第 163 回　高知県内企業の景況調査　-2023 年 12 月-

株式会社　四銀地域経済研究所

Summary

- 今期（10～12 月期）自社業況の総合判断 BSI は、全産業で＋4 となり、前期＋3 から 1 ポイント上昇した。全体的に緩やかに回復している。
- 全業種で売上高 BSI は＋4 となった。一方、経常利益 BSI は−7 となり、原材料・エネルギーや人件費などの高騰部分を販売価格に十分転嫁できていない状況がみられる。
- 製造業において、設備投資に慎重な姿勢がみられる。
- 来期（2024 年 1～3 月期）の総合判断 BSI は、全産業で-3。製造業-6、非製造業-2 となり、物価高や海外経済の減速懸念など、今後の経済状況が不透明な状況にあり、景気は足踏み状態となる見込み。
- 10 月 1 日からスタートした「インボイス制度」について、県内各企業とも概ね順調に対応できているものの、約 9 割の企業が今後の懸念事項があると回答した。

調　査　要　綱

高知県の景気動向を観測するため、県内企業経営者へのアンケート方式による景況調査を年 4 回（2・5・8・11 月）実施している。　※1992 年調査開始(年 2 回)、2000 年から(年 4 回)変更

調査目的　高知県内企業の景況感把握
調査対象　高知県内に事業所を置く法人 164/256 社（回答率 64.0%）
調査方法　郵送、電子メール
調査事項　自社業況の総合判断、売上高、経常利益、設備投資、在庫、雇用など
調査時期　2023 年 11 月 1 日　～　12 月 5 日

業種別回答企業数

業　種		回答企業数	構成比
製造業	飲食料品	14	8.5
	木材・木製品	6	3.7
	製紙	4	2.4
	機械	11	6.7
	窯業・土石	4	2.4
	その他製造	8	4.9
製造業　計		47	28.7
非製造業	スーパー	6	3.7
	衣料品販売	3	1.8
	飲食料品販売	8	4.9
	自動車販売	6	3.7
	建築資材販売	6	3.7
	石油販売	5	3.0
	その他販売	19	11.6
	運輸・倉庫	8	4.9
	宿泊･飲食	11	6.7
	情報通信	3	1.8
	不動産・物品賃貸	4	2.4
	医療・介護・福祉	10	6.1
	その他サービス	8	4.9
	建設	20	12.2
非製造業　計		117	71.3
合　計		164	100.0

資本金規模別回答企業数

規　模	回答企業数	構成比
10百万円　未満	24	14.9
10百万円以上　～　30百万円未満	61	37.9
30百万円以上　～　50百万円未満	48	29.8
50百万円未満　～　100百万円未満	18	11.2
100百万円　以上	10	6.2
合　計	161	100.0

※その他、資本金に該当しない企業(社会福祉法人など)が3社あり、上記、回答企業数には含まれていない。

従業員規模別回答企業数

規　模	回答企業数	構成比
5人未満	8	4.9
5 ～ 19人	42	25.6
20 ～ 49人	45	27.4
50 ～ 99人	32	19.5
100 ～199人	18	11.0
200人 以上	19	11.6
合　計	164	100.0

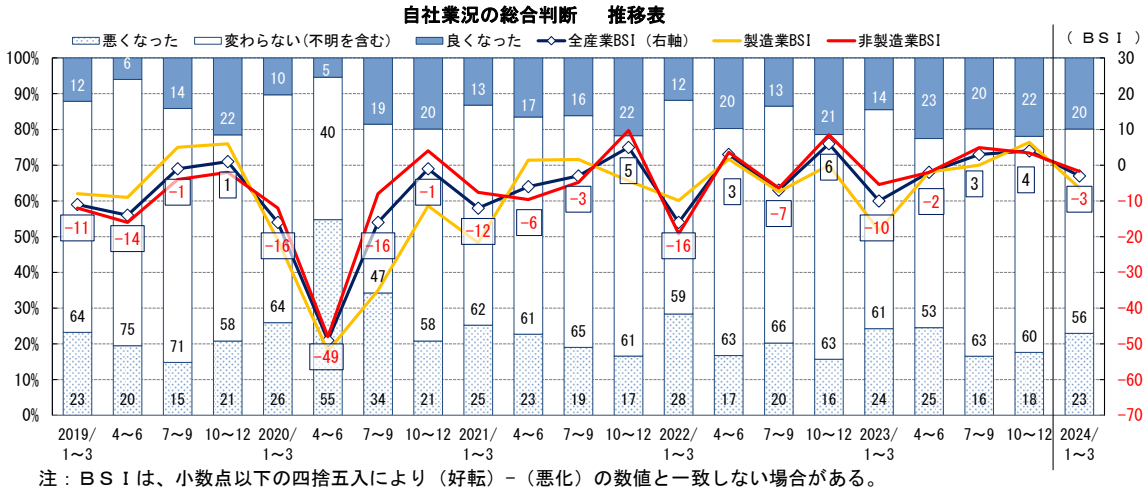
注：少数点第2位以下を四捨五入し、端数処理するため、合計が100%にならない場合がある。

ＢＳＩについて

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気判断をみる指標である。前回調査と比較し、ＢＳＩ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。

