

# 中澤省一郎のSS経営メールマガジン No.13

(配信は不定期です。できる限り月1回以上は配信します)

## 【第1部】 昨日、ある週間経済誌 (D誌とは違う雑誌です) の取材を2時間ほど受けました。

### A: ミタニの公取の立入り調査の件

#### (1) 不当廉売か否か?

1. 周辺の系列特約店、代理店の仕入れ価格よりも売値が安いという可能性は高い。
2. しかし、販売価格が、ミタニのSSの仕入れ価格と販売コストの合計額より低いかは不明。
3. ミタニは、SSを一つ毎に分社化しているの、SS単独での販売コストは、極限まで、低下させることが可能。
4. 仕入れ価格も、バーターで取引していた (る?) 日本海石油精製の閉鎖に伴い、どのような契約になっているかは不明 (全ての元売の製油所が近傍から無くなった初めての地域なので、前例がない、推測は不可能。)  
上記の分社化に伴う、サブ卸マージン等を合わせると、周辺のSSとの仕入れ格差が相当額存在する可能性が否定できない。

#### (2) 差別的対価か否か?

仮に、不当廉売に該当しない場合には、差別的対価の可能性が高いのではという指摘ですが、

1. そもそも、親会社は、上場商社であり、業転玉、輸入玉、先物玉、系列玉を自在に取り扱っているの、系列子会社に対する仕切り価格も一律に推定できない。上場商社でありながら、子会社以外の販売店の存在を聞いたことがないという特殊な事情もあります。
2. (常識的には、不当廉売又は、差別的対価の可能性は否定できないのですが) 他に類を見ない、1 SS毎の分社化や、  
(1) 4に記載した、製油所空白地区となる日本海石油の閉鎖という特殊事情を考慮すると、不当廉売にも該当せず、かつ、差別対価に該当しない可能性も存在する。

### B: EM日本撤退の件

- (1) TG株300万株の第三者への譲渡が未だに実現せず50%超の持ち株比率であり、かつ、EM本体からの出向者が代表者であるので、第一四半期でのEM本体からのTGの連結は少しは実現しなかった。
- (2) 6月1日以降も、EM本体の出向者が財務担当代表取締役会長で留まり、もう一人も財務担当取締役に就任する (日本人の財務担当取締役は存在しません) ということから、EM本体は、「(回収は完了しているので) いつでも手を引ける状態での実質支配」という非常に好都合な状態となることが予想される。(4,000億円弱も払い、連結純資産額以上の営業権を計上しながらですから・・・・) この状態だと、PWCの判断になりますが、議決権比率22%でも、TGが連結対象である可能性があります。
- (3) H23.3に社外取締役に就任し、EM (有) の99%の取得の第三者委員会の委員であった方 (70歳位と推測されます) が、社外取締役から、6月1日で、化学品、潤滑油担当の「取締役副社長」になります。社外取締役の補充はありませんから、社外取締役の役割はなんだったのでしょうか? 昨年は二人必要で、6月以降は一人でいいと言うことは、第三者委員会の委員になるための社外取締役就任であったと勤ぐられてもした仕方ない状況だと思います。そして、社外取締役の報酬の上限は、二人 (一人は、5月まで) で7,000万円です。通常の非常勤の社外取締役の報酬は、年額1,200万円 (月額100万円) 程度であると聞き及んでいます。あくまで上限ですが・・・・

## 【第2部】 SSの経営再建と事業承継 その1

私のSS業界への係わりの中心は、経営の再建と事業承継です。

SS業を営む者にとって、

- |  |          |
|--|----------|
| (1) 息子等が、将来に渡り、事業が継続・承継できる会社とする。       | = 会社の再建  |
| (2) その事業承継に伴うコスト (相続税等) を合理的な範囲で最小化する。 | = 事業承継対策 |

の双方ともに必須です。

GW開けから業界紙で、私の関与したSS経営の再建事例の記事が数回に渡り連載される予定です。

具体的な、掲載日等が決まりましたら、事前にお知らせします。

また、SSの事業承継に関しては、非常に個別性の強い事象ですが、SS経営者にとって、避けて通れないことですので、今後、セミナー、個別相談会の実施等を検討していますので、もう少し、お待ちください。

メール配信を希望される方は公式HPからお申し込みいただけます。 <http://nakazawa-cpa.net/>

公認会計士・税理士 中澤省一郎 [nakazawa-cpa@eco.ocn.ne.jp](mailto:nakazawa-cpa@eco.ocn.ne.jp)