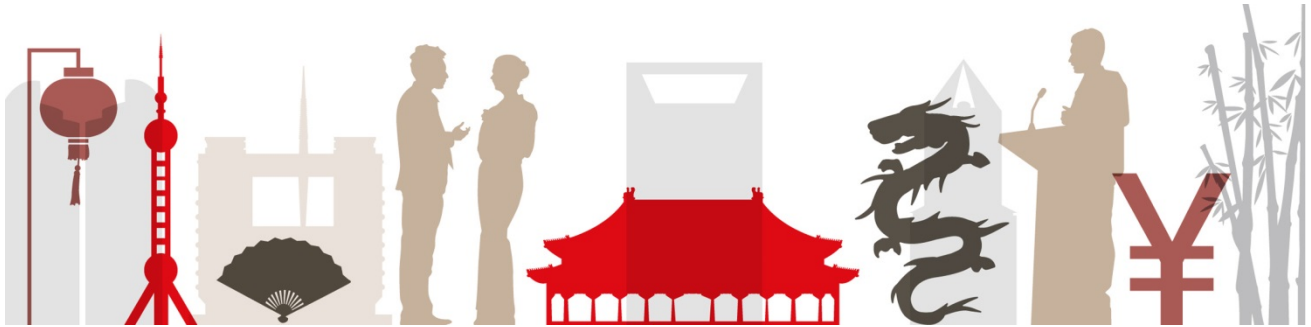


中国レポート： 上海でみた2019年の中国⑤、新小売り等



オンラインとオフラインを融合させた「新小売り」

中国では、オンラインとオフラインを融合させた「新小売り（ニューリテール）」が新しいビジネスモデルとして先行している。

今回の上海出張では、アリババが展開するオンラインとオフラインを融合させた「新小売り」の姿をフーマーフレッシュ（盒馬鮮生）の店舗で見ることができた。

足元の中国の小売統計が減速し、従来のやり方ではモノは売れない中、成長を加速させるテクノロジー（例えば顧客と製品追跡）を活用した新しいビジネスモデルが必要となり、新しい実験が進められていた。

フーマーフレッシュ（盒馬鮮生）



アリババは2016年に上海市にフーマー第一号店を開業。現在では上海市や北京市、深セン市など中国各地に100店舗以上まで事業を拡大している。

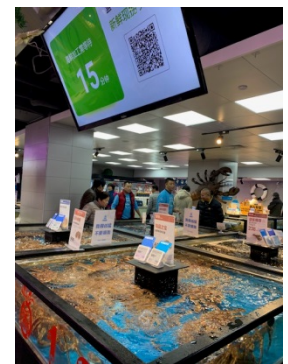
新技術が満載のリアル店舗

フーマーは、生鮮食品を中心とした新業態店だ。住宅密集地に出店、「盒馬アプリ」をダウンロードして買物し、支付宝（アリペイ）での支払いをする。最近、アリペイ以外の決済を可能にし、スマホを使えない高齢者にも配慮を始めている。



好評なのは、3キロ以内は30分で配達するデリバリーサービスだ。フーマー店舗の周辺の不動産価格が上がっているとの話も聞いた。実店舗とEC（電子商取引）を融合した次世代スーパーは、より合理的な商品構成を追求できる。例えば、実店舗では、海鮮など利益率が高い商品を優先的にディスプレイし、売場効率を上げている。

フーマーの店舗では、買って、その場で調理してもらって、食べて帰る、というプロセスを、単なる買い物を超えた「体験」として提供している。フーマーの魚売場に行くとき巨大な水槽が置かれ、一部の魚や蟹にはQRコード付き、スマートフォンで読み込むと産地や配送ルートなどが確認できる。加えて、生鮮食品の品質の「見える化」を実現し、消費者の購買意欲を高めている。



中国の大都市では、既にモノが溢れ、日用品は消費者に行き渡りつつある。企業は、その課題を利便性に加え、体験型など新たな工夫で乗り越えようとしているのだ。中国での生鮮食品は、青空市場などで買われる傾向が強かった。一方の消費者サイドは、「市場に行くよりも、近場のスーパーで日用品と一緒に鮮度の高い生鮮食品を買いたい」との高い需要

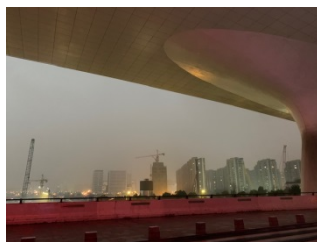
が存在した。この高い成長力が見込める分野に、新技術を持ち込んだフーマーなど「新小売り」の攻勢が本格化している。

新業種に挑むのは、アリババの「フーマー」だけではない。京東（シンドン）集団が運営する食品スーパー「7FRESH（セブンフレッシュ）」の拡張戦略も注目されている。日本での知名度は低いシンドンだが、中国全土に築いた500ヶ所以上（出所：JD.com HP 2019年1月時点）の物流倉庫と流通網を強みとし、新小売業での事業拡大を目指している。AI（人工頭脳）を使った配送や倉庫管理など物流革命を含め、中国での「新小売り」の躍進から目が離せない。

交通インフラの充実とその安さ

今回の出張では杭州にも足を伸ばした。短い距離ながら中国国内を移動し、交通インフラの充実と安さ、そして人の多さに驚かされた。下の写真は杭州駅の構内だが、上海駅より広いが、旅行者で埋め尽くされていた。

