～法人マーケット開拓に役立つ～　味噌製造(販売)業　46

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体として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】

味噌製造(販売)業のリスクマネジメント

◇味噌製造(販売)業の特徴

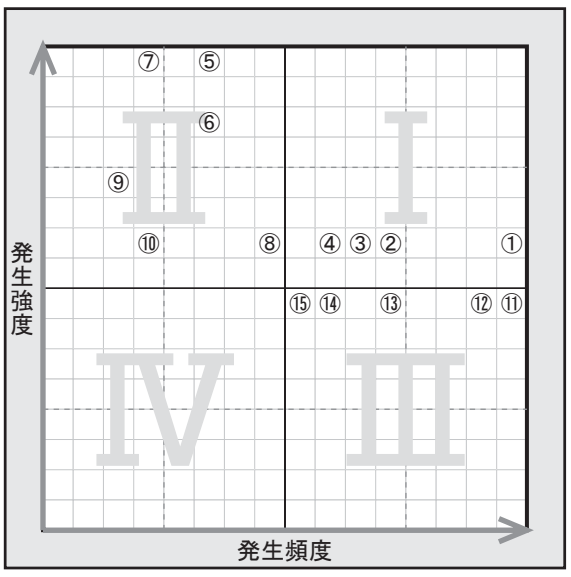
農林水産省「米麦加工食品生産動態等統計調査」によると平成２１年の味噌工場数は１，１０９工場で前年比７.４％減少しており、従業員１００人以下の中小零細企業が約７８％を占めております。味噌は原料によって米味噌、麦味噌、豆味噌、調合味噌に分類され、米味噌の出荷量が全体の約８割を占めているのが現状です。流通経路はメーカー規模や商品等によって異なり、問屋経由の取引が全体の７割を占め、卸価格は一般小売価格の７割程度となっております。その他、スーパー等への量販店向け、デパートの贈答品コーナー、通信販売、直売等が一般的となっております。

日本食の定番であった味噌汁は、核家族化や食生活様式・食文化の変化（洋食化）により食卓に並ぶ事が少なくなり、またファストフードの浸透や調理時間の短縮化も影響し、絶対的な味噌の消費量が減っているのが現実です。全国味噌工業協同組合のデータからも読み取れるように、平成２３年の国内味噌出荷量は４３万１，１２３トンで１０年前と比較して１２．８％減少しております。今後、業界全体としては「健康と味噌」をテーマにしたセミナーの実施、インターネットを利用したアイデアレシピ、料理工程の動画配信等により国内外、個人層及び飲食店業界等に広く味噌本来の良さをＰＲする等、新たな販路拡大や収益機会に繋げていくことが必要と言えます。

また、東日本大震災後、支援物資や家庭用備蓄品として即席タイプの味噌汁等が見直されていることから、長期保存可能なフリーズドライタイプの味噌汁や使い切りタイプ等、保存方法や容器の工夫等による商品の開発にも業界全体で取組む必要があります。

◇リスクマップの例

Ⅰ ①ニーズ変化
②マーケット(市場規模)縮小
③販路の減少
④原材料価格の上昇
Ⅱ ⑤大規模自然災害(地震・津波等)
⑥事業中断
⑦会社・工場施設(設備)の倒壊等
⑧製品回収事故
⑨生産物賠償事故
⑩原材料の入手困難
Ⅲ ⑪資金繰り
⑫資金調達
⑬製造・販売コストの上昇
⑭商品単価の下落
⑮風評



