

研究叢書 51

原価主義と時価主義

山地秀俊 編著

神戸大学

経済経営研究所

1998

原価主義と時価主義

山地秀俊 編著

神戸大学経済経営研究所

1998

序 文

本著は、中野 勲先生を中心に開催されている「現代会計学研究会」のメンバーによって、現代会計制度あるいは現代会計学で最近再度問題になっている「原価主義と時価主義」問題に関して書かれた論文を基に編まれている。

(取得)原価主義と時価主義という問題は、会計学が誕生して以来何度となく議論された問題である。会計の実務をみれば、さらに当該問題は古い歴史を有していると考える人もいる。したがって、会計学者である以上、当該問題について必ずや一言言持っていてもおかしくはないであろう。こうした問題の建て方をすれば、研究者の多くは、おおむね取得原価主義に与する研究者と時価主義に与する研究者に分けられる。こうした問題の建て方に対して、本著の姉妹著である『21世紀の会計評価論』（勁草書房、1998年刊）で、井尻教授が反論を展開している。すなわち、「来価」という概念に代表されるように、単に企業と無関係のところで開催している財務諸表作成時の現在価格ではなく、例えば将来遂行される契約価格のような企業との関わり合いの深さから評価の基礎となる将来価格を選択することこそ重要であるという発想である。しかし本著では敢えてこうした井尻教授の批判に対処しなかった。編者には、やはり、制度的には「原価主義」と「時価主義」は対立するものであり、対立してこそ両評価論は社会的に意義があると考えたからである。したがって、本著に寄せられた論文はおおむね三つのグループに分類されうるように思われる。いうまでもなく、一つのグループは原価主義の存在根拠を制度派経済学的思考を手掛かりに改めて考え直そうとする議論を行う論文が中心で（第1部）、今一つのグループは時価主義の制度的実施を念頭に置いた時の諸問題を議論する論文が中心であり（第2部）、さらに一つのグループは「原価主義と時価主義」という問題を検討する際のコンテキストを明確化しようとする論文が中心（第3部）である。

20世紀の企業社会で評価論が問題となる時多くは、原価主義実務に対して時価主義による評価の導入の是非という形で問題化する。最近の日本でも同様の問題が発生している。当該問題が20世紀において何度となく提起された時価主義問題の一つなのか、それともこれまでの会計に変革を迫る問題なのかは未だ明確ではない。しかし、これまでと異なるのは、日本では、内閣総理大臣が公式の場で「時価主義」に言及するというこれまでにない状況が見られる点である。場合によっては大きな変革の時期のようにも見えるが、日本版ビッグバンといわれる金融制度の変革期に、制度的辻褃合わせに利用されているようにも見受けられる。この点からも、最近の時価主義問題が、20世紀から21世紀を見渡すときの評価論の変質なのか、最近に限定された制度的変革問題なのか、明確ではないのである。我々会計研究者としては、こうした問題点を踏まえて、少し長期的パースペクティブから、「原価主義と時価主義」の問題を検討してみたいと考える。そうした意味で、本著に納められた諸論文は、大きな意義があると考えられる。

「現代会計学研究会」の指導的メンバーである中野 勲先生が還暦を迎えられた。本著は先生の還暦を記念して編まれたものでもある。先生が最も関心を持ち続けてこられた会計評価論について議論する論文集を出版することによって、先生の還暦をお祝いすることができ、日頃、研究会で先生から有益なコメントをいただいている研究会メンバー一同にとって大きな喜びである。

現代会計学研究会 幹事
山地秀俊

執筆者紹介（執筆順）

前山 誠也	神戸市外国語大学教授
毛利 敏彦	近畿大学教授
山地 秀俊	神戸大学教授
中居 文治	京都大学教授
中田 信正	桃山学院大学教授
柴 健次	関西大学教授
岡部 孝好	神戸大学教授
大野 俊雄	神戸学院大学教授
高須 教夫	近畿大学教授

目 次

序 文	i
-----------	---

第 1 部 原価主義

第 1 章 不信解消の会計と取得原価主義の制度的選択	1
I はじめに	1
II 不信の所在と不信解消の論理	3
III 取得原価主義の諸類型（取引の思考と市場の思考）	9
IV 契約ゲームと取得原価の根拠	19
V むすびにかえて	26
（前山誠也 神戸市外国語大学教授）	
第 2 章 歴史的な原価・コントロール・不完備契約	31
I はじめに	31
II 歴史的な原価と交換	32
III 歴史的な原価と債権	39
IV 平均費用とコントロール	45
V 歴史的な原価と不完備契約	64
VI むすび	83
（毛利敏彦 近畿大学教授）	
第 3 章 20世紀のアメリカにおける取得原価主義評価の形成と写真情報 ..	89
I はじめに	89
II 20世紀評価「論」の歴史	92

Ⅲ 写真情報公開の意義	99
Ⅳ むすび	106
(山地秀俊 神戸大学教授)	

第2部 時価主義

第4章 貨幣価値変動会計による利益・自己資本修正	109
—イギリスの大企業の1949年から1990年まで—	
Ⅰ はじめに	109
Ⅱ 修正計算の対象と方法	110
Ⅲ 修正結果の提示	115
Ⅳ 修正結果の解釈試論 (1)	116
Ⅴ 修正結果の解釈試論 (2)	127
Ⅵ 修正結果の解釈試論 (3)	142
Ⅶ 少数株主持分の修正	144
(中居文治 京都大学教授)	

第5章 時価評価と税効果会計	147
Ⅰ はじめに	147
Ⅱ 改訂連結財務諸表原則における時価評価に伴う税効果会計の適用 ..	148
Ⅲ IAS改訂第12号における資産時価評価に関連する税効果	153
Ⅳ 企業結合と税効果	159
Ⅴ 包括利益と税効果	165
Ⅵ むすび	175
(中田信正 桃山学院大学教授)	

第6章 名目計算に対する換算および再評価による修正の意味	177
I はじめに	177
II 設 例	178
III 取引データの換算と換算数値の再修正	188
IV 外貨の対内購買力変動	191
V 非貨幣項目の換算と再評価	193
VI 期間限定と再評価の関係	196
(柴 健次 関西大学教授)	

第3部 評価論への新たな分析視角

第7章 歴史的原価会計の中の時価基準と資産処分損失	199
I 裁量的項目としての評価損と処分損失	199
II 経営者の意思決定と損失の認識	201
III 損失認識の会計ルール	204
IV 経済的帰結と経営者のインセンティブ	208
V 裁量行動のパターン	210
VI むすび	216
(岡部孝好 神戸大学教授)	

第8章 プロジェクト思考と会計評価論	221
I はじめに	221
II 経営の情報システムの新しい課題	222
III 情報レベルのストック（技術・技能・知識）の重要性	225
IV プロジェクト思考の考え方	228
V 閉鎖体系と開放体系	231

VI	特殊な記録システムとしての複式簿記	233
VII	プロジェクト思考による再統合は可能か	236
VIII	むすび	239
	(大野俊雄 神戸学院大学教授)	
第9章	FASB概念フレームワークにおける利益概念の錯綜	243
	—包括利益と稼得利益—	
I	はじめに	243
II	資産負債アプローチおよび収益費用アプローチにおける利益の特徴	245
III	SFACにおける利益概念 —包括利益と稼得利益—	249
IV	公開草案『包括利益の報告』の検討	253
V	むすび	257
	(高須教夫 近畿大学教授)	

第 1 部

原 価 主 義

第1章 不信解消の会計と取得原価主義の制度的選択

I はじめに

会計の仕事が情報の提供にあることは、あらためて、繰り返すまでもないかもしれない。しかし、会計にあって、情報は、どのような理由と目的から、提供されることになる（なった）のだろうか。

人間の歴史のなかで会計の道のりは短くないはずである。しかし、会計が経験した時間の長さからみるなら、会計が情報と意識的に歩調をあわせはじめたのは、つい昨日に至ってのことにすぎないのではないだろうか。ともあれ、情報の役立ちが社会の一般の人たちに喧伝される時代、会計という仕事も、ダイナミックな経済活動の一貫として、その積極的な働きが分析されようとしていることだけはたしかなようである。

たとえば、ASOBATを転換点とする情報会計の進展は、このような方向を象徴的に示している。⁽¹⁾意思決定への有用性を掛け声として、会計は経済の表舞台に登場する。しかしながら、会計の基本的な職能は、このような表舞台の働きによって、よく捉えられるのであろうか。会計の重要な貢献は、むしろ長い目でみれば、表にあらわれない、いわば舞台の裏にあった（=ある）のではないだろうか。

(1) *A Statement of Basic Accounting Theory*, AAA, 1966.

誤解を避けるため、一言しておこう。会計の貢献が目に見えないところにあるとすることは、会計という仕事の重要性を軽んじることではない。会計の働きが経済という舞台を裏から支えているとするなら、この舞台裏の配慮こそ表舞台の働きにもまして重大であるといいたいのである。中野勲教授は、かねてから、「陰画的」な会計の見方を提唱されている。わたくし個人の根拠のない思い込みだろうか。わたくしの目には、教授に陰画として解読される「不信解消会計」⁽²⁾は、現代の情報会計論のきらびやかな表舞台を裏から照射しているようにもみえるのである。

たしかに「不信解消」の声は、ある面、会計の職能を消極的に語っているように聞こえないではない。しかしながら、常識的な判断からしても、不信が解消されない社会では、合理的な経済は成立さえしえないのではないだろうか。⁽³⁾不信のあふれる社会は、理性にしたがう合理的な計算を不合理なものとしてしまうからである。不信はモラルにかかわる問題なのだろうか。もちろん、会計は人がパンのみで生きるべきかどうかを語らない。しかし、会計のテーマがパンだけにかかわるしてさえ、わたしたちの社会では、パンを入手する段取りはひとり技術だけの問題ではないことに注意したい。なるほど、不信を解消することはパンを焼き上げることとは別の事柄である。しかし、不信が解消されないなら、工場や設備、小麦粉、職人が揃ってさえ、パン焼きの作業は始まらない。このような意味では、不信の解消は、パン焼きの技術的な生産の効率を何

(2) 中野勲、「会計測定論—不信解消会計の構築」、同文館、昭和62年。

わたしたちがここで検討しようとする会計の不信は、教授の「不信解消会計」における問題関心と幾許かの距離をおくものであるように思われる。誤解が生じることをおそれ、あえて注記しておくことにする。

(3) 個人の利己的な計算が資本主義の経済を円滑に動かしているとしても、取引における信頼の重さは軽視できるわけではない。アダムスミスのセルフインタレスト (self interest) は、いわゆる利己主義に同じでないとの古くからの主張は、この関連で、注意されてよいだろう。信頼の働きを強調する主流派の経済学者としては、アローやアカロフが知られるところである。

ら高めないと想定してさえ、欠かすことができないはずである。

会計はこのような社会の不信をとり除くことができるのだろうか。あるいは、会計のどのような特殊なありかたが、この不信をとり除くのだろうか。会計のありかたについては、種々の角度から、多くの検討が進められてきた。取得原価や時価といった、いわゆる評価論の問題は、また、会計学の中心的なテーマとして好んでとりあげられてきたところである。ここでは、このような評価論への幅広い関心に着目して、上の不信解消にまつわる諸問題を、取得原価と時価の制度的な選択に関連させながら、考察してみたい。

II 不信の所在と不信解消の論理

1 不信の時代

会計は不信の解消に役立つのだろうか。会計に携わるほとんどの人たちには、このような問い掛けは当然にすぎるとされるかもしれない。なるほど、情報の有用性に目をむける現代会計学は、ある面、経済的な意思決定の役立ちを志向して、会計による不信の解消を二次的な問題としているようにみえないではない。しかし、このような原子論的な情報アプローチにおいてさえ、会計が不信を解消する課題を負わせられている（解消することができる）ことについては、当然と受けとめられていたのではないだろうか。

たとえば、この立場に、会計が有用な情報を提供し得ないとしてみよう。有用な情報を提供できない会計は不信を招くはずである。不信の意味や内容を問わないなら、会計のどの立場も不信の解消と無縁ではないようである。

いわゆる情報会計論の進展とは別に、少数の研究者たちは途切れることなく会計の伝統的な不信解消の機能にこだわり続けてきた。あるいは、近年においては、情報会計論と同じく情報に目を向けながら、これを実証的な記述理論のかたちで構成しようとするロチェスター学派はあらためて、会計のこの機能の

分析に集中的な努力を払っているといってもよいだろう⁽⁴⁾。伝統的な呼び名で、これをaccountabilityの会計と特性づけるにせよ、あるいは、これを、経済理論にならって、agencyの会計と呼ぶにせよ、これらの目指す不信の解消は、関係者の間の不信の解消と無関係ではないことだけはたしかである。このような意味では、会計学の潮流は現在、あらためて伝統的なかたちでの不信の解消の分析に向かっているといってもよいかもしれない。

会計は、あくまで、時代のなかにおかれているはずである。このような事態からするなら、上の動き自体、時代の状況を反映しているともいえよう。たとえば、先進資本主義の諸国に、経済が成長の時代から停滞（成熟）の時代へ移行せざるを得ないとしてみよう。経済のゲームはプラスサムゲームからゼロサムゲームへと関係者の期待を変化させるかもしれない。このとき、会計はゼロサムゲームの調停者として、伝統的な不信解消を主たる機能におくのではないだろうか。わたしたちは、ここでは、会計の意思決定有用性の機能、経済的効率性の無限の獲得を楽観的に期待しがたいからである。一方、このようなゲームの特性は、時代とともに、各地域の特性にも懸かるはずである。このように考えるなら、たとえば、アメリカにおける会計の動向が、時を同じくして、そのままのかたちで日本に輸入されることには疑問がないではないだろう⁽⁵⁾。

不信の解消は、ある面、時代の焦眉の課題である。このような意味では、わたしたちは、これを会計における当然の出発点として、不信解消と評価論の繋がりを問うべきかもしれない。しかし、幾つかの疑問は、なお、残らないではない。本章の展開との関連上、これを簡単に整理したあと、評価の問題に移り

(4) ワッツ＝ジマーマンの「実証的会計理論」がこの分野の好著である。

Ross L. Watts and Jerold L. Zimmerman, *Positive Accounting Theory*, Prentice-Hall, 1986.

(5) 同じような事情は、「法と経済学」の日本への移入においてもいえるのではなかろうか。アメリカの法学界を席卷した近年のこの思想も、日本へのインパクトにおいては、なお未だしの感がある。詳論は避けるが、このような事情は、経済学（＝経済学のことば）がそれぞれの社会にいかばかり制度化されることに成功しえているかに関わっているのではなかろうか。

たい。

2 不信解消と会計

社会が不信の解消を必要とするとして、この不信は、会計によって、よく解消されるだろうか。いいかえるなら、ある何らかの機構が、会計にかわって、不信解消に機能しているということはないのだろうか。なるほど、このような問い掛けは形式的な定義の問題で、不毛であるとされるかもしれない。会計にかわる別の機構は、あらためて、広義の会計とされることがありえないではないからである。しかしながら、このような機構は記録や計算といった意味の伝統的な会計と遠いところにありうることも考えられないのではないだろう。

上の疑問にもかかわるが、会計は、ある場合、社会の不信を増大させることはないのだろうか。もちろん、このような会計については、これを信頼のおけない会計に限られた例外的な話として、話を片付けることも可能であるかもしれない。しかし翻って考えるなら、会計はこれが最高に機能するときでさえ、あるいはこれの故にこそ、不信を誕生させていることはないのだろうか。⁽⁶⁾

わたしたちの疑問は悲観的にすぎると思われる向きもあるだろう。問題の広がりや絞って、ここでは、ひとまず、会計は経営者に向けられた不信を解消することが出来るはずだとするところから出発してみよう。会計は経営者への不信を解消する。しかし、経営への不信を解消する会計に対する不信はどのようなメカニズムで解消されることになるのだろうか。あるいは、会計に対する不信は経営に対する不信に比して小さいとすることのできる理由が探られる必要があるだろう。

経営へ向かう不信と会計へ向かう不信の違いはあるのだろうか。前者の不信

(6) 会計が社会的な不信をかえて増大させるかもしれないこと、あるいは会計とは別の機構がこの不信の解消に機能しているかもしれないことの可能性については、英国における会計の行きすぎをみようとするパワーの小著が興味をひく。Michael Power, *The Audit Explosion*, 1994.

が解決を待つ緊急の課題とされる一方、後者が、ややもすると、みすごされることの理由はどこにあるのだろうか。不信の解消と関わりで、時価や取得原価など評価のありかたを検討するにあたっては、このような基本的な問い掛けに見通しをつけておくことが要求されるはずである。

一般的にいうなら、ある不信が解消（あるいは軽減されるといったほうが適当かもしれない）される場合、これを解消するメカニズムについては、ある信頼が保持されている必要がある。たとえば、ある関係者は他の関係者にまして、利己的動機を多分に免れていよう。いわゆる専門職に対する特別の信頼はこれに類するといつてよいだろう⁽⁷⁾。

もちろん事態をシニカルにみるなら、この特別の信頼は、何らかの支えによって、確保されているはずだとみられるかもしれない。この関連でいうなら、たとえば、信頼の喪失に伴うコストーベネフィットの計算は、関係者の間で同一でないことを指摘しておくことは重要であるだろう。専門職にあって、信頼の喪失に対するペナルティは種々の理由（公的な規制、職業団体の自己規制など）から法外に大きいかもしれない。会計人への信頼が経営者への信頼にまして大きいなら（＝あるいは次のように言い換えるほうが適当であろうが、すなわち会計人への不信が経営者への不信にまして小さいなら）、会計人の介在は経営者への不信を少なくとも軽減させるはずである。

ここで会計と経営に対する信頼の大きさ（陰画的にみるなら、ペナルティの大きさにもなるかもしれない）が異なることの理由をふりかえっておきたい。会計人へのペナルティは、単に、会計人が専門的職業人であることへの特別の

(7) 知識の専門化が進むとき、わたしたちは、すべての事象について、これを十分に知ることは不可能となる。一方、わたしたちは、この事情に、無知のままで立ち向かうこともできない。このような状況下に必要とされる情報は、僅かに得られる事象についての知識（オブジェクト情報）にもまして、この事象の知識についての知識、たとえば、誰がこの事象をよく知っているかについての知識（＝システム情報）である。システム情報についての信頼性の機構こそが問われることになる。

期待だけからくるのだろうか。たとえば、会計という職業が特別の重要性を享受した英国においてさえ、この職業のステータスは、その一段の高さを、法曹界の人たちに譲っていた歴史的経緯がある⁽⁸⁾。このような事情にみるなら、社会的信頼の喪失が課すであろうペナルティの大きさは、ひとり会計という専門職への特別の尊敬だけからは説明されないはずではなかろうか。わたしたちはこれを次のように考えておこう。このような事情こそは、不信解消をめぐるの取得原価と時価など評価のありかたの検討の鍵となると思われるのである。

なるほど会計の仕事は高度の専門的な判断を要することはたしかである。しかし不信を解消させる会計は、そのメカニズムの最重要な部分を会計人のこのような専門的な判断（したがって自由な裁量）に依拠させているのではないのではなかろうか。いいかえれば不信解消の究極的な保証のメカニズムは人ではなく、会計という固有のことばの構造の内にあると考えられないだろうか。あるいは、会計人が行使する高度の判断が世評に信頼性を得ているとして、これは会計固有の制約的なルール⁽⁹⁾の性質に支えられているのではないだろうか。

もちろん、不信の解消がレピュテーションの論理とは別のところから生じているとすることは可能であろう。たとえば、制定法を通じた罰則の賦課は、強制的に、会計への不信を除去するはずだと主張されるかもしれない⁽¹⁰⁾。しかし、議論をここに返すなら、不信の解決は、あえて、会計を待つ必要はないのでは

(8) 英国において、会計職と法律職は、歴史上、その仕事の一部（たとえば破産の清算事務）が競合する場面があった。また、この国で、会計士の社会的なステータスが法曹のそれに一段、譲っていたことについては会計史の研究につとに言及されるところである。

Edger Jones, *Accountancy and the British Economy 1840-1980*, 1981.

