



Title	特殊棚卸資産会計
Author(s)	菅原, 秀人
Citation	北海道大學 經濟學研究, 14(3), 1-30
Issue Date	1964
Doc URL	https://hdl.handle.net/2115/31124
Type	departmental bulletin paper
File Information	14(3)_P1-30.pdf



《論文》

特殊棚卸資産会計

菅 原 秀 人

は し が き

本稿は「ペイトンの棚卸資産会計論にかんする研究」シリーズの No. 3に相当する。

前記研究シリーズ No. 1¹⁾において、わたくしは低価主義にかんする彼の見解を、また No. 2²⁾において後入先出法にかんする彼の見解を整理、検討した。

本稿 No. 3においては、特殊棚卸資産会計にかんする彼の見解を整理検討することが目的である。

特殊棚卸資産会計の問題として以下にとりあげる項目はつぎのごとくである。

- 1 販売価格による棚卸評価
- 2 小売り棚卸法
- 3 抽出産業における棚卸評価
- 4 農産物等の棚卸評価
- 5 建設業における棚卸評価
- 6 中古品の棚卸評価
- 7 損傷品、陳腐化品等の棚卸評価
- 8 連産品および副産物の棚卸評価

注(1) 拙稿、ペイトンにおける低価主義の否定、北海道大学・経済学研究, pp.259～289, 1964.1.

(2) 拙稿、ペイトンの後入先出法観、北海道大学・経済学研究, pp.11～42, 1964. 6.

1 販売価格による棚卸評価

ペイトンによれば棚卸資産の評価にさいして未修正の販売価格 (unadjusted selling prices) を適用することは、それがたとえ即時販売可能商品であっても適切とはいいがたく、一般的実務としては反対すべきものである、という。何故かといえば、棚卸資産を見積り販売価値で評価することは稼得も実現もしていない利益の認識、計上を意味するからである。¹⁾ またより一層重要なことは、かかる評価政策によって未だ発生していないコストと未だ完全に稼得されていない収益とを会計に導入することになるからである。すなわち、当該棚卸資産の最終的処分以前に、あるいはその処分のさいに追加的費用が発生するにちがいない商品の場合には、販売価格による評価は爾後に実施される営業活動の局面に帰属すべき正味利益とともに、追加的コスト要因の見積り回収価値を資産として、また収益として計上することを意味するからである。²⁾

他方、修正された販売価格は特殊な場合に棚卸資産評価の基準として利用されることがありうるのである。³⁾ すなわち、正味販売価格は特殊な棚卸資産の評価における便宜的な手続きとして擁護されうるし、また実務上ある程度の地位を保っているのである。

ここに正味販売価格とは、ふつう販売時価マイナス販売のために商品を用意し、また販売、引渡しをおこなうにあたって生ずる見積り費用である。この基準の採用がある程度妥当視される主要な場合としては、

- (イ) コスト資料を利用もしくは信頼できない場合。
 - (ロ) 現在価格での商品販売が爾後のかなり大きな努力すなわちコストなしに保障されている場合。
 - (ハ) コストが正味実現可能価値よりもうたがいもなく高い場合。
- をあげることができる。⁴⁾

ところで、正味販売価格を適用すれば棚卸資産価値のなかに未発生費用を導入することを防ぐことができるけれども、未稼得利益の計上を許容する

ことになるという反論が残る、とペイトンはいう。たとえば、ある商品について累積コスト90ドル、見積りコスト10ドル、販売時価120ドルと仮定した場合正味販売価格基準では棚卸資産価額は110ドル（120ドル-10ドル）となるわけであるが、しかしコストとしてはコスト総額の $\frac{9}{10}$ だけが発生したにすぎないのであり、したがって見積り利益の $\frac{1}{10}$ は未だ稼得されていないのである。したがって適正な棚卸資産価値はつぎの計算によって、108ドルでなければならない、とペイトンは主張するのである。

販 売 時 価		1 2 0 ドル	1 2 0 ドル
発 生 コ ス ト	9 0 %	9 0	
見 積 り コ ス ト	1 0	1 0	1 0
	<u>1 0 0</u>	<u>1 0 0</u>	
見 積 り 正 味 利 益		2 0	
正 味 販 売 価 値			1 1 0
見 積 り 正 味 利 益 の 10 %			<u>2</u>
正 味 販 売 価 値 に も と づ く 棚 卸 価 額 (未 稼 得 利 益 修 正 後)			<u>1 0 8</u>

前述のごとく、見積り原価を算定する出発点としてカタログ表記販売価格を用いる場合がみられるのであるが、それはまた製薬工業にみられるごとく非常に多種類の製品が生産され、また原料混合度や間接費の占める割合が高い業種において満足できる原価計算を期待することがむづかしい場合にも、棚卸資産原価を算定する手段として利用される。この場合にもまた棚卸資産の原価もしくは再調達原価は売却時価から将来発生すべき費用および見積り利益（もしくは将来発生すべきコスト、マイナス見積り損失）を控除することによって計算される、とペイトンはいう。⁵⁾

注(1) W. A. Paton, Essentials of Accounting (1st ed., 1938), 1954, pp. 355, 504

(以下、単に“Essentials”とよぶ)。W. A. Paton, Advanced Accounting, 1941, p.160 (以下、単に“Advanced”とよぶ)。W. A. Paton & W. A. Paton, Jr., Asset Accounting, 1952, p. 93 (以下、単に“Asset”とよぶ)。

(2) Advanced, p. 160. Asset, p. 93.

販売価格での棚卸資産評価は稼得も実現もしていない利益の認識、計上を結果す

るものであるから、一般の実務としては明確に反対すべきものである (W. A. Paton & R. L. Dixon, Essentials of Accounting, 1958, p. 355 (以下、単に“Dixon”とよぶ)。

(3) Dixon, p. 355.

(4) Essentials, p. 505.

(5) Advanced, p. 161. Asset, p. 94.

2 小売り棚卸法

販売時価は棚卸資産原価の見積りにさいして、しばしば有用であるとするペイトンの見解についてはすでに考察したところであるが、販売時価はまたデパートや小売り業においても採用される、という。

多くのデパートや小売り業においては、棚卸資産原価の概算のための出発点として販売価値を採用するのであるが、これは商品を販売価格で把握する実務から生じたものである。すなわち、棚卸は商品種類もしくは販売部門別にまず表記販売価格によっておこなわれ、最終的な棚卸資産価額は各種類もしくは部門別の値入れ高を前記表記販売価格の合計額から控除して決定されるのであって、棚卸資産原価の「見積りを行なう手続きのなかで最も体系的なものの一つとして知られている」¹⁾ ところのこの方法を小売り棚卸法または売価還元法とよぶのである。

もともと一般に期間的棚卸の手段と考えられているこの方法は、継続的な棚卸資産管理の巧妙な工夫であって、この方法の採用はたいてい、デパートおよび商店において仕入れた形のままで販売される商品に限られている。その効果については送り状の処理、商品の分類ならびに保管、値段の表示、値入れおよび値下げの報告、損傷、ロスその他の問題点の影響の吟味などが十分注意ぶかく行なわれている場合にのみ、満足すべきものを期待できるであろう。

