賃貸管理会計のススメ

④業務と会計の数字と同じであること、さにあらず

営業＝入金時、会計＝売上実現する時
計上のタイミング理解し双方の数字を把握

「営業が把握している数字と試算表の数字が違うので、合わせたい」とか「会計データから営業管理用の数字を作る作業を毎月遅くまでやっています」と、苦労されている方はいらっしゃいませんか。

実を言うと、不動産賃貸管理業の多くの方が、この違いに振り回されているようです。しかし、残念ながら、この違いは埋められません。なぜなら、求めているものがお互い違うからです。

★営業は現金が入った時点での売上を求める

不動産賃貸営業の成績を把握する一つの基準として、「入金時点で成績を把握」と考える場合が多いようです。その時点の自分の「取り分」、つまり常に現金の予定される動き（この分はもらえる）で、売上を把握する考え方が中心となっております。

従って、

◇集金代行の新規賃貸借契約時の広告費…契約を決めて入金した金額のうち相当額の売上を抜き出す。

◇集金代行の管理料売上…月末までに入金した家賃で管理料売上を計算する。

◇一括借上・自社物件の家賃売上…当月入金された家賃を売上とする。

◇延滞家賃…賃貸借契約の約定にある支払期限を過ぎた時期で、延滞として把握する。

★会計は売上が実現する時期で、請求発生額で売上を求めている

前述の事例でいえば

◇集金代行の広告費…管理委託契約に基づいて、1カ月の役務提供が完了する送金の時点で売上を計上する。

◇集金代行の管理料売上…右記と同様に管理委託契約に基づき送金の時点で売上を計上する。

◇一括借上・自社物件の家賃売上…その賃料対応月が到来した時期で売上に計上する。つまり、前月末までに入金された家賃は、「前受」となり、実現するまで売上にはならない。

◇延滞家賃…前述の家賃売上を計上する時期で入金がない場合、未収入金を計上し、それと同時に売上も計上する。

従って営業の延滞家賃の把握と1カ月ほどのずれがあります。

★立場の違いだけではない

不動産賃貸営業の現金は、営業成績を把握するために行っていると思いますが、現時点で予想される、会社が自由に使える「処分可能な現金」を把握する目的も達せられます。

この考え方は、実は既に考え及んでいる方もいらっしゃるとは思いますが、この「処分可能な現金」は、不動産賃貸管理業の宿命である、預ったお金と、自分の売上のお金が混在して入金されている通帳において、「一体いくら現金（＝売上）があるんだ」という問いに、ある意味応えることにもなります。

それに対し、会計の考え方は、売上を実現する時期で「発生主義」でとらえます。

この実現する時期は契約書や賃料対応する時期に基づき、入金の有無に拘わらず、売上を計上します。これは掛けで物を売ることと同じです。賃貸の場合は、賃料対応月にサービスを提供したと考え、対応月以前に入金された前受金である賃料を売上に上げます。

また、管理委託契約書に従い、オーナーへ送金した際、明細書に記載された、管理料、広告費、契約手数料を得られるのであれば、やはり賃借人からの入金時ではなく、役務提供時の送金日に計上すべきではないでしょうか。

このような会計の考え方を統一することは、それにより、売上計上時期もそうですが、他社比較や誰が見ても同じ内容が確認でき、また毎期一定の売上の基準で捉えることにより、自社でも他の事業年度の業績を比較できます。

★ダブルスタンダードの考え方

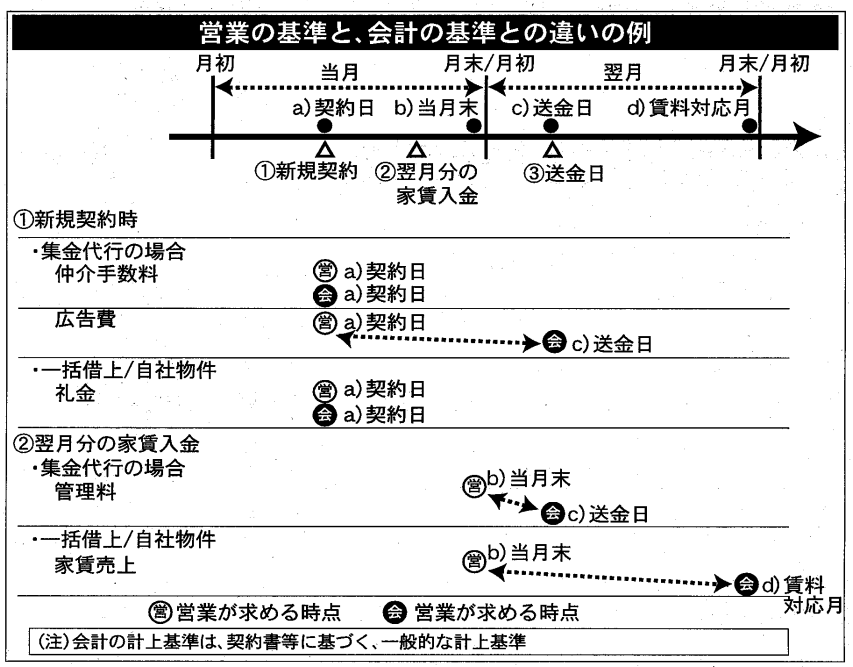
このように、不動産賃貸管理業の場合、現金が入った時点で売上（処分可能な現金）を求めるという考え方と、会計による売上という考え方は、どちらも必要であり、この違いを正しく理解することが肝要だと考えます。

つまり、ダブルスタンダード（二重基準）と考え、営業は管理資料として捉えるものとし、会計はステークホルダー（企業の利害関係者）への共通言語として利益を捉えるもとと考えると良いと思います。

ただし、この2つの売上を効率よく把握できることを経理に頼むことは、同じ数字とはいえ、全体の営業状況を把握することは困難であり、逆に営業が経理を含め、数字を掴むことも困難であることも理解しなければなりません。

そこで、望まれるのが、不動産賃貸管理のデータを一元的に管理するソフトがクローズアップされてくることとなります。しかしながら、この賃貸管理ソフトは業務を前提に作成されているため、会計の期日の管理もできる機能を併せ持ったソフトを選ばなければ、このダブルスタンダードの数字を集計することはできません。

逆にいえば、この機能があれば、不動産賃貸管理業を効率よく運営する一歩になるかもしれません。



筆者

中島 結実
依田（石井）公認会計士税理士事務所 IT経営支援室サブリーダー
中央大学商学部会計学科卒。宅地建物取引主任。セイコーエプソン㈱にて教育・企画担当として活躍。その後、現職。現在は、複数の不動産業クライアントに、経理・会計処理の指導のみならず、IT導入支援および業務標準化コンサルティングを実施。