほど高まる一方で、積み増しはコロナショック後の売上高とあまり関係していない。具体的には、現預金の取り崩しの経験が「あり」と回答した企業の割合は、売上の落ち込み幅の大きな分位の順にそれぞれ27.6%、17.7%、11.3%、9.6%である一方、現預金の積み増しの経験が「あり」企業の割合は、16.1%、15.0%、12.1%、15.0%となっている。

表4-34は、現預金の取り崩しと積み増しを行ったと回答した企業を対象に、最初に行っ

た月の分布を示している。取り崩しが積み増しに先立つ傾向にある。取り崩し始めた月として多いのは5月、4月、3月の順である。4月の緊急事態宣言発令の前後で経済活動が停滞する中で現預金の取り崩しが行われ始めた。一方で、積み増し始めた月として多いのは5月、6月、7月の順である。

表 4-34 現預金の取り崩し・積み増しを最初に行った月

(1) 取り崩し

1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	回答件数	計
23	41	78	103	105	72	49	50	31	21	9	582	
4.0	7.0	13.4	17.7	18.0	12.4	8.4	8.6	5.3	3.6	1.6	100.0	

(2) 積み増し

1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	回答件数	計
28	16	45	60	77	73	72	49	35	18	7	480	
5.8	3.3	9.4	12.5	16.0	15.2	15.0	10.2	7.3	3.8	1.5	100.0	

(注) 本調査問 27。上段：回答企業数、下段：時期別構成比 (%)。

表 4-35 は、現預金残高の変化率の回答結果を集計したものである。変化率の平均値は+52.2%、中央値は 0%、最大値は+4000%を超えている。現預金残高の増加率が非常に高い企業が一部存在することは、これまで少額しか現預金を保有していなかったが、将来の営業キャッシュフローの減少が予測される中で、予備的な動機 (precautionary motives) に基づいて現預金を積み増した企業がいることを反映していると思われる。

表 4-35 現預金残高の変化率

	回答件数	平均値	標準偏差	最小値	25パーセント分位点	中央値	75パーセント分位点	最大値
現預金残高の変化率	2,703	52.2	144.4	-260.0	0.0	0.0	100.0	4348.0

(注) 本調査問 27。上段：回答企業数、下段：構成比 (%)。

現預金残高の変化率が大きい一部企業の影響を取り除くため、現預金残高の変化率の中央値を業種別にみると、多くの業種は0%だが、宿泊・飲食サービス業 (+43%)、生活関連サービス業等 (+9%) が高い。先述の通り、これらの業種では現預金を取り崩す企業の比率が積み増す企業の比率を大幅に上回っているが、残高の変化率では逆に積み増している。評点別に現預金残高の変化率をみると、中央値はほとんどの区分で0%だが、最大値の大きさが評点の水準によって異なる点特徴的である。すなわち、評点水準の低い区分ほど変化率の最大値が大きく、40点以下の企業が+4348%である一方で、65点超では+207%にとどまっている。評点が低い企業ほど、もともと低水準だった現預金を予備的動機に基づいて大幅に増やした例が多いことを示唆している。

4.3.4 融資枠

本調査では、コロナショックから現在に至るまでの、新規および既往銀行融資枠の利用について聞いている (問 28)。ここでの融資枠には、コミットメントラインと当座貸越がある。

これらの融資枠は、流動性ショックが生じた際に保険機能を果たすと期待される。

表 4-36 は、コミットメントライン契約の新規設定・増額について示したものである。「以前から契約あり増額した」と回答した企業の割合は 3.3%、「以前は契約はなかったが新規設定した」と回答した企業の割合は 2.5%である。合計するとおよそ 6%の企業が、コミットメントラインを新規契約するか増額している。この点を、2020 年 5 月時点の売上高水準の四分位別にみると、「以前から契約あり増額した」と回答した企業の割合は、売上高の落込み幅が大きい四分位の順に、4.2%、4.1%、2.8%、1.9%である。同様に「以前は契約はなかったが新規設定した」とした企業の割合は、3.0%、2.9%、2.0%、1.8%である。コロナショック後の売上高の落込み幅が大きい企業ほど、資金繰り難に直面するか、将来の資金調達面で不安を感じ、コミットメントラインを増額、あるいは新規に設定している。

表 4-36 コミットメントラインの新規契約、枠の増額の有無

以前から契約あり増額した	以前は契約はなかったが新規設定した	以前も現在も契約なし	回答件数 計
110	82	3,145	3,337
3.3	2.5	94.3	100.0

(注) 本調査問 28①。上段：回答企業数、下段：構成比 (%)。

表 4-37 は、コミットメントラインの新規設定額・増額（コロナショックからの累計額）をコロナショック前の企業の借入残高を分母として標準化した結果を集計している。平均値では 1.5 倍、中央値では 0.5 倍、75 パーセント分位点は 0.9 倍となっている。資金調達面での余裕を確保するために、コロナショック前時点における借入残高以上のコミットメントラインの極度額を設定している企業が 2 割程度いることが示唆される。

表 4-37 コミットメントライン新規・増額累計率

	回答件数	平均値	標準偏差	最小値	25パーセント分位点	中央値	75パーセント分位点	最大値
新規・増額累計率	162	1.5	8.4	0.0	0.2	0.5	0.9	100.0

(注) 本調査問 28①。新規・増額累計率はコミットメントラインの新規設定額・増額の累計金額（問 28①）／総借入残高（問 6）、単位は倍。

次に、以前からコミットメントライン契約のあった企業を対象として、実際に資金を引き出したかどうかを尋ねた結果をみると、回答件数 66 社のうち 12 社 (18.2%) が引き出しをしたと回答している一方、54 社 (81.8%) は引き出していない。コミットメントラインを持っていた企業の多くは、実際にはコミットメントラインを利用した資金調達を行っていない。

また、サンプル数は10社と少ないが、既往コミットメントライン契約により実際に引き出した金額（コロナショックからの累計額）をコロナショック前の借入残高で標準化した「引出率」を集計したところ、引出率は平均値で0.3倍、中央値で0.2倍となっている。引き出す企業の比率が低いだけでなく、実際に引き出した企業における引出率もそれほど高くはない。

次に、当座貸越契約についてみる。表4-38は、当座貸越契約の新規設定・増額について示している。「以前から契約あり増額した」と回答した企業の割合は5.6%、「以前は契約はなかったが新規設定した」と回答した企業の割合は2.4%となっている。合計すると8%の企業が、当座貸越を新規契約もしくは増額しており、コミットメントラインを新規契約・増額した企業の比率よりも少し高い。2020年5月時点の売上高水準の四分位別にみると、「以前から契約あり増額した」と回答した企業の割合は、売上高の落込み幅が大きい四分位の順に、5.8%、6.0%、4.4%、5.0%である。同様に「以前は契約はなかったが新規設定した」とした企業の割合は、2.8%、2.6%、2.0%、2.4%である。コミットメントラインとは異なり、コロナショック後の売上高の落込み幅とは関係なく、当座貸越の新規設定・増額が行われていることがわかる。他の企業属性との関係を見ると、従業員規模が大きい企業、評点が高い企業ほど、総じて新規設定・増額した企業の比率が高い。

表4-38 当座貸越の新規契約、枠の増額の有無

以前から契約あり増額した	以前は契約はなかったが新規設定した	以前も現在も契約なし	回答件数	計
161	70	2,661	2,892	
5.6	2.4	92.0		100.0

(注) 本調査問28③。上段：回答企業数、下段：構成比(%)。

表4-39は、当座貸越の新規設定・増額（コロナショックからの累計額）の大きさをコロナショック前の企業の借入残高を分母として標準化したものを集計している。平均値では0.9倍、中央値では0.2倍となっている。コミットメントラインに比して、枠の新規設定額・増額規模は小さい。

表4-39 当座貸越新規・増額累計率

	回答件数	平均値	標準偏差	最小値	25パーセント分位点	中央値	75パーセント分位点	最大値
新規・増額累計率	163	0.9	2.7	0.0	0.1	0.2	0.6	30.0

(注) 本調査問28③。新規・増額累計率は当座貸越の新規設定額・増額の累計金額（問28③）／総借入残高（問6）、単位は倍。

次に、以前から当座貸越契約をしていた企業を対象に、実際に引き出しをしたかどうかを尋ねた結果をみると、回答件数 138 社のうち 58 社 (42.0%) が引き出したと回答しており、コミットメントラインからの引き出しを行った企業が 2 割弱にとどまっていたのに比して、当座貸越がコロナショック後、多くの企業に資金調達手段として利用されていることがわかる。

また、既往当座貸越を利用して引き出した金額の大きさをコロナショック前の借入残高で標準化した引出率を計測すると、引出率は平均値で 0.7 倍、中央値で 0.2 倍であった。既往コミットメントラインによる引出率と比較すると、中央値は同程度だが、平均値では既往当座貸越による資金調達額の方が大きい。

5. コロナショック対応の企業向け支援措置

今回の危機に際しては、これまでの危機時に提供されてきた政府系金融機関による貸出や信用保証の内容が、大幅に拡充されている。具体的には、一定要件を満たした企業には無利子・無担保での貸出を、政府系金融機関もしくは地方自治体が補助し信用保証を付けた制度融資として民間金融機関が提供する仕組みが講じられている。貸出以外にも、持続化給付金、地方自治体による支援金、雇用調整助成金、家賃支援給付金、といった企業活動の様々な側面を支援する措置が提供されている。また、資本性ローンの提供といった、取り扱い開始が他より大幅に遅く、今後本格的に活用されると見込まれる措置も存在する。

本調査では、これらの資金面での措置について、申請・利用状況とその時期（問 22）、評価と今後の利用期待（問 23）を尋ねた。以下では、その結果を概観する。

5.1 利用した支援措置

選択肢として挙げた支援措置（複数回答）のうち、回答企業中で資金を得たと回答した企業の比率が高かったものの順に並べると、民間金融機関を通じた無利子・無担保の制度融資、持続化給付金・持続化補助金、雇用調整助成金、政府系金融機関による無利子・無担保貸出、地方自治体による休業協力支援金・見舞金であった（表 5-1）。貸出、給付金・助成金と返済義務の有無は異なるが、様々な形態の資金面での支援措置が広範に利用されている。

表 5-1 支援措置の利用率

内容	はい	いいえ	回答件数 計
政府系金融機関による無利子・無担保貸出	1,076 28.6	2,681 71.4	3,757 100.0
無利子・無担保貸出以外の政府系金融機関による貸出	383 11.0	3,091 89.0	3,474 100.0
民間金融機関を通じた無利子・無担保の制度融資	1,813 47.3	2,024 52.8	3,837 100.0
無利子・無担保貸出以外の信用保証付き貸出	486 14.2	2,926 85.8	3,412 100.0
持続化給付金・持続化補助金	1,638 42.8	2,190 57.2	3,828 100.0
地方自治体による休業協力支援金・見舞金	634 18.1	2,876 81.9	3,510 100.0
雇用調整助成金	1,383 37.4	2,317 62.6	3,700 100.0
家賃支援給付金	603 17.0	2,935 83.0	3,538 100.0

(注) 本調査問 22(1)。複数回答。上段：回答企業数、下段：構成比 (%)。

次にそれぞれの措置が、どのような企業に多く利用されているかという点を見る。業種別にみると、いずれの措置についても、特定の業種に属する企業が非常に高い割合で利用している。宿泊・飲食サービス業の企業が、全ての措置を最も高い割合で利用している。中でも、持続化給付金、雇用調整助成金、休業協力支援金の利用が回答企業の大部分に及んでいる点、政府系金融機関の無利子・無担保貸出や無利子・無担保の制度融資でも、利用率が6割に迫っている点が注目される。それに続くのは、生活関連サービス業等に属する企業である。政府系金融機関の無利子・無担保貸出、持続化給付金、雇用調整助成金などの措置を、宿泊・飲食サービス業に次ぐ高い比率で利用している。製造業では、制度融資と雇用調整助成金を積極的に利用し、建設業では、持続給付金を高い比率で利用している。

従業員規模別では、規模の小さい企業で利用される比率が高いが、措置によって、中小企業の中でもどの程度の規模のものに多く利用されるかという点が異なる。持続化給付金、休業協力支援金、家賃支援給付金では、小規模企業（従業員数 1～20 人）がそれぞれ 56.4%、21.5%、19.7%と最も高い割合で利用している一方で、政府系金融機関による無利子・無担保貸出や無利子・無担保の制度融資では、それより少し大きな規模の企業（従業員数 21～50 人）がそれぞれ 31.5%、52.0%と最も多く利用している。雇用調整助成金については、より規模の大きな中小企業（従業員数 101～300 人）が、48.4%と最も高い割合で利用している。

評点別にみると、いずれの措置でも、TSRのデータベースの中で平均的な水準である50点以下の企業において、それを超える企業よりも利用率が高い。相対的にパフォーマンスの低い企業が、それぞれの措置を頻繁に利用していると言える。最もこうした傾向が顕著であるのが、持続化給付金と休業協力支援金、家賃支援給付金であり、評点40点以下の企業におけるこれらの措置の利用率は、67.4%、35.8%、30.1%と最も高い一方で、評点65点超の企業でのこれら措置の利用率は大幅に低く、パフォーマンスの低い企業で集中的に利用されていることが分かる。

