

2026
AUTUMN

Vol. **44**

だいしん
ビジネス  てらす
地域のビジネスに光を照らす

だいしん ビジネスてらす レポート

2026年7月～9月期・実績

2026年10月～12月期・見通し



第27回
トップインタビュー

有限会社 早野研工

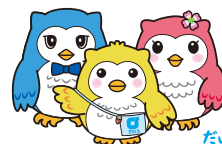
■ ■ ■ 西濃地域のおすすめショップ紹介 ■ ■ ■

飛騨牛・黒毛和牛 精肉店ふじた



いっしょにあしたへ
大垣西濃信用金庫

<https://www.ogakiseino-shinkin.co.jp>



だいふく家族



アンテナショップ併設の室原工場



養老工場



新入社員は約1か月の技能講習を受講します



働きやすさを重視した作業環境



第27回 トップインタビュー

有限会社 早野研工

岐阜県大垣市多芸島1-86-2 〒503-0965 <https://hayanokenko.co.jp/>

創業/1983(昭和58)年10月 設立/1988(昭和63)年10月 資本金/500万円 代表取締役/早野 文仁 従業員数/37名(2026年9月現在)
養老工場/岐阜県養老郡養老町室原小栗栖255-1 〒503-1301 室原工場&アンテナショップ/岐阜県養老郡養老町室原小栗栖294 〒503-1301
事業内容/精密板金加工、プレス加工、各種部品加工および治工具設計製作



※エクセレントをとるのは難しいらしい



代表取締役 早野 文仁 さん

好き!もスキルの一つです。精密加工技術を 活かし、待ち工場から価値工場へ。

【三輪】 1点ものの部品製作から自社ブランドの販売までマルチに活躍されています。創業はいつですか。

【早野社長】 1983(昭和58)年です。大手自動車部品メーカーに勤めていた父が試作の技術と経験をもとに独立開業しました。当初はほとんど手作業で試作品を作っていたそうです。その後会社を立ち上げて事業を拡大する矢先、志半ばで急逝しました。この時私は24歳、先代の遺志を継ぐために大手メーカーを退職しました。転機が訪れたのは2008(平成20)年のリーマンショックです。当社は工場を新設したばかり、これからという時でした。着信音の鳴らないFAXを何度も見つめ、ため息をつく状況は辛かったです。どんなに技術を磨いても発注がなければ仕事になりません。お客様から預かった図面をもとに高品質のモノづくりに挑む姿勢はもちろん重要ですが、自社の未来を他社の依頼に委ねてはいけません。BtoBに加えてBtoCの取り組みを始めたのはこの頃です。

【三輪】 自社商品を開発するために、大切なことは何ですか。

【早野社長】 発想の転換です。「何を作れば売れるのか」という視点を持つと、今まで見ていなかった別の景色が見えてきます。展示会や見本市、ギフトショー等に足を運び、新しい素材や技術、企画等をチェックして、アイデアの素を集めます。この先何が売れるか?なんて誰にもわからないことです。試行錯誤を繰り返しながら良いと思う挑戦を続けることが大切です。

最初に手がけた自社商品は「金の牌」です。小規模事業者持続化補助金を活用し、24金メッキを施した実物大の麻雀牌を作りました。展示会のブースに試作品を並べてみたところ、欲しいという声が次々と寄せられ、これはイける!と実感。インターンの学生に「自社

商品が売れるしくみ」を考える課題を出してみると、HP内の告知やAmazonへの出品、大垣市と養老町のふるさと納税返礼品登録など、今につながる良案が集まりました。おかげ様で金の牌は「縁起がいい」と好評で、将棋の駒にもシリーズ展開しています。アウトドアに参入したのも「趣味的発想」が原点です。大垣市役所ふるさと納税の担当者さんのオファーでBBQ用プレートを開発。キャンプ好きのその方は自ら愛用、撮影し、極厚鉄板で焼いたお肉はジューシーで絶品!と紹介していただきました。登録はコロナ前、ブームの先駆けだったため、発注メールが続々と届くうれしい悲鳴を上げました。これが自社ブランド「Hot Camp」誕生のきっかけです。

【三輪】 国際見本市グランプリ受賞の「焚き火台」は新入社員の企画でしたね。若手の力を上手に活用されています。

【早野社長】 近年は商品サイクルが速く、売れ筋も多様化しています。ヒットした商品にはすぐに競合が現れますし、SNS等の口コミ一つで爆発的に売れたり、売れなくなったりします。推し活の時代ですから「好き」の視点も見逃せません。誰かの好きがニーズに代わる可能性があるからです。そのため、当社は若手に限らずいろんな方の声を聴き、個人のセンスや趣味嗜好を尊重しています。虫好き、ペット好き、ゲーム好き、パートさんが発案した商品もあります。面白そうなアイデアは試作をマルシェ等で紹介し、お客様の反応を見ながらブラッシュアップしていきます。発想から試作、改良、商品化、販促(撤退)に至るまで、迅速かつ柔軟に対応できるのが当社の強み。ニッチなニーズを開拓し、少量でも長く安定的に売れるアイテムを増やしていく方針です。

当社では、新人教育の一環として展示会ごとに「商品企画」の課

題を出しています。先ほど話題にあがった焚き火台も成果の一つ。キャンプ未経験の新人が「初心者でも手軽に使える焚き火台が欲しい」と思ったことが始まりです。アイデアを形にするにはCADの操作が必要ですし、CADで図面を起こすなら加工の知識も必要です。図面をもとに機械を操作し、完成したら商品の売り方を考えます。アイデアを商品化して市場に出すために、次に何をすべきかを一人一人が考えて、足りないスキルを埋めていく…。(この焚き火台に関しては100回以上試作しました) 企画とともに成長していく新人の姿を見守りながら、全社をあげて指導しています。

