

論 説

棚卸資産の原価配分と評価の論点

藤 田 敬 司

目 次

はじめに

棚卸資産と取得原価の内容

帳簿棚卸と実地棚卸

原価配分法の選択基準

FIFO と LIFO の対立と両立

原価評価の例外 低価法

原価評価の例外 時価評価

わが国における棚卸資産会計の問題点とこれからの課題

おわりに 原価配分と評価の概念的アプローチ

はじめに

棚卸資産は、有形固定資産と並ぶ重要な費用性資産であるが、生産過程では製品に転化し、販売過程では売上原価に転化することにより、本業による収益(売上高)を生む流動資産である。それは、製造・加工・販売のプロセスを経て、最大の収益源である売上と営業キャッシュ・フローを生み、損益計算書上では売上高に見合う売上原価の構成要因となるからである。顧客のニーズにタイムリーに応え、納期遅延によるペナルティーをさげ、売上を伸ばすには、販売量に見合う適正水準の棚卸資産保有は望ましい。その規模の大きさは、しかしながら、必ずしも収益力の規模を規定せず、逆に、過大な棚卸資産残高は在庫資金の金利と倉敷料の負担につながり、資産の減耗・陳腐化・値下がりリスクを負うこともある。

そこで必要になるのが、最近のサプライ・チェーン・マネージメントが目指す“持たざる経営”を含めた、棚卸資産の受入・保管・払出を管理するオペレーショナル・コントロールである。それとともに重要になるのが、売上原価への配分と保有資産の評価を適正に行なうアカウンティング・コントロールである。棚卸資産をどのように評価するか、原価をどのように期間収益に配分・対応させるかは、期間利益を大きく左右する重要な会計課題である。

しかしながら、この分野については詳細な会計基準があるわけではなく、コンベンショナルな実務に委ねられている。最近における利益測定アプローチは、収益費用中心観から資産負債中心観へシフトしつつともいわれるが、棚卸資産会計に関する限り、伝統的な収益費用中心観

にいささかのゆらぎも見られない。

ところが、実務の実態は、収益費用中心観の理念よりも、税務基準に大きく依存している。すなわち、棚卸資産の原価配分と評価方法の選択および変更においては、適正な期間利益の測定や長期的な財務体質の向上の観点よりも、むしろ税務メリットの追求と利益水準の平準化により大きなウエートが置かれているといっても過言ではなからう。

もう一つ留意すべきは、現物商品に係るデリバティブのうち差金決済が可能なものが、金融商品会計基準の対象とされたことによっても明らかのように、“コモディティ”と呼ばれる国際相場商品に巨額の投機資金が流れ込むことによって、現物商品の金融商品化が進んでいることである。このような現状を視野に入れながら、改めて棚卸資産の原価配分と評価のあり方をレビューする。

レビューする方法としては、棚卸資産評価の原点である取得原価主義の古典的学説に遡るとともに、例外としての低価法と国際相場商品についての時価評価にも触れる。

最後に、わが国における棚卸資産会計の問題点とこれからの課題について考察する。最大の課題点は、伝統的な取得原価主義と実現基準の下ではあり勝ちなことであるが、未配分残高イコール評価額となり、独自の資産評価の対象として議論されることが少ないことである。その結果、課税所得計算上の判断が優先した会計方針の変更が見られるだけでなく、原価配分イコール評価基準として扱われる。また、重要な会計方針の開示では「評価基準と評価方法」と一括され、明らかに原価配分と評価は明確に区分されていない¹⁾。

このような棚卸資産会計の現状における問題点を踏まえながら、伝統的な考え方をレビューすることによって、これからの会計実務のあり方を考察するのが本稿の目的である。

棚卸資産と取得原価の内容

棚卸資産の分類と内容

棚卸資産を仕入・販売中心に分類すれば、(在庫)商品 (merchandise in stock)、未着商品 (merchandise in transit)、委託積送品 (merchandise on consignment) の3つの勘定科目に分類される。すなわち、棚卸資産には、手許に在庫して実地棚卸による管理ができる在庫商品のほかに、買い付け・仕入によりすでに自己の所有に帰属しているが、輸送途中にある未着商品と、委託販売のために受託者あてに積送したが、第三者に売却されるまで自己のコントロールにある委託積送品が含まれる。

また、原材料から完成品にいたる製造プロセスを中心に分類すれば、棚卸資産には、製品の

1) 「重要な会計方針の記載」(財務諸表規則第八の二)では、その二で「たな卸資産の評価基準及び評価方法」と一括表示するようになってきていることも、両者を明確に区分しない一因かも知れない。

ほかに、半製品、原材料、仕掛品、副製品、作業屑、貯蔵品等も含まれる（企業会計原則第三五 A）。ここで原材料や半製品が含まれるのは当然としても、貯蔵品まで含まれるのは、「通常の営業過程において販売するために保有する財貨または用役、短期間に消費されるべき財貨も含まれる」とする連続意見書（七 イ～ハ項）の説明とは一致するが、一般管理活動において短期間に消費される財貨（同意見書七 ニ項）については、金額の重要性にもよろうが、通常資産に計上されることは少ない。

請負契約における「未成工事」は、工事完成前、検収前の工事支出金を表すが、これも棚卸資産の一種である²⁾。工事進行基準を適用する場合の評価においては、未成工事支出金そのものの評価ではなく、工事進捗度を計測するための総工事費見積もりが重要である。

取得原価の客観性

棚卸資産の取得原価（または製造原価）は、伝統的に原価配分と評価の基礎とされる。現金支出の事実を反映し、“historical”であり、“actual”である。その意味では、事後検証可能な客観性を備える取得原価は、見積もりによる時価や公正価値に優越する。

また、取得原価主義は、販売による実現可能性と深く結びつき、時価評価による未実現利益（unrealized income）の計上を避ける。収益認識における実現主義と連動し、実現収益の対応の原則（matching principle）が重要とされる。

ただし、取得原価主義については、「過去とのみ結びついた会計」という批判がある。この批判に対して、藤井[1997]は、「取得原価主義会計の根底には何らかの期待（未来観）が措定されており、その措定された期待にもとづいて取得原価主義会計における利益測定は実施されると解釈した方が、（中略）利益測定の構造をより整合的に理解することができると思われる」と反論している³⁾。たしかに、製造業者が調達する原料にしても、商社が調達する販売用資産にしても、その取得原価は、将来の販売によって実現するキャッシュ・フローと無関係であるはずがない。“取得原価に託された期待（未来観）”なしに、通常のビジネスは成り立たない。

また、仕入における取引当事者は、相互に独立・自由でなければ、取得原価に客観性も実現可能性も望めない。親子会社間取引では、国際間では移転価格税制が歯止めになるが、益出しや支援等の動機が働けば、時価以上または以上の取引となり勝ちである。その他に、Canning [1929]⁴⁾が指摘するように、取引当事者の錯誤（bad faith）や権力の濫用（abuse of power）

2) 国際会計基準の棚卸資産会計基準 IAS2 号は、請負契約による未成工事（work in progress）は inventory から除外しているが、それは単に請負契約会計基準（IAS11）に委ねているからに他ならず、広義には仕掛品であり、棚卸資産である。

3) 藤井秀樹[1997]『現代企業会計論 会計観の転換と取得原価主義会計の可能性』森山書店 220-1 頁

4) John B.Canning [1929] *The Economics of Accountancy* The Ronald Press Company p.248

も取引原価の忠実性を妨げることがあり、不正原価は修正を必要とする。

事実上の取得原価は単に“フルコスト以下”

前項では、取得原価は客観的と述べたが、それは時価と比較したときの話であって、事実上の取得原価はそれほど単純ではない。

ペイトン [1952]⁵⁾ は、上記で述べたような取得価額の優位性を認める傍ら、次のようにいう。“客観性は、特殊な場合を除けば、ほとんどの場合には保証されないだろう、それは、せいぜい恣意的な推定 (arbitrary guess)、最も高く評価しても注意深い予測 (careful estimate) にすぎないだろう。原価は一見正確であるが、無数の罪を隠している。”

ペイトンが指摘する問題点の第 1 は、どこまで付随費用を原価に算入すべきか、どのような費用は除外すべきかがはっきりしないことである。論理的には、商品や原料の取得原価は、棚卸資産を現時点までもたらすために経済的に有益であった費用すべてを含む。

通常、購入代価 (invoice price) 以外に輸送費などの付随費用を含めるが、現実の物流には様々な直接的・間接的付随費用を伴い、ハンドリングや保管費用などの範囲と金額を正確に測定することは相当困難である。

第 2 の問題点は、各種生産プロセスで発生する費用について、原価性費用を測定することの困難さである。それは事実上の推定または予測に委ねざるを得ない。結果的には“フルコスト以下”となるのが実態である。

現実には、各継続企業における永年の実務の積み重ねが“健全な会計慣行”とされ、指摘される問題はさほど目立たない。

経営者報酬と税金

ペイトン [1952] が問題とする特殊な付随費用は、経営者報酬と税金である (pp. 55-8)。仕掛品に投入される人件費には、厳密には工場要員のオーバーヘッド以外に監督職や社長の報酬も含まれて当然であるが、合理的な配分方法は見つけることは非現実的であり、結果的には原価計算から除外され、一般管理費として処理される⁶⁾。

