

# わが国における割賦販売会計の理論

桑原 幹夫

- 一 は し が き
- 二 わが国における割賦販売の会計実務
  - 1 わが国における割賦販売の現状
  - 2 自動車販売業の会計実務
  - 3 電気器具・電気機械販売等の会計実務
- 三 税法の規定（ $\parallel$ 期限到来基準）とその論拠
  - 1 割賦販売に対する税法の規定
  - 2 税法規定（ $\parallel$ 期限到来基準）を合理化する理論（以上本号以下次号）
- 四 企業会計原則の立場（ $\parallel$ 代金回収基準）とこれを合理化する理論
  - 1 企業会計原則の立場（ $\parallel$ 代金回収基準）とその根拠
  - 2 企業会計原則（ $\parallel$ 代金回収基準）合理化論
  - 3 代金回収基準合理化論の現実的意義
- 五 独自の会計政策を提唱する理論
  - 1 販売基準の提唱とその合理化論
  - 2 選択適用論の提唱とその合理化論
  - 3 会計処理簡便化論

六 結 語

一 は し が き

本稿は、戦後わが国における割賦販売の公表会計に関する主なる会計理論を全面的にとりあげ、それぞれの会計理論のはたす現実的役割を、わが国における企業の現実の会計実務、会計制度および会計政策との関連のなかで、具体的に、位置づけようとしたものである。

したがって、叙述の過程においては、出来るだけ、論者の見解を再現しよう、煩瑣ではあつたが、原文をそのまま引用することにした。

まず最初、従来あまり研究されず、また、極めて困難な作業ではあるが、わが国における割賦販売の会計実務の考察がなされる。ここでは、割賦販売の代表的な業者として、自動車販売業者および電気器具・電気機械販売業者がとりあげられ、それぞれの業者における割賦販売の会計実務の主要な特徴についての考察がなされる。この場合、会計実務の主要な特徴を考察するために、通常と異なつた会計実務について、とくに注意が払われる。そして、注目すべき会計実務として、税務対策としての会計実務が具体的に検証される。

つぎに、企業の税務対策としての会計実務を制度的に規制するところの割賦販売にたいする税法の規定そのものについての考察がなされる。ここでは、割賦販売に対する税法の規定（―期限到来基準）の内容とその制定の根拠および、その後の税法の改正をめぐって出されている割賦販売の会計理論が克明に検討される。

税法改正をめぐる理論は、直接的には、主として割賦販売業者と税務当局の関係者との間の議論というかたち

でなされている。ここでは、とくに、いかなる理論を基礎にして、割賦販売業者の要求が実現し、税務当局が妥協し、さらに、それが、いかなる規定となつて税法のうち折り込まれていったかという過程についての検証がなされる。

ついで、かかる会計実務（≡企業の税務対策）と会計制度（≡税法の規定）および、制度改正の過程においてみられる企業の会計政策（≡税務政策）との関連において、会計理論家の理論の検討がなされる。

まず、企業における現実の割賦販売の会計実務および会計制度を、そのまま、美化し、合理化する理論と、その論拠についての検討がなされる。

つぎに、現実のわが国の割賦販売の会計実務ないしは会計制度に直接結びつかない理論についての考察がなされる。これらの理論は、大別して、二つに分けられる。

第一の理論は、実際には、会計実務・会計制度とはなっていないが、割賦販売業者の要求する会計実務・会計制度をそのまま合理化し、さらに、割賦販売業者の要求実現のために理論的基礎を与える理論である。（企業会計原則の立場≡代金回収基準）

第二の理論は、現在のところ、割賦販売業者の要求とは無関係な理論である。（独自の会計政策を提唱する理論≡販売基準、選択適用論）しかし、この理論は、割賦販売業者の会計実務・会計制度を誘導しようとする指向を有している。そのために、方法論的には、第一の理論と同一の基盤に立っている。

最後に、以上の会計理論を具体化するための会計処理簡便化論が問題にされる。会計処理簡便化論には、現実の会計実務ないしは、会計制度の簡便化を問題にする理論と、実際のわが国にお

ける会計実務ないしは会計制度と関係のない抽象的な会計処理簡便化論がある。ここでは、それぞれの会計処理簡便化論が問題にしている点が、明らかにされている。

以上のごとく、本稿では、わが国における割賦販売に関する会計理論の現実的役割を、会計実務、会計制度、企業の会計政策との関連の中で、具体的に究明され、把握されようとしている。

## 一一 わが国における割賦販売の会計実務

### 1 わが国における割賦販売の現状

割賦販売の会計理論が、わが国においては、どのようにして展開されているかを検討する前提として、ここでは、わが国における割賦販売の現状と、会計実務について考察することにする。

わが国における割賦販売は、戦前においても、有名なシンガー・ミシンをはじめとして、自動車、自転車、洋服類、家具、ラジオ、ピアノ、オルガン、金銭登録機等に至るまで、かなり広範に普及したが、数量的にはさほど大きなものではなかった。その後、日支事変、第二次大戦における戦時統制、戦後のインフレによって、割賦販売は廃絶状態であった。

通産省の報告によると、戦後の割賦販売は昭和二十四年頃から、自動車の割賦販売より始まっている。その後さらに、家庭用電気器具、自転車、カメラ等について割賦販売が行なわれるに至った。とくに昭和二十九年頃から急速に普及し、昭和三十二年のわが国の割賦販売高は約五千億円と推定され、昭和三十五年度には一兆円を超えたのではないかと思われる程の盛況を来たした。

第一表 主要商品の販売台数、販売額および割賦販売比率（昭和34年度）

	総販売台数	総販売額	割賦販売比率
テレビ	(月) 24万台	149 億円	50%~60%
電気冷蔵庫	(月) 3万6千台	21 "	"
電気洗濯機	(月) 10万台	24 "	"
家庭用ミシン	(月) 5万台	12.5 "	80%
乗用車	(月) 6,500台	58.5 "	80%~85%

(註) 通商産業省企業局商務課編「割賦販売法の解説」  
1961, 20頁

第二表 主要商品の割賦販売の条件(昭和34年)

商品名	頭金率	賦払期間	割賦販売価格の割高率
テレビ	10 — 20%	13 — 20月	5 — 15
洗濯機	10 — 15	12 — 15	9 — 10
動力耕耘機	20 — 30	10 — 24	0 — 10
金銭登録機	10 — 20	6 — 12	4 — 11
ミシン	0 — 20	15 — 20	8 — 27
ピアノ	20 — 60	10 — 24	5 — 13
乗用車	10 — 30	15 — 24	8 — 14
小型トラック	10 — 30	12 — 18	8 — 14
二輪車	10 — 20	6 — 10	7 — 18
家具	10 — 15	10	10
カメラ	0 — 10	6 — 12	3 — 8

(註) 通商産業省企業局商務課編「割賦販売法の解説」  
1961, 20頁より作成。

第三表 全国の大法人の申告所得額の番付

番付	会社名	申告所得額 百万円
①	日 銀	23,969
②	日立製作所	7,747
③	トヨタ自動車	5,652
④	松下電器	5,556
⑤	東 芝	5,263
⑥	三菱重工	5,090
⑬	三菱電機	3,223

(註) ○内数字は昭和33年度 申告所得額は  
33年度 税経通信, 第14巻 5号, p. 23. より。

現在、割賦販売が行なわれている主要な商品は、ラジオ、テレビ、電気洗濯機、電気冷蔵庫、ミキサー、クリナー、金銭登録機、ミシン、カメラ、家具、小型自動車、自動車、自転車、オートバイ、ピアノ、オルガン等が中心であるが、さらに特殊なものとしては、住宅、不動産等があげられる。最近では、農業用機械器具、工作機械、建設機械等についても割賦販売が行われるようになった。また、ごく最近では、建設、造船、造機等のほ

かにこれに類する工事、固定資産の買却についても割賦販売の方法がとられようとしている。

昭和三十四年度における主要商品の割賦販売額および割賦販売の条件は、第一表および第二表の通りである。これによると、わが国における割賦販売の代表的な業者は、自動車販売業と電気器具・電気機械販売業者であることが分る。

