

令和8年7月発行
昭和51年8月創刊



[調査要領]

●調査実施 …… 令和 8 年 6 月上旬 ○調査実施企業 …… 合計 134 社

○回収率 …… 100%

○分 析 …… 判断指数 DI を中心に分析

製造業 …… 33 社 サービス業 …… 25 社

卸売業 …… 13 社 建設業 …… 25 社

小売業 …… 23 社 不動産業 …… 15 社

※注 記

前期 …… 令和 8 年 1 月 ～ 3 月

今期 …… 令和 8 年 4 月 ～ 6 月

翌期 …… 令和 8 年 7 月 ～ 9 月

DI 値および構成比は小数点以下第 2 位を四捨五入して表示しています。そのため、比較値および合計値において若干の誤差が生じることがあります。

中信地域の概況

全業種 ▲5.2→▲4.5
非製造業はプラスに改善するも、製造業はさらに悪化

中信地域の業況判断DI

令和 8 年 4 月～令和 8 年 6 月期の業況判断 DI (「良
い」－「悪い」) は、全業種では 0.7 ㊦改善し、▲ 4.5
となった。
製造業は 3.0 ㊦悪化の▲ 21.2、非製造業は 2.0 ㊦
改善の 1.0 であった。
令和 8 年 7 月～令和 8 年 9 月期の業況判断 DI (予
測) は 3.7 ㊦の悪化と見込んでいる。

	前期	今期	翌期 (予測)
全 業 種	▲ 5.2 →	▲ 4.5 (0.7 ポイント改善)	→ ▲ 8.2
製 造 業	▲ 18.2 →	▲ 21.2 (3.0 ポイント悪化)	→ ▲ 24.2
非製造業	▲ 1.0 →	1.0 (2.0 ポイント改善)	→ ▲ 3.0

非製造業 (5業種) ▲1.0→1.0
サービス業が大幅改善するも、卸売業、建設業、不動産業で悪化

非製造業 (5業種) の業種別業況判断DI

非製造業の業種別業況判断 DI は、前期比卸売業
が 15.4 ㊦悪化、小売業は 4.3 ㊦改善、サービス業は
40.0 ㊦改善、建設業は 20.0 ㊦悪化、不動産業は 13.3
㊦悪化となった。

	前期	今期	翌期 (予測)
卸 売 業	▲ 7.7 →	▲ 23.1 (15.4 ポイント悪化)	→ ▲ 23.1
小 売 業	▲ 13.0 →	▲ 8.7 (4.3 ポイント改善)	→ ▲ 13.0
サービス業	▲ 4.0 →	36.0 (40.0 ポイント改善)	→ 20.0
建 設 業	4.0 →	▲ 16.0 (20.0 ポイント悪化)	→ ▲ 12.0
不動産業	20.0 →	6.7 (13.3 ポイント悪化)	→ 6.7

全業種 売上高:▲13.4→10.4 収益:▲20.1→▲5.2
全業種において売上高、収益ともに改善

売上高DIおよび収益判断DI

製造業の売上高 DI は 36.4 ㊦改善の 9.1、収益判断
DI は 21.2 ㊦改善の▲ 9.1 となった。
非製造業の売上高 DI は 19.8 ㊦改善の 10.9、収益
判断 DI は 12.8 ㊦改善の▲ 4.0 となった。

	売上高 DI (「増加」－「減少」)		収益判断 DI (「増加」－「減少」)	
	前期	今期	前期	今期
全 業 種	▲ 13.4 →	10.4	▲ 20.1 →	▲ 5.2
製 造 業	▲ 27.3 →	9.1	▲ 30.3 →	▲ 9.1
非製造業	▲ 8.9 →	10.9	▲ 16.8 →	▲ 4.0

製造業

回答企業 33 社

お客様の声・調査員コメント

- 小麦粉をはじめ材料費の高騰が続いている。卸先に学校給食など公共事業が多く含まれているため安易に価格転嫁ができない。(食品製造)
- 物価の上昇、競合他社との価格競争により、利益の確保に苦慮している。原材料、仕入価格、労務費、人件費の上昇分についてはある程度転嫁できている。(一般建築材)
- 半導体の生産が一服し、売上は減少傾向だが、価格転嫁も順調に行っており、利益はなんとか確保できている。(半導体関連製造)
- 中東情勢により塗料が不足しており、多用はしないが心配である。仕入価格は最大で 20% 超の増加があり、価格転嫁を進めている。(機械部品製造)
- 4 月以降なんとかシンナーの確保はできた。しかし、中東情勢の影響が今後も続くと懸念が生じる。(漆器家具製造)



今期の業況

今期の業況感は前期比 3.0 ㊦悪化し、マイナス基調が続いている。売上額は前期比 36.4 ㊦改善したものの、受注残はマイナス 12.1 ㊦と低調に推移した。一方収益はマイナス 9.1 ㊦と依然マイナス圏にあるものの前期比 21.2 ㊦改善した。原材料価格は 57.6 ㊦と高水準で推移しており、コスト高の影響が続いている。

翌期(予測)の見通し

翌期の業況感はマイナス 24.2 ㊦と今期より 3.0 ㊦悪化する見通し。売上額、受注残共にマイナス 18.2 ㊦と低下が見込まれるほか、収益もマイナス 12.1 ㊦と今期より 3.0 ㊦悪化が予想され、先行きには悲観的な見方が広がっている。

主要指標・DI 推移 (▲印：悪化・低下値)

	期別 項目	令和7年/ 4～6月	令和7年/ 7～9月	令和7年/ 10～12月	令和8年/ 1～3月	令和8年/ 4～6月	前期と今期 の比較	令和8年/予測 7～9月	今期と翌期 の比較
前期比	業 況 感	▲ 15.2	▲ 6.1	▲ 12.1	▲ 18.2	▲ 21.2	▲ 3.0	▲ 24.2	▲ 3.0
	売 上 額	▲ 9.1	18.2	9.1	▲ 27.3	9.1	36.4	▲ 18.2	▲ 27.3
	受 注 残	0.0	▲ 12.1	▲ 3.0	▲ 6.1	▲ 12.1	▲ 6.1	▲ 18.2	▲ 6.1
	収 益	▲ 12.1	▲ 3.0	0.0	▲ 30.3	▲ 9.1	21.2	▲ 12.1	▲ 3.0
	販 売 価 格	27.3	21.2	15.2	3.0	6.1	3.0	18.2	12.1
	原材料価格	48.5	33.3	27.3	24.2	57.6	33.3	45.5	▲ 12.1
	原材料在庫	6.1	3.0	▲ 6.1	▲ 3.0	▲ 12.1	▲ 9.1	▲ 18.2	▲ 6.1
	資 金 繰 り	▲ 30.3	▲ 18.2	▲ 12.1	▲ 24.2	▲ 9.1	15.2	▲ 12.1	▲ 3.0
前年同期比	売 上 額	6.1	21.2	▲ 9.1	▲ 9.1	▲ 12.1	▲ 3.0		
	収 益	▲ 9.1	▲ 9.1	▲ 12.1	▲ 12.1	▲ 27.3	▲ 15.2		

□ 卸売業

回答企業 13 社

お客様の声・調査員コメント

- ナフサ不足により、仕入価格高騰の影響があり、今後販売価格の見直しが必要。(内装材料卸売業)
- 中東情勢の影響により、原材料の仕入価格高騰が続いている。販売価格への転嫁は進めているものの、上昇幅に追いついていない状況。(梱包資材卸売業)
- ナフサの供給不足でビニール袋の調達に支障がある。仕入価格急騰しているが価格転嫁できていない。(食品卸売業)
- 昨今の物価高による仕入価格や人件費の上昇に伴う各種経費の増大が課題。販売価格を上げてはいるものの、経費の上昇分には追いついていない。(建築材料卸売業)
- 卸売業にとって近年の物価高の影響は大きく、仕入価格が上がっている以上、販売価格においても上げざるをえない状況となっている。(金属部品卸売業)



今期の業況

今期の業況感はマイナス 23.1㊦と前期比 15.4㊦悪化した。売上額および収益は共にマイナス 7.7㊦となり、前期から横ばいで推移した。一方、販売価格は 76.9㊦、仕入価格は 92.3㊦と大幅に上昇しており、価格転嫁が進むものの、依然としてコスト負担の大きい状況が続いている。

翌期（予測）の見通し

翌期の業況感はマイナス 23.1㊦と横ばいで推移する見通し。一方、売上額および収益も共にマイナス 38.5㊦と大幅な悪化が見込まれている。販売価格は 53.8㊦、仕入価格は 76.9㊦と引き続き高水準で推移する見込みであり、収益環境は厳しい状況が続くものとみられる。

主要指標・DI 推移 (▲印：悪化・低下値)

