

ひらしか

第58回 景気動向レポート

2026年4～6月期

○概要

調査時期 2026年6月上旬

調査地域 平塚市、厚木市、相模原市、大和市、
伊勢原市、秦野市、座間市、
海老名市、茅ヶ崎市、高座郡、愛甲郡

全調査先 当金庫取引先 319先

回答先数 当金庫取引先 317先

(内訳) 製造業：63先

卸売業：19先

小売業：47先

サービス業：73先

建設業：85先

不動産業：30先

回答率 99.3%

○調査方法

当金庫職員による面接聞き取り方式、または、
調査先による直接記入・回収方式

○分析方法

DI (Diffusion Index)

DIとは、各質問項目に対して「良い（増加・上昇）」
と回答された企業の割合から「悪い（減少・下降）」
と回答された企業の割合を差引いて算出した指標です。

DIがプラスであれば上向き、0であれば現状維持、
マイナスであれば下向きというように判断できます。

業況DIの推移（業種別DI天気図）

	2025年 4-6月期	2025年 7-9月期	2025年 10-12月期	2026年 1-3月期 (前期)	2026年 4-6月期 (当期)	2026年 7-9月期 (予想)
製造業	☞ ☁	☞ ☁	☞ ☁	☞ ☁	☞ ☁	☞ ☁
卸売業	☞ ☁	☞ ☀	☞ ☁	☞ ☁	☞ ☁	☞ ☁
小売業	☞ ☁	☞ ☁	☞ ☁	☞ ☁	☞ ☁	☞ ☁
サービス業	☞ ☁	☞ ☁	☞ ☁	☞ ☁	☞ ☁	☞ ☁
建設業	☞ ☁	☞ ☁	☞ ☁	☞ ☀	☞ ☁	☞ ☁
不動産業	☞ ☁	☞ ☁	☞ ☀	☞ ☀	☞ ☀	☞ ☁
全業種	☞ ☁	☞ ☁	☞ ☁	☞ ☁	☞ ☁	☞ ☁

低調



好調

全業種

今期：業況・売上・収益D I 共に悪化

来期：業況・売上・収益D I 共に悪化の見込み

2026年4～6月期の当金庫営業地区内における業況DIは、対前期比▲5.4ポイントの▲0.9と悪化。卸売業・サービス業・不動産業が改善、製造業・小売業・建設業が悪化となりました。

売上DIについては、対前期比▲6.7ポイントの4.7となり、収益DIは対前期比▲5.3ポイントの▲9.1となりました。

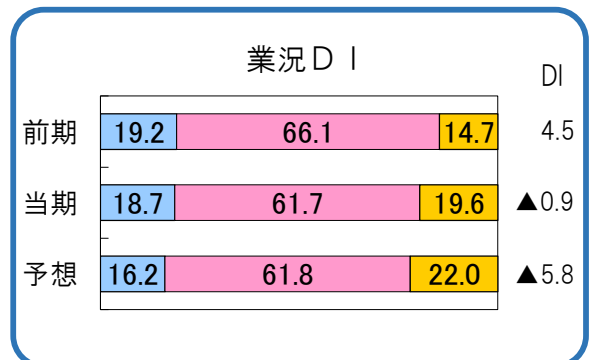
その他のDIでは、販売・料金・請負価格DIは対前期比+13.0ポイントの38.1、仕入・原材料・材料価格DIは対前期比+17.8ポイントの64.0、資金繰りDIは対前期比▲2.8ポイントの▲6.6となりました。

来期（2026年7～9月期）の業況予想では、サービス業で改善、小売業で横ばい、製造業・卸売業・建設業・不動産業で悪化を予想しており、全業種総合業況DIは、対当期比▲4.9ポイントの▲5.8と悪化を見込んでいます。

主要D I 構成

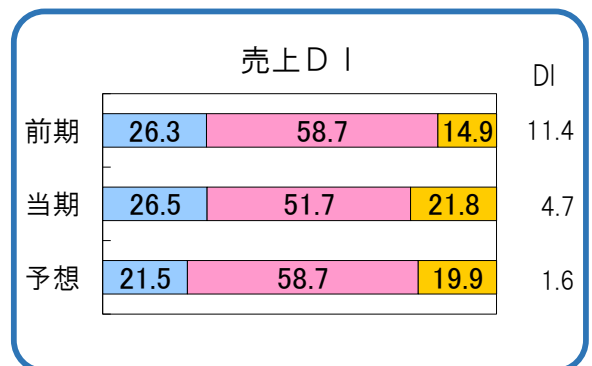
○業況D I

業況DIは、対前期比▲5.4ポイントの▲0.9(前年同期1.9・前回予想との差▲4.4)の悪化となりました。今後の業況DIは、サービス業で改善、小売業で横ばい、製造業・卸売業・建設業・不動産業で悪化を予想しており、全業種総合業況DIは、対当期比▲4.9ポイントの▲5.8と悪化を見込んでいます。



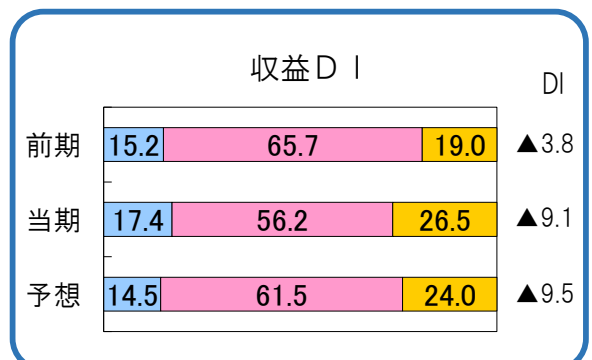
○売上D I

売上DIは、対前期比▲6.7ポイントの4.7(前年同期9.1・前回予想との差▲2.9)の悪化となりました。今後の売上DIは、対当期比▲3.1ポイントの1.6と悪化を見込んでいます。

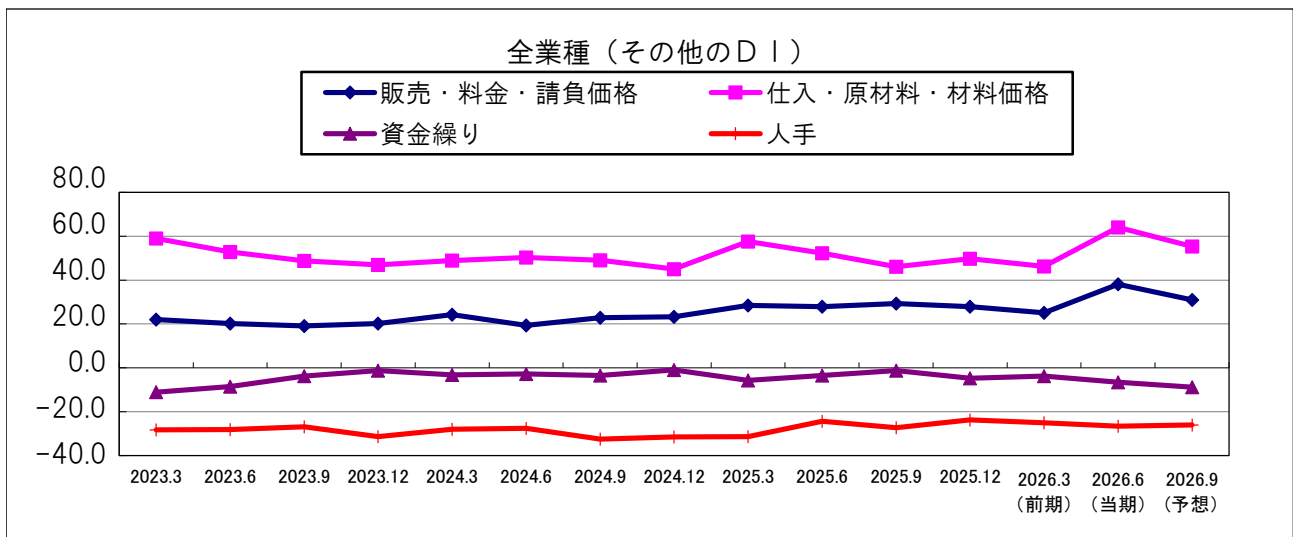
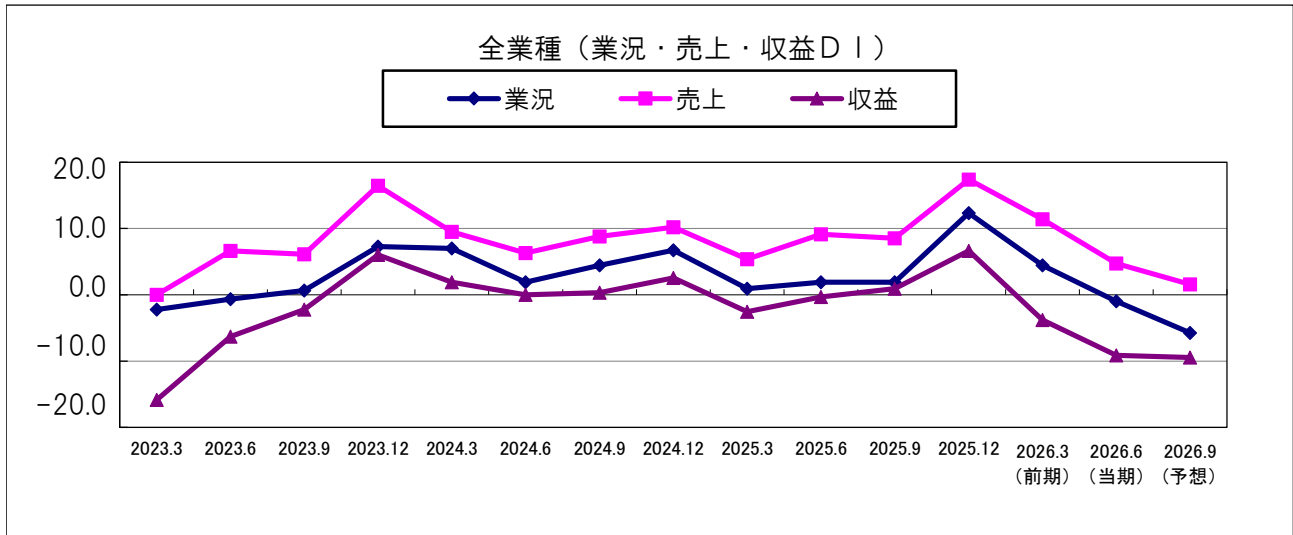