評点の水準によって利用率にそれほど大きな違いがみられない措置としては、雇用調整助成金と民間金融機関を通じた制度融資がある。雇用調整助成金と制度融資はいずれも43.7%、56.6%と、45点超50点以下の企業における利用率が最も高い。しかし評点65点超のパフォーマンスの高い企業においても、利用率は23.2%、32.1%とそれほど低くなっておらず、企業がパフォーマンス水準とはあまり関係なく広く利用している、もしくは民間金融機関がパフォーマンスの高い企業にも無利子・無担保融資を積極的に提供していることが分かる。

両者の中間にある措置は、政府系金融機関による無利子・無担保貸出である。制度融資などと同様に、評点45点超50点以下の企業における利用率が40.3%と最も高い一方で、評点65点超での利用率は9.4%と低い。パフォーマンスが中位の層に集中して利用されていることが分かる。

コロナショックが生じた後の売上高の落ち込み幅の程度別にみると、いずれの措置でも、落ち込み幅の大きい企業区分で利用率が高い傾向にある(表5-2)。しかしながら、その程度には、措置の間で相当な差異がある。持続化給付金では、落ち込み幅が最大区分(0~53)にある企業と最小区分(100~)の企業での利用率がそれぞれ84.5%と30.0%であり、両者の差は50%を超える。雇用調整助成金でも、最大区分と最小区分の利用率は、それぞれ60.4%と17.4%であり、両者の差は40%超である。

表 5-2 支援措置の利用率：コロナショック後の売上高水準別

	0～53	53～80	80～100	100～	回答件数 計
政府系金融機関による無利子・無担保貸出	377 41.9	328 33.5	212 20.5	114 17.4	1,031 28.9
無利子・無担保貸出以外の政府系金融機関による貸出	135 16.5	109 12.2	87 8.9	41 6.7	372 11.3
民間金融機関を通じた無利子・無担保の制度融資	499 55.1	511 51.4	430 40.8	281 41.2	1,721 47.3
無利子・無担保貸出以外の信用保証付き貸出	146 18.4	143 16.3	113 11.6	67 11.0	469 14.4
持続化給付金・持続化補助金	845 84.5	327 33.9	202 20.0	201 30.0	1,575 43.2
地方自治体による休業協力支援金・見舞金	330 38.7	158 17.7	78 8.1	46 7.4	612 18.3
雇用調整助成金	545 60.4	429 43.8	248 24.9	112 17.4	1,334 37.9
家賃支援給付金	360 41.5	122 13.6	53 5.4	45 7.2	580 17.2

(注) 本調査問 22(1)。複数回答。上段：各制度から資金を得たと回答した企業数、下段：同比率(%)。

これらの給付金、助成金に比して融資では、売上高の落込み幅の違いは利用率の差にそれほど影響を及ぼさない。政府系金融機関による無利子・無担保貸出では、落込み幅の最大区分と最小区分の利用率は、それぞれ 41.9%と 17.4%である。特に、民間金融機関を通じた無利子・無担保の制度融資では、最大と最小区分の利用率はそれぞれ 55.1%と 41.2%と、差が特に小さくなる。

以上をまとめると、返済義務の有無（給付金、支援金、助成金には返済義務はないが、貸出にはある）、自己資金を拠出する必要がある有無（給付金、支援金では必要ないが、助成金ではある）、²³ 支援を得られる条件の厳しさ（売上の落込み幅を基準にするものであっても、支援を受けるために必要な落込み幅はまちまちである）が企業属性と支援措置の利用有無に影響していることが分かる。持続化給付金は、返済義務も自己負担も存在しないため、条件を満たせば企業は申請する一方で、求められる売上高の減少幅が大きいと、その条件に応じて利用率が大きく変化すると予想される。雇用調整助成金は、返済義務は存在しないが自己負担もあり得るので、給付金ほどには条件を満たした企業があまねく申請することにはならない。それに比して、政府系金融機関による無利子・無担保貸出や民間金融機関を通じた制度融資は、返済義務があるために売上減少の条件を満たせば自動的に申請するとは

²³ 100%の補助率の措置も存在する点には、留意が必要である。

限らず、企業側の他の属性や取引先金融機関との関係などの様々な要因が影響して、利用の有無が決まると考えられる。

次に、2008年秋以降に生じた世界的な金融危機時に講じられた資金繰り支援措置の利用状況（2009年調査）と、今回の措置の利用状況（本調査）との関係を見る。具体的には、当時講じられた緊急保証制度の利用の有無と、今回提供されている支援措置の利用の有無とを比較する（表5-3、列が緊急保証制度、行が今回の措置の利用状況）。2009年時点で緊急保証を利用した企業は、全体に比して、政府系金融機関による無利子・無担保貸出や民間金融機関による無利子・無担保制度融資を多く利用する傾向にある。危機における資金繰り支援措置の利用には継続性があると言える。また、融資以外の措置についてみると、緊急保証制度の利用有無は、今回の持続化給付金の利用には影響している一方で、雇用調整助成金の利用には影響を与えていないようにみえる。すなわち、2009年時点で緊急保証を利用した企業で持続化給付金を利用した企業の比率は、全体における利用企業の比率を上回る一方、雇用調整助成金を利用したものの比率は、全体における利用企業の比率とほぼ同じである。

表5-3 各支援措置と世界金融危機後の緊急保証制度の利用有無
政府系金融機関による無利子無担保貸出と緊急保証

	利用している	現在残高はない が今後利用した い	利用する予定は ない	知らない	回答件数 計
はい	81 39.7	48 31.0	73 15.4	10 10.3	212 22.8
いいえ	123 60.3	107 69.0	402 84.6	87 89.7	719 77.2
回答件数 計	204 100.0	155 100.0	475 100.0	97 100.0	931 100.0

民間金融機関を通じた無利子・無担保の制度融資と緊急保証

	利用している	現在残高はない が今後利用した い	利用する予定は ない	知らない	回答件数 計
はい	143 61.9	93 58.9	175 35.9	42 42.9	453 46.5
いいえ	88 38.1	65 41.1	313 64.1	56 57.1	522 53.5
回答件数 計	231 100.0	158 100.0	488 100.0	98 100.0	975 100.0

持続化給付金と緊急保証

	利用している	現在残高はないが今後利用したい	利用する予定はない	知らない	回答件数 計
はい	107 48.0	74 47.1	126 26.1	37 38.1	344 35.9
いいえ	116 52.0	83 52.9	356 73.9	60 61.9	615 64.1
回答件数 計	223 100.0	157 100.0	482 100.0	97 100.0	959 100.0

雇用調整助成金と緊急保証

	利用している	現在残高はないが今後利用したい	利用する予定はない	知らない	回答件数 計
はい	63 31.7	55 36.9	130 27.9	30 31.6	278 30.6
いいえ	136 68.3	94 63.1	336 72.1	65 68.4	631 69.4
回答件数 計	199 100.0	149 100.0	466 100.0	95 100.0	909 100.0

(注) 行(各支援措置)は本調査問 22(1)①③⑤⑦、列(緊急保証制度の利用)は 2009 年調査問 22(1)。上段:回答企業数、下段:構成比(%)。

さらに、ショックが生じた後の支援措置によって、借入がどの程度積み上がったかという点を比較する。2009 年調査で把握される緊急保証付き貸出借入金額(複数利用している場合は最も金額が大きいもの)と、本調査で政府系金融機関による直接貸出、民間金融機関による制度融資、信用保証付き貸出のいずれかを利用した企業における新規借入額を、ショックが生じる前の時期の売上高で割った新規借入率を計算する。本調査の回答企業全体の新規借入率は 4.3.1 節で述べたが、2009 年調査及び本調査でともに支援措置を利用した企業に分析サンプルを絞ることにより、今回の企業向け資金繰り支援措置の手厚さや、企業にとっての今後の返済負担程度を把握・比較することができる。

表 5-4 は、両方の調査に回答した企業の新規借入率の集計結果である。平均値は外れ値の影響を受けているため中央値をみると、世界金融危機発生後における緊急保証の利用額は売上高の 5.2%だったのに対して、今回支援措置を利用した企業における新規借入額は売上高の 9.1%に相当する。また、他の四分位点をもみても、今回の新規借入率の方が高い。業況感の悪化度合いは世界金融危機時よりも小さいこと(3.1 節)も踏まえると、世界金融危機時に講じられた緊急保証制度よりも今回の措置の方が金額面でも手厚いこと、それだけに、企業にとって今後の返済負担が大きいことが推測できる。

表 5-4 資金繰り支援措置利用企業の新規借入率

	回答件数	平均値	標準偏差	最小値	25パーセント分位点	中央値	75パーセント分位点	最大値
2009年調査	119	104.6	1048.9	0.3	2.9	5.2	10.4	11450.4
本調査	119	10.8	8.8	0.1	4.4	9.1	14.1	44.4

(注) 2009年調査問 22(4)、本調査問 22(1)①-④と問 26(2)。新規借入額を、それぞれの調査時点で回答された売上高で割った比率(%)。

今回の資金面での支援措置については、複数利用している企業も数多く存在する。そこで、複数の措置を利用する場合にどのような組み合わせが多いのかを集計した結果が、表 5-5 である。行列の対角要素には、行方向に表されている措置を利用した企業の総数が示されている。この企業総数のうち、列方向で示される措置を追加的に利用した企業数が、対角以外の要素で示されている。例えば、政府系金融機関による無利子・無担保貸出を利用した企業は 1076 社あり、そのうち 192 社は無利子・無担保以外の政府系金融機関貸出も得ているということである。また、「重複利用件数 計」という行には、他と組み合わせられて利用される累計件数が記されている。

表をみると、資金面での支援措置として他と組み合わせられて利用されることが最も多いのは持続化給付金であること、雇用調整助成金、民間金融機関を通じた無利子・無担保の制度融資がそれに続いて多く併用されていることが分かる。また、貸出に関する複数の措置を利用する企業も多い。政府系金融機関による無利子・無担保貸出と無利子・無担保の制度融資を同時に得ている企業は 563 社と、政府系金融機関による無利子・無担保貸出利用企業の半数超、無利子・無担保制度融資利用企業の 1/3 弱を占めている。複数の制度からの貸出・融資を同時に得ている企業が多数に上る点は、今後これらの返済が滞る企業に対して、政府系金融機関、民間金融機関、信用保証協会が連携して対応する必要性を示唆している。

表 5-5 複数の支援措置を利用した企業数

	政府系金融機関による無利子・無担保貸出	無利子・無担保貸出以外の政府系金融機関による貸出	民間金融機関を通じた無利子・無担保の制度融資	無利子・無担保貸出以外の信用保証付き貸出	持続化給付金・持続化補助金	地方自治体による休業協力支援金・見舞金	雇用調整助成金	家賃支援給付金
政府系金融機関による無利子・無担保貸出	1076	192	563	192	588	264	553	271
無利子・無担保貸出以外の政府系金融機関による貸出	192	383	198	142	203	96	195	87
民間金融機関を通じた無利子・無担保の制度融資	563	198	1813	247	772	327	677	297
無利子・無担保貸出以外の信用保証付き貸出	192	142	247	486	255	110	201	117
持続化給付金・持続化補助金	588	203	772	255	1638	466	748	526
地方自治体による休業協力支援金・見舞金	264	96	327	110	466	634	403	215
雇用調整助成金	553	195	677	201	748	403	1383	372
家賃支援給付金	271	87	297	117	526	215	372	603
重複利用件数 計	2623	1113	3081	1264	3558	1881	3149	1885
回答件数 計	3699	1496	4894	1750	5196	2515	4532	2488

(注) 本調査問 22(1)。回答企業数(複数回答)。各行で示されている措置について、併用する企業数の多い措置の順に、黄色、青色、緑色で塗っている。

5.2 支援措置の申請時期、資金を得た時期

表 5-6 は、措置ごとに申請の検討を開始した月、実際に申請した月、資金を得た月を集計した結果である。いずれの措置も、企業には、初めて検討開始・申請・資金取得した月を回答してもらっている。措置が導入された時点の違い、必要とされる手続きの量の違いを反映して、各段階の時点に措置間で相当程度の違いがある。各措置・各段階で最も回答が多かった月に注目し、それを措置間で比較する。