	期別 項目	令和7年/ 4～6月	令和7年/ 7～9月	令和7年/ 10～12月	令和8年/ 1～3月	令和8年/ 4～6月	前期と今期 の比較	令和8年/予測 7～9月	今期と翌期 の比較
前期比	業 況 感	0.0	15.4	15.4	▲ 7.7	▲ 23.1	▲ 15.4	▲ 23.1	0.0
	売 上 額	0.0	▲ 7.7	23.1	▲ 7.7	▲ 7.7	0.0	▲ 38.5	▲ 30.8
	収 益	0.0	▲ 15.4	23.1	▲ 7.7	▲ 7.7	0.0	▲ 38.5	▲ 30.8
	販 売 価 格	23.1	38.5	38.5	38.5	76.9	38.5	53.8	▲ 23.1
	仕 入 価 格	46.2	69.2	53.8	61.5	92.3	30.8	76.9	▲ 15.4
	在 庫	15.4	0.0	0.0	7.7	7.7	0.0	0.0	▲ 7.7
	資 金 繰 り	▲ 7.7	0.0	7.7	0.0	▲ 7.7	▲ 7.7	▲ 7.7	0.0
前年同期比	売 上 額	23.1	0.0	38.5	7.7	▲ 15.4	▲ 23.1		
	収 益	15.4	0.0	30.8	0.0	▲ 15.4	▲ 15.4		
	販 売 価 格	46.2	61.5	61.5	38.5	76.9	38.5		

□ 小売業

回答企業 23 社

お客様の声・調査員コメント

- 仕入価格や人件費等の上昇分に対し 50～80% 程度転嫁できており、なんとか一定の売上収益は確保している。(機械小売業)
- 中東情勢の影響により、輸出量が減少しており、国内中古車価格が下落気味である。(自動車販売業)
- 売上は増加傾向にあるが、利幅が少なく財務状況の改善には至らない。(燃料油販売業)
- 中東情勢の影響により、塩ビ管等一部資材の出荷停止。その他製品についても値上げが相次いでいる。(建築資材小売業)
- 価格転嫁を進めているが、テナント販売の場合、販売用バーコードの変更手続きに 2～3 か月を要することも多く、その間に価格が更に上昇するなど、複数の問題が発生している。(生花、種苗)



今期の業況

今期の業況感はマイナス 8.7 ㊦と前期比 4.3 ㊦改善した。売上額は 8.7 ㊦とプラス基調に転じ、収益もマイナス 13.0 ㊦ながら前期から横ばいで推移した。一方、販売価格は 21.7 ㊦、仕入価格は 65.2 ㊦と高水準が続いており、依然としてコスト上昇の影響がみられる。

翌期（予測）の見通し

翌期の業況感はマイナス 13.0 ㊦と 4.3 ㊦悪化する見通し。売上額は 8.7 ㊦と横ばいで推移する一方、収益はマイナス 21.7 ㊦と悪化が見込まれている。販売価格は 47.8 ㊦、仕入価格は 69.6 ㊦と高水準で推移する見通しであり、価格転嫁が進むものの、収益環境は引き続き厳しい状況が予想される。

主要指標・DI 推移 (▲印：悪化・低下値)

	期別 項目	令和7年/ 4～6月	令和7年/ 7～9月	令和7年/ 10～12月	令和8年/ 1～3月	令和8年/ 4～6月	前期と今期 の比較	令和8年/予測 7～9月	今期と翌期 の比較
前 期 比	業 況 感	0.0	▲ 4.3	4.3	▲ 13.0	▲ 8.7	4.3	▲ 13.0	▲ 4.3
	売 上 額	13.0	34.8	17.4	▲ 13.0	8.7	21.7	8.7	0.0
	収 益	8.7	4.3	0.0	▲ 13.0	▲ 13.0	0.0	▲ 21.7	▲ 8.7
	販 売 価 格	30.4	47.8	30.4	34.8	21.7	▲ 13.0	47.8	26.1
	仕 入 価 格	26.1	56.5	39.1	39.1	65.2	26.1	69.6	4.3
	在 庫	21.7	13.0	13.0	4.3	▲ 4.3	▲ 8.7	▲ 17.4	▲ 13.0
	資 金 繰 り	▲ 17.4	▲ 17.4	▲ 21.7	▲ 13.0	▲ 13.0	0.0	▲ 17.4	▲ 4.3
前 年 同 期 比	売 上 額	21.7	34.8	30.4	4.3	21.7	17.4		
	収 益	4.3	▲ 4.3	0.0	▲ 8.7	▲ 17.4	▲ 8.7		
	販 売 価 格	43.5	56.5	43.5	43.5	43.5	0.0		

□ サービス業

回答企業 25 社

お客様の声・調査員コメント

- 概ね価格転嫁できており収支は安定しているが、今後も値上げを検討せざるを得ない状況となると客離れが心配。(理容業)
- インバウンド増加により売上堅調推移。人材不足が一番の課題。(飲食業)
- 春シーズンの観光需要は好調で国内客、インバウンド共に安定した稼働率を維持している。物価高についても概ね価格に転嫁できている。(宿泊業)
- 安定した宿泊客の確保ができており、売上増加。仕入や給与の増加分は問題なく価格転嫁できている。現状課題は人手不足。(旅館業)
- 集客状況は良好。材料仕入価格が上昇しているが、繁忙期は1年以上前から予約が入るため、価格転嫁が間に合っていない。(旅館業)



今期の業況

今期の業況感は 36.0 ㊦と前期比 40.0 ㊦の大幅な改善。売上額は 40.0 ㊦、収益も 32.0 ㊦改善したことで、いずれもプラス基調に転じた。一方で、資金繰りは 4.0 ㊦悪化し、再びマイナス基調に転じた。

翌期（予測）の見通し

翌期の業況感は 20.0 ㊦と 16.0 ㊦悪化する見通し。売上額、収益共に 8.0 ㊦悪化と、今期の回復基調から一転して足踏みとなる見通し。資金繰りは 8.0 ㊦改善が見込まれるものの、全体としては鈍化の動きが見られる。

主要指標・DI 推移 (▲印：悪化・低下値)

	期別 項目	令和7年/ 4～6月	令和7年/ 7～9月	令和7年/ 10～12月	令和8年/ 1～3月	令和8年/ 4～6月	前期と今期 の比較	令和8年/予測 7～9月	今期と翌期 の比較
前期比	業況感	16.0	32.0	8.3	▲ 4.0	36.0	40.0	20.0	▲ 16.0
	売上額	32.0	40.0	16.7	▲ 12.0	28.0	40.0	20.0	▲ 8.0
	収益	32.0	32.0	16.7	▲ 24.0	8.0	32.0	0.0	▲ 8.0
	料金価格	40.0	28.0	25.0	8.0	28.0	20.0	12.0	▲ 16.0
	材料価格	64.0	52.0	41.7	32.0	52.0	20.0	52.0	0.0
	資金繰り	▲ 16.0	▲ 20.0	▲ 20.8	0.0	▲ 4.0	▲ 4.0	4.0	8.0
前年同期比	売上額	36.0	44.0	25.0	16.0	52.0	36.0		
	収益	24.0	20.0	16.7	0.0	24.0	24.0		

建設業

回答企業 25 社

お客様の声・調査員コメント

- 建築資材や塗装材料等確保に苦慮。ユニットバス、シンク等も納期遅れ、コロナ以上に影響を受けている。(総合工事業)
- 資材価格の高騰により、中には手に入らない材料があるなど影響は出ている。しかし受注は安定して確保できている。(鉄骨工事業)
- 白馬村のインバウンドによる建物建設需要増加。今後も需要あるものの受注に波があり不安定。(管工事業)
- 変わらず人材確保に苦慮している。今年は運よく業界経験者を1名雇用することができたが、更なる自社の魅力づくりが必要であると感じている。(土木建設工事業)
- 4月～6月は予定より受注はあったが、収益確保が難しい。シンナーが倍額になるため原価は高騰し利益率は悪化した。(鉄工業)



今期の業況

今期の業況感はマイナス 16.0%と前期比 20.0%悪化。売上額、収益共に 16.0%改善したものの、収益はマイナス基調が続く。資金繰りはマイナス 12.0%と 20.0%悪化し、マイナス基調に転じた。

翌期（予測）の見通し

翌期の業況感については 4.0%改善する見通し。一方、売上額は 12.0%悪化しマイナス基調に転じ、収益は 16.0%悪化しマイナス 32.0%となる見通し。資金繰りは 8.0%改善するが、全体として厳しい状況が続く見通し。

主要指標・DI 推移 (▲印：悪化・低下値)

	期別 項目	令和7年/ 4～6月	令和7年/ 7～9月	令和7年/ 10～12月	令和8年/ 1～3月	令和8年/ 4～6月	前期と今期 の比較	令和8年/予測 7～9月	今期と翌期 の比較
前期比	業 況 感	▲ 4.0	16.0	4.0	4.0	▲ 16.0	▲ 20.0	▲ 12.0	4.0
	売 上 額	▲ 4.0	24.0	▲ 12.0	▲ 12.0	4.0	16.0	▲ 8.0	▲ 12.0
	受 注 残	▲ 12.0	28.0	▲ 16.0	▲ 4.0	▲ 12.0	▲ 8.0	▲ 8.0	4.0
	施 工 高	▲ 8.0	8.0	▲ 12.0	▲ 8.0	▲ 4.0	4.0	▲ 12.0	▲ 8.0
	収 益	4.0	20.0	▲ 4.0	▲ 32.0	▲ 16.0	16.0	▲ 32.0	▲ 16.0
	材 料 価 格	48.0	56.0	60.0	48.0	80.0	32.0	68.0	▲ 12.0
	請 負 価 格	24.0	28.0	16.0	16.0	12.0	▲ 4.0	8.0	▲ 4.0
	在 庫	▲ 8.0	8.0	8.0	4.0	▲ 12.0	▲ 16.0	▲ 28.0	▲ 16.0
	資 金 繰 り	▲ 12.0	▲ 8.0	16.0	8.0	▲ 12.0	▲ 20.0	▲ 4.0	8.0
前年同期比	売 上 額	▲ 8.0	▲ 8.0	12.0	▲ 12.0	8.0	20.0		
	収 益	▲ 4.0	▲ 4.0	0.0	▲ 8.0	▲ 8.0	0.0		

