

# 新型コロナ支援に関する調査結果

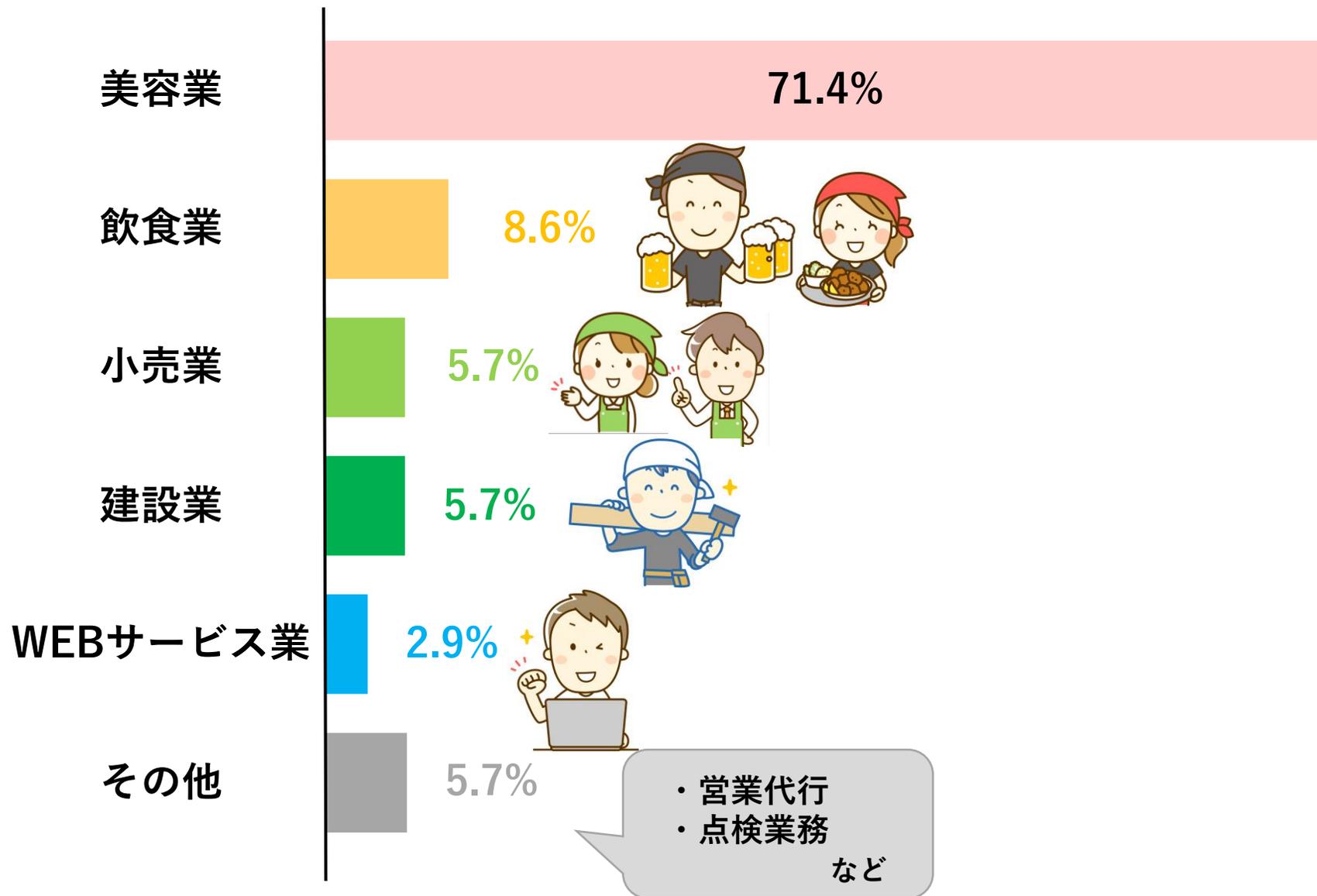
COVID19



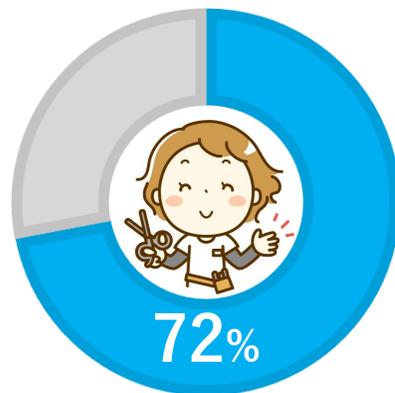
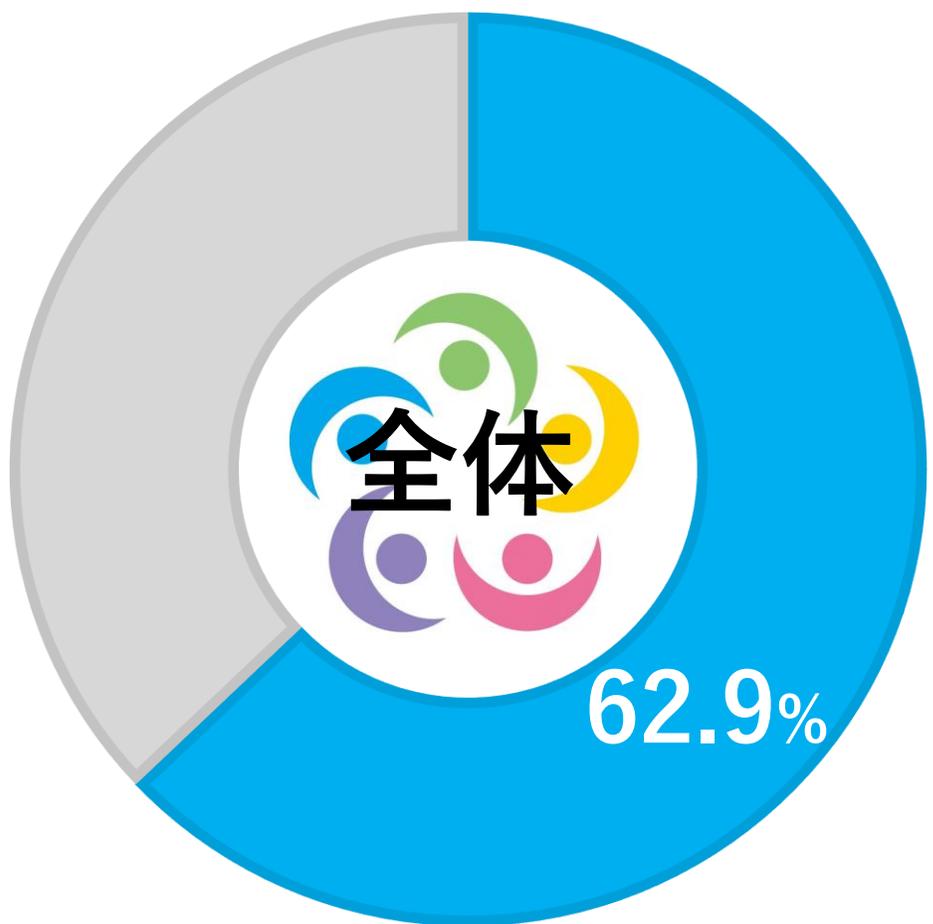
合同会社  
個人事業主総合研究所

