

割賦販売会計論の展望

熊 本 虎 雄

一、割賦販売の意味とわが国の実態

割賦販売の意義についてコーラーは「割賦販売とは不動産または動産の販売で、代金の均分額が週または月ごとに支払われてゆくものである。販売価格には附加費用 loading cost を含み、頭金の支払が通常必要とされる。所有権は売主に対する抵当権 mortgage、もしくは代金の支払残額についてのリーエン lien の約款付で財産の引渡とともに移転するか、支払期間中第三者に移転するか、または一定回数もしくは最終の支払の後に移転するというタイプの販売である」とい^(註1)、ペイトンは「割賦販売とは通常の契約形式に従えば、(1)多かれ少かれ引渡と同時に頭金が必要であり、残額は規則的な支払によつて支払われ、(2)所有権は代金完済まで売主に残つており代金の支払遅滞により売主は商品を取戻しうるか、または所有権は移転しても売主はその財産に対する抵当権もしくはリーエンによつて保護される」と説明^(註2)している。また幾代通氏は法的見地からこれを解して、割賦販売とは次のよ

うな約款の附された売買であるとされる。^(註3) すなわち

- (一) 代金債務に関する一般的な約款 (1) 代金支拂方法、期間及び支拂回数、頭金、(2) 支拂場所、(3) 各回支拂遅滞の場合の買主の期限喪失約款等)
- (二) 代金債務不履行に対する約款 (1) 契約解除、(2) 損害賠償等)

- (三) 売主の債権を担保するための約款 (1) 担保物権の設定、(2) 所有権留保約款、(3) 保証人等)

- (四) 売主の権利の強制実現を容易ならしめるための約款 (1) 債務名義の取得を簡易化する約款、(2) 私的執行を予め認諾する約款等)

これらの定義から推して割賦販売のもつ特性として一般的には、(1) 代金を規則的に分割払する。(2) 売主の債権を保護する諸種の条件があること。(3) 販売代金中に附加費用を含むこと (同じく販賣代金中に利息相当部分を含むこと) の諸点をあげることができよう。

次にわが国割賦販売の現状を見ると、およそ次の二つの特徴があげられる。第一には、わが国の現行割賦販売は信用条件や販売実態が極めて複雑・不統一であり定型化されていないということである。まず信用供与の面から大別すると二種類になる。一つは物品を購入した顧客が代金を分割払で直接販売業者に支払うところの直接販売信用ともいべきもので、これはさらに(1)小売商が自己の計算にもとづいて行う「独立方式」のものと、(2)特定銘柄品につき、メーカーから小売店に至る販売系列が一体となつて行う「系列方式」のものとの二つがある。他の一つは「専門機関媒介方式」ともいべきもので、一種の信用供与機関(むしろ代行機関)の媒介によつて行われる間接的な販売信用である。専門代行機関には小売商が組織した協同組合方式のもの(専門店会または商店会、サービス店会などとよばれているもの)と、小売商から独立した株式会社組織のものがある。

次にわが国の割賦販売をその販売形態から見ると(1)純粹割賦(経営形態によつて独立方式と系列方式)(2)積立式(3)チケット式(4)無尽式(5)金融機関と結んだ割賦に区別される。^(註4)一口に割賦販売といつてもこのような各種の販売形態が雑多に行われているわけである。

第二の特徴は、わが国の割賦販売制度では米国に見るような専門的な割賦販売金融会社の制度が発達していないということである。米国の割賦販売が発達した最大の原因は販売金融会社の発達にあるといわれる。割賦販売の如き長期にわたつて資金を固定化する販売形態にあつては、これに要する資金の金融について諸種

の便宜を与える専門機関の発達が望ましいが、わが国では過去において割賦販売に対する商業銀行の関心は薄く、このため協同組合方式による専門代行機関等が販売業者への資金融通の役割の一端を担つてきた。このようなあり方は割賦制度としては本格的なものではなく、あくまでも過渡的なものであり、この点からわが国の割賦販売制度の後進性が指摘される。

このようにわが国の割賦販売の実態が不統一であり、かつ専門の販売金融会社の発達がみられないという点は、割賦販売会計を論ずるに当つても考慮さるべき問題であると思う。

(註1) A Dictionary for Accountants by E.C. Kohler.

(註2) Paton: Essentials of Accounting.

