

2026
SUMMER

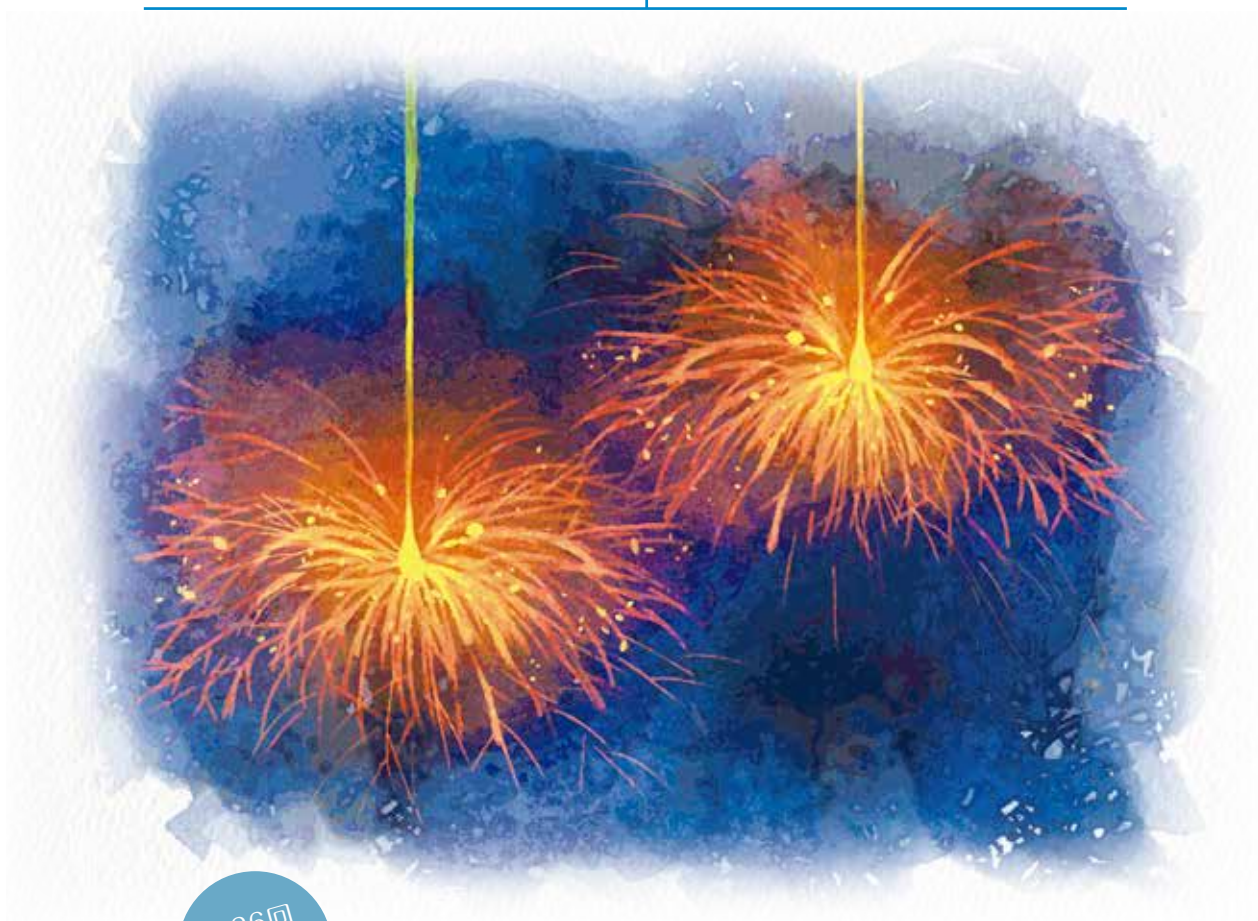
Vol. **43**

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4月～6月期・実績

2026年7月～9月期・見通し



第26回
トップインタビュー

勢濃工業 株式会社

■ ■ ■ 西濃地域のおすすめショップ紹介 ■ ■ ■

キーズ カフェ
KEY'S CAFE 岐阜安ハインター店

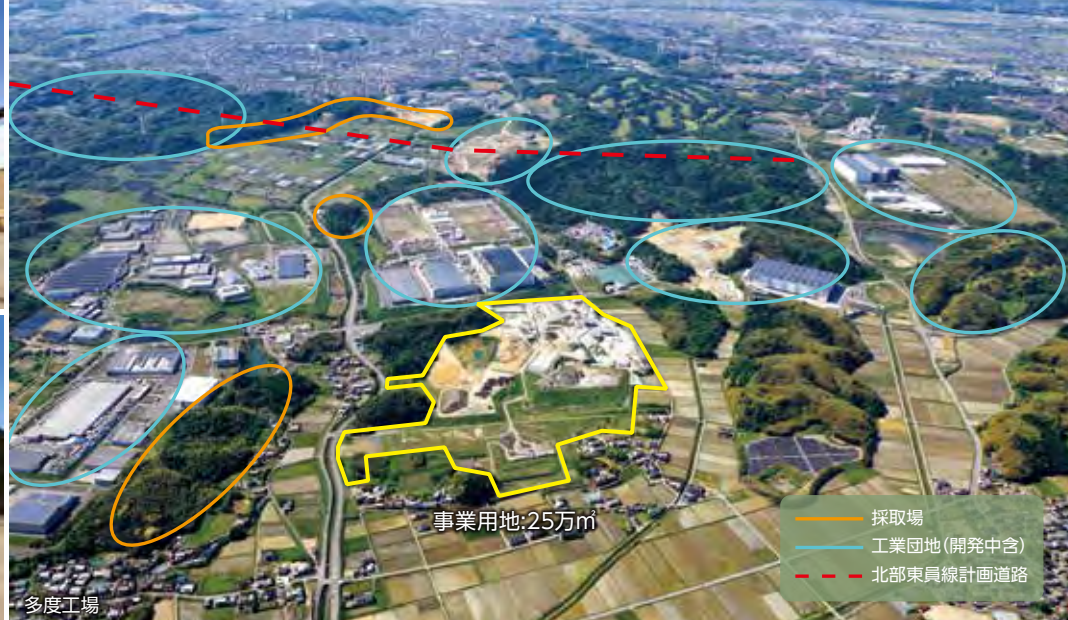


いっしょに あしたへ
大垣西濃信用金庫

<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



第26回 トップインタビュー

勢濃工業 株式会社

三重県桑名市多度町御衣野1656 〒511-0118 <http://seinokogyo.co.jp>

創業/1956(昭和31)年3月 資本金/2,600万円 代表取締役/伊藤 博文 従業員数/60名(2026年6月現在)