法人所得税は、政府が提供するサービスの対価であるとしても、政府によって強制的に賦課され、経営者の裁量が及ばないという意味では、ビジネスオペレーションにとって変則的 (anomalous) コスト要因である。

5) W・A・Paton [1952] *Asset Accounting* New York Macmillan Company p.54

6) わが国の場合、役員報酬は一般経費として処理されるが、役員賞与は利益処分の対象であり、原価配分からほど遠い。

利益基準による以外の税金，すなわち給与所得税，財産税，取引税は通常取得価額に算入されるとしても，その根拠を正当化することが難しいことに変わりはない⁷⁾。

仕入時の現金割引

仕入時の早期決済条件が現金割引（キャッシュ・ディスカウント）を伴う場合，取得原価は，支払期日までの金利を取得原価から引いたネットか，それとも金利込みのグロスか，という問題である。

わが国の連続意見書第四の五は，理論的には，購入代価は，インボイス価額から値引き額，割引額等を控除した価額とすべきであるが，わが国では，キャッシュ・ディスカウント制度が広く行なわれていない関係もあり，割引額を確実に予定され得ない場合には，これを控除しない送状価額を購入代価とすることができる（五・一）という。つまりグロス主義である。

これに対して，ペイトン [1952] は，一貫したネット価額使用は，棚卸資産手続きの単純化に繋がるという。米国でも送状に必ずしもネット価額が表示されないため，ネット価額の一貫使用に反対する意見もあるが，売り手にグロス・ネット併記させることはできるため，ネット価額反対論に説得力を認めない（p. 32）。

このネット主義は，Canning [1929] にその源流と思しき簡単な例示がある。ある小売り商人は，缶詰のアスパラガスを，船積み日から 30 日に支払う条件で仕入れた。船積み日から 10 日以内に払えばインボイス価格から 2% のキャッシュ・ディスカウントを受けるオプションがある。

期末から遡る 3 回の仕入については，第一回の仕入 10 ケース@ \$ 2.60 についてはオプションを行使した。第二回の仕入 5 ケース@ \$ 2.40 についてはオプションを放棄した。第三回の仕入 4 ケース@ \$ 2.55 についてはオプション保留のまま決算期末を迎えた。

問題は，小売り商人の仕入総額は，3 回に仕入のうち，いずれを標準に算定すべきか，ということになる。Canning は，結論は問わず，統一された意見がないことを指摘するに止まる（p. 216）が，金利コストに鋭敏である。

ドイツでも仕入割引（Skonto）には関心が高い。シュマーレンバッハ [1962]⁸⁾ は，棚卸資産の調達コストについて，保証されている割引が大きい場合は，それを無視することは許されな

7) 少なくとも 1940 年代までのペイトンは，とくに「経営の観点」を強調し，「営業純利益の純粋性を擁護する」重要性を説いていたために，費用は「営業費用」でなければならず，損失も所得税も費用概念より排除されるべきものであった。しかしながら，1950 年代のペイトンは「収益との基本的関係においては，すべての原価は同質である」という立場を強調し，今度は損失も所得税も「営業費用」と同質であると主張するようになった（宮上一男『会計学講座 5 ペイトン研究』昭和 59 年，世界書院，pp.36-7）

ところが，上記で見たペイトン [1952, Asset Accounting] では，収益と税金費用の関係については，ある期間および以降の期間に企業が享受する確定的・認識可能な便益サービスとの関係を否定し，モノの流れへの配分可能性はないと断じている（pp.57 - 8）。

8) Eugen Schmalenbach [1962] Dynamische Bilanz 13., Auflage Westdeutscher Verlag 土岐政蔵訳『十二版・動的貸借対照表論』1980，森山書店

いという（邦訳 148 頁 原文 p.150）。

このような商取引に伴う金利コスト意識の強弱は、収益認識における収益認識の差異としても表われる。すなわち、わが国では、延べ払い条件付き販売における金融費用込みのグロス売上高を好む一方、米国企業は一般的にネット収益と金利を分離する形でその差異が出てくる。

帳簿棚卸と実地棚卸

帳簿棚卸

連続意見書第四がいうように、棚卸資産の総額を払出期末棚卸原価に配分する計算方法には、恒久棚卸法（継続記録法）と定期棚卸法（棚卸計算法）の 2 つの方法がある。

恒久棚卸法は、棚卸資産の受入・払出の都度、帳簿に記録して、払出の金額・数量と残存金額・数量を常時明らかにする方法である。したがって、その仕組みを計算式で表現すれば、期首繰越高 + 当期受入高 - 当期払出高 = 期末残存高、となる。

これに対して、定期棚卸法は、受払について常時記録することを省略し、実地棚卸によって期末残存高を確定し、それを期首繰越高と当期受入高の合計高から差し引くことによって、当期払出高を確定する方法である。

その仕組みを計算式で表現すれば、期首繰越高 + 当期受入高 - 期末残存高 = 当期払出高、となる。

ペイトン [1952] は、前者を継続的帳簿棚卸 (continuous book inventories) と呼び、ある程度大きな企業が採用しているが、デイリーな仕入活動に不可欠と位置付けている。後者の定期棚卸 (periodic inventories) は、継続記録法を採用している企業においても、毎年最低一回、決算期末には実施され、多くの企業では半期毎に行なっている、数字を立証する (verification) ために不可欠な手段であると評価している (pp.39, 40)。

以上、伝統的な当期払出高と期末残存高の実務を見てきたが、コンピュータ時代の帳簿棚卸は個別商品毎のバーコードや IC タグによって容易に在庫管理ができるため、2 つの方法を区分することに意義は乏しい。しかし、コンピュータ時代になっても、データをインプットする際の人による単純ミス等は避けられないとすれば、期末監査手法としての実地棚卸の意義は低下していない。

実務としての実地棚卸 (Physical Inventory)

実務における棚卸資産の評価は定期的な実地棚卸からはじまる。目視による極めてプリミティブな作業であるが、いまでも嘗々と行なわれる決算作業の第一歩であり、棚卸資産評価の基礎を成す、と位置付けても良いのではなかろうか。

棚卸商品の倉庫への搬入・搬出は、期中においてはデイリーに、頻繁に繰り返される。そう

した動きが会計帳簿にすべて正確に記録されるならば、決算期末日における帳簿上の残高は、倉庫内の実際残高と完全に一致するはずである。

現実には、帳簿上の残高はあくまでも帳簿上の残高であって、実際残高と完全に一致することは珍しい。たとえ全体数量は一致していても種類細目毎の残高に入り繰りがあれば、金額的評価を誤る原因となる。帳簿上の残高がはたして現実に存在することを確認する、また不一致については分類細目毎の相違を把握するのが実地棚卸の目的である。連続意見書第四の五は、実地棚卸は棚卸資産の原価配分法としての“定期棚卸法を可能にさせるための不可欠の手段でるとどまらず、恒久棚卸法（継続的記録法）を採用する場合にも、帳簿記録の不完全性を補うための不可欠の手段である”という。

通常、期末および中間決算日の翌日、すなわち翌期首および後半期の最初の営業開始日は商品の搬入・搬出を一時停止し、関係者が一斉に実際有高を検分する。棚卸資産の実際残高確認に関係する中心的部署は、各企業内で棚卸資産の買い付け・受渡しの管理口中心となる購買部であり、帳簿上の資産価額を記録する経理部であるが、内部監査部門・監査役・外部監査人が立ち会う。その意味から、実地棚卸は決算手続きと監査手続きのスタートとなる重要なイベントである。ただし、実地棚卸には限界がある。それはすべての棚卸資産を対象とすることはできない。棚卸資産の中の 在庫 商品に限られる。

各社の取扱商品の種類・形状等により、棚卸資産管理規定・経理規定等により、方法・場所・回数・立会人等を定める形で、実地棚卸の実施要領が企業内部で成文化されている。このように、実地棚卸は企業内部の資産管理の一環であり、地味であるがもっとも基礎的な資産評価方法である。

ペイトンによる実地棚卸の位置付け

ペイトン [1952, pp.40, 42] は、現実の実務としての棚卸資産評価には不可欠な第一手続きであることを重視し、実地棚卸に2つの任務があると指摘している。

一つは taking(実地検分)である。文字通り帳簿上記録された商品の物理的有高について“ count & measurement ”を行なうこと、記録通りのものがはたして現実にあるかどうかを目で確かめることである。

その際、各商品の種類別の数量・重量に過不足が見つければ、帳簿記録との乖離の原因を確かめ、invoicing のミス・インプット等が原因であるとすれば、帳簿記録に必要な修正を加え、正しい有高を把握しなければならない。

もう一つは pricing(価格評価)であり、物理的データを貨幣価値に転換するプロセスである。ただし、実地棚卸段階における価格評価は、いきなり貨幣評価に至るのではなく、その前段階・準備段階として、損傷した商品、劣化した商品、一度使用されたあと出戻りとなった商品、中