不動産業

回答企業 15 社

お客様の声・調査員コメント

- 賃貸物件の修繕工事を行いたい、が、中東情勢の影響により、材料やナフサ系のボンドが入ってこないため、進んでいない状況。(不動産賃貸業)
- 商品が不足しており、特に中信地域での話が少ないため、東信等他地域にもエリアを広げて情報を探している。(建売業・土地売買業)
- 資材価格高騰で住宅建築価格が大幅に上昇しているため、土地の価格を抑えるために、安曇野市郊外の土地が人気となっている。(土地売買業)
- 入居率は安定しているものの、物価上昇に伴う修繕費や管理費の増加により、収益環境が今後悪化する可能性がある。家賃の見直しを検討。(不動産売買・仲介・賃貸)
- 松本市内の物件が少なくなっている。仕入価格も上がっているため、段階的に販売価格への転嫁を実施し収益確保を目指す。(不動産売買・仲介・賃貸)



今期の業況

業況感については6.7㊦と13.3㊦悪化。一方、売上額、収益共に6.7㊦改善し共に13.3㊦となっている。一方で、在庫は13.3㊦改善したものの、マイナス基調が続いており、不足感が否めない。また、資金繰りは前期比横ばいの6.7㊦で推移している。

翌期（予測）の見通し

業況感については6.7㊦で横ばいとなる見通し。一方、売上額・収益ともに13.3㊦悪化し、0.0㊦となる見通し。資金繰りは横ばいの6.7㊦を維持するが、全体として回復の動きは足踏みとなる見通し。

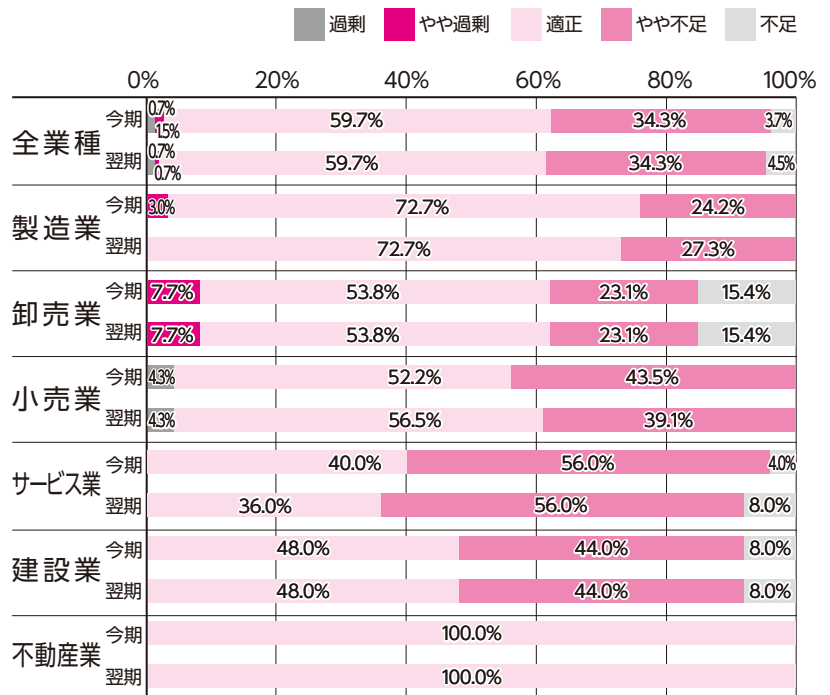
主要指標・DI 推移 (▲印：悪化・低下値)

	期別 項目	令和7年/ 4～6月	令和7年/ 7～9月	令和7年/ 10～12月	令和8年/ 1～3月	令和8年/ 4～6月	前期と今期 の比較	令和8年/予測 7～9月	今期と翌期 の比較
前 期 比	業 況 感	40.0	6.7	13.3	20.0	6.7	▲ 13.3	6.7	0.0
	売 上 額	13.3	6.7	13.3	6.7	13.3	6.7	0.0	▲ 13.3
	収 益	6.7	6.7	20.0	6.7	13.3	6.7	0.0	▲ 13.3
	販売価格	33.3	40.0	20.0	13.3	6.7	▲ 6.7	13.3	6.7
	仕入価格	53.3	46.7	33.3	20.0	26.7	6.7	26.7	0.0
	在 庫	▲ 40.0	▲ 40.0	▲ 33.3	▲ 26.7	▲ 13.3	13.3	▲ 26.7	▲ 13.3
	資金繰り	0.0	6.7	6.7	6.7	6.7	0.0	6.7	0.0
前 年 同 期 比	売 上 額	33.3	▲ 6.7	▲ 13.3	6.7	20.0	13.3		
	収 益	13.3	▲ 6.7	▲ 6.7	▲ 6.7	6.7	13.3		

雇用面の動き 4～6 月期

従業員の過不足感

		過 剰	やや過剰	適 正	やや不足	不 足
全 業 種	今期	0.7%	1.5%	59.7%	34.3%	3.7%
	翌期	0.7%	0.7%	59.7%	34.3%	4.5%
製 造 業	今期	0.0%	3.0%	72.7%	24.2%	0.0%
	翌期	0.0%	0.0%	72.7%	27.3%	0.0%
卸 売 業	今期	0.0%	7.7%	53.8%	23.1%	15.4%
	翌期	0.0%	7.7%	53.8%	23.1%	15.4%
小 売 業	今期	4.3%	0.0%	52.2%	43.5%	0.0%
	翌期	4.3%	0.0%	56.5%	39.1%	0.0%
サービス業	今期	0.0%	0.0%	40.0%	56.0%	4.0%
	翌期	0.0%	0.0%	36.0%	56.0%	8.0%
建 設 業	今期	0.0%	0.0%	48.0%	44.0%	8.0%
	翌期	0.0%	0.0%	48.0%	44.0%	8.0%
不 動 産 業	今期	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%	0.0%
	翌期	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%	0.0%



全業種でみると、「適正」が59.7%であり、「不足」または「やや不足」と回答した企業が38.0%となった。
業種別でみると、特にサービス業と建設業が人手不足の状況であり、「不足」または「やや不足」と回答した企業がサービス業では60.0%、建設業は52.0%であった。
翌期の見通しとして、全体的に大きな変化はない。

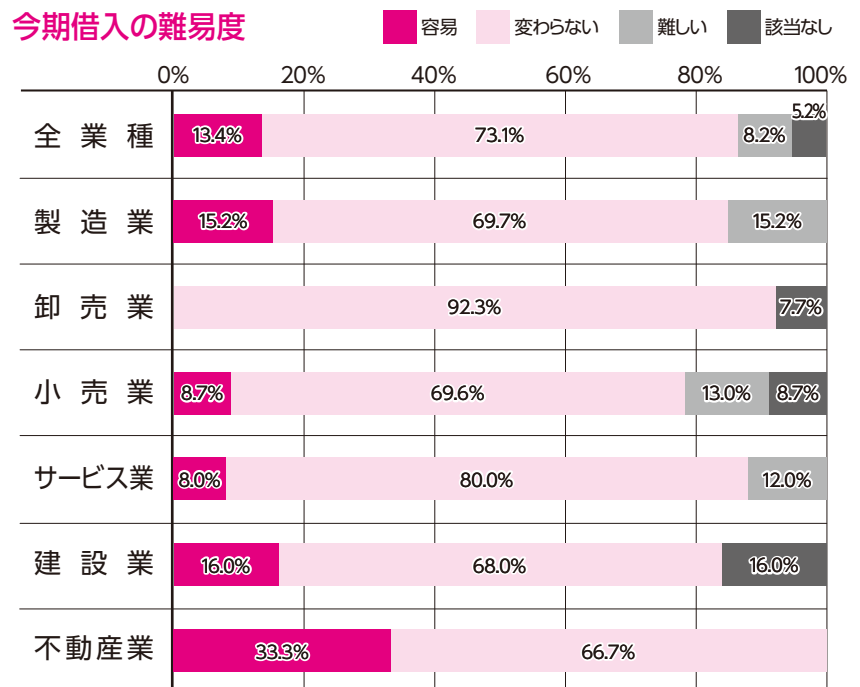
借入金の動き・難易度 4～6 月期

借入金の動き

	前期	今期
全 業 種	22.4%	24.6%
製 造 業	27.3%	24.2%
卸 売 業	15.4%	30.8%
小 売 業	8.7%	8.7%
サ ー ビ ス 業	24.0%	24.0%
建 設 業	12.0%	28.0%
不 動 産 業	53.3%	40.0%

