

割賦販売会計における総利益の算出方法

桑原 幹 夫

- 一 序
- 二 少数の商品の販売の場合
- 三 多数の商品の販売の場合
 - A 一会計年度の場合
 - B 数会計年度にわたる場合
 - C 数部門にわかれていたる場合
- 四 結 び

一 序

割賦販売会計において提起される会計問題の特徴は、これをアメリカについてみた場合、それが、いわゆる簿記自体によって、提起された問題ではなしに、主として、日常的な、帳簿記録とは別に、税務対策上の問題として提起された所に、もとめられる。⁽¹⁾ この点は割賦販売会計研究上、とくに、注意される必要がある。⁽²⁾

しかしながら、このように、主として、税務対策として問題とされるに至った割賦販売会計の会計実務は必ずしも単純なものではなく、逆に、極めて、複雑なものであった。そのため、これに対して、実務の現実的な要求

として、複雑な計算を、単純化し、能率化し、さらに制度化しようとする動きがみられることになったのは当然であった。また、会計専門家は、このような動きを積極的に推し進めいろいろと工夫をこらし、絶えず努力してきた。⁽³⁾

本稿では、とくに、アメリカにおけるこのような会計専門家の努力を、割賦販売会計における総利益の算出方法の過程の中であきらかにすると同時に、このような会計専門家の努力の現実的な意義を検討することにする。

以下、順序としては、まず、少数の商品を販売する場合の総利益の算出方法について述べ、しかるのちに、多数の商品を販売する場合の総利益の算出方法について述べることにする。多数の商品を販売する場合の総利益の算出方法については、さらに、これを細分して、一会計年度の場合、数会計年度にわたる場合、数部門に分かれている場合の三つの場合にわけて述べ、これらについて、論者の種々の見解をつけ加えることにする。

(1) この点を実証するものとして、アメリカ会計学会、会社財務諸表会計諸概念および諸基準に関する委員会によって公表されたサブプレメンタリ・ステイトメント第四号「会計原則と課税対象たる利益」においては、つぎのように述べられている。すなわち、「米合衆国の税法によって、国会は会社の純益に課税している。これらの法律の実施、およびその行政処理に於て、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発展して来た*。しかも、このような、「目的に於けるこれらの相違点にも拘らず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。」^{**}というような状態であった。

* A. A. A. Accounting Concepts and Standards underlying Corporate Financial Statements and Supplements

（邦訳九三頁）

* * A. A. A. Ibid. (邦訳九四頁)

(2) 別の稿で、わたくしは、アメリカにおける割賦販売の会計実務を詳細に検討し、その要点をつぎのようにまとめておいた。

1 アメリカにおける割賦販売の会計実務は税法に規制されて発展した。そして、それは、基本的には企業における日常の取引記帳とは別に、割賦基準を税務対策として利用するところにあると考えられる。

2 その結果、会計実務では割賦販売の契約方法における法的内容に関係なくその取引が同一に取扱われている。

3 割賦基準による繰延は、総利益のみに限られており、費用および雑収入は繰延べられていない。

4 また、割賦基準を利用する場合でも日常の記録は、発生主義によって記帳されている。

5 納税申告のためには、割賦基準と発生主義のいずれかを選択して利用している。

6 以上の会計実務を統一的に行うため (発生主義での課税利益) + (期首割賦販売金における未実現利益) - (期末割賦販売金における未実現利益) = (割賦基準による課税利益) の算定式が利用されている。

7 この算定式は、そのまま割賦基準を選択する場合や、簿記手統の原理として利用されている。

8 他方、この計算をスムーズに行なうために、会計技術が、日常の会計記録とは別に発展している。^{*}

* 拙稿「アメリカにおける割賦販売会計」とくに割賦基準の選択とその計算について」総合経営第十巻第三号四七頁。

(3) 一般的なかたちではあるが、A I A企業所得研究委員会が、つぎの如く述べているが、このことは、割賦販売会計についてもあてはまるものと思われる。すなわち、「会計上の諸概念を実践に移すに際しては、より一層意味あるものにしようにとすることと実践上の多様性を整理しようとする目的との間に絶えざる相剋がある。一般の人々は現行の会計方法がきわめて多様なものであることを軽視してはならない。会計専門家は、種々の分野に存在する多様性の範囲を縮小しようと絶えず

努力している。しかし、戦争、社会の変化、重税、および価格水準の激動は新問題を創出しつつあり、これらの新問題は異なった方法で処理されている*。

* Report of Study Group on Business Income: Changing Concepts of Business Income, p. 106. (邦訳一七四頁)

二 少数の商品の販売の場合

- 1 周知のように、一般には、割賦販売に対する利益の認識方法については、つぎの四つの方法が考えられている。⁽⁴⁾
1 販売の年度に、利益全部を計上し、貸倒損失、代金回収費および取戻し商品の修繕費にたいする諸引当金を計上する方法。この方法は、発生主義 (accrual basis) の適用されたものであるといわれている。⁽⁵⁾
- 2 代金の回収にもとづいて利益を計上する方法。この方法は、さらに、つぎの三つに分けられる。
 - A 最初の代金の回収を原価の回収と考え回収代金⁽⁶⁾が、原価を超えるまでは利益は計上されないという方法。この方法によると、利益は、原価全部が回収されてしまうまでは計上されないことになる。⁽⁶⁾ また、この方法は、原価回収法 (Cost Recovery Method) と呼ばれている。⁽⁷⁾
 - B 前述の原価回収法とは逆に、最初の代金の回収を原価の回収と考える方法。この場合には、初めに利益が計上され、しかるのちに原価が回収されることになる。この方法は、また、利益実現法 (Profit Realization Method) と呼ばれている。⁽⁸⁾
 - C 回収代金それぞれについて、販売価格全部のうちに含まれている原価と利益との同じ割合で、利益および原価の回収部分が含まれているとみなす方法。この方法は、割賦販売会計においては、最もありふれた方法