【三輪】 補助金やふるさと納税など、公的制度の利用の仕方が巧みです。今後の事業展開は。

【早野社長】 BtoCの取り組みは今後も積極的に行います。商品企画だけでなく、ECサイトの運営から印刷物の制作、イベントの展示まで。魅せ方、売り方、すべてを社員が創意工夫しています。BtoBが当社の中核事業であることは今後も変わりません。「板金加工のマルチファクトリー」として金型、治工具、精密加工、溶接・組付け、検査まで、一貫生産と提案力でお客様のニーズにお応えしていきます。現在は建設機械や輸送機の仕事を中心ですが、今後はAI関連事業(データサーバ周辺機器)を拡大したいと思っています。なぜなら当社は、社員の約半数を20・30代が占めているからです。流行に敏感でITに強く、フットワークが軽い!若い力に熟練社員の技術と経験がかみ合うと、もっと面白い事業が展開できるのではないかと期待しています。最新設備の導入や新商品の開発については、今後も適宜補助金等を活用していく予定です。そのためには日頃から他業種の方と交流を含め、情報交換をしていくことも必要です。



当社の社員がそれぞれの好きや得意を活かし、やりがいを持って働けるように。そして、その取り組みが地域貢献の確かな一歩となるように。これからも新しい価値の創造を目指します。

【三輪】 当庫でも補助金申請のサポートやコンサルタントを行っています。ぜひご利用ください。本日はありがとうございました。

語り手/有限会社 早野研工 代表取締役 早野 文仁 さん

聞き手/大垣西濃信用金庫 事業成長推進部 部長 三輪 宏威

西濃地域の
おすすめ
ショップ紹介

飛騨牛・黒毛和牛 精肉店ふじた



美味さの秘密はかたまり肉! 注文を受けてからカットします

専門店の目利きが選んだ飛騨牛、黒毛和牛、三浦豚(恵那山寒天育ち)。高級銘柄「飛騨牛」は、量販店で出会えないA5ランクの雌牛のみを扱っています。お口の中でジュワッととろける脂の甘みとやわらかな食感。お祝いやお歳暮等のギフトに最適、全国発送しています。サクサクの自家製 飛騨牛コロッケやジューシーなトンカツも人気、揚げたてを届けます。



岐阜県大垣市郭町1-12(大垣駅通り)
営業時間/9:00~18:00
定休日/水曜日





● 調査期間 2026年7月～9月実績 2026年10月～12月見通し

● 調査時点 2026年9月

● 調査対象 西濃を中心とした地域の当金庫取引先事業所

● 調査方法 アンケート調査
前期(3か月前)・前年同月(12か月前)とを比較した質問を実施。

● 回答企業数 577 (回答率 100%)

● 調査結果

回答企業の内訳

製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業	合計
197	38	105	92	122	23	577