南濃工場/岐阜県海津市南濃町志津1518 〒503-0403

事業内容/砂利、砂、碎石、生産販売、生コン販売、コンクリート二次製品販売、セメント販売、混和剤販売、生コンクリート圧送、不動産取引、住宅分譲販売、土木工事一式



代表取締役 伊藤 博文 さん

地域インフラの礎となる天然資源を 30年先まで安定的にお届けします。

【三輪】 今年3月に創業70周年を迎えられました。
事業の始まりについてお聞かせください。

【伊藤社長】 昭和31(1956)年に先代が南濃町(海津市)で土木請負業「伊藤組」を発足しました。その3年後に伊勢湾台風が襲来! 甚大な災禍を目にした先代は、地域復興の想いを強く胸に刻んだそうです。土木業の傍ら鑄造業を始めるとともに、鑄型に必要な砂を求めて砂利採取業にも着手しました。多度(桑名市)の山を開発し、豊富な砂を用いてブロックや生コンクリートを製造。経済成長の波に乗り、生コンは国内有数の出荷量を記録しました。しかし敷設に必要な骨材が品薄に…。そこで当社は南濃町の山を新たに開発し、碎石業を開始。地質の異なる山(資源供給地)と大型プラント(生産設備)を複数持つことで、様々な用途に対応できる資材のサプライヤーとして成長し、事業を拡張することができました。昭和59(1984)年に生コン部門と工事を分社化し、勢濃生コン(株)、勢濃建設(株)を設立しました。現在ハサイクルに取り組む白馬建設(株)を加えた4社で勢濃グループを形成しています。砂利・碎石の生産から生コンの製造・販売、土木工事、産廃の再生、不動産取引まで、地域インフラを支える仕組みを4社で構築しています。

【三輪】 原料の調達から、生産、流通、販売、工事の施工まで、
垂直統合^{*1}が成功の秘訣でしょうか。

【伊藤社長】 当社の基本方針は、自社でできることは自社で行い、相対的な付加価値を高めていくことです。どんな事業も外部の方の協力なしでは進みませんが、他社に頼った経営は自社の力を弱くします。必要な資材は自分たちで作り、新たな需要を創出して

いく—それが会社を強くする方法と先代は考えていたようです。垂直統合はコスト削減効果が高いとされますが、初期投資が高額になるというリスクもあります。挑戦を続けた成長期、金融機関からの借入金も膨らみましたが、平成27(2015)年に私に代替わりしてからは1/3以下に抑えています。時代が変われば商売の発想もやり方も変わります。かつて当社は独自路線を貫き、自由競争の市場で奮闘していましたが、成熟期を迎えた現在は、関係各社と協調しながら地域に貢献していくことを目指しています。創業以来変わらないのは先代が掲げた企業理念「合掌の心を大切に 地域社会にご奉仕する」ことです。

【三輪】 貴重な資源をあますところなく活用し、副産物の収益化や
廃棄物の再生にも尽力されています。

【伊藤社長】 半世紀前、業界に先駆けて碎石場に「湿式」プラントを導入したのは当社です。砕いた岩石をふるいにかけて仕上げる「乾式」と異なり、水を用いる「湿式」は商品の価値が高まりますが、副産物となる汚泥の処理が課題でした。そこで当社は砂利プラントの「砂と泥を水で分離させる技術」を応用し、その砂を「碎石砂」として商品化。河川や砂山だけでなく「碎石場で砂を採る」方法を開発しました。また、残りの汚泥は削った山の埋め戻し材として活用し、採石終了後に土地を緑化し再利用を図っています。近年はサステナブルな取り組みが重視されており、建設業界でも廃棄物=資源と捉えています。当社では、建設残土^{*2}や解体工事の瓦礫、コンクリートくず等を受け入れて、再生碎石や流動化処理土として商品化するとともに、工事現場で活用しています。

*1 生産、流通、販売など複数の工程を社内で一貫して行う経営戦略

*2 掘削工事などで発生する自然由来の土砂

【三輪】 交渉10年、地権者60人!? 山の開発には大変な労力がかかると同じました。今後のご予定は。

【伊藤社長】 採石は許認可事業の一つで、開発できる山の大きさに規制があります。資材を長期に安定供給していくためには、新たな山を順次開発していく必要があります。当社は多度と南濃に概ね30年分の資源(山)を持っていますが、これは先代の頃から進めてきた開発計画によるものです。30年先に次の世代が事業を継続できるように、未来の資源開発を現在私が取り組んでいます。

山の開発で難しいのは地権者さんとの折衝です。一つの山を一人の地主が所有する例は少なく、何十人もの地主が名前を連ねる山はたくさんあるからです。中には相続人が不明の場合や開発に難色を示す方がいるなど、一筋縄ではいきません。しかし誠意をもって一人一人と向き合い、ご理解を得て、土地のマス目を埋めていく…。用地交渉は10年単位の歳月をかけて慎重に行っています。

山の開発で要となるのは当社の技術力と営業力です。ここでいう営業力とは、単に商品を売り込む力ではありません。地権者さんや近隣住民の皆さん、行政機関、金融機関、そして取引先の方々など、「山(資源)」に関わるすべての方と確かな信頼関係を築き、この先何十年にもわたってそれを維持する力=人間力」です。

