

～法人マーケット開拓に役立つ～

メガネ店

45

業種別リスクマネジメント対処法

ARICEホールディングスグループ

http://www.arice-aip.co.jp 株式会社A.I.P 代表取締役 松本 一成

◆株式会社A.I.P

平成20年7月に営業を開始。法人マーケットに対するリスクマネジメントを切り口とした提案や独自の制度に基づく支店展開によって業容を拡大している。現在は全国に2法人営業部、19支店、10オフィスを持ち、損害保険約25億円、生命保険約35億円の取扱いを行う。2010年4月にはリスクマネジメントのコンサルティング及び教育等も視野に入れた総合的な組織としてARICEホールディングス株式会社を設立し、理念を共有出来る代理店と積極的にノウハウやシステム、及びブランドの共有を進めている。

【本原稿は同社スタッフ共著、代表執筆者 株式会社A.I.P 仙台支店 支店長 加藤啓昭】

メガネ店のリスクマネジメント

◇メガネ店の特徴

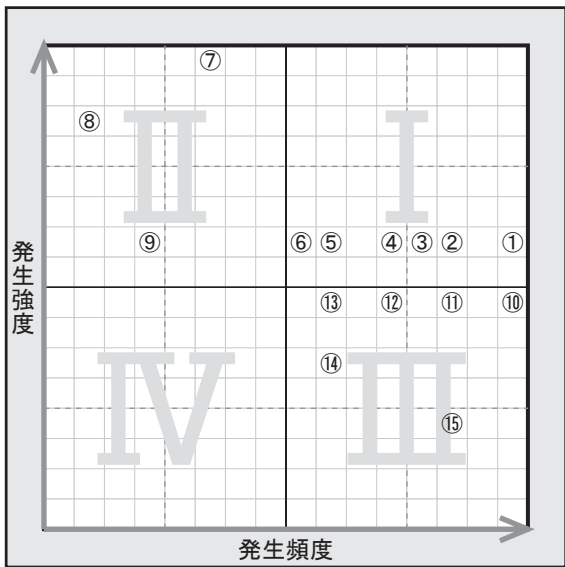
「経済センサス基礎調査」によると、平成21年7月現在の写真機・時計・メガネ小売業者の事業所数は2万3732所で、従業者規模別に事業所数を見ると4人以下の事業所数が1万7808所と零細事業所が全体の75%を占めています。眼鏡光学出版の資料によると、平成22年の国内メガネ小売市場は3918億円で、平成10年の約5600億円から1700億程度市場規模が縮小しています。

今後は少子化の影響や低価格化が更に進み、縮小若しくは横ばいで推移すると推計され、大手各社は機能性を売りにしたメガネの取扱い等を強化しています。しかし、平成23年、メガネトップ・メガネのバリミキ・メガネスーパー等、メガネ専門店大手の上位10社の内、7社が減収企業で、業界内で競争が激化しております。また、海外生産品を低価格で販売するSPA（製造小売り）方式が主流となっていることも、メガネ単価下落の大きな要因となっています。

これまで業界では視力補正の為に販売や買替（3年に1回）を想定してきましたが、市場規模が縮小傾向にある中で、このままでは大幅な活性化は期待できないと予測できます。今後は、機能性やデザイン性の他、生活の様々なシーンに合わせてメガネを使い分けるような消費スタイルに変化することが想定されますので、業界全体としては消費者ニーズに合った提案力の強化、消費者が主体的に購入可能なインターネット販売による販路の拡大等により、新たな収益獲得を図る事が必要になります。

◇リスクマップの例

- I ①単価下落(低価格化進行)
- ②マーケット縮小
- ③顧客ニーズ変化への対応遅れ
- ④資金調達
- ⑤競争力低下
- ⑥海外製品との価格競争
- II ⑦PL(生産物)事故
- ⑧訴訟
- ⑨製品回収(リコール)
- III ⑩資金繰り
- ⑪在庫負担
- ⑫収益低下
- ⑬設備投資余力の低下
- ⑭後継者育成
- ⑮検品の拙劣



