

2025

4

景況レポート 2025.4月号

KEIKYO REPORT



CONTENTS

目次

業況判断 01

価格動向・資金繰り状況・設備動向・雇用人員 06

特別調査 2025年度の従業員採用状況、採用予定について 07

お客さまからのメッセージ 09

地域に愛され、地域に貢献できる
会社をめざす！

株式会社ヤマ吾陶器

代表取締役 安藤浩市氏 (写真右)

営業取締役専務 安藤彰悟氏 (写真左)

(土岐中央支店お取引先)



主要統計表 13

調査期間 : 2025年3月上旬

調査対象先 : 当金庫取引先675社

回答数 : 454社 (回収率67.3%) (岐阜県地区300社、愛知県地区154社)

調査方法 : オンラインによるアンケート調査

調査内容 : 前期(2024年10月~12月)と比較した景気の現状と来期(2025年4月~6月)の予想を調査

※集計は、小数第2位を四捨五入し、小数第1位までを表示しているため、比率の合計が100.0%とならない場合があります。

【従業員数別調査対象事業所数】

	構成比(%)	製造業			卸売業			小売業			サービス業			建設業		不動産業			内地場産業			
		岐阜県地区	愛知県地区		岐阜県地区	愛知県地区		岐阜県地区	愛知県地区		岐阜県地区	愛知県地区		岐阜県地区	愛知県地区		岐阜県地区	愛知県地区		陶磁器関連	タイル関連	
1~9人	68.1	90	61	29	47	38	9	51	34	17	45	21	24	55	35	20	21	13	8	59	48	11
10~29人	21.4	44	29	15	7	6	1	5	3	2	21	8	13	18	12	6	2	2	0	18	14	4
30~49人	4.4	9	7	2	1	1	0	0	0	0	5	5	0	5	4	1	0	0	0	6	5	1
50~99人	3.5	10	8	2	0	0	0	1	1	0	5	3	2	0	0	0	0	0	0	5	3	2
100人以上	2.6	6	6	0	1	1	0	0	0	0	3	1	2	2	1	1	0	0	0	3	2	1
合計	100.0	159	111	48	56	46	10	57	38	19	79	38	41	80	52	28	23	15	8	91	72	19
構成比(%)		35.0	24.5	10.6	12.3	10.1	2.2	12.6	8.4	4.2	17.4	8.4	9.0	17.6	11.5	6.2	5.1	3.3	1.8			

天気図の見かた

(増加企業の割合-減少企業の割合)(この天気図は、景気指標を総合的に判断して作成したものです。)



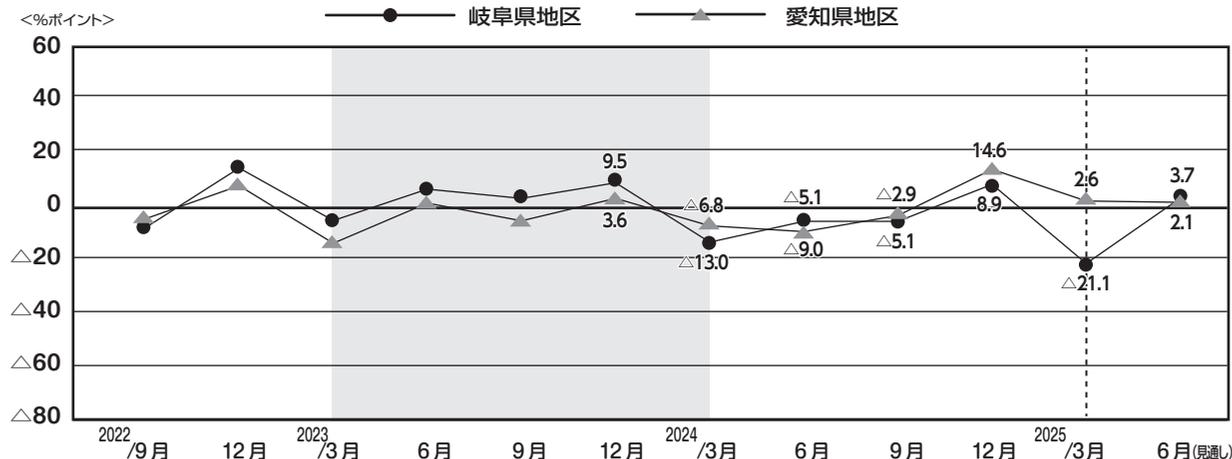
業況判断DI(全業種総合)

岐阜県地区(多治見市・土岐市・瑞浪市・恵那市・中津川市・可児市・美濃加茂市・各務原市・御高町・八百津町・川辺町・白川町・岐阜市東部)
 愛知県地区(春日井市・名古屋市中・小牧市・犬山市・尾張旭市・江南市・北名古屋市・豊山町)

【業況天気図】

	2022年 9月	12月	2023年 3月	6月	9月	12月	2024年 3月	6月	9月	12月	2025年 3月	6月 (見通し)
岐阜県地区												
愛知県地区												

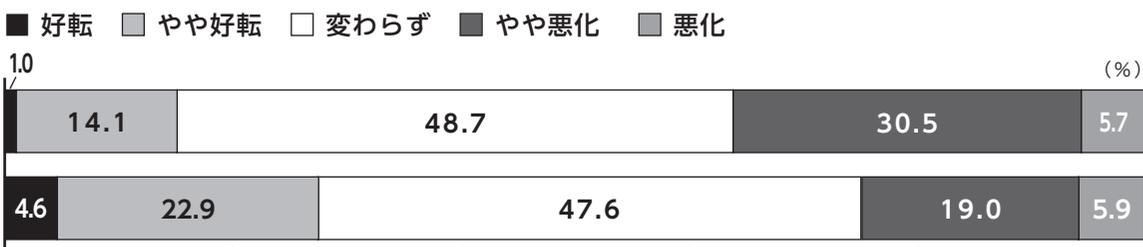
【業況】



概況

岐阜県地区 今期 30.0 ポイント悪化のマイナス21.1 来期 プラス3.7と改善する見込み
 愛知県地区 今期 12.0 ポイント悪化のプラス2.6 来期 プラス2.1と悪化するもプラス域での推移の見込み

【全業種総合DI内訳】



※DI: <好転><やや好転>と回答した企業の割合から、<やや悪化><悪化>と回答した企業の割合を差し引いた方法で算出しています。

【業種別の売上・収益状況】

岐阜県地区

(2025年1月~3月の実績)

	DI	売					上				
		-45.0以下	-30.0~-44.9	-15.0~-29.9	-0.1~-14.9	±0	+0.1~+14.9	+15.0~+29.9	+30.0~+44.9	+45.0以上	
収	+45.0以上										
	+44.9										
	+30.0										
	+29.9										
	+15.0										
益	+14.9										
	+0.1										
	±0										
	-0.1			サービス業	不動産業		建設業				
	-14.9										
益	-15.0										
	-29.9										
	-30.0		地場産業	製造業							
	-44.9			小売業							
	-45.0以下		卸売業								

