

第二回 福井県企業の「コロナ禍での事業活動に関する緊急調査」結果報告

福井県立大学地域経済研究所長 南保 勝

【調査要領】

1. 調査の目的

地元産業がコロナ禍で着手した多角化戦略を把握するとともに、その場合の福井県および自治体、金融機関などの支援のあり方を考察し、県内における産業構造の転換・経営革新のための一助とする

・主な調査報告内容

- ① 2020年下期(7～12月)の経営状況について
- ② 地元企業が実施する多角化戦略について
- ③ ①及び②をベースに、福井県の公的機関、金融機関等の支援の在り方を考える

2. 調査方法

郵送によるアンケート

3. 調査対象

福井県内で工場、事業所などを保有する企業、1,500社

4. 調査期間

2020年12月11日(金)～2020年12月25日(金)

5. 回収状況

回答数 513社 (回答率 34.2%)、有効回答数 512社 (有効回答率 34.1%)

6. 備考

調査票は返送いただいたものの回答内容不明などの場合、無回答として処理
構成比「%」は各設問の「n」(回答数)をもとに算出

7. 回答内訳

項目		実数(件)	構成比(%)	項目		実数(件)	構成比(%)
地域別	福井地域	266件	52.0%	業種別	農林水産業	4件	0.8%
	坂井地域	62件	12.1%		繊維	57件	11.1%
	奥越地域	16件	3.1%		電子・デバイス	4件	0.8%
	丹南地域	115件	22.5%		化学	9件	1.8%
	二州地域	24件	4.7%		金属・非鉄金属	19件	3.7%
	若狭地域	27件	5.3%		眼鏡関連	19件	3.7%
	無回答	2件	0.4%		その他の製造	75件	14.6%
	合計	512件	100.0%		土木建設	64件	12.5%
従業員規模別	1～4人	66件	12.9%		住宅建築	33件	6.4%
	5～9人	95件	18.6%		卸売	45件	8.8%
	10～19人	113件	22.1%		小売	51件	10.0%
	20～29人	53件	10.4%		飲食	8件	1.6%
	30～49人	57件	11.1%		運輸・郵便	17件	3.3%
	50～99人	50件	9.8%		ビジネスホテル	4件	0.8%
	100～199人	36件	7.0%		旅館・民宿	0件	0.0%
	200～299人	22件	4.3%		情報通信	12件	2.3%
	300人以上	14件	2.7%		金融・保険	7件	1.4%
無回答	6件	1.2%	不動産		8件	1.6%	
合計	512件	100.0%	専門・科学技術、業務支援サービス		19件	3.7%	
			教育	0件	0.0%		
			その他	47件	9.2%		
			無回答	10件	2.0%		
			合計	512件	100.0%		

I. コロナ禍前後の経営状況について

① コロナ禍の経営状況

～ 下期（7月～12月期）の業況は、改善傾向 ～

2020年下期（7月～12月）の業況をみると、県内企業の40.2%の企業が「悪くなった」と答えた。しかし、前回調査（1月～6月期）に比べればそのウエイトは30.2ポイント低下しており、その分、「良くなった」が前回の2.3%から今回20.5%へと増加、「変わらない」も前回の26.8%から今回38.9%に増加しており、県内企業の業況は確実に改善が進んでいるようだ。

業種別では、農林水産業、電子・デバイス、運輸・郵便、小売などの業種で「良くなった」と答えた割合が多く、これとは逆に、眼鏡、化学、繊維、飲食、不動産、金属・非鉄金属などでは「悪くなった」と答える割合が目立った。

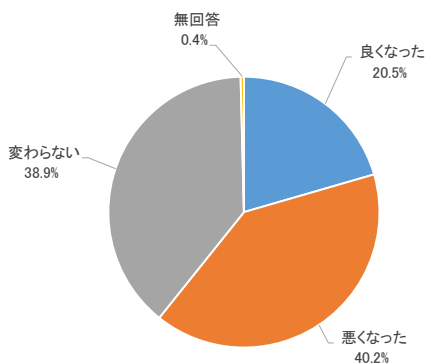
従業員規模別では、100～199人規模の事業所で「良くなった」ウエイトが41.9%を占めたほか、50～99人規模の事業所（28.0%）でも多い。

地域別は、奥越地域で「良くなった」割合が最も低く6.3%にとどまっている。また、丹南地域では、「良くなった」企業割合が53.5%と他の地域に比べ最も多い反面、「悪くなった」企業割合も42.6%となっており、地域内の産業間で業況に二極化が進んでいる。

II. コロナ禍前後の経営状況についてお伺いします。

Q1. コロナ前と比べて、あなたの会社の業況はどう変化しましたか？

回答内容	件数	構成比率
① 良くなった	105件	20.5%
② 悪くなった	206件	40.2%
③ 変わらない	199件	38.9%
④ 無回答	2件	0.4%
合計	512件	100.0%



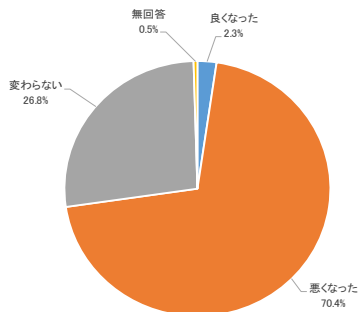
今回(7～12月期)調査結果



II. コロナ禍前後の経営状況についてお伺いします。

Q1. コロナ前と比べて、あなたの会社の業況はどう変化しましたか？

回答内容	件数	構成比率
① 良くなった	25件	2.3%
② 悪くなった	761件	70.4%
③ 変わらない	290件	26.8%
④ 無回答	5件	0.5%
合計	1,081件	100.0%



前回(1月～6月期)調査結果

② 売上状況

～売上高は、前年同期比「変わらない」が25.0%と最も多い～

2020年上期（7月～12月）の売上高は、前年同期比「変わらない」がもっとも多く25.0%を占めた。また、5割以上減少した企業は全体の13.1%（前回調査22.4%）にとどまったほか、「増加した」企業は前回10.1%から今回12.2%と増加している。ただ、3分の1の企業はいまだ「1割～2割」減少（2割減:19.9%、1割減:13.3%）しており、福井県経済はいまだ予断を許さない状況にあるといえそうだ。ちなみに、「変わらない」のウエイトは金融・保険（85.7%）、不動産（50.0%）、専門・科学技術・業務支援サービス（47.4%）、情報通信（41.7%）等の三次産業部門で高く、土木建設（34.4%）、住宅建設（30.3%）等も比較的高い。

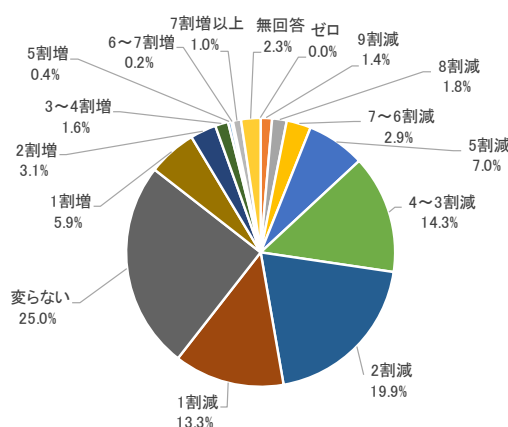
従業員規模別では、50～99人規模の事業所で「変わらない」ウエイト（28.0%）がやや高かったが、総じて規模による差異は目立っていない。

地域別では、「変わらない」ウエイトが、嶺南地方の二州地域（45.8%）、若狭地域（37.0%）で高く現れている。

II. コロナ禍前後の経営状況についてお伺いします。

Q4.2020年7月～12月の売上高は、前年同期と比較して、どの程度の水準ですか？
(n=512人)

回答内容	件数	構成比率
① ゼロ	0件	0.0%
② 9割減	7件	1.4%
③ 8割減	9件	1.8%
④ 7～6割減	15件	2.9%
⑤ 5割減	36件	7.0%
⑥ 4～3割減	73件	14.3%
⑦ 2割減	102件	19.9%
⑧ 1割減	68件	13.3%
⑨ 変わらない	128件	25.0%
⑩ 1割増	30件	5.9%
⑪ 2割増	16件	3.1%
⑫ 3～4割増	8件	1.6%
⑬ 5割増	2件	0.4%
⑭ 6～7割増	1件	0.2%
⑮ 7割増以上	5件	1.0%
無回答	12件	2.3%
合計	512件	100.0%