なお、国税庁発表の全国の大法人の年間の申告所得額の番付は第三表の通りである。

つぎに、自動車販売業における割賦販売の会計実務と、電気器具・電気機械業における割賦販売の会計実務について検討することにする。

（1） 通商産業省企業局商務課編「割賦販売法の解説」（昭和三十六年）四―二十一頁。

#### a 自動車販売業の会計実務

昭和二十四年に、わが国における自動車の割賦販売の、トップを切ったといわれる日産自動車株式会社、経理部長、川久保康雄氏は、わが国における自動車の割賦販売の状況について、つぎのように云われる。

「現在、（昭和三十三年五月現在―引用者）月賦販売いたしておりますのは業界全部行っておりまして、月賦販売やらないところはございません。全部と申ししてもメーカー十社傘下の販売所ですがそのうちいわゆる手数料と利益と分けまして、手数料、利益ともにいわゆる割賦処理している業者というのはそのうちの七三%全然経理上のいわゆる割賦処理しないところがその残りの二七%でございます、残りの二七%の業者といえども、利息を含めました手数料を割賦処理しているのがそのうちさらに六〇%、従いまして業界全部通じまして全然割賦処理やっておらないのは一〇%になると、こういう結果になっておるわけです。」<sup>(1)</sup>

自動車の割賦販売は、業者により、種々の方法で行われるが、三菱ふそう自動車経理部長代理、平岡吉郎氏によると、<sup>(2)</sup>一般に大型バス、トラックの場合、その平均月賦月数は、二十二ヶ月くらいであり、小型乗用車でも一〇ヶ月くらいである。しかし、自動車の月賦販売は長期化する傾向にあるといわれる。

月賦販売は一定の頭金をおくと代理店は、車をユーザ（需要者）に引渡す。下取り車を引取る場合もある。これは下取りが頭金の一部となっているのである。そして、残金については、月賦契約期間に割賦した金額を手形で受取る。この場合、ユーザから月賦金利をもらい、これを月賦手形金額に上積みするという方法をとっている。

日産自動車の場合においては、「直接、全国の販販店に引き渡す」<sup>(3)</sup>という方法がとられる。この場合、同社経理部長川久保康雄氏によると、つぎの通りになされる。

「私の方から販売店に行く場合、これは二通りの売り方がございまして、一つはいわゆる買取り制と私の方で称しておるですけれども、出荷と同時に、売上債権に計上される。それから委託制というのは、販売店がいわば問屋のような立場に置かれるわけですけれども、お客さんにその代理店が渡したときに売上債権に計上される。所有権は勿論代金完済の場合には移転されるわけですけれども、月賦販売の場合には抵当権を設定するわけです。ないしは、所有権を留保した販売の方法をとる。こういうような販売方法をとっておるわけです」<sup>(4)</sup>

なお、ここで云われている買取り制というのは、三菱ふそう自動車株式会社の経理部長代理、平岡吉郎氏によると、一般には、つぎのような決済方法をいうのである。

「これは（買取り制―引用者）総代理店（またはメーカー―引用者）が卸月賦の方法で代理店に買取らせる方法である。すなわち、代理店は総代理店に対して、ユーザ（需要者―引用者）に対する月賦期間よりも若干有利なサイトで自振手形を振

出す。したがって、代理店自身で頭金は自由に使えるが、ある程度、ユーザー手形を銀行に持ち込んで割引く等の方法で金融をつけなければならぬ。しかし、代理店自身で金融をつけ得る限界は知れたものであるから、大部分のユーザー手形は総代理店に持ち込んで資金化してもらわなければならない。

この買取り制の場合は総代理店に対して一定の価格で仕切り、販売手数料（マージン）は支払われない。<sup>(5)</sup>  
この方法に対して、委託販売制というのは、一般には、つぎのような決済方法をいうのである。

「これは（委託販売制—引用者）、総代理店（またはメーカー引用者）から代理店に車を出す場合「委託」の方法によるものである。すなわち、代理店はユーザーに対して売った条件と同一条件でその都度総代理店に支払う。頭金・下取り車・残金の月賦手形額面（月賦金利を含む）の合計が車両代金となるが、これをそのまま手をつけ、<sup>(6)</sup>総代理店に送らせるのである。その代り、入金（頭金と月賦手形）を条件として総代理店は代理店に対してマージンを支払う」のである。

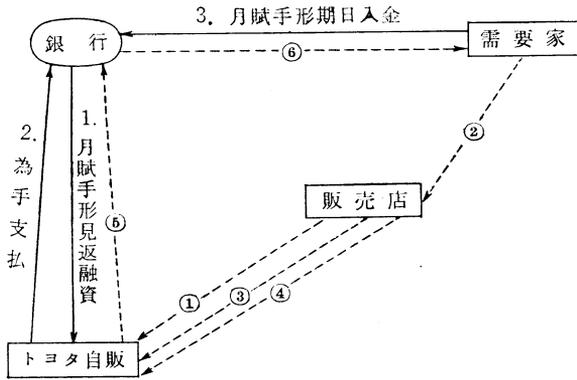
日産自動車株式会社の場合においては、以上のように直接、全国の販売店に引き渡すという方法がとられるのに対し、トヨタ自動車株式会社では、ソール・エイジェント（総代理店）があつて、そこから、全国の販売店へ引き渡すという方法がとられる。

トヨタ自動車株式会社の総代理店は、トヨタ自動車販売株式会社であるが、この会社はもともと、トヨタ自動車株式会社の販売部門であつた。その後、業務の繁雑化とともに、独立したものである。

前述のごとく、割賦販売を行うと、需要者は、月賦月数に見合う分割払の手形（いわゆる月賦手形）で支払うのが通常であるが、この月賦手形によって、銀行より融資を受ける方法は、各社によって異なっている。

トヨタ自動車販売株式会社では、同社の取締役・経理部長、神谷龍次氏によると、いわゆる小売金融方式がとられている。この方式を、神谷氏の図示するところにより示すと、つぎの通りである。<sup>(7)</sup>

小売金融方式（トヨタ自動車販売株式会社の場合）



- ① 約束手形支払
  - ② 月賦手形
  - ③ 同上当社へ持込
  - ④ 約手を販売店へ返戻
  - ⑤ 月賦手形を担保として銀行へ持込
  - ⑥ 同上期日の取立
- （実線は資金の流れを示す）

(イ) 当社（トヨタ自動車販売株式会社―引用者）は販売店に車両を出荷すると、販売店から車両代及び諸費用を含めた約束手形（御手形）を受取る。

(ロ) 販売店はこの御手形を現金決済か、または小売月賦手形を当社に持込み、相殺等の方法によりこれを決済する。

(ハ) 当社は、この月賦手形を担保として銀行から見返融資を受ける。

わが国における割賦販売会計の理論（桑原）

(二) この見返融資で当社はメーカーの為替手形を決済する。

(四) この見返融資金は、月賦手形の期日入金によって逐次返済する。<sup>(8)</sup>

なお、他社のうちには、卸売金融方式をとっているところもあるようであると神谷氏は言われるが、その方式は、同氏によるとつぎの通りである。

「メーカーと地方販売店との間の取引において、販売店は、一定の月賦期間の卸売月賦手形でメーカーに支払い、メーカーは、その卸売月賦手形を銀行に持込み、見返融資を受けるわけである。

一方、地方販売店と需要家との間の取引では、販売店が入手した小売月賦手形を、販売店がメーカー同様にこれを銀行に持込み、見返融資を受け、それによって先にメーカーに持込んだ卸売月賦手形を現金決済する」<sup>(9)</sup>

以上、自動車の割賦販売に伴う決済方法および金融措置について述べて来たが、割賦販売に伴う貸倒れの問題については、日産自動車の川久保氏はつぎのように述べておられる。

「貸倒れになるというのは勿論、破産逃亡とか、そういった税法上きつい認定からなかなか処理し得ない面もございますけれども、主に出るのはやはり業界では契約通りの期間に入らないといった場合が多い、信用の置けるところは延滞貸にしておきますけれども、あぶないと見れば、引揚げる。まあ引揚げれば、中古車の形になる。その損失も出てくる。その方がむしろ多いことが事実でございますね。」<sup>(10)</sup>

自動車の割賦販売の簿記上の処理は日産自動車の川久保氏によると、一般には、つぎのようになされている。

「……今のお話の現金売七〇〇〇円と月賦売一萬円の例でございますけれども、その開きの三〇〇〇円というものは、六七割が金利の要素であとの三、四割というものは費用でございます。そういう意味で、業界としては、月賦受取利息として別個に表示しておりますものと更に、受取利息及びその他費用として仕訳するものと二様になっております」<sup>(11)</sup>