(9) たとえば一致の原則など会計に固有の制約的なルールがもつ隠された能力（＝したがって伝統的な会計の強さでもあることになる）については、抽論を参照していただければ幸いである。「クロスパラダイム研究の可能性」（会計、143-4、1993）。「会計ゲームと会計ルールの交渉解」（神戸外大論叢、43-5、1992）

(10) 法による罰則は不信の解消を保証するものではない。たとえば、わが国では振揶されるきらいのあるシカゴ流の犯罪の経済学はこれを象徴的に教えているだろう。ここにおいては、契約に違約することが、法の制裁を覚悟してさえ、有利となる合理的な可能性を残すからである。外部者の不信は消えないことになる。

なかろうか。不信につながる経営者の振る舞いは、ここでは、直接にも罰せられるからである。このような意味あいからするなら、わたしたちは、法を不信の解消に持ち出す場合でさえ、なお制定法とは異なる法のありかたに注意しなければならないことになる。

英国のコモンローの諸特性は、会計というルールの限られた場面にも、色濃く観察されるようである。この国に受け継がれてきた true and fair の考え方はこれをよくあらわしているといつてよいだろう。なるほど会計における法の制定を待たない自由裁量の許容は、会計人が蓄積する経験への無条件の信頼にも思われるかもしれない。しかしながら、このような信頼は、一面、会計という専門職の知への信頼であるはずである。わたしたちは、ここにどのような知であれ、その信頼は主観をこえることを要求されているとみたい。会計という知の性質からみて、これは、ある面、会計の制約的な論理の構造に根差しているはずではなかろうか。

また、これを別にして、近年、英国においても true and fair の考え方はアメリカ型の会計原則の明文的な制定化の方向に強い影響を受けていることを指摘しておきたい。⁽¹¹⁾このような動向からするなら、会計が有する不信の解消メカニズムへの期待は、なお更に、会計に課される制約的な性質に求められることになる。

会計と経営への不信の違いは、また、以下のようなペナルティの構造の違いに原因しているかもしれない。ここで、二つの対照性を整理しておくことにしよう。

経営者の意思決定にあたっては、市場競争の性質上、最高度の自由な裁量が許されている必要がある。もちろん、経営者はオーナーマネージャーではないかぎり、株主の利益を害なう利己的な行動の意図を許されるはずはない。しか

(11) もちろんこのような会計の傾向は企業活動の国際化（したがって会計ルールの統一化）の状況からきていることはいうまでもない。

し、business judgement rule で知られるように、かれの判断が最高度に尊重されることは確かなはずである。このようなルール⁽¹²⁾の性質上、法はかれの判断に対して直接にはペナルティを課すことは困難なはずである⁽¹²⁾（ただし、近年では、アメリカにおいても、このルールによる経営者の抗弁が制約される傾向にある。このような意味では、経営者の不信の解消でさえ、かれがルールに服していることを要求するに至りつつあることは興味深い）。

会計人⁽¹²⁾にあってはどうだろうか。どのような局面の会計を捉えるかは別にして、会計は少なくとも先の経営と比較するなら、ルールに制約された領域であることに間違いはないだろう。このような制約の経済的な効果については、判断をおいておこう。しかし、一般的に言って、あるルールが明確に画されるとき、これの下におかれる行動は、最小限、このルールへの遵守と逸脱のいかんについて、その適否の判断が容易にされることだけは確かであろう。逸脱の事実が判定されるなら、ペナルティの賦課が可能であることになる。経営者への不信が会計によって解消されるという場合、これを解消する会計への不信は、あらかじめ、先のペナルティの構造から、その発現が抑えられていることが肝要であるはずである。そして、このような構造こそは、伝統的な会計の固有のルールの制約性にかかっているのではないだろうか。

時価と取得原価という評価のありかたは、それぞれ、このような会計の制約において意味を異にする可能性がある。私見では、このことの相違こそが不信の解消の会計を取得原価会計に繋ぐことになるはずである。議論は時価と取得原価の検討に向けられることになる。

Ⅲ 取得原価主義の諸類型（取引の思考と市場の思考）

(12) いわゆるbusiness judgement rule については、わたしたちの議論との関連上、次のテキストが興味深い。N.ウルフソン著、財務制度研究会訳、「規制緩和と現代株式会社」、文真堂。

会計における評価をめぐる論争は会計学の歴史に古くから知られるところである。

会計学における評価問題の重要性は、ときに、会計研究者たちの立場を時価主義論者あるいは取得原価主義論者として要約的に性格づけることさえある程である。たとえば、本章との関わりでいうなら、リトルトンや井尻は代表的な取得原価主義論者ということになるだろう。⁽¹³⁾

もちろん、時価あるいは取得原価が推奨されることの理由はさまざまである。会計の仕事が operational accounting と equity accounting の二分野に跨ることを考えるだけでも、どちらかの評価をよしとする事の根拠が一つに収斂することの難題は容易に推測されよう。わたしたちは、ここでは、会計が有する不信解消機能との関係から、取得原価と時価の問題にとりくんでみたい。

会計に課される不信解消の役割は、伝統的に、会計責任の用語で呼ばれてきたものと重なるところが少なくない。誤解を怖れずにいえば、取得原価の長い歴史は、会計に課された会計責任の仕事に関連しているといつてよいであろう。しかしながら、このような了解の反面、取得原価を会計責任と繋ぐかたちに議論を限定してさえ、取得原価に付与される利点は取得原価主義の論者に「必ずしも同じでない」ことに注意が払われてよい。

「必ずしも同じでない」とする言い回しさえ控えめにすぎるかもしれない。ある取得原価の主張は別の取得原価の主張と衝突さえしかねない。取得原価の根拠を尋ねることは、ある面、会計の基本的な理解に触れることにもなるからである。このようにみるなら、「取得原価」対「時価」の論争は、これに先立つかたちで、「取得原価」対「取得原価」の論争を隠しているはずだといつてもよいであろう。この章の目的は、もちろん、取得原価についての種々の主張

(13) リトルトンや井尻については、著書や論文は少なくない。ここでは、以下の二つだけをあげておくにとどめる。Littleton, A. C., *Structure of Accounting Theory*, 1953. 井尻雄二, 「会計測定の基本」, 東洋経済新報社, 1968。

を学説的に跡付けることにはない。しかし、取得原価に含まれる問題の難しさから、わたしたちの問題にとっても、この取得原価の多様なありかたについての最小限の整理は必要であろう。わたしたちは、不信解消問題への関心との関連で、以下のかたちで幾つかの代表的な取得原価論をとりだして整理しておくことにしたい。

1 伝統的取得原価の二類型

伝統的な取得原価の主張は、制度としての会計の基本的な慣習を擁護するものとしての取得原価であったのではないだろうか。もちろん、これを擁護する根拠が一つに収斂していたかは問題である。たとえば、「序説」における Peyton = リトルトンの取得原価主義⁽¹⁴⁾は、「会計理論の構造」におけるリトルトンの強靱な取得原価主義（頑迷ともファンダメンタルともいえるかもしれない）と経済学的思考の信奉者である Peyton（したがって時価論者でもありうる）の危うい均衡の上に成り立っていたことはつとに知られるところである。詳細な分析は避けるが、ここでは、以下の一点だけを注意しておこう。二人の対立の根は「取引」という運動の歴史的な事実性への着眼と、この運動がまさに「市場」という場所でおこったという、いわば場の特性への着眼のズレに原因するといつてよい。

ここで arm's length transaction の強調はこの危うさを象徴的に示しているだろう。わたしたちは、ともあれ、個をこえた制度のレベルでの取得原価の主張を伝統的取得原価主義として、これを、伝統的取得原価主義取引型、伝統的取得原価主義市場型と二分するかたちで整理しておくことにする。

2 現代的取得原価の二類型

(14) Paton, W. A. and A. C. Littleton, *An Introduction to Corporate Accounting Standards*, 1940.

現代的取得原価取引型（井尻の立場）

ASOBATの公表は、伝統的会計と現代会計を分ける一つの象徴的な分水嶺であった。アメリカにおける会計学の潮流は、概ねこの時期を境として、その関心の比重を意思決定有用性の方向に向かわせることになる。

不信解消や会計責任との関連からするなら、この時代、例外的に、取得原価の立場をとり続けることのできた井尻は忘れられないはずである。あるいは、また、エージェンシーの経済学を援用する契約としての会計への最近時の着目は、いわば、新たな会計責任論のルネッサンスとみることができるかもしれない。わたしたちは、両者にとりあげられる明示的、あるいは暗黙の取得原価主義の再評価を現代的な取得原価主義の復活とよびたい。先の伝統型にならって、この現代的取得原価主義についても、これを二つに二分することが可能であろう（現代的取得原価主義取引型、現代的取得原価主義市場型）。

わたしたちは、ここで、現代型の意味するところを二つの点において強調しておくことにする。現代の会計を伝統的会計から分けるメルクマールとして、会計の情報利用者（意思決定者）への志向性と会計情報の範囲の拡がりがありあげられることがしばしばである。⁽¹⁵⁾ これらの二特性は、それぞれ、伝統的な会計の作成者志向、あるいは伝統的会計を特質づけている貨幣情報への制約と対比されるところである。このような二つの方向は現代型取得原価主義に無意識にも反映されていないだろうか。

ASOBATにみられる会計の定義は、文言上、その重点が情報利用者に向けられていることを確かに読み取らせている。しかし、ここでの情報利用者は意思決定者の全般を指すものであろう。外部の投資家が情報利用者であることはもちろんである。しかし、経営者も又この情報の利用者であることに注意した

(15) たとえば、井尻はAAAやAICPAによる会計の公式的な定義を整理して、これが古い見解から新しい見解へと移ろっていく様子を論及している。Ijiri, Y., *Theory of Accounting Measurement*, AAA, 1975, p.29.

い。微妙な問題を含むが、このような意味あいから考えるなら、作成者志向と対照されることになる利用者志向とは、内部企業に対立する外部関係者の尊重に必ずしも同じではないはずである。私見では、ASOBATの一つの強調点は、意思決定への役立ちにならんで、意思決定「者」、すなわちミクロの主体の活動への着眼にあったのではないだろうか。すなわち、個（「者」）をこえたところを強調する制度の会計が個の会計に移行したことにパラダイムのシフトがあったとしたい。貨幣もまた、一つの制度であろう。現代の会計が貨幣（制度）からの鎖が緩められたところで観察されようとしたとき、伝統的な評価論の議論も装いをかえるはずである。

現代的取得原価主義における第一のタイプ（取引型）は井尻に代表されるはずである。井尻の主張が会計責任の強調にあること、氏に解釈される複式簿記が取得原価主義と繋がるかたちで、きわめて制約性の高いものであることについては繰り返すまでもないであろう。

取得原価主義への固執、この評価法の複式簿記への親しい繋がり、あるいは会計責任への着眼において、井尻は伝統的取得原価主義取引型（リトルトン）とかかわるところはないようにみえるかもしれない。しかし、取引型の取得原価主義を一貫して擁護する井尻においてさえ、時代の影響は免れていないのではないだろうか。ここでは、わたしたちの問題に関係するかぎり、一、二の問題点を指摘するにとどめたい。

わたしたちに整理される伝統的取得原価取引型は伝統的な会計の実務の基本型であったといってよいだろう。理論を顧みることのない実務一辺倒の人たちも、無意識の所では、かれが住む世界の理論（＝通念）からは自由ではありえない。⁽¹⁶⁾ 一方、ある時代の通念は別の時代の通念に遠く隔たって不思議ではない。

(16) 実務家に対する理論の無意識の作用については、ケインズがよくこれを捉えるところである。Keynes, J. M., *The General Theory of Employment, Interest and Money*, 1936. pp. 383-384.

予想外にみえようとも、このような観点からするならば、伝統的な実務者の目には、現代のわたしたちが常識とする市場理論、市場の社会的な自動調整作用については、ほとんど意識されなかった可能性がある。たとえば、このような事情は、初期の独禁法の理念が市場による資源の最適配分の理念と無関係にあったことから推測されよう。ワルラスの一般均衡やここに保証されるパレート最適は、一般に、実務家の通念の外にあったとしても不思議ではないであろう。⁽¹⁷⁾ このように考えるとき、伝統的な取得原価の実務的な根拠は、取引という運動の歴史的な事実が関係者の間に記録あるいは証拠づけられていること（このような証拠の意味でも arm's length transaction の要件は重要である）、企業の計算が貨幣計算であることの自明性の了承にあったといっていよう。

一方、井尻の場合、伝統が享受しえた二つの自明性は失われている。新古典派経済学の制度化は、この時代、アメリカの知的な通念を席卷する。このことの影響がどれほどに井尻の会計学を左右したかは別にして、たとえば、貨幣を単なるニュメラルとする思考は、井尻の取得原価主義をあきらかに新しい一つの特異な主張としている。かれの取得原価は、その公理系に示されるように、論理上、貨幣評価から切り離されていることに注意したい。伝統的な取得原価主義会計が名目的な貨幣資本維持計算を、毫も、疑うところでなかったことを思うなら、成否は別として、井尻の原価主義は伝統から現代に飛躍するドラスティックな転回であったはずである。

取引が有する歴史的な事実性の重視についてはどうだろうか。伝統的な取得原価主義（取引型）は財貨が経験した運動の事実性（＝履歴性）を強調してきた。⁽¹⁸⁾ ここで、ある事実が強調されることの根拠は、この運動の測定が関係者の

(17) アメリカの初期の独禁規制に、その主要な政策上の関心は経済的な効率の問題におかれているのではなかった。この章にとりあげる不信解消の問題とも関連して興味深い。巨大企業の出現、これらの企業による不当な支配への危惧は、何らかの意味で、一般の人たちの不信の念の解消を要求したのであろう。

評価に関する思惑の外にあること、いいかえるなら測定の大きさは取引という外的な証拠に依って定まること、伝統的な言い回しにならうなら、この評価に固有である客観性の特質に求められたとあってよいだろう。このような意味では、伝統にいう取得原価の客観性は個の外にあることに注意しておこう。

ところで、先にも述べたように、ASOBATに象徴される現代会計の一つの特性は、会計を観察する視点が意思決定（者）、すなわちミクロの個人におかれているところにある。井尻にあって同様に、個人の外にある物と対照されて、個人の観察の立場はかれの評価論に伺われるのではなかろうか。このことの事情は、かれが客観性の理解に示した独自の立場からも読み取れるだろう。周知のように、井尻が客観性で把握するところは、ある面、ポッパーの間主観性に似通う観察者の間での性質である。測定対象の測定（評価）にあって、測定値のばらつきは避けがたいところである。ここに生じるばらつきは、統計的な意味合いでは、分散の大きさに通じるが、分散はこれが小さければ小さいだけ、客観的である。

伝統的な取得原価主義と対比させる目的上、いま少し、取得原価の客観性について、敷衍しておこう。井尻にいう客観性が上のような間主観的なかたちの客観性なら、取得原価は、伝統的な物（＝証拠）との繋がり主張し得る根拠とは別に、どうして、井尻の意味で客観的といえるのだろうか。一般に、客観性の要請は、会計責任との関係で、その性質が称賛されるから、このような検

118 一般均衡理論に象徴されるネオクラシカルの経済分析は、大きく捉えるなら、シンクロナミックな分析方法である。このような方法では、ある時点における経済の基本的なありかたは、その時点における諸変数の関係だけに依存していることになる。諸変数の過去あるいは歴史（履歴）は、この体系の性質を説明する上で、何の意味もないとみなされるだろう。わたしたちの議論でいうなら、時価主義の主張とはこのような主張の一つではないだろうか。問題の指摘にとどめるが、近年、複雑系の経済学が注目を集めるところである。ここでは、事象の履歴が理論の分析の上にとりあげられるが、取得原価主義の意味を問う上で興味深い。

119 井尻雄二、前掲書、第7章（会計測定客観性と信頼性）。

討も無意味ではないはずである。

客観性の転回は取得原価の根拠づけに論議を巻き起こすことになる。なぜなら、ここでは、時価は取得原価にまして客観的であるとの反論がその可能性を否定できないからである。往々、指摘されるように、取得原価による評価は、原価主義の枠内で、代替的な評価の方針を許している。取得原価による測定の際のばらつきは、ある面、時価による測定の際のばらつきをこえるおそれがあるかもしれない⁽²⁰⁾。このように考えるとき、取得原価の客観性の主張は、上のかぎりでの言葉のやりとりをこえて、より高次の言葉から解かれる必要があるだろう。ここでは、論じないが、井尻にあって、これは取得原価と複式簿記、あるいはこのシステム（因果的複式簿記）に依存する利益測定に繋がっていたはずである。いわば、会計責任の達成（会計への不信の解消）は、暗黙の内にも、この動かしがたい構造的な制約の上に支えられていたように思われることを指摘しておきたい。

3 現代的取得原価主義（市場型）

井尻に刷新された取得原価会計（わたしたちはこれを現代的取得原価主義取引型と呼んでいる）を別にして、一般には、取得原価主義者の旗色は現時点に芳しくないことは否めないところである。このような状況で、現代の取得原価主義は伝統的にあったもう一つのタイプ、市場型の展開を発見することができるだろうか。

²⁰⁾ 取得原価主義は、たとえば fifo, lifo など複数の処理手続きを許している。測定の客観性は、ここにおいてこそ、得難いとする主張もありえよう。しかしここでの難題はデータの性質（たとえば、取引を欠いた時価の大きさの推定、あるいは時価の変動）からくる問題と区別されるべきではなかろうか。また、不信の原因は送り手の情報処理能力の不足にもまして、送り手と受け手の利害の対立からくるとみられよう。測定の際のばらつきに関連する会計の不信は、むしろ、硬度（=Hardness）の指標にそって論じられるべきかもしれない（客観性の尺度は測定者が中立的であることを、硬度の尺度は測定者が利害によって左右されるであろうことを想定している）。

わたしたちは、ここで、会計における現在の少なからぬ関心が、伝統的にみられてきた会計責任や会計の不信解消機能に向けられていることに注意したい。たとえば、ロチェスター学派にみられるエージェンシー理論の会計学への幅広い援用は、会計の契約にかかわる性質に着目して、プリンシパルとエージェンシーの委任関係、したがってここに生じる責任の約束問題にふれるところとなっている。

もちろん、かれらの主張を、文字どおりのかたちで、取得原価論者であると括することは乱暴であるにちがいない。一面、かれらの論旨の一つの基調は、「現代までうけつがれてきた会計の実務」が驚くほどの合理性をもって、エージェンシーコストの最小化への営みとして説明されることの発見にあるといってもよいのではなかろうか。慣習や実務に合理性をみようとする基本的な理念において、ここでの思考法は、市場や自主的な交渉がもたらす自動的な調整を信頼する「法と経済学」の契約観に似通うところがある⁽²¹⁾。ここで、現在の会計の実務の原則が取得原価会計であることを考えるなら、問題点の整理上、かれらの立場を、緩やかな意味ではあるが、現代的取得原価会計（市場型）と位置づけることも許されるのではなかろうか。

会計責任や不信解消の機能と関連して、現代の契約理論的会計の取得原価主義へのかかわりを補足しておこう。伝統的な会計と現代的な会計の責務を分ける一つのメルクマールは、義務あるいは強制としての制度会計と会計戦略から生じる自発的な不信解消の会計の対照にあるかもしれない。現代会計の特性があとの自発性にあるとするなら、少なくとも、それが可能であるはずの場面では、取得原価主義からの逸脱があつてさしつかえないはずである。たとえば、貸し付け契約の多くは、伝統的な制度の外に、自由な会計を設計できるはずではなかろうか。一方、現実には、ここに含まれる会計条項は、取得原価を基調

(21) 「法と経済学」のもつこのような側面については、内田貢の解説が要領を得ていて参考になる。内田貢、「契約の再生」、弘文堂、平成2年。

とする現在の一般的な会計原則に依存しているとされているところである⁽²²⁾。このような事実は、不信解消を目的とした現代版の責任会計が、なお、市場の論理に立って、取得原価主義と無縁でないことを傍証しているのではないだろうか。

もちろん、このような契約に付帯する会計条項のGAAPへの依拠は、契約コストからくる便宜の問題にすぎないと反論されるかもしれない。たしかに、ロチェスター学派がとりくむ実証研究は、多分に、所与のGAAPの枠内でのミクロの主体の会計戦略の選択の分析にかかわるだけである⁽²³⁾。なるほど、このようななかぎりでは、不信解消のための会計は、所与の会計原則のありかたとはかかわっても、これをはずしてしまえば、取得原価と直接には関係ないはずだとする主張はありえないのではないだろう。

本章の目的上、ここではこの問題に深入りすることは控えねばならない。しかし、それでは、なぜ、ある制度が取得原価をとっているのだろうか。そして、この制度の選択は個々の関係者の裁量的な会計の選択と本当に無関係なできごとなのだろうか。

② 貸付契約に含まれる固有の会計条項の特性については、Leftwich を参照されたい。

Leftwich, R., "Accounting Information in Private Markets: Evidence from Private Lending Agreements", *Accounting Review*, January, 1983. なお、エージェンシーの問題、したがって不信の解消の問題とも関連して、意思決定への有用性とは別の次元で、取得原価が時価に還元されない固有の重要な機能を有することについては、以下の文献が興味深い。Paul G. Mahoney, "Mandatory Disclosure as a Solution to Agency Problems", *The University of Chicago Law Review*, pp.1047-1112, 1995.

