



# 税務調査でチェックされる 「債権と債務③」

週刊税務通信2020年11月30日号No.3632「税務調査を乗り切るポイント」愛知吉隆著より

## 買掛金

### ①買掛金の滞留

買掛金は、得意先別ごとの残高がポイントです。特に、取引先との残高の不一致は、「仕入等の二重計上」「現金仕入れとの混同」「相手先からの請求漏れ」等の原因が考えられます。

調査官は、「買掛金残高で動きのないモノ」or「同額が常に残っているモノ」に注目します。「動きが無い＝支払いが行われていない」といことなので、仕入等の二重計上の可能性が高いからです

## 前受金(仮受金)と預かり保証金

### ①前受金

前受金は、商品の引き渡しや役務提供の前に現金等を受け取った場合に計上します。

(例)商品の申込金・証拠金、工事代金の分割受領等

調査では、その受け取った代金等がいつの収益となるのかを確認します。工事で分割金を受領し収益に計上していないときは、その工事にかかる経費が未成工事(仕掛工事)として資産に計上されているかを確認します。

### ②預かり保証金

預かり保証金は、賃貸借や取引の信用を担保するために一定額を保証金として預かるものです。契約によっては、契約解消時に全額返金する場合、また、ある時点(契約当初、1年後等)もしくはある条件(裁定取引未達)で一定額を返金しない場合があります。後者の返金しないこととなった場合は、その時点で収益に計上する必要があります。調査では、契約書等で保証金の返金の取り扱いをチェックし、返金不要な状態になっていないか確認します。一般的に、不動産賃貸で保証金のうち賃料の数か月分を返金しない(償却する)ことはよくありますので、契約時に確認し正しく処理して下さい。

## 【今月の経営格言】会社の真の支配者は、お客様である by 一倉定 (経営コンサルタント)

会社というものは、その会社の商品がお客様に売れて、初めて経営が成り立つ。お客様を無視し、無視しないまでも第二義的にしか考えない、という会社が世の中に多すぎる。わが社の技術を第一に考える。社員の管理が最も大切だと思い込んでいる。同業者間の牽制に憂き身をやつす。能率とコストと品質だけで経営がうまくいくと信じている。自分の好みをお客様に押し付けようとしている。

そして、それらの会社の業績は決して芳しいものではない。当たり前である。会社の収益はお客様によって得られるのであり、そのお客様は、自分の要求に合わない商品は買わない。たとえ一度は買っても、二度と買おうとしないのだ。直接目に見えないお客様こそ、会社の本当の支配者である。

という当たり前でしかも基本的な認識が無くて、経営はできない。この認識の上に立って、お客様を考えてみよう。まず第一に、この支配者は、被支配者である会社に対して、何も命令しないということである。何も命令されないものだから、そこにお客様が会社の支配者であるという感じが生まれないのである。命令はしないけれど、自分の意に沿わない時には「無警告首切り」をやる。つまり、黙って、その会社の商品を買わない、と言うことである。そのために会社は業績不振に陥り、倒産への道を歩まなければならないのである。たまに、クレームをつけるお客様がある。このようなお客様こそ、本当にありがたいお客様である。「お前の会社は、そんなことをしていたら潰れるぞ」という警告を発してくれる人だからである。何も命令せず、過去の実績は一切認めてくれないお客様を、しっかりと捕まえ、さらに新しいお客様を作り上げてゆくこと。これが企業の生きる道であり経営なのである。ここに、経営とは、顧客の創造であるという思想が生まれるのである。

「一倉定の経営心得」より