

アメリカにおける割賦販売の

収益認識理論の発展とその現実的基礎

桑 原 幹 夫

一

近年、アメリカでは会計理論があらゆる面にわたって発展させられているが、このような発展は割賦販売会計における収益の認識理論についても見られるところである。

われわれは割賦販売会計における収益の認識理論の発展を、つぎに示すアメリカ会計学会の公表する一連の報告書を公表順に検討した場合、明確にこのことを認識することが出来る。

一九三六年公表の「会社報告諸表会計原則試案」(A tentative statement of accounting principles underlying corporate financial statements) では割賦販売の収益認識方法については特にふれられてはゐないが、一九四一年公表の「会社財務諸表会計原則」(Accounting principles underlying corporate financial statements) では、この点については次のように言っている。

「製品の販売価格の回収に相当の期間を要する場合、あるいは各種の情勢から債権全額の回収が著しく不確

実となった場合、あるいは販売乃至引渡しの時以後に相当の原価が発生する場合には、供与された製品について受領した現金額を固く守ってその限りで収益を測定するのを正当とみなしてよい⁽¹⁾。

ここでは明らかに、割賦販売における収益の認識方法として割賦基準の適用を認めていることが判るがこのような見解は消極的なかたちではあるがそのまま、一九四八年改訂版の「会社財務諸表概念および諸基準」(Accounting concepts and standards underlying corporate financial statements, 1948 revision) に次のようにうけつけられる⁽²⁾。

「収益の認識に関する通常の標識は、代金の回収期間が長期に亙る場合、あるいは販売の期日以後に相当額の関連費用が発生すると思われる場合には、修正されることになる⁽³⁾」。

しかし、このような見解は、一九五〇年公表のサプリメント・ステイトメント、第一号「リザーブと留保利益」(Reserves and retained income, supplementary statement No. 1.)において、若干の条件が付せられてはいるが割賦基準にたいして、はじめて否定的な見解に転化されている。すなわち、

「……繰延べ収益の部によく含められている項目で割賦販売の際の未実現総利益の様なものは負債ではない。その企業の義務が履行されて、それに関する費用が充分客観的に測定され得る場合には、収益は、所得税計算上は繰延べが許されるとしても、公表する財務諸表においては繰延べてはならない⁽⁴⁾」と云っている。このような割賦基準に対する否定的な見解は、その後、漸次明確なものとなってきている。一九五二年公表のサプリメント・ステイトメント、第四号「会計原則と課税対象たる利益」(Accounting principles and taxable income, supplementary statement No. 4) においては、割賦販売における収益の認識方法について税法の影響を指摘しな

から、一九五〇年の第一号の見解をより発展させ、より明確なものにしている。すなわち、

「税法は課税対象たる利益を測定する際の立法上の譲歩が、ある程度まで、原則における正当性の裏付けなしに、会計実践の中にとり入れられたという点において、不当にまた非作為的に会社会計の発展に影響を及ぼすこととなり勝ちであった。このことの一例は、対価が相当期間にまたがって収納される場合に、所得を割賦的な条件に基づいて報告する場合である。既に完了した取引の場合に、その代金の回収の如何が時間の経過の問題となり、また実現の可能性が正当に評価測定されている際には、財務諸表に対して割賦的方法を用いる會計上の理由として健全なものは見出し得ない。当委員会の意見によれば、(この構成員は、デイクスン、グレイハム、ハスラー、ヒル、マクマレン、ムーニッツ、スタンスであり、彼等の少くとも三分の二以上のものの、思慮ある判断の表明である。—桑原)このような所得はたとえ税務上は繰り延べられるとしても、既に発生したものであり、財務諸表に於て認識されるべきである」⁽⁵⁾。

さらに、その註では、従来の支配的な見解を批判して次のように云っている。

「多くの会計士、当委員会の構成員のあるものを含めて、は、収益、費用を完全に対応せしめる諸方法が、一貫した継続性をもって適用されるならば、認識が代金回収後まで繰り延べられても、発生主義の原則を犯すことはないと信じている。しかし乍らもし代金の回収が適切に保証されているならば、当委員会の意見としては、認識をこのように遅らせることが最善の実務とは云えない。この上、このような方法が用いられている場合には、その明確な表示が通常不十分である。何れにせよ、一般に適用されているような所謂割賦販売の方法は、収益、費用の適切な対応を保証しないのである」⁽⁶⁾。

割賦基準に対する批判は以上の通りであるが、その場合でもやはり、条件付で批判されているのは前述の通りであるが、このような条件が以前より緩和されていることは注意を要するところであろう。

さらに、一九五七年改訂版の「会社財務諸表に関する会計および報告基準」(accounting and reporting standards for corporate financial statements, 1957 revision)では、いかなる条件をも付することなしに、割賦基準の適用を不当とみなし、販売基準⁽⁷⁾の適用のみを妥当とする見解にかわっている。

「もしも、有形の製品が企業によって、その顧客に提供されるのであれば、収益は通常、販売のときに認識されるべきである。回収期間が長かったり、販売後その企業によるかなりの努力が必要である場合には、測定について、問題が生じうるが、それは、販売基準にもとづいて収益を認識することの妥当性に影響をおよぼすものではない」⁽⁸⁾。

