

個人事業主、小さな会社の納税入門(第28回)

経営者は「売上原価」を正しく理解する

2024.11.05



事業を行っているオーナー社長や個人事業主にとって、現在の事業業績の把握は当然ながら重要です。中でも適切に納税するためには、利益を常に正確に把握しておく必要があります。決算書に表記する利益には、「営業利益」「経常利益」「税引き前当期利益」などいくつかあります。今回は、営業利益の算出方法とその注意点について復習します。

適切な納税の第一歩は「営業利益」の正確な把握

営業利益とは、会社や個人事業主が本業で得た利益をさします。例えば小売業であれば、取り扱う商品を売って得た利益が営業利益に該当します(保有株式などからの配当金や預金利息などの利益は含まない)。つまり、現在の会社の持っている本来の収益力を見ることができます。

これに保有株式からの配当金、預金利息、資産の売却益(損)などを加減して、「経常利益」や「税引き前当期利益」を算出します。さらに税務上の取り決めに反映して「課税所得」を計算し、法人税額が決まります。ですから、営業利益の正確な把握は適切な納税の第一歩といえるのです。

営業利益は、「 $\text{営業利益} = \text{売上高} - \text{売上原価} - \text{販売管理費}$ 」で算出できます。損益計算書(P/L)に記載される営業利益も、この計算式に沿って算出された金額が記載されます。営業利益を見ると、自社または自己が本業でどのくらい利益を得ているのかが分かります。営業利益を上げるには、①売上高を上げる、②売上原価を下げる、③販売管理費を下げる、のいずれか、あるいは複数の方法を採用しなければなりません。

次に、営業利益を計算する上で必要となる「売上原価」と「販売管理費」とはどのようなものかについて解説します。

・売上原価に含まれるもの

「売上原価」とは、販売された商品や製品・サービスを生み出すためにかかった費用です。小売業における仕入高や、製造業における原材料費などが該当します。ただし「売上原価」は、あくまでも売れた分に対してかかった費用ですから、その会計期間中に仕入れや製造を行ったすべての金額が原価に含まれるわけではありません。

・販売管理費には「販売費」「一般管理費」が含まれる

「販売管理費」は、販売費と一般管理費を合計した金額となります。販売費とは、商品や製品・サービスの販売にかかる費用で、利益を得るために必要な費用をさします。具体的には、営業や販売部門の従業員の人件費や広告宣伝費、旅費交通費、接待交際費などが該当します。「一般管理費」とは、従業員管理や在庫管理などの管理にかかる費用で、会社などを運営するために必要な費用です。具体的には、人事や経理、総務などの管理部門の従業員の人件費や社会保険料、福利厚生費、水道光熱費などが該当します。

売上原価の計算方法… 続きを読む