【調査期間】 2020年12月2日～2021年1月10日

# 業種の割合



# 持続化給付金／受給率



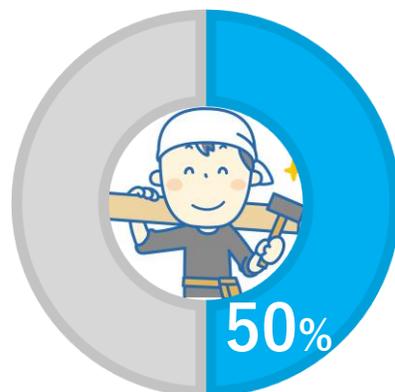
美容業



飲食業



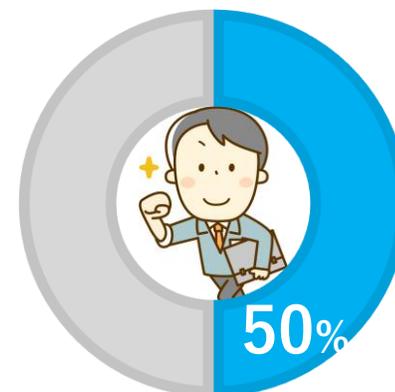
小売業



建設業



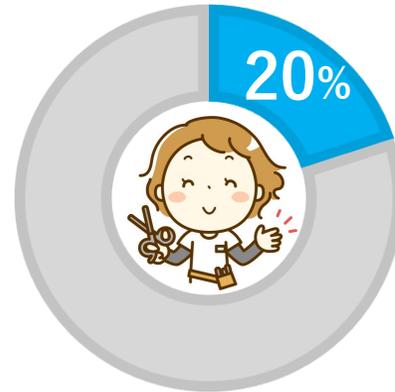
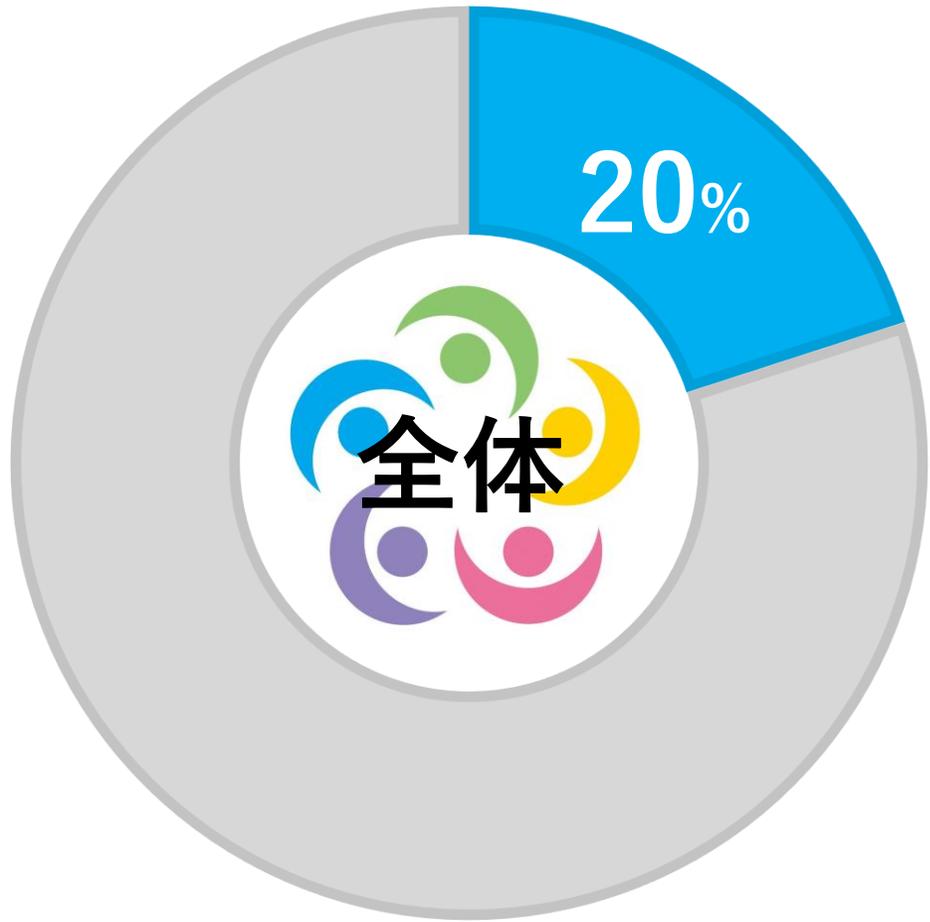
Webサービス業