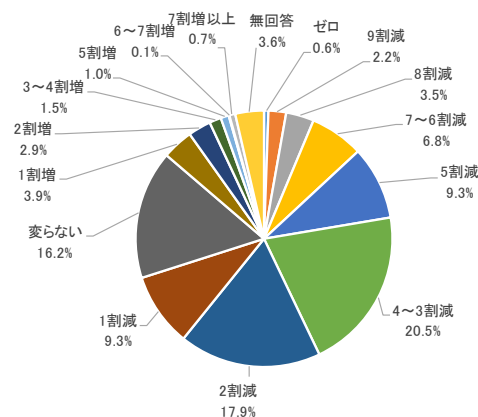
今回(7月～12月期)調査結果

II. コロナ禍前後の経営状況についてお伺いします。



Q4.2020年1月～6月の売上高は、前年同期と比較して、どの程度の水準ですか？
(n=1,081人)

回答内容	件数	構成比率
① ゼロ	6件	0.6%
② 9割減	24件	2.2%
③ 8割減	38件	3.5%
④ 7～6割減	73件	6.8%
⑤ 5割減	100件	9.3%
⑥ 4～3割減	223件	20.5%
⑦ 2割減	193件	17.9%
⑧ 1割減	100件	9.3%
⑨ 変わらない	175件	16.2%
⑩ 1割増	42件	3.9%
⑪ 2割増	31件	2.9%
⑫ 3～4割増	16件	1.5%
⑬ 5割増	11件	1.0%
⑭ 6～7割増	1件	0.1%
⑮ 7割増以上	8件	0.7%
無回答	40件	3.6%
合計	1,081件	100.0%



前回(1月～6月期)調査結果

③ 資金調達の状況

～前回調査に比べ「自己資金」(12.1%)割合が若干低下～

売上低下による資金繰りについては、42%の企業が「資金調達なし」(29.9%)や「自己資金」(12.1%)で賄ったと答えており、引き続き底堅い地元企業の経営状況がうかがえた。ただ、前回調査に比べ、「資金調達なし」は増加(26.5%→29.9%)したものの、「自己資金」割合は18.4%→12.1%へと低下しており、今後、県内企業の資金繰りが厳しさを増す懸念も否めない。

業種別では、情報通信(25.0%)、不動産(25.0%)、卸売(24.4%)で「自己資金」割合が高く、「資金調達なし」は金融・保険(100.0%)を除けば、専門・科学技術・業務支援サービス業(47.4%)、情報通信(41.7%)、不動産(37.5%)などで比較的高い。

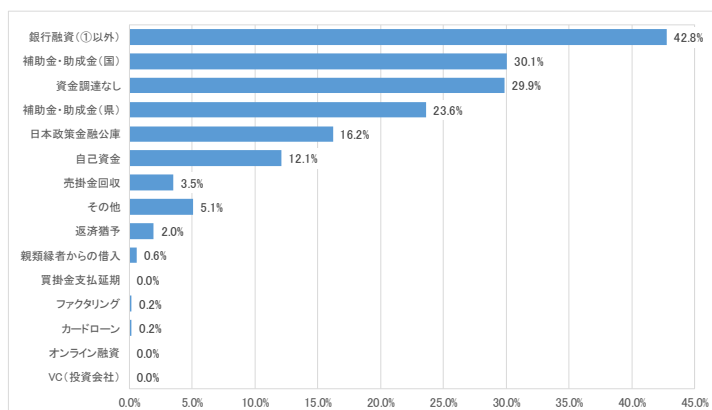
地域別では、「自己資金」割合に大きな差異はなく、「資金調達なし」は丹南地域が30.4%で最も多い。

II. コロナ禍前後の経営状況についてお伺いします。

Q5.2020年7月～12月の資金調達に利用したものについてご回答ください。
(n=512人)

回答内容	件数	構成比率
② 銀行融資(①以外)	219件	42.8%
② 補助金・助成金(国)	154件	30.1%
④ 資金調達なし	153件	29.9%
④ 補助金・助成金(県)	121件	23.6%
① 日本政策金融公庫	83件	16.2%
⑩ 自己資金	62件	12.1%
⑫ 売掛金回収	18件	3.5%
⑫ その他	26件	5.1%
⑪ 返済猶予	10件	2.0%
⑨ 親類縁者からの借入	3件	0.6%
⑬ 買掛金支払延期	0件	0.0%
⑤ ファクタリング	1件	0.2%
⑧ カードローン	1件	0.2%
⑥ オンライン融資	0件	0.0%
⑦ VC(投資会社)	0件	0.0%

※複数回答のため、構成比は100%にならない。



今回(7月～12月期)調査結果

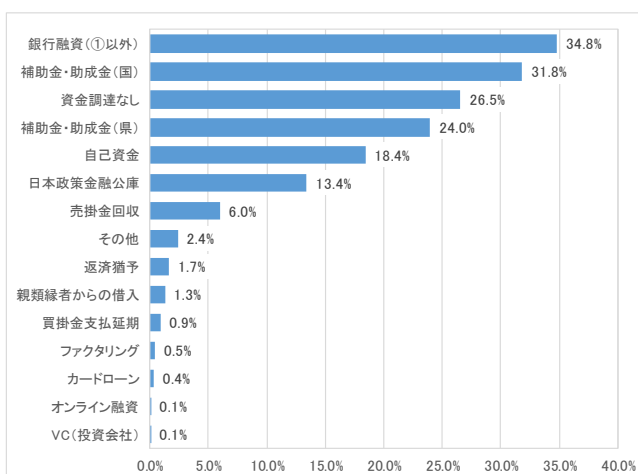


II. コロナ禍前後の経営状況についてお伺いします。

Q5.2020年1月～6月の資金調達に利用したものについてご回答ください。
(n=1,081人)

回答内容	件数	構成比率
② 銀行融資(①以外)	376件	34.8%
② 補助金・助成金(国)	344件	31.8%
④ 資金調達なし	287件	26.5%
④ 補助金・助成金(県)	259件	24.0%
⑩ 自己資金	199件	18.4%
① 日本政策金融公庫	145件	13.4%
⑫ 売掛金回収	65件	6.0%
⑫ その他	26件	2.4%
⑪ 返済猶予	18件	1.7%
⑨ 親類縁者からの借入	14件	1.3%
⑬ 買掛金支払延期	10件	0.9%
⑤ ファクタリング	5件	0.5%
⑧ カードローン	4件	0.4%
⑥ オンライン融資	1件	0.1%
⑦ VC(投資会社)	1件	0.1%
無回答	22件	2.0%

※複数回答のため、構成比は100%にならない。



前回(1月～6月期)調査結果

④ 今後の事業展開

～「休業」、「廃業」、「売却」を考える企業は全体の0.8%と少ない～

今後の事業継続については、「継続」すると答えた企業が97.1%を占め前回調査(93.6%)を上回っている。その分、「休業」、「廃業」、「売却」を考える企業は0.8%と少ない。粘り強い福井県企業の姿に変わりはない。

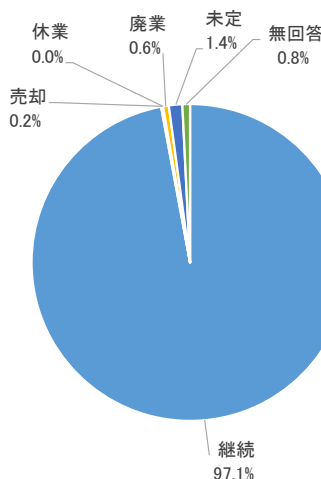
更に、「継続する」と答えた企業に具体的な継続方針を訪ねたところ、「現状維持」と答えた企業が、前回の61.4%から今回51.4%へと低下。その分、「既事業関連の多角化」が16.2%から今回25.6%へと増加したほか、「既事業の拡大」を考える企業も前回の14.7%から今回23.6%へと増加している。この結果から、今後、県内企業では新技術、新製品開発、新サービスの提供など、既存事業を軸としたアグレッシブな事業活動が期待できそうである。

II. コロナ禍前後の経営状況についてお伺いします。

Q2. 今後の事業展開について、当てはまるものをご回答ください。

(n=512人)

回答内容	件数	構成比率
① 継続	497件	97.1%
② 売却	1件	0.2%
③ 休業	0件	0.0%
④ 廃業	3件	0.6%
⑤ 未定	7件	1.4%
無回答	4件	0.8%
合計	512件	100.0%



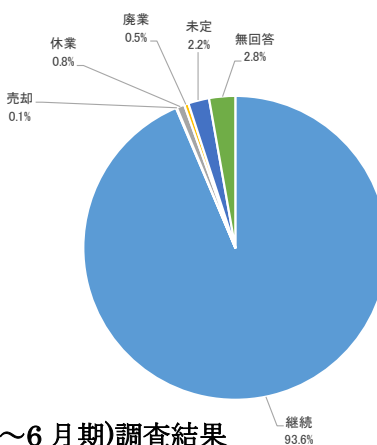
今回(7月～12月期)調査結果

II. コロナ禍前後の経営状況についてお伺いします。

Q2. 今後の事業展開について、当てはまるものをご回答ください。

(n=1,081人)