愛知県地区

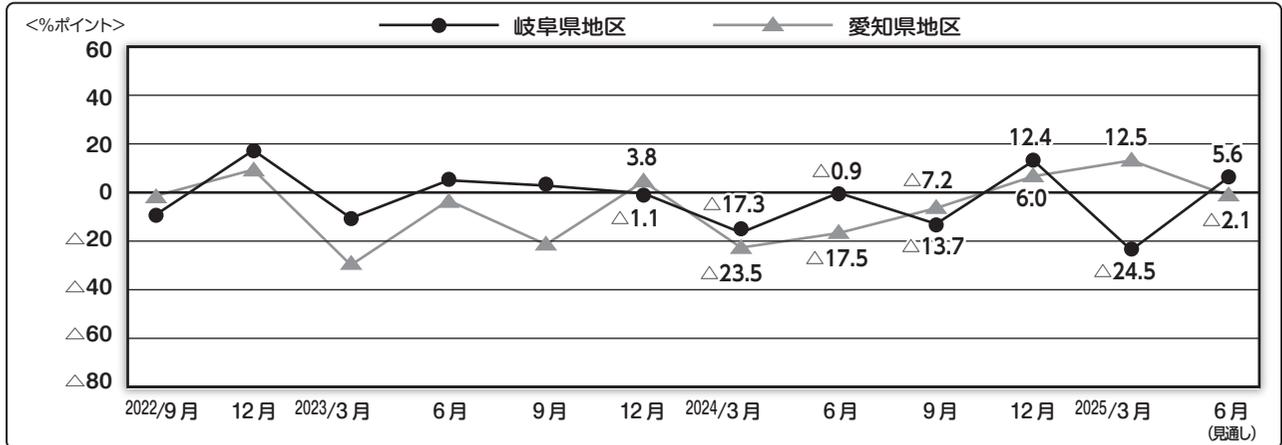
(2025年1月~3月の実績)

	DI	売					上				
		-45.0以下	-30.0~-44.9	-15.0~-29.9	-0.1~-14.9	±0	+0.1~+14.9	+15.0~+29.9	+30.0~+44.9	+45.0以上	
収	+45.0以上										
	+44.9										
	+30.0										
	+29.9										
	+15.0										
益	+14.9										
	+0.1									製造業	
	±0										
	-0.1									建設業	
	-14.9										
益	-15.0										
	-29.9					サービス業	卸売業	小売業		不動産業	
	-30.0										
	-44.9										
	-45.0以下										

【業況天気図】

	2022年 9月	12月	2023年 3月	6月	9月	12月	2024年 3月	6月	9月	12月	2025年 3月	6月 (見通し)
岐阜県地区												
愛知県地区												

【業況】



岐阜県地区 今期 36.9ポイント悪化のマイナス24.5 来期 プラス5.6と改善する見込み
愛知県地区 今期 6.5ポイント改善のプラス12.5 来期 マイナス2.1と悪化する見込み

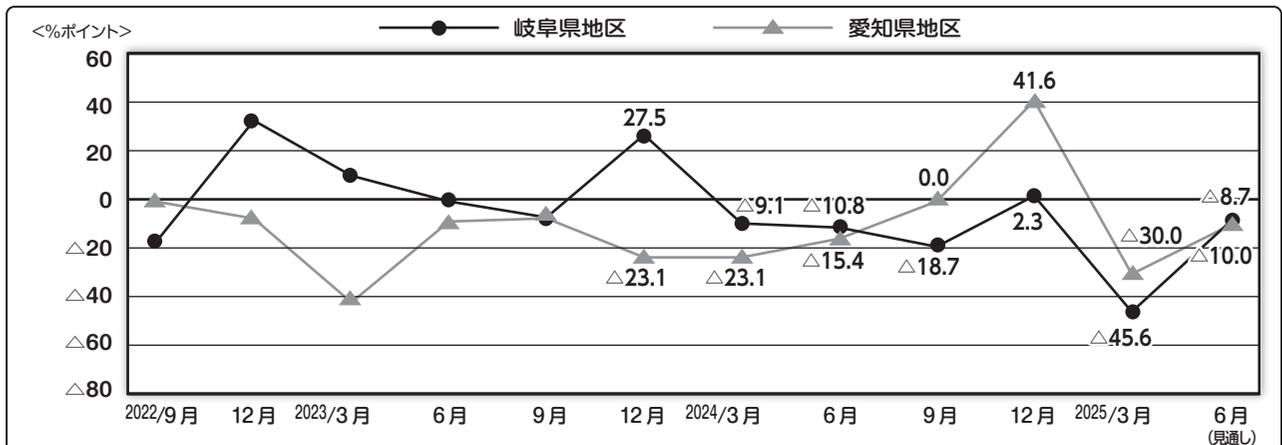
◆原材料費や燃料費等上昇の影響が継続

- ・ 度重なる仕入価格の上昇に加え、最低賃金の上昇等、外部環境の変化が収益を圧迫。(紙製ディスプレイ)
- ・ 自動車のモデルチェンジに伴い、受注は増加傾向。(自動車部品)

【業況天気図】

	2022年 9月	12月	2023年 3月	6月	9月	12月	2024年 3月	6月	9月	12月	2025年 3月	6月 (見通し)
岐阜県地区												
愛知県地区												

【業況】



岐阜県地区 今期 47.9ポイント悪化のマイナス45.6 来期 マイナス8.7と改善するもマイナス域での推移の見込み
愛知県地区 今期 71.6ポイント大きく悪化のマイナス30.0 来期 マイナス10.0と改善するもマイナス域での推移の見込み

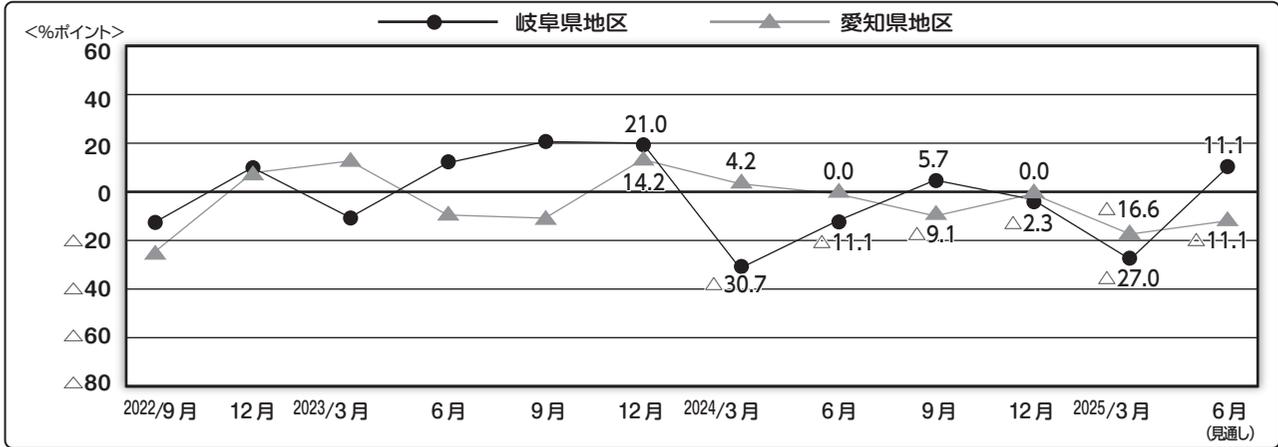
◆仕入価格等上昇が収益を圧迫

- ・ 年度末に向けた需要の高まりもなく、受注は横ばいで推移。(鋼材加工)
- ・ 原材料費高騰が続いているが、価格転嫁が遅れ、収益を圧迫している。(食料品)

【業況天気図】

	2022年 9月	12月	2023年 3月	6月	9月	12月	2024年 3月	6月	9月	12月	2025年 3月	6月 (見通し)
岐阜県地区												
愛知県地区												

【業況】



岐阜県地区 今期 24.7ポイント悪化のマイナス27.0 来期 プラス11.1と改善する見込み
愛知県地区 今期 16.6ポイント悪化のマイナス16.6 来期 マイナス11.1と改善するもマイナス域での推移の見込み

