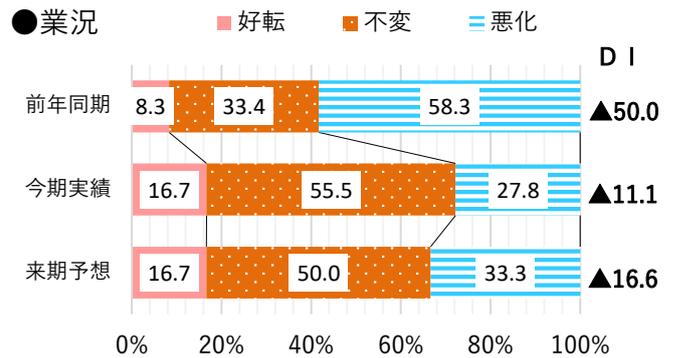


# 卸 売 業

## 業況、売上、採算

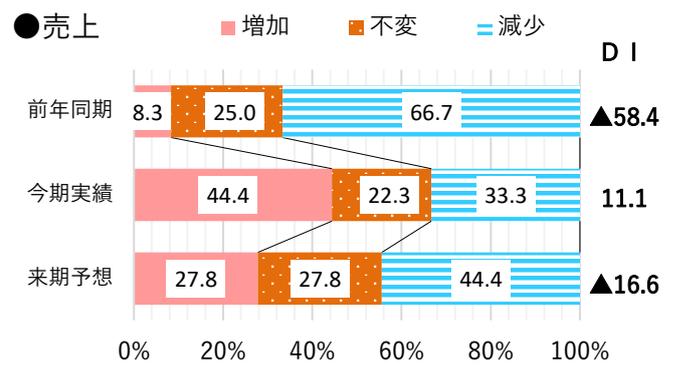
今期(2021.10~12)の業況判断DIは▲11.1で、前年同期(2020.10~12)と比べ38.9ポイントと大幅に上昇しました。

来期(2022.1~3)は、業況の悪化傾向が強まると予想しています。



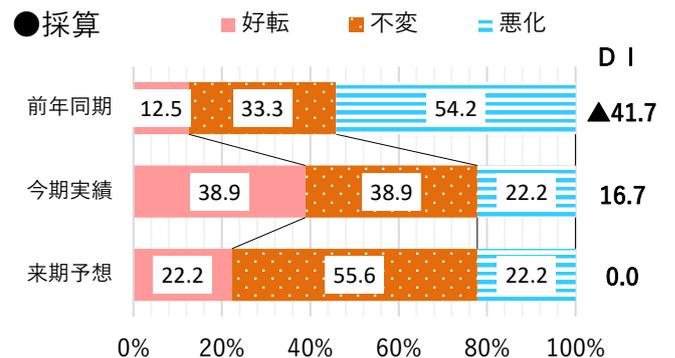
今期の売上DIは11.1で、前年同期と比べ69.5ポイントと大幅に上昇し、プラスに転じました。

