

西谷会計

2014年10月号



今月の税務・会計

【売上計上の期ズレに注意しましょう 1/2】

商品を販売した時やサービスを提供した時、その売り上げをいつの時点で計上すればよいのか迷うことはないでしょうか。特に決算期においては、税務上大きな問題となります。

○売上はいつ計上すればよいのか

一般に企業取引は、受注－出荷－発送－検収－請求－入金の流れで行われますが、この流れが決算期をまたぐと、売上計上のミスが起こりやすくなります。当期の売上が翌期の売上になったり、翌期の売上を当期に計上すると法人税額も変わってしまいます。このような問題を「期ズレ」といいます。意図的にすると利益調整ですが、誤解や判断ミスからも起こりやすく、税務調査で厳しくチェックされる項目の一つです。

○引渡基準

売上の計上は、請求書を発行したり代金を回収した時ではなく、税法では相手方に商品を引渡した日の事業年度に行います。つまり3月決算法人であれば、3月31日までに引渡があった商品については当期の売上となります。

前金など代金をすでに受け取っていて、商品をまだ引渡していない場合には、前受金として処理して、実際に納品をした時に売上を計上します。

(続く)



経営ワンポイント

【回ればよいのか】

経営者の責任は3つあります。

一つには、自社の従業員と取引先の人の生活を保証することです。会社が倒産すると、従業員とその家族は路頭に迷いますし、取引先の人は、売掛金を回収できなくなります。会社を倒産させずに従業員と取引先の生活を保証することは、会社が果たすべき最低限の社会的責任です。

二つには、地域に貢献することです。貢献するとは必要とされるということです。必要とされているかどうかは、その会社が繁盛しているかどうかでわかります。繁盛している会社は地域に必要なとされ、貢献しています。

三つには、従業員に夢や希望を与え、能力を発揮させる責任です。マズローの欲求5段階説でいうところの最後の欲求段階である「自己実現の欲求」を充足することです。

社長一人なら「回っていればよい」でよいです。しかし会社を経営する以上は、地域社会に貢献し、会社を繁栄させ、従業員にやりがいを与える義務と責任があります。この使命感のない社長は、経営者としての資格がありません。



夏子の部屋

今月の「夏子の部屋」は、気になる本のご紹介です。2005年の大ベストセラー、藤原正彦著「国家の品格」です。多くの皆さんがお読みになったことでしょうか。それをなぜ今回ご紹介するかと申しますと、2014年9月4日に開催された日本公認会計士協会研究大会で藤原正彦先生が「国家の品格」というタイトルでご講演されたからです。藤原先生は数学者です。専門は不定方程式論だそうです。その先生が、今日本に必要なのは、とにかく国語をきちんと学ぶこと、一に国語、二に国語、三四がなくて五に国語だということです。講演でも藤原先生はぶれていませんでした。「小学生にお金を話を教えるなんて必要ない、小さい頃は金のことを考えなくてよい唯一の期間なのだ」と話されていました。しかしここは公認会計士の大会です。配られた紙袋の中には、本日のタイムスケジュールとともに、ドラえもんがマンガで子供にわかりやすく教える「お金のひみつ」という本が入っていました。藤原先生、ご存知でしたか？みなさんも久しぶりに「国家の品格」を読み直してみたいかかでしょうか。



所長からのメッセージ

早いもので、今年もあと2か月と少しを残すのみとなりました。経営者の皆様におかれましては、今年の初めに計画したTODOリストの進捗具合はいかがでしょうか。

従業員のことは評価しても、経営者を評価してくれる人はいませんから、ついつい自分に甘くなってしまいます。年内に自分を客観的に評価する時間を持って、来年のTODOに繋げましょう。



西谷会計事務所

〒030-0821 青森市勝田2-6-18

<http://www.248nishiya.com>

TEL 017-774-2315

E-mail nishiya-kaikei-jimusyo

@tkcnf.or.jp