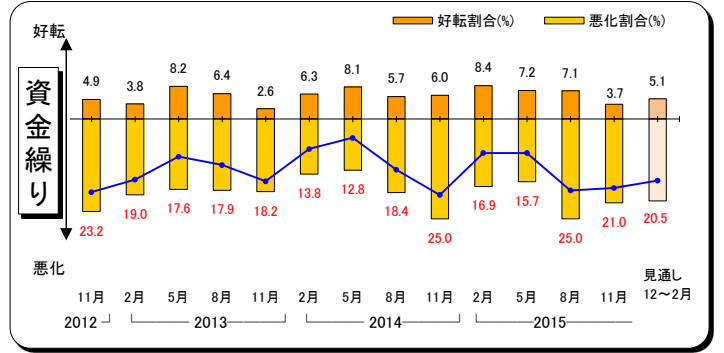
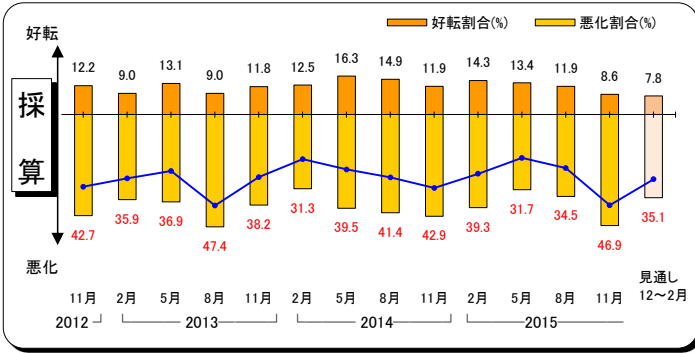
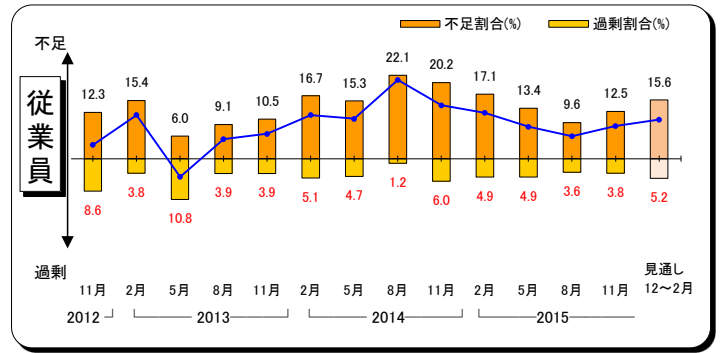
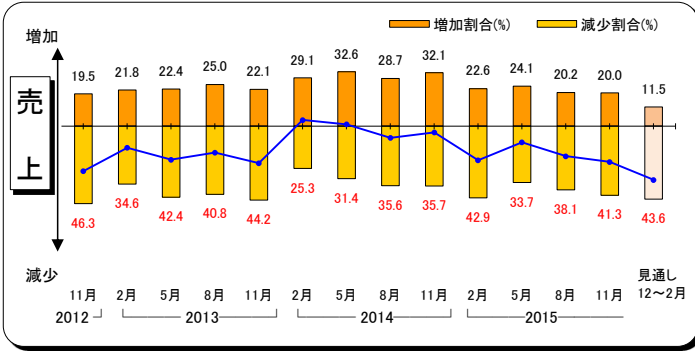
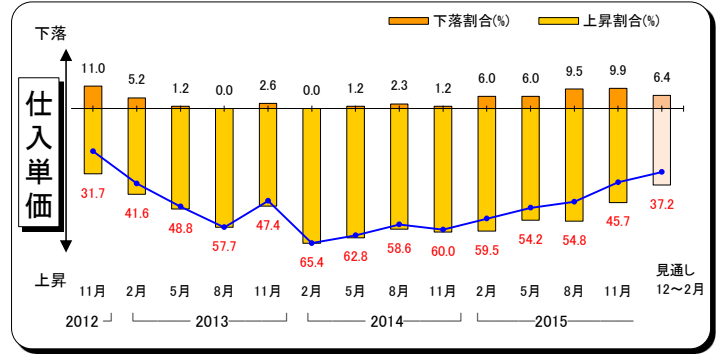
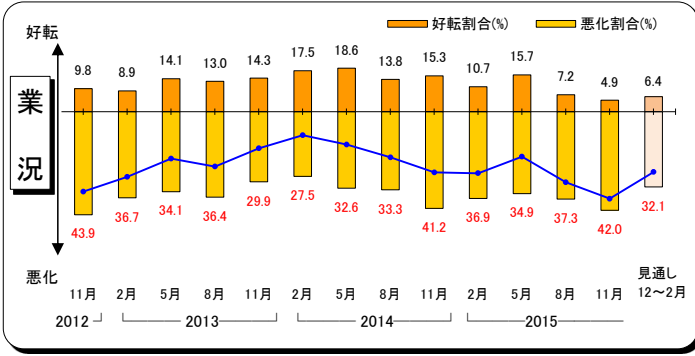


