

THANKS

(VOL. 175)

発行日：平成24年1月1日
発行者：有限会社サクスマインドコンサルティング
連絡先：〒359-1118
埼玉県所沢市けやき台 1-41-11
TEL:04-2922-1417
E-MAIL：info@thanksmind.co.jp
<http://www.thanksmind.co.jp>

特集

「日本一わかりやすい会計の基本④」～原価とは？

今、本誌では「日本一わかりやすい会計の基本」というテーマで特集しています。
今回もその続きです。

●損益計算書の構造・・・前回の復習

前回のTHANKSでは、会社の利益を確認するための道具としての「損益計算書」の構造について確認しました。

損益計算書は、簡単に言えば、「**会社の家計簿**」。
一般的には、以下のような構造になっています

損益計算書	
売上高	・・・商品／サービスを販売した時の収益
<u>－売上原価</u>	・・・販売した商品の仕入れや製造に要した費用
＝売上総利益	
<u>－販売管理費</u>	・・・商品の販売や、会社運営のために使った費用
＝営業利益	
＋営業外収益	・・・本業以外で得られた収益（配当、受取利息等）
<u>－営業外費用</u>	・・・本業以外で使った費用（支払利息等）
＝経常利益	
＋特別利益	・・・特別な事由（資産売却等）で得られた利益
<u>－特別損失</u>	・・・特別な事由（資産売却等）で蒙った損失
＝税引前当期利益	
<u>－税金など</u>	
＝当期利益	

「損益計算書くらい、分かっていますよ」
そんな声が聞こえてきそうですね。
それでは、本当に分かっているかどうか、少しおさらいしてみましょう。

●売上原価とは？

あなたは、香港に旅行に行きました。
ロレックスの時計が安く売っていたので、20万円で1個買ってきました。
日本に帰って来たら、友達から「是非売って欲しい」というお願いがあり、30万円で売ってあげまし
た。

(友達相手にこんな商売をしちゃいけません。友達を無くしてしまいますから)
さて、あなたの売上／売上原価／売上総利益はそれぞれいくらですか？

売上高	30万円	…30万円で売った時の代金
－売上原価	20万円	…20万円の仕入
＝売上総利益	10万円	

まあ、ここまでは問題ないでしょう。

問題はこれから。

1回目の旅行で「おいしい汁」を吸ったあなたは、2回目の旅行では、「もっと大儲けしてやろう！」
とスケベ根性一杯です。

そこで、消費者ローンを利用して、軍資金を大量に持って出かけました。

前回と同じ店に行き、今度は5個を100万円で買いました(20万円×5個)。

そして、日本に帰ってきて、友達にいろいろと話をしてみたのですが、結果としては、30万円で売れ
たのは1個だけ。

残りは売れ残ってしまいました。

さて、この時のあなたの売上／売上原価／売上総利益はいくらですか？

売上高	30万円
－売上原価	100万円
＝売上総利益	▲70万円

研修で質問をすると、半分以上の人がこのように答えます。

しかし、この答えは間違い。

正解は以下の通りです。

売上高	30万円
－売上原価	20万円
＝売上総利益	10万円

あれ、1個買ってきて、1個売れた時と変わらないじゃない？

きっと疑問を持つ人も多いでしょう。

しかし、「損益計算上」では、1個買ってきて1個売れても、5個買ってきて1個売れても、変わらない
のです。

なぜならば、売上原価は上述の通り、「販売した商品の仕入れや製造に要した費用」のことだから。

「販売した」と過去形になっているところがミソ。

5個の中の4個は、まだ販売していませんので原価には含まれないのです。

それでは、一体、売れなかった4個のロレックスはどこに行ってしまったのでしょうか？
それは、後で説明する「貸借対照表」の「商品（＝在庫）」の欄に80万円（20万円×4個）と、
しっかり記載されます。

