3－1　売価未定

…売価が決まらず困って…

Q　当法人は機械製作のメーカーであり、最近機械の需要は旺盛ですが、その売価が厳しく、その価額が未定のまま製品が出荷される弊害が生じています。代金請求を早くしたいと思いますが、どのように救済・改善したらよいでしょうか。

弊　害

1　販売関係

(1)　売上利益

売価未定の場合には、まず売上げが計上遅延となるほか、税務調査においては特に期末最終日が問題となり、期末において引渡済の売価未定品があれば売上利益を認定される弊害が生じます。

(2)　代金回収

売価未定の場合は納入製品が顧客の支払勘定たる買掛金に計上されないため、それが支払対象とされず、したがって、当法人は代金請求ができないまま、現実に資金回収が著しく遅延する弊害が発生します。

2　在庫関係

(1)　簿外製品

製品が出荷済みながら売上計上が未済となったときには、出荷した製品が簿外となってしまいますので現品管理上望ましくなく、この点現場責任者・担当者等が簿外となっている製品を横領するなどの不正

を行う弊害が生じます。

(2)　棚卸洩れ

売価未定の製品は出荷しても価額が未定であるため、正式に代金請求ができない結果、会計上も売上処理ができず、また在庫品として期末棚卸しを行う場合もその製品が既に出荷済みであって手元にないため、期末棚卸しに際してもうっかりカウント洩れをしてしまうことがあります。この結果は経営上はもちろん、税務上も否認の弊害が生じます。

(3)　欠陥製品

出荷済製品が長期間売価未定となっている情報が外部、特に業界に流れると、法人の取扱製品に欠陥がある等の誤解を受ける風評等が立ち、これは主として同業のライバル法人によって引き起こされる弊害が多いのです。

(4)　税務否認

積送品のうちに計上されている売価未定品が特別の理由なしに長期化しているときは、税務調査においてそれは法人の意識的な売上繰延処理と認定され、売上認定による税務否認が行われる弊害が生じることがあります。

救済・改善

1　販売関係

【救済・改善策1】検収基準への変更

法人の売上計上基準が一般的な出荷基準であれば、むしろこれを顧客が買入れを承諾する検収基準に変更し、不都合を救済・改善します。

【救済・改善策２】積送品勘定の活用

出荷製品は売価決定･未定品を問わず全て一旦積送品勘定に計上し、そのうち検収通知書を受けた納入品を売上げに計上すれば、売掛債権となります。なおこの場合、売価未定品は、とりあえず帳簿価額のまま同時に積送品勘定に残ってしまうので、その事実を容易に発見し得るメリットがあります。

【救済・改善策３】販売契約の見直し

製品売買に関してその対象品の価格変動が著しい場合、買手としては購入の都度売手と価格交渉を行い、現物の授受が終了した以後も価格交渉が後を引くケースがあります。このトラブルを救済・改善するためには、次のごとき手法によることも１つの方法といえましょう。

①　個別契約

売買取引ごとに売買契約書を作成し、売手、買手がシビアにそれに準拠する方法

②　年度契約

輸入資材のごとく継続的な供給を授受する売買取引では、取引価額を各デリバリー時の価額でなく、年間を通じて同一価額契約する方法

2　在庫関係

【救済・改善策１】簿外処理の防止

製品を出荷した場合はそれを積送品勘定にて処理を行い、法人が売上計上基準として検収基準を採っている場合には、顧客が納入製品の検収を行ったときは、それを売上げに計上します。このようにすれば売価未定品が出荷しても、それが簿外品とならず、製品管理が混乱する弊害が救済・改善されます。

【救済・改善策２】現品棚卸洩れ

法人が期末に在庫品の棚卸しを行うときは、積送品残高＋現物残高－預り品高＝理論現物残高をB/S在庫品残高と突合します。このようなチェックシステムが確立していれば、うっかり売価未定品の実地棚卸しを洩らす弊害が救済・改善されます。