○収益D I

収益DIは、対前期比▲5.3ポイントの▲9.1(前年同期▲0.3・前回予想との差▲5.6)の悪化となりました。今後の収益DIは、対当期比▲0.4ポイントの▲9.5と悪化を見込んでいます。



D I の推移



経 営 サ ポ ー ト セ ン タ ー N E W S

経営者・創業希望者の皆様へ
課題解決のサポートをさせていただきます！！

街のベストパートナー
ひらしん

◎課題解決に関するお問い合わせは
〒254-0043 平塚市紅谷町11-19
平塚信用金庫 営業統括部 経営サポートセンター
TEL：0463-24-3031

◎主なサポートメニュー

創業支援	販路拡大
M & A	事業承継
I C T	補助金等

TRiBank Hiratsuka
平塚信用金庫
<https://www.shinkin.co.jp/hiratuka/>



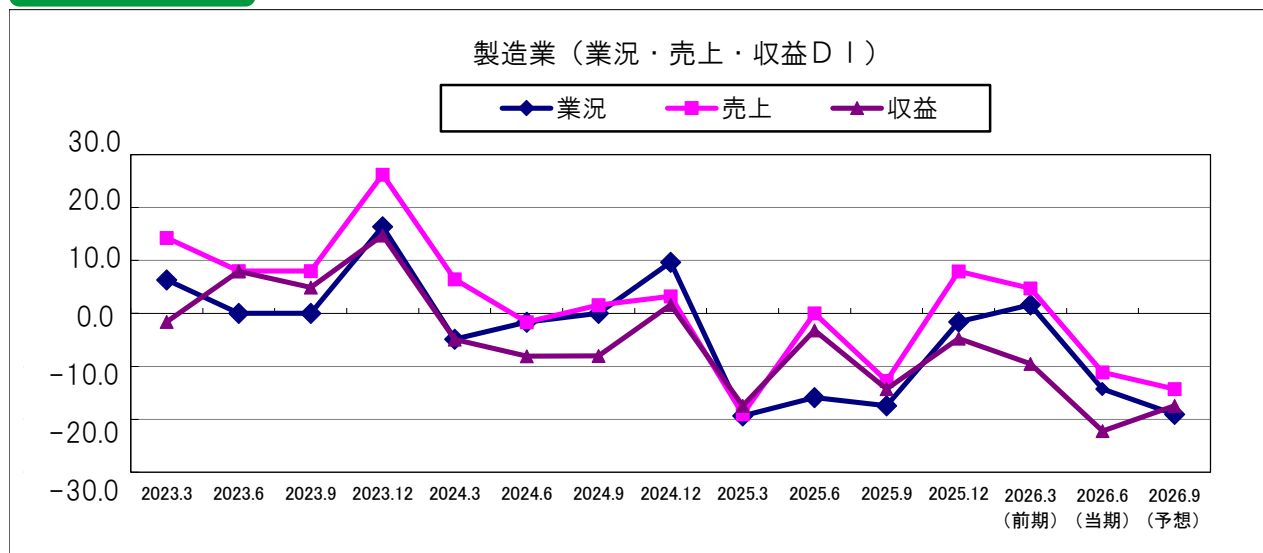
経営サポートセンターでは、
多くの専門家や外部機関と連
携して、お客さまの課題解決
に取り組んでいます。
お困りごとは、是非ひらしん
まで。お客さまと共に課題解
決のサポートをさせていただきます！

製造業

今期：業況・売上・収益D I 共に悪化

来期：収益D I は改善、業況・売上D I は悪化の見込み

主要D I 推移



主要D I 構成

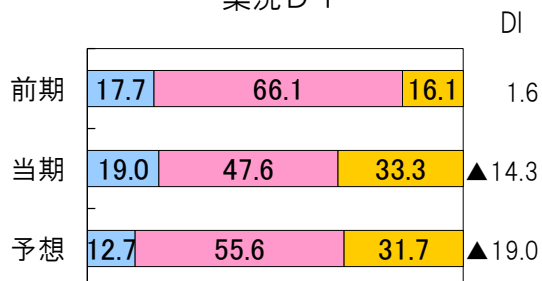
○業況D I



業況DIは、対前期比▲15.9ポイントの▲14.3(前年同期▲15.9・前回予想との差▲11.0)と大幅な悪化となりました。今後の業況DIについては、対当期比▲4.7ポイントの▲19.0と悪化を見込んでいます。



業況D I

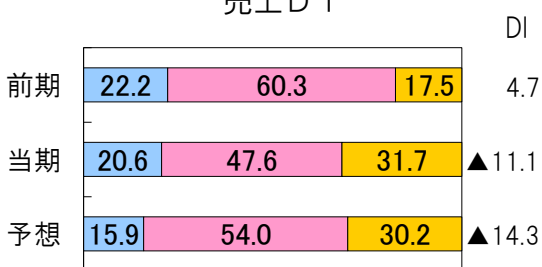


○売上D I



売上DIは、対前期比▲15.8ポイントの▲11.1(前年同期0.0・前回予想との差▲19.0)と大幅な悪化となりました。今後の売上DIについては、対当期比▲3.2ポイントの▲14.3と悪化を見込んでいます。

売上D I

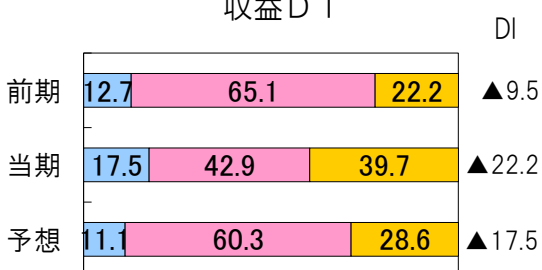


○収益D I

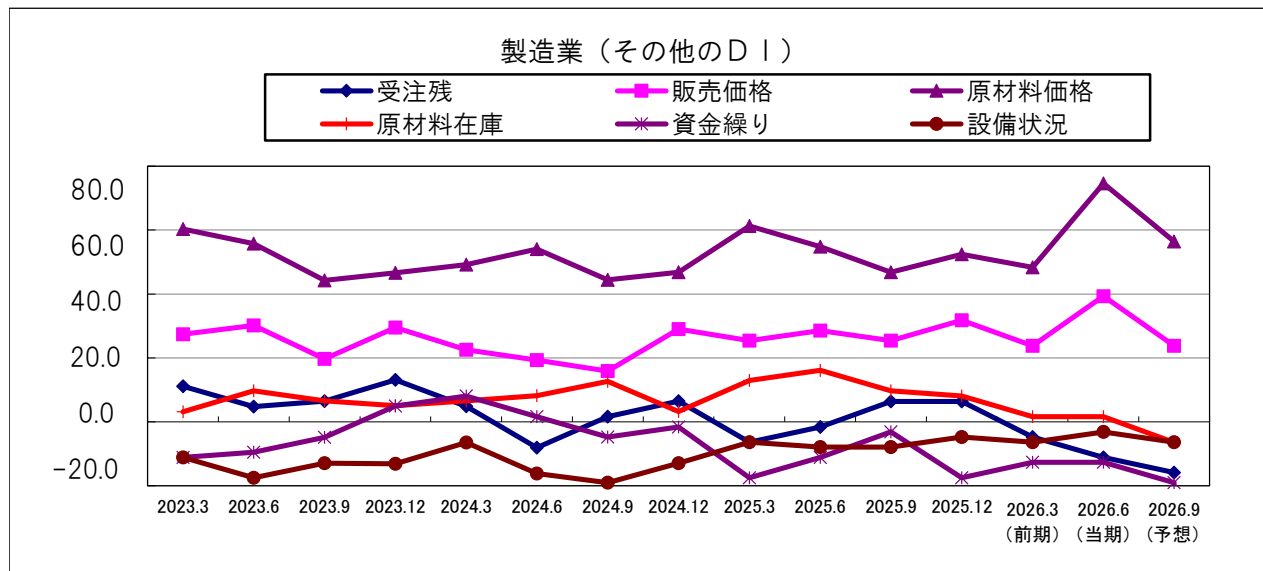


収益DIは、対前期比▲12.7ポイントの▲22.2(前年同期▲3.2・前回予想との差▲6.3)と大幅な悪化となりました。今後の収益DIについては、対当期比+4.7ポイントの▲17.5と改善を見込んでいます。

収益D I



その他のD I 推移

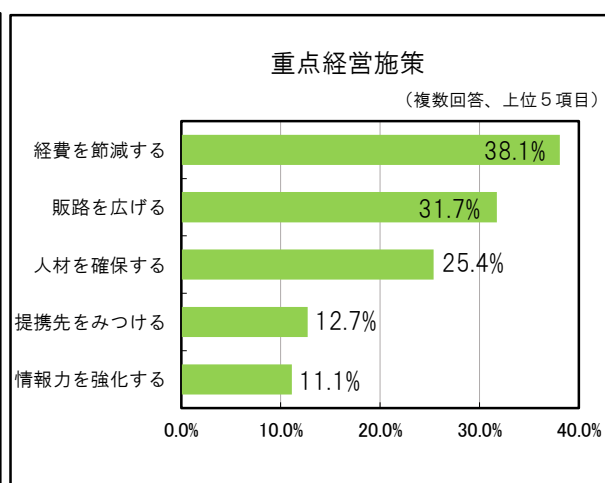
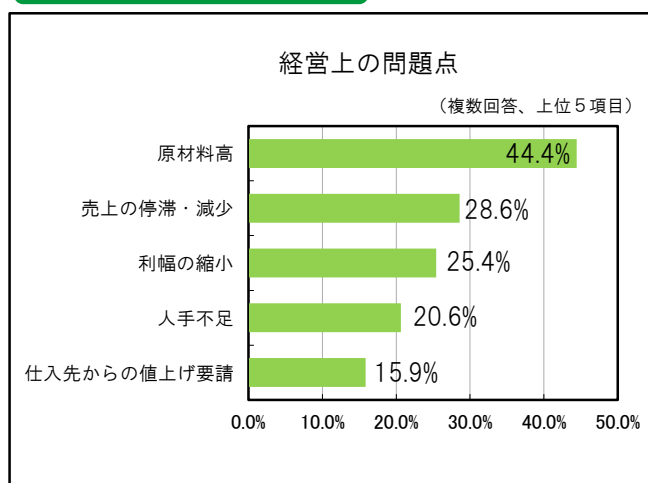


