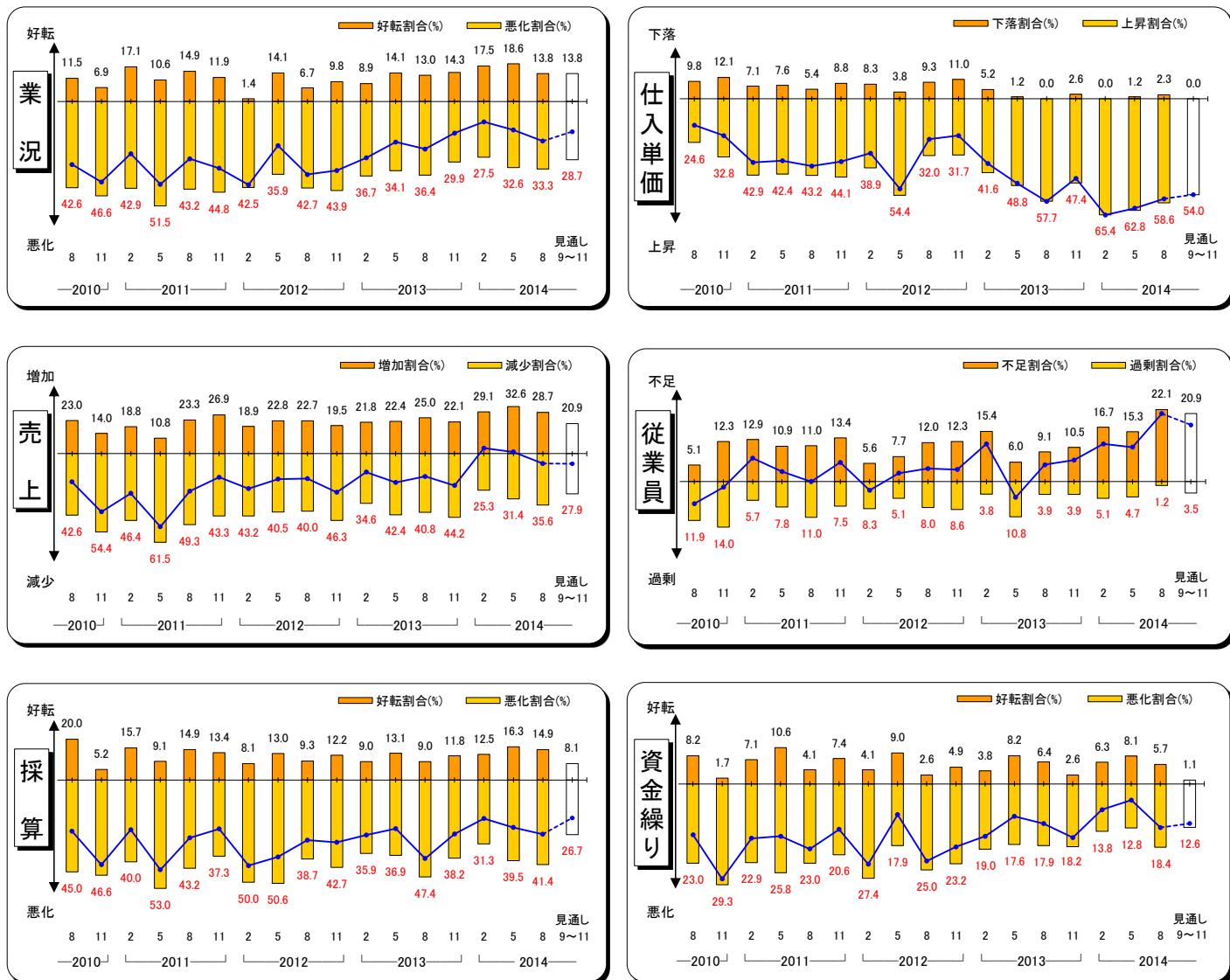


# 【卸売業】①



## 【卸売業】②

### 企業の声（順不同）

米麦卸売業	当社は箸、特に割箸の売上がりが大きいのですが、この需要がプラスチックの箸に変わってきてているため、売上がりが減少しています。
飲料卸売業	消費税率引き上げによる価格転嫁が適正に行われていない。今後予定されている消費税のさらなる税率引き上げに懸念を抱いている。
食料・飲料卸売業	人材育成に注力している。
食料・飲料卸売業	業況落ち込みの原因として、東北大震災の影響で東北製造工場全壊・半壊により製造中止となった商品の売上が無くなったりしたこと、放射能問題で海外の輸出商品が止められたこと、さらには消費税増税によって中食が増え、外食産業の落ち込みが大きく影響しており、今も売上減少が続き「踏んだり蹴ったり」の状況です。弊社としての対策は「製造→卸→問屋→量販店・スーパー・個人店→消費者」を「製造→卸→量販店・スーパー・個人店」として直接販売を実施し、中間マージンを利益に反映させるよう「商流順序の改善」をやむを得ず実施しています。さらには「食の業界プラス異業種との取り組みを開始」「資金繰りと事業計画を3ヶ月から1年に延長」「特許商品の活用した商品づくり、その商品を活用した新規事業計画の構築を開始」「高齢者雇用事業、特許ナノコーティング事業を構築」「特許商品ナノ型乳酸菌を使用した製品づくりを開始」等に取り組んでいます。
建築材料卸売業	消費増税に伴ってハッキリと新規受注件数が下がっております、今後ますますの悪化が予想されます。これから日本全体が不況へ突入すると、平成27年度に予定されている消費税率の8%から10%への引き上げは不可能だと思います。
化学製品卸売業	工場関係の動力費が50%値上げとなつて困っています。原材料も1kgあたりの価格が210円に上がっています。
石油卸売業	円安と増税のダブルパンチで状況はますます悪化すると思われる。当業界は、円安と原油価格の高値安定により競争が激化し、さらなる悪化に見舞われると思う。
鉄鋼製品卸売業	ウクライナ・イラク情勢等の不安定要因が重なり、為替に関しては円高が予想され、鉄鋼輸出に関してはマーケットの低迷と相まって非常に厳しい状況下にあると思います。
非鉄金属スクラップ卸売業	金属原材料の余剰感は無く、先高期待からスムーズに物が出てこない状況です。現物の確保さえ上手に出来れば販売の苦労はありません。市況は非常にヒートアップしていますが、米国の早期利上げや地政学リスクが重なると、一気に冷え込む可能性があります。
産業機械器具卸売業	大企業は景気が良くなり予算が増えているようだが、その他ほとんどの会社からは良い話を聞かない。常に危機感、緊張感がある。
産業機械器具卸売業	消費税率引き上げ後は、売上がりが減少している。今後、雇用・賃金の状況が悪化する場合は調整を検討している。
産業機械器具卸売業	取引先数社から仕入単価の値上げの話が出始めている。原材料の値上げが理由である。今月及び10月頃までの売上分については、既に契約済み分の出荷であるので影響はないが、今後の契約については仕入単価の値上がりが避けられない。また、当社は輸出業が主なので、消費税による商売上の影響はほとんどないが、仕入れの際に支払った消費税が後日還付されるまでの負担が大きい。
タイヤ等自動車部品卸売業	社員数の減少への対応として、タイヤの配送等の業務を外部へ委託している。ただ、派遣社員については、賃金の値上げ要請を受けている。
化粧品卸売業	諸経費の増加や仕入単価の上昇等で営業的には苦しくなっています。利益率を下げても売上高を上げて、1円でも多く利益を出していきたいのですが、消費税率が8%だと大変です。