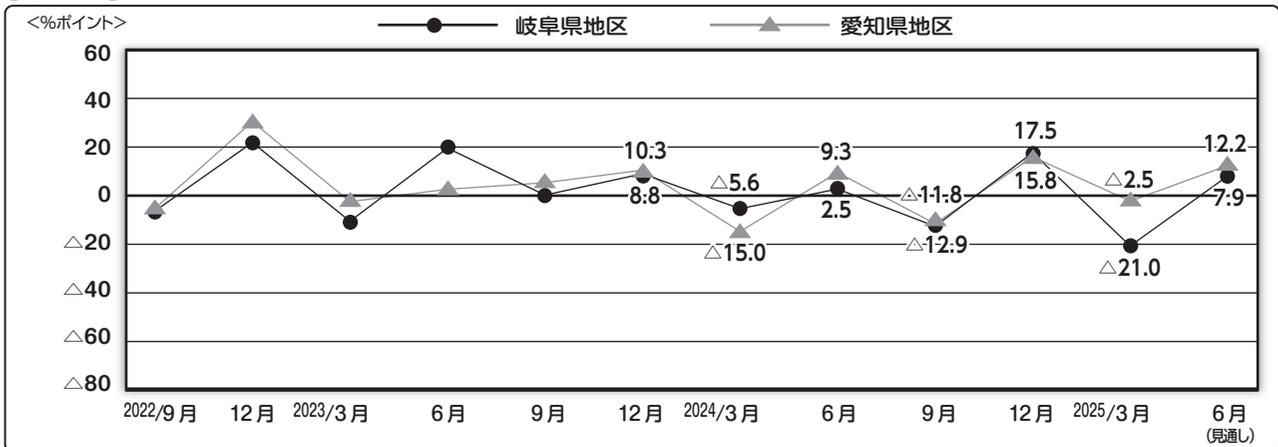
◆物価高の影響による購買意欲の低下に懸念あり

- ・米やキャベツの価格高騰により大きな打撃を受けている。(飲食)
- ・生活用品・食料品の値上がりのためか、嗜好品を買い控える動きが見られる。(菓子)

【業況天気図】

	2022年 9月	12月	2023年 3月	6月	9月	12月	2024年 3月	6月	9月	12月	2025年 3月	6月 (見通し)
岐阜県地区												
愛知県地区												

【業況】



岐阜県地区 今期 38.5ポイント悪化のマイナス21.0 来期 プラス7.9と改善する見込み
愛知県地区 今期 18.3ポイント悪化のマイナス2.5 来期 プラス12.2と改善する見込み

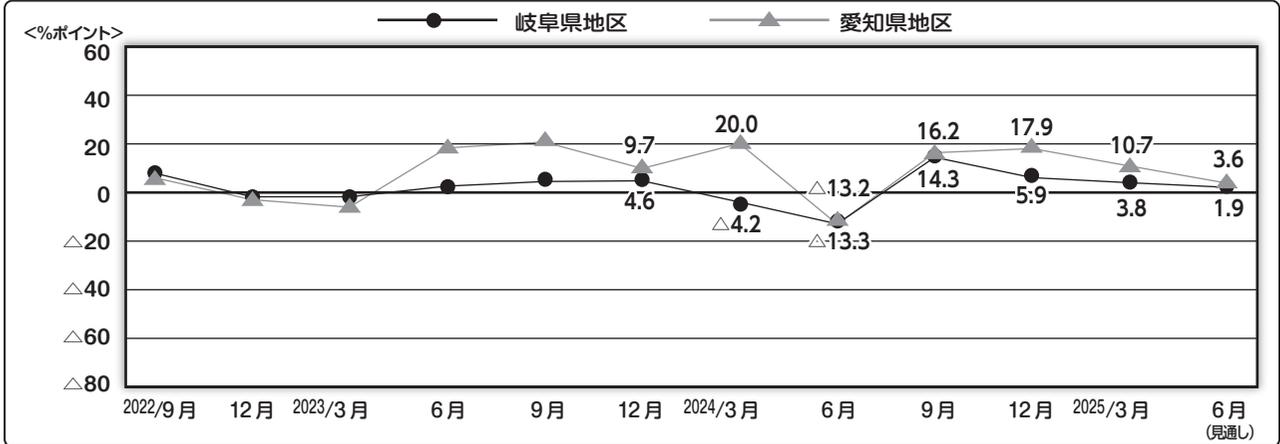
◆物価高や人件費等上昇の影響が継続

- ・受注は安定しているものの、人材確保が課題となっている。(運送)
- ・物価高の影響を強く受けており、物品等の仕入価格上昇は避けられない状況。利用者家族への負担を考え、自社努力で対応している。(訪問介護)

【業況天気図】

	2022年 9月	12月	2023年 3月	6月	9月	12月	2024年 3月	6月	9月	12月	2025年 3月	6月 (見通し)
岐阜県地区												
愛知県地区												

【業況】



岐阜県地区 今期 2.1ポイント悪化のプラス3.8 来期 プラス1.9と悪化するもプラス域での推移の見込み
愛知県地区 今期 7.2ポイント悪化のプラス10.7 来期 プラス3.6と悪化するもプラス域での推移の見込み

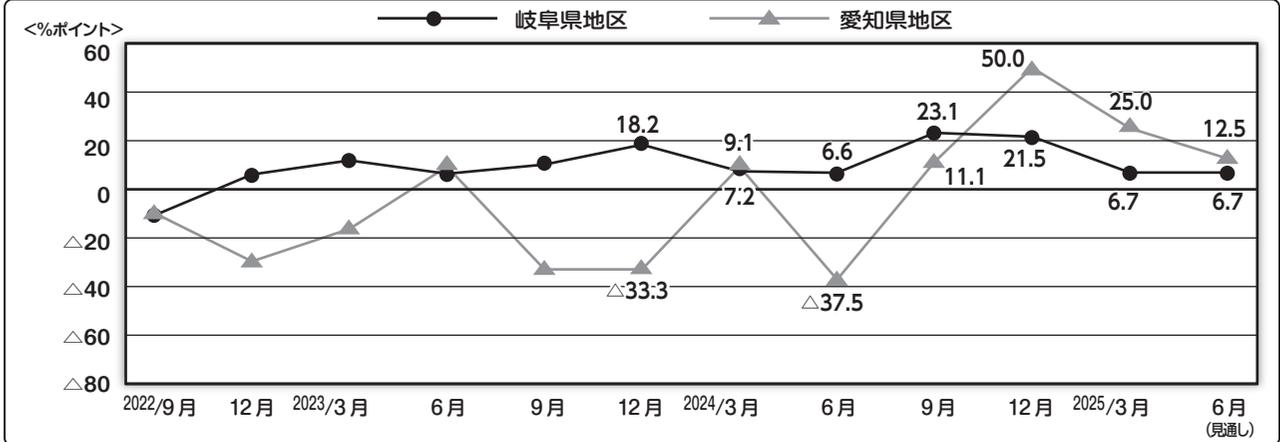
◆受注はあるも、燃料費や人件費等上昇が収益を圧迫

- ・度重なる仕入価格上昇に対し、価格転嫁が間に合っていない。(管工事)
- ・建設業界は人手不足であり、DXが進んでも最終的には人の手が必要になるため、仕事があっても手が回らない状態。(電気通信)

【業況天気図】

	2022年 9月	12月	2023年 3月	6月	9月	12月	2024年 3月	6月	9月	12月	2025年 3月	6月 (見通し)
岐阜県地区												
愛知県地区												

【業況】



岐阜県地区 今期 14.8ポイント悪化のプラス6.7 来期 プラス6.7と横ばいの見込み
愛知県地区 今期 25.0ポイント悪化のプラス25.0 来期 プラス12.5と悪化するもプラス域での推移の見込み

