

～法人マーケット開拓に役立つ～

フラワーショップ

51

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 株式会社A.I.P 仙台支店 支店長 加藤啓昭】

フラワーショップのリスクマネジメント

◇フラワーショップの特徴

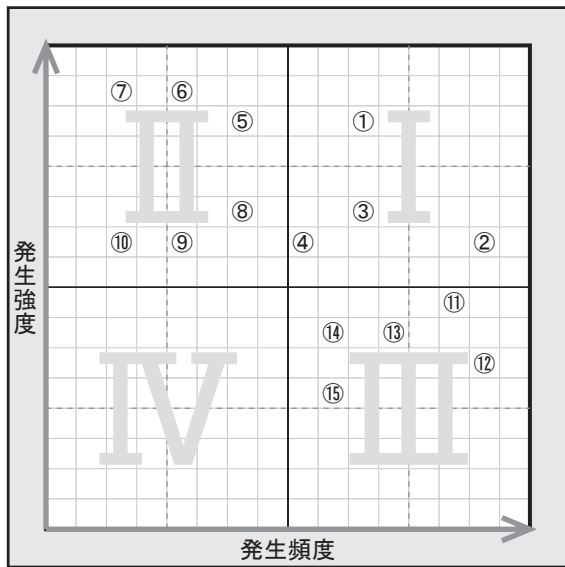
経済センサス基礎調査によると、平成21年の花・植木小売業の事業所数は2万5,044店となっており、その内、従業員数1～4人の小規模事業所が1万8,261店で全体の約73%を占めているのが現状です。花の需要は母の日や父の日、誕生日、お彼岸やお盆、クリスマス等の個人需要の他、年間を通しての法人需要(開店、開所、セレモニー等各種イベント)に分けられ、特に母の日は最大の需要期であり生花店オリジナルのフラワーアレンジメント制作等、様々なイベントを実施する繁忙期となります。

流通経路に関しては、中央・地方の卸売市場を経由して流通する市場流通が中心となっており、卸売市場を運営している大手花き卸が、生産者から小売業者に至る流通網の整備・管理を行っています。その理由として、①小規模な小売業者が多く市場外流通や物流網を保有できないこと、②生産者においても市場外流通を手掛ける程の資金的余裕がないこと、等が要因となっています。お祝い、悲しみ、お別れ、おもてなし、癒し、空間アレンジ等日々の生活に欠かせない『花』ですが、生花店の経営環境は厳しい状況が続いているようです。ホームセンターや量販店の切り花および鉢物の低価格販売、東北地方においては原発事故の影響から花壇向け鉢物の売行き低迷が要因として挙げられます。又、経費削減の影響で法人需要が減少の一途をたどっているのも見逃せません。

低迷が続く生花販売を補うためにフラワーアレンジメント教室やインターネット販売に取り組む小売店が多く存在する中で、他店との差別化や更なる売上増に繋げるための、戦略的な運営が必要と言えます。

◇リスクマップの例

- I ① 自然災害
- ② 天候不順
- ③ 出荷量減少
- ④ 労基法違反(サービス残業)
- II ⑤ 自動車事故
- ⑥ 店舗火災
- ⑦ 地震
- ⑧ 労災事故
- ⑨ 大口取引先の倒産
- ⑩ 風評
- III ⑪ 仕入価格の上昇
- ⑫ 商品の陳腐化(劣化)
- ⑬ デッドストック(不良在庫)
- ⑭ クレームの発生
- ⑮ 商品破損・盗難事故



◇フラワーショップの特有的リスク

フラワーショップの特有的リスクとして①自然災害や②天候不順による、生産者側の③出荷量減少が挙げられます。それらは④仕入価格の上昇を伴って小売価格の高騰を招くため、消費者の購買意欲の低下と流通量の減少をもたらし、⑤デッドストック(不良在庫)を増加させる要因にもなり得ます。

花は一般的に卸売市場に向き、セリにより仕入れるのが一般的で、社員は早朝からの勤務(長時間労働)となる事が考えられ、⑥労基法違反(サービス残業等)を指摘・告発される恐れがあるため、労務管理等には注意が必要になります。また、そのような労働環境下において居眠り運転等の⑦自動車事故が発生して⑧労災事故に発展した場合は、会社の安全配慮義務違反が問われることもあります。

最近ではインターネットやSNS (facebook等)からの注文が増加しておりますが、輸送途中における⑨商品の陳腐化(劣化)が原因で、お届け先や依頼主からの⑩クレームの発生に繋がるケースも増加しており、頻度が高くなると⑪風評が顧客離れの原因となる場合があります。その他、小売店の店舗では漏電が原因で、生花を保管するための低温ケースからの出火や近隣建物からの類焼による⑫店舗火災や⑬地震の発生、軒先に陳列している花の⑭商品破損・盗難事故や⑮大口取引先の倒産等も経営に大きな影響を及ぼすと考えられます。

◇フラワーショップの具体的リスク対策

一般的にフラワーショップは大型スーパー等に隣接した商店街や、飲食店、繁華街等への出店等により、そのエリアや施設の集客力を利用した営業戦略で収益を獲得しております。業界では小規模な零細企業が73%を占めているのが現状で、早朝のセリに始まり大型スーパーや商店街の閉店時間に合わせた営業時間となっていることから、就業時間を超過した勤務実態が常態化していると言えます。したがって、離職者も多く過酷な労働実態の裏返しということが顕著に表れている業界でもあります。特に社員人数に限界のある零細企業においては、早朝のセリ担当社員と日中の営業社員を、シフト化し長時間勤務の回避や業務分担(役割分担)することが、リスク対策として急務となります。又、従業員10名以下(パート・アルバイト含む)の零細企業においては、就業規則の作成義務は無いものの、早期に策定(メンテナンス含む)を行い、社員に周知徹底することが雇用トラブルの防止に繋がると言えます。

