

2026
SPRING

Vol. **42**

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1月～3月期・実績

2026年4月～6月期・見通し



第25回
トップインタビュー

株式会社 ワールドグルメハウス丸高食品

■ ■ ■ 西濃地域のおすすめショップ紹介 ■ ■ ■

川魚卸売問屋の直営店 川次商店 大垣市場店



いっしょにあしたへ
大垣西濃信用金庫

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



LINE公式アカウント開設!
友だち追加はこちらから!
@ogakiseino-shinkin



遠方のお客様も訪れる本店



事務所



会議室



ワニの肉も購入できる自動販売機



食肉センター（2025年4月竣工）

第25回 トップインタビュー

株式会社 ワールドグルメハウス丸高食品

岐阜県瑞穂市馬場春雨町1-46 〒501-0204 <http://www.marutaka-w.co.jp/>
創業/1967(昭和42)年10月 資本金/1,000万円 代表取締役/長洞 任 従業員数/22名(2026年1月現在)
事業内容/食肉加工(牛肉・豚肉・鶏肉など)、グルメ食材、惣菜等の販売 加工場/食肉センター 瑞穂市馬場小城町2-68-1



代表取締役 長洞 任さん

世界を市場に肉を売る！ その未来に向けて今できることを 一つ一つ実現しています。

【三輪】 「肉のお店 まるたか」の名でおなじみの食肉卸売会社です。創業はいつですか。

【長洞社長】 昭和42(1967)年に先代がスーパー内の精肉部として肉の専門店を開業しました。その後独立し「肉の丸高」を開店。地域に愛され丸く高く飛び立つように「丸高」と名付けたそうです。当時はフレンチの人気が高く、鴨やフォアグラはないかという問い合わせがよくありました。そのため私は本場フランスの食材を扱う東京の会社に就職し、流通の仕組みや食材の目利き等を学びました。帰郷後、昭和63(1988)年に㈱ワールドグルメハウス丸高食品を設立。海外の希少な肉も仕入れるようになり、小売から卸へと業態を転換しました。ホテルや旅館、レストランなどの販路も順次拡大し、牛豚鶏からジビエまで様々な食材を調達しています。小売業を再開したのは約10年前、社屋移転がきっかけです。良いことがあった時などに手の届く幸せ(=おいしい肉)があれば、心豊かな毎日になると考えて、店舗を併設しました。令和5(2023)年には「肉の自動販売機」を導入。飛騨牛の切り落としや特製餃子等、24時間いつでも購入できる「便利さとおしさ」を届けています。

【三輪】 店舗に入ると肉塊がドドンと並ぶショーケース！この塊が旨さの秘訣と伺いました。

【長洞社長】 まるたかのショーケースには薄切り肉がありません。精肉は鮮度が高いのち。空気に触れると酸化して色や風味が変わるため、注文を受けてから肉をカットしています。店頭と並んでいるのは主に3つの銘柄「飛騨牛」「近江牛」「やまと豚」です。ヒレ、モモ、

ランプ、リブロース、イチボなど、部位で仕入れて筋引きし真空パックしてあります。お客様には店頭でそれぞれの特徴などを紹介し、肉を選んでいただきます。贈答用の高級ステーキ肉から、おうちづかいの切り落としやホルモンまで、用途も価格も様々ですが、「切りたて」のフレッシュな肉を提供しています。

店頭には精肉のほか、からあげやトンカツ等の惣菜も用意しています。こちらも注文を受けてから調理して「揚げたて」を提供します。毎週水・木・金の平日にはワンコインランチも登場！ウーバーイーツと提携し、多くの方にご利用いただいています。

【三輪】 深夜に買える飛騨牛や岐阜で味わう近江牛、切りたて揚げたてのライブ感。ひと味違うサービスです。

【長洞社長】 当社のモットーは【お客様のおいしいね。を聞くために】です。そのために何が出来るかを一人一人が考えて、アイデアや情報を持ち寄り、形にしています。例えば、「やまと豚」は全国から豚肉を取り寄せて、社員皆で食べ比べて選んだ銘柄です。「近江牛」は私自身がそのおいしさに感動し、ぜひ当店でと契約^{※1}を取り付けた経緯があります。お客様に人気の「ハンバーグ」は実はエコメニュー。精肉加工で生じた肉をミンチに活用し、廃棄ロスの軽減に役立っています。もちろん味にもこだわっておりレシピは随時改良中。口の中で粗挽きの肉粒が弾ける食感とジュワツと広がる肉汁の旨味がなんとも絶妙で、ソースなしでもおいしいと評判です。当社は卸のほかに小売店、自販機、ECサイト^{※2}の3つの販売チャンネルがありますが、この夏以降は「ふるさと納税」を強化する予定です。

※1 滋賀県外の販売指定店はごく少数 ※2 自社HPやふるさと納税のサイト等



働きやすさを重視



出荷直前まで温度管理を徹底



HACCPとJFS-Bの適合証明書(PJR認証)

