

# コロナ禍がアジアのアパレル・フットウェア業界に与えた影響

## 企業と市場

執筆者: [ダニエル・クーパー](#) | 2022年7月20日

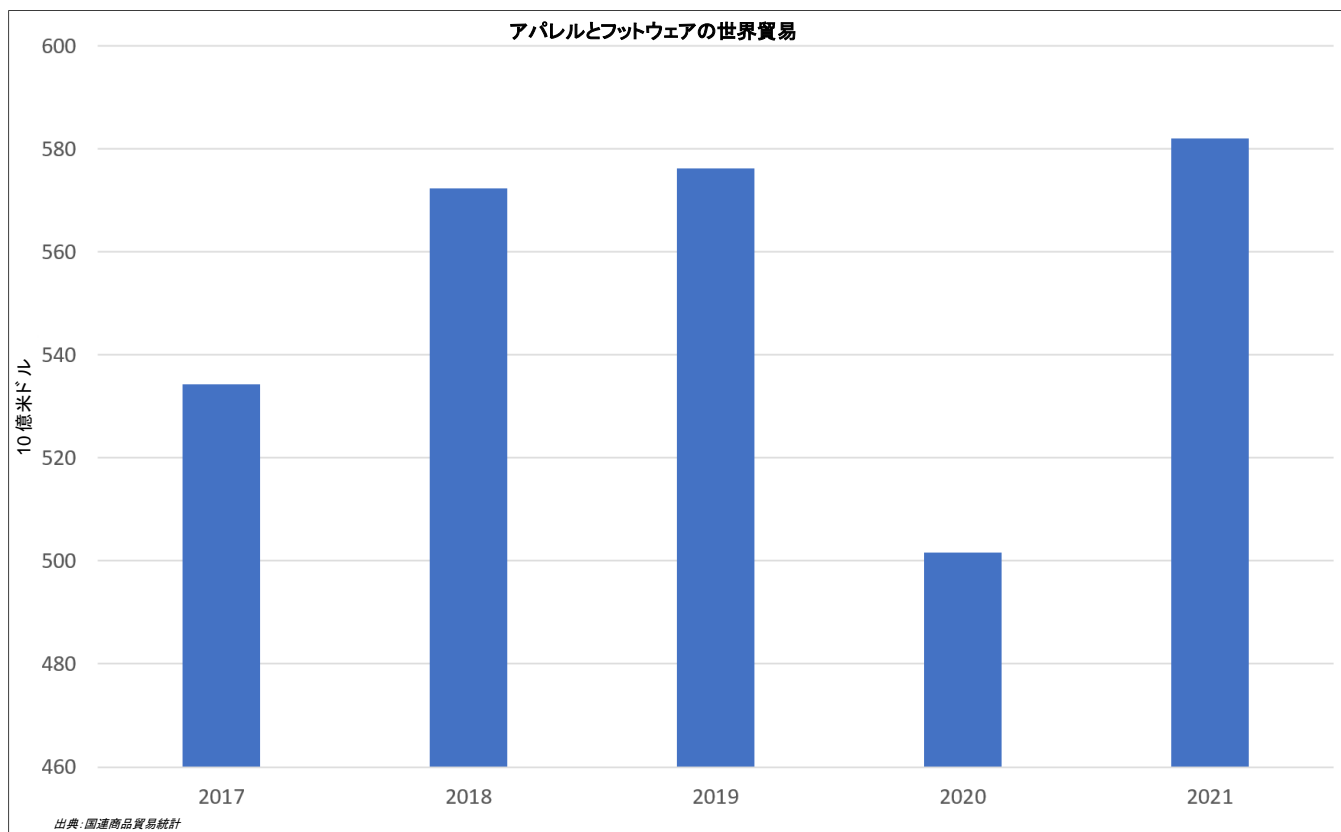
この4回シリーズでは、ファクトセットのデータを用いて、新型コロナウイルス感染症のパンデミックが全世界のアパレル・フットウェア業界に与えた影響を考察していきます。ファクトセットのワークステーションに含まれる国際貿易データを、その基礎となる[国連商品貿易統計](#)データで補完することにより、サプライヤーとバイヤーの間における製品の流れについて理解を深められるようにしました。