以上によって、われわれは、アメリカ会計学会の報告書では、割賦販売の収益認識方法において割賦基準より販売基準へという漸次的な理論の発展がみられたということが明らかになった。と同時に、さらに、前述によっても明らかなる如く、われわれは、一応、一九五〇年のサプリメント・ステイトメント第一号をもって、このような理論の発展上における一つの転換点とみることが出来る。

本稿では、特に、一九五〇年のかかる理論の転換点を中心として、アメリカ会計学会における割賦販売の収益認識理論の発展が、現実は何を意味するものであるかということとを会計実務との関連において明らかにしようとするのが直接的な課題である⁽⁹⁾。

(7) A. A. A.: Accounting and reporting standards for corporate financial statement and preceding statements

and supplements, p. 55. (中島氏訳四七頁)

(2) アメリカでは割賦基準 (installment basis) のかわりに回収基準 (collection basis) ないしは、現金主義 (cash basis) とされることである。

(3) A. A. A.: *ibid.* p. 15. (中島氏訳六一頁)

(4) A. A. A.: *ibid.* p. 21. (中島氏訳七八頁)

(5) A. A. A.: *ibid.* p. 33. (中島氏訳九七頁)

(6) A. A. A.: *ibid.* p. 33. (中島氏訳九八頁)

(7) アメリカでは販売基準のかわりに発生主義 (accrual basis) といわれることがある。

(8) A. A. A.: *ibid.* p. 5. (丹波・染谷氏共訳)

(9) A. A. A. の割賦基準より販売基準への理論の発展にたいしては、中島省吾氏の見解はつぎの通りである。

「……すでにサブプリメンタリ・ステイトメント第一号においても、割賦販売において代金未決の分につき、割賦販売未実現総利益に対する引当を否定していたことから予想しうるところであったが……(一九五七年改訂版における——桑原) 回収基準の否定は……商業上の契約の強制力、銀行制度の安定性など、社会経済的な条件のいかんによって、その当否が論ぜられるべきであるが、米国における割賦支払制度の安定性および割賦債権を抵当とする金融制度の発展などが、このような回収基準の否定をもたらしたものと考えてよからう」。中島省吾稿「AAA会計原則一九五七年改訂版の利益算定基準」産業経理、第十八巻第一号六七頁。

二

前述によつて、アメリカ会計学会の割賦販売の収益認識理論については割賦基準より販売基準へという会計理

論の漸次的な発展がみられることが明らかになったが、このような会計理論の発展は、同時に何らかの意味において割賦販売の会計実務の発展と不可分の関係にあることは云うまでもないことであろう。したがって、われわれが会計理論の発展を意義づけるにあたっては、まず、会計実務の内容を明らかにしなければならぬ。⁽¹⁾

アメリカにおいて割賦基準が会計実務の上で割賦販売の収益の認識方法として適用されるようになった理由については種々論ぜられているが、以下代表的なものをあげるとつぎの通りである。

一九五二年にアメリカ会計学会、会社財務諸表概念および諸基準に関する委員会はサプリメント・ステイトメント第四号「会計原則と課税対象たる利益」において割賦基準が実務に採用されている理由については、前述のように税法の課税対象となる利益を測定する際の立法上の譲歩が、会計実践の中にとり入れられたためであり、このことの影響が非常に大きかったことをあげているが、このことの内容としては委員会によると次のことを示していると考えられる。すなわち、「米国合衆国の税法によって、国会は会社の純益に課税してゐる」⁽²⁾が「これらの法律の実施、および行政処理に於て、通達により、あるいは、税務法廷の判例の結果として、一般に認められた会計原則のもとで、財務諸表作製を目的として行われる純益の決定法から背離するような、課税対象たる利益の決定法が發展して来た」⁽³⁾こと、換言すれば、「税務行政当局、あるいは、税務法廷が行う税法規の法的解釈が、会計上の発生主義原則に反して、現金収支の流れの考慮に大いに左右されがちなこと」⁽⁴⁾。そしてこれに対して「企業が主として、便宜的な理由から、その会計実践を、所得税法規の影響によって左右せられるに委せていることもある」⁽⁵⁾という事実を指摘している。

テイラー、ミイラーは、一九三八年発行のその著書で、割賦基準が割賦販売の会計実務で利用されている理由

については、二つの観点より述べられている。(6)

その一つは、企業の財務上の問題である。このことは、のちのサリヤースの著書⁽⁷⁾においても見られるところであるが、彼等はその一例として現金予算の作成をあげ、割賦基準がそのためには不可欠であるといっている。その理由として彼等のあげていることは、「利益は代金の回収によって実現しそれによって、はじめて、出資者に分配することが出来るという事実を考慮に入れなければならない」、⁽⁸⁾そして「もしも、この事実を看過すると現金はすぐに枯渇することになるであろう」と云うことである。

この議論に対しては、収益の認識の問題と金繰りの問題を混同しているものであり、「現金基準（＝割賦基準（桑原）によれば株主に配当すべき利益が現金の状態で保有できる利便があると考えるときは、単なる誤解にすぎない。」⁽⁹⁾という反論もある。勿論、この議論は形式的、抽象的な会計理論としては成立しうるかもしれないが、このことをもって直ちに、彼等の云うように現金予算の作成等、実際問題として割賦基準が会計実務とくに経営財務上において充分利用しうる面があるということを否定するものではないであろう。