同様なことは、トヨタ自動車販売株式会社神谷龍次氏により、つぎのように云われている。

「自動車販売業者においても、実務上（次に示す―引用者）(一)の方法により、期末に未実現利益及び月賦販売手数料を繰延整理しているところが多いようである」<sup>(12)</sup>

(一) 普通の掛売と同様に処理する方法、

(二) 月賦販売手数料を売上勘定とは別途に処理する方法。

この方法は、利益実現時期の認識基準は(一)と同様（商品引渡の時をもって売上利益実現の時期と考える―引用者）であるが、割賦販売総額のうち、現金販売による場合の価格を売上勘定に計上し、利息その他の代金回収のための諸費用を月賦販売手数料勘定として別途に区分経理する方法である。期末に月賦販売手数料及び未実現利益を繰延整理する。……」<sup>(13)</sup>

期末決算時における整理については、日産自動車の川久保氏は、つぎのように云われる。

「極端なのは一台ごととやっておるところもございます。これは販売店ですが、私の方は月単位で整理しております。もちろん期末は、そういうのを集計でやっております」<sup>(14)</sup>

会計実務上注意すべき点は、川久保氏が、つぎのように、沼田教授との座談会で述べられていることである。

「川久保 ……私の方（日産自動車株式会社―引用者）では、割賦販売掛金を未収金勘定にたてておる。一般の売掛金は、現金販売に準ずるものを売掛金といっております。

沼田（横浜国立大学教授）それはちょっとおかしいですね。

川久保 その方が、裏づけとして手形を担保しておるのですけれども、それは預り手形です。期日到来と同時に受取手形に変わる。その期日到来の預かり手形これは銀行に担保に供して、もちろん中には単名の信用借りもございませうけれども、それで金融をつけておるのです」<sup>(15)</sup>

以上の経理操作は、あきらかに、税法の認める期限到来基準を利用するためのものである。このことは、自動車販売業における割賦販売の会計実務を検討する場合、とくに重要である。

- (1) 川久保康雄談 「割賦販売の理論と実際」(企業会計十卷五号一九五八年) 四八頁。
- (2) 平岡吉郎稿 「自動車の月賦販売における経理面の問題点について」(産業経理二十一卷六号一九六〇年) 五八一―九頁。
- (3) 川久保康雄談 前掲 四八頁。
- (4) 川久保康雄談 前掲 四八頁。
- (5) 平岡吉郎稿 前掲 五九頁。
- (6) 平岡吉郎稿 前掲 五九頁。
- (7) 神谷龍次稿 「自動車の割賦販売の経理と税問題」(産業経理十八卷十号一九五八年) 九五頁。
- (8) 神谷龍次稿 前掲 九五頁。
- (9) 神谷龍次稿 前掲 九五頁。
- (10) 川久保康雄談 前掲 五一頁。
- (11) 川久保康雄談 前掲 五三―四頁。
- (12) 神谷龍次稿 前掲 九四頁。
- (13) 神谷龍次稿 前掲 九四頁。
- (14) 川久保康雄談 前掲 五五頁。
- (15) 川久保康雄談 前掲 五七頁。

b 電気器具・電気機械販売業の会計実務

つぎに、割賦販売において、もつとも一般的な、テレビ、ラジオ、電気洗濯機、電気冷蔵庫等の家庭用電気器具および電気機械販売業における割賦販売会計の実務について検討してみよう。

三菱電機株式会社、経理部、布日信満氏はわが国における電気器具・電気機械販売業の割賦販売の現状につい

て、つぎのように云われる。

「私ども（三菱電機一引用者）の方で割賦販売を始めましたのは昭和二十八年頃でございます、通常他の電機メーカーでは月賦販売会社という特別な機構が中へ入っておやりになっているようでございますが、私の方はそういった月賦販売会社というものは作っておりませんので、結局販売店の金融的な負担をカバーするという意味から販売店の上の特約店に対して私の方で月賦でもって回収する。それだから特約店も販売店から月賦で回収し、最終的に消費者からも月賦で回収させていただくと、こういうことで、私どもの方では特約店に対して月賦をやっておるわけでございます。現在（昭和三十三年五月現在一引用者）行っております品目はごく限られておりました、テレビ、ラジオ、洗濯機、電気冷蔵庫の程度でございます。……一応割賦販売の規定というものはごく限られておりました、それに基づいて割賦を行うわけでございますが、割賦を行う特約店とは割賦販売の契約を取りかわしているわけでございます。それから割賦の期間でございますが、現在私どもの方でやっておりますのは、大体六ヶ月から一年というふうなものでやっております。

次にこれは、いわゆる割賦販売とはちょっと違うのでございますが、延べ払い契約に基づく販売というのがあるわけですが、これはブランドといったような大物について行っておるので、いわゆる家庭用電気品などは全く別個のものについてそういう延べ払いのシステムをとっておるものでございます。<sup>(1)</sup>

つぎに、三菱電機株式会社における代金の決済方法は、布目氏によると、つぎの通りである。

「従来は割賦期限に現金なり手形なりを受取るというふうにしておりましたのを、最近品物を引渡して、引渡しました翌月末に通次期限到来の手形を一べんに受取ってしまう。つまり三ヶ月の手形、四ヶ月の手形、五ヶ月の手形、六ヶ月の手形というふう到手形の期限のおおの異ったものを引渡の翌月末に一べんに受取るというふうなやり方をしております。それまた特約店との契約によりまして、その所有権を留保するというようなことはやっておりませんけれども、特約店からは一応保証金というものを別にとっておりますので、それが一応の担保になるというふうなやり方になっております。<sup>(2)</sup>

つぎに問題になる点は、三菱電機株式会社における割賦販売の会計実務は、どのようになされているかということである。同社、経理部、布日信満氏によると、この点については、つぎのように云われる。

「……それで税法の取扱いによりましても割賦の取扱いが認められておりますので、その趣旨にのっとりまして割賦の経理処理をやっておるわけです」<sup>(3)</sup>

ここでは、割賦販売の会計実務が税務対策としてなされているのを率直に述べられている。そのため、割賦販売の簿記上の処理としては、つぎのようなことがなされる。

「仕訳は、割賦基準によって、未実現を排除するという仕訳をすのるでございますが、いわゆる金利分だけを受取利息とするというようなことはしておらないのでございます」<sup>(4)</sup>

また、期末決算時の整理仕訳は、つぎのようになされる。

「私の方で（三菱電機株式会社―引用者）は、期中は補助簿で割賦対象商品を区分把握し、期末に一べんに未実現利益を排除しております」<sup>(5)</sup>

また、税務対策のための経理操作として、つぎのように、通次期限到来の手形（月賦手形―引用者）が分離して処理される。

「私の方は一般的な連転資金として金融機関から借りているのと、割賦代金として受け取った通次期限到来手形を銀行に割引いてもらってやっておるとあります」<sup>(6)</sup>

以上、わが国における電気器具・電気機械販売業者における割賦販売の会計実務の一例として、三菱電機株式会社の場合をみてきた。ここでも、さきに述べた、自動車の割賦販売の会計実務と同様、税務対策としての会計

実務が特徴的であることが明らかになった。

つぎに、以上のごとき税務対策としての割賦販売の会計実務を規制する税法の規定について検討することにする。

- (1) 布目信満談 「割賦販売高の理論と実際」 (企業会計十卷五号一九五八年) 四八―四九頁。
- (2) 布目信満談 前掲 五一頁。
- (3) 布目信満談 前掲 四九頁。
- (4) 布目信満談 前掲 五四頁。
- (5) 布目信満談 前掲 五五頁。
- (9) 布目信満談 前掲 五七頁。

### 三 税法の規定 (期限到来基準) とその論拠

わが国における割賦販売の会計実務は、一般には、税務対策の一環としてなされていることが前述により明らかになったが、ここでは、まず、税法は割賦販売に対しどのように規制しているか、という点について考察し、ついで、このような税法の規制に対する会計理論家の態度を明らかにすることにする。