当社では人材育成に力を入れており、特に営業職を重視しています。入社後はOJTですべての部署を経験し、人・モノ・お金の流れを総体的に学びます。その後は先輩営業に帯同しあらゆる業務をマンツーマン指導。1～2年の研修を経てじっくりと育てます。

当社の特徴は、山(資源)を持つ地域のインフラ企業であることです。自然の恵みを最大限に生かし、再利用した上で自然に返す。「人と自然のかけ橋」になる事業活動を目指しています。



南濃工場



山土を採取(南濃工場)



原石を採取(南濃工場)

【三輪】 「人も自然の一員」という認識を大切にされているそうです。本日はありがとうございました。

語り手/勢濃工業 株式会社 代表取締役 伊藤 博文 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

県内唯一のキーズカフェ

KEY'S CAFÉ 岐阜安八
インター店



天井が高く開放感たっぷり



1F スタイリッシュなカウンター



2F 「魔法のタオル」を壁紙に



「夢創の庭」から入口へ



人気のパスタは6種類

古民家で味わう珈琲時間
ぬくもりとやすらぎの空間へ

こだわりの氷温熟成®珈琲を味わいながらゆったり過ごせる古民家カフェ。四季折々の彩に染まる日本庭園を眺めながら、モーニングやランチを楽しめます。1F、2F、庭園と座席は豊富、商談やグループでのお集まりにも最適です。魔法のタオルでおなじみの浅野燃系の直営店「エアーかおる本丸」に隣接のため、ギフトやアウトレット等お買い物も楽しめます。



岐阜県安八郡安八町中875-1
浅野燃系(株) 敷地内
営業時間/10:00~18:00(L.O.フード17:00 ドリンク17:30)
定休日/月曜日





● 調査期間 2026年4月～6月実績 2026年7月～9月見通し

● 調査時点 2026年6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	
239	18	65	16	42	
不破郡	安八郡	揖斐郡	本巣郡	その他	合計
28	50	95	20	4	577