第二にあげているのは所得税の影響である。彼等は、つぎのように云っている。

「所得税もまた、割賦販売の適正な会計に刺戟を与えてきた。割賦販売契約にもつき代金が回収されるにしたがって税目的としての利益を申告していることを認めている税法の規定は、納税者がこれらの販売を適正に記録するにあたって、税法を充分有利に利用しうる方法でもって記録するよう促進（encourage）⁽¹⁰⁾している」また、サリヤースも、一九四七年発行の著書に於いて、「所得税の計算は、利益の決定と、そのような利益を適正な会計年度に配分することに関し、割賦販売の注意深い考慮を必要とする」⁽¹¹⁾と述べ、割賦販売における収

益の認識方法に関しては、実務では、所得税法が非常に重要であるといっている。同様な見解は、他の会計学者によっても述べられている。ムーニッツ・ステェリングは、一九五二年発行の著書で、「割賦基準がひろく利用されているのは、他の理由のうちでもとくに所得税目的として認められているからである」と云っており⁽¹²⁾その理由として、「納税者にとっての有利性は、この基準によれば、現金を顧客より回収したのちに税金を支払うという事実⁽¹³⁾に存しているのである」と云っている。ペイトンも、一九五五年発行の著書で、「所得税の支払が繰延べられるという可能性が疑もなく回収基準による報告の採用に対するもつとも有力な理由である」と⁽¹⁴⁾いっている。以上の事柄に関して、ラッフェルは、つぎのような事実をもつて説明している。すなわち

「全国の業者が、割賦基準を広範に利用していることは、課税の軽減、または減税の手段としての割賦基準の機能について、充分説得力のある証明をなすものである」⁽¹⁵⁾。

フェジルド・シュリットも一九四六年発行の彼等の著書で、税法の影響を率直に認めて、つぎのように云つてゐる。

「もしも、利益が、販売の年度に全部計上される場合には、……連邦所得税は、利益を報告した年度に相当額の未実現利益を支払わなければならないであろう。納税者に所得税目的として、その利益の繰延を許している所得税法の規定は、割賦販売会計の技術の発展に大いに影響してきた」⁽¹⁶⁾。

また、ハイルマンは、割賦基準をもつて、所得税の抜け道であると指摘して次のように云っている。

「若干のテキストは、割賦基準の矛盾を明確に指摘し、それが現実に利用される場合には、所得税の抜け道(income tax loophole)であると過ぎないと率直に認めているのが実情ではなからうか? といっており、実際、

経験によれば、大抵の種類の商品に於いては、割賦販売制のもとでの信用による損失は、あまり大きいというわけではなく手数料および金融費は大抵の場合損失および費用をカバーしていることを示している⁽¹⁷⁾。

さらに、ウイトナーは、この事実をそのまま肯定して、つぎのように、割賦基準をもって、何かこじつけて利益を繰延べるものであるとまで云っている。

「割賦販売による収益を繰延べる方法はひろく使用され、連邦税当局によって是認されている。しかしながら、この方法は、何か、こじつけて利益を繰延べようとするものであり……」⁽¹⁸⁾

以上によって、われわれは、アメリカの割賦販売の会計実務においては、所得税法の影響が非常に大きく、なかでも割賦基準は、資金繰り問題解決の手段ないしは、納税額の軽減の手段として利用されていることが明らかになった。

(1) われわれが、とくに会計理論を会計実務との関連において考察するのはつぎの理由による。すなわち、

「会計理論と会計実務は不可分の関係にあるものであるから、両者とも独自に存在することはできない^{*}。からである。

* A. C. Littleton: Structure of accounting theory, 1953. p. 1 (大塚氏訳三頁)

なお、会計理論の発展が、会計実務の発展と不可分の関係があることについてはつぎの著書で述べられている。

C. A. Moyer & R. K. Mautz: Functional accounting (Intermediate) 2nd ed., pp. 17~18.

(2)~(5) A. A. A.: *ibid* pp. 31~34. (中島氏訳)

(6) J. B. Taylor & H. C. Miller: *Intermediate accounting* 2nd ed., 1938. pp. 258~9.

(7) E. A. Saliers: *Modern practical accounting*, advanced, 1947. pp. 336~337.

(8) J. B. Taylor & H. C. Miller: *ibid*, p. 258.

- (9) 黒沢清著「近代会計学」一九五一年、三五四頁。
- (10) J. B. Taylor & H. C. Miller: *ibid.* p. 259.
- (11) E. A. Salters: *ibid.* p. 337.
- (12)(13) M. Moonitz & C. C. Staehling: *Accounting, an analysis of its problems*, 1952, p. 239.
- (14) W. A. Paton & W. A. Paton Jr.: *Corporation accounts and statement*, 1955, p. 283.
- (15) H. H. Raphael: *Tax accounting methods for installment dealers*, in *Handbook of tax accounting method*, edited by J. K. Lasser, 1951, p. 396.
- (16) E. I. Field & L. W. Sherritt: *Advanced accounting*, 1946, pp. 4~5.
- (17) E. A. Helman: *Book review of principles of accounting-advanced*, 4th ed. written by H. A. Finney & H. E. Miller, *Accounting review*, Jan, 1953.
- (18) H. S. Wittner: *Executive's guide to accounting*, 1958, p. 197.

