

龍馬と学ぼう

日商簿記2級

日商簿記2級フリーテキスト講座

<商業簿記7> 未着品売買と委託販売・受託販売

全7枚



弥生カレッジCMCのフリーテキスト講座（無料動画で公開中）

1. 3級の復習

3級のその他の債権債務で「前受金」を学習しました

①CMCはDVD簿記講座の予約金を受け取った

現金 10,000 / 前受金 10,000

②30,000円のDVD簿記講座が完成したので発送した。残額は掛けとした

売掛金 20,000 / 売上 30,000

前受金 10,000

実は、この形態の販売形式（予約販売）を特殊商品販売と言うのです
詳しくみていきましょう

2. 実現主義とは

2級ではあまり必要ない概念だとは思いますが、でも、あえて・・・。時間がない方は飛ばしてください

簿記3級で学習したと思いますが、利益の計算方法には2種類あります

収益－費用＝利益（これを損益法⇔収益費用アプローチという）

期末純資産－期首純資産＝利益（これを財産法⇔資産負債アプローチという）

日本の会計基準の考え方は損益法ベースです。

その為には収益と費用をしっかりと定義づける必要があります。

現金主義→発生主義→実現主義 ⇒費用収益対応の原則

ここで細かく書くと、まるで財務諸表論の講義になります

講座で簡単に解説します

現金主義：利益操作が簡単⇒まずい！！

発生主義：価値の減少を費用、価値の増加を収益→仕掛品も在庫も収益になる⇒まずい

実現主義：収益は客観的に判断できるようにしよう

という訳で、収益の認識は実現主義によるとなりました

では会計における「実現」とは、どのようなもののでしょうか？

企業会計原則ではこのように記されています。「売上高は、実現主義の原則に従い、商品等の販売又は役務の給付によって実現したものに限る。ただし、長期の未完成請負工事等については、合理的に収益を見積

もり、これを当期の損益計算に計上することができる。」

この基準を元に実務では

「財貨やサービスが相手に引き渡されたこと」

「対価として、現金・売掛金などの貨幣性資産が受け取られた事」

をもって実現の2要件としました。

もっと実務的に言うと、販売基準（引渡し基準・発送基準）などで売上高を計上するのですね。

これが一般商品販売です

では、特殊商品販売とは「どのような販売」を言うのでしょうか

一般ではない→特殊

要は、上記の2要件のうち一方だけが成立している販売取引の事を特殊商品販売と言います。

日商簿記2級で問われるのは次の5パターンです

	原則	容認
予約販売	販売基準（商品の引渡日）	
未着品販売	販売基準（貨物代表証券の引渡日）	
委託販売	販売基準（受託者の販売費）	仕切精算書到達基準
試用販売	販売基準（顧客の買取意思表示の日）	
割賦販売	販売基準（商品の引渡日）	回収基準 回収期限到来基準

予約販売は大丈夫ですね。では未着品売買からいきましょう。

3. 未着品売買

これはワインの例が良く使われます。



①ボージョレ社からワイン@1,000円×100本の貨物引換証が届いた。50本は11月15日、残りは12月1日の到着である。

②11月15日に50本が届いたので貨物引換証と引き換えに受取り店頭に陳列した。

③11月21日に、取引先に残りの貨物引換証を70,000円で掛けて販売した。

順番に仕訳しましょう

①未着品 100,000 / 買掛金 100,000

②仕入 50,000 / 未着品 50,000

③売掛金 70,000 / 未着品売上高 70,000

仕入 50,000 / 未着品 50,000 (これを忘れる人が多い) (都度法)

