

発展を目指す企業家のための経営指南役

No. 479

平成20年 8月 4日(月曜日)

社 外 重 役

Selected Clients & Professionals Relationship

発行)株式会社ノースアイランド
 東京本社)東京都千代田区丸の内3-2-3 富士ビル5F
 Tel.03-3216-2004 Fax.03-3216-0439
 大阪支社)大阪市北区堂島2-1-31 ORIX堂島ビル5F
 Tel.06-4799-2004 Fax.06-4799-0539

マーケティング

普段はPB商品、プレミアムで贅沢 物価高で消費者にすみ分け現象

食品をはじめ急激な物価高が加速を続けている中、生活防衛色を強める消費者の購入パターンがはっきりしてきた。普段食べるものは割安感のあるプライベートブランド(PB)商品でまかない、「ちょっぴり贅沢したい」日には、付加価値のついた高価格のプレミアム商品を買うという「すみ分け現象」が起こっている。

プレミアム商品の発想の目的は、消費低迷の中での刺激剤として市場に投入し、同類商品群との差別化を図ることにあつた。しかしスーパーの特売回数が減っていること、原材料高で日用食品の値上げが続いていること等が原因で、プレミアム商品とPB商品との価格差が縮小、消費者の割高感が薄らいでいる。

例えば食用油の場合、市場全体は3-4月に2%減に落ち込んだ。しかし健康系油は10%増を記録。通常のサラダ油を値上げしたので価格差は100円しかなく、「あと100円出せば買える」という価格戦略が功を奏した。原材料費のコスト吸収も考えてのことであろう、カレー、食用油、菓子等にも同様の動きが見える。

スーパーは、特売する商品の価格差を埋めていたメーカー協賛金が減少または廃止の方向に進んでいるため、PB商品開発を急ぐ形となった。これを受けてメーカーは、自社商品の棚がなくなってきている。生き残りをかけて「メーカー品を買うならプレミアム」という消費行動を促す戦略を一層強めていくと思われる。

税務会計

明らかになった円滑化法の政令案 民法特例は2009年3月1日に施行

今年10月1日から施行される経営承継円滑化法は、来年度改正で創設される事業承継税制と、遺留分に係る民法特例及び金融支援によって、中小企業の事業承継を支援するものだが、先般、中小企業庁が自民党に提出した同法の政令案によって、民法特例の施行日は2009年3月1日となることが明らかになった。

同特例の施行日は、制度の周知等に時間が必要なことから、円滑化法施行の日から1年を超えない範囲とされていた。民法の特例は、生前贈与株式を遺留分の対象から除外する、生前贈与株式の評価額をあらかじめ固定する、というもの。一定の要件を満たす後継者が、遺留分権利者全員と合意し、その合意が事業承継の円滑化を図るために行われたことについて経産相の確認、家裁の許可を受けた時に、特例の適用を受けられる。また、従来の遺留分放棄は、当事者全員が個別に申立てを行うことが必要だったが、後継者が単独で申立てができる。

その他政令案では、円滑化法の対象となる中小企業について、既存の中小企業支援法と同様、労働集約性や資本効率等を踏まえ、一部の業種について、中小企業の範囲を中小企業基本法上の中小企業より拡大することも分かった。

例えばサービス業は、中小企業基本法上の中小企業の定義では「資本金5,000万円以下または従業員数100人以下」とされるが、従業員数要件は「200人以下」に拡大される。

今週のキーワード

プライベート
ブランド(PB)

スーパーなどの小売業者が独自に製品を企画・開発し、メーカーに製造依頼し、小売業者のブランドを冠した商品。食品、日用品、衣類、家電製品など多岐に渡る。メリットは宣伝費がかからず、容器や包装も最小限に抑えられる等余分なコストを削減しているため、価格が割安となる点。品質や機能はメーカー品とほとんど同じで、普段買っている小売店で製造販売まで一貫して責任を持つ安心感もある。一旦事故が起こると企業全体のイメージに響く怖さを合わせ持つ。