

2012 年 7 月 27 日

「LT会」会報第 12-15 号(総 114 号)

上海 LT コンサルティンググループ

中小小売企業がますます苦境に？

中国の小売業で最近発表した数字をみると、国美電器は販売不振とEコマースの損失により、上半期の業績が赤字となる見込み。永輝超市(本社福建省福州市)の2012年度上半期の業績予想は純利益が前年同期比で30%のマイナス。人人樂(本社深セン市)の上半期純利益は5788万元の赤字、ト蜂蓮花(出資者タイ・正大グループ)でも今年上半期の業績は赤字になると予測している。中国の消費動向を測る目安の一つとされている北京では、伝統的な中小小売企業が年々衰退傾向にあり、北京市商務委員会のデータによると、今年上半期の実体店舗における客足は明らかに下降しており、一部の高級百貨店でも売上はマイナスとなっている。2008年の金融危機の時のような余裕と自信も今はなく、マイナス成長と赤字が今年の小売業の代名詞となりそうだ。経済危機に抵抗する最も基礎的要因となるべき小売スーパーももはや例外ではない。

業績不振の主な原因は消費意欲の低迷と大きな関連があり、CPIの上昇率が下がってきているにも関わらず、消費者の実感としては依然として物価が上がっていると感じられているためだ。このような数字と現実の乖離の結果、消費者が売場へ戻ってきたとしても、全体的な支出はこれまでと比べて小さくなって、客単価が減少している。新たな家電購入補助金政策が採られても尚、販売が振るわないのは、消費者が財布の紐をよほど緊くしばっているからだろう。また、同時に小売業界自身も戦略不足であり、景気の後退が既に現実のものとなり、製造業の収縮、社会保険基金の長期的損失という状況において、消費を刺激し、内需を引っ張るための有効な手立てがみつからないまま、溜め息をつくばかりである。

更に重要な点は、コスト上昇が小売企業に大きな負担となって、利益を圧縮している。中でも最も眼を引くのが売場賃貸料と人件費の上昇だ。今年に入って国美や蘇寧、その他家電小売企業が軒並み店舗数を縮小しているが、賃貸料のせいで収益の良くない店舗を切り捨てざるを得なくなっている。今後も賃貸料が値上がりし続ければ、大型店舗を擁する小売企業は主要都市の中心部のから撤退して、郊外へ移転する可能性が大いにある。また、家電等これまでの大型店舗も将来的には淘汰されていくかもしれない。

一方、人件費の大幅な上昇は、中小小売企業にとって最大の頭痛の種である。ここ数年、小売企業の従業員給与は毎年15%から30%のスピードで上昇しており、一部の企業では給与の上昇分が年間の利益と同じ位になっているところもある。また、最近中国の地方都市に進出してきた外資系の小売企業では、従業員の待遇が国内企業のそれより3割程度も良いため、国内の中小企業にとっては大きなプレッシャーとなっている。更に、製造業企業の給与が急速によくなっていることも、小売業の従業員確保の安定性にとって脅威となっている。特に地方都市の中小小売企業にとっては、給与の二桁アップをもってしても、製造業からの誘惑を抑えるのは難しくなっている。例えば、河南省のある地方都市では、フォックスコンが鄭州に新設した工場の一般従業員の収入は月2,800~3,000元ともいわれており、これでは平均2,000元にも満たない給与で、



SUPPORTING
CHINA
BUSINESS

LT CONSULTING GROUP

仕事のきつさは製造業にひけを取らない小売業の従業員にしてみれば、心が動くのも無理はない。

更に心配なのは、今のスピードでいけば、2015 年までには製造業の賃金水準は 2011 年の 2 倍、2017 年には 3 倍になると言われており、また、中国の労働力市場の規模は 2015 年頃から収縮に向うとされており、人手不足が更に厳しくなると考えられる。製造業と小売業で労働力の争奪戦が起こったら、恐らく小売業に勝ち目はないだろう。それに加えて景気の持続的低迷とコストの上昇に伴い、競争力のない中小小売企業は今度こそ難を逃れることはできまい。コスト上昇を消化できなくなった中小企業は必然的にはじきだされ、新たな企業合併と業界の統合が進むことになるかもしれない。

2012-07-25 経済観察網 陳岳峰/文
以上