○その他のD I

対前期比でみると、受注残DIは▲6.3ポイントの▲11.1、販売価格DIは＋15.5ポイントの39.3、原材料価格DIは＋26.2ポイントの74.6、原材料在庫DIは±0.0ポイントの1.6、資金繰りDIは±0.0ポイントの▲12.7、設備状況DIは＋3.1ポイントの▲3.2となりました。

今後は、受注残DI・販売価格DI・原材料価格DI・原材料在庫DI・資金繰りDI・設備状況DIで低下を見込んでいます。

経営課題・重点施策



【経営課題】

経営上の問題点として挙げられたのは「原材料高」が44.4%と最も多く、次いで「売上の停滞・減少」28.6%、「利幅の縮小」25.4%、「人手不足」20.6%、「仕入先からの値上げ要請」15.9%となりました。

【重点施策】

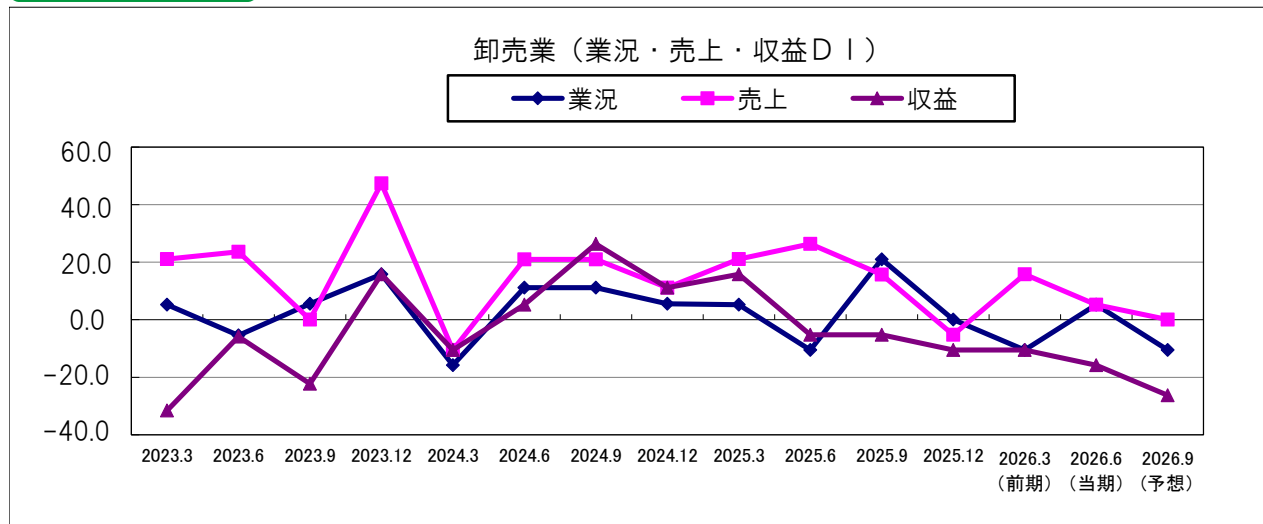
当面の重点経営施策として挙げられたのは「経費を節減する」38.1%と最も多く、次いで「販路を広げる」31.7%、「人材を確保する」25.4%、「提携先をみつける」12.7%、「情報力を強化する」が11.1%となりました。

卸売業

今期：業況DIは改善、売上・収益DIは悪化

来期：業況・売上・収益DI共に悪化の見込み

主要DI推移



主要DI構成

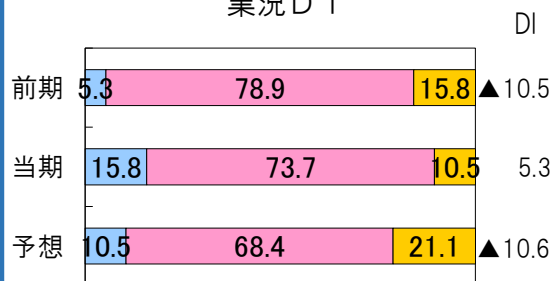
○業況DI



業況DIは、対前期比+15.8ポイントの5.3(前年同期▲10.5・前回予想との差+5.3)の大幅な改善となりました。今後の業況DIについては、対当期比▲15.9ポイントの▲10.6と大幅な悪化を見込んでいます。



業況DI

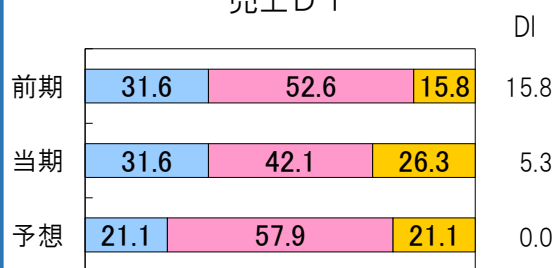


○売上DI



売上DIは、対前期比▲10.5ポイントの5.3(前年同期26.3・前回予想との差▲5.2)と大幅な悪化となりました。今後の売上DIについては、対当期比▲5.3ポイントの0.0と悪化を見込んでいます。

売上DI

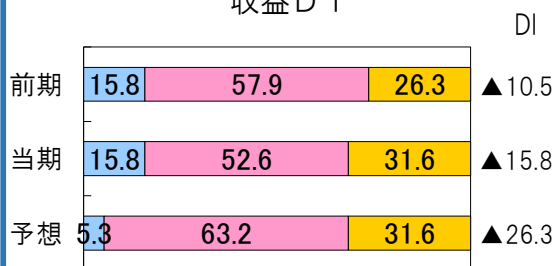


○収益DI

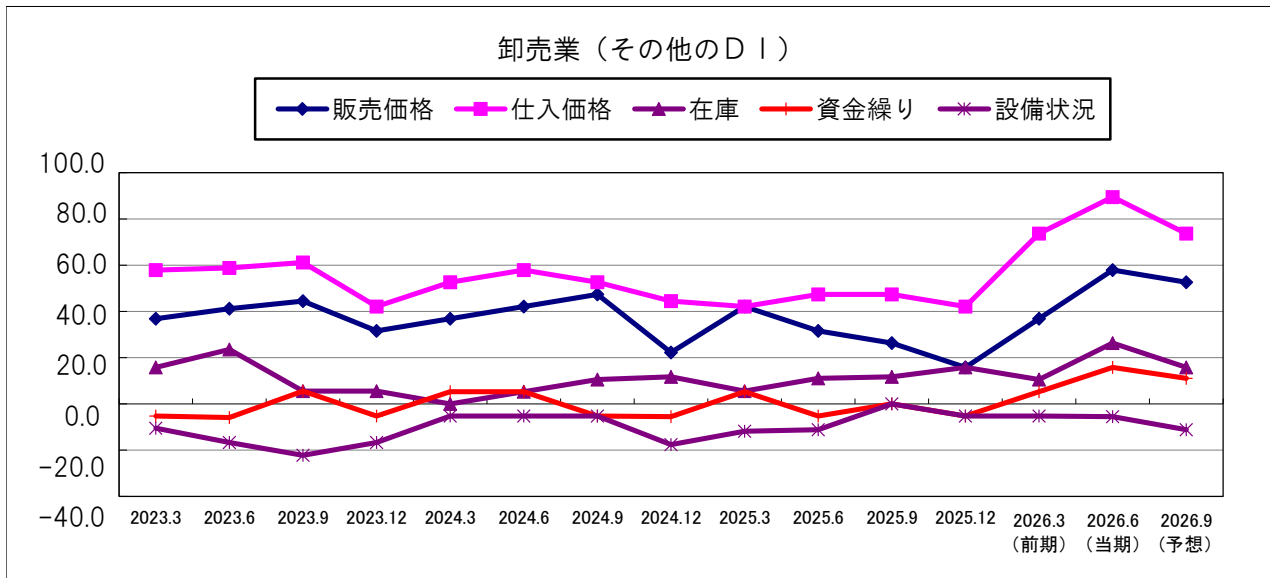


収益DIは、対前期比▲5.3ポイントの▲15.8(前年同期▲5.3・前回予想との差▲10.5)の悪化となりました。今後の収益DIについては、対当期比▲10.5ポイントの▲26.3と大幅な悪化を見込んでいます。

収益DI



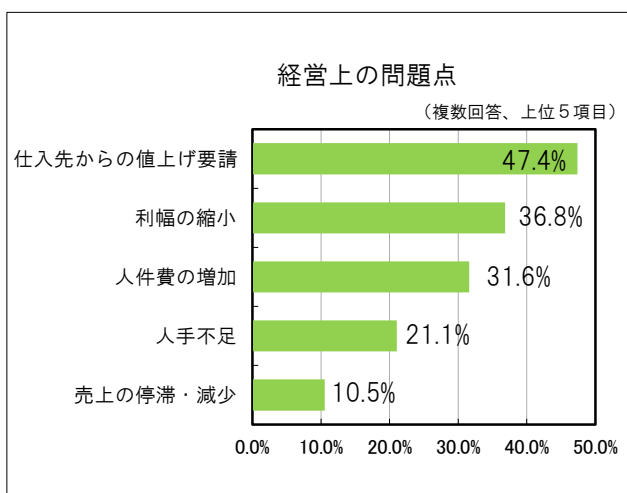
その他のD I 推移



○その他のD I

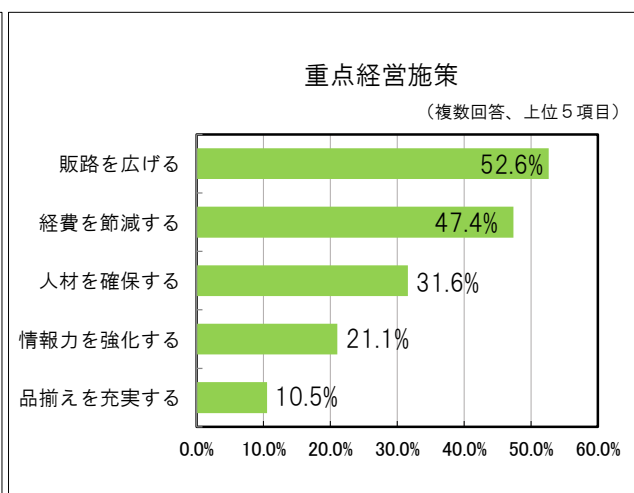
対前期比でみると、販売価格DIは+21.1ポイントの57.9、仕入価格DIは+15.8ポイントの89.5、在庫DIは+15.8ポイントの26.3、資金繰りDIは+10.5ポイントの15.8、設備状況DIは▲0.3ポイントの▲5.6となりました。今後は、販売価格DI・仕入価格DI・在庫DI・資金繰りDI・設備状況DIすべてで低下を見込んでいます。