空港や駅から市内（約30-40分）へのタクシー代は1,500円程度だ。地下鉄は上海市内であれば、4-5円で100円もかからない。中国高速鉄道の速度や乗り心地は、日本の新幹線とほぼ同クオリティーだ。それが杭州まで50分ほど乗って、たった73元、約1200円だった。日本なら同距離、5千円程度はかかるだろう。



全て杭州駅にて

アリババの誕生の地、テクノロジーのハブ

古代中国王朝の首都だった杭州は、世界遺産の西湖が有名だ。現在はテクノロジーのハブとしても存在感を強めている。杭州は、低コストの製造拠点から技術力に牽引される成長モデルへの転換を目指す中国において、シンボリックな場所だ。聖地としての発展は、EC界の巨人アリババが1999年、この街の湖畔のアパートの一室で誕生したことに始まる。同社は本社機能の半分を北京に置いているが、今もその本拠は杭州にあり、数万人の従業員を統括している。

アリババ発祥の地が影響してか、杭州にはテック系スタートアップが集積している。中国のソーシャルショッピングサービスの蘑菇街（Mogujie）、乳幼児商品ショッピングサイト貝貝（Bei bei）の創業者は、起業前にアリババで働いていた。特にMogujieは、アメリカでの上場（2018年12月）を果たすまでに急成長した。アリババ系ベンチャーのみならず、テンセントが投資するインターネット医療サービスの微医（We Doctor）本社を杭州に置いている。

その他、世界最大の監視カメラメーカーHIKVISION（ハイクビジョン）も杭州を本拠地としている。ハイクビジョンは監視カメラメーカーとして世界最大手。監視カメラやそのソフトウェア技術を応用して、スカイウィングス社と組んでセキュリティドローンや駐車場自動管理などの分野も開発を進めている。本社の入り口にはこれでもかと、監視カメラが設置されていた。それを写メした私は大丈夫だろうか？



杭州ハイクビジョン本社前

杭州で加速するリアルとネットの融合

2018年4月、アリババは、本社の隣に初のショッピングセンターを開業した。

その名は「親橙里」(チンチャンリー)。



本社近隣の主にアリババ村の従業員がターゲットで、アリババのショールーム的店舗である点は否めない。一方で、別の狙いも垣間見られた。館内の至るところに監視カメラが設置され、モニタリングした顧客の属性や館内の混雑状況などが店舗内のスクリーンで表示されていた。来場者の利便性を向上させるだけではない。おそらく取得したデータの開示はごく一部で、裏側ではもっと多様な顧客分析がされているのだろう。得られた顧客の反応のデータ化、詳細な分析と検証が行われるはずだ。

アリババは、前述した生鮮食品スーパーに続き、ショッピングセンターを新たな実験場としたようだ。ここでも実験を繰り返し、従来の実店舗型小売業が何十年かけても得られなかったノウハウを高速で獲得しようと動いているのだ。新たなビジネスモデル、ネットとリアルの新しい世界も、この地で創造されるのかもしれない。



※当資料記載の個別銘柄については、あくまで例示であり推奨等するものではありません。

商号： UBS アセット・マネジメント株式会社 金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第412号
加入協会：一般社団法人投資信託協会、一般社団法人日本投資顧問業協会、一般社団法人第二種金融商品取引業協会

本資料は、情報提供を目的としたものであり、特定の金融商品取引の勧誘を目的としたものではありません。本資料は、信頼できる情報をもとに UBS アセット・マネジメント株式会社によって作成されておりますが、その正確性・完全性が保証されているものではありません。本資料に記載されている内容・数値・図表・意見・予測等は、本資料作成時点のものであり、将来の市場動向、運用成果等を示唆・保証するものではなく、また今後予告なく変更されることがあります。

© UBS 2019. キーシンボル及び UBS の各標章は、UBS の登録又は未登録商標です。UBS は全ての権利を留保します。

上海でみた 2019 年の中国

シリーズ「上海でみた 2019 年の中国①～⑤」は、今回のレポートで終了となる。この一年で大きく変化したのは、中国自体ではなく、世界の中国への見方やその対応かもしれない。世界中は今や米中通商協議の行方に一喜一憂し、中国発のスマホ不振が米国 IT の成長減速を招くリスクなど中国経済の動向に敏感だ。中国の存在感と影響力が増す中で、急速に世界からの関心と対応が変わった印象だ。

中国は、通商協議や景気減速など難題を抱える中で、逞しさを失っていない。人口大国としての強み、市場規模の大きさ、政治体制が急に変わることはない。中国政府は、粘り強く協議を続け、景気刺激策を強め、イノベーションを更に加速させようと、強いリーダーシップを発揮している。政府要人に老練な姿が目立つ一方、中国の企業経営者は皆フレッシュだ。当社の上海コンファレンスに登壇した中国経営者や参加した投資家からは、高齢化が進む日本が失った若さと勢いを感じた。

中国のテクノロジー重視、その飛躍は続いている。10年足らずの期間で「蛙飛び」を見せた中国は、次なるステージに向け、内需へのシフトを進めていた。この出張で、中国ハイテク企業が、スマホ決済や人工知能(AI)などを軸に、通販や生鮮スーパー、教育、医療など生活すべてをカバーするサービスを急速に強化している姿に驚かされた。

逆境にめげるところか、むしろ効率化を押し進める好機と捉えているようだ。これも長期的に、中国経済全体としての強靭さを高めることに繋がるだろう。