③ 一般にロチェスター学派の依拠している新古典派の経済理論は経済主体の合理的な選択行動の仮説の上に築かれている。しかしながら、ここでの合理性は制度の枠を所与とした上での選択の合理性であって、制度それ自体の合理性を説明するものではない。ロチェスター学派の実証的な会計理論も自ずから経済学が負うこの特性を共有している。近時、制度に向けられる経済学の関心は、このような溝を埋めるものとして、わたしたちの制度的な会計の検討の上からも着目されてよい。

IV 契約ゲームと取得原価の根拠

わたしたちは取得原価主義論者の主張を、伝統的—現代的、取引型—市場型の二つの軸に整理してみた。取得原価主義は過去の遺産であっても、遺物であるとはいえないはずである。取得原価会計は、現在、あらためて会計の不信解消の機能から、その慣習的な頑健性が合理的に説明されようとしているといってもよいのではなからうか。ただし、これらの説明は、なお、必ずしも一つの収束点を得ているわけではない。あるいは、これらの説明は、それぞれに解決すべき重大な理論上の問題点⁽²⁴⁾をかかえているだろう。この節では、現代の契約論的な会計をとりあげながら、ここで取得原価が固有に有するであろう評価論上の特性をゲーム論的に考えてみることにしたい。

エージェンシー理論に依拠する会計は、経済主体の自発的で合理的な行動から出発する会計である。この会計の不信解消機能を考えようとするとき、この会計にいう自発性の捉え方を押さえておく必要があるだろう。ここでの自発性が公機関による制度の規制に対照されることはもちろんとして、この自発性は市場に向けられたそれであることは注意されてよい。しかし、市場は規制と離れて自生するのであろうか。あるいは別の問題として、経済主体の自発的な活動（たとえば、バーゲニングや取引）は、常に市場とのかかわりで、おこなわ

24 井尻に残される一つの論理的な問題点は、取引（運動）に基礎をおく取得原価主義が貨幣のありかたとどのようにつながっているかということ、いいかえれば、現実に行われている会計の貨幣評価の理由づけではないだろうか。井尻の公理系にあって、貨幣はニュメレールの域をこえないとされている。かれの取得原価主義は貨幣に特別な役割を与えていないことになる。井尻は個々の取引を重視する一方、この点においては、なお新古典派の理論と市場の理念を共有することになっているのではないだろうか。ここには、理論上の衝突はないのだろうか。私見では、契約は市場によって規律される反面、市場は個々の契約や取引から成り立つはずである。市場と取引のミクロ的な根拠ともいべき問題が問われる必要があるとしたい。貨幣の難題についてはおくこととし、ここでは、あとの問題に接近してみよう。

れているのであろうか。わたしたちは、以下、取得原価と時価の選択問題を扱うにあたって、市場とは別次元のバーゲニングの自発性を強調したい。⁽²⁵⁾あわせて、一般に規制と呼ばれる制度が、おしなべて、一様の強制的な指令と理解されるべきではないことを評価論との関連で主張することにする。

ある状況で、時価あるいは取得原価が評価の基準として選ばれているとしてみよう。幾つかの基本的な問題を提起するところからはじめたい。

- (1) 時価あるいは取得原価は誰によって選ばれているのだろうか。
- (2) 時価と取得原価の選択にあたって、二つの評価基準の最大の相違点はなんだろうか。

ここで、一つの疑問を提起してみよう。従来、時価あるいは取得原価の選択は、制度あるいはミクロの主体のどちらかによって選ばれているとされていたのではないだろうか。たしかに、会計の諸ルールに限らず、一般にルール決定にあつては、何らかのルールが選ばれる経緯は上の二つのうちの一つであるように思われる。しかし、取引の観点からすれば、別の見方がありうるのではないか。わたしたちは、ここで別の可能性を考えてみることにする。

社会的なルールはミクロの主体の交渉から定まるとしてみたい。いいかえれば、ルールは、主体の上から、押しつけられるわけではないが、主体の一方が他の一方と独立にこれを決定できるわけでもない^{と仮定して}みることにする。ただし、以下、示されるように、このことは、このような決定が制度と無縁であることを意味しないはずである。

議論の出発点として、外部効果の問題は捨象できるとしてみよう。わたしたちの出発点からするなら、交渉は、当事者の合意が成立するとき、社会的にも尊重されることはもちろんの⁽²⁶⁾はずである。わたしたちの問題でいえば、取得原

25 取引に参加するプレーヤーに注目することは仮想された市場を所与として受動的にオークションアをうけいれるオーソドックスな態度と対照的であるはずである。

26 ここでは二人ゲームの枠内で分析が進められる。外部効果はないから、プレーヤーの利得は社会的な利得とみてよいことになる。

価あるいは時価は交渉から定まることになる。

交渉がまとまらない、あるいは交渉が取引コストなどから妨げられているならどうだろうか。ルールを選択は、交渉と離れたところで、定められる必要があることになる。ルールを選択は、このような場合、あらかじめ定められた当事者の一方に委ねられるか（＝コースの定理は、交渉の対象となる私権の帰属は、あらかじめ法定されていることから出発している。このような意味では、暗黙の内にも、ここで、制度の役割が無視できないことに注意しておく必要がある）、あるいは事後、当事者の外から、制度的に定められるかである。あとの場合、交渉がまとまらないときの制度的な解決がどのような形に与えられるかは、事前に既知の場合も不明の場合もあるだろう。ここでは、これが既知の場合をとりあげることにしよう。関係者はこのような枠組みの下で自主的にルールを選ぶことになる。わたしたちはこのような状況をゲーム論的（非協力ゲーム）に捉えてみよう。

二人のプレーヤーは、かれらの戦略として、取得原価、時価のいずれかを主張することが出来るとする。意見の一致がみられるなら、一致をみた評価法がとられるとしよう。一致が得られない場合、既知の制度が評価案を決定とする⁽²⁷⁾。もちろん、プレーヤーはこのような状況を予想して行動するであろう。制度が選択する評価のかたちは、プレーヤーの合意から、回避可能であるはずである。このような意味では、制度は主体の意思と離れて、強制的な指令を押

27) ゲームが成立するためには、ゲームの利得が決定されなければならない。ここでのゲームにいうなら、契約における会計条項は、これがどこに落ち着くかは別にして、何らかのかたちでプレーヤーの間に一つに定まっていることが必要である。わたしたちの議論では、プレーヤーの主張が一致する場合、主張されているルールが採用されることになる。プレーヤーの意見が一致しない場合、どちらかの案が採択されねばならない。わたしたちのモデルでは、このような場合、ルールの決定は権限の所在（たとえば、権限がプリンシパルにあるかエージェントにあるか）ではなく、プレーヤーの主張するルールの性質（たとえば、取得原価であるか時価であるか）にかかっていることに注意してほしい。このような意味では、調整の主役はプレーヤーにもましてルールの側にあることになっている。

しつけることができるわけではない。

わたしたちはここで、時価と取得原価の相違を以下の点に求めておこう。

取得原価の大きさは、その歴史的な評価（取り戻すことのできない過去における履歴）を動かすことが出来ない一方、時価は、市場の変化に応じて、常にその大きさが変化していることに注意したい。ここで、関係者の契約における態度を考えておくことにしよう。

契約関係者は会計評価の条項を、契約の上で考慮しているとしよう。取引当事者は市場が将来どのように変動するかを想定しないわけではないはずである。たとえば、ある契約が取得原価をベースに締結されているとしてみよう。かれらは、取引されている財の価格が変わらないと誤解しているのだろうか。なるほど価格は変動するかもしれない。しかしながら、取得原価を主張しているプレイヤーは、ありうる将来の変化を予想した上で、あえて評価条項を固定的にしているかもしれない。たとえば、利益測定についていうなら、評価のありかたを過去の動かしがたい事実の上にコミットさせておくことは望ましいことであるかもしれない。

時価の動きは不確定である。ある場合、価格は予想外に上昇するであろう。別の場合、これは下落の一途をたどるかもしれない。なるほど、価格変動に応じる弾力的な契約条項の採用も論理上は可能である。しかし、このようないわば条件付きの契約は、取引コストや bounded rationality の観点からするなら、多分に現実性に乏しいはずである。このように考えるなら、ある場合、当初の契約内容は、双方が将来の不確実性を覚悟をした上で、条件が交渉されているはずというべきであろう。

いま、当初の契約条件を不変としたまま、評価の基準だけが、事後、時価をベースに動かされたとしてみよう。評価基準の変更は、多分に、当事者の一方を有利にし、他方を不利にすることになる。時価の動きは一方に有利に働くことも不利に働くこともあるはずである。契約関係者の一方は、自分に有利な状

況で、評価基準の見直しを要求し、他者に有利な状況で、評価基準の墨守（継続）を要求するはずである。いいかえるなら、はじめのケースに時価が、あとのケースに取得原価が好まれることになる。ゲームのプレーヤーは悉くこのように考えているはずである。このようなゲームはどのような結果をもたらすことになるだろうか。

わたしたちは次のようなゲームを考えてみる。先にも仮定したように、評価の基準は、両プレーヤーの意見が一致したとき、その同意された基準に落ち着く。両者が原価なら原価、両者が時価なら時価である。意見が食い違う場合、調整は制度的に定まることになっている。二つの可能性、(a)食い違いが時価で調整されるケース、(b)食い違いが取得原価で調整されるケースがあることになる。二つのケースを分けて、ゲームの利得表を構成してみよう。

(a) 時価による調整ゲーム

最初のケースに状況は次のようであろう。

プレーヤーⅡ プレーヤーⅠ	取得原価 の主張	時価 の主張
取得原価 の主張	10, 10	5, 15
時価 の主張	15, 5	8, 8

図1

意見が食い違う場合、制度による調整は時価でなされることになっている。時

28) ゲームにおける利得の大きさは、次のような考え方から、例示的に与えられている。契約の締結時においては、取得原価は時価である。時間が経過した後、二つの評価は異なってくることになる。時間の経過後、片方が、あらたに時価を主張することは、かれにとってこれが有利であるからにはかならない。ゼロサムゲームの状況では、片方の利得の増分は他方の利得の損失で償われるほかはないから、時価が制度上、ゲームを律するかぎり、時価の主張はより大きな利得をもたらすはずである(15) 10)。双方が時価を主張すればどうであろうか。双方が同時に有利であることはないから、この主張はときに利得を、ときに損失をもたらして、期待値10を増減させることはないことになる。ここでは、利得の変動をリスクと考え、確実性等価を割引かれた大きさ(8)で想定した。

価の主張者は自らの希望を実現することができることになる。

ところで、わたしたちの議論からするなら、時価を主張するであろうプレイヤーは、これを自らの利得が有利となる状況の変化においてなしているはずである（通常のケースでは、一方が有利となる時、他方は不利になるであろう。この他方は取得原価を主張することになる）。このような状況は、事前には、自分にも相手にも等しくおこることが予想されるはずである。

ここで、両者がともに時価を主張している状況に、注意を払っておこう。この状況は、ある状況を判断して、両者がこれをともに自らに有利としている状況にほかならない。わたしたちは、この状況を二つ（ゼロサム、プラスサム）に区別しておく必要がある。

ゼロサムとプラスサムの二つの状況は、いわばミクロ的な状況の変化とマクロ的な状況の変化としてイメージできるかもしれない。ルールを選択に機会主義が問われる不信解消会計は、とりわけ、前者につよく関連するといえるかもしれない。

ゼロサムゲームの場合を考えてみよう、両者がともに有利となる状況は、ありえないはずである。両者がともに時価を主張するなら、少なくとも一方は、状況を誤解していることになる。プレイヤーの両者に情報能力が等しいなら、誤解は同じ程度の確率でおこっているはずである。わたしたちは、このケースの利得をリスクを考慮に入れるゲームの期待値ではかることができるとしておこう。リスクの回避が考慮されるなら、ここでの戦略の利得は、危険の大きさだけ割り引かれることになる。

プレイヤーの戦略は次のようになる。相手方が原価を主張するなら、当方は時価を主張することが有利である。相手方が時価なら当方も時価を主張することが有利となっている。このようなゲームに、時価は両者のプレイヤーにとって支配戦略であるからである。時価による制度的な調整は囚人のジレンマを招くことになる。

時価による調整がときにプラスサムをもたらすとすればどうだろうか。このかたちでの時価の制度化は至福の結果をもたらすと思われるかもしれない。しかし、この結論はいささか早急であろう。ゲームのプレイヤーがゲームの利得表を観察できるなら、かれらは自発的に、あらかじめ時価を選択することが自由に許されているからである。調整ルールに時価を必要とする理由はないことになる。

(b) 取得原価による調整ゲーム

同意に至らない交渉が原価で調整されればどうだろうか。利得表は以下のかたちになるはずである。

プレイヤーⅡ プレイヤーⅠ	取得原価 の主張	時価 の主張
取得原価 の主張	10, 10	10, 10
時価 の主張	10, 10	8, 8

図 2

他者の機会主義的な時価の戦略は、自らが取得原価の戦略を主張することでブロックされるはずである。ゲームがゼロサムである以上、いずれの側も時価を自分に有利となるよう活用することは出来なくなっている。ジレンマは避けられることになる。

時価がプラスサムゲームを保証する場合、取得原価によるゲームの調整は至福を妨げる障壁となるだろうか。わたしたちは、ここでも、悲観する必要はない。プレイヤーは利得表を観察できるから、至福をもたらす時価は、双方に選ばれていることになるはずである。同意が得られる場合、制度の規制（調整ルール）は働かないことに注意してほしい。ゲームは至福状況を獲得するであろう。

(29) プレイヤーの主張が食い違う場合、ゲームの報酬は取得原価で律せられている。片方の側のみの時価の主張は契約時の取得原価による報酬構造 (10, 10) をかえることはない。

V むすびにかえて

わたしたちのモデルはきわめてシンプルなモデルにすぎない。しかし、ここには興味深い幾つかの結論が得られているようにも思われる。たとえば、プラスサムゲームが時価の選択から獲得できるとしてみよう。上にみるように、この至福の実現は、直接には、制度が時価を強制することを必要としていない。あるいは、規制の意味を緩めて、規制は当事者に同意が得られない場合に不可欠であるとしてさえ、ここでの調整は時価の指示を必要としないのである。パラドキシカルではあるが、評価における囚人のジレンマを考えるなら、好ましい状況は、むしろ調整を取得原価で進めることを最適の解としていることに注意してほしい。すなわち、ゲームがプラスサムにある場合、指示はどのようにあっても、最適な結果の実現は左右されないことになる。

わたしたちは、上の結果を、いわば、変形されたコースの定理になぞられることができるかもしれない。私権の初期の配分が権利の最適な利用に影響しないように（コースの定理）、ここでは、評価を指示するルールのいかん、すなわち、調整ルールのありかたは最適な解（評価法）の入手を妨げないからである。これの反面、調整のルールのありかたは、最悪の解の回避においては、重大な意味を有していることになる。このような意味では、調整機能を担うはずの会計の制度的な役割は、効率性の改善にもまして、むしろ、消極的な意味での不信解消の側にあるといえるのかもしれない。

わたしたちは、取得原価と時価の基本的な相違を評価の時間にとわたる不動性の有無に求めてみた。このような意味では、わたしたちの議論は、ルールの固定的運用（継続）と弾力的運用の一般的な問題とかわらないことになっている。評価論をめぐる研究は多岐にわたっている。わたしたちの立論はこれの限られた論点だけに向けられていることはもちろんである。しかしながら、評価をめ

ぐる問題を契約論的な会計の枠組みで論じるとき、取得原価と時価を対照する議論のある部分が、たとえば継続性の問題など、より大きな分析枠との関連で捉えられることも確かなようである。⁽³⁰⁾

わたしたちの議論では、時価による調整ルール設計は、不信解消の主な舞台であるゼロサムゲームの状況に、ジレンマを招きがちである。ここで、ゲームを反復するケースを考えると、このジレンマは避けられないだろうか。

ゲームが無限に反復する場合、reputation の効果から、たとえば Tit for Tat の戦略はジレンマを回避する有効な戦略である可能性がある。一方、ゲームに終了がある場合、プレーヤーはバックワードインダクションから戦略の決定を進めるであろう。チェーンストアパラドックスが免れない。ジレンマが待ち受けることになる。⁽³¹⁾

会計学の伝統は、一般に、ゴーイングコンサーンを想定しているとうけとられることが少なくない。このような想定に立つなら、わたしたちは、ここで、ゲームが無限に反復することの意味を理解できることになるはずである。上の推論から、ジレンマの回避は、調整ルールのかたちを問わないことになるだろ

(30) ここでの議論を一般的なルールの継続に関連する問題に広げてみよう。ある期にとられるルールの選択（たとえば、前年度の fifo を継続するか否か）は、当事者の交渉に委ねられているとしよう。交渉がまとまらない場合、何らかの制度的な調停（これは一つの規制であろう）が発動されるとしてみよう。ゲームはわたしたちの取得原価と時価のゲームと、ある点において、同型となる。ゲームのジレンマを回避させる調整ルールは、交渉の不調時、ルールの継続を要求するかたちのデザインを好ましいものとするのではなからうか（取得原価と時価の場合、それぞれのデータの性質から、ゲームが自ずから継続、変更のゲームとなっていることに注意してほしい）。ただし、わたしたちの議論では、いわゆる継続性の原則は制度としての無条件の強制としては理解されないことになる。プレーヤーは、全員が同意しさえすれば、あるいはそのときに限って、会計手続きの変更を自由になしうることになるからである。

(31) もちろん、このような結果が得られるかどうかは将来利得の割引率の大きさにかかっていることになる。詳しくは、ゲームの理論のテキスト、たとえば、Gibbonsなどを参照されたい。Gibbons, R., *Game Theory for Applied Economists*, Princeton University Press, 1992, pp. 88-92.