(註3) 幾代通「月賦販賣の法律構造」法律時報三〇年三月号。

(註4) 品田誠平編「月賦販賣の法律・会計・税務」中 川崎進

一氏稿参照。

二、会計論—回収基準

割賦販売の会計については、これまで多くの労作が発表されているが、論争の問題点は主として割賦販売の収益認識の時点についてである。論争を大別して

- (1) 回収基準を妥当とする見解。
- (2) 販売基準を妥当とする見解。
- (3) 税法の権利確定主義を妥当とする見解に区分し、以下各見解の代表的なものの展望を試みる。

アメリカでは一九三八年のS・H・M会計原則をはじめ回収基

準論が支配的であるが、ここにはペイトンの見解とペイトン、リトルトンの会計基準序説を引用する。

ペイトンは「割賦販売を通常の信用販売と同様な方法によつて経理することは何ら不合理ではない。それは、割賦販売は頭金と明確な契納条項（賣主の抵当権、取戻権等）によつて保護されており、単に入金率を云々するならば通常の信用販売の場合よりもかえつて売主には有利だからである。しかるにもかかわらず割賦販売については特別の取扱を必要とする。第一に集金に長期を要することは一般に売主の危険を増大する。第二に短期の売掛金は長期の債権よりは購買力と同様の力をもつてゐる。第三に割賦販売の取扱に要する手続はかなり複雑であり、普通の信用売よりは費用を要する。第四に割賦売上の金額を売却のときそのすべてを収益として取扱ふことには多少疑問の余地があることは多額の利子部分がこの取引には含まれてゐるということである。……

これらの点から、売上収益の計算には売上主義に代るものとして代金の回収に^(註一)應じて収益を計上する回収基準で処理すべきである」と主張してゐる。

ペイトン、リトルトンの「会社会計基準序説」は、「収益測定上の販売主義の基準に関する異例として、実務上現金主義が用いられてゐる中で最も重要な実例は、財の代りに用役を供与する企業及び割賦払制による販売を業とする企業に見受けられる。……

割賦払制で財を販売する場合の収益を測定するについて現金主義の採用を支持する議論は、主として次の三つの相互に関連した考慮に基いてゐる。第一に、その場合の受取債権が、少くとも一

部分は購買力として使用される可能性からあまりに遠い。第二に、決済の期間が長い為に掛金を徴収し損う可能性が増加してゐる。

第三に、「事後費用」——主として請求並びに徴収関係の費用——が短期的な掛売と比較して高い。この内で第一の点が恐らく最も重要であらう。「収益」が高度に流動的な資産の流入を意味する限りに於て、長期的な受取債権は収益の証拠として受入れ難い。第二の点の妥当性は疑問である。全額徴収の確実性に関して、割賦払による販売は割賦払購入者が例外なく行う（製品代金一部の）即時払の為に、通常の掛売に比べて一層有利であるし、又、通常採用される契約の型では売手が所有権を（割賦払継続中は）尚保持してゐるので、不払の時に財を取戻すには便利である。その上、割賦払販売を行つてゐる企業は、もし販売によつて収益を認識したいと思うなら、貸倒れの起りそうなものについて、引当金をつくるという工夫も可能である。第三の点については、販売収益をこれから発生しうる費用額について調整するという問題は、その費用の多少に拘らず（即ち普通の販売でも、又は事後徴集の多い割賦払販売でも）殆んど同じだといえる。」（ここまでは、むしろ賣上主義主張とみられるが、以下の記述が現金主義（回収基準）に戻つてゐる。この点から以下の主張はペイトンの見解が主で、リトルトンの見解ではなからうと木村和三郎教授は指摘する。）

実務上、大部分の現金収益会計の機構は、現金主義による全収益額の明確な報告を行うということについても、又すべての営業上の費用を合理的に収益に振当てることについても、失敗してい

るといふ点で満足し難い。この様な状態についてのものと満足すべき会計は、極く容易に発展せしめられる。収益測定の手段として現金の受領を用いることは報告すべき資産の構成から割賦払による受取債権を除外するに等しい。それ故にこの様な受取債権は、記憶に留める為の自己相殺的な形式で (in memorandum self-balancing form) 記帳さるべきである。財務会計それ自身の内で、毎期に徴収される現金の総額は、「現金主義による収益」 (revenue on cash basis) 勘定に貸記さるべきである。又契約によつて販売され引渡された製品原価の総計を特別の勘定に移すことも望ましいかも知れない。その会計期間の終りに「現金収益照応分の製造原価」 (production costs applicable to cash revenue) 勘定が正当な額を以て借記され、「引渡済製品に関する顧客権利分」 (equity of customers in delivered product) 勘定が貸記されるべきである。

