

中澤省一郎のSS経営メールマガジン No.32

(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 石油業界の動きが活発です。

●「双日エネルギーをコスモ石油が買収」が11月5日に公表されました

http://www.cosmo-oil.co.jp/press/p_121105/index.html

双日エネルギーは、コスモ石油のSSを中心として、直営《46SS》、販売店《160SS》を抱えており、合計206SSの内、コスモマーク《45SS》、シェルマーク《51SS》であり、年間販売量は約200万KL、約半分の100万KLが、いわゆる業転だと聞いています。

1月31日までは現状の営業を継続して、譲渡が完了した時点で、以下の様になるのではないかと推測しています。

A：いわゆる業転ビジネスの大幅縮小

元売による総合商社系石油会社の買収は、住商石油の出光の買収に次いで2件目ですが、既に丸紅エネルギーに昭和シェル石油が出資していることを合わせると、双日エネルギーは、3件目になります。兼松ペトロ、三井石油の譲渡の噂は良く耳にしています。総合商社系の石油会社は、三菱商事石油と伊藤忠エネクスに2社になってしまうかもしれません。

また、輸入玉を活用した業転ビジネスの噂は双日エネルギーが一番多かったですので、2月以降、業転ビジネス自体が様変わりするかもしれません。既に製品輸入（販売数量の6%程度）の90%は元売りです。「極端に安い石油製品」は非常に限定的になるとの考えはしています。

B：他社マークのコスモマーク化

6月1日に一光をJXが取得した結果、コスモマーク約50SSの内、ENEOSマークにマーク変えになったSSは、40弱に達すると聞いており、一光をJXが取得したことによるコスモの軽油の減販分を、この、双日エネルギーの買収により補填したように見えます。WTI逆格差に起因して軽油輸出が大幅に減少しており、各元売は国内販売網の確保に注力しているようです。

●フリートを中心とした小売再編

軽油は輸出すればよいという石油業界の常識が大きく変わってきたようです。WTI逆格差に起因する南米、欧州への米国産石油製品の輸出増加により、日本の軽油の輸出が大幅に減少しています。このため、元売は、軽油の販売先の主力は国内にしなければなりません。

そして、国道沿いのフリートが、ENEOSマークばかりになっていることにお気付きの方も多いと思います。

近い将来、フリートのSS数の大幅減少（＝販売の効率化）を伴う小売再編が起きるのではないかと推測しています。

パナマ運河の改修が2014年に完了する見込みです。改修後、14万トンクラスの製品タンカーが、通行可能になります。

WTIと中東原油の格差が20\$もあると太刀打ちできません。現在の南米や欧州と同じようにアジアもなるかも知れません。

そうなると、フリートの再編どころか業界再編は必至です。

●JXの室蘭製油所の閉、設備廃棄（日経記事等）は後日言及します

第2部 11月13日の燃料油脂新聞にインタビュー記事が掲載されました。

私のHPをご覧ください。 <http://nakazawa-cpa.net/>

この記事は、10月23、24日に開催したセミナーを取材に来ていた記者のインタビュー記事です。

「会計指針や中小要領で決算書を作成しているSSはほとんど無い」のが実情です。このため、経営改善が進まないのです。税法基準では、自分の会社の経営実態が把握できないので、誰も会社の実態を把握できないままに会社の経営を行なっているので、経営改善が進まないのです。会社を息子等に「事業承継」しようと思ったら、実は「継がせられない会社だった」ことが後で判明することがあります。会社を息子に継がせるには、「継ぐに値する会社にする」ことが全ての前提です。

私のHPに

「決算書を片手にチェック」

というところがあります。クリックしてください。そして、ご自分の会社を分析してください。

今後、更にSS数が半減すると予想されている業界での生き残りは大変です。

「中小企業経営革新等支援機関」は、まさしく「会計指針」や「基本要領」により決算書を作成して
中小企業の「経営革新」を支援するという機関です。

「まだ大丈夫」と思っている内にご相談ください。

「ヤバイ」と思ったら「手遅れにならないように」してください。