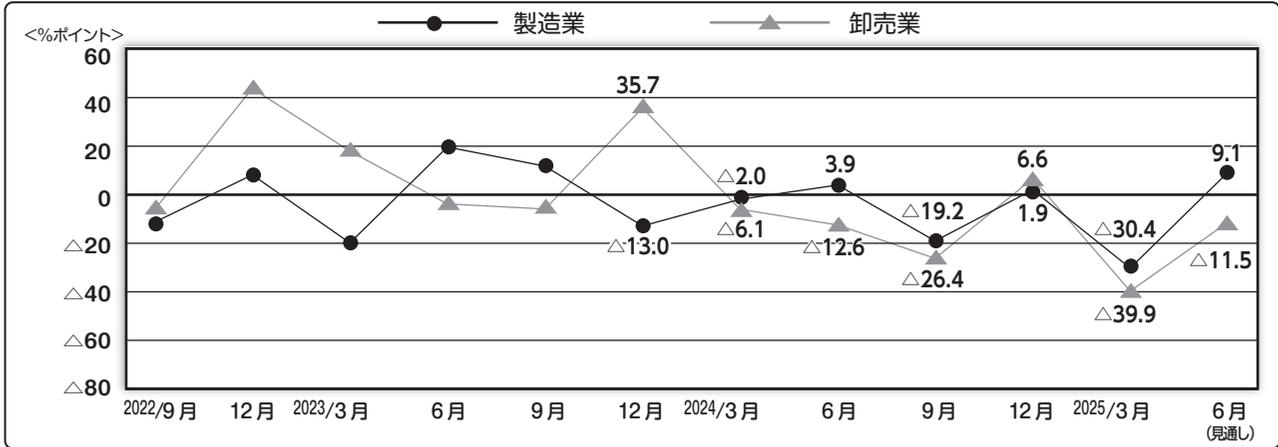
◆資材価格等上昇の影響が見られるも、中古物件の引き合いは一定数を確保

- ・企業から倉庫物件を中心に引き合いが増加傾向。(不動産仲介)
- ・資材価格高騰や人件費上昇の影響により、建売住宅の価格が上昇し、買い手がつかない状況。(個人住宅)

【業況天気図】

	2022年 9月	12月	2023年 3月	6月	9月	12月	2024年 3月	6月	9月	12月	2025年 3月	6月 (見通し)
製造業												
卸売業												

【業況】

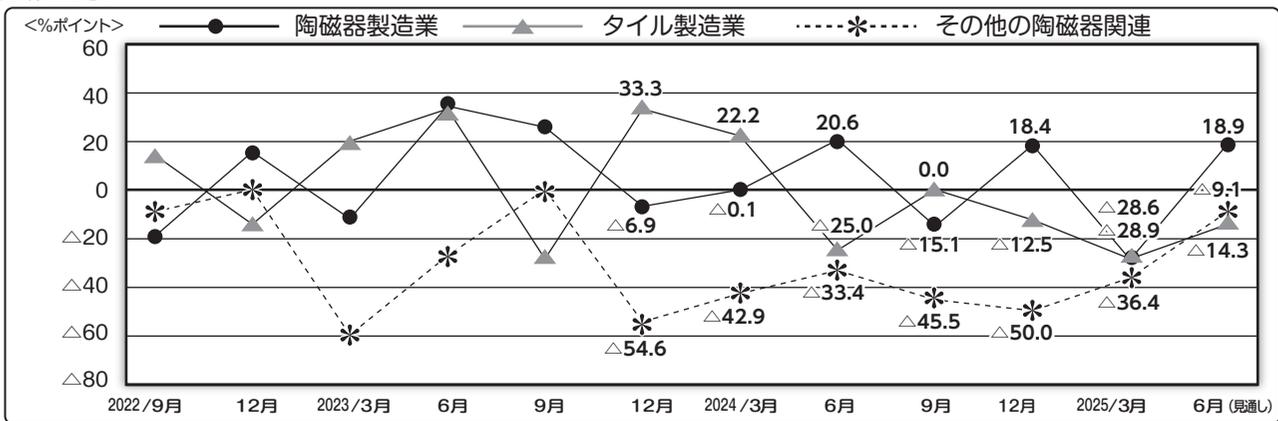


製造業 今期 32.3 ポイント悪化のマイナス 30.4 来期 プラス 9.1 と改善する見込み
 卸売業 今期 46.5 ポイント悪化のマイナス 39.9 来期 マイナス 11.5 と改善するもマイナス域での推移の見込み

◆海外向け需要はあるも、国内需要が低調

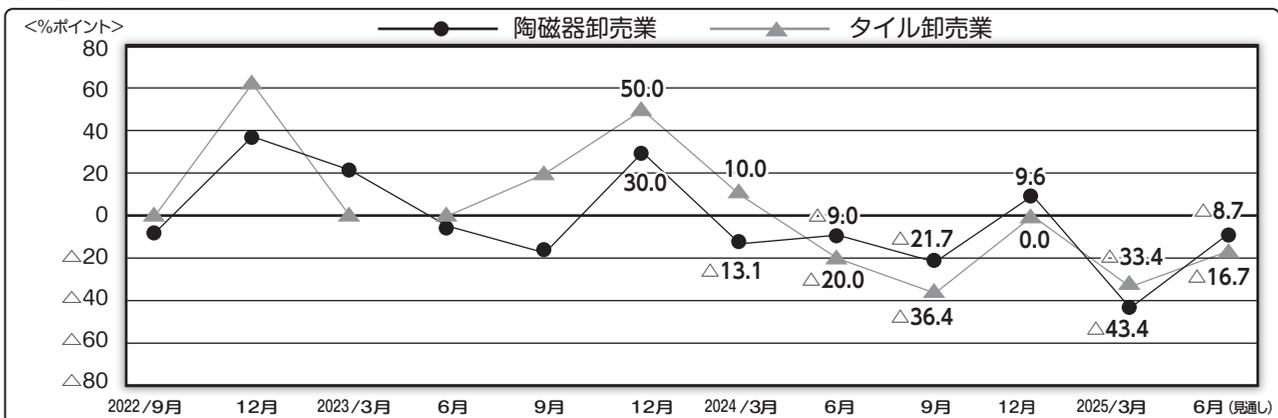
- ・物価高や人件費高騰を単価に反映すると、売れ行きが鈍化。この流れが落ち着くまで対応に苦慮する見通し。(陶磁器製造)
- ・高度な仕事を任せるには正社員として長期雇用が必要になるが、若手人材は都市部で就職をしてしまうため、人材の確保が難しい。(陶磁器製造)