景気の状態と今後の見通し

全産業総合	▶概況 全産業総合の業況DIは前期6.6から今期▲4.9へ悪化し、前期までの改善基調からマイナスに転じた。生産・売上DIは、前期10.7から今期0.3へ低下し、わずかにプラス圏を維持したものの売上面の鈍化がみられる。収益DIは0.4から▲7.5とマイナスに転じ、資金繰りDIも▲6.2から▲9.4とマイナス幅が拡大している。今回調査では、全ての項目において前回調査より低下傾向にあり、売上の鈍化が収益悪化に波及している状況が窺える。また、今後の見通しについても全ての項目において、今期DIよりさらに低下の見通しであり、先行きへの懸念が高まっている。業種別では不動産業以外の業種において、前回調査より低下傾向であり、その中でも前回調査で生産・売上DIが高水準であった製造業、卸売業、建設業の大幅な悪化が見受けられた。経営上の問題点では「売上・受注の減少」が35.0%と最も高く、次いで「人手不足」が27.0%と引き続き上位を占めている。
製造業	▶概況 製造業の業況DIは前期13.7から今期▲8.6へ悪化し、前期の改善からマイナスに転じた。生産・売上DIは14.2から▲3.6へ大幅に低下しており、受注や生産の動きに厳しさがみられる。加えて、収益DIは6.2から▲9.2、資金繰りDIも▲3.1から▲9.7とそれぞれ低下し、売上面にとどまらず採算面の厳しさも強まっている。今後の見通しについて、生産・売上DIは今期と同水準で推移する見通しである一方、収益、資金繰りDIは今期よりさらに低下と収益状況の厳しさは続く見通し。経営上の問題点では「売上・受注の減少」が39.6%と引き続き高い水準で推移しており、受注確保の厳しさが窺える。 ▶製造業コメント ・製造業では、原材料価格の高騰が続いているといった、物価上昇に関する声が引き続き多数を占めた。特に、価格転嫁が追いつかないとの意見がみられ、収益確保に苦慮している状況が窺える。また今回調査では、中東情勢を背景に、塗料や接着剤、シンナーなどの化学製品において、価格上昇に加え、必要な資材が入りにくくなっている、納期が遅れている、資材が不足しているといった調達環境の悪化を指摘するコメントが見受けられた。企業側では在庫確保や調達先との連携強化を進めているものの、一部ではこのままの現状が続くようであれば仕入が厳しい、といった先行きを懸念する意見がみられた。
卸売業	▶概況 卸売業の業況DIは前期2.6から今期▲15.8へ大きく悪化した。項目別では、生産・売上DIが前期13.2から今期▲7.9とマイナス圏への低下となり、売上の減少傾向が鮮明となった。収益DIは前期▲5.3から今期▲10.5へマイナス幅が拡大、資金繰りDIも2.6から▲13.2へ低下しており、売上の減少が収益や資金繰りに影響を及ぼしている状況が窺える。また今後の見通しについても、全ての項目で今期DIより低下しており、回復には時間を要する状況にあることが見受けられる。経営上の問題点では「売上・受注の減少」が34.2%、「競争の激化」が18.4%と売上関連の問題が高水準となっており受注確保の厳しさが窺える。 ▶卸売業コメント ・卸売業では、原材料価格や仕入価格の高騰に関する声が多くみられた。特に円安の影響による仕入価格上昇を懸念する意見があり、収益確保に苦慮している状況が窺える。また、資材調達を不安視する企業もみられた。プラスチック製の建築資材が入手しづらい、材料価格がさらに上昇しているといった声が寄せられており、調達環境の厳しさが増している状況にある。さらに、先行きが読めない、今後の動向が不透明といった意見もあり、資材調達環境の悪化や長期化を懸念する声がみられた。
小売業	▶概況 小売業の業況DIは前期▲1.9から今期▲2.9と小幅な低下にとどまったが、マイナス圏にて推移している。生産・売上DIは前期2.9から今期1.0へ低下しつつもプラスを維持した一方、収益DIは▲7.6から▲12.4へ一段と低下した。他業種の生産・売上DIが大きく低下した中で、小売業は小幅な動きとなっているものの、売上の動きに比べ収益確保に対する厳しい状況が見受けられる。一方で、資金繰りDIは▲5.8と前期▲6.8からやや持ち直した。今後の見通しについては、小幅な変化であるものの、今期DIより低下しており、収益確保の面で厳しい状況が続くことが窺える。 ▶小売業コメント ・小売業では、引き続き大型ショッピングセンターやドラッグストアとの競争激化を課題として挙げる声が多くみられた。そのような環境の中で、価格転嫁を進めたいが難しいといった意見も多く、原材料価格や仕入価格の上昇への対応が引き続き大きな課題となっている。また、エンジンオイルやビニールなどの梱包材の高騰や仕入値の難を懸念する意見がみられたほか、ガソリン価格の上昇や物価高による消費者の購買力低下を不安視する声も寄せられた。コスト上昇と消費低迷の両面から厳しい経営環境が続いていることが窺える。
サービス業	▶概況 サービス業の業況DIは前期▲1.1から今期▲5.4へ悪化し、弱含みで推移した。生産・売上DIは前期5.4から今期2.2とプラス圏を保ったものの、収益DIは2.2から▲9.8へマイナスに転じ、売上と収益の差が広がった。資金繰りDIも1.1から▲4.3へ低下しており、収益性の悪化による影響が窺える。今後の見通しについては、生産・売上が▲4.3とマイナスに転じる見通しであり、今後の売上減少を懸念している状況にある。経営上の問題点では「人手不足」が30.4%と最も高い一方で、今期の設備投資割合が3.3%と比較的高い水準となっており、業務効率化に向けた取組みが進められているものと思われる。 ▶サービス業コメント ・サービス業では、人手不足に関する声が多くみられた。特に若手人材の確保が難しい、少子化の影響で人材が集まらないといった意見があり、人材不足は引き続き大きな経営課題となっている。また、燃料費や原材料価格の上昇を懸念する企業もみられた。ガソリン代の高騰が収益を圧迫している、オイルやシンナーが値上がりしている、油脂類の確保が課題となっているといった意見が寄せられており、エネルギーコストや原材料価格の上昇が収益環境を圧迫している状況が窺える。
建設業	▶概況 建設業の業況DIは前期9.8から今期▲0.8へ悪化し、プラス圏からマイナス圏に転じた。生産・売上DIは前期17.2から今期2.5へ低下したものの、なおプラス圏を維持している。一方で収益DIは5.7から▲5.7へマイナスに転じ、資金繰りDIは0.0から▲8.2へ低下と、売上DIがプラス圏を維持する一方で収益や資金面の厳しさが目立つ。また、今後の見通しは業況DI▲7.4と先行きに対して厳しい予想が続いている。経営上の問題点では「人手不足」が36.9%と他業種と比較しても高水準であり、引き続き人手対策が業界全体として大きな課題であることが窺える。 ▶建設業コメント ・建設業では、建設資材の価格上昇や人手不足に関する声が多くみられた。職人の高齢化が進んでいる、若手人材の確保が難しいといった意見があり、人材確保は引き続き大きな課題となっている。また、施工に必要な材料が入ってこない、資材(塩ビ管など)の確保が難しいといったコメントがみられ、材料不足による工期の長期化や工事の遅れを不安視する企業もあった。さらに、一部では工期が延びたため売上入金が遅れている、建築価格の上昇で受注が伸びないといった声もあり、資材不足が売上や資金繰りに影響している状況が窺える。
不動産業	▶概況 不動産業の業況DIは前期4.3から今期17.4に改善した。生産・売上、収益、資金繰りの各DIも前回調査より上昇傾向にあり、他業種と比べ足元の明るさがみられた。一方で、今後の見通しについては業況DIが▲8.7とマイナスに転じ、他の項目についても低下傾向と、先行きに対する警戒感の強さが窺える。経営上の問題点では「売上・受注の減少」が34.8%で、他の課題と比べ高水準となっており、需要面の弱さが引き続き課題となっている。 ▶不動産業コメント ・不動産業では、賃貸収入は比較的安定しているといった声がみられ、他業種と比べると足元の事業環境は比較的安定している状況が窺える。一方で、建設資材価格の上昇を背景とした建設コストの増加から、不動産業界全体の停滞を懸念する意見もみられた。建築価格の上昇による個人需要の減少や不動産市場への波及を警戒する事業者がみられたほか、一部では早期売却が進まず不良在庫化を懸念する声も寄せられた。また、都市部と地方で需要や価格動向の差が広がっているとの意見もあり、二極化の進行を指摘する声が引き続きみられた。

