

調査レポート

コロナ禍を契機に3割強が新事業にチャレンジ

～新型コロナウイルス感染症を契機とした新事業展開に関する調査～

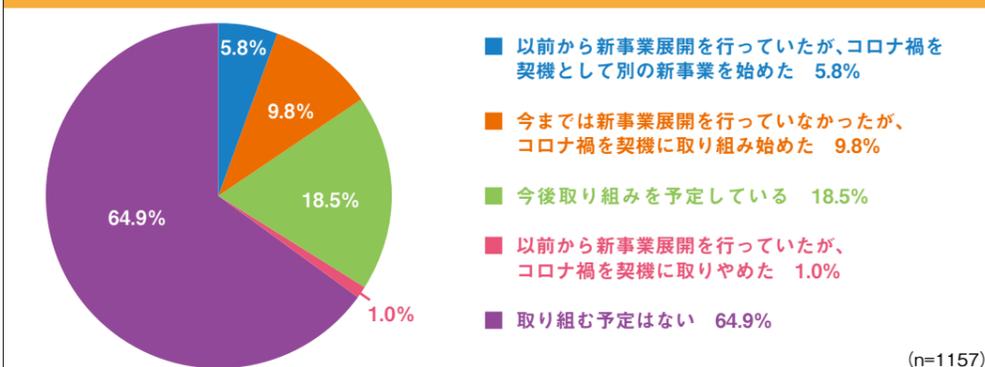
福井県商工会議所連合会調査概要

- 調査時期
令和3年9月1日(水)～15日(水)
- 調査方法
郵送による送付・回収、ネット回答
- 調査対象
福井県下7市商工会議所
会員企業 3,000社
- 回答数
1,165社
(回答率38・8%)

売上の減少をカバーするため
新事業を行う

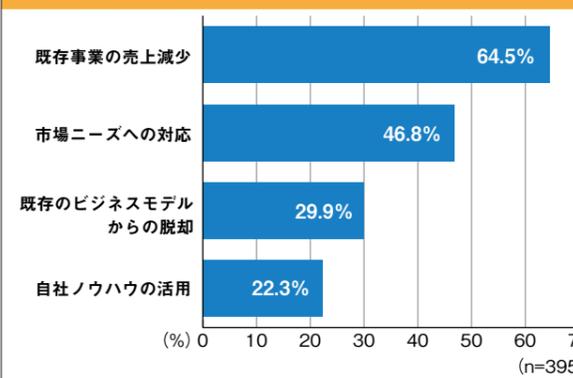
新型コロナウイルスの感染拡大が顕著となった2020年3月以降、各社の新事業の取り組み状況について尋ねた。「今後取り組みを予定している」18・5%、「今までは新事業展開を行っていなかったが、コロナ禍を契機に取り組み始めた」9・8%、「以前から新事業展開を行っていたが、コロナ禍を契機として別の新事業を始めた」5・8%となり、コロナ禍を契機に新事業を行う(予定含む)事業所は34・1%となった。一方で「取り組み予定はない」が64・9%となった。
新事業を行う理由としては「既存事業の売上減少」が64・5%で最も多く、

グラフ1 コロナ禍以降(2020年3月以降)の新事業展開の取り組み状況

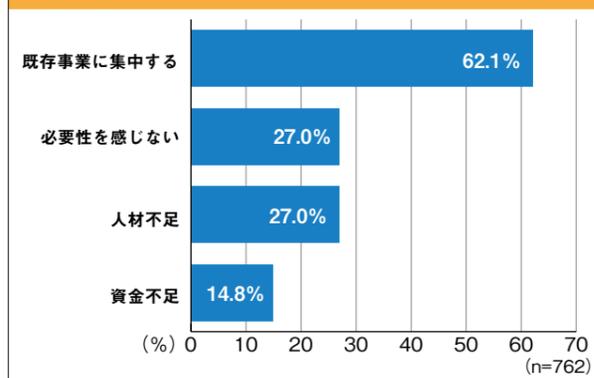


売上減少は取引先からの受注減や消費需要の低下が大きな要因となっていた。一方で新事業を行わない理由としては「既存事業に集中する」が62・1%で最も多かった。

グラフ2 新事業を行う(予定する)理由 (上位4項目)



グラフ3 新事業を行わない理由 (上位4項目)