その他

※  受けた方

# 家賃支援給付金／受給率



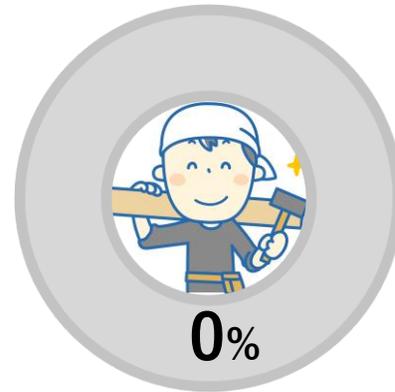
美容業



飲食業



小売業



建設業



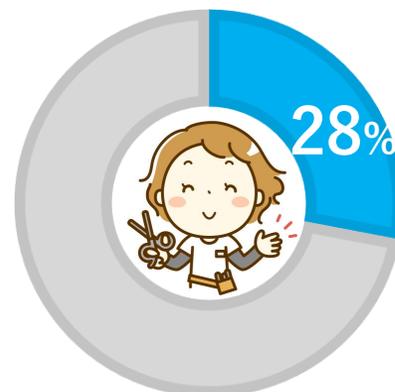
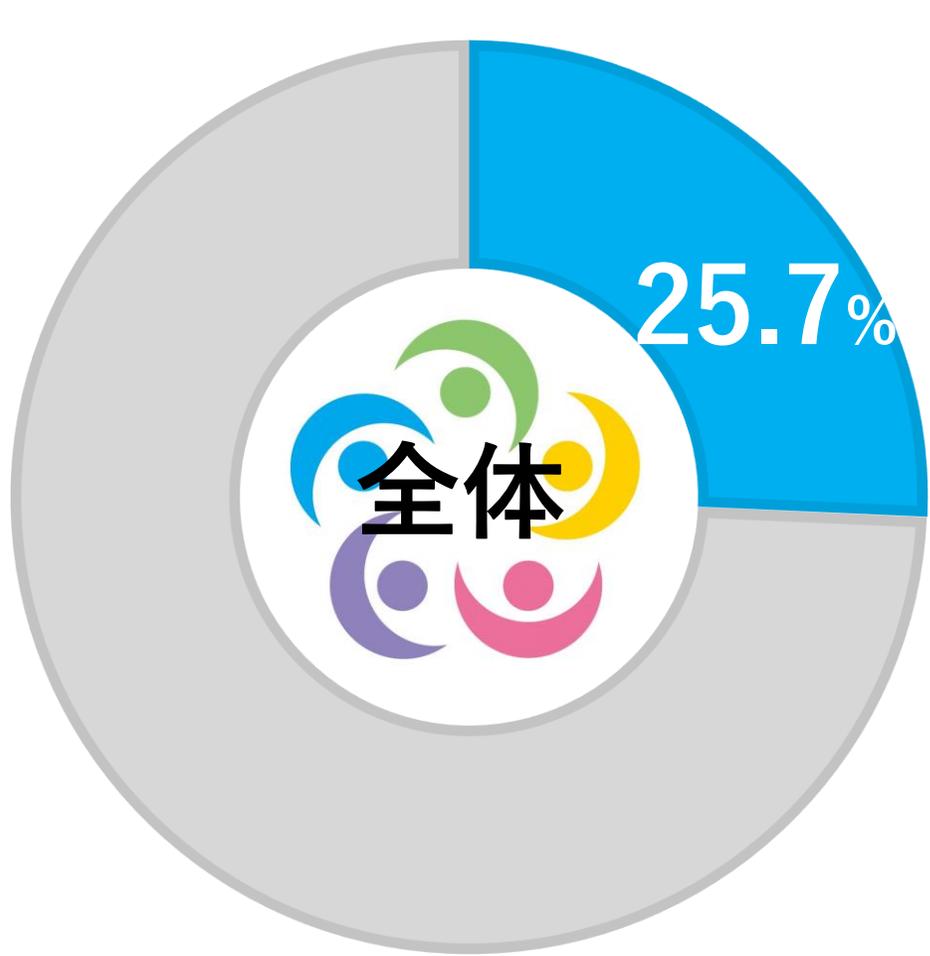