う。

一方、わたしたちは伝統的な会計学の遺産として、一致の原則を想定するかもしれない。一致の原則は、むしろ暗黙には、将来におけるゲームの終了を予定しているはずである。会計における計算は、この原則から、最終年次、機会主義を利用できないことになる。順次、推論を遡ってみよう。最終年次を控える一年前を考えてみられたい。関係者のどのような行動も次期に機会主義的な報復を受けることを免れさせることになる。かれらはこれを予想できるから、今期、利己的な選択、この場合、時価をとることになるであろう。さらに一期、遡ってみよう。この期における任意の選択は次期、機会主義で応えられることが判明済みである。プレイヤーは、この期、利己性を抑えることに何らのメリットを有しないであろう。論理の繰り返しは事業の設立年次にまで至るはずである。くりかえすことになるが、時価による調整ルールは、ゲームのプレイヤーにゼロサムゲームの下で望まれる原価をとることを妨げることになる。原価主義は、むしろ、自発的には、獲得しがたいルールであるのかもしれない。

このような事態は何を意味しているのだろうか。

ゴーイングコンサーン、一致の原則、取得原価主義、これらはこぞって、伝統的会計の基本的な枠組みとされてきた。たとえば、ゴーイングコンサーンの想定は費用の配分など、損益法の原則の論理的な礎石である。ゴーイングコンサーンの想定と取得原価の親近性はいうまでもないであろう。

あるいは、一致の原則は、その名目資本維持的な計算の性質から、また取得原価との強い繋がりを伺わせるところである。しかし、ここでのモデルが示唆しているように、これらゴーイングコンサーン、一致の原則、取得原価主義の間の相互の関係はいささか微妙であるようである。

ともあれ、ゴーイングコンサーンが期待できる場合、時価と取得原価の制度的な規則のありかたは無差別であることになる。一方、これが期待できない場

合、時価が招く機会主義のジレンマは何らかの規制を待ってはじめて、解かれることになる。⁽³²⁾ここでの規制は、ゲームの参加者の合意を無視するかたちでの上からの一方的な取得原価の強制である必要はない。反面、ゲームが調整を必要とする場面では、取得原価はゲームのプレーヤーを拘束することもたしかである。緩やかではあるにせよ、このような調整ルールも規制であることには違いないのかもしれない。いずれにせよ、取得原価は交渉によって、これが得られる場合に、最適の機能を発揮できるということができないのではないだろうか。⁽³³⁾

(前山誠也 神戸市外国語大学教授)

32) ゲームの終了があっても、その時期が不確定ならバックワードインダクションは働かない。このような意味では、一致の原則を仮定して、なお、時価にも問題がないとされるかもしれない。

しかし、上のような不確定性は、たとえば、企業の破産など、意図しない事業の事態と関って生じるはずである。有限責任制を考えるなら、破産時、債務の一部は不履行となるだろう。一致の原則の公式は問題を含むことにもなりそうである。ここでは、このような不確定性と関わる問題は無視されている。

33) 本章では、市場と対照されるかたちで、バーゲニングのもつ会計上の意義を強調したいという目的から、あえて市場の問題を捨象して、分析を進めてきた。もちろん、市場は多数のプレーヤーからなるゲームである。このような意味では、わたしたちのモデルも、二人モデルからの発展の必要性が認められなければならない。とりわけ、モデルの三人モデルへの拡張は、結託や外部効果など、二人モデルで基本的に扱えない興味深い論点を促える上で、不可欠であろう。将来の課題としておく。

第2章 歴史的原価・コントロール・ 不完備契約

I はじめに

企業は契約のネクサス (nexus) であるという。企業と経営者、株主、従業員、さらに銀行、取引先との間には契約がある。契約の内容は双方との関係において様々である。従業員との間には労務規約、経営者との間には委任契約また代理契約、取引先との間には売買契約がある。契約はその名の通り、人と人、人と物とを結びつけている。企業が様々な利害の相反する組織であるにも拘わらず、継続し発展していく背景には契約が深く関わるからであろう。

本章では契約の重要性を見据えながら、会計評価としての歴史的原価の役割を明らかにする。歴史的原価はいつ、どのようにして生じるであろうか。契約との関わりでいえば、企業の外部との取引が基礎である。企業の外部とは市場であり、財の売買が取引にほかならない。そこにおいて、財が歴史的原価で会計評価するのは、企業が財を購入する場合である。つまり、歴史的原価は売買契約において企業が買い手の立場にある際に生じる。

第一の論点は買い手にとって取得した財の評価である。それに対する評価が歴史的原価である。歴史的原価は、実際に取引した価額である点に特徴がある。その結果、これは客観性や検証可能性に富むというのである。これは歴史的原価が会計慣行を支える根拠ともなっている。実際に取引した価額が歴史的原価というものの、取引は財の交換であり、一方で取得すれば他方で犠牲を伴うの

である。そこで歴史的原価が取得した財そのものの評価なのか、犠牲にした財によって評価したものであるのか、厳密な分析が不可欠である。

第二の論点は、買い手にとって財の所有権を得た後の歴史的原価の処理である。もちろんこれは財の種類によっても異なる。固定資産は、長く所有し続けていかねばならない。所有期間中の固定資産について歴史的原価がどのような役割を果たすか考えてみたい。棚卸資産は、払い出すまでは所有していかねばならない。また所有する間に仕入原価の異なるものが入庫する。所有する棚卸資産は異なる歴史的原価から成り、払い出す際にこれをどう評価するかが問題となる。総じて言えば固定資産と棚卸資産の所有権をめぐるコントロールの問題である。

第三の論点は、買い手にとって売買契約は不完備であり、その下での歴史的原価の意義である。財の売り手にとっては当該財についてよく知っている。他方買い手は知識が不十分である。ことに品質についてはわからない。ところが、売買契約には、販売価格などの条項は記載があっても、品質については書かれていない。つまり、買い手にとり契約は不完備である。このような不完備契約の下にあって、買い手はどう対処しているであろうか。会計慣行における歴史的原価の意義を探りつつ考えてみたい。

以下で研究の対象としたのは棚卸資産と固定資産である。その理由は歴史的原価を考えるについて、これらの資産は最も重要な位置にあるからである。事実、これらの資産について古くから多くの研究があったのである。これに対し本章は契約をキーワードにして歴史的原価への新しい分析を意図している。

II 歴史的原価と交換

歴史的原価のことを人は実際の取引した価額であるという。歴史的原価に対するこうした印象は、広く知れわたっている。さらに、そのことによって歴史

のである。つまり、現金が増加すれば財の販売と判断し、減少すれば購入と判断する。具体例で示すと以下ようになる。

商品を現金で仕入れたとしよう。商品を取得すると同時に現金を支出したのである。商品と現金の交換である。支出額を p とすれば仕訳は

(借方) 商品 p (貸方) 現金 p

となる。商品と現金の交換であるが、人はこれを商品の購買（仕入）という。

次に商品を現金で販売したとする。現金収入を p とすれば仕訳は、

現金 p 商品 p

となる。販売益はここで考慮しない。ここでも上記と同様、商品と現金との交換がある。ただ、交換の内容が商品と現金が逆になっているだけである。商品を犠牲にして現金を得ているが、このことを人は売上という。

このように、実際の取引というだけでは、販売や購入をどこで見分けるのかさえ分からないのである。人は暗黙のうちに現金の増加、減少によってその取引が販売か購入かを判断していたのである。

次に歴史的原価は財の交換から如何にして導き得るであろうか。上述の記号による仕訳にみるように、それだけでは A 財と B 財の交換を示すだけであって、販売か購買かの判断もできなかったのである。このことは歴史的原価についてもいえる。仕訳では、財 G と D の金額が一致するだけで、歴史的原価は導き得ない。

そこで、貸方の B 財を現金としてみよう。上述の理由によってこの取引は財の購入である。現金が取引の内容を決めるのであれば、 A 財の評価も現金によって定まる。現金 p を支出したとすれば、 A 財の評価は p である。仕訳は、

(借方) A 財 p (貸方) B 財 p

になる。ここに歴史的原価が導かれる。つまり、歴史的原価とは、現金の減少なしには考えることはできないのである。もちろん、実際の取引においては現金だけでなく、現金に近い債務の発生が考えられよう。

こんどは、A財とB財の交換を逆にして、A財を現金としよう。この取引は上記の理由によって販売である。ここでは現金の収入がB財を評価する。これはB財の犠牲があつてこそ、現金を得たのである。これは収益の実現であり、この事実をさして実現主義というのである。

かくて、歴史的原価主義と実現主義とは一対の関係にあることがわかる。そこで共通しているのは現金ないし現金に近い財の重要性である。歴史的原価や実現主義の基礎には現金があることが分かるのである。歴史的原価が一般に客観的といわれるのは、こうした現金また現金に近い財で取得する財で評価するからであろう。このことは当然のこととして考えられるかもしれない。しかし考えを進めていけば、歴史的原価はこの点に際立った特徴をもつことがわかるのである。

売買は財の交換であり、財の相互の移転である。故に単に財の交換というのであれば、取引の当事者は同時に売り手とも買い手ともなり得る。ならば人は販売と購買をどこで区別しうるのであるのか。この問が歴史的原価を考える出発点であった。大事なことは会計評価における流動性の役割である。販売の場合、その語義からして財が払い出されることであり、それなしには販売とはいえないにも拘わらず、会計評価としてみれば、稼得した収入ないし得られるであろう収入が販売を評価しているのである。それは財の購入についてもいえる。購入は財を入手したからこそ購入といえるのであるが、その評価は支出ないし支出するであろう金額で行う。歴史的原価はこのような見方からすれば、流動性による評価なのである。⁽²⁾

このことをモデルで示してみよう。売り手と買い手の交換がA、Bの二財で行われるとする。流動性の大きさを不等号で示せば、もし流動性が

$$A < B$$

(2) Sterling and Flaherty (1971, 444).

となる場合には A 財の購入を意味し、

$$A > B$$

となる場合には、 B 財の販売を意味することになる。

歴史的原価は財の購入の際に流動性の大きさが

$$A < B$$

のときに、 B 財が A 財の値を決める会計評価である。逆に流動性が

$$A > B$$

の場合には、 A 財は B 財を評価する。このことを収益の実現という。

Sterling と Flaherty は歴史的原価を評価の選好順序 (valuation preference array) として明らかにした。⁽³⁾

貸方の流動性の大きい財が借方の財を評価することを歴史的原価というのであるが、この値は何を表現するのであろうか。より高い流動性を選好した結果、取得した財の値が決まったのであるから、財の交換は単なる所有を意図したのではあるまい。つまり、所有権そのものの取得に目的があるのではないであろう。当該財は、他の購入先であればもっと安く買えたであろうし、また別の購入先ではより高い価格だったかもしれない。にも拘わらず、そうした状況を考えに入れたい。財を取得することは財の所有権を得ることであるが、大事なことは、それによって現金を支出したこと、また支出する義務を生じたことである。このことは販売にもあてはまる。会計慣行は、財の引渡しを収益認識の基準とする。それ故に、財の引渡しが重要であるように見える。しかし、財の引渡しは売り手にとって契約義務を履行したにすぎない。本当のことは義務の履行によって収入を得ることなのであろう。

これまで流動性という概念を用いつつも、その意味については触れなかった。流動性については一般に現金となる期間をいい、それが短いほど流動性が大き

(3) Sterling and Flaherty (1971, 448). この考え方は会計の計算システムを最終的には現金の収入、支出とみるといってよいであろう。

いというのである。しかし、流動性に対するこうした理解の仕方は数理化しにくい。それならば、流動性をどのように考えればよいであろうか。

ここで流動性を現金化する確率としてとらえてみたい。現金となる期間が短いことは、同時に現金化する確率が大であると考えからである。これを式で示すと以下ようになる。現金 G そのものは確率が1である。 $(G=1)$

現在時点での現金化の確率 P_0 、最終的に現金化する確率 P_1 とすれば、

$$P_1 = P_0 + g(1 - P_0)$$

$$g = \frac{P_1 - P_0}{1 - P_0}$$

g が大きければ大きいほど流動性は大きいのである。

この命題は次のような条件文で表現できる。

p : A , B 二つの財が増加か減少する場合。

q : いずれの財で評価すればよいか分からない。

r : 流動性の大きい財で評価する。

これを記号化すれば次のようになる。

$$p \rightarrow (q \rightarrow r)$$

以上のように歴史的原価は実際の取引の記録という漠然としたものではない。流動性がこの会計評価を積極的に支えているのである。

ところで過去の学説は、交換に際し財の販売か購入かの判断基準に流動性が重要な役割を果たすことを既に指摘していたのである。また歴史的原価が流動性に依拠することに気づいていた。しかし、なぜ流動性が歴史的原価に関係があるかについては必ずしも明らかにしなかった。実はその点の解明こそが大事であったにもかかわらず、十分に究明していないのである。

ではなぜ、財の評価に対し流動性を選好して評価するのであろうか。これについて論者は次のことをはっきりと意識し、また指摘してきた。資産を分類する場合、現金は財の中でも基本クラスに属する。その意味からすると、交換で

あっても現金は他の財に対し特別の位置にある。それが最上の優先順位になるとしても問題はない。それ故、販売を収入で判断し、購買を支出で判断しているといえる。けれども、販売は財を手放すことであり、購買は財を手に入れることのようにみえる。現金収入や支出はその結果にすぎないのではないかと。もしも、流動性で販売や購買を判断するとすれば、売買契約の際の手付金は売買の一部として処理してよかつたはずである。しかし、実際の会計処理はそうになっていない。この点をどのように理解すべきであろうか。流動性を選好する順位がなぜ生じたかが問題である。SterlingとFlahertyは、その理由を会計の歴史的展開にあるとみている⁽⁴⁾。現金主義から出発し、その後には発生主義や実現主義に支えられる期間損益計算へと発展する。もともとは現金の収入、支出こそが会計の基礎にあったと考えれば、現金ないし現金に近い流動性のある財こそが会計事象の判断基準となる。当然のこととして、会計評価の基準は流動性にならざるを得ないのである。この意味において歴史的な原価は会計選択の結果であるといえるであろう。

とはいえ上記の考え方には、なお幾つかの問題点が指摘できる。

その一は、交換をする当事者双方の情報の非対称性を考慮していないことである。売り手と買い手の双方は、売買をめぐる情報を完全に把握しているわけではないのである。

その二は、取引の出発点である契約の不完備を考えていないことである。交換する財の品質については、契約条項にない。しかし、契約条項にないにも拘わらず売買を行っていくシステムこそ取引の基本である。取引の当事者にとっては、契約の基本となる財にこそ判断の基礎をおくのではないであろうか。現金を支出して棚卸資産を手に入れたのであれば、契約の基礎は棚卸資産にある。それ故に、交換であるとしてもこの取引は購買と判断することができるのであ

(4) Sterling and Flaherty (1971, 454).

る。しかし、買い手にとって購買する棚卸資産の品質はわからない。品質については契約が不完備である。そこで買い手は契約の不備を埋めることが必要である。

その三はバーター取引については、評価の選好順序によると歴史的原価をうまく説明できないことである。そこでは現金により近い財の判断が困難である。

ところで、人は歴史的原価の特徴が硬度であることを指摘する。それはただ流動性に近い情報だけではなく、価格が変動しているにもかかわらずなおも継続して適用できる点にこそ歴史的原価の意義はあるのである。なぜそれが可能であるかを説明しなければ、会計慣行における歴史的原価の存在意義を語ったことにはなるまい。流動性の選好ということも、実はこの評価の継続性と深く関わっているであろう。流動性は財に対する評価を決める。それほどに流動性が交換に大事である。この考えは後述の民法における所有権に対する債権の優位という考えにもよく符合する。流動性が財の評価に優先するかにみえるが、実は、財そのものが債権化しているからではないか。交換は単に財の所有権の移転ではなく、債権化している。このことが歴史的原価の継続性を支えていると考えるのである。このことを次節で明らかにしよう。

Ⅲ 歴史的原価と債権

前節では、歴史的原価が財の交換における選択をした値であること、つまり取得した財と犠牲にした財との中で、流動性を基準にした会計選択の結果であることを明らかにした。歴史的原価といえども、紛れのない値でなく選択にすぎないのである。それは同時に、会計慣行の基礎に貨幣があることを示唆するであろう。

しかし、歴史的原価が会計選択であることを明らかにしただけでは十分とは言えない。大事なことは、歴史的原価の数値が価格変動の下にあっても有効性

を持ちうることである。それはなぜなのか。このことの解明が本節の課題である。

財の交換から出発しよう。この交換が購買であることを判断するのは取得した財より失った財が流動性をもてばよい。現金が犠牲になり、その結果財の所有権を得たとしよう。所有権とは財に対する排他的支配権である。しかし、所有権を得た後、価格変動があれば財に対する評価は変わり得るであろう。取得後もそのまま交換した金額を継続する根拠はない。つまり所有権の立場からは歴史的な原価は成り立たないのである。また流動性を十分に説明できない。

実は民法では企業の取引において決定的な役割をもつのは、所有権でなく、債権であることが明らかになっている。⁽⁵⁾単に財を所有していることが重要でなく、契約が基礎であるというのである。このことは、取引を記録の対象とし、集計、報告する会計システムにとっても見過ごすことはできないであろう。財の所有権でなく債権こそが基礎になる理由とは次の通りである。財の売買は財の所有権の移転を伴う。ところが、所有権の移転は売買契約がなくてははじまらない。このことからして、財の所有権の移転が売買契約による限りにおいて、財そのものよりは債権、債務の発生がこれに代ってみられるのである。かくて財の所有権という物権の問題が、現実には債権の現象になる。民法上、このことが明らかになっている。ところがこれは、会計上、古くから資産の現金性とよばれた事実と内容において合致する。そこで、民法の考え方を会計学に引き戻して示せば次のように表現できよう。

貨幣はただ単に所有するだけでは意味がない。それを支払いの手段にして、他の財を手に入れることに大きな役割がある。現金を支払えば、他人に対し財の引渡しを請求できるのである。現金にして企業の取引においては債権化してしまうのである。ましてや売買を意図する棚卸資産や投資である機械、設備な

(5) 我妻(1953)は取引における法について、所有権よりも債権の重要性を指摘した。なお、契約と法の関係は小町谷(1925)を参照。

どの固定資産に到っては債権化するといえるであろう。実際こうした資産についての会計上の分析も債権化を前提にしている。

棚卸資産を購入するというのは、単なる現金との交換ではない。財の所有権を得るために現金支出するわけではないのである。より、多くの現金回収をもとめて財を購入するのである。また機械のような固定資産の購入も決して財そのものの所有を問題としたわけではない。機械の購入は「給付あるいは用役の束」を購入すると考えられたのである⁽⁶⁾。つまり、設備そのものではなく、それから得る収入を問題としたのである。このことは、設備の購入といえどもある種の債権を手に入れることと同義であったといえよう。そうであればこそ、設備については投下資金の回収が常に研究の関心とされたのである。これは、会計学上もはっきりと設備が債権化したことを示す証拠といえるであろう。固定資産の中の機械のような生産設備は、専ら投資の手段となって、所有権としての意義を失う。従って、生産設備は貨幣と同一とみて差し支えないのである。もちろん、その貨幣とは所有ではなく、投資を意図するものである。固定資産の購入が債権と変わらないことになれば、その評価は名目額以外に考えられない。債権としての売掛金がどんなに価格変動があっても、当初の契約額であるように、固定資産が債権化すればやはり名目額が継続する。

既述のように、民法上、財の所有権に代って、債権が優位に立つとの考えがあったのである。財の取得は所有権ではなく、貨幣を得るためである。従って財は債権化する。ここに、財の債権化の主張が根拠を得る。実はこうした考え方は必ずしも民法に限らず、同じ主張が古くから会計学の根底に潜んでいたのである。それは財の購入は将来の現金収入を得るためのものであるとの考えである。いわゆる資産の現金性である。取得した資産が現金化するのであれば、いかなる価格変動があろうとも名目額が基礎とならねばならない。かくて歴史

(6) Dixon(1960).