表 5-6 各支援措置を検討・申請・資金を得た時期

内容		2～3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月以降	合計
政府系金融機関による無利子・無担保貸出	申請検討開始月	20.6	33.5	18.9	10.5	8.2	3.3	5.0	100.0
	実際の申請月	9.7	27.4	23.9	15.9	9.9	6.6	6.7	100.0
	資金を得た月	2.8	16.3	21.6	22.6	14.8	10.1	11.8	100.0
無利子・無担保貸出以外の政府系金融機関による貸出	申請検討開始月	19.8	34.7	16.4	10.3	7.4	4.2	7.1	100.0
	実際の申請月	12.0	24.0	22.5	16.8	8.7	6.9	9.0	100.0
	資金を得た月	5.6	16.3	19.4	22.6	13.2	10.0	12.9	100.0
民間金融機関を通じた無利子・無担保の制度融資	申請検討開始月	8.8	27.9	21.8	17.9	9.0	6.8	7.8	100.0
	実際の申請月	3.1	18.2	23.1	20.9	14.7	9.8	10.1	100.0
	資金を得た月	1.8	8.3	17.7	22.7	20.0	13.8	15.8	100.0
無利子・無担保貸出以外の信用保証付き貸出	申請検討開始月	17.8	35.4	14.2	13.1	6.8	6.5	6.3	100.0
	実際の申請月	9.4	24.3	22.3	17.6	9.2	8.2	8.9	100.0
	資金を得た月	7.6	16.2	17.4	19.1	13.7	10.5	15.4	100.0
持続化給付金・持続化補助金	申請検討開始月	4.4	25.5	30.5	15.8	9.5	6.2	8.2	100.0
	実際の申請月	1.3	12.2	32.9	21.7	11.8	8.4	11.8	100.0
	資金を得た月	0.5	3.5	21.1	31.2	17.0	11.1	15.7	100.0
地方自治体による休業協力支援金・見舞金	申請検討開始月	3.2	21.8	27.3	19.2	11.4	7.4	9.7	100.0
	実際の申請月	0.6	12.5	28.4	23.4	14.0	9.0	12.1	100.0
	資金を得た月		4.4	15.2	28.9	21.7	11.8	18.1	100.0
雇用調整助成金	申請検討開始月	14.2	41.3	20.5	9.9	6.1	4.2	3.8	100.0
	実際の申請月	2.9	17.7	24.3	23.2	13.6	10.5	7.8	100.0
	資金を得た月	0.8	5.4	9.8	21.0	23.2	17.1	22.9	100.0
家賃支援給付金	申請検討開始月	1.2	5.9	7.7	16.2	23.9	17.1	28.2	100.0
	実際の申請月		1.1	4.2	6.8	20.6	24.1	43.2	100.0
	資金を得た月		0.2	1.1	5.2	5.2	14.5	73.8	100.0

(注) 本調査問 22(2)。複数回答。時期別構成比 (%)。

実際に資金を得た時点として最も多くの企業が回答した時期は、各種の貸出、持続化給付金、休業協力支援金においては6月であり、5月がそれに続く。雇用調整助成金は、資金を得た時点がこれらよりも遅く、回答の最頻値は7月であり、9月以降という回答もほぼ同程度の存在している。家賃支援給付金は、措置が整備された時期が遅かったことを反映して、9月以降に資金を得たという回答が3/4を占めている。また、申請の検討開始月も申請月も、最頻値が9月以降である。

措置を申請した月は、家賃支援給付金を除く全てにおいて、最頻値が4月と5月に集中している。政府系金融機関の貸出、無利子・無担保以外の信用保証付き貸出では4月に、無利子・無担保の制度融資、持続化給付金、休業協力支援金、雇用調整助成金では5月に最も多く申請されている。実際に資金を得た時点の最頻値が多くの制度で6月、雇用調整助成金では7月であることを踏まえると、この時期に申請した企業の多くは、申請後1か月から2か月程度の期間を経て資金を得たことが推測できる。

申請の検討を開始した月をみると、家賃支援給付金を除く全てにおいて措置の申請と同様に4月と5月が最頻値である。政府系金融機関と制度融資の両方を含む貸出と雇用調整助成金については、4月に検討開始した企業が最も多い。持続化給付金と休業協力支援金に

については、5月である。

5.3 支援措置への申請承諾率

表 5-7 では、措置への申請の検討を開始した企業のうちで最終的に資金を得た企業の比率、実際に申請した企業のうちで最終的に資金を得た企業の比率をそれぞれ集計している。後者は、申請を受け付けた政府や地方自治体、金融機関による承諾率を示している。前者は、検討の過程で何らかの理由で申し込みを自らあきらめた企業も分母に含めた上で、最終的に資金を得ることのできた企業の比率を示している。実際に申請した企業を分母にした承諾率は、いずれの措置においても、90%以上と極めて高い。申請検討を開始した企業を分母にした比率でも、いずれの措置についても、85%以上の企業が資金を得るに至っている。

表 5-7 各支援措置において申請が承諾された割合

	申請の検討を開始した中で資金を得た企業の比率	実際に申請した中で資金を得た企業の比率
政府系金融機関による無利子・無担保貸出	94.6	97.3
無利子・無担保貸出以外の政府系金融機関による貸出	91.2	94.3
民間金融機関を通じた無利子・無担保の制度融資	96.5	98.5
無利子・無担保貸出以外の信用保証付き貸出	95.0	97.8
持続化給付金・持続化補助金	97.5	99.5
地方自治体による休業協力支援金・見舞金	97.7	98.6
雇用調整助成金	98.4	99.5
家賃支援給付金	86.1	91.3

(注) 本調査問 22(1)(2)。複数回答。各支援を検討、申請した企業のうち資金を得た企業の比率(%)。

5.4 支援措置に対する評価、今後の利用期待

表 5-8 では、自社の経営に最も役に立ったという点からみた、各支援措置への評価の集計結果を示す。1位から3位まで挙げるよう尋ねた中で、1位として挙げた企業が多かった順に、政府系金融機関による無利子・無担保貸出(716社)、持続化給付金(690社)、雇用調整助成金(687社)、無利子・無担保の制度融資(654社)である。それぞれの措置を利用して資金を得た企業数を分母にして、利用企業中に占める1位評価を行った企業数の比率を計算すると、それぞれ、66.5%、42.1%、49.7%、36.1%である。政府系による無利子・無担保貸出、雇用調整助成金、持続化給付金、無利子・無担保の制度融資の順に、利用した企業の間では評価が高いことが分かる。

表 5-8 では、今後最も活用したい措置という観点からみた、各支援措置の活用期待の集計結果も示す。評価と同様に1位から3位が挙げられた中で、1位として挙げた企業が多かった順に並べると、政府系金融機関による無利子・無担保貸出(746社)、雇用調整助成金(737社)、無利子・無担保の制度融資(463社)、持続化給付金(414社)、である。政府系金融機

関による無利子・無担保貸出や雇用調整助成金を挙げる企業数が、無利子・無担保の制度融資や持続化給付金に期待する企業数に比して相当程度多く、これら措置を利用したいという需要が企業の間を引き続き存在していることが分かる。ただし、2回以上利用できない措置（持続化給付金、家賃支援給付金）も存在することから、これらの数字を支援措置に対する企業側の需要の大きさを比較するために用いることは難しい。また、今後利用が進むことが見込まれる資本性ローンを活用したいとする回答が一定程度（66社）存在する点も注目できる。

表 5-8 支援措置の中で最も役に立ったもの、活用したいもの

最も役に立った措置（1位）

今後活用したい措置（1位）

	回答企業数	回答率		回答企業数	回答率
政府系金融機関による無利子・無担保貸出	716	23.5	政府系金融機関による無利子・無担保貸出	746	26.5
無利子・無担保貸出以外の政府系金融機関による貸出	106	3.5	無利子・無担保貸出以外の政府系金融機関による貸出	91	3.2
民間金融機関を通じた無利子・無担保の制度融資	654	21.5	民間金融機関を通じた無利子・無担保の制度融資	463	16.4
無利子・無担保貸出以外の信用保証付き貸出	91	3.0	無利子・無担保貸出以外の信用保証付き貸出	69	2.5
政府系金融機関による資本性ローン	7	0.2	政府系金融機関による資本性ローン	66	2.3
持続化給付金	690	22.7	持続化給付金	414	14.7
地方自治体による休業協力支援金・見舞金	39	1.3	地方自治体による休業協力支援金・見舞金	53	1.9
雇用調整助成金	687	22.6	雇用調整助成金	737	26.1
家賃支援給付金	56	1.8	家賃支援給付金	181	6.4
回答件数 計	3,046	100.0	回答件数 計	2,820	100.0

（注）本調査問 23。回答率の単位は%。

6. 事業継続計画とコロナショック後の企業行動

本調査では、コロナショックが発生する前の 2019 年決算期末時点で自然災害等の緊急事態に対応するための「事業継続計画（BCP, Business Continuity Plan）」を策定していたかを尋ねている（問 15）。本節では、どのような企業が BCP を策定していたのか、BCP がコロナショックへの企業の対応やパフォーマンスとどのように関連しているかを検討する。

6.1 事業継続計画(BCP)の策定状況

問 15 に回答した企業 4332 社のうち BCP を策定していた企業の比率は 34.9%、うち「感染症対策を含んだ BCP を策定していた」企業の比率は 10.6%であった。このことは、約 9

割の企業は、新型コロナウイルス感染症への事前の備えが十分でなかったことを意味する。表 6-1 は、この点を従業員規模別にみたものである。規模の大きい企業ほど感染症対策を含んだ BCP の策定割合が高いが、従業員 301 人以上でも感染症対策を含んだ BCP を策定していた企業は 28.2%である。

表 6-1 BCP の策定状況

	1~20人	21~50人	51~100人	101~300人	301人~	回答件数 計
感染症対策を含んだBCPを策定していた	163 8.7	124 10.0	52 9.5	81 15.9	40 28.2	460 10.7
感染症対策を含んでいないBCPを策定していた	317 17.0	321 25.9	186 33.8	169 33.2	54 38.0	1,047 24.3
策定していなかった	1,388 74.3	795 64.1	312 56.7	259 50.9	48 33.8	2,802 65.0
回答件数 計	1,868 100.0	1,240 100.0	550 100.0	509 100.0	142 100.0	4,309 100.0

(注) 本調査問 15。上段：回答企業数、下段：構成比 (%)。

感染症対策を含んだ BCP の策定割合を評点別にみると、総じて評点の高い企業で高い一方、評点が低い企業では低い (たとえば、評点が 60 点超 65 点以下の企業では 18.5%、同 40 点超 45 点以下の企業では 9.6%)。また、業種別には、電気・ガス・水道 (43.8%)、金融・保険業 (24.5%)、医療・福祉業 (20.0%) などの公益性の高い業種において、感染症対策を含んだ BCP を策定している企業の割合が高い²⁴。地域別にみた差はあまりないが、東海 (13.4%) がやや高く、甲信越 (6.1%) がやや低い。

次に、表 6-2 は、経営計画の策定状況 (問 14) 別に BCP の策定状況をみたものである。コロナショック前に経営計画を策定していた企業は 4284 社中 2450 社 (57.2%) いるが、経営計画策定企業における感染症対策を含んだ BCP 策定企業の割合は 17.1%、感染症対策を含んでいない BCP 策定企業は同 39.8% と全サンプルでの割合よりも高い。逆に、経営計画を策定していない企業では、BCP を策定していた企業の比率は計 5.6%(=2.0%+3.0%) にとどまる。経営計画と BCP の策定の間には明らかに正の相関がある。

²⁴ 別添の業種別クロス集計表では、電気・ガス・水道は「農林漁業等」、金融保険業、医療・福祉業は「その他サービス業」に含まれている。

表 6-2 BCP 策定状況と経営計画の策定状況

	経営計画の策定状況		
	策定していた	策定していなかった	回答件数 計
感染症対策を含んだBCPを策定していた	418 17.1	36 2.0	454 10.6
感染症対策を含んでいないBCPを策定していた	975 39.8	66 3.6	1,041 24.3
策定していなかった	1,057 43.1	1,732 94.4	2,789 65.1
回答件数 計	2,450 100.0	1,834 100.0	4,284 100.0

(注) 行 (BCP 策定状況) は本調査問 15、列 (経営計画の策定状況) は本調査問 14。上段：回答企業数、下段：構成比 (%)。

6.2 BCP とコロナショック後の企業行動

次に、BCP の策定とコロナショック後の企業パフォーマンス (売上高) やコロナショックへの対応との関係性をみる。表 6-3 は、BCP 策定企業のコロナショックへの耐性についてみるため、本調査回答企業の売上高が最も落ち込んだ 2020 年 5 月の売上高水準 (問 17) の基本統計量を、BCP 策定状況別にみたものである。感染症対策を含んだ BCP 策定企業の 2020 年 5 月時点での売上高水準の平均値は 89.4 と全体 (86.8) よりもやや高いが、中央値では差がない。感染症対策を含んでいない BCP 策定企業の売上高水準の平均値は 85.7 と全体よりも低い。さらに、表は割愛するが売上高がやや回復した 2020 年 9 月以降の売上高水準 (平均値) をみると、感染症対策を含んだ BCP 策定企業の平均値は全体よりも低くなっている (中央値では差がない)。総じて、BCP の策定状況とコロナショック後の売上高との相関は弱いといえる。

表 6-3 BCP 策定状況とコロナショック後の売上高水準

	回答件数	平均値	標準偏差	最小値	25パーセント分位点	中央値	75パーセント分位点	最大値
感染症対策を含んだBCPを策定していた	432	89.4	173.4	0	50	80	100	3,435
感染症対策を含んでいないBCPを策定していた	1,001	85.7	137.7	0	58	80	100	3,700
策定していなかった	2,698	86.8	84.9	0	50	80	100	1,350
回答件数 計	4,131	86.8	111.5	0	53	80	100	3,700

(注) 本調査問 15、本調査問問 17 (2020 年 5 月の売上高水準、前年同月を 100 とした水準)。

次に、BCP 策定企業では、コロナショックへの対応がすみやかにとられたかどうかを確認するため、コロナショックへの対応時期 (問 20B) との関係性をみる。ただし、問 20B の選択肢は 13 個と多いため、以下では、比較的多くの企業がとった対応である「①対販売先企業：販売を取りやめた」、「④対販売先企業：販売条件を緩和した」、「⑥対一般消費者：販売を取りやめた」、「⑦対仕入先企業：仕入をとりやめた」、「⑫対金融機関：新規に資金調達