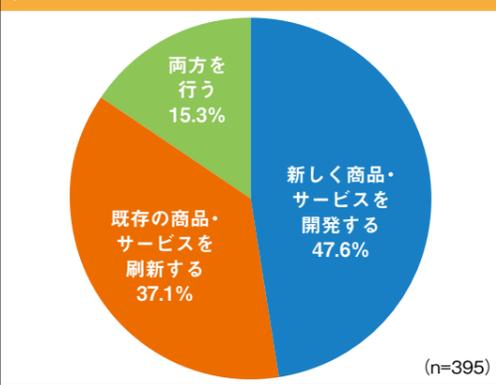


新分野への進出や

販売促進策の見直しを実施

新事業展開の内容については、「新しく商品・サービスを開発する」が47・6%、「既存の商品・サービスを刷新する」が37・1%、「両方を行う」が15・3%であった。

グラフ4 新事業展開の内容

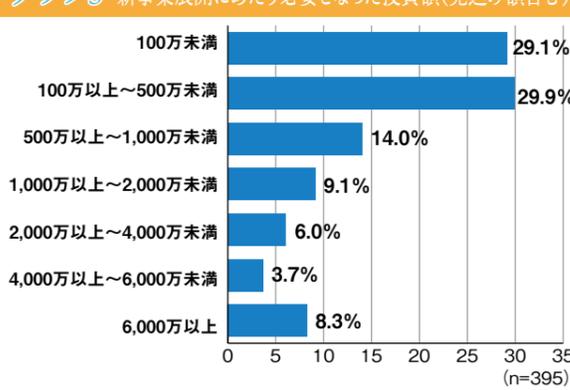


新しく商品・サービスを開発する組では、今と同じ業種の中で新事業を行う「新分野への進出」が52・4%と約半数を占め、既存の業種とは異なる「異業種への進出」は25・1%であった。既存商品・サービスの刷新については、「販売促進策の見直し」が53・3%で約半数を占め、次いで「対象顧客の変更」41・1%、「商品の製造工程の

変更」20・6%と続いた。

新事業展開を行うにあたり必要な投資額は、「100万円未満」29・1%、「100万円以上～500万円未満」29・9%と500万円未満の投資が59・0%となり、1,000万円以上の投資は27・1%であった。従業員5名以下の事業所では100万円未満の投資が44・7%と最も多く、従業員数が少ないほど投資額は少なく、従業員数が多いほど投資額が大きい結果となった。

グラフ5 新事業展開にあたり必要となった投資額(見込み額含む)

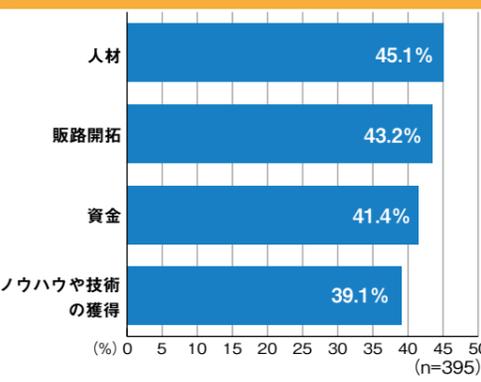


また、最も費用が掛かったものは、「生産設備の購入」で、27・2%でトップであった。

課題は人材・販路・資金

新事業を行う上での課題は、「人材」45・1%、「販路開拓」43・2%、「資金」41・4%、「ノウハウや技術の獲得」39・1%となり、人材や資金といった経営資源の不足が浮き彫りになった。

グラフ6 新事業展開を検討するにあたっての課題(上位4項目)

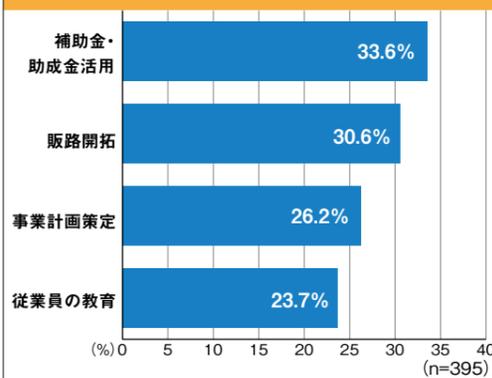


また、新事業を行う上での課題の解決方法は、「補助金・助成金活用」が33・6%で最も多く、次いで「販路開拓」

30・6%、「事業計画策定」26・2%、「従業員の教育」23・7%と続いた。

「知識やノウハウの提供」が46・4%で最も多かった。

グラフ7 問題を解決するために取り組んだ内容(上位4項目)



お問合せ

福井商工会議所
創業・経営支援課

☎0776-33-8283

結果の詳細はHPでご覧
いただけます。

<http://www.fcci.or.jp/>