

取受時に着目する 勘定科目とヒアリング

ここでは、決算書を取り受けたときに着目すべき勘定科目を取り上げ、ヒアリングのポイントを解説します。

貸借対照表で着目すべきポイント①
前期と比べて
売掛金の金額が増加している

売 掛金が増加する要因を会社
の中で考えてみましょう。業種によ
って多少の違いはありますが、こ
こでは卸売業とします。

例えば、手持ちの「現預金」で
商品（棚卸資産）を仕入れたとし
ます。商品が販売した場合、「売
上」になりますが、その場で支払
われなければ「売掛金」が発生
し、その代金が入金されて「現預
金」となります（図表）。

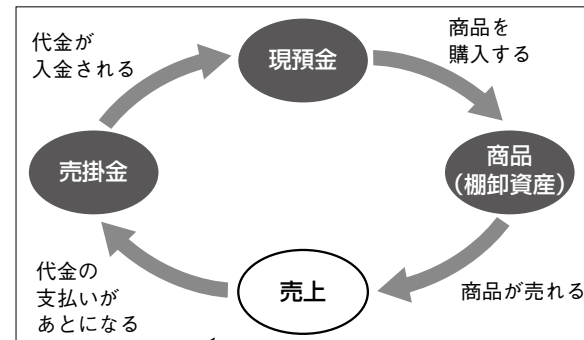
売掛金のみの増加は注意

こうした商売のサイクルを見た
場合、売掛金が増加する主なパタ
ーンとして考えられるのは、①売
上の増加とともに売掛金も増加し
ている、②売上が増加していない
にもかかわらず売掛金だけ増加し
ている——の2つです。

①の場合、決算書上、売上高の

増加に伴って売掛金や棚卸資産な
ど他の勘定科目も増加すると考え
られるため、同様の比率で増加し
ていてキャッシュフローに問題が
なければそれほど気にかける必要
はないと思われます。ただし、売
掛金が増えればその分回収のリス
クも増加するため、この点は注意

●卸売業における商売のサイクル



売上高が横ばいだが売掛金が増加している場合、売掛金の回収が遅れているなどの可能性がある

が必要で
問題は②の場合です。売掛金の
回収が遅れているか、または売掛
金が増えすぎると不良債権化してい
ることが考えられます。また、無
理な販売拡大などを行ったため、
支払条件を緩和して大量に販売し
ている可能性もあります。

売上債権回転期間を計算

②であることが分かった場合、
まずは要因をヒアリングしてくだ
さい。その際、具体的に話を聞く
ことが必要です。

例えば、まだ回収してい
ない売掛金について、どの
販売先で金額はいくらか、
回収の可能性、回収できる
のであればその時期と方
法、回収できないのであれば
処理方法および自行車へ
の影響等をヒアリングしま
す。数値を細かく検証する
必要はありませんが、具
体的にヒアリングをしておけ
ば、その後の検証に役立ち
ます。

▼このようにヒアリングを行おう！



可能であれば事前に、前期まで
の「売上債権回転期間」を把握し
ておきましょう。売上債権回転期
間とは、売上債権（売掛金と受取
手形の合計）の残高が売上高の何
ヵ月分あるかを表すもので、「(売
掛金+受取手形) ÷ 平均月商 (売
上高 ÷ 12ヵ月)」で算出します。
この数値で、売上債権がどのくら
いで回収できるか把握すること
ができます。

決算書を取り受けた際には、そ
の場で売上債権回転期間を電卓を
使って計算するのもお勧めです。
売上高や利益の増減だけを見てヒ
アリングするのではなく、注意す
べき変化について電卓を使って数
値を算出したうえでヒアリングす
ると、経営者からの信頼は高くな
るでしょう。

本ケースのような場合、売上債
権回転期間が大きく変動している
ようであれば、その要因となる事
象を具体的にヒアリングしてくだ
さい。こうすることによって、具
体的に要因を聞き出すことができ
るものと思います。