Webサービス業



その他

※  受けた方

# 都道府県・市区町村独自の支援金／受給率



美容業



飲食業



小売業



建設業



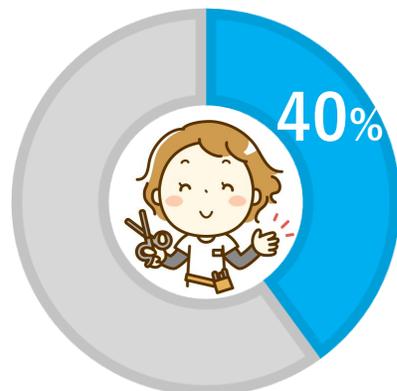
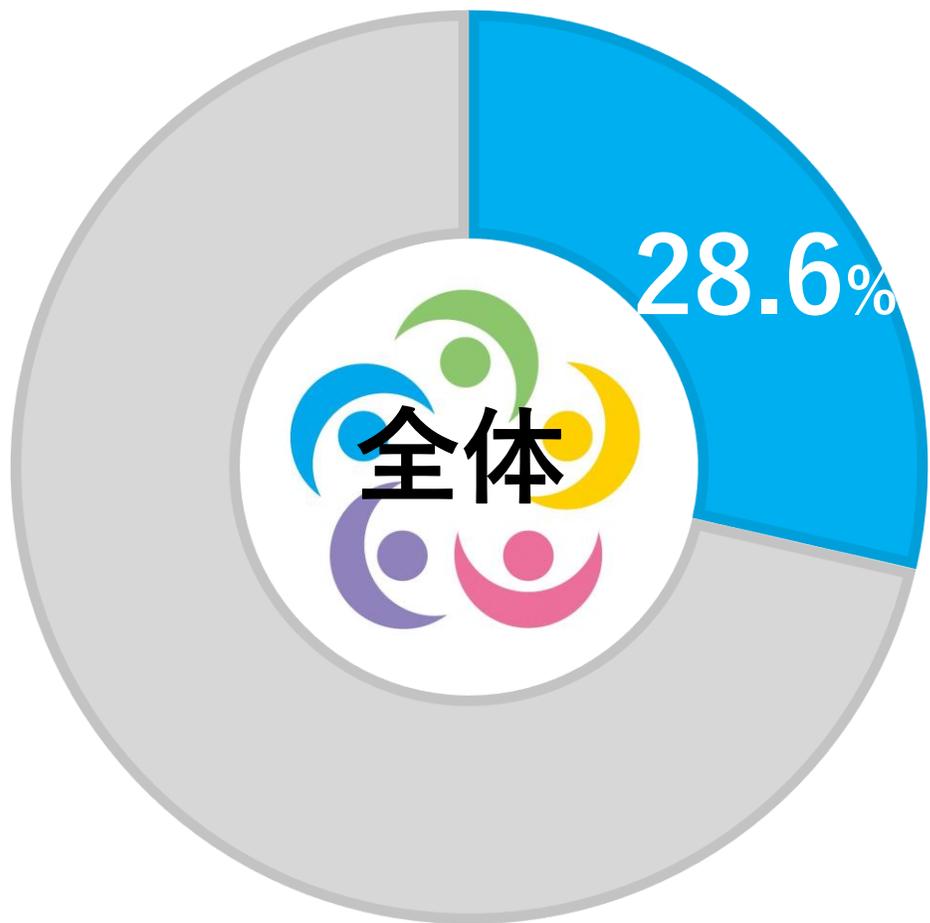
Webサービス業