現在登録中の「精肉」のほか、新たに「加熱調理済商品」を開発し、返礼品リストに加えます。肉料理は火入れによって味に差がでるメニューです。ローストビーフや煮込みハンバーグ等を、解凍するだけ、温めるだけの手軽な調理で楽しめる密封包装にすることで「おいしさ」と「便利さ」を全国の食卓へ届けます。レトルトパックの製造・販売には新たな許認可と設備が必要なため、鋭意準備を進めています。

【三輪】 JFS-B認証の新工場「食肉センター」が昨年5月より稼働しています。今後の展望を教えてください。

【長河社長】 JFS-B^{※3}は安全な食品を作る会社であることを証明する規格です。お墨付きを得ることでビジネスの可能性が広がることを毎日実感しています。近年、当社は官公庁や自治体とのお取引が増えており、現在19の市町村の学校給食や病院食等に関わっています。入札は市町村ごとに毎月開催され、厳しい審査を受けますが、有難いことに多くのご注文をいただいています。新工場は、材料の入荷から商品の出荷まで、汚染の流入を防ぐ様々な工夫がなされています。人やモノを交差・逆流させないレイ

※3 一般財団法人食品安全マネジメント協会が認証

アウトになっており、壁や床等には汚れを一拭きで落とせる素材が使われています。また、AI搭載の食肉加工機等の導入で作業の効率化が進み、スタッフの負担も軽減されています。食の安全を守るとは、働く人の安全を守ることでもあります。本店も再度JFS-Bを取得して、安心安全な環境を整えていく予定です。

20年ほど前に、信頼を寄せるお取引先の方から助言を受けました。「お肉屋さんが国内で肉を売る時代はもう終わったよ。これからは世界を相手に売る力がないと生き残れない。」と。2代目を継いだばかりの頃でしたが、その言葉は腹落ちしました。社名の通り、ワールドグルメの拠点となるために、今何をすべきかを常に念頭に置いています。中長期的な目標は「JFS-Cの取得」です。国際標準規格ですから、認証されれば海外に商品を売ることができます。もしかしたら3代目に託す夢かもしれませんが、世界中の「お客様のおいしいね。を聞くために」、これからも当社は挑戦を続けます。

【三輪】 「付加価値の創造」を常に心がけていらっしゃるそうです。今日はありがとうございました。

語り手/株式会社 ワールドグルメハウス丸高食品 代表取締役 長河 任 さん
聞き手/大垣西濃信用金庫 事業成長推進部 部長 三輪 宏哉

西濃地域の
おすすめ
ショップ紹介

川魚卸売問屋の直営店 川次商店 大垣市場店





人気うな重(一尾・肝吸い付)



岐阜県大垣市古宮町161
大垣市公設地方卸売市場内
営業時間 / 10:30~14:30 (LO.14:00)
定休日 / 水曜日



2025年8月OPEN



スタイリッシュな店内



個室もあります



- 調査期間 2026年1月～3月実績 2026年4月～6月見通し
- 調査時点 2026年3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