◇メガネ店の特徴的リスク

業界最大のリスクは、低価格チェーン店の席卷による①単価下落（低価格化進行）による②収益低下です。②が深刻化することで、店舗等への③設備投資余力が低下し、④在庫負担が要因で⑤資金繰りに大きな影響を与え、結果的に⑥競争力の低下をもたらすこととなります。また近年は、顧客ニーズの変化への対応、新たな需要創造、価格競争の限界から低価格戦略の見直しが行われていますが、④資金調達力及び⑤後継者育成に弱みのある地元零細企業は②マーケット縮小に伴う価格競争や③顧客ニーズの変化に対応できず廃業・倒産に追い込まれるケースも散見されます。このためマーケティング（市場調査）の必要性や重要性を常に認識し、顧客ニーズに合致した品揃えを行う事が大切と言えます。

元々メガネ販売（製品）は国内での製造（製品）が主流（98%）でした。しかし、低価格商品戦線の影響（コスト削減）から製造原価が安価な韓国や中国へ製造拠点を移行したため、国内製品は⑥海外製品との価格競争に巻き込まれてしまいました。

また、眼鏡使用の自動車運転者がレンズ外れに起因し死亡事故（対人事故等）を起こしてしまった場合等、製品欠陥が原因で発生する⑦PL事故（生産物事故）や、⑨リコール（製品回収事故）への発展も考えられます。販売や組立・加工事業者として責任追及されることもあり、原因究明等の長期間の⑧訴訟に発展した場合には多額の費用負担が経営を脅かす要因にもなり得ます。レンズ/フレームのセット時の破損事故や組み立て・加工に伴う仕上がり不良の他、国内外製品問わず仕入時や引渡時の⑮検品の拙劣にも注意が必要です。

◇メガネ店の具体的リスク対策

低価格化の進行や眼鏡使用人口の減少で市場規模が縮小・低迷するなかで、顧客ニーズに対応した商品開発や価格戦略の見直しが重要と言えます。パソコンやスマートフォン等の利用が増加している状況下において、眼精疲労やVDT症候群等の現代病が確認されており、上記に着目し開発されたパソコン用、その他ゴルフ用やサイクリング用、スポーツ用サングラス、花粉対策用等の機能性を売りにした商品提供が行われております。

また「眼鏡使用＝視力の悪い人」から「眼鏡使用＝生活の様々なシーン」という発想により新たな市場を創造することで、これまでの低価格商品（顧客層）との差別化を実現して、販路拡大や収益向上に繋げることも経営戦略として重要と言えます。著名ファッションデザイナーによるプレミアム商品の販売や若い女性の視点を意識し、目元の化粧をしやすいようにレンズが開くメガネの開発等、買替サイクルの早い機能性を重視した低価格商品とファッション性等を重視したプレミアム商品でのマーケット選定及び価格戦略が最大のリスク対策となるでしょう。更に販路拡大に関してはインターネットの活用も重要です。

最近のインターネット販売では消費者の選択肢付与及びクーリングオフ防止の観点から、複数のフレームを郵送し、気に入ったものを選択して、残りは返却するシステムが主流です。平均単価（インターネット販売価格）はレンズ込で3万円弱となっており店舗所有や賃料、在庫保有に必要なコストを削減する事が可能となり、資産効率や収益力の向上に大きな効果を期待できます。

◇メガネ店における保険活用

事業者毎のバラツキはあるにせよ、比較的固定資産比率の高い資産状況と言えます。在庫仕入れ、加工・組立、販売というサイクルの中で、回転率が良い（売れ筋商品のラインナップと販売状況が順調）場合には資金繰りは良くなりますが、その逆の場合には、資金繰りを悪化させる要因となります。火災保険等に加えて、売上にかつめる固定費の割合が多い場合には、経常費をカバーする利益保険や休業保険等の活用も重要と言えます。