製造業



※陶磁器製造業……和・洋食飲食器 ※その他の陶磁器関連……上絵付、陶土・釉薬、石膏型・転写、その他

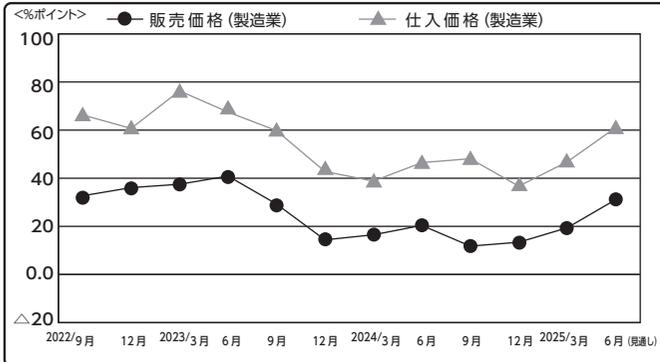
卸売業



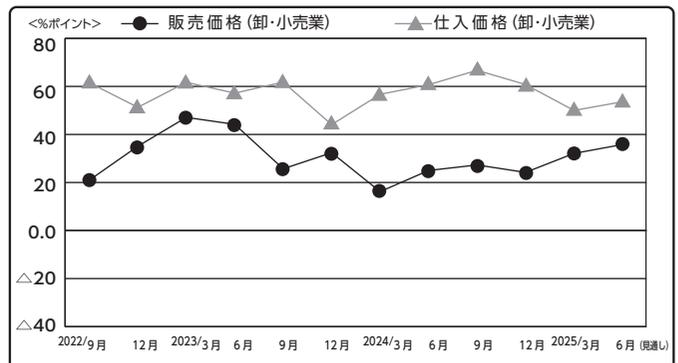
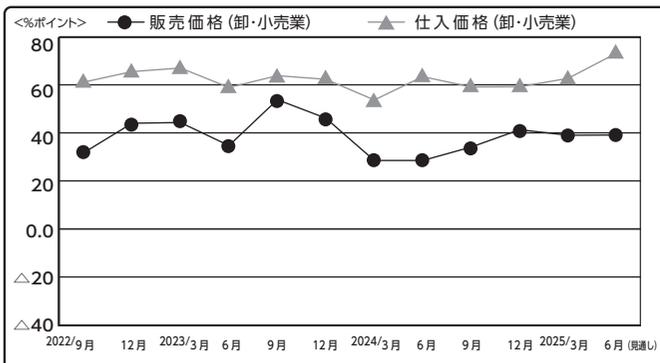
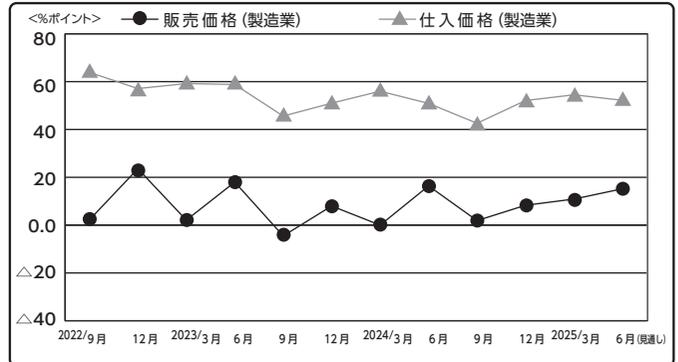
価格動向

※DI… 価格が「上昇」「やや上昇」と回答した企業の割合から、「やや下降」「下降」と回答した企業の割合を差し引いて算出

岐阜県

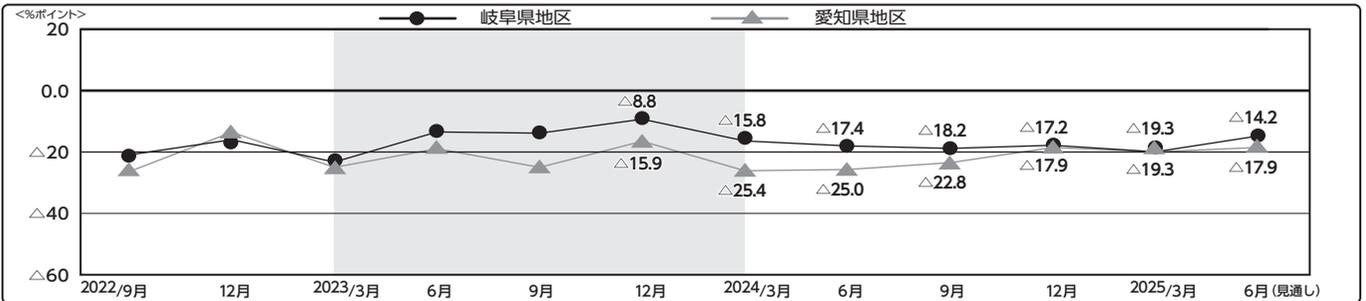


愛知県



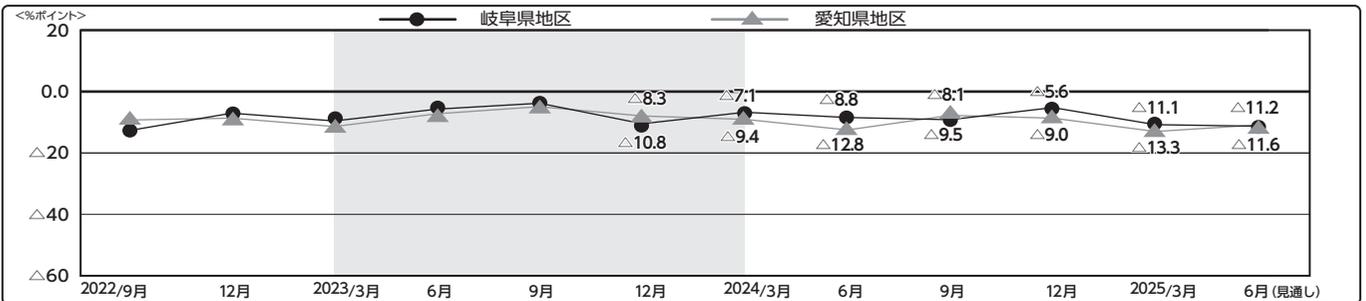
資金繰り状況

※DI… 資金繰りが「楽」「やや楽」と回答した企業の割合から、「やや苦しい」「苦しい」と回答した企業の割合を差し引いて算出



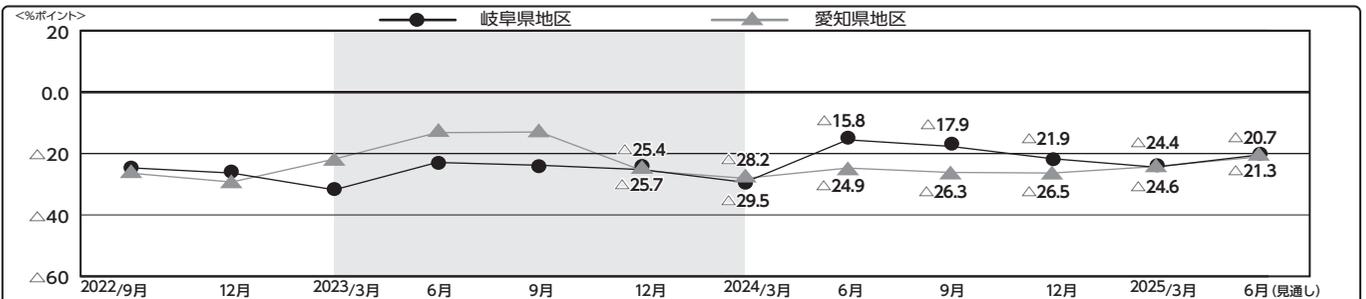
設備動向

※DI… 設備が「過剰」「やや過剰」と回答した企業の割合から、「やや不足」「不足」と回答した企業の割合を差し引いて算出



雇用人員

※DI… 雇用人員が「過剰」「やや過剰」と回答した企業の割合から、「やや不足」「不足」と回答した企業の割合を差し引いて算出



《特別調査》

2025年度の従業員採用状況、採用予定について

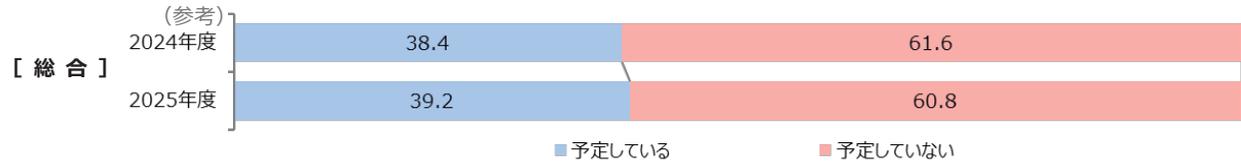
調査期間：2025年3月上旬

(岐阜県地区、愛知県地区を合算(回答数：454社)して表示しています。)

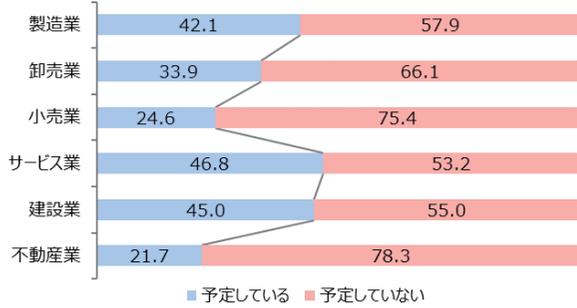
2025年度の従業員採用状況、採用予定についてお尋ねしました。

[単位：%]