III

われわれは前述により、アメリカに於ける割賦販売の会計実務は所得税法⁽¹⁾に影響されて展開されて来たものであることが明らかになった。われわれは、さらに、これらの所得税法の諸規定のうち割賦販売の会計実務上とくに重要と思われるものについて考察しよう。その手がかりとして、以下、この点について会計学者の指摘する内容を示せばつぎの通りである。

サラヤースは、一九四七年その著書で割賦販売の会計実務上とくに重要な規定として、

「商人は割賦販売による利益全部を販売が行われた年度に報告するか、または割賦販売の代金の回収に比例して利益を報告するか、いづれかを選択してもよい」と云う規定（旧内国歳入法、第四十四条）をあげている。

また、カールソン、フォークナー、ブリケットも、一九五三年発行の著書で、

「連邦所得税法は、割賦販売による利益は販売が行われた会計年度では、勘定面では普通の販売による利益と同じ方法で報告しうるよう規定している。これらの規則はまた、もし望むならば、回収代金を実際に受取った分について割賦販売の利益部分だけ一会計年度の利益として報告しうるということを規定している」と云っている。

以上によって、ほぼ明らかかなように割賦販売の会計実務では、割賦基準と販売基準の選択を認めている税法の規定は非常に重要であると考えられる。このことは、このほか、ホームス、マイヤー、ジャクソン等によっても同様（⁴）にこの規定の実務上における重要性が指摘されていることによっても明らかである。

ジャクソンは、一九五一年発行の著書で、さらに、この点について企業の立場にたちながら次のような問題提起を行っている。

「割賦販売契約はしばしば、二会計年度または、それ以上に及ぶので、商人は割賦販売による利益の処理方法を決定しなければならない」。「問題は、販売が行われた年度に利益全部を計上すべきか、または、割賦金を受取った年度に配分すべきかということである」⁽⁵⁾。

しかし、このような割賦基準と販売基準の選択といつても無制限に認められているわけではなく、つぎのような制限が付せられている。それは、「商人が、その契約書（割賦証券―桑原）を割引く場合には、直ちに売上代金

をうけとるため、このような選択は認められず、販売の行われた年度に利益を報告しなければならぬ⁽⁶⁾」⁽⁶⁾という
ことである。いま一つの制限は、「所得税目的としては、もしも同じ方法が毎年継続的に利用される場合には、
いづれの方法により利益を報告しても、内国歳入部により認められる⁽⁷⁾」⁽⁷⁾。

という継続的適用の問題である。この問題はおそらく原則上の問題であるように思われる。何故なら、実際には、
合法または非合法な種々のカラクリにより、個々の企業に都合のよいように割賦基準と販売基準のいづれが選択
されているのが実情であり、場合によっては、このような選択が可能であるように取引が擬装されることがある
からである⁽⁸⁾。⁽⁸⁾

(1) アメリカの所得税（法人）は周知のように内国歳入法 (Internal Revenue Code) によって規定されているものであ
り、割賦基準による収益認識の方法は、内国歳入法においても特別な方法とされている。そのため、割賦基準の適用のため
には特別な規定が与えられている。現行の内国歳入法の規定は、一九五四年一月一日より改正されたものであるが、この規
定は以前の旧内国歳入法を整理したもので二重課税に若干手を加えた以外（発生主義より割賦基準への変更の場合）は大體
において旧法が踏襲されている。なお、この規定は一九一八年にはじまり、一九二一年および一九二二年の諸規定よりずつ
と承継されたものであるといわれている。(Magill: Taxable income, 1945, p. 213) 割賦基準にとくに関連をもつ規定
は旧内国歳入法では、第四十一条、第四十四条であり、新内国歳入法では第四六条、四五一条および四五三条である。
割賦基準は新旧法ともに、内国歳入法によると、つぎの全く異った二つの場合に利用される。第一の場合には、家具または
自動車のごとき動産を割賦制にもつき規則的に販売する商人の場合である。商人は売上高にたいする代金の回収に比例し
て売上利益を計上することになるが、この場合、商人がどれだけの頭金をうけ取っても相違するところがない。たとえば、
売上高全部が最初の年度に回収されない場合には、未回収部分に配分される利益部分は繰延べることが可能なのである。

割賦基準が適用される取引の第二の場合には、不動産の売却もしくは動産の偶発的な売却である。偶発的な売却というのは棚卸に記入されない財産の売却を意味している。この場合、動産の売却価格は、一〇〇〇ドルを超えなければならないが不動産にはかかる制限がない。ただし、最初の年度に受取る決済金は売却価格の三〇パーセントを超えない場合に限られる。たとえば、一〇万ドルの建物を売却し、最初の年度に、三万ドル以下を受け取る場合には、割賦基準による会計を利用することが出来るが、この場合、最初の年度では、その年度中に受取った売却価格の部分に配分される利益部分だけが報告されることになる。納税額を少くするという観点からすれば、割賦基準は、利益の繰延を行うという効果をもつが、実際には、多くの納税者は、自動的にこのことがらが、割賦販売の形式に合致するよう、それぞれの取引を工夫しているといわれている。場合によっては、計画的にこの規定を利用しうるよう、売上高の三〇パーセント以下が決済されるように取決めて来たともいわれている。この場合には、購入者が残額の支払いをしないかもしれないという損失の可能性よりも、税の恩典を利用する方がより重要であると考えられているのである。