#### 1 割賦販売にたいする税法の規定

##### a 税法の規定 (期限到来基準) とその制定の根拠

割賦販売にたいするわが国の税法は、昭和二十五年九月に法人税取扱通達二五〇で制定公表された。この通達は、つぎのように、期限到来基準を採用するよう規定している。

「二五〇、売買契約によって売却代金の受入を月賦又は年賦とするものについては、当該事業年度において収入すべき月賦金又は年賦金に対応する売却益を見積り当該事業年度の益金に算入することができる。」

この規定の制定の根拠については、国税庁法人税課事務官、保森久弘氏は、つぎのようにいわれる。

「これが（期限到来基準—引用者）採用が税務に於て認められることは、納税者にとって特権的なもの（optional method）と考えることができる。即ち、通達二四九の原則的立場によれば、現金支払の有無にかかわらず契約の効力発生の時又は商品引渡の時としているから、代金支払条件によって利益の繰延べを認めることは明らかに例外となるのであるが、企業の会計慣行を注視し、企業利益の平準化意図及び納税資金の確実性を考慮してこの基準を採択する方針が基本通達二五〇で明確にされた。しかしそれが特権的優遇であるだけに……」<sup>(1)</sup>

ここでは、あきらかに、期限到来基準を採用する税法の規定は、企業利益の平準化意図及び納税資金の確実性を考慮した特権的優遇規定であることが明示されている。

同様な趣旨は、国税庁法人税課課長補佐、小宮保氏によっても、つぎのように述べられている。

「割賦による財産の販売は納税者をして未実現の即ち相当長期間にわたる現金化されない所得に対して税金を支払う必要を生ぜしめる。かかる所得に対する税金は、場合により当該課税年度に取得する現金の総額より多くなり納税者の運転資金を潤滑させるようなことも起りうる。この種の納税者を苦境に陥入れないように、法は一定の納税者に対し、当該物品の購入者から債権以外の金銭又は財物を受領することにより実現した所得のみを申告することを認めている。この規定は納税者をして当該利得が割賦支払により現実に現金で実現させてから税金を支払うことを許す救済規定として制定されたものである」<sup>(2)</sup>

ここでも、期限到来基準を採用する税法の規定は、企業に対する財務面よりの救済規定として制定されたものであることが示されている。

以上により、期限到来基準を採用する税法の規定の趣旨があきらかになったが、この規定は、その後改正され、体系的にまとめられて、昭和三十四年十二月二十六日に、「割賦販売等による損益の法人税の取扱について」直法一―二四四として、制定公表された。

この規定（現行通達―桑原）は、「従来どおり履行期限の到来をもって、その到来した期限において収入すべき割賦損益を計上すべきものとしており」<sup>(3)</sup>改正規定も、依然として期限到来基準がそのまま踏襲された。改正規定を示せば、つぎの通りである。

「三 この通達において割賦基準とは、割賦販売に係る割賦損益について、その売上代金のうち各事業年度において収入した又は収入すべき金額に対応する部分の割賦損益をそれぞれ当該各事業年度の損益として計上する方法をいうものとする。」  
改正規定においても、旧規定と同様な趣旨にもとづいて、制定されている。この点について、国税庁法人税課長、坂野常和氏は、つぎのように云われる。

……「税法の考え方としましては、……割賦販売というものは一種の斟酌説、恩典説に基づくものであって、収益の計上は発生主義の原則で、売買契約のときに計上すべきであるけれども、こういった条件に該当するものは履行期日まで収益の計上を延してよろしいと、そういう斟酌的な考え方に立っておるという思想であります」<sup>(4)</sup>

ここでもやはり、期限到来基準をとる改正税法規定の制定の根拠は、斟酌説、恩典説にもとづくものであることが、明示されている。この点は、わが国の割賦販売会計を考察する場合、きわめて重要である。

- (1) 保森久松稿「販売会計の税勢」（税経通信九卷二号一九五四年）一六六頁。
- (2) 渡辺泰助稿「法人税総合通達の問題点、割賦販売」（税務弘報五卷十一号一九五七年）二八頁。
- (3) 内藤清博稿「割賦販売等による損益の取扱」（税務弘報八卷三号一九六〇年）七七頁。

(4) 坂野常和談「割賦販売等の税務」（税務弘報八卷三号一九六〇年）八四頁。

b 改正税法規定の問題点

以上のように、改正税法規定においても依然として、期限到来基準がとられているが、しかし、改正税法規定では、改正以前の税務の取扱いとくらべ、期限到来基準の適用の拡大がみられる。

つぎに、期限到来基準適用の拡大化の内容とその経過について検討することにする。

改正税法規定における期限到来基準適用の拡大化は、主として、つぎの四つの面で見られる。

一 手形取引に関する問題

二 割賦期間の短縮

三 利息の会計処理に関する問題

四 建設、造船、造機業への拡大適用

以上、四つの問題点について、改正税法規定が、いかなる内容をもって、期限到来基準を拡大適用しているか、つぎに、改正税法規定の制定に至るまでの経過を通じて検討することにする。

イ 手形取引に関する問題

前述のごとく、自動車の割賦販売の場合は買手に割賦金の支払時期ごとに割賦代金相当額の約束手形を振り出さしめているが、この点について、税法の規定をいかなる場合に適用するかということが問題になった。

もっとも、このようなことは、自動車の割賦販売以外においても問題になるが、概して云えば、つぎのように、割賦販売業者のうちでも、比較的資力のある大手業者に限られている。

「割賦販売において、手形による割賦金回収を行い得るのは、……概して、ハイクラスに属する。業者は、比較的資力のあ  
る大手業者であり。……」<sup>(1)</sup>

改正以前の税務の取扱いは、関東信越国税局調査部長、湊良之助氏によると、つぎの通りであった。

「いかなる要件を充たすものが割賦販売であるか、わが国の税法は、……殆んど規定していないが、……左の三条件を適用  
したことがある。これらの条件のいずれをも充たす場合に、始めて割賦基準を適用することが出来る。

- (1) 現金又はその等価物が受領されていないこと、
- (2) 期間が通常の信用売買の期間をこえていること、
- (3) 事後費用をかなり要すること、

しかしその後更に異例の割賦基準適用の申請があったので非公式に次の条件を追加することが部内で了解された。

- (4) 割賦期間が六カ月以上（六月超説もある）であること、
- (5) 通常割賦販売の対象とされている資産であること、
- (6) 公衆に対し一般的に割賦販売を行っていること」<sup>(2)</sup>

ところが、前述のように、自動車の割賦販売では、各割賦支払期日ごとの約束手形をとっている。「このよう  
に現金又はその等価物である手形を既に受領しているから、割賦販売とはみなしえないという見解が当初出先税  
務当局により示されたが、会社側は、これらの手形は割引の対象に事実上されていないこと、代金の回収が通常  
以上に遅いこと、同様な割賦方法に対してアメリカでは割賦販売として認められていることを主張してきた。

この問題に対し部内においても明らかに対立する両説が存在し、決定に至るまでかなりの討論が重ねられた」<sup>(3)</sup>  
が、結局、湊良之助氏によると、つぎのような場合に、割賦販売として取扱うことに一応の結論が出された。

「……受取手形は現金又はその等価物に該当するので、(1)の要件を充たさないのではないかが論議されたわけである。その際手形をとる主たる目的は、債権の担保のためであり、また現実には割引等に出して金融機能も果していない実情にかんがみ割引販売と認めることになった。」<sup>(4)</sup>

しかしながら、このような結論の結果、税務当局は、つぎのように、手形を割引に附している場合には、割引販売とみなすことができないという態度をとった。

「……金詰りとともにこれらの手形を割引に附している事例が生れているが、このような場合は割引販売とみなすことができない。」<sup>(5)</sup>

以上のような税務当局の態度に対しては、業界から、はげしい反対意見が出された。

関西経済連合会（税制委員会委員長、大日本紡績社長、原吉平氏、副委員長、住友電気工業会長、岸要氏）は、昭和二十二年九月九日に発表した、法人税総合通達に関する意見において、つぎのような反対意見を出している。

「法人税総合通達に関する意見（三三、九、九）」

## 第二 期間損益関係

### 二 割引販売

#### 1 商品等の割引販売による損益

(四) 手形を割引き、又は担保に供することは、金融上の問題であって、割引販売による収益の発生とは関係がない。<sup>(6)</sup>

また、割引販売業者からも、それぞれ、はげしい反対意見が出されている。

トヨタ自動車販売株式会社、取締役経理部長、神谷龍次氏は、雑誌「産業経理」誌上でつぎのような反対意見を展開されている。

「……これは手許資金の裕福な販売業者は税金をゆっくり納めればよいが、手許資金の貧弱な販売業者は早く納めなければならぬ」という真に矛盾した結果にならざるを得ないのである。」<sup>(7)</sup>