回答内容	件数	構成比率
① 継続	1,012件	93.6%
② 売却	1件	0.1%
③ 休業	9件	0.8%
④ 廃業	5件	0.5%
⑤ 未定	24件	2.2%
無回答	30件	2.8%
合計	1,081件	100.0%



前回(1月～6月期)調査結果

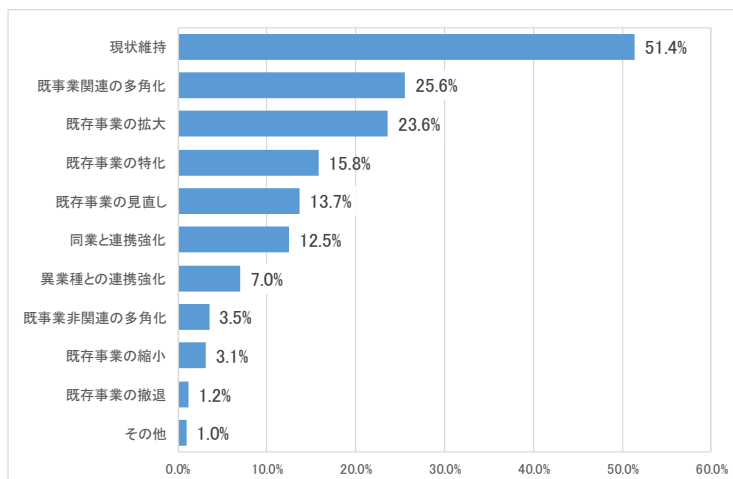
II. コロナ禍前後の経営状況についてお伺いします。

Q3. (Q2で「継続」の方) 具体的にはどのような方針ですか？

(n=512人)

回答内容	件数	構成比率
① 現状維持	263件	51.4%
② 既事業関連の多角化	131件	25.6%
② 既存事業の拡大	121件	23.6%
③ 既存事業の特化	81件	15.8%
⑤ 既存事業の見直し	70件	13.7%
⑨ 同業と連携強化	64件	12.5%
⑩ 異業種との連携強化	36件	7.0%
⑥ 既事業非関連の多角化	18件	3.5%
④ 既存事業の縮小	16件	3.1%
⑥ 既存事業の撤退	6件	1.2%
⑪ その他	5件	1.0%

※複数回答のため、構成比は100%にならない。



今回 7月～12月期)調査結果



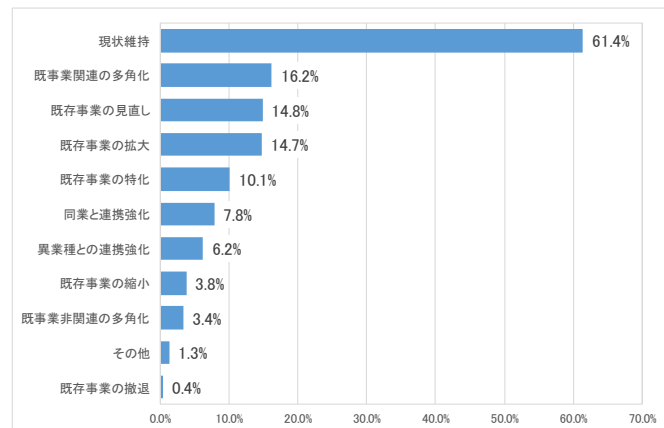
II. コロナ禍前後の経営状況についてお伺いします。

Q3. (Q2で「継続」の方) 具体的にはどのような方針ですか？

(n=1,012人)

回答内容	件数	構成比率
① 現状維持	621件	61.4%
② 既事業関連の多角化	164件	16.2%
⑤ 既存事業の見直し	150件	14.8%
② 既存事業の拡大	149件	14.7%
③ 既存事業の特化	102件	10.1%
⑨ 同業と連携強化	79件	7.8%
⑩ 異業種との連携強化	63件	6.2%
④ 既存事業の縮小	38件	3.8%
⑧ 既事業非関連の多角化	34件	3.4%
⑪ その他	13件	1.3%
⑥ 既存事業の撤退	4件	0.4%
無回答	90件	8.9%

※複数回答のため、構成比は100%にならない。



前回(1月～6月期)調査結果

～身の丈に合った事業戦略を志向する企業が多い～

ちなみに、回答率が高い「現状維持」(263件)、「既事業関連の多角化」(131件)、「既存事業拡大」(121件)と答えた回答企業の資金調達先を見ると、3パターンの事業戦略の中で、「既存事業拡大」を志向する企業では、各種金融機関からの借入れや補助金・助成金による資金調達は無論のこと、自己資金(14.9%)や資金調達なし(32.2%)と答えた企業割合が比較的高く現れている。このことは、福井県の産業構造面でコロナ禍以前の経営状況が良かった製造業、建設業が多いことや、通常の運転資金のみならず拡大路線を志向するうえで資金が必要な企業でも、できるだけ手元資金で賄おうとする身の丈に合った戦略を志向する企業が多いためであろう。

事業継続のための資金調達先

項目	現状維持		既事業関連の多角化		既存事業の拡大	
	実数(件)	構成比(%)	実数(件)	構成比(%)	実数(件)	構成比(%)
	263	100%	131件	100.0%	121件	100.0%
1. 日本政策金融公庫	34	12.9%	24	18.3%	20	16.5%
2. 銀行融資(1.以外)	118	44.9%	57	43.5%	56	46.3%
3. 補助金・助成金(国)	79	30.0%	43	32.8%	30	24.8%
4. 補助金・助成金(県)	57	21.7%	38	29.0%	26	21.5%
5. ファクタリング	1	0.4%	0	0.0%	0	0.0%
6. オンライン融資	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
7. VC(投資会社)	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
8. カードローン	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
9. 親類縁者からの借入	0	0.0%	1	0.8%	1	0.8%
10. 自己資金	28	10.6%	17	13.0%	18	14.9%
11. 返済猶予	1	0.4%	2	1.5%	2	1.7%
12. 売掛金回収	6	2.3%	3	2.3%	10	8.3%
13. 買掛金支払延期	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
14. 資金調達なし	82	31.2%	33	25.2%	39	32.2%
15. その他	5	1.9%	2	1.5%	1	0.8%

II. 地元企業が実施する多角化戦略について

⑤ 新たに取り組んだビジネス分野

～市場開拓と市場浸透がほぼ同率で多い～

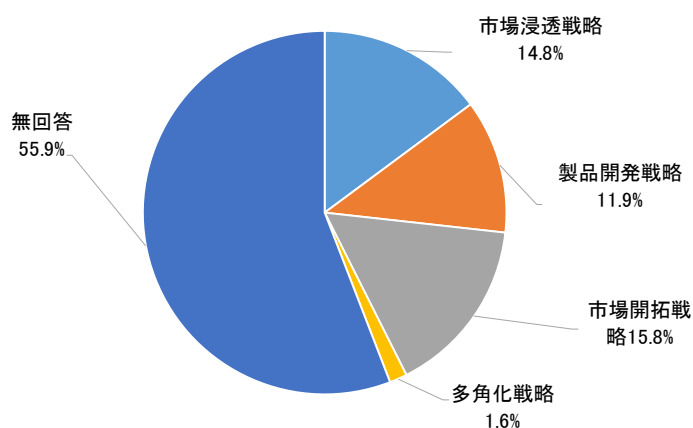
コロナ禍で新たに取り組んだ事業分野としては、既存の技術・ノウハウや扱い品・サービスで新たな顧客・市場の獲得を狙った「市場開拓戦略」を行った企業が全体の 15.8%、既存の顧客・市場で自社の技術・ノウハウ・扱い品やサービスの市場占有率を高める「市場浸透戦略」を行った企業が 14.8%を占め、ほぼ同率となった。次いで、既存の顧客・市場で新たな技術・ノウハウ・商品・サービスの提供を行う「製品開発戦略」（11.9%）が続いている。既存の顧客・市場や既存の技術・サービスとは全く違う異分野への参入を行う「多角化戦略」を採る企業割合は少なく 1.6%に過ぎなかった。福井県の場合、中小企業が多く、経営資源に限りあることを十分理解したうえで、インサイドアウト型の身の丈に合った事業戦略を考える企業が多いことをうかがわせる。

業種別では、繊維、眼鏡などの地場産業分野で「多角化戦略」を採る企業がみられた。

II. コロナ禍前後の経営状況について

Q6. 貴社では、新たに取り組んだビジネス分野がありますか。

回答内容	実数 (件)	構成比 (%)
① 市場浸透戦略	76件	14.8%
② 製品開発戦略	61件	11.9%
③ 市場開拓戦略	81件	15.8%
④ 多角化戦略	8件	1.6%
⑤ 無回答	286件	55.9%
合計	512件	100.0%