古商品、入庫から相当日数が経過し流行遅れとなった商品等が無いかどうかを目視することである。それらの価格評価は、本来次期以降の販売によって確かめられるが、明らかに商品価値が減耗していると見られるものは、当期の商品減耗損として処理する。ここで重要なことは、実地棚卸とは、単なる在庫商品の数量チェックに終始することなく、商品の物理的な劣化が主因による物理的減耗損はこの段階で発見し、処理しなければならないということである。市場価格の下落による経済的評価損の処理はそのあとの課題である。

原価配分法の選択基準

棚卸資産の取得原価を原価に配分する方法として、連続意見書第四は、原価の移転に関する仮定の有無または相違にしたがって、先入先出法、後入先出法、移動平均法、総平均法、売価還元原価法、個別法の 6 つを、いずれも棚卸方法と名付けている（一 - 六）。

この中からいずれの方法を選択するかによって、払出原価と期末未振替原価が変わるが、とくに選択基準を示していない。

移動平均法は、物量および原価による恒久棚卸法とのみ結びつくとか、売価還元法は売価のみによる恒久棚卸法を利用するという解説はあるが、6 つの方法をほぼ同等に扱っている。他方、米国会計基準 ARB43 号（1953 年）や、国際会計基準 IAS2 号は、わが国ほどおろかではない。

個別法（Specific Identification）

個別法は、原価の移転に関して、きわめてリアリスティックで、即物的な方法である。即物的という意味は、先入先出法、後入先出法、平均法と異なり、モノの流れについての“仮定（assumption）”を必要としないからである。

ただし、個別法を適用するには、受入（仕入）商品には個別にタグやラベルを添付し、払出（販売）の都度、オリジナル原価が追跡可能でなければならない。すくなくとも、個性豊かで、個別に識別可能（identifiable）である商品に限られる。

では、“没個性的”である量産品に適用すればどうなるか。たとえば、仕入単価の異なる種類商品毎に個別法を適用すればどうなるか。その場合であっても、仕入れたときの梱包を解体・再編することなく、そのままの状態では払出されるならば、個別法は実務上便利である。しかし、個別に識別することが困難で、パッケージで扱われる商品については利益操作の温床となり易い。

たとえば、**図表 1**（単純化された棚卸資産原価配分の結果予測モデル 筆者作成）における前提ノ場合、第 1 四半期末に払い出された数量 200（売上高 280）に見合う仕入パッケージを、仕入単価が異なる 1 月、2 月、3 月のいずれかから払い出したと仮定するかによって、利益が大いに異なってくる。すなわち、どの仕入パッケージの売上原価を一定の売上高に見合わせるかによって、い

図表 1 単純化された棚卸資産原価配分の結果予測モデル

前提 第 1 四半期中に仕入価格が上昇，期末時価@ 1.40

受入 = 仕入数量 × 単価	払出 = 販売数量 × 単価
4 月中：100 × 1.10	
5 月中：100 × 1.20	
6 月中：100 × 1.30	
	6 月末：200 × 1.40
仕入合計：360	売上合計：280

原価配分法別「第 1 四半期の期間損益」と「第 1 四半期末資産残高」

原価配分法	損益（= 収益 費用）	残高（時価対比含み損益）
先入先出法	50（= 280 230）	130（10）
後入先出法	30（= 280 250）	110（30）
平均法	40（= 280 240）	120（20）

前提 第 1 四半期中に仕入価格が下落，期末時価@ 1.10，売値は期初 1.40 で確定済

受入 = 仕入数量 × 単価	払出 = 販売数量 × 単価
4 月中：100 × 1.30	
5 月中：100 × 1.20	
6 月中：100 × 1.10	
	6 月末：200 × 1.40
仕入合計：360	売上合計：280

原価配分法別「第 1 四半期の期間損益」と「第 1 四半期末資産残高」

原価配分法	損益（= 収益 費用）	残高（時価対比含み損益）
先入先出法	30（= 280 250）	110（0）
後入先出法	50（= 280 230）	130（20）
平均法	40（= 280 240）	120（10）

前提 による棚卸資産残高 100 を，第 2 四半期末に時価@ 1.20 で売却

原価配分法	損益（= 収益 費用）	残高（時価対比含み損益）
先入先出法	10（= 120 130）	110（0）
後入先出法	10（= 120 110）	130（20）
平均法	0（= 120 120）	120（10）

く通りかの損益を組み立てることができる。つまり利益操作が可能である。

米国会計基準(ARB43号)は、各種ロット毎に個別に識別されたコスト(identified cost of various lots)は有益な財務情報を生まないという理由から、個別法の使用を禁止している(Statement 4, par.6)。

国際会計基準(IAS2号)は、個別法(specific identification of cost)は、通常交換可能な(interchangeable)棚卸資産への適用は不適切であることから、一般的なベンチマーク法から除外しているが、特定プロジェクトのために生産され仕訳された商品・サービスにのみ使用可能としている(par.19)。

一方、わが国企業会計原則では、個別法も認められる貸借対照表額の算定法の一つと位置付ける、その使用の禁止や使用方法の限定はしていない。

モノの流れの“仮定”と原価配分法

連続意見書第四は、先入先出法、後入先出法等それ自体を“原価の移転に関する仮定”としているが、ペイトン[1952]はまず3つの“モノの流れ”の可能性を措定している。そこでは、単なる“仮定”ではなく、できるだけ現実の動きに合わせて原価を配分すべきとする基本姿勢が窺える。

第一は平均法概念に結びつく“プール・コンセプト”。あらゆるコスト要因を一つのタンクに注入・攪拌し、払出はそこからサイフォンの原理で汲み出すコンセプトであり、個別法のように恣意的なピックアップを防止する上で有効である。

なお、平均法には、総平均法と移動平均法があることはいうまでもない。

第二は先入先出法概念に結びつく“オーダーリー・プロセッショニング・アサンプション”。受入られる棚卸資産が入庫する順序を最後まで守りながら、秩序正しく最終払出口に向かって進行するイメージで原価配分を捉える。

第三は後入先出法に結びつく“バイパス・アサンプション”。最初に入庫する棚卸資産は基本在庫を形成し、そのあとに入庫するものは、その基本在庫をバイパスしながら、収益に見合う原価を構成するという概念である。

平均法

平均法(または、加重平均法、移動平均法)とは、在庫品から払い出される原価は、最初の棚卸資産も含めて、在庫品に含まれる種々のロットに比例した原価から成るという仮定に基づいている⁹⁾。この仮定は、モノの流れとはかけはなれているが、一物一価の経済法則と一致してお

9) W・A・Paton [1954] *Advanced Accounting 8th Edition*, The Macmillan Company, p.140

り、この方法によるシステムティックな原価配分法によれば、個別法による場合のように、経営者の恣意性が働く余地を無くすることができる¹⁰⁾。その意味では合理的な原価の概算的方法と評価されている。

図表 1（単純化された棚卸資産原価配分の結果予測モデル）によれば、期間損益面でも、資産評価面でも、FIFO と LIFO の中間に位置付けられ。

先入先出法（First-In, First-Out, “ FIFO ”）

この方法におけるモノの動きについて、ペイトン [1940] は “ 兵隊の縦列のように行列をなして動いていく。その進行は規則正しく、落伍するものはいない ” と形容している。

同 [1952] では、FIFO を “ 行列法 ” (procession procedure) と呼び、次の 3 つの理由を挙げて “ 重要な有利性 ” があると高く評価する。

棚卸資産はシステムティックな方法で払い出されるため、未実現利益を認識しない。

結果として期末原価に残る価格はカレント市場価格と乖離しない。

入庫が早いものから出庫すると想定するモノの動きは、企業が通常守るべき物流管理手法と一致し、いろいろ解釈する必要がないほど確定的でクリアーカットな方法である。とくに時間の経過とともに価値が下がるモノについては、損失を防ぐ最良の方法である。

なお、LIFO に比べて、欠点とされる収益と費用の関係については、在庫回転率が高いときは、当期収益に見合うコストは充分カレントであり、再調達コストに近い、問題とはしていない。

図表 1 では、資産残高は常に期末時価に近い。価格上昇期の前提 では最終仕入の単価 : 1.30 が残り、期末時価 1.40 に近い。また、価格下落期の前提 では、最終仕入の単価 1.10 と一致し、期末時価対比の含み損益はゼロである。したがって、FIFO は、期間損益よりも、貸借対照表を重視する立場から支持される原価配分法である。

後入先出法（Last-In, First-Out, “ LIFO ”）

この方法は、最も古く入庫した棚卸資産がミニマム在庫（基本棚卸資産）を形成し、永久に持ち越され、その後の入庫品はミニマム在庫をバイパスし、優先的に売上原価として払い出されると仮定する。上記 FIFO におけるモノの流れとは逆行する仮定である。

FIFO の流れが自然で、古いものから順次払い出すことによって損失をミニマイズする資産管理方針とすれば、LIFO が想定するモノの流れは不自然であり、資産管理方針にも反すること

10) W・A・Paton & A・C・Littleton [1957] *An Introduction to Corporate Accounting Standards*, AAA p.78 (中島省吾訳 『会社会計基準序説』昭和 34 年、森山書店)

