

24年11月号  
2012年11月1日発行  
三宅孝治 (中国税理士会 倉敷支部会員)  
三宅孝治税理士事務所  
(株)シーエムエス  
倉敷市中央2370番地14  
TEL 086-466-1265  
FAX 086-466-1288  
第66号  
発行担当者: 田村 和輝

# Progress ~ 進歩 ~

一期一会

今月号のテーマは『「数字のマジック」なんて、ありません!』でお送り致します。

いきなりタイトルに負けそうですが……。  
“何故、利益が出てもお金が残らないのか” “何故、減価償却費と借入金の返済額のバランスが重要なのか”  
“減価償却費 = お金が出て行かない費用”とは、どういうことなのか” “何故、B/SとP/Lは繋がっているのか”

今月号では、上記の疑問を、図でスッキリ解決していきたいと思ひます。

それでは、会社の誕生から、順を追ってご確認下さいませ。

会社の誕生  
資本金600で会社を設立。

設備投資  
自己資金400と借入金300で設備投資。

商品の仕入(現金仕入・掛仕入)  
仕入を100行うが、半分を掛とする。

現金	600	資本金	600
----	-----	-----	-----

現金	200	借入金	300
建物	300		
土地	400	資本金	600

現金	150	買掛金	50
建物	300	借入金	300
土地	400	資本金	600
仕入	50		
仕入	50		

商品の販売(掛売上)  
商品のうち50を売価200で売上げた。

未払固定費と在庫の計上  
当月分の固定費と在庫商品を計上した。

減価償却費の計上と借入金の返済  
減価償却費、返済額ともに50である。

現金	150	買掛金	50
売掛金	200	借入金	300
建物	300	資本金	600
土地	400		
仕入	50	売上	200
仕入	50		

現金	150	買掛金	50
売掛金	200	未払金	100
商品	50	借入金	300
建物	300	資本金	600
土地	400		
仕入	50	売上	200
仕入	50		
固定費	100	期末棚卸高	50

現金	100	買掛金	50
売掛金	200	未払金	100
商品	50	借入金	250
建物	250	資本金	600
減価償却費	50		
土地	400		
仕入	50	売上	200
仕入	50		
固定費	100	期末棚卸高	50

## 財政状態、経営成績の把握

現金	100	買掛金	50
売掛金	200	未払金	100
商品	50	借入金	250
建物	250	資本金	600
土地	400		
仕入	50	売上	200
仕入	50		
固定費	100		
減価償却費	50	期末棚卸高	50

## 売掛金200の入金

現金	300	買掛金	50
商品	50	未払金	100
建物	250	借入金	250
土地	400	資本金	600

## 買掛金50、未払金100の支払

現金	150	借入金	250
商品	50		
建物	250	資本金	600
土地	400		

今まで一つの四角形を構成してきた各々の取引を**損益**の「原因」と「結果」に分離します。  
例えば、「売上」という原因によって、「売掛金」が発生する。というイメージです。  
ちなみに、損益の「結果」である「貸借対照表」の中央二重線の左右(貸借)は、**財産**の「原因」と「結果」で取引を分類しており、左側(借方)が目に見える世界、「結果」である**財産(資産)**です。

左のページでは、会社が誕生し、設備投資を行い、商品を仕入れ、売り、経費を支払うという一連の流れをご確認頂きました。  
からにおいて特に注目して頂きたい部分に色をつけておりますので、前後を比較しながらもう一度ご確認ください。

「会社の誕生」では、現金600を元手に、会社を設立しています。  
この時、図はキレイな四角形です。この四角形はこの後、取引によって大きさは変わっても、通常は崩れることはありません。

「設備投資」では、自己資金400と借入金300の合計700を利用して、建物300と土地400の合計700を購入しています。

「商品の仕入れ」では、合計100の商品仕入れを行うのに、半分の50を現金で支払い、残り半分を掛仕入れとしています。  
この時点で、現金残高は200-50=150となっており、「現金を支払う義務」である買掛金が50計上されています。

「商品の販売」では、仕入れた商品100のうち半分の50を、売価200にて掛売上を行っています。  
現金売上ではないので、すぐには現金は増加せず、「現金を貰える権利」である売掛金が200計上されています。

「固定費の発生と在庫計上」では、固定費100が発生しており、「現金を支払う義務」である未払金が同額計上されています。  
また、売れ残った商品50は、在庫商品として取り扱いますので、商品50と期末棚卸高50がそれぞれ計上されています。

「減価償却費の計上と借入金の返済」では、減価償却費50が発生している代わりに、建物が300から250へと同額減少しています。  
これが「減価償却費 = お金が出て行かない費用」の正体です。  
上記 では、現金(手元にあった現金と、借りてきた現金)の姿を建物と土地に変えました。  
そして、 と で発生している費用は、どちらも「現金の支出」が「将来の現金の支出」を伴っています。  
減価償却費とは、既に現金を支払い、建物に姿を変えた現金の価値の減少部分を費用と取り扱っているのです。  
ですから、減価償却費50は、「現金」を減らすわけでも、「現金を支払う義務」を発生させるわけでもなく、  
建物の価額を減少させて費用として計上されているのです。  
そして、借入金300から約定返済額である50を現金にて返済しています。  
当然ながら現金残高は返済額分だけ一旦は減少致します。