配賦可能な運送費の仕入高への算入は小売り棚卸法のもとで通常おこなわれている実務である。仕入割引額については送り状価額から控除するところもあるし、部門利益として処理するところもみられる。

またとくに当該年度において一般に認められる物価変動が生じた場合に、利益の計算方法について若干の議論がこれまでなされてきた、とペイトンはいう。もしも小売り棚卸法によって棚卸資産原価の評価を行なうことがのぞましいのであれば、追加的値入れの修正はもとより、値下げもまた実際の正味値入れ、すなわち粗利益を計算するさいに考慮されるべきである。

つぎの例は小売り棚卸法による計算法を示したものである。²⁾

仕 入 高	25,000	ドル		
配 賦 可 能 運 送 費	1,000	ドル		
見 積 り 販 売 費 , 保 管 費	<u>800</u>	<u>1,800</u>	26,8000.00	ドル 66.67%
原 初 値 入 れ		13,800		
追 加 値 入 れ	800			
追 加 値 入 れ 取 消 し	<u>200</u>	<u>600</u>		
		14,400		
値 下 げ	1,300			
値 下 げ 取 消 し	<u>300</u>	<u>1,000</u>		
正味値入れ(粗利益)			<u>13,400.00</u>	33.33
小 売 価 値			40,200.00	100.00
純 売 上 高			<u>28,000.00</u>	
小売棚卸法による価値			12,200.00	100.00
算 入 利 益			<u>4,066.67</u>	33.33
見 積 り 原 価 棚 卸 高			<u><u>8,133.33</u></u>	66.67

低価法的小売り棚卸法による計算においては、粗利益の計算のさいに値下げ額を無視し、棚卸資産の小売り棚卸法による価値を計算するさいに純売上額を控除するのである。その計算例はつぎのごとくである。³⁾

仕 入 原 価	26,800.00	ドル	65.05%
値 入 額	<u>14,400.00</u>	<u>34.95</u>	
小 売 り 価 値	41,200.00	100.00	
純売上高および値下額	<u>29,000.00</u>		
小売り棚卸法による価値	12,200.00	100.00	
算 入 利 益	<u>4,263.00</u>	<u>34.95</u>	
低価法的小売り棚卸法 による見 積 り 棚 卸 高	<u><u>7,936.10</u></u>	65.05	

なお、課税所得の計算上、小売り棚卸法は後入先出法と結合できる。⁴⁾

注(1) Dixon, p. 351.

(2) Advanced, p. 162. Asset, p. 95.

(3) Asset, p. 96.

(4) *ibid.*, p. 96.

3 抽出産業における棚卸評価

石油をふくむ鉱業その他の抽出産業においては、即時販売可能生産物はしばしば棚卸日の販売価格から運送費および引渡しの際に発生する見積り費用を控除した金額、すなわち正味販売価格で評価される。

この実務の起源はおそらく棚卸資産にたいして適用すべき信頼できる原価額を見出すことの困難性にもとめることができるのであろうが、それは一層基本的な論拠から擁護されるのである、とペイトンはいう。すなわち、抽出産業の会社においてはいっばんに第一義的な経営活動は販売ではなくて、むしろ技術的生産である。基礎的原材料の生産高にとっては、ふつうその適正量にかんするかぎりいつでも現在価格での販売が保障される広い市場があるので、実際の販売過程はほとんど問題とするにたらないのである。このような事情からみて、利益は生産過程をつうじて有効に稼得されているわけであるから、引渡しを待つて手元にある生産物についてそれを計上することは妥当である。¹⁾

販売価格マイナス見積り流通費、すなわち正味実現可能市場価値による評価がとくに妥当とみられる業種は、ペイトンによれば貴金属鉱業であるとされる。この業種においては、最終的生産物たる精錬された金はオンス当たりの建値での販売が保障されており、現物引渡しの際に必要な流通費以外には費用を必要としないからである。²⁾ またこの棚卸資産は物的損傷もしくはオブソーレッシェンスによって損失を蒙ることもないからである。

ところで、このように現在販売価格マイナス流通費で棚卸評価をおこなうことにたいしては、それが(i)販売による実現以前に利益を計上するものであ

り、(d)営業活動の最終段階すなわち引渡しは正味利益にたいして何も貢献するところがない、とする見解をとるものであるという反論がみられるが、しかしこれらいずれの理由も金属鉱業およびその他の抽出産業の最終生産物の場合には、あまり重要ではない、とペイトンは主張するのである。³⁾

注(1) Asset, p. 96.

この政策の主要な論拠は、広範な市場においてそのときどきの相場で容易に販売できる基礎的原材料の生産に従事する会社の経営活動の主要な局面は、幾分偶然的な販売行為よりも、むしろ技術的生産行為であるということである (Advanced, p. 447)。

農業や抽出産業における生産物たる小麦、鉛、銅などの基礎的原材料はいっばんに広範な市場をもっており、いつでも在庫品の即時販売可能価値を相当正確に推定できる状態にある。このような状況のもとでは販売活動よりも、むしろ技術的生産が収益にたいして責任をもつ主要な要因である (W. A. Paton & A. C. Littleton, An Introduction to Corporate Accounting Standards, 1940, p. 51)。

(2) Advanced, p. 164. Asset, p. 97.

(3) Asset, p. 97.

しかしペイトンは、抽出産業における容易に販売しうる生産物の正味販売価格での評価は便法として擁護されうるし、また、とくに当該生産物が常時、高度の流通性にとみ、さらにまた実際コストの決定が困難な場合には、実務上、ある程度の実施がみられる (Dixon, p. 355) にもかかわらず、それは一般ではなく、通常の評価基準は見積りコストである (Advanced, p. 164. Dixon, p. 206) という。

4 農産物等の棚卸評価

ペイトンは収益認識にかんする一般的基準の例外的ケースについて、つぎのようにいう。すなわち、利益は販売もしくは回収という特別の行為よりもむしろ企業活動の全体に負うものであるけれども、にもかかわらず生産の函数として収益を計上することはふつう妥当ではないという事実注意到注意しなければならない。この一般的ルールの例外にたいして若干の根拠が認められる主要な場合としては、(i)注文生産、(ii)建設工事、(iii)棉、麻などの繊維生産、(iv)自然的増価、をあげることができる。¹⁾

農場生産物についてはその自然的増価および生長を期末の棚卸評価におい

て認識する実務は税法上つとに承認されているところである。すなわち農場農産物にたいする評価にかんする「農場価格法」(farm-price method)の採用はながく国税庁の承認しているところである。農場価格法は、現在市価マイナス見積りの運送および販売費で手持ちの生産物を評価する方法であって、その特徴は、収穫物の利益もしくは損失をそれが現実に販売された年度ではなく、むしろ生産された年度あるいは販売可能となった年度に計上することにある。²⁾