⑥ コロナ禍で開発した製品・技術・顧客サービス等

～自社で開発した製品・技術・顧客サービス等を実施した企業は、繊維産業(20.2%)をトップに、512社中99社を数える～

コロナ禍で開発した製品・技術・顧客サービスを尋ねたところ、回答企業512社中99社、率にして19.3%の企業が何らかの開発に着手していることが分かった。この現実、福井県産業界において地域における産業革命的な規模での取り組みが行われていることをうかがわせている。

業種別では、繊維産業が20社、20.2%でトップとなり、続いてその他製造業が17社、17.2%、眼鏡が8社、8.1%と続いている。

開発製品・サービスをみると、繊維、その他製造業、眼鏡産業でのマスク、防護服、アクリルパネル、消毒用アルコール、フェイスシールドなどコロナ関連対策製品のほか、情報通信産業を中心にSNSクラウドサービス、ipadアプリ、設計図書商社システム、リモートエンハンスなどデジタル関連ツールの開発が目立っている。

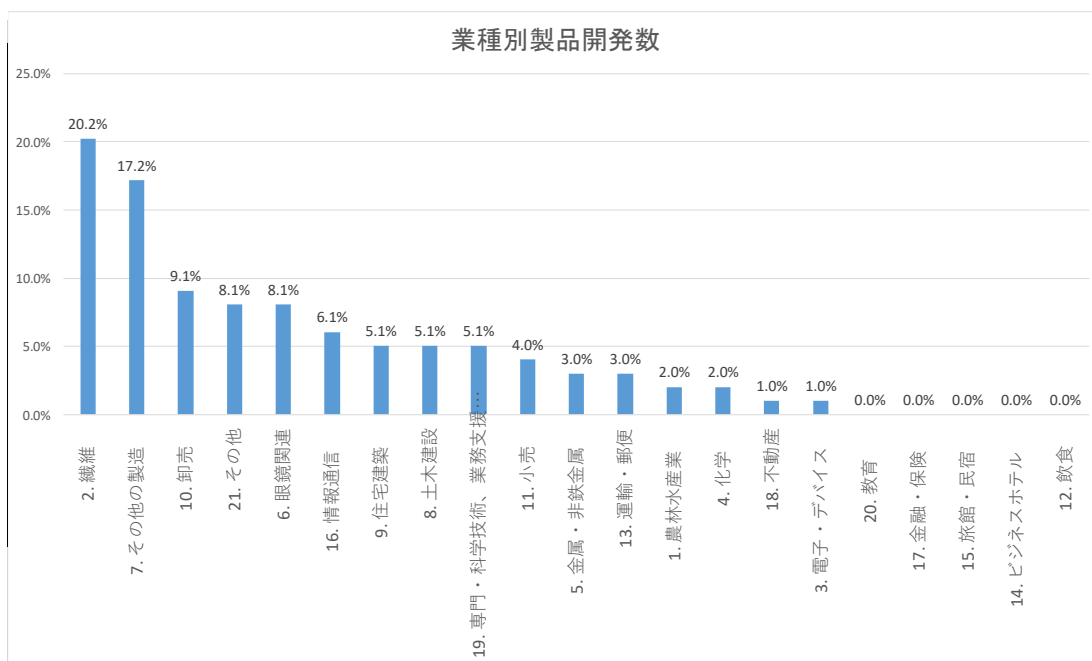
このことから、県内企業では、コロナ関連、防災関連などの分野で「命を守る」製品開発¹やニューノーマルで働き方が変わる中、それに関連したデジタルツール関連の導入・開発も行われていることがわかる。

II. コロナ禍前後の経営状況について

Q7.貴社において、コロナ禍で開発した製品・技術・顧客サービス等がありましたら、ご記入（ご紹介）ください。

業種別開発状況

業種別開発状況	実数(件)	構成比(%)	業種別開発状況	実数(件)	構成比(%)
1. 農林水産業	2	2.0%	12. 飲食	0	0.0%
2. 繊維	20	20.2%	13. 運輸・郵便	3	3.0%
3. 電子・デバイス	1	1.0%	14. ビジネスホテル	0	0.0%
4. 化学	2	2.0%	15. 旅館・民宿	0	0.0%
5. 金属・非鉄金属	3	3.0%	16. 情報通信	6	6.1%
6. 眼鏡関連	8	8.1%	17. 金融・保険	0	0.0%
7. その他の製造	17	17.2%	18. 不動産	1	1.0%
8. 土木建設	5	5.1%	19. 専門・科学技術、業務支援サービス	5	5.1%
9. 住宅建築	5	5.1%	20. 教育	0	0.0%
10. 卸売	9	9.1%	21. その他	8	8.1%
11. 小売	4	4.0%	合計	99	100.0%



注¹ 「命を守る」製品開発とは、今回のコロナ感染症や自然災害などの発生を予測し、間接、直接的に人の身体を守る製品開発を指す。例えば、マスク、フェイスシールド、防護服、ドローンを使った監視システムなど。

⑦ 回答企業の新製品・新商品、サービス開発状況

Q7.貴社において、コロナ禍で開発した製品・技術・顧客サービス等がありましたら、ご記入（ご紹介）ください。

企業別開発製品内訳

農林水産業	
製品・技術・顧客サービス等の名称	内 容
出張できないためプロモーションビデオの作成	全国の販売先及び新規販売先へのプロモーションビデオによる当社の原料買付→製造→規格→販売 HACCP+EU HACCP+トレーサビリティなど含む
オープンカフェ、グルテンフリースイーツ(自宅用)	非接触型のサービス提供へ変更。巣ごもり、健康志向の高まり対応へ。
繊維産業	
製品・技術・顧客サービス等の名称	内 容
マスク用ゴム紐	
衛生商品向け資材	既存の商品を転用し、マスク紐や、ガウン用資材などへ向けて販売をした。
医療用ガウン生地加工品、マスク用生地加工品の販売	
マスク	オリジナルプリントマスク
夏マスク、化学物質過敏症対応マスク	竹の繊維を使い、夏でも涼しい立体マスクを開発、製造、販売した。コロナでマスクが必須の化学物質過敏症(CS)患者が使うオーガニックコットンマスクも品切れに。CS患者が安心して使えるマスクを開発、製造、販売した。
マスク用キットの販売	マスク生地とゴムをセットにして、ECにて一般消費者向けに販売
マスクカバー、マスク、他	
マスク	当社しかない高密度生地を利用し、ECで販売を実行した。
布マスク	今までの日本製製品の生産基盤を活用してBtoC及びOEMでの販売を実行した
ドローン用パラシュート	パラシュート基布・縫製・ひもを総合サプライ(進行中)
医療用防護服	県からの要請で作成
織マスク	消臭、冷感、抗菌機能を持つ織マスクの開発
個人向法衣(開発中)	当社が扱う法衣織物を活用し、冠婚葬祭の簡素化の今のご時世に合った、洋服の上から羽織れる簡略法衣
布製マスク	
防護服の制作	組合を通じて、医師会等へ提案
洗える布マスク	当社が扱うベンベルグ素材の記事を裏地に使用し、肌に優しい、かつ息のしやすいマスクを販売中
洗えるシルクマスク	マスク用に生地を開発。県内繊維企業と取り組み、肌にやさしいシルクマスクを開発・販売する
マスク	抗菌、消臭
福井県産ピタリフィットの布マスク	自社で扱っている生地に、ナノ銀イオンを加工した高機能のマスクを作り、最初はドライブルーとネットで販売、すぐに日本で初めて自動販売機2台を会社前に設置して販売しました。
マスクひも	元来生産していた製品の用途転用

電子・デバイス	
製品・技術・顧客サービス等の名称	内 容
自動外観検査装置	半導体、電子部品、医療部品への検査。AIを使った外観装置を開発した。
化学	
製品・技術・顧客サービス等の名称	内 容
マスク	当社が扱う昇華転写を利用し、通気性があり、デザイン性の高いマスク
マスク	コミュニケーションマスク(透明で表情がわかるもの)、コンディションマスク(不快感を軽減)
金属・非鉄金属	
製品・技術・顧客サービス等の名称	内 容
フェイスシールド	チタン製のホルダーを使ったシールド。形がシンプルでアレルギーも出ず、薬品にも強いということで、医療関係、寺、大手企業社員用など市場が広がっている。職種によってオーダーで製作も可能にした。
飛沫感染予防衝立	専門分野である樹脂材(アクリル、PET、塩ビ板)を活用し、規格寸法形状以外の衝立を、お客様のニーズに合わせて制作した。
ワイヤ放電加工品のワンストップ供給	ワイヤ放電加工機を導入して、新たなニーズの取り込みを行った
眼鏡	
製品・技術・顧客サービス等の名称	内 容
生分解性プラスチックのサングラス	当社が扱う素材生分解性アセテートでサングラスを開発。SDGSを見据えたマーケティング、マカアケでクラウドファンディングを行う。設計に問題あり改良中。
マスク、フェイスシールド、抗菌メガネ	
パーテーション及びフェイスシールド	
フェイスシールド	当社が扱う眼鏡用素材(ナイロン・ポリエステル)で製品を作った。追加でヘルメットにも使用できる形もできた。
サングラス	オンラインでの販売
シールドグラス(保護メガネ)	当社が扱う素材(PC)を特殊加工した
次亜塩素酸水消毒液、抗菌コート	販促花子より販売、販売に向けてのモニタリング中、1月販売に向けて準備中
MASQ (マスキュ)	眼鏡ストラップを応用した、マスク用ストラップ商品を開発し、ネット販売を開始
その他の製造業	
製品・技術・顧客サービス等の名称	内 容
防護服	医療従事者向けの防護服を製造した。
長袖プラスチックガウン	感染症予防の簡易防護服として使用できる、ポリエチレン素材のガウン
段ボール製パーテーション	
ディッシュクックシステム	一人用IHコンロの上で、食材を盛りつけた食器をのせ自動調理するシステム。宅配食やホテルの非対面式朝食・介護施設をターゲットとしています。
ディスクパーテーション、避難用パーテーション	プラスチック段ボールを活用した、事務机用の飛沫感染防止用の仕切り