対象企業の地域

大垣市	瑞穂市	本巣市	海津市	養老郡	
240	19	67	19	40	
不破郡	安八郡	揖斐郡	本巣郡	その他	合計
28	48	93	16	7	577

景気の状況と今後の見通し

全産業総合	▶概況 全産業総合の業況DIは前期▲4.9から今期▲1.7へ改善し、マイナス幅が縮小した。生産・売上DIは0.3から2.3へ、収益DIも▲7.5から▲1.1へそれぞれ上昇し、前回調査で低下した主要DIは持ち直す結果となった。一方、資金繰りDIは▲9.4から▲6.1へ上昇したものの、他の指標と比べ依然としてマイナス幅が大きく、資金面では厳しさが残る。今後の見通しでは、業況DIが0.5とプラス圏への転換を見込み、生産・売上DIも4.7へ上昇するなど、緩やかな改善が続く見通しである。業種別では製造業、サービス業、建設業で改善がみられる一方、卸売業や小売業、不動産業では悪化するなど、業種によるばらつきが大きい。経営上の問題点では「売上・受注の減少」が34.7%と最も高く、次いで「人手不足」が30.2%となった。
製造業	▶概況 製造業の業況DIは前期▲8.6から今期5.6へ改善し、プラス圏に転じた。生産・売上DIは▲3.6から6.6へ、収益DIは▲9.2から4.6へと前回調査で落ち込んだDIは大きく持ち直し、一転して改善がみられた。また、今後の見通しについては、業況DIが8.6へ上昇したのをはじめ、生産・売上DI、収益DIともに今期を上回る水準を見込んでおり、先行きについても景況感に明るさがみられる。一方で資金繰りDIは、前期▲9.7から今期▲4.1へ上昇し、今後の見通しは▲1.0まで改善を見込むものの、主要DIの中では唯一マイナス圏での推移が続いており、資金面では回復の遅れがみられる。 ▶製造業コメント ・製造業では、原材料価格の高騰や人手不足、従業員の高齢化に関する声が続くなど聞かれた。一方で、円安を背景に海外需要が増加している、為替の影響により受注増加傾向にある、取引先から安定受注あり、などの前向きな意見が見受けられた。こうした受注の改善は大手取引先の動向に左右される面があり、大手の動向を注視しているといった楽観視していない意見もみられた。また、中東情勢の影響では、油などへの影響が緩和したとの声がある一方、シンナーの調達難が継続するなど、影響にはばらつきがみられた。今後については、AIの活用や業界に先駆けたIT化を進めたいといったコメントがあり、デジタル技術を活用した製造における高度化への意欲が窺えた。
卸売業	▶概況 卸売業の業況DIは前期▲15.8から今期▲23.7へ悪化した。生産・売上DIは▲7.9から▲15.8へ、収益DIも▲10.5から▲26.3へ低下するなど、前回調査ですでに厳しい状況にあった中から更に悪化する結果となった。その中で、資金繰りDIは▲13.2から▲10.5へやや上昇したものの、依然として二桁のマイナス圏となっている。今後の見通しでは、業況DI▲15.8、生産・売上DI▲7.9と今期から一定の持ち直しを見込むものの、収益DIは▲21.1と大幅なマイナス圏が続く。主要DIはいずれもマイナス圏にあり、先行きについても厳しい状況が続く見通しとなっている。 ▶卸売業コメント ・卸売業では、円安や物価高による仕入れ価格の上昇を挙げる声が多く、仕入れ価格の上昇に伴い利益率が低下傾向にあるとの意見も聞かれた。また、最近の豪雨災害等の仕入れへの影響を懸念する声もみられたほか、中長期的な課題としては、少子化等による社会構造の変化を指摘する声があり、仕入先となる農家の担い手減少や、学校・教育関連の需要構造の変化など、将来的な需要への影響を懸念するコメントも寄せられた。先行きについては、当面は現状維持を見込む声があり厳しい状況が続く見通しであることが窺える。
小売業	▶概況 小売業の業況DIは前期▲2.9から今期▲5.7へ悪化し、引き続きマイナス圏で推移した。生産・売上DIは1.0から2.9へ、資金繰りDIも▲5.8から▲1.9へと上昇するなど、一部の指標では持ち直しがみられた。一方で収益DIについては▲12.4から▲11.4への小幅な上昇に留まり、依然として二桁のマイナス圏と売上面の改善に比べ収益面の厳しさが目立つ。今後の見通しでは、業況DIが▲6.7と今期からさらに悪化し、収益DIも▲11.4の横ばい推移と収益上は厳しい状況が続く見通し。また、生産・売上DIの見通しも1.0へ低下しており、足元で一部改善がみられるものの、先行きについては厳しい見方が続いている。 ▶小売業コメント ・小売業では、仕入れ価格の高騰を挙げる声が多く、中東情勢の影響によるナフサ不足から、塗料やオイルなどが入手困難となり、価格が大幅に上昇しているとの意見も聞かれた。また、100円ショップや大手ドラッグストア、家電量販店などへの顧客流出により、価格転嫁を実施した場合のさらなる顧客離れを懸念している状況が窺えた。このほか、子どものスポーツ離れや若者の酒離れ、冠婚葬祭の減少、脱印鑑・ペーパーレス化の進展など、社会構造、消費行動の変化による売上への影響を指摘する意見もあった。このような中で、高齢化の進展を背景に、高齢者向け需要の取り込みに向けた対応や、新メニューの開発など社会の変化に対応していくコメントが見受けられた。
サービス業	▶概況 サービス業の業況DIは前期▲5.4から今期▲4.3へ小幅に改善した。生産・売上DIは2.2から4.3へ、資金繰りDIも▲4.3から0.0へ上昇するなど、全体として緩やかな持ち直しがみられた。一方、収益DIは▲9.8と前期から横ばいとなり、生産・売上の改善に比べ収益面では厳しい状況が続いている。今後の見通しでは、業況DIが▲1.1、収益DIも▲6.5へとマイナス圏ながら改善を見込むほか、生産・売上DIは3.3と引き続きプラス圏を維持する見通しである。足元では収益面に課題を残しているものの、主要DIで改善を見込んでおり、先行きについては持ち直しへの期待がみられる。一方で経営上の問題点として人手不足が35.9%と他業種と比べ高い水準であり、人手不足に関するコメントが多く寄せられた。 ▶サービス業コメント ・サービス業では、人手不足を挙げる声が多く、特に大型ドライバーやクレーンオペレーターなど、一定の技能を必要とする人材の採用・育成に苦慮する意見が聞かれた。また、中東情勢の影響によるオイル不足やシンナーの値上がりなど、仕入面への影響も引き続きみられる。顧客の高齢化を受け、新たな顧客層の開拓を課題とする一方、高齢化による新たな需要を取り込もうとする声もあった。美容業では店舗増加による顧客獲得競争を指摘する意見もみられた。今後については、AIの活用やインターネットによる申込みの強化など、デジタル活用を進めようとする前向きな声も聞かれた。
建設業	▶概況 建設業の業況DIは前期▲0.8から今期2.5へ改善し、プラス圏に転じた。生産・売上DIは2.5から3.3へ、収益DIは▲5.7から0.0へ、資金繰りDIも▲8.2から0.8へ上昇するなど、主要DIはいずれも持ち直す結果となった。特に前回マイナス幅の大きかった資金繰りDIがプラス圏まで回復している。今後の見通しでは、生産・売上DIが9.0まで上昇し、業況DIも3.3へ改善するなど、売上面を中心に明るさがみられる。一方、収益DI、資金繰りDIはいずれも0.0を見込んでおり、生産・売上の改善見通しに比べ、収益・資金面では力強さを欠く状況となっている。 ▶建設業コメント ・建設業では、資材価格の高騰や人手不足を課題として挙げる声が続くなど、中東情勢の影響によるナフサ不足など、資材調達への影響を指摘する意見も聞かれた。また、人材を採用した後の社内教育や育成体制の整備に苦慮する企業もみられる。受注面では、公共工事が厳しいとする声がある一方、岐阜県や大垣市を中心とした公共工事の需要を安定的に確保しているとの意見もあり、企業によって受注環境への見方にばらつきがみられた。このほか、各地で発生する災害への対応や復旧活動に伴い、今後の建設需要が高まるとの見解も一部のコメントで認められた。
不動産業	▶概況 不動産業の業況DIは前期17.4から今期▲21.7へ大幅に悪化した。生産・売上DIも26.1から▲21.7へ、収益DIも17.4から▲21.7へ大幅に悪化し、前回調査でみられた好調な状況が一転して主要DIが大幅なマイナス圏となった。特に生産・売上DIは前期から47.8ポイント低下しており、今回調査における大きな変化となっている。一方、資金繰りDIは8.7から4.3へ低下したものの、プラス圏を維持した。今後の見通しでは、業況DI▲17.4、生産・売上DI▲13.0、収益DI▲17.4と今期から一定の持ち直しを見込むものの、依然としてマイナス圏にあり、先行きについても厳しい見方となっている。経営上の問題点では売上・受注の減少が52.2%と他業種と比べ非常に高い水準にあり今回の厳しい状況を裏付ける結果となった。 ▶不動産業コメント ・不動産業では、仕入れ価格や建築費の高騰に伴い販売価格が上昇し、受注に影響が出ているといった不動産販売の伸び悩みを指摘する声が多かった。空き家の売却相談は多いものの、こうした需要が弱含む中で競争の激化を指摘する意見がみられた。また、今後は若年人口の減少により、住宅需要の低下につながる可能性を懸念する声も聞かれた。将来的な需要動向を不安視するコメントがみられた。不動産販売業を中心に以上のようなコメントが見受けられた一方で、不動産賃貸業については賃料収入を安定的に確保できているとの意見が聞かれた。