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	6.6	▲ 4.9	▲ 9.9	10.7	0.3	▲ 3.3	0.4	▲ 7.5	▲ 10.9	▲ 6.2	▲ 9.4	▲ 10.2
製 造 業 総 合	13.7	▲ 8.6	▲ 11.2	14.2	▲ 3.6	▲ 3.6	6.2	▲ 9.2	▲ 16.3	▲ 3.1	▲ 9.7	▲ 11.3
食 料 品 製 造	14.3	▲ 15.0	▲ 15.0	14.3	▲ 10.0	▲ 5.0	0.0	▲ 15.0	▲ 25.0	0.0	▲ 5.3	▲ 15.8
衣服その他繊維製品	0.0	0.0	0.0	▲ 6.7	0.0	12.5	▲ 13.3	0.0	▲ 12.5	▲ 13.3	▲ 25.0	▲ 25.0
窯 業 ・ 土 石	16.7	0.0	▲ 7.7	25.0	▲ 7.7	▲ 15.4	16.7	▲ 15.4	▲ 15.4	▲ 8.3	▲ 23.1	▲ 23.1
金 属 製 品	27.6	▲ 6.3	▲ 6.3	27.6	▲ 6.3	▲ 6.3	24.1	▲ 31.3	▲ 31.3	10.3	▲ 6.3	▲ 6.3
金属プレス・メッキ	11.1	15.4	15.4	11.1	0.0	7.7	▲ 11.1	30.8	7.7	▲ 22.2	7.7	0.0
そ の 他 製 造 業	12.0	▲ 23.1	▲ 34.6	16.0	▲ 19.2	▲ 19.2	4.0	▲ 34.6	▲ 34.6	▲ 8.0	▲ 23.1	▲ 26.9
卸 売 業	2.6	▲ 15.8	▲ 21.1	13.2	▲ 7.9	▲ 13.2	▲ 5.3	▲ 10.5	▲ 13.2	2.6	▲ 13.2	▲ 15.8
小 売 業	▲ 1.9	▲ 2.9	▲ 4.8	2.9	1.0	▲ 2.9	▲ 7.6	▲ 12.4	▲ 14.3	▲ 6.8	▲ 5.8	▲ 7.8
サ ー ビ ス 業	▲ 1.1	▲ 5.4	▲ 12.0	5.4	2.2	▲ 4.3	2.2	▲ 9.8	▲ 10.9	1.1	▲ 4.3	▲ 4.3
建 設 業	9.8	▲ 0.8	▲ 7.4	17.2	2.5	1.6	5.7	▲ 5.7	▲ 6.6	0.0	▲ 8.2	▲ 6.6
不 動 産 業	4.3	17.4	▲ 8.7	0.0	26.1	▲ 8.7	0.0	17.4	▲ 8.7	0.0	8.7	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 〇 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	0.9%	機械の新・増設	拡販投資	1.3%
製造業総合	0.5%	機械の新・増設	開発投資 拡販投資	2.0%
卸 売 業	0.0%	—	—	0.0%
小 売 業	0.0%	—	—	0.0%
サービス業	3.3%	その他	開発投資	2.2%
建設業	0.8%	機械の新・増設	拡販投資	0.8%
不動産業	—	—	—	—

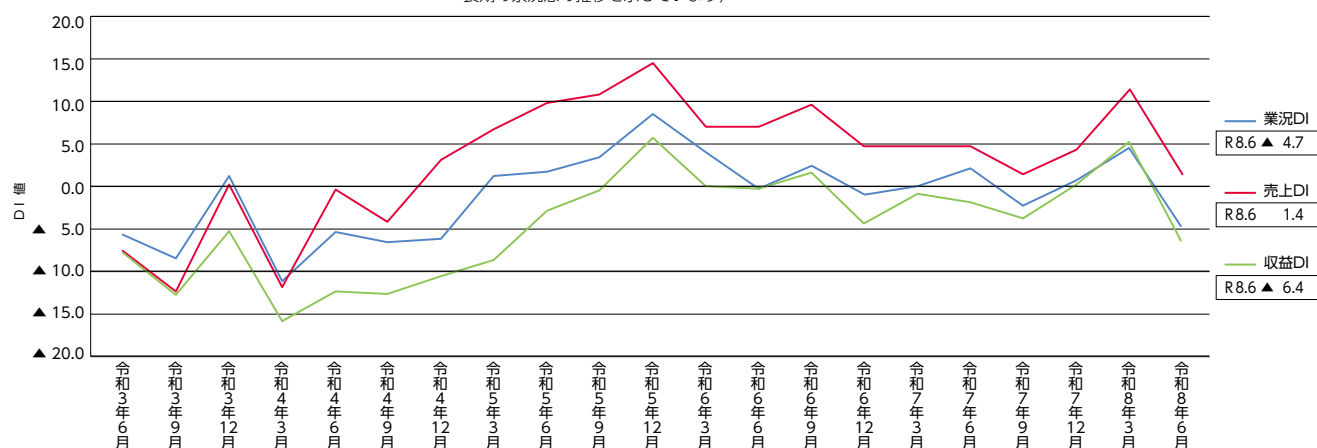
(今後の実施予定は今期実施割合と比較して増加する場合は ▲ 減少する場合は ▼ 変わらない場合は 〇 で表記)

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
35.0%	▼	27.0%	▼	11.8%	▼	11.8%	▲
39.6%	▼	26.4%	▼	7.6%	▼	6.6%	▲
34.2%	▼	26.3%	▼	18.4%	▼	21.1%	▲
39.0%	▼	16.2%	▲	20.0%	▼	25.7%	▲
25.0%	▼	30.4%	▼	10.9%	▼	10.9%	▲
32.0%	▼	36.9%	〇	9.8%	〇	7.4%	▲
34.8%	▼	17.4%	▲	13.0%	▼	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 〇 で表記)