した」、「⑬対金融機関：既存借入の条件緩和」を中心にみる。

表 6-4 は、上記のうち「①対販売先企業：販売を取りやめた」、「⑦対仕入先企業：仕入をとりやめた」、「⑫対金融機関：新規に資金調達した」について、対応をとった企業に時期別の分布をみたものである（最右列の回答件数計を 100 とした場合の割合）。4.1 節でみたように、販売先、仕入先への対応は比較的早い時期にとった企業が多いが、そうした傾向は感染症対策を含む BCP を策定していた企業でより顕著である。たとえば、2～3 月に「①対販売先企業：販売を取りやめた」企業の割合は、全体では 24.8%だが、感染症対策を含む BCP 策定企業では 32.4%である。同様の傾向は、「⑦対仕入先企業：仕入をとりやめた」、「⑫対金融機関：新規に資金調達した」や表は割愛するが「⑥対一般消費者：販売を取りやめた」についてもみられる。ただし、対販売先企業への対応として最も多い「④対販売先企業：販売条件を緩和した」については、感染症対策を含む BCP を策定企業において早期に対応した企業の割合が高いという傾向はみられない。

対金融機関への対応は、全体では 5～6 月を回答した企業が多い。そこで、それ以前の 2～3 月、4 月上旬、4 月下旬に対応をとった企業の割合をみると、感染症対策を含む BCP 策定企業の割合は全体よりも総じて高い（たとえば 2～3 月に対応した企業の割合は前者 15.9%、後者 11.3%）。

表 6-4 BCP 策定状況とコロナショックへの対応のタイミング（販売先、仕入先、金融機関）

①対販売先企業：販売を取りやめた

	2～3月	4月上旬	4月下旬	5月	6月	7月	8月	9月以降	回答件数 計
感染症対策を含んだBCPを策定していた	12 32.4	10 27.0	5 13.5	5 13.5	1 2.7	0 0.0	0 0.0	4 10.8	37 100.0
感染症対策を含んでいないBCPを策定していた	16 21.1	13 17.1	10 13.2	14 18.4	5 6.6	6 7.9	5 6.6	7 9.2	76 100.0
策定していなかった	39 24.8	39 24.8	32 20.4	19 12.1	9 5.7	6 3.8	3 1.9	10 6.4	157 100.0
回答件数 計	67 24.8	62 23.0	47 17.4	38 14.1	15 5.6	12 4.4	8 3.0	21 7.8	270 100.0

⑦対仕入先企業：仕入れを取りやめた

	2～3月	4月上旬	4月下旬	5月	6月	7月	8月	9月以降	回答件数 計
感染症対策を含んだBCPを策定していた	8 25.0	6 18.8	8 25.0	6 18.8	3 9.4	0 0.0	0 0.0	1 3.1	32 100.0
感染症対策を含んでいないBCPを策定していた	12 19.4	15 24.2	10 16.1	13 21.0	2 3.2	1 1.6	3 4.8	6 9.7	62 100.0
策定していなかった	26 16.8	36 23.2	36 23.2	28 18.1	10 6.5	7 4.5	5 3.2	7 4.5	155 100.0
回答件数 計	46 18.5	57 22.9	54 21.7	47 18.9	15 6.0	8 3.2	8 3.2	14 5.6	249 100.0

⑫対金融機関：新規に資金調達した

	2～3月	4月上旬	4月下旬	5月	6月	7月	8月	9月以降	回答件数 計
感染症対策を含んだBCPを策定していた	22 15.9	14 10.1	17 12.3	19 13.8	26 18.8	14 10.1	11 8.0	15 10.9	138 100.0
感染症対策を含んでいないBCPを策定していた	56 15.2	25 6.8	38 10.3	73 19.8	64 17.4	44 12.0	29 7.9	39 10.6	368 100.0
策定していなかった	103 9.4	111 10.2	112 10.2	236 21.6	180 16.5	126 11.5	100 9.1	125 11.4	1,093 100.0
回答件数 計	181 11.3	150 9.4	167 10.4	328 20.5	270 16.9	184 11.5	140 8.8	179 11.2	1,599 100.0

(注) 行 (BCP 策定状況) は本調査問 15、列 (コロナショックへの対応のタイミング) は本調査問 20B。上段：回答企業数、下段：時期別構成比 (%)。

次に、コロナショックへの雇用面での対応時期 (問 21(1)) との関係を見る。表 6-5 は、対応企業数が多かった「休業・休職の実施」、「給与・賞与の削減」について、時期別分布をみたものである (最右列の回答件数計を 100 とした場合の割合)。雇用面での対応は、手段によってピークとなる時期が異なる。まず「休業・休職の実施」については、9 月以降と回答した企業が最も多いため、9 月より前に対応した企業の割合を、感染症対策を含む BCP 策定企業と全体とで比較する。同割合は、感染症対策を含む BCP 策定企業では 66.2%、全体では 60.9% であり、やはり感染症対策を含む BCP を事前に策定していた企業は、コロナショックへの対応時期がはやかった。一方、「給与・賞与の削減」については、夏季賞与の支給時期と考えられる 7 月に対応した企業が多い。そこで、2~6 月に対応した企業の割合をみると、感染症対策を含む BCP 策定企業では 22.8%、全体では 20.5% であり、差はあまり大きくないものの、感染症対策を含む BCP を事前に策定していた企業では早期に対応した企業の割合がやや多い。ただし、表は割愛するが、「人員削減 (解雇、早期・希望退職) の実施」については、こうした傾向はみられない。

表 6-5 BCP 策定状況とコロナショックへの対応のタイミング (雇用)
休業・休職の実施

	2~3月	4月上旬	4月下旬	5月	6月	7月	8月	9月以降	回答件数	計
感染症対策を含んだBCPを策定していた	6 3.9	3 1.9	13 8.4	39 25.3	15 9.7	11 7.1	15 9.7	52 33.8	154	100.0
感染症対策を含んでいないBCPを策定していた	12 2.9	19 4.5	41 9.8	100 23.8	38 9.0	19 4.5	26 6.2	165 39.3	420	100.0
策定していなかった	11 1.1	33 3.4	74 7.7	254 26.3	93 9.6	54 5.6	62 6.4	386 39.9	967	100.0
回答件数 計	29 1.9	55 3.6	128 8.3	393 25.5	146 9.5	84 5.5	103 6.7	603 39.1	1,541	100.0

給与・賞与の削減

	2~3月	4月上旬	4月下旬	5月	6月	7月	8月	9月以降	回答件数	計
感染症対策を含んだBCPを策定していた	0 0.0	7 6.9	3 3.0	3 3.0	10 9.9	30 29.7	16 15.8	32 31.7	101	100.0
感染症対策を含んでいないBCPを策定していた	5 2.5	0 0.0	4 2.0	6 2.9	26 12.7	74 36.3	23 11.3	66 32.4	204	100.0
策定していなかった	4 0.7	8 1.3	7 1.2	30 5.1	71 12.0	217 36.6	99 16.7	157 26.5	593	100.0
回答件数 計	9 1.0	15 1.7	14 1.6	39 4.3	107 11.9	321 35.7	138 15.4	255 28.4	898	100.0

(注) 行 (BCP 策定状況) は本調査問 15、列 (コロナショックへの対応のタイミング (雇用)) は本調査問 21(1)。上段：回答企業数、下段：時期別構成比 (%)。

以上をまとめると、一部の項目を除けば、総じて感染症対策を含む BCP を事前に策定していた企業は、コロナショックへの対応時期が他の企業よりもはやかったといえる。ただし、早期の対応によって、コロナショックの売上高に対する負の影響が緩和されたとのエビデンスは見出されなかった。その要因については今後検討する必要があるが、BCP を事前に

策定していた企業では、早期に「販売を取りやめた」企業が多かったものの、代替販売先をみつけることが難しかった可能性が考えられる。

6.3 BCP と資金面での支援措置の利用有無

最後に、BCP の策定とコロナショック後の資金面での支援措置との関係を見る。表 6-6 は、コロナショックへの資金面での支援措置によって資金を得た企業(問 22(1))の割合を、BCP 策定状況別にみたものである。総じて、感染症対策を含んだ BCP 策定企業は全体よりも利用率が低く、各種の支援措置に頼らずに事業を営み続けている企業が相対的に多い。先に、感染症対策を含んだ BCP 策定企業と他の企業とでは、コロナショック後の売上高に差がないことをみたが、こうした支援措置の利用状況の違いによって、売上高への差が生じにくくなっている可能性がある。

表 6-6 BCP 策定状況と支援措置の利用率

	利用企業数 (全体)	感染症対策を 含んだBCPを 策定していた	感染症対策を 含んでいない BCPを策定し ていた	策定していな かった	回答件数 計
政府系金融機関による無利子・無担保貸出	1,006	26.6	28.9	28.7	28.5
無利子・無担保貸出以外の政府系金融機関による貸出	348	9.9	12.3	10.1	10.6
民間金融機関を通じた無利子・無担保の制度融資	1,684	40.7	43.3	49.3	46.9
無利子・無担保貸出以外の信用保証付き貸出	450	12.9	14.9	13.8	14.0
持続化給付金・持続化補助金	1,535	39.8	38.2	44.7	42.6
地方自治体による休業協力支援金・見舞金	589	16.4	17.1	18.4	17.8
雇用調整助成金	1,294	34.3	43.1	35.3	37.2
家賃支援給付金	565	15.6	16.7	17.3	17.0

(注) 行(支援措置)は問 22(1)、列(BCP 策定状況)は本調査問 15。利用企業数は各支援措置によって資金を得たと回答した企業数。利用率は利用企業数の回答企業数に対する割合(%)。

また、事前に BCP を策定していた企業では、各種支援措置の申請時期が策定していなかった企業よりも早いかどうかをみたところ、結果は割愛するが、BCP 策定状況と支援措置の申請時期との間で明確な傾向はみられなかった。これは、BCP 策定時に、こうした支援措置が利用できると考えられていなかったためかもしれない。

7. コロナショック後の不確実性と企業行動

7.1 不確実性指標

3.4.2 節でみたように、本調査では、2021 年 12 月時点における月間売上高見込み(2019 年 12 月を 100 とした水準)を、超楽観的なケースから超悲観的なケースまでの 5 つのシナリオについて、予想確率とともに尋ねている(問 18)。本節では、これらの回答結果から、企業が主観的に考える将来の不確実性を計測し、企業の主観的不確実性と雇用、設備投資、

資金調達、政策的な資金支援措置との関係性をみていく。²⁵

企業の不確実性変数として、Altig et al. (2020)を参考に、2021年12月時点での売上高の予想成長率の標準偏差を用いる。具体的には、以下の(1)式により主観的不確実変数を企業ごとに作成する。

$$SD(\text{売上高予想成長率}) = \sqrt{\sum_{i=1}^5 p_i (\text{シナリオ } i \text{ での売上高予想成長率} - \text{売上高予想成長率の期待値})^2} \quad (1)$$

SD は標準偏差、 p_i はシナリオ i ($i = 1-5$)の予想確率を表す。また、売上高予想成長率 g は、以下の(2)式により求める。²⁶

$$g = \frac{2(\text{売上高見込み}_{2021年12月} - 100)}{(\text{売上高見込み}_{2021年12月} + 100)} \quad (2)$$

表7-1は、企業の2021年12月時点の売上高予想成長率の期待値と標準偏差の基本統計量である。期待値より、企業は2021年12月時点の売上高が、2019年12月対比で8.3%（平均値）低下すると予想していることが確認できる。また、主観的不確実変数である売上高予想成長率の標準偏差の平均値は14.4%である。比較のため、本調査実施から1か月後の2020年12月時点での売上高予想成長率についてみると、期待値の平均値は-12.1%、標準偏差の平均値は13.5%である。2020年12月から2021年12月にかけて、売上高は平均的には回復するが、コロナショック前の水準には届かないと予想されている。また、予想のばらつきは大きくなっている。

表7-1 企業の売上高予想成長率の期待値と標準偏差

	回答件数 計	平均値	標準偏差	最小値	25パーセント分位点	中央値	75パーセント分位点	最大値
期待値	1533	-0.083	0.376	-2.000	-0.147	-0.030	0.016	1.939
標準偏差	1533	0.144	0.118	0.000	0.077	0.125	0.183	1.185

(注) 本調査問18より作成。売上高予想成長率、売上高予想成長率の標準偏差はそれぞれ(2)、(1)式の定義による。

²⁵ コロナショックに伴う主観的不確実性指標の変化を調べた研究として、Chen, Senga, and Zhang (2020)がある。

²⁶ 成長率 g をこのように定義すると、 g は売上高見込みが100（2019年12月の水準）の時に0をとり、 $[-2, 2]$ の範囲に収まる。通常の設定の成長率と比較すると、売上高見込みが100近傍では近似的に等しくなるが、100から離れると乖離が大きくなる。

表 7-2 は、売上高予想成長率の期待値が中央値以下の企業と中央値より大きい企業とに分けて、売上高予想成長率の標準偏差（主観的不確実性）の分布をみたものである。売上高予想成長率が中央値以下の悲観的な企業では、不確実性変数が第 3 四分位、第 4 四分位に属する企業が多く、不確実性（予想のばらつき）が大きい傾向がある。逆に、売上高見込みが中央値超の楽観的な企業では、不確実性変数が第 3 四分位、第 4 四分位に属する企業数が少なく、不確実性が小さい傾向がある。なお、売上高見込みの期待値と主観的不確実性変数の相関係数は -0.18 である。このように、企業の主観的不確実性は売上高予想成長率の期待値と緩やかな負の相関があることを踏まえ、以下では表 7-2 に示した 8 つのセグメント別に主観的不確実性と雇用、設備投資、資金調達、政策的な資金支援措置との関係性をみていく。²⁷