第1回となる本稿では、最新の売上実績に着目しながら、証券会社やアナリストの業界展望と、今後3年間の売上高成長に関する予想についてまとめます。第2回では、企業のバランスシートを詳細に検討し、コロナ禍において企業の財務構造がどのように変化したかを詳しく把握します。第3回では、業績回復の手段について検討し、企業が優先的に取り組むべき経営レベルの課題を提案します。最終回では、調査結果を総合し、世界のアパレル・フットウェア業界の見通しについて検討します。

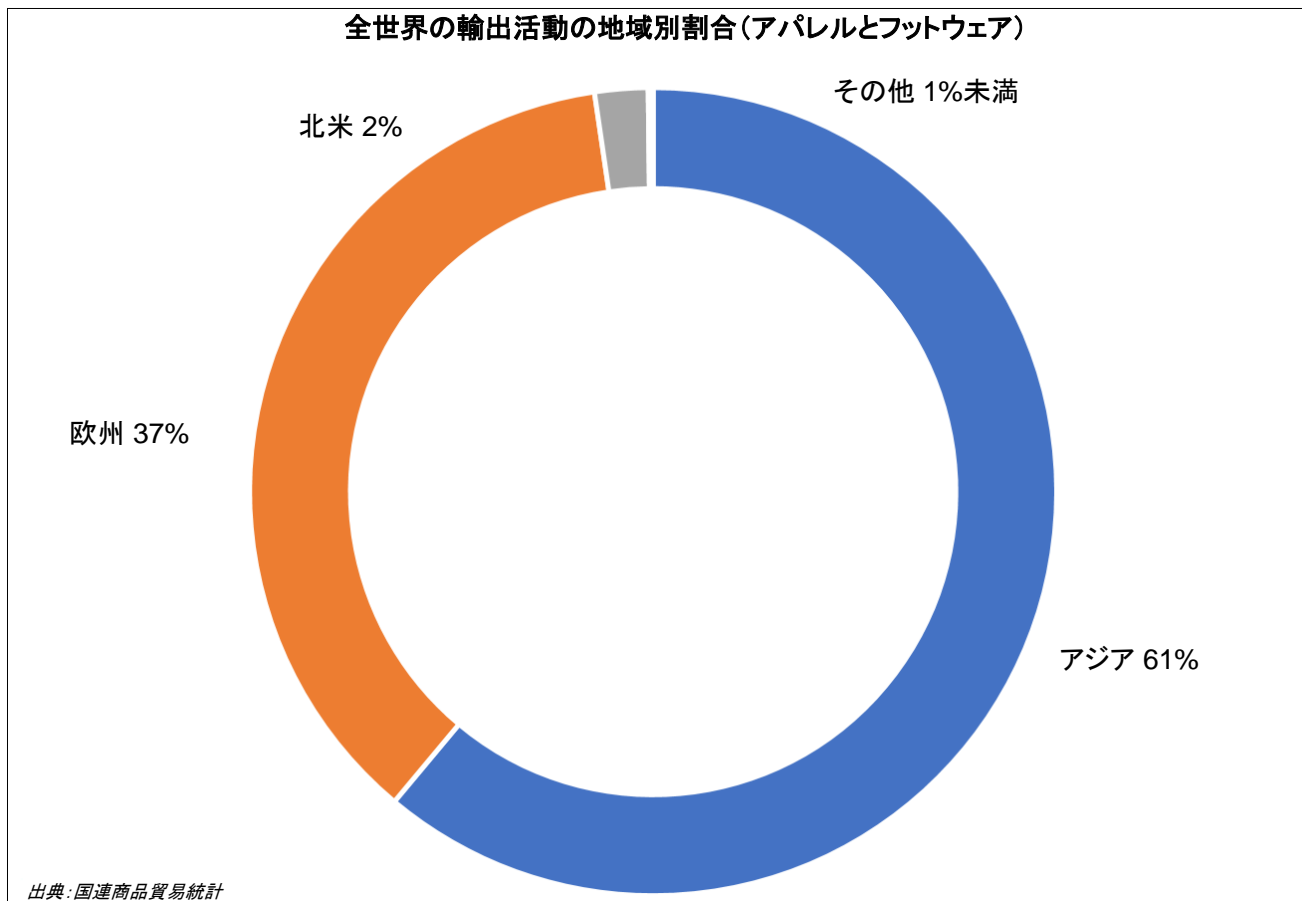
## 世界貿易におけるアジアの重要性

ファッション、特にファストファッションに対する消費者の需要は、これまでにないほど高まっています。2022年も半分を過ぎ、十分な財務情報が入手可能になったため、コロナ禍がこの業界に与えた影響を分析し、結論を導き出す作業に取り組めるようになりました。