図表1 景況DI値

業 種	業 況			生産・売上			収 益			資金繰り		
	前期 DI	今期 DI	今後の見通し	前期 DI	今期 DI	今後の見通し	前期 DI	今期 DI	今後の見通し	前期 DI	今期 DI	今後の見通し
全 産 業 総 合	▲ 4.9	▲ 1.7	0.5	0.3	2.3	4.7	▲ 7.5	▲ 1.1	▲ 1.1	▲ 9.4	▲ 6.1	▲ 4.4
製 造 業 総 合	▲ 8.6	5.6	8.6	▲ 3.6	6.6	9.1	▲ 9.2	4.6	5.6	▲ 9.7	▲ 4.1	▲ 1.0
食 料 品 製 造	▲ 15.0	4.8	0.0	▲ 10.0	0.0	4.8	▲ 15.0	4.8	9.5	▲ 5.3	▲ 5.3	▲ 5.3
衣服その他繊維製品	0.0	▲ 14.3	▲ 14.3	0.0	▲ 14.3	▲ 21.4	0.0	▲ 21.4	▲ 21.4	▲ 25.0	▲ 14.3	▲ 14.3
窯 業 ・ 土 石	0.0	▲ 6.3	▲ 6.3	▲ 7.7	▲ 6.3	▲ 6.3	▲ 15.4	▲ 6.3	0.0	▲ 23.1	▲ 12.5	0.0
金 属 製 品	▲ 6.3	17.4	21.7	▲ 6.3	17.4	17.4	▲ 31.3	13.0	17.4	▲ 6.3	4.3	13.0
金属プレス・メッキ	15.4	6.3	12.5	0.0	6.3	6.3	30.8	▲ 6.3	▲ 12.5	7.7	6.3	6.3
そ の 他 製 造 業	▲ 23.1	7.7	15.4	▲ 19.2	19.2	23.1	▲ 34.6	19.2	15.4	▲ 23.1	11.5	7.7
卸 売 業	▲ 15.8	▲ 23.7	▲ 15.8	▲ 7.9	▲ 15.8	▲ 7.9	▲ 10.5	▲ 26.3	▲ 21.1	▲ 13.2	▲ 10.5	▲ 10.5
小 売 業	▲ 2.9	▲ 5.7	▲ 6.7	1.0	2.9	1.0	▲ 12.4	▲ 11.4	▲ 11.4	▲ 5.8	▲ 1.9	▲ 3.8
サ ー ビ ス 業	▲ 5.4	▲ 4.3	▲ 1.1	2.2	4.3	3.3	▲ 9.8	▲ 9.8	▲ 6.5	▲ 4.3	0.0	▲ 1.1
建 設 業	▲ 0.8	2.5	3.3	2.5	3.3	9.0	▲ 5.7	0.0	0.0	▲ 8.2	0.8	0.0
不 動 産 業	17.4	▲ 21.7	▲ 17.4	26.1	▲ 21.7	▲ 13.0	17.4	▲ 21.7	▲ 17.4	8.7	4.3	4.3

今後の見通しは今期 DI 値と比較して DI 値がプラスの場合は マイナスは 0 は で表記。

図表2 設備投資の状況

業 種	設備投資			
	今期実施割合	投資の内訳 (最も多いもの)	設備の目的 (最も多いもの)	今後の実施予定
全産業総合	2.9%	機械の新・増設	合省力化	1.4%
製造業総合	5.6%	機械の新・増設	合省力化	2.5%
卸 売 業	0.0%	—	—	0.0%
小 売 業	2.9%	その他	合省力化	1.9%
サービス業	2.2%	倉庫その他	合省力化	0.0%
建設業	0.0%	—	—	0.8%
不動産業	—	—	—	—

