

# 「税務調査を省略する制度」について

税理士 虹田昭史

第33回

## アフターコロナの貸倒れ対策

執筆時点でコロナの沈静化は見えていませんが、経済が低迷した過去にはリーマン・ショック、今回のコロナ、最近ではウクライナ問題などにより取引先の業況が悪化し、貸倒れの憂き目にあつてしまふケースは増えています。全体的に景気後退しているがゆえに貸倒れは避けたいものであります。今回は売掛金管理について記載します。

売掛金回収までが担当者の基本業務！

コロナ禍にあっても業績拡大中の企業があり、業績拡大中の営業部門は好業績で多忙な傾向であります。このような場合に多く見受けられるのが、受

注・納品・請求までは営業部門（または担当者）が行うけれど売掛金回収まで自分が行き届かないというケースです。経営陣も業績拡大中だとさうなる業績拡大や次の手段に意識が集中するため、売掛金回収までの管理に意識が行き届かなくなりがちです。この売掛金回収不能や遅延は資金シヨートの原因となり、自社の資金繰りだけでなく金融機関から指摘を受けるなど、業績拡大基調に水を差す要因になってしまい

売掛金回収までが担当者の基本業務！

まずは、「売上とは売掛金回収まで完了するのが基本業務」なのだと担

当者に認識させること、そのために売掛金の管理

中小企業の  
売掛金管理

売掛金管理の上で、取引先に対する入金期日を明確にするため、請求

書に振込期日を記載する

のは基本です。また取引

先ごとに締め日と入金期

限を区分けし、入金され

ているか否かを即座に把握できるよう管理し、万

一の遅延の際は担当者が

確認し、その上で担当者

から連絡するまたは催促

状況を担当者が把握する

だけでなく全社で共有で

きる仕組みを構築するこ

とが肝要です。いまは見

積もりから請求、そして

売掛金回収までを管理す

るソフトもあるので活用

しない手はありません。

ぜひ活用しましょう。こ

の場合も見積もりや請求

書発行で終わらないよ

うに回収までを活用するこ

とにご留意を（せっかく

売掛金管理できるのに単

なる請求書発行ソフトに

なってしまってはもった

いないです）。

まずは、売上とは売

掛け金回収まで完了する

のが基本業務

です。

そのため売掛け金の管理

が基本業務

です。

虹田昭史税理士事務所、顧問先数700社超で税務調査省略率100%！

東京都品川区西五反田7の22の17TO Cビル11F、電話03-3490-32

77  
<https://www.hiruta-kaikei.com/>

書に振込期日を記載する

社で行えることとして

あります。

は、取引の状況を確認

と抵当設定するなども

の処理になります。

税務調

上では3種類の貸倒れが

認められており、税務調

査で否認されないために

整理しておきます。

③一定期間取引停止後弁

済がない場合

继続的な取引を行って

いた場合で取引停止後1

年以上経過した場合は1

円の備忘額を除いて貸

倒処理できます。

今回の記事は帝国デー

タバンクでも詳細に説明

されています。

タバンクでも詳

細に説明

されています。

タバンクでも詳