であつて、とくに、割賦基準 (installment basis) と云われるものであり、また、場合によつては、利益・原価法 (Profit-Cost Method) と呼ばれる⁽⁹⁾。この方法は、利益実現法と原価回収法との間の妥協物な⁽¹⁰⁾しは、両者の結合である。この方法によると、回収される代金ごとに、原価と利益との比率に従つて、原価の部分的な回収および、見込利益の部分的な実現をあらわすことになる。

この場合の利益の計算はつぎの通りである。

売 上	\$ 100	100%
売上原価	\$ 60	60%
総 利 益	\$ 40	40%

回収代金が、二〇ドルであると、つぎのようにして、実現総利益および回収原価が計算される。

実現総利益	\$ 20	の	40%	\$ 8
回収原価	\$ 20	の	60%	\$ 12
合 計			100%		\$ 20

割賦販売に対する利益の認識方法について一般に考えられているものとして、四つの方法をあげたが、これらの方法のうち、アメリカにおいて、課税目的として、内国歳入法により認められているものは、いわゆる発生主義による方法と、割賦基準による方法である⁽¹¹⁾。そのため、割賦販売の会計実務においては、この二つの方法⁽¹²⁾がともひろく利用されている。

発生主義による方法は、掛売の場合と同様であるために問題はないので、ここでは、割賦基準による方法を検

討することにする。

まず、少数の商品の販売の場合を、H. A. Finney にしたがって、仮設例によって示せば、つぎの通りである。⁽¹³⁾
 まず、つぎの事柄を仮定しよう。

売上—7月15日

販売価格	\$ 15,000
原 価	\$ 10,000
利 益	\$ 5,000

販売価格に対する利益の割合 $33\frac{1}{3}\%$

販売年度中における回収代金

頭 金	\$ 3,000
月 賦 金	\$ 1,000

総利益全部は、つぎのように、（直接的にか、または年度の終りに以下述べる記入によって）繰延総利益勘定に示されるであろう。（以下単位はすべてドル）

割賦販売繰延総利益

総利益合計	5,000
-------	-------

代金の回収は、現金勘定の借方、得意先勘定の貸方へ記録される。得意先勘定は、その勘定に、取引の完全な記録を残すために、商品の全販売価格をもって借方記入すべきであり、頭金は、貸方に記入されねばならない。

割賦金が各月のはじめに定期的に回収されると仮定すれば、得意先勘定は、その年の終りには、つぎのようにあらわされるであらう。

得意先勘定	
7/15 売上	15,000
7/15 現金	3,000
8/1 "	1,500
9/1 "	1,500
10/1 "	1,500
11/1 "	1,500
12/1 "	1,500

一〇、五〇〇ドルが回収され、販売価格に対する利益の割合が、三三・三三パーセントであったから、利益は、一〇、五〇〇ドルの三分の一、すなわち、三、五〇〇ドルが実現したものとみなされる。総利益のうち、この実現した部分は、つぎの仕訳によって、その年度における利益に計上される。

12/31 割賦販売繰延総利益 3,500 損益 3,500
この仕訳の結果は、つぎの通りである。

割賦販売繰延総利益	
損益へ	3,500
総利益合計	5,000
損益	
損	
益	
実現利益	3,500

割賦金残額が回収されると、繰延総利益勘定における残高は、損益勘定に振替えられる。

繰延総利益勘定設定のための手続は、商品勘定が、恒久棚卸法 (perpetual inventory basis) によつてなされるか、または、期末棚卸法 (periodical inventory basis) によつてなされるかのちがひによつて異なる。

二つの方法による典型的な仕訳を例によつて示せば、つぎの通りである。

ここでは、同種の三箇の商品が仕入れられ、一箇が販売されたと仮定されている。

恒久棚卸法				期末棚卸法							
仕入	7/1			仕入	30,000	現	金	30,000			
棚卸商品	30,000	現	金	30,000	仕	入	30,000	現	金	30,000	
売上	7/15			得意	先	15,000	割賦販売	15,000			
得意	先	15,000	棚卸商品	10,000	得意	先	15,000	割賦販売	15,000		
			繰延総利益	5,000			棚卸商品	20,000	仕	入	30,000
							割賦販売原価	10,000			
							割賦販売	15,000			
							繰延総利益	5,000			
							繰延総利益	3,500			
							繰延総利益	3,500			
							繰延総利益	3,500			

簿切—12/31

期末棚卸法は、仕入勘定に借方記入されている商品が、同時に、普通の掛売と割賦販売とで販売されている場合には、一般には実行不可能である。期末棚卸をすることによつて決定された売上商品原価は販売されたすべての

商品の原価である。⁽¹⁴⁾そして、割賦金ごとの売上商品の部分的な原価は個々には決定されない。もちろん、もしも、あらゆる種類の商品が同じ総利益率で販売され、そして割賦販売と普通の販売が同じ利益率で販売されるならば（起りえないことではあるが）割賦販売における繰延総利益は割賦売上高に総利益率を乗することによって決定することが出来る。