的原価は期間をこえて継続していくのである。かくて、歴史的な原価は資産の現金化に支えられた会計現象であることが明らかになる。

財の所有権よりも、債権としての意義が大きいのであれば、売り手と買い手との間の契約が会計研究の重要な課題となる。そこで契約の観点から、会計評価を考えてみよう。

売買のプロセスは売買契約から代金の支払いまでである。売買契約において、財の買い手にとっての法律上の義務は代金の支払いである。代金の支払いは買い手にとって唯一の義務だといってよいであろう。従って、財の受け渡しの後、買い手が代金を支払えば、事実上、売買のプロセスは完了することになる⁽⁷⁾。買い手の代金支払いの義務は、売買契約の中では、支払日、支払場所、支払方法である。それ故に、契約内容も契約から代金支払いまでの項目となる。代金支払いが終了した後のことは契約内容には含まれないのである。

ところで買い手は、売買契約の時点ではなぜ記録することはできないであろうか。会計学説上は、記録があくまで財の交換を基礎としているので契約のみでは交換がないので記録しないというのである。しかし、厳密に言えば、現実に財を入手しても代金が未払いの場合でも交換はないのである。一方的に財のみが入ってくるのである。このことを未来支出と解釈し、やはり交換とする考えがないわけではない。しかし、この場合も厳密に言えば交換は成立していないのではないであろうか。代金の未払いは民法上はあくまで契約としての債務だからである⁽⁸⁾。決してそれは財ではない。このことから、会計は代金の未払いという契約を記録していると推定できる。必ずしも現実の財の交換のみが記録の対象となっているわけではないのである。このように考えてくると、買い手は売買契約の段階であっても仕入を記録できたはずである。しかしそれは会計上記録しないのである。その理由を以下で考えてみよう。

(7) 谷川 (1954, 170)

(8) 我妻 (1953)

売買契約は買い手にとって不完備な内容であることを前提にしたい。契約の時点では、買い手にとって財が未だ届いていない。そこで契約の後に生じる問題がある。例えば、売買価格の変動がそれである。売買契約の締結以後、財の価格が大きく変動したとしよう。契約価額 P_0 に対し、実際に買い手が当該財を引き取る時に時価が P_1 になったとしよう。とくに、 $P_0 > P_1$ となったとする。この場合、買い手は当該財の引き取りを拒むであろう⁽⁹⁾。当然のことながら、当初の契約にこのような事態を予想することは書かれていない。つまり、契約をしても価格の変動の際引き取りのことについては何も記載がなく、契約は不完備である。売買価格をめぐる契約の不完備は、買い手が当該財を引き取るまで続くのである。それが解消するのは買い手が当該財を受け取った時点である。こうして、会計上、買い手が仕入として記録できるのは財を現実に引き取った時点である。これは必ずしも所有権の移転時期とは関係ない。所有権移転の時期は民法上も不明だからである。買い手が財を引き取った時点以降は少なくとも売買価格をめぐる契約は完備しているのである。買い手はまさしくその時点で財の引き取りを会計上記録する。その後は買い手は代金支払いまでを契約通りに履行すればよい。民法上、代金の支払いは買い手にとって売買契約の義務を履行する重要な事象であった。ところが会計上、代金の支払いはただ単に債務の支払いというにすぎなかった。つまり会計上は、少なくとも、財を受け入れることに力点をおいたのである。これは棚卸資産の取得にしても、固定資産の購入にしてもその時点で売買価格をめぐる契約条項が完了するからであろう。この取得による価額が歴史的な原価として重要な役割を果たしてくるのである。

売買契約から買い手の代金の支払いまでを売買のプロセスとする。売買のプロセスは買い手の代金の支払いをもって完了するという。しかし、買い手にとって、代金の支払いによって売買のプロセスは終わるといえるであろうか。な

(9) 川島(1982)は、売買契約をめぐる売り手と買い手の訴訟の例をあげる。

るほど売買契約の内容は代金の支払いまでである。しかし買い手にとっては、さらに重要なことは実は財を取得した後のことである。なぜならば、棚卸資産については取得後、時価の変動や経済的変動をこうむるからである。買い手は現実に当該財を手にしなればその質を見定めることはできないし、重要なこうした事項は契約内容には書かれないのである。上述のように、財を引き渡す以前に契約価額よりも時価が下落する状況が生じたとしても、そのこと自体が会計評価に影響しない。買い手が訴訟を起こして、売り手との間に再交渉の価格が決まるにしても、あくまで実際の取引価額をとればよいからである。ところが、財の受渡しの後、代金支払いが済んでから時価の下落がある場合はどうであろうか。所有権は買い手にある。従って、債権としての歴史的原価への期待は小さくなるであろう。固定資産については、経済的、技術的陳腐化によって予想したより実際に使用可能な年数はいっそう縮小するかもしれない。これらの問題は、買い手にとって契約の不完備に基因するであろう。このことは契約にないので、会計上その補完が必用なのである。

ともあれ購買は取得した物権でなく、犠牲にした現金支出で判断しているのである。また、販売は、犠牲にした物権ではなく、獲得する現金収入で判断しているのである。このことは、将来の収入、支出を含めた現金収入、支出によって購買や販売を判断していることになるであろう。このことは、民法上の言葉で言えば、物権に対し債権が優先することであろう。この点からみても、民法と会計学の考えは基本的には一致している。もともと、財の売買が交換と言っても、流動性によってその性質を判断するものであれば、歴史的原価をとらざるを得ない。なぜなら、債権、債務はあくまで名目の取引だからである。

以上のように資産の債権化は流動性を選好する会計評価を生み出し、これが歴史的原価となる。しかし買い手は所有権を得た後、財をコントロールしなければならぬ。その際、歴史的原価は財のコントロールにいかん有効であろうか。これについて次節で述べることにしたい。

Ⅳ 平均費用とコントロール

企業理論によると、最適な生産量は価格と限界費用が一致する点で決まる。最適生産量はこの点を上廻ることも下廻ることもできない。会計数値は限界費用を表現しない。従ってこの考え方を会計上の費用に直接あてはめることはできないのである。しかしここで問題とするのは、会計上知ることのできない限界費用であってみれば、経営者はいったいどのようにして会計情報から企業の最適規模を推定できるかということなのである。あるいは実際にかに推定しているだろうかということである。限界費用は一単位の追加生産量に対する費用の増加分であるから、最も重要な判断となり得るはずである。限界費用に代わりうる費用は何であろうか。

ここでは減価償却費にしても棚卸資産の評価にしても平均値を示すことに着目したい。原価配分は平均費用を表現するのである。なぜ配分をするかという問題は、会計担当者が平均費用を通してみた会計担当者の行動である。原価配分することは平均費用を高めることにほかならない。大事なことは、この平均費用から限界費用を推定して企業活動をコントロールすることにある。

減価償却費

なぜ企業は減価償却をするのであろうか。このことを企業のコントロールとの観点からみてみよう。

ここで、以下のことを問題にしたい。

1. 固定資産の減価償却費は耐用年数を計算要素とする。耐用年数はなぜ固定資産に関わる費用を考える上で重要なのであろうか。また、耐用年数に代わるものとして、運転時間や生産量が原価配分の基準となるのはなぜであろうか。
2. 原価をただ配分するだけであれば、不規則な配分の仕方もありうるであろう。

しかし、減価償却費は平均費用である。なぜ減価償却費は平均費用となっているのであろうか。平均費用の果たす役割は何であらうか。

Accountant は限界費用を会計データから直接に知ることはできないが、平均の変動費はイメージとして描くことができる。⁽¹⁰⁾ 会計担当者は、平均費用の推移によって限界費用を推定しているのではないか。⁽¹¹⁾ 周知のように限界費用 MC は平均費用 AC の最低点を通過する。

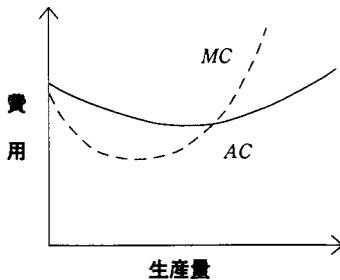


図1-1 限界費用と平均費用

固定資産に対する歴史的な原価を一年当たりの費用に平均化する。一年当たりの費用は、当該年度におけるコントロールを容易にするのである。ただ、固定資産は最終的に売却、処分するのであれば、それによる収入は歴史的な原価から差し引かねばならない。かくて、減価償却費は耐用年数 N に対し $1/N$ の値となるのである。

会計担当者は、限界費用を会計数値から直接には知ることはできない。しかし、減価償却費を含めた費用を平均化することによって、会計数値から限界費用の傾向を推定できる。すなわち、平均費用が下降すれば限界費用も下がるし、平均費用が上昇すれば限界費用も上がる。会計担当者は平均費用の最低点を最適点とみているのであろう。それは、平均費用と限界費用の一致点である。

(10) この点は林 (1989) を参考にした。

(11) 以下は、Zimmerman (1995, 297 and 298) が描く図を参照した。Watt and Zimmerman (1979) も参照。

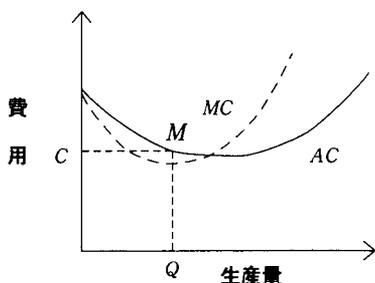


図1-2 平均費用の最低点

Q点での生産量では、平均費用 ACと限界費用 MCの比較からすれば、明らかに、

$$AC > MC$$

である。しかし、経営者は MCをみることができない。ACをみて M点での MCの大きさをイメージするしかない。そこでもし費用を配分すれば、平均費用が大きくなり、経営者は限界費用が大きいとイメージする。そこで、Q点以下へと生産量を縮小させるインセンティブが傷つくであろう。しかしそれは好ましくない。故に、Q点では原価を配分すべきではない。

これに対し、生産量が次の Q' 点にあったとする。

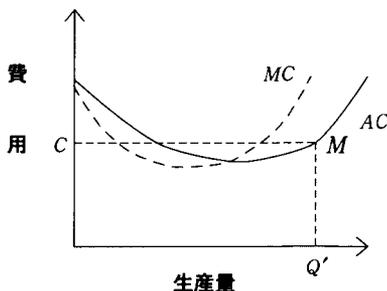


図1-3 限界費用のイメージと平均費用

M点では、本当は

$$AC < MC$$

である。経営者は ACを見てとるが、MCはわからない。そこで MCを ACか

ら推定する。MCを低く推定するので、経営者はますます生産量を拡大するインセンティブが働くであろう。そこで原価を配分することによって、不要な拡大を回避することができる。ここに原価配分の意義を認めるのである。

実のところ会計担当者は平均費用しか知らない。そこで原価配分によって見かけの平均費用を創り出し、生産量の過大を阻止することが必要である。そのために平均費用が上昇傾向にある場合、原価配分によって見かけ上の平均費用を加える。これに対し、生産量が小さい場合には、限界費用は平均費用を下廻っている。生産量を増加すべきであるが、会計担当者は平均費用しか知らないので費用負担が大きいと判断しよう。この状況下では、原価配分をすればますます平均費用は増して、会計担当者はコスト負担が大きいと判断し、生産量をますます縮小させるだろう。しかし、それは最適な生産量からして望ましくない。故に、生産量が少ない場合には原価配分は望ましくないのである。なぜ企業は平均費用をみて行動しているということが言えるのか。このことを原価配分によって明らかにするのである。企業規模が小さい場合、減価償却はしない。というのは、それがますます平均費用を押し上げ、規模を縮小させる方向に作用するからである。

減価償却費という平均費用が加わっても、限界費用は変わらない。しかし、最適点は移動する。減価償却方法の選択はこのことを考慮して会計担当者が判断するといえよう。これによって平均費用 AC は AC' あるいは AC'' へと移動する。

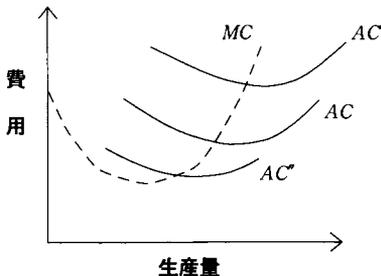


図1-4 平均費用の移動

減価償却をすることによってはじめて、新しい設備への取替準備のためのインセンティブが高まるであろう。もし、減価償却がなければ、原価の回収をなし得ず、新しい設備に取り替える動機も起こり得ない。とくに、配分は、規則的に行われるので、取替のための準備を計画しやすい。また、会計方法の選択によって会計担当者は取替準備に考慮できるのである。このことは、状況に応じてインセンティブを操作できることになるのである。

経営者が株主、従業員などのコーディネーターとしての役割を担うとすれば、会計数値に求めるのは何であろうか。それは、企業活動の効率性であり、投下資本に対する回収である。投下資本は歴史的原価にほかならない。取替原価を用いた場合には、限界費用は変わらないが、平均費用は時価に応じて変化することになるのである。最適な企業規模を決める際に、取替原価の平均費用に比して歴史的原価がベターであろう。言い換えれば、会計配分の基礎は取替原価によるより歴史的原価である方が最適点を見出しやすいのである。

固定資産は取得した後、長く所有し続ける資産である。取得から処分に到る期間に会計慣行では減価償却を行う。減価償却は年を測定単位として、一年当たりの費用を測定する。従って、歴史的原価を年度に分割する会計手続きということができる。

歴史的原価 HC 、残存価額 S 、耐用年数 N としよう。減価償却は $HC-S$ (償却総額) を N 年に配分する会計手続きである。すると、 N 年に $HC-S$ の費用がかかるとすれば、1年当たりいくらの費用になるかというのが減価償却費の意味である。そうであれば、減価償却費は年を単位とする一単位当たりの費用であり、まさしくそれは平均費用なのである。平均費用であることは、定額法であれ定率法によって導いた減価償却費であっても変わりはない。また、生産量や稼働時間を基準にして原価を配分しても、やはりそこから得た減価償却費は平均費用である。

そこでもしも、正しい減価償却費を考えれば、耐用年数 N の正確な測定こそ

がそれに相当するであろう。そのことは平均費用をどのように決めるかという問題に帰着するのである。耐用年数を減価償却計算の一要素としてみれば、それは費用の大きさに影響するのであるから、正確な測定が問題になるであろう。その際、耐用年数は単に減価償却費を計算するための技術的な意味しかない。実際には耐用年数の確定はできない。かくて、減価償却費は各年度をコントロールする平均費用の性格をもつのである。

Zimmerman は、原価配分を一つの課税システムという。原価配分は歴史的な原価を基礎にした平均費用である。そこに歴史的な原価の役割をみてとることができる。

棚卸資産

棚卸資産の評価方法としては平均法をはじめ幾つかの方法がある。これらの評価方法によって払出原価（売上原価）を計算できるのである。一般に評価方法が選択であるのは、個別の実際原価を識別するのが難しいからであるという。そうした見解からすれば会計方法の選択は実際原価に代わる方法としてやむを得ない措置になるのである。もしそれが正しいのであれば棚卸資産の評価方法はどんな方法でもよいはずである。しかし、評価方法は限られている。払出原価を実際に識別するのが難しいということと、幾つかの評価方法を認めて選択をすることは別の問題である。では棚卸資産の評価にはなぜ複数の方法が存在し、選択に委ねられているであろうか、突き進んで考えてみよう。

個別法は、棚卸資産の払出原価およびその評価に対し、種類や質を識別し各個別に実際原価を付す方法である。個別法は実践性を欠くがゆえに用いないとする主張の根底には実際原価こそ棚卸資産の本来の評価方法であるとの考えがある。個別法は、たとえ同じ種類であっても単価が異なれば払出原価を識別する。しかるにこの識別は多くの手数を要するので、個別法の適用には限界があるというのである。それ故、個別法は高い価値、少ない数量項目、とくにユニ-

クな項目や特定の仕事あるいは顧客のために注文された項目に対し用いられる。⁽¹²⁾

個別法は次のように表現できる。期中の入庫した歴史的原価が P_1, P_2, \dots, P_n であったとする。期中に払い出した数量がそれぞれ Q_1, Q_2, \dots, Q_n とすれば期中の払出原価 C は、

$$C = P_1 Q_1, P_2 Q_2, \dots, P_n Q_n$$

となるのである。

個別法を法の立場からみてみよう。払出原価の付し方を財の交換としてみるならば次のようになる。

財を払い出す側（売り手）と財を受け取る側（買い手）との関係が交換である。個別法は明らかに、交換が基礎にある。所有する財を払い出すことによって、買い手から財（現金あるいは債権）を得る。売り手がいくら払い出したかは、当該財を手に入れるために要した価額（実際原価）がふさわしいであろう。

このように考えてくると、個別法は交換に合致した評価方法である。

交換は売り手と買い手の関係である。それ故に双方における取引が公平、公正に行われねばならない。財に即して言えば、稼得した財と手放した財とが等価でなくてはならない。

同種、同質の棚卸資産があるとしよう。仕入時点の違いによって、仕入原価 P_1, P_2, P_3 の数量はそれぞれ Q_1, Q_2, Q_3 から成る。仕入原価の大きさは

$$P_1 < P_2 < P_3$$

である。この中から数量を払い出す。ただし、 $Q < Q_1, Q_2, Q_3$ とする。実際原価が P_1 であれば個別法による払出原価は $P_1 Q$ である。なぜなら個別法は同種、同質であっても財の代替性を認めないからである。このことが、個別法は真の原価をとらえるとの主張を生み出した。しかし、個別法は逆に利益操作を可能

(12) これはごく一般的な考えである。Hoffman and Gunders (1970)。

にする。利益を縮小するためには払出原価の大きい P_3 をあえて出庫することができる。それ故に、個別法は決して恣意性のない評価方法ではない。

そこで、同種、同質の財であれば代替性を認めるとしよう。とはいえ、単純に代替的でありさえすればよいわけではない。上記の例では、数量 Q を払い出した時、代替しうるといっているのであれば、払出原価として P_1, P_2, P_3 のどれをも選択できるからである。それはまた、利益操作である。恣意性は大きい。それ故に個別法を離脱するためには単に代替性を認めるだけでは十分でない。代替性を棚卸資産の評価の基礎とするには、規則性をもった方法の確率が不可欠であった。

後述のように、配分は交換と全く異なる。会計配分は原価 C を分割し、幾つかの対象に割り当てることである。

$$\text{原価 } (C) \begin{cases} C_1 \\ C_2 \\ \vdots \\ C_n \end{cases}$$

この時、次の条件が満たされなくてはなるまい。原価配分を前提とする。

(1) 原価は少なくとも対象のどれか一つに必ず割り当てられなくてはならない。

$$C_1, C_2, \dots, C_n$$

(2) それぞれに割り当てた金額の合計は原価に等しい。

$$C = C_1 + C_2 + \dots + C_n$$

これが会計配分を成り立たせるための必要十分条件である。ところが、ここで大事なことはいかに配分するか、つまり配分の仕方については何も絶対的な基準がないことである。そのために、上記の条件を満たしさえすれば、どんな配分の仕方も可能ということになる。会計担当者にとっては、効率的に、かつ公平に決定しなければならない。

配分の場合、財を払い出す側（売り手）と財を受け取る側（買い手）との関係は考慮しない。売り手の側で、払出原価を決めるのは、会計担当者の権限で決まるのである。要するに、いくらを払出原価に付すかが問題である。それは、総原価を払出原価と棚卸資産の評価に割り当てるのである。これを我々は配分（all ocation）というのである。

こうして、交換は双方の関係（例えば、売り手と買い手）によって金額を決めるのに対し、配分は一方的な（例えば買い手）判断によって金額が決まるのである。個別法は前者であり、FIFO、LIFO、平均法は後者の性質である。

交換は常に取引の相手との関わりで成立している。それ故、棚卸資産を払い出すことは、買い手にとって、犠牲にした大きさと金額を表現する。犠牲にした価額はまさに当該財の実際原価である。これに対し、配分は相手との関係を考慮する必要はなく、数値を分割すればよいのである。ただ分割の仕方のみが問題となる。

同質の棚卸資産の一単位当たりの原価を決める際に、共通に用いる手続きは平均である。それはまた、同質の財の原価を決める実践的な方法でもあった。

かくて、個別法を支える実際原価は財の交換を前提とすることが分かる。これに対し配分では、平均原価（平均費用）が基礎になるのである。次に、先入先出法以下の棚卸資産の評価方法を平均原価としてとらえてみよう。商品の仕入時点が異なり、単価が違おうとしても、同一種の財であれば、棚卸資産は代替可能である。⁽¹³⁾ そのことが棚卸資産の評価に関わっているのではないか。それ故に棚卸資産の評価は実際原価ではなく、平均原価を求める。

同種、同質の財であれば代替できる。このことを数式で表現しよう。平均法の中から移動平均法を式で示す。仕入原価が P_0 、 P_1 の順序とし、数量をそれぞれ Q_0 、 Q_1 とすれば、払い出しの原価 AC は

(13) 代替性については、Hoffman and Gunders (1970)、中野 (1980)、Davis (1982) に言及がある。

$$AC = \frac{P_0 Q_0 + P_1 Q_1}{Q_0 + Q_1}$$

となる。

総平均法では、入庫した全ての仕入原価 P_0, P_1, \dots, P_n として、数量をそれぞれ Q_0, Q_1, \dots, Q_n とすれば、払出原価は

$$AC = \frac{P_0 Q_0 + P_1 Q_1 + \dots + P_n Q_n}{Q_0 + Q_1 + \dots + Q_n}$$

で求める。

単純平均法では、財を代替するにとどまらず、受入数量における違いも無視する。つまり、 $Q_0 = Q_1 = \dots = Q_n$ とする。払出原価は、

$$\begin{aligned} AC &= \frac{Q (P_0 + P_1 + \dots + P_n)}{nQ} \\ &= \frac{P_0 + P_1 + \dots + P_n}{n} \end{aligned}$$

となる。

平均法の考えは、先入先出法、後入先出法にも応用することができる。これらの評価方法にしても、財が代替性を有することに変わりはない。ただ、仕入原価をどこに代替するかが問題である。先入先出法と後入先出法では、仕入時点での重み（ウェイト）のおき方が異なるのである。先入先出法は仕入時点のはじめに重みをおき後入先出法では最後に重みをおく。先入先出法は

$$\lim_{Q_0 \rightarrow \infty} \frac{P_0 Q_0 + P_1 Q_1}{Q_0 + Q_1} = P_0$$

である。後入先出法は

$$\lim_{Q_1 \rightarrow \infty} \frac{P_0 Q_0 + P_1 Q_1}{Q_0 + Q_1} = P_1$$

となる。

さらに、この考え方は、最終仕入原価法にも適用できる。それは、最終の仕入原価に重みをおく方法である。故に原価は

$$\lim_{Q_n \rightarrow \infty} \frac{P_0 Q_0 + P_1 Q_1 + \cdots + P_n Q_n}{Q_0 + Q_1 + \cdots + Q_n} = P_n$$