同様な趣旨の反対意見は、三菱電機株式会社経理部布目信満氏によっても、出されている。

「問題は、今国税庁でお考えになっておる、そういう割賦販売で受け取った手形を割引いたときには売上の実現と見るといふお取扱になるらしいのでありますが、この点は、私の方（三菱電機―引用者）としては非常に困るわけでありませう。」<sup>(8)</sup>

その後、新しい税法規定が制定されたが、（現行税法規定）以上の問題点については、つぎのように規定されている。

「七 割賦基準（厳密には期限到来基準―桑原）を適用する場合における割賦損益の基本となった売上代金のうち、各事業年度において収入した又は収入すべき金額とは、次に掲げる金額の合計額をいうものとする。

2 売上代金のうちその事業年度においてまだ履行期日の到来しない部分の金額について弁済を受けた金額（前受金その他の名義の何たるを問わず、弁済に充当する目的で受領した金額で実質的に当該商品等の代金の充当されるものの金額及び代金の支払に代えて振り出す旨の特約のある手形を受領した場合の当該手形の金額を含む。）」

なお、右の代金の支払に代えて振り出す旨の特約のある手形を受領した場合は、国税庁直税部法人税課、内藤清博氏によると、つぎの通りである。

「売掛金等の債権の決済に当って相手方から手形を受領した場合には、法律的には、特約のない限り、その手形は債権の支払のため、すなわち、代金の担保の意味で授受されたものと推定されるから、手形の受領をもって直ちに入金とはみないという趣旨であり、従って、その手形の期日（その日前に履行期日が到来すればその履行期日）までは、たとえ、その中途においてその手形を割引引き又はその手形を担保として金融を受けても入金とはみないが手形の授受に当って支払に代えて振り出す

旨の特約をすれば、民法の規定による代物弁済となり、手形の受領をもって入金とされるところという趣旨である。しかし、一般には、このような特約をすることは殆んどない……」<sup>(9)</sup>

この規定の同様な解説は、国税庁法人税課長、坂野常和氏によっても、つぎのように明瞭になされている。

「……手形の場合には代物弁済の特約の手形だったならば入金とみるといっております。従いまして普通の手形は入金とはみないということが反対解釈として解釈できるわけです。」<sup>(10)</sup>

以上の改正税法規定の制定によって、つぎのごとく、業者の要求が実現することになった。

「番場（一橋大学教授）こんどの通達でも手形の割引は入金とは認めないという考え方をとるのでしようね。

坂野（国税庁法人税課長）そうです。これはちょっと常識的にはおかしいことになりましたけれども、……」<sup>(11)</sup>

早瀬（東京日産自動車販売株式会社経理部長）そういうことをお願いしたいのです。……」

しかし、この業者の要求は、つぎのごとく改正以前においても、実質的には認められていた。

「……従前は、分割払手形を資金化しようとしまいと、それは、企業の収益活動とは別個の財務活動として月賦未実現利益の算定をなし、現実にこれを認めてきたのである。」<sup>(12)</sup>

なお、以上の会計処理に対する番場嘉一郎教授のつぎのごとき見解は、業者の要求の弁護論であるといえる。

「割賦基準をとった場合には、割賦手形をかりに割引いたとしても、それが利益計上の時点を決定するものではないという解釈をとることが私は妥当じやないかと思うのですが……」<sup>(13)</sup>

番場嘉一郎教授の以上の議論の前提には、割賦手形を受けとった場合においても、利益の計上をしないという思考がその基礎にあるのはぶらうまでもない。

(1) 青塚康教稿「割賦販売における収益」（税経通信十四卷五号、一九五九年）八一頁。

- (2) 湊良之助稿「割賦販売収益」(会計六十七卷六号一九五五年)一二一―一二頁。
- (3) 黒沢清、湊良之助共著「企業会計と法人税」(一九五五年)二一八―一九頁。
- (4) 湊良之助稿 前掲 一二三頁。
- (5) 黒沢清、湊良之助共著 前掲 二一九頁。
- (6) 関経連の歩み(第十一輯)昭和三十二年度 三五頁。
- (7) 神谷龍次稿 前掲 九六頁。
- (8) 布日信満談 前掲 五七頁。
- (9) 内藤博清稿「割賦販売による損益の取扱」(税務弘報八卷三号一九六〇年)七七頁。
- (10) 坂野常和談 前掲 八四頁。
- (11) 早瀬常雄談「割賦販売の税務」(税務弘報八卷三号一九六〇年)八八頁。
- (12) 神谷龍次稿 前掲 九六頁。
- (13) 番場嘉一郎談「法人税通達改正案を中心とした税務会計研究」(産業経理二九卷三号昭和三十四年)一二二頁。

ロ 割賦期間の短縮

税法規定改正以前では、税務当局の期限到来基準適用についての態度は、前述のごとく、割賦期間については、六カ月以上(六カ月超説もある)であった。

このような税務当局の態度に対しては、三菱電機財務課長、渡部泰助氏により、雑誌「税務弘報」誌上においてつぎのような希望意見が出されていた。

「……若し日本の税法が、現金主義に飛躍することが無理であるならば、期間を四カ月とか三カ月というように短縮することによって救済することが望ましい。」<sup>(1)</sup>

また、租税研究協会期間損益委員長、企業経営協会専務理事、興国人絹バルブ取締役、青砥正夫氏は、税法改

正にあたるので、要求事項として、割賦期間の短縮を、つぎのように強力に主張されている。

「通常割賦販売として行われているのは、三カ月以上であるが、通達案では六カ月以上を要求している。アメリカ等においても割賦販売は二カ月以上にわたるものを割賦販売として認めている。また目下通産省で検討している割賦販売法案等についても同様の考え方を持っている模様であるので、かかる嚴重なワクを設けて企業の取引を制限することは穩当を欠くといふべきであろう。」<sup>(2)</sup>

その後、税法は改正されたが、この点については、つぎのように規定されている。

「二 この通達において割賦販売とは、一定の販売条件を定めた定型的な約款による商品等の販売で売上代金を月賦、年賦その他の賦払により受け入れるものうち、次に掲げる条件のすべてに該当するものをいうものとする。

2 当該商品等の引渡しの日（その日前に所有権の移転のあった場合には、その所有権の移転のあった日とする）から最後の履行期日までの期間（以下「履行期間」という。）が三カ月以上のもの（履行期間が三カ月以上のものが金額で大部分を占める場合には、履行期間が三カ月未満のものを含む。）であること。」

この規定の趣旨は、国税庁法人税課長、坂野常和氏によると、つぎの通りである。

「……最終履行期日までの期日が三カ月以上でなきやいかん。ただその場合に中に二カ月というものがまざっておってもいいという非常にあまいことが中に入っております。これはあまい、からいという問題ではなくて、大部分は三カ月なだけけれども、たまに二カ月のものが入っておった場合は、それを取り出すことが却って経理が複雑になるから、こういうものはまともていいことにする。こういう趣旨であります」<sup>(3)</sup>

この規定によって、税法の認める割賦期間が短縮され、期限到来基準の適用範囲が拡大されることになった。しかし、かかる税務の取扱については、税務当局側より、つぎのような問題点が出されている。

国税庁直税部法人税課、内藤清博氏は、つぎの点を問題にされる。

「……法人税は期末から二カ月後に納税する建前となっており、さらに、その税額の二分の一については三カ月間の徴収猶予が認められており、少くとも五カ月間は大半の税金は法律上すでに徴収が猶予されているから、割賦期間が六カ月以上のものについてだけ認めれば足りるのではないかという議論がなり立つのである。」<sup>(4)</sup>

国税庁法人税課長、坂野常和氏は、問題点として、つぎの点を指摘される。

「この三カ月ということ自体も、実は普通の販売と同じじゃないかという反撃にあっているわけです。三カ月ぐらい支払が延びることは、手形販売ならさらにある。ところが割賦販売だといえは三カ月待って、それから普通の販売なら、全部手形で売っている店でも収益は前に計上しなければならぬ。これは非常に不公平じゃないかという声がある。ましてやそれが割賦販売の特殊性で、個別に通達で割り切ったのだといってますけれども、それから先は入金基準にしたら、普通の販売がとて持たないのですね。税務としては。」<sup>(5)</sup>