(4) 四の方法をあげてゐる著書として、⁽¹⁵⁾次のものがあげられる。

- W. E. Karenbrock & H. Simons, *Advanced Accounting*, 1955, 2nd ed., pp. 160~161.
A. H. Holmes & R. A. Meier, *Intermediate Accounting*, revised ed., 1954, pp. 402~403.
H. A. Finney, *Principles of Accounting*, intermediate, 1934, pp. 230~231.
H. A. Finney, *Principles of Accounting*, advanced, 3rd ed., 1946, p. 75.
H. A. Finney & H. E. Miller, *Principles of Accounting*, advanced, 4th ed., 1952, pp. 119~120.
A. W. Johnson, *Intermediate Accounting*, revised ed., 1958, pp. 520~521.
代金の回収にもつと利益を計上する方法のみをあげてゐるもの。
T. B. Taylor & H. C. Miller, *Intermediate Accounting*, 1938, pp. 260~261.
E. I. Field & L. W. Scherritt, *Advanced Accounting*, 1946, p. 5.
E. A. Saliers, *Modern Practical Accounting*, advanced, 1946, p. 337.
I. J. Chaykin & M. Zimmering, *Advanced Accounting Problems Theory and Practice*, 1958, p. 79.
発注主義と割賦基準のみをあげてゐるもの。
G. R. Husband & W. J. Schlatter, *Introductory Accounting*, 1949, pp. 418~419.
R. N. Owens & R. D. Kennedy, *Accounting, Elementary Theory and Practice*, 3rd ed., 1950, p. 469.

発生主義、割賦基準、原価回収法の三つをあげているもの。

R. H. Montgomery, *Auditing, Theory and Practice*, 6th ed., 1940, p. 430.

なお、不動産の割賦販売において、その利益計上の方法として、七つの方法をあげているものに、^{*}つぎの論文がある。

W. Mucklow, *Instalment Sales of Real Estate, Journal of accountancy*, sept, 1932, pp. 192~201.

^{*}つぎは、これらの諸方法に対する論者の主なる見解を示せば、^{*}つぎの通りである。

1 H. A. Finney の見解

H. A. Finney は、前述の発生主義による方法を、「販売の年度に利益全部を計上し、貸倒損失、代金回収費用および取戻し商品の修繕の諸引当金を計上する方法」と定義し、この方法に対しては、「恐らく、最もよい方法である」と云っている。その理由として、販売が行われた時に利益を計上し、そして同時に、この利益に対し売上により生じた損失および費用をつぐなうのに十分な金額を引当てるからであるということをあげている。しかし、H. A. Finney は、「この場合、貸倒損失や代金回収費用をなんらかの合理的な正確さでもって評価することは事実上不可能なことが多いと云っている。H. A. Finney は、さらに、以上の外に、^{*}つぎの実際的な不都合を付け加えている。（このことは、二版では言及されていなかった三版以後は^{*}つけ加えられている—桑原）それは、代金回収費用および取戻し商品の修理に対する引当金は、所得目的からは控除をゆるぎれないということである。したがって、発生主義による方法を一般的に適用している会社は、支出基準（expenditure basis）にも^{*}ついで費用を申告することが要求される。

^{*}つぎに、原価回収法に対しては、余りにも保守的であり、その商品が取り戻されない場合、あるいは、商品が取り戻された時に、純価値（net value）がない場合でなければ普通、正当視されないと云っている。

利益実現法に対しては、回収された商品の償却が危ぶまれるために、余りにも保守性がなさすぎると云っている。

以上より、H. A. Finney は、結局、割賦基準を支持するのであるが、H. E. Miller との共著になつてゐる第五版^{**}で

は、その理由づけとして、よりよい期間的な費用・収益の対応の観点より考えている。

まず第一の理由としては、割賦販売は、普通の販売よりも代金の回収費のための引当金を見積ることは、おそらく、ずっと困難であろうと云っている。それは、代金の決済を割賦金でもって決済しようとするものは、すぐに決済出来ない者であるか、短期信用で決済出来ない財務状態の者に対して、また、多くの場合においては、割賦でさえ決済できないし、また決済しようとするものに対して信用を与えるからである。彼等によれば、商品の取戻し権は必ずしも、売手に適当な保護を与えるものではない。なぜなら、その商品の状態は中古商品であるからであるといっている。

第二の理由としては、割賦販売の諸費用は、販売以後の年度では、普通、一般の販売に関連して発生するものよりも、多くの諸費用を伴うものであるといつてあげている。割賦販売では、より多くの代金回収費および簿記費 (accounting costs) が必要である。また、買手が追加的な支払をすることを拒否するために、販売価額が完全に回収されるまでは、商品の取戻しをするか、または、担保物となつてゐる商品について、売手の持分を保護することが売手にとって必要となるであらう。そして、もしも商品が取戻されると、それを再販売のために修繕する時に諸費用が、発生するであらうと云つてゐる。

彼等においては、収益・費用の対応を念頭におきながらも、実際的な観点を強調していることは、その特徴的なものであると考えられる。

* H. A. Finney, *Principles of Accounting, intermediate*, 1934, pp. 230~231.

** H. A. Finney, *Principles of Accounting, advanced*, 3rd ed., 1946, pp. 74~75.

** H. A. Finney & H. E. Miller, *Principles of Accounting, advanced*, 4th ed., 1952, pp. 119~120.

*** H. A. Finney & H. E. Miller, *Principles of Accounting, introductory*, 5th ed., 1957, p. 442.

2 E. I. Field & L. W. Sherritt の見解*

割賦販売会計における総利益の算出方法 (桑原)

E. I. Field と L. W. Sherritt は、発生主義については特別に評価を与えていない。

原価回収法に対しては、つぎのように云っている。すなわち、「この方法は、超保守的であるが、もしも商品が取戻された時に少しか、または全然、再販売価格がない場合および最後の代金回収よりの損失が大きいと思はれる場合には、適正である」と云っている。

また、利益実現法に対しては、「この方法は、衣服のように、急速に価値を失う製品には適当ではないが、高貴石、土地等々のような製品に適用されることは明白である。その場合には、損失の可能性は、商品の取戻しの場合においても、全く縁遠いものである。事実、この種の資産のあるものは、現実に価格が上昇するかもしれない。そのような状態のもとで発生する唯一の損失は、盗難または火災によるものである。しかし、これらは、保険可能なリスクである。しかし、とは云うものの、彼等は、「この方法は、一般的な目的としては、あまりにも保守的なものとみなされている」。ことを指摘している。

最後に、割賦基準による方法（彼等によれば、利益・原価法）にたいしては、「他の二つの方法（すなわち、原価回収法と利益実現法—桑原）におけるあらゆる欠陥を克服すると同時に、普通の販売と同様、割賦販売の取扱いについての障害をも克服するものである」と云っている。そして、さらに、この方法は「割賦制にもとづいて販売されるいかなる製品にも適用される」ものであると云っている。

* E. I. Field & L. W. Sherritt, *Advanced Accounting*, 1946, pp. 5~10.