1. 2023 年 10～12 月期（今期）見込みと 2024 年 1～3 月期（来期）見通し

(1) 自社業況の総合判断ＢＳＩ

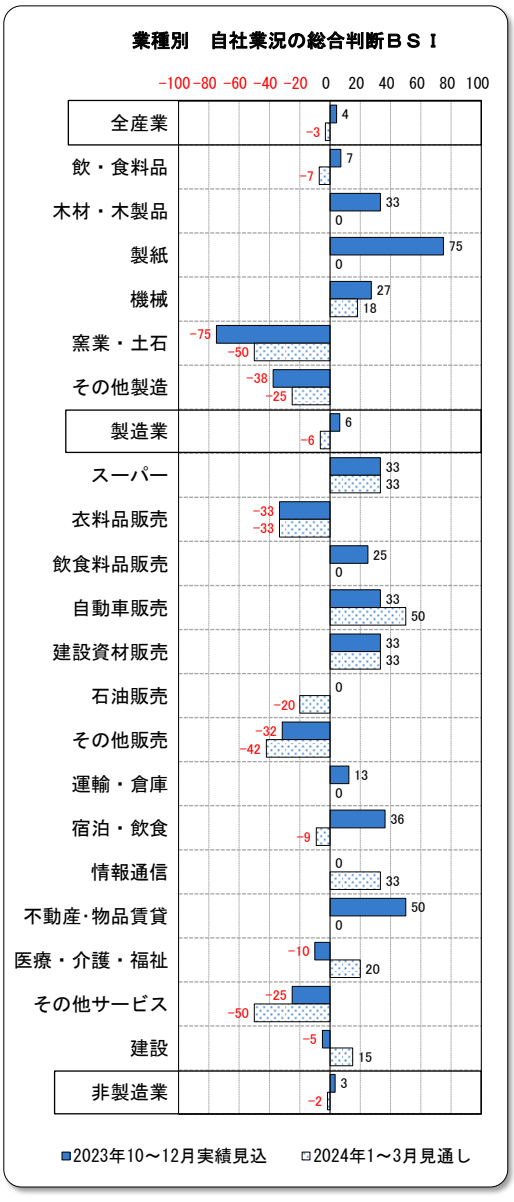


注：ＢＳＩは、小数点以下の四捨五入により（好転）－（悪化）の数値と一致しない場合がある。

2023 年 10～12 月期（今期）見込み

～全体的に緩やかに回復している～

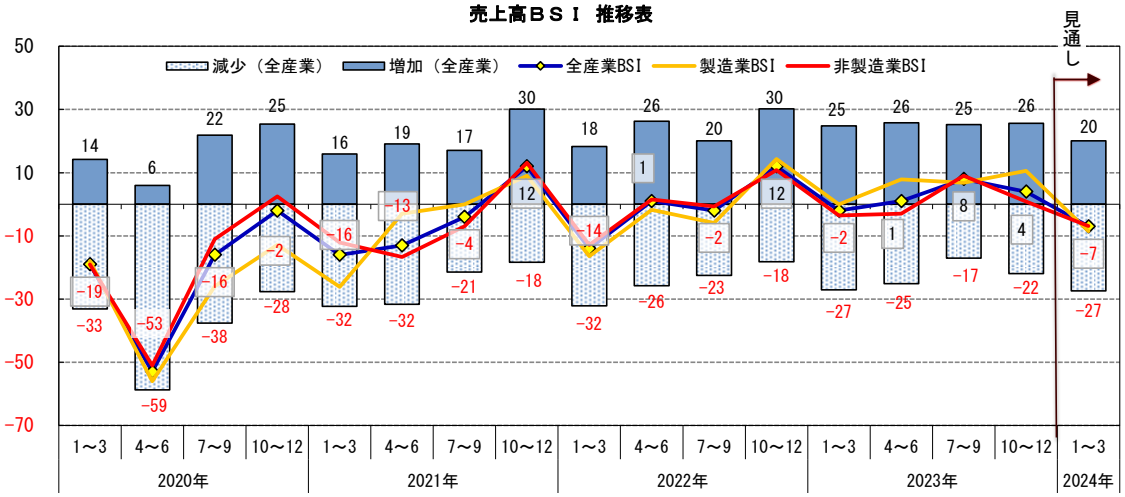
- 自社業況の総合判断 BSI は、全産業で前期（2023 年 7～9 月）＋3 より 1 ポイント上昇し＋4 となった。前期と比較すると、20 業種中 9 業種で好転、10 業種で悪化した。
- 製造業は、前期 0 より 6 ポイント上昇し＋6 となった。機械（＋27）は好転した。製紙（＋75）や木材・木製品（＋33）、飲食料品（＋7）はプラスが続く一方、窯業・土石（－75）やその他製造（－38）はマイナスが続いている。
- 非製造業は、前期＋5 より 2 ポイント低下し＋3 となった。建設資材販売（＋33）や運輸・倉庫（＋13）は好転した。一方、衣料品販売（－33）は悪化した。不動産・物品賃貸（＋50）や宿泊・飲食（＋36）、スーパー（＋33）、自動車販売（＋33）、飲食料品販売（＋25）はプラスが続く一方、その他販売（－32）やその他サービス（－25）、建設（－5）はマイナスが続いている。
- 製造業、非製造業とも、緩やかに回復している。



2024 年 1～3 月期（来期）見通し

- 全産業で、今期＋4 より 7 ポイント低下し－3 となり、足踏みする見通し。
- 製造業は－6 の見通し。
- 非製造業は－2 の見通し。

(2) 売上高ＢＳＩ

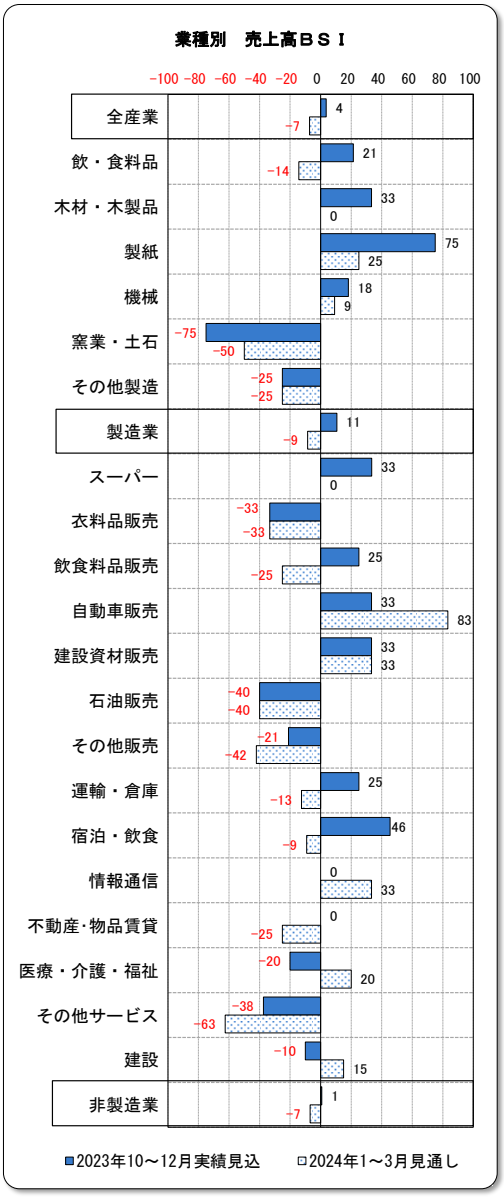


注：ＢＳＩは、小数点以下の四捨五入により（好転）－（悪化）の数値と一致しない場合がある。　（四半期）

2023 年 10～12 月期（今期）見込み

～製造業は 3 期、非製造業は 2 期連続のプラス～

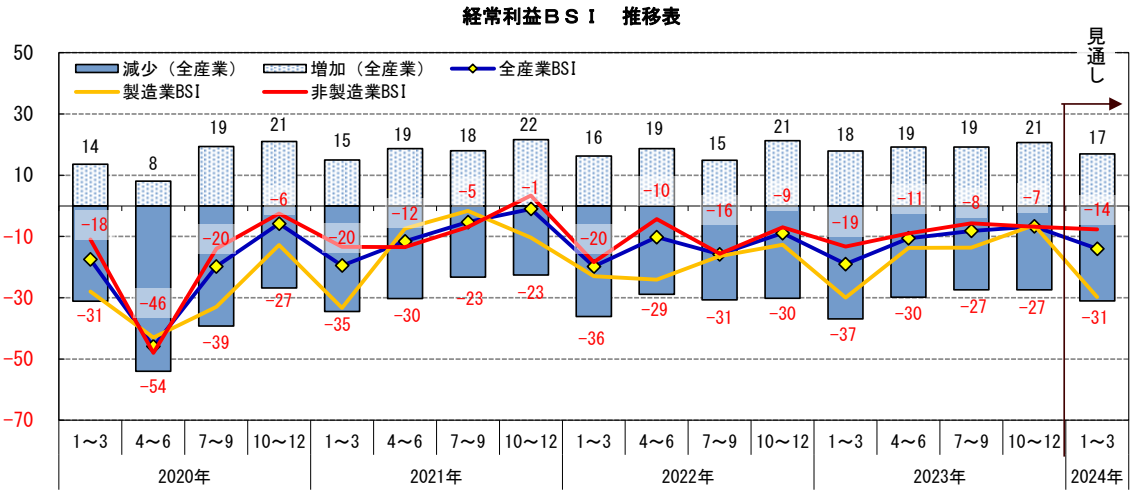
- 売上高 BSI は、全産業で前期＋8 より 4 ポイント低下し＋4 となった。前期と比較すると、20 業種中 7 業種で好転、11 業種で悪化した。
- 製造業は、前期＋7 より 4 ポイント上昇し＋11 となった。その他製造（－25）は悪化した。製紙（＋75）や木材・木製品（＋33）、飲・食料品（＋21）、機械（＋18）はプラスが続く一方、窯業・土石（－75）はマイナスが続いている。
- 非製造業は、前期＋9 より 8 ポイント低下し＋1 となった。建設資材販売（＋33）や運輸・倉庫（＋25）は好転した。一方、石油販売（－40）や衣料品販売（－33）は悪化した。宿泊・飲食（＋46）やスーパー（＋33）、自動車販売（＋33）、飲食料品販売（＋25）はプラスが続く一方、その他サービス（－38）やその他販売（－21）、建設（－10）はマイナスが続いている。