また⑭後継者育成や事業承継等に備えた、現経営者を対象とする生命保険の活用が考えられます。保障という側面と長期間にわたる資産形成という側面から、①④⑩⑬という経営上のリスクや⑦⑧⑨等事故時の想定を超える費用や損失に備える意味でも、財務力強化の手段として積極的に活用すべきと言えます。

⑦PL事故（生産物）事故や⑧訴訟、⑨製品回収（リコール）等については、事前対策である検品水準の向上や引渡時の再確認の徹底（フレーム/レンズセット時の破損等があるため）、製品表示方法や使用説明書の工夫、眼鏡使用のシーンや消費者の年齢層も十分に考慮しながら、最大損失額を想定した保険金額の設定が望ましいと言えます。さらに、海外等の安価な製品は価格面での競争力確保や利益率向上に繋がりますが、国内外製品に関わらず、フレーム等の製造業者の技術や品質の水準の確認や調査も併せて行うことで、商品の安全性の確保と同時に消費者への安心の提供も実現できると思われます。

相続税の申告期限と遺産分割協議

申告期限までに分割協議が整わないと...

相続財産が遺産分割されない場合の主なデメリット

- 配偶者に分割されていない相続財産は税額軽減の対象にならないー配偶者控除が受けられない。
- 分割されていない宅地等は小規模宅地等についての相続税の課税の特例の適用がない。
- 非上場株式等の相続税の納税猶予の適用がない。
- 相続税の取得費加算の適用に障害が。
- 金融機関からの払い戻しが受けられない。

このように、税法上のメリットを失うばかりか、実務面でも多くのデメリットを被ることになります。ご質問者もこうした点を他の相続人に伝えるべきといえます。

いずれにしても、代償分割等の遺産分割対策として活用できる生命保険の役割は大きいといえます。

『それなら慌てて遺産分割をする必要はないのでは。』と思うかもしれませんが、申告期限までに遺産が分割されない場合、

また、「非上場株式等の相続税の納税猶予」もありません。これは中小企業の事業承継がスムーズに行われるために設けられた制度で、後継者が相続人から取得してその会社を継続して経営していく場合には、その経営承継相続人が相続する非上場株式の株式のうち一定割合までに係る納付すべき相続税が猶予されます。この株式について、申告

期限までに保有することが要件となっているため、未分割では適用できません。

次に、やはりメリットの大きい「小規模宅地等」についての相続税の課税価格の特例についても、特例対象となる宅地等を取扱ったすべての相続人の同意が必要となります。申告期限までに分割されていない宅地等については適用できないことになり。

また、「非上場株式等の相続税の納税猶予」もありません。これは中小企業の事業承継がスムーズに行われるために設けられた制度で、後継者が相続人から取得してその会社を継続して経営していく場合には、その経営承継相続人が相続する非上場株式の株式のうち一定割合までに係る納付すべき相続税が猶予されます。この株式について、申告

さらに、相続税の取得費加算の特例においても、相続税の申告期限の翌日以後3年経過日まで相続で取得した財産を譲渡しなければ適用できないため、分割の時間がそれ以上かかると言うようであれば受け取ることができなくなってしまう。相続税法上の問題ではありませんが、預貯金などの場合、未分割のままだと金融機関でクロス

知ってトクする -733-

税務情報



Q 2か月前に父が死亡しました。相続人は母親と子である私と弟、妹の4人ですが、兄弟仲がよくなく、遺産分割で揉めています。もし、相続税の申告期限を迎えても協議がまとまらない場合はどうなるのでしょうか。

配偶者の税額軽減を受けられず納税額に影響も A 相続税法では相続の開始を知った日の翌日から10か月以内に、原則として、金銭で相続税を納付しなければならぬと定めています。もし、申告期限までに遺産の全部または一部について分割協議が整わなかったときは、その分割されていない財産は民法に規定する法定相続分で相続財産を取得したものと相続税を申告することになります。

このほか、特定計画山林についての課税価格の計算の特例は適用できません。また、物納についても、未分割の場合には相続人全員の共有財産とみなされるため、その全員が持分の全部を物納する場合でなければ、物納不適格財産とされてしまいます。