

# 中澤省一郎のSS経営メールマガジン No.26

(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 仕切り価格決定メカニズムの変更(2)

6月15日に配信したメルマガNO21に引き続き2回目です。

<http://nakazawa-cpa.net/> のメルマガNo.21 (6月15日) を参考にしてください。

TGは、6月1日をもって、EM本体の子会社ではなくなりました。このため、ESSO、Mobilのマークを借りているだけの会社とさせていただきます。

EM本体はガソリンの価格を《後入れ先出し法》で、製品原価を認識しますので、今日出荷ガソリンの価格は、今日の原油価格が基準になります。そのため、EM本体は原油の価格動向を緻密にサーチして、日本のPricing Teamに提供していたのではと考えてます。しかし、6月1日以降は、この価格提供がなくなり、価格の決定も、

	・・・従来・・・	⇒	・・・現在・・・
●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》
●業転への影響：	《EM外販価格の変動》≡《業転の変動》	⇒	《EM外販価格の変動》≠《業転の変動》

となりました。

5月以前は《EMの外販価格の通知》≡《翌週の業転価格の変動》になっていたのは、この原油の価格動向の調査がいかにか緻密・正確であったかを物語ります。現状は、原油価格の認識が、全ての元売で、日本到着時点になっています。

全元売が、タンカー毎の個別法であるため(CIF価格の概念です) =元売の原価の変動は、**約一ヶ月遅れている** のです。

このために「製品の市場価格(業転価格、TOCOM)と系列の仕切り価格」の変動のタイムラグが大きくなっていると考えられます。従って、CIF価格も考慮されているため、業転価格と系列仕切りが正確に連動せず、差が大きくなったり、小さくなったりしています。市況の悪化の原因は、まさに、この仕切り価格が業転価格に連動しないことが原因だと思います。

今週の基準価格 = 《前週木曜日のRIM±通知価格》 ⇒ 《今週の基準価格 = 当週RIM平均》 に変えないと、市況悪化はさらに続きます。

基準価格に当週RIM平均は、「先決め、後確定」ですので、「後決め」とは全く別物です。

## 第2部 GS経営者のための会計・税務セミナー開催のご案内

- 10月23日(火) 「GSの経営改善・資金調達力強化のための会計・税務1ー金融円滑化法廃止にも対応」**  
**10月24日(水) 「消費税増税に対応しPOSに連動する正確かつ迅速な部門(SS)別・月次決算1」**  
 詳細は、次ページからのセミナー案内をご覧ください。

10月23日のレジメはほぼ完成し(70P以上の大作です)24日のレジメに着手しています。

その途中で、8月に成立した「中小企業経営力強化支援法」に基づいて、

**中澤公認会計士事務所は、経済産業省の「経営革新等支援機関の認定」をいただくことになりました。**

私のいままで15年間の業務(公認会計士事務所を開いてから15年です)の多くが、この「中小企業経営力強化支援」だったので、このセミナーの最後に、「中小企業承継事業再生計画」にも言及します。

金融円滑化法の出口戦略の一つで、過大な借入金があっても、収益力のある事業だけを再生するための資金を国等が出してくれるという事業です。

国も、生き残れる可能性のある中小企業=収益力の存在する中小企業の一部を「全力で守ってます」

色々な制度があり、

- 優良企業は、金利減免で低金利+無担保・無保証等で資金調達して、業容を拡大でき、
- ダメな会社も、収益力のある部分だけでも生き残れるのです。

自分一人や素人同士で愚痴をこぼすのではなく、専門家の意見を聞き、ご相談ください。

SS業界特有の「代行給油」や「軽油税」の会計処理等は、二日に渡り解説します。

今回はスタンド経営者にとって、経営を効率的にスムーズに行うための必須のセミナーであると考えて、二日間に渡り開催します。

一日目は会社全体をテーマとして、二日目は、POSを最大限活用した正確な部門別月次決算を行い、SS毎の経営改善することを目指します。同時に、今年の消費税増税及び将来の消費税増税にも対応いたします。