2024 年 1～3 月期（来期）見通し

- 売上高 BSI は全産業で、今期＋4 より 11 ポイント低下し－7 の見通し。
- 製造業は今期＋11 より 20 ポイント低下し－9 の見通し。
- 非製造業は今期＋1 より 8 ポイント低下し－7 の見通し。

(3) 経常利益ＢＳＩ

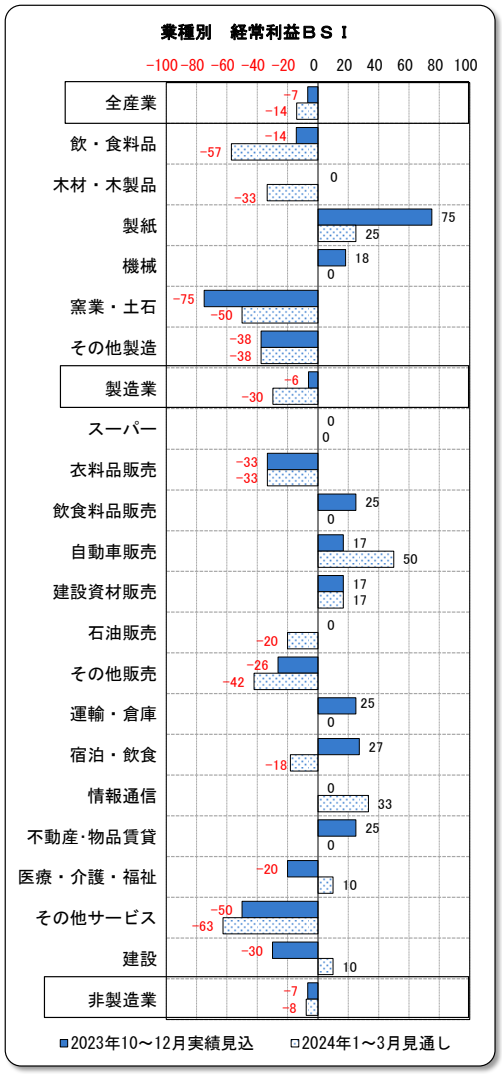


注：ＢＳＩは、小数点以下の四捨五入により（好転）－（悪化）の数値と一致しない場合がある。　（四半期）

2023 年 10～12 月期（今期）見込み

～経常利益面でやや厳しい状況が続く～

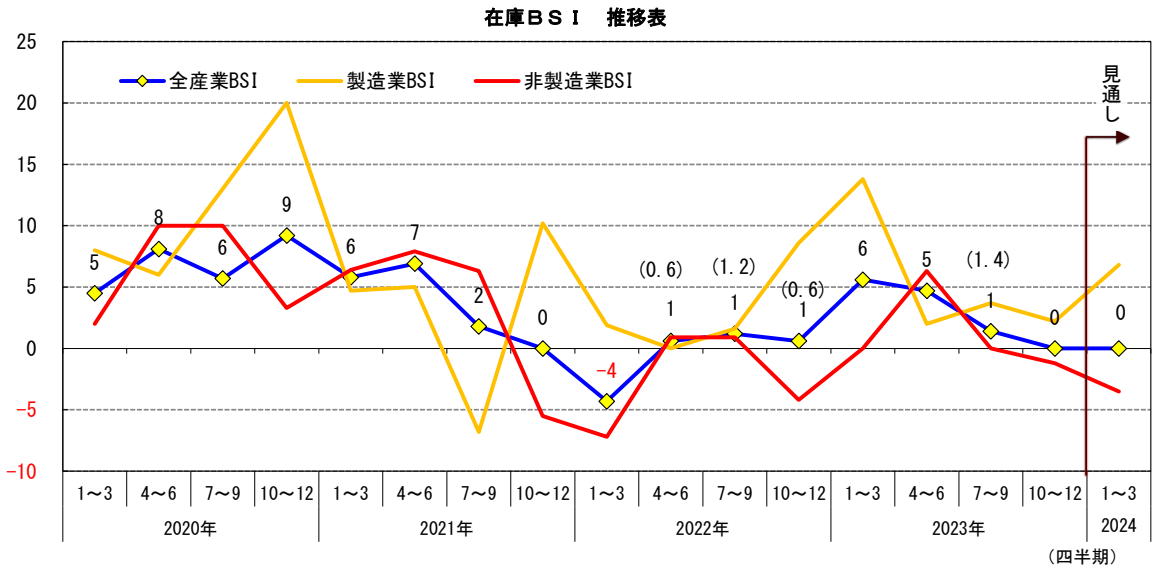
- 経常利益 BSI は、全産業で前期－8 より 1 ポイント上昇し－7 となった。16 期連続のマイナス。前期と比較すると、20 業種中 10 業種で好転、8 業種で悪化した。原材料費や人件費などの高騰部分を販売価格に十分転嫁できていない状況がみられる。
- 製造業は、前期－14 より 8 ポイント上昇し－6 となった。機械（＋18）は好転した一方、飲・食料品（－14）は悪化した。製紙（＋75）はプラスが続く一方、窯業・土石（－75）やその他製造（－38）はマイナスが続いている。
- 非製造業は、前期－6 より 1 ポイント低下し－7 となった。運輸・倉庫（＋25）や不動産・物品賃貸（＋25）、自動車販売（＋17）、建設資材販売（＋17）は好転した。一方、衣料品販売（－33）や建設（－30）は悪化した。宿泊・飲食（＋27）や飲食料品販売（＋25）はプラスが続く一方、その他サービス（－50）やその他販売（－26）はマイナスが続いている。