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

大垣市	瑞穂市	本巣市	海津市	養老郡	合計
252	17	66	17	35	
不破郡	安八郡	揖斐郡	本巣郡	その他	合計
27	46	93	18	6	577

景気の状態と今後の見通し

全産業総合	<p>▶概況 全産業総合の業況DIは6.6と前回の3.3から上昇し、景況感は緩やかな改善となった。業種別では製造業や小売業、不動産業で改善がみられる一方、卸売業やサービス業では悪化するなど、業種間で差がみられる結果となった。個別項目では、生産・売上DIは10.7と前回の3.8から上昇し、需要面では持ち直しの動きがみられる。収益DIも0.4と前回の▲5.4から改善し、プラスに転じた。一方、資金繰りDIは▲6.2と改善したものの、依然としてマイナス圏で推移している。今後の見通しでは業況DIは改善が見込まれるものの、収益や資金繰り面では引き続き慎重な見方もみられる。経営上の問題点では「売上・受注の減少」が41.1%と最も多く、次いで「人手不足」が30.5%となっており、需要面および人材確保の課題が引き続き認識されている。設備投資は実施・予定ともに低水準にとどまり、投資は抑制的な状況が続いている。</p>
製造業	<p>▶概況 製造業総合の業況DIは13.7と前回の1.5から大きく上昇し、景況感は大幅に改善した。今後の見通しについても13.7と同水準での推移が見込まれており、改善傾向は継続する見通しとなっている。内訳では多くの業種で改善がみられ、生産や受注の持ち直しの動きが広がっている。一方で衣服その他繊維製品では低下となり、企業間でばらつきもみられる。経営上の問題点では「売上・受注の減少」が40.6%と最も多く、次いで「人手不足」が32.5%となった。これらの割合は前回より低下しているものの、引き続き需要動向や人材確保に対する課題は残る状況にある。</p> <p>▶製造業コメント ・原材料価格の上昇が続くなか、取引先との価格交渉に苦慮しているとの声が多数を占めた。また、人手不足により生産体制の拡大が難しいとの指摘もみられる。こうした状況を受け、生産の自動化や電動化を進め、省人化を図る動きがみられる。さらに、従来市場の縮小を背景に、軽量化や高精度化への対応を目的とした設備投資を進め、新たな用途や取引先の開拓を模索するとの声も聞かれた。また、半導体関連分野では受注が好調との声もあり、企業によって業況に差がみられる。</p>
卸売業	<p>▶概況 卸売業の業況DIは2.6と前回の10.5から低下し、景況感は悪化した。今後の見通しについては7.9と改善が見込まれるものの、足元では弱さがみられる。生産・売上DIは13.2と前回から横ばいで推移しており、販売面では一定の水準を維持している。一方、収益DIは▲5.3と前回の2.6から悪化し、採算環境は厳しさが増している。資金繰りDIは2.6と大きな変化はみられない。経営上の問題点では「人手不足」が44.7%と最多で前回より増加しており、人材確保への課題が引き続き大きな課題となっている。次いで「売上・受注の減少」が39.5%となっており、仕入価格の上昇などのコスト負担に対し、売上への影響の懸念から価格転嫁が難しい状況が窺える。</p> <p>▶卸売業コメント ・商品原価や仕入価格の上昇が続き、採算確保が難しくなっているとの声が多く見受けられた。仕入先からの値上げ要請も相次ぎ、利益環境は厳しさを増している。また、人口減少により取引先市場の縮小を懸念する声もみられる。こうしたなか、利益率を重視した小口受注に注力する動きや、新事業への参入、海外展開など販路拡大を模索する動きがみられ、新しい取り組みに対する積極的な意見も見受けられた。</p>
小売業	<p>▶概況 小売業の業況DIは▲1.9と前回の▲5.7から改善したものの、マイナス圏で推移している。今後の見通しについても▲1.0と引き続き弱い水準が見込まれている。生産・売上DIは2.9と前回の▲2.9からプラスに転じ、販売面では持ち直しの動きがみられる。一方、収益DIは▲7.6と前回の▲10.5から改善したものの、依然としてマイナス圏にあり、売上の回復に対して採算面の改善は遅れている。資金繰りDIも▲6.8と厳しい状況が続いている。経営上の問題点では「売上・受注の減少」が53.3%と他業種と比較して高水準となっており、需要の弱さが引き続き課題となっている。</p> <p>▶小売業コメント ・スーパーやディスカウントストア、ドラッグストアなど大手との競争が激しく、売上確保に苦戦しているとの声が多数を占めた。固定客はいるものの若年層など新規顧客の開拓が進んでいないとの意見もみられる。最近ではキャッシュレス決済の利用が徐々に増加しており、今後はSNSやECサイトを活用した情報発信や広告展開を進め、来店客の増加を目指したいとの声があるほか、DX化への取り組みを進めたいとの意見もみられた。一方、物価高騰を背景に販売価格の引き上げを余儀なくされ、売上への影響を懸念する意見も見受けられた。</p>
サービス業	<p>▶概況 サービス業の業況DIは▲1.1と前回の6.5から低下し、景況感は悪化した。今後の見通しについては3.3と改善が見込まれるものの、足元では弱さがみられる。生産・売上DIは5.4と前回の8.7から低下し、需要面ではやや弱含みの動きとなっている。収益DIも2.2と前回の13.0から大幅に低下しており、需要面以上に採算環境の厳しさがみられる。一方、資金繰りDIは1.1と前回の▲1.1から改善し、資金面では持ち直しの動きもみられる。経営上の問題点では「人手不足」が35.9%と最も多く、人材確保が大きな課題となっている。</p> <p>▶サービス業コメント ・人手不足が深刻化しているとの声が多く聞かれ、特に運送業では働き方改革による労働環境の変化もあり、人材確保が難しいとの声が聞かれた。また、物価高の影響により消費活動が弱まり、旅行需要の減少のほか、クリーニング利用の落ち込みなど日常に利用するサービスの節約傾向を指摘する声も聞かれた。さらに少子化による人口減少により顧客市場の縮小を懸念する声もみられる。一方で、高齢化社会に対応した高齢者向けサービスや、防災・震災関連のサービスなど、社会情勢の変化に伴う新たな需要がみられるとの声も聞かれた。</p>
建設業	<p>▶概況 建設業の業況DIは9.8と前回の10.7からやや低下したものの、引き続きプラス圏を維持しており、比較的堅調な状況となっている。今後の見通しについても9.8と同水準での推移が見込まれている。生産・売上DIは17.2と前回の10.7から上昇しており、受注や工事量の増加がみられる。一方、収益DIは5.7と前回の9.0から低下しており、プラス圏にて推移しているものの採算面ではやや弱さがみられる。資金繰りDIは0.0と大きな変化はみられない。経営上の問題点では「人手不足」が36.9%と最も多く、他業種と比較しても高水準にあり、労働力確保が大きな課題である状況が続いている。</p> <p>▶建設業コメント ・人手不足や技能者の高齢化が課題となっており、求人募集を行っても応募が少ないとの声が多数を占めた。原材料価格の上昇が経営上の負担となっているほか、工事単価が上昇し大型建設案件は減少しているとの指摘も聞かれた。受注状況については、水道管の老朽化に伴う更新工事などにより官公庁案件は比較的安定しているとの声がある一方で、官公庁からの受注が減少しているとの声もあり、企業によってばらつきがみられる。また、最近では環境負荷や省エネの観点からLED関連商品の需要拡大などの動きもみられるとの意見もあった。</p>
不動産業	<p>▶概況 不動産業の業況DIは4.3と前回の▲4.3から改善しプラスに転じたが、今後の見通しについては0.0と慎重な姿勢が見受けられる。生産・売上DI、収益DIともに前回DIから改善したもののプラス圏には至っておらず、今後の見通しからも引き続き弱含みで推移する状況が窺える。資金繰りDIについても同様に、前回から改善し資金面でも一定の回復がみられるが、今後は横ばいの見通し。経営上の問題点では「売上・受注の減少」が43.5%と最も多く、需要面の弱さが引き続き課題となっている。</p> <p>▶不動産業コメント ・都市部では物件価格や賃料の上昇がみられる一方、地方では人口流出や空き家問題が深刻化しているとの声が聞かれた。賃貸市場では満室が続く順調に推移しているとの声がある一方、入居ニーズが減少しているとの声もあり、地域によって状況に差がみられる。最近では本巣大野インターチェンジ間の開通による人流の変化に期待する声も聞かれ、地域活性化の契機として注目する意見もみられる。一方で、今後の金利上昇によって住宅購入の買い控えが進むのではないかと懸念する声も聞かれた。</p>