経営課題・重点施策



【経営課題】

経営上の問題点として挙げられたのは「仕入先からの値上げ要請」が47.4%と最も多く、次いで「利幅の縮小」36.8%、「人件費の増加」31.6%、「人手不足」21.1%、「売上の停滞・減少」10.5%となりました。



【重点施策】

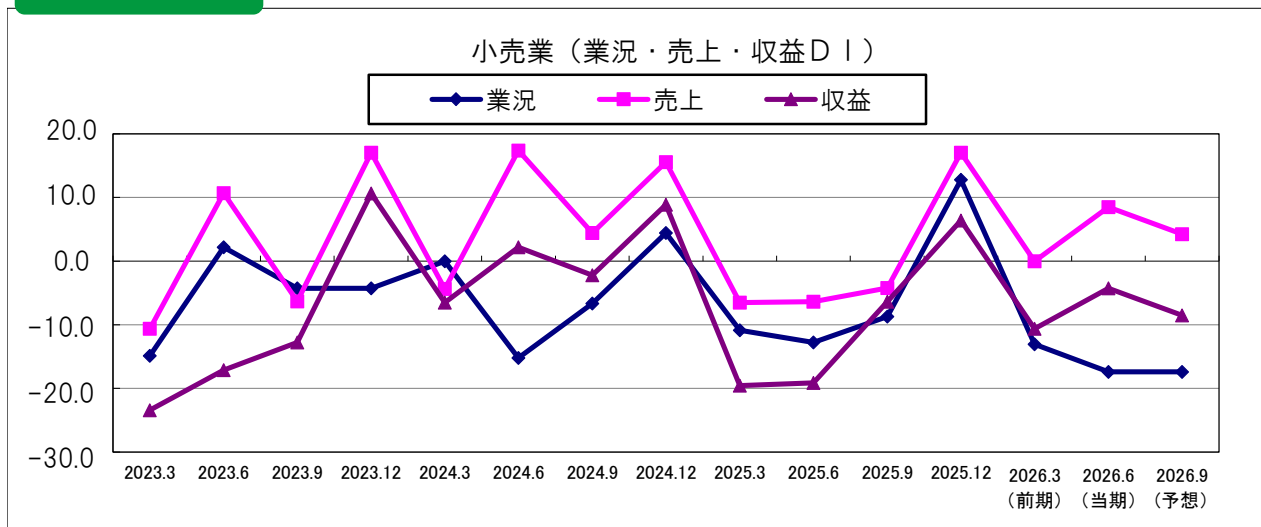
当面の重点経営施策として挙げられたのは「販路を広げる」が52.6%と最も多く、次いで「経費を節減する」47.4%、「人材を確保する」31.6%、「情報力を強化する」21.1%、「品揃えを充実する」10.5%となりました。

小 売 業

今期：売上・収益D Iは改善、業況D Iは悪化

来期：業況D Iは横ばい、売上・収益D Iは悪化の見込み

主要D I 推移



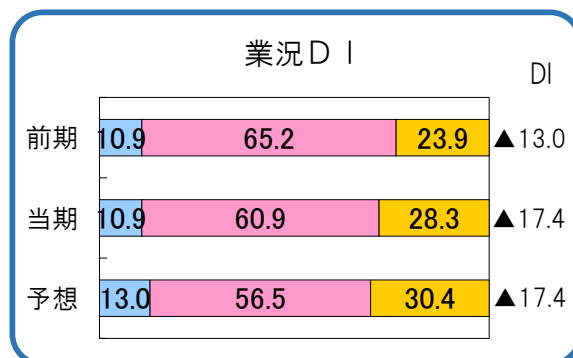
主要D I 構成



○業況D I



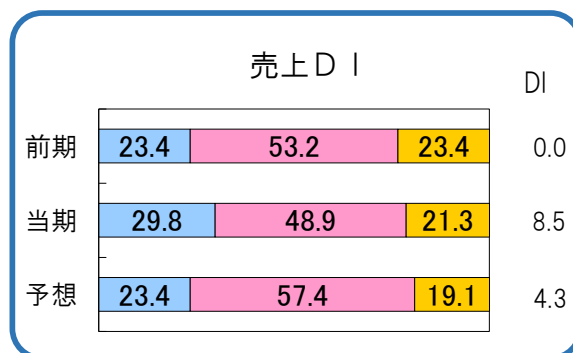
業況DIは、対前期比▲4.4ポイントの▲17.4(前年同期▲12.8・前回予想との差▲6.6)の悪化となりました。今後の業況DIについては、対当期比±0.0ポイントの▲17.4と横ばいを見込んでいます。



○売上D I



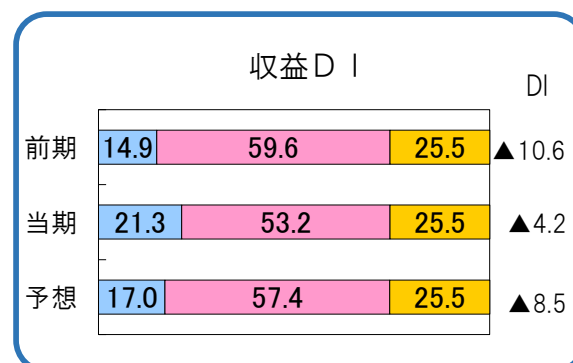
売上DIは、対前期比+8.5ポイントの8.5(前年同期▲6.4・前回予想との差+6.3)の改善となりました。今後の売上DIについては、対当期比▲4.2ポイントの4.3と悪化を見込んでいます。



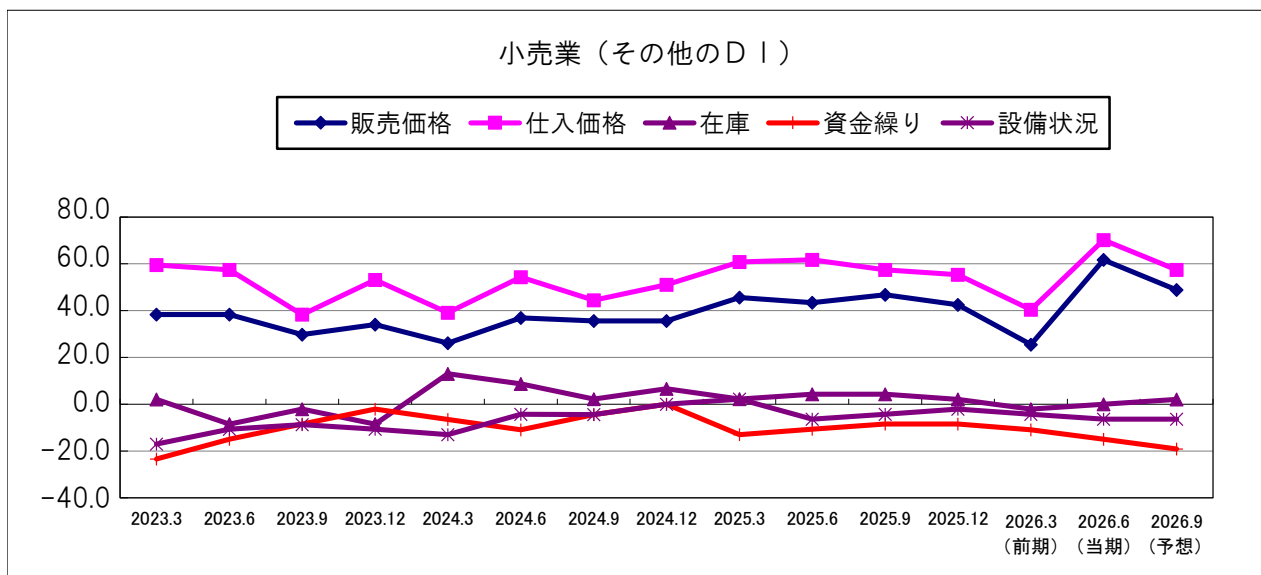
○収益D I



収益DIは、対前期比+6.4ポイントの▲4.2(前年同期▲19.1・前回予想との差+10.7)の改善となりました。今後の収益DIについては、対当期比▲4.3ポイントの▲8.5と悪化を見込んでいます。



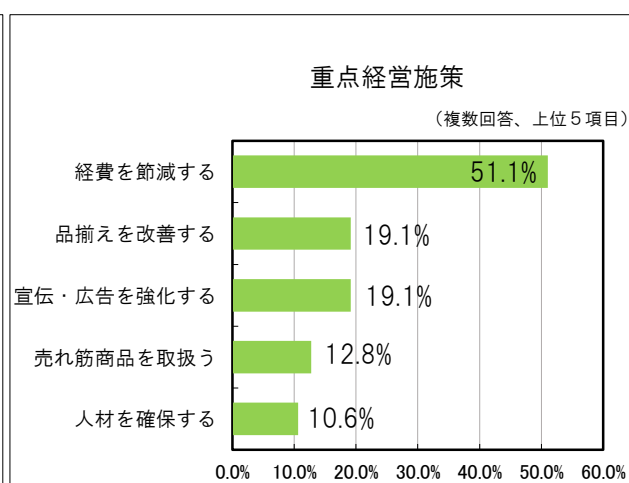
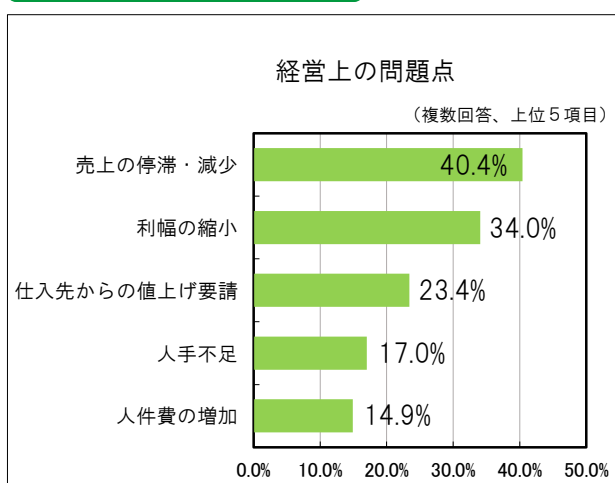
その他のD I 推移



