

県に対する要望及び県内各業界に対するヒアリング結果 (令和2年5～6月)

【各業界共通】

- 小規模事業者に対し、十分な休業補償や支援をするよう国に求めるとともに、県としても固定費補助等の実施を検討して欲しい。
- 国においてテナント賃料に対する補助制度が制度化されることとなっているが、県としての上乗せ補助や市町村が支援を行った場合の補助をお願いしたい。
- 雇用を守るとともに、新たな雇用を創出するための緊急雇用対策をお願いしたい。
- 事業再開へ向けて「新たな生活様式」への感染防止対策に係る経費の助成
- 国の支援制度の対象から外れた事業者を支援していただきたい。

■サービス業等

【観光・飲食等】

- 飲食業をはじめ、観光産業、農業などの県内小規模事業者を廃業に追い込まないために、融資が受けられなかった事業者への助成や支援制度を検討して欲しい。
- 観光関連産業への緊急融資ではなく給付金の支給をお願いしたい。
- 地域の消費の落ち込みを食い止め、新たな需要を喚起するため、プレミアム付き商品券を発行して欲しい。
- 観光産業・飲食業への影響が特に大きいため、各地域内での消費喚起につながる取組みをはじめ、街の活力を取り戻すための支援策をお願いしたい。

【その他（理美容・文化・農畜水産物・林業・土木・交通）】

- 理容業・美容業の施設の衛生水準を高めることで利用者の安全を確保するとともに事業の継続を図るための支援をお願いしたい。
- 医療・福祉施設、理美容業など感染防止対策をしながら事業継続をしている事業者への衛生品（マスク、消毒液、防護具など）の確保と助成をお願いしたい。
- 社会福祉施設に勤務する職員の感染防止対策の強化と、待遇の改善
- アーティストや舞台関係者等への休業を補償できるよう県として支援をお願いしたい。
- 県産農畜水産物への影響が顕著なものについては、給食等での活用や地産地消を促進するキャンペーンなどの需要喚起をお願いしたい。
- 県産材を使用する県内工務店等がVR等を活用し実施する住宅展示会などへの支援をはじめ木材需要の喚起をお願いしたい。
- 景気の下支えをするため、公共事業の積み増しをお願いしたい。
- 経営に大きな影響を生じている公共交通機関及び関連事業者に対する支援をお願いしたい。

■地場産業

【和紙】

- 雇用調整助成金でなんとか繋いでいる状況。
- 需要が職人を育てるということで、需要とセットで後継者育成を進める必要がある。原材料のことや工房のことなど産地として足元を固めることが必要。
- 美濃には透かしのデザインを入れる技術がある。展開や攻めが必要。守るだけでは廃れる。
- 美濃手すき和紙の賞状の問い合わせが増えているのは事実であるが、やはり官需の支援をお願いしたい。

【刃物】

- コロナの影響で海外からの受注やインバウンドが止まっている。オンラインで出来る商談もあるが、顔を見ながらの商談会が全くできていないのが打撃。
- リードタイムが3～4か月あるので、これまでは受注をこなしていったが、それが尽きかけている。
- 雇用調整助成金が申請から交付に時間や手間がかかる。また、銀行のつなぎ資金についても処理能力を超える状況と聞く。企業としても1日でも早く、というのが正直な思い。
- 特に関刃物産業は、分業体制（家庭内請負）で成り立っている。各家庭で技術を継承している部分があり、漏れのないようにしていただきたい。

【木工】

- 受注が無い状況では会社も稼働できず、5月は週休4日とした週もある。来年の新卒は採用を中止せざるを得ない。
- 県には、調達物品をできるだけ県産品にしていただきたいし、公共事業で支えていただきたい。
- 家具業界は景気が悪くなるとすぐに売れなくなり、景気が良くなっても、その効果が表れるのは最後である。厳しい状況が続くそう。
- 飛騨のメーカーは勝ち組、家具業界では一番強いとも言われているが、取引先はそうではない。小売（家具屋）やハウスメーカーの状況は厳しい。ハウスメーカーは年に100以上の催事があるが、春は全滅。大手はショールームがあるといっても、カバーしきれない。小売（家具屋）の取引先については、3カ月もつかどうかという話もある。6月からが危ない。
- 今後はWEBの活用も必要であるし、既存の取引先だけでは限界があるので、出来るだけエンドユーザーに近い、BtoCに近いところでやっていく必要もある。

【アパレル】

- 入学・入社需要が取り込めず、売上が消滅したことで、多くの組合員が固定費の支払いに苦慮し、資金繰りに窮している。廃業が多くなると懸念している。
- 会員の中にはマスクなどを取り扱っている企業もあるが、秋物に向けて本業を

- 再開したい。金融機関に相談し、6～7月の資金繰りを乗り越えたい。
- 前年同期比90%近く売上が消えた企業もある。対面販売がダウンしている現状の中、ネット販売にも注力している。他業種の取組みで参考になるものがあれば、教えて欲しい。
 - 海外の協力工場での生産が9割以上である。海外との往来が難しく、仕事の発注も出せない現状はこれまでになく、困惑している。
 - ネット販売の立上げには時間がかかるが、海外にも販売を広げたい。