2024 年 1～3 月期（来期）見通し

- 経常利益 BSI は全産業で、今期－7 より 7 ポイント低下し－14 の見通し。
- 製造業は－30 となる見通し。
- 非製造業は－8 となる見通し。

(4) 在庫ＢＳＩ



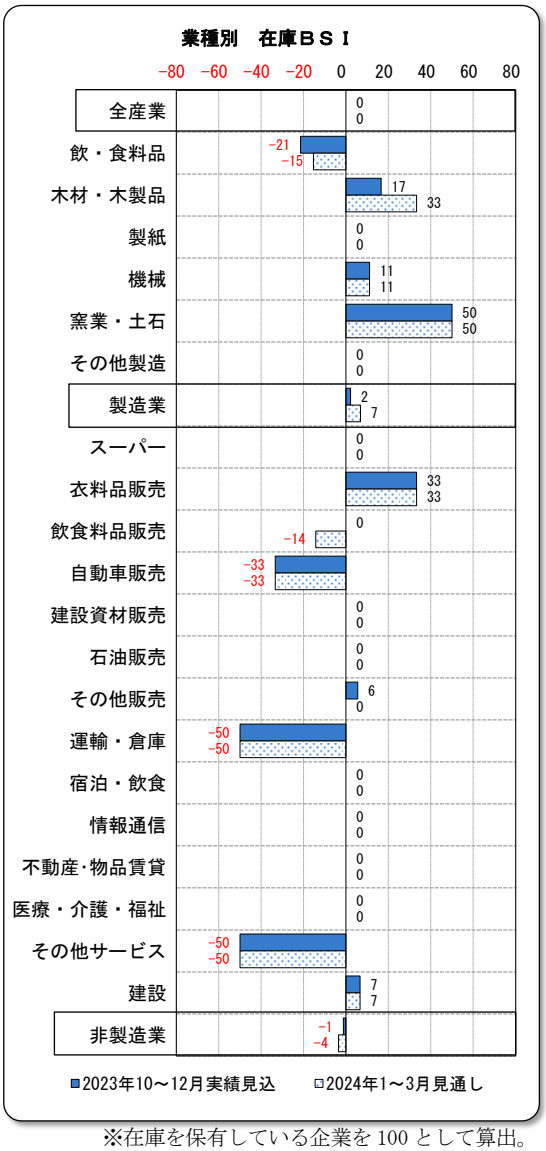
2023 年 10～12 月期（今期）見込み

～全体として適正水準にあるものの、一部の業種での不足感は続く～

- ◆ 在庫 BSI は、全産業で前期の＋1 より 1 ポイント低下し 0 となった。
- ◆ 製造業は、前期＋4 より 2 ポイント低下し＋2 となった。飲・食料品（－21）で不足感がみられる。一方、窯業・土石（＋50）では、需要の低迷や競合により、過剰感がみられる。製造業全体では「適正」と回答した企業が約 8 割あった。
- ◆ 非製造業は、前期 0 より 1 ポイント低下し－1 となった。運輸・倉庫（－50）やその他サービス（－50）、自動車販売（－33）の在庫不足感が強いものの、非製造業全体では「適正」と回答した企業が約 9 割あり、概ね適正水準にある。

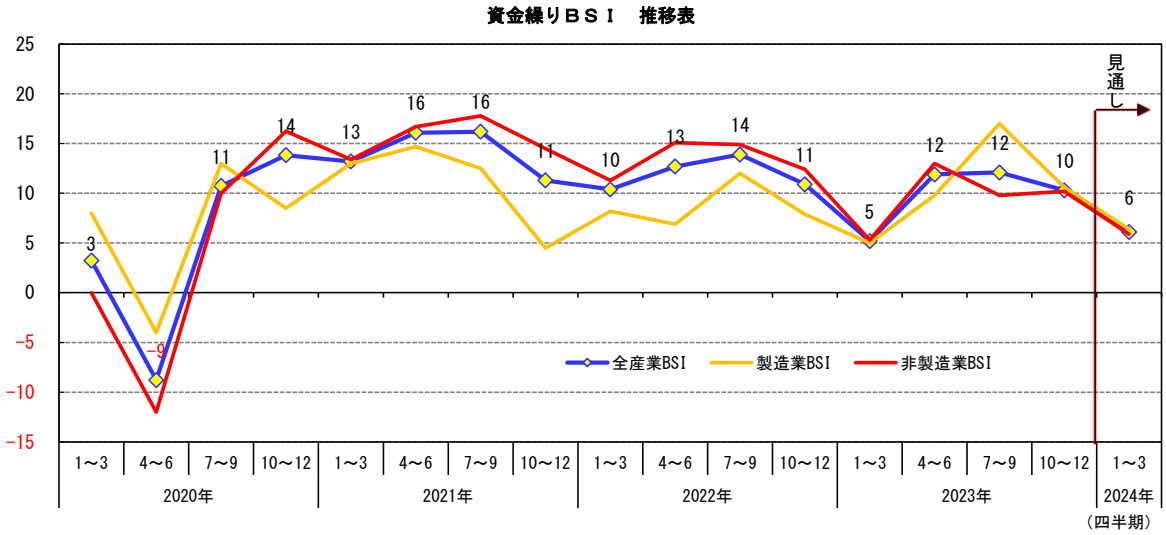
2024 年 1～3 月期（来期）見通し

- ◆ 在庫 BSI は全産業で今期と同じ 0 となる見通し。
- ◆ 製造業は＋7 となる見通し。
- ◆ 非製造業は－4 となる見通し。運輸・倉庫（－50）やその他サービス（－50）、自動車販売（－33）などでは、在庫不足が続く見通し。



※在庫を保有している企業を 100 として算出。

(5) 資金繰りＢＳＩ



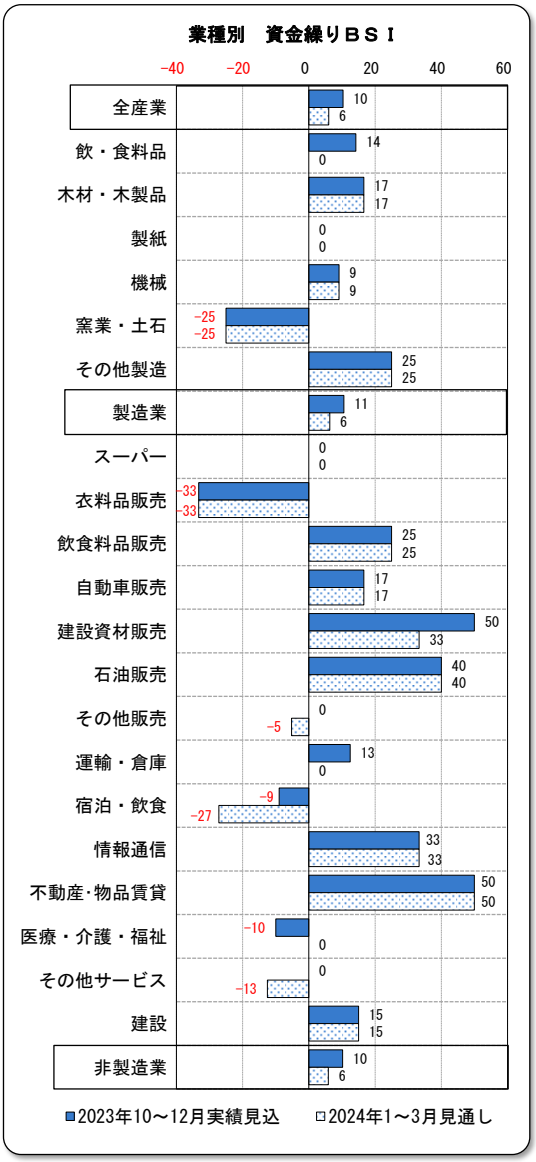
2023 年 10～12 月期（今期）見込み

～一部の業種を除き、全体的に良好～

- 資金繰り BSI は、全産業で前期＋12 より 2 ポイント低下し＋10 となった。全般的に資金繰りに余裕があるものの、業種によりややバラツキがみられる。
- 業種別では、4 つの業種でマイナスとなり、衣料品販売（－33）と宿泊・飲食（－9）はマイナスが続いている。