いつでも販売可能な養育中の樹木も評価について同様の問題を提起する。もしも養育中の樹木の価値変動にかわりなく、発生したすべての費用が当期の収益にたいして賦課されるならば、財務状態も営業成績も長期間にわたって誤示されることになるのであって、このことはとくに生長に数年を要する樹木等の生産に従事する新設会社の場合にいちじるしいのである。このような事態に対処する一つの方策はしばしば実務にみられるように、生長しつつある樹木を棚卸日の市場価値マイナス掘り起こし、梱包、運送に要する見積み費用で評価することであり、最も合理的ないま一つの方法は季節ごとに耕作、灌漑、移植などの一切の経費をふくめて原価基準で評価することである。もっとも、多くの農場経営者は保守主義の伝統の影響をうけて棚卸評価を恣意的におこなない、ふつうは累積コストよりもはるかに低い名目価値で在庫評価をおこなっていることをつけくわえておかなければならない、とペイトンは主張する。³⁾

また、棚卸日において生長過程にある冬まき小麦のような作物はおおむね収穫にさきだつてすぐにでも販売できるものではないのであるから、かかる資産にたいしてはしたがって見積み正味実現可能価値よりも、むしろ発生原価が棚卸評価目的上、最も妥当な評価基準である。⁴⁾

前記農場価格法は農場で飼育される動物を棚卸資産として計上することを規定している。したがって、鳥獣、家畜の自然的生長分の見積み正味市場価値は資産に加算されて当該年度の利益として計上されることになるのである。税法上、家畜類は本質的には標準原価基準の一種である“unit-livestoc-

k-price method”によって棚卸をおこなってもよろしいとされている。なお税法の規定によれば、使役、飼育、酪農目的のために購入した家畜は、もしその処理が継続的におこなわれるのであれば償却性資産として取扱うことができることになっている。⁵⁾

以上、農産物および養培中の樹木、家畜等にかんする実務および税法上の取扱いと、それらにかんするペイトンの見解について考察してきたのであるが、上記諸資産にかんする評価問題を解決する最良の方法を彼はつぎのように主張する。

家畜、樹木等においては自然的生長はうたがいがもなく収益発生の一形態をあらわすのであるが、しかし公表される損益計算において毎期の自然的増価を計上しようとする試みが一般に妥当であるということにはならない。⁶⁾

建設工事の場合とおなじように、生長または成熟 (growth or aging) をふくむ長期の営業活動をおこなう企業にとって、評価問題を解決する最良の方法は、報告の焦点として慣行的な期間制をやめて生産物の主要な単位（たとえば、土地一区画、家畜一群、生産高一口、その他の単位）について、その生産等の当初の日から最終的処分の日まで保持するに必要な期間を採用することである。⁷⁾ もしこの方法が採用されるならば、生長は主として原価の累積によって測定され、販売基準からの離脱としての収益の中間的な認識はまったくさけることができるのである。しかし、自然的増価が実質的な収益として報告されるべきでないと考えすることは、貸借対照表の見地からする現象の現実性もしくは重要性を否定するものではない。実際の資産は物的生長過程によって増大し、その金額は合理的に正確に測定されることもしばしばある。もしも資産の増加分が記録された原価をあいまいにしないような仕方では処理され、またその結果、貸方項目が明示されて実現利益と区別されているならば、自然的増加の注意ぶかい見積り額の報告にたいして重大な反論はみられない。⁸⁾ もちろん補助的勘定による自然的増価額の記録は反対すべきものではない。⁹⁾

注 1) Advanced, p. 447.

2) Introduction, p. 51. Advanced, p. 163. Asset, p. 97. Dixon, p. 206.

国税庁が在庫農産物の評価について「農場価格法」を認めたことは、その動機がかりに困難な原価計算を必要としないための、単なる実際の便宜にあるとしても収益測定上の生産基準の間接的な承認をいみするものである (Introduction, p.51)

3) Introduction, p. 52. Asset, 97~8.

農業経営者や植樹経営者の棚卸資産は物的および価値的变化を生ずるものである場合には、酒類やタバコのごとき製品にあっては化学変化、貯蔵、成熟の結果として、その価値が実質的に増加する。保守的ルールはこの種の棚卸資産を実際に発生する貯蔵および運送費をふくめて、コストで評価することである。しかしながら、実現可能市場価値を明白に確認しうる場合には、かりに販売によって未だ実現していない利益部分が計上されるとしても、市場価格マイナス販売、運送費で評価することも幾分かは認められるのである。貯蔵や成熟は利益稼得過程 (an earning process) であり、ことにその過程が数カ年にもわたる場合には上記の事実を無視することから報告される期間利益の歪曲がおこなわれるのである (Advanced, p. 168. Asset, p. 107)。

4) Asset, p. 97.

5) *ibid.*, p. 97

6) Advanced, p. 448.

7) Introduction, p. 53.

8) *ibid.*, pp. 52~3.

9) Advanced, p. 448.

5 建設業における棚卸評価

建設工事にかかわる収益はもちろん、その工事が完成し承認された時に計上できるし、多くの会社はこの基準の採用を好んでいる。この工事完成基準はたいてい未成工事を多数もっていて、毎年いくつかの工事が完成されていく会社にとって魅力的であり、またこの保守的な処理法は特定工事のコスト総額が如何ほどになるかがいちじるしく不確かな場合に強く支持されるのである。¹⁾

しかしながら、製品の販売もしくはそれよりなお後まで収益の認識を延期することは、あきらかに仕掛品および在庫中の未販売の完成品に潜在的にふくまれている収益を考慮しないことを意味するものであって、伝統的な会計

手続にたいする一つの反論はこの点にみられるのである。うたがいもなく典型的な企業の利益は全体として特定の販売、引渡しの際に生ずるものではなくて、経済的生産の全過程によって発生するものである。製品を準備し販売するために必要な時間が短くて消費者への生産物の絶えざる流れがみられる場合には、この点はあきらかに、ほとんど問題となることはない。他方、コスト累積の期間が比較的長く製品が非常に不規則に完成、引渡しされる場合、たとえば造船その他の建設業においては、販売基準を厳密に固執することはかえって不合理な期間利益を報告することになるのである。したがって収益にかんする通常の仮定の修正が特別の状況のもとでは認められうるということが、ながく会計士によって認められてきたのである。²⁾

かくて、その完成に長期間を要する特殊な建設事業などにおいては、期末における進行中の工事のコストについての特殊な処理、すなわち販売基準からの離脱が許容されるし、またそうすることが強く支持されるのである。³⁾ もしも工事の棚卸がつねにコストでおこなわれるならば、利益（あるいは損失）はその完成、引渡し以前には認識、計上されないことを意味し、その結果、とくに少数の大規模工事を扱っている企業にあっては利益の期間的配分を不合理なものとすることになる。つぎに幾分極端な例についてみてみよう。

A造船所が船舶5隻の建造契約を結び、その契約総額は44,000,000ドルであった。まだ1隻も完成していないが、見積りコスト総額40,000,000のドルのうち、20,000,000ドルのコストが発生した。