表 7-2 売上高見込みの期待値と標準偏差に基づくセグメント

		期待値		
		中央値以下	中央値超	回答件数 計
標準偏差	第 1 四分位	152	231	383
	第 2 四分位	157	226	383
	第 3 四分位	189	194	383
	第 4 四分位	269	115	384
	回答件数 計	767	766	1,533

（注）本調査問 18 より作成。各セグメントに属する企業数。

7.2 主観的不確実性と雇用、設備投資

次に、企業の主観的不確実性とコロナショック後の雇用面での対応、設備投資との関係性をみる。表 7-3 は、企業の主観的不確実性とコロナショック後の雇用面での対応（問 21(1)）、具体的には「休業・休職の実施」、「人員削減（解雇、早期・希望退職）の実施」、「給与・賞与の削減」との関係性をみたものである。表の最終行に記されている母数は前掲表 7-2 で示した各セグメントに属する企業数であり、実施率は雇用面での対応を実施した企業数を母数で除したものである。

売上高成長率が中央値以下の企業（各表の左側の列）と中央値超の企業（各表の右側の列）とで実施率を比較すると、中央値以下の悲観的な企業の方が高い。一方、主観的不確実との関係性をみると、実施率が最も高いのは第 2 四分位で、次いで高いのは第 3 四分位であること

²⁷ コロナショック後の売上高の減少が売上高予想成長率やコロナショック後の企業行動に影響している可能性をみるため、2020 年 5 月時点の売上高水準（本調査問 17）と売上高予想成長率の期待値、標準偏差との相関係数を計算したところ、それぞれ -0.00 、 0.01 とほぼ無相関であった。

が多い。企業の主観的不確実性と雇用面での対応との関係は、総じてあまり明確ではない。

表 7-3 主観的不確実性と雇用面での対応

休業・休職の実施

	期待値：中央値以下				期待値：中央値超				回答件数 計
	標準偏差： 第1四分位	標準偏差： 第2四分位	標準偏差： 第3四分位	標準偏差： 第4四分位	標準偏差： 第1四分位	標準偏差： 第2四分位	標準偏差： 第3四分位	標準偏差： 第4四分位	
回答件数 計	60	79	89	104	57	82	63	25	559
実施率（母数に 対する比率）	39.5	50.3	47.1	38.7	24.7	36.3	32.5	21.7	36.5
母数	152	157	189	269	231	226	194	115	1533

人員削減（解雇、早期・希望退職）の実施

	期待値：中央値以下				期待値：中央値超				回答件数 計
	標準偏差： 第1四分位	標準偏差： 第2四分位	標準偏差： 第3四分位	標準偏差： 第4四分位	標準偏差： 第1四分位	標準偏差： 第2四分位	標準偏差： 第3四分位	標準偏差： 第4四分位	
回答件数 計	5	10	7	15	5	9	8	3	62
実施率（母数に 対する比率）	3.3	6.4	3.7	5.6	2.2	4.0	4.1	2.6	4.0
母数	152	157	189	269	231	226	194	115	1533

給与・賞与の削減

	期待値：中央値以下				期待値：中央値超				回答件数 計
	標準偏差： 第1四分位	標準偏差： 第2四分位	標準偏差： 第3四分位	標準偏差： 第4四分位	標準偏差： 第1四分位	標準偏差： 第2四分位	標準偏差： 第3四分位	標準偏差： 第4四分位	
回答件数 計	38	47	46	69	28	38	31	16	313
実施率（母数に 対する比率）	25.0	29.9	24.3	25.7	12.1	16.8	16.0	13.9	20.4
母数	152	157	189	269	231	226	194	115	1533

（注）本調査問 21(1)とのクロス集計。回答件数計は社数、実施率は母数（表 7-2）に対する比率（％）。

表 7-4 は、企業の主観的不確実性とコロナショック後の設備投資計画の変更有無（問 30）との関係をみたものである。設備投資計画変更「あり」企業の構成比をみると、売上高予想成長率の期待値が中央値以下のサブサンプル内で最も比率が高いのは第 4 四分位だが、次いで高いのは第 1 四分位である。また、期待値が中央値以下のサブサンプル内で最も高いのは第 2 四分位である。先に見た雇用面での対応と同様、企業の主観的不確実と設備投資計画の変更との関係は明確でない。雇用や設備投資は不可逆的な側面があり、主観的不確実性が低い（高い）ときには雇用面での対応や設備投資計画の変更をせず待つことのオプション価値が低下（上昇）するため、このような不明瞭な関係性がみられるのかもしれない。

表 7-4 主観的不確実性と設備投資計画の変更

	期待値：中央値以下				期待値：中央値超				回答件数 計
	標準偏差： 第1四分位	標準偏差： 第2四分位	標準偏差： 第3四分位	標準偏差： 第4四分位	標準偏差： 第1四分位	標準偏差： 第2四分位	標準偏差： 第3四分位	標準偏差： 第4四分位	
あり	11 10.7	9 9.6	8 7.6	25 14.7	14 9.5	19 11.7	11 9.3	5 7.0	102 10.5
なし	92 89.3	85 90.4	97 92.4	145 85.3	134 90.5	144 88.3	107 90.7	66 93.0	870 89.5
回答件数 計	103 100.0	94 100.0	105 100.0	170 100.0	148 100.0	163 100.0	118 100.0	71 100.0	972 100.0

(注) 本調査問 30 とのクロス集計。上段：回答企業数、下段：各列の回答件数計に対する構成比 (%)。

7.3 主観的不確実性と資金調達・運用

次に、企業の主観的不確実性とコロナショック後の資金調達・運用との関係性をみる。具体的には、新規借入 (問 26)、コロナショック後の現預金の取り崩し・積み増し (問 27)、コミットメントライン・当座貸越の設定と利用 (問 28) について、検討する。

表 7-5 は、企業の主観的不確実性と新規借入との関係性をみたものである。新規借入を行った企業の比率は、売上高見込みの期待値が中央値以下の企業 (55.4%) の方が中央値超の企業 (46.6%) より高く、将来の売上の回復見込みが悲観的な企業で新規借入を行う企業が多かったことが確認できる。主観的不確実性との関係を見ると、中央値以下の企業では傾向がはっきりしないが、中央値超の企業については、第 1 四分位の企業での新規借入比率が他の四分位の企業よりも低い。売上高予想成長率が高く主観的不確実性が小さい企業においては、予防的に資金調達するニーズが低かった可能性が示唆される。

表 7-5 主観的不確実性と新規借入

	期待値：中央値以下				期待値：中央値超				回答件数 計
	標準偏差： 第1四分位	標準偏差： 第2四分位	標準偏差： 第3四分位	標準偏差： 第4四分位	標準偏差： 第1四分位	標準偏差： 第2四分位	標準偏差： 第3四分位	標準偏差： 第4四分位	
新規借入を行った	76 51.7	86 57.0	104 56.2	147 55.9	85 38.3	111 50.2	91 48.9	56 52.3	756 51.0
新規借入を申し出たが断られた、 断られると思って申し出なかった	5 3.4	3 2.0	7 3.8	9 3.4	2 0.9	4 1.8	2 1.1	3 2.8	35 2.4
必要なかったため申し出なかった	66 44.9	62 41.1	74 40.0	107 40.7	135 60.8	106 48.0	93 50.0	48 44.9	691 46.6
回答件数 計	147 100.0	151 100.0	185 100.0	263 100.0	222 100.0	221 100.0	186 100.0	107 100.0	1,482 100.0

(注) 本調査問 26 とのクロス集計。上段：回答企業数、下段：各列の回答件数計に対する構成比 (%)。

表 7-6 は、企業の主観的不確実性と現預金の取り崩し、積み増しとの関係性をみたものである。現預金を取り崩した企業の比率は、売上高予想成長率の期待値が中央値以下の企業 (19.4%) の方が中央値超の企業 (13.2%) より高い。また、主観的不確実性との関係を見ると、主観的不確実性が大きい企業群において現預金を取り崩す企業の比率が高い傾向がある。一方、現預金を積み増した企業の比率は、売上高予想成長率の期待値が中央値超の企業 (16.5%) の方が中央値以下の企業 (15.0%) よりやや高いが、大きな差はない。主観的

不確実性との関係を見ると、売上高予想成長率の期待値が中央値以下のサブサンプルでは主観的不確実性が大きいほど現預金を積み増す企業の比率が高いが、そうした傾向は中央値超のサブサンプルではみられない。中央値以下のサブサンプルでは、主観的不確実性が高いほど、現預金の取り崩し、積み増しを行う企業の比率がともに高くなる傾向があるが、取り崩しを行った企業の比率と積み増しを行った企業の比率の差をみると、主観的不確実性が第3四分位、第4四分位のセグメントでは、現預金を取り崩した企業の比率が積み増した企業の比率を上回っている。

表 7-6 主観的不確実性と現預金の取り崩し、積み増し

取り崩し

	期待値：中央値以下				期待値：中央値超				回答件数 計
	標準偏差： 第1四分位	標準偏差： 第2四分位	標準偏差： 第3四分位	標準偏差： 第4四分位	標準偏差： 第1四分位	標準偏差： 第2四分位	標準偏差： 第3四分位	標準偏差： 第4四分位	
あり	17 12.0	22 14.8	34 19.5	64 26.5	22 10.5	27 12.6	25 13.7	20 19.1	231 16.3
なし	125 88.0	127 85.2	140 80.5	178 73.6	188 89.5	187 87.4	158 86.3	85 81.0	1,188 83.7
回答件数 計	142 100.0	149 100.0	174 100.0	242 100.0	210 100.0	214 100.0	183 100.0	105 100.0	1,419 100.0

積み増し

	期待値：中央値以下				期待値：中央値超				回答件数 計
	標準偏差： 第1四分位	標準偏差： 第2四分位	標準偏差： 第3四分位	標準偏差： 第4四分位	標準偏差： 第1四分位	標準偏差： 第2四分位	標準偏差： 第3四分位	標準偏差： 第4四分位	
あり	16 11.6	21 14.6	25 14.4	41 17.8	32 15.7	43 20.3	23 13.1	16 16.0	217 15.8
なし	122 88.4	123 85.4	149 85.6	189 82.2	172 84.3	169 79.7	153 86.9	84 84.0	1,161 84.3
回答件数 計	138 100.0	144 100.0	174 100.0	230 100.0	204 100.0	212 100.0	176 100.0	100 100.0	1,378 100.0

(注) 本調査問 27 とのクロス集計。上段：回答企業数、下段：各列の回答件数計に対する構成比 (%)。

また、結果は割愛するが、主観的不確実性と融資枠（コミットメントライン・当座貸越）との関係性をみると、主観的不確実性が高い企業ほどコミットメントラインの新規設定・増額を行う傾向がみられる。こうした傾向は、売上高予想成長率の期待値が中央値以下のサブサンプルで顕著である。ただし、当座貸越については、こうした傾向は観察されない。4.3.4 節でみたように、コロナショック後、融資枠を設定・増額する動きが一部の企業でみられるが、こうした動きは、主観的不確実性が高い企業におけるコミットメントラインの新規設定・増額を反映している可能性が示唆される。

7.4 主観的不確実性と資金面での支援措置の利用

最後に、企業の主観的不確実性と資金面での支援措置の利用（問 22）との関係を見る。表 7-7 は企業の主観的不確実性別に、支援措置によって実際に資金を得た企業数およびその比率（利用率）をみたものである。

表 7-7 主観的不確実性と資金面での支援措置の利用

		期待値：中央値以下				期待値：中央値超				回答件数 計
		標準偏差： 第1四分位	標準偏差： 第2四分位	標準偏差： 第3四分位	標準偏差： 第4四分位	標準偏差： 第1四分位	標準偏差： 第2四分位	標準偏差： 第3四分位	標準偏差： 第4四分位	
政府系金融機関による無利子・無担保貸出	回答件数	42	50	47	64	39	52	46	29	369
	利用率	34.1	41.0	33.1	34.2	23.2	28.9	30.5	32.6	31.8
無利子・無担保貸出以外の政府系金融機関による貸出	回答件数	12	19	13	29	16	14	15	6	124
	利用率	11.2	17.0	10.5	16.3	10.2	8.5	11.4	7.6	11.8
民間金融機関を通じた無利子・無担保の制度融資	回答件数	51	66	73	102	46	85	67	32	522
	利用率	41.8	50.0	49.7	47.4	27.2	43.4	43.8	34.4	42.5
無利子・無担保貸出以外の信用保証付き貸出	回答件数	14	22	28	27	18	15	17	10	151
	利用率	12.8	19.8	22.4	15.7	11.8	9.2	12.7	12.5	14.4
持続化給付金・持続化補助金	回答件数	48	56	84	154	51	64	74	53	584
	利用率	40.0	45.5	55.3	68.4	29.7	36.0	46.5	55.8	47.7
地方自治体による休業協力支援金・見舞金	回答件数	25	21	31	52	19	31	22	8	209
	利用率	22.1	18.9	23.8	29.4	12.5	18.7	16.2	10.0	19.6
雇用調整助成金	回答件数	51	64	71	87	52	67	48	22	462
	利用率	43.2	49.2	47.7	45.5	31.7	37.4	34.0	26.2	40.0
家賃支援給付金	回答件数	28	22	35	43	16	29	29	15	217
	利用率	25.2	19.5	25.7	24.0	10.5	17.3	21.6	18.1	20.1