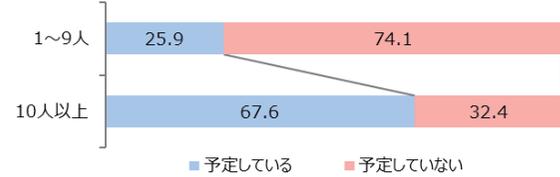
問1. 2025年度中に従業員の採用を予定していますか。



[業種別]



[従業員数別]

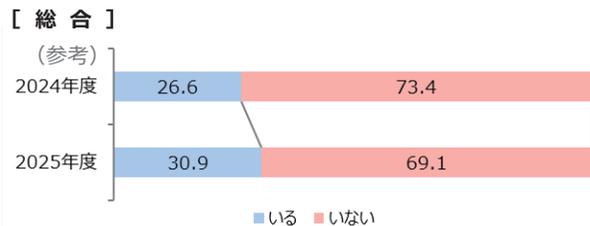


2025年度中の採用予定(総合)では、「予定していない」(60.8%)が6割を超えた。

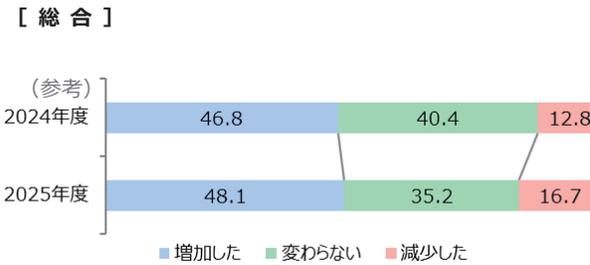
2025年度中の採用予定(業種別)では、「予定していない」が不動産業(78.3%)で最も高かった。一方、「予定している」はサービス業(46.8%)で最も高かった。

2025年度中の採用予定(従業員数別)では、「予定している」が従業員数10人以上(67.6%)で6割を超えた。一方、「予定していない」は従業員数1~9人(74.1%)で7割を超えた。

問2. 2025年4月入社採用の内定者はいますか。



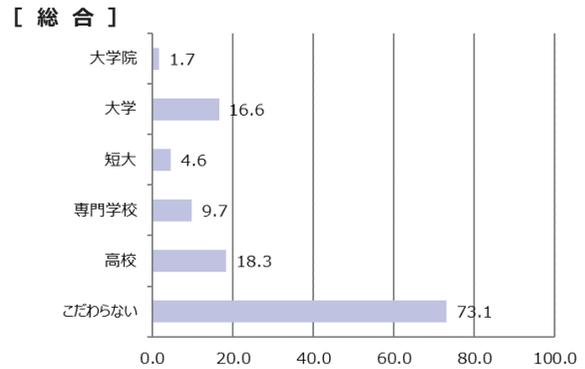
問3. 2024年度と2025年度の内定者数を比べて、増減についてお聞かせください。



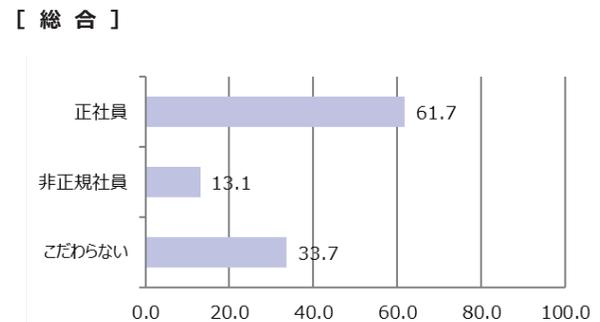
問4. 希望する年齢をお聞かせください。(複数回答可)



問5. 希望する最終学歴についてお聞かせください。(複数回答可)

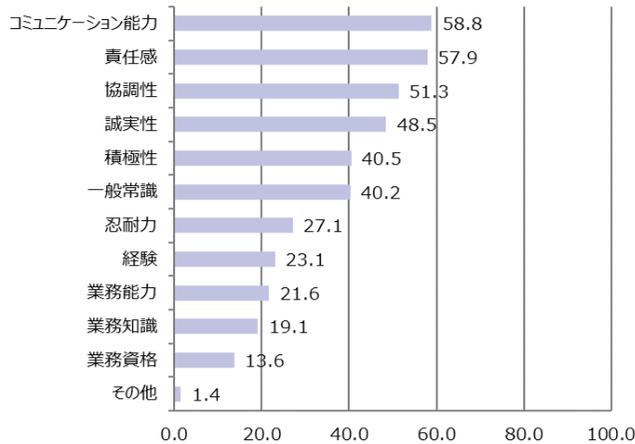


問6. 希望する雇用形態についてお聞かせください。(複数回答可)



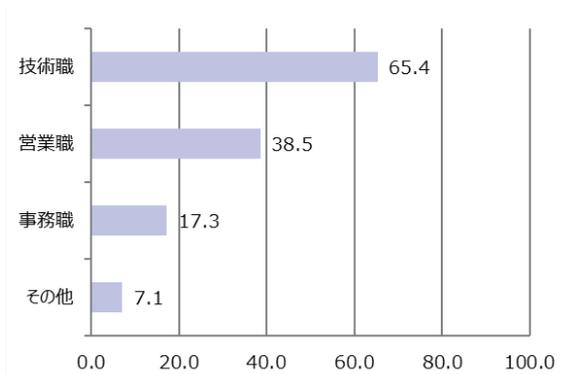
問7. 貴社の求める人材能力は何ですか。
(複数回答可)

[総合]



問8. 貴社の求める人材はどの職種ですか。
(複数回答可)

[総合]

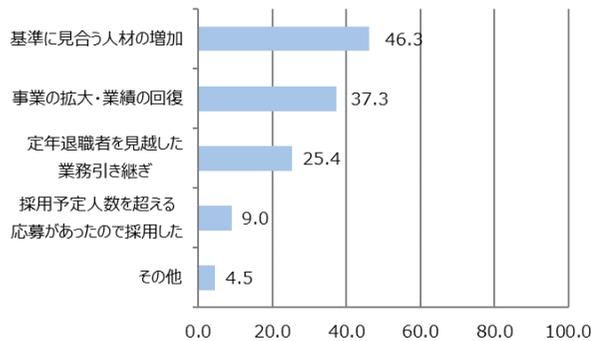


問9. 2024年度中の貴社の従業員数の増減についてお聞かせください。

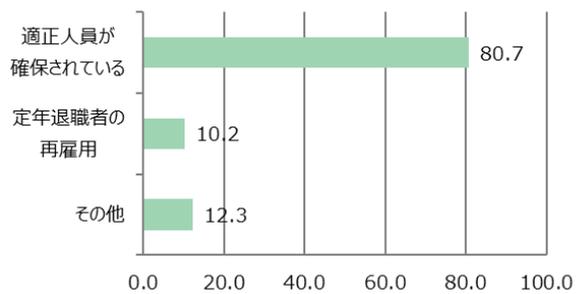
[総合]



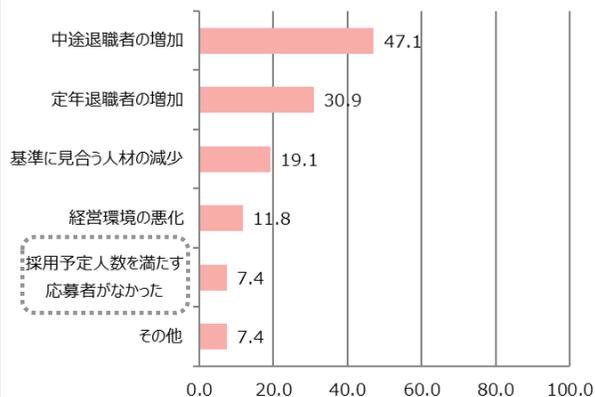
「増加している」の理由 (複数回答可)