【卸売業】①



【卸売業】②

企業の声（日本標準産業分類順）

食料・飲料卸売業	我々製造卸販売業は、円安の継続に伴い輸入品原料の高騰も継続され、その他原料も便乗値上げされている。中国製品の悪質・悪評の影響で、中国製品の使用度が低下した分、国内を含む他国で製造している弊社に製造依頼は増加しているが、価格は中国産と比較され、原料は高騰するという悪循環になっているため、売上増で利益低下。よって、資金繰りに悪影響をもたらしているのが業況です。 このままではと試行錯誤はしているが、インバウンドの影響より円高に期待。現況、国内販売を主としている弊社としては、利益率確保するためにも、円高で原料価格が下がることに今は期待している。
食料・飲料卸売業	円安であるが、中国製品、韓国製品におされてなかなか輸出が伸びていない。
食料・飲料卸売業	地方卸売市場なのでほとんど観光客はきません。納め先が決まっています（病院、幼稚園、保育園、老人ホーム）などへの納品ですので大体一カ月の金額が決まっています。12月は暮れになると一般客が入ってくるので増加します。
食料・飲料卸売業	千葉市場の動向としては、消費者対応のイベントに千葉市経済農政局を中心に市場・農政課・集客観光課・千葉市観光協会の支援を受けて、ある程度市民に認知をされてきていますが、売上・利益につながるほどのボリュームになっていません。また、新しい顧客の開発にも努力をしていますが、まだ身を結んでいなくて、経営的には非常に苦しい状況になっております。
木材・竹材卸売業	今後、住宅着工率の低下と円安傾向が予想されますので、業況が悪化すると考えられます。
建築材料卸売業	人材の確保が難しい。特に若手社員の確保が難しく、会社全体の年齢構成がいびつになってしまふことが危惧されます。
鉄鋼製品卸売業	中国経済の景気減速の影響で、新興国の安値販売姿勢に拍車が掛かり、日本からの輸出の足を引っ張っている。中国を中心とした外需の低迷が、アジア新興国の成長も減速気味で円安効果は薄れ、鉄鋼業界の業況感が大幅に悪化する事態となっている。
非鉄金属スクラップ卸売業	原油価格の下落から始まって中国経済の失速という現状で、市況の底値が見えない。10月以降急に悪くなってきた。来春までこの状況が続くような気がします。
産業機械器具卸売業	業界としては、活発ではない。あまり良い話は聞こえてこない。
理化学機械器具等卸売業	円安による影響がかなりの部分出てきています。原料コストアップにより、事業継続を諦める取引先が増えています。
化粧品卸売業	相変わらず美容院の件数が増加しています。1店舗当たりの売上が下がっています。大手のサロンは、美容技術者が独立退社したり、色々あって人手不足等大変なことになっております。仕入単価も知らず知らず上がっています。先行きの見通しは、全員で頑張っって売上をあげて、利益を出して、好転させるように希望しています。