(注) 問 22(1)とのクロス集計。上段：各支援措置によって資金を得た企業数、下段：各セルの回答件数計（表では割愛）に対する比率（％）。

総じて、売上高予想成長率の期待値が中央値以下の企業の方が各種の支援措置の利用率が高いことが確認できる。主観的不確実性との関係性をみると、「持続化給付金・持続化補助金」については、不確実性が大きい企業ほど利用率が高い傾向がみとれる。関係性はやや弱い、「政府系金融機関による無利子・無担保貸出」、「無利子・無担保貸出以外の政府系金融機関による貸出」、「民間金融機関を通じた無利子・無担保の制度融資」、「無利子・無担保貸出以外の信用保証付き貸出」といった貸出・融資制度についても、第1四分位の不確実性が最も低いセグメントでの利用率が最も低いケースが多い。これらの支援措置は返済義務があるため、主観的不確実性が小さい企業では利用しない企業が多かった可能性が考えられる。他の支援措置については、主観的不確実性との関係性はあまり明確ではない。

8. おわりに

以上の集計結果から得られた主な知見は、節ごとに以下のようにまとめることができる。

2 節

- コロナショックが生じる前の金融機関からの借入残高の大きさを世界金融危機の前と比較すると、今回の方が、借入残高比率は低く（世界金融危機時：中央値 20.1%→今回：同 16.1%）借入残高がゼロの無借金企業の比率は高い（9.2%→16.0%）。

3 節

- 業況感が「悪い」「悪化した」と回答した企業は、それぞれ 63%、45%に上る。しかし、世界金融危機時に実施した 2009 年調査と比較すると、悪化の程度は小さい。

- 2009年調査で業況感が「悪い」「悪化した」と回答した企業は、本調査でも同様に回答する傾向にある。負のショックに対して脆弱な体質の企業が一定割合存在する。
- 資金繰りが「悪い」「悪化した」と回答した企業は48%、38%と、業況感が「悪い」「悪化した」と回答した企業よりも少ない。また、2009年調査と比較すると、「悪い」企業の比率は高いが、「悪化した」企業の比率は同程度である。コロナショック前から資金繰りが厳しかった企業が一定割合存在したため、資金繰りの悪い企業の比率が2009年調査よりも高くなっている可能性がある。
- 業況感や資金繰りの悪化は、宿泊・飲食サービス等の特定の業種に偏在している。これらの業種では業況感や資金繰りが改善した企業も相対的に多く、二極化傾向がみられる。
- 売上高は、2020年5月にボトムを付けた後に緩やかに回復している。先行きについては、2021年末時点における売上高見込みの中央値はコロナショック前の水準を下回る。

4.1 節

- 様々なショックの中で回答が多いのは、販売先や一般消費者からくる売上・販売の減少であり、コロナショックが企業にもたらす負の影響は、主に需要面からのものであった。これらのショックは、緊急事態宣言が出る2020年4月上旬以前から生じていた。
- これらのショックへの対応は、金融機関による資金繰り対応（新規借入、既往借入の条件緩和）と企業自身による雇用面での対応（休業・休職、給与・賞与の削減）によってなされた。販売先、仕入先向けの対応をとった企業は少ない。
- 対応時期にはばらつきがある。販売先・仕入先への対応は4月、金融機関への対応は5月が最も多い。雇用面での対応はそれ以降である。

4.2 節

- コロナショック前から在宅勤務制度があった企業は1割強であり、在宅勤務制度のあった企業で実際に利用していた人の割合（中央値）は15%だった。コロナショック後は、在宅勤務を行っている従業員が1人以上いる企業の割合は4月下旬～5月に45%程度まで高まり、これら企業での在宅勤務従業員割合も中央値で30%まで高まった。
- 取引先との商談・相談回数は減少した。最も大きく減少したのは仕入先（中央値で7割減少）であり、販売先（3割減）、金融機関（2割減）が続く。オンライン会議等による代替は中央値で0～10%とあまり進んでいない。
- 「事業の継続をするつもりはない」と回答した企業の比率は、コロナショック前後で1.4%増加した。コロナショックによって事業継続の意欲を失う企業が一定程度増えた。

4.3 節

- コロナショック後に新規借入需要があった企業の比率は48.6%、借入需要はあったが新規借入を受けられなかった企業の割合（拒絶率）は5.2%であった。

- 新規借入の内容をみると、政府系金融機関による無利子・無担保貸出や民間金融機関を通じた制度融資が実施されたことを背景に、金利水準がかなり低い（平均値 0.5%、中央値 0%）、9 割以上の企業で担保が求められない等、借入負担が極めて小さい。
- 評点が低い企業では、売上高に対する新規借入の比率がやや高く、売上が想定通りに回復しない場合には、コロナショック後の新規借入が経営の重石となることが懸念される。
- コロナショック後に既往借入の条件変更の需要があった企業の比率は 13.2%と新規借入よりも低いが、条件変更への需要はあったが認められなかった企業の割合（拒絶率）は 21.6%と高い。本調査で条件変更を行った企業の割合は 10.3%と、金融円滑化法後の条件変更割合 12.5%（2014 年調査、サンプル・調査時期調整後の試算値）をやや下回るものの、ほぼ同程度である。
- 条件変更の内容としては、金利減免の割合が 2014 年調査よりも高いなどやや踏み込んだ条件変更が行われる一方で、信用力が低い企業には返済期間繰延といった暫定的な措置が取られることが多い。
- コロナショック後に現預金を取り崩す企業の割合は、積み増す企業の割合をやや上回る。現預金を取崩す企業の割合は、宿泊・飲食サービス業、生活関連サービス業等で高い。
- 金融機関の融資枠（コミットメントライン、当座貸越）については、新規設定・増額する動きがみられる。しかし、これらの融資枠を使った資金調達は低調である。

5 節

- 支援措置の利用状況は、民間金融機関を通じた無利子・無担保の制度融資、持続化給付金・持続化補助金、雇用調整助成金、政府系金融機関による無利子・無担保貸出、地方自治体による休業協力支援金・見舞金の順で利用企業が多い。企業が申請してから資金が支給されるまでは、多くの場合で 1 から 2 ヶ月程度を要しており、改善が望まれる。
- 利用状況を企業属性別にみると、資金の性質（自己負担のない給付金、自己負担が必要な補助金、返済義務のある貸出）と、支援のために満たすべき条件によって、各措置の利用企業の属性が異なる。持続化給付金、雇用調整助成金では、売上の落ち込みが大きい企業区分の利用率は他区分より大幅に高いが、貸出・融資に関する各種支援措置では両者の差は小さい。
- 複数の制度から貸出・融資を得ている企業が多い。今後これらの返済が滞る企業に対して、金融機関や信用保証協会などが連携して対応する必要性が示唆される。
- 世界金融危機時に緊急保証を利用した企業では、コロナショック後に貸出・融資の支援措置を利用する企業の割合が高い。危機における資金繰り支援措置の利用には継続性がみられる。また、コロナショック後にこれらの貸出・融資の支援措置を利用した企業の新規借入率（新規借入額／売上高）は、2009 年時点に緊急保証付き借入を利用した企業の新規借入率を上回る。今回の措置が手厚く、それだけに、企業にとって今後の返済負担が大きいことが示唆される。

6 節

- コロナショック前に BCP を策定していた企業の割合は 35%であり、このうち感染症対策を含む BCP を策定したのは 11%である。
- BCP 策定企業は、非策定企業よりもコロナショックへの対応を早期に行う傾向がある一方、コロナショック後の売上高については、非策定企業との差はみられない。これは、ショックの発生後に非常に広範かつ踏み込んだ支援措置が講じられ、企業が BCP の有無にかかわらずそれを利用できたためかもしれない。

7 節

- 企業の主観的不確実性と雇用面での対応、設備投資計画の変更との関係は明確でない。雇用や設備投資には不可逆的な側面があるため、主観的不確実性が増したからといって、雇用面での対応や設備投資計画の変更が必ずしも多くなるというわけではない。
- 将来の売上の回復見込みが悲観的な（売上高予想成長率が中央値以下の）企業では新規借入を行う割合が高い。回復見込みが楽観的な企業のうち主観的不確実性が低い企業では、新規借入を行う企業の割合が低く、予防的に資金調達するニーズが低いことが示唆される。
- 返済義務がある貸出・融資に関する支援措置の利用率は、主観的不確実性が最も低い企業で低い。一方で、給付や補助金である支援措置については、持続化給付金を除き、主観的不確実性との関係は明確ではない。

本調査より、企業が直面したコロナショックの内容とショックへの対応、コロナショック後の実物面、金融面での企業行動の変化、コロナショックに対して政府が措置した様々な支援策の利用状況が明らかになった。また、コロナショック前の BCP の策定とコロナショックへの対応との関係、コロナショック後の企業の主観的不確実性と企業行動との関係についても、一定の知見が得られた。さらに、RIETI が過去に実施した調査にも回答した企業をサンプルとして、2008 年秋以降に生じた世界金融危機時との比較を行った。

世界金融危機時と比較すると、コロナショック前の企業の借入比率は低く、企業の財務的なリスク耐性は総じて高かったといえる。一方で、我々の調査対象企業のなかには、ショック前から信用保証などの政策金融手段を継続的に利用する企業が一定程度存在することや、世界金融危機時に緊急保証を利用した企業はコロナショック後の支援措置も利用する傾向があることなど、支援措置を継続的に利用する企業が存在することを確認できた。こうした企業がどのような特徴をもち、さらに政策依存から脱するにはどうしたらよいかを検討することは、残された検討課題の一つである。コロナショック後に支援措置を利用した企業の新規借入率は世界金融危機時よりも高い点を踏まえると、これらの点を明らかにすることは、かつての過剰債務問題を再燃させないためにも重要である。

また、業況感にみられた企業の二極化の実態、需要面のショックと供給面のショックそれぞれの源泉と波及経路、様々な資金繰り支援措置が企業行動・パフォーマンスに及ぼす効果、コミットメントラインやBCPが今回のようなマクロ的なショックが生じた時に果たすべき役割については、本調査を利用したより精緻な分析を行い、コロナショックへの対応に関する様々な知見を明らかにするようになりたい。

参考文献

植杉威一郎・内田浩史・小倉義明・小野有人・胥鵬・鶴田大輔・根本忠宣・平田英明・安田行宏・家森信善・渡部和孝・布袋正樹 (2009)、「金融危機下における中小企業金融の現状『企業・金融機関との取引実態調査 (2008年2月実施)』、『金融危機下における企業・金融機関との取引実態調査 (2009年2月実施)』の結果概要」、RIETI Discussion Paper Series 09-J-020.

植杉威一郎・深沼光・小野有人・胥鵬・鶴田大輔・根本忠宣・宮川大介・安田行宏・家森信善・渡部和孝・岩木宏道 (2015)、「金融円滑化法終了後における金融実態調査結果の概要」、RIETI Discussion Paper Series 15-J-028.

Altig, David, Jose Maria Barrero, Nicholas Bloom, Steven J. Davis, Brent Meyer, and Nicholas Parker (2020), “Surveying business uncertainty,” *Journal of Econometrics*, forthcoming.

Chen, Cheng, Tatsuro Senga, and Hongyong Zhang (2020), “Measuring Business-Level Expectations and Uncertainty: Survey Evidence and the COVID-19 Pandemic,” RIETI Discussion Paper Series 20-E-081.

Hoshi, Takeo, Daiji Kawaguchi, and Kenichi Ueda (2021), “The return of the dead? The COVID-19 business support programs in Japan,” CERPE Discussion Paper No.100.

Kawaguchi, Kohei, Naomi Kodama, Mari Tanaka (2021), “Small business under the COVID-19 crisis: Expected short- and medium-run effects of anti-contagion and economic policies,” mimeo.