▶ 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	3.3	6.6	7.6▲	3.8	10.7	8.8▲	▲5.4	0.4	▲0.4▲	▲7.6	▲6.2	▲7.1▲
製造業総合	1.5	13.7	13.7↔	0.0	14.2	12.7▲	▲6.6	6.2	3.6▲	▲7.1	▲3.1	▲2.6▲
食料品製造	0.0	14.3	19.0▲	4.8	14.3	14.3↔	0.0	0.0	4.8▲	5.0	0.0	10.5▲
衣服その他繊維製品	28.6	0.0	▲6.7▲	14.3	▲6.7	▲6.7↔	14.3	▲13.3	▲13.3↔	0.0	▲13.3	▲13.3↔
窯業・土石	▲33.3	16.7	0.0▲	▲33.3	25.0	8.3▲	▲11.1	16.7	0.0▲	0.0	▲8.3	▲8.3↔
金属製品	▲5.6	27.6	31.0▲	▲11.1	27.6	31.0▲	▲16.7	24.1	24.1↔	▲16.7	10.3	6.9▲
金属プレス・メッキ	▲6.7	11.1	11.1↔	▲6.7	11.1	11.1↔	▲6.7	▲11.1	▲11.1↔	▲6.7	▲22.2	▲22.2↔
その他製造業	▲3.3	12.0	12.0↔	▲3.3	16.0	16.0↔	▲16.7	4.0	0.0▲	▲16.7	▲8.0	▲4.0▲
卸売業	10.5	2.6	7.9▲	13.2	13.2	13.2↔	2.6	▲5.3	0.0▲	2.6	2.6	2.6↔
小売業	▲5.7	▲1.9	▲1.0▲	▲2.9	2.9	1.0▲	▲10.5	▲7.6	▲5.7▲	▲9.8	▲6.8	▲5.8▲
サービス業	6.5	▲1.1	3.3▲	8.7	5.4	6.5▲	13.0	2.2	▲2.2▲	▲1.1	1.1	▲1.1▲
建設業	10.7	9.8	9.8↔	10.7	17.2	12.3▲	9.0	5.7	0.0▲	0.0	0.0	▲2.5▲
不動産業	▲4.3	4.3	0.0▲	▲4.3	0.0	▲4.3▲	▲4.3	0.0	0.0↔	▲4.3	0.0	0.0↔

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	1.6%	機械の新・増設	拡販投資	1.1%▲
製造業総合	3.0%	機械の新・増設	拡販投資	2.0%▲
卸売業	0.0%	—	—	0.0%↔
小売業	1.0%	店舗事務所	拡販投資	1.0%↔
サービス業	2.2%	倉庫	合省力化	0.0%▲
建設業	0.0%	—	—	0.8%▲
不動産業	—	—	—	—