和紙マスク、アインレーションガウン	ガウンに対しては医療機関3院にニーズ調査及び製品についての意見などを受けた。
デッキチェア(県産材)	県産材をオリジナルブランド「マーベルウッド」の耐久性の付加価値をつけて、新デザインのデッキチェアを製作した。
高濃度エタノール商品	消毒用商品の販売
テイクアウト	飲食のノウハウからテイクアウトサービスを期間限定で提供
アクリルパーテーション	アクリル板を購入し、自社にあるレーザー機でカットし販売
マスク、消臭、抗ウイルス商品	抗ウイルス紙の提供(マスクのフィルター用)
消毒用アルコール	地域(役場)要請により、製造許可特例法に沿って、一時的にのみ製造
高濃度エタノール製品の開発(消毒用アルコール)	弊社で製造した焼酎を減圧蒸留装置で再蒸留して、高濃度エタノール製品(消毒用アルコール)を開発して、市場投入いたしました。
顔認証、車番認証のゲートシステム	工場内で使用するシステム一式の開発、販売
越前和紙抗菌加工マスクケース	当社の漉き合わせ和紙に、新たに抗菌和紙を製造して、裏面に貼り合わせて和紙のマスクケースを作った。
マスクケース	
飛沫ガードパネル	自社設計の元、自立式(倒れにくい)衛生的なものを開発
土木建設	
製品・技術・顧客サービス等の名称	内 容
鉄鋼スラグ	鉄鋼スラグ製品の販売
病院検査用窓	医師と患者さんの対面部にアクリル窓を設置し、医師が手を出せる穴を加工した。
非接触タイプ体温測定ツール	既存顧客に対し、商品のアナウンス、販売を行った
IOT水位センサー	中小河川の増水等の監視システム
農業用ビニールハウス	農業用ビニールハウスの建設請負。実績は乏しいですが。
住宅建設	
製品・技術・顧客サービス等の名称	内 容
ドローン空撮	工事中の現場の空撮サービス
遮熱塗装	高遮熱塗装の自動吹付装の開発
超高気密、高断熱仕様	他社との差別化できる性能向上の家
リモート接客	
コロナ禍に対応した設計提案、ローコスト住宅の企画開発(憩い)	玄関先に手洗器の設置。建材メーカーからリリースされている抗ウイルス加工をした商品の提案。価格帯を下げた住宅(商品)の開発中。
卸売	
製品・技術・顧客サービス等の名称	内 容
安定型次亜塩素酸ナトリウム マスク	市の保育園、小学校、中学校への入札。各企業への商談。最近では県の補助金とからめて商談。
マスク	マスクの輸入販売
WEB情報	オンラインセミナーの案内と活用
衛生用品	マスク、消毒液、フェイスシールド、パーテーション、スニーズガード
新型コロナウイルス対策商品、マスク入れ、接触感染対策和紙扇子、シート、その他	新型コロナウイルスに対策した漆喰和紙を使って、マスク入れ、スマホ入れ、ドアノブ等対策、対面用扇子、会食用感染和紙で、予防防止対策

和紙シールドマスク、和紙マスクケース	軽くて丈夫で、通気性のある和紙の特性を有効に活用した製品開発
炭素繊維複合材料向加工装置（開織）	日本国内、海外（台湾、韓国）へネットによる紹介
さかな井	漬け井を12月から試験販売
エコバッグ、Amazonへの出店	福井SDGSパートナーと組んで、不要な繊維生地を染色し、中国で縫製し、エコバッグを製造する。
小売	
製品・技術・顧客サービス等の名称	内 容
飛沫防止パーテーション	医療関係者の求めに応じて、通常販売しなかった商品の新たな仕入れ販売を行った。
飛沫防止パーテーション、マスク、フェイス・マウスシールド、消毒液スタンド	当社取扱い商品である店舗装飾品関連部門にて、消費者のニーズを調査のうえ、パーテーションや、消毒液スタンドの取扱いを開始した。需要が高まったマスク関連では、マスクへの印刷や、関連部材の取扱いを開始した。
汐うにグラタン、雲丹あわせ越前かに	日本三大珍味の一つ、汐うにをぜいたくに使ったグラタン。汐うにと越前かにに甲羅盛りを合わせて食す、ぜいたくな一品。
自動検温器の設置、車両除菌処理サービス、キャッシュレス推進実施	顧客来店時に自動にて検温が実施できるように行った。整備車両後のお引き渡し時に除菌処理をさせていただき作業を追加実施した。展示車両(イベント含) 定期的な除菌処理の実施を行った。カード・キャッシュレス支払いによる、非接触意識向上を実施した。
飲食	
製品・技術・顧客サービス等の名称	内 容
輸送・郵便	
製品・技術・顧客サービス等の名称	内 容
3PL	
福鉄応援グッズセット、福鉄応援一日フリー乗車券、ふくてTube(You Tube)、ラッピング広告	福鉄グッズのセットをインターネット、駅にて販売（福鉄を応援しようのキャッチフレーズのもと）。コロナが終わったら乗ってもらうための一日フリー乗車券を先行販売。電車運転席から見える風景をYouTubeで発信。電車車体に企業宣伝のラッピング広告を再開。
強化段ボールを使用した商品開発及び革新的物流サービス	総合物流企業としての強み(輸送・保管・メンテナンス機能の保持)を最大限に活かし、ウィズコロナ時代の防災避難所運営の課題(物資・保管場所・輸送手段)を解決する革新的物流サービスを提供する。
ビジネスホテル	
製品・技術・顧客サービス等の名称	内 容
旅館・民宿	
製品・技術・顧客サービス等の名称	内 容

情報通信	
製品・技術・顧客サービス等の名称	内 容
アナウンサーによる読み聞かせや体操	いわゆる”巣ごもり“で外出できない子供たちに向けた番組などを放送及び配信した
リモートエンハンス	テレワークの組織化・拡大
SNSクラウドサービス	非接触型マッチング（リアルでの合同説明会対応）就活マッチングサービスを開発
ipadアプリ	ipad専用の間取り作成アプリ
Twitterフォロー&リツイートキャンペーン	放送サービス域外への情報発信をSNSを活用して県外の放送局にて実施した。
設計図書照査システム	建設コンサルタントや役所等で設計に利用する統括表と設計図をマッチングさせ照査するシステム
金融・保険	
製品・技術・顧客サービス等の名称	内 容
不動産	
製品・技術・顧客サービス等の名称	内 容
オンライン営業強化	インターネット(不動産・賃金・平米用物件のホームページ強化)とラインによる販売強化
専門・科学技術、業務支援サービス	
製品・技術・顧客サービス等の名称	内 容
技術相談	客先の技術的な相談に応じた。(出張等をやめて、ネット等やTELのみにて)
リモートによる会議・打合せ	
セミナーのオンライン化	コロナ禍で新しい税制、雇用金の税度、融資制度などのセミナーを行い、お客様に情報提供を行った。
ウィルスを99%以上減らす空気清浄機の導入。フェイスシールド。	安心していただけるようベッドを1台おきにし、終了後ベッドカバーを交換する。お肌に触れる時間を短縮したうえにもしっかりと結果を出せ、満足いただける施術開発。ホームケア商品の販売強化、ホームページ、情報誌、ブログでCM
空気清浄機、検温システム	
教育	
製品・技術・顧客サービス等の名称	内 容
その他	
製品・技術・顧客サービス等の名称	内 容
イベント用コロナ対策グッズリース、アクリルパネル販売	サーモグラフィティ、非接触体温計、アルコール消毒スタット、来場者情報システム等のリース
飛沫防護アクリルついたて	PCR用アクリルついたて(県立病院、一般病院納品)
買い物タクシー	顧客からの依頼により、代行で買い物(日用品等)を宅配するサービス。
除菌水製造	
マスクケースの販売	それぞれの顧客名入り、抗菌ニス加工を施したマスクケースの製造販売
抗菌、消臭加工	布団、毛布、ウェットクリーニングに抗菌・消臭加工をプラス
新たなビジネス展開の提案etc.	公開は出来ないです
キャリア支援サイトBase Upp(ベースアップ)	仕事を探す人も今働いている人も、すべての働く人を応援するキャリア支援サイト