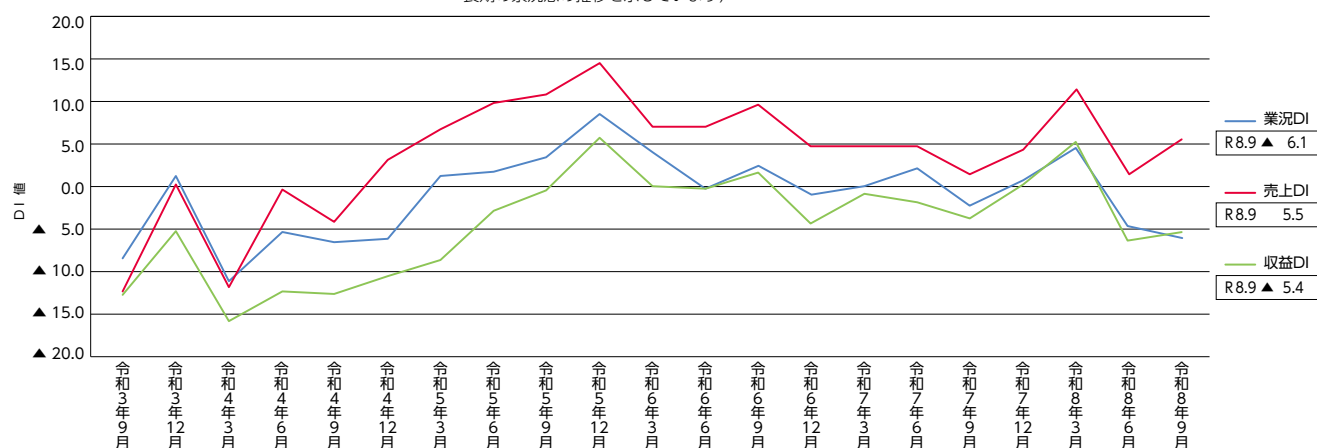
(今後の実施予定は今期実施割合と比較して増加する場合は 減少する場合は 変わらない場合は で表記)

図表3 経営上の問題点

経営上の問題点							
売上・受注の減少		人手不足		競争の激化		その他	
今期割合	前期との比較	今期割合	前期との比較	今期割合	前期との比較	今期割合	前期との比較
34.7%		30.2%		13.2%		9.0%	
34.5%		27.4%		6.6%		5.6%	
28.9%		39.5%		13.2%		13.2%	
40.0%		24.8%		21.9%		18.1%	
32.6%		35.9%		16.3%		9.8%	
30.3%		33.6%		12.3%		5.7%	
52.2%		21.7%		21.7%		4.3%	

(前期との比較は前回調査と比較して増加している場合は 減少している場合は 変わらない場合は で表記)

図表4 主要DI値の推移

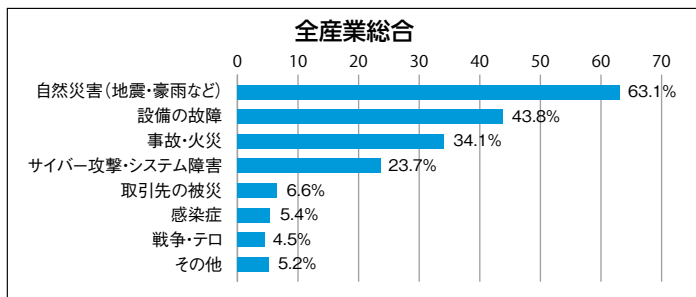




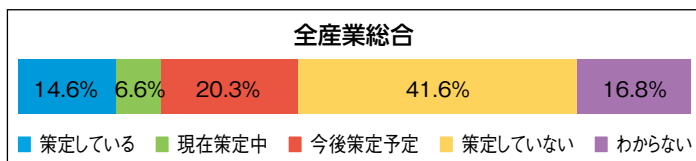
近年、地震や豪雨などの自然災害に加え、サイバー攻撃など企業活動を脅かすリスクが多様化しています。こうした中、事業を継続するための体制整備（BCP）の重要性が高まっています。そこで今回は、地域企業における事業継続への備えについて特別調査を実施しました。

※本調査におけるBCPとは、自然災害やサイバー攻撃などの緊急事態が発生した場合でも、事業を継続・早期復旧するための計画や取り組みを指します。

1. 事業継続を脅かすリスクとして、重要と考えているものを教えてください。（複数回答）



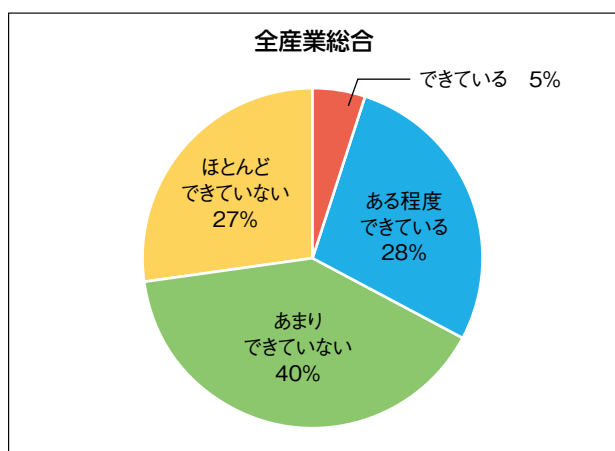
2. 事業継続計画（BCP）の策定状況について教えてください。



事業継続を脅かすリスクとしては「自然災害（地震・豪雨など）」が63.1%と最も多く、次いで「設備の故障」43.8%、「事故・火災」34.1%となった。また、「サイバー攻撃・システム障害」も23.7%となっており、自然災害をはじめ、設備やシステムなど様々なリスクが重要であると認識されている。