不動産の売却および動産の偶発的な売却は割賦販売においても特殊な問題領域であると思われるので本稿では一応省略し第一の場合のみについて考察することにした。

- (2) E. A. Saliers: *ibid.*, p. 337.
- (3) P. A. Carlson, H. L. Forkner & A. L. Prickett: *ibid.*, p. 312.
- (4) A. W. Holmes & R. A. Meier: *ibid.*, p. 403.
- (5) J. H. Jackson: *Accounting principles*, 3rd ed, 1951, p. 434.
- (6) *Ibid.*, p. 434.
- (7) *Ibid.*, p. 434.
- (8) 割賦販売の収益の認識方法の変更については、アメリカ新内国歳入法、第四四六条(e)では、次のように規定している。

アメリカにおける割賦販売の収益認識理論の発展とその現実的基礎(桑原)

「經理方法の変更に関する要件——本章の他の規定で明確に規定する場合を除き規則的にその帳簿記帳に当り、その所得の計算の基準としてゐる經理方法を変更せんとする納税義務者は、新方法に基きその課税所得を算定する以前に、財務長官もしくはその代理官の同意を得なければならないものとする」。（加藤氏訳）

一九五一年発行の Handbook of tax accounting methods, edited by J. K. Lasser, p. 398. に於て、その当時、つぎの通りであつた。

「いかなる割賦販売業者も納税の場合、その最初の申告には、財務長官の許可をえずして、割賦基準による會計方法を選択することが出来る。發生主義による納税者は財務長官の許可を得ることなしに、その方法を割賦基準に変更することが出来る。しかし割賦基準による納税者は、財務長官の同意をえなくては發生主義に変更することは出来ない。同意のための申込は課税年度のはじめより九十日以内にしなければならない」。

割賦基準より發生主義へ変更するもつとも簡単な方法は、旧内国歳入法四四条(a)を利用して割賦債権 (Installment obligation) を、販売しないしは処分することである。この場合、利益全部は直ちに債権が処分された年度に計上されることになる。

他方、發生主義より割賦基準へ変更する方法としては、たとえば、従属会社を利用するという事によつて行われる。かりに、ある会社が五十万ドルで販売しうる原価二十万ドルの商品がある。この売上利益を五ヶ年に繰延べようと考へてゐるが、購入者は当期に全額を支払おうとする。この場合、会社は割賦販売により従属会社に五十万ドルで販売する。従属会社は、その商品を購入者に五十万ドルで売るが、その場合、何らの利益も損失もない。しかし、会社は、売上利益を五年間にわたつて計上しうることになる。以上の点については、つぎの著書が詳しい。

J. L. Boughner: how to save taxes through proper accounting, 1954, pp. 52—53.

四

割賦販売の会計実務においては、割賦基準と販売基準とのいづれかの選択を認めている税法の規定が特に重要であることを指摘したが、つぎに、われわれは、このような規定が実務ではどのようにして利用されているのであろうか、以下この点について考察することにしよう。

具体的な実態を示して明らかにすることがこの場合、もっとも望ましいことではあるがこのことは殆んど不可能であるので、われわれは、間接的に、実務において、割賦基準と販売基準の選択適用を規定する要因として、会計手続、企業の資金繰りおよび納税額の三つをあげ、これらをそれぞれの面から検討することにする。

まず、会計手続についてであるが、この問題は、販売基準による会計方法を選択した場合問題がないが、割賦基準による会計方法を選択した場合、会計実務においては、すこぶる複雑な会計手続を要することになる。そのため実務では、「課税目的として利益を報告するために割賦基準を利用する場合に帳簿では割賦基準にもとづいて記帳する必要がない」という規定⁽¹⁾を利用し、財務目的としては販売基準により、税務目的としては割賦基準による方法がアメリカでは相当以前より利用されてきた。⁽²⁾

だが、このように簡単にされた方法にもやはり限界がある。カールソン、フォークナー、ブリケットは、つぎのように云っている。

「割賦方法（割賦基準による会計方法―桑原）は、取戻された商品にたいする記録および商品が回収されない場合、特に販売が早期の会計年度に行われた時に発生する損失にたいしては、むしろ複雑な記録を要するために

有利でない」「このために平均に小企業は通常、割賦売上を普通の売上勘定に貸方記入し、通常の方法によって損益を決定している」⁽³⁾。

以上によって明らかなく、形式上、割賦基準と販売基準との選択適用が税法によって認められ、あらゆる企業にその恩典が与えられているにも拘らず、実際問題として割賦基準による会計方法が複雑な手続を要するため、小企業は（おそらく、零細企業と思われるが）全く、そのような恩典とは関係なしに、通常の方法すなわち販売基準による会計方法がとられることになるのである。