になる。価格上昇期には、ミニマム在庫は含み益をかかえ、価格下落期には含み損をかかえることになる。バランスシート上の棚卸資産は時価対比では、たえず過大評価されるか過小評価されることになる。他方、ミニマム在庫形成後の入庫品は率先して売上原価として当期収益に対応することになるから、費用収益対応の原則に忠実であり、損益計算書を重視する立場からは望ましい原価配分法とされる。

図表1によれば、前提の価格上昇期においては期末時価対比30の“LIFOリザーブ”を生む一方、価格下落期には20の含み損失をかかえる。

LIFOの利益平準化機能

ペイトン[1952]は、LIFOには利益平準化機能(インカム・スムージング, income smoothing)があることを改めて指摘している(p.70)が、わが国企業で見られる現象も含めれば、3つに分けることができよう。

第1の利益平準化機能は、売上に直近の仕入を対応させるLIFOの仕組みにある。過去の仕入を売上に対応させれば、価格変動が利益の安定をそこなうことはない。

第2は、先に入庫したものをミニマム在庫(基本棚卸資産)として蓄え、市場価額変動後の再評価することなく備蓄するLIFOの仕組みにある。

図表1の前提によれば、第1四半期から在庫オペレーションを開始し、第2四半期にオペレーションを中止した場合の第1四半期、第2四半期の損益は、それぞれ30と10である。FIFOによる場合の50と-10に比べれば、LIFOは明らかに安定した業績を示す。

ただし、この場合の利益平準化は、“LIFOリザーブ”そのものを取崩すことによって達成される。継続企業といえども、仕入政策の変更から備蓄を取崩し、基本棚卸資産を放出するからである。また、市場価額の上昇にもかかわらず、同業他社との競争政策上、売価を容易に上方修正できない場合がある。そのような場合には、この仕組みを活用する誘因が働く。

第3は、わが国で見られる会計方針の変更によって達成されるの利益平準化である。

ミニマム在庫は、企業の在庫政策によることなく、公的な政策目的から一定水準以上の備蓄が法的に義務付けられている場合がある。この場合は、LIFOから平均法などへの棚卸資産会計処理方針の変更によって、LIFOリザーブを活用することができる。市場価額上昇期には安い在庫との平均価額を押し下げることによって、振替原価を抑え、経営計画上の売上総利益を実現することができる。価格下落期においても然りである。いずれの場合においても、過去の価格変動によって蓄積された棚卸資産残高の含み損益が当期損益に振替えされることに変わりはない。

ただし、重要な会計方針の変更には正当な理由と変更による利益影響額の開示が求められることはいまもない。法律で約70日分の原油や石油製品の備蓄を義務付けられている石油元

売り各社（非上場の出光興産を除く）は、2000年から2003年にかけてLIFOを離脱し総平均法に変更した“正当理由”は、「時価会計や国際会計基準の流れを先取りして決めた」であった。

米国の大企業におけるLIFO採用目的の一つは節税にあったといわれるが、LIFOの採用とLIFOからの離脱における動機としては、経営環境の変化や商品相場変動に備えたインカム・スミージング、さらには、一時的な業績悪化に対する利益捻出もあり得よう。

FIFOとLIFOの対立と両立

各原価配分法の特性と比較、とくにFIFOとLIFOの優劣比較から明らかなように、FIFOによる棚卸資産原価はカレントな市場価格に近く、LIFOによるそれはカレントな市場価格から乖離する。他方、LIFOによる払出原価はカレントな市場価格に近く、FIFOは古い費用を収益に対応させることになり、費用収益の原則を重視するなら、LIFOが優れている。

これが最も一般的に指摘される両法の対立点である。“一方の長所は短所に通じ、短所は長所に通じる”ありふれた事例の一つにすぎないともいえる。

LIFOは費用収益対応を重視する収益費用中心観によって支持されても、資産負債中心観からは問題視されるであろう。他方、FIFOは資産負債中心観から支持されるとしても、収益費用中心観からはどうだろうか。FIFOとLIFOを両立させることはできるか。これが本章の課題である。

ペイトンによるLIFO批判と補足情報によるLIFO修正案

1940年代までのペイトンはLIFOに批判的であった。たとえば、ペイトン・リトルトン[1957]は、次のように批判した。“LIFOは、棚卸資産を、コストの流列からはなれた、固定資産のように見なし、一旦固定資産が形成されたあとは、すべてのコスト要因は固定資産を素通りして、直ちに売上に結びつくと考えている。このような仮定は、鉱工業においてさえ、現実の状況に合致しないだけでなく、もしモノがそのような仮定に沿って流れると考えるならば、在庫に巨大な損失をかかえる。”

また、LIFOは期間利益を安定させるという意見に対しては、それによって報告される利益は“人工的に利益平準化された利益（artificially smoothed and averaged income）”であり、アクチュアルな期間利益ではない、と警告していた（原文 pp.78,9）。

すでにこの段階のペイトンは、LIFOの代替案として、累積的平均利益についての補足情報開示をほめかしていることに注目したい。

ペイトン[1952]は、初期在庫はいつまでも保有されるというLIFOの仮定には相変わらず満足していないだけでなく、LIFOストックが含み損をかかえることを問題視することに変わりはない。たとえば、百万ポンド×単価20セントのストックが、在庫中に単価5セントに値

下がりすれば、棚卸資産は20万ドルから5万ドルになる。その場合、運転資本の過大表示を正すには、LIFO支持者といえども、資産のライトダウンをするか、脚注で状況を開示する(p.67)。逆に、激しい値上がりでは、資産の過小表示になる。資産の過小表示を美德とする向きもあるが、カレントバリューからかけはなれた流動資産では、正確で有益な会計情報にはならないからである。

インフレーションと運転資本維持の論理

一般物価水準が継続的に上昇する戦後のインフレーション下では、ペイトン[1952]は戦前における“FIFO礼賛・LIFO批判”から、運転資本(working capital)維持の観点を取り入れて、軌道修正をした。その結果FIFOとLIFOの優劣比較が複雑化する。

稼得利益から価格変動分を排除するには、FIFOは好ましいものではなく、売上高に最新のコストを見合わせるLIFOの長所を評価するのである(p.69)。

ペイトンのLIFOに対する見解の変化を宮上一男[1984]は、次のように説明する¹¹⁾。

“1920年代のペイトンは、LIFOを「健全な会計方針に対する大変なアンチテーゼ」であると激しく批判していた。これもLIFOがB/S上の適正な資産価値を示さないということの一つの理由にしていた。”(p.28)

“1938年に米国歳入法で認められたときは、一定の限られた事業に対してのみ認められ、しかも厳格な制限が課せられた。ところが、1950年代までにはLIFOは独占的大企業の会計実務として大きく普及し、ペイトンは取得原価主義の枠を超えて、独占的大企業の会計実務に原則性を与えようとした。”(p.32)

上記説明は、課税所得を圧縮したい産業界における圧倒的なLIFO支持、とくに収益性が高い大企業におけるLIFO普及が、ペイトンの会計理論に強い影響を及ぼしたことを物語っている。以下ではいま一度ペイトン[1952]に戻って、インフレと運転資本の関係をレビューしたい。

運転資本維持の論理を分かり易く説く“アップル・ビジネス”の例

ペイトン[1952]は、FIFOは古い原価を収益に対応させるため、損益計算書上の稼得利益を過大表示し、それが引いては運転資本を食いつぶすという運転資本維持の論理を、アップル・ビジネスによって係わる分かり易く説明している。

“ジョンは、\$10,000を相続して、リンゴの商いはじめた。リンゴ生産者から\$10,000で仕入れ、小売りにより\$11,000の収益を上げた。通常は差額の\$1,000は利益であり、自由に処分してよい利益である。しかし、再度同一水準のリンゴ在庫を調達するには、その間のイ

11) 宮上一男編『会計学講座5 ペイトン研究』1984年、世界書院、p.28

ンフレにより、\$ 10,000 ではなく、\$ 11,000 の資金を必要とすることが分かった。その場合、上記 \$ 1,000 ははたして利益であろうか（p.68）”

ペイトンは、持続的は一般物価水準が上昇し、貨幣の購買力が低下するときに、\$ 1,000 を利益として処分すればキャピタルを食いつぶすことになる」と指摘する。とくに資本を維持しながら、いままでと同規模のビジネスを継続するとなれば、\$ 1,000 は配当処分可能な利益とはいえないというのである。

戦後の激しいインフレを目の当たりにすれば、物価水準や貨幣購買力の変動は無視できないことは容易に理解される。正常な再調達価格を原価配分しなければ、リアルな利益計算はできない。これが、戦前に反対した LIFO を戦後は支持せざるを得なくなった理由であろう。ただし、決して手放して LIFO を支持しているわけではない。LIFO 警戒論はペイトン [1952] 各所にあふれている。

資本修正による FIFO と LIFO の結案

ペイトン [1952] は、FIFO は一般物価変動時（すなわち貨幣価値変動）には稼得利益を過大表示することから、損益計算書の観点からは LIFO ほど満足でいものではないと指摘するとともに、LIFO は原価測定に長所があることを認める。その結果、FIFO と LIFO のそれぞれが持つ長所を結合する方法として、次のような単純例によって、取替原価（replacement cost）による、次のような棚卸資産の資本修正案を提示するに至る。（pp.90,1）