関東信越国税局調査査察部長、湊良之助氏は、つぎのように云われる。

「(四) (履行期間が三カ月であること―引用者) ……は、信用販売との権衡をほぼ見失っている。規定するからには、……履行期間は六カ月とすべきであろう。民間の意見との調整のために止むなく譲歩したものであろうが、会計学会から、この点について何らかの批判があつて然るべきである。」<sup>(6)</sup>

しかし、会計学者のこの点について論じた論文は、今までのところ全くみあたらない。

- (1) 渡辺泰助稿「法人税総合通達の問題点、割賦販売」(税務弘報五卷十一号一九五七年)二八頁。
- (2) 青砥正夫稿「期間損益関係の問題点」(企業会計十卷十一号一九五八年)一〇八頁。
- (3) 坂野常和談 前掲 八四頁。
- (4) 内藤清博稿 前掲 七五頁。

(5) 坂野常和談 前掲 八八頁。

(6) 湊良之助稿「稅務取益論」（前掲）一六三—四頁。

#### ハ 利息の會計處理に関する問題

改正稅法規定によつて認められることになつた期限到来基準の適用の擴大化は、利息の會計處理についてもみられる。

稅法の規定の改正以前における稅務当局の態度はつぎの通りであつた。すなわち、國稅庁審議官、明里長太郎氏は、日産自動車株式会社經理部長、川久保康雄氏等との座談会で、つぎのように云われている。

「沼田 實務の方にお伺いしたいのですが、日産自動車さんの方では、先ほどのお話では割賦販売の處理をしておるとおっしゃいましたけれども、簿記的に見るとどういふような……」

川久保 今のお話の現金売七千円と月賦売一万円の例でございますけれどもその開きの三千円というものは、六、七割くらいが金利の要素で、あとの三、四割というものは費用でございます。そういう意味で業界としては月賦受取利息として別個に表示しておりますものと更に受取利息及びその他費用として仕訳するものと、二様になっております。……

明里 ……われわれは、……それが分割払いになるという考え方で利子をつけられるという場合は、割賦販売と認めないというふうに考えます。……とにかく分割払いで、その中を利子が幾ら販売経費が幾らという仕訳をされることになると、これは割賦販売ではないという考え方を持っていますね。……」<sup>(1)</sup>

以上のような稅務当局の態度は、つぎのように改正稅法規定の制定（通達五、六）によりあらためられ、實質的には、自動車販売業界における會計實務を認めるという態度にかえられている。

この規定については、國稅庁法人稅課長、坂野常和氏は、つぎのように解説されている。

「……これは（通達の五、六一引用者）収益の計上を述べておるのですが、代金と利息部分との区別の問題です。利息というのは、これは当然、期間、日歩とかその他の計算によってついていくものですから、これをはっきりわけているものは利息の延べは許さんぞと、こういうことをいっておるわけです。それで代金部分が利息部分かということは五の方ではっきりと區別している場合は、利息の方は期間対応であげなさいということをおいっております。六の方は代金と利息とを合せてやっている。しかしだから一本にはなっている。しかし、中身をよくみると、利息の方はちゃんと区分計算されておるという場合は、これはやはり五と同じように利息の部分は除外して計算を行うのだということをおいっております。ですから形としては普通の形ですと元本がずっと同じ金額であるとすれば利息の方はだんだんあとになるほど高くなってくる、というのが普通の形だろうと思います。それを元本も利息も全部計算しておいて、それを十カ月ならば十カ月の均等に割ったというようなものは、これは元利が本当にこみになる、利息と元金と分けられないという性格のものだという形になるわけです。割り切れないものは、これはもう全部の代金の延べだというようにみていってよろしいということになると思うのです<sup>(2)</sup>」

以上によつて、税法規定改正以前では、期限到来基準の適用が認められていなかった自動車販売業者における利息に関する会計処理が、税法規定の改正によつて、期限到来基準の適用が合法的に認められることになったのである。

すなわち、割賦販売における利息の会計処理についても期限到来基準の拡大適用がなされることになったのである。

(1) 明里長太郎他談「割賦販売の理論と実際」（企業会計十卷五号一九五八年）五三一―四頁。

(2) 坂野常和談「割賦販売等の税務」（税務弘報八卷三号一九六一年）八五頁。

## ニ 建設、造船、造機等への拡大適用

わが国における割賦販売会計の理論（桑原）

税法は、改正税法規定、直法一―二四四の第二、第三、第四において、延払条件販売による利益、延払条件付請負による利益、資産の延払条件は譲渡による譲渡益について、それぞれ、あたらしく、期限到来基準の適用を認めることになった。

税法の規定では、「過去において個別的に割賦基準（厳密には代金回収基準―引用者）の適用を認めたのは、いづれも不動産の延払いで、商品について認めたことはなかった」と云われている。<sup>(1)</sup>

そのため、「今度、割賦の通達でこれを認めようところが、税務の取扱いとしては、非常に大きな改革になるわけである。」<sup>(2)</sup>

ところが、この改正税法規定は、国税庁法人税課長、坂野常和氏によると、具体的には、つぎのような場合に適用される。

「第二に延払条件、第三には延払条件の請負、それから第四には固定資産なんかの譲渡、この三つは一緒ののですが、これは割賦販売が定型的な約款で、だれが来ても約款に書いてある通りに売るといふやり方に対して、商品等を売ります場合に相手方といろいろ折衝して、それでは、あなたには、こういう条件で、こういうふうに売りましたよ。つまり個別に延払の条件をきめていく販売ですから、普通の場合は、金額もかなり大きなもの、たとえば、船とか車両とか重電機とかいうようなものを予想しているのです。……」

それから、請負の方も全く同じです。これは、（建設、造船、造機その他これらに類する工事（修理をふくむ）における）条文一六）延払条件付請負にいても、延払割賦基準の適用があるのだということをお知らせします。

それから三番目に、商品を除く資産、つまり自分の持っている固定資産などを延払条件で売った場合、このときも割賦基準の適用があるということをお知らせします。<sup>(3)</sup>

以上のように、改正税法規定は、船舶、車輛、重電機等と建設、造船、造機等の請負、さらに、固定資産の延払いに対しても、期限到来基準の適用を認めることになった。

しかし、この規定の制定までには、はげしい議論がたたかわされ、また、いくつかの問題点が出された。

国税庁法人税課課長補佐、小宮保氏は、つぎのように、ブランド類の長期延払契約に対しては、期限到来基準の適用がたいことを強力に主張されている。

「割賦基準に関連してブランド類の長期延払契約に対して割賦販売と同様な取扱を認めよという意見がある。売上代金の単なる分納や延納は割賦販売とは根本的に異なる。代金回収が遅れるという理由で特例を認めることになれば、これは他の基準、例えば割賦基準における履行期基準にも至大の影響を生ずる。」<sup>(4)</sup>

以上のような意見に対し、日本租税研究協会は、つぎのような、反対意見を公表している。

「昭和三十三年八月一日

法人税総合通達案重要事項に関する意見

日本租税研究協会

### 第一 期間損益関係

#### 二 割賦販売

2 車両信託については、受益証券の譲渡を行った場合を除き、商品等の延払条件付販売による損益の繰延計上を認めるべきである。」<sup>(5)</sup>

「本意見は、……当協会税務会計委員会（委員長、西野嘉一郎氏）において、期間損益（委員長、青砥正吉氏）金融証券（委員長、望月威氏）固定資産（長谷川弘之助氏）棚卸資産（委員長、舛田精一氏）の各小委員会がそれぞれ分担して、これ