となる。最終仕入原価法ではこの値を払出原価でなく、期末の棚卸資産の数量 Q_i に適用するのである。故に、最終仕入原価法による棚卸資産の評価 IV は次のようになる。

$$IV = P_n \cdot Q_i$$

最終仕入原価法は期末の棚卸量が全て最終の仕入原価になる。そのことは、最終の仕入原価に重みをおいた平均原価で期末棚卸を評価することを意味している。

以上の方法は全て一個当たりの原価を求める棚卸資産の評価方法である。しかし、一個当たりの原価を計算するのではなく、平均利益率を求めて売価から逆に原価を得る評価方法もある。売価還元法がこれである。受け入れた原価の総額 C は次の通りである。

$$C = P_0 Q_0 + P_1 Q_1 + \cdots + P_n Q_n$$

それぞれの売価 S_0, S_1, \dots, S_n から売価の総額 S は次の通りとなる。

$$S = S_0 Q_0 + S_1 Q_1 + \cdots + S_n Q_n$$

そこで、利益率 r を求める。

$$r = \frac{S - C}{S}$$

それぞれの仕入時点に含まれる利益を合計して、売価の総額に対する割合を求めたのであるから、 r は平均の利益率である。

売価による期末の棚卸資産の評価 S' から、原価 P' は

$$P' = S' (1 - r)$$

となる。かくて、売価還元法の場合には、異種、異質の財の間にも代替性を認めているといえる。そこにはやはり財の代替性の考えがあることを看過してはなるまい。棚卸資産の評価は平均化しているのである。

先入先出法、後入先出法、平均法による評価方法と売価還元法には何のつながりもないように見える。しかし、そこには形式的な違いがあるものの共通点が多いのである。売価還元法に到っていっそう広い範囲に代替性を認めているのである。売価還元法は適用する業績という実践性の問題があろう。そのことを越えて、評価方法に潜む根本原理を知ることが大事なことである。

ドル価値後入先出法は、後入先出法に比べてみると、前者が同種、同質の財において代替性を認めた評価方法であるのに対し、後者は異種の財においても後入先出の評価を適用したものである。

いま種類の違う財 A, B, C があって、期首のそれぞれの価格と数量は次の通りとする。

価格 P_0^A, P_0^B, P_0^C

数量 Q_0^A, Q_0^B, Q_0^C

期首の原価 C_0 は次のようになる。

$$C_0 = P_0^A \cdot Q_0^A + P_0^B \cdot Q_0^B + P_0^C \cdot Q_0^C$$

期末の価格、数量はそれぞれ次の通りとする。

価格 P_1^A, P_1^B, P_1^C

数量 Q_1^A, Q_1^B, Q_1^C

そこで期末における評価 C_1 は次のようになる。

$$C_1 = P_0^A \cdot Q_0^A + P_0^B \cdot Q_0^B + P_0^C \cdot Q_0^C$$

後入先出法は後から仕入れたものを先に払い出す方法であるから、棚卸額は期首の価格で評価する。そこで、期末の評価額は次のようになる。

$$C = P_0^A \cdot Q_1^A + P_0^B \cdot Q_1^B + P_0^C \cdot Q_1^C$$

これから、評価額の増加率 p を求める。

$$p = \frac{C}{c}$$

そこで、期末の棚卸資産の評価は基準額と期中のその増加分の修正を加えた額となる。

$$C_0 + (c1 - c) \cdot (1 + p)$$

それぞれの棚卸資産の種類と質は異なる。期末の棚卸の単価も数量も違うのである。しかし、棚卸資産を原価の総額で示すことによって、種類や質の違いがあっても棚卸資産の価額に埋没してしまうことになる。棚卸資産の質が異なっても代替するのであるから、質の違いがあっても代替できるのである。

このことは、先入先出法、後入先出法、平均法では、同種、同質の棚卸資産における実際原価の違いが代替できる評価方法であったのと比較すれば、根本的な違いである。

小売棚卸法は売価還元法と同様に異種、異質の財に代替性を認める評価方法である。

期首の棚卸資産の評価 P_0 、期中の仕入高 P_1 、売価をそれぞれ S_0 、 S_1 とする。原価率 p を求める。

$$p = \frac{P_0 + P_1}{S_0 + S_1}$$

売価による当期の受入額は $S_0 + S_1$ であるが、そのうち出庫した額（売上 S ）を引けば、売価での在庫 I^S を導くことができる。在庫 I^S を原価 I^C に還元する。

$$\begin{aligned} I^C &= (S_0 + S_1 - S) \cdot p \\ &= I^S \cdot p \end{aligned}$$

小売棚卸法において、売価での在庫を原価に還元する際の原価率 p は、平均原価率である。受け入れた棚卸資産の売価に対する原価の総額の割合である。故に、棚卸資産の種類も質もはじめから問題にならない。異種、異質の財が代替でき、数量や異質の違いを越えて統合しているのである。ここでも、平均原

価が基礎になっている。

このようにみえてくると、個別法とその他の方法との間にはっきりと断絶があることが分かる。双方を分けているのは、原価ないし費用の平均化である。個別法は実際原価であって、原価に平均の概念がない。

棚卸資産の評価を通してみると、歴史的な原価は次のように進化していることがわかった。

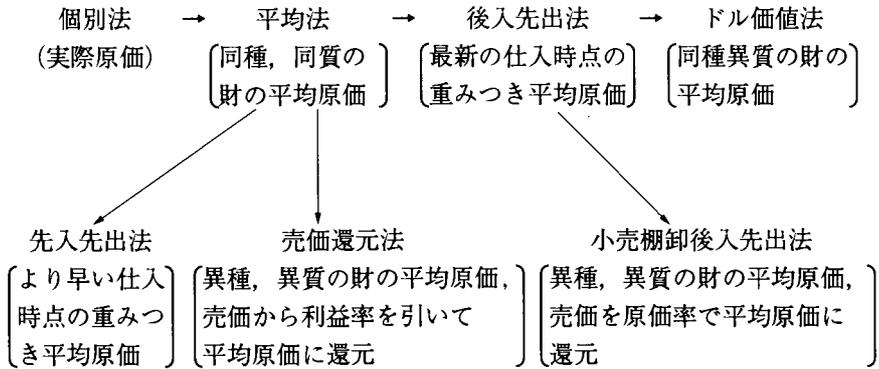


図1-5 歴史的な原価の進化

※この場合の質とは、価格における違いをいうものとする。

それならばなぜ棚卸資産の評価は平均原価として展開していったのであろうか。実際上の理由は、棚卸資産の仕入の数量が増大し、質も多様化したために、実際原価の識別が困難になったことであろう。特に売価還元法は多種、少量の棚卸資産を扱う業種では他に代わる方法はないであろう。

理論上は棚卸資産に平均原価また平均費用を用いる意味をどのように理解できるであろうか。その理由として、企業活動にしめる棚卸資産の位置をあげることができる。企業活動の中心にあるのは何といても売買活動である。売買

活動は利益の源泉である。売買活動の対象となる財は棚卸資産に他ならない。それは仕入、販売、在庫の活動に関わる。

企業活動における棚卸資産のこうした位置に思い至れば、大事なことはそのコントロールであろう。それは直接に所有権を得た財であるから、コントロールの容易な状況におく必要がある。この時、会計担当者が本当に知りたいのは企業の限界費用である。なぜなら、生産要素の追加一単位当たりの費用を知ることによって、最適な生産規模を決めることができるからである。しかし、会計数値は限界費用を表現しない。従って、会計担当者はそれに代わる会計数値から、限界費用を推定し、読みとらねばならない。この限界費用に代わる会計数値こそ平均費用であると筆者は考える。

個別法は実際原価であるから、払い出した財の原価によって、払出原価は変動する。それ故、限界費用を推定しにくいのである。

もちろん、会計利益の構成要素である費用の種類も多い。そのため棚卸資産に関わる費用の平均化だけでは、全ての費用が平均といえないとの指摘もあろう。しかし前述のように、棚卸資産が企業活動を支配する割合は大である。このことから、棚卸資産に関わる費用の平均化が果たす役割は決して小さくない。

同種、同質の棚卸資産であっても、仕入時点が異なれば仕入原価も異なるとしよう。払い出した財の原価をどうするのか、また、在庫をどう評価するか、というのが棚卸資産の評価である。棚卸資産の評価は大きく二つの考えに分けることができる。一つは払出原価を棚卸資産の実際原価とする方法、二は当該資産の仕入原価と関係なしに代替させる仕方である。前者は個別法であり、後者は先入先出法、後入先出法、平均法である。

代替性が棚卸資産の評価を支えている。払い出した数量の中に仕入原価の違いをどう組み合わせるかによって棚卸資産の評価は違うのである。このことは、棚卸資産の評価が経営者にとって大変、コントロールしやすいことを意味する。先入先出法、後入先出法、平均法が会計選択できるからである。

棚卸資産の評価をコントロールできるということは、仕入原価をいかに組み合わせるか、つまり代替性の問題であったのである。それは棚卸資産にかかわる費用を平均にした。平均費用であることによって、経営者は企業活動をコントロールすることができたのである。

個別法から先入先出法等への発展は、財の代替性を認知することへの飛躍であった。それは、表現をかえれば費用を平均化することであった。費用の平均化によって、企業活動をコントロールするのを容易にしたのである。

ある数量の棚卸資産を払い出したとき、それがどの原価を表現するかを決めてみる。つまり代表値を求めるのである。それは会計情報を創るうえではるかに個別法より効率的である。先入先出法、平均法、後入先出法は、どの仕入時点にウェイトをおくかが大事なのである。それによって、払出原価が決まってくる。売価還元法、ドル価値法、小売棚卸法のような棚卸資産の評価方法は、同質、同種の財をこえて、異種、異質の財にも代替性を認めるからである。もはや数量は問題にならない。金額が基礎となるのである。

棚卸資産の評価は、結局のところ平均費用を導くことであり、評価方法の違いは平均費用のウェイトの差異である。そこで、棚卸資産の評価方法の発展を三段階に区分することができる。

第一段階 個別法は財に代替性がなく、実際原価が付される。

第二段階 同種、同質財の間で財に代替性がある。ウェイトによって、平均値に違いが生じるが、それが評価方法の違いである。

第三段階 異種、異質の財にも代替性がある。ドル価値法や小売棚卸後入先出法がそれである。

会計情報の効率性を棚卸資産の評価についてみてみよう。棚卸資産の種類を W_a , W_b としよう。それぞれの仕入原価を P^a , P^b とし、数量を Q^a , Q^b とする。 A , B の在庫は、

$$W_a = (P_1^a, P_2^a, \dots, P_n^a), (Q_1^a, Q_2^a, \dots, Q_n^a)$$

$$W_0 = (P_1^b, P_2^b, \dots, P_n^b), (Q_1^b, Q_2^b, \dots, Q_n^b)$$

となる。棚卸資産 W 、 W の仕入原価や数量は、実際に取引した価格、数量である。

さて、上記の在庫の中から W を Q 個が単価 P_1 のものであれば、払出原価は、 P_1Q であるとするのは、財の払出原価は当該財の原価でなければならないと考える。そこには同種、同質の財であっても代替性はない。当該財の払出原価はあくまでも当該財の仕入原価でなくてはならぬのである。 P_1, \dots, P_n は、仕入原価には違いないが、財の代替性を認めないとすれば、払出原価には関係しない。このようにして払出原価を計算する方法を個別法というのである。それは、同質財の間に代替性を認めない。この場合の払出原価は歴史的原価ではあっても、あえて実際原価というのである。

情報の効率性から個別法を分析してみよう。いま出庫したのは棚卸資産 W である。仕入順序が異なり、それによって仕入原価を異にしても、出庫には関係ない。大事なことは在庫の中から Q 個出庫した事実である。してみれば、 Q 個のそれぞれに実際原価を付すのは非効率である。実際原価を伝達しても、受け手にとっては意味がない。なんとすれば、伝える必要のない情報を付け加えていかねばならぬからである。

個別法の場合、当該財の仕入原価と払出原価は必ず同じでなくてはならない。払出数量の全てについて仕入原価を識別しなければならないのである。このことを情報の伝達という観点から分析してみよう。同種、同質の財であれば、異なるのは仕入原価のみである。仕入時点の違いによって仕入原価は、

$$P_1, P_2, \dots, P_n$$

としよう。添字は仕入時点とする。いま、仕入原価 P_1 のものを出庫したとする。個別法では払出原価は P_1 である。この時、もしも P_1 以外の原価を払出原価としたとすれば、この情報は不都合であろうか。おそらくそのことは情報の受け手にとって関係ない。むしろ大事なことは、1 個が払い出されたという事実な

のである。

なぜなら、同種、同質の財であるからである。強いて言えば、 P_1 の原価の財が一個減少したことを確認すれば十分である。要するに数量の情報が大事である。払い出しの数量が多くなればなるほど一個ごとの仕入原価を識別することは非効率となる。多量に払い出しする財について仕入原価を識別しても、情報の受け手にとっては意味がないからである。識別するコストが増大するだけである。

払い出す財の原価を識別しなければ、情報コストは大いに節約することができる。問題は識別しない代わりにどういう方法によって原価を付すかである。

上記の例でこれからある数量 Q を払い出す。ただし、

$$m > Q_1, Q_2, \dots, Q_n$$

とする。この場合、払出原価の目安となる値は何であろうか。もし、一つの目安となる値を決めることができれば、情報のコストは節約できる。

個別法は、棚卸資産の払い出しの数量が多くなるにつれて、情報コスト C は通増するであろう。これに対し、先入先出法、後入先出法、移動平均法などの方法は、数量がどんなに多くなっても、情報コストは変わらないであろう。個別法では増加するのに対し、先入先出法、後入先出法、平均法では、不変である。

今度は、上記の評価方法を数量のみならず多種類の商品に適用することを考えてみよう。先入先出法、後入先出法、平均法は同質の財については数量が多くなっても限界費用はゼロであった。しかしこれらの評価方法は種類が多い場合には、それぞれの商品の種類ごとに適用していかなければならない。それ故に、種類が多ければ多いほど情報コストは通増するであろう。

これに対し、売価還元法をとればどうであろうか。この方法ではどんなに財の種類が増えても全体の財の売価を利益率によって原価を求めればよいのであるから、どんなに種類が増しても情報コストは著しく増すことはない。せいぜ

い種類ごとの財のデータを集めることだけである。このことはドル価値法や小売棚卸後入先出法についてもあてはまるであろう。

棚卸資産が同質であれば代替できる。このことが実際原価をとる個別法からの離脱をもたらした。個別の実際原価は問題ではない。それよりも仕入時点の原価 P_0, P_1, \dots, P_n とそれぞれの数量 Q_0, Q_1, \dots, Q_n を把握しておればよかったのである。そこで問題は、代替の仕方である。払出原価を決める際に先入先出法は古い仕入原価、後入先出法は最新の仕入原価、平均法は仕入原価によって代替する。共通するのはいずれも仕入の順序によって代替することである。かくて、もはや実際原価と払出原価は結びつかない。実際原価がどうであろうともより古い仕入原価、最新の仕入原価あるいは平均原価に代替するのである。これは、払い出す財が複数の実際原価から成るとしても、平均値で代表させたことになる。こうして、棚卸資産の評価にみる財の代替性とは個別の実際原価を断って、平均の代表値に置き換えることにほかならない。実際原価を用いる個別法からの離脱は、この意味において情報の効率性を高めたといえるであろう。そこには大きな飛躍があるのである。代表値はどのような性質をもつのであろうか。先入先出法、後入先出法、平均法は、次の三つの情報がなければ成り立たない。その一は仕入の順序の情報、その二は各々の仕入時点の数量の情報、その三は各々の仕入時点の原価の情報である。それは三つの私的情報を組み合わせて、伝達する仕組みをもつのである。そこに、会計情報の効率性を看とることができる。これに対し、実際原価は当事者のみが知る私的情報である。私的情報としての実際原価は、取り扱う数量が多くなればなるほど伝達しにくくなり、情報の効率性を欠くのである。

棚卸資産の評価方法の選択は、実は資源配分の方法であるといえる。もちろん、歴史的な原価としての仕入原価の総額は変わらない。しかし会計選択によって当期の払出原価（費用）の大きさを変化させることができる。

V 歴史的原価と不完備契約

財の売買は売買契約にしたがう。財の所有権は売買契約以前は売り手にあり、代金の受領後は買い手に移転する。売買代金の額は契約条項に記載してある。それは契約の完備した内容であるかにみえる。しかし、実際には売り手と買い手の間には売買金額をめぐる問題が生じることは上記の通りである。ある金額 S_0 で売り手と買い手が売買契約を結んだとしよう。その後、売り手が買い手に財を引き渡そうとする際に当初の契約額に比べて時価が下落したとする。 $(S_0 > S_1)$ これは当初の契約に書き込めなかった事項である。契約の不完備による問題が双方の間に生じてくる。しかし、いったん受け渡しがあれば買い手にとっては支払い義務を履行するのみである。これが歴史的原価である。

このことを図で示してみよう。買い手にとって財の購入のプロセス (t_0, t_2) は次のようになる。契約 t_0 、財の受け渡し t_1 、代金の支払い t_2 とする。



図 2-1 契約時期

(t_0, t_1) は財を受け取るまでのプロセスである。契約内容は財をいつ、どこで、どういう方法で購入するかを記載している。しかし、 (t_1, t_2) は財の受け渡しから代金支払いまでの期間である。しかし買い手にとっては、財を受け取った時点から契約の不完備が生ずるのである。これは会計上、財の取得を記録する時点である。所有権の完全な移転は代金の支払いにあるにもかかわらず、財を手に入れた時点あるいは代金の支払義務が生じた際に財の取得を記録するのが重要なことである。

買い手にとって、当該財の品質についてはあまりよく知ることができない。つまり品質については契約が不完備である。買い手にとっては財を受け取って

しまった後、契約にあることといえば代金を支払うことだけである。もし財の品質にカシがあれば返品すればよいのである。

購入する価額については契約ははっきりしていたのである。歴史的原価は契約に従って財を受け渡しした際の価額を示すのである。それ故に、不完備契約の観点からすれば、歴史的原価は財を受け取った後、契約の不完備を補完するためのコントロールなのである。それは単なる犠牲分を表現するのではない。古くから歴史的原価の根拠を客観性に求めた。が、不完備契約のもとでコントロールしやすい評価方法であったことは看過し得ないであろう。この意味においても歴史的原価が会計慣行を支えるのは選択の結果といえるであろう。以下においては、不完備契約の下での固定資産の減価償却と棚卸資産の評価を考えることにしたい。そこに財の移転をめぐる不完備契約が作用するのではないだろうか。棚卸資産の場合には、代金の決済があればその所有権は売り手から買い手に移転する。すると、買い手にとっては短期的にそれを自ら消費するか、他に販売するかが問題である。取得した財が将来、下落するかどうかは売買契約に書き込めない。時価の下落によるリスクは買い手が負担しなくてはならない。棚卸資産の評価については低価法が存在する。低価法による棚卸資産の評価は不完備契約のもとで生じた会計現象であろう。これに対し、固定資産の場合には、所有権が代金決済によって買い手に移転する。とはいえ、耐用年数、処分価額については契約に書き込めず契約内容は不完備である。買い手にとっては評価のことよりも、当該資産が何年使用できるかが大事なことである。販売を目的とするのでなく、使用を目的とするのであれば、契約に書き込めなかった不完備の部分は、自ら補完する。これが減価償却であろう。

人は会計記録の対象は取引であるという。取引とは財の交換をいうことは既述の通りである。それはまた歴史的原価の根幹であった。交換は売り手と買い手の双方が互に所有する財を犠牲にして、相手の財を取得するのである。もちろん実際の取引においては、直接、財が増加し減少するわけではない。代金の

未収や未払があるからである。このような場合でも未来収入，未来支出の概念を用いて交換によって説明したのである。⁽¹⁵⁾しかし，固定資産の減価償却は交換によっては説明できない。また棚卸資産の評価である低価法は交換からは導き得ないのである。このことは，固定資産の減価償却や棚卸資産の低価評価が交換とは違った会計現象たることを示唆するであろう。

固定資産の場合

固定資産の減価償却においては，耐用年数や残存価額など不確実性が付きまとうことが指摘できる。⁽¹⁶⁾そうした不確実性は，いつ，どのような状況でどの減価償却方法を採用するかという会計選択の問題に展開していったのである。人は耐用年数や残存価額を減価償却の計算要素として扱っている。減価償却を平均費用として考えれば，計算要素として取り扱うのも無理からぬことであろう。しかし大事なことは，そもそもなぜ減価償却の計算に予想を入れるのかということである。考えを突き進めていくと，耐用年数や残存価額が計算要素となる理由が明らかにならねばなるまい。