すなわち、期中仕入実績が、数量 4 万@ \$ 10、2 万@12、2.5 万@12、1.5 万@14、合計仕入総数 10 万、仕入総額 \$ 115 万であった。他方、売上総数は 8 万、売上総額 \$ 108 万であった。

また、期末現在の取替原価は@ \$ 15 であったとすれば、売上原価を 8 万 × \$ 15 = \$ 120 万、在庫残高を 2 万 × \$ 15 = \$ 30 万と評価する。そこで、仕入実績総額 \$ 115 万に対して、売上原価 120 万 + 在庫残高評価額 \$ 30 万 = \$ 150 万との間に \$ 35 万の差が発生するが、それを資本勘定に直入することによってバランスさせる案である。

<u>借方</u>	<u>貸方</u>
売上原価・・・\$120 万	仕入・・・・・・・・・・・・・\$115 万
棚卸資産・・・\$ 30 万	資本（棚卸資産再評価）・・ \$35 万

この資本修正は、貨幣価値変動による株主資本の修正と考えれば、損益計算書から完全に排除されて当然であるという。しかし、これでは売上総利益は \$ 12 万の赤字となる。これでは実務感覚に合わず、納得性が低いところから、妥協案も提示されている。

妥協案とは、まず棚卸資産評価を、FIFO による最後の仕入 + 最後から 2 番目の仕入の一部から成る \$ 27 万とし、借方合計 \$ 147 万と仕入総額 \$ 115 万との差額；\$32 万を資本直入ではなく、仮収益（suspense Income）勘定と表示する方法である。この妥協案によれば、期間業績

としては、損益計算書上の赤字 \$ 12 万と仮収益 \$ 32 万を合わせて、\$ 20 万と評価することもできるが、あくまでも \$ 32 万は仮収益であり、配当処分利益から除外されることになる。まさにインフレ益の排除による資本維持の論理である。

この案は、ペイトン自身予想していたように、主に再取得価額を算出する困難さから、実務に定着することはなかったが、売上原価を期末時価で表示することによって、期間利益からインフレ利益を排除するとともに、棚卸資産も取替原価で表示することによって、財務情報の有益性を守るための“苦渋の選択”だったように見える。

原価評価の例外 低価法

低価法の意味 理論と実務

一般物価水準が上昇する時期においても特定商品の価格は下落するし、逆に、一般物価水準が下落する時期においても特定商品の価格は上昇することは日常的に観察できる。その場合、棚卸資産の原価による評価原則に対する例外として 特定商品の時価が原価を下回るときには、時価をもって期末棚卸資産残高とする会計実務が広く採用されている。

J・B・Canning [1929] は、低価法とは、原価 (Cost) または時価 (Market)、いずれか低い方を簿価とするから、多数の商品を取扱う企業について、Cost, Market, Cost or Market、それぞれの合計を比較すると、当然のことながら最後の Cost or Market の合計は、他の合計のいずれと比較しても、必ず小さくなることを指摘している (p.215)。(図表 2 参照)

その指摘において、先駆的な資産用役説論者といわれる Canning は、低価法を含めた資産評価のあやうさを指摘しているように思われる。

さて、低価法は上記 Canning の設例から窺えるように、保守主義的会計処理の典型であるが、実務慣行から生まれた低価法はどのように正当化されてきたのだろうか。

ペイトン・リトルトン [1957] は、商業信用上のニーズに低価法の起源をみる。すなわち、短期的な債権者としては、債務者が資産は最大評価し、負債は最小評価することによって流動比率をごまかさないように、負債は最大限に示し、流動資産とくに棚卸資産については保守的に過小表示することを歓迎してきたという (訳書 pp. 210 - 213)。

貸借対照表の会計機能は、原価を現在と未来に区分するのを助けることであり、保守主義は、会計上の測定の結果を解釈する際の用心のための原則であると考えられるペイトンは、すでにこの段階から低価法に対して懐疑的である。その証拠に、流動資産を時価で修正しないで原価のままですることが非保守的 (un-conservative) に見えるのならば、“棚卸資産価格の推定低価引当金 (allowance for estimated decline in inventory value)” を設定する方が “ reserve ” よりもよほどましだという (p.86)。

しかし、実務における低価法は根強い勢力を保ち、“ビジネスの目的は棚卸資産をできるだけ

図表 2 原価・時価比較による低価法適用の例（単位：\$）

商品	数量または重量	Cost	Market	いずれか低い方
A	24 ダース	30	28	28
B	100 ポンド	50	60	50
C	10 ケース	27	25	25
X	50 ケース	125	140	125
Totals		27,000	28,000	24,000

（出所：J・B・Canning [1929] p. 215. ただし、金額を一部改訂。）

早い機会に現金に変えることであり、現金化しない可能性がある部分は損失として認識する方が健全だ”とする実務が定着した。その実務には、低価法適用による損失を損金と認める税制が大きく影響を及ぼしていることはいうまでもない。

低価法の根拠は取得原価主義か、時価主義か

低価法の根拠については通常次のようにいわれる。“棚卸資産の原価配分の結果をそのまま期末棚卸資産の評価として差し支えない場合もあるが、当期末に必要な下方修正をしておかなければ、次期以降の販売に支障を来す場合がある。一つは物理的な数量的減少・質的劣化であり、もう一つが市場要因による価値下落である。その場合、取得原価から売却可能価格までコスト・ダウンを行なう資産健全化の会計実務である。”

では、低価法は取得原価主義の原則から必然的に生まれるものか、それとも時価評価主義による再評価なのか。販売によって実現する可能性がない部分について、取得原価を上限として下方修正のみ行なうのであるから、時価主義よりも取得原価主義の一部と位置付けるのが通説であるが、いくつかの問題がある。

その第一は、低価法が資産の健全化を目的とするといっても、そのような会計実務ははたして理論的に支持されるものかどうかである。会計の主目的が通常の収益力を示すことであれば、当期は当期の利益をそのまま表すべきであり、低価法適用によって来期以降に予想される損失を先取りすることは支持されないかも知れない。ビジネスは不確実性の環境下で行なわれるものであり、天気の日もあれば雨の日もある。

第二の問題は、下方修正の限度は合理的に測定されるかどうかである。一般的には、“コストまたは市場価格、いずれか低い方（cost or market, whichever is the lower）”を採用する。しかし、国際的先物市場があって、毎時毎日現物・先物相場が成立する商品は別として、客観的に市場価格を知ることが現実困難である。とくに製造業の製品棚卸資産の価格は主観的に推

定される。

低価法適用のレベル—個別対比か，全体対比か

低価法適用対象の資産が 1 アイテムではなく、複数アイテムの場合には、全商品にわたって、同一アイテム毎に、それぞれ対応する時価と対比し、いずれか低い方を簿価とするのが建前である（連続意見書第一 - 三低価基準 1）。もちろん、主要アイテムに限って適用することも認めるが、重要性の原則を働かせれば当然であろう。

他方、米国 ARB43 号は、アイテム毎、またはカテゴリー別トータル毎でも良いとされている。通常はアイテム毎に行なわれるが、棚卸資産全体が時価を下回る場合にもアイテム毎は必ずしも有益な情報を生まないからである（Statement 7）。この全体比較論は、複数事業部門をもつ大組織の場合、部門別か企業全体かという選択肢を生む。

当然のことながら、時価対比のくくりが大きくなればなるほど、対比差額は中和され、低価法適用による損益インパクトは小さくなる。図表 3（棚卸資産のグルーピングと低価法適用インパクト）によれば、複数の事業部門をもつ企業全体のインパクトはわずか 15（3400 - 3385）であるが、アイテム・バイ・アイテムで適用した場合のインパクトは 210（3400 - 3190）である。

固定資産の減損会計では、資産のグルーピングが最大の論点の一つであるが、棚卸資産の評価においても全くことがいえる。

ペイトンが指摘する低価法の欠陥と矛盾

このような困難さを背景に、ペイトン [1952] は低価法並びにその根拠となる保守主義の原則による評価方法について、時価評価の複雑さと困難性以外に 3 つの欠陥を指摘している（p.83）。

相場が下落する場合のみ認識し、上昇は無視するのは、評価が非対称的である。

あるときは原価を採用し、あるときは市場価格を認識する、しかも、すべての市場価格ではなく、下落銘柄のみに注目する 測定の一貫性の欠如。

每期繰り返せば、ある商品については、ある時は原価から時価へ、またある時は時価から原価へと洗い替えられるが、その際“未実現利益”を認識することになる 洗い替え低価法による未実現利益計上 = 保守主義の不徹底性。

このような指摘の背景には、会計は当期の利益をありのままに映し出すことであり、将来の水準の利益を確保するために、当期利益を修正する必要はないという。また、当期利益に過大な費用を押しつけることは、当期利益を大きく見せかけるために、メンテナンス・コストを資本化したり、減価償却費を低く見積もったりする行為とほとんど変わるところはないと強い調子で警告する（p.80）。