Ⅲ. 求められる支援の在り方について

⑧ 行政や支援機関に、貴社が期待する支援（期待する支援分野）について

～「命を守る」製品開発（産業）分野に向けて頑張る企業への支援充実～

「行政や金融、支援機関に、回答企業が期待する支援（期待する支援分野）は何ですか」という質問に対しては、「ものづくり・技術の高度化支援」が最も多く 14.5%を占めた、次いで、「新たな事業活動支援」、「雇用・人材支援」の 13.8%が続いている。また、「技術革新・IT化支援」も比較的多く 11.3%を占めた。その他支援メニューについては、どれも 5%台以下であり、県内企業の要望としてはあまり高くないことがうかがえる。

また、期待する支援内容の上位 4 項目について、企業が求める具体的な支援内容を見ると、「ものづくり・技術の高度化支援」、「新たな事業活動支援」、「技術革新・IT化支援」の 3 項目では「補助金・税制・出資に関する支援」が最も多く、「雇用・人材支援」では、「情報提供・相談業務に関する支援」を望む企業が多いことが分かった。

ただ、いずれの支援メニューも「補助金・税制・出資に関する支援」や「情報提供・相談業務に関する支援」への期待が高く、支援機関が一般に行う「セミナー・研修・イベントに関する支援」や「融資・リース・保障に関する支援」への期待度はさほど高くないことがわかった。

こうした結果を踏まえ、今後の支援の在り方を考えると、前述した県内企業の多角化戦略、新製品・商品・サービスの開発動向から、今後必要とする支援は、新たな事業活動、ハイブリッド化を目指して「命を守る」製品開発（産業）分野に向けて頑張る企業へのものづくり・技術の高度化支援や、そのための補助金・助成金等の金融支援、新製品・商品・技術・サービス開発にまつわる情報提供・相談業務のさらなる充実ということになる。合わせて、昨今のデジタル化に向けた企業行動にも着目した支援も必要となることはいうまでもない。

Ⅲ. 求められる支援の在り方について、お伺いします。

Q8. 行政や支援機関に、貴社が期待する支援（期待する支援分野）は何ですか。（複数回答可。該当する番号すべてに「○」印をつけてください）
また、貴社が選んだ期待する支援分野で、具体的にどのような支援を望まれますか。当てはまるものすべてを選び該当欄（空欄）に「○」をつけてください。

期待する支援分野	期待する支援分野		融資・リース・保証に関する支援		補助金・税制・出資に関する支援		情報提供・相談業務に関する支援		セミナー・研修・イベントに関する支援	
	実数(件)	構成比(%)	実数(件)	構成比(%)	実数(件)	構成比(%)	実数(件)	構成比(%)	実数(件)	構成比(%)
1. ものづくり・技術の高度化支援	45	14.5%	5	11.1%	33	73.3%	11	24.4%	9	20.0%
2. 新たな事業活動支援	43	13.8%	5	11.6%	30	69.8%	13	30.2%	6	14.0%
3. 創業・ベンチャー支援	3	1.0%	0	0.0%	2	66.7%	2	66.7%	3	100.0%
4. 経営革新の支援	10	3.2%	2	20.0%	4	40.0%	8	80.0%	3	30.0%
5. 経営力強化支援法に基づく支援	14	4.5%	3	21.4%	9	64.3%	7	50.0%	3	21.4%
6. 海外展開支援	18	5.8%	1	5.6%	7	38.9%	14	77.8%	9	50.0%
7. 技術革新・IT化支援	35	11.3%	5	14.3%	20	57.1%	17	48.6%	10	28.6%
8. 中小企業の再生支援	11	3.5%	3	27.3%	4	36.4%	6	54.5%	2	18.2%
9. 雇用・人材支援	43	13.8%	1	2.3%	15	34.9%	24	55.8%	15	34.9%
10. 下請中小企業の振興	2	0.6%	0	0.0%	1	50.0%	1	50.0%	0	0.0%
11. 経営安定支援	17	5.5%	5	29.4%	9	52.9%	4	23.5%	2	11.8%
12. 小規模企業支援	9	2.9%	3	33.3%	7	77.8%	1	11.1%	0	0.0%
13. 連携・グループ化の支援	6	1.9%	0	0.0%	3	50.0%	4	66.7%	0	0.0%
14. エネルギー・環境対策支援	9	2.9%	1	11.1%	9	100.0%	3	33.3%	2	22.2%
15. 資金供給の円滑化・多様化支援	8	2.6%	5	62.5%	5	62.5%	2	25.0%	0	0.0%
16. 財務・税制支援	16	5.1%	3	18.8%	10	62.5%	6	37.5%	1	6.3%
17. 中小企業の事業承継支援	14	4.5%	2	14.3%	9	64.3%	5	35.7%	3	21.4%
18. 商業・物流支援	7	2.3%	1	14.3%	2	28.6%	5	71.4%	2	28.6%
19. その他(具体的に)	1	0.3%	0	0.0%	1	100.0%	0	0.0%	0	0.0%
	311	100.0%	45	14.5%	180	57.9%	133	42.8%	70	22.5%

⑨ 行政、支援機関等の支援の在り方についての意見・要望等

～コロナ対策、行政手続きの簡略化・スピード化へのニーズが高い～

行政、支援機関等の支援の在り方についての意見・要望については、「Go Toするよりも、飲食・ホテルへの財産財政支援を強化。コロナ抑制への財政支援の集中。コロナ制圧なくして、経済ナシ」、「出張者のPCR検査費用の負担」などコロナ対策についての意見・要望や、「海外に比べて遅いと言われる支援実行のスピードを上げてもらいたい」、「申込して決定までのスピードを速くしてほしい」など行政支援のスピード化、「売上げの低迷が続くと思われるため、補助金・助成金の支援をお願いしたい」、「コロナ融資（無利子・無担保）は期間延長を。コロナ影響による経営悪化はこれからです」、「無利子無担保融資の期間延長と規模拡大」など助成金・補助金等に関するものなどを中心に、多くの貴重な意見・要望が寄せられている。

詳細は、以下の通り。

Q9.行政、支援機関等の支援の在り方について、要望・意見等を、具体的にご記入ください。

要望、意見等
<p>■コロナ対策</p> <p>withコロナが続く限り、医療体制のひっ迫は経済全体に影響を及ぼすので、そちらの体制強化と財政支援は急務だと思います。大阪や旭川のようになる前に、しっかりと下支えをすることと思います。</p> <p>行政そのものの環境対策への取り組みが諸外国と比べて甘く、変わらなくてはならないに変わることを嫌がっている。コストもかかるが、ここが見本を見せないと世の中の企業は世界中から取り残されてしまう。</p> <p>希望を確認した上での支援策を打って欲しい。的外れ・単なるバラ蒔きではムダである。</p> <p>Go Toするよりも、飲食・ホテルへの財産財政支援を強化。コロナ抑制への財政支援の集中。コロナ制圧なくして、経済ナシ。</p> <p>固定費の補充が最も必要とされますと感じます。今は災害と考えて、社会保険料、税金の免除、医療への対応、検査を拡大し、安心して働き、今を乗り越えることが、雇用を維持すること、安心につながると思います。</p> <p>今回のコロナ禍に関しては、完全に需要が消えてしまったような状態であり、どの業種も売上げ自体がとんでしまった。当座や雇用調整助成金や持続化給付金で対応したが、ここきて年末～春先に決算時期にもあたり、大手メーカーや商社、各得意先が在庫を持たないよう生産や仕切りの減少、調整に動いて、より厳しくなっている。持続化給付金、雇用助成金の更なる延長等を強く希望したい。</p> <p>出張者のPCR検査費用の負担</p> <p>本間に支援を必要としている個別業種・人々へ確実に手元まで届くようにピンポイントな支援をお願いしたい。行うことにより、医療従事者に多大な負担を強いる支援策を取ることは間違っていると思う。</p> <p>コロナの感染阻止を優先した施策期待。福井県の取り組みは一定の賛同ができる。</p> <p>飲食、旅行等の支援の厚遇に不安をおぼえる。行き過ぎた支援で、日本の経済が破綻しないか心配。</p> <p>優先は新型コロナ対策です。安全安心な暮らしを守るよう努力してください。また、若者の第2氷河期にならないよう、行政の取り組みをお願いします。</p> <p>1.社員が感染したときの事業所としての対応マニュアル 2.風邪など体調不良で4～5日休んだ社員に対するPCR検査公費負担 3.自費検査できる医療機関・費用の公表</p> <p>持続化給付金を申請したが、既存店・新店があり証明するのに苦労したのと、12店舗の飲食店を営んでいて売上高が1億円以上減少したのに200万円では全く公平性がない。</p> <p>売上高規模や従業員が違うのに、一律の助成や補助では不公平感がある。</p> <p>「今すぐ」の支援が必要。コロナの中で行政の方向性が定まっていない。STOPなのかGOなのか。STOPならそれに合わせた助成金を、GOなら景気を回す対策を。予防しながら経済を回復させるのは不可能で、中小・地方商店はもたない。</p> <p>雇用調整金の手続きの簡素化</p> <p>一つの支援で広く経済効果が出るようなものがあるとよい。県独自の地域クーポン券を宿泊施設が出し、どこでも使えて、それを持って銀行に行けば換金できるもの。</p>