(借入をした割合)

今期借入の難易度



○借入金の動き

全業種でみると、「借入した」と回答した企業の割合は24.6%であり、前期比2.2%増加した。業種別では不動産業が40.0%と最も高く、小売業が8.7%と最も低かった。

○借入の難易度

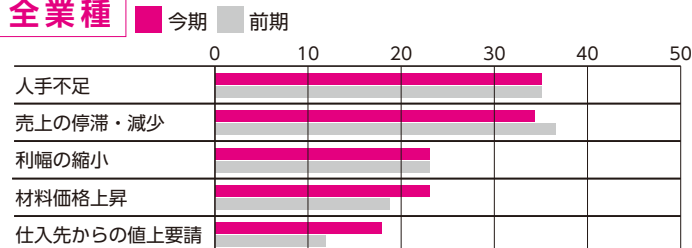
全業種では、借入の難易度は「変わらない」とする企業が73.1%を占めている。

「難しい」と回答した企業は全業種では8.2%であった。卸売業、建設業、不動産業では「難しい」と回答した企業が0.0%であったのに対し、製造業においては15.2%の企業が「難しい」と回答している。

経営上の問題点

(今期上位5項目・複数回答・%)

全業種



全業種では、経営上の問題点として「人手不足」を挙げる企業の比率が最も高く、次いで「売上の停滞・減少」が高い状況となっている。

業種別でみると、製造業では、「売上の停滞・減少」と「原材料高」が同率で最も高い比率となっており、次いで「人手不足」となっている。

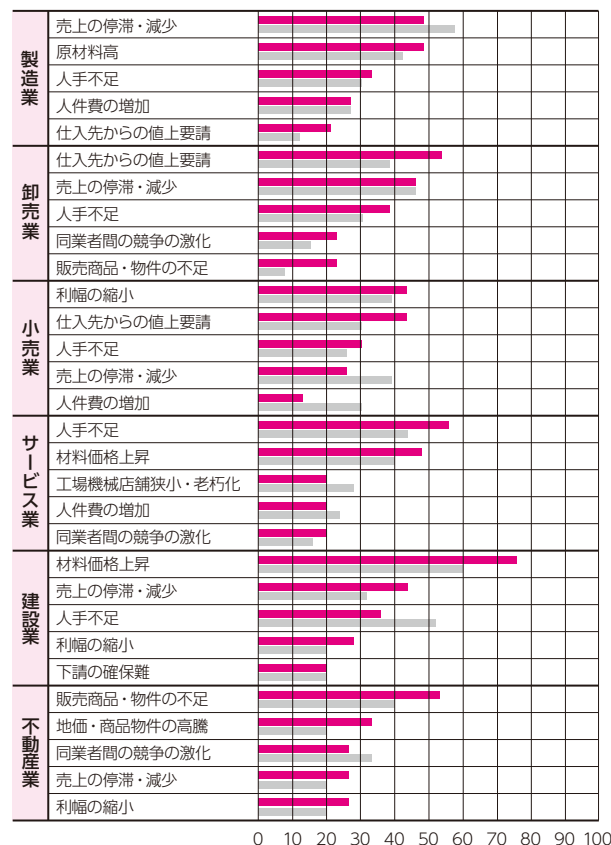
卸売業においては、「仕入先からの値上要請」を挙げる企業の比率が前期よりも15.3ポイント増と大きく上昇し、最も高くなった。次いで「売上の停滞・減少」となっている。

小売業では、「利幅の縮小」と「仕入先からの値上要請」が同率で最も高い比率となっており、次いで「人手不足」となっている。

サービス業においては、「人手不足」の比率が最も高い状況が続いており、次いで「材料価格上昇」となっている。

建設業では、「材料価格上昇」の比率が最も高い状況が続いており、次いで「売上の停滞・減少」となっている。また、「材料価格上昇」を問題点として挙げている企業の比率が前期より16.0ポイント増と大きく上昇している。

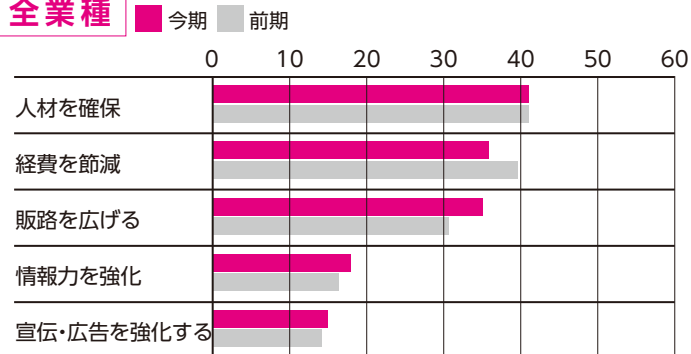
不動産業においては、「販売商品・物件の不足」を挙げる比率が最も高い状況が続いており、次いで「地価・商品物件の高騰」となっている。



当面の重点経営施策

(今期上位5項目・複数回答・%)

全業種



全業種では、当面の重点経営施策として「人材を確保」を挙げる企業の比率が最も高い状況が続いており、次いで「経費を節減」となっている。

業種別でみると、製造業では、「販路を広げる」を挙げる企業の比率が最も高い状況が続いており、次いで「人材を確保」となっている。

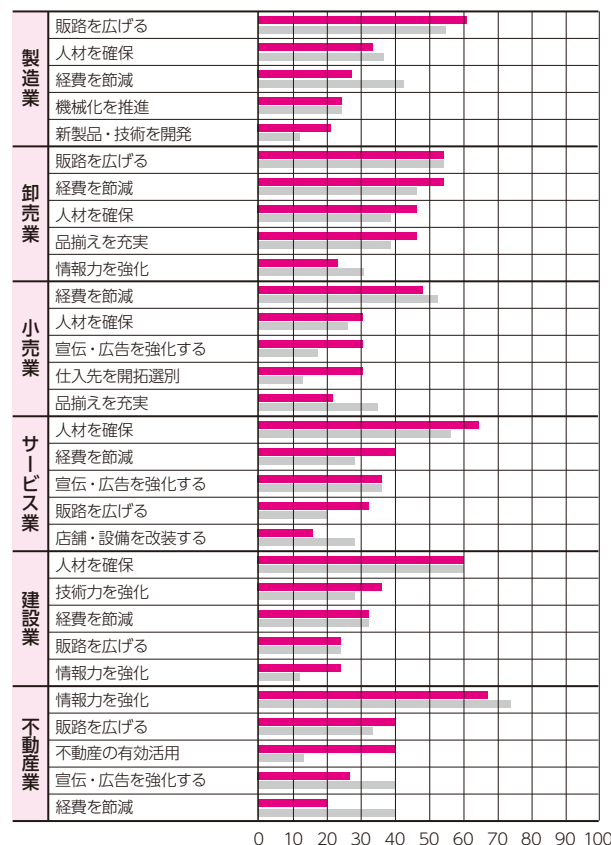
卸売業においては、「販路を広げる」と「経費を削減」が同率で最も高い比率となっている。

小売業では、「経費を節減」を挙げる比率が最も高い状況が続いており、次いで「人材を確保」となっている。

サービス業では、「人材を確保」を挙げる比率が最も高い状況が続いており、次いで「経費を節減」となっている。

建設業においては、「人材を確保」を挙げる比率が最も高い状況が続いており、次いで「技術力を強化」となっている。

不動産業では、「情報力を強化」を挙げる企業の比率が最も高い状況が続いている。



特別調査

中小企業における価格転嫁について

今回は当金庫営業区域内（中信地域）中小企業経営者の皆様に「価格転嫁」についてお聞きました。

□ 問 1

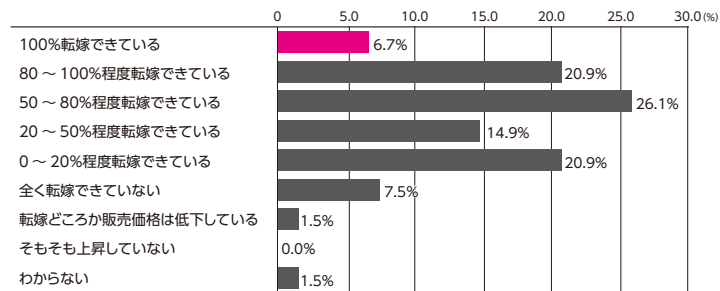
近年、取引条件の適正化を促進する政策的な動きが活発化しています。貴社では、ここ数年（2020 年ごろから）の原材料・仕入価格の上昇分を、どの程度販売価格に転嫁できていますか。下記の 1 ～ 9 の中から 1 つ選んでお答えください。