2024 年 1～3 月期（来期）見通し

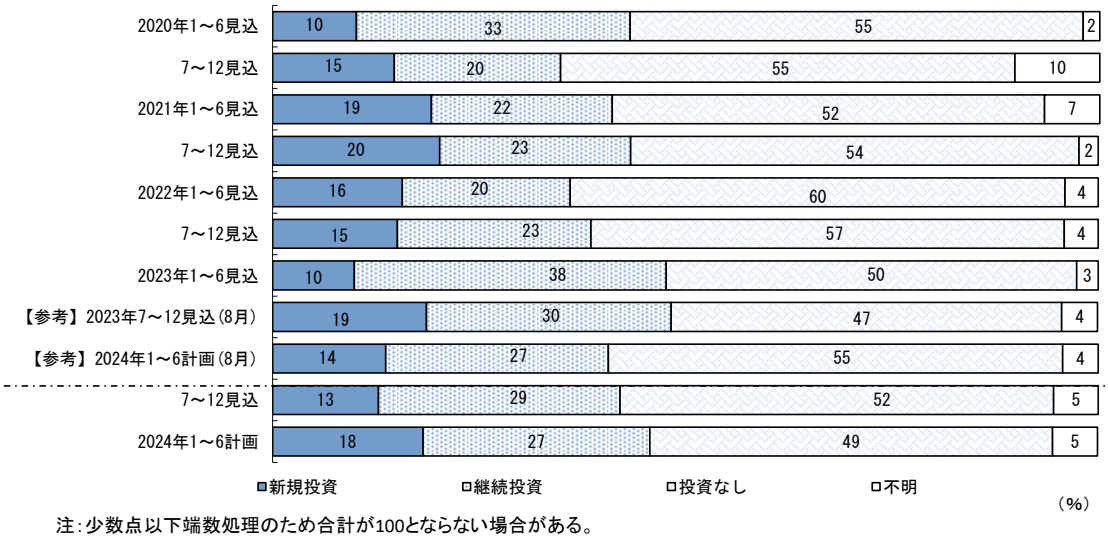
- 資金繰り BSI は全産業で、今期＋10 より 4 ポイント低下し＋6 の見通し。
- 製造業は＋6 の見通し。
- 非製造業は＋6 の見通し。衣料品販売（－33）や宿泊・飲食（－27）はマイナスが続く見通し。



2. 設備投資

1）設備投資動向

【全産業】設備投資動向推移表



注：少数点以下端数処理のため合計が100とならない場合がある。

2023 年下半期（7～12 月期）見込み

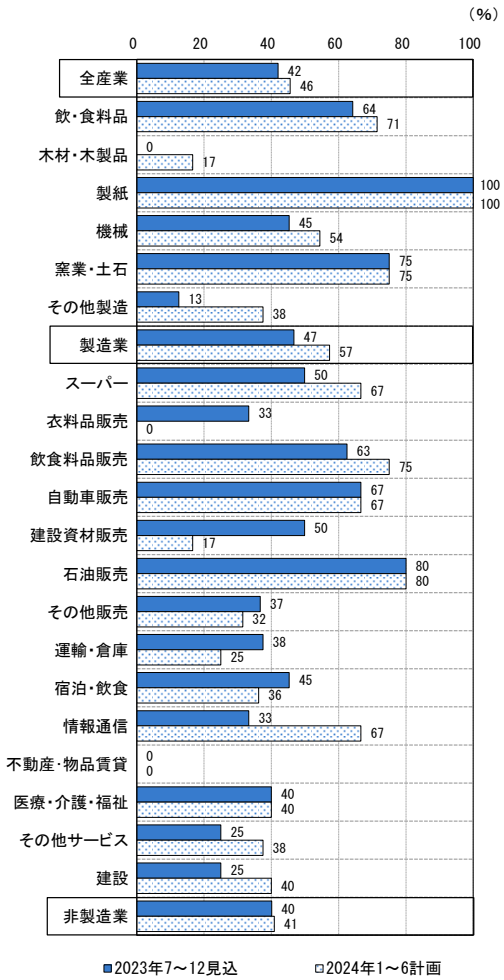
～製造業で設備投資に慎重な姿勢～

- 今期、新規・継続設備投資をする企業の割合は前期（2023 年 1～6 月）48%より 6 ポイント低下し 42%となった。新規投資は前期 10%から 3 ポイント上昇し 13%となった。
- 製造業は、前期 67%から 20 ポイント低下し 47%となった。うち「新規投資」は前期 18%から 3 ポイント低下し 15%となった。
- 非製造業は、前期 38%から 2 ポイント上昇し 40%となった。うち「新規投資」は前期 6%から 6 ポイント上昇し 12%となった。
- 原材料・エネルギー価格や人件費の高騰、海外経済の減速懸念など、今後の経済状況が不透明な状況にあり、製造業では、設備投資に慎重な姿勢がみられる。

2024 年上半期（1～6 月期）計画

- 2024 年上半期に設備投資を計画する企業の割合は全産業で 46%、うち新規投資は 18%となった。設備投資意欲は旺盛とはいえないが、今期よりは強まる見込み。