その他

※  受けた方

# 融資／受給率



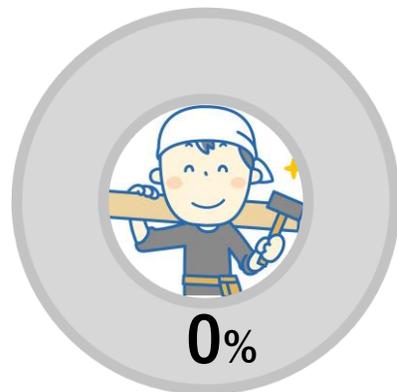
美容業



飲食業



小売業



建設業



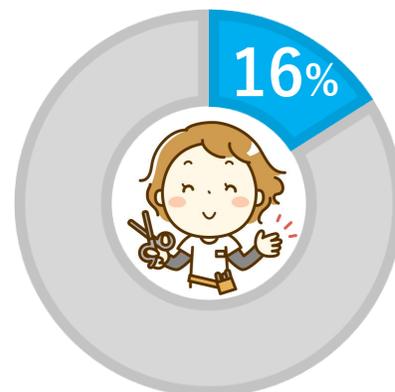
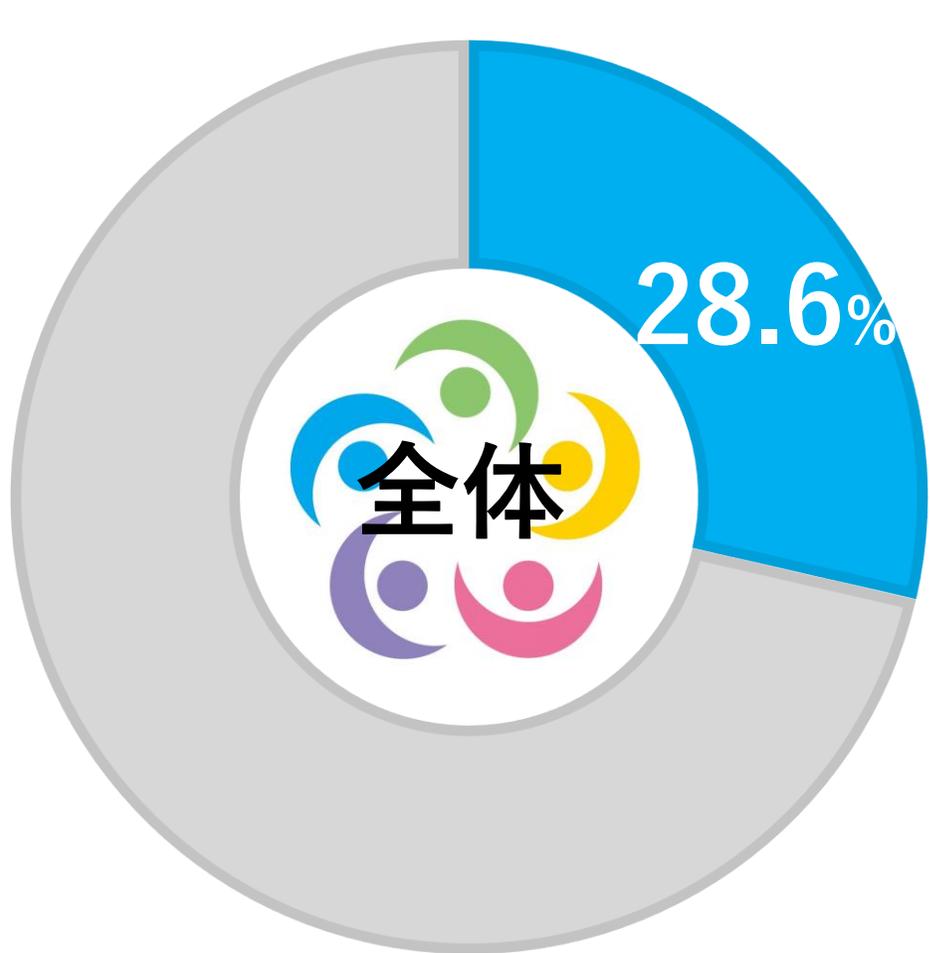
Webサービス業



