

中澤省一郎のSS経営メールマガジン No.21

(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 東燃ゼネラル (EMGM) の仕切り価格決定プロセスの大幅な変更

6月1日よりTGの組織も変更になっていると考えられます。

前回のメルマガで

- 完全先決め (出荷前に価格が決定している)
 - ⇒ 原則先決め、後決めも可 (業転商社さんへの値決めも大きく変わった可能性があります)
- 理由: 商慣行+収益認識基準の違い

と記述しましたが、仕切り価格決定組織も大きく変わったようです。

●価格決定組織:	《Pricing Team》	⇒	《販売調整部》
●指揮命令系統:	《米とシンガポールの指揮下》	⇒	《営業供給企画統括部の一部署としての販売調整部》
●日本の他の部署との独立性:	《独立》	⇒	《日本の組織の一部署で、独立性なし》

名称の「販売調整部」というのは「販売するために価格を調整する部署」という意味に読めるので、「Pricing」の英語の響きとは相当大きな隔りがあります。

国内の諸事情は勘案しないで決定していた仕切り価格が「調整」の対象になったのです。一言で言うと「月とスッポン」「様変わり」だと思います。EMの仕切りが「独立して決定される+先に公表される」ことを前提としている「週単位+前決め」の新仕切体系は機能不全に陥ると推定されます。欧米とは全く異なる商慣行ですから、商慣行に合わせた仕切り体型の構築が急務だと思います。私は「週単位+仮価格の事前提示+後決め(市場価格連動)」が一番よいと思います。

来週19日開催の中澤塾で詳述しますが、来週の中澤塾は、満員御礼です。ありがとうございます。

輸入急増の背景と今後の方向性も詳述したいと思います。

第2部 経営再建実例会社のキックオフミーティングの記事が明日16日の燃料油脂・東北版に掲載されます。

先日12日に燃料油脂新聞の掲載されていた経営再建実例会社の全従業員を集めてのキックオフミーティングが開催され、その記事が、明日16日(土)の燃料油脂新聞の東北版に掲載されます。主として経営者サイドで実行した経営再建を全従業員に周知し、従業員が一丸になって更なる収益拡大を目指す、決起集会のようなものです。

今までの4回の連載を併せてお読み下さい。

なお、HPでは、16日の13時頃にUPする予定です。

<http://nakazawa-cpa.net/>

第3部 《個別相談会》好評受付中

- テーマ: ①SSの経営改善・再建 ②SSの事業承継対策
- 日時: 7月10日(火) 7月11日(水) 10:00~18:30
- 相談料: 50分 10,000円

ご自身の会社の実態を正確に把握出来ている方は少ないです。決算書を3期分+(必要に応じて)現地訪問で判断します。

私は、「中小企業の会計指針」を基礎として、「金融検査マニュアル-別冊中小企業編-」に沿って判断します。

特に金融円滑化法は来年の平成25年3月限りでその後は延長しないことが決定しています。

今なら「3年の執行猶予」がもらえて「何とかなる」会社も、H25年4月1日以降は、「何ともならない会社」になる可能性もあります。この時間的制約を十分考慮してください。準備+申請で3箇月から半年は必要なケースが多いです。

「時間切れ」だけは避けて下さい。

FAXでのお申し込みは: 03-3531-3656

●個別相談希望日・時間

7月10日(火) 午前 午後

7月11日(水) 午前 午後

●通信欄

●ご同伴者様の有無、●長時間の相談希望、●中澤先生との昼食・夕食のご希望がございましたら通信欄へご記入ください。
昼食・夕食は先着4社まで。

●お名前 _____

●ふりがな _____

●会社名 _____

●所在地 _____

●TEL _____

●FAX _____

●公認会計士は厳格な《守秘義務》を有しておりますので、安心してご相談ください。