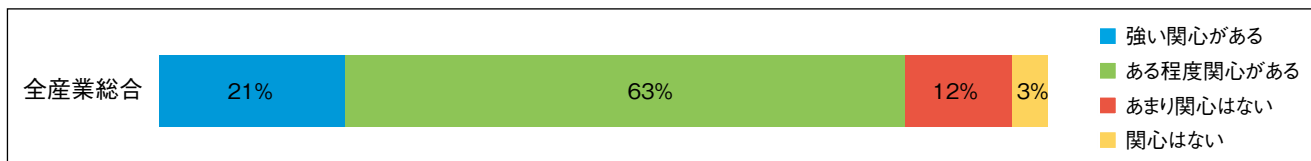
図表4 主要DI値の推移





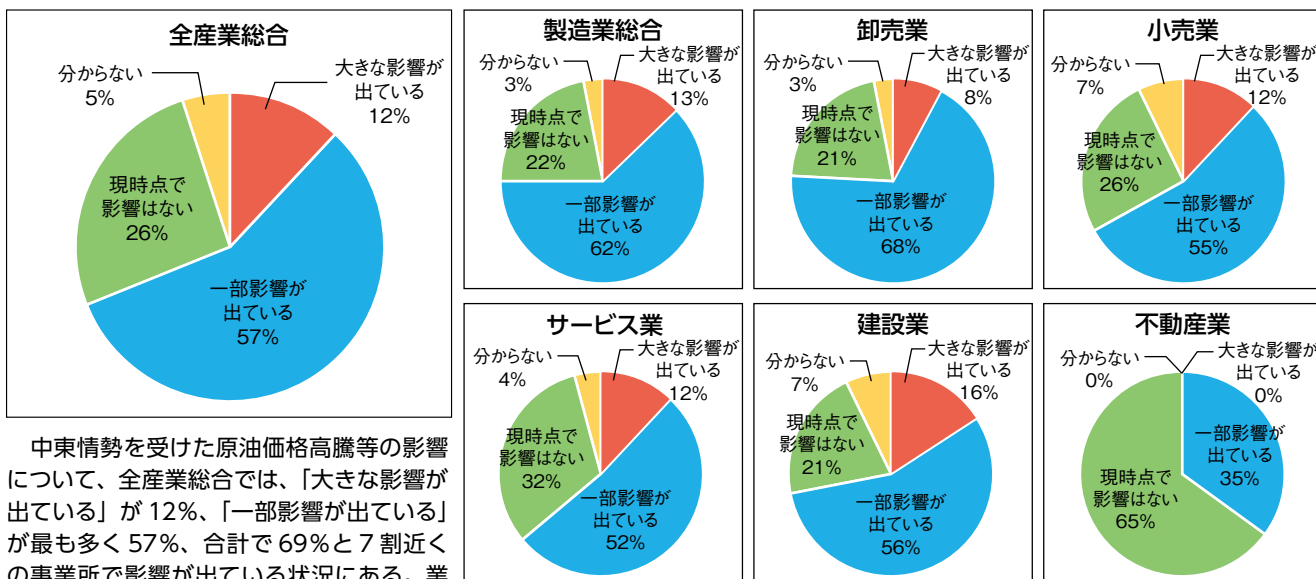
◆昨今の中東情勢を受けた原油高などの状況は、地域中小企業の経営においても大きな影響を与えていると考えられます。今回の「ビジネスてらすレポート」では、最近の中東情勢の変化が事業に与える影響について特別調査を実施しました。

1. 中東情勢について、どの程度関心を持っていますか



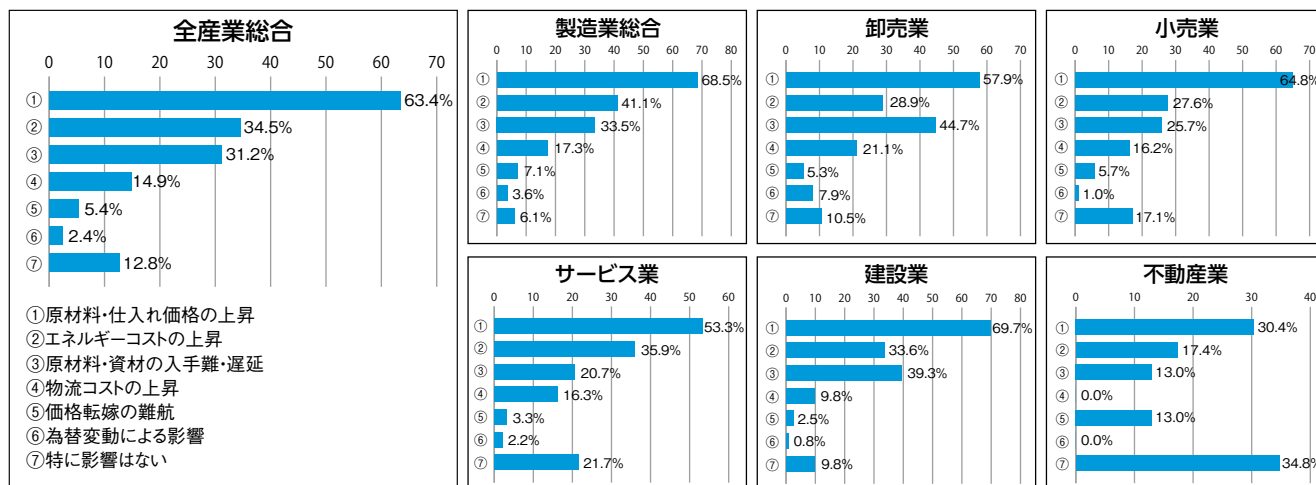
中東情勢について「ある程度関心がある」が最も多く 63%と過半数を占めた。「強い関心がある」を含めると 80%を超えており、関心度の高いテーマであることが窺える。

2. 中東情勢を受けた原油価格高騰等が自社の事業に与えている影響について教えてください



中東情勢を受けた原油価格高騰等の影響について、全産業総合では、「大きな影響が出ている」が 12%、「一部影響が出ている」が最も多く 57%、合計で 69%と 7 割近くの事業所で影響が出ている状況にある。業種別にみると、不動産業は「現時点で影響はない」が 65%と高水準で、他業種と比べて影響が限定的である傾向が見受けられた。不動産業以外の業種では、特に製造業、卸売業、建設業において「大きな影響が出ている」「一部影響が出ている」の合計が 7 割を超えるなど、影響の大きさが窺える。