○その他のD I

対前期比でみると、販売価格DIは+36.2ポイントの61.7、仕入価格DIは+29.8ポイントの70.2、在庫DIは+2.1ポイントの0.0、資金繰りDIは▲4.0ポイントの▲14.9、設備状況DIは▲2.1ポイントの▲6.4となりました。今後は、在庫DIは上昇、設備状況DIは横ばい、販売価格DI・仕入価格DI・資金繰りDIは低下を見込んでいます。

経営課題・重点施策



【経営課題】

経営上の問題点として挙げられたのは「売上の停滞・減少」が40.4%と最も多く、次いで「利幅の縮小」34.0%、「仕入先からの値上げ要請」23.4%、「人手不足」17.0%、「人件費の増加」が14.9%となりました。

【重点施策】

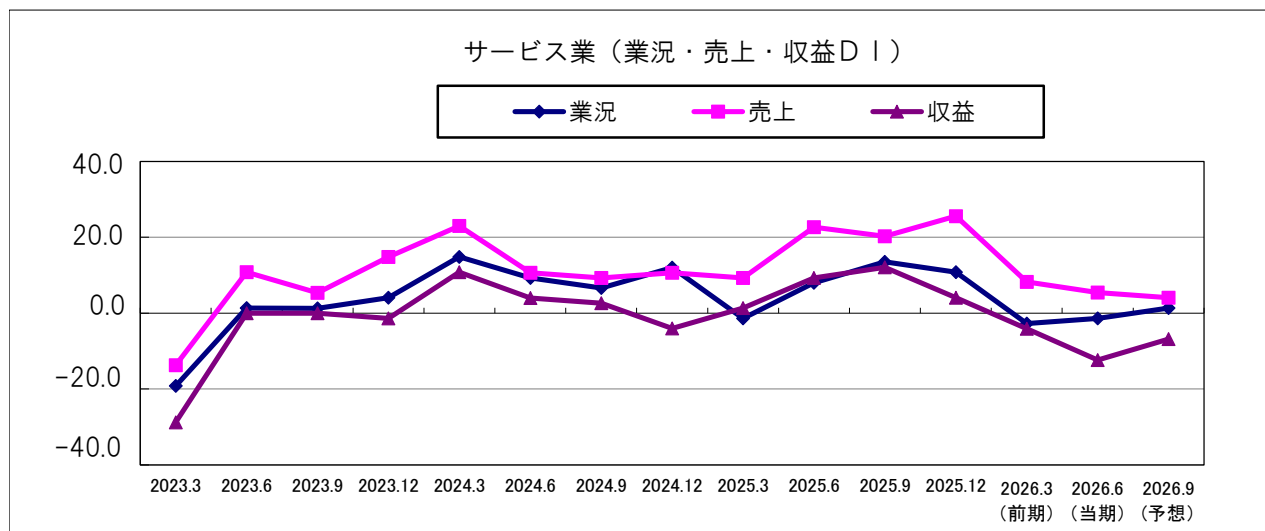
当面の重点経営施策として挙げられたのは「経費を節減する」が51.1%と最も多く、次いで「品揃えを改善する」「宣伝・広告を強化する」が共に19.1%、「売れ筋商品を取扱う」12.8%、「人材を確保する」10.6%となりました。

サービス業

今期：業況DIは改善、売上・収益DIは悪化

来期：業況・収益DIは改善、売上DIは悪化の見込み

主要DI推移



主要DI構成

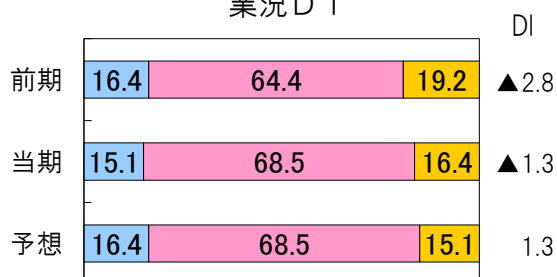
○業況DI



業況DIは、対前期比+1.5ポイントの▲1.3(前年同期8.0・前回予想との差+0.1)の改善となりました。今後の業況DIについては、対当期比+2.6ポイントの1.3と改善を見込んでいます。



業況DI

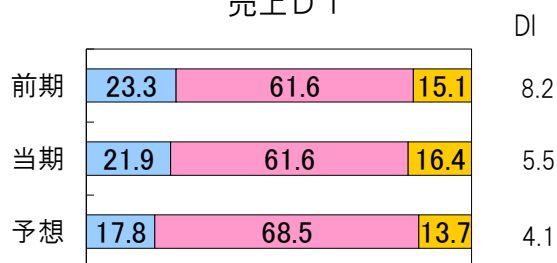


○売上DI



売上DIは、対前期比▲2.7ポイントの5.5(前年同期22.7・前回予想との差▲2.8)の悪化となりました。今後の売上DIについては、対当期比▲1.4ポイントの4.1と悪化を見込んでいます。

売上DI

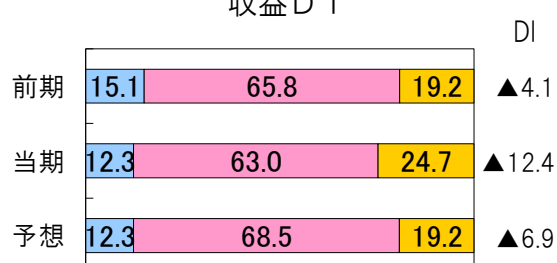


○収益DI

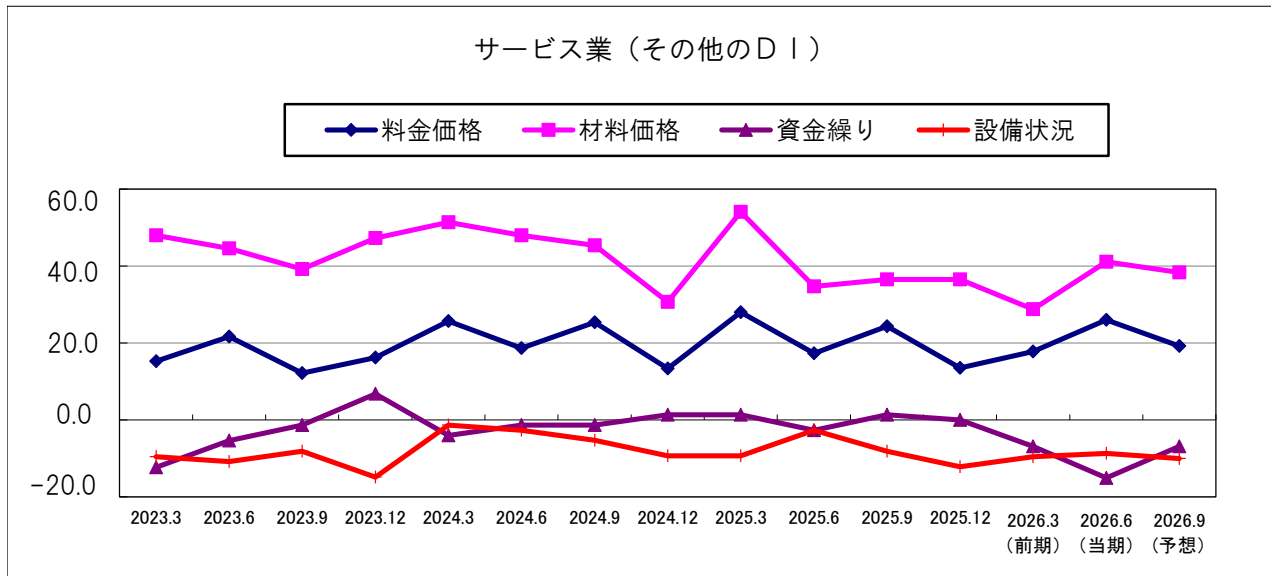


収益DIは、対前期比▲8.3ポイントの▲12.4(前年同期9.3・前回予想との差▲15.1)の悪化となりました。今後の収益DIについては、対当期比+5.5ポイントの▲6.9と改善を見込んでいます。

収益DI



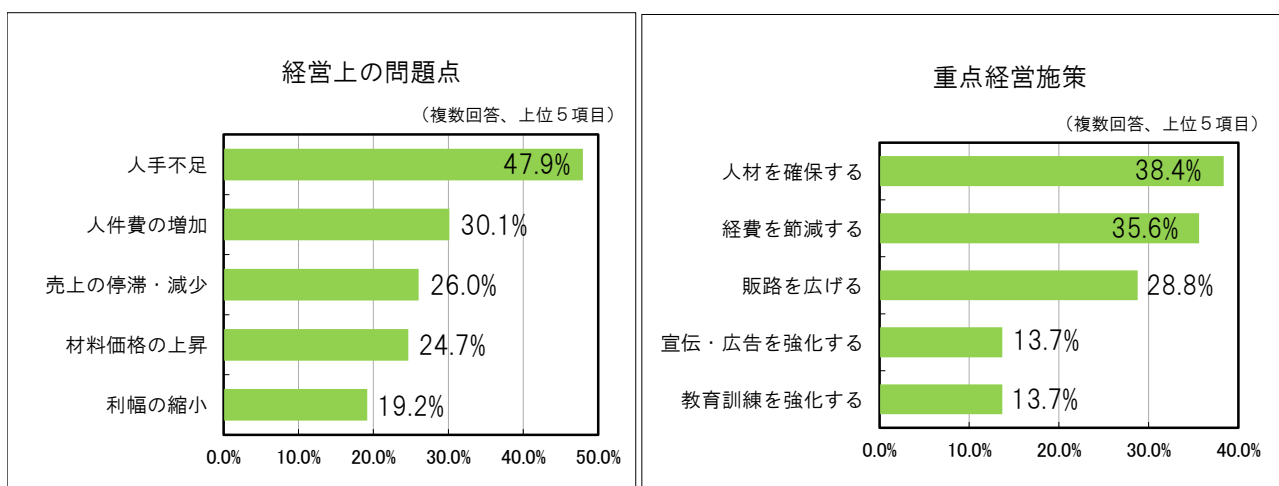
その他のD I 推移



○その他のD I

対前期比でみると、料金価格DIは+8.2ポイントの26.0、材料価格DIは+12.3ポイントの41.1、資金繰りDIは▲8.3ポイントの▲15.1、設備状況DIは+0.9ポイントの▲8.7となりました。今後は、資金繰りDIは上昇、料金価格DI・材料価格DI・設備状況DIで低下を見込んでいます。