%

原材料・仕入価格上昇分の価格転嫁	全業種	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
1 100%転嫁できている	6.7	0.0	7.7	8.7	12.0	8.0	6.7
2 80～100%程度転嫁できている	20.9	15.2	38.5	17.4	24.0	20.0	20.0
3 50～80%程度転嫁できている	26.1	33.3	30.8	26.1	24.0	32.0	0.0
4 20～50%程度転嫁できている	14.9	21.2	0.0	21.7	12.0	16.0	6.7
5 0～20%程度転嫁できている	20.9	27.3	15.4	21.7	16.0	16.0	26.7
6 全く転嫁できていない	7.5	0.0	7.7	4.3	12.0	4.0	26.7
7 転嫁どころか販売価格は低下している	1.5	3.0	0.0	0.0	0.0	4.0	0.0
8 そもそも上昇していない	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
9 わからない	1.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	13.3

原材料・仕入価格上昇分の価格転嫁について、全業種では「50～80%程度転嫁できている」の回答割合が26.1%と最も高く、次いで「80～100%程度転嫁できている」と「0～20%程度転嫁できている」が共に20.9%であった。「全く転嫁できていない」は7.5%であった。また、「転嫁どころか販売価格は低下している」の回答割合も1.5%あった。ある程度の価格転嫁はできているものの、100%価格転嫁はできていないと答えた企業が多くを占めた。

「100%価格転嫁できている」と答えた企業は全体の6.7%にとどまった



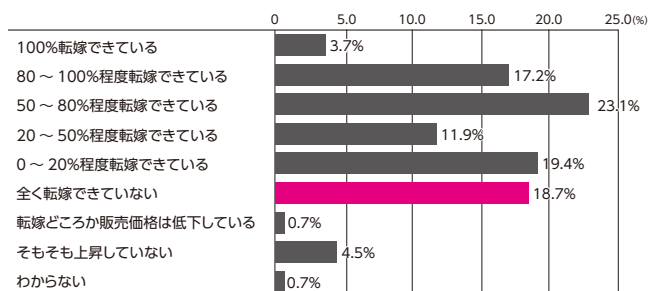
問 2

貴社では、ここ数年(2020 年ごろから)の労務費・人件費の上昇分を、どの程度販売価格に転嫁できていますか。下記の 1 ～ 9 の中から 1 つ選んでお答えください。

労務費・人件費上昇分の価格転嫁	全業種	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
1 100%転嫁できている	3.7	0.0	0.0	4.3	4.0	12.0	0.0
2 80～100%程度転嫁できている	17.2	9.1	46.2	4.3	24.0	16.0	20.0
3 50～80%程度転嫁できている	23.1	33.3	0.0	30.4	20.0	32.0	0.0
4 20～50%程度転嫁できている	11.9	15.2	0.0	8.7	20.0	12.0	6.7
5 0～20%程度転嫁できている	19.4	21.2	15.4	26.1	12.0	20.0	20.0
6 全く転嫁できていない	18.7	18.2	23.1	21.7	20.0	4.0	33.3
7 転嫁どころか販売価格は低下している	0.7	0.0	0.0	0.0	0.0	4.0	0.0
8 そもそも上昇していない	4.5	3.0	15.4	4.3	0.0	0.0	13.3
9 わからない	0.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	6.7

労務費・人件費上昇分の価格転嫁について、全業種では「50～80%程度転嫁できている」の回答割合が 23.1%と最も高く、次いで「0～20%程度転嫁できている」が 19.4%、「全く転嫁できていない」が 18.7%となった。問 1 において、原材料・仕入価格の上昇分の価格転嫁ができていると答えた企業の割合は 89.6%だったのに対して、労働費・人件費の上昇分の価格転嫁ができていると答えた企業の割合は 75.4%と、労働費・人件費の上昇分については価格転嫁が遅れていることがうかがえる。

労務費・人件費上昇分の価格転嫁は18.7%が「全く転嫁できていない」と回答



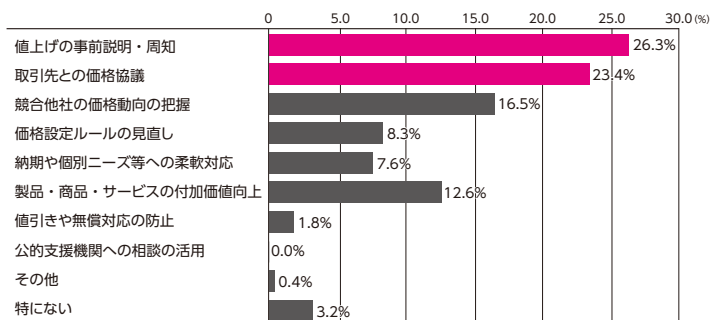
問 3

貴社が取引先(販売先)との円滑な価格交渉・価格転嫁を進めるために、重視している取組みは何ですか。以下の 1 ～ 0 の中から当てはまるものについて 3 つ以内で選んでお答えください。

重視している取組み	全業種	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
1 値上げの事前説明・周知	26.3	24.3	32.3	32.6	23.5	24.5	22.2
2 取引先との価格協議	23.4	24.3	32.3	15.2	19.6	26.4	25.9
3 競合他社の価格動向の把握	16.5	20.0	9.7	21.7	17.6	9.4	18.5
4 価格設定ルールの見直し	8.3	2.9	3.2	6.5	13.7	13.2	11.1
5 納期や個別ニーズ等への柔軟対応	7.6	12.9	3.2	6.5	3.9	7.5	7.4
6 製品・商品・サービスの付加価値向上	12.6	11.4	16.1	15.2	15.7	9.4	7.4
7 値引きや無償対応の防止	1.8	2.9	0.0	0.0	0.0	3.8	3.7
8 公的支援機関への相談の活用	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
9 その他	0.4	0.0	0.0	0.0	2.0	0.0	0.0
0 特になし	3.2	1.4	3.2	2.2	3.9	5.7	3.7

円滑な価格交渉・価格転嫁を進めるために重視している取組みとして、全業種では「値上げの事前説明・周知」の回答割合が 26.3%と最も高く、次いで「取引先との価格協議」が 23.4%、「競合他社の価格動向の把握」が 16.5%となった。小売業以外の業種は「値上げの事前説明・周知」または「取引先との価格協議」の回答割合が最も高く、直接的な交渉を重視していることが見受けられる。一方で、小売業は「競合他社の価格動向の把握」の回答割合が 21.7%と他業種に比べて高く、最終消費者を主な取引先としている業種の特徴が出た回答結果となった。

価格転嫁を進めるため、取引先への事前説明・周知や価格協議の取組を重視している企業が多い



□ 問 4

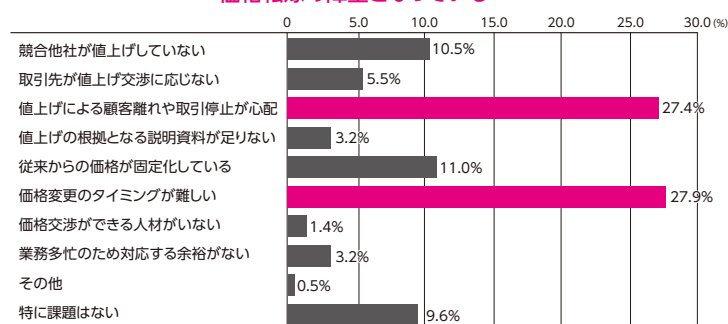
貴社が価格転嫁を進めるうえでの課題は何ですか。以下の 1～0の中から当てはまるものについて 3 つ以内で選んでお答えください。

%

価格転嫁を進める上での課題	全業種	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
1 競合他社が値上げしていない	10.5	14.5	13.6	11.6	5.0	5.4	13.6
2 取引先が値上げ交渉に応じない	5.5	12.7	9.1	0.0	2.5	5.4	0.0
3 値上げによる顧客離れや取引停止が心配	27.4	29.1	27.3	25.6	30.0	27.0	22.7
4 値上げの根拠となる説明資料が足りない	3.2	1.8	4.5	7.0	0.0	5.4	0.0
5 従来からの価格が固定化している	11.0	5.5	4.5	11.6	17.5	13.5	13.6
6 価格変更のタイミングが難しい	27.9	27.3	36.4	30.2	25.0	27.0	22.7
7 価格交渉ができる人材がいない	1.4	0.0	0.0	4.7	2.5	0.0	0.0
8 業務多忙のため対応する余裕がない	3.2	0.0	0.0	4.7	7.5	2.7	4.5
9 その他	0.5	0.0	0.0	0.0	2.5	0.0	0.0
0 特に課題はない	9.6	9.1	4.5	4.7	7.5	13.5	22.7

価格転嫁を進める上での課題として、全業種では「価格変更のタイミングが難しい」の回答割合が 27.9%と最も高く、次いで「値上げによる顧客離れや取引停止が心配」が 27.4%、「従来からの価格が固定化している」が 11.0%となった。これらの結果から、価格転嫁においては、コスト上昇分を価格に反映する必要性は認識されているものの、実際の値上げに踏み切るタイミングや、顧客離れ・取引停止への懸念が大きな障壁となっていることがうかがえる。