Appendix. 送付先企業サンプルと分析サンプルについて

調査票を発送した先の企業と、調査票に回答して分析対象となった企業の属性の違いを、地域、業種、従業員数、評点について調べた。まず地域別分布をみると、首都圏、京都・大阪・兵庫、東海の順で企業数が多いのはいずれのサンプルでも同じだが、首都圏や京都・大阪・兵庫は送付先企業サンプルでの比率が高い一方で、東北、甲信越、東海、北陸は分析サンプルでの比率が高い。業種別分布を見ると、卸売・小売業、建設業、製造業の順番で企業数が多いが、不動産・物品賃貸業、宿泊・飲食サービス業は送付先企業サンプルでの比率が高いのに対して、建設業と製造業は分析サンプルでの比率が高い。大都市圏（首都圏、京都・大阪・兵庫）や新型コロナウイルスの感染拡大による負の影響を強く受けた業種（宿泊・飲食サービス業）では企業の回答率が低く、送付先企業サンプルに占める比率に比して、分析企業サンプルに占める比率が低くなったものと思われる。

付表 1：送付先企業サンプルと分析企業の分布（左表は地域、右表は業種）

	送付先企業サンプル		分析企業サンプル			送付先企業サンプル		分析企業サンプル	
	度数	構成比	度数	構成比		度数	構成比	度数	構成比
北海道	1040	5.3	260	5.5	農林漁業等	90	0.5	29	0.6
東北	1656	8.4	488	10.4	建設業	3528	17.8	919	19.6
北関東	900	4.5	210	4.5	製造業	3022	15.2	863	18.4
首都圏	5616	28.3	1075	22.9	情報通信・運輸業等	1115	5.6	270	5.8
甲信越	1036	5.2	310	6.6	卸売・小売業	5040	25.4	1,238	26.4
北陸	715	3.6	203	4.3	不動産・物品賃貸業	1967	9.9	325	6.9
東海	2178	11.0	544	11.6	宿泊・飲食サービス業	1259	6.4	205	4.4
京都大阪 兵庫 その他近畿	2491 358	12.6 1.8	536 88	11.4 1.9	生活関連サービス業等 その他サービス業	1024 2781	5.2 14.0	222 622	4.7 13.3
中国	1337	6.7	372	7.9	合計	19826	100.0	4,693	100.0
四国	650	3.3	156	3.3					
福岡	638	3.2	139	3.0					
九州	1211	6.1	312	6.7					
合計	19826	100.0	4693	100.0					

次に、従業員規模の分布を見ると、送付先企業サンプルでの比率が分析サンプルでの比率よりも高いのは（回答率が低いのは）従業員数 1～20 人と 101 人以上の企業である。一方、従業員 21 人から 100 人の企業は分析企業サンプルでの比率の方が高く、回答率が高いことがわかる。

最後に、評点の分布をみると、45 点以下の企業は送付先企業サンプルでの比率が高い一方で、それより評点が高い企業は分析企業サンプルでの比率が高い。業績の悪い企業では回答率が低くなる傾向にあることがわかる。

付表2：送付先企業サンプルと分析企業の分布（左表は従業員規模、右表は評点）

送付先企業サンプル		分析企業サンプル		送付先企業サンプル		分析企業サンプル			
度数	構成比	度数	構成比	度数	構成比	度数	構成比		
1～20人	8796	44.4	2060	43.9	40点以下	1,205	6.1	177	3.8
21～50人	4970	25.1	1335	28.5	40点超	3,474	17.5	704	15.0
51～100人	2239	11.3	582	12.4	45点以下	5,744	29.0	1,368	29.2
101～300人	2651	13.4	556	11.9	45点超	4,643	23.4	1,204	25.7
301人～	1170	5.9	160	3.4	50点以下	2,684	13.6	727	15.5
合計	19826	100.0	4693	100.0	50点超	1,383	7.0	353	7.5
					55点以下	679	3.4	159	3.4
					55点超				
					60点以下				
					60点超				
					65点以下				
					65点超				
					合計	19,812	100.0	4,692	100.0

2020 年度「新型コロナウイルス感染症下における企業実態調査」調査票

<ご回答に当たってのお願い等>

1. 本調査は、独立行政法人経済産業研究所が（株）東京商工リサーチに委託して実施しているものです。
2. 本調査におきましては、調査結果は統計的に処理しますので個々の事業所についてのデータは絶対に公表されることはありません。
3. 本調査で集められた情報は機密を厳守し、独立行政法人経済産業研究所の機密データセット保護管理規程のもと機密事項として扱われ、研究目的以外で使用されることはありません。
4. 回答は以下の何れかの方法で **2020 年 11 月 27 日（金）まで** にお願いたします。
 - ①本調査票に直接ご記入の上、同封の返信用封筒にてご返送ください。
 - ②インターネットが使用できるパソコンで、下記 URL にアクセスしていただき、ID とパスワードをご使用の上ご回答ください。

本アンケート調査専用 WEB サイトの URL	https://kktsr.com/202011
貴社 ID	
貴社パスワード	

5. 特にことわりのない限り、ご回答日時点でご記入ください。

I コロナショック前の貴社の概要、経営環境について

問 1～問 15 は貴社の経営の概況についてお尋ねします。昨年の決算期における状況に基づきお答えください。

「昨年の決算期」とは、決算月が 2019 年 1 月から 2019 年 12 月までのいずれかであった決算期、「期末」とは、その 2019 年中の決算期末のことを指します。

（1）企業概要

問 1. 下記の項目についてご記入ください。マイナスの場合は数字の前に「－」（マイナス）を入れてください。

昨年の決算月（2019 年 1 月から 12 月）	西暦 2019 年（ ）月
売上高	（ ）億（ ）万円
営業利益	（ ）億（ ）万円
人件費	（ ）億（ ）万円

（2）主要販売先・顧客の属性

問 2. 貴社の売上高のうち、①販売・受注額が最も大きな企業向けが占める割合、②一般消費者向けが占める割合を、それぞれご記入ください。

①販売・受注額が最も大きな企業向けが占める割合	%
②一般消費者向けが占める割合	%

問 3. 企業向けの販売・受注があった場合、販売・受注額が最も大きな企業の属性をご記入ください。全ての売上が一般消費者向けであった場合には、本問への回答は不要です。

販売・受注額が最大の企業の従業員数 (1つに○)	1. 1~20人 2. 21~50人 3. 51~100人 4. 101~300人 5. 301~1000人 6. 1001人以上
業種 (1つに○)	1. 農林水産業 2. 建設業 3. 製造業 4. 情報通信業 5. 運輸業 6. 卸売業 7. 小売業 8. 不動産業 9. 飲食業 10. 宿泊業 11. 個人向けサービス業 12. 事業所向けサービス業 13. 医療 14. 福祉 15. その他
本社の立地地域 (1つに○)	1. 貴社と同一市区町村内 2. 近隣市区町村内 3. 同一都道府県内 4. 近隣都道府県内 5. 日本国内 6. 海外
貴社との取引年数	年

問 4. 一般消費者向けの販売・受注があった場合、主要な顧客層の属性として当てはまるものに○印を付けてください。販売・受注が全て企業向けであった場合には、本問への回答は不要です。

主要な顧客層の年齢層 (1つに○)	1. 10歳代以下 2. 20歳代 3. 30歳代 4. 40歳代 5. 50歳代 6. 60歳代 7. 70歳代 8. 80歳代以上 9. わからない
居住地域 (1つに○)	1. 貴社と同一市区町村内 2. 近隣市区町村内 3. 同一都道府県内 4. 近隣都道府県内 5. 日本国内 6. 海外 7. わからない
購入頻度 (1つに○)	1. 毎日 2. 週に1回以上 3. 月に1回以上 4. 四半期に1回以上 5. 年に1回以上 6. 1回限りの購入 7. わからない

(3) 主要仕入先の属性

問 5. 貴社の総仕入額のうち、仕入・発注額が最も大きな企業の属性をご記入ください。

総仕入額のうち、仕入・発注額が最大の企業が占める割合	%
その企業の従業員数 (1つに○)	1. 1~20人 2. 21~50人 3. 51~100人 4. 101~300人 5. 301~1000人 6. 1001人以上
業種 (1つに○)	1. 農林水産業 2. 建設業 3. 製造業 4. 情報通信業 5. 運輸業 6. 卸売業 7. 小売業 8. 不動産業 9. 飲食業 10. 宿泊業 11. 個人向けサービス業 12. 事業所向けサービス業 13. 医療 14. 福祉 15. その他
本社の立地地域 (1つに○)	1. 貴社と同一市区町村内 2. 近隣市区町村内 3. 同一都道府県内 4. 近隣都道府県内 5. 日本国内 6. 海外
貴社との取引年数	年

(4) 取引金融機関の属性

問 6. 2019 年中の決算期末における取引金融機関（政府系金融機関を含む）についてご記入ください。

借入金融機関数	行
総借入金残高	() 億 () 万円
借入残高はないが、密接な取引関係（例：給与振込、預金、為替取引）にある金融機関の有無（いずれかに○）	1. あり 2. なし

問 7. 期末における信用保証付き借入、政府系金融機関からの借入、地方自治体が提供する制度融資の借入、それぞれの利用の有無について、当てはまるものに○印を付けてください。

信用保証付き借入 (1つに○)	1. 決算時点で残高があった 2. 残高はなかったが過去に利用経験がある 3. 利用経験なし
政府系金融機関からの借入 (1つに○)	1. 決算時点で残高があった 2. 残高はなかったが過去に利用経験がある 3. 利用経験なし
制度融資の借入 (1つに○)	1. 決算時点で残高があった 2. 残高はなかったが過去に利用経験がある 3. 利用経験なし

問 8. 期末における借入残高が最大であった金融機関についてご記入ください。金融機関からの借入がなかった場合には、それ以外に最も密接な取引関係にあった金融機関についてご記入ください。

金融機関の名称	
業態（1つに○）	1. 都市銀行 2. 地方銀行 3. 第二地方銀行 4. 信用金庫 5. 信用組合 6. 政府系金融機関 7. その他
貴社との取引年数	年
借入残高	() 億 () 万円

問 9. 期末における借入残高 1 位金融機関（借入がない場合には取引関係が最も密接な金融機関）に対し、貴社が関係構築のために行っている取り組みについて、当てはまるものすべてに○印を付けてください。

1. 年次決算書を提出している 2. 月次試算表を提出している 3. マイナスの要素のある経営課題についても相談している 4. 支店長と定期的にコンタクトをとるようにしている 5. 金融機関主催の勉強会などに積極的に参加している 6. その他の関係を強化する取り組みをしている 7. いずれも当てはまらない

問 10. 期末における借入残高 1 位金融機関（借入がない場合には取引関係が最も密接な金融機関）との関係について、当てはまるものすべてに○印を付けてください。

1. 担当者や支店長は、貴社の数字に表れない強みについて十分理解してくれている 2. 借入以外の相談（例 新しい販売先の開拓）についても対応してくれる 3. 金融以外の面での経営に有益な情報や支援を提供してくれる 4. 貴社の経営課題を分析して助言してくれる 5. その他の面で、緊密な関係が維持できている 6. いずれも当てはまらない

(5) 雇用

問 11. 期末における従業員数をご記入ください。

	男性（うち大卒者数）	女性（うち大卒者数）
従業員	人（ 人）	人（ 人）
無期かつフルタイム（正社員）	人（ 人）	人（ 人）
有期またはパートタイム（非正社員）	人（ 人）	人（ 人）
派遣	人（ 人）	人（ 人）

問 12. 期末における従業員の職種について、構成比をご記入ください。なお、構成比の合計は 100%となるようにしてください。

職種	構成比
営業職	%
技術・現業職	%
事務職	%
管理職	%
その他	%
合計	100%

問 13. 期末において貴社には在宅勤務制度がありましたか。あった場合にはどの程度の従業員が利用していましたか。その比率をご記入ください。

在宅勤務制度の有無（いずれかに○）	1. あった 2. なかった
勤務時間の一部でも在宅勤務をしていた人の割合	%

(6) 経営計画・事業継続計画（BCP）

問 14. 期末において、貴社は経営計画を策定されていましたか。当てはまるものに○印を付けてください。

1. 策定していた 2. 策定していなかった

問 15. 期末において、貴社は事業継続計画（BCP）を策定されていましたか。当てはまるものに○印を付けてください。

1. 感染症に対する対応を含んだ BCP を策定していた
2. 感染症に対する対応を含んでいない BCP を策定していた
3. 策定していなかった

Ⅱ コロナショック後における貴社の状況について

問16～問30はコロナショック後の貴社の状況についてお尋ねします。国内で初感染者が出た2020年1月にコロナショックが起きたという前提で、お答えください。

問16. 貴社の業況感などの、(1)現在の水準と、(2)コロナショック発生前(2019年12月)から現在までの変化について、それぞれ当てはまるものを1つ選び、番号に○を付けてください。

	(1)現在の水準					(2)コロナショック発生前(2019年12月)から現在までの変化				
	良い	やや良い	普通	やや悪い	悪い	改善	やや改善	変わらず	やや悪化	悪化
①業況感	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
②資金繰り	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5

	(1)現在の水準					(2)コロナショック発生前(2019年12月)から現在までの変化				
	過剰	やや過剰	適正	やや不足	不足	余る方向	やや余る方向	変わらず	やや不足方向	不足方向
③雇用人員過不足	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5

問17. 貴社の今年に入ってからのも月別売上高の実績を、前年同月を100とした水準でご記入ください。
例えば、前年同月に比べて半減した場合には50、倍増した場合には200とご記入ください。

2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月以降

(記入例)

2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月以降
90	85	70	60	80	100	110	120

問 18. 貴社の 2020 年 12 月と 2021 年 12 月における月間売上高見込みを、2019 年 12 月を 100 とした水準で
ご記入ください。回答は、超楽観的なケースから超悲観的なケースまで 5 つのシナリオについて、その水
準が的中すると予想される確率とともにご記入ください（各月の予想確率は、合計で 100% となります）。

	2020 年 12 月		2021 年 12 月	
	2019 年 12 月を 100 とした月間売 上高の見込み	予想確率	2019 年 12 月を 100 とした月間売 上高の見込み	予想確率
超楽観的		%		%
楽観的		%		%
普通		%		%
悲観的		%		%
超悲観的		%		%
合計		100%		100%

(記入例)

	2020 年 12 月		2021 年 12 月	
	2019 年 12 月を 100 とした月間売 上高の見込み	予想確率	2019 年 12 月を 100 とした月間売 上高の見込み	予想確率
超楽観的	130	10%	150	5%
楽観的	110	20%	120	15%
普通	100	40%	110	60%
悲観的	80	20%	90	10%
超悲観的	60	10%	70	10%
合計		100%		100%