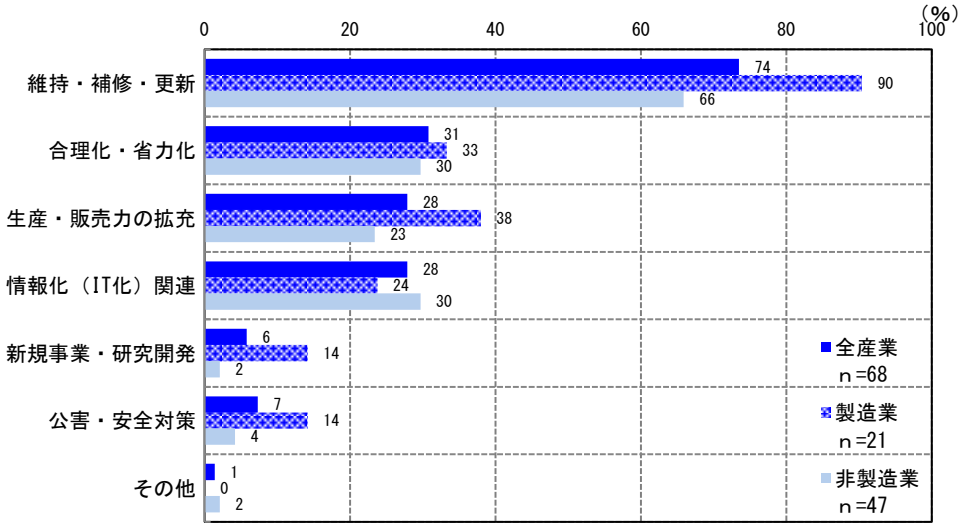
業種別　設備投資動向（新規+継続）



注：四捨五入の関係で、上記推移表と値が一致しない場合がある。

(2) 設備投資目的

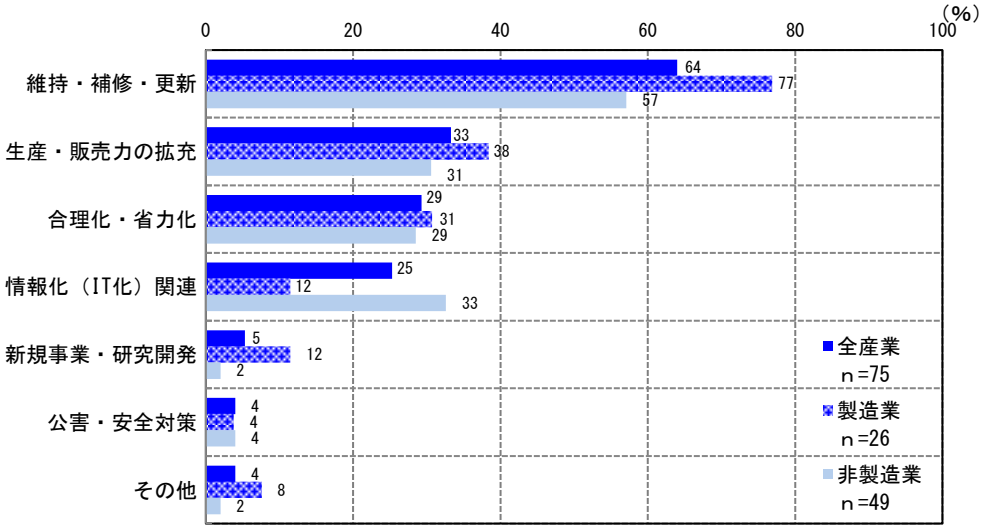
① 2023 年下半期（7～12 月期）見込み



注：複数回答のため合計で100%にはならない。

◆ 2023 年下半期の設備投資目的は、全産業で「維持・補修・更新」が 74%で最も多い。次いで「合理化・省力化」が 31%となり、前期 36%より 5 ポイント低下した。「情報化（ＩＴ化）関連」は 28%となり、前期の 17%より 11 ポイント上昇した。

② 2024 年上半期（1～6 月期）計画



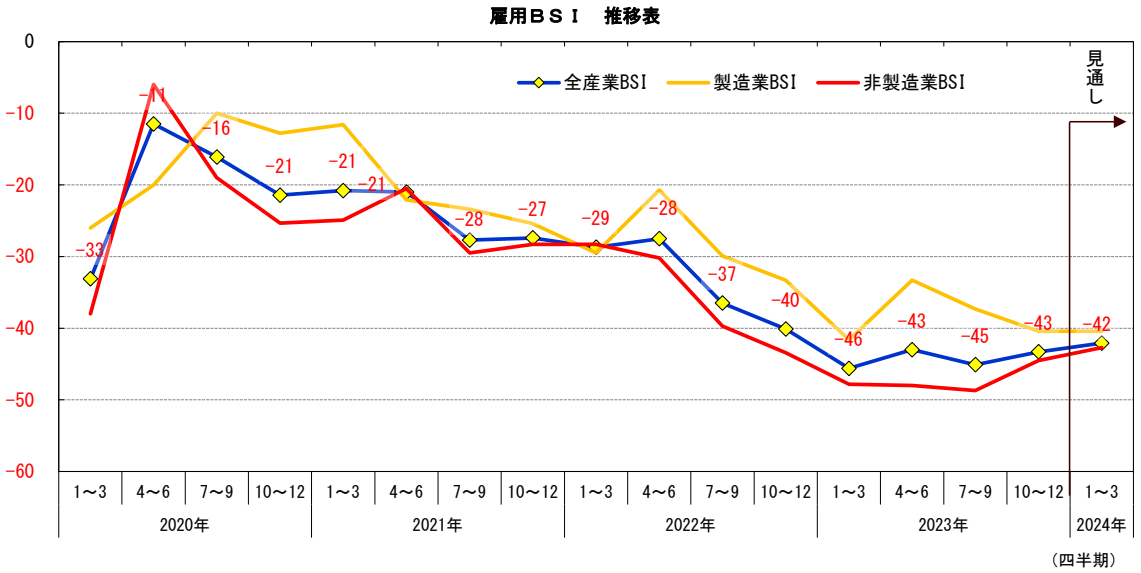
注：複数回答のため合計で100%にはならない。

◆ 2024 年上半期の設備投資計画は「維持・補修・更新」が 64%で最も多く、次いで「生産・販売力の拡充」33%、「合理化・省力化」29%、「情報化（IT 化）関連」25%となった。

◆ 製造業で、前回調査時（2023 年 9 月）には、「合理化・省力化」と「公害・安全対策」が、それぞれ 44%、15%であったが、今回調査では、31%（13 ポイント低下）、4%（11 ポイント低下）となっており、ここでも設備投資に慎重な姿勢が窺える。

◆ 非製造業で「生産・販売力の拡充」が 2023 年下半期の 23%より 8 ポイント上昇し 31%となる見込みとなった。売上拡大を推進する動きがみられる。

3. 雇用



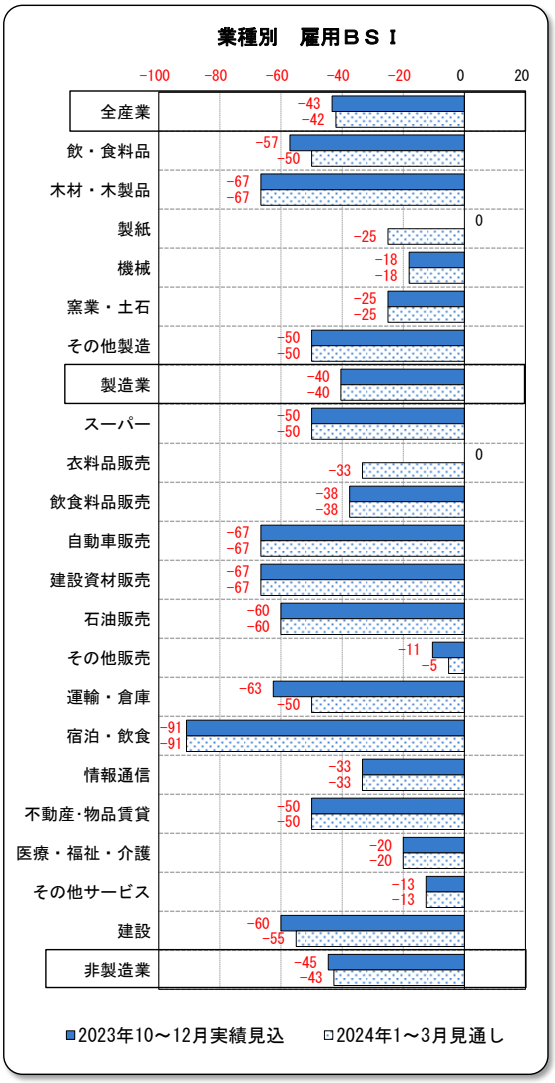
2023 年 10～12 月期（今期）見込み

～強い人手不足感が継続している～

- 雇用 BSI は全業種で前期－45 より 2 ポイント上昇し－43 となった。強い逼迫感が継続している。2013 年 7～9 月期からマイナスが続いている。
- 製造業では－40 となり、前期より 3 ポイント低下。製紙（0）以外のすべての業種でマイナスとなった。
- 非製造業では－45 となり前期より 4 ポイント上昇。衣料品販売（0）以外のすべての業種でマイナスとなった。特に、宿泊・飲食（－91）、自動車販売（－67）、建設資材販売（－67）などでの逼迫感が強い。