その他

※  受けた方

# 何の支援も受けていない



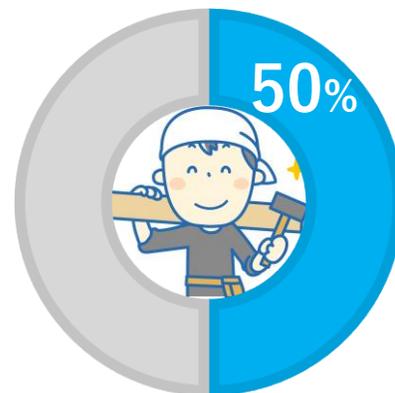
美容業



飲食業



小売業



建設業



Webサービス業



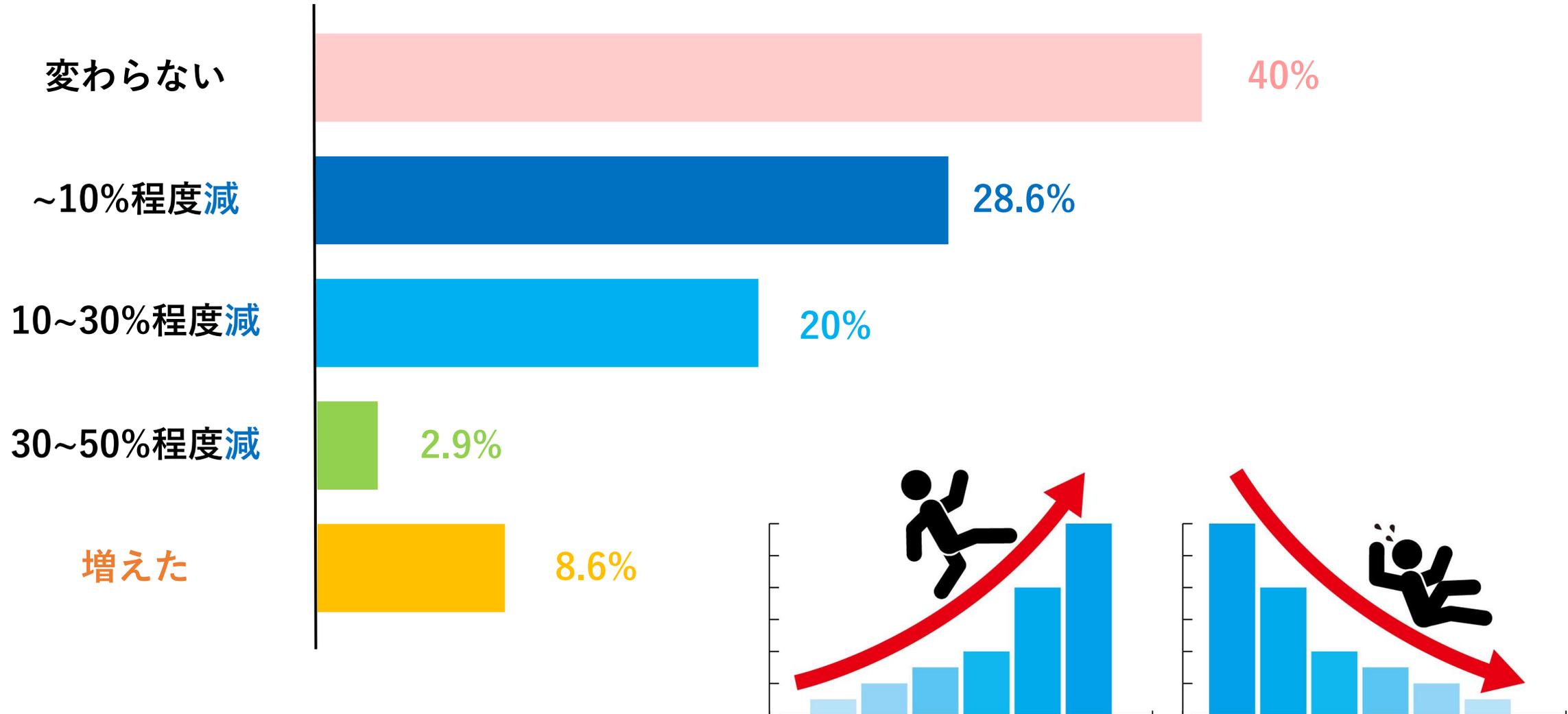
その他



全く受けていない方

# 売上への影響

11月中旬以降の感染拡大を受けて、12月までに売上に影響があったか



コロナ禍における  
売上維持・強化対策



## 単価UP

客数というより単価が減っているため  
「客単価UPの工夫をする」

【例】

- 新規顧客と既存顧客の単価UP
- 次回予約をしてもらう
- セット販売



## 感染対策

お客様が安心・信頼できるように  
「まずは感染対策を徹底する」

【例】

- 検温・消毒・衛生管理
- 換気・マスク・ソーシャルディスタンス
- 自分自身も感染しないようにする
- 店舗の安全対策を発信する



コロナ禍における  
売上維持・強化対策



## 収入源を増やす

現在の事業に加えて「別の収入源を増やす」

【例】

- 資産運用
- 株式投資
- 代理店業



## 新サービスや仕組み

コロナ禍に合わせて  
「新たなサービスや仕組み」を展開していく

【例】

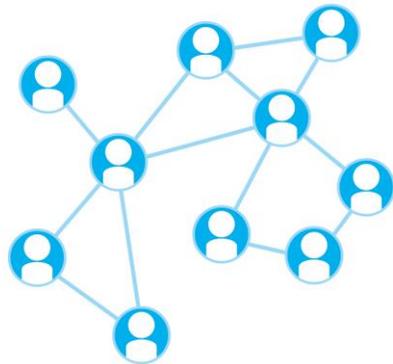
- 飲食業：テイクアウト・デリバリーを追加
- WEB業界：非対面でのサービスの仕組みづくり
- 非対面でのアプローチ
- キャンペーン（1つ商品購入で1つ無料に）

