

ても、一度誰かに売ってお金にしないといけないですし、多分お安めにしか売れないのではないかと思います。

部長 そうだよな。「換金可能性」という言葉があるが、その面から考えると現預金は現金そのものだから、換金可能性は最強だ！商品も確かに販売して利益を得ることができるが、現預金にはかなわない。

E子 商売をする上では商品は欠かせませんが、支払いを考慮すると現預金が多いに越したことはない、というわけですね。

部長 そうだ。今回の仕入先も一括仕入れすれば値引きする、と言ってきたのだろう。相手の立場を考えると…。

E子 向こうとしては値引きしてでもお金が欲しい、ということですね。

部長 そういうことだ。ここまでは換金可能性の問題だが、他の面もある。

E子 と、言いますと？

部長 經理の面だ。支払い即経費とい

う考えは非常に危険だぞ。

E子 でもお金を支払っているのですから、経費にならないと困ります。

部長 問題は経費となるタイミングだ。今回の件で考えると、商品は購入した時点では「商品」という資産となり、その商品が売れた時点で「仕入高」という原価（費用）になる。

E子 売上と同じタイミングで原価を計上することによって、正しい利益の計算ができる、ということですね。

部長 商品は売れないかぎり原価とすることができず、モノによっては時間の経過で価値が減少してしまう。

E子 お金をかけて仕入れたのに…。

部長 だから、商品の在庫は「適正な量」を見極めて仕入をする必要がある。

E子 ちょっと安いからといって沢山仕入れる事はリスクでもあるのですね。

部長 あと、年払いの経費は税務上「短期前払費用の特例」というものがあり、支払った日から1年以内に提供を受け

る役務に係るものを支払った場合でその後も継続払いしているときは、その事業年度で経費とできる場合もあるが、収益の計上と対応させる必要があるものについては対象外だ。

E子 対象外となる場合には、期間が経過していない部分は前払費用として計上しないといけないのですね。

部長 そうだ。忘れないように年払いしてもよいものもあるだろうが、税務上の要件に該当するか検討が必要だ。

E子 現預金がなくなると経費になるタイミングは違うこともある、と。

部長 お金を借りると利息が必要だが、お金が手元にあるということは、その利息相当分を支払わずに済んでいる、という考え方もできる。

E子 結局商売は利益を上げるだけでなく、現預金として回収しないと意味がないということですね。

部長 「キャッシュイーズキング」とはよく言ったものだね。