「財政状態、経営成績の把握」では、これまで行った取引によって作られた図を2つに切り離します。  
今まで見てきた図は、取引による「原因」と「結果」を併せて表してきました。この図1枚で、取引の全てを表現できているのですが、  
ここで、「原因」と「結果」を分離し、それぞれ別の図にしてみたいと思います。  
切り離された2つの図のうち、1つが貸借対照表(B/S)、もう1つが損益計算書(P/L)です。  
「もともとは取引全てを表す1枚の図を分類別に分離した図」これが、B/SとP/Lが繋がっている理由なのです。  
ちなみに、損益の「原因」を表す表が損益計算書、「結果」を表す表が貸借対照表ですので、損益計算書の項目に影響を与えない取引、  
例えば、借入金の増加や返済は損益に影響を与えず、結果として保有される財産の形(四角形のサイズ)が変わるだけということになります。

「売掛金の入金」と「買掛金、未払金」の支払では、「現金を貰える権利」である売掛金が現金に姿を変え、  
「現金を支払う義務」である買掛金と未払金と引き換えに現金が減少しています。  
ここで、現金残高を確認してください。**借入金返済前の現金残高である150に戻っている**と思います。  
このことには、「損益トントン」と「減価償却と返済額のバランス」という2つの要因が大きく影響しています。

の分離した図のうち、下の方の図(損益計算書)をご覧ください。キレイな四角になっています。  
キレイな四角ということは、損益トントン、つまりは「商品を販売した儲けで、固定費の全てが賄えた状態」ということです。  
あら？商品の販売で儲けて増えたお金の額150は、固定費と減価償却費の合計額150の支払いによって全て消えるということ……。  
ということは、借入金の返済額相当額は現金が減ってしまいますよね？  
ここで、「減価償却費」の特徴を思い返して下さい。  
損益計算書の中に入っている減価償却費は、「現金の減少」ではなく、「価値の減少」を表したものでした。  
ということで、減価償却費相当額の50は、商品販売で儲けた150の現金を減らさないということになります。  
……あら？じゃあ、減価償却費相当額の50は現金残高が増えるはず……あ！この50が返済額に充てられたのね！

いかがでしょう。「損益トントン」によって、減価償却費相当額だけ増えるはずの現金と「借入返済額とのバランス」が保たれていたからこそ、  
現金は減らずに済んだということとなり、これこそが、「減価償却費と返済額のバランスが重要」という理由なのです。

そのため、減価償却費と返済額のバランスが崩れ、返済額の方が多いような場合は、その分だけ「儲け」によって現金を補う必要がありますし、  
減価償却費が返済額に満たない差額を利益で埋められない場合には、**利益は出ていても、むしろお金が減っていく**のです。

今月号では、複式簿記による会計の世界を図で捉えて頂きました。

会計は数字の羅列ではなく、取引の原因と結果の世界を表現しており、「複式簿記」は「変動損益概念」と並び、会計における最大の発明品と言えます。  
しかし、会計は万能ではありません。  
仕訳1行、伝票1枚では、努力や想いなど表現できないこともあり、数字では表現できないことも、もちろん、たくさんあります。

ただ、会計は、良くも悪くも、唯一の経営状態の指標であり、言語です。  
経済というものが「通貨」を媒介に循環している限り、単位は「円」等にならざるを得ません。

企業活動の目的が、どういう過程を経ても最終的に現金に帰結するのは、当然のことと言えます。  
ですが、現金を集めることは最終的な結果であり、その過程には、会計で表現できない部分が活きていると思うのです。  
経営者が集めるのは「ヒト」、良い人材やご縁です。従業員が集めるのは「夢」、商品を通した人々の幸せです。  
それらを集めた結果として、利益、現金が集まるように、会計を使って頂けたらと思います。

## < Vision >

毎月開催中の**経営計画作成セミナー：Vision**  
今月の開催日は**11月15日(木)**です。  
経営者の方が日頃考えていらっしゃる事を、  
年に1度、当事務所において頂き、  
経営方針書や行動計画表を作成して頂いています。  
まだ参加された事のない方、経営計画を作ってみませんか。

開催日	対象者	申込期限
11月15日(木)	9~12月決算法人様	11月9日(金)
12月6日(木)	10~1月決算法人様・個人事業主様	11月30日(金)
1月17日(木)	11~2月決算法人様・個人事業主様	1月11日(金)

……タイトルに勝てましたでしょうか。

今回の事務所通信田村の担当回では、  
「次の一手は、自社オーダーメイドの「変動P/L」で掴む!」の予定です。  
利益の原因である損益計算書を分解し、組み直すことで、  
より正確に捉えられる項目がございます。どうぞご期待下さい。

## < 11月スケジュール >

12	月	*10月分源泉所得税・住民税の納付期限
15	木	*経営計画作成セミナー：Vision
30	金	*9月決算法人の確定申告・納付期限
		*3月決算法人の中間申告・納付期限
		*消費税(4期)の納付期限(年税額400万円超の6・12月決算法人)