◇味噌製造(販売)業の特徴的リスク

特徴的リスクとして、人口構造や食文化の変化（洋食化）等による①ニーズの変化が挙げられます。①による②マーケット（市場規模）縮小は、競争激化を促進し、価格競争により⑭商品単価の下落を招く可能性があります。また⑭は継続的に利益率を低下させ、赤字決算をもたらす可能性もあり、⑪資金繰りに大きな影響を与えます。更に、赤字体質は結果として純資産（自己資本）を減少させる事になる為、⑫資金調達リスクが高まる事にも繋がります。また⑤大規模な自然災害（地震・津波等）にも注意が必要です。⑤による被害は甚大で⑦会社・工場施設（設備）の倒壊等で、長期間、商品製造が困難になる⑥事業中断リスクに繋がります。その他の例として、福島原発の影響による穀物等（米等の原材料）の放射能汚染による影響で⑩原材料等の入手困難状態が続いたように、④原材料価格の上昇や⑮風評リスクへの発展も考えられます。これらは③販路の減少や取引停止の要因となり得ることから、そのダメージは極めて大きいと言えます。

また、放射能汚染等の外的要因に限らず、製品欠陥や健康被害等の⑨生産物賠償事故や、異物混入、製品表示ミス等が発生した場合には、⑧製品回収事故のリスクに繋がる可能性があります。⑥⑧⑨⑮等の事故が発生した場合には、既存の主取引先（スーパーやデパート等）への納品が一時的に出来なくなる事も考えられますが、一度自社製品の替わりに、他の業者の製品が店頭の棚に陳列された場合、再度、陳列棚に自社製品が並ぶケースは珍しく、致命的な損害に繋がります。また新商品開発やパッケージの小型化等は、⑬製造・販売コストの上昇要因にもなりますので、注意が必要なところです。

◇味噌製造(販売)業の具体的リスク対策

人口減少やマーケットの変化等により、国内消費量の減少に歯止めを掛けることは難しい今、業界全体の課題はインターネット、フェイスブック等による、国内市場、主食を日本食に移行中の米国、欧州、アジア全般へのＰＲです。

新商品開発については日本の食材を追求した、『米、味噌、清酒』をパッケージ化した海外向け商品、核家族化及びビジネスウーマン向けに、調理時間を短縮できるチューブ入り液状味噌等の開発やリニューアル商品販売も業界浮上のきっかけとなります。『味噌』を調味料として伝える一方で、『食文化の創造』『食の提案』という視点から、様々な販売・サービス事業者や飲食店等とのコラボレーションを図り、多様な販路の確保と販売量を増加させる工夫が生き残りの鍵と言えます。

自然災害時への対応は、ＢＣＰ（事業継続計画）を作成して他県の同業者との災害協定等（製造拠点分散、販路活用、保管場所分散、相互ブランド活用）を結ぶ事も販路や信頼の維持確保の為に有効と言えます。東日本大震災で工場に大規模な被害を受けた業者は工場復旧迄に長期間を要し、優良企業でさえ一瞬にして債務超過に陥り、廃業した業者も散見されました。有事の際、自社業務の代替やバックアップが可能になれば、売上の維持や確保ができ、ブランドの維持や、取引業者・従業員の生活等を守る事にも繋がります。

◇味噌製造(販売)業における保険活用

味噌製造業の特徴として、建物や設備、製品、半製品等、有形（固定）資産の割合が比較的多いのが挙げられます。製造業の場合、火災保険や地震保険といった資産保全を目的として保険のみならず、製造不能による損益計算書に与えるマイナス影響をカバーするための利益保険（休業保険）等の活用も視野に入れる必要があります。地震保険については資産保全目的のみならず、存続の為に必要な最低限の活動費用を確保する目的からも活用を考えるべきでしょう。これらの保険は免責金額や縮小担保割合の活用により、補償内容を損なうことなく保険料をコントロールすることが可能です。また、収益変動や、有事の際の資金繰り等の観点から考えると、財務戦略のひとつとして生命保険等を活用した長期的な資産形成を検討することも重要と言えます。

食品製造業に欠かせないリスクとしてＰＬリスクや製品回収リスクが挙げられますが、生産に関わる品質管理の強化（ISO／HACCP等の取得、出荷記録、製造工程の情報開示等）の体制準備とともに、生産物賠償責任保険や、製品（品質）保証保険、リコール保険等の手配も検討が必要です。生産物賠償事故や製品回収（リコール）事故の際の初動対応計画を策定しておくことは、保険料割引要素にもなる可能性もありますし、迅速な初期対応を可能とする事で、取引先との信頼関係の維持にも繋がります。