当造船所が初年度に請負った仕事はこれだけであるとした場合、もし進行中の工事の棚卸がコストで評価されるならば、当造船所は実際に経営活動を実施し、そして生産上、多額のコストが発生したという事実にもかかわらず当期に計上される収益は皆無である。しかも、当期の活動によって、棚卸資産構成要因 (inventoriable) と考えられない管理費およびその他の費用の範囲で損失が生ずるのである。

したがって、この場合の処理法は契約価格にたいして適用される工事の完

成度合いによって仕掛品を評価することである。船舶5隻の建造に要する見積りコスト総額40,000,000ドルのうち50%に相当する20,000,000ドルが当期に発生した場合、財務上の見地からは工事は半分進行し、したがって4,000,000ドル（契約価格44,000,000ドル-見積りコスト総額40,000,000ドル）の見積り利益の半分がかくとくされたことになるのである。すなわち、この基準によれば仕掛品の棚卸高は44,000,000ドルの半分、22,000,000ドルの価値をもっていることになるのである（このうち、2,000,000ドルは期末までに発生したコストを超過する金額である）。⁴⁾

さて、工事進行の度合いに応じた未成工事の評価の必要性を説く場合に、「工事の進行度」とは何を意味するかについては議論のあるところである、とペイトンはいう。

すなわち、その度合いとは工事完成に必要な総時間数にたいする経過時間数の割合なのか、完成工事の価値総額にたいする費消した材料価値の割合なのか、あるいはまた見積りコスト総額にたいする期末までに発生したコストの割合なのか。この問題が時間や物量の問題であるよりも、むしろ資産評価と損益計算の問題であることにかんがみて、コスト比例（cost percentage）が適切な尺度であり、コスト総額にもとづいた計算がある種のコストだけを考慮する計算よりも適切である。設計面で見積られる工事の進行量が適切な尺度であるとする見解もしばしばきかれるのであるが、問題の核心は評価の基礎であり、コスト比例にかわる満足すべき尺度は未だどこからも提案されていない、⁵⁾とペイトンは主張するのである。

さて、長期建設工事契約において、依頼主は工事を検査し工事の進行にともなって前金を支払うのがふつうであるが、この前金についての適切な会計処理は建設工事の所有権が請負人にあるとすれば、現金勘定借方と得意先勘定の貸方に計上される。

また、未成工事にたいする所有権が依頼主にあるとする条件で工事がなされる場合がある。かかる場合には、建設業者はげんみつに言えば、未使用材料と財蔵品以外には何ら棚卸資産を所有するものではないが、にもかかわら

ず、発生原価は契約条件にしたがって得意先勘定に振り替えられるまでは適切な資産残高を構成し、一個の棚卸資産すなわち作業にたいする一種の繰延費用として報告されるべきである。⁶⁾

つぎにペイントにしたがって建設工事棚卸高を処理するために必要な仕訳を示そう。

前述の仮設例にしたがってA造船所は船舶5隻の建造契約をむすび、その契約総額44,000,000ドルであり、見積りコスト総額40,000,000ドルのうち20,000,000ドルのコストが発生した。さらに、(イ)うち1隻は8,000,000ドルのコストで完成して依頼主に引渡された。(ロ)依頼主は完成船舶の契約価格8,800,000ドル $(44,000,000 \text{ドル} \times \frac{1}{5})$ を請求されたが、未成船舶にかかわる請求はなかった。(ハ)完成船舶の契約価格は回収され、くわえて1,000,000ドルの前金が支払われた。

かかる場合の会計処理はつぎのごとくである。

(1)		
建造コスト	20,000,000ドル	
	材料, その他関連勘定	20,000,000ドル
生産上発生したコストの集計。		
(2)		
完成船舶	8,000,000ドル	
	建造コスト	8,000,000ドル
完成船舶にかかわるコストの振替え。		
(3)		
得意先	8,800,000ドル	
	引渡し販売高	8,800,000ドル
完成, 引渡した船舶の契約価格を顧客勘定借方, 収益勘定貸方へ計上。		
(4)		
引渡し船舶コスト	8,000,000ドル	
	完成船舶	8,000,000ドル
引渡し販売高と対応されるべき引渡し船舶コストの計上。		
(5)		
現金	9,800,000ドル	
	得意先	9,800,000ドル

完成, 引渡し船舶にかかわる契約価格の回収および前金の受領。

(6)

契約価格にもとづく未成船舶	13,200,000ドル	
	生産基準による収益	13,200,000ドル
工事進行基準による未成船舶にかかわる収益の計上。 ⁷⁾		

(7)

発生収益にたいして賦課される建造コスト	12,000,000ドル
	建造コスト 12,000,000ドル
未成船舶について発生したコスト総額を生産基準による収益に賦課。	

以上の処理法によると、損益計算書には実現および発生収益22,000,000ドル (8,800,000ドル + 13,200,000ドル) と、これにたいして賦課されるコスト20,000,000ドル (8,000,000ドル + 12,000,000ドル) が計上される。そして差額の2,000,000ドルは製造原価に算入されない一般経費および税金にあてられることになる。また貸借対照表には未成船舶の棚卸高が13,200,000ドルすなわち発生したコストを1,200,000ドル超過する金額で計上されるのである。

ところで、実務上より一般的な、いま一つの処理法は未成船舶勘定借方にその増価額1,200,000ドル、同額を総益勘定貸方に記入する方法である。この処理法によるときは、損益計算書は収益総額わずか10,000,000ドル (8,800,000ドル + 1,200,000ドル) とコスト (完成船舶のコスト) わずか8,000,000ドルの計上におわるが、これは好ましい処理法とはいえない。毎期の収益総額の計上と、この収益にたいして賦課される費用の総額を示す前者の処理法が望ましいことはいうまでもないところである。⁸⁾

原価加算契約 (cost-plus type) による建設工事の場合には、物的な生産基準にもとづいて収益を計上することにたいしては、ほとんど反対はありえない。実際、この場合には発生したコストの各ドルは1ドル・プラス若干の金額 (承認されない危険性やその他の事情を度外視すれば) での一種の受取勘定である。典型的な建設工事はしかしながら保障された事業ではなく、収益総額は確定しているかもしれないが、コスト総額は不確定となりやすいの

であって、収益測定上の完全に物的な生産基準が建設業において一般に採用されなかったのは、主としてかかる理由からである。⁹⁾

1年もしくは他の比較的短い期間について完成、引渡される工事の金額の変動およびかかる変動と営業活動（コスト）の動きとのあいだの照応の欠如によってもたらされる困難を解決する一つの方策は、収益およびコストが集計される単位として期間よりも、むしろ工事（job or project）を用いることである。たとえば、ダムや水力発電所の建設に従事している会社にとっては、完成および発注者との最終的決済以前に発行されるべき営業報告書の唯一の形式は、進行度および期末までに発生したコスト額（発注者から前渡しされた資金額をも記入して）を計上した報告書である。そして工事が完成し引渡され、契約価格が回収され、もしくは確かな受取勘定によって裏づけられたときに、信頼できる基準にもとづく収益とそれにたいして賦課されるコストを計上する報告書が準備されうるのである。¹⁰⁾

注 1) Dixon, p. 474.