固定資産は販売を意図せず長期に使用していく資産である。買い手にとって，大事なことは，取得後の当該財の品質である。なぜなら，使用を目的とする資産であれば，老朽化，陳腐化などは重要な要素となるからである。ところが，買い手にとって当該資産の取得における契約内容は，それについては何も書かれていない。つまり，固定資産の品質については，契約内容にはなく，不完備なのである。このことを図示すれば次のようになる。

売買契約の時点 t_0 ，取得時点 t_1 ，代金支払時点 t_2 としよう。

(15) Ijiri (1967)

(16) 中野 (1980)

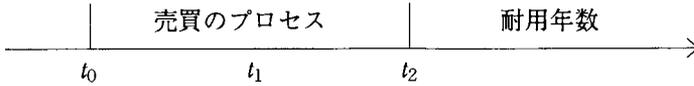


図2-2 売買契約と取得

売買のプロセスは (t_0, t_2) である。契約から財の受渡し (t_0, t_1) 、また受渡から代金の支払い (t_1, t_2) に到る期間の契約条項は明記してある。ところが固定資産の品質に関わることがらが契約条項にはないのである。とくに当該財がそもそも何年使用できるかは買い手にとって重要であるが、その条項がない。つまり、代金の支払い以後の契約が不完備である。

固定資産の購入に際して、買い手にとり大切なことは一つは購入価額であり、二は品質である。前者は取引価額として歴史的な原価をとる。それは契約に従い、財の受入の後、代金支払をすることによって終わる。それによって所有権の移転が完了するからである。ところが、買い手は固定資産を購入しても、品質については所有権の取得後に問題となるのである。従って品質については契約条項にない。とくに、

1. 取得した固定資産は何年使用可能であるのか。
2. 使用中の固定資産の処分と新設備の取替。

については契約にない。たとえ、書き込んだとしても、不確定である。

耐用年数： 購入時に、当該設備が何年使用に耐えるかわからない。

処分価額： 耐用年数がついた後の売却処分価額は不明。

会計学上、耐用年数をそもそもどのように位置づけてきたのであろうか。耐用年数の考え方は必ずしも定かでないことが次の事実からわかる。

その主要な考え方は、耐用年数を固定資産に対する使用可能な予定の年数とする。実際に何年使用できるかは不明である。ともかく、見積りであっても年数を決めておくのである。あらかじめ使用可能な年数を見積る必要があるのは、固定資産の原価を使用期間に配分するためとするのである。要するに、 N 年の

使用期間があるとすれば、固定資産の原価は N 年が共通に負担すべきという考えである。これが耐用年数の意味である。本当は実際の使用年数を知るべきであるが、それがわからないので見積りの耐用年数を用いるのである。かくて耐用年数を見積るのは、減価償却費を正しく計上するためとなる。しかし、もともと減価償却費は原価配分の結果であって、いかなる基準から正しいのか言えないのである。たとえ、耐用年数を実際の利用期間に一致するように見積もったとしても、それが正しい減価償却費であることにはならないであろう。減価償却費の計上には正しい基準というのはいないからである。

固定資産をめぐる過去の訴訟をみていくと、減価償却には二つの性格があったことがわかる。それは以下のように要約しうる。

その一つは、減価償却を原価の回収とする考えである。原価の回収との観点に立てば、歴史的原価は回収の対象である。

その二は、減価償却を使用中の旧設備から新設備への取替の準備とする考えである。この観点では、歴史的原価は必ずしも重要でない。減価償却をめぐるこの二つの考え方があったにも拘わらず、最終的には方法の選択に収斂していくのである。

ところで、過去の訴訟の原因が一見して償却率などの会計手続きにあることは明白である。事実、減価償却をめぐる会計手続きは恣意性の介在する余地は大きい。歴史的原価の一部を期間費用として負担する減価償却計算であってみれば、当然のことのようにみえる。しかし、ここでなぜ減価償却には恣意性がつきまとうのかを考えてみよう。この場合にとっての不確実性をいうのではないであろうか。

一の立場をとれば、耐用年数は固定資産の取得から原価の回収を終えた時点までを意味するであろうし、第二の観点では、旧設備から新設備の取替までをいうことになる。固定資産の買い手にとっては、その質に関わることである。取得する価額（歴史的原価）は明らかであっても、質は不明確である。質の決

定的な要素が耐用年数であった。

通説によると、減価原因は耐用年数を決定する要因とする。それ故に、予測可能な減価原因の全てが耐用年数に反映すると考えるのである。それは、物質的損耗のみならず、経済的陳腐化を含む。経済的陳腐化が耐用年数の決定に大きく影響することは周知の通りである。耐用年数に作用する要因として減価原因には次の種類がある。

1. 損耗，使用による磨耗など。
2. 損傷，使用によってこむ傷など。
3. 自然な減耗，さびなど。
4. 技術的陳腐化，発明など技術革新による設備の陳腐化。
5. 経済的陳腐化，製品に対する需要の変化による設備の陳腐化。
6. 偶発的損失，破壊など。

通常はこれらの減価原因のうち、6.の偶発的損失，破壊によるものを除いて、耐用年数に作用する要因としている。このことはそうした偶発的事故を除く減価原因の全てが減価償却費に反映することを意味しよう。なかでも陳腐化は耐用年数を著しく縮小させる要因と考えられ、減価償却費に大きく反映する。しかしながら、減価原因が耐用年数に作用する要因とされつつも、その長さをどのように決定するかは何も明らかになっていないのである。せいぜい、損耗に比べて陳腐化は耐用年数を縮小するように作用するというにすぎない。要するに、それらの減価原因が使用期間に作用することは理解し得ても、計算によってそれを求める試みはほとんどなかったといつてよい。

耐用年数を見積るとしても、結局は将来の収入、支出を予測して回収期間を推定するほかはないのである。いずれにしても不確定である。Schneider は、のれん G が最大になる時点こそが、耐用年数であるとする⁽¹⁷⁾。将来の収入の流

(17) Schneider (1961, 133)

列 R_1, R_2, \dots, R_n , 残存価額 S , 歴史的原価 C とすれば式は

$$G = \sum_{t=0}^n \frac{R(t)}{(1+i)^t} + \frac{S(n)}{(1+i)^n} - C$$

となる。しかしながら、このような最適な耐用年数を求めるとしても、それは将来の収入の見積りをもとにしている。将来の収入が予測できるとすれば、耐用年数にしても予測できないはずがない。故に将来の収入を予測して耐用年数を求める試みは果てのない議論に終始する。

過去の学説によってみても、耐用年数がなぜ固定資産に関わる費用計算の基礎になるのか必ずしもはっきりしない。陳腐化危険が耐用年数に作用する重要な要因として力説されたことがあった。しかし、いかに細かく減価原因を分類し、分析し得ても、実際に利用可能な期間を見積ることは不可能なことであった。このことは、耐用年数を減価償却計算に用いることの意義が、もっと別のところにあることを示唆しているのではあるまいか。買い手にとって、耐用年数の見積りは代金の支払い以後の固定資産の品質に関わる問題として位置づけることが必要であろう。

耐用年数は固定資産の購入に際し、契約内容に書かれなかった事項である。つまり、不完備の契約項目である。買い手にとって、固定資産の購入後、使用可能な年数は知るべき不可欠の問題である。しかし、取得後のことは契約に書かれない。この不完備を補うものが耐用年数と信じる。陳腐化要因が次第に大きくなるにつれ、契約の不完備が意識され始めたのであろう。そのことが契約内容に書き込めなかった耐用年数を浮彫にしたのである。

固定資産の買い手にとって、その品質は実際に使用しなければわからない。ことに固定資産は長期に使用する資産であるから、品質に関する問題は長期に及ぶことになる。ところが品質については契約条項にはないので、買い手にとっては契約が不完備である。この状況は固定資産の使用期間中ずっと続くのである。こうした状況下で買い手にとって、契約の不完備を補完する措置が考え

られるであろう。ここに、固定資産の減価償却が生じるのである。減価償却は、固定資産の購入における不完備契約の結果生じたものと考えられる。減価償却費の計上は、契約の不完備を補うだけでなく、不完備契約をより完全なものにするための支えとなっているのである。

もしも、固定資産の取得に際し、歴史的原価のみならず、耐用年数などの質についても、購入契約に記載し、契約通りに、事象が推移するとしよう。旧設備の耐用年数が尽きると新設備へと固定資産が交替する。交替はやはり契約によって行う。このように全てが契約によって会計手続きをなせば、減価償却は必要でなくなるのではないだろうか。減価償却は契約が不完備であるところに生じる会計現象と考えるのである。固定資産の質について、暗黙の契約の中に物的損耗を技術的、経済的陳腐化を含んでいることは十分考えられる。耐用年数が正確に予測できなくとも、経験的にそうした減価原因の発生は知っているからである。故に、買い手としては契約に書かれていない状況が固定資産に対し生じた場合、当該資産をどのようにコントロールするかが問題となる。ここに減価償却が生じると筆者は考えるのである。それは、耐用年数の期間に生ずる費用の総額を基礎としなくてはなるまい。古くから減価償却については人は幾つかの説を提示してきた。それは直接に現金の支出を伴う費用でなく、配分という手続きをとるが故に、様々な考えをもたらしたのである。不完備契約の立場から固定資産の減価償却を見てくると、それは旧設備から新設備への取替の準備の費用ということができるのである。

耐用年数については、実際にはそれを上廻る場合とそれより下廻る場合とがある。後者については臨時償却となるであろうし、前者については処分時まで帳簿価額のままとなるであろう。いずれにしても、それらは契約条項にない固定資産の質である。

かくて、減価償却は契約に明記する歴史的原価と不明確な耐用年数、残存価額から成る計算方法であることが分かる。契約条項を欠く耐用年数や残存価額

については最終的に調整できる。

これまでの減価償却の研究には、なぜ減価償却の計算に耐用年数や残存価額を見積るのかという根本問題には必ずしも言及がない。耐用年数や残存価額は減価償却計算における不確定な計算要素として片付けられてきたにとどまった。要するに、耐用年数や処分価額の不確実な計算要素を込めた減価償却がなぜあるかを説明しなかったのである。これらについては触れられぬままに、当然のこととして受けとめていたのである。耐用年数にしても残存価額にしても固定資産の取得後の将来に関わる事象であることに注目したい。そうした事象がなぜ減価償却の計算要素となるかが問題である。単に原価を配分するためだけであれば、耐用年数のような不確実な要素を用いる必要は全くないのである。上記にみるように、実は、買い手にとり固定資産の購入は、品質を欠いた不完備契約であることが明らかとなったのである。耐用年数や残存価額は契約条項を補完するものであった。耐用年数や残存価額を見積もることによって、固定資産をコントロールするのを可能にしたのである。

棚卸資産の場合

棚卸資産は販売を目的とする資産である。販売益は仕入れた棚卸資産の市場価格の動向に関わるのである。

買い手にとって歴史的な原価は棚卸資産の受け入れ価額である。それは売り手との財の交換の記録である。しかし実際には、売買においては売り手と買い手には情報の非対称性がある。買い手にとって、当該財に対する情報は相対的に少なく、売り手との間に情報の非対称性がある。棚卸資産の価格の将来の動向について、売り手も十分に知っているわけではない。もちろん買い手は未知である。これに対し、品質については、売り手は既知であるが、買い手は未知である。少なくとも売り手は買い手よりも情報量は大きい。売り手と買い手の情報の非対称性を見過ごすことのできない事実である。

しかし、それにも増して考慮すべきは売買契約における不完備である。なぜなら、買い手にとって、売買契約は財の歴史的原価に関わり、さらに代金支払いと関係するからである。何よりも、買い手にとって重要なのは財を取得して後に生じる問題である。

売買契約 t_0 、受け渡し t_1 、代金の支払い t_2 までを売買のプロセスとしよう。

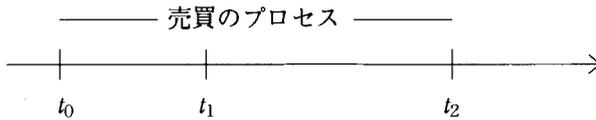


図 2-3

売買のプロセスの間には、売り手にとっては財の引渡しがあり。買い手にとっては受渡しがある。売買契約は売り手と買い手の間の双方契約である。従って、契約には双方の権利、義務に関わることがらが書いてあるはずである。契約後、代金支払いに到るまでの全ての事象が契約条項にあるわけではない。品質や数量にカシがあることもありうるわけである。それについての契約は不完備である。けれども、売り手の側からすれば、財の引渡しによって、契約の不完備は消滅すると考えてよい。

これに対し、買い手の側は事情が異なる。買い手は財の受渡しの後、代金の支払い義務が生じる。そこで代金を支払えば、買い手も義務が消滅し、売買のプロセスは終了する。これによって会計上、何も問題はないかにみえる。

しかし棚卸資産の買い手にとって重要なことは、受け渡し以降の時価の変動である。なぜなら、仕入原価の動向は仕入時点の選択が的確であったから判断する基準ともなるからである。しかし、契約条項には売買価格はあっても、所有権の移転後の当該財に対する市場の評価は何も書かれない。また、棚卸資産の品質についても記載はない。棚卸資産を取得した後の評価や品質は本来売買契約に関わるであろう。そこで棚卸資産の買い手にとって、二つの問題がある。

1. 価格：仕入れた財が所有する期間中に時価が値下がりする危険である。
2. 品質：取得後に品質の低下が生ずることがある。

いずれも棚卸資産の買い手にとって契約に記載のない事象である。財の売り手にとっては、代金の受領で売買のプロセスが終了するのに対し、買い手にとっては、財の受渡しの後は著しく不安定である。生じてくる問題は買い手が自ら責任を負わなくてはならない。もともと、購入した財の情報には買い手と売り手には非対称性があった。にもかかわらず財の受渡し以後は契約内容を全く欠いているのである。このような契約の不完備に対しては、買い手はどのように対処するであろうか。それは、買い手が棚卸資産の評価を通してそれをどのようにコントロールするかにかかっている。買い手にとって歴史的原価は売買契約の不完備を補い、かつ契約そのものを支えている。しかし契約価額つまり買い手にとっての歴史的原価を再考するの必要に迫られよう。

低価評価のディメンション

既述のように、売買契約には棚卸資産の価格の保証や品質についての条項はない。しかし買い手にとってそれは根本的に大事なことである。

棚卸資産の評価が必ずしも歴史的原価でなく、低価法による時価に会計選択することをいかに考えるか。この最も大きな理由は、商品の売買契約の中に将来の市場価格に関わる契約が欠落していることに基因すると考える。棚卸資産の価格の動向は、その後の販売高に大きく影響する。在庫期間中に時価の下落が生ずれば、販売益に影響するであろう。棚卸資産の売買契約はそういう意味において、仕入原価の変動を考慮した契約内容を必要とするのである。それは契約にない。このことを図で示せば次のようになる。

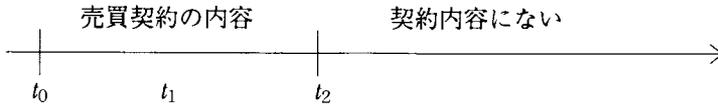


図2-4 契約の過程と条項

契約内容にあるのは、 (t_0, t_2) の期間に生じる事項である。代金を買い手が支払うと売買プロセスも終了する。つまり、契約内容にあるのは代金支払までの事項なのである。しかし、買い手にとって本当に大事なのは代金支払い日以降の期間なのである。棚卸資産の在庫期間中に生ずる価格変動がそれである。この契約の不完備を補うことが必要となる。それは売買契約価額（歴史的原価）と市場価格（時価）との差であり、当該期間にどのように補完すべきかが問題である。

取得後の価格と契約に書き込むことは不都合と考えられるかもしれない。しかし、現実には価格変動が訴訟となって起こる事態をみると決してそうとはいえないのである。⁽¹⁸⁾商品売買を予約して、契約後の価格変動による損失をだれが負担するかについて訴訟になった事実がある。⁽¹⁹⁾価格の変動による損失は予約でなくとも、売買契約の締結後にも生じることである。さらに、契約に従って、商品を仕入れて後、価格の下落が生じることがあるであろう。買い手にとっては、既に商品を引き取り、代金の支払いも済んでいる。売買のプロセスが完了してしまった後に、価格の下落という事態が発生しうる。契約条項がなくとも、買い手にとってはまさに価格変動こそが重要な関心事なのである。

低価評価は棚卸資産についてはあっても、固定資産に対してはなぜ問題にならぬのであろうか。おそらくそれは、売買を目的とする棚卸資産と長期に使用する固定資産の売買契約に関係する。棚卸資産の買い手にとって、販売こそ彼らの意図することであり、仕入原価の変動は第一に考慮すべき課題である。しかし、売買契約の条項には売買価額はあっても、品質や価格変化については書

(18) 前述の川島(1982)を参照。

(19) 小町谷(1925, 102)はその事実を示している。

かれない。これに対し、長期に使用する固定資産については、どれだけ長く使用可能かが重要である。しかし、契約条項には契約価額はあっても耐用年数は書かれていない。まさに設備の品質が大事であって、購入原価の変動は問題ではない。

ところで契約の不完備という点からみれば、取得後に時価が上昇しようとも下落しようとも、契約に書かれていなかった事実である。しかし、交換という会計現象に対し、購入と販売を判断する基準が流動性にあることに思い至れば、価格上昇と下落とは根本的な違いがある。棚卸資産の評価の下落と上昇とは、契約をめぐる違いは次の通りである。歴史的原価 HC 、時価 MV とする。

表 1-1 会計数値と契約
契約との関係

評価	
HC	売買契約履行時の会計数値
MV	売買プロセス終了後の会計数値

時価の下落 P^- 、上昇 P^+ と契約の関係は次のようなものである。

表 1-2 会計数値の変動
時価の変動と契約の関係

歴史的原価と時価	
$HC > MV$ $HC - MV = P^-$	P^- は既に契約履行済の値である。
$HC < MV$ $HC - MV = P^+$	P^+ は、売買契約が未だない。

時価の上昇が棚卸資産の評価として収益認識されることはあり得ないであろう。なぜなら、契約さえ存在しないところに、収益認識が成り立つはずがないからである。これに対し、時価が下落した場合、評価損は契約の金額に含まれ

かつ既に履行した金額なのである。従って評価損については、会計測定の対象となりうるのである。

棚卸資産の評価について、時価が下落した場合には評価損を計上しても、上昇した場合には評価益を計上しない理由も明白になる。評価損の場合には、費用に相当する支出ないし流動性が既に生じているのである。棚卸資産については、既に取得に際し現金の支出ないし流動性は既に生じている。時価の下落による差額は、既に支出ないし流動性があった額である。これに対し、時価が上昇しても増加分は、収入ないし流動性は得られていない。それ故に、歴史的原価をこえる時価上昇があっても、その差額はなんら現金ないし流動性として得られていないのである。既に支出した額を基礎にする歴史的原価に対する下落を計上する評価損と現金収入のない価格上をいう評価益とは、流動性の点で根本的に異なるのである。

従来の会計理論は評価益 ($HC < MV$ の場合) を認めず、評価損 ($HC > MV$ の場合) を計上できる理由を保守主義に帰した。このようにとらえる限りにおいて、低価法は歴史的原価の例外であるにすぎない。それは、時価が歴史的原価より下落した時に限って時価をとる方法となる。そこには契約と会計評価の関係の考慮が欠落している⁽²⁰⁾のである。

周知のことではあるが低価評価をここで厳密に計算過程を通して考えてみよう。そこに測定単位を付加してみたい。1個当たりの歴史的原価 HC 、時価 MV とすれば、数量 Q を乗じて評価損 L を得る。

$$L = (HC - MV) \cdot Q$$

左辺の評価損 L の測定単位は金額である。右辺の計算過程と単位が同じにならなくてはならない。そこで右辺に単位を入れると、

$$L[\text{金額}] = (HC - MV) [\text{金額}] / [\text{数量}] \cdot Q[\text{数量}]$$

20) 例えば Hartman (1966), Haglund (1966) などである。

となる。つまり、一個あたりの金額の下落を計算し、これに数量を乗じているのである。上記の式だけを見る限りにおいて、棚卸資産一個あたりの単価の下落にすぎないのである。低価法をこのように理解するのであれば、そこには新たに付け加わるものはない。あるとすればせいぜい $(HC - MV)$ の差が会計上何を表現するかの問題にすぎない。