③ J. B. Taylor と H. C. Miller の見解

J. B. Taylor と H. C. Miller は、代金の回収にもとづいて利益を計上する方法のみをあげ、発生主義についてはふれていないが、利益実現法に対しては、つぎのように云っている。「この考えの支持者は、商品の売手は、販売商品に対しては、動産担保によって保護されており、さらに、商品の取戻しの場合でさえも、損失の可能性を殆んどなくしているために、充

分保護されているという事実を指摘する」。

つぎに、原価回収法については、「この方法に賛成する人は、割賦契約による支払が将来、長期にわたっているために、商品の取戻しの場合には、損失は避けがたいものであるであろうという恐怖より起っているのである」と云っている。そして「価格の低落、失業および事業活動における一般的な低落は、割賦販売制により商品を販売する業者に、損失をもたらすような複雑な情況を形成する。そのような情況においては、この第二の考え方（原価回収法—桑原）における保守主義は、説得力をもつてあろう。」と云っている。

しかしながら、彼等は、「最初の方法は、（利益実現法—桑原）は、極端な状態——非常に楽観的な状態において役立つ、第二の方法は、（原価回収法—桑原）おそらく保守的すぎるという欠点がある。好気配 (Douryant) の予測ということも、超保守主義ということも、継続企業の会計の作製にあたっては、望ましいことではない。第三の方法は、（割賦基準—桑原）中間的な方向をとっている。それは、正常な時には、事実の気まぐれに対し、十分な保守性を与えると同時に、それは、過大な利益を見込んだり、繰延べたりするという理由でもって、批判されることはない」と云っている。このようにして、結局、彼等は、割賦基準をもつとも妥当な方法であると考えているようである。

* J. B. Taylor & H. C. Miller, *Intermediate Accounting*, 2nd ed., 1938, pp. 260~261.

(5) A. H. Holmes & R. A. Meier, *Ibid.*, p. 403.

(6) E. I. Field & L. W. Scherritt, *Ibid.*, p. 5.

(7) *Ibid.*, p. 5.

(8) *Ibid.*, p. 7.

(9) *Ibid.*, p. 7.

(10) *Ibid.*, p. 8.

(11) この点については、わたくしは、別の稿^{*}で詳しく述べておいた。

* 拙稿、前掲論文、四二頁。

(12) R. H. Montgomery は、アメリカにおける割賦販売の会計実務について、つぎのように述べている。

まず、R. H. Montgomery によれば、割賦販売における総利益を計上する方法のうち主なものとして、つぎの三つをあげている。

- 1 発生主義による方法。
- 2 割賦基準による方法。
- 3 原価回収法。

R. H. Montgomery は、この三つの方法のうち、原価回収法は、実際には、少ししか利用されていないようであると云っている^{*}。また、他の二つの方法のうち、最初に示した発生主義による方法が、おそらく、最もひろく利用されているものであると云っている。しかし、たとえ、発生主義による方法が、帳簿に利益を記録する場合や、財務報告の場合に利用されるとしても、多くの会社では課税目的として利益を計算する場合には、割賦基準による方法を併行して利用していると云っている^{**}。

* R. H. Montgomery, *Auditing, Theory and Practice*, 6th ed., 1940, p. 430.

** *Ibid.*, p. 430.

(13) H. A. Finney の前掲の著書のうち、二版、三版、四版を適宜利用した。ただし、それぞれの版において、相違点がある場合には、それをあきらかにするために、それぞれを区別して述べることにする。以下、H. A. Finney の引用はすべてこれに従うことにする。

(14) なお、税法においては、つぎのことを認めているので、実質的に、期末棚卸法を是認しているものと思われる。したが

って、実務も、これに依っているものと考えられる。「もしも、納税者が、その課税年度において、それぞれ、現金売および割賦販売にたいし、別々の総利益率が決定し得るよう、その帳簿に記載しえない場合には、課税年度の売上全部に対して、複合総利益率 (a composite gross profitrate) を使用することが是認されてゐる」*。

* J. M. Mero, The Installment Basis for Dealers in Personal Property in Taxes-the tax magazine, vol. 25, No. 3, pp. 226~7.

三 多数の商品の販売の場合

少数の商品を割賦販売制により販売する場合には、前述のごとき計算がなされうるであろうが、しかし、現実には、多数の商品が割賦販売制により販売されている場合が普通であろう。そのような場合には、前述のようにそれぞれの売上商品ごとに総利益率を計算しさらに、個々の商品の売上高より回収される代金にたいし、別々の総利益率を適用しようとすることは、事實上、実行不可能であると思われる。このような点について、どのように処理されているのか、以下、主として、H. A. Finney の考察するところを検討してみよう。

H. A. Finney は多数の商品を販売する場合の実現総利益の算出方法を説明するにあたって、一会計年度の場合、数会計年度にわたる場合、数部門にわかれてゐる場合の三つの場合に区分してゐる。H. A. Finney にしたがって、これらを仮設例によって示せば、つぎの通りである。

A 一会計年度の場合

ここでは多数の商品を販売する場合において、とくに、それが一会計年度に限定されている場合について考察する。このような場合には、H. A. Finney によれば、一会計年度にわたる割賦売上高合計に対する総利益率が、