図表 3 棚卸資産のグルーピングと低価法適用インパクト（単位：\$）

事業部門と 資産数量・種類	取得原価		市場時価		低価法適用後の総額
	単価	総額	単価	総額	
事業部門 A					
100 × A1	2.00	200	2.25	225	200
150 × A2	3.00	450	3.20	480	450
50 × A3	1.00	50	0.80	40	40
部門 A 小計		700		745	
事業部門 B					
200 × B1	4.00	800	4.25	850	800
300 × B2	3.00	900	3.30	990	900
400 × B3	2.50	1000	2.00	800	800
部門 B 小計		2700		2640	
企業全体合計		3400		3385	3190

（出所：ペイトン [1952] p.82）

LIFO と低価法の関係

LIFO による基本在庫は、価格上昇期には含み益をかかえ、価格下落期には含み損をかかえる。バランスシート上の棚卸資産は常に過大評価されるか、過小評価され、いずれにせよ、FIFO による場合と比較すれば、時価から乖離する可能性は大きい。資産の過大評価は保守主義思考に反するとすれば、低価法などによる資産評価を加えることが必要とされることがある。とくに時価が反騰する可能性がないときである。LIFO による原価配分が一時的に資産価額を歪めているとしても、低価法適用が常に望ましいとは単純にはいえない。

LIFO と低価法の組み合わせは、会計上の論議を超えて、課税上の公平の観点から検討べきであろう¹²⁾。

現行米国会計基準の低価法正当化理由

低価法は、前々項で見たように、ペイトンをはじめとする会計学者から激しいアタックを受けたが、現行会計基準（ARB43号）でも生き続けている。

その Statement 5 によれば、費用収益の対応には原価基準によって適正に行なわれるが、資産

12) 須田徹 [1999] 『アメリカの税務』中央経済社、136 頁によれば、米国税務では、LIFO を採用する場合には、低価法の採用は許されない。

の物理的損壊, 流行遅れ, 価格変動, その他の状況による損失は, 将来収益に正当に見合う費用ではないと考える。その場合, 資産の有用性が失われたことによる損失差額は当期の収益に対応するものであり, 将来収益に見合わせるために繰り越されてはならない。したがって, 原価からの離脱が許される, という結論である。

問題は, 物理的損壊や流行遅れによる時価下落に低価法を適用することは, 保守主義的思考として説明できるとしても, 価格変動 (change of price levels) については, とくに理論の説明は見当たらない。ただし, 低価法が生き続けている実務上の理由としては2つ考えられる。

一つは税務メリットである。LIFOと低価法の併用を認めないところからも推測できる。

もう一つは, 利益平準化 (income smoothing) である。低価法による利益平準化の狙いは, 経営計画上の目標利益の達成であり, 目標利益と達成利益の乖離を最小化することである¹³⁾。なお, その Statement 6 は, 低価法の低い方の市場価額とは, 再調達価額または再製造コストを超えないネット実現可能価額から, 通常利益マージンを差し引いたものである。

「保守主義の原則」または「慎重の原則」

物理的損壊や流行遅れによる時価下落に低価法を適用することは, 前述の通り, 保守主義的思考から説明できる。保守主義思考については, わが国の企業会計原則でも“企業の財政に不利な影響を及ぼす可能性があれば, これに備えて適切に健全な会計処理をしなければならない”(一般原則の六)とする一方, その注解4では, “過度の保守的な会計処理が企業の財政状態および経営成績の真実な報告を歪めてはならない”, とクギを刺している。

“予想の利益は計上してはならず, 予想の損失は計上しなければならない”という古い諺は保守主義の極端な定義あるが¹⁴⁾, 保守主義は資金の貸し手には健全であるが, 棚卸資産の評価において低価法として適用されると, 過度の保守主義と, ペイトンが指摘した(前々項参照)低価法の欠陥と矛盾につながる。

また, 一時的な相場下落における棚卸資産への低価法適用は, 資産の過小評価と利益圧縮につながり, 次の在庫投資判断を誤らせるかも知れない。資産の過大評価と過小評価を同時に警戒すべきとすれば, それは「保守主義の原則」と呼ぶよりも, Schmalenbach[1962]のように, 「慎重の原則」(Der Grundsatz der Vorsicht)と呼ぶ方が誤解は少ないであろう。

13) Dale A. Buckmaster, *Development of the Income Smoothing Literature 1893-1998 A Focus on the United States*, 2001, JAI, p.64

14) Ross L. Watts: “Conservatism in Accounting Part ” *Accounting Horizons* December 2003

原価評価の例外 時価評価

取得原価主義の限界

棚卸資産と取得原価の内容では、取得原価の客観性と時価評価に対する優位性を明らかにした。取得時の原価は、過去と結びつくだけでなく、将来に対する期待（未来観）を含み、公正価値としていたはずである。取得原価を実現した収益と対応させるのが、もっとも安定した利益測定方法であることも間違いない。

ところが、棚卸資産の在庫中に市況は変動する。その場合、取得原価は時価から乖離し、販売によって見込まれた収益が実現する保証はない。

問題は、一部の相場商品についてはあるが、相場変動リスクを回避またはミニマイズするために、現物商品取引に先物契約等による反対取引を組み合わせたヘッジ行動が見られることである。また、ヘッジを目的とした先物契約等は、投機目的と紙一重である。

しかも、昨今見られるように、巨額の投機資金が商品市場に流入すると、棚卸商品と金融商品の差異は限りなく小さくなり、ヘッジ手段である先物契約等の時価評価とともに、ヘッジ対象である棚卸資産の時価評価の必要性が高まる。

それにもかかわらず取得原価に固執すれば、やがて取得原価会計の有用性にも限界が見えてくる。

資産負債アプローチにおける時価評価の有用性と限界

資産負債アプローチによれば、正味資産の増加（＝純資産の変動額）として捉えられる。当然のことながら、資産負債の時価評価が前提となる。そのアプローチの典型は金融商品会計基準である。一定の（全面的ではない）金融資産負債については、成熟した市場によって提供される相場があり、時価評価された正味資産の増加は高い信頼性をもって利益と認識される。投機としてのオペレーションは日々の相場による値洗い（mark-to-market）によって行なわれる。時価評価による会計情報は有益な開示となり、経営実務上のリスク・マネジメントにも有用とされている。

ところが、現実に資産負債アプローチを生かせる分野は限定的である。時価評価会計の指標となる金融商品の“公正”価値をとって見ても、実は“不公正”である。たとえば、決算期末における時価は、すでに決算公表時にはもはや過去の記録にすぎないことは珍しくない。資産負債アプローチに不可欠とされる将来キャッシュ・フローの予測に至っては、極めて主観的で不確実である。他方、取得原価は、過去の取引実績に基づく客観的データである。

最近しばしば“会計観はいまや収益費用アプローチから資産負債アプローチへとシフトしつつある”と、それがあたかも既成事実であるかのようにいわれる。ところが、新会計基準のほ

とんどもは両アプローチの折衷型であり、選択型である¹⁵⁾。現実の実務では伝統的な収益費用アプローチが依然幅を利かせている。また、目下IASBとFASBは取得原価主義・実現主義からの訣別を検討していることは事実であるが、時価評価の困難性、不確実性、それを克服するために要する多大な費用は実務適用を阻むであろう。

さて、本稿の対象である棚卸資産は、通常は取得原価で評価される。商品市場の相場変動の影響を受けない棚卸資産はないくらいであるが、信頼できる時価はなかなか得られないからである。例外としては、コモディティと呼ばれる相場商品がある。

投機的商品の時価評価

棚卸資産は、通常製造販売目的で取得されるが、国際相場商品と呼ばれる原油、非鉄、穀物等は、しばしば投機目的で取得される。これらの国際相場商品市場には、時として巨額の投資資金が流入することがある。2004年3月2日付け日経新聞によれば、ニューヨークのNYMEXでは原油先物が一時、1バレル36.98ドルと高騰し、シカゴのCBTでは大豆が1ブッシェル9.6ドル台と15年ぶりの高値を付けた。米国の低金利が長期化し、相対的に投資対象としての国際相場商品の魅力が高まっているという。これはさらなる相場高騰を見越したlong position形成であるが相場下落を見越せば商品貸借取引によるshort position形成に転ずることもある。通常の棚卸資産がshort positionなることは考えにくいだが、一定の相場商品に限っては、相場感によってlong positionをもつこともあれば、short positionを創出することもある。これが正に投機目的の取引である。

シュマーレンバッハ[1962]は、投機(Spekulation)とは、“行動基準のねらいを価格変動に置くこと”(Das Abstellen von Massnahmen auf Wertshuwankungen)と定義した上で、棚卸商品を保有するのは、期待する価格変動を待つことであるならば、価格下落・上昇の如何を問わず、貸借対照表日価格で評価するのが論理的である、という(pp.194-5)。

ただし、シュマーレンバッハの時価評価会計はそこまでである。これは実現主義の原則(正規の簿記の原則は、評価ダウンは認めるが、評価アップは認めない)と衝突することになるが、未実現利益については貸方に引当金を設定することによって解決するという。

