

春節ボーナス

劉 瑛

<春節ボーナス>

中国のボーナスは年末ではなく、旧暦の正月である春節（時期は毎年多少ずれます）の前一括で配ります。日本のように月単位で計算するのではなく、個人企業の場合、スタッフそれぞれの業績に基づき、社長の判断で金額を決めます。従業員はこのボーナスを待ち、家族へお土産を買い、春節休みに帰省します。

このボーナスですが、転職等の転機ともなっています。転職を考えている人がボーナスの支給を待って転職するケースや、ボーナスに不満があればやめるケースもあります。また、春節休みにボーナスをもらって帰省した従業員の中には、もう工場に戻らなくなる人も多く、特に縫製など人手不足が続いている製造業などは春節明けにどのくらいの従業員が戻ってくるかは会社にとって大きな心配事です。

一部で不況が叫ばれていますが、経営難になり給料の支給さえ難しい企業もあれば、全国規模、全世界規模へ販売網を持つ企業では相変わらず高いボーナスの企業もあると、しばしば耳にします。

友人の企業では、最高68万人民元(1,200万円強)をもらった従業員もあるとのことですし、スタッフ全員が数万元以上(100万円単位)のボーナス+ブランド品の激励品を現物支給する企業もあります。



写真：
赤い袋に入った現金ボーナス

<国際 EC ネットワーク>

この68万人民元のボーナスを支給した企業は、従業員がたった10数人の小さい企業です。オーナーは元日本商社で工業用電子部品（製品）輸出を担当していましたが、その日本商社は10数年前から景気が悪くなり、結局大連を去ってしまいました。そこで、この友人は小さい組立工場を建て、日本のお客さんへの製品供給を引き継いで行っていました。そのうち「アリババ」の輸出ネットワーク（元々アリババはBtoBの電子商取引のマッチングサイトがスタート、現在、買い手とサプライヤーをマッチングする国際ECネットワークのトップクラスのシェアを獲得）を通じて、世界各地からの注文を受け始めました。

サイト入会費の約50万円を支払った上、顧客になりそうな会社の連絡先をもらうとその都度別料金が必要ですが、その分、本当に購買意欲のあるお客さんが見つかります。また費用が必要ですが、国際取引に必要な手続等をアリババに任せられることができますので、当初の小ロット輸出の負担も減らすことができます。売買規模が大きくなったら、輸出等を自前で行っていけばよいのです。

世界経済の素早い変化に対し、企業も新製品の開発・研究を余儀なくされる中、新たな電子部品へのニーズも多様化しており、量産ではなく、柔軟性のある工場に製造を発注したいお客さんのニーズをうまく捕まえた成功例といえ、まさに、時代の需要にうまく乗った事例ともいえます。

今の中国、インターネットのおかげで、ビジネスも生活もグローバル化しつつあり、世界の一体化が益々強く進む姿が見て取れます。