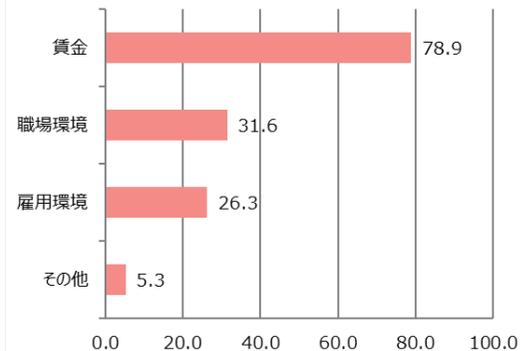
「増減なし」の理由 (複数回答可)



「減少している」の理由 (複数回答可)



「採用予定人数を満たす応募者がなかった」の理由 (複数回答可)



【問2】2025年度4月入社の採用内定者では、「いない」(69.1%)で6割を超えたが、2024年度(73.4%)と比較すると、4.3ポイント低下した。

【問7】求める人材能力では、「コミュニケーション能力」(58.8%)、「責任感」(57.9%)、「協調性」(51.3%)が5割を超えた。

【問9】2024年度中の従業員数の増減では、「増減なし」(70.0%)が最も高く、その理由としては「適正人員が確保されている」(80.7%)が8割を超えた。



地域に愛され、
地域に貢献できる
会社をめざす!

株式会社 ヤマ吾陶器 (土岐中央支店お取引先)

代表取締役 **安藤浩市** (あんどう こういち) (写真右)

営業取締役専務 **安藤彰悟** (あんどう しょうご) (写真左)

<会社概要>

所在地	〒509-5115 岐阜県土岐市肥田町肥田 1377 番地
	TEL 0572-59-2186 FAX 0572-59-4869
設立	1971年
資本金	1,000万円
従業員数	25名
業務内容	和陶、洋陶、陶製雑貨の製造加工販売及び陶磁器用シルク転写の製造販売

<工場>

本社工場	〒509-5115 岐阜県土岐市肥田町肥田 1377 番地
シルク転写工場 (YMG企画)	〒509-5122 岐阜県土岐市土岐津町土岐口 499 番地の 3

今回のお客さま紹介は、土岐市に本社がある株式会社 ヤマ吾陶器の3代目代表取締役、安藤浩市（あんどう こういち）氏です。今年で設立54年を迎える同社は、陶磁器上絵加工卸売業、転写（シルク）加工を主要な事業としています。

インタビューでは3代目としての経営哲学と、地域と共に歩む企業のあり方について伺いました。



会社外観

一御社の概要をお聞かせください。

代表取締役（以下：社長）：当社は1945年、私の祖父が土岐市肥田町にて上絵付加工として、伝熱線上絵窯を3基使用し操業を開始しました。その後、1970年に現在の場所に会社を移転し、上絵付のトンネル窯を設置しました。それによって生産ラインを増強し、実用和食器をはじめ、中華食器・洋食器のオリジナル商品の開発に注力しました。

和食器の自社ブランド「吾山窯」、洋食器の「エクセレント」は、全国の百貨店をはじめ、量販店、ホームセンター、通販に至るまで様々なチャネルで販売され、暮らしの中で愛される器としてご利用いただいております。また1989年には、オリジナル商品の開発、研究をするために設備投資を行い、シルク転写工場を建設しています。

一社長になられたのはいつですか？

社長：会長が60歳の時に私が会社を引き継ぎました。1997年35歳の時です。私は横浜にある陶器の商社にて修業中で、社長を継ぐのはまだ先のことと思っていました。父に帰って来いと言われても、決心がつかなかったのですが、母や祖父に継いで欲しいと頼まれたので、会社を継ぐ決心をしました。

一会社を引き継いだ頃はどうか？

社長：会長の時代はブライダル関係のギフト、いわゆる「箱もの」が調子のいい時で、会社もそれに伴い



代表取締役 安藤浩市氏

成長していました。しかし私が社長になった頃には停滞期を迎えていたため、大変な苦勞の連続でした。時代に合わせた経営が必要と判断し、量販店や百貨店等のマーケットにシフトしました。しかし、大切に受け継いでいかなければいけないと考えていることもあります。祖父が「地元で愛されない企業は、商売を継続できない」と言っていたため、会長も「地元で愛される会社を目指す」という方針を受け継ぎ、私もその考えを大切にしています。私が考えた当社の社訓は「地域に愛され、地域に貢献できる会社をめざす」であり、この社訓を経営の軸に据えています。ですから、仕入れなどは海外からでなく、極力国内で調達しています。

一大事なことは受け継がれているのですね。そして、営業取締役専務（以下：専務）に受け継がれていくのですね。

社長：息子の専務はいま35歳でまだまだ若いとは思いますが、自分で時代にあった会社を頑張っ、つくりあげて欲しいと思っています。

一専務、今のお話を聞かれていかがですか？

専務：私は正直なところ、大学を卒業するまで、陶器商の会社経営のことなど何も考えていなかったです。当時アパレル関係のアルバイトをしていて、服の業界が面白いと思っていました。社長に進路の話をしたら、自分で考えて決めれば良いと言われ、考え抜いた結果、継ごうと思いい入社を決めました。その際、社長から「入社するなら外の飯を食ってこい」と助言をうけまして、愛知県瀬戸市の商社で5年ほど修業をさせていただきました。

社長：やはり外で修業することは必要です。私自身もその時に会った人とのつながりが、会社経営の役にも立っているし、自分の財産になっています。

専務：でも、修業から帰ってきていろいろありました。国内向けの販路拡大は、社長が開拓してきました。



営業取締役専務 安藤 彰悟 氏

しかし、海外向けの販路はまだ弱く、もっと切り拓いていけるのではないかと考えています。社長と意見がぶつかったこともありました。海外向けはこれからも伸ばしていける分野だと思っています。

社長：専務から話を聞いたときは不安に思うこともありましたが、押さえつけてはいけなと自分に言い聞かせ、専務を信じてやらせました。今では、貿易関係、ネットビジネスに関しては、全面的に任せています。

一社長が居場所を作られたのですね。専務の成長が楽しみですね。地場産業は高齢化が進んでいると聞きますが、いかがでしょうか？

社長：地場産業の一番弱いところは、社員の多くが高齢の方であるという点です。高齢化とともに廃業に陥ってしまう会社が多く、当社も社員の高齢化で悩んでいました。そんな中コロナ禍は、どの企業も業績が上がらず、抱えきれない人材を手放していました。その頃に専務と相談して、大変かもしれないけれど、これを機に若い人材を受け入れて、世代交代をするという決断をしました。

一世代交代された時は何か苦労されましたか？

専務：上絵付や転写シート貼り等のノウハウや、長年かけて培われた職人の技を若手に継承することは難しく、



転写シート貼りの様子

一時的に生産性が低下しました。また、営業担当者のお取引先に対する対応も、若い世代には難しい事でした。例えば、前回はこの釉薬を使って、この色ができたのに、次やってみたら違う反応が出てしまった時、それをどう納得していただくかという事です。お取引先の疑問に対して、商品を提供するプロとして説明できることが求められます。

社長：それができるようになるには経験を積んでいくしかないです。若い社員は長い目で見る必要があり、特に一年目はある程度できるようになるまで、我々が辛抱する必要があります。早々に見切りをつけることや、自分ができるから社員もできて当然、といった考え方は持てはいけなと思います。

