



税務調査でチェックされる「売上と原価（在庫・棚卸資産）」

①

週刊税務通信2020年6月8日号No.3608「税務調査を乗り切るポイント」愛知吉隆著より

売上の把握

調査初日に会社の概要等を確認した後、会社の売上が計上されるまでの**取引の流れ**の説明を求められます。**受注から商品等の引き渡し、代金の回収までを、どのように「ヒト、モノ、カネ」が関わりながら行われているか、また、それをどのように管理(システム、帳簿、証票等)しているかを説明します。**

(例)

- ・受注について得意先からの問い合わせ方法(電話・FAX・メール等)から、誰(部署)が関与して、社内外でどのような書類・データが作成され、それをいつどのように管理されているか？
- ・製造の場合、どのように指図が行われ、製造過程をどのように管理し、完成時はどこに保管され、出荷される時にはどのように行われるか？
- ・得意先では、製品等がどのように検収が行われ、会社ではどのタイミングで売上計上を行うのか？
- ・代金はどのような方法で受け取るのか？など

会社の販売管理システムと会計システムが連動していない場合、売上が一致していることが当然ですが、不一致の場合は、その理由を説明できるようにしておきます。

◎売上計上基準◎

- | (販売形態) | (収益計上時期) | (売上計上基準) |
|-------------------------|-----------------|-------------------------------|
| (1) 商品・製品の販売 | 商品・製品の引渡しの日 | ①出荷日、②検収日、③使用収益開始日、④検収日基準 |
| (2) 役務の提供 | 役務完了の日 | ①役務提供完了日基準(不動産仲介・運送は別段の定めあり) |
| (3) 請負工事(原則) | 完成引渡日(特例)工事進行基準 | ①作業完了日、②搬入日、③検収日、④使用収益開始日 |
| (4) 割賦販売 | 引渡の日(延払基準も可※) | ①出荷日、②検収日、③使用収益開始日基準 |
| ※(経過措置)・R5.3開始事業年度まで適用可 | | |
| (5) 委託販売 | 受託側で販売(引渡)の日 | ①受託者販売日基準(売上計算書到達日基準も可(継続適用)) |

売上の漏れ(売上除外)

売上を調査するポイントは、売上の**計上漏れと期ずれ**です。

- ・現金取引の場合、**現金管理の状況(レジ打込み、売上傳票作成、領収書発行、釣銭管理、銀行への預入れ、社内保管場所)を、誰がいつどのように行っているか**確認します。
- ・個人への現金売上が多い業種(特に飲食業)は、売上漏れが多く、不正発見割合の高い10業種の内、1位バークラブ、2位外国料理、3位大衆酒場・小料理、4位その他の飲食、と上位4業種を占めています。
- ・調査官は、事前にお客の出入りの状況等をチェックする『**外観調査**』、実際にお客としてレジや伝票の状況、出前の有無等をチェックする『**内観調査**』を行い、売上の流れを大まかに掴んだ上で、**調査当日(事前連絡なしの場合もあります)には、注文(伝票)から売上(レジ)までの流れを突き合わせ、現金の管理状況を確認し、残金の実査、また、疑義があれば管理者の身の回りをもチェック**します。

【今月の経営格言】 「売った」ではなく、「買っていただいた」と言ってみる by 田中敏則(元積水ハウス営業マン)

営業マンとお客様という二人の関係において、主役は、お客様です。となると正解は「買っていただいた」だと思います。営業マンが、売上を上げられるのは、すべてお客様のおかげです。「売る」「買う」だけでなく、営業時に使うすべての言葉を、お客様側の言葉にするように心がけて下さい。言葉は心の表れです。言葉を変えることで、心を変えることもできるのです。
「日本一住宅を売っている営業マンの営業の手帳」より