経営課題・重点施策



【経営課題】

経営上の問題点として挙げられたのは「人手不足」が47.9%と最も多く、次いで「人件費の増加」が30.1%、「売上の停滞・減少」26.0%、「材料価格の上昇」24.7%、「利幅の縮小」19.2%となりました。

【重点施策】

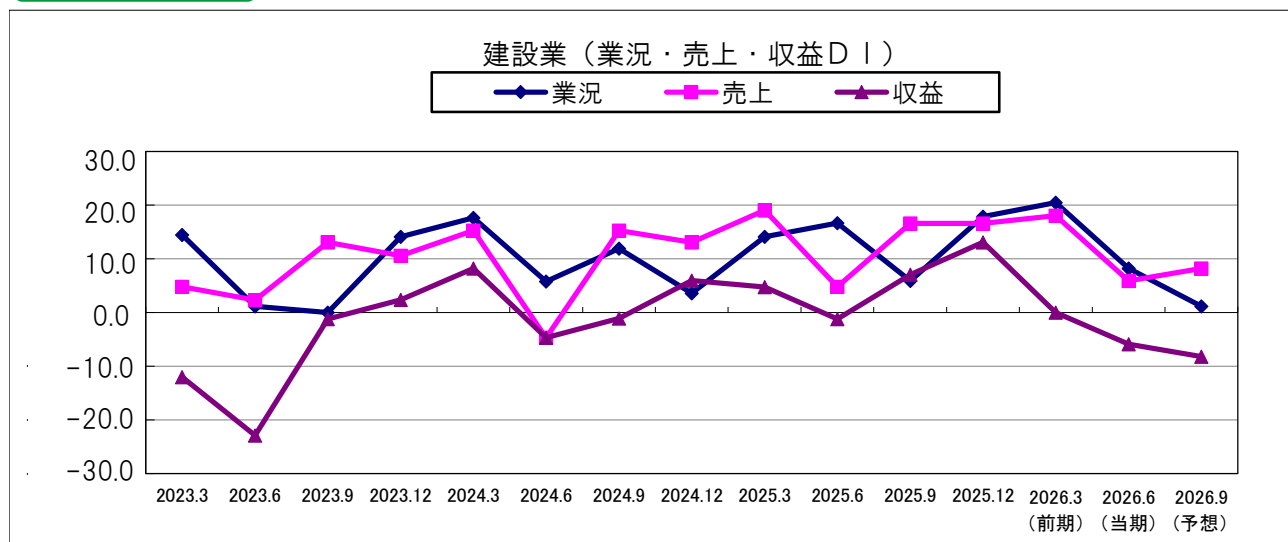
当面の重点経営施策として挙げられたのは「人材を確保する」が38.4%と最も多く、次いで「経費を節減する」35.6%、「販路を広げる」28.8%、「宣伝・広告を強化する」「教育訓練を強化する」が共に13.7%となりました。

建設業

今期：業況・売上・収益D I 共に悪化

来期：売上D I は改善、業況・収益D I は悪化の見込み

主要D I 推移

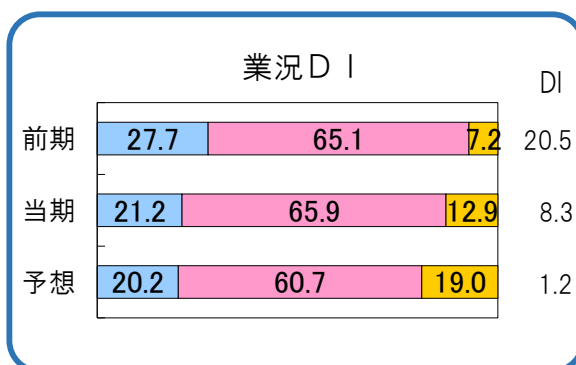


主要D I 構成

○業況D I



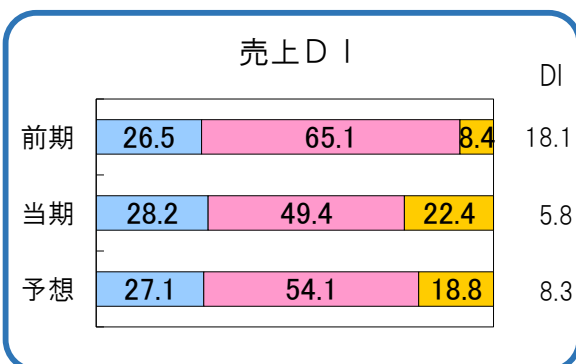
業況DIは、対前期比▲12.2ポイントの8.3(前年同期16.7・前回予想との差▲8.6)と大幅な悪化となりました。今後の業況DIについては、対当期比▲7.1ポイントの1.2と悪化を見込んでいます。



○売上D I



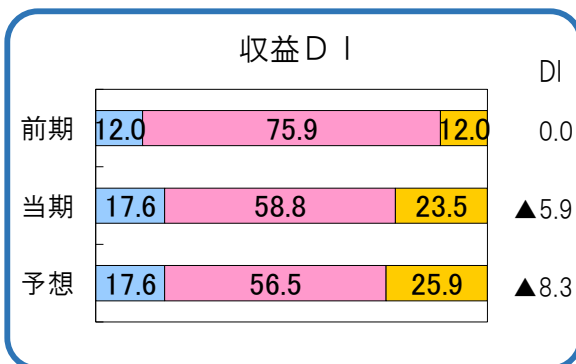
売上DIは、対前期比▲12.3ポイントの5.8(前年同期4.8・前回予想との差▲2.7)と大幅な悪化となりました。今後の売上DIについては、対当期比+2.5ポイントの8.3と改善を見込んでいます。



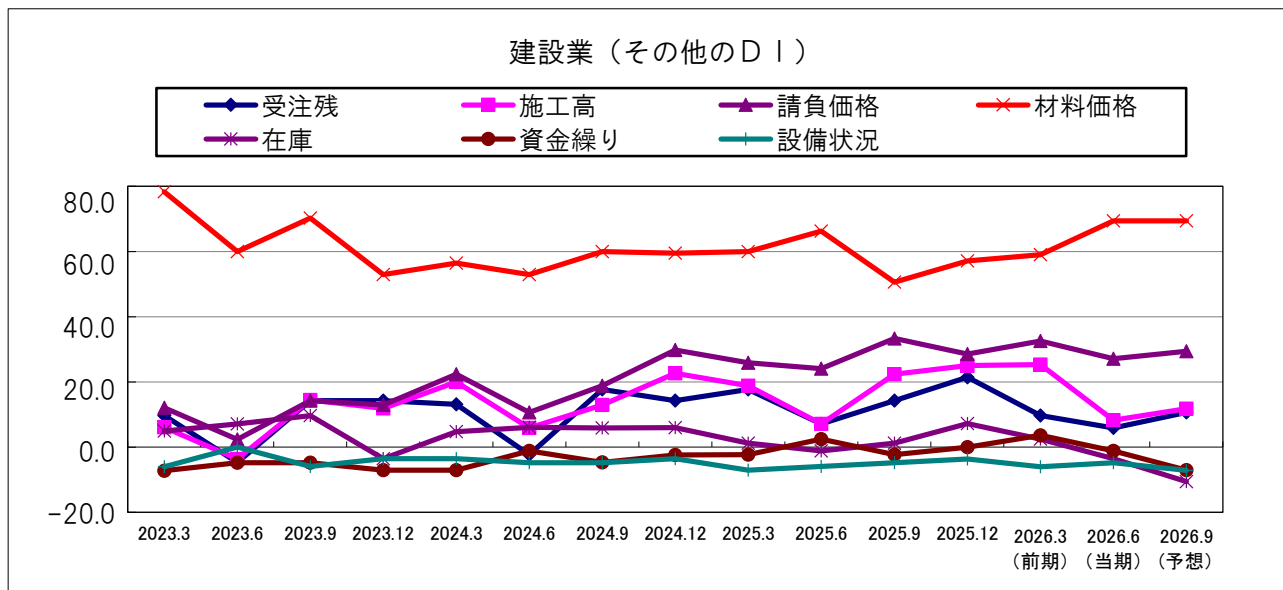
○収益D I



収益DIは、対前期比の▲5.9ポイントの▲5.9(前年同期▲1.2・前回予想との差▲9.6)の悪化となりました。今後の収益DIについては、対当期比▲2.4ポイントの▲8.3と悪化を見込んでいます。



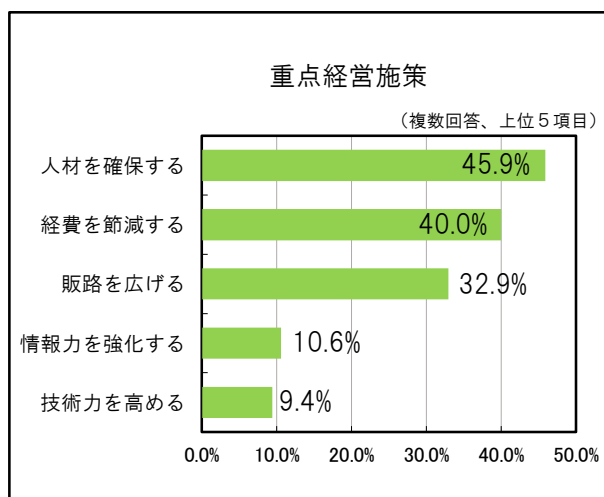
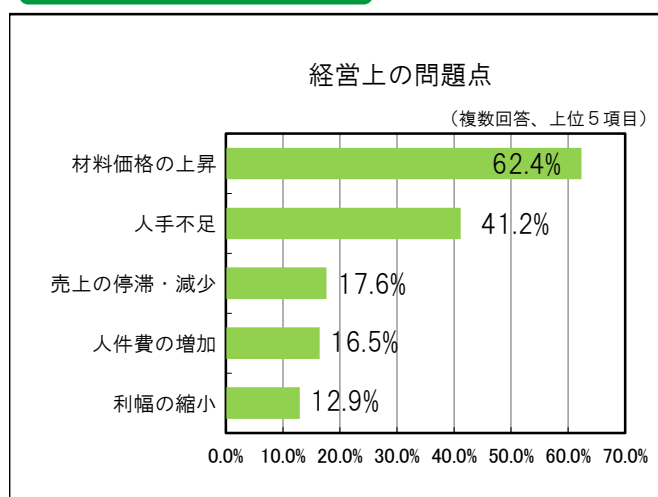
その他のD I 推移