インターネット等により消費者に直接販売する場合等は、個人情報漏洩保険等の活用とともに、プライバシーマークの取得やセキュリティ強化、個人情報データベースのアクセス制限、または購買履歴や対応履歴の適切な管理等が挙げられます。

相続前にやっておきたい対策

二次相続を考え次世代へ贈与・相続

知ってトクする　－737－

税務情報

配偶者の税額軽減のない二次相続まで考慮

Ｑ　前回、相続に関するアンケートがありましたが、資産家であるお客様に相続税対策で少しでもアドバイスできればと思っています。基本的な内容でけっこうですので、お教えください。

Ａ　相続税対策を考える上で、同じ5億円の財産を持っている人でも配偶者の税額軽減が適用できる一次相続か、適用できない二次相続かで立てるべき対策は異なってきます。これを念頭に、具体的に相続税節税の観点からどう取り組めばいいのか考えてみましょう。

1．将来値上がる、収益をもたらす財産はタイミングを見計らって次世代へ贈与、相続する

将来値上がりする財産を見極めるのは難しいですが、株や土地などはそれに当たるかもしれません。これをタイミングを見計らって次世代へ贈与します。例えば、リーマンショックや東日本大震災の直後に株や不動産が一時的に暴落したのを見計らって次世代へ贈与した人もいたそうです。

また、借家やガレージといった収益を生む財産も同様です。これらはそのものが相続税の課税対象となるばかりでなく、賃貸料、すなわち収益部分は消費しない限り相続財産を膨らませる要因になります。こうした財産は、まず、生前に次世代へ贈与し、そして、一次相続では、二次相続（配偶者の税額軽減のないこと）に配慮して、配偶者ではなく次世代へ相続させるのが効果的だと思われます。

2．高齢の場合は推定相続人以外への贈与も

相続税では、相続開始前3年以内の贈与財産を相続財産に含めて税額を計算することになります。仮にその3年間で贈与税の基礎控除110万円を活用して財産移転したとしても、相続財産に含まれて課税されたとなってはその効果は薄れてしまいます。実は、この3年以内の贈与財産の相続財産への加算は推定相続人に限られて適用されるものです。従って推定相続人以外、すなわち孫などへの贈与財産は祖父の死亡時に相続財産に加算されることはなく、贈与時の課税で完了します。とくに贈与者が高齢であればあるほど有効な手段です。

3．小規模宅地等の評価減の活用

宅地の評価額を大幅に減額することができる小規模宅地等の評価の特例は、両親または1人住まいの親の宅地等を相続するケースにおいて子どもが同居していないと適用を受けることができません。平成25年度税制改正では完全併用（最大730㎡）まで対象面積が緩和されました。

従って、この制度の利用価値は高く、可能であれば親と同居する、あるいは親の家を貸付不動産として利用するといったことを検討することも必要です。

4．保険料相当額を贈与し、生命保険を契約

最後に、相続対策として欠かせないのが生命保険です。とくに生前に保険料相当額を贈与する方法は非常に効果的です。親からの資金移転により親の相続財産を減らすことができ、しかも比較的少額の資金で大きな保障を得ることができます。これによって、相続税納税資金準備ばかりでなく、遺産分割にも対応できるのです。

相続前にやっておきたい対策

- ●将来値上がる、収益をもたらす財産をタイミングよく次世代へ贈与・相続（相続財産の減少と値上がり・収益による増加抑制）
- ●推定相続人以外への贈与を有効に活用（相続開始前３年以内の贈与財産の相続財産加算適用対象外）
- ●小規模宅地等の評価減の特例の活用（親との同居、貸付不動産としての活用を考え適用対象に）
- ●保険料相当額を贈与し、生命保険を契約（相続財産の減少と相続税納税資金、代償分割資金として活用）etc.