2) Essentials, p. 309.

3) Asset, p. 98. Dixon, p. 471.

営業活動の函数として会計上、収益を計上することは支持できないという事実にもかかわらず、収益が生産基準にもとづいてかなり確実に測定されうるとする理由で、販売基準からの離脱がしばしば容認されるような特殊な事情がみられる。たとえば、契約価格での注文生産の場合がこれである。

特定の生産単位にかかわる確定的な契約のもとでの生産の最も重要な例は、船舶機関車、その他重設備等の製作や、ビル、道路、ダムなどの建設にみうけられる。さらにこの種の事業ではいっばんに、特定の工事は相当の長期間にわたって未成の状態にあることが少なくないところから、ある特定年度内に完成して注文主に引渡された工事の契約価格によってのみ収益を認識することは、毎期、収益額と営業活動量とのあいだにいちじるしい不調和をもたらしことになる。それで、標準からの容認されうる離脱として、オーソドックスな実務が長期建設工事について進行度による損益の計上を黙認していることを知っても、別に驚くべきことではない（Introduction, p. 50）。

4) Advanced, p. 164. Asset, pp. 98~9.

未成の工事契約について稼得される利益はその金額が幾分偶然的であって、完全に実現されないことがある（Advanced, pp. 164~5. Asset, p. 99）。

5) Introduction, p. 50. Advanced, p. 165. Asset, p. 99.

6) Advanced, p. 165. Asste, pp. 99~100.

7) 見積りコスト総額32,000,000ドルにたいする発生コスト12,000,000ドルの割合は37.5%である。

したがって35,200,000ドル $(8,800,000 \text{ドル} \times 4) \times 37.5\% = 13,200,000 \text{ドル}$

8) Asset, p. 100. Dixon, p. 471.

建設工事はふつう、契約のもとにおこなわれるが、注文生産は決してこの分野に限定されるものではない。多くの製造工業において商品は個々の顧客の注文に応ずるために設計書にしたがって生産されるのであって、これは直接に政府にたいしてもしくは下請で生産される弾丸その他の商品についていえることである。会計士はながいあいだ確定契約による注文生産は特殊のケースであると考えてきた。棚卸日に完成して引渡しできる製品については、所有権が注文主に移転していなくても、その製品は受取勘定と同等物であって契約価格マイナス引渡し費用で評価されるべきである。

しかし、もしも決済条件に不確かさが残る場合（たとえば、価格暴落の場合にはは契約価格について調整を要するというような）には、上記の評価基準を適用すべきではない。また、キャンセルの可能性がある場合にも、販売価格での評価は不适当であるし、さらにまた製品が注文主によって検査も承認もされていない場合、拒絶の可能性は契約価格での評価を疑問ならしめる。また多数の少額契約による場合や多量の小ロットが各期に完成、引渡される場合にも契約価格での評価には問題がある (Asset, pp. 101~2).*

* 契約生産および引渡しにの量に每期あまりムラがないならば、特別な評価法の採用は必要ではない。何故なら、かかる場合には原価での評価が損益勘定の重大な歪曲を招くことはないからである (Advanced, p. 168)。

製品が完全な原価加算契約で生産される場合には、仕掛品および完成品を契約価格で評価するケースは多い。もし生産者が発生コスト総額プラス特定パーセントの回収を保障されているならば、いかなる時点の棚卸資産も契約価格での一つの受取勘定である。

近年は純粋な原価加算契約のかわりに原価プラス定額契約が広くおこなわれている。第二次大戦中、政府契約下に製造された製品について、収益計上にさきだって製品の完成、引渡しを待つ必要がないこと、請求が実現の適正なテストとして製品引渡しの代用を合理的ならしめるという見解にたいして、かなりの支持が与えられたが、この見解を建設工事に適用すれば、注文主にたいして発生コスト・プラス製品の検査、承認済み分についての適正な利益の発生高を賦課し、この金額が承認の条件のもとに請求されることになる (Asset, pp. 102~3)。

9) Introduction, pp. 51~2.

10) Introduction, p. 51.

6 中古車の棚卸評価

若干の業種では新品販売代金の一部として販売業者が中古品を下取りすることがよくあるのであるが、この場合にその中古品の評価について興味ある問題が生ずる、とペイトンはいう。彼によれば明白な例は自動車販売業においてみられるとされ、そこでは販売業者はしばしば新車販売と関連して中古車を下取りするのである。購入者にたいして与えられる割引、すなわち中古車の下取り価格 (the “trade-in” value) は販売業者にとってはその車の名目的コストであって、たいていの場合、真実のコストではない。しばしば販売業者は追加徴収なしに付属品をとりつけてやるとか、一定期間内、無料修理をしてやるとか、あるいはまた下取りした中古車にたいする気前のよい配慮をするとか等の工夫によって、多少とも大幅に表記価格を引き下げるのである。¹⁾

このような事情に対処すべくふつう推奨されている評価基準は、見積み販売価格マイナス修理および販売のさいに発生する見積み費用である。²⁾ しかしながら、この処理法は新車の売上高にたいして企業全体としての全損益を割り当てるという反論すべき結果を生むことになる。この政策のもとでは中古車部門は、会計資料によれば損益トントン以上にはよくやれないことになるのである。たとえば、将来発生するであろう費用を 250 ドルと見積み、多分 1,750 ドルで売れるであろうと予想される中古車が下取りされるならば、その見積み正味価格は 1,500 ドルとなり、そしてもし実際に賦課しうる費用が 250 ドルであり、またその中古車が予想どおり 1,750 ドルで販売されるとすれば、それが 1,500 ドルで計上されている場合には利益の生ずる余地はまったくないことになる。この政策はさらにまた中古車取引に潜在する利益を新車販売に帰属すべき収益の一部として早期に認識、計上することにもなるのである。したがって、このような処理法は正しいとはいえない、とペイトンは主張するのである。

自動車販売業における継続的現象としての中古車の重要性にかんがみて、

自動車販売業者は新車の購入、販売と中古車の購入、販売という二つの密接に関連した営業活動に従事しているといつてよいのである。もしもこの解釈が正しいとすれば、中古車部門とそこに投下された資本を収益力をもたない、まったく付属的な地位におくことは正当ではない。したがって、最も合理的な処理法は中古車を卸売り現金コスト（中古車専門の買手によって支払われる価格）で評価することであつて、かかる処理法によつて中古車部門にたいし販売業の収益を生みだす部門として独立させる機会を与えることができるし、他方ではまた、新車部門は新車の売上高のなかに下取りした中古車にかかわる見積り利益を算入することによつて、えこひいきされることがなくなるのである。

いま自動車販売業者が新車を2,500ドルの表記価格で販売し、下取りした中古車を所有者の見地から見積り現金仕入価格900ドルで評価したとしよう。なお、販売業者は当該中古車を新車の買手にたいしては1,100ドルで評価したとし、租税その他を度外視するならば、適切な処理法はつぎのごとくである。³⁾

得意先	1,400ドル		
中古車	900		
新車割引	200		
		新車販売	2,500ドル

要するに、中古品がかなりの金額に達することが企業の正規の状態である場合には、かかる中古品のコストをその販売価格以下の水準で決定するための合理的な方法を開発するための工夫がなされるべきである、⁴⁾とペイトンは主張するのである。

注 1) 下取りがあまり重要でなかったときには、名目的割引額で中古車を評価計上し、そして市場価値プラス修理その他の発生費用を超過する割引額から結果する中古車の帳簿上の損失を新車の売上高にたいする相殺あるいはその特別コストとして処理するのが一般の実務であつた。この実務の不合理性は中古車取扱量の増加にともなつて、あきらかとなつた (Dixon, p. 484)。

2) Asset, p. 103. Dixon, pp. 356, 484.

