

承継をあきらめるといったことも耳にします。

本市でも来年度は税収が大きく下がり、数年は続くであろうという見通しですが、財政悪化はいずれ市民に大きなツケとして回ってきます。

不安を不安のままにしておけば、その不安は更に大きくなります。

だからこそ、その場をしのぐための財政支援だけでなく、今後を見据えもっと経営者に寄り添い、不安を解消すべきだと考え質問を通して提言をしました。

これまでの主な支援

持続化給付金	新型コロナウイルス感染症の影響により売上が前年同月比で50%以上減少している者（個人事業者：100万円、法人：200万円）
雇用調整助成金	雇用保険に加盟しており新型コロナウイルス感染症の影響により売上が前年同月比で5%以上減少している者。（上限1日あたり15000円）
家賃支援給付金	①いずれか1か月の売上が前年同月と比較して50%以上減っている②連続する3か月の売上の合計が前年同期間の売上の合計と比較して30%以上減っている（法人最大600万円、個人事業者最大300万円）
その他	埼玉県感染防止対策協力金、埼玉県休業支援金、テレワーク導入支援補助金、セーフティネット4号・5号特例、川越市中小企業者事業継続緊急支援金、川越市小規模企業者セーフティ融資など

Q：緊急事態宣言以降の市内企業の倒産、廃業件数の推移及び業種別内訳は？

A：緊急事態宣言以降、11月末までで倒産した市内企業は8社で、業種別の内訳は、製造業3社、サービス業3社、小売業1社、建設業1社です。

廃業した企業は11社で、業種別の内訳につきましては、製造業4社、サービス業2社、小売業2社、不動産業2社、医療福祉業1社です。

前年同時期では、倒産企業6社、廃業企業5社で、倒産件数、廃業件数ともに今年の方が多くなっております。

なお、個人事業主における、それぞれの件数につきましては把握しておりません。

Q：市内では、どのような業種が新型コロナの影響を大きく受けているのか？

A：本市で実施しております、中小企業者継続緊急支援金の11月末日までの申請の業種別の割合を見すと、建設業が21.1%と最も多く、次いで飲食業12.4%、理美容などの生活関連サービス業11.9%、小売業10.8%という状況です。新型コロナウイルス感染症の影響は、あらゆる業種に幅広く及んでいると推察されますが、これら4業種で申請全体の半数以上を占めていることから、建設業、飲食業、生活関連サービス業、小売業を中心に大きな影響を受けていると考えられます。

Q：市内や県内の経営相談窓口の種類と相談件数、対応者は？

A：川越商工会議所の経営相談窓口では、2月から12月までの相談件数は601件で、経営相談員、中小企業診断士等が対応しているとのことです。

また県の経営相談窓口としては、「埼玉県よろず支援拠点」がございます。

何度でも無料で電話相談ができ、ウエスタ川越内の相談所を含む16カ所の出張相

談所で月に数回相談を受けており、2月から10月末までの相談件数は、1万1115件で、その内、新型コロナウイルス感染症関連相談は3006件とのことです。

また中小企業診断士のほか、税理士、社会保険労務士、行政書士、フードビジネスコーディネーターやITコーディネーターといった、各分野の専門家がチームとなり、販路拡大、事業継承やIT活用など経営に関する様々な相談に対応しております。

本市では、7月からは、市役所本庁舎に「川越市中小企業よろず相談窓口」を開設し、毎週水曜日に「埼玉県よろず支援拠点」から無償で派遣された中小企業診断士の専門コーディネーターが、事業者からの相談に対応しており、11月末日時点で26件の相談を受け付けております。

【ここがポイント①】

市内の倒産、廃業件数は前年よりもやはり増加していますが、商店など個人事業主の廃業などの件数は把握しておらず、実際は数字以上に多いでしょう。

また経営相談窓口については、商工会議所、県、市でそれぞれ相談窓口を開設し経営相談に乗っており、それぞれ中小企業診断士などが相談に応じてくれ心強いものと感じる一方で、業界によって特性は違います。

損益計算書等の数字や知識については専門家でも、経営の方向性についての相談には応じきれない部分もあり、飲食業、製造業など特に厳しい業種に詳しい有資格者などを配置して経営相談に応じるべきと提言し、その必要性があるとの回答をもらいました。

Q：それぞれの相談窓口で、緊急事態宣言直後と現在とでは相談内容にはどのような違いがあるのか？

A：緊急事態宣言が発令された4月及び5月には、資金繰り相談や、各種補助金などの支援策の活用に関する相談が急増したものの、6月以降は減少傾向にあり、緊急事態宣言時に減少傾向だった売上回復や新事業などのための事業計画策定等の相談が7月以降増加し、10月には資金繰り相談よりも多い状況になっています。

【ここがポイント②】

緊急事態宣言直後は資金繰りや各種補助金活用などの相談が増加し、7月以降は、売上回復や新規事業などの事業計画策定についての相談が逆転して増加しているということ、この傾向はまさに経営者の苦悩を反映しているものではないでしょうか。

まずは手元資金を確保し、次に持続化給付金などの補助金等によって雇用を守り、出血を最小限に抑えながら無駄なコストの削減や生産性の向上で売上が3割減っても利益を出せる体質、つまり筋肉体質にして損益分岐点を下げることを考えてきたということです。

受けた融資はいずれ返済しなくてはならず、経営者には簡単なものではありません。

業績回復が遅れ、過剰債務を解消するめどが立たず、不安に駆られ将来の返済負担増から廃業を考えるのが経営者であり、更なる融資をためらうのが経営者です。

先の見えない中でも経営者は歯を食いしばって耐え、コロナ禍の中で生き残り、コロナ