BCPの策定状況は「策定している」が14.6%、「現在策定中」が6.6%、「今後策定予定」が20.3%となり、BCPに対する前向きな回答は合計で41.5%となった。一方、「策定していない」の回答もほぼ同数の41.6%あり、リスクに対する重要認識は高いものの、BCP策定には至っていない状況が一定数窺える結果となった。

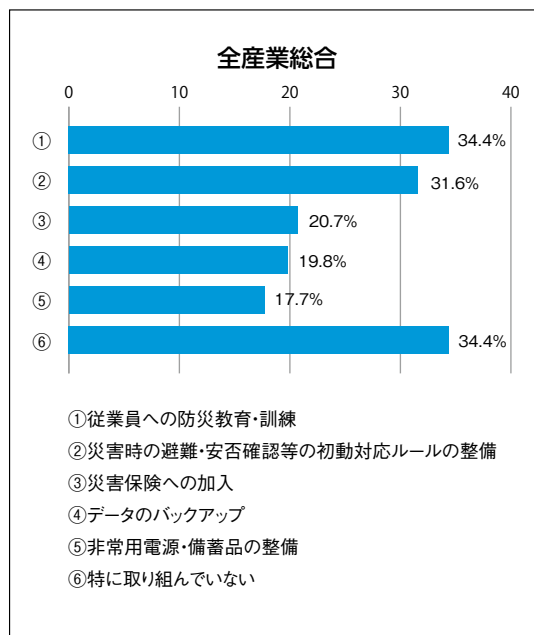
4. 現在の自然災害への備えについて、どのように評価していますか。



現在の自然災害の備えについて、「できている」が5%、「ある程度できている」が28%と合計で33%となった。一方で「あまりできていない」が40%、「ほとんどできていない」が27%と、合計で67%が十分ではないと評価している。一定の対策に取り組む企業はみられるものの、自然災害への備えには、なお課題を抱えている企業が多いことが窺える。

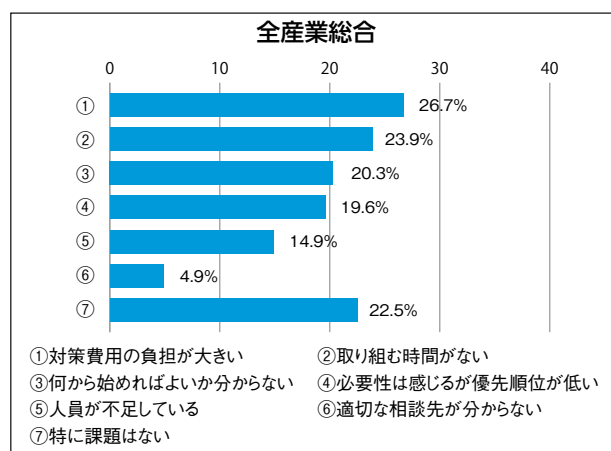
【自然災害(地震・豪雨など)対策について Q3～Q5]

3. 現在実施している自然災害対策について教えてください。（複数回答）



自然災害対策では、「従業員への防災教育・訓練」が34.4%、「災害時の避難・安否確認等の初動対応ルールの整備」が31.6%など、人的・ルール整備を中心とした取り組みが30%を超え上位を占める一方、「特に取り組んでいない」との回答も34.4%となった。

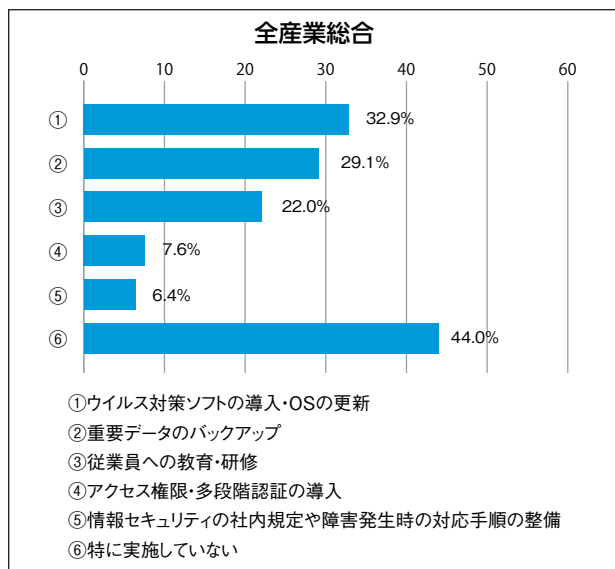
5. 自然災害対策を進める上での課題は何ですか。（複数回答）



自然災害対策を進める上での課題では、「対策費用の負担が大きい」が26.7%と最も多く、次いで「取り組む時間がない」23.9%、「何から始めればよいかわからない」20.3%、「必要性は感じるが優先順位が低い」19.6%が主要な課題となった。費用面の課題が最も大きいですが、時間や取り組み方法など、複数の要因が対策を進める上での課題となっている。