割賦販売会計における総利益の算出方法 (桑原)

その年度の売上より生じた売掛金よりの代金回収分に適用されることになる。

これを仮設例により示せば、つぎの通りである。

たとえば、ある年度につきの事項があったと仮定する。

割賦売上高	\$ 150,000
割賦売上原価	\$ 100,000
総利益	\$ 50,000
売上高に対する総利益の割合	$33\frac{1}{3}\%$
1944年中の回収代金	\$ 105,000
実現総利益	\$ 105,000 の $33\frac{1}{3}\%$
	\$ 35,000

割賦売掛金・統制勘定は、つぎのように要約される。

	割 賦 売 掛 金	
売 上	150,000	回 収
		105,000

年度末に帳簿が締切られると、繰延総利益勘定は、つぎのようにあらわされる。

	割賦販売繰延総利益
損 益	35,000
	総利益合計
	50,000

B 数会計年度にわたる場合

以上においては、一会計年度に多数の商品が販売された場合の会計処理について述べた。つぎに、これらの商品が教会会計年度にわたって、継続して販売され、さらに、代金が回収された場合を H. A. Finney により考察することにする。

一連の継続的な会計年度では、各年度ごとに、割賦販売の総利益率が異なるのが普通である。このために、各会計年度ごとに、割賦販売に関する会計資料を分類すべきである。でなければ、与えられた会計年度において認識される総利益は、(割賦販売の最初の年度を除いて)誤って報告されることになるであろう。割賦販売が継続的に教会会計年度にわたって行われたとすると、この場合の利益計上の方法としては、つぎの方法のいずれかが採られる。

1 割賦販売の回収代金を販売の各年度ごとに分類する方法。この方法によると、その期に実現した繰延総利益を計算する場合に、総利益率の適切な適用が可能となる。

2 割賦売掛金を販売の年度毎に分類する方法。この方法によれば、未回収の割賦売掛金勘定残高に、総利益率を適用することによって、適正な繰延総利益残額の決定が可能となる。

以上の方法を、例によって示せば、つぎの通りである。

まず、割賦販売が一連の継続的な会計年度にわたって実施され、三ヶ年にわたる取引が、つぎのとおりであると仮定しよう。

	1950年	1951年	1952年
売上高	\$ 150,000	\$ 200,000	\$ 250,000

割賦販売会計における総利益の算出方法(桑原)

売上原価	100,000	120,000	125,000
総利益	50,000	80,000	125,000
総利益率	$33\frac{1}{3}\%$	40%	50%

現金回収高

1950年勘定	105,000	30,000	15,000
1951年勘定		125,000	50,000
1952年勘定			175,000

代金回収による実現総利益

1950年勘定よりの代金回収の $33\frac{1}{3}\%$	35,000	10,000	5,000	
1951年	"	40%	50,000	20,000
1952年	"	50%		87,500

以上のことを前提として、各会計年度末に実現したものとみなされる総利益の決定と会計処理のそれぞれの方法を順次述べよう。もちろん、この二つの方法によって得られる結果は同じである。⁽¹⁵⁾

第一の方法

回収代金が、それぞれ異った会計年度に発生した割賦売掛金に適用することが可能であり、したがって、異った総利益率が付せうるようにするためには、現金収納帳に、割賦売掛金—一九五〇年、割賦売掛金—一九五一年割賦売掛金—一九五二年という科目を設定することが必要である。補助元帳と統制勘定では、割賦売掛金は、年

度別に記入される。このような統制勘定を示すときの通りである。

割賦売掛金—1950年

売 上	150,000	代金回収—1950年	105,000
		” —1951年	30,000
		” —1952年	15,000

割賦売掛金—1951年

売 上	200,000	代金回収—1951年	125,000
		” —1952年	50,000

割賦売掛金—1952年

売 上	250,000	代金回収—1952年	175,000
-----	---------	------------	---------

一方、繰延総利益勘定は、⁽¹⁶⁾それぞれ年度別に記入される。そして、これらの繰延総利益勘定より損益勘定への振替は、現金収納帳において、いくつかの受取勘定項目によって示されている代金の回収額にもとづいて行われる。前述の仮定によって示された代金の回収にもとづくと、総利益のうちで実現部分を示すための仕訳は、つぎの通りである。

1950年末

繰延総利益—1950年 35,000 損 益 35,000

1951年末

割賦販売会計における総利益の算出方法(桑原)

繰延総利益—1950年	10,000	損益	60,000
” —1951年	50,000		
1952年末			

繰延総利益—1950年	5,000	損益	112,500
” —1951年	20,000		
” —1952年	87,500		

一九五二年末現在では、繰延総利益勘定は、それぞれ「つやひをとりぬる」。

繰延総利益—1950年

1950年の損益勘定へ	35,000	総利益合計	50,000
1951年	”		
1952年	”		
	<u>5,000</u>		
	<u>50,000</u>		<u>50,000</u>

繰延総利益—1951年

1951年の損益勘定へ	50,000	総利益合計	80,000
1952年	”		
	<u>20,000</u>		

繰延総利益—1952年

1952年の損益勘定へ	87,500	総利益合計	125,000
-------------	--------	-------	---------

第二の方法

第一の方法のように、繰延総利益勘定を、年度別に、別々に設定することは、必ずしも必要なことではない。繰延総利益勘定は一つで充分なのである。同じように、割賦売掛金にたいしては、年度別に別々の統制勘定を設定するかわりに、一ケの統制勘定を設定することも可能なのである。このことは、異った年度に適用される回収代金に対して、現金収納帳に、別々の項目をおく必要性をなくさせる。第二の方法というのは、このように、一ケの繰延総利益勘定と一ケの割賦売掛金統制勘定を利用する方法である。しかし、この場合、異った年度の販売より発生した未回収残高を決定するためには、割賦売掛金勘定を分析しなければならぬ。そして、そのような未回収残高に適用される繰延総利益は、この分析を基礎にして計算されることになる。このようにして、第二の方法によると、一ケの繰延総利益勘定と一ケの割賦売掛金勘定が使用されるが、この方法を、第一の方法に例示した数字と同じ数字で示すと、割賦売掛金統制勘定は、下記の通りである。