3) Advanced, p. 168. Asset, pp. 103~4. Dixon, p. 485.

適正な手続は、受領した、もしくは回収されるべき金額プラス受領した中古品の現金仕入価格（卸売り市場における）で売上高を計上することである。あるいはもし名目的契約価格を売上高として計上することが便利であると考えられるならば表記価格が実際の売上高を超過する金額を特別割引勘定に借記しなければならない (Essentials, pp. 342~3)。

中古車の会計処理法について、“Essentials” にははつぎのような例示がみられる

A自動車販売会社がB石油会社にトラックを販売した。その表記価格は1,500ドルであるが、中古トラックが下取りされて買手は500ドルを現金払いし、500ドルについては手形を振出した。中古トラックは400ドルの卸売り正味現金価値をもっている。

かかる場合、A社において通常おこなわれる処理法はつぎのとおりである。

(1)

受取債権（あるいはB石油会社）	1,500ドル	
	トラック販売	1,500ドル

(2)

現金	500ドル	
受取手形	500	
	受取債権（あるいはB石油会社）	1,000ドル

(3)

中古トラック	500ドル	
	受取債権（あるいはB石油会社）	500ドル

日常処理の問題として、売上高勘定には名目的販売価格の計上がのぞましいと仮定した場合、適切な処理はつぎのとおりである。

(1), (2)については上記とおなじ。

(3)

中古トラック	400ドル	
トラック売上値引	100	
	受取債権（あるいはB石油会社）	500ドル

これと多少違う処理法としては、B石油会社勘定に最初から1,400ドルを借記し値引きを原初記入において認識することである。

いま一つの方法は売上高を1,400ドルだけとし、かくて特別割引勘定の必要をなくすることである (Asset, p. 343)。

現金コストと取引価格との差額は新車に帰属すべき特別割引として処理される。この手続は中古車部門にたいして、販売業の利益産出部門として自立する機会を与えることになる (Advanced, p. 169)。

4) Asset, p. 104.

7 損傷品、陳腐化品等の棚卸評価

棚卸性資産はふつう償却性をもつとは考えられないのであるが、にもかかわらず諸種の原因に由来する目減り、損傷、陳腐化等が生ずることがふつうである。たとえば、石炭は粉炭化したり品質低下したりするのであるが、このことが当該石炭の等級と価値を変更することになることはあきらかである。同様にまた多くの化学製品は店ざらしや時の経過によって、その性質や量に変化をきたし、罐づめ会社で使われる肉、野菜のような食料品も同様に損傷もしくは重量、容量等の減少をきたすことがあるのである。また流行おくれの商品については陳腐化が生ずる。

これらの損傷品、陳腐化品などの評価にさいしては、見積り販売価格マイナス見積り販売費を基準とする場合がみられるけれども、この実務はしかしながらその金額が多額にのぼる場合には反対すべきである、とペイトンは主張する。特別の場合におけるこの基準の採用は、ロスはすでに生じたものであり、販売過程によって利益は実現しないという、まったく不合理な状況を前提とするものである。かくてこれに代る幾分論理的な処理は、正味実現可能価格マイナス棚卸日から販売時点までの正常利益で評価することである。すなわち、より保守的な満足すべき評価基準は当該商品を中古品等の特殊市場で即金で買うと仮定した場合の見積り価格である。¹⁾

以上の点をペイトンは商品の陳腐化を例にとってさらにつぎのように詳論する。

中古品の下取りによる新品販売の経理と関連があるのは特殊販売によってあるいは特定部門を通じて処分される店ざらし品、もしくは季節的商品の場合である。その販売価格が取得原価以下であろうと考えられる場合、会計士はふつう期末に、かかる商品を見積り正味実現可能価値（販売価格マイナス運送、販売に必要な費用）で評価しようとするであろうし、この実務はいっばんに「保守的」と考えられている。実際、この手続は当期収益のなかに、

特殊な活動および部門によって次期に実現されるであろう利益を算入することを認めるものである。しかしこうすることによって、特殊な活動および部門から収益力表示の可能性を奪うことになるわけであって、これは非現実的であるといわなければならない。たとえば、デパートにおける廉売コーナーあるいは地階販売は企業の利益にたいして些かも貢献していないと考えることは合理的ではないであろう。したがって、この場合のよりよい処理法は中古品の下取りの場合と同様に、季節おくれの商品をその卸売り現金価格のレベル（すなわち、廉売業者の仕入価格—利益を得て販売しうる可能性のある仕入価格）にまで簿価の引下げをおこなうことである。もしもこのような処理をしないならば、それは収益にたいする当期賦課から、当該シーズン中に販売されなかった商品にかかわる店ざらしおよび陳腐化の形で間接費—顧客の買物の習性を満足させるために当期の販売可能量よりも若干多めに商品仕入れをおこなうことが一般に必要なために生ずるコスト—を除外することにも等しいのである。²⁾

以上あきらかなようにペイトンは、特殊販売の担当者の立場からみて当該特殊販売による利益表示を不可能にするような仕方では、損傷品や陳腐化品等を会計処理すべきではない、³⁾ ことを主張するのである。

さて、損傷品、陳腐化品にかんするいま一つの問題は、その減額分を別個に計上すべきか否かということである、とペイトンはいう。これを別個に計上しないときには、

期首棚卸高＋当期仕入高－期末棚卸高＝売上原価

の算式によって、減額分は売上原価のなかに算入されることになるのであるが、この処理法について重大な支障がみられないのは、減額分が僅少な場合および通常の状況のもとでその発生が多少とも典型的もしくは不可避免的と考えられる場合だけである。もしもその金額が大きいか、あるいはその発生がまったく例外的な場合には、その減額分は売上原価と分離して別個に計上すべきであって、その全部または一部は損失と認められるのである。⁴⁾

注 1) Essentials, pp. 504~5. Advanced, p. 167. Asset, p. 106. Dixon, p. 356.