まず、国連の国別通関・輸出データを使用して、この業界の規模について確認しましょう。2021年には、全世界で5,821億ドルのアパレル・フットウェア関連商品が製造され、輸出されました。2017年の水準と比較すると、478億ドルの増加となっています。周知のとおり、2020年には世界全体で経済活動が停滞したため、貿易額は5,016億ドルに減少していました。2021年のデータを見ると、需要が確実に回復していることがわかります。



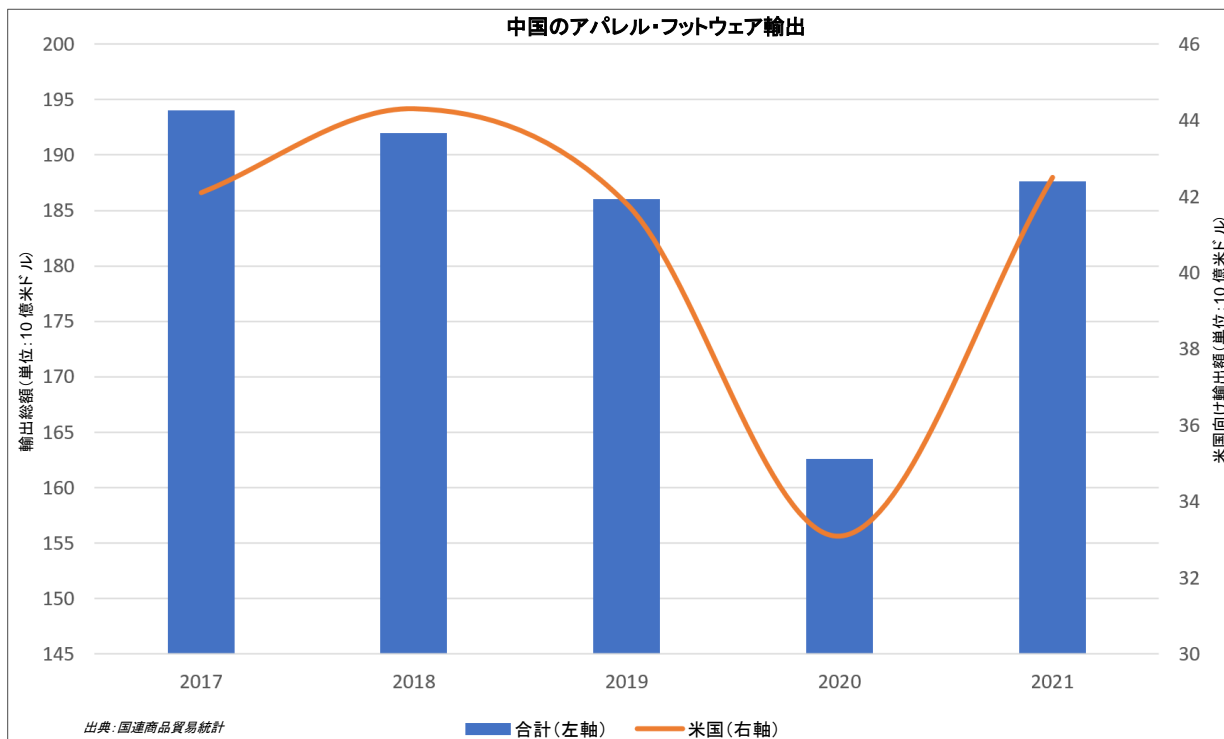
アジア太平洋は圧倒的な規模を持つ輸出地域です。2021年における輸出活動全体の61%を占めており、総額では3,751億ドルにのびります。それに次ぐのは欧州の37%であり、他の地域はごくわずかな割合にとどまっています。