割賦売掛金勘定

	借方	貸方	残高
1950 : 売上 代金回収 残高	150,000	105,000	45,000
1951 : 売上 代金回収 残高	200,000	155,000	90,000

1952 : 売上	250,000		
代金回収		240,000	
繰高			10,000

この統制勘定は、各年度末では、(最初の年度を除いて)、残高に含められている勘定の年齢については、何らの指示をも与えていない。しかしながら、補助元帳の分析によつてつぎの事柄が明らかになる。

割賦売掛金の年齢 (age of installment receivables)

1950年末		
1950年勘定の残高	\$ 45,000	
1951年末		
1950年勘定の残高	\$ 15,000	
1951年 "	75,000	90,000
1952年末		
1950年勘定の残高	—	
1951年 "	25,000	
1952年 "	75,000	100,000

この割賦売掛金の年齢を基礎にすると、各年度末では、繰延総利益勘定に留保されるべき金額は、つぎのように計算される。

1950年末

1950年残高— \$ 45,000 の $33\frac{1}{3}\%$ \$ 15,000

1951年末

1950年残高— \$ 15,000 の $33\frac{1}{3}\%$ \$ 5,000

1951年残高— \$ 75,000 の 40% 30,000 35,000

1952年末

1951年残高— \$ 25,000 の 40% 10,000

1952年残高— \$ 75,000 の 50% 37,500 47,500

繰延総利益として留保される金額によつてつぎに示すように、割賦販売実現総利益勘定に振替えられる金額が決定される。⁽¹⁷⁾

1950年

当年度の販売による総利益 \$ 50,000

上記を決定するため求められた残高 15,000

実現総利益勘定に振替えられるべき金額 35,000

1951年

繰延総利益—期首—上記に同じ \$ 15,000

当年度の販売による総利益 80,000

割賦販売会計における総利益の算出方法 (桑原)

合 計

95,000

上記を決定するため求められた残高

35,000

実現総利益勘定に振替えられるべき金額

60,000

1952年

繰延総利益一期首—上記に同じ

\$ 35,000

当年度の販売による総利益

125,000

合 計

160,000

上記を決定するために求められた残高

47,500

実現総利益勘定に振替えられるべき金額

112,500

実現総利益を割賦販売実現総利益勘定へ振替える各年度末の仕訳はつぎの通りである。

1950年末

割賦販売繰延総利益

35,000

割賦販売実現総利益

35,000

1951年末

割賦販売繰延総利益

60,000

割賦販売実現総利益

60,000

1952年末

割賦販売繰延総利益

112,500

割賦販売実現総利益

112,500

この場合、割賦販売繰延総利益勘定は、つぎのようにならねばならぬ。

割賦販売繰延総利益

	借方	貸方	残高
1950年：1950年売上 割賦販売実現総利益勘定～ 残高	35,000	50,000	15,000
1951年：1951年売上 割賦販売実現総利益勘定～ 残高	60,000	80,000	35,000
1952年：1952年売上 割賦販売実現総利益勘定～ 残高	112,500	125,000	47,500

(15) W. E. Karrenbrock & H. Simons の方法によって算出される結果が等しいことを別の仮設例をあげて説明する。^{*}

* W. E. Karrenbrock & H. Simons, Ibid, pp. 169～170.

(16) 繰延総利益勘定はまた未実現総利益勘定ともいわれている。

(17) 三版では、直接に損益勘定に振替えられている。ここでは第四版によった。

C 数部門に分かれている場合

つぎに、割賦販売を行っている企業がいくつかの部門に分けられており、しかも各部門ごとに、総利益率および代金の回収率が異なっている場合には、いかに処理するかということが問題である。この点について、さらに、

H. A. Finney の考察するところを検討してみよう。

部門別に総利益率を適用して実現総利益を算出する方法については、H. A. Finney は、前掲書の第二版と第三版とでは、同じような例を示しながら、互に異った結論をだしている。ここでは、両者を区別して述べることにする。なお、第三版と第四版とは殆んど同じであるが、第五版は、この点については詳細にふれられていない。

第二版における見解

前述のように、企業が、いくつかの部門に分けられている場合には、H. A. Finney によれば、各部門の売上総利益は、その企業の分析および管理の目的として算出されることであっても、部門別に割賦販売の実現総利益を算出するために、部門別の総利益率を使用することは妥当か、どうか、疑問であるといっている。なぜなら、すべての割賦販売にたいして、平均総利益率を使用するかわりに部門別総利益率を使用するためには、その部門別総利益率が部門別の回収代金に適用しうるようにする必要があり、部門別の回収金額を算出するためには、回収代金自体を分析する必要があるのである。H. A. Finney は、この方法については、多くの追加的な事務労働を要するが、おそらく、その割に、正確性の付与されるのは少いであろうといっている。この点については、H. A. Finney は例をあげて説明している。

たとえば、つぎの事柄があったと仮定する。

部門	売		回収代金		
	総利益	総利益率	売上金額	1933	1934
A	\$ 30,000	30%	\$ 100,000	\$ 75,000	\$ 25,000