つぎに前述の選択を規定する要因として、企業の財務上の問題について考察しよう。

周知のように、「割賦販売法（割賦基準による会計方法のこと、—桑原）の主な有利性は利益が回収されるまでは税金の支払いをしなくともよいということである」⁽⁴⁾。といわれるように、会計実務で割賦基準が利用されると税金の繰延が認められるという事実は、企業の財務上の問題としては、特に重要である。

「実際、このような事柄は、納税者の多くが、税率が高くなるか、または、その利益が増加する時には、多額の税が課税されるかもしれないという事実があるにも拘らず、何故この方法（割賦基準による方法—桑原）を採用するかという理由である」⁽⁵⁾と云われている。ことは、かかる企業を念頭において考えたものであろう。

このように納税額の面より見れば当然不利であるということが分つていても、企業の財務上の都合によって、実際問題としては、割賦基準による会計方法を選択するという企業が存在することが明らかである。このような企業の範囲について、一応考えられることは、前述のように、会計手続の複雑性により割賦基準の選択適用が不可能である零細企業以外であることは確実であるが、大体において、所得税の支払いが企業の財務面に対し重大

な影響を与えるような企業がこれらのうちに含まれることはほぼ明らかであろう。

この点については、キンメルのつぎのような研究の結果より類推して中小規模の企業であると云うことが出来るであろう。

「自己資金によって拡張を意図する中小規模の事業は法人所得税により重大な影響を受ける。この種の会社の大部分は、中小資本市場ないしはその他外部の資金源泉に結びつきをもたない。多くの場合にその拡張は留保された自己資金に限られている。この上過重な租税が課せられる場合は、外部資本を吸引するに充分な規模にまで成長することが、ますます困難になる」⁽⁶⁾。

なお、割賦債権を処分する企業は、割賦基準が認められていないことを先に述べたが、企業が割賦債権を割引かざるを得ないというのは、やはり充分な資本がないためであって、⁽⁷⁾広い意味では、企業の財務上の理由による⁽⁸⁾と考えられる。またこれらの企業はいづれも中小規模の企業に属するものと考えてよいであろう。

最後に、割賦基準に販売基準の選択を規定する要因として、納税額の問題について考察することにして、前述によっても明らかになく、この要因によって選択を行う企業は、零細企業および中小企業以外の大企業であることは云うまでもないことであろう。

したがって、この場合、大企業における税務計算は、「発生主義による純利益が、割賦基準による純利益を超える場合には、所得税の支払いは少い方の金額によって計算されていることを認識しなければならない」⁽⁸⁾ことは当然のことであると思われる。しかしこの場合、注意を要することは、一期間のみの税額を考えるのではなくして、相当長期にわたる納税額が考慮されているということである。一般的に云えば、将来の年度により少い利益

が予想される場合には、割賦基準の利用が有利であり、のちの年度に非常に高い税額となる場合には、割賦基準の利用は不利であるといわれている。⁽⁹⁾これは、アメリカの所得税が累進税となっているために、利益を平準化することが全体として、納税額を少くするという効果をもつという理由によるものであると思われる。

所得税の税額を規定するものは、売上利益と税率であると考えられるから、割賦基準と販売基準の選択適用にあたっては、両者の変化はすこぶる重要である。

いまかりに、税率を一定として、売上利益率を一定とし、さらに代金の回収率を一定とする場合には、

「割賦方法（割賦基準—桑原）は、割賦売上高が毎年全く一定である時には、普通の方法（販売基準—桑原）による利益の報告以上に少しかまたは何らの利益がない⁽¹⁰⁾」ということは事実であるから、ペーソンの云うように、

「……もしも、割賦販売の分量が激しく変動せず代金回収の期間が二年以内である場合には、……現金主義（—割賦基準—桑原）は、その有利性が疑わしい⁽¹¹⁾」ことは一応理解できる。したがって、

「割賦販売契約を行った金額が、数年度間にひどく異っており、代金の回収の条件が数年である場合には、（正しくは、紀賦販売契約が漸次増加しており、回収期間が長い時には—桑原）特別な処理（—割賦基準による会計—桑原）を行うことは、所得税に関しては、企業にとって、より有利な状態となるであろう⁽¹²⁾」と云える。しかし、実際には前述のような仮定が存在しないため事態はより複雑となる。

つぎに、税率のみが変化する場合について検討しよう。ムーニツ・ステェリングは、税率の変化する場合について、つぎのように云っている。

「（割賦基準によれば—桑原）税金は割賦金回収の年度における税率で計算され、販売された年度における

税率で計算されないために、いづれの方法（割賦基準と販売基準—桑原）が結果において、数年度にわたる税金の合計を低くするかということを一般化することは不可能である。もしも税率が一定の場合には、納税額合計はいづれの方法によっても一致するであろう。税率が低下する場合には、割賦基準によると与えられた販売量において、より低い税額となり、税率が高くなる場合には、割賦基準による方が普通の発生主義（販売基準のこと—桑原）による場合よりも多くの税金を支払うことになる⁽¹³⁾。したがって、企業にとっては、

「税率が低下傾向となる年度では、繰延基準（割賦基準のこと—桑原）にもとづいて利益を報告する方がよい⁽¹⁴⁾。と云うことになる。いづれにしても、

「割賦基準は所得税に対する考慮との間に密接な関係を有するために、個々の会社が割賦基準を選択するにあたっては、内国歳入局が必要としていることがらを正確に知るため、ごく最近の所得税の規則を検討したのちに行うべきである⁽¹⁵⁾」ことは当然なことであろう。

以上によって、われわれは、割賦基準と販売基準の選択適用を規定するより少い納税額の決定は、長期的に売上利益の傾向と税率の傾向の両者を検討したのちに行われていることが明らかにされた。

(1) G. S. Hills: *The laws of accounting and financial statements*, 1957, p. 169.