# コロナ禍における 売上維持・強化対策



## 情報発信

- 店舗内の安全対策を発信
- 顧客に向けた新型コロナに関する情報提供
- 情報の発信は継続する

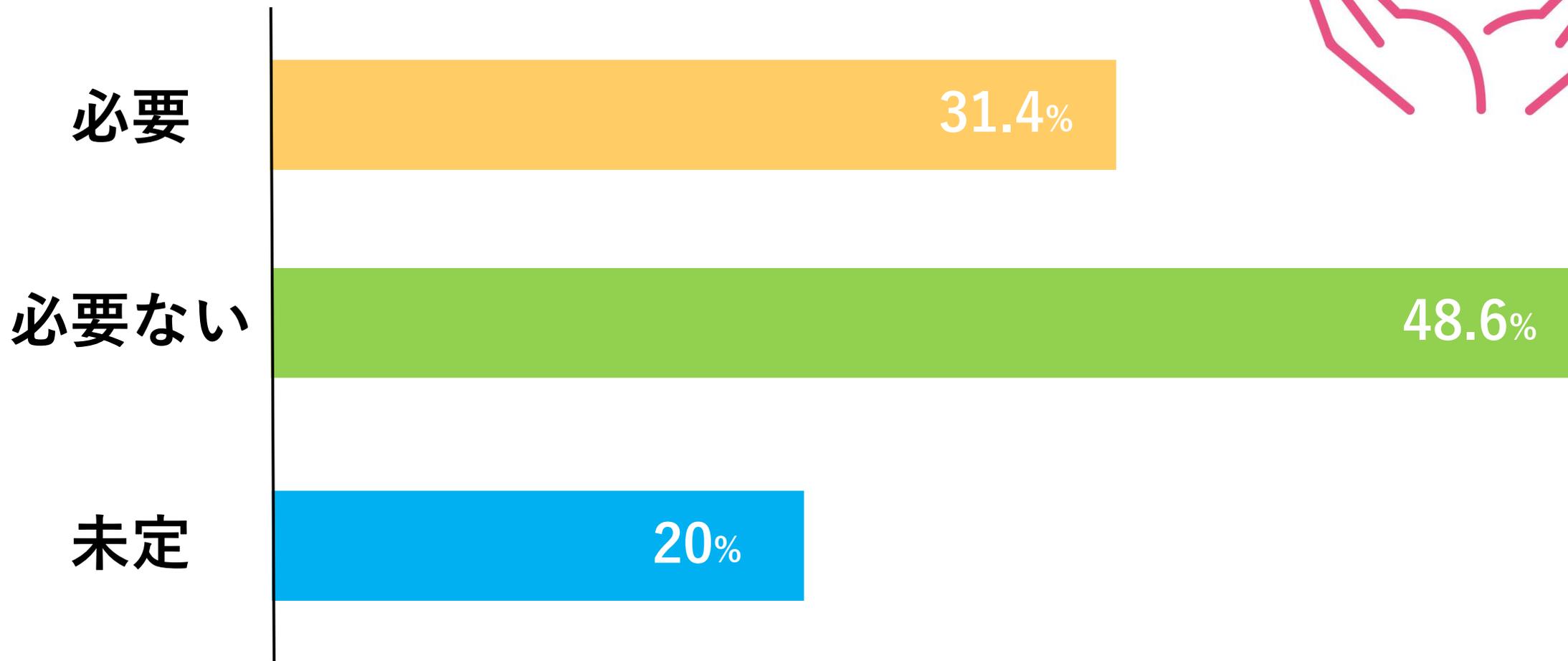


## そのほか

- 下手に集客をせず、感染者が減るのを待つ
- コロナの流れをみて対策を変えていく
- 顧客との密な繋がりを維持する
- 改装工事
- 新規集客と再来店対策
- 売れそうな商品をたくさん仕入れる



第3波の影響を受けて  
新たな支援の必要性



第3波の影響を受けて  
新たな支援の必要性



必要

31.4%

●返済の必要がない給付金

(もう一度持続化給付金を...)



●家賃など固定費に対する補助金



第3波の影響を受けて  
新たな支援の必要性