注　意

○未定原因

売上未定で計上売上が遅れている場合には、その原因を明らかにする必要があり、不明確な場合には税務上売上認定を受けることがあるので、注意を要します。

≪参考となる法令など≫

法人税基本通達２－１－４（販売代金の額が確定していない場合の見積り）

3－10　償却多発

…最近貸倒件数が多発し…

Q　**当法人はメーカー金属材料小売業ですが、最近は取引先の部品製作業者の大幅受注減による業績悪化が目立っています。現在でも部品需要はよいとはいえません。この弊害が救済・改善される方法を教えてください。**

弊　害

1　為替変動

従来、我が国の異常な円高現象により輸出業者全般が苦しい環境下にあり、この結果、輸出売上げは大幅に低下しましたが、この不振傾向に加えて先般の震災により確定化され、若干の円高訂正が生じたものの復旧には業種にかなり差はあっても、当分その弊害は根深く残ると考えられます。もっとも、最近は一転して円安現象となりましたが、依然として高値圏内にあることは確かです。

2　巨額赤字

現環境を強くガンバリ、欠損を辞さず突き進むことは大規模法人でも容易でなく、最近は特に大規模電機メーカーが軒並み巨額の赤字を計上し、この結果、その外注業者にとって大幅な受注減となりますので、このことは大きな弊害となっています。

3　回収事故

この結果は取引先の部品製作業者に対する債権の回収が困難あるいは不能として弊害が現れるので、時には大きな問題となり、その金額によっては法人の存立の是非に関する問題にも発展する弊害がありますので、慎重に対処すべきです。

4　含みロス

法人の債権につき多数・多額の回収疑義債権が発生した場合、その法人がその実情を反映した決算、すなわち貸倒引当金をシビアに設定して決算を行っていれば問題はないのですが、そうでなく単に税法限度相当額を限度とした貸倒引当金を設定するなど甘い決算を行い回収に疑義がある債権ロス、すなわち含みロスのトータルが多額化した等の事実が世に知られれば、多くの弊害、例えば法人自体の銀行、仕入先等に対する信用失墜の弊害が生じます。

救済・改善

【救済・改善策１】基本契約

法人は、顧客との間に取引についての基本契約を設定すべきであり、その内容は次のとおりです。

①取引商品名、②取引量、③取引価額、④代金決済日、⑤前受金契約、⑥前渡金契約、⑦売上割戻し、⑧特別割戻し、⑨販売奨励金、⑩割戻積立金、⑪担保差入品、⑫抵当権設定物件、⑬決算書、⑭法人税申告書、⑮納税証明書、⑯個人保証証書等

顧客の状況、経済環境あるいはその取扱商品の特性に応じて前記の各条項を基本契約書に織り込み、かつ厳しく実施することにより、代

金未回収、トラブル等を救済・改善します。

【救済・改善策２】信用限度

最近のごとく売上不足の折、昨年末、顧客たるＡ法人より大口の受注についての引合いがあったため喜んだのですが、Ａ法人に対する当法人の信用限度額は既に使い切っていましたので、当法人管理部の了解は得られず止むなく辞退したのです。聞くところによればＡ法人は本年３月資金繰りピンチにより倒産していますが、この場合、法人の信用限度額によるチェックにより貸倒れによる弊害が未然に救済・改善されたのです。

【救済・改善策３】業界情報

どの業界にも情報が乱れ飛び、本当の情報とウソの情報（ガセネタ）とが飛び交っていますので、噂の真偽はともかく一応取り上げ、裏付けを取れるものは集めておき、"真"であれば大いに役に立つわけです。これが分かれば神様なのでしょうが、業界に詳しい識者等に意見を求めることなども１つの方法です。"火のないところに煙は立たない"との諺にもあるとおり、ベテランの現場要員は、何か業務的に不都合が生じていれば何か気配を感じることがあるので、このカンを大切にして弊害の発生を防ぐべきです。

情報のうちから早く確かなものを把握することは難しく、これはインターネット、業界情報誌、信用情報誌、組合ニュース等よりの抽出データによることとなりましょう。諺のとおり、事件発生等何らかのキザシがあることは、いわゆる真の情報（ホンネタ）の片鱗が含まれている場合が多く、これが事前に把握されれば法人に対して大きな救済・改善となります。