物的もしくは経済的な欠陥を客観的に決定できる場合に、簿価の引下げをおこなう必要があることについては、いっばんに見解の一致がみられる。しかしながら、その引下げ額の測定に問題があり、この点についてより多くの不確実さを免れないのである。損傷品あるいは陳腐化品の場合には正味実現可能価値のレベルまで引き下げることがしばしば推奨されている。これよりも幾分きびしい評価基準は、販売や使用のために損傷もしくは陳腐化した状態で商品を仕入れると仮定した場合の見積りの再取得現金コストである。また場合によっては、多少とも恣意的に決定されたコストのある割合を控除することが必要であるかもしれない。また回収可能価値の存在が疑わしい場合には、発生原価を全部切り捨てるか、あるいは名目価格にまで引き下げるべきである (Asset, p. 76)。

2) Dixon, pp. 485~6.

3) Essentials, pp. 504.

4) *ibid.*, p.495. Dixon, p. 359.

棚卸評価問題にたいする損益計算書の見地の採用は、収益にたいする当期賦課額のなかに陳腐化もしくは損傷した原材料、仕掛品、商品の原価の適正な部分を算入することを排除しない。もしも損傷あるいは品質低下の発生が営業活動の正常な状況であるならば、発生原価のうち蒙った損傷あるいは品質低下をあらわす金額は生産にたいする特別の賦課分であると考えられる。ある状態のもとでは（たとえば製材業では）、加工中の通常の収縮および損傷の影響を原価勘定において区別することは必要でないかもしれないが、逆にその作業の全コストが販売可能生産物に帰属すると考えられることもある。他方、異常な仕損、損耗は直ちに損失となり、かかる損失は損益計算書上、別個の項目として報告してもよい。損失の性質をもつ原価を区別することは、非能率的経営に問題がある場合には、ことにのぞましいことである (Introduction, pp. 79~80)。

8 連産品および副産物の棚卸評価

連結もしくは共通費用はほとんどあらゆる業種においてある程度はみられるところであり、とくに肉の罐づめ、石油精製、製材等の業種においていちじるしい。原材料にかかわる連結費用の顕著な例は肉の罐づめや薬品工業にみられるし、工場設備にかかわる連結費用は公益事業部門の支配的な特徴である。また用役にかかわる連結費用は原材料および工場設備にかかわる共通費用の生ずるところにはどこにもみられる。さらにまた実際の企業におい

ても一般管理および監督の費用はある程度は連結費用である。以前には共通費用はある業種においてのみ重要な意味をもつにすぎないとする傾向があったのであるが、こんにちではこの現象は業界全体にいきわたっているのである。¹⁾

ところで、かかる連結費用を種々の部門および製品等級へ配賦することが困難なために棚卸資産評価において特殊な問題を生ずるのである。ある場合には完成品にかんするかぎり、在庫品を現在の市場価格マイナス運送、引渡し費用で評価するさいに問題が生ずるのである。この処理法によれば当該製品が生産された年度に利益のすべてを計上する結果となるのであるが、当該製品を容易に販売しうる場合にはあまり反論しなくてもよいであろう。また連結品をコスト基準で棚卸することがのぞまれている場合には、コストは各等級の製品の市場価格比率によって配賦されるべきであるとするルールを採用は最も合理的な処理と考えられてよい。²⁾

たとえば、M社は初年度にX製品5,000個、Y製品4,000個を生産したと仮定しよう。そしてこれらの製品に賦課しうるコストは、X製品に10,000ドル Y製品に12,000ドルであり、通常原価法による配賦をおこないがたい共通費用が60,000ドルであること、さらにまた期末棚卸量X製品1,000個、Y製品600個で、その市場価格はX製品8ドル、Y製品15ドルと仮定した場合、両製品の棚卸評価計算はつぎのごとくである。

仮設例によって

X製品 5,000 個の販売価額は 40,000ドル

Y製品 4,000 個の販売価額は 60,000ドル

となる。

X製品 5,000 個のコストは

$$10,000 \text{ドル (直接費)} + 24,000 \text{ドル (共通費用 } 60,000 \times \frac{40}{100}) = 34,000 \text{ドル}$$

Y製品 4,000 個のコストは

$$12,000 \text{ドル (直接費)} + 36,000 \text{ドル (共通費用 } 60,000 \times \frac{60}{100}) = 48,000 \text{ドル}$$

となる。

かくて、棚卸資産コストは

$$\text{X製品} \quad 6,800 \text{ドル} \left(34,000 \times \frac{1,000}{5,000} \right)$$

Y製品 7,200ドル $(48,000 \times \frac{600}{4,000})$
 となる。³⁾

市場価格の比率は公益事業における場合や問題になっているものが適正な市場価格である場合には、ほとんど使用されない。かかる場合には、作業状況の詳細な分析にもとづく配賦をおこなうことが必要であるけれども、かかる配賦の結果は幾分恣意的になりがちであるので、かりにそれが入手しうる最上の計数であってもあまり重視するのはよくないことである。⁴⁾

つぎに、副産物の評価にかんするペイトンの主張は以下のごとくである。

主要製品の生産にさいし、しばしば幾つかの副産物が生ずる。この副産物はある場合にはほとんど価値をもたない屑材料 (scrap materials) にかぎられるけれども、またある場合にはかなりの市場価値総額をもつ特殊な副産物が生産されるのである。もしもこのような製品の期間的価値が企業の生産総額 (total volume) にかんがみて僅少であるならば、一つの可能な手続はその売上高を臨時の利益（あるいはコストの主要な流れにたいする貸記）として処理し、在庫分についてはこれを見積りの正味販売価額で評価することである。

しかし、かかる製品が大量に生産され、その販売にさきだって爾後の加工を必要とし、純利益に重大な関連をもつ場合には、かかる副産物は一少なくともその総額において一実際には連結費用状況のもとで生産される主要製品となるわけであって、それにふさわしい会計処理がおこなわれなければならない。⁵⁾

注 1) Introduction, p. 75. Advanced, p. 166. Asset, p. 104.

2) Introduction, p. 76. Advanced, pp. 468~9. Asset, p. 104.

もしも共通費用の明確な配分が経営政策、または企業と政府との関係にかかわる料金率の規制、その他の事項に関連して必要であると考えられるならば、その配賦を成果の市場価値の比率にもとづいておこなうことがよいであろう。つまり、共通費用はかかる生産物の現在の市場価値に比例して、二つ以上の製品に配賦されてよい。この配賦法においては、えこひいきがおこなわれることなく、かえって、計画

中のある目的をもって原価を計上するさいに経営者が状況をその全体において考慮し、えられるべき経済的成果と調和するような仕方では営業活動にたいしてコストを配分することを前提としているのである (Introduction, p. 76)。

3) Asset, p. 105.

4) *ibid.*, p. 105.

5) *ibid.*, pp. 105~6.