この会計処理に基いて全体の現金収益は、これと見合う製造原価及びすべての他の費用と共に損益計算書中に報告される。貸借対照表では、契約製品引渡済分は製造原価を以て表示され、購入者の権利分は希望に応じて負債又は (上記引渡済製品原価への) 差引対照勘定として記載される^(註2)と。

次にわが国における回収基準の主張を見ると、周知の如く企業会計原則注解の注2は「割賦収益の実現の尺度は、原則として、販売基準ではなくて回収基準とする」と規定し、その論拠として「割賦販売はその信用期間が比較的長期にわたり、代金の支払が分割払であるとともに、代金回収上の危険率も高く、所有権の移

転又は取戻しに関する条件も複雑である」と述べ、かくて割賦販売代金のうち決算期末までに未回収の部分は未実現収益を含むから、これを次期以後に繰延べなければならないと規定している。佐藤孝一教授は割賦販売は次のような要素に支配される可能性が大きい。

- (1) 割賦販売代金の回収不能に基づく損失負担の危険性がある。
- (2) 代金回収費用 (after cost) がしばしば次期以降に及び、且つその金額も相当大きいのを普通とする。
- (3) 商品が返却されても、それが中古品となるといふ損失の危険性がある。

このような点から、回収基準が採られ、かかる基準は一種の現金基準^(註3)かまたは現金主義の適用に外ならないと説明している。

また木村重義教授は割賦販売の収益計上は、実現主義によるけれども、販売基準を適用しないで現金基準を適用した場合であり、『「販売」は単に売却を意味せず、それによつて成立する債権が真に「営業債権」であるためには回収期間が数カ月以下のものであることを要する。割賦販売の場合に、そのような限度においてのみ売上高を認めることは、販売基準の適用上必要であるが、その処理は少し複雑であるので、手段の上からはこの場合に現金基礎をもちいるほうがすぐれている』^(註4)と。つまり木村教授は割賦販売の債権が短期債権であるものに限つて販売基準を用いることが理論的ではあるのだが、手続の経済性から現金基礎を用いる方がすぐれていると主張しているものようである。

このほか回収基準の見解は、黒沢清著「近代会計学」三五七頁山下勝治著「会计学の一般理論」一二五—六頁、林健二稿「割賦販賣の損益計算」(会計五七卷三號)、諸井勝之助稿「損益計算書に関する注解とその問題点」(企業会計六卷八號)及び「實現主義の原則と注解」(産業經理一四卷八號)等多数があるが引用は省略する。

(註1) Paton: op. cit. p. 622

(註2) Paton & Littleton: An Introduction To Corporate Accounting Standards, 1940 (中譯會計學 100—1頁)

(註3) 佐藤孝一著「財務諸表通論」八五—六頁。

(註4) 木村重義著「会計原則コメンタール」一四六頁。

三、会計論——販売基準

ジャクソン教授は「月賦販売業者は、割賦販売契約証書を金融会社か銀行に割引または売却するのが普通で、割賦販売契約を金融会社や銀行で現金化せずに、商人が自己金融することはまれである。割賦販売においては、購買者は商品代価のほかに利子費を負担することになるので、商人は割賦販売をして、割賦販売契約を金融機関で割引または売却することにより、現金販売と全く同一な結果が得られる。……」

金融機関において、割賦販売契約を現金化したときは、売上収益は販売基準によつて計上されるが、現金化せず自己金融するときは、売上収益は販売基準あるいは回収基準かのいずれかを選択して計算される。保守的な会計実務としては後者が好まし

い。」^(註1) ジャクソン教授の見解を品田誠平教授は販売基準の部類に入れて^(註2)いるが、割引・売却した場合とことわつてあり、日本のように割引・売却が一般化されていない場合つまりジャクソン教授のいう商人の自己金融の場合は回収基準が保守的会計実務として望ましいといつてゐるので、ジャクソン教授も無条件に販売基準を主張するものではないと思われる。その意味ではジャクソン教授の見解を純粹の販売基準論の部類におくことは妥当を欠ぐかとも思われるが、ここでは便宜上この部類においた。

木村和三郎教授は「売上主義」(Sales basis)をとる結論の基礎づけを次の如く箇条書している。

(1) 従来会計学者が極めて強く主張する實現主義の原則は、立場を高くして社会経済的に分析し直さねばならず、単に個々の企業の売掛金が現金で集金されたから、實現したと考えることは一応の仮定的な計算であつて、社会的再生産期間の一回転をまつて、嚴重には収益、従つて利潤に實現したといふべきである。