が研究を進め、最後に総合的意見として取りまとめたものである。」<sup>(6)</sup>

この日本租税研究協会、税務会計委員会の委員の主なるものは、つぎの通りである。

（建設、造船、造機業関係）

（敬称略）

石川島重工業経理課長

鈴木貞二

三菱造船経理部

山田広三郎

新三菱重工業取締役経理部長

佐藤勇二

三機工業川崎工場会計課

森田哲夫

東芝製作所専務取締役

西野嘉一郎

八幡製鉄経理部部长

上司克太郎

日本鋼管監査課長

舛田精一

日立製作所経理部副部长

加藤久蔵

三菱電機財務課長

渡部泰助

古河電気工業主計課長

石井茂雄

（学界）

一橋大学教授

番場嘉一郎

神戸大学教授

渡辺進

一橋大学教授

飯野利夫

東京大学助教授

江村稔

中央大学教授

今井忍

以上の主張の合理化論は、運輸省船舶局監理課事務官、武田健介氏によってなされている。同氏は、雑誌「税経通信」誌上において、昭和三十年中に受註した或る造船会社の輸出船舶の建造契約書（三八、〇〇〇DWT油槽船造船契約書および三二、五〇〇DWT油槽船建造契約書）を提示し、つぎのように、輸出船舶に対する期限到来基準適用の合理性を主張される。

「……輸出船舶の分割支払について充分履行期基準（＝期限到来基準―引用者）によって課税する事が可能であり、単なる分納あるいは延払いと相違する」<sup>(7)</sup>

この論拠として、武田氏は、つぎのような輸出船舶の一般的な支払条件を示される。

「(一) 各分割支払日を期日とした約束手形 この手形は分割支払の代金に充当するものではないため、この手形の受領は、売上代金の回収とは考えられていない。

従って、この手形は他に裏書する事も又期日前の割引も不可能である。この約束手形には通常、相手国における有名銀行その他政府の保証が付けられている。

(二) 船舶引渡後の本船抵当権 分割代金の不履行に対して当該船舶に第一順位の抵当権が付されている。

(三) 当該船舶の分割支払代金が備船料によって充当される場合には、船舶所有者の備船料債権譲渡契約書が作成される。

現在我が国各造船業者の輸出船舶に対する建造資金は大部分輸出銀行並びに、これら協調融資銀行による借入金で充当されているため通常これらの担保物件は右輸出入銀行並びに協調融資銀行に再譲渡されている」<sup>(8)</sup>

以上の主張は、改正税法規定、第二によって、全面的に認められることになったが、国税庁法人税課長、坂野常和氏によると、つぎの点が問題になった。

「問題点は、ひもつき融資、たとえば船など造りますときに、初めから全額ひもつき融資のものがあるわけです。こういうものまで延払条件付販売の特例を認める必要があるのですけれども、この通達では触れておりません。従ってひもつき融資のものでも、延払が認められるという建前になっているわけです。」<sup>(9)</sup>

以上のほかに、第四の資産の延払条件付譲渡による資産の譲渡益についての割賦基準の適用についても、問題がある。この点については、坂野氏はつぎのように云われる。

「これは、実は所得税と比べ問題があります。所得税の方は、譲渡所得の問題で、二分の一課税という制度があるわけですけれども御承知のように累進課税になっておりますので、延払いは認められないということになっております。」<sup>(10)</sup>

ところで、改正税法規定によって、あたらしく期限到来基準の適用されることになった**第二**の延払条件付販売による繰延利益と**第一**の割賦販売による損益とを、三菱ふそう自動車株式会社経理部長代理、平岡吉郎氏の作成された比較表<sup>(11)</sup>によって表示すれば、つぎの通りである。

### 割賦販売

#### 定義

- 1 一定の販売条件を定めた定型的な約款による販売であること。
- 2 賦払をうける方法は次のようなものであること。
  - ア 支払期間が頭金を除いて月、年等を単位としておむね規則的であること。
  - イ 毎回の収入金額が頭金を除いておおむね均等、逓減または逓増等規則的であること。
- 3 売上の日から最後の支払期日までが三カ月以上である

### 延払条件付販売

- 1 規定がない（賦払であればよい）
- 2 賦払をうける方法は次のようなものであること。
  - ア 上に同じ
  - イ 上に同じ
- 3 売上の日から最後の日の支払期日までが二年以上であ

こと。

4 頭金・前受金等金額が三分の二以下であること。

適用条件

- 1 割賦販売のすべてに適用しなければならない(限定が許されぬし赤字のものにも適用しなければならない)。
- 2 継続的に適用しなければならない。

ること。

4 上に同じ。

- 1 規定がない。
- 2 規定がない。(法人の任意である)

右の比較表によると、延払条件付販売においては、その適用条件が大幅に緩和されていることがわかる。

このうち、とくに問題になる点は、継続的適用の問題である。「継続適用でないということになると、延払いで売っておいて、途中である期に利益を全部あげちゃった場合に、またその期に延払いをやった場合、かまわな  
いのかということがある。同じような船を何ばいも作って売っている造船所がそういうことをやった場合に、利益調節の手段として悪用されるおそれはないかという問題は<sup>(12)</sup>ある」

また、延払いの場合では、はっきり利益とだけ限定してあって損失の繰延は除いてあるのも一つの問題点である。以上、割賦販売に対する税法規定の内容と制定の経過をみてきたが、つぎに、かかる税法規定(『期限到来基準』にたいする会計理論家の見解をみてみよう。

- (1) 内藤潜博談「割賦販売等の税務」(税務弘報八卷三号一九六〇年)九二頁。
- (2) 坂野常和談 前掲 九〇頁。
- (3) 坂野常和談 前掲 九〇頁。
- (4) 小宮保稿「法人税基本通達改正意見の批判」(税経通信十卷十二号一九五五年)一三五頁。
- (5) 日本租税研究協会「法人税総合通達案重要事項に関する意見」
- (6) 同 意見書

- (7) 武田健介稿「法人税法における割賦販売の取扱について」（税経通信十一巻九号一九五六年）七五頁。
  - (8) 武田健介稿 前掲 七五頁。
  - (9) 坂野常和談 前掲 九一頁。
  - (10) 坂野常和談 前掲 九一頁。
  - (11) 平岡吉郎稿「自動車の月賦販売における経理面の問題点について」（産業経理二十一巻六号一九六〇年）六〇頁。
  - (12) 坂野常弘談 前掲 九一頁。
- 2 税法規定（＝期限到来基準）を合理化する理論

a 税務当局による合理化の試み

割賦販売に対する税法規定の成立の根拠は、前述のごとく、特権的優遇、救済規定等といわれるように、斟酌説、恩典説にもとづくものである。この点については、すでに、述べたごとく、税務当局自体、率直に認めているところである。

しかし、この規定の合理化のための試みは、税務当局自身によってもなされていない。たとえば、このような試みとして、つぎのような論文をあげることが出来る。

東京国税局調査課 小椋正夫「割賦販売と税務」（税経通信 第七巻第十四号 昭和二十七年）

国税庁調査課 飯田耕三「割賦販売から見た会計原則と税務の検討」（産業経理 第十二巻第十一号 昭和二十七年）

国税法人税課長補佐 小宮保「割賦基準に関する基礎的な問題点」（企業会計 第八巻第六号 昭和三十一年）

以上のうち、ここでは、もっとも典型的に期限到来基準（＝税法規定）を合理化されている小椋氏の論拠を示せば、つぎの通りである。

「……割賦契約においては必ず割賦金の弁済期限を明示しており、その弁済期限に至っても支払が行われない場合には、売

主側は契約破棄・販売品の取戻等を随時行うことができ、納期遅延分には延滞金・過怠金等の名称の下に一定の金額をも加算請求しうることとなり相当強い権限が付与される。従って支払期限の到来により割賦金がこのように補強される限り、通常の掛販売における売掛金とその回収性に強弱はないように考えられる。併せてこの未収割賦金の回収不能の危険性は、これが現行税法上貸倒準備金の対象となりうることによって補われることも考慮すべきであろう。<sup>(1)</sup>

以上の議論を合理化するため小椋氏は、家庭用品（ミシン、家具等）と自動車の割賦取引契約書を吟味され、その特徴として、つぎの点を指摘される。すなわち、家庭用品（ミシン、家具等）割賦取引契約書の特徴は、「①販売品は預り形式とし所有権は完済まで移転しない。②初回金を徴収する。③販売品が焼失又は紛失した時は直ちにその全額を支払う。④条件の一端でも違反した時は、随時販売品を引戻すことができる。⑤販売品を引戻した場合でも支払済金額は使用料として徴収する。⑥支払遅延の時は延滞金をとる」ということであり、自動車を対象とする契約書、（自動車月賦販売及抵当権設定契約書）の特徴は、「①割賦販売契約が同時に抵当権設定契約であること、②自動車の所有権は、所要の手續完了と同時に買主に移転する。③買主は支払保証のため、あらかじめ売主宛約束手形を振出す。④買主が契約違反の時は売主は抵当権を実行できる」ことである<sup>(2)</sup>ということを指摘される。<sup>(3)</sup>