2024 年 1～3 月期（来期）見通し

- 雇用 BSI は全産業で－42（製造業－40、非製造業－43）と人手不足は続く見通し。全業種でマイナスとなる見込み。
- 特に、宿泊・飲食では、人手不足で十分なサービスが提供できず、ビジネスチャンスを逃しているケースも多く、問題は深刻化している。



4. 経営上当面の課題

◆ 全産業で「仕入れ価格の上昇」が 57%と、2 期連続の一番の経営課題となった。続いて「人手・人材不足」が 51%となった。

◆ 製造業では「仕入れ価格の上昇」が 72%と最も多い。製紙（100%）や機械（91%）など、木材・木製品（33%）以外のすべての業種で 60%以上の高い割合を示し、原材料・エネルギー価格高騰の影響を強く受けている。

◆ 非製造業では「人手・人材不足」が 56%と、3 期連続で最も多い。飲食料品販売（75%）や運輸・倉庫（75%）、不動産・物品賃貸（75%）などでの人手不足感が強い。

全産業

2023年4～6月期				2023年7～9月期				2023年10～12月期			
順位		項　目	回答割合（%）	順位		項　目	回答割合（%）	順位		項　目	回答割合（%）
1	↗	人手・人材不足	61	1	↗	仕入れ価格の上昇	60	1	→	仕入れ価格の上昇	57
2	↘	仕入れ価格の上昇	59	2	↘	人手・人材不足	56	2	→	人手・人材不足	51
3	→	販売・受注の停滞、減少	40	3	→	販売・受注の停滞、減少	40	3	→	販売・受注の停滞、減少	39
4	→	設備の不足・老朽化	28	4	↗	販売・受注競争の激化	24	4	↗	人件費高	29
5	→	販売・受注競争の激化	26	5	↘	設備の不足・老朽化	24	5	↘	販売・受注競争の激化	26

製造業

2023年4～6月期				2023年7～9月期				2023年10～12月期			
順位		項　目	回答割合（%）	順位		項　目	回答割合（%）	順位		項　目	回答割合（%）
1	→	仕入れ価格の上昇	78	1	→	仕入れ価格の上昇	69	1	→	仕入れ価格の上昇	72
2	→	人手・人材不足	51	2	→	人手・人材不足	51	2	↗	設備の不足・老朽化	43
3	→	販売・受注の停滞、減少	47	3	→	販売・受注の停滞、減少	37	3	↘	人手・人材不足	40
4	→	設備の不足・老朽化	35	4	→	設備の不足・老朽化	36	4	↘	販売・受注の停滞、減少	32
5	→	販売・受注競争の激化	20	5	↗	合理化の不足	20	5	↗	人件費高	19

非製造業

2023年4～6月期				2023年7～9月期				2023年10～12月期			
順位		項　目	回答割合（%）	順位		項　目	回答割合（%）	順位		項　目	回答割合（%）
1	↗	人手・人材不足	66	1	→	人手・人材不足	59	1	→	人手・人材不足	56
2	↘	仕入れ価格の上昇	49	2	→	仕入れ価格の上昇	55	2	→	仕入れ価格の上昇	50
3	→	販売・受注の停滞、減少	37	3	→	販売・受注の停滞、減少	41	3	→	販売・受注の停滞、減少	42
4	→	販売・受注競争の激化	29	4	→	販売・受注競争の激化	27	4	↗	人件費高	32
5	→	設備の不足・老朽化	24	5	↗	人件費高	20	5	↘	販売・受注競争の激化	30

5. 今後の経営方針

◆ 全産業で「販売力の強化」が 55%と最も多い。製造業では「販売力の強化」が 55%と最も多く、続いて「合理化・効率化」が 47%となった。非製造業では「販売力の強化」が 56%と最も多く、「品質・サービスの向上」が 45%と続いた。

全産業

2023年4～6月期				2023年7～9月期				2023年10～12月期			
順位		項　目	回答割合（%）	順位		項　目	回答割合（%）	順位		項　目	回答割合（%）
1	→	販売力の強化	56	1	→	販売力の強化	53	1	→	販売力の強化	55
2	→	品質・サービスの向上	46	2	↗	合理化・効率化	52	2	→	合理化・効率化	45
3	→	合理化・効率化	45	3	↘	品質・サービスの向上	43	3	→	品質・サービスの向上	45
4	→	従業員教育の強化	42	4	→	従業員教育の強化	38	4	→	従業員教育の強化	38
5	→	得意分野へ特化	31	5	→	得意分野へ特化	30	5	→	得意分野へ特化	30

製造業

2023年4～6月期				2023年7～9月期				2023年10～12月期			
順位		項　目	回答割合（%）	順位		項　目	回答割合（%）	順位		項　目	回答割合（%）
1	↗	合理化・効率化	55	1	→	合理化・効率化	62	1	↗	販売力の強化	55
2	↘	販売力の強化	53	2	→	販売力の強化	47	2	↘	合理化・効率化	47
3	↘	品質・サービスの向上	51	2	→	品質・サービスの向上	47	3	→	品質・サービスの向上	43
4	→	得意分野へ特化	37	4	↗	従業員教育の強化	38	4	→	従業員教育の強化	36
5	↗	従業員教育の強化	27	5	↘	得意分野へ特化	28	5	→	得意分野へ特化	34

非製造業

2023年4～6月期				2023年7～9月期				2023年10～12月期			
順位		項　目	回答割合（%）	順位		項　目	回答割合（%）	順位		項　目	回答割合（%）
1	→	販売力の強化	57	1	→	販売力の強化	56	1	→	販売力の強化	56
2	→	従業員教育の強化	50	2	↗	合理化・効率化	47	2	↗	品質・サービスの向上	45
3	→	品質・サービスの向上	44	3	→	品質・サービスの向上	41	3	↘	合理化・効率化	44
4	→	合理化・効率化	40	4	↘	従業員教育の強化	38	4	→	従業員教育の強化	38
5	→	得意分野へ特化	28	5	→	得意分野へ特化	32	5	→	得意分野へ特化	28