来期は、売上がマイナスに転じると予想しています。

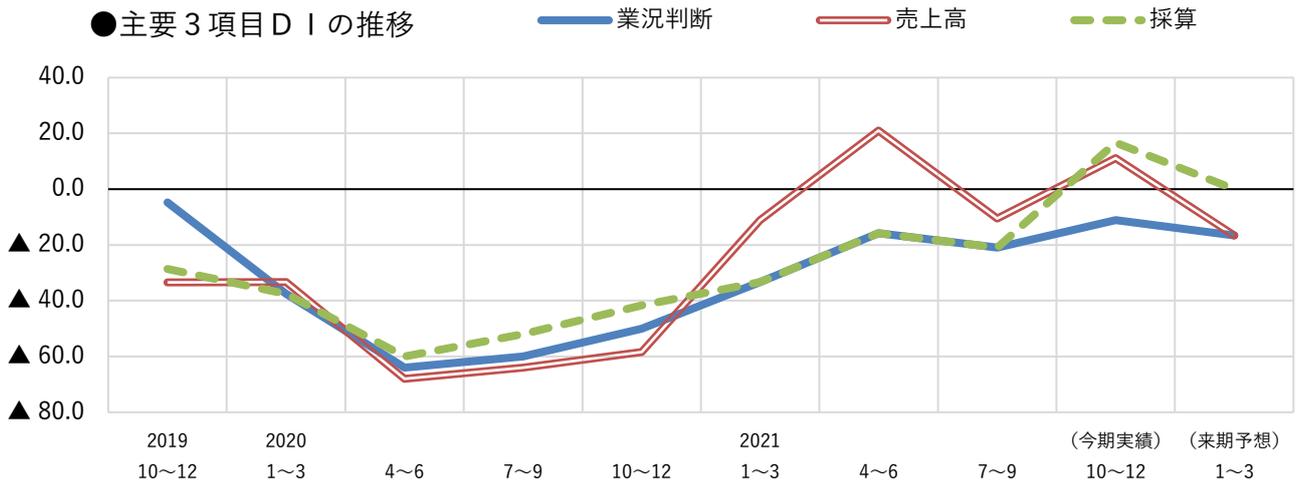


今期の採算DIは16.7で、前年同期と比べ58.4ポイントと大幅に上昇し、プラスに転じました。

来期は、採算の好転傾向が弱まると予想しています。



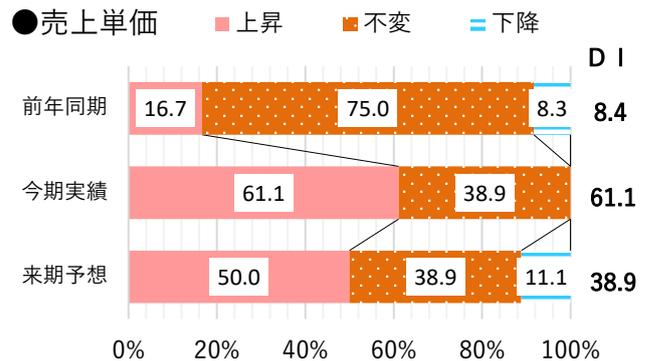
●主要3項目DIの推移



## 売上単価、商品仕入単価

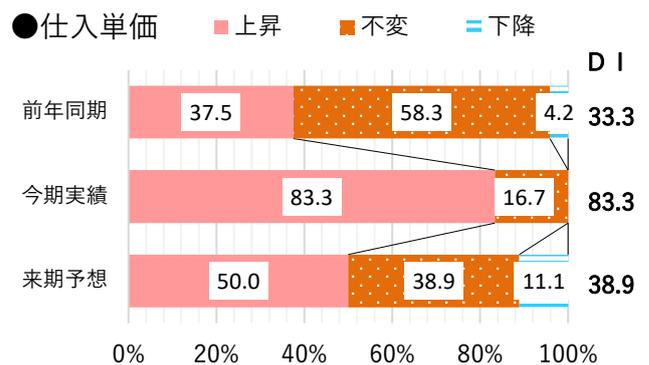
今期の売上単価DIは61.1で、前年同期と比べ52.7ポイントと大幅に上昇しました。

来期は、売上単価の上昇傾向が弱まると予想しています。



今期の仕入単価DIは83.3で、前年同期と比べ50.0ポイントと大幅に上昇しました。

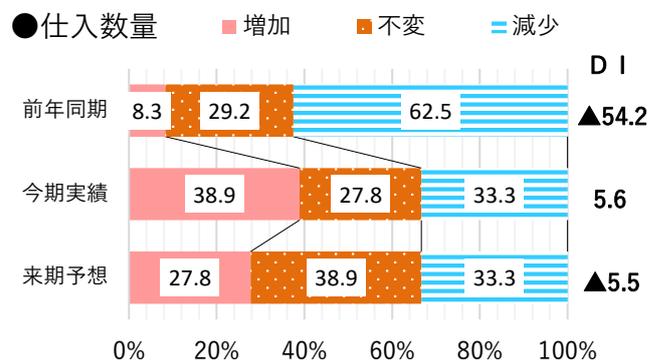
来期は、仕入単価の上昇傾向が大幅に弱まると予想しています。



## 商品仕入数量、商品在庫数量

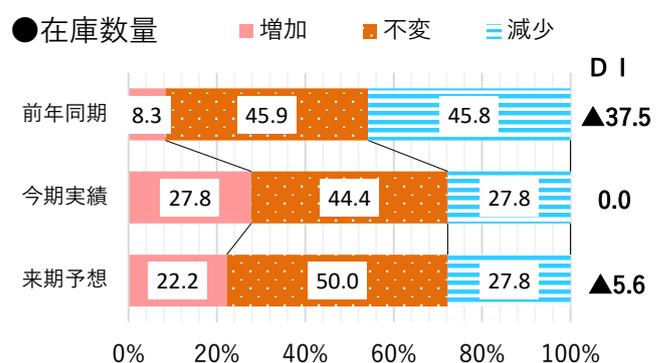
今期の仕入数量DIは5.6で、前年同期と比べ59.8ポイントと大幅に上昇し、プラスに転じました。

