

～会計を通じて人に幸せを～

Hirai's レビュー

2012年 11月号 (No. 47)

平井会計事務所 税理士 平井満広
〒108-0023 東京都港区芝浦4-22-1
芝浦アイランドエアタワー1704号
電話:03-3452-7082 Fax:03-6303-3350
Mail:m_hirai@hirai-ao.com
URL:http://www.hirai-ao.com/

物品販売業は要注意！モノとおカネの流れを理解しよう

インターネットが普及したおかげで誰でも手軽に商売を始めることができるようになりました。ネットストアで小物や衣服、食品などを販売する方も増えてきました。なかには海外輸入品やオリジナル品を扱って順調に事業を伸ばす会社もあるようです。そこで今回は、小売業や卸売業などのモノとおカネの流れについてご説明します。

◆なんで黒字なの？

専業主婦のハナコさんはおこづかい稼ぎでネットストアをはじめました。

「使わなくなった小物や衣服を捨てるのもったいないから」と最初は軽い

気持ちでしたが、思ったより反響がよく少しずつ本格的になってきました。今では海外に住んでいる友人と協力して輸入品なども販売しています。忙しい割におカネはあまり増えませんが、お客様からの感謝メールを励みにハナコさんはやりがいを感じています。そんなある日、税金の相談会に参加したハナコさんは衝撃を受けました。

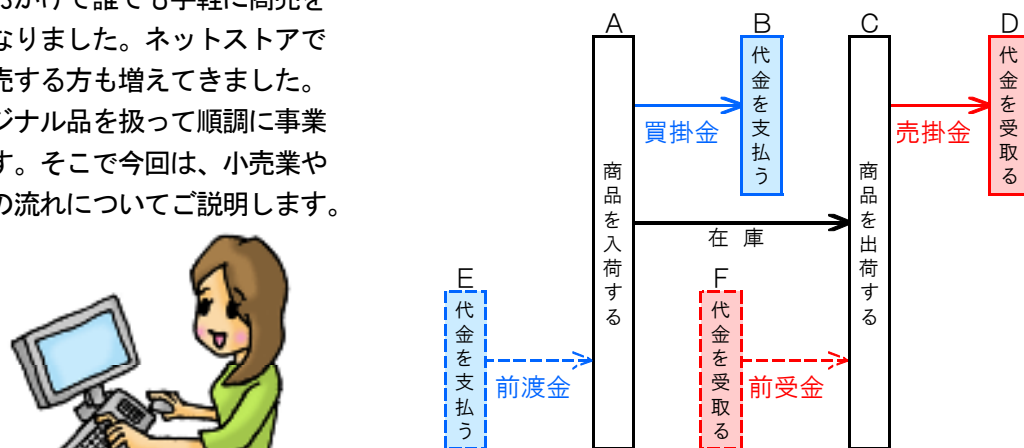
「今のままでと15万円の納税になりますよ」

税理士の言葉に聞いた途端ハナコさんはアタマが真っ白になりました。スタートした際に10万円だった通帳の残高は今でも20万円くらいしかありません。「おカネが10万円しか増えていないのに、なんで税金が15万円になるの？」ハナコさんの質問に税理士は丁寧に説明をしてくれました。

◆モノとおカネの流れ

税金の計算根拠となる「売上」や「原価」は「会計」のルールに基づいて計算することになっています。小売業や卸売業などの物品販売業の場合「売上」や「原価」は「商品を出荷した時点(右上図『C』のタイミング)」で原則、計上します。「購入代金を支払った時点(『B』のタイミング)」や「販売代金を受け取った時点(『D』のタイミング)」は税金の計算では関係ありません。ハナコさんのお話だと「商品を出荷したけどまだ販売代金は受取っていない金額(=売掛金)が5万円」、「商品を入荷したけどまだ出荷していない金額(=在庫)が20万円」あるようです。さらに海外輸入品の一部は「商品が入荷

＜モノとおカネの流れ＞



される前に代金を支払う(=前渡金)」ことになっていて、現時点で金額は15万円分もあります。売掛金5万円+在庫20万円+前渡金15万円=合計40万円が税金の対象となるので、おカネがなくても税負担が重くなってしまいます。

◆おカネの流れを見直そう

落ち込んでいるハナコさんはアドバイスを受けました。

1) 代金回収は早めにきっちり

商品を出荷した時点で税金対象となるので、販売代金はもれなく早めに回収できるように催促しましょう

2) 在庫はなるべく少なく

商品が出荷するまで経費とならないので、なるべく在庫は少なくしましょう

3) 前渡金はできればやめる

前渡金は現金化(販売代金回収)までが一番長くなるのでできればやめる方向で検討しましょう

4) 前受金を活用する

どうしても前渡金がやめられない場合は予約販売(商品出荷の前に販売代金を入金してもらう=前受金)を活用しましょう

さらにモノとおカネの流れを常に把握するために、会計ルールに基づいた帳簿を作成するようすすめられました。決算日までは時間があるので、ハナコさんはアドバイスを素直に聞いて明日から頑張ろう!と思いました。

※このお便りは名刺の交換をさせて頂いた方にお送りさせて頂いております。ご不要の場合はご連絡ください。

☆ ブログもご覧いただけたら幸いです。(平日毎日更新)⇒http://blog.goo.ne.jp/hirai_tax/