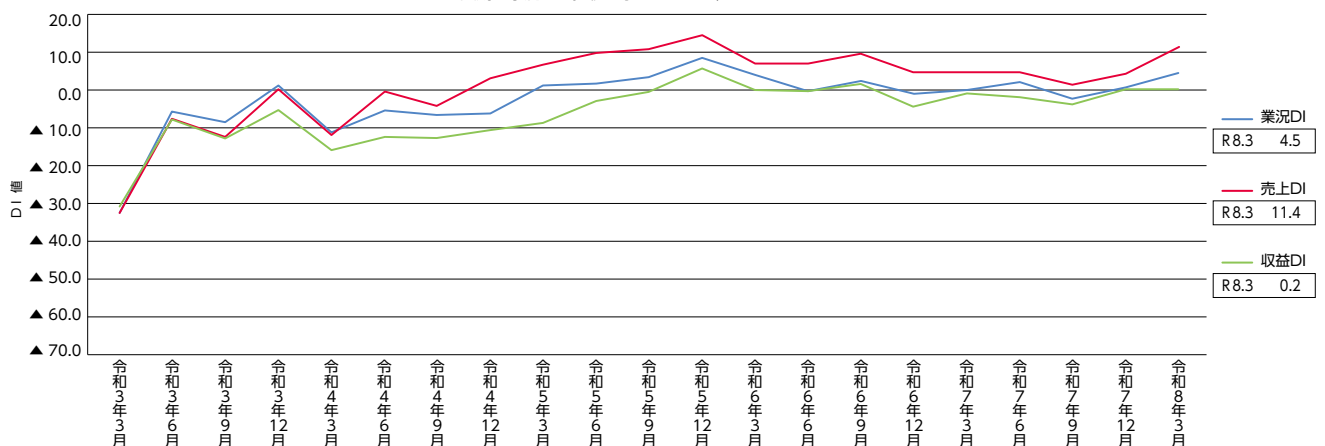
(今後の実施予定は今期実施割合と比較して増加する場合は▲ 減少する場合は▲ 変わらない場合は↔ で表記)

▶ 図表3 経営上の問題点

業種	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
全産業総合	41.1%	▲	30.5%	▲	14.0%	▲	6.8%	▲
製造業総合	40.6%	▲	32.5%	▲	9.1%	▲	3.0%	▲
卸売業	39.5%	▲	44.7%	▲	23.7%	▲	13.2%	▲
小売業	53.3%	▲	13.3%	▲	21.9%	▲	16.2%	▲
サービス業	34.8%	▲	35.9%	▲	13.0%	▲	4.3%	▲
建設業	36.1%	▲	36.9%	▲	9.8%	▲	5.7%	▲
不動産業	43.5%	↔	13.0%	▲	30.4%	▲	0.0%	▲

(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)

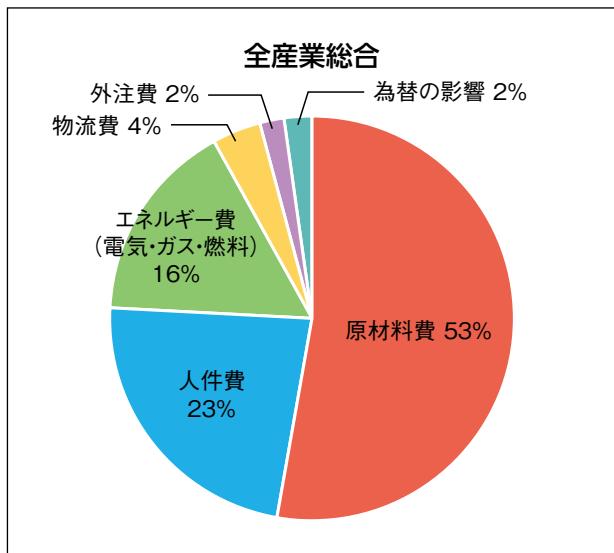
▶ 図表4 主要DI値の推移





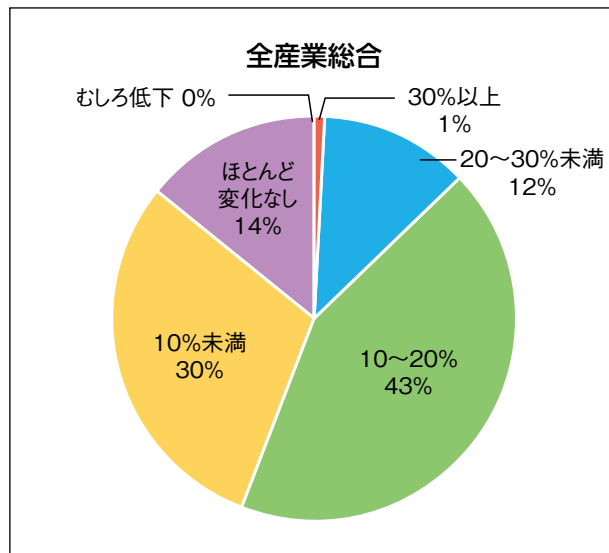
◆原材料費やエネルギー価格、さらに人件費（労務費）の上昇が続く中、中小企業の経営においては、コスト上昇分を価格に反映していくことが重要な課題となっています。今回の「だいしんビジネスでらすレポート」では、物価高騰と価格転嫁の状況について特別調査を実施しました。