部門別の総利益率によって計上される各年度の利益の金額と、平均率の使用によって計上される利益の金額との比較は、上の通りである。

部門	総利益率	1933年		1934年	
		回収代金	利益	回収代金	利益
部門率の使用					
A	30%	\$ 75,000	\$ 22,500	\$ 25,000	\$ 7,500
B	40%	60,000	24,000	40,000	16,000
C	48%	50,000	24,000	10,000	4,800
合計		\$ 70,500		\$ 28,300	
平均率の使用					
合計	38%	\$ 185,000	\$ 70,300	\$ 75,000	\$ 28,500

H. A. Finney は、以上の例によって、この二つの方法による結果が、常に殆んど一致するということを示しているのではないことを指摘したのち、二つの方法による結果の類似性は、種々の部門の販売より生ずる部門別総利益率と代金回収のために要求される時間との相違の程度に依存するであろうとしている。そして、一般に

は、平均総利益率を使用することは、とくに、割賦販売による利益の繰延の方法自体が、何か恣意的であるという事実からして、充分、正確な結果が与えられると信じられているといっている。

第三版における見解

第三版における見解にくらべ第三版における見解の特徴は、第一に、部門別の総利益率を適用することが望ましいという見解にかわっていることであり、第二は、平均総利益率の適用の限界をあきらかにしていることである。

H. A. Finney は、第三版では、つぎのように述べている。すなわち、いくつかの部門に分かれている企業において、その利益率がそれぞれ大きく異なっており、さらに売上に対する期間的な代金回収率が部門毎に異なっている場合には、より大きい正確性をうるために、各年度の各部門に対する総利益率が各年度の部門毎の回収代金に適用しうるような方法をもって記録することが望ましいといっている。もちろん、このような方法は、回収代金を年度別だけではなく、部門別にも分類する必要があるため、多くの追加的な作業を必要とすることはいうまでもなく。

しかしながら、H. A. Finney によれば、平均総利益率の利用も、各年度の販売に対する代金回収率が各部門いづれも同じである場合には、異なった部門毎の総利益率の利用と同様な結果を生むことになると云っている。⁽¹⁹⁾そして、以上のことを、つぎの例によって明らかにしている。

この例では、部門毎の総利益率は異なっているが、売上に対する各年度の代金回収率は一定である。すなわち、各部門の初年度は、七五パーセントであり、次年度は、二五パーセントである。

部 門

A B C 合計

1944年の売上および総利益率

売 上	\$ 100,000	\$ 100,000	\$ 60,000	\$ 260,000
総 利 益	30,000	40,000	28,800	98,800
総 利 益 率	30%	40%	48%	38%

回収代金および実現総利益

1943年度

回 収 代 金(75%)	75,000	75,000	45,000	195,000
--------------	--------	--------	--------	---------

実現総利益

部門別回収代金×部門率	22,500	30,000	21,600	74,100
回収代金合計×平均率				74,100

1944年度

回 収 代 金(25%)	25,000	25,000	15,000	65,000
--------------	--------	--------	--------	--------

実現総利益

部門別回収代金×部門率	7,500	10,000	7,200	24,700
回収代金合計×平均率				24,700

割賦販売会計における総利益の算出方法 (案原)

しかし、平均総利益率を使用する場合に、販売に対する各年度の代金回収率が全部門にわたって、いずれも等しくない場合には、この結果は、部門率を使用した場合と同じ結果を生ずることはないであろうと、H. A. Finney は云っている。このことを例によって示すところの通りである。この例では、前述の例のうち、各年度の回収代金の金額だけが異なっている。

	部 門			合計
	A	B	C	
1944年の売上および総利益				
売 上	\$ 100,000	\$ 100,000	\$ 60,000	\$ 60,000
総 利 益	30,000	40,000	28,800	98,800
総 利 益 率	30%	40%	48%	38%
回収代金と実現利益				
1944年度				
回 収 代 金	75,000	40,000	15,000	130,000
実現総利益				
部門別回収代金×部門率	22,500	16,000	7,2000	45,700
回収代金合計×平均率				49,400
1945年度				

回収代金	25,000	60,000	25,000	110,000
実現総利益				
部門別回収代金×部門率	7,500	24,000	12,000	43,500
回収代金合計×平均率				41,800
1946年				
回収代金			\$ 20,000	20,000
実現総利益				
部門別回収代金×部門率			9,600	9,600
回収代金合計×平均率				7,600

以上の例によつて、わかるように、部門率を使用するか、しないかという決定については、H. A. Finney はつぎのように云つてゐる。すなわち、総利益率および代金の回収期間の相異が非常に大きいために、重大な不正確を生ずるのを避けるためには、余分の会計事務が適當であるかどうかによつて決めるべきである⁽²⁰⁾。この点は、第二版で述べられてゐる内容を一步發展させたものであつて、ここでは、割賦基準の選択適用を前提とする段階において、平均率による計算の限界を明らかにすると同時に、平均率と部門率の適用について、何らかの示唆を与へてゐることは注意を要する。

(18) 割賦基準が、実務では選択的に利用されているのを示唆してゐるものと考えられる。なお、税法は、つぎのように、この方法を否認し、部門別に計算するよう要求してゐる。

割賦販売会計における総利益の算出方法(桑原)

「……しかしながら、未実現利益の計算においては、未決済割賦売掛金をもとの年度によって年齢わけをし、それぞれその年度の販売により実現した個々の総利益率を適用することが必要である。」「Abraham と Straus 会社事件において、納税者は単一の総利益率を割賦売掛金全部に適用したが、割賦基準の利用を否認された。*」

* J. M. Mero, The Installment Basis, for Dealers in Personal Property, in *Taxes-The Tax Magazine*, vol. 25, No. 3, p. 226.