一人材確保は大変でしたか。

社長：難しかったです。何とかなりました。先ほどお話した通り、コロナ禍では多くの飲食店が苦境に立たされ、職を失った女性も大勢いました。そのような人を採用し、その後は、ママ友ネットワークで新たな人材を紹介してくれました。人材を確保できたことは大変ありがたく、大きな助けとなりました。

一紹介をしたくなる職場環境なのでしょうね。社内の雰囲気づくりで意識していることはありますか？

社長：私が最も大切にしているのは、役職や立場にかかわらず、社員とコミュニケーションを取ることです。風通しの良い職場環境をつくるために、先日現場の皆でランチミーティングを実施しました。社員の意見や悩みを共有する場を、設けることが大切です。経営者は自分でやろうと思っても、形にしていくのは社員です。一番大切にしなければならないのは現場であると考えます。私たち経営者は現場があるおかげで、生かされていると考えているので、工場にも足を運び、現場の声に耳を傾けて、環境づくりに努めています。

一ノルマを課さないとお聞きしました。

社長：当社ではノルマを課していません。大変になってしまいますからね。子育て世代が一番大切なのは子育てで、学校行事を優先してくれればいと伝えています。仕事に出られるなら出て、休みたいなら休んで、といった具合に自分で調整して仕事をしてもらえばいと伝えています。

一子育て世代にはありがたいですね。

社長：社員たちも今まで希望に沿う仕事場がなかったようで、専務と話し合い、子育てしやすい環境を整え



工場内の風景

ようと決めました。時代に合わせて社員への対応も変えて、長く勤められる環境づくりを心がけています。
—時代に合わせた社員への対応や会社経営が必要なのですね。

社長：今の時代はいかに効率よくやるかが大切です。社員もゆっくりやっているように見えても、パソコン上ではものすごく効率のいい仕事をしています。また、人口の増えないところでマーケットが拡大することは難しく、日本のマーケット縮小もいずれおこると私は考えています。自分の開拓した販路も先細りの傾向にあるため、今後は海外の販路を強化する必要があります。その点は専務もよく理解しており、修業もしてきているので、私はあまり口を出さないようにしていこうと思っています。私もそうしたように、専務にも「やりたいようにやれ」と言っています。

—今後の展望についてお聞かせください。

専務：昨年は業績の良かった部分が、今年は急に悪くなったことがあります。市場の変化に合わせてられるよう、常にアンテナを張って、商品開発に臨むことを心がけています。

社長：私が一番大切にしていることは、作り手が商品を作り続けられる環境を整えることです。今は作り手、売り手どちらかが生き残ればいいという時代ではありません。我々は売り手の立場から、作り手のために何ができるのかを考える必要があります。お互いがビジネスにつながる場を設け、利益を上げ、共に生き残れる環境を作れば、今以上に良好な関係性を築いていくことができると考えています。

当社については、専務が入社してから伸び始めています。海外の販路拡大やECサイトでの販売を、しっかり行わなければならないと考えています。私は販路開拓に注力してきたので、この先も続けてほしいです。専務はまだまだ若いので、これから自分で道を切り拓いて、社員と共に頑張ってもらいたいと思います。そしていつか専務が私を追い越してくれることを期待しています。

—今後のご活躍を楽しみにしております。本日はお話をありがとうございました。



編集記

親子それぞれの個性があり、お互いにリスペクトする姿勢がとても印象的でした。社訓の下、時代に合わせた柔軟な経営が企業を成長させるのだと感じました。



【株式会社ヤマ吾陶器へのお問い合わせ】

〒509-5115

岐阜県土岐市肥田町肥田 1377 番地

TEL 0572-59-2186

FAX 0572-59-4869

<ホームページ> <https://t-yamago.co.jp>

株式会社 ヤマ吾陶器

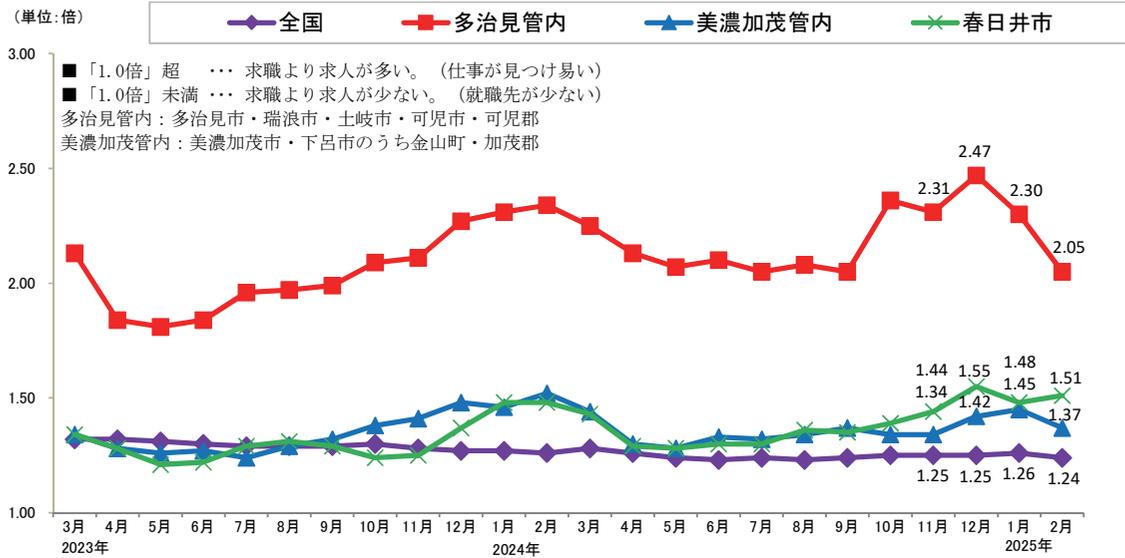
までお気軽にどうぞ。

主要統計表

■マーケット推移表

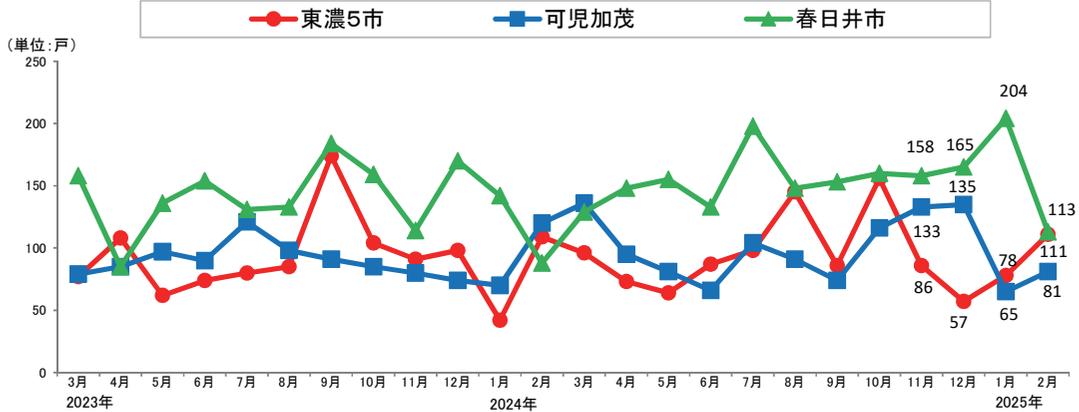


■有効求人倍率



[資料: 厚生労働省、岐阜労働局、春日井ハローワーク]

■新築住宅着工件数



※東濃5市…多治見市、土岐市、瑞浪市、恵那市、中津川市 可児加茂…可児市、美濃加茂市、加茂郡、御嵩町 [資料: 岐阜県、愛知県]

2025.4月号

発行：東濃信用金庫

編集：とうしん地域活力研究所 TEL 0572-25-1152
(多治見市虎浜山町4丁目13番地1 とうしん学びの丘“エール”内)

発行日：2025年4月22日