近年、大手ホームセンターや大手量販店がより一層、生花販売を強化しており零細フラワーショップの経営環境は厳しくなっております。今後は、異業種(隣接業種:サービス業)とのコラボレーションにより、店舗内が『花』に囲まれた喫茶コーナーの設置や、美容室やケーキショップとのコラボ等、大手量販店には無い魅力ある店舗造りや工夫により、顧客満足度向上や新たな収益獲得機会の模索が必要と言えます。

◇フラワーショップにおける保険活用

(1) 自動車保険の活用として、仕入れや配達・店舗間移送等の業務があることから、業務用自動車(小型貨物自動車または軽貨物自動車)の使用頻度が多いと考えられます。これは、商品の流通を担うという重要な機能を有するために、賠償補償や同乗者補償の他に、代替車両の確保は必須であるため、代車費用特約等の提案は行うべきと考えられます。また、早朝や休日(年末年始含む)等の配達に対応に追われることもあるため、労災保険等との重複や社内規程との整合性を考慮した上で必要な乗せ補償を準備するべきでしょう。

(2) また配送先や店舗運営での第三者賠償事故についても、施設賠償責任保険や業務遂行中の賠償事故を補償する保険、または借用店舗における借家賠償責任保険についても見落とさないところです。

(3) 店舗内にて生花を保管するため、低温保管設備の漏電による火災や近隣施設からの類焼危険もあることから、高価な店舗内設備等への火災保険や店舗休業時に備える休業保険等の手配は、キャッシュフローを考慮すると重要と言えます。ただし、商品である生花への火災保険等は「動植物免責」「冷蔵冷凍設備事故による免責」の可能性もあることから、各保険会社の保険商品内容の確認が必要になります。最近では、商品等の保管中や輸送中危険も包括的にカバーする保険商品もあることから、事業形態や事故時の商品損失の大きさやコスト配分を考慮した合理的な保険手配の提案をすることが大切と言えます。

ゴルフ会員権の譲渡損失の損益通算

3月31日でいよいよ打ち切りに

知ってトクする -755-

税務情報



生活に通常必要でない資産の一つに

Q 先日、ゴルフ会員権の売却を考えている個人のお客様から税金の質問を受けました。これについて教えてください。

A 最近ではゴルフ会員権の相場が下落し、売却しても損をするケースが大半のようですが、ゴルフ会員権の譲渡で生じた赤字は、現時点では他の所得と損益通算が可能です。つまり、給与所得や事業所得、そして退職所得等の他の黒字の所得から赤字の所得を差し引きして税額を計算することができます(ただし、ゴルフ場経営法人が破産した場合など損益通算できないケースがある)。

なぜ「現時点では」というと、平成26年度税制改正大綱で、「譲渡損失の他の所得との損益通算および雑損控除を適用することができない生活に通常必要でない資産の範囲に、主として趣味、娯楽、保養または鑑賞の目的で所有する不動産以外の資産(ゴルフ会員権等)を加える」ことが盛り込まれ、この平成26年4月1日以後に行う資産の譲渡等について適用される予定となっているからです。したがって、譲渡損失が出るゴルフ会員権等を所有し、利用もしていない場合は、早め(3月31日まで)に売却することを考えても不思議ではありません。とくに、

ゴルフ会員権の含み損は金額が大きいケースが多く、場合によっては大型の節税が可能となります。そのお客様もこの改正を踏まえて質問されたのかもしれない。

そこで、ここではタイムリミットが迫る現行制度の取扱いを説明しましょう。ゴルフ会員権は、特定の会社の株主向けのみの会員権と一般の会員権とに区分されますが、これらの会員権を売却したときの所得は、いずれも譲渡所得として総合課税の対象となります(ただし、営利目的の継続行為はその実態に応じて事業所得または雑所得に)。

この場合の所得金額の計算は、その会員権の所有期間が5年以内か5年を超えるかに応じて次のとおりとなります。

▽所有期間が5年以内のもの(短期譲渡所得) 譲渡収入金額ー(取得費十譲渡費用)ー特別控除50万円Ⅱ課税される金額

▽所有期間が5年を超えるもの(長期譲渡所得) 譲渡収入金額ー(取得費十譲渡費用)ー特別控除50万円Ⅱ課税される金額

※譲渡したゴルフ会員権が複数の場合や短期譲渡所得と長期譲渡所得の両方がある場合であっても、特別控除の金額は全部で50万円が限度で、先に短期譲渡所得から控除する。

この計算上、売却益から差し引くことのできる取得費および譲渡費用については、次のような取扱いが適用されます。

入会金や購入価額 支払手数料等を控除

この場合の「使用開始の日」は、①オープン前の会員権を取得した場合、そのゴルフ場がオープンした日(オープン前に譲渡した場合は譲渡日)、②オープン後の会員権を取得した場合、は、会員権(会員資格)を取得した日、会員としての権利の行使が可能となった日をいいます。次に「譲渡費用」は、譲渡のために直接要した費用をいい、ゴルフ会員権業者に支払う手数料等がこれに該当します。

なお、年会費は、会員権を保有することに伴う維持管理費用であるため、取得費および譲渡費用のいずれにも該当しません。