(2) 唯この経済学的に見て利潤實現の時期は、個々の企業において測定必ずしも容易でないものがあるから、従来の会計学者のいう、實現主義の原則を用いてゐるのであり、それはあくまで仮定的のものであるが経済循環の正常の場合にはこのように処理して支障が乏しいのである。

(3) 消費財の再生産の期間は大體一ケ年と考へて差支えないから従来の会計年度即ち一歴年又は半年を以て収益實現の時を劃することは理論的に再生産の平均的期間と一致してゐるの

である。

(4) 賃金、俸給生活者との売買取引において消費財が、これらの人々の労賃としての貨幣と交換せられたときにはその限りにおいて収益利潤は完全に実現せられたのであり、この意味において消費財配給部門の消費者への販売例えば百貨店の売上や小売商人の売上の時、代金回収の時を以て収益実現の時とすべきである。

(5) そこで月賦販売の収益実現の時は正にこの段階に属するか(例外的な場合はあつても)実現主義の原則に適合したものであるが、そこで「現金主義」をとるか、「売上主義」をとるかが問題となる。

(6) 割賦販売の経済的性質は将来の賃金に対する現在の商品の供給であつて、割賦未収金は消費信用の性質をもつものである。従つて全体的にはその信用貸が期日に返済履行せられることが最も確定なものであり、これを現代の金融制度の確立の段階において、「売上主義」を不健全不安なりとし、「現金主義」に基礎をおかねばならないとする理由は、全く見出し得ないし、全く時代錯誤的な見解であり、凡そ金融の何ものであるかを知らない見解であり、又あまりに個別企業に踞踏した見解である。

(7) 又個別企業の立場において見ても「現金主義」と「売上主義」との差は、唯期末における割賦金未回収金に含まれた売上利益と利潤を今期に計上するか来期以降の集金の年度に計上するかの時間的の距りだけである。しかも割賦販売が每期

大体同額に発生する通常の状態を仮定すると「現金主義」も「売上主義」も当期における、割賦売上利益は同額となり、唯その年度末に残っている割賦売上未収金に含まれた売上利益を計上しているか、否かの差に過ぎない。

(8) しかもペイトン教授から引用するように「現金主義」に基づく割賦売上の記帳整理は頗る手数煩雑であつてこのような手数をかけてまで割賦未収金に含まれた売上利益を除外する理由と実益に乏しい。

(9) そして割賦売上における回収金額の中に含まるべき利子部分の析出は、期首の割賦売上未収金と期末のそれとの平均額又は割賦売上未収金の日々残高の総平均額に対して包括的に年度の利息部分を計算し、これを割賦売上利益から除外することを以て、簡単に一つの仕訳で計算することが出来、従来例示せられるように、取引個々について又は取引の月次累計について計算するを要しない。

(10) 唯、問題は土地、建物の延売の如き10年20年の長期に及ぶ割賦販売については例外として「現金主義」による割賦販売利益の計算方法を取り、利子部分の析出も行わねばならない。^(註3)と。

次に品田誠平教授は「割賦販売が通常の現金販売、掛売販売と區別される会計上の特殊性は割賦販売それ自体に存するのではなく、繰延分割払という信用取引を媒介として、商品の即時渡しという販売取引を締結する点にあるとみられる。されば未実現収益が問題となるのは、割賦販売それ自体ではなく、割賦販売に伴

つて生ずる販売収益と金融収益とのうち、後者に関してのみである。

したがって割賦販売については、商品売上収益と金融収益とを明確に区分し、前者については販売基準を適用し、その全額を商品販売による実現収益として計上するとともに、その売掛金に対しては必要なる引当金を設定し、後者については金融機関において現金化する場合は、金融機関に支払うまでは預り金勘定を以て処理し、商人が自己金融する場合は、これを商品販売収益とは別個の金融利得として計上すべきことが至当であるとみられる。ただこの金融利得を、割賦売上契約上の期間に対応せしめて、期間収益と期間未収益とに分解して、損益計算書と貸借対照表とに分化計上することが、期間損益計算上理論的であると思われる。

要するに、割賦販売そのものの性格を追跡探究して、販売取引と金融取引とに分析区分せざる限り、如何なる基準を適用しても、実現主義を貫徹し、正しき売上収益と金融収益の算定をなし得ないが故に、まず割賦販売契約そのものの内容を、販売収益と金融収益とに分解し、管理し、その期間収益を正確に計上することが必要である。そしてこのことは、ただ財務会計上の要請としてのみならず、管理会計上の要求からも重要である。^(註4)と主張する。