(19) W. E. Karrenbrock と H. Simons も同様なことを指摘している。彼等は「ぎの」ように云っている。「総利益率が、ある特定の事業の種々の部門で非常に異なっているような場合がしばしばある。平均総利益率は、各部門の売上高にたいする代金回収の率が殆んど一致している年度では、回収代金全部に適用される。しかし、総利益率が部門間で異なっており、代金の回収率が同じでない場合には、割賦方法による実現総利益の満足な測定を行うためには、売上、原価および回収代金が各部門ごとくに別々に集計されるよう要求される。*」

* W. E. Karrenbrock & H. Simons, *Advanced Accounting*, 2nd ed., 1955, p. 169.

(20) 「この点については、A. W. Johnson は「ぎの」ように云っている。

「一部門の販売により稼得された総利益を決定することは可能であろうが、割賦販売の会計手続を、元帳の勘定と財務諸表が部門毎に実現総利益および未実現総利益を示す程度まで精密にすべきかどうかは疑問である。このことを実施するためには、部門ごとに、回収代金を分析し、部門毎、年度毎に、割賦売掛金よりの回収代金を示すよう現金収納帳に特別欄を作ることが必要であるであろう。このことは、発生する付加的な費用が価値があるという代償的な保証なしに多くの付加的な労働と費用を要することとなるであろう。一般には、会計制度の単純化をともなう全部門にたいする平均総利益率の利用は、普通満足すべき結果を生ずるものであり*。」

* A. W. Johnson, *Intermediate Accounting*, revised ed., 1958, p. 527.

ところが、実際の実務はどのようになっていゝるか。この点については、E. L. Kohler は、つぎのように云つてゐる。

「割賦販売による総利益を繰延べるといふ実務が勘定で行われる場合には、普通の方法では、まず、総利益を繰延利益勘定に貸方記入することである。しかるのちに、回収代金に総利益率を適用することによつて得られた金額を稼得利益と見なすことである。実際には、総利益率は非常に異なつてゐるために平均率が使用されてゐるのが普通である。平均率は、ある種の製品の販売または、代金の回収が同一である月または年の割賦販売合計金額より算定されてゐる。かまたは、月、年、種類 (origin) に関係なしに、移動平均総利益 (a moving gross-profit average) が、回収代金全部に適用されるであらう。この方法は、新商品の販売による総利益率が、毎月、非常に異なつてゐるか、その後の率が非常に異なつてゐる場合を除き、一般に適用された方法である*」

* E. L. Kohler, auditing, an introduction to the work of the Public accountant, 2nd ed., 1954, pp. 232~233.

四 結 び

以上、割賦販売会計における総利益の算出方法について、とくに、アメリカにおける会計専門家の所論を中心として述べてきた。そして、ここでは、つぎのことがあきらかになつた。すなわち、

- (一) まず、割賦販売会計の中心問題である、税務対策としての割賦基準の選択ということは、必ずしも順調に行われてゐないということ。
- (二) このことは、とくに、現実の会計実務の技術的な処理のうちに見られる。
- (三) そのため、会計専門家の努力は、これらを整理し、単純化し、能率化し、さらに、制度化しようとするこゝと

に向けられている。アメリカではこのことを、「……より一層意味あるものにしようとする目的と実践上の多様性を整理しようとする目的との間に絶えざる相剋がある」^(註)(傍点—桑原)と表現されている。

(四) 本稿では、以上のような内容をあきらかにするために、主として、H. A. Finney によりながら、割賦販売会計における総利益の算出方法についてみてきた。まず、少数の商品の販売の場合においては、一般的な仕訳勘定記入の方法を示したのちに、期末棚卸法をとった場合に、同一商品において、掛売と割賦販売とが並行して販売された場合如何にするかを問題点として掲げた。また、この実務も明らかにした。

(五) つぎに、多数の商品の販売の場合については、まず、一会計年度の場合について説明し、つづいて数会計年度にわたる場合を述べた。ここでは、利益計上の方法として二つの方法を掲げた。一つの方法は、回収代金をもとにして総利益を算定する方法であり、他の一つは、割賦売掛金をもとにして、総利益を算定する方法である。ここでは、両者の結果が全く一致すること、および後者の方が、その算定方法において、単純であることを実例をもって明らかにした。また、実務もこれに従っていることを指摘した。

(六) さらに、数部門に分かれている場合については、H. A. Finney の著書の第二版と第三版との相違点を指摘したのち、平均率を適用する場合と、部門率を適用する場合において、同一の結果をうる条件と、相異なる結果をうる条件を明らかにしたのち、部門率利用の現実的な条件を明らかにした。

最後に、以上のごとき、会計専門家の努力の現実的な意義について考察しておこう。

前述のように、本稿で述べてきた内容は、一見、きわめて、技術的なものであり、さらにこれを、このような技術的な側面だけに範囲を絞って考えた場合には、きわめて、論理的な内容をもつかの如くに考えられるかもし

れない。しかしながら、本稿の最初においてあきらかにしたごとく、その目的とするところが、個々の企業の税務対策であり、技術的と思われるものの内容が税務対策の具体化であつてみれば、このこと自体が、充分検討を要する問題であると考えられる。

税務対策の一環としての割賦基準の利用が中小企業にくらべて、主として、大企業によって、極めて、有利に行われているということについては、すでに別の稿でふれておいたが、⁽²²⁾前述の割賦基準適用の具体化、単純化、能率化、制度化という技術的な内容がこのようなものであるならば、本稿で述べてきたような、一見、技術的な内容をもつと考えられる会計専門家の努力も、主として、大企業に奉仕するところのものを内容としているといわなければならぬであらう。

むしろ、科学的な研究が意図しなければならないことは、このような単純化、能率化、制度化を促進することではなくして、単純化、能率化、制度化のもつ現実的な側面を社会経済的に明らかにすることでなければならぬと考える。

(21) Report of Study Group on Business Income, *Ibid.*, p. 106. (邦訳一七四頁)

(22) 拙稿「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」立命館経済学第七巻第五号、一三三—一五七頁。