≪参考となる法令など≫

法人税基本通達９－６－１（金銭債権の全部又は一部の切捨てをした場合の貸倒れ）

９－６－２（回収不能の金銭債権の貸倒れ）

９－６－３（一定期間取引停止後弁済がない場合等の貸倒れ）

6－6　緊急融資

…外注工場が資金ピンチに…

Q　当法人の外注工場は技術力はあるのですが、社長が賭博好きで、先般デリバティブ取引により多額の損失が生じましたので、5,000万円の無利子貸付けをしました。その後も業績が回復せず、更に若干悪化している状況です。この弊害は、どのように救済・改善されるのでしょうか。

弊　害

1　貸付理由

当法人は、資金5,000万円を早速銀行より借用して外注工場に貸し付けました。その理由は、外注工場が倒産すれば当法人からの製品生産のオーダーが停止し、当法人もそのまま共倒れとなるリスクを避けたいからだったのです。その時は諸々のことに慌しくしていて、外注工場より簡単な借用メモだけしか受け取らなかったのですが、先方はその時の恩を忘れてしまっています。現在考えてみると、この時の手抜きが今日この弊害の基であったのです。

2　利子認定

この貸付金の回収及びその利子も一切収納しておらず、外注工場の業績はパッとはしないものの、特に債務超過でもないのです。このままにしておくと税務調査の際に現実に受取利子の収納がないため、受取利子の益金認定を受けるか否かについての弊害が発生します。この

ような状況は極めて悪く、このままいけば当法人と外注工場は共倒れとなってしまいます。

3　発注取止め

貸付金及びその利子を支出しない外注工場について、当法人は通常は資材の供給の停止、生産発注の取止め等の責め道具を利用して貸付金の回収を促進するのですが、残念なことに当法人の事実上の主力工場がこの外注工場であるために、かえってそこを利用せざるを得ない「ダラダラ発注」の弊害が事実上存在しているのです。

救済・改善

【救済・改善策１】証書作成

この種のケースは、相手が当法人の外注先であるだけに資金貸借のリーダーシップをとられている弱さがありますが、この資金は相手先の資金ピンチを救ったのですからその強みで正規に社長同士で本音で話し合う機会を設け、その結果に基づき貸付金の回収及び利子につき、当法人作成による金銭消費貸借契約書及びその覚書等の承認並びに署名捺印をキチンと行い、かつそれを即実行することがこの種のトラブルが早期に救済・改善される方法の１つでしょう。

【救済・改善策２】DES法

前記**救済・改善策１**の方法が不調に終わった場合には、当法人は現金回収を諦め、その貸付金を外注工場の資本金に繰り入れる交渉を行い、貸付金を株主資本等に振り替えて消去します。この方法は外注工場からいえばDES法、つまり、外注工場が当法人債権の現物出資を受け入れる方法なのです。この結果は外注工場の資本金の大小にもより

ますが、通常、株主資本に対して新規参入の法人が過半数の株式数を占める関係上、外注工場は当法人の子法人となりますので、この資金貸借取引のトラブルは同時に救済・改善されます。

【救済・改善策３】100%子法人

法人が外注工場を100%グループ内子法人とした場合には、税務上当法人よりの受取利子は益金不算入、子法人の支払利子は損金不算入として取り扱われます。この結果、貸手は貸付金が、借手は借入金が増えることとなり事実上は無利子貸借となって、税務上はその授受があったものとされて、この結果不当な税務判断から救済・改善されます。

【救済・改善策４】法的手段

本件の場合、相手先が当法人の外注工場であるだけに、当初はあくまで資金回収につき法的手段によらずにソフトな方策を尽くして回収努力してきたのですが、当法人の誠意が全然相手方に伝わらなければ止むを得ず、弁護士により法的に強制的な回収方法をドライにして、この種のトラブルを救済すべきです。ただし、この方法を実施する場合には事前に次の事項をクリアしておく必要があります。

①　「金銭消費貸借契約書」を作成します。

②　他の外注工場との外注契約を成立せしめておきます。

③　当初の外注工場との外注業務を当面停止、解消しておきます。