■手続きの簡略化・スピード化

打合せの効率化。2時間打ち合わせをした後にその場で打合せ内容のレポート&具体的な改善方法などのアドバイス(コンサル)の提案が欲しい。鯖江商工会議所セミナー茂井氏の個社支援はそれがありません。他はただ時間を取られるだけ。時間もコストなので、無駄が多い。

このようなアンケート自体をWEBでできるようにしてほしい。(会社概要等への決まった情報はID等でひも付けし、記入時間を省いてほしい)

海外に比べて遅いと言われる支援実行のスピードを上げてもらいたい。

申し込んで決定までのスピードを速くしてほしい。

事業を拡大しようとしても、土地について調整区域の制限があまりに厳しく、拡大に時間がかかりすぎる。行政の効率の悪さ、意味のない制限・規制を見直さなければ、日本はもはや伸びられない。

簡素化、スピード感

諸所の審査や手続きに必要な書類を極限まで減らす!という官民挙げてのキャンペーンが必要だと思います。

支援のあり方がバラマキにならずに、本当に困っている方々に支援がいきわたるようにしてほしい。

補助金・支援金を申請するのにすごく労力を要したので、もっと簡素化してスピーディにサポートしていただければと思いました。(行政に対して思ったこと)

支援事業等について、行政・支援機関は広報、および内容について具体的な周知徹底を図るべきであり、スピード化を図るべきである。

いろいろな制度や支援が出てきているが、どれも仕組みが複雑かつ手続きに時間がかかるなど、スピード感に欠けるものが多い。時期が時期だけに、「簡素化」「スピード感」をもった支援策が今後出てくると期待している。

もっと早く業を。

本当に必要としている企業への支援をちゃんと見極めて行ってほしい。

提出書類の簡素化をはかってほしい。

行政手続きの簡略化を望む。

スキルの高い方や専門家の配置。手続きの簡略化。

■助成金・補助金

開発に資金が必要で、補助金などをさがしています。12月のものづくり補助金では関連会社アイディッシュ(株)で応募を予定しています。何か良いものがあれば教えていただければ幸いです。

事業資金不足が続く中で社員がかかえている住宅ローン、又固定資産税の支払いに悩んでいます。売り上げが少なくなるうえで社員の給料支払いも少なくなります。住宅ローンを持つ社員の補助支援、子供を持つ親の支援をお願いしたいです。

平成26年~27年頃、製造業に的を絞った「生産性向上設備投資促進税制」なるものが打ち出され、新設工場そっくりそのまま一括償却可能なものであり企業規模の大小を問わずこぞって利用し大恩恵を受けたのを覚えています。しかし我々運輸業にとって唯一特別償却が可能なのは車両の購入(4t車や10t車etc.)金額の30%もしくは所得税の軽減に留まっています。コロナ禍で経済を足元で支えている運輸業に光を当てていただきたい。

金利の低減

当社は、公共土木工事の受注(入札)により生計を維持しております。他に砕石販売業を経営しております。土木工事の落札・受注はなかなか大変で仕事がもらえず、砕石販売業に力を入れたいを思います。そこで環境対策仕様の大型ダンプカーが欲しいと思いますが、補助金制度や融資制度があれば良いなと思っております。

売り上げの低迷が続くと思われるため、補助金・助成金の支援をお願いしたい。

資格講習の受講に対する経費の助成を希望。

今後回復が見込めない業種や、市場が縮む業種への廃業を後押しする政策(サラリーマンの早期退職に対しての退職金の割増制度的な補助金)。すみやかに事業の転換を促す。

全ての取り組みに助成金があり、なおかつ小企業にも申請しやすいものであれば、いろいろな方面で取引が増えると思います。スピード感が大事なので、今、活用を判断できる企業のみ助成が受けられるシステムだと効果が高いと思います。小企業には人事担当者がおらず、各方面の助成金が受けられないことが多々あります。代理申請者(労務士・行政書士等)からの積極的なPRがあると、より活用しやすく思います。

補助金の支援を幅広く

コロナ融資(無利子・無担保)は期間延長を。コロナ影響による経営悪化はこれからです。

無利子無担保融資の期間延長と規模拡大

既存の借入れに対する利子・保証料の補助

コロナに負けずどうにか乗り越え、売り上げを戻し後継者に渡したい。ものづくり、新たな事業の補助金などの支援をいただきたい。

融資はかなり受けやすくなっているが、コロナ前でも厳しい状況であったので、融資を受けたとしてもさらに返済が厳しくなるとされる。

売上が減少している中で、雇用を維持するのが毎月の支払等、つらいものばかりです。銀行から融資を受けましたが、2年半先に返済が始まります。それまで耐えられるか、返済できるかも心配しています。今一番つらいのは消費税の支払い。赤字でも多額の支払いがありきついです。

不動産業においては仕入れの状態により売り上げが前年比で向上しても、当期利益は下降することが多いので、売り上げベースでの助成金の検討を見直してほしい。

資金繰り、現状より悪化した場合に数年も耐えられないのでは。

国や県の補助金にはとても助けられています。飲食業のような大きな痛手は受けない業種ですが、補助金により余力が生まれ、事業運営の安定につながっています。仕入れの安定にもなり、コロナ対策商品の安定供給に一役買ったのではないかと考えております。

薄く広くよりは重点を絞って深く支援するか、逆に無駄な補助金をやめて広く減税したほうがよい。努力したものが報われる社会にすべき。補助金で生かさず殺さずで延命するよりは選別を進めるのも有りでは？

■人材の育成・確保

企業と人（技術者&技能者等）とのマッチングの場を積極的に行うようなシステムがあればと思う。企業も人も活性化するようなそんなイメージです。

幅広くサポートできる人材(プロ)が不足しているのではないかと？

私は積極的に支援機関にお世話になっている者です。さらに伴走型の支援が望ましい。社員の採用での支援が必要である。

企業にとって必要な人材を必要な時に紹介してもらえる制度があると良いと思います。優秀な人材を企業側が共有することもひとつではないでしょうか。中小企業にはなかなか優秀な人を見つけるのが難しいです。

コロナ禍の中、社員の高齢化も深刻となっており、新卒者をはじめとする人材情報の提供を求める。

学生の就職が東京等都会に集中しないように何らかの方策を出していただきたい

一番の課題は求人を出しても希望者がゼロだということです。コロナ禍で職を失った人が来てくれるかな？と期待して、ハローワークの求人票を更新しましたがゼロでした。決算内容は利益も出ていていい状態ですが、とても大事な問題です。

高等卒又は大学卒の男子1人または2人くらい

■販売支援

中小企業では新製品を開発しても、その品の販売方法等に行き詰ってしまい、力不足を痛感している。

休業による人件費補助金は大変有難かった。営業活動における支援があまりないように思える。

既存事業の多角化と進めるための支援として販売先・納入先の開拓に努力します。

■事業承継

GoToキャンペーンのように、地域(福井市内)での商業活性化事業を展開してほしいです。例えば過去の"つかっちゃ王"キャンペーンのように行ってほしいです。私のところでは商店街が『商点』になり、後継者不足で商店の承継がなされてなくて残念です。若い人が、希望と夢を持てる町づくりに取組んでいただきたいです。

コロナ禍というよりも、働き方改革のおかげで働きにくくなった。特に天候に左右される職種にとっては非常に厳しい。また担い手育成にも影響がある!!