世界の三大輸出国はすべてアジアに属しています。世界の輸出総額のうち、首位の中国は 1,876 億ドル(29.3%)、2位のベトナムは 587 億ドル(9.2%)、3位のバングラデシュは 443 億ドル(6.9%)を占めています。3カ国を合わせると、世界の輸出総額の約半分に相当し、アジアの輸出総額の 4分の3を占めることになります。

これらの商品に関する最大の輸入国は米国です。米国の輸入総額は 902 億ドルであり、全世界のアパレル・フットウェア輸出額の 14%に相当します。そのうち 47.1%は中国からの輸入であり、大きな集中リスクが生じていると言えます。ただし、中国からの輸出という観点で見れば、中国における生産高のうち米国向けは 3分の1以下です。つまり、集中リスクは米国側にしか存在しません。

この関係をもう少し詳しく検討してみましょう。下図は、過去 5 年間ににおける中国のアパレル・フットウェア輸出総額と、米国向け輸出額を比較したものです。



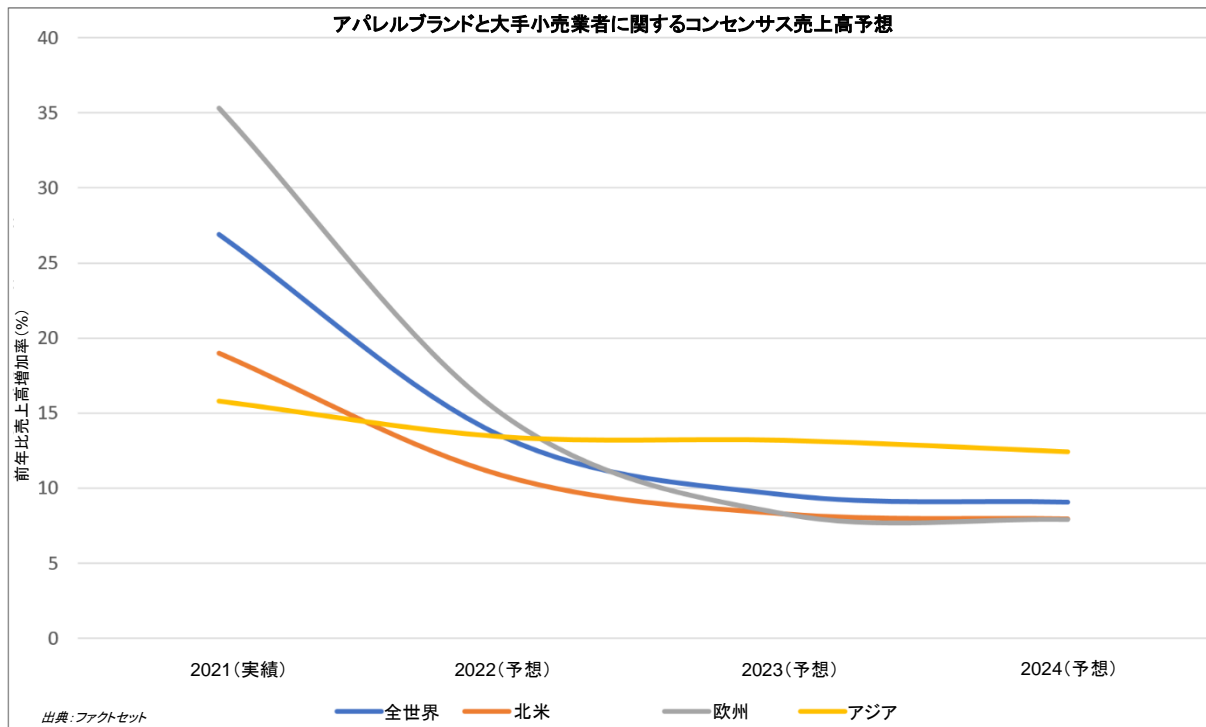
中国の生産量は、全体として2017年から減少傾向にあります。コロナ禍が始まった2020年は、輸出水準が過去数年間の最低となりました。しかし、2021年のデータが示しているように、多くの国が新型コロナ問題への難しい対応を迫られる中でも、需要は力強く回復しています。