値上げに踏み切るタイミングや顧客離れ・取引停止への懸念が 価格転嫁の障壁となっている



□ 問 5

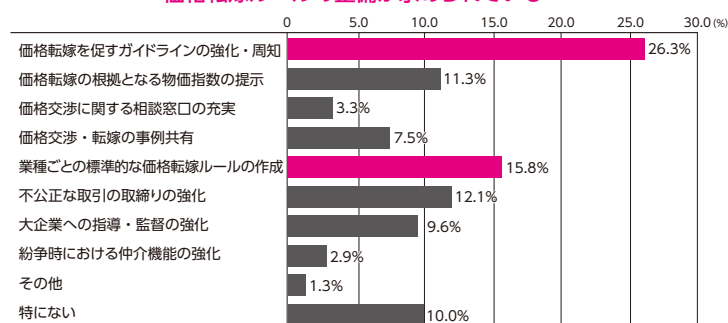
今後、貴社が円滑な価格交渉・価格転嫁を進める上で、行政に重視してほしいと感じる取組みはありますか。以下の 1～0の中から当てはまるものについて 3 つ以内で選んでお答えください。

%

行政に重視してほしい取組み	全業種	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
1 価格転嫁を促すガイドラインの強化・周知	26.3	26.2	25.9	28.3	25.6	35.7	8.0
2 価格転嫁の根拠となる物価指数の提示	11.3	13.1	7.4	17.4	10.3	7.1	8.0
3 価格交渉に関する相談窓口の充実	3.3	3.3	3.7	4.3	5.1	2.4	0.0
4 価格交渉・転嫁の事例共有	7.5	6.6	3.7	6.5	10.3	9.5	8.0
5 業種ごとの標準的な価格転嫁ルールの作成	15.8	19.7	18.5	15.2	10.3	11.9	20.0
6 不公正な取引の取締りの強化	12.1	13.1	11.1	10.9	10.3	11.9	16.0
7 大企業への指導・監督の強化	9.6	11.5	11.1	6.5	7.7	9.5	12.0
8 紛争時における仲介機能の強化	2.9	1.6	7.4	2.2	7.7	0.0	0.0
9 その他	1.3	0.0	0.0	0.0	5.1	2.4	0.0
0 特にない	10.0	4.9	11.1	8.7	7.7	9.5	28.0

円滑な価格交渉・価格転嫁を進める上で行政に重視してほしい取組みとして、全業種では「価格転嫁を促すガイドラインの強化・周知」の回答割合が 26.3%と最も高く、次いで「業種ごとの標準的な価格転嫁ルールの作成」が 15.8%、「不公正な取引の取締りの強化」が 12.1%となった。これらの結果から、円滑な価格交渉・価格転嫁を進めるためには、事業者個々の努力だけでは限界があり、行政によるガイドラインの強化・周知や、業種ごとの実態に即した価格転嫁ルールの整備が求められていることがうかがえる。

行政に対してガイドラインの強化・周知や 価格転嫁ルールの整備が求められている



現在、物価上昇やエネルギー価格の高騰により、家庭の支出や消費意識に大きな変化が見られています。加えて、政府の賃上げ推進政策の影響もあり、所得や支出に対する意識が変わってきています。皆様の賃上げ状況や消費者マインドについて、お聞かせください。

□ 問1

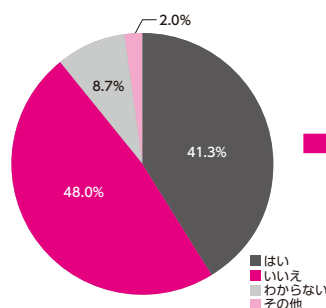
今年度にはいつ、あなたの職場では賃上げがありましたか？

	全体	男性	女性	20代以下	30代	40代	50代	60代	70代以上
はい	56.2	69.0	43.1	76.5	71.4	60.6	52.5	50.0	17.9
いいえ	33.3	25.4	41.5	5.9	20.4	33.3	42.6	38.6	60.7
わからない	8.8	3.2	14.6	14.7	8.2	6.1	4.9	11.4	10.7
その他	1.6	2.4	0.8	2.9	0.0	0.0	0.0	0.0	10.7

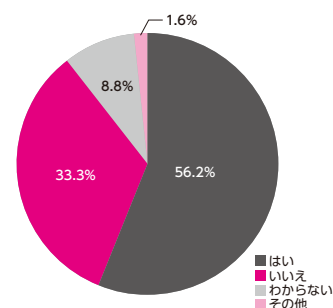
賃上げをする企業の割合は増加している

今年度に入ってから賃上げ有無について、回答者全体では「はい」の回答割合が56.2%、「いいえ」の回答は33.3%という結果となった。令和6年12月に実施した前回調査と比較すると、「はい」の回答割合が14.9%増加しており、賃上げが行われる機会が増加していると言える。回答割合について性別で見ると「はい」の回答は男性が69.0%、女性が43.1%と男性の方が賃上げがあったとの回答が多い。また、年代別に見ると、「はい」の回答割合は20代以下が76.5%、30代が71.4%、40代が60.6%、50代が52.5%、60代が50.0%、70代以上が17.9%となっており、年代が若くなるに連れて賃上げがあった割合が多いという結果となった。

今年度に入って賃上げがありましたか？
【前回(令和6年12月)調査】



今年度に入って賃上げがありましたか？
【今回(令和8年6月)調査】



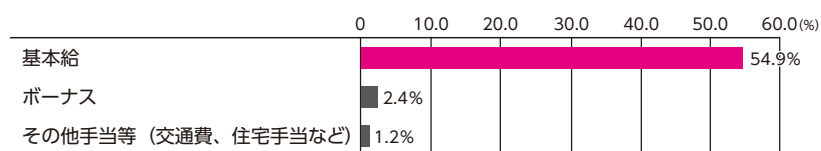
□ 問2

賃上げがあった場合、どの項目で賃上げがありましたか？（複数回答可）

	全体	男性	女性	20代以下	30代	40代	50代	60代	70代以上
基本給	54.9	67.4	41.9	73.0	70.6	51.5	54.1	48.8	17.9
ボーナス	2.4	3.1	1.6	5.4	2.0	9.1	0.0	0.0	0.0
その他手当等（交通費、住宅手当など）	1.2	0.8	1.6	2.7	2.0	0.0	0.0	2.3	0.0
賃上げはなかった	41.5	28.7	54.8	18.9	25.5	39.4	45.9	48.8	82.1

賃上げの大部分が基本給に反映

賃上げがあった項目について、回答者全体では「基本給」との回答割合が54.9%と最も高く、次いで「ボーナス」が2.4%、「その他手当等」が1.2%となった。また、賃上げがあった場合は、性別関係なく、また全ての年代において「基本給」で賃上げがあったと答えた人の割合が大半を占めた。令和6年12月に実施した前回調査と比較しても、その傾向に大きな変化はなかった。



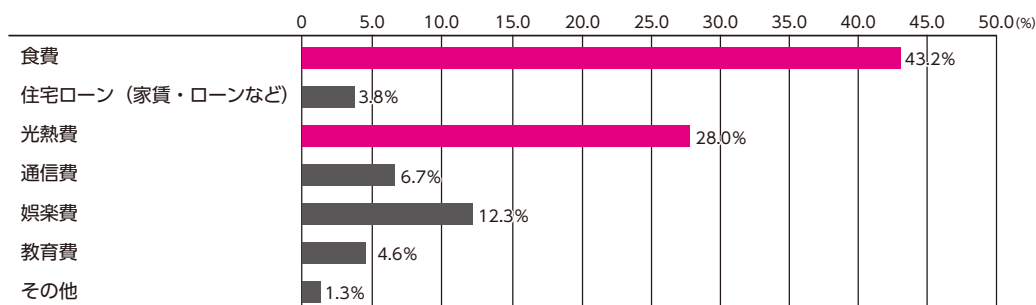
問 3

支出が増えた項目はありますか？（複数回答可）

	全体	男性	女性	20代以下	30代	40代	50代	60代	70代以上
食費	43.2	41.2	45.3	46.3	44.8	41.8	38.5	43.0	50.9
住宅ローン（家賃・ローンなど）	3.8	4.1	3.5	1.5	4.8	9.0	4.2	1.2	1.9
光熱費	28.0	28.1	28.0	14.9	22.9	29.9	28.0	37.2	37.7
通信費	6.7	7.5	5.9	13.4	3.8	1.5	8.4	4.7	9.4
娯楽費	12.3	12.7	11.8	20.9	18.1	4.5	12.6	11.6	0.0
教育費	4.6	4.9	4.3	0.0	4.8	11.9	6.3	2.3	0.0
その他	1.3	1.5	1.2	3.0	1.0	1.5	2.1	0.0	0.0

支出が増えた項目について、回答者全体では「食費」の回答割合が43.2%で最も高く、次いで「光熱費」が28.0%、「娯楽費」が12.3%となっている。この結果から、日々の買い物において食品価格の上昇を実感している人が多いと考えられるほか、電気・ガス代などの固定的な生活費の負担も増していることがうかがえる。