1個買ってきて、1個売れた場合と、5個買ってきて、1個売れた場合。

利益は同じ10万円でも、あなたの状況は全く違いますよね。

前者であれば、きっと大喜び。

一方、後者であれば、ローン返済のために途方に暮れるでしょう。

つまり、損益計算書は、会社の状況を把握するための「道具」ですが、それだけでは会社の状況を
しっかり理解することはできません。

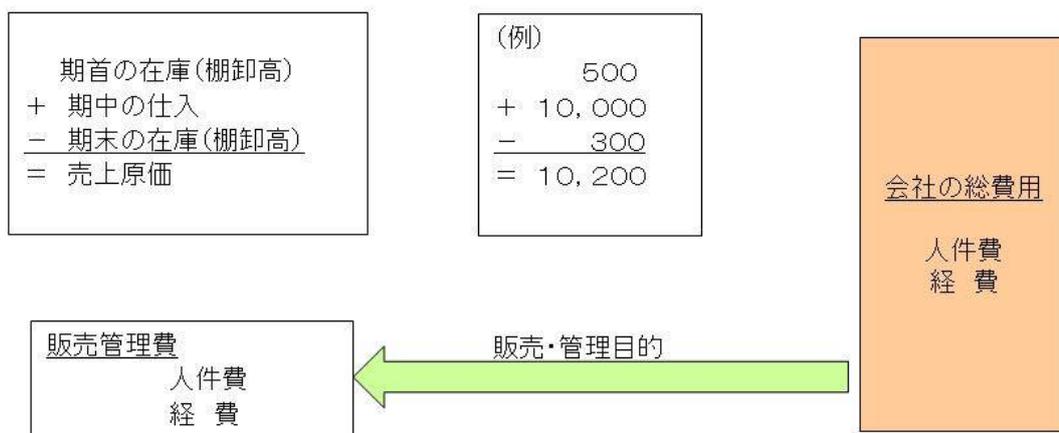
貸借対照表も合わせてみる必要があるのです。

●売上原価の計算方法は？

ロレックスの例で原価について確認しましたが、実際には、そんなに単純な商売をしている会社はあ
りません。

「売上原価は販売した商品の仕入れや製造に要した費用」ですが、どうやって計算したらいいのでし
ょうか？

<商業の場合>



商業の場合は、上記の通り、「期首の在庫」、「期中の仕入」、「期末の在庫」の3つの要素が分か
れば計算できます。

「期首の在庫」は、当期のスタートの段階での在庫の金額。

例えば、500万円分あったとします。

「期中の仕入」は、当期中に仕入れた金額。

例えば、10,000万円分仕入れたとします。

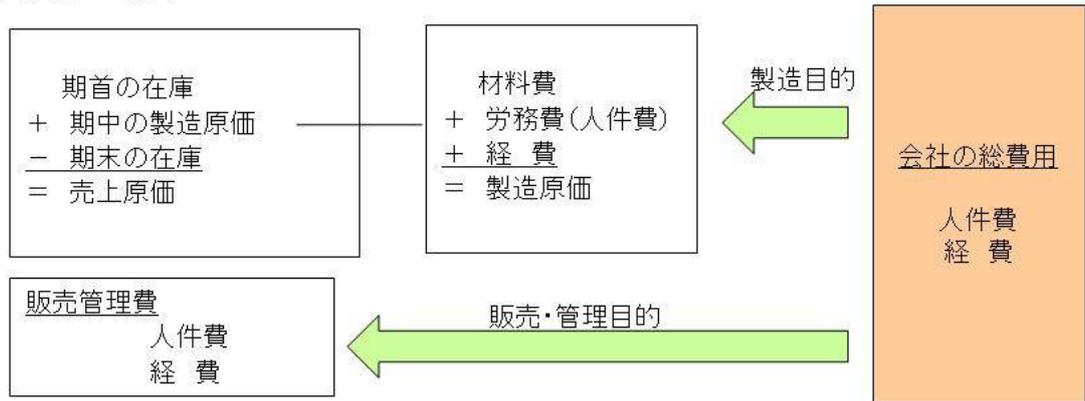
「期末の在庫」は、当期の期末の段階で残った在庫の金額。

例えば、300万円分残ったとします。

「売上原価」すなわち、販売された商品の金額は、「期首の在庫」＋「期中の仕入」－「期末の在庫」
で計算されます。

すなわち、上記の例ならば、 $500 + 10,000 - 300 = 10,200$ 百万円 が売上原価になり
ます。

<製造業の場合>



製造業の場合も、基本的な考え方は商業と同じですが、違いは、「期中の仕入」が「期中の製造原価」になっている点です。

「期中の製造原価」は、当期中に製造に要した金額のこと。

売上原価は、期首の在庫に、当期の製造した金額を加え、期末の在庫を差し引いて計算します。

製造原価の中身は、材料費と労務費と経費です。

ちなみに、製造業務に従事する人の人件費のことを、「労務費」と言って、他の人件費と区別します。

●気をつけよう： 製造業の経費については、目的によって行き場所が変わる！！

ここで注意しなければならないことがあります。

商業の場合、その会社で働く人の人件費や、光熱費等の経費は全て「販売管理費」になります。

しかし、製造業の場合は、そうは行きません。

製造業務に従事している人の人件費は、労務費として、「製造原価」になり、「売上原価」に入りますが、同じ会社の人でも、営業業務や管理業務に従事している人の人件費は「販売管理費」に入ります。

経費も同じ。

工場で機械を動かすための電気代は、製造原価の経費、すなわち「売上原価」ですが、事務所の電気代は、「販売管理費」です。

「製造目的」なのか、あるいは「販売・管理目的」なのか？

目的の違いによって、売上原価と販売管理費に振り分けられること。

会計のルールとしてしっかり覚えておいてください。

<つづきは次回>