また飯野利夫教授は割賦基準をとる論者の多くがあげる論拠として一般に (1)貸倒の危険性が多いこと、(2)事後費用が大きく、収益を販売期間に計上し、事後費用を発生した期間に計上すると、収益と費用との対応が不正確になり、期間的に不公平を生

ずること、(3)割賦売掛金の購買力としての利用可能性が乏しいこと、(4)財務関係、の四点があげられているが、これらはいずれも割賦基準をとらねばならない理由としては薄弱であるとして、これを批判している。いまその要約を述べれば次の如くである。

(1) 割賦販売の場合に貸倒の危険性が大きいことはただちに実現主義をすていいことになるであろうか。ある程度の危険負担料は売価(普通の販売よりも高いのが通常)によつてカバーされるし、取戻しによつても自動的に救済される。さらに高率の貸倒引当金の設定も考えられよう。

(2) の点については (イ)割賦販売における事後費用は多額であるといつても、これもまた相対的なものである。(ロ)収益はそれを売却したときに計上し、回収費をそれが発生した期に負担せしめたとしても、このような処理を每期継続適用するかぎり、期間的不公平は相当程度緩和される。(ハ)また収益と費用との期間的対応をできるだけ正しく行おうというのであれば、過去の経験に将来の予測を加味して事後費用に関する負債性の引当金たとえば回収費引当金 Reserve for Collection Expenses) もしくは事後費用引当金 (Reserve for After-costs) とでも称するものを設定すればいいことになる。(1)および(2)の引当金設定について May は仮定が多いこと、税所得との関連で満足な結果をもたらさないといい、また阪本安一教授も後に引用する如く賛意を表していない。——引用者註)

(3) の点については(イ)割賦販売について割賦金の支払日を支払

期日とする数枚の手形を受入れ、しかもこれらの手形が割引・譲渡が可能なものであるとすれば、それは普通の販売の結果受取った手形と、その経済的性格は異なるところがない。(ロ) 割賦販売掛金の回収期日如何によつては、割賦販売掛金の方が普通の売掛金よりも利用可能性が時間的に近いという場合もありうる。

(4) の点については、財務会計上とくに問題になるのは長期の割賦販売の場合にかぎられる。しかも長期の割賦販売による売掛金の全部ではなくて、決算時からその回収までに相当期間のあるものだけである。そして割賦販売の適用をみとめられる割賦販売業では、長期のものについて販売基準を採用したとしても、これを毎期継続適用するかぎり、そのようなことはとりたてて問題にはならないのではないか。

以上四つの反論から推して割賦基準の論拠としてあげられているものはかならずしも十分に納得のゆくものではない。アメリカの会計実務のなかで割賦基準がひろく行われているのは、これという会計学上の理由によるといふよりはむしろ税法がこの方法をみとめていることが最大の理由であり、A A Aの会社財務諸表に関する概念及び基準委員会の「時の経過にしたがつて回収が行われその換金の程度を正しく見積りうる取引の場合には、財務諸表作成のために割賦基準を用いることには、健全な会計上の理由は毫も存在しない。」という見解を支持している。^(註4)

以上の引用により飯野助教は暗に販売基準の適用を主張しているものと考えられる。

(註1) Jackson; Accounting Principles, Chapter 25

(註2) 品田誠平「割賦販売と売上収益」(会計七〇巻五号一一五頁)

(註3) 木村和三郎「実現主義の一適用形態としての割賦販売会計」(会計六〇巻六号)

(註4) 品田誠平「前掲論文」及び同教授編「前掲書」二〇七八頁。

(註5) 飯野利夫「割賦基準の吟味」(企業会計五巻一〇号)また黒沢清教授編「会计学」(青林書院)一三三―四頁にもこれと同様な批判がみられる。

四、会計論——税法の割賦基準

アメリカの内国歳入法は一九三九年法四四条、一九五四年法四五三条によつて割賦基準による割賦販売収益の計上を認めている。すなわち、歳入法四五三条は

「次に規定する所得について割賦基準を認める。

(一) 動産を割賦方式で通常販売している者が各課税年度において当該動産の販売により取得する所得

(二) 次に掲げる資産の売却による所得。但し、販売の日を含む課税年度において、全く支払がないか又は支払金額が販売価格の三〇%をこえない場合に限る。

(1) 不動産の売却

(2) 動産(当該課税年度末において在庫しているならば、当該納税者の棚卸資産となるべきものを除く)の売却で売却価格

が一、〇〇〇弗をこえるもの。」

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れ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。