問 19. 貴社の将来 (10 年程度先まで) の事業継続の意向について、コロナショック発生前と現時点それぞれ
で当てはまるものを 1 つずつ選び、番号に○印を付けてください。

コロナショック (2020 年 1 月) の前	現時点
1. 親族内承継を考えていた	1. 親族内承継を考えている
2. 役員・従業員承継を考えていた	2. 役員・従業員承継を考えている
3. M&A や営業譲渡を考えていた	3. M&A や営業譲渡を考えている
4. 外部人材への承継を考えていた	4. 外部人材への承継を考えている
5. 1~4 以外の方法による事業承継を考えていた	5. 1~4 以外の方法による事業承継を考えている
6. 現体制での継続を考えていた	6. 現体制での継続を考えている
7. 現在の事業を継続するつもりはなかった	7. 現在の事業を継続するつもりはない

問 20. コロナウイルス感染拡大に関連して貴社に発生したショックと、貴社が取られた対応についてお尋ねします。下記には感染拡大に際して企業が被る可能性のあるショック（上段A：①～⑨）と、取りうる手段（下段B：①～⑬）を示しています。

(1) 貴社が実際に受けたショック、実際に取られた対応があれば、それを受けた・取った月に○を付けてください。

(2) 各列を縦に見て、○(ショック・対応)が複数ある場合、その月内での時間的な順番を数字で追記ください。

【注1】4月16日に全国で緊急事態宣言が発出されたことを踏まえ、4月は上旬と下旬に分けています。

【注2】同じショック・対応が月を超えて継続した場合には、最初に発生・対応した月のみ○をつけてください。

【注3】同月中に同じショックを複数受けた・同じ対応を何度もした場合、(2)の順番はそれぞれ最初のものについてお考えください。

	相手先	内容	2020年							
			2 ～ 3 月	4 月 上 旬	4 月 下 旬	5 月	6 月	7 月	8 月	9 月 以 降
A 貴 社 が 受 け た シ ョ ッ ク	販売先 企業 (受注 先) から	①経営不振(販売先の倒産、債権回収不能等)								
		②注文の取消し・キャンセル(先方都合のもの)								
		③販売条件緩和(値下げ, 注文減少等)を要請された								
		④販売代金の支払猶予・後倒し(手形サイト長期化, 現金支払比率引下げ, キャッシュレス化等)を要請された								
	一般消 費者から	⑤売上減少(顧客数減少, キャンセル等)								
	仕入先 企業 (発注 先) から	⑥経営不振(仕入先の倒産等)								
		⑦納入取消し・キャンセル(先方都合のもの)								
		⑧仕入条件改善(値上げ, 納入増加等)を要請された								
		⑨仕入代金の支払前倒し(手形サイト短期化, 現金支払比率引上げ等)を要請された								
B 貴 社 が 取 っ た 対 応	対 販売先 企業 (受注 先)	①販売を取りやめた								
		②販売条件を厳しくした(値上げ, 数量引下げ等)								
		③販売代金の支払を前倒しさせた(手形サイト短期化, 現金受取比率引上げ等)								
		④販売条件を緩和した(値下げ, 数量引上げ等)								
		⑤販売代金の支払を猶予・後倒しした(手形サイト長期化, 現金支払比率引下げ, キャッシュレス化等)								
	対一般 消費者	⑥販売を取りやめた								
	対 仕入先 企業 (発注 先)	⑦仕入を取りやめた								
		⑧仕入条件を緩和した(値下げ, 数量引上げ等)								
		⑨仕入代金の支払を猶予・後倒しさせた(手形サイト長期化, 現金支払比率引下げ, キャッシュレス化等)								
		⑩仕入条件を厳しくした(値上げ, 数量引下げ等)								
		⑪仕入代金の支払を前倒しした(手形サイト短期化, 現金支払比率引上げ等)								
	対 金融 機関	⑫新規に資金調達した(当座貸越・コミットメント ライン含む)								
		⑬既存借入の条件緩和(返済期間繰延, 金利減免等)を受けた								

問 21. コロナウイルス感染拡大に対し、雇用や従業員の働き方について貴社が取られた対応についてお尋ねします。

(1) 以下のうち貴社が実際に取られた対応があれば、取った月に○を付けてください。

内容	2020年							
	2～3月	4月上旬	4月下旬	5月	6月	7月	8月	9月以降
休業・休職の実施								
人員削減（解雇、早期・希望退職）の実施								
給与・賞与の削減								

(2) 在宅勤務の対象となった従業員の割合（0～100%）について、月ごとにご記入ください。

内容	2020年							
	2～3月	4月上旬	4月下旬	5月	6月	7月	8月	9月以降
在宅勤務の対象となった従業員の割合	%	%	%	%	%	%	%	%

問 22. コロナウイルス感染拡大に対し、貴社が利用された資金面での支援措置についてお尋ねします。

(1) 各支援措置について、実際に資金を得たかどうか、当てはまるものに○を付けてください。

(2) 各措置について、申請の検討を開始した月にA、実際に申請した月にB、資金を得た時点にC、として○を付けてください。実際に資金を得ていないが、検討、申請した場合には、A、Bのうち該当するものに○を付けてください。

【注1】 同じ支援措置で複数回該当する場合には、それぞれを最初に行った月のみご回答ください。

【注2】 A、B、Cが同じ月に起きた場合には、同じ月のすべてのA、B、Cに○を付けてください。

内容	(1) 資金を得たか否か	(2)							
		2～3月	4月上旬	4月下旬	5月	6月	7月	8月	9月以降
①政府系金融機関による無利子・無担保貸出	1. はい	A	A	A	A	A	A	A	A
	2. いいえ	B	B	B	B	B	B	B	B
		C	C	C	C	C	C	C	C
②無利子・無担保貸出以外の政府系金融機関による貸出	1. はい	A	A	A	A	A	A	A	A
	2. いいえ	B	B	B	B	B	B	B	B
		C	C	C	C	C	C	C	C
③民間金融機関を通じた無利子・無担保の制度融資	1. はい	A	A	A	A	A	A	A	A
	2. いいえ	B	B	B	B	B	B	B	B
		C	C	C	C	C	C	C	C
④無利子・無担保貸出以外の信用保証付き貸出	1. はい	A	A	A	A	A	A	A	A
	2. いいえ	B	B	B	B	B	B	B	B
		C	C	C	C	C	C	C	C
⑤持続化給付金・持続化補助金	1. はい	A	A	A	A	A	A	A	A
	2. いいえ	B	B	B	B	B	B	B	B
		C	C	C	C	C	C	C	C
⑥地方自治体による休業協力支援金・見舞金	1. はい	A	A	A	A	A	A	A	A
	2. いいえ	B	B	B	B	B	B	B	B
		C	C	C	C	C	C	C	C
⑦雇用調整助成金	1. はい	A	A	A	A	A	A	A	A
	2. いいえ	B	B	B	B	B	B	B	B
		C	C	C	C	C	C	C	C
⑧家賃支援給付金	1. はい	A	A	A	A	A	A	A	A
	2. いいえ	B	B	B	B	B	B	B	B
		C	C	C	C	C	C	C	C

問 23. コロナウイルス感染拡大に対する支援措置のうち、貴社の経営にとって最も役に立った措置、今後最も活用したい措置は何ですか。下記の中から上位3つを選び、番号をご記入ください。

1. 政府系金融機関による無利子・無担保貸出 2. 無利子・無担保貸出以外の政府系金融機関による貸出 3. 民間金融機関を通じた無利子・無担保の制度融資 4. 無利子・無担保貸出以外の信用保証付き貸出 5. 政府系金融機関による資本性ローン 6. 持続化給付金 7. 地方自治体による休業協力支援金・見舞金 8. 雇用調整助成金 9. 家賃支援給付金						
最も役に立った措置	1 位		2 位		3 位	
今後活用したい措置	1 位		2 位		3 位	

問 24. 主要販売先、主要仕入先、借入残高1位金融機関との、現時点での、(1)商談・相談の回数、(2)以前は対面で行っていた商談・相談のうち電話やオンライン会議等に代替されたものの割合、をご記入ください。

【注】(1)は、コロナショック(2020年1月)以前を100とした場合の水準です。(2)は、全てが電話やオンライン会議で代替されている場合は100%、全て対面のまま変わらない場合は0%です。

	(1)商談・相談の回数 (コロナ前を100とする)	(2)オンライン会議等への代替割合 (0~100%)
主要販売先		%
主要仕入先		%
借入残高1位(借入がない場合には取引関係が最も密接な)金融機関		%

問 25. コロナショック(2020年1月)以前の金融機関借入(以下「既往借入」と呼びます)に関する条件変更の有無、内容についてお尋ねします。コロナショックから現在に至る期間についてお答えください。

(1) 条件変更の有無について、当てはまるものを1つ選び、番号に○印を付けてください。

1. ある → (2)にお進みください 2. 申し出たが断られた、断られると思って申し出なかった → 問26にお進みください 3. 必要なかったため申し出なかった → 問26にお進みください

(2) ~ (3) は既往借入の条件変更を認められた方にお尋ねします。

(2) 最初の条件変更を認めた金融機関について、当てはまるものを1つ選び、番号に○印を付けてください。

2019年中の決算期末時点での借入残高順位	1. 1位	2. 2位	3. 3位以下
-----------------------	-------	-------	---------

(3) 最初の条件変更の内容について、当てはまるものをすべて選び、番号に○印を付けてください。

1. 1年以内の返済期間繰延	2. 1年超の返済期間繰延	3. 金利減免
4. 元本債務削減	5. 既存借入の劣後化(DS, DDSなど)	6. その他

問 26. コロナショック（2020 年 1 月）以後の新規の金融機関借入についてお尋ねします。コロナショックから現在に至る期間についてお答えください。

（1）新規借入の有無について、当てはまるものを 1 つ選び、番号に○印を付けてください。

- 1. 新規借入を行った →（2）にお進みください
- 2. 新規借入を申し出たが断られた、断られると思って申し出なかった →問 27 にお進みください
- 3. 必要なかったため申し出なかった →問 27 にお進みください

（2）新規借入の内容をご記入ください。新規借入が複数ある場合には、借入額が最大のものについてお答えください。

【注】制度融資等において、一度支払った利子分が後で補てんされ実質的な金利負担がない場合には、「0%」とご記入ください。

①貸し手の属性 （1 つに○）	1. 民間金融機関 2. 政府系金融機関 3. 代表者・家族・親戚 4. その他							
②①との以前の取引関係 （2019 年中の決算期末時点の状況をお答えください）（1 つに○）	1. 借入順位 1 位 2. 借入順位 2 位以下 3. 借入はなかったが借入以外の取引はあった 4. 取引はまったくなかった							
③借入額	（ ）億（ ）万円							
④約定金利 （初年度の年利）【注】	<table border="1" style="margin: auto; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 15%; height: 20px;"></td> <td style="width: 15%; height: 20px;"></td> <td style="width: 5%; text-align: center;">.</td> <td style="width: 15%; height: 20px;"></td> <td style="width: 15%; height: 20px;"></td> <td style="width: 15%; height: 20px;"></td> <td style="width: 10%; text-align: center;">%</td> </tr> </table>			.				%
		.				%		
⑤借入期間	（ ）年（ ）カ月							
⑥物的担保	1. あり 2. なし							
⑦経営者保証	1. あり 2. なし							
⑧信用保証協会保証	1. あり 2. なし							

問 27. コロナショック（2020 年 1 月）から現在に至るまでの、現預金の取り崩しあるいは積み増しの有無と、有の場合には最初に行った月をご記入ください。また、この期間中の現預金残高の変化率をご記入ください。残高が減少した場合は、数字の前に「-」（マイナス）を入れてください。

現預金の取り崩し	1. あり（ ）月 2. なし
現預金の積み増し	1. あり（ ）月 2. なし
現預金残高の変化率	（ ）%

問 28. コロナショック（2020年1月）から現在に至るまで、以下の資金繰り対策を行ったかどうか、行った場合には初回の月と、現在に至るまでの実施累計金額についてお答えください。

	実施の有無・初回実施月	現在までの実施累計金額
①コミットメントライン契約の新規設定・増額	1. 以前から契約あり増額した （ ）月 2. 以前は契約なかったが新規設定した （ ）月 3. 以前も現在も契約なし	（ ）億（ ）万円
②既往コミットメントライン契約による引出	1. あり （ ）月 2. なし	（ ）億（ ）万円
③当座貸越契約の新規設定・増額	1. 以前から契約あり増額した （ ）月 2. 以前は契約なかったが新規設定した （ ）月 3. 以前も現在も契約なし	（ ）億（ ）万円
④既往当座貸越契約による引出	1. あり （ ）月 2. なし	（ ）億（ ）万円

問 29. 貴社の今期の設備投資の計画について、計画を最初に策定した時点と金額をご記入ください。設備投資をする計画がなかった場合は、0 とご記入ください。

計画策定年月	西暦20__年 月
金額	（ ）億（ ）万円

問 30. その設備投資計画について、最初に計画を策定した時点からの変更有無と、変更した場合にはその（初回の）月、現在に至るまでの変更累計金額をお答えください。変更累計金額がマイナスの場合、数字の前に「-」（マイナス）を入れてください。

変更の有無・初回変更月	現在までの変更累計金額
1. あり （ ）月 2. なし	（ ）億（ ）万円

質問は以上です。ご多忙のところ調査にご協力いただきまして、誠に有難うございました。