小椋氏は以上のように、具体的な割賦販売契約の検討を通じて、期限到来基準（＝税法規定）を合理化されるが、さらにつきのように税法規定を美化されている。

「……税法こそ実践会計として従米最も重視しきつたものであり、法人税法取扱通達は、企業の実体と取組んでその都度妥当と思われる基準を示してきた苦心の結晶を示すものと考えたい。<sup>(4)</sup>……」

(1) 小椋正天稿「割賦販売と税務」（税経通信七卷十四号一九五二年）一三三―一四頁。

(2) 小椋正夫稿 前掲 一三一頁。

(3) 小椋正夫稿 前掲 一三五頁。

(4) 小椋正夫稿 前掲 一三八頁。

b 番場嘉一郎教授の見解

番場嘉一郎教授の見解は、税法の規定（Ⅱ期限到来基準）と同一である。

番場嘉一郎教授は、期限到来基準が、代金回収基準より合理的なものであるという見解であって、つぎのように云われる。

「文献によると、割賦基準については二通り解釈がある。現金回収基準という解釈がその一つで、割賦金が現金で入らない限りは割賦利益を計上すべきでないという解釈をするわけです。もう一つは割賦期間ごとに利益を分割計上するのだという考え方です。この場合には、入金があるうとなかろうとその点はかまわない。期日がくれば入金がなくともその分の利益を計上する。こういうことなんです。その方が合理的だと思つては、<sup>(1)</sup>」

番場嘉一郎教授の見解は以上の通りであるが、その論拠については、いまだ展開されたものが見当たらない。

なお、番場嘉一郎教授は、つぎのような選択適用論に通ずる提案もなされている。

「割賦販売の対象となる商品のグループにA・B・C・Dがあつて、Aグループは……割賦基準を適用しないで販売基準を継続的に適用する。B・C・Dのグループには常に割賦基準の経理を適用するという場合なのです。そういう場合も認めてよいのではないか。<sup>(2)</sup>」

番場嘉一郎教授の提案は、同一の企業において、販売基準と割賦基準とを使いわけて適用するという方法である。この方法は、アメリカのデパートメント・ストアで行われている経理方法と同一のものであるといわれて

いる。<sup>(3)</sup>

- (1) 番場嘉一郎談「割賦販売等の稅務」(稅務弘報八卷三號)八八頁。
- (2) 番場嘉一郎談「法人稅通達改正案を中心とした稅務會計研究」(產業經理十九卷三號一九五九年)一一九頁。
- (3) 番場嘉一郎談 前掲 一一八頁。

#### c. 渡辺進教授の論拠

渡辺進教授は、日本會計学会編集、雜誌「會計」卷頭論文『割賦基準の問題点』において、つぎのように、高度に流動的な資産の實現を論拠として、全面的に、期限到来基準(『改正稅法規定』を合理化される。

「企業會計原則の立場は入金をもって割賦収益の實現のときとみるのであるから、履行期日前の入金に対する取扱は右の通達の場合(改正通達―桑原)と一致する。ただ履行期日が到来しても未だ入金がない場合に両者の取扱が異なることとなる。

思うに入金をもって割賦収益ないし、利益の實現を認識することは、最も確実な方法であり、また保守的である。しかし、わが国の稅法のように履行期日の到来をもって割賦収益ないし利益の實現を認識することも決して誤りではない。割賦債権のうち履行期日の到来した部分は直ちに請求し得るものとなり、それは高度に流動的な資産とみることができる。この時点において収益の實現をみとめることは會計的にみていたって妥当である。素朴な權利確定主義の立場からみれば、収益ないし利益の認識を、履行期日まで繰延べることは、むしろ稅法上の恩典として考えられるであらう。物品の所有權の移轉の有無にかかわらず、法律上の債権は物品引渡のときにおいてすでに成立しているからである。しかしながら割賦未收金の総額は直ちに現金化することができないものであって、會計の意味においては、履行期日の到来をまって収益ないし利益の實現を認めることがむしろ正当である。したがって、われわれは履行期日における収益ないし利益の計上をもって、恩恵的な措置ではなく、會計上の當然の要請に應えたものであると考える。<sup>(1)</sup>

なお、教授が、割賦販売を處理する方法として、「推奨される」<sup>(2)</sup>方法ないしは、「勝れている」<sup>(3)</sup>方法として、示

されている方法は、「販売のときにおいて割賦未収金（債権）全額の成立を認め、割賦売上利益のうち未実現部分を次期に繰延べようとするものである。」<sup>(4)</sup>この方法は、ホームズ・メイヤーが彼等の著書（Holmes, A. W. &

Meier R. T., Intermediate accounting, revised ed., pp. 404-6, 1954.）で示しているものと同一である。<sup>(5)</sup>

また、渡辺進教授の割賦販売における販売手数料の繰延否定の提唱とその論拠は、ホームズ・メイヤーと同一であり、（前掲 p. 417）現実的には、業者の税務政策に応ずるものであるといえる。

前述の改正税法規定における期限到来基準の適用の拡大化については、教授は、不問に付せられている。

- (1) 渡辺進稿「割賦基準の問題点」（会計八十卷一号一九六〇年）六一七頁。
- (2) 渡辺進稿 前掲 八頁。
- (3) 渡辺進稿 前掲 十一頁。
- (4) 渡辺進稿 前掲 九頁。
- (5) 渡辺進稿 前掲 十一―十二頁。

d 阪本安一教授の論拠

阪本安一教授は、割賦販売の収益認識の方法として、二つの異なった意見を述べておられる。その一つは、全面的な期限到来基準（『税法規定』合理化論であり、他の一つは、条件付の期限到来基準合理化論である。

阪本教授の期限到来基準（『税法規定』）に対する全面的な合理化論は、雑誌『産業経理』誌上で発表された論文、「割賦販売基準と工事完成基準」で展開されている。ここでは教授は厳密なる実現主義を論拠とされる。その内容を示せば、つぎの通りである。

「割賦販売においては、収益の実現は給付の引渡しだけでは不充分であって、給付がより流動性に富む売掛債権または現金

に転化することを要するものと考へる。……

そこで収益の計上に厳密なる実現主義をとるものは、割賦代金の請求期限の到来の度毎に、販売者の与える支払猶予なる任務の提供が、部分的に完了して行くものと見るのである。<sup>(1)</sup>

「このように実現主義を解釈するときは、我國税法の取扱いが、割賦代金請求期限の到来のときを以て割賦販売は実現するものと認める見解をとり入れていることは正しい。<sup>(2)</sup>」

阪本教授の条件付、期限到来基準合理化論は、山下勝治責任編集『体系近代会计学』第二卷所収の論文、「収益認識の諸基準とその問題」で展開される。ここで教授は、つぎのように、原則的には、さきの論文と同様な論拠に立つて期限到来基準を合理化されるが、しかし割賦代金が数個の手形で決済され、且つその期限が一年に満たないものについては、販売基準で記録しても差支えないといわれている。

「……割賦代金が予め定められた支払期限を支払日とする数個の手形で一括して支払われ、それが確実性に富み、且つ期限が最も長くて一年に満たないものである場合には、割賦売上は割賦商品の引渡しのとくに実現したものと記録して差支えないであらう。

一般の割賦販売においては、割賦収益の認識計上は、商品の引渡しの際によらないで、割賦代金が容易に支払手段化し得る時期すなわち割賦代金の請求期限到来の時期によるのが、最もよく実現主義の基準に適合するものと考へられる。<sup>(3)</sup>

以上によつて明らかなる如く阪本教授は厳密なる実現主義の適用を論拠として、期限到来基準（＝税法の規定）を合理化されるのである。

(1) 阪本安一稿「割賦販売基準と工事完成基準」(産業経理十二卷十一号一九五二年)三九頁。

(2) 阪本安一稿 前掲 三九頁。

(3) 阪本安一稿「収益認識の諸基準とその問題」(体系近代会计学第二卷所収一九六〇年)一〇二頁。