専門店市場を読み解く 専門店キャッチアップ

(29)

専門店市場を読み解く日本商業新聞社特別企画「専門店キャッチアップ」は、北海道「ビーハウス星の国アピア本店」、福島県「大野屋」、兵庫県「サロンドコスメVIVE」、埼玉県「ギンザビビ岩槻店」、熊本県「COSMETIC&ESTHETIC ATENARI」5店の取り組みを元に全国の様々な立地・業態での市場動向を追いかけていく。29回目は【事業を引き継ぐ時の困難】をテーマにお届けする。(中濱)

店舗全体は二けた増

各ブランドが好調な動き示す

ビーハウス星の国 アピア本店（北海道）

「ビーハウス星の国アピア本店」8月度業績は、店舗全体売上116・8%、客数104・8%、客単価111・4%。メーカー毎では、資生堂161・6%、カネボウ119・4%、コーセー117%、ハリウッド95・9%であった。

資生堂に関しては、インウイの限定品や新商品が8月21日発売にもかかわらずしっかりと売れ初めて200万を超える事が出来た。また、ベネフィーク美容液の限定セットも好調だった。

カネボウは、スクラビングマッドウォッシュが80本以上売れ、うち半数が新規だった。メイクアップアーティストを入れたイベントも新規と固定客双方に好調で売上を伸ばした。

コーセーは、AQジェルクレンズのリピート購入やリポシリーズの定期便に力を入れた事で昨年に引き続き2桁進捗を維持した。

写真は9月頭に床を張り替える工事を実施。床を変えるだけで店舗の雰囲気が明るくなった。

【事業を引き継ぐ時の困難】

私は事業を継ぐ時は、父からすんなりと譲渡してもらう事が出来た。しかしながら、会社としての制度の無さ、代表変更に付随する手続きやその後の相続に関わる部分等は全て自分で学び実行した。この部分が時間もかかり大変な部分であった。

具体的には、①就業規則&契約書&各種保険制度等の整備、②登記&定款&理念、③株式&自己貸付について書いていきたい。

①従業員に対したきちんとした契約&制度が一切なく、全てを時給計算で行い、200時間を超える労働等が当たり前で、各種公的保険にも一切手続きをしていない状態であった。

そこで、就業規則や従業員の労働条件の整備、各種公的保険の加入等を行っていった。しかしながら、これらの整備や施

め、役所とネットを活用し整備した。

しかしながら、登記については定期的に行わないと罰則規定があるため改定時に罰金を取られる事となった。また、会社の明確な考え方・方針が無かったので理念・戦略・戦術をしっかりと整備し、自分達・会社の進む方向性を確立した。

②会社の登記については父が継いだ時以来されておらず、定款もしっかりと残っていなかったたため、両親の自己貸付についてもかなりの額が有り、父の計算ではこれで終わると考えていたものでは終わり切らずに、定期的な返済や債務免除にてまだ10年程度かけて削減していく事が必要だ。

③株式については対応をしていなかったので、自社の株式計算の仕方を税務署に伺い教えてもらい税理士とも相談し相続の方法を考えた。

現在は暦年贈与を使い私を中心に妻や子供に贈与を勧めている。現在10年近く行っているがまだ数年かかりそうだ。株式に関しては私の姉妹にも渡っているのでこちらの集約も必要だ。

上記について考えると、時代もあったが法務や財務について父は税理士に任せきりで自分での理解をあまりしていなかった。

今の時代は税理士に聞くだけでなくネットで確認をする事を含めて知識を得る事が非常に簡単なのでしっかりと理解をすることが大切だと感じている。

事業継承は様々な問題がある。私の場合は父が60歳、私が28歳で完全に譲ってくれたため、試行錯誤したが時間があったので良かったと思っている。

自分の次の世代にはスムーズに相続、事業譲渡ができるように、息子が生まれてからは両親から直接息子への相続も行っている。私や妻の自己貸付や退職金についても自分たちの世代で完結するよう、30年先をみた長期計画を立て、税制的にも無駄の無いように行っていこうと考えている。

こういった点からも次世代のできるだけ早い時期の事業への参加・事業譲渡は継続する事業においては非常に重要だと考える。