来期は、仕入数量がマイナスに転じると予想しています。



今期の在庫数量DIは0.0で、前年同期と比べ37.5ポイントと大幅に上昇しました。

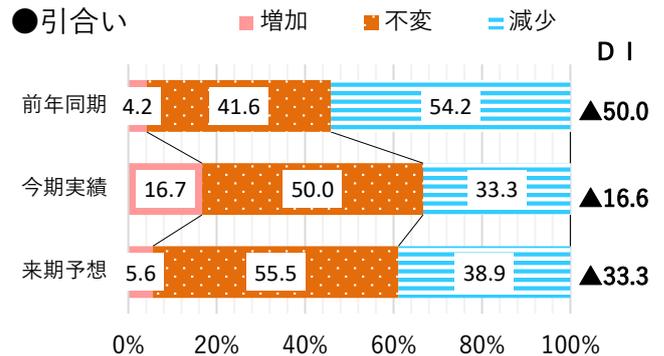
来期は、在庫数量がマイナスに転じると予想しています。



## 引合い

今期の引合いDIは▲16.6で、前年同期と比べ33.4ポイントと大幅に上昇しました。

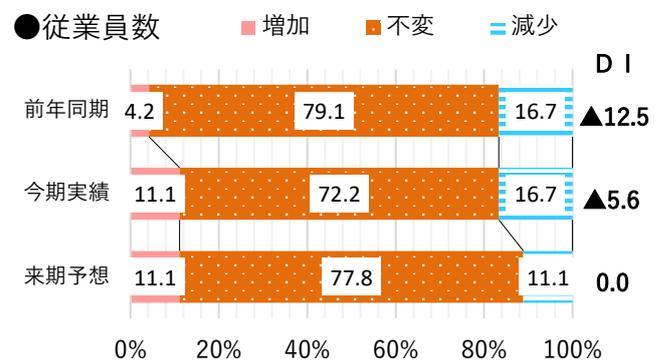
来期は、引合いの減少傾向が強まると予想しています。



## 従業員、今期の雇用状況

今期の従業員DIは▲5.6で、前年同期と比べ6.9ポイント上昇しました。

来期は、従業員数の減少傾向が弱まると予想しています。



今期の雇用状況について、自社の従業員数が過剰であると回答した企業はなく、適正であると回答した企業の割合は72.2%、不足していると回答した企業の割合は27.8%でした。



従業員数と雇用状況の相関関係について、最も多かったのは「従業員数は前年同期比で変わらず、充足している」という回答で、卸売業全体の72.2%を占めています。

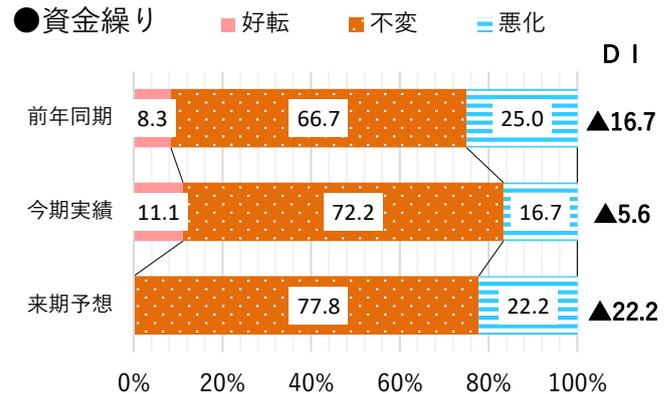
次いで多かったのは「従業員数は前年同期比で減少し、不足している」という回答でした。

今期従業員数	今期の雇用状況	回答数
増加した	過剰	0
	適正	0
	不足	2
不変だった	過剰	0
	適正	13
	不足	0
減少した	過剰	0
	適正	0
	不足	3