1. 現在、自社において物価高騰で最も負担となっているものは何ですか？



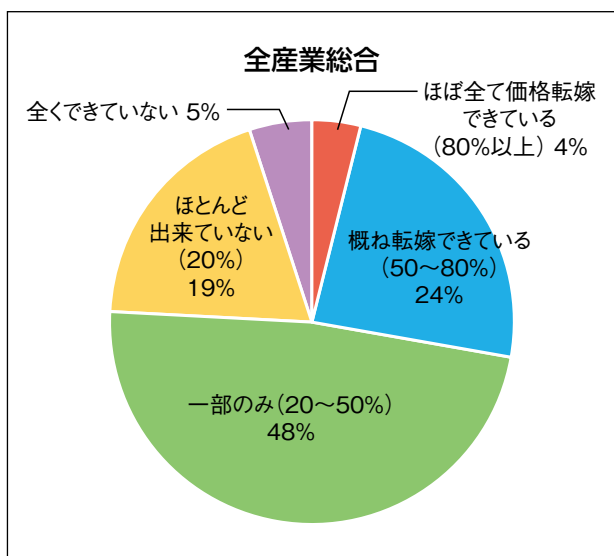
「原材料費」の上昇を最も大きな負担とする企業が53%と過半数を占めており、物価高騰の影響が広く浸透している。一方で、「人件費」の上昇を負担として挙げる企業も23%と2番目に多く、コスト上昇は原材料にとどまらず、人件費を含めた複合的な負担となっている状況が窺える。

2. 直近1年間でコストはどの程度上昇していますか？



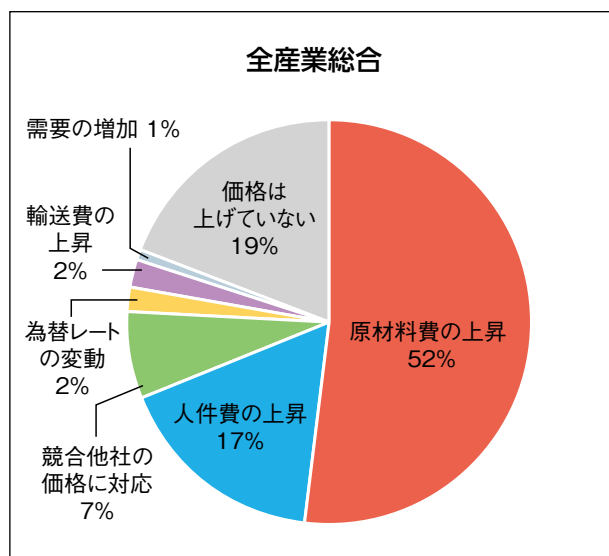
コスト上昇については、「10～20%」が43%と最も多く、次いで「10%未満」が30%と、2割程度までのコスト上昇が中心となっており、全体の70%超を占めている。「ほとんど変化なし」の回答は14%に留まり、コスト上昇は引き続き多くの事業所で発生している状況が見受けられた。

3. コスト上昇分をどの程度価格転嫁できていますか？



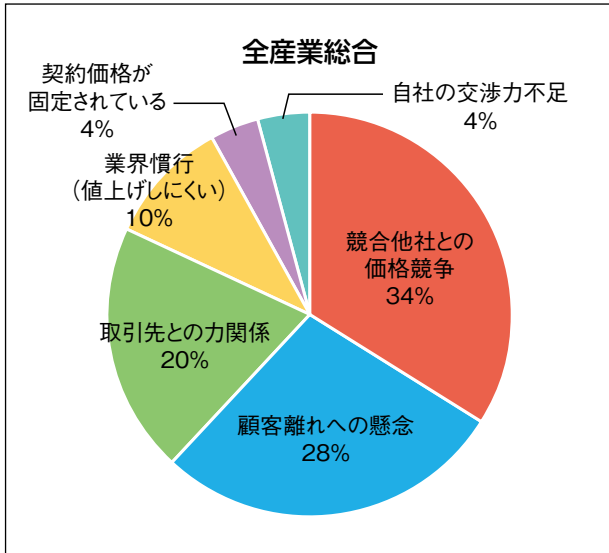
コスト上昇分の価格転嫁については、「一部のみ」とする回答が約50%程度を占めており、上昇分を十分に転嫁できていない企業が多数を占めている。「概ね転嫁できている」との回答が24%と一定数みられる一方で、「ほとんど転嫁できていない」「全くできていない」回答も合計で24%程度あり、価格転嫁が実現できている事業所からできていない事業所まで広く分布している。

