

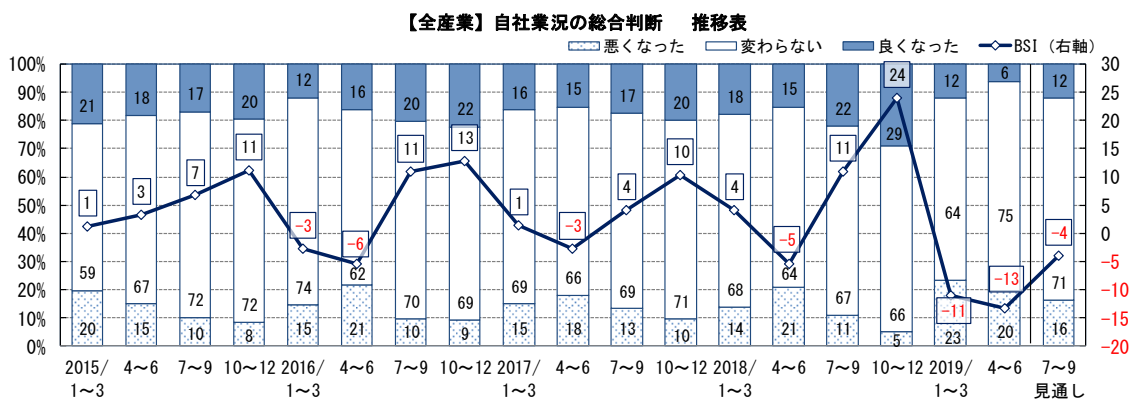
Summary

- ◆ 今期（4～6 月期）、企業の景況感の方向性を示す B S I は -13。2 期連続の悪化。
- ◆ 来期（7～9 月期）見通しは -4。3 期連続の悪化を示すのは、ほぼ 6 年ぶり。
- ◆ 設備投資をする企業の割合（2019 年 1～6 月期）は前年同期と同じ 47%。
但し、そのうち新規投資をする企業は、3 年前の 26% をピークに右肩下がり、
来期（7～12 月期）は 11% まで低下。前向きな投資が減少している。

調査要綱		B S I について	
調査周期	年4回（3・6・9・12月）	Business Survey Index（ビジネス サーベイ インデックス）の略称。好転した企業と悪化した企業の割合の差で企業経営者のマインドから景況判断をみる指標である。前回調査と比較し、B S I がプラスであれば、その項目は「良い、好転、上昇」とみることができ、逆にマイナスであれば「悪い、悪化、下降」と判断できる。	
調査目的	高知県内企業経営者の景況感把握	※ B S I 数値は、小数点以下の四捨五入により（好転） - （悪化）の数値と一致しない場合がある。	
調査対象	高知県内に事業所を置く法人 149/176社（回答率 84.6%）		
調査方法	郵送及び四国銀行の各店舗で配布		
調査事項	自社業況の総合判断、売上高、経常利益、設備投資、雇用など		
調査時期	2019年5月9日 ～ 6月3日		

1. 2019 年 4～6 月期（今期）見込みと 2019 年 7～9 月期（来期）見通し

(1) 自社業況の総合判断

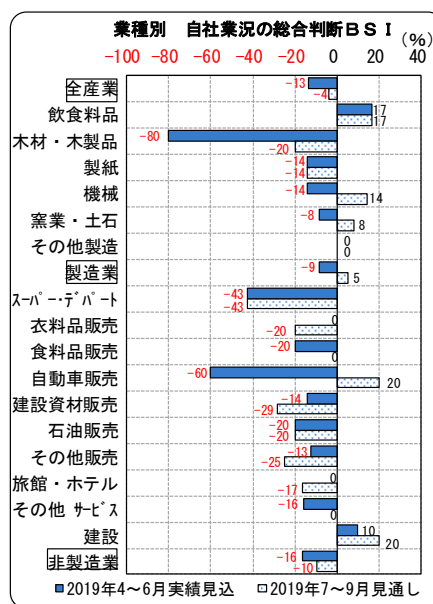


- ◆ 今期（2019 年 4～6 月期）、高知県下企業の景況感の方向性を示す景況判断指数（以下、B S I）は -13。前期（1～3 月期）から 2 期連続の悪化。