4. 委託販売と受託販売

これは出版社（CMC出版）と紀伊国屋でイメージしましょう。



内容	CMC 出版	紀伊国屋
CMC 出版が弥生出版から 10,000 円で本を掛けて仕入れた	仕入 10,000 / 買掛金 10,000	
CMC 出版が 5,000 円分を紀伊国屋に指値 8,000 円で販売を委託した。なお、運賃 500 円は現金で支払った	積送品 5,500 / 仕入 5,000 現金 500	
紀伊国屋は倉庫会社に 100 円支払った		立替金 100 / 現金 100
紀伊国屋がすべてを販売した		現金 8,000 円 / 預り金 8,000
月末締めで、紀伊国屋が販売手数料 500 円とともに仕切精算書を発行した。なお、CMC 出版では総額を売上として計上している。また、売上原価については販売の都度仕入勘定に振り替えている。（都度法）	売掛金 7,400 / 積送品売上 8,000 積送諸掛 600 仕入 5,500 / 積送品 5,500 ※「手取額を売上として計上している」という問題だったら 売掛金 7,400 / 積送売上高 7,400 となります	売掛金 500 / 受取手数料 500
紀伊国屋が差額を全額支払った	預金 7,400 / 売掛金 7,400	預り金 8,000 / 預金 7,400 立替金 100 売掛金 500

委託先との債権債務に関して受託側はすべて受託販売 a/c で処理をします。
実務では上記のような仕訳も可能です。

逆に受託先との債権債務を委託側も委託販売 a/c で処理する事ができます

最後に少し難問を

CMC商事へ販売を委託している当社が、「さくらと学ぼう弥生会計 15」を 1,000 冊（仕入原価 100,000 円、売価 200,000 円）を船便で発送した。同時に近畿日本銀行と 150,000 円の荷為替を取組、割引料 5,000 円を差し引かれ、手取り金を当座預金とした。なお、発送運賃 2,000 円は他人振出の小切手で支払った。

積送品 102,000 / 仕入 100,000
現金 2,000

当座預金 145,000 / 前受金 150,000
手形売却損 5,000

CMC商事では、近畿日本銀行から貨物引換証と引き換えに上記の手形の引き受けを依頼されたので、引き受けた。なお、商品は未だ到着していない。

未着品 150,000 / 支払手形 150,000 ではありません

この貨物引換証は自社の商品ではありません。前払いをした訳ですから
前払い金 150,000 / 支払手形 150,000 となります
でも受託販売なので
受託販売 150,000 / 支払手形 150,000



未着品で仕訳するのはは、手許
に届いたら仕入勘定になるもの
だけよ！



●試験の合格（うか）り方

試験には合格の仕方があると思います。

私は48歳から資格チャレンジをはじめました。

メインの仕事に関係するWindows Server構築関連の難関資格のMCPです。5日間の集中合宿。同じ問題を何回も解きまくり、最後は徹夜で合格。MCAマスターも同様の方法でチャレンジ！一発合格！

そして目標は、ビジネス系に。まずは中小企業診断士。初年度（2007年）は600点満点の414点（合格420点）で悔しい不合格。2年目は直前1週間の集中学習で模擬試験370点から本試験490点まで引き上げリベンジ！2次試験は3回撃沈。昨年（2013年）は得意の財務会計に磨きをかけ、他の事例は過去問を徹底的に分析し、4回目でのリベンジに成功しました。

そして日商簿記2級の講師をしながら、その知識をいかして全経簿記上級（日商簿記1級と並び称される簿記の最高峰の資格）へチャレンジ！これも1週間前から過去問を繰り返すが、珍しく弱気になり「あきらめよう」と思ったが、大学受験の奇跡を思い出し受験。全力を尽くしたが当日の自己採点では400点満点の230点で撃沈。ところが1.5か月後に封筒が届きました。「合格おめでとうございます」何と、288点（100点満点換算で72点）のギリギリ合格。難しかったので配点調整があったようです。

その間にビジネス会計検定1級、経営分析関連の難関資格です。この時はビジネス会計検定2級対策講座を試験1週間前に毎晩こなしながらだったので、自分の学習はできず。1日前の土曜日に15時間で問題集を解きまくり、74点で合格。

何が言いたいかわかるでしょうか？まず、直前の追込み（直前の記憶）は非常に大事だということ（いつも妻からは酸欠といわれていますが）。

そして、もう1点は日商2級の講師をしている事で2級までの知識は万全だった事！ビジネス会計検定2級の講師をしていたので、やはり2級までの知識は万全だった事。基礎力がしっかりしていれば、直前の追込みでボーダーライン上に到達できます。後は、当日の粘り、対応です。

当日の対策が功を奏したのが日商簿記1級です。これは次のコラムで……



講師横山の著書
「弥生検定攻略テキスト」
コラムより抜粋