わが国法人税取扱通達は基本通達二五〇において「売買契約によつ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買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」と規定し、割賦販売収益の計上に、いわゆる割賦基準（履行期基準とか期日基準とよぶ者もある）を認めている。この規定は税法が資産の売買損益を原則として権利確定主義によつて計上するという基本通達二四九の例外をなすものである。従つて二四九が第一次的には働くから、一般的規定たる二四九に従つて、割賦契約の効力発生の日か、割賦商品の引渡の時の何れかの収益として計上することを否定せず、これらの基準の外にさらに、二五〇に定める収入すべき割賦代金について収入すべき時を基準とすることも認められるという趣旨である。

小宮保氏は割賦基準という特殊な経理基準を必要とする「割賦販売」とは次の条件を充たす販売であると定義できるとであろうと次の如く述べる。

(一) 販売代金の中に、現金販売価格の外、附加費用 (loading cost) (利息相当金額並びに割賦販売のために特に要する販賣費及び管理費、危険料等) が含まれていること。

(二) 代金が、頭金を除いては、規則的に到来する履行期におい

て均分額が支払われることになっていること。

(三) 抵当権等の担保物権の設定、所有権留保約款その他売主の債権を担保するための条件が存すること。^(註1)

右の割賦販売の定義にもうかがえるように、税法当局は割賦基準の適用条件として、おおむね次のような解釈をとっている。

「先ず会計理論に従つて (1) 現金又は等価物の受領がないこと、(2) 期間が通常の信用売買の期間より長いこと、(3) 事後費用をかなり要することを要求するとともに、更に税務上の要請に基き (4) 割賦期間が六カ月以上であること、(5) 通常割賦の対象となる資産であること、(6) 一般的に割賦販売が行われていること、が追加される。ただし米国税法と比較して、若干の要件の緩和が必要であろう。^(註2)」

この外にも、頭金の入金率をたとえば三〇%以下とすること、割賦基準を適用した場合継続性の原則を要求すること等の条件を加えるものもある。

次に、税務において割賦基準を認める理論的な根拠について、小宮保氏は

「不明確な現行基本通達「二五〇」をいかなる理念型によつて純化してゆくかは、極めて重要で、且つ、困難な問題である。……

結論的には、ペイトンの思考のうち、割賦販売は通常の販売よりアフター・コストが多いことと、収益のうち利子の要素が相当部分を占めているという二点に着目し、これを基軸としながら、「救済規定」的思考（アメリカ税法にいう割賦基準は納税者の税負担をしんしゃくするための救済的規定であるという立場——引

用者挿入)を交配させて割賦収益の繰延経理を認めることが適當ではないかと考える。前者によつて割賦基準を適用すべき「割賦販売」の範囲が限定され単なる長期の信用販売が対象から脱落するとともに、後者によつて割賦販売のうち割賦基準を実際に適用するに當つての適用条件が明確化され、税務的見地からも最も公平確実な経理基準が生れてくるであろう。……

税法調整意見書の意見は、割賦販売の代金回収が長期にわたり且つ、危険が多いという性格にだけ着目した意見で、かかる意見のみでは割賦基準の理論的根拠として薄弱であり反つて反対的效果(代金回収が長期にわたる通常の信用販賣について現金主義を容認するような意見を誘引しそうである)さえある。

……割賦収益の相当部分は利息収入であり、利息収入を履行期に計上することは税務としては何としても譲れない一線であり、……又アフター・サービスに要する費用は発生の都度費用となるのであるから、各履行期に支払われるべき割賦金は入金の有無を問わず収益に計上し、その中に含まれるローデング・コスト^(註3)相当分を当該費用に対応せしめることは蓋し当然であろう。」と、その見解を述べている。

会計学者の中で税法の割賦基準を支持するものとして阪本安一教授があげられる。教授はまず大要次の如く給付引渡主義の不適当性を指摘される。

「割賦販売は次の三点において普通の掛売と実質的に異なる。(1)代金回収までに長期を要する。(2)多くの代金回収努力を要する。(3)貸倒損失の発生危険が大きい。即ち割賦販売では普通の掛売