4. 価格を上げた主な理由は何ですか？



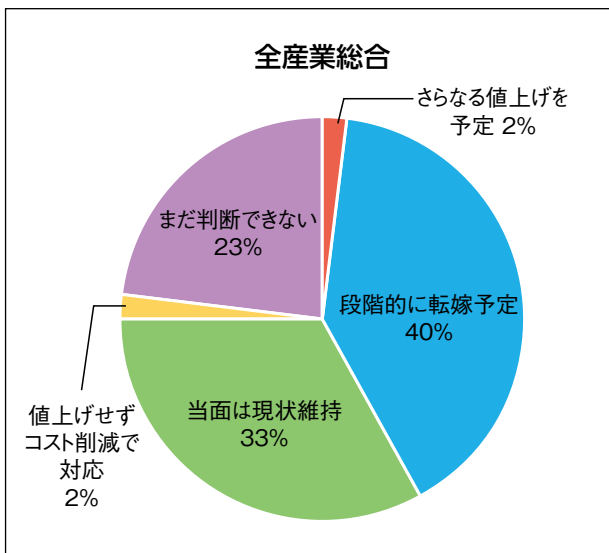
価格引上げの主な理由は「原材料費の上昇」が52%と過半数を占め、中心的な要因となっている。一方で、「人件費の上昇」に伴う価格転嫁の割合も17%と一定の割合を占めており、最低賃金上昇などの人件費上昇を踏まえた価格転嫁の動きが一部の事業所で見受けられた。

5. 価格転嫁が難しい主な理由は何ですか？



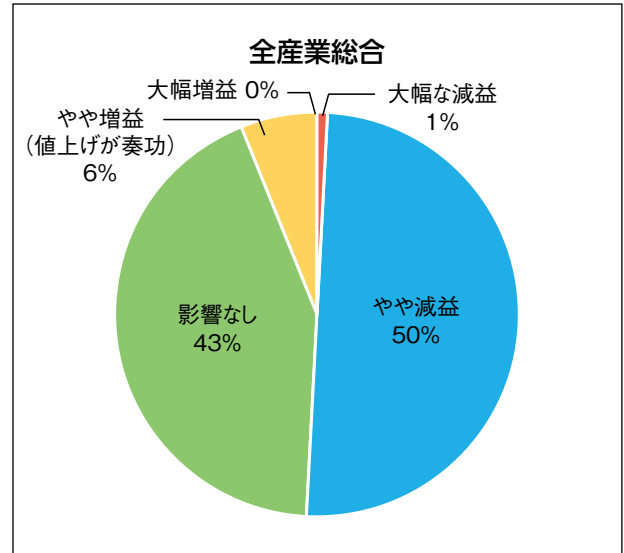
価格転嫁が難しい理由としては、「競合他社との価格競争」が34%と最も高く、次いで「顧客離れへの懸念」が28%と続いた。製造業・卸売業・建設業では他社との価格競争面を懸念する比重が高く、小売業・サービス業では顧客離れへの警戒感が強い回答が見受けられた。いずれの業種も売上への影響が価格転嫁の制約となっている状況が窺える。

7. 今後の価格対応方針を教えてください



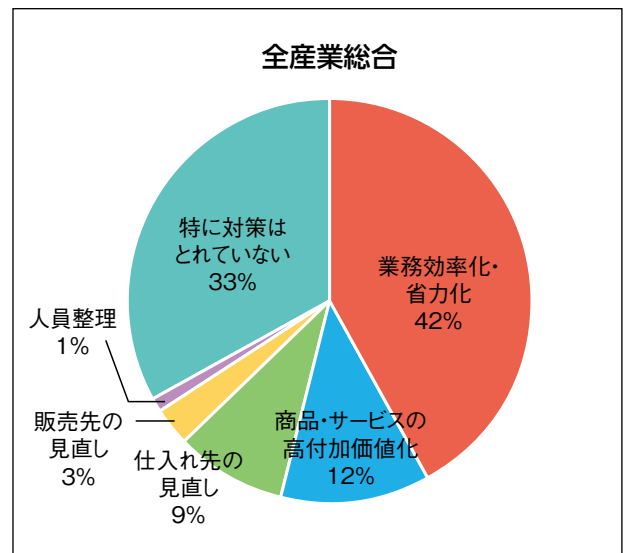
今後の価格対応については、「段階的に転嫁予定」の回答が約40%と最も多いものの、「当面は現状維持」および「まだ判断できない」の合計が56%を占めており、全体として慎重な姿勢が見受けられる。「さらなる値上げを予定」の回答は2%と少なく、価格転嫁の難しさが窺える。

