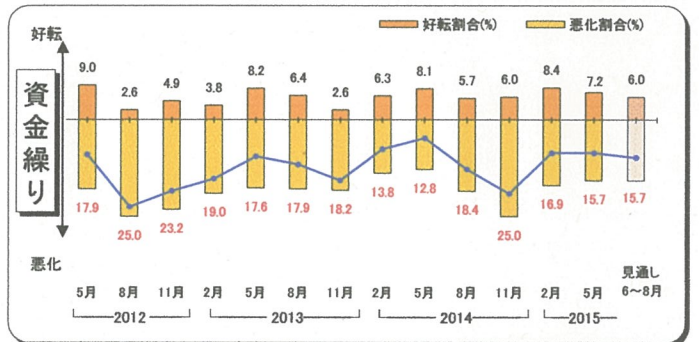
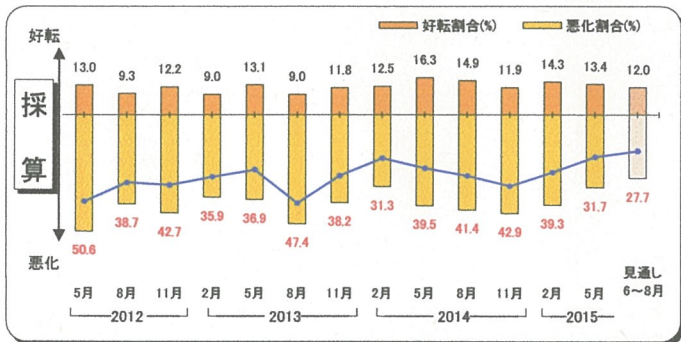
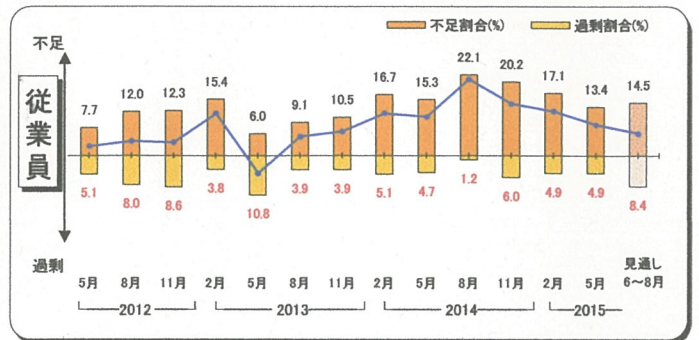
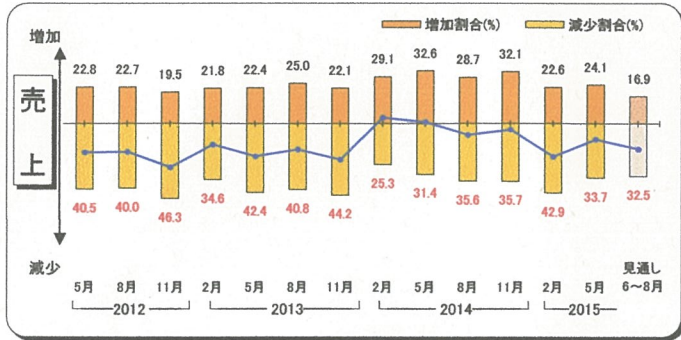
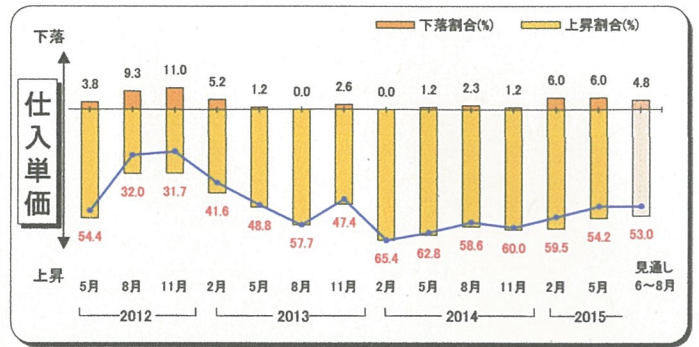
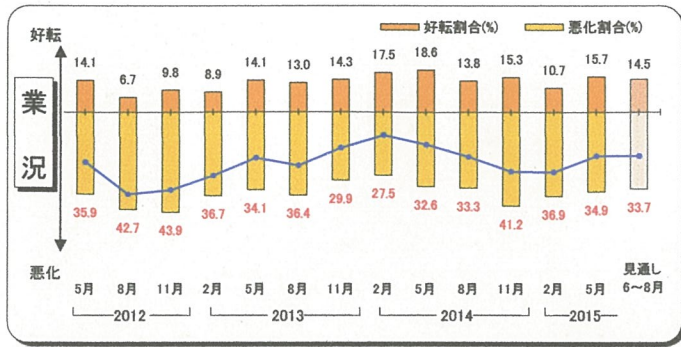