○その他のD I

対前期比でみると、受注残DIは▲3.7ポイントの5.9、施工高DIは▲17.1ポイントの8.2、請負価格DIは▲5.4ポイントの27.1、材料価格DIは+10.4ポイントの69.4、在庫DIは▲5.9ポイントの▲3.5、資金繰りDIは▲4.8ポイントの▲1.2、設備状況DIは+1.2ポイントの▲4.8となりました。今後は、受注残DI・施工高DI・請負価格DIは上昇、材料価格DIは横ばい、在庫DI・資金繰りDI・設備状況DIで低下を見込んでいます。

経営課題・重点施策



【経営課題】

経営上の問題点として挙げられたのは「材料価格の上昇」が62.4%と最も多く、次いで「人手不足」が41.2%、「売上の停滞・減少」17.6%、「人件費の増加」16.5%、「利幅の縮小」12.9%となりました。

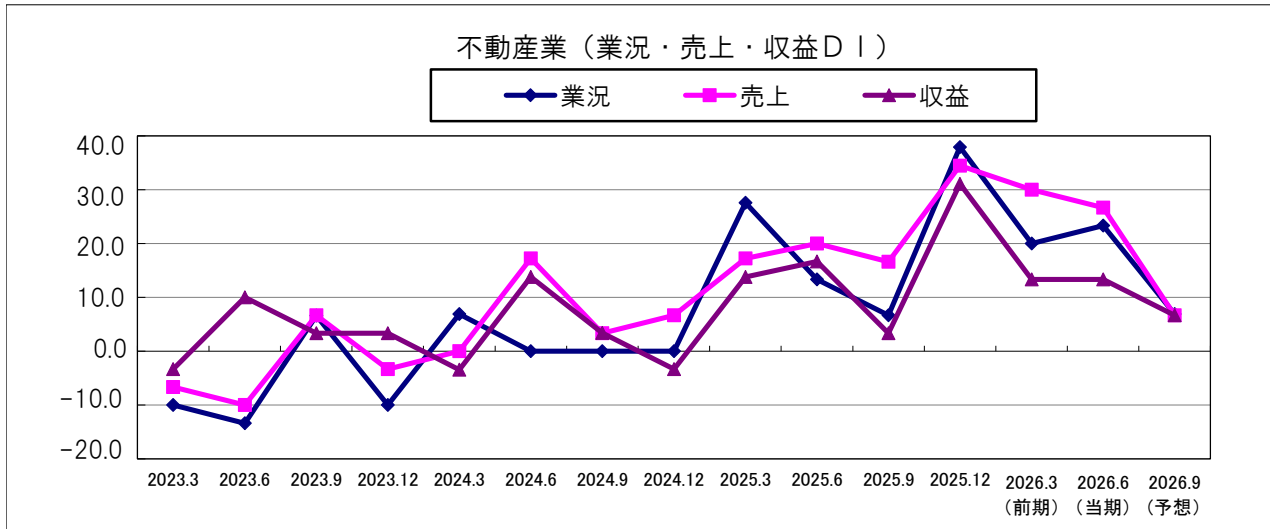
【重点施策】

当面の重点経営施策として挙げられたのは「人材を確保する」が45.9%と最も多く、次いで「経費を節減する」が40.0%、「販路を広げる」32.9%、「情報力を強化する」10.6%、「技術力を高める」9.4%となりました。

不動産業

今期：業況DIは改善、収益DIは横ばい、売上DIは悪化
来期：業況・売上・収益DI共に悪化の見込み

主要DI推移



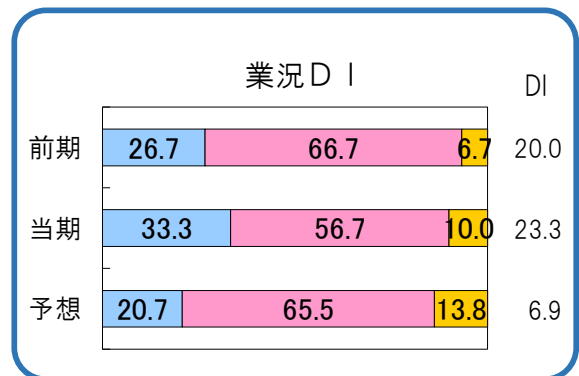
主要DI構成

良い 増加
普通 変らず
悪い 減少

○業況DI



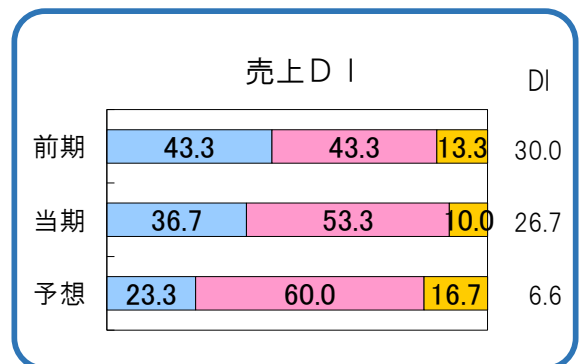
業況DIは、対前期比+3.3ポイントの23.3（前年同期13.3・前回予想との差+6.6）の改善となりました。今後の業況DIについては、対当期比▲16.4ポイントの6.9と大幅な悪化を見込んでいます。



○売上DI



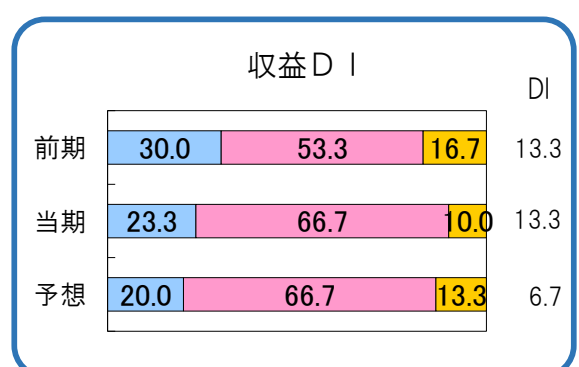
売上DIは、対前期比▲3.3ポイントの26.7（前年同期20.0・前回予想との差+16.7）の悪化となりました。今後の売上DIについては、対当期比▲20.1ポイントの6.6と大幅な悪化を見込んでいます。



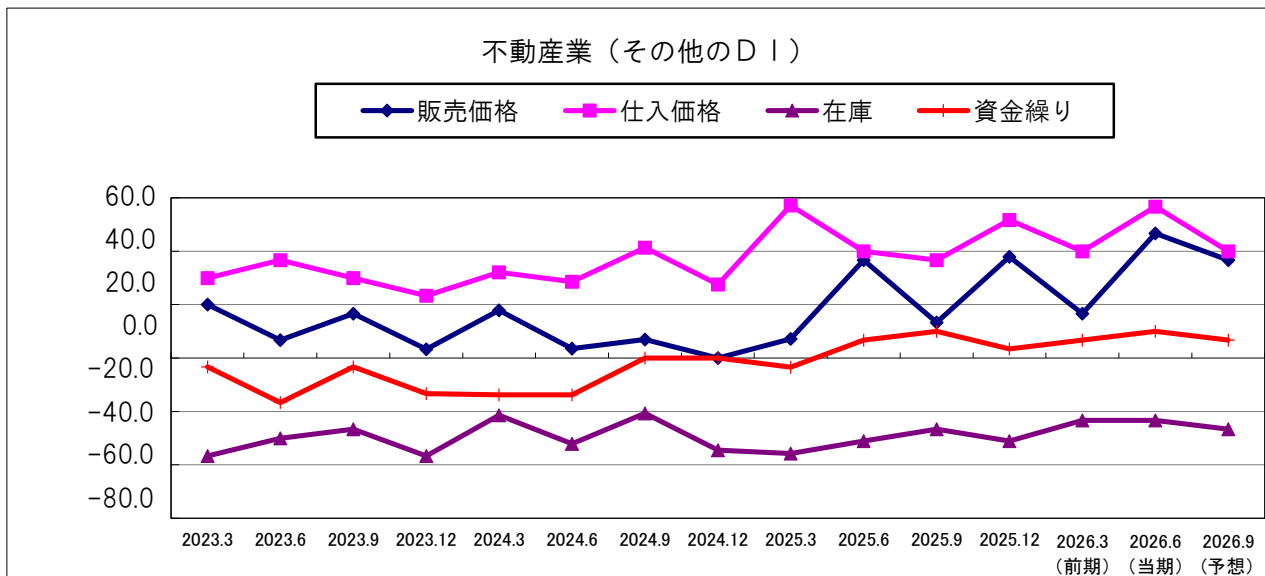
○収益DI



収益DIは、対前期比±0.0ポイントの13.3（前年同期16.7・前回予想との差+6.6）の横ばいとなりました。今後の収益DIについては、対当期比▲6.6ポイントの6.7と悪化を見込んでいます。



