

自動車業界は袋小路に？

在庫台数拡大と値引き競争 ガソリン価格高騰と消費者の思い

04年末、北京の街の代名詞だった「赤いシャレード」(タクシー)の淘汰がはじまった。「首都にふさわしいタクシー」を導入するため、政府主導により、近くすべてが姿を消す。タクシーより後発の自家用車が増えたのは1990年代末であり、たしかに「シャレード」よりポンコツな車両はあまり見かけない。ただ、04年半ば以降、勢いよく伸びてきた自家用車の販売にブレーキが掛かっている

「タクシーよりも地下鉄に乗りたい」。渋滞に毎日のように巻き込まれる、北京に暮らす実感だ。

北京の自動車台数は、一九九七年に一〇〇万台だったものが、二〇〇二年には二〇〇万台を突破。〇八年に三〇〇万台を超えると思われる。もっとも、この概算はSARS騒ぎ(〇三年)前のもの。当時、公共交通機関を利用して感染するのを恐れた経済力のある市民が、競って自家用車を購入した。三〇〇万台に届く日は、かなり前倒しになるだろう。

しかし、そんな自動車購入ブームも、終焉の兆しが見えはじめ、〇四年五月以降、販売台数のマイナス成長が加速している。次のブームの到来は〇七年といわれ、〇四年末の各メーカーの車両在庫総台数は、想定で四〇万台(全国)を超える。

これには様々な原因がある。(一)〇四年春に始まった経済緊縮策の影響、(二)WTO(世界貿易機関)加盟(〇一年)後の関税取り消しまでの猶予期間(〇六年)がカウントダウンに入った、(三)値引き合戦により、消費者に「待つ心理」が働いている、(四)自動車への消費者の要求が高まり、希望価格帯と希望デザイン・機能が一致しなくなっている——などが挙げられる。

詳細の説明は省くが、一部の背景を見てみよう。(一)の前段階として、〇五年一月から輸入税の三〇%前後の引き下げが行われる。(三)の例として、〇四

年(〇六年)がカウントダウンに入った、(三)値引き合戦により、消費者に「待つ心理」が働いている、(四)自動車への消費者の要求が高まり、希望価格帯と希望デザイン・機能が一致しなくなっている——などが挙げられる。

詳細の説明は省くが、一部の背景を見てみよう。(一)の前段階として、〇五年一月から輸入税の三〇%前後の引き下げが行われる。(三)の例として、〇四

このため消費者に、「自動車は値引き交渉できる商品」との概念が芽生えている。四年の自動車価格は〇三年から一二%下落した。価格変動への懐疑心が、購入をためらわせる十分な根拠になっている。

国家情報センターによると、北京ではすでに、自家用車台数が公用車台数を上回り、六〇%以上を占める。こうなる、小型車の需要が市場回復の鍵を握りそうだが、現実には、購入能力のある消費者が高所得者層であることから、廉価な小型車の人気に火はついていない。

しかも、「将来的に長安街などの幹線道路への進入を制限されたら？」との不安も、消費者の心を小型車に向かわせない

年(〇六年)がカウントダウンに入った、(三)値引き合戦により、消費者に「待つ心理」が働いている、(四)自動車への消費者の要求が高まり、希望価格帯と希望デザイン・機能が一致しなくなっている——などが挙げられる。

詳細の説明は省くが、一部の背景を見てみよう。(一)の前段階として、〇五年一月から輸入税の三〇%前後の引き下げが行われる。(三)の例として、〇四



統一価格のためか、ガソリン価格の表示のないスタンドも多い



南三環路近くには、小規模な修理工場や自動車用品店が乱立する

抑制力になっている。

自動車販売が増加に転じる突破口はないのか？ 〇四年下半期の世界的な石油価格高騰により、中国のガソリン価格も上昇した。消費者が、高燃費・高性能の自動車を求めているのは間違いない。メーカーは、高燃費・高性能な中型車以上の投入に力を入れることが、当面の対策になりそう。現在の中国では、関税によって自動車産業が守られていることから、外国の自動車市場より利益を上げやすい構造になっているといわれる。値引き合戦が行われるのも、利幅がある証拠だが、今後は、コスト削減などにより、関税の撤廃後に向けて万全の体制を整えることが求められるだろう。

また、北京だけで五五〇〇ヶ所以上あるといわれる乱立した小規模な修理工場なども、今後、整頓が進むとみられ、自動車業界は、大きな変革期に突入する。

(杉山保)