【卸売業】①



【卸売業】②

企業の声（日本標準産業分類順）

食料・飲料卸売業	我々食品製造業は、原料の輸入品が多く、毎月のように価格高騰していくのに、販売価格は据え置きにしなければならない状況にある。また、仕入支払いは早いのに、売掛回収が延びに延びているので、当然ながら資金繰りに影響している。資金的に体力のない会社がギブアップするのを待っている企業が多く、下手に値上げ要請等すると販売先から断られてしまう。だから、我慢の連続。資金繰りが続くまでの命ですね。こんな会社が多いと思いますよ。景気が良くなっていると聞か？一体、どこを見ているのだろうか？対策としては、異業種との取組みを昨年から試みているが、お金になるのは年末くらいかな？とにかく、じっとしてられない状況ですね。頑張ります。
木材・竹材卸売業	建設着工率の低下が徐々に売上に影響してきています。
アルミサッシ、板ガラス販売、ガラス工事全般	メーカーによる直販・工事、工務店の単価の厳しき。いずれ地場の硝子屋はほぼ無くなると思っています。
建築材料卸売業	人手不足です。特に経験者が不足です。少子高齢化で将来需要が減ることは確実ですが、若手社員を補充していかなければ会社の活性化ができません。
石油卸売業	アベノミクスの反作用で円安輸入高となり仕入価格は毎月のように上昇し、競争激化により採算は非常に悪化している。
鉄鋼製品卸売業	更なる海外市況の悪化（在庫調整による買い控え、海外メーカーの値下げ等）に伴い、販売単価の下落にこれまでの円安で何とか対応するも限界。ここに来て、従来の仕入単価では困難な状況に直面、値下げ要望するも今のところ変化なし。一刻も早い値戻しを期待する次第です。結論：海外マーケットの売り単価に国内仕入れ単価が反応できていない。
非鉄金属スクラップ卸売業	原油下落とともに商品市況も下落、円安にもかかわらず輸入アルミ合金地金は減少せず、中国は為替分を単価で調整（つまり国内余剰分を輸出する為）。アルミ金スクラップはこれから本格的な発生期、下げ相場なので、採算面は多少良くなると期待している。売上、単価下落分は季節的な量の増大で補えるとみております。
産業機械器具卸売業	昨年の消費増税の影響が尾を引いているようで、個人消費が上向いてこない状況ではないかと思えます。大企業が収益を上げているようですが、一番はやはり個人の消費が増えなければ景気が良くなってきているなど思えないのですが。
産業機械器具卸売業	取引先の設備投資に伴い、大型案件の見積依頼もきますが、円安のため断念せざるを得ない場合があります。また売上になっても資金の面で苦戦しています。全体的な底上げ…とは、まだ実感はありません。
産業機械器具卸売業	大型店が進出して来るなかで我々小さな会社はどうしたら特徴を出せるか考える毎日です。
産業機械器具卸売業	皮手袋の価格が上昇している。
産業機械器具卸売業	大きな実感はありませんが、景気が少しずつ良くなっているように感じます。
理化学機械器具等卸売業	近隣諸国との関係悪化により、グローバルビジネスの現場では非常に厳しい状況が続いております。円安・仕入価格の上昇・品薄・国民感情悪化による日本製品の売上減が先行きを不透明にさせているような気がしてやみません。
化粧品卸売業	美容院の件数が増加している。人口は減っている。ヘアカラーはサロンカラーが30%、ホームカラーが70%で1店舗当たりの売上は減少している。材料は値引き競争になっている。仕入単価は徐々に値上がりしている悪い条件が多い。利益率が下がっているが、売上を何とか上げてカバーするしかない。