M&A(小規模なもの)をよりやりやすくしてほしい。福井県事業引継ぎ支援センターを活性化してほしい。

■情報支援

支援策の周知の方法を増やしてほしい。(オンラインセミナー等、リアルタイムで支援策を知りたい。)

情報面が不足しており、様々な情報提供をいただけるとありがたいです。

他に例が少ないサービスを行っておりますが、なかなか発信力に乏しく、ご指導ご支援いただけましたら幸いです。

環境・健康・観光の三位一体化

給付金、支援について、自己申告である。幸いにも会社に会計士がいるので助かるが、パンフレットだけでは理解が難しい。以前個別に地元の政治家が助成金の一覧表を持って来て詳しく説明してくれました。行政は何もしない印象があります。

■産業育成・中小企業支援

体力が弱い中小零細企業にとって、新たなビジネス分野への参入は非常に困難。景気全体が復調しなければ、特に住宅・不動産業界の先行きは厳しい。

完全に新しいものではなくて、今の事業の延長にあるものに対して支援がない。仏壇のコンパクトリフォームに取り組んでいて支援してもらったが、継続支援がないと定着できない。使い終わったランドセルを海外に送るといった活動をしているが、ボランティアだけどそれによって信頼や集客という側面があるので、地域貢献事業も支援してほしい。

技術、人材支援、債務保証支援

一次産業への肩入れが過ぎるような気がする。新規取り組みへの支援が製造業やその他の業界にあっていいのでは。

小さい会社はそれ故に必要な機器があります。時代の変わり目にはよくそんなことがあります。前回のものづくり…に申し込みアウトになり、また改めて申し込みをしているところ。どうしても必要なものなので、またアウトになった場合、たぶん無理して購入することになるとは思います。最近いろんな申し込みが難しくなり、小さい会社は置き去りにされていくように感じます。

中小企業を重点的に支援していただきたい。多様性を重視し条件を拡大してほしい。

福井は昔より繊維大国として発展してきましたが、今年のコロナ感染でファッション・アパレル関係は大打撃を受けています。そこでコロナに関する商品として福井県内で1からすべてを製品にして、しかも生産地をmade in Fukuiとして売り出しましたが、繊維協会、行政は全く無関心でした。選挙等ではさかんに繊維大国としてバックアップするような言葉を言っていますが、実態はまるで0です。

商品開発時に、福井県工業センターでのカロリー試験をしたのですが、検査機械が壊れていて、確実な数値が確認できなかった。しかし費用だけは取られたが、返金に応じてもらえそうもない。県の機関なので、メンテナンス・検査機械の新たな新設に取り組んでいただきたい。商品開発するにも壊れた機械では何の役にも立たない。企業は先に進めない。そちらから何か手助けください。よろしくお願い致します。かなりお金と時間の無駄になりました。このようなことに対しての手伝いも大切な支援だと思います。

公共交通ということで、行政から色々な支援をいただいているが、コロナ禍で大幅な減収減益となってしまう。並行在来線会社との連携問題も含めて、上下分離による運行委託方式への移行も一度考えるべき時期に来ているのではないと思う。当面は鉄道・バス事業において、単独で収支均衡、黒字転換が図れるよう経営努力を行ってまいります。

税金を使って、もの補助のように補助金を受け取る仕組みを作ってしまうと、企業は「どうやって補助金を受け取るか」を考えざるを得なくなる。そして本来の設備投資のあるべき姿から、ずれた考えになってしまう。行政は出すぎたことはせず、税金を下げるのが一番だと思う。

■景気対策

実体景気に基づいた的確な支援、内需拡大支援、インバウンドのみに頼らない体勢づくり。

今回外国や経済界への付度で、日本への入出国禁止が遅れ、逆に日本経済がストップしてしまった。行政はもっと尊厳を持って、日本国を守る力を持ってほしい。安売りで海外での生産を禁止し、日本での生産を強制的にする政策を作り、雇用を増やし適正な物価に戻してほしい。

社会情勢に即したタイムリーな支援策の提供・実施をお願いします。

製造業として世の中の景気が上がらないと設備投資につながりません。コロナ禍の中難しい問題ですが、この先が読めない部分があり、対策に後れを取っているのが現状です。景気回復を望むばかりです。

すべてにおいて時間がかかるので、ITによる高速化をしてほしい。

福井県にIT人材を養成し、質・量ともに拡大するためにインド村を作る。そのためにインドに日本語学校を作り、福井インド協会を立ち上げる。

DX等ものづくり企業の改革の波があり、遅れないようにコンサルしてもらえると助かる。

■その他

コロナ禍で生活体系が変わってしまいました。行政のより企業への寄り添った支援が必要だと考えます。技術や情報連携の開放を望みます。

役所関連入札工事(改修)等の量をもう少しアップしてください。

融資や補助金申請の手続きが複雑で大変だなあと感じています。簡略化していただくと助かります。またもっと利用したいと思えるのではないのでしょうか。

長期計画特に都心部の再開発の見直しをお願いしたい。税金が無駄に使われている気がしてならない。(納税者・法人としての立場で書きました)

シンプル、スピード

当行は専らお客様のサポート役を担っており、引き続き責務を全う致します。

支援策の在り方は本社で考えるので、支店にその裁量はない。

ありません。自力経営継続出来る企業体力を保管することが重要と考えます。

支援は不要
福井県の経済資料があれば送ってください。よろしく！
消費者が消費意欲を出すように、サポートなりきっかけなりを行っていただきたい。
個々の企業に入り込んでアドバイスの支援が助かります。
SDGS活動に伴う支出について、課税対象とせず、全額損金扱いにしてほしい。
保育所・幼稚園のような国からの補助がないため、託児所にも同等の支援をお願いしたい。
室内に和紙を使用した場合に、県の「県産品」活用。和紙に対する購入支援などがあると、広くPRして広がりますが。
学生達ともっとふれあえる場を設けてもらいたい。
極力何もなくて良い。支援をすとしても企業ではなく個人へ。
中・長期的なビジョン(オリジナルでなくてもよい!!) へのコンセンサス形成
民間需要の拡大支援を具体的にやってほしい。
河川への違法停船
大変よくサポートしていただいていると感じています。
新たな事業の商品等の試作、検査等の無料
現状、実態に合う形になるよう、柔軟に変更して行ってほしい。(一度決めた規定が…)
総論として何を目的とした支援を行うのか?ということが必要ではないでしょうか。「これからは〇〇の経営を目指す」そしてそのために〇〇の支援を行うという感じがあるのでと思います。
外国人技能実習生の3号問題(織布・燃糸工程)の早急な解決。北陸の合繊織物のサプライ・チェーンに毀損が生じること必定。
行政の購入品は地元業者の活用を優先してほしい。
金融機関のグループ会社であることから、資本投資に対する5%ルールがハードルとなっている。ガバナンスの維持を前提に、更なる規制緩和が必要と考えます。
東日本大震災からもうすぐ10年になるうとしております。あの福島原子力発電所の事故はオペレーションミスです。女川原子力発電所は建設時から非常用電源を高台に設けており、今回の津波でもびくともしませんでした。この嶺南においては建設時から今日まで地域の経済に大きく貢献をしてきました。どうか行政も積極的に原子力発電の稼働に協調していただきたいと願います。

IV. むすび

日本の場合、研究開発企業のウエイトは全体の8～10%程度と言われる。その中で、今回のコロナ調査では、この1年で、アンケート回答企業の約2割の事業所が何らかの新製品・サービスを開発したという事実が分かった。もともと福井県の産業特性として、例えば、繊維産業では、明治以降、シルクライク、ウールライクをベースに素材開発が進展した。眼鏡枠産業でも、真鍮(しんちゅう)→金・銀・銅・セルロイド→洋白・ハイニッケル→チタン・NT合金・マグネシウム亜鉛からチタン、マグネシウムまで素材の加工技術の開発が産地の発展を支えた。また、近年の中小製造業の技術力の高さは言うに及ばない。今回発生したコロナウイルス感染症は、ここで述べた本県製造業の産業特性、持ち前の開発力に火をつけた気がする。

そして、その技術・開発分野は「命を守る」産業分野である。「命を守る」産業分野とは、前述のように「今回のコロナ感染症や自然災害などの発生を予測し、間接、直接的に人の身体を守る製品開発・サービス開発を行う分野。例えば、医療行為をはじめ、マスク、フェイスシールド、防護服、ドローンを使った監視システムなどの研究・開発を行う産業分野」を指す。さらに言えば、「命を守る」産業分野とは、フランスの経済学者・思想家、ジャック・アタリの利他主義がベースであり、「命を守る」をキー

ワードに、人類が生きるために必要な食糧、衣料、文化、情報、イノベーションなどの提供を意識した産業分野、産業横断的な新しい領域でもある。福井県産業界は、将来の発展のために、今後の製商品開発・技術開発にこの方向性を重視したビジネス行動をとってもらいたい。

最後に、福井県産業界は、今述べた「命を守る」産業分野の振興により、付加価値の高揚、労働生産性のアップを図り、最終的には、産業構造の転換・高度化を促してもらいたい。無論、そのためには支援機関における技術・情報・金融面での支援が欠かせないことは言うに及ばない。