## 資金繰り、設備投資

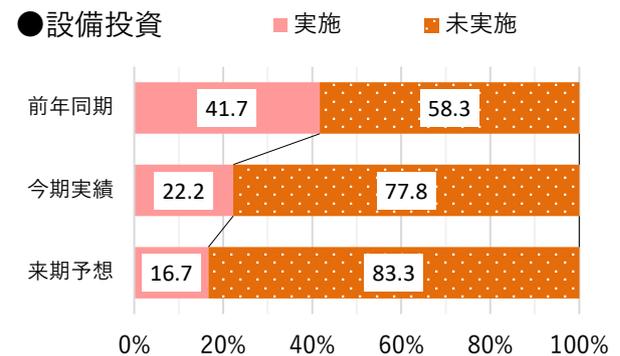
今期の資金繰りDIは▲5.6で、前年同期と比べ11.1ポイント上昇しました。

来期は、資金繰りの悪化傾向が強まると予想しています。



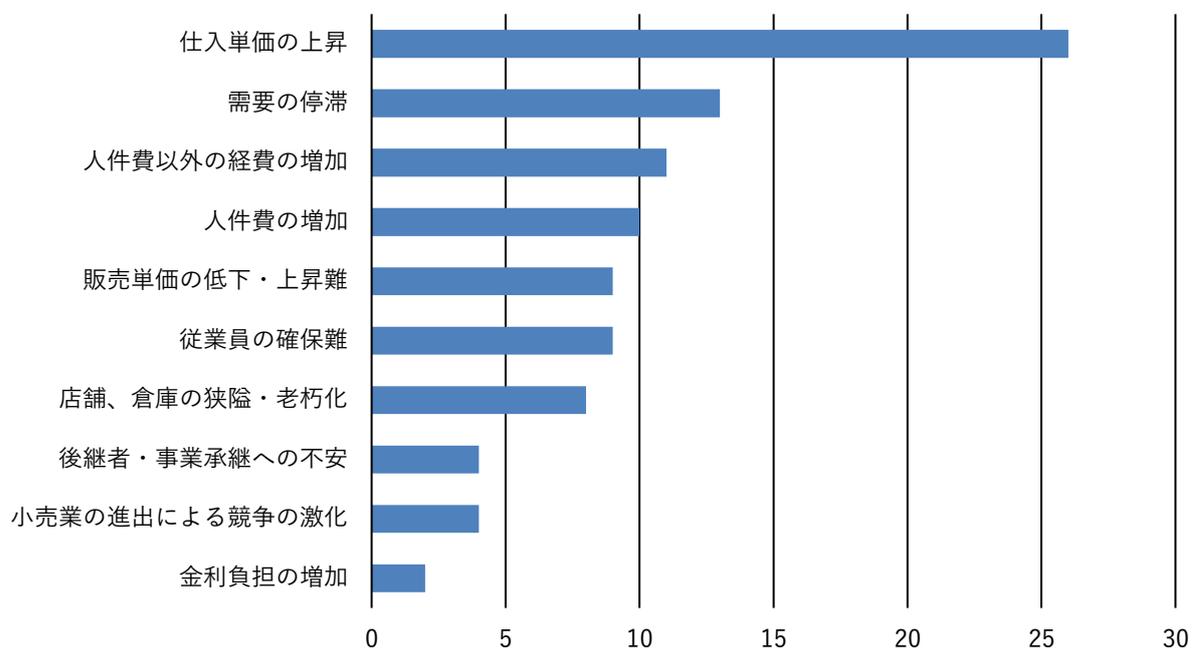
設備投資を実施した企業の割合は22.2%で、前年同期と比べ19.5%減少しました。投資内容は1位が「車両運搬具」、2位が「OA機器」でした。

来期に設備投資を計画している企業の割合は16.7%で、減少を予想しています。



## 経営上の問題点

今期直面している経営上の課題は1位が「仕入単価の上昇」、2位が「需要の停滞」、3位が「人件費以外の経費の増加」の順です。



## 企業の声

## [今期の業況について]

- 石油、石油製品の仕入価格が急騰し、価格転嫁が遅れたため、粗利益が減少した。また、買い控えの傾向が強まり、販売数量が減少した。(石油卸売)
- 秋以降の需要は例年並みに回復したが、度重なる仕入価格の値上げと、一部商品の欠品や納期遅れによって進捗が遅れている工事もあるため、多めに仕入れ、在庫の確保にも気を使っている。(建築材料卸売)
- 原材料や建築資材の仕入価格の高騰が激しく、販売価格に転嫁できずに苦労している。(建築材料卸売)
- 冬期用品(スタッドレスタイヤ、バッテリー、スノーブレード他)の売上が増加した。(自動車部品卸売)
- 商品仕入単価の上昇が続いており、販売量は落ち込んだが、売上は増加した。(鉱物・金属材料卸売)
- 商品の納入先が増加し、売上が増加した。(食料・飲料卸売)
- 10月の売上はコロナ禍前の水準まで回復したが、11月、12月は昨年より悪化した。(塗料販売)

## [来期の業況について]

- 石油価格の高止まりにより、厳しい状況が続くと思われる。(石油卸売)
- 閑散期だが、仕入価格の値上げは続くと思われる。商品への価格転嫁を上手く進められるかが課題となる。資材の大幅な値上げで、需要が停滞しないか不安に感じている。(建築材料卸売)
- 原材料や建築資材の仕入価格の高止まりが続くと思われる。(建築材料卸売)
- 降雪量が多ければ、除排雪や板金関連の仕事が増える。(自動車部品卸売)
- 引合いが少なく、苦戦を予想する。仕入単価の下落も想定し、在庫量を抑えたい。(鉱物・金属材料卸売)
- コロナ禍前の水準まで売上を回復したい。(塗料販売)
- 仕入価格が10~20%上がるので、エンドユーザーに値上げをお願いするしかない。(事務用品卸売)