必要ない

48.6%

●現時点で売上にあまり影響がない

●事前に融資などで資金調達ができている

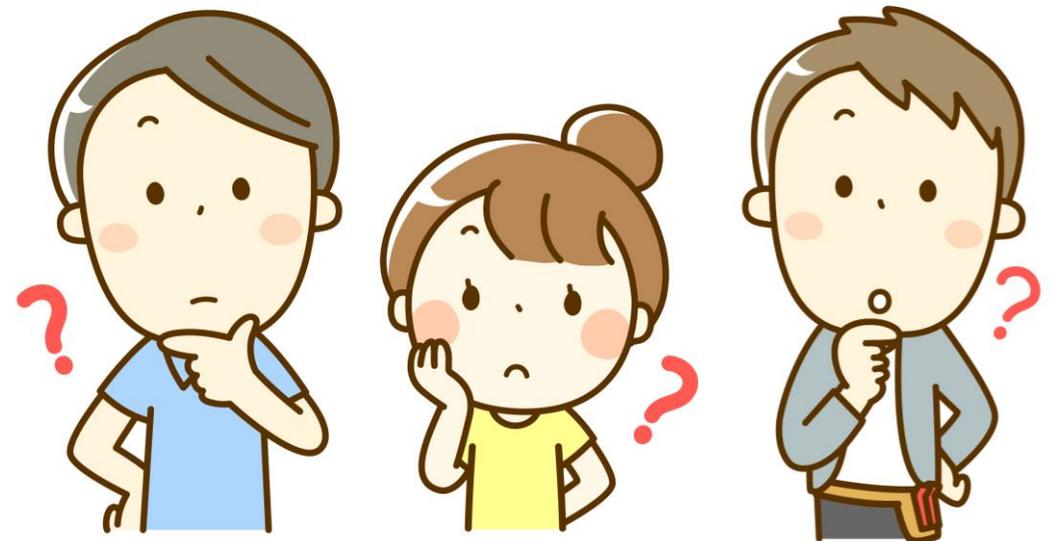
# 新型コロナ支援について知りたいこと

## 補助金・給付金

- 新しく発表された補助金
- 売上が50%減少していなくても受給可能な助成金
- 設備投資の補助金
- 業種ごとの補助金
- 最新の情報
- 都道府県別の支援
- 給付金や支援金に消費税はかかるのか

## そのほか

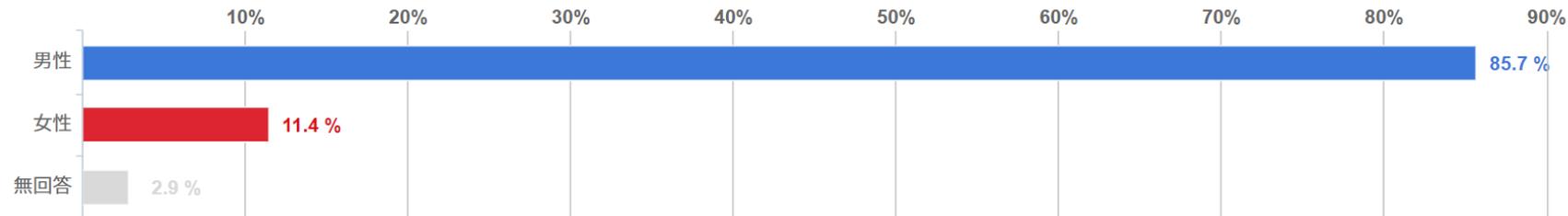
- 一度借入(融資)していても、もう一度できるのか
- 普段の生活でどのくらい感染リスクがあるのか



# 本調査の回答者

回答者：35名

## 性別



## 年齢