業種別では、製造業が -9、非製造業が -16 といずれも悪化している。

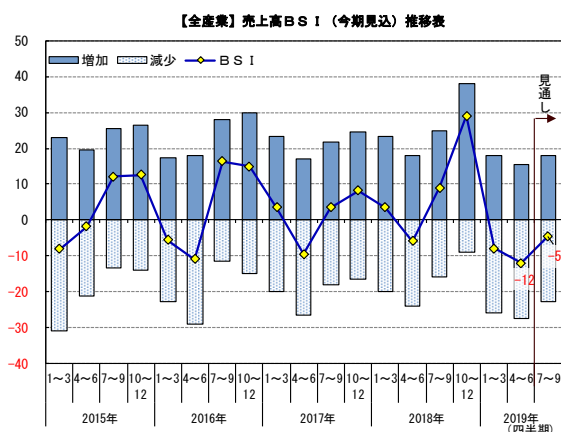
- ◆ 来期（7～9 月期）B S I は -4。3 期連続の悪化を示すのは、2013 年 4～6 月期以来ほぼ 6 年ぶり。

ただ業種別では、製造業が機械（+14）、窯業・土石（+8）の改善により、+5 と好転の見通し。非製造業は -10。



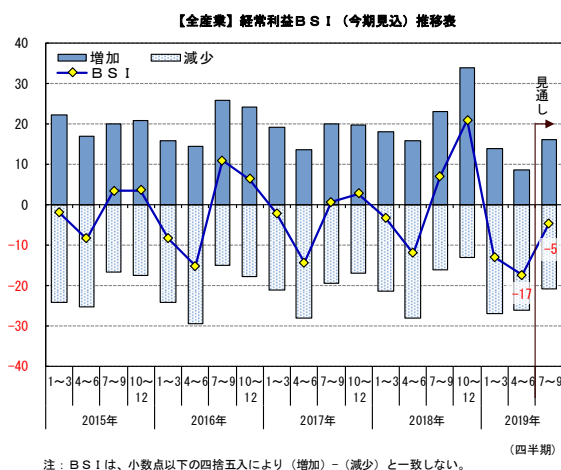
(2) 売上高

- ◆ 今期（2019年4～6月期）、売上高の方向性を示すBSIは-12。前期（1～3月期）から2期連続の悪化。
- ◆ 来期（7～9月期）BSIは-5。3期連続の悪化を示すが、業種別では製造業が-5から+3に好転の見通し。非製造業は-10。



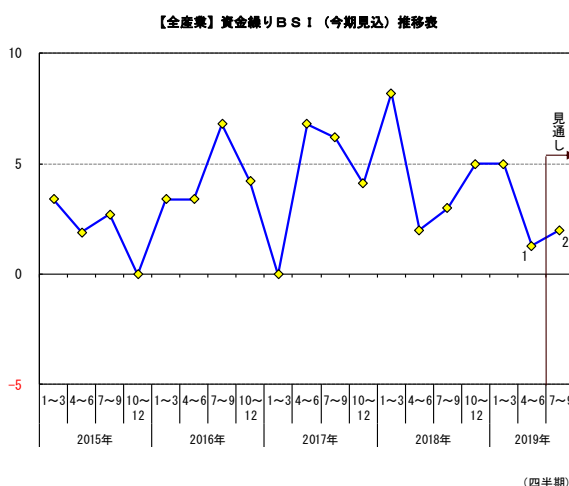
(3) 経常利益

- ◆ 今期、経常利益の方向性を示すBSIは-17。前期から2期連続の悪化。
- ◆ 来期BSIは-5。3期連続の悪化見通しだが、業種別では製造業が-7から+5に好転の見通し。非製造業は-11。



(4) 資金繰り

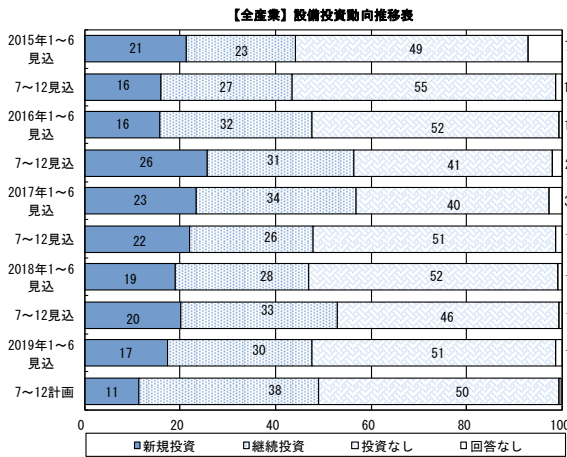
- ◆ 今期、資金繰りの方向性を示すBSIは+1と、全業種では余裕がある状態。
- ◆ 来期BSIは+2と、全業種では余裕がある状態を引き続き維持。