中国では生産量が減少傾向にありますが、米国向けの輸出は2017年から2018年にかけて増加しました。しかし、米国が中国産品に対する輸入関税を2018年に導入してからは、中国からの輸入が減少に転じました。2020年には、中国産のアパレル・フットウェアの対米輸出が前年比で21%減少しています。

ただし、米国がインフレの難局に直面していることや、[対中関税の見直し](#)が議論されていることを考えると、減少が一服する可能性はあるでしょう。関税の見直しがどのような形になるのかは明確になっていませんが、ごく短期間で速やかに成果を出しつつ、長期的にも効果が持続するものになるようです。

## 今後数年間の業界売上予想

この業界に関する市場アナリストの予測を理解するために、ファクトセット・エスティメイツ (FactSet Estimates) のデータを用いて、アパレルブランドと大手小売業者に関するアナリストや証券会社の意見をまとめました。



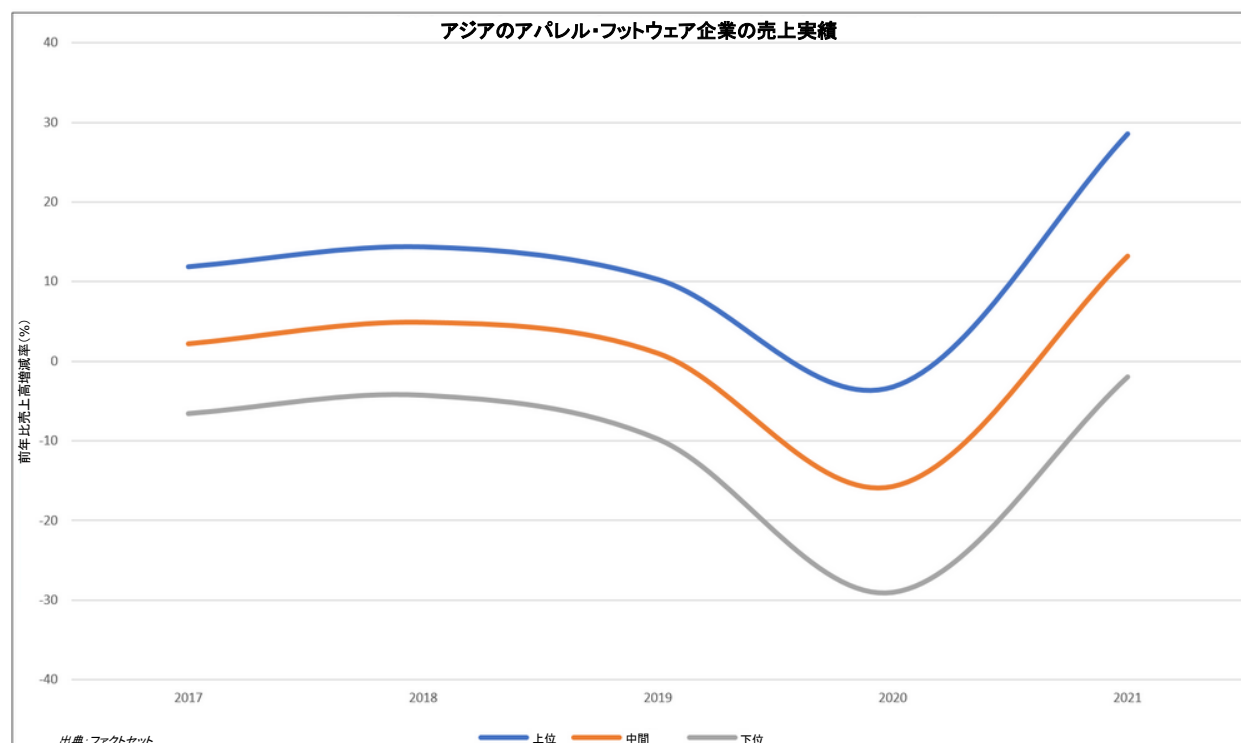
このデータに含まれるのは、証券会社やアナリストが取り上げるような大手企業に限られています。しかし、それらの企業の市場占有率は高いため、このデータから業界の全体的な動向を把握できるはずで、中小の小売業者や独立系企業にとっては、業績がこのデータを上回ることはないでしょう。