に較べて、金融上の費用において売上高の約八%、集金費用において約三%、貸倒損失において約一%を多く見込む必要があり、この他特別の記帳事務、通信事務のために、更に一%の費用を見込む必要があり、合計一三%の売上利益率を多く見込む必要を生ずる。もし給付引渡主義によつて収益を把握すると、普通の掛売に較べて大きな売上利益を計上する結果になり、期間利益を過大に表示する結果となる。しかるにこの収益に対応する費用については、仕入原価を除く費用は多く事後費用にぞくするものであり、見積計上を余儀なくされる。しかしながら費用の見積計上は会計上特定の場合に限られ、支払利息や集金費用については、一般に見積計上することを認めていない。集金費用や支払利息を見越計上することは費用把握に関する発生主義の原則に反するものであり、損益計算上、正確性と確実性に欠けるから、費用収益対応の原則から見て適當ではない。給付引渡主義で収益を計上する時に生ずる期間利益の過大表示は継続性の原則によつて次年度以後は正常化される(年々の取引高がほぼ一定であることを前提として)であろう。しかしこのことを承認するとしても、企業の財政状態の正確なる表示という立場から、このような会計処理は誤れる事実の表示となり、承認されない。」と。次で教授は割賦販売における実現主義と割賦販売基準の妥当性を次の如く説かれる。

「割賦販売に適用される実現主義は割賦販売の特殊性から見て嚴格に解する必要がある。即ち実現とは収益の額が確定すると共に、給付または財貨が現金或いは容易に現金に換え得られる高度

の流動資産に転化することを意味するものと解しなければならぬ。
い。

割賦販売においては、給付の引渡しによつて生ずる割賦未収金は容易に現金その他の支払手段に換えうる状態に転化したものとはいえず、かなりの期間を経過した後でなければ現金に換ええない債権であるにすぎない。従つて割賦契約の成立及び給付の引渡しをもつて収益の実現と見ることは少なからず無理がある。

割賦販売は半ばは財貨の販売であり、半ばは長期に亘る支払猶予なる役務の提供であると考えられる。収益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役務の提供が、部分的に完了して行くものと見る。従つてわが国税法が権利確定主義の原則の例外的適用として承認するところの法人税法取扱通達二五〇に定める「代金請求期限到来の度毎に、その収入すべき予定額によつて収益を計上する」方法が最も合理的であると考ええる。わが国企業会計原則が採用する割賦販売基準は売掛代金を回収する割合に応じて販売行為は完成して行くものと見る見解で、計算の確実性と経済性と正確性とをとり入れたものであるから、最も実践的には有力なものであるが、かかる集金基準 (collection basis) は現金主義会計であつて、実現主義会計ではない。しかし実現主義とはそんなに相矛盾しないところの現金主義であるということができる。^(註4)

税法における割賦販売会計に関連する諸問題の中で、割賦販売売掛金は貸倒準備金の対象となりうるかの問題と割賦販売商品は価格変動準備金の対象となりうるかの問題とに関する見解を一、

二さぐつてみよう。

先ず割賦未収金に対して貸倒準備金の設定は可能か、に関して設定可能とする見解と設定不可能とする見解とが見られる。明里長太郎氏 (国税庁審議官) は、

「割賦販売のときには未収のものに対しては利益を計上してないのだから、貸倒準備金を認める必要がないという議論もあるが、私の個人的意見としては、その利益が実現しているかいないかということ、その元本が回収できないということとは、区別してよいのではないかと思う。ただその利益の計上時期が異なるといふことだけであつて、貸倒による損失が生じることについては変りはない。結局割賦販売に対する未収金に対しても貸倒準備金の計算基礎には入れる方が合理的ではないかと考える。ただこの場合、割賦未収金の全部を基礎としないで、元本に相当する部分の金額 (割賦賣掛金額から利息相当部分及び附加費用部分を控除した金額をさすのであろうか——引用者挿入) だけを基礎とすることが合理的ではないかと考える」^(註5)とその見解を述べている。別にまた「税法の貸倒準備金は所得を生み出した売掛金や受取手形等のみを対象とするものではなく、前払金、貸付金、未収入金等も期末貸金簿価の対象となり得る点、及び税法では期末貸金簿価のみを繰入限度とするものではなく、所得限度、累積限度による制限を設けている点の二つの理由から割賦掛金は期末貸金簿価となしうと考える」^(註6)という趣旨の主張もある。明里氏の見解は理論的にも一理ある主張ではなからうか。これに対し設定不可能とする見解は収益に未だ計上していない部分の売掛金であ

