

首都圏統合版

東京支
(担当地域 東京
・埼玉・神奈
〒105-000
東京都港区新橋
ガソリン・スタ
電話03(3501)
FAX03(3501)

埼玉 県

【さいたま】埼玉県で
は本格的な需要期を控
え、SS、カー用品店の
も増えており、店頭で
は本格的な需要期を控
え、SS、カー用品店の
も増えており、店頭で
は本格的な需要期を控
え、SS、カー用品店の
も増えており、店頭で

会社の実態把握が前提

【千葉】大きな転換期を迎えたSS業界にあって、千葉県内では特約店・販売店とも事業継承が大きな問題になりつつある。二〇〇四年をピークに減少に転じたガソリン需要、価格競争の激化という荒波のなかでの事業継承には、かつてSS業界が幸せだった時代には考えられなかった難題が浮上。同問題に早くから警鐘を鳴らしていた中澤省一郎公認会計士は「事業継承の機会に税法基準の会計から中小企業会計基本要領に基づく会計処理、さらには中小企業会計指針による処理を導入し、会社の実態を厳しく査定する必要がある」と指摘している。

中澤公認会計士に聞くSS事業継承の課題



「経営革新等支援機関」の案内パンフレット

一般的に特約店、SS一スもある。金融機関が経営者は顧問税理士に委託して税法基準に基づく会計処理を行っているが、中小企業庁では「中小企業の会計に関する基本要領」に基づき会計処理を推奨、今年九月には「経営革新等支援機関の認定制度」をスタートさせた。同認定を受けた中澤氏は「自分の会社の経営実態を把握していない中小企業が多い。従来の税法基準では、経営者が意識しないうちに実態が粉飾決算になっていく。日本公認会計士協会などでは、さらに厳しい基準である「中小企業の会計に関する指針」の最終改定を昨年七月にまとめている。

中小要領導入を提案

「今までの税法基準では会社の実態が把握できなかった。過度投資も容認されず、結果的に粉飾決算となり、会社の価値が損なわれる可能性がある」というのが理由だ。高度経済成長期であれば、問題にならなかったリスクも、経済縮小、デフレ、過当競争など経営環境が百八十度転換した現在では、企業の価値を損なうリスクと判断される。しかし現在は自社をより厳しく査定し、実態を把握する必要がある。と

【東京】都内では給油客の声を反映したSSづくりを展開する特約店が増えていく。これまでも顧客満足度の追求が元売系列を超えた大きな課題となっていたが、これに加えて給油客はどういったサービスを求めているのかなどを的確に把握することも必要になっており、顧客満足戦略が試されるシーズンを迎えた。十一月の二カ

都内、11-12月商戦 試される顧客満足戦略 客囲い込みにニーズ把握不可欠

を任知する者材が追加している。いよいよ冬商戦も序盤戦がスタートしたといえそうだ。