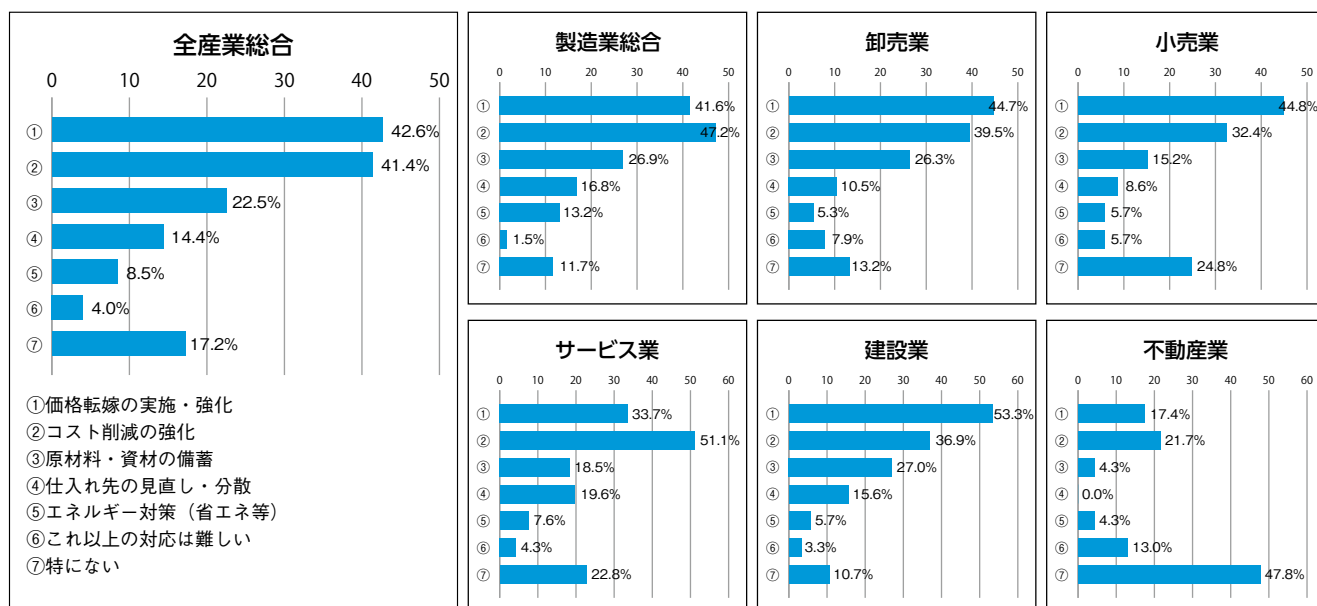
3. 具体的にどのような影響がありますか（複数回答）



全産業総合では「原材料・仕入れ価格の上昇」が 63.4%と最も大きな影響となっており、次いで「エネルギーコストの上昇」34.5%が続く。「原材料・資材の入手難・遅延」は、31.2%と 3 番目の位置にあり、コスト面に留まらず、調達面での影響が一定程度見受けられる。

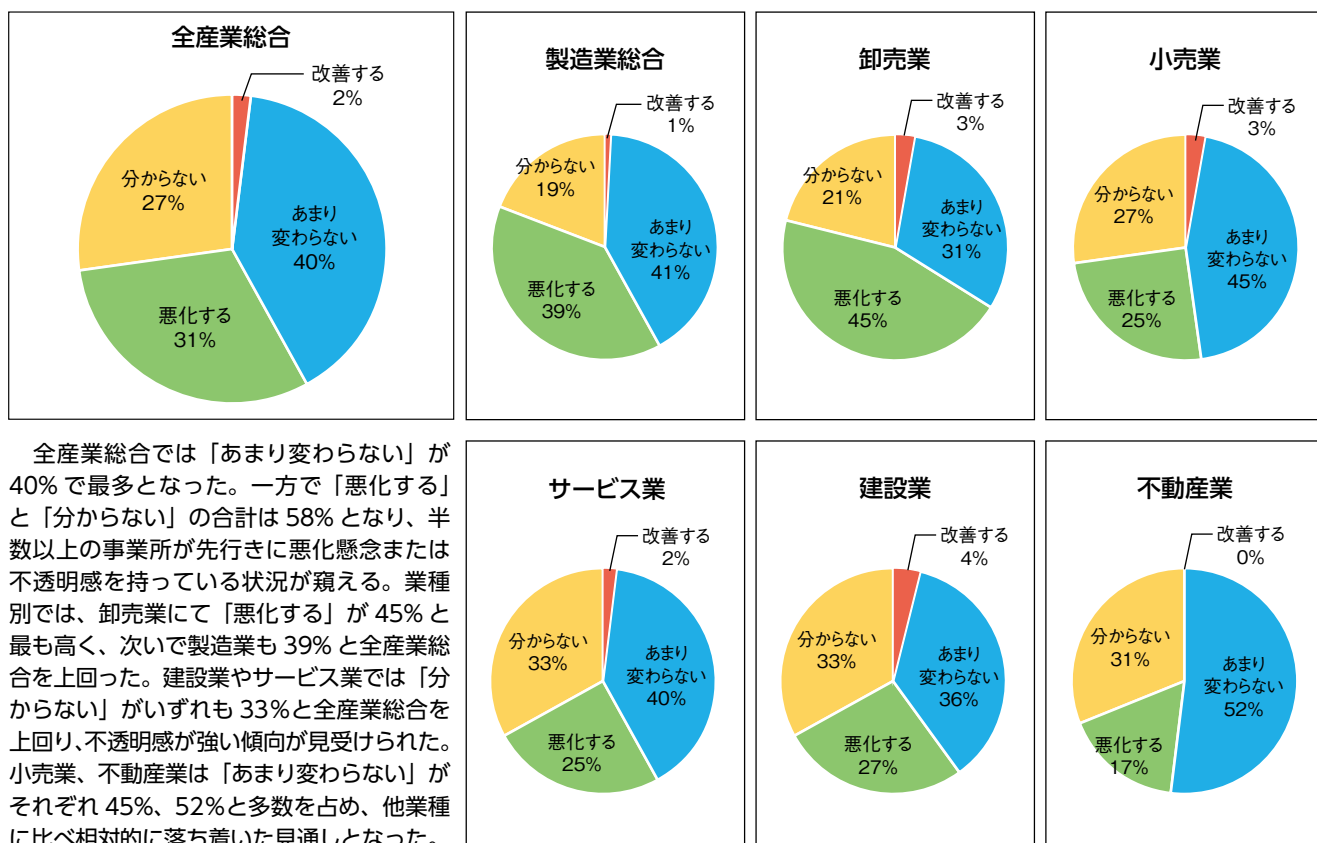
業種別では、製造業や小売業、建設業で「原材料・仕入れ価格の上昇」の割合が高く、コスト増加への影響が大きい。また、卸売業では資材の入手難などの調達面での影響が大きいことが窺える。一方で、サービス業・不動産業では「特に影響はない」が一定数を占めるなど、業種による影響度の差が見受けられた。