欧州における2021年の増加率は、他のどの地域よりも大幅に高い35%という数値になりましたが、この高水準のモメンタムは持続しないと考えられており、今後数年間は1桁%台の半ばから後半に落ち着くと予測されています。このデータからは、業界規模が今後も拡大していくことがわかります。

アジア以外については、売上高増加率が当初は高水準で推移するものの、2024年にはほぼ同じ水準に落ち着きます。それとは対照的に、アジアでは2021年の売上高増加率は比較的low水準でしたが、将来の予測は他の地域より平坦な推移となり、2024年には他の地域よりかなり高い増加率になるでしょう。

## アジアにおける売上実績

アジアで最も好調な企業群については、2020年までの数年間には売上高が10%台前半で推移し、その後マイナスに落ち込む時期もありましたが、2021年に大きく回復しています。



2021年の売上高増加率は、コロナ禍以前における最大の売上高増加率のほぼ2倍となりました。中間層の企業群では、前年比の売上高増加率が1桁%台前半で推移し、2020年には16%の大幅な減少となりましたが、2021年にはこの減少分の大半を取り戻します。

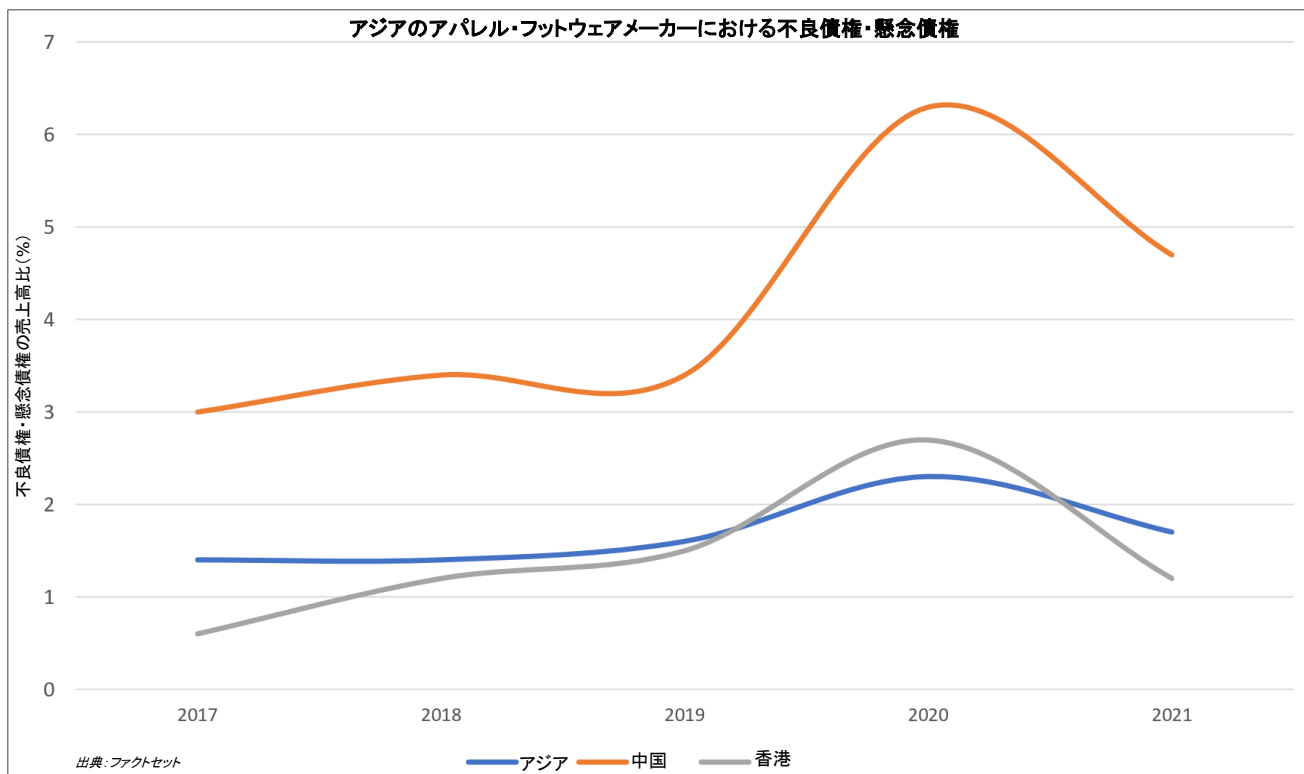
中国本土に拠点を置く企業では、コロナ禍以前の売上高増加率がさらに高水準でした。2017年は上位企業群の売上高増加率が20%台前半となりましたが、2020年と2021年についてはどの階層の企業も全体的に似通ったパターンとなっています。