今日の相場商品市場は、シュマーレンバッハ時代のそれと異なり、投機的資金が流入する。その場合、本来産業目的で実物取引を行なうとしても、商品価格のボラティリティが大きくなり、取引リスクが増大する。そのため、先物取引などデリバティブによるヘッジ取引に走らざるを得ない場面も加わる。そうであれば、国際相場商品は限りなく金融商品に近づく。リスク・

15) 斎藤静樹編[2002]『会計基準の基礎概念』中央経済社、章 徳賀芳弘[会計における利益観 収益費用中心観と資産負債中心観]

マネージメントのためにも、取得原価会計を離れ、必然的に時価評価会計に依らざるを得ないことになる。ただし、制度会計上の制約から、棚卸資産の時価会計は極めて限定されることはいうまでもない。

一般物価水準変動（貨幣価値変化）と個別商品相場の変動

上記「FIFOとLIFOの対立と両立」の「資本修正によるFIFOとLIFOの結合金案」で述べたペイトンの期末時価による再評価は、一般物価水準変動、すなわち貨幣価値の変化による期間利益の歪みを正し、資産を時価で評価するための試案であった。そこでは、棚卸資産の時価評価が行なわれながら、同時に損益計算書上では評価益の計上は排除され、資本修正（または利益仮勘定）として処理されていた。

ここで扱う時価評価とは、一般物価変動（貨幣価値変動）によるものではなく、個別商品の時価変動に係わる会計評価の問題である。

棚卸資産の会計評価に関する基準としては、米国FASBによるSFAS89（1986）がある。それは、棚卸資産の相場変動による補足情報として、測定日における時価（再取得価格）の開示を求めている（Appendix A par.16, 17）。前身のSFAS33（1979）は、インフレによる幻想利益（illusory profit）を表示し、資本維持を計る目的から出された会計基準であるが、インフレによる一般物価水準の変化と個別商品相場の変動は区分されず、信頼性ある情報とはならなかったことを反省したためか、時価情報開示は強制ではなく、推奨（encourage）するに止まる（SFAS89本文par.3）。

会計慣行としての農産物・鉱産品の時価会計

通常の棚卸資産については、販売によって利益が実現するが、ペイトン〔1952〕が、取得原価基準に対する重要な例外と位置付けるように（p.90）米国では、いわゆる“Grain Accounting”が会計慣行となっている。

その考え方は、農産物や鉱産品については収穫・掘削が完了した段階ですでに売価がほぼ確定的であり、販売を待つことなく利益は実現しているから、とされている。これは、棚卸資産の取得価額に代わる例外に止まらず、収益認識においても、実現主義に対する例外として位置付けられている。

米国のARB（Accounting Research Bulletin）43（1953）は、金銀のような政府がその価格をコントロールしているものについては、その貨幣価値は確定的であり、マーケティング費用もかからないという理由から、取得原価以上（above cost）の評価を認めている。

例外として農産物、鉱産品の時価評価については、“not uncommon”であることは認めてい

るが、正式に時価会計の適用を認めているのかどうかは明瞭ではない¹⁶⁾。

また、成熟した市場価格が成立していること、その市場価格 (quoted prices) から売却処分にかかるまでの費用を差し引くことを求めている (Chapter4-Statement9-par.16)。

国際会計基準 (IAS2) は、農林産商品、鉄鉱石のような生産者棚卸 (producers' inventories) やバイオ資産は、生産の一定段階において正味実現価額 (net realizable value) で測定されるべきであるとして、棚卸資産会計基準の範囲外としている (par.1-c&d)。

なお、わが国連続意見書第四でも、農産物、鉱産品等の特殊な棚卸資産の評価には修正売価法の適用が認められる (第一 - 二-3)。修正売価とは、売価からアフターコストを差し引いた価額 (すなわち正味実現可能価額)、または売価からアフターコストおよび正常利益を差し引いた価額である。これは時価法の容認ではなく、あくまでも“取得原価とみなす方法”であるとことわっている。

現行会計基準における取得原価基準の正当性と時価基準排除の根拠

以上のような棚卸資産の評価の例外は、わが国のみならず、欧米においても、現物商品評価の大原則は取得原価または製造原価主義であり、販売による実現が利益認識の大前提であることを改めていかに根強いものであるかを再認識させられる。

わが国連続意見書第四は、棚卸資産の評価基準には時価基準もあることは認めつつ、適正な期間損益算定の見地からすれば、決算貸借対照表における評価基準としては、取得原価基準を採用しなければならない、と断言する (第一 - 二 - 1)。

しかし、その記述については、“なぜそうなるのかという理由は表明していない”が、評価損益を排除することの正当性は“実現主義適用の根拠を示すことによって説明可能であろう”という意見がある¹⁷⁾。

時価主義は、同意見書がいうように、財産貸借対照表の概念から導き出された評価思考であって、評価損益が実現損益に混入すれば、それは適正な期間業績を表さなくなる。しかし、インフレーションのような一般物価の傾向的に上昇する場合、または国際的相場商品価格が投機的に乱高下する場合、はたして取得原価基準による実現利益が適正な利益といえるかどうかの問題である。

国際相場商品価格は、インフレーションによる一般物価水準とは無関係に、傾向的に上昇す

16) 2000年12月に、SECは“棚卸資産会計の例外としての時価評価は、貴金属 (precious metal) に限定されるべきとの談話を発表した。なお、この例外商品には、棚卸資産としての取得原価は決定不可能であること、quoted market priceがあること、商品ユニットの互換性があること、の3つの属性があることが求められるという。

17) 吉田寛 [2002]『基本会計学』税務経理協会 pp.167, 8)

る場合ではなく、気候、需給関係、世界的政治経済要因によって変動する。最近では、投資ファンドがコモディティ市況のボラティリティを高めている。また、資源輸入国であるわが国では、ドル建て輸入決済による為替相場変動が加わる。

石油製品価格は、1バレル当たり原油価格×ドル円為替相場によって決定する。その相場変動リスクを活用するために、投機的資金が商品市場に投入されることから、棚卸資産とはいえ金融商品に近い価格動向を示す。

したがって、国際相場商品には、金融商品と同じように、時価評価による“リスク・マネージメント”が必要となり、取得原価評価の有効性は極めて限定的となることは明らかである。

棚卸資産のヘッジ会計における時価評価

原油・穀物・非鉄金属等の国際相場商品を扱う総合商社では、その相場変動リスクをヘッジするために先物取引が使う。また、金融商品会計基準は通常、コモディティと呼ばれる現物商品も金融商品並みに扱う。わが国金融商品会計では、現物商品取引における相場変動リスクヘッジを目的として先物取引を行なう場合、繰延損益ヘッジに加えて、時価ヘッジ会計が採用された。繰延ヘッジとは、先物取引（ヘッジ手段）の評価損益や手仕舞い損益を、あくまでも取得原価基準によって評価する現物商品（ヘッジ対象）の実現損益認識まで繰延べる方法である。これに対して、ヘッジ対象も時価評価（値洗い）し、その評価損益をヘッジ手段と同時に認識するのが時価ヘッジである。

両手法を比較すれば、ヘッジ対象もヘッジ手段もすべてのポジションを値洗い（mark-to-market）する時価ヘッジがリスク・マネージメントの本旨によりよく叶うことは明らかである。

ところが、金融商品会計基準、六、4（2）によれば、「ヘッジ対象である資産または負債に係る変動相場等を損益に反映させることができる場合」に限定されている。すなわち、実務指針第185項が明らかにしているように、現時点では、ヘッジ対象は「その他有価証券」のみに限られる。

取得原価・実現基準の会計慣行はそう簡単に崩れていないのである。いずれにせよ、これでは折角の時価ヘッジは、原油、穀物、非鉄金属等の相場商品を扱う企業にとっては、現物商品取引に係わるリスクヘッジには使い勝手の悪い会計基準である。

現物商品取引に時価ヘッジ会計を適用するためには、少なくともヘッジ会計の対象とすべき国際的相場商品については、取得原価主義・実現基準を廃棄し、全面的時価評価主義を採用すべきだという考え方に傾くことは自然である。そうすれば、時価ヘッジ会計を活用することはできるというよりも、JWG公開草案がいうように、ヘッジ会計というSpecial Accountingそのものが不要になる。

わが国における棚卸資産会計の問題点とこれからの課題

実務における原価配分と評価の混同

一般に、資産とは、収益を生む費用の固まりであり、貸借対照表上の資産の取得原価は、資産評価原則と原価配分の原則により、当期費用と次期以降の費用に区分される。損益計算書上では、当期発生費用は当期実現収益と対応する。

資産が費用の固まりであるといっても、棚卸資産のような流動資産と、機械設備のような固定資産では資産が収益を生み出す過程も異なり、費用への転化形態が異なることはいうまでもない。固定資産の価値は所有者にとっての使用価値 (utility, value in use) であり、使用にともなって減価償却費として費用化される。他方、棚卸資産の価値は販売によって実現する市場価値 (value in exchange, market price) であり、販売収益に対応する売上原価に転化する¹⁸⁾。