4. 中東情勢を受けた原油価格高騰等に対し、現在および今後強化していく対応は何ですか（複数回答）



全産業総合では「価格転嫁の実施・強化」や「コスト削減の強化」がいずれも高い水準にあり、収益確保の取組みを強化していく姿勢が見受けられた。また、「原材料・資材の備蓄」や「仕入れ先の見直し・分散」にも一定数の回答があり、一部では原材料等の調達に向けた対応に力を入れている状況が窺える。業種別では、卸売業、小売業、建設業では価格転嫁を強化する回答がコスト削減を上回る一方で、サービス業ではコスト削減への意識が強い。製造業では、価格転嫁・コスト削減とも高水準で、多面的な対応を進めていくとしている。さらに、製造業、卸売業、建設業では資材備蓄への回答割合が高く、調達不足への備えを強める姿勢が窺える。不動産業では「特になし」との回答が多く、対応は限定的とみられる。

5. 中東情勢を受けた原油価格高騰等に対し、自社への影響は今後どのように推移すると考えていますか



全産業総合では「あまり変わらない」が40%で最多となった。一方で「悪化する」と「分からない」の合計は58%となり、半数以上の事業所が先行きに悪化懸念または不透明感を持っている状況が窺える。業種別では、卸売業にて「悪化する」が45%と最も高く、次いで製造業も39%と全産業総合を上回った。建設業やサービス業では「分からない」がいずれも33%と全産業総合を上回り、不透明感が強い傾向が見受けられた。小売業、不動産業は「あまり変わらない」がそれぞれ45%、52%と多数を占め、他業種に比べ相対的に落ち着いた見通しとなった。



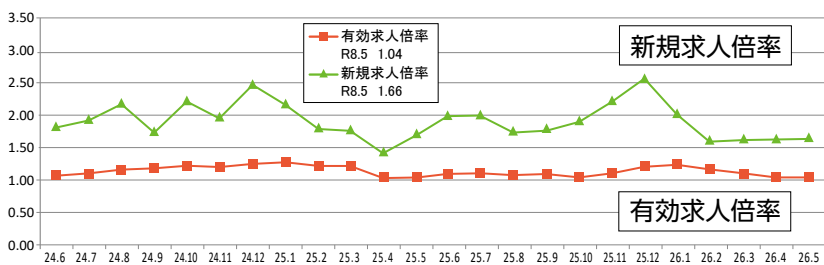
各種統計資料

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

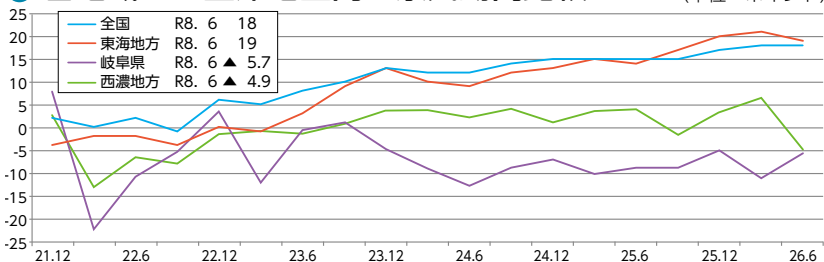
(対象地域：西濃地方=2市4郡=大垣市・海津市・不破郡・養老郡・安八郡・揖斐郡)

(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	9,141	99.4	岐阜県	164	86.0
東海地方	685	99.3	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。



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



有限会社友田工務店
友田 康司さん



株式会社のはら家電
野原 実さん

有限会社友田工務店

代表取締役

友田 康司さん
(大垣市出身/46歳)

中古住宅をリノベーション!
ぬくもりはそのままに
新しい価値観を感じる住宅へ

岐阜県大垣市久徳町325
Tel.0584-76-1700



相棒はクラシックバイク

古いハーレーに興味があります。休日に整備したり、乗ったりして過ごしています。1937年のナッフルヘッドという車種です。とても気を遣いますし、路上で突然動かなくなる事がありますが、その都度対処して乗っています。とても手間が掛かりますが、それ以上にバイクを通しての出会いや、調子良く走れる事への喜び、古い物特有の造形美など、常に惹かれ続けています。



右から2番目がお本人

株式会社のはら家電

代表取締役

野原 実さん
(大垣市出身/50歳)

家電から電気工事・省エネ
提案まで、地域に寄り添い、
暮らしの安心を支えています

岐阜県大垣市静里町1221-1
Tel.0584-91-5311

毎朝のランやウォーキングを日課としています

多くの方との関わりを持たせて頂く経営者にとって、元気で健康である事はとても大事だといつも考えています。朝のウォーキング・ランニングをはじめ、マラソン大会などにも出場したりして、なるべく心身が健康でいられるように、かつ寝れないように過ごしています。いつかホノルルマラソンに出場してみたいですね! 画像は仲間と皇居ランした時のものです。

2026
SUMMER
Vol. 43

だいしん ビジネスでらす レポート

- 調査期 2026年4月～6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7月21日

Vol.18より景況レポートはだいしんビジネスでらすレポートに変更になりました。

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。



大垣西濃信用金庫は持続可能な開発目標(SDGs)を支援しています。

だいしん
ケータイサイトは
こちらから