6. 物価上昇は自社の収益にどのような影響を与えていますか？



物価上昇の収益への影響については、「やや減益」が50%と最多となり、「影響なし」と合わせて90%超を占める結果となった。大きな影響を受けているとの回答は増益・減益ともにほとんど見受けられないものの、多くの事業所で収益が緩やかに圧迫されている傾向にある。

8. コスト上昇への主な対応策は何ですか？



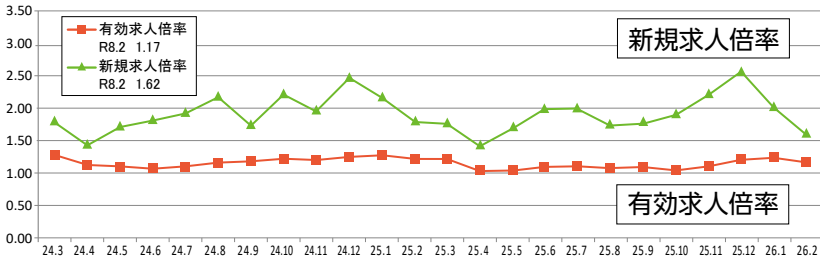
コスト上昇への対応としては、「業務効率化・省力化」が42%と最も多い結果となった。一方で、「仕入れ・販売先の見直し」「人員整理」といった回答は限定的であり、既存の取引関係を維持しつつ自助努力によるコスト削減で対応する姿勢がみられる。また、「特に対策はとれていない」の回答が33%を占めており、対応に苦慮している事業所も一定数存在する状況が見受けられた。



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：%)



求人倍率

●新規求人倍率とは

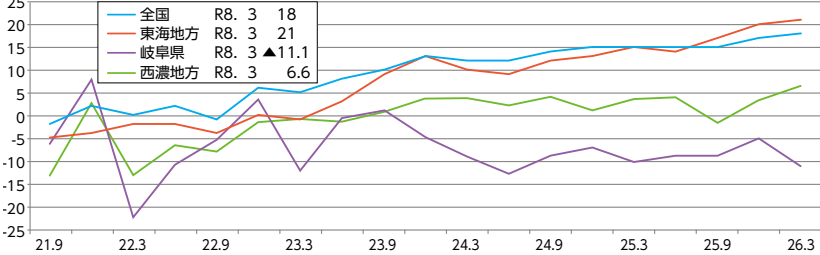
新規求人数(当該月に新たに受け付けた求人数の合計)を新規求職者数(当該月に新たに受け付けた求職者数の合計)で割ったもの

●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

各地域と当金庫地区内の景気動向比較

(単位：ポイント)



(資料：全国及び東海地方のデータは日銀短観 / 岐阜県のデータは法人企業景気予測調査)

※直近調査データ対象企業数 回答率(%)

全国	9,209	99.0	岐阜県	135	85.4
東海地方	688	99.4	西濃地方	577	100.0

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://www.3.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://fbb.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

「つながーれ」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。



株式会社アルテック 安藤 陽一さん



木村工業有限会社 木村 哲男さん



伊藤配管工業株式会社 伊藤 和久さん



大垣愛陸運送株式会社 川瀬 晃造さん



株式会社大石電気商会 大石 実樹彦さん

大垣愛陸運送株式会社

代表取締役

川瀬 晃造さん

(大垣市出身/55歳)

東海3県の自動車部品など、近・中距離輸送を通して地域経済の発展を支えます

岐阜県大垣市安井町3-7
Tel.0584-81-3277



株式会社大石電気商会

専務 兼 電気工事部長

大石 実樹彦さん

(大垣市出身/48歳)

電気工事と家電と介護、3つの部門で地域の暮らしに笑顔と満足をお届けします

岐阜県大垣市藤江町2-97
Tel.0584-78-4698

神社仏閣巡りや城巡り

小さい頃から休みにになると家族で参拝に出かけていました。また、城にもよく連れて行ってもらいました。信仰心の強い先代の影響もあり、現在も旅行がてらに(大小を問わず)様々な神社や城を訪ねています。鳥居や城門をくぐった先にある、スーッと静かになる空気や雄大な佇まい、砂利の音などは心地いいものです。心が清められる体験が明日の活力となっています。

Always Full power

幼少の頃よりボーイスカウトに所属し、アウトドア全般を得意としています。キャンプ、BBQ、釣り(海釣り、主にアジング、エギング)をはじめ、最近は「ブッシュクラフトからの焚火」にはまっています。大自然の中で、仲間と一緒に炎を囲みワイワイする時間や、一人でのんびりする時間がたまらないですね。仕事も遊びも全力投球! 共感できる方、一緒に楽しみましょう。



だいしん ビジネスてらす レポート

- 調査期 2026年1月~3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4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。

だいしん ケータイサイトはこちら