香港に拠点を置き、製造は中国本土で行っている企業については、2020年の売上高減少幅がかなり大きくなっています。上位企業群では13%減となり、中間層の企業群では22%減となりました。ただし、これらの企業の売上高減少は2019年に始まっています。上位企業群では売上高増加率が14%から4%に低下し、中間層の企業群では2年連続でマイナスになっています。2019年には、それらの企業群の売上高は5%減少していました。

## 高水準の不良債権・懸念債権

売上は企業の血液ですが、債権全額が決済された場合にのみ価値を生じます。

売上ポートフォリオ内の不良債権や貸倒懸念債権が高水準となっているのは、与信管理プロセスに問題がある可能性もあります。しかし、私たちが現在経験している未曾有の状況を考えると、欧州や北米の小売業における倒産水準の高さが主な原因でしょう。



2021 年をコロナ禍以前である 2019 年と比較すると、グラフの 3 つの指標はいずれも高い水準で推移しています。

中国は、コロナ禍前後の不良債権・懸念債権の増加による影響を最も強く受けています。中国の倒産水準はコロナ禍以前には 3.4% でしたが、2020 年には 6.3% に急増し、2021 年は 4.7% まで減少しました。それでも、5% をわずかに下回る程度というのは非常に高い水準です。2022 年も同様の水準が続くのであれば、中国のメーカーは業務プロセスを見直す必要があるかもしれません。

アジア全体と香港の指標を見ると、2021 年の倒産水準はコロナ禍以前をわずかに上回る程度でした。このことから、中国には対処すべき課題が残っている可能性があると言えます。

不良債権や懸念債権の水準が高い場合に懸念すべきなのは、売上が回収不能となることだけではありません。商品を回収しようと思った時には既に持ち去られて追跡できなくなっているのが普通であり、商品の回収も困難なのです。売上の逸失だけでなく、在庫の損失や、販売や回収に関わる諸経費も発生します。また、ここに示したような売上実績の低下は、ビジネス全体の収益性を支える重要業績評価指標 (KPI) を営業チームが十分に達成できていないことを示している可能性もあります。

本シリーズの次の記事では、アジアのアパレル・フットウェア企業のバランスシートに何が起きているかについて検討します。

**このシリーズの他の記事:**

**コロナ禍はアジアのアパレル・フットウェア企業のバランスシートにどのような影響を及ぼしたか？**

本ブログ記事は第三者である寄稿者が執筆したものであり、ファクトセットの意見を反映しているとは限りません。本ブログ記事に記載された情報は法務、税務、投資に関する助言ではありません。ファクトセットは投資の推薦または推奨を一切行っておらず、本記事に記載された情報に基づいてなされた行為または不作為に直接または間接に関係して生じた結果に対して一切責任を負いません。

## **ダニエル・クーパー (DANIEL COOPER)**

**アルバ・キャピタル (ALBA CAPITAL) 創業者**

ダニエル・クーパー氏は、香港を拠点とするアルバ・キャピタルの創業者です。アジア太平洋や周辺地域の企業を対象として、見逃されがちな事業的側面から運転資本の最適化方法を把握できるように支援しています。それ以前は HSBC に 24 年間在籍し、様々な役職で全世界の企業を対象とする運転資本の支援業務に従事しました。キャリアの後半では、サプライチェーンファイナンスのグローバル責任者や運転資本アドバイザーのアジア責任者を務めました。クーパー氏は UCE (現バーミンガムシティ大学) で応用ソフトウェア工学の理学士号を取得しています。