9 ペイトン説の検討

以上、特殊棚卸資産会計にかんするペイトンの所説を考察してきたのであるが、それを要約すれば以下のごとくである。

(1) 棚卸資産評価において棚卸資産原価の見積りを余儀なくされる場合があることをペイトンは認める。しかしてこの場合、その見積りの出発点として販売価格が用いられるが、原価見積りの尺度としては修正された販売価格が用いられる。

修正された販売価格は、ふつう販売価格から販売、引渡し等に要する見積り費用を控除した金額であるとされるが、厳密に言えば、前記見積り費用に照応する見積り利益は未だ稼得されていないものであるから、この見積り利益をも販売価格から控除した金額をもって、修正された販売価格とみななければならない。

(2) デパートや小売り業においては小売り棚卸法の採用が認められるけれども、アメリカにおいて一般におこなわれている計算法によれば、粗利益の計算のさいに値下げ額が考慮されないために計算結果たる見積り棚卸高は過少に計算され、低価主義的「効果」をあげることになる。したがって、ペイトンはかける計算法にたいしては反対であり、粗利益の計算過程で値下げ額をも考慮すべきであると主張するのである。

(3) 抽出産業における棚卸評価については、この種産業における第一義的な経営活動は販売ではなくて、むしろ技術的生産であること、また基礎的原材料の市場性はいっばんに大きいことにかんがみ、いわゆる正味実現可能価値で評価することが認められる。

(4) 農産物等の棚卸評価については、実務上いわゆる正味実現可能価値による評価がおこなわれているのであるが、最も合理的な処理法は季節単位で、耕作、澆灌、移植等の一切の経費をふくめて原価基準で評価することである。

また生長または成熟に長期間を要するものにかんする最良の処理法は慣行的な期間制をやめて、生産物の主要な単位ごとに、その生産等の当初の日から最終的処分までに必要な期間について、原価計算をおこなうべきである。そうすれば、販売基準からの離脱の問題は解消するのである。

(5) 建設業における棚卸評価については、いっばんに工事完成に長期間を要することが少なくなところから、利益の期間的配分の見地に立脚して販売基準からの離脱、すなわちいわゆる工事進行基準が容認される。

工事進行基準を採用する場合、工事の進行度を測定する尺度としては、見積りコスト総額にたいする発生コストの割合が適切である。

しかし、建設業会計における問題解決の一つの方策は、収益およびコストが集計される単位として慣行的な期間制の採用をやめて、工事を単位として採用することである。この方法によれば、工事の完成、引渡し以前には工事の進行度と発生コスト額が営業報告書によって報告されるだけであり、工事の完成、引渡しによってはじめて収益とそれにたいして賦課されるコストの計上された計算書が作成されるのである。

(6) 中古品の棚卸評価にかんしては、ペイトンはとくに自動車販売業における中古車の下取りの場合について論及し、通説では見積り販売価格から修理および販売に要する見積り費用を控除した金額をもって評価するものとされているが、この処理法には反対すべきであると主張する。

その論拠は、かかる処理法によれば新車の売上高のなかに中古車（将来、何がしかの利益をもって販売されるであろう）にかかわる利益を算入することになり、中古車（部門）の販売益を新車（部門）が横どりしてしまうことになる。このことは同時にまた中古車取引に潜在する利益を新車販売に帰属すべき収益の一部として早期に認識、計上することにもなるからである。

かくて最も合理的な処理法は、中古車を現金仕入価格（卸売り市場における）で評価することであり、この方法によって中古車部門にたいして収益を生みだし得る部門としての独立性を付与することができるのである。

(7) 損傷品、陳腐化品等の棚卸評価については、通常いわゆる正味実現可能価値で評価されているのであるが、その金額が多額にのぼる場合にはこの方法の採用は妥当とはいいがたく、より保守的な処理法、すなわち特殊市場で現金仕入れをすると仮定した場合の見積り価格（見積り現金仕入価格）で評価することである。こうすることによって中古車の場合と同様、これを取扱う部門にたいして収益力をもった独立性を与えることができるのである。

なお、損傷、陳腐化等による減額分はその金額が大きいか、もしくはその発生がまったく例外的である場合には、売上原価と分離して別個に計上すべきである。

(8) 連結品、副産物等の棚卸評価については、いわゆる正味実現可能価値で評価することは当該製品が容易に販売しうるものである場合には反論すべきものではない。

原価基準での評価がのぞまれている場合には各製品の市場価格の比率にもとづいて共通費用の配分をおこなうことが最も合理的である。

以上が特殊資産会計にかんするペイトン説の要約であるが、このペイトン説についてつぎに若干の私見をあきらかにしておきたい。

(1) 周知のごとく、ペイトンは原則として取得原価主義を主張するのであるが、特殊棚卸資産の評価については販売価格を出発点として計算した見積り原価評価（修正売価法）を容認しなければならない、特殊なケースがあることを認めている。

ところで、ふつう正味実現可能価値といわれているこの見積り原価の計算にさいして、ペイトンは棚卸日以降、販売時点までに必要とされる見積り販売費等に照応する見積り利益をも販売価格から控除すべきことを主張しているのであるが、原価による評価が困難もしくは不可能である場合の便法として案出されたものが前記修正売価法であるとすれば、計算手続上、見積り販

売費等に照応する見積り利益の計算は可能ではないはずであって、ペイトンの所説は便法として説得力に欠けるものがあるといつて差支えないであろう（もっとも、発生費用総額にたいする正常利益率が前提されていて、将来の見積り発生費用に照応する見積り正常利益分を計算できる場合は別であるが、かかる場合もふくまれているのかどうかはペイトンの所説では必ずしもあきらかでない）。

(2) 小売り棚卸法に低価主義的效果を期待するような計算法にたいしてペイトンは批判的であるが、これは正当である。

(3) 農産物および建設業等の棚卸評価について、ペイトンは最ものぞましい処理法として慣行的な期間制をやめて、季節もしくは工事を単位とした損益計算を推奨している。

なるほど、最も確実な計算はペイトンの主張するように期間的制約を除去することによって可能となるのであろうが、しかしこの点にウェイトをおくほど、議論はかみ合わなくなることに留意すべきであろう。何故ならば、通説は期間計算を前提としているからである。

(4) 中古品、損傷品、陳腐化品等について最も妥当な処理法は、見積り現金仕入価格（卸売り市場における）によって評価することである、とペイトンは主張するのであるが、その論拠は、これらの特殊商品を取扱う部門から収益力表示の可能性を奪うことは不平等であるから、これらの部門にたいしても他の正常な商品を取扱う部門と同様に利益を獲得しうる機会、すなわち独立性を与えることが必要であること、またそうすることによって中古車取引にかんする前記叙述にあきらかなごとく未実現利益の計上を排除することができること、に求められている。

しかしながらその論調からみて、前者にウェイトがおかれているもののようであり、もしこの受けとりかたが当を失していないとすれば、これはペイトンが従来強調してきた点の一つである財務管理、利益管理的観点と会計算的観点との峻別を自ら無視するものであるといえることができるであろう。そしてこの点だけをクローズ・アップすれば、資産の有用性にかんするメイ

の見解¹⁾にも相通ずるものが認められるわけであって、ペイトン自ら「保守的」と認めている上記処理法²⁾を主張することについては、少なからず問題があるようにおもわれるのである。

注 1) Dixon, p. 356.

2) G. O. May, Financial Accounting (1st ed., 1943), 1957, pp. 183~4.