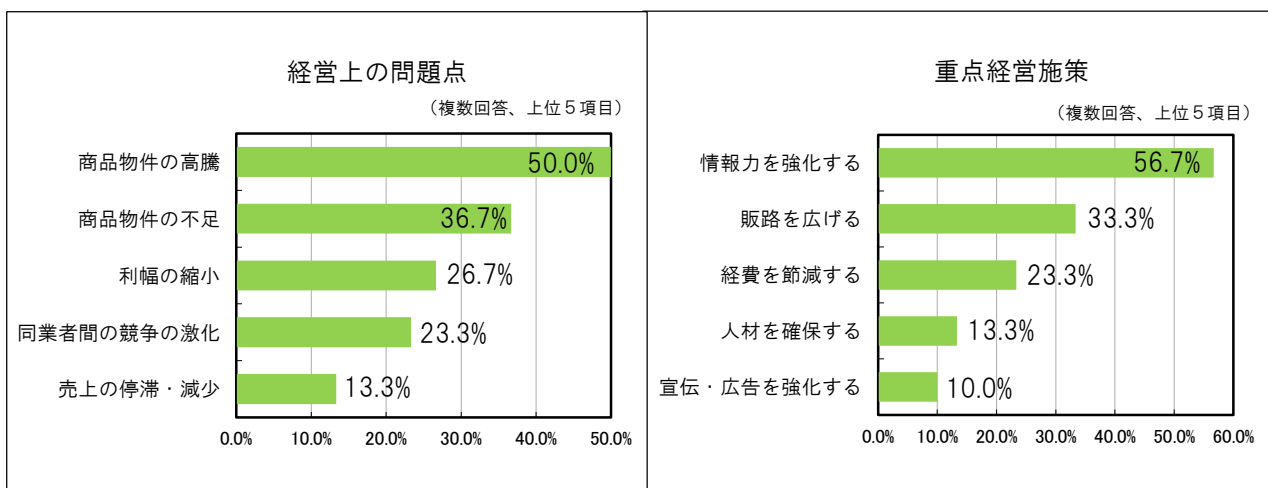
その他のD I 推移



○その他のD I

対前期比でみると、販売価格DIは+30.0ポイントの46.7、仕入価格DIは+16.7ポイントの56.7、在庫DIは±0.0ポイントの▲23.3、資金繰りDIは+3.3ポイントの10.0となりました。今後は、販売価格DI・仕入価格DI・在庫DI・資金繰りDIすべてで低下を見込んでいます。

経営課題・重点施策



【経営課題】

経営上の問題点として挙げられたのは「商品物件の高騰」が50.0%と最も多く、次いで「商品物件の不足」が36.7%、「利幅の縮小」26.7%、「同業者間の競争の激化」23.3%、「売上の停滞・減少」13.3%となりました。

【重点施策】

当面の重点経営施策として挙げられたのは「情報力を強化する」56.7%、「販路を広げる」33.3%、「経費を節減する」23.3%、「人材を確保する」13.3%、「宣伝・広告を強化する」10.0%となりました。

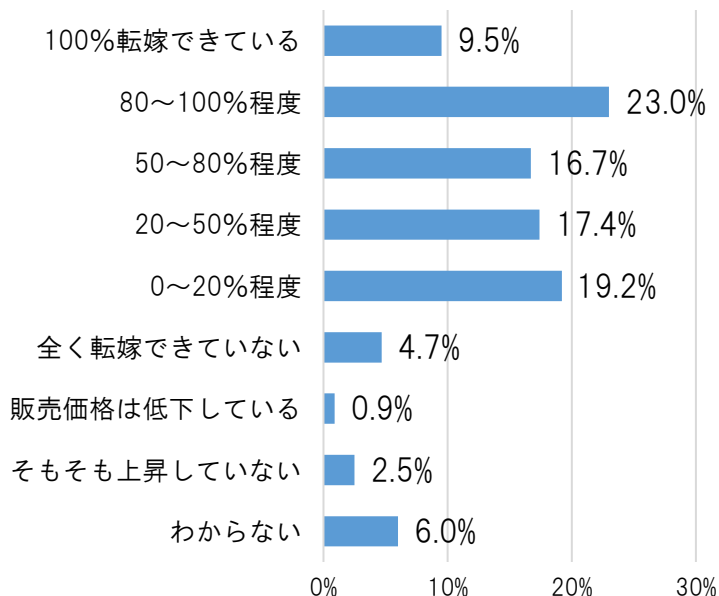
特別調査

中小企業における価格転嫁について

単位：(%)

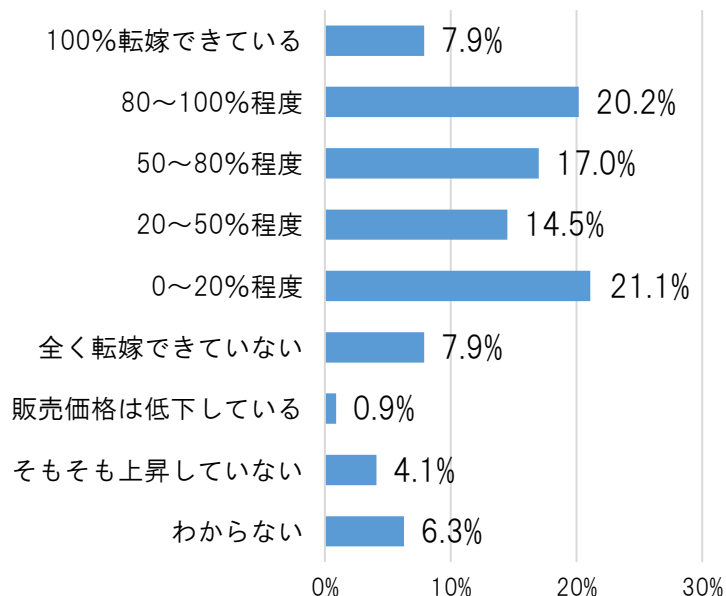
1

ここ数年の原材料・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。



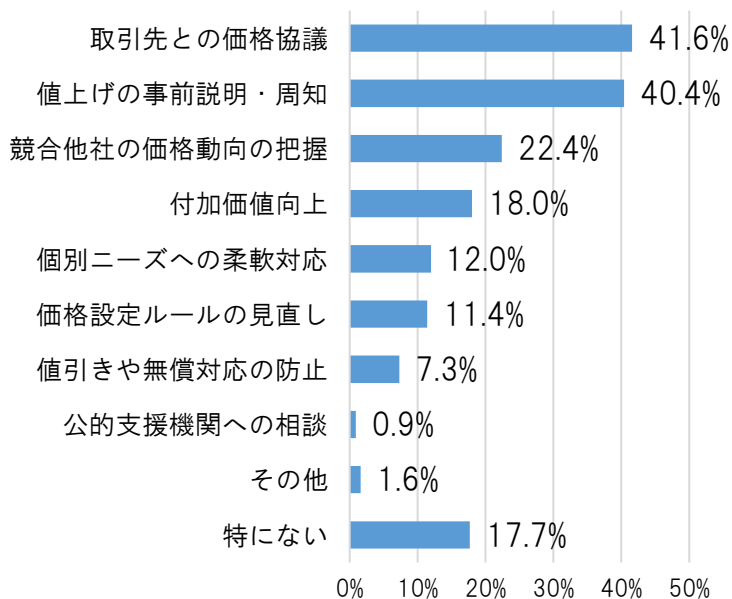
2

ここ数年の労務費・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。



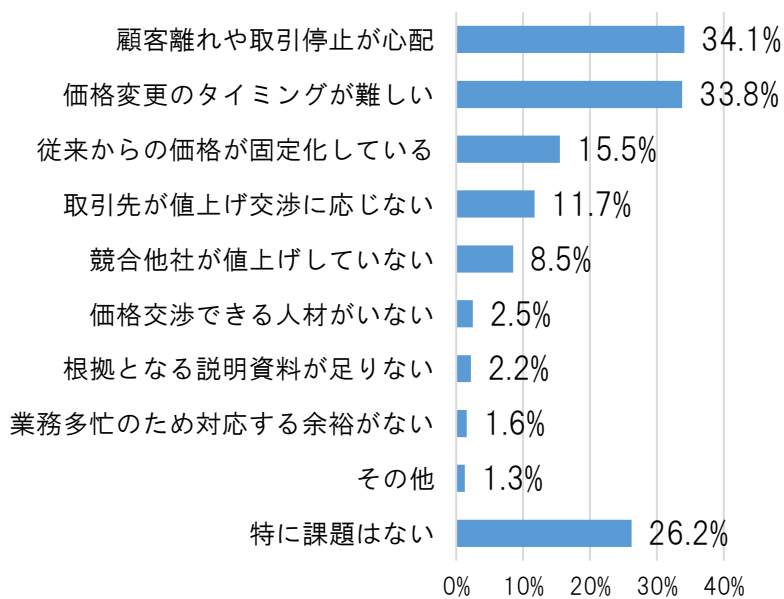
3

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。
(複数回答可)



4

価格転嫁を進めるうえでの課題は何ですか。
(複数回答可)



未来をつなぐ、ともに前へ

ひらしん Big Advance

本紙に表示されている二次元コードは、スマートフォンで「カメラ」を起動し、読み取ることで、関連のWEBサイトがご覧になれます。

※一部、標準でバーコードの読み取り機能が搭載されていない機種がございます。



全国7万社以上が利用中の会員制のWEBサイト！

全国**85**の地域金融機関が連携し、お客様の経営課題の解決をサポートします！



広域マッチング



全国の地域金融機関が連携し、ニーズに応じた幅広いビジネスマッチングが可能です



福利厚生サービス



全国の参加企業がクーポンを提供「FUKURI」や「安否確認サービス」を利用できます



補助金・助成金情報



各省庁や自治体が発信する補助金や助成金情報を検索・閲覧することが可能です



ホームページ作成



項目に入力して写真を入力するだけでホームページを作成でき、スマホ対応も自動で行われます



従業員チャット



社内コミュニケーションとしてのチャットや、金融機関担当者とのチャットが利用できます



安否確認



BCP(業継続計画)対策として利用可能。緊急時に従業員の安否確認が行えます



ちゃんと請求書



インボイス制度にも対応。シンプルな操作と見やすい画面で、誰でも簡単に請求書が作成できます

※オプション機能。Big Advanceとは別料金となります。



ちゃんと勤怠

by ネクストICカード



簡単に勤怠管理の効率化が実現。ICカードでの打刻や、交通費精算、経費精算機能も便利に使える

※オプション機能。Big Advanceとは別料金となります。

「ひらしん Big Advance」に関するお問合せは、お取引店舗までご連絡ください

<https://www.hirashin-ba.jp/>



TRibank Hiratsuka
平塚信用金庫



TR**i**bank Hiratsuka 平塚信用金庫

平塚信用金庫 営業統括部
平塚市紅谷町11-19
Tel.0463-24-3031