るから期末貸金簿価の対象から除外すべきであるという考え方のようである。

次に価格変動準備金との関係であるが、割賦販売商品は所有権が移転しない場合は会社の資産とみられ、しかもそれは棚卸資産であるから価格変動準備金の対象となる。反対に所有権は移転していないが、現実に物の占有が移されてしまっているから、所有権移転登記とか、最終支払まで所有権は移転しないという契約でも、占有という事実に基づいて、会社の資産には含めないという考え方に立つと、価格変動準備金の対象にはならないと考えられる。税法はこれを如何に考えるかについて、明里氏は「割賦販売商品は事実占有済である。従つて価格はきまつておる。あとは回収不能になるかならないかという問題で、価格の変動を起すということは考えられない。従つて価格変動準備金の方には棚卸資産として認めないということになるであらう。」と述べている。^(註7)

(註1) 小宮保「割賦基準に関する基礎的な問題点」(企業会計

八巻六号)

(註2) 湊良之助「割賦販賣収益」(会計六七巻六号)

(註3) 小宮保「前掲論文」

(註4) 阪本安一「割賦販賣基準と工事完成基準」(産業経理 二巻一一号) 同様の見解は同教授著「財務諸表論」六六頁にも見られる。

(註5) 座談会「割賦販賣の理論と実際」(企業会計一〇巻五号)

(註6) 古賀久雄「割賦販賣の経理処理と税務上の問題点」(税経通信一一巻九号)

(註7) 前掲座談会(企業会計一〇巻五号)

五、結言——私見

企業会計原則注解2の規定を中心とする回収基準論者の論拠は、しばしばあげた如く(1)貸倒の危険性が多いこと。(2)事後費用が大きいので、販売基準によると収益費用対応の原則上好ましくないこと。(3)割賦売掛金の購買力としての利用可能性が乏しいこと。(4)普通の販売基準を適用すると収益の記録が不安定となり、企業の維持上支障を来すこと等があげられている。これらの論拠に対する批判はさきに販売基準論者の反論に見た如くである。もつとも回収基準論拠の中には企業財政上の見地または期間損益の正確性からいつて考慮を要する面もあり、あるいはまた販売基準論者の特殊引当金設定策に対して賛同しえないとする見解もあつたが、しかし、概していえば、回収基準のための論拠としてあげられているものは、何れも決め手となるものではなく相対的なものであると解されよう。従つて回収基準は企業の財政的安定のための保守安全の原則を究極的拠り所とする見解であるということができるようである。販売金融機関の著しい発達を見ていくアメリカにおいて、最近、回収基準の適用は不必要であり、一般の販売と同様に引渡の時による販売基準を適用してよいという見解が次第に強くなっているのは会計理論上当然のことである。

しかしながら、わが国の割賦販売の実情は信用供与形態においても、販売形態においても複雑不統一であり、かつ割賦販売金融

は必ずしもアメリカの如く自由容易確實ではない。このように割賦販売の実態そのものが未だ完全な発達をみず、本格的な成長への段階にあるわが国の割賦制度においては一概に販売基準一本の建前をとることはやや時期尚早の感がないでもない。

財務会計の立場においては、

- (1) 収益計上の実現主義を厳密に解釈し、販売とは単に引渡が行われたことを意味せず、それによつて生ずる債権が高度に流動的な債権であることを要する点
- (2) 費用収益の期間的対応を正確ならしめるため
- (3) 企業会計は企業経営の実態に即応するものでなければならず、かつ計算の確実性、経済性をも考慮する必要があること

等の諸点を勘案して、わが国の現在の状態における短期割賦販売会計としては、

- (一) 割賦販売掛金について金融機関で資金化できる途が開けている割賦販売（たとえば割賦販賣の裏づけとして受取っている通次期限到來手形を割引しうる場合とか、割賦販賣専門代行機関によつて割賦販賣掛金の立替拂がえられる場合など）については販売基準を適用し、未回収売掛金については必要なる引当金を設定する。

- (二) 金融化が容易でないものについては回収基準によつて処理する

のが実情にマッチした処理法ではないかと考えられる。ただし不動産割賦販売の如き十年二十年に及ぶ長期の場合は回収基準によ

る。なお、割賦販売代金に含まれる利息部分と附加費用については、わが国の自動車販賣業の場合、現金売と月賦売との代価の差額の六、七割は金利要素であり、あとの三、四割が費用に当ることであり、業界としては月賦受取利息として別個に表示するものと、更に受取利息及びその他の費用として仕訳するものと、二様になつてゐることであるが、理論的にいえば、この処理法はすぐれたものである。