わが国企業会計原則では、貸借対照表に計上する資産は取得原価によって評価することを原則とすると同時に、資産の取得原価は、資産の種類に応じた費用配分の原則によって、各事業年度に配分しなければならない(第三-五)。そこでは、明らかに原価配分と評価が棚卸資産の2大課題とされている。

しかしながら、一般的な実務では、こうして各原価配分方法が棚卸資産の評価方法と呼ばれる。財務諸表規則が、企業が棚卸資産の原価配分において選択した方法を「重要な会計方針」としての開示することを求めているが、そこでは“評価基準および評価方法”、と呼び、“評価方法および原価配分方法”と呼ばない。現実の開示においても、したがって、“評価方法および評価基準”というタイトルの下で、平均法、先入先出法、後入先出法などの採用や変更が、原価法、低価法の採用や変更とともに報告される。

原価配分と評価を混同する理由と問題点

棚卸資産の評価法には、取得原価基準、低価基準および時価基準が存在するが、連続意見書第四は“適正な期間損益算定の見地からすれば、決算貸借対照表における評価基準としては、取得原価基準を採用しなければならない”という(第一-二-1)。

そこでは、取得原価基準、低価基準、時価基準の中から、“なぜ取得原価主義を採用しなければならないか”という疑問に対する回答は見当たらないが、少なくとも取得時点では、どの評価方法によろうとも、複式簿記による会計計算はストック計算とフロー計算を連動させるから、「取得原価イコール棚卸資産評価」である。さらに、その取得後においては、“原価要素の

18) R・S・Edwards "The Nature and Measurement of Income" in W・T・Baxter and S・Davidson *Studies in Accounting Theory* Sweet & Maxwell Limited, 1962 p.80

帳簿記入額を収益に割り当てるにあたって現市場価値の推定額をもってこれに変えることは損益決定に関する機構を極端に修正することになり、取得原価以外の価格を棚卸資産評価額に取り入れることは簡単ではない。その意味では、現金仕入価額あるいは製造原価を優先する考え方は現実的である。また、収益費用対応を利益測定上の原則とする限り、原価配分の結果残った資産は、低価法適用のテストを経ることはあっても、原則としてそのまま次期以降に繰り越されるべき資産となる。

取得原価主義を前提とする限り、そこまでは誰にもとくに異存ないとしても、原価配分を評価方法と呼ぶことについては疑義がある。

たとえば、清水宗一〔1986〕¹⁹⁾は、原価配分を評価方法と呼ぶことは必ずしも好ましくないとして、次の2つの問題点を指摘している（115頁）。

第一に、評価方法という名称は「原価と価値」が議論されときの価値評価の方法が予定されているとの誤解を招き、時価主義評価との区別を不鮮明にする。

第二に、評価法という名称は貸借対照表価額を前面に押し出し、払出原価と期末棚卸原価とを決定する機能を不鮮明にする。

第一の指摘は、会計の主目的が、費用と収益を対応せしめる組織的な手続きによって、期間利益を測定することであるとすれば、取得後においても市場価格の変動に応じた価値評価は行なわないのであるから、時価主義評価との区別を不鮮明にするというものである。

第二の指摘は、原価配分の結果残る期末棚卸原価と評価との間には距離があるとすれば、資産の評価と原価配分は本来別々の手続きであり、期末評価をあいまいにするという意見である。

あいまいな原価配分法の選択基準と変更理由

棚卸資産を各期間の原価費用に配分する方法としては、連続意見書第四がいうように、先入先出法、後入先出法、平均法などがある。欧米に比較すると、個別法や後入先出法もとくに制限もなく認められていて、極めておおらかである。変更には正当な理由が必要であるが、選択基準が会計基準化されていないために、会計監査意見もおおらかになる。

いくつかの有価証券報告書の開示に見られるように、棚卸資産の期間費用配分と評価の変更事例は毎年多い²⁰⁾。“正当な理由”さえあれば会計方針を変更できる。ところが、経常利益捻出のためのもっともらしい“正当化理由”はあっても、原価配分方法自体の経済合理性の検討は不足している場合があり²¹⁾、立派な合理性判断はあっても、結果的には経常利益捻出が真の

19) 清水宗一〔1986〕『資産会計論』森山書店

20) 税務経理協会編『会計処理の変更実例集』（平成12年3月期～平成15年3月期決算会社）、最近4年間の棚卸資産会計処理変更事例は毎年コンスタントに20～30件に達する。

21) たとえば、チタン工業は、2003年3月期にコンピュータシステムの更新し、それを理由に、先入先出（次頁に続く）

変更理由ではないかと見られる場合もある²²⁾。

原油・石油製品の備蓄を強いられる石油元売り会社では、LIFOの活用が目立つ。原油はドル建てで平行価格がたえず上昇・下落を繰り返す国際相場商品であり、輸入決済時の為替相場変動の影響も大きいことから、1980年代後半に、移動平均法・原価法からLIFO・原価法への変更が相次いだ²³⁾。さらに2000年代に入ると、LIFO・原価法から総平均法・原価法へ変更した。こうした変更を繰り返す中で、東燃ゼネラル石油は終始LIFO・低価法を継続している²⁴⁾。

おわりに

本稿では、多くの企業において普遍的に保有される棚卸資産について、主として欧米における古典的な会計理論をレビューしながら、概念を整理するとともに、実務上の問題点を検討してきた。その内容は概ね図表4のように集約することができる。

また、この作業を通じて明らかになった点が2つある。

第一は、原価配分における後入先出法と低価法の是非をめぐる対立である。後入先出法を是とする議論は売上高と原価を同じ物価水準で測定するときにもっともよく利益は測定できるという。これを非とする議論は歴史的な原価と市場価格の乖離を問題視する。

ただし、後入先出法の是非をめぐる議論は、いずれにせよ取得原価主義と実現主義に立脚しており、昨今の利益測定をめぐる収益費用アプローチ資産負債アプローチの2つの対立と同一視することはできない。同じことは、低価法についてもいえる。取得原価主義が低価法で使う時価はあくまでもセーフガードとして用いるのであって、資産負債アプローチが利益測定の基礎に据えるフェアバリューとは趣旨を異にするからである。しかしながら、その後入先出法と低価法をめぐる議論は、“損益計算書か、貸借対照表か”、“資産の会計的配分か、資産の評価か”という論点においては概念アプローチの対立とアナログカルであり、概念的対立の原始的形態とも云えよう。

第二は、欧米における理論の発達と実務の現状に見られる“不即不離の関係”である。ペイトンやシュマーレンバッハによる古典的名著から窺えることは、欧米における会計理論は、取引事象と環境(events & circumstances)や実務(practices)を常に丹念に考察しながら発達し

法から後入先出法に変更して経常損失を減少した。(税務研究会編『2003年3月期 会計処理の変更実例集』16頁)

22) たとえば、多くの石油元売り各社は、“時価会計等に見られる会計基準の国際的動向を踏まえ”という理由から、2000年12月期から1001年3月期にかけて、後入先出法から総平均法に変更したが、軒並み増益となった。(各社有価証券報告書)

23) 辻山栄子[1992]「石油業界における在庫管理」、斎藤静樹、奥山章雄編『現代会計ケース・スタディ』中央経済社、77-96頁

24) 石油元売り各社有価証券報告書

図表 4 棚卸資産の原価配分と評価 概念の整理と実務の問題点

項目	概念の整理	実務の問題点
取得原価の内容	取得原価主義 原価の客観性，未実現利益の排除，少なくとも取得時には「取得価額 = 公正価額」	取得原価(数量×単価プラス付帯費用)のあいまいさ とくに経営者報酬，税金，金融費用等 原価配分と評価の混同
帳簿棚卸と実地棚卸	数量面・形状面からの棚卸資産評価	会計的意義の検討不足
原価配分方法の選択基準 FIFO と LIFO の対立と両立	モノの流れ重視か，平均法か B/S（市況の変化による簿価・時価の関係）重視か，P/L（収益費用対応）重視か LIFO の利益平準化機能	採用・変更における，取引実態に則した選択基準の欠如
低価法	取得原価主義との関係 保守主義の原則，慎重の原則 正味実現可能価額等との比較 評価の非対称性	切り放し低価法と洗い替え低価法の選択
時価評価	時価評価の不確実性	投機的取引におけるリスク・マネージメント 中途半端な時価ヘッジ会計

てきたことである。いまさらいうまでもなく，実務は実務に埋没すれば会計理論から離れる。また，理論は概念論に特化すれば実務から遠ざかる。両者の交流が課題である。現実には，棚卸資産の原価配分と評価をめぐる会計問題は，欧米では永年の歴史があり，理論家からは後入先出法の問題点は盛んに指摘されてきた。しかし，いまでも米国一流企業は盛んに活用されている。理論は理論，実務は実務という対立の構図も顕著である。一方，わが国では，数々の新会計基準が設定されて，グローバルスタンダードと呼ばれる米国会計基準や国際会計基準へ収斂してきたが，収益認識・棚卸資産・固定資産というベーシックな分野に係わる会計実務はとくに大きな変革もなく続いている。棚卸資産会計の理論も実務もそれほど進歩していない。その意味では，棚卸資産の原価配分と評価は，古くて新しい会計課題である。