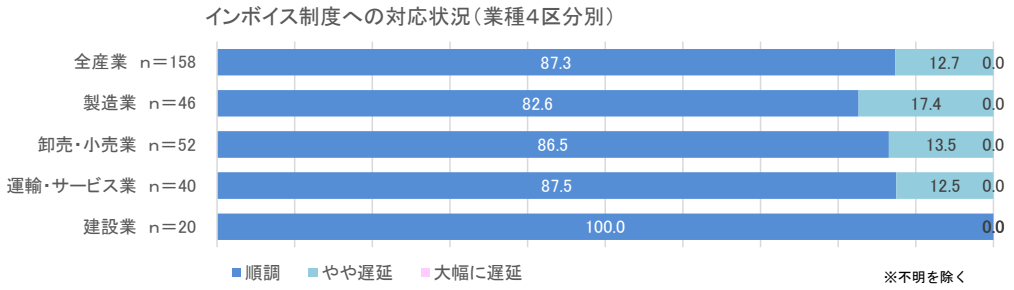
6. インボイス制度（適格請求書等保存方法方式）

本年 10 月 1 日から、消費税の 8%と 10%の複数税率に対応した消費税の仕入税額控除を受けるために、インボイス（適格請求書）の発行・保管が義務化された。

今回、スタートしたばかりのインボイス制度について、対応状況や事務作業時間の変化、今後の懸念事項について尋ねた。

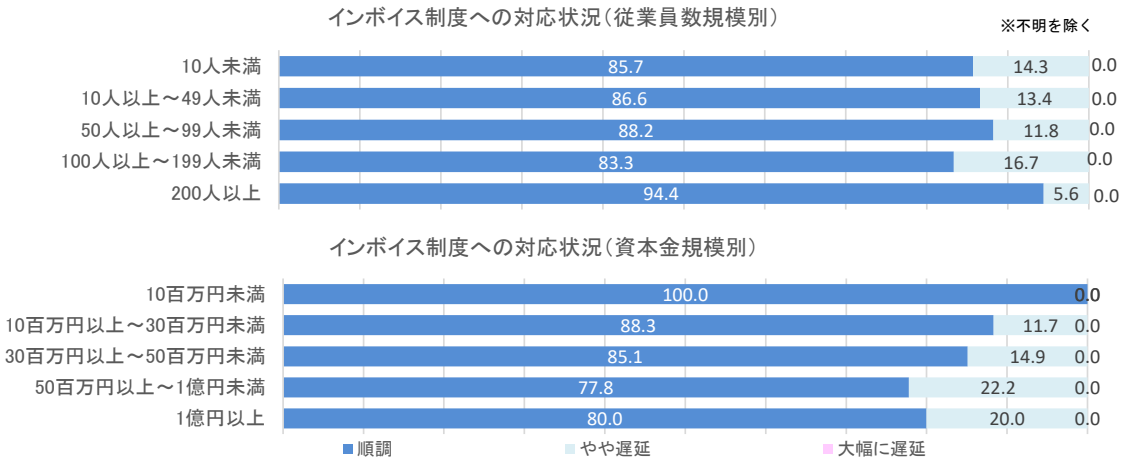
１．対応状況

「順調に進んでいる」「やや遅れている」「大幅に遅れている」の 3 択で回答を求めた。



◆ 全産業で、「順調に進んでいる」と回答した企業の割合は 87.3%であった。「やや遅れている」の割合は 12.7%となった。「大幅に遅れている」と回答した企業の割合は 0%となった。概ね順調に対応できている。

◆ 建設業においては、全企業が「順調に進んでいる」と回答した。

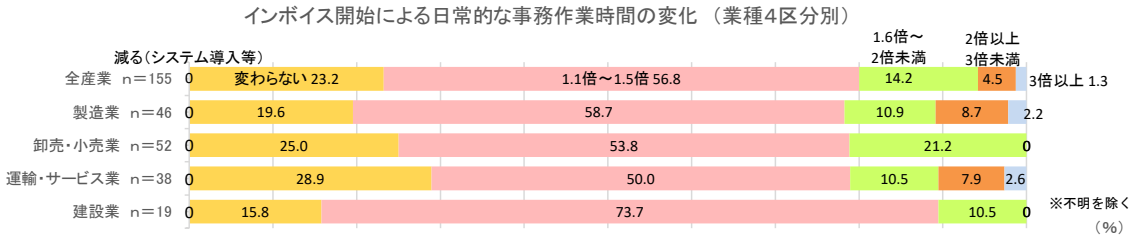


◆ 対応状況を従業員数でみると、200 人以上の企業の割合が 94.4%で最も高かったが、従業員規模数では、大きな特徴はみられない。

◆ 資本金でみても、10 百万円未満が 100%で最も高い。

２．事務作業時間の変化

制度導入前と比較した事務作業時間の変化について尋ねた。

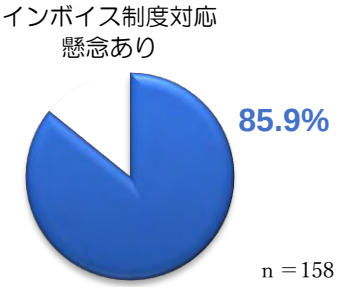


- 全産業で、「変わらない」と回答した企業の割合は 23.2%となった。「1.1 倍～1.5 倍」事務作業時間が増加した割合は 56.8%、「1.6 倍～2 倍未満」は 14.2%、「2 倍以上～3 倍未満」は 4.5%、「3 倍以上」は 1.3%となり、76.8%の企業において、程度の差はあるものの、事務作業時間が増加している。「減る（システム導入等により）」と回答した企業は 0%となった。
- 製造業と運輸・サービス業では、「2 倍以上～３倍未満」と「3 倍以上」の合計割合が 1 割を超えており、事務作業時間増加による負担が大きい。

３．制度導入開始後の懸念

インボイス制度導入に伴う懸念事項について尋ねた。

懸念事項がある企業に、その内容の回答を求めた（複数回答可）。

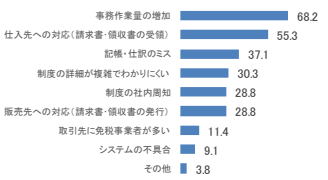


- 全業種で、インボイス制度を導入した企業のうち、懸念事項ありと回答した割合は 85.9%と高水準となった。
- 懸念事項がある企業にその内容を尋ねたところ、「事務作業量の増加」（68.2%）と「仕入れ先への対応（請求書・領収書の受領）」（55.3%）が過半数を超えた。また、「制度の詳細が複雑でわかりにくい」という回答が 30.3%あり、制度への不満もあることがうかがえる。各企業の発行方法や媒体がさまざまであるという点で、事務作業や受領に手間や時間がかかると考えられる。

■懸念事項

全産業	(n=132)
1 事務作業量の増加	68.2
1 仕入先への対応（請求書・領収書の受領）	55.3
3 記帳・仕訳のミス	37.1
4 制度の詳細が複雑でわかりにくい	30.3
5 制度の社内周知	28.8
6 販売先への対応（請求書・領収書の発行）	28.8
7 取引先に免税事業者が多い	11.4
8 システムの不具合	9.1

【全産業】（懸念事項あり＝100）



製造業	(n=40)
1 事務作業量の増加	65.0
2 仕入先への対応（請求書・領収書の受領）	50.0
3 記帳・仕訳のミス	45.0
4 制度の詳細が複雑でわかりにくい	32.5
5 販売先への対応（請求書・領収書の発行）	22.5
6 制度の社内周知	20.0
7 取引先に免税事業者が多い	15.0
8 システムの不具合	5.0

卸売・小売業	(n=43)
1 事務作業量の増加	69.8
2 仕入先への対応（請求書・領収書の受領）	62.8
3 制度の詳細が複雑でわかりにくい	44.2
4 制度の社内周知	39.5
4 販売先への対応（請求書・領収書の発行）	39.5
6 記帳・仕訳のミス	32.6
7 システムの不具合	16.3
8 取引先に免税事業者が多い	11.6

運輸・サービス業	(n=32)
1 事務作業量の増加	71.9
2 仕入先への対応（請求書・領収書の受領）	43.8
2 記帳・仕訳のミス	31.3
4 販売先への対応（請求書・領収書の発行）	28.1
5 制度の社内周知	25.0
5 制度の詳細が複雑でわかりにくい	25.0
7 システムの不具合	6.3
7 取引先に免税事業者が多い	6.3

建設業	(n=17)
1 仕入先への対応（請求書・領収書の受領）	70.6
2 事務作業量の増加	64.7
3 記帳・仕訳のミス	41.2
4 制度の社内周知	29.4
5 販売先への対応（請求書・領収書の発行）	17.6
6 取引先に免税事業者が多い	11.8
7 システムの不具合	5.9
8 制度の詳細が複雑でわかりにくい	0