2. 設備投資

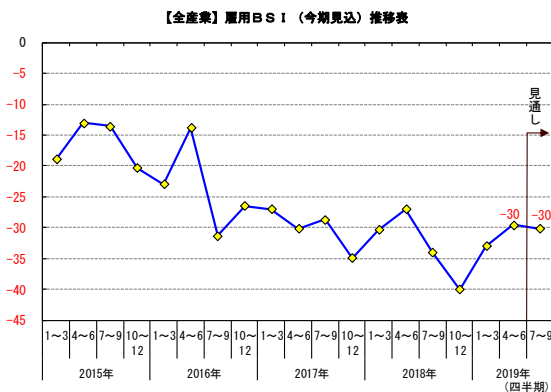
- ◆ 2019年上半期（1～6月期）に新規・継続設備投資をする企業の割合は、前年同期と同じ47%。企業の景況感が悪化しており、やや慎重さは窺えるが、設備投資全体では落ち込んでいない。
- ◆ 下半期（7～12月期）は49%。前年同期から4ポイント低下するものの、前期からは2ポイント上昇。やや慎重さは感じられるものの、水準としては低くない。

但し、そのうち「新規投資」は11%。2016年下半期の26%をピークに3年間右肩下がり低下している。このことは、増産や販売力増強、事業再構築、情報化装備、海外展開等の前向きな投資が縮小していることを示しており、今後の懸念材料である。



3. 雇用

- ◆ 今期、雇用の方向性を示すBSIは-30。
- ◆ 来期も-30。ほとんどの業種で強い人手不足感が続く状況に変化なし。



4. 経営上当面の課題

- ◆ 2016年11月以降、全産業では「人手・人材不足」が1位。
- ◆ 製造業では、2017年11月以降、「仕入れ価格の上昇」が62%と最大の課題。次点が「人手・人材不足」50%。
- ◆ 非製造業は、「人手・人材不足」が54%で1位。以下、販売力（売上高）に関する経営課題が続く。

全産業		
順位	項目	回答割合 (%)
1	→ 人手・人材不足	52
2	→ 販売・受注の停滞、減少	44
3	↗ 販売・受注競争の激化	38
4	↘ 仕入れ価格の上昇	36
5	↗ 販売力の不足	26

製造業		
順位	項目	回答割合 (%)
1	→ 仕入れ価格の上昇	62
2	↗ 人手・人材不足	50
3	↗ 販売・受注の停滞、減少	41
4	↘ 設備の不足・老朽化	28
5	↗ 販売・受注競争の激化	26

非製造業		
順位	項目	回答割合 (%)
1	→ 人手・人材不足	54
2	→ 販売・受注の停滞、減少	46
2	→ 販売・受注競争の激化	46
4	→ 販売力の不足	30
5	↗ 設備の不足・老朽化	23

5. 今後の経営方針

- ◆ 製造業は、「販売力の強化」が62%で1位。次点が「合理化・効率化」55%。
- ◆ 非製造業も、「販売力の強化」が73%で1位。以下、「従業員教育の強化」52%、「品質・サービスの向上」42%と続く。

全産業		
順位	項目	回答割合 (%)
1	→ 販売力の強化	68
2	↗ 品質・サービスの向上	46
2	↘ 合理化・効率化	46
4	→ 従業員教育の強化	44
5	→ 得意分野へ特化	24

製造業		
順位	項目	回答割合 (%)
1	↗ 販売力の強化	62
2	↘ 合理化・効率化	55
3	→ 品質・サービスの向上	52
4	↗ 従業員教育の強化	31
5	↘ 得意分野へ特化	28

非製造業		
順位	項目	回答割合 (%)
1	→ 販売力の強化	73
2	↗ 従業員教育の強化	52
3	↘ 品質・サービスの向上	42
4	→ 合理化・効率化	40
5	→ 得意分野へ特化	22

以上