食費や光熱費などの生活必需的支出が増えている



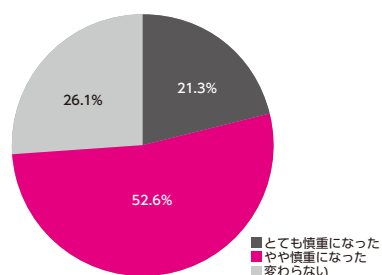
問 4

消費者マインドは過去と変わりましたか？

	全体	男性	女性	20代以下	30代	40代	50代	60代	70代以上
とても慎重になった	21.3	12.7	30.1	5.9	22.4	18.2	27.9	22.7	25.0
やや慎重になった	52.6	54.0	51.2	55.9	53.1	60.6	49.2	50.0	50.0
変わらない	26.1	33.3	18.7	38.2	24.5	21.2	23.0	27.3	25.0
やや楽観的になった	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
とても楽観的になった	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

消費者マインドの変化について、回答者全体では「とても慎重になった」または「やや慎重になった」と答えた人の割合が全体の73.9%を占める結果となった。食費や光熱費など日常生活に欠かせない支出が増える中で、多くの人が以前よりも支出に対して慎重になり、必要性や価格をよく見極めて購入する傾向が強まっていると考えられる。

大部分の人が支出に対して慎重になっている



経済日誌・主要動向

〈国 内〉

- ◎内閣府が発表した令和 8 年 3 月の機械受注統計（季節調整済み）によると、民間設備投資の先行指標となる「船舶・電力を除く民需」は、2 月 13.6%増の後、3 月は 9.4%減であった。内訳をみると製造業が 14.2%減、非製造業（船舶・電力を除く）が 6.0%減であった。
- ◎経済産業省が発表した令和 8 年 5 月の鉱工業生産指数（2020 年 = 100、季節調整済）は 103.0、前月比 0.5%の上昇となった。輸送機械工業（除く自動車工業）や無機・有機化学工業などが上昇したことから、全体として前月比 0.5%と、2 か月連続の上昇。基調判断は「一進一退」に据え置き。
- ◎国土交通省が発表した令和 8 年 5 月の新設住宅着工戸数は、前年同月比 33.9%増の 57,877 戸であり、2 か月連続の増加。利用関係別では、持家は 2 か月連続の増加、貸家は 2 か月連続の増加、分譲住宅は 2 か月連続の増加。
- ◎令和 8 年 5 月の国内新車販売台数（軽を除く）は、前年同月比 5.6%増の 214,994 台となった。軽自動車は 2.1%減の 118,003 台となった。
- ◎日銀が発表した令和 8 年 5 月の国内企業物価指数（2020 年平均 = 100、速報値）は、前月比 0.9%増、前年同月比 6.3%増加して 134.5 となった。円ベースでは、輸出物価指数は前年比 20.6%増、輸入物価指数は 25.5%増加した。
- ◎財務省が発表した令和 8 年 5 月の貿易統計速報によると、輸出は半導体等電子部品、自動車等が増加し、対前年同月比 17.0%増となった。また、輸入は半導体等電子部品、通信機等が増加し 12.5%増となった。その結果、差引額は▲ 3,786 億円となった。

〈県 内〉

- ◎長野県が発表した令和 8 年 4 月の県内鉱工業生産指数（季節調整値、2020 年 = 100、速報）は、前月比では生産は 0.3%増と 4 か月連続の上昇。業種別では、「汎用・生産用・業務用機械工業」、「電気機械工業」、「窯業・土石製品工業」が上昇した。
- ◎長野県が発表した令和 8 年 5 月の長野市の消費者物価指数（2020 年 = 100、確報値）は、総合指数は、115.0 となり、前月比は 0.5%上昇。また、前年同月比は 1.4%上昇し、57 か月連続で前年同月を上回った。生鮮食品を除く総合指数は 114.5 となり、前月比 0.5%上昇。また、前年同月比は 1.3%上昇し、58 か月連続で前年同月を上回った。生鮮食品及びエネルギーを除く総合指数は 113.4 となり、前月比は 0.2%上昇。また、前年同月比は 1.7%上昇し、50 か月連続で前年同月を上回った。
- ◎県内令和 8 年 5 月の有効求人倍率（季節調整値）は 1.25 倍となり、前月と同水準となった。中信地域の安定所別では、松本 1.15 倍、木曽福島 1.10 倍、大町 1.08 倍だった。また、県内 5 月の新規求人数（実数値）は 13,434 人となり、前年同月比で 6.0%減少した。
- ◎関東信越国税局が公表した（令和 8 年 1 月 1 日現在）路線価価格によると、県内の標準宅地の平均変動率は 1.1%の上昇で 3 年連続の上昇となった。松本税務署管内では、松本、大町が上昇、木曽が下落となった。大町税務署管内のうち、白馬村北城では前年から 32.7%上昇し、上昇率は 3 年連続で全国 1 位となった。インバウンド需要が高まっている影響で、高級ホテルの建設など国内外からの投資が地価を大幅に引き上げる要因となっている。

新設住宅着工戸数動向

県建築住宅課がまとめた令和8年5月の県内新設住宅着工戸数は前年同月比47.4%増の712戸となった。中信地区の新設住宅着工戸数は同52.6%増の177戸となった。

市郡別の着工数は松本75戸、塩尻市27戸、大町市11戸、安曇野市34戸、北安曇郡13戸、東筑摩郡14戸、木曽郡3戸だった。

令和8年5月の県内新設住宅着工の利用関係別の内訳を見ると、貸家・持家・分譲が減少となった。

中信地域観光客入込動向

《松本城》

令和8年4月から6月までの3か月間の来場者数は前年度より微減し、4月の来場者数はゴールデンウィーク前半の日の並びが悪かったため約11%減少、5月の来場者数はゴールデンウィーク後半の来場者数等が多かったため、約10%増加した。同3か月の外国人来場者は前年度より増加。アジア系は減少しているが、欧米系は円安の影響で増加している。

《白馬》

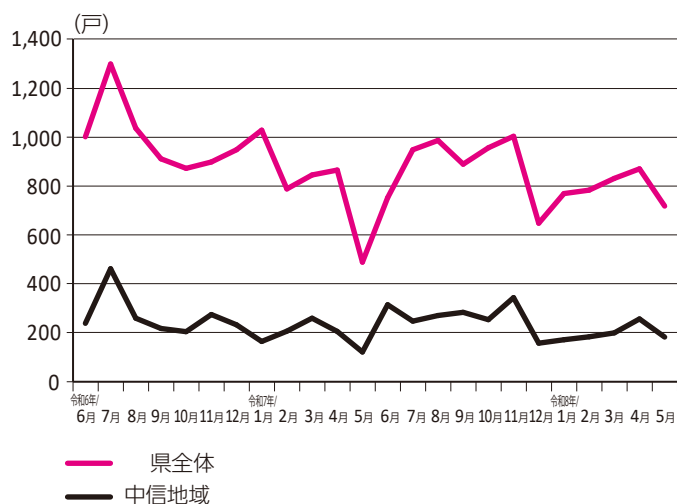
白馬村がまとめた令和8年3月～令和8年5月期の観光客の入込みは、平地観光が407,300人で前年同期比7.4%の減少、山岳観光は1,600人で前年同期比56.9%の増加となった。

松本空港利用動向

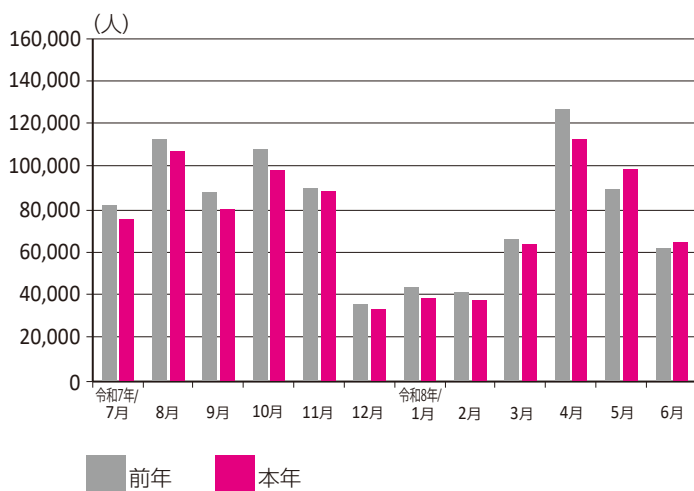
長野県が発表した信州まつもと空港の令和8年5月の利用状況によると、定期便の合計利用者数は20,529人で前年の22,096人から7.1%の減少となった。

札幌線が4,354人、福岡線が8,750人、神戸線が4,069人であった。前年と比較すると札幌線が4.5%増、福岡線が12.6%増、神戸線が44.2%減少となった。