(新内国歳入法第四四六条(a)および(b)、旧内国歳入法四一条)

(2) この事実は、たとえば、つぎの著書にみられる。

P. W. Pinkerton: *Accounting for surplus*, 1924, pp. 49—50.

アメリカにおける割賦販売の収益認識理論の発展とその現実的基礎（註原）

R. H. Montgomery: Auditing, theory and practice 1949, p. 430.

W. A. Paton & W. A. Paton, Jr.: Coporation accounts and statements, 1955, pp. 288—9.

この方法による具体的な手続については、この著書が詳しい。

A. W. Holmes & R. A. Meier: Intermediate accounting, revised ed., 1954, pp. 419—421.

(3) P. A. Carlson, H. L. Forkner & A. L. Prickett: *ibid.*, p. 312.

(4) J. L. Boughner *ibid.*, p. 53.

(5) J. L. Boughner: *ibid.*, p. 53.

(6) L. H. Kimmel: Taxes and economic incentives, 1950. (大原氏訳三〇四頁)

中小企業の税の負担が大きいたうことはモルガンによる次の指摘によっても明らかであろう。

「ある一定率の所得税および超過利得税は、小会社の投資を大会社の投資より以上に阻害する傾きがある。大企業は、投資が思わしくいかないときは、その損失を、事業のほかの部分で得られた利潤と差引し、それによって租税総額を減少させることとなる。小企業には、これのほかに可能性が少なく。」

(T. Morgan, *Income and Employment*; 1952, 熊谷・渡辺氏共訳二九一頁)

(7) P. A. Carlson, H. L. Forkner, A. L. Prickett: *ibid.*, p. 317.

割賦債権の処分は普通、販売金融会社で行われている。

(8) A. W. Holmes & R. A. Meier: *ibid.*, p. 421.

(9) この点については、より詳細な考察はこの著書にみられる。

J. K. Lasser: *Handbook of tax accounting method*, 1951, pp. 6—7.

G. O. May: *Financial accounting* (木村氏訳二六〇頁)

- (9) P. A. Carlson, H. L. Forkner & A. L. Prickett: *ibid.*, p. 312.
- (11) W. A. Paton: *Essentials of accounting*, 1938, p. 601.
- (12) W. A. Paton: *ibid.*, p. 601.
- (13) M. Moonitz & C. C. Staehling: *ibid.*, p. 230.
- (14) J. H. Jackson: *ibid.*, p. 435.
- (15) M. Moonitz & C. C. Staehling: *ibid.*, p. 230.

五

以上によって、われわれは、アメリカに於ける割賦販売の収益認識について割賦基準と販売基準の選択適用における会計実務がある程度まで推測しうるような諸要因として、会計手続、企業の財務上の問題および納税額について考察して来た。その結果、前述の選択にあたっては、零細企業においては主として会計手続の問題が、中小規模の企業においては企業の財務上の問題が、大規模の企業においては納税額の問題が、主要なる要因として作用することがわかった。勿論、このことは相対的なものであって、場合によっては、従属的な要因であると考えられている要因が主要なる要因となることも可能であって、一元的に規定することは誤りであることは云うまでもなす。

以下、本稿の課題にしたがって、一九五〇年前後のアメリカの割賦販売の会計実務について考察することにしてよう。

まず、前述の選択適用を規定する要因である会計手続についてであるが、このことは、会計技術の改善と事務労働の軽減ないしはその費用と密接な関係があるため、これらの関係を明らかにしなければならぬが、大企業ならともかく、零細企業にあつては、会計技術が改善される余地は殆んどないと考えられる。したがって、この点については立入った検討は、必要がないと考えてもよいであろう。

選択適用を規定する要因である資金繰りの問題については、若干の検討を要するであろう。この問題は、前述のように税金の負担額と密接な関係を有するために、この点については検討する必要がある。アメリカの会社税の推移を見ると次の表の通りである。

左の表によると、アメリカ会計学会が割賦基準を支持していた一九四八年には税の負担額は、のちの年度にくらべると多くないが、販売基準へと転化した一九五〇年を境にして税の負担額が著しく増大していることがわかる。ところが、すでに明らかにしたように、税の負担額の増大は、中小規模の企業に対しては、無理やりに割賦基準の選択を強制するものであるから、このような中小規模の企業における割賦販売の会計実務は、一九五〇年を境にして、販売基準より割賦基準を選択するという傾向がみられたと考えることが出来る。つまり、一九五〇年の朝鮮動乱によつて、税の負担が増大し、それが、とりわけ中小企業において著しかった結果、選択適用にあつては、中小企業に対し、大きく作用したものと考えられる。と同時に、その範囲に於いても、比較的大きな企業にまでも及んだと考えられる。

アメリカの会社税

年 度	金 額
1947	97 <small>億ドル</small>
1948	102
1949	116
1950	109
1951	144
1952	214
1953	216
1954	183
1955	213
1956	215

（注） The Economic Almanac. 1958, p. 430.

