

중국

China

## 1. 중국 프랜차이즈 편의점 성황

상하이지사

### 주요내용

#### ▶ 중국 대형마트도 프랜차이즈 편의점 사업에 투자

- 프랜차이즈 편의점업계는 최근 중국 판매시장에서 발전가능성이 가장 높은 영역으로 평가받고 있다. 일본의 경우 편의점 유통산업이 성숙단계에 이르는데 반해 중국은 현재 성장단계에 있다.
- RT-MART, 옹후이마트, 까르푸마트 등 대형마트에서도 기존 대형마트 점포를 확대하지 않고 “C-STORE”, “옹후이위우셴”, “Easy 까르푸”와 같은 프랜차이즈 편의점 사업을 시작하고 투자를 아끼지 않고 있다.

#### ▶ 중국 편의점 유형

- 중국체인경영협회 및 뷁스툰컨설팅회사에 의하면, 현재 중국의 프랜차이즈 편의점 점포수는 10만 여개로, 연매출액은 1300억 위안에 달한다.
- 상하이에서 가장 흔히 볼 수 있는 편의점은 패밀리마트와 로손 24시간 편의점이다. 상하이 내에 패밀리마트는 1,200여 개, 로손 24시간 편의점은 500여 개 정도가 영업 중이며, 제과류, 음료, 도시락, 면류 등이 인기상품으로 꼽힌다.

| 패밀리마트 |



| 로손 편의점 |



### 시사점

- 편의점의 경우 오피스를 중심으로 많이 형성되어 직장인의 수요를 충족시킬 수 있으며, 진열 제품수가 많지 않아 제품 재고가 떨어지면 바로 재입고하는 형식으로 운영하기 때문에 신선함이 보장된다는 장점이 있다. 또한 편의점의 경우 대부분 고객이 소량구매하기 때문에 가격이 다소 높은 한국제품도 경쟁력이 있다면 중국 소비자의 선택을 받을 수 있을 것이다.
- 따라서 최근 한국에서도 인기를 끌고있는 도시락과 같이 직장인을 대상으로 하는 간편식 제품을 편의점을 통해 유통한다면 한국 농식품 수출의 새로운 채널이 될 수 있을 것으로 기대된다.

## 2. 대만 음료점 매출 2조원 달성 눈앞에

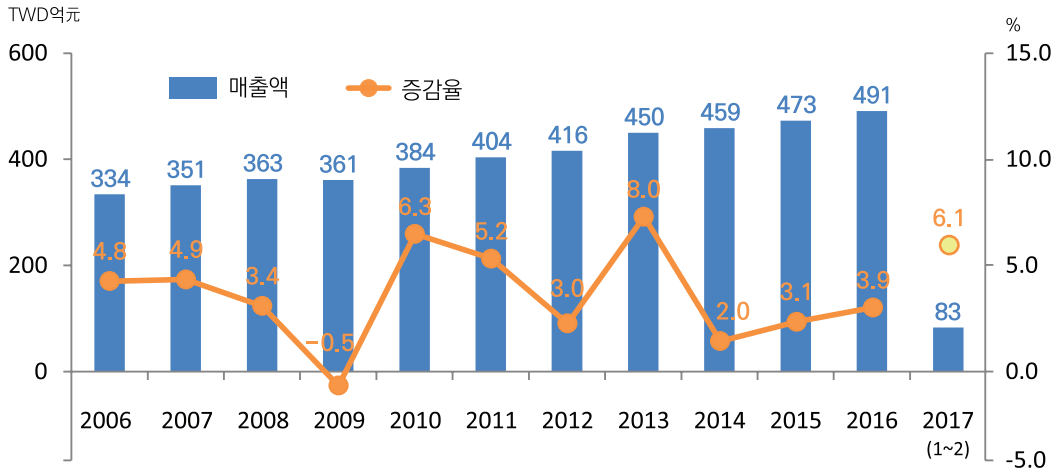
홍콩지사

### 주요내용

#### ▶ 대만 음료점 매출 지속적인 성장세

- 대만 음료시장의 성장과 커피 소비량 증가에 따라 음료점 매장수가 급속도로 증가하고 있다. 업체 간 경쟁심화로 신제품 개발 및 브랜드 고급화가 시장 전체에 확대되면서 '16년 대만 음료점 연간 매출액은 전년대비 3.9%가 증가된 TWD491억(한화 약 1조 8천억)을 달성하였다.
- 2017년 1~2월 매출실적도 TWD83억(약 3천억)으로 이는 전년 동기대비 6.1%가 상승한 수치이다. 이에 따라 2017년 총 매출액은 TWD500억(약 18.5천억)을 초과할 것으로 전망되고 있다.

▶ 대만 음료점 연간 매출현황 ▶



\* 자료 : 대만 경제부 통계처

#### ▶ 대만 음료 점포수 2만개 돌파

- 2016년말 기준 대만 음료 점포수는 총 20,121개로 전년대비 약 9.6% 증가하였고, 그 중 빙수 및 냉온음료점이 총 16,173개, 커피숍이 2,953개로 전년대비 각각 9.5%, 15.4% 증가하였다.
- 음료점 브랜드 수는 2012년 136개에서 2016년 241개로 177%가 증가하였다. 그 중 빙수, 냉온음료점 브랜드가 151개로 가장 많았으며, 커피숍 브랜드는 90개에 이르는 것으로 조사되었다.
- 대만 음료점의 주요 거점지역은 백화점 상권이 70.6%, 오피스 주변이 52.9%, 지하철역 상권 47.1% 등으로 인구밀집도가 높고 유동인구가 많은 위치를 중심으로 점포가 형성되고 있다.

## I 대만 음료점 연간 매출현황 I

(단위: 개소)

구 분	합 계	빙수점, 냉온음료점	커피숍	차전문점	주류음료점
2013	15,886	12,836	1,926	373	751
2014	16,836	13,599	2,187	360	690
2015	18,363	14,794	2,559	342	668
2016	20,121	16,173	2,953	326	669
('15년 대비 증감)	1,758	1,379	394	△16	1

\* 자료원: 대만재정부

### 시사점

대만 음료시장은 몇 년째 성장세를 이어가면서 현재 브랜드 및 점포수가 포화상태에 이르고 있다. 따라서 음료 및 관련 프랜차이즈의 대만 진출 시 고급화, 브랜드화, 신제품 개발 집중투자 등 확실한 차별화 전략이 필요하다.