新設住宅着工戸数推移表

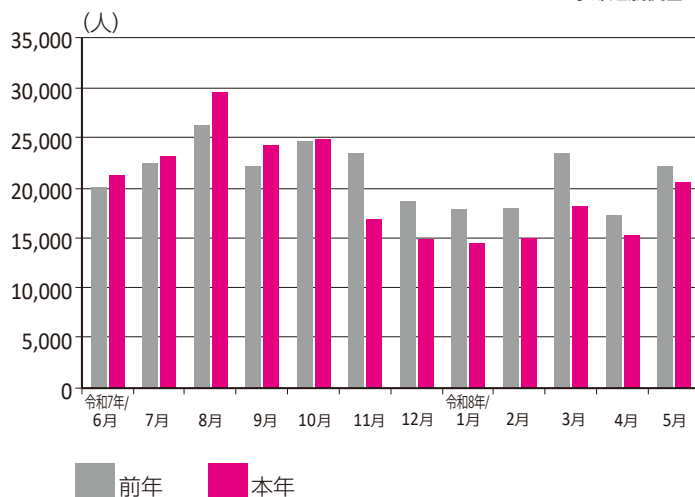


松本城見学入込数推移表



松本空港利用状況（福岡・札幌・神戸線合計）推移表

※季節運航便含む



人間尊重・技術志向・積極一貫、 高精度のアルミ加工にこだわって 創業45周年

有限会社宮島精工（塩尻市）

代表取締役 **宮島 一馬**



事業承継後にアルミ専門へ転換

今期で創業45年目を迎えました。ものづくりが好きで、アイデアマンだった父（※秀光さん）が1981年に創業したのですが、当時15歳だった私は家業にあまり関心を持っておらず、「父の勤め先が変わった」程度の認識しかありませんでした。私は高校卒業後、短期間の他社勤務を経て、当社へ入社しました。後継者として意識するようになったのは、1990年に創業地（塩尻市広丘高出）から現在地（塩尻市広丘郷原、アルプス工業団地内）へ本社工場を移転した頃からだったように思います。

父の時代には様々な金属部品加工を幅広く手がけていました。受注にも恵まれていたと思いますが、私が41歳で事業を承継した2007年以降は、「これまでと同じことをやっていると生き残れない」「量産ではなく、多品種小ロットで勝負しないと」と感じる場面が増えていきました。数年後には「宮島精工ならではの専門分野に特化しよう」と決断、付加価値の創造と需要の拡大が見込めたアルミ加工専門へと大きく舵を切ったのです。

もちろん、軌道に乗るまでの道のりは楽ではありませんでした。顧客ニーズを満たすためチャレンジを繰り返し、マシニングセンタなどへの投資も進めてきましたが、現在の工場スペースを確保できたことが設備増強を可能とした側面もあったと思います（現在マシニングセ

ンタ8台保有）。そして、「高精度のアルミ加工なら宮島へ」と口コミで広がるにつれ取引先が増え、手応えを感じられるようになっていきました。現在は半導体関連の受注が約8割、また県外の顧客が約7割を占めています。

大物・長尺加工やヘリサートにも対応

アルミは柔らかいため傷つきやすく、研磨が難しいという特徴を有する素材です。だからこそ、マシニング加工、切削加工によって美しく仕上げるのが求められます。どんな製品・部品でも、きれいなもの・高精度なものとそうでないものがあれば、きれいなもの・高精度のものが選ばれるのは当然です。当社では、並行平面度を1100×1600ミリで0.03ミリ以内に抑えることができ、その精度は最大の強みとなっています。

大きなもの、長いものを加工する技術も培ってきました。大物は1400×2000ミリ、長尺ものは



最新のマシニングセンタを配備する工場内

450×3000ミリまで加工できます。メッキやヘリサート（柔らかい材質の金属にステンレス材のコイルを埋め込み、ねじ山を補強する加工）にも対応しており、特に非常に細かな作業となるため敬遠されがちなヘリサートを含め、トータルでニーズに応えられる体制を築いています。

この間、アルミ専門という看板に恥じぬよう、技術革新や設備投資のほか、取り扱い方まですべてを“アルミに最適なスタイル”へと切り替えてきました。そこまでこだわってやってきましたから、納入先から「さすが宮島」との評価をいただけるようになり、経営者としてこれ以上の喜びはありません。納入時に本来必要な検査を行わずに受け入れてくれる取引先もあり、その信頼を裏切ることがないよう、強い責任感をもって業務にあたっています。

目指すは永続企業、成長の原動力は社員

事業承継後は、経営理念である「人間尊重」「技術志向」「積極一貫」に基づいて経営に携わってきました。この3つは、「人材」というキーワードを核として深く結びついています。私は、当社が永続企業となることを目指していますが、そのためには優秀な人材が欠かせません。「技術志向」「積極一貫」の精神で仕事と向き合い、難しい課題にも挑戦する意欲を持った人材が入社し、定着してくれたことが当社をここまで押し上げました。原動力は経営者ではなく社員なのです。

現在の人員は私を含めて12名です。これまでも若い世代に対する技術承継には力を入れてきましたが、今後その重要性はますます高まっていくでしょう。私は一人前に成長した社員を信頼し、仕事を任せています。たとえ失敗しても、一生懸命取り組んだ結果なら、責任は社長である私が負えばいいのです。それは経営理念の「人間尊重」とも重なるのではないかと考えています。

当社を退職するときになって、社員が「宮島精工で働くことができて良かった」と感じてもらえるような企業であり続けたいですね。

将来を展望しづらい時代

振り返ると、リーマン・ショック、東日本大震災をはじめとする数々の自然災害、コロナ禍、最近では中東情勢悪化など荒波が次々と押し寄せ、将来を展望しづらい、事業計画を描きにくい時代が続いてきました。苦しいこともたくさんありましたが、ものづくりの現場に立ってきた私より、経理全般を把握し、日々の資金繰りを担ってきた妻（※あゆみさん、取締役）の方がもっと大変だったのではないのでしょうか。長年二人三脚で支えてくれた妻にはとても感謝しています。

後継者候補でもある息子（※蒼人さん）は現在、現場で経験を積んでいます。永続企業という大目標に向かう過程で、次なる目標は父、私、息子の「親子3代で75年」です。これから30年かかります。今後、世界情勢や経済・業界動向に関し、先行き不透明感が一層強くなると予想されています。付加価値を上乗せした加工技術に評価を得て、受注につなげるというこれまでのやり方が壁にぶつかる可能性もあります。一方で、コストダウン重視の風潮も拡大しています。そうした状況にあっても的確な経営判断を下していかなくってはなりません。当面は目の前にある仕事に懸命に取り組み、成果を積み重ねていくしかないと思っています。

休日の楽しみであるゴルフは、本格的に始めてからもう40年経ちます。ゴルフは奥の深いスポーツです。長い間やってきてもなかなか思うようにいかないところが逆に魅力でもあるのですが、目の前の課題を何とか乗り越えようとするところが仕事や人生と重なるのかもしれない。



会社成長の原動力は社員（後列右端が宮島代表）

大切な想いをしっかり受け継ぐ

しんきん

相続 定期預金

たすき
～想いの襷～

【取扱期間】令和8年5月1日(金)～令和9年4月30日(金)

適用金利

1年もの 定期預金
店頭表示金利 + 年 **0.2%**

3年もの 定期預金
店頭表示金利 + 年 **0.3%**

※上記利率は、それぞれの初回満期日までの預入期間に限らせていただきます。 ※中途解約の場合は、当金庫所定の中途解約利率が適用となります。
※初回満期日後の適用金利は、満期日当日の店頭表示金利を適用します。

ご利用いただける方

相続により取得した資金を原資としてお預け入れいただける
個人のお客さま

(金融機関等で相続手続き完了後1年以内に限定させていただきます。)

預金の種類

スーパー定期(1,000万円未満の場合)
大口定期預金(1,000万円以上の場合)

※証書式のみのお取扱いとさせていただきます。

お預け入れ期間

1年間、3年間

適用金利

1年もの:店頭表示金利+0.2%
3年もの:店頭表示金利+0.3%

お預け入れ金額

相続により取得した金額の範囲内に限定させていただきます。
(当金庫以外の預金、相続により取得した不動産や株券等の換金代金も預入可能です。)
※お預け入れは1店舗のみとさせていただきます。

確認書類

お預け入れに必要なもの

- 当金庫で相続手続きされた方 …… 下記①+②
- 他金融機関で相続手続きされた方 …… 下記①+②+③

①本人確認書類

②お届け印

③以下のことが確認できる書類

- お預け入れされる方が相続人であること
- 金融機関での相続手続き完了時期
- 相続により取得した金額が確認できる書類

例) ●遺産分割協議書の写し

- 金融機関に提出した相続依頼書の写し ●戸籍謄本の写し
- 遺言書(公正証書遺言または自筆証書遺言で検認済みのもの)の写し
- 被相続人名義の解約済通帳または計算書の写し 等

＜その他＞●金利上乗せは初回満期日までとなり、初回満期日以降は満期日当日の店頭表示金利(通常金利)により自動継続となります。(大口定期預金は自動継続の対象外となります。)
●満期日前に解約される場合は、お預け入れ期間に応じた当金庫所定の中途解約利率が適用されます。●お利息には20.315%(国税15.315%、地方税5%)の税金がかかります。
※平成25年1月1日から令和19年12月31日までの間に支払われる利息には、復興特別所得税が追加課税されるため、20.315%(国税15.315%、地方税5%)の税金がかかります。
●この預金は預金保険制度の対象となりますので、預金保険の範囲内で保護されます。●経済情勢の変化等によって本預金の上乗せ金利を変更、もしくは廃止する場合がございます。



当金庫HPは
こちらです



松本信用金庫

<https://www.matsumoto-shinkin.jp/>

令和8年5月現在