

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6> 一般商品販売

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分法と分記法

	3分法	分記法
商品を500円掛仕入れした	仕入 500 / 買掛金 500	商品 500 / 買掛金 500
400円分を1,200円で掛販売した	売掛金 1,200 / 売上 1,200	売掛金 1,200 / 商品 400 商品販売益 800
売価300円分の返品があった	売上 300 / 売掛金 300	商品 100 / 売掛金 300 商品販売益 200
50円の売上値引を計上した	売上 50 / 売掛金 50	商品販売益 50 / 売掛金 50
決算にあたり棚卸をした ・期首 300円 ・期末 500円	仕入 300 / 繰越商品 300 繰越商品 500 / 仕入 500	仕訳なし

P / L		B / S	
売上高	850	商品	500
売上原価			
期首商品棚卸高	300		
当期商品仕入高	500		
合 計	800		
期末商品棚卸高	500	300	
売上総利益	550		

2. 売上割戻

俗にいうバックマージン（リベート）の事です。

今日は2月18日

弥生の営業担当者「3月～5月までキャンペーンをします。その間の売上に10%のキャッシュバックを行います」

私「えっ！じゃあ小山田さんからの100,000円の受注分は2週間待ってもらおう」

こんな売り方をしたら顧客離れが生じますね。営業は常に前向きに！！今の注文は今処理！！

そして6月、小山田さんの分もあわせて1,000,000円の売上がありました。そして弥生から1通のメールが「バックマージン明細書：100,000円」

この時の弥生側の仕訳は「売上 100,000 / 売掛金 100,000」です。何のことはないですね。返品・値引と同

じですね。分記法ならどうなるでしょうか？答えは動画で説明します。

3. 売上割引・仕入割引

将来の利益よりも目先の現金！

私は、24歳で日本信販に入社してからズーッと営業マンです。会社は4社ほどかわりましたが、経営者の今でも営業です（生涯1営業マン）。

信販会社では、「回収がすべて」を叩き込まれました。未回収者への集金での恐怖体験は講座の中で・・・

今でも回収がすべてと考えています。

例えば1,000,000円の請求書。支払条件欄には「現金またはリース契約」と書いています。

取引先から「うちの支払いは未締めの翌月末だけどいいかな」

私の回答「いいですが、明日払ってくれたら、1%引きますよ」

取引先「そりゃいい！よし手をうった」

取引先に何があるかわかりません。来月の1,000,000円より今の990,000円です。

この時取引先の経理担当者の気持ちはどうでしょうか？

「今通帳にある1,000,000円は1か月おいても微々たる利息。先払いすれば10,000円の得か。いい金利収入だ」

両者の仕訳を確認しましょう

	当社	取引先
販売時	売掛金 1,000,000 / 売上 1,000,000	仕入 1,000,000 / 買掛金 1,000,000
決済時	普通預金 990,000 / 売掛金 1,000,000 売上割引 10,000	買掛金 1,000,000 / 普通預金 990,000 仕入割引 10,000

当社の仕訳を受取手形と考えてみると

販売時	受取手形 1,000,000 / 売上 1,000,000
割引時	普通預金 990,000 / 受取手形 1,000,000 手形売却損 10,000

考え方は同じですね。

期日よりも早期に入金されたので利息を支払う。

売上割引は「売掛金早期回収損」なのですね

受取利息・支払利息は営業外収益・費用です。

従って値引・返品・割戻と違って売上や仕入科目で処理をしないのです。

売上割引は営業外費用、仕入割引は営業外収益。少しイメージしにくいですが、間違えないようにして下さい

4. 棚卸減耗損と商品評価損

3級では在庫管理バッチリの会社のイメージでした。

よほど在庫の少ない会社でなければ、帳簿在庫（商品在高帳の在庫）と実地棚卸の在庫が合う事は少ないです。また、在庫品は陳腐化すると仕入れた金額よりも安く売らなければならない事もあります。

この内容を、簿記ではどのように処理するのでしょうか。

取引	仕訳
期首の繰越在庫は@100円×3	仕訳なし
@100円の商品を5個掛仕入れした	仕入 500 / 買掛金 500
4個を1,200円で掛販売した	売掛金 1,200 / 売上 1,200
上記販売分の1個が返品されてきた	売上 300 / 売掛金 300
50円の売上値引を計上した	売上 50 / 売掛金 50
商品在高帳で売上原価確定の仕訳をした	仕入 300 / 繰越商品 300 繰越商品 500 / 仕入 500
実地棚卸をした 在庫数量は4個だった	100円×1 棚卸減耗損 100 / 繰越商品 100
在庫品は他社では80円で販売されている	4つの価値が下がっている 20円×4 商品評価損 80 / 繰越商品 80

BOXで確認しよう

300	帳簿上の売上原価
500	100円×5
	80円×4
	実際の売上原価

売上原価の計算： $300 + 500 - 500 + 100 + 80 = 480$

期首の在庫に当期の仕入を足して、帳簿在庫の金額を引いて計算

でも、帳簿在庫に比べて、数は減り、販売可能価格（正味売却価額）も安くなったので、会社としては損が出た。なので、原価に加算するという訳です。

ちなみに商品評価益はありません。気を付けて下さい。



商品評価益はないわ！
絶対に注意してね！

最後に試験での問われ方

①棚卸減耗損と商品評価損は売上原価の内訳科目として処理する

P/L問題→期末商品棚卸高の下に書く（129回、131回、137回損益計算書）

②売上原価は「仕入」の行で計算し、棚卸減耗損と商品評価損は、独立の科目として表示する

仕入と棚卸減耗損と商品評価損は別々の行に書くだけ（126回、128回、132回、135回精算表）

③売上原価は「仕入」の行で計算し、棚卸減耗損と商品評価損は、独立の科目として表示する

売上原価と棚卸減耗損と商品評価損は別々の行に書くだけ（134回精算表）

④棚卸減耗損と商品評価損は売上原価の内訳科目として処理する（124回精算表）

商品評価損と棚卸減耗費を最後に仕入に振り替える必要あり

128回は商品数は多いが気にしない。ゆっくりやれば大丈夫！

124回は棚卸減耗損は5%までは売上原価、5%超は営業外費用とする

本試験での、問われ方はパターン決まってるぜよ。最初は難しくても慣れたらOKじゃきに





●社会保険の怪

弥生給与のサポートでお客様を訪問した時の話です。

従業員マスタの社会保険料の設定を行うために、標準報酬月額（社会保険料を計算する元になる金額）を確認したところ、「それ何？」との事。

以下は会話文（大阪弁）にします。（お客さんをAさんとします）

私「社会保険の金額算定の元になる金額です」

A「所得税と同じで毎月計算してるで？」

私「えっ！社会保険は毎月計算しませんよね」

A「そうなんや。だから、毎月私が計算した金額と違ったのか？気にしてへんかったわ」

税理士も気づかなかったようで、私の方で再設定をし、支払額と預り金の差額を強制的に法定福利費に振り替えました。もちろん税理士に確認したうえですが……経理は強制振替ができるから楽です。

2,000社以上もサポートしていると、面白い話は沢山あります。

給与ネタは今後刊行予定の「さくらと学ぼう！弥生給与」などで公開したいと思います。



講師横山の著書

「弥生検定攻略テキスト」

コラムより抜粋