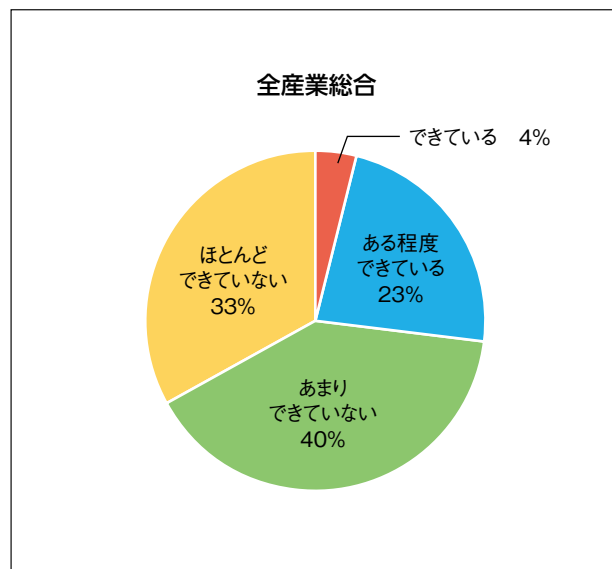
【サイバー対策について Q6～Q8】

6. 現在実施しているサイバー対策について教えてください。（複数回答）



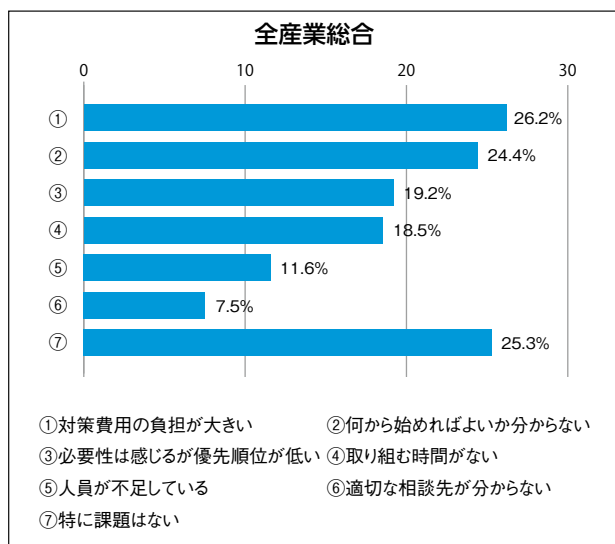
サイバー対策では、主要な取り組み内容として「ウイルス対策ソフトの導入・OSの更新」が32.9%と最も多く、次いで「重要データのバックアップ」が29.1%、「従業員への教育・研修」が22.0%となった。一方で「特に実施していない」との回答が44.0%を占め、サイバー対策に着手していない企業も多く見受けられた。

7. 現在のサイバー対策について、どのように評価していますか。（1つ選択）



現在のサイバー対策については「できている」が4%、「ある程度できている」が23%と合計で27%に留まる。一方で「あまりできていない」が40%、「ほとんどできていない」が33%と、73%が十分ではないと評価している。総じて自然災害への対策に比べ十分な備えができていないと評価する企業が多い状況が窺える。

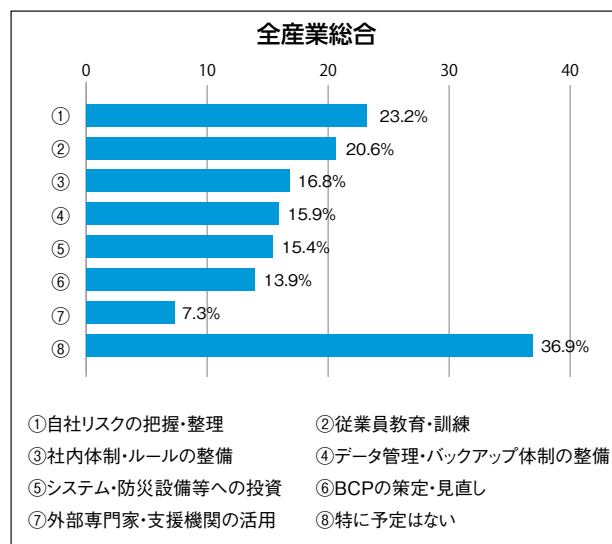
8. サイバー対策を進める上での課題は何ですか。（複数回答）



サイバー対策を進める上での課題では、「対策費用の負担が大きい」が26.2%と最も多く、「何から始めればよいかわからない」が24.4%、「必要性は感じるが優先順位が低い」が19.2%と続いた。

自然災害対策と同様に費用面が大きな課題となっている一方、自然災害では「取り組む時間がない」の比率が比較的高い状況に対し、サイバー対策では「何から始めればよいかわからない」の比率が高く、具体的な取り組み方法自体に課題を抱える企業が多いことが窺える。

9. 今後、特に強化したい事業継続対策は何ですか。（複数回答）



今後強化したい事業継続対策では、「特に予定はない」が36.9%と最も多かった。一方、具体的な取り組みの中では、「自社リスクの把握・整理」が23.2%と最も多く、次いで「従業員教育・訓練」が20.6%となった。

今後も予定のない事業所が3割超を占めており、対策費用や人員、ノウハウなど様々な課題を抱える中で、事業継続対策の取り組みに慎重な企業が多いことが窺える。一方で、今後取り組む企業では、自社リスクの把握や従業員教育など、比較的身近な対策から進めようとする傾向が見受けられた。