以上によって、われわれは、中小企業の割賦販売における会計実務のこのような傾向はアメリカ会計学会における割賦販売の収益認識理論の発展とは一致せず全く逆な動きであったことが明らかになった。

つぎに納税額について検討しよう。納税額については、前述に従って、割賦売上利益の推移と、税率の推移の二つの面より考察することが出来る。

まず割賦売上利益についてであるが、この推移を示すことは、実質的には困難であると思われるので、そのかわりに、売上利益率を一定として（実際には競争の激化によって、利益率は傾向的には低下していると考えられるが）割賦売上上の傾向を示せば、つぎの表の通りである。一九五二年以後は、数字が得られないために小売上高のみを示した。

この表を検討する場合注意しておかねばならないことは、一九四七年まで連邦準備制度の賦払信用統制があったということである。一九五〇年まで激増の傾向にあった割賦販売高が、一九五〇年以後に於いても、そのような増加の傾向があるとは考えられない。むしろ、朝鮮動乱と軍拡競争による小売販売量の伸びなやみと耐久消費財の生産の低下から類推して、一九五〇年以後の割賦売上高は、停滞ないしは、減少の傾向にあると考えられる。

以上の結果、割賦販売の会計実務では、納税額を少なくするために、割賦売上上の漸増している一九五〇年までは、販売基準よりもむしろ割賦基準が選択されていたと考えられる。一九五〇年以後については、伸びなやみの状態にあるので明確

年次	金額	内販	割賦販売高	比率
1945	億ドル 780	億ドル 30		% 4
1946	1025	52		5
1947	1196	92		8
1948	1305	116		9
1949	1307	148		11
1950	1437	183		13
1951	1565	173		12
1952	1624	n. a.	n. a.	
1953	1691	n. a.	n. a.	
1954	1691	n. a.	n. a.	

(註) Federal Reserve Bulletin, June, 1952, p. 644.
および Economic Almanac, 1958, p. 94.より作製。

戦後のアメリカにおける所得税率(法人)の推移

課税所得	1946年	1946年	1950年		1951年以後		1954年
	以前	以後	1950年	課税年	1951年	課税年	以後
ドル	%	%	曆年	度(1)	曆年	度(2)	%
5,000未満	25	21	23	25	28 $\frac{3}{4}$	30	30
5,000 ～20,000	27	23	23	25	28 $\frac{3}{4}$	30	30
20,000 ～25,000	29	25	23	25	28 $\frac{3}{4}$	30	30
25,000 ～50,000	53	53	42	47	50 $\frac{3}{4}$	52	52
50,000 超	40	38	42	47	50 $\frac{3}{4}$	52	52

註 1) Economic Almanac, 1958, p. 439. および戸叶氏稿「第二次大戦以後のアメリカ税制の発展」税法学63号, 49頁より作製。

2) (1) 1950年7月1日以後に始まる課税年度, (2) 1951年6月1日以後に始まる課税年度。

にされないが、割賦売上利益率が低下していると仮定すれば、一九五〇年以前とは逆に販売基準が選択された可能性が多いように思われる。

他方、税率の推移は上の通りである。

この表によると、若干の例外を除き、一九四六年より一九五〇年までが最低であり、一九五〇年以後は、税率が増加傾向となっていることがわかるが、これにより、納税額を少くするという観点よりすれば、割賦販売の会計実務では、一九五〇年以前はあきらかではないが、一九五〇年以後は販売基準が選択されていたと考えられる。

したがって、割賦売上の推移と、税率の推移とを総合して考察すると、割賦販売の大企業における会計実務は、一九五〇年までは、割賦基準が、一九五〇年以後は販売基準が選択された

と推定される。

われわれは本稿の最初に、アメリカ会計学会の割賦販売の収益認識理論の発展が、一九五〇年を境にして、割賦基準より販売基準へと転化したことを述べ、さらにこれらの会計理論が会計実務と不可分の関係にあることを述べたが、前述によって、われわれは、このような会計理論の発展が、会計実務と不可分の関係にある企業とし

ては、大企業のそれには見出すことが出来ないことが明らかになった。しかも、租税負担額の傾向的な増大と、企業の財務事情の悪化傾向は、たえず大企業のうちでも比較的規模の小さい企業に対して納税額節約のための選択を不可能とすることが予想されるようになった、そして、かかる企業は、むしろ、企業の財務上の都合によって否応なしに割賦基準を選択せざるをえなくなるために、納税額節約のための選択はますます、少数の大企業の会計実務にしか見出すことが出来ないということが明らかになってきた。

かくして、われわれは、アメリカ会計学会における割賦販売の収益認識理論の発展は、そのまま、実質的には、大企業のみに許された合法的な操作を目的として行われている一連の割賦販売の会計実務を合理化しているものと云えるであろう。