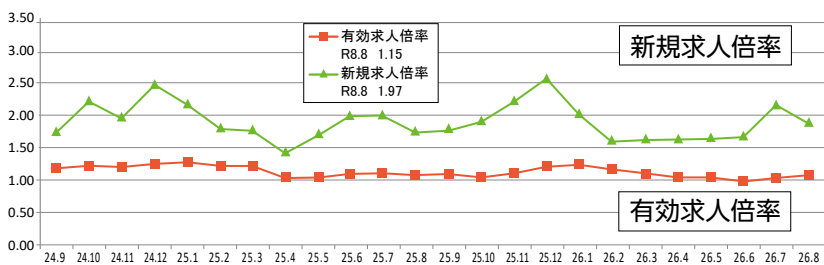
各種統計資料

西濃を中心とした地域の景況レポート

有効求人倍率・新規求人倍率の推移

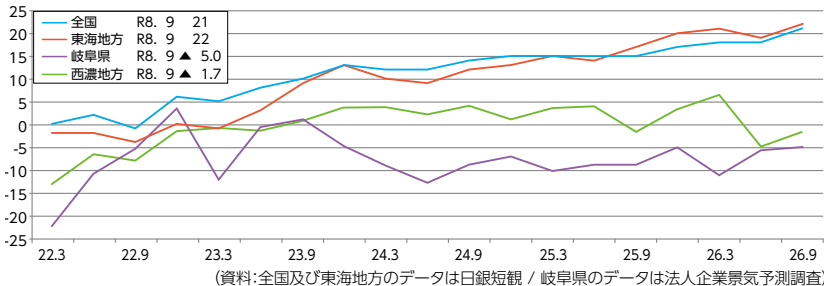
(対象地域：西濃地方=2市4郡=大垣市・海津市・不破郡・養老郡・安八郡・揖斐郡)

(単位：%)



各地域と当金庫地区内の景気動向比較

(単位：ポイント)



※直近調査データ対象企業数 回答率(%)

全国	9,104	99.4	岐阜県	164	86.0
東海地方	683	99.7	西濃地方	577	100.0

求人倍率

●新規求人倍率とは

新規求人数(当該月に新たに受け付けた求人数の合計)を新規求職者数(当該月に新たに受け付けた求職者数の合計)で割ったもの

●有効求人倍率とは

月間有効求人数(先月から繰り越した求人数に、当月新たに発生した求人数を合計したもの)を月間有効求職者数(先月から繰り越した求職者数に、当月新たに発生した求職者数を合計したもの)で割ったもの

景気動向比較

●日銀短観とは(DI調査)

正式名称を「全国企業短期経済観測調査」といいます。全国の企業動向を的確に把握し、金融政策の適切な運営に資することを目的に、全国の約1万社の企業を対象に四半期毎に実施されております。

全国のデータ 出典 / 「全国企業短期経済観測調査」(日本銀行) <https://www.boj.or.jp/statistics/tk/index.htm/> を加工して作成

東海地方のデータ 出典 / 「東海3県の短観」(日本銀行 名古屋支店) <https://www3.boj.or.jp/nagoya/kouhyo/tankan/26011q.pdf> を加工して作成

●法人企業景気予測調査とは(BSI調査)

法人企業景気予測調査は我が国経済活動の主要部分を占める企業活動を把握することにより、経済の現状及び今後の見通しに関する基礎資料を得ることを目的として、資本金1千万円以上の法人企業を対象に実施している調査です。

出典 / 「法人企業景気予測調査」(東海財務局) <https://lfb.mof.go.jp/tokai/soumu/pagetk00400005.html> を加工して作成



お客様とお客様をつなげたい

「つながり」は、だいしん経済クラブ・だいしん経営者懇話会を中心に、地元経営者の皆様のご縁を結ぶコーナーです。



株式会社大石電気商会
大石 実樹彦さん



有限会社友田工務店
友田 康司さん



株式会社のほら家電
野原 実さん



太陽紙工株式会社
佐竹 重信さん



有限会社近藤造園
近藤 恒夫さん

太陽紙工株式会社

代表取締役

佐竹 重信さん

(養老町出身/52歳)

皆様の想いに寄り添う提案を。型抜きや製函など、精緻な紙加工を得意としています。

岐阜県養老郡養老町蛇持141
Tel.0584-32-3271



有限会社近藤造園

代表取締役

近藤 恒夫さん

(養老町出身/59歳)

緑の魔法を庭園に。特殊伐採や広範囲の草刈りにも対応、廃材は再資源化しています。

岐阜県養老郡養老町上之郷266
Tel.0120-36-2428

一番右がご本人

世界記録のブラックバスを釣るのが目標です

幼い頃に、父から魚釣りの楽しさを教えてもらい、釣りが大好きになりました。海水から淡水まで、ルアー釣りなら何でもやります。ここ8年位は自分のタイミングで行き来できるブラックバス釣りによく出かけます。ブラックバス釣りの世界記録は琵琶湖で達成されているため、私も行ける時は全力で琵琶湖に臨んでいます。私の釣果(ブラックバスの自己記録)は65cmです。

FIFAワールドカップ2026を現地で観戦

6月に気の合う仲間4人で8泊10日の旅をしました。アメリカとメキシコでサムライブルーの2試合(スウェーデン戦とチュニジア戦)を観戦!前夜祭やファンフェスティバルにも参加し、世界の人々と言語を超えた交流を自然にできたことが強く心に残っています。2国とも初めて訪れましたが、新しい出会いやワールドカップの空気を楽しめた思い出深い旅となりました。

だいしん ビジネスでらす レポート

- 調査期 2026年7月～9月期
- 発行所 大垣西濃信用金庫 事業成長推進部
〒503-0828 大垣市恵比寿町1丁目1番地
TEL(0584)75-6148
- 発行日 2026年10月20日

DI(Diffusion Index)について

DIとは、増加企業割合から減少企業割合を引いた数値で、どちらの力が強いかを比べて、景気がどの方向に向きつつあるかを見る方法である。

(例)前期に比べて売上が増加した企業割合30%、変わらなかった企業割合50%、減少した企業割合20%の場合、DIは30%-20%=10%となる。

本レポートの分析について

本レポートの全業種総合及び各業種の分析は、前期(3ヶ月前)と比較した回答結果で実施しました。



LINE公式アカウント

お友だち追加はこちら