低価評価は、棚卸資産の時価が歴史的な原価以下に下落した場合、時価で評価し原価との差額を評価損として計上する一方、歴史的な原価以下に時価が上昇しても評価益は認識しない。そこには会計評価のルールが強く作用する。それと同時に、低価評価は金額や数量に加えて別の測定単位が存在することを示唆する。人が低価評価に異質性を感じるのは、ディメンションが異なるからであろう。⁽²¹⁾

実際、多くの会計評価が、財の種類、金額、数量を基本にしている。低価評価が歴史的な原価か時価か低い方をとるとするのは、それとは異なる測定単位の存在を仮定しなければなるまい。ここに、数量や金額とは異なる新しいディメンションをくみこむ必要がある。このように考えて低価評価を明らかにしたい。

低価評価がディメンションが異なることを示す証拠は、情報の源泉である。時間の軸で見よう。棚卸資産の最後の仕入時点を t_0 として、その時点の原価を HC としよう。ところが、決算日 t_1 の時価情報が MV であった。可能性として、

$$HC \geq MV$$

が考えられる。 $t_0 \rightarrow t_1$ へと時間が経過したことによる仕入原価の推移がある。言えることは、 HC と MV は情報の源泉が異なる。前者は契約を履行した際の情報であるのに対し、 MV は市場の情報である。情報の源泉の違いは注意が必要である。そこで会計数値に情報の源泉に応じて差を付けるとすればどうであ

(21) Antle, R., J. Demski, and S. Ryan (1992) は新しいディメンションを考慮して会計数値を表現することを試みている。示唆される点が大きい。

ろうか。この差は期待の大きさである。ここに新たにディメンションが加わる。このディメンションは、時間の経過 $t_0 \rightarrow t_1$ による市場との期待の違いが考えられる。

ここで低価評価は $HC > MV$ の場合である。価格下落分を D とすれば、

$$HC - D = MV$$

となるが、結局、歴史的原価 HC とは

$$HC = MV + D$$

となる。 $D = MV \cdot r$ とすれば、

$$HC = MV \cdot (1 + r)$$

低価評価 MV の意味は、

$$MV = HC \cdot \frac{1}{(1 + r)}$$

となる。つまり、低価評価とは歴史的原価を $1 / (1 + r)$ 倍して求めた値である。

そこで、この式がどういう測定単位から成るかを分析しよう。 HC と MV はそれぞれ測定単位は [金額] である。問題は $1 / (1 + r)$ の測定単位である。いまここで p を低下率としよう。すると、上記の式よると、時価（ここでは低価評価）は歴史的原価を $(1 + r)$ で割り引いた値なのである。このことは、 $(1 + r)$ は歴史的原価に対する市場との情報（時価）の差異が時間によって生じたことを示している。従って、低価率 p の測定単位は t_0 と t_1 の時間の差 Δt であるから [t] である。しかも、この低価率 r は Δt に対する比率であるから $r / \Delta t$ [t] となる。ところがその時間は Δt なので、測定単位はやはり [t] である。

そこで r に測定単位を付けると、 $r / \Delta t$ [t] $\cdot \Delta t$ [t] となるので、結局、[t] が消去できる。故に低価率 r はディメンションのない量、つまり無次元となる。

低価評価は歴史的な原価に対し $1/(1+r)$ だけ下がった値である。上記の式の右辺は測定単位が結局、歴史的な原価 HC が示す金額になる。故に、左辺の低価評価の測定単位も金額となる。以上は低価率というディメンションを導入することによって、低価評価を解くのである。低価評価は次期へ引き継がれ、売上原価に影響する。

かくて上記の式 $HC \cdot 1/(1+r)$ の中で、 r は利益に対する期待値といえよう。従って、 $1/(1+r)$ は、期待が失われたことを意味する。 $(0 \leq r < 1)$ では、低価評価をこのように理解することによって何が明らかになるであろうか。

低価法は時価が下落しただけ費用を大きく当期に計上する。このことを上記の式から考えてみる。価格の下落 D は

$$D = HC - MV$$

である。すると、この評価損の額だけ利益は縮小し、従って分配利益は小さくなる。しかし、そのことによって、逆に次期は期首の棚卸資産の評価は小さいのであるから売上原価は小さく、従って販売益は上昇し、分配利益も増す傾向にある。しかし、当期 t と次期 $t+1$ の分配利益の差額は、それだけ期間の利子を稼得することによるであろう。よって、評価損に利子率 i を乗じた分だけ利子 R を得る。式で示すと、

$$R = D \cdot (1 + i)$$

となる。ここに、低価評価の本当の意味が利子の稼得であることが分かった。

低価評価は、期間末の棚卸資産の評価であるから、個別の期間のみの問題であるようにみえる。しかし、期末の低価評価は次期の期首の棚卸資産の評価として引き継ぐのである。従って、低価評価は二期間のモデルである。低価法を二期間のモデルとして考えれば、それは当期の利得の期待を次期へ繰り越すシステムとして理解しうる。

会計評価の基本となる測定単位は金額であった。非貨幣財については、一単位あたりの金額と数量によって評価した。会計評価を組み立てる測定単位は金

額と数量であったのである。歴史的原価は金額と数量のディメンションをもっている。しかし、細かくみると会計評価は全てがこうしたディメンションから成るわけではあるまい。低価評価がそれである。それが *lower of cost or market* といわれるのは、金額や数量とは異なるディメンションがあるからに違いない。もしも低価評価が評価損を控除した歴史的原価の修正の意味しかなかったのであれば、人の注意を引くこともなかったであろう。低価評価は歴史的原価とは異なるディメンションであればこそ、会計慣行において長く議論を喚起したのである。

従来、会計学は低価法を保守主義によって説明してきた。保守主義は前述のように実践的性格をもつので、会計の理論の中に組み込まれにくい。保守主義が実践的であるのは、費用は早く、収益は遅く計上するとの考えによるものである。低価法をそのように理解してきた背景には、現代の会計が財産でなく、損益計算を中心においたことがある。損益計算の観点から低価評価にみる保守主義は説明しにくかったのである。保守主義による会計処理は例外であるとされたことからしても、他の評価手続きに比べて異質にみえたからであろう。そうであればこそ、その理由を保守主義に求めたのでであろう。しかるに低価法を上記のようにとらえてみれば、会計上の保守主義というのは費用を早くとらえることによって利子率 i だけ利子を得ることになる。⁽²²⁾ その意味において、低価評価は実践的な性質をもっていたのである。低価評価が保守主義といわれるゆえんもここにある。

低価評価が棚卸資産や有価証券にみられることは、この会計方法の特性を示すものであろう。それは、棚卸資産や有価証券が売買の交渉ゲームにおける不確実性から生じた事象だからであろう。もしも、情報が完全であれば、時価下落による損失を事前に回避できたであろう。このようにみると、低価評価は買

(22) Antle, R., J.Demski, and S.Ryan (1992, 683)

い手にとって情報が少ないことによって、負担するリスクといえよう。

契約が完備していて、棚卸資産をある価格 P で仕入れた後に、 P に下落するとの価格についての条項が示されていたとしよう。そのような契約条項があれば、買い手は当該棚卸資産をはじめから購入しなかったであろう。契約が完備していてその通りに事態が推移するならば、売買が生じないかもしれない。契約が不完備なればこそ、取引が生じるといえるのである。このように考えてくると、棚卸資産の仕入後生じた事態は、契約の不完備を補っているといえるのである。こうした契約の不完備を補完する会計上の措置が低価法という会計現象であると考えられる。

契約が完備していた場合、低価評価はないのではなかろうか。買い手にとっては所有権を得て当該財を支配するにあたっては、市場価格の変動を考慮にいられたはずである。しかし、棚卸資産の品質とともに価格変動は契約に記載がない。もしも、価格下落傾向を掲載した契約条項があるならば、買い手は当該財を購入しなかったであろう。従って、契約が完備しているのであれば、そもそも低価評価の会計手続きはないのである。つまり、契約が不完備である。このことが低価法を生んでいる。

なぜ会計利益は歴史的な原価と時価をミックスして計算するのか、また時価で計算しないのかについて、Watts and Zimmerman は次のように説明する。⁽²³⁾ そうした計算は、資産の時価と将来のキャッシュフローの見積りを要求する。他の誰よりも経営者は資産の時価をよりよく推定できる。このことは、経営者に有利に利益数値に影響する力を提供する。もし経営者が利己的にこの影響を用いるならば、利益数値と企業価値への経営者の影響との間の関係は、インセンティブな経営者報酬の影響を減らすために、減少されがちである。要するに、情報の非対称性によって、経営者は最もよく利益情報を知る。経営者は利己的

(23) Watts and Zimmerman (1986, 206)

に行動すれば、自らに有利なように報酬を決めてしまうだろう。

歴史的原価とディメンション次元を異にする低価評価がなぜ加わったか。その大きな理由は契約の不完備にあると考えることができよう。かくて、低価法は契約の不完備に基因し、市場との情報の源泉の違いによって生じる会計現象であると考えるのである。

VI むすび

企業は契約のネクサスであることは最初に述べた。財の取得は所有権の獲得であると同時に、債権を生み出す。しかも所有権よりも債権に力点が移行する。会計学の立場からいえば流動性を優位におくことである。このことが歴史的原価の基礎になる。かくて、歴史的原価が契約に根拠があることが分かった。歴史的原価が会計慣行を支える評価方法であることは、企業理論の立場からしても理解しやすい。財を取得して後、企業はその所有権を得る。所有権とは財に対する排他的支配（コントロール）である。企業はそれらの財に対しコントロールしやすいような状況を必要とするであろう。これが固定資産における減価償却であり、棚卸資産の評価である。それらは、いずれも歴史的原価を平均費用にしてコントロールを容易なものにしているのである。しかし財の買い手にとって品質に関わる契約条項はなく、その内容は不完備である。従って、財の債権化に依拠するとしても歴史的原価は不完備契約を考慮にいれたものとならざるを得ない。固定資産における耐用年数、残存価額を基礎とする減価償却や棚卸資産における低価評価がこれに相当しよう。

（毛利敏彦 近畿大学教授）

参考文献

- [1] Albach, H. 1967. *Die degressive Abschreibung*. Wiesbaden.
- [2] Alchian, A.A., and H. Demsetz. 1972. Production, information costs, and economic organization. *The American Economic Review* 62 (December): 777-795.
- [3] Antle, R., J.Demski, and S.Ryan. 1992. *Multiple sources of information, valuation, and accounting earnings*. Mimeograph, Yale University, February.
- [4] Aoki, M. and Bo Gustafsson, and O.E. Williamson. 1989. *The Firm as a nexus of Treaties* Sage Publication.
- [5] Arrow, K.J. 1964. Control in large organization. *Management Science* 10 (April): 397-408.
- [6] Arrow, k.J. 1985. *The potentials and limits of market in resource allocation*: G.R. feiwel ed, *Issues in commtemporary microeconomics and welfare*. Macmilan, London:107-124.
- [7] Arya, A. and J.Glover. 1996. Verification of historical cost reports by an economic agent. *The Accounting Review* 71 (April): 255-269.
- [8] Barden, H.G. 1973. The accounting basis of inventories. *Accounting Research Study No.13*, American Institute of Certified Public Accountant. New York.
- [9] Bernard, V.L. and R.G. Ruland. 1987. The incremental information content of historical cost and current cost income numbers : time-series analyses for 1962-1980. *The Accounting Review* 62 (October): 707-722.
- [10] Coase, R.H. 1990. Accounting and the theory of the firm. *Journal of Accounting and Economics* 12 (January): 3-13.
- [11] Butters, J.K. and P.Niland. 1949. *Effect of taxation-inventory accounting and policies*. Harvard Universuty, Boston.
- [12] Demsetz, H. 1966. Some aspects of property right. *Journal of Law Economics* 9: 61-70.
- [13] Demsetz, H. 1969. *Contracting cost and public policy*; In US Congress, Joint Economic Committee, The Analysis and Evaluation of Public Expenditures: *The PPB System, vol. 1*,Washington:GPO. :167-174.
- [14] Demsetz, H. 1988. The theory of the firm revised. *Journat of Law, Economics, and Orga-*

nization 4 (Spring): 141-161.

- [15] Dixon, R.L. 1960. Decreasing charge depreciation - A search for logic. *The Accounting Review* 35 (Oct): 590-597.
- [16] Green, D. and G.H. Sorter. 1959. Accounting for obsolescence - A proposal. *The Accounting Review* 34 (Jul): 433-441.
- [17] Haglund, B.E. 1966. Inventory: lower of cost or market. *The Accounting Review* (Oct): 772.
- [18] Hansmann, H. 1988. The ownership of the firm. *Journal of Law, Economics, and Organization* 4 (Fall): 267-304.
- [19] Hart, O., and B. Holmsrom. 1987. *The theory of contracts; Advances in economic theory*.: Fifth World Congress, T.Bewley, ed. Cambridge: Cambridge University Press.
- [20] Hart, O., 1988. Imcomplete contracts and the thery of the firm. *Journal of Law, Economics, and Organization* 4 (Spring): 119-139.
- [21] Hart, O., 1988. Imcomplete contract and renegotiation. *Econometrica* 56: 755-786.
- [22] Hart, O., 1990. Property rights and the nature of the firm. *Journal of Political Economy* 98: 1119-1158.
- [23] Hart, O. 1995. *Firms, contracts, and financial structure*. Oxford : Oxford University Press.
- [24] Hartman, M.A. 1966 A simplified solution to cost or market problems. *The Accounting Review* (Jan):127-129.
- [25] 林 敏彦(1989)『需要と供給の理論 [改訂版]』日本評論社
- [26] Herwitz, D.R. 1957. Accounting for long-term constraction contracts: A lawyer's approach, 70 *Harvard Law Rrview*: 449-478.
- [27] Hoffman, R.A. and H. Gunders 1970. *Inventories, second edition*, The RonaldPress Company, New York.
- [28] Hughes, J.S. 1984. A contract perspective on accounting valuation (Studies in Accounting Research No 20), *American Accounting Association*.
- [29] Ijiri, Y. 1967. The foundation of accounting measurement: A mathematical, economic, and behavioral inquiry. Prentice-Hall.

- [30] Ijiri, Y. 1971. *A defense for historical cost accounting*. In *asset valuation and income determination*, edited by R. R. Sterling. Laurence, Kansas. 1-14.
- [31] Ijiri, Y. . 1981. *Historical cost accounting and its rationality*. the Canadian certified general accountant's research foundation. British Columbis.
- [32] 伊藤秀史 林田修(1996)「企業の境界——分社化と権限委譲」, 伊藤秀史編『日本の企業システム』東京大学出版会.
- [33] Jennis, C.P., Poedtke, C.H. and D. R. Ziegler1980. *Managing and accounting for inventories*. John Wiley & Sons, New York.
- [34] Jensen, M. and W.Meckling. 1979. Right and production functions : Application to labour - managed firms and codetermination. *Journal of Business* 52: 469-506.
- [35] Jensen, M. 1981. Organization theory and methodology. *The Accounting Review* 56 (April): 319-339.
- [36] Jensen, M. and W.Meckling. 1992. Specific and general knowledge, and organizational structure, *Contract Economics*. L.Werin and H.Wijkander, eds., Oxford : Blackwell.
- [37] 川島武宣(1982)『川島武宣著作集第四巻』岩波書店.
- [38] 川島武宣(1987)『新版 所有権法の理論』岩波書店.
- [39] 小町谷操三(1925)『貨幣価値の変動と契約』有斐閣.
- [40] Lobo, G.J. and I-M Song. 1989. Historical cost income and its cash and accrual components. *The Accounting Review* 64 (April): 329-343.
- [41] Milgrom, P. and J. Roberts. 1992. *Economics, organization and management*. Englewood Cliffs, NJ : Prentice Hall.
- [42] 中野 勲(1980)「不確実性下の原価配分」, 国民経済雑誌Vol. 141, No.1, 52--65
- [43] Paton, W.A. and A.C. Littleton. 1940. *An Introduction to corporate accounting Standards*. Sarasota, Florida, *American Accounting Association*.
- [44] Schneider, D. 1961. *Die wirtschaftliche Nutzungsdauer von Anlagegütern*. Westdeutscher Verlag, Koln und Opladen.
- [45] Sterling, R.R. and Flaherty, R.E. 1971. The Role of liquidity in exchange valuation. *The Accounting Review* 46 (July): 441-456.

- [46] Sterling, R.R. and Flaherty, R.E. and Tollefson, J.O. 1972. Exchange valuation : Empirical test. *The Accounting Review* 47 (Oct): 709-721.
- [47] Schwartz, A. 1992. *Legal contracts theories and incomplete contracts*, L. Werin and H. Wigkender eds., *Contract Economics*. Oxford : Blackwell.
- [48] 鈴木禄弥(1975)「所有権移転時期という問題の考え方」我妻栄先生追悼論文集『私法学の新たな展開』, 有斐閣, 249-267.
- [49] 鈴木禄弥(1969)「特定物売買における所有権移転の時期」契約法体系刊行委員会『契約法体系Ⅳ』, 有斐閣, 85-101.
- [50] 谷川久(1964)『商品の売買』有斐閣.
- [51] 我妻栄(1953)『近代法における債権の優越的地位』岩波書店.
- [52] Watts, R. and J.Zimmerman. 1979. The Demand for and supply of accounting theories :The market for excuses. *Accounting Review* 54 (April): 273-305.
- [53] Watts and Zimmerman. 1986. *Positive accounting theory*. Prentice-Hall.
- [54] Watts, R. 1992. Accounting choice theory and market-based research in accounting. *British Accounting Journal* 24: 235-367.
- [55] Williamson, O. E. 1988. The logic of economic organization. *Journal of Law, Economics, and Organization* 4 (Spring): 65-93.
- [56] Wilson, P. W. and K. E. Christensen. 1985. *Lifo for retailers, A business, financial, and tax guide*. John Wiley & Sons, New York.
- [57] Zimmerman, J. L. 1995. *Accounting for decision making and control*. Homewood, Ill: R

第3章 20世紀のアメリカにおける取得 原価主義評価の形成と写真情報

I はじめに

多くの学問領域で20世紀を顧みる作業がなされている。そうした動向を見るにつけ、社会科学者は、100年前の20世紀への転換期頃から、現代といわれる時代が急速に形成されてきたことを、多様な学問領域で例証してきたと思う。その共通項をあえて表現するならば、大衆民主主義社会の成立であろう。企業もこの動向に規定され、またそれを利用してきたし現に利用している。企業の財務的側面から見れば、20世紀は、企業が新規で斬新（巧妙）な財務的手段を考案し利用して、多くの不特定多数の大衆から広く薄く資金を調達して巨大化していく歴史である。企業の財務管理的側面での民主化の過程である。さらに注意を要するのは、財務的な民主化と影響しあいながらかつ並行して、20世紀の企業は、労務・販売・環境・地域等の各活動領域で、多くの利害関係者あるいはステイク・ホルダーと関係をもつようになり、その不特定多数の大衆としての関係者の組織的管理にも民主的手段を考案・行使し始める歴史でもある⁽¹⁾。実は、20世紀の会計もこの二つの民主化の呪縛から規定されているといつてよい。かつて簿記を会計たらしめる要因を論争した時期があったが、その要因の一つは、財務や管理の側面で企業の民主化を促す、大衆民主主義社会の確

(1) ここでも限定して述べているように、「民主化」あるいは「民主主義」を管理の問題として捉えているという点は注目されたい。

立である。

こうした民主主義的管理の問題をより具体的に検討するには、両管理問題に跨った現象としての企業の情報公開の問題を取り扱うのが妥当であろう。またこのようなシェーマが最もよくフィットするのがアメリカである。したがって、アメリカで19世紀末から20世紀全般にわたって巨大企業が行う情報公開には、二つの意味で民主的管理の問題があることを認識しなければならない。さらに企業戦略の観点から一般化するというならば、民主的管理は、広告とパブリック・リレーションズという戦略になろう。⁽²⁾このことは財務的管理の問題を考慮しても依然として妥当する。また情報公開の対象としては、多くの対象階層が想定できるが、その中でもこれからの20世紀初頭のアメリカを対象とした分析上特に注目すべきは、移民の存在である。彼らは労働者、一般大衆、あるいは成功したものは企業の間管理職さらには投資家を構成することになる。19世紀末にアメリカに押し寄せてきたこの「第2の移民」こそ、20世紀のアメリカ企業社会あるいは大衆民主主義社会を規定していくことになる。

情報公開の手段についてであるが、会計学者である著者は、これまでの研究では会計情報の公開問題から、当該問題に接近していった。特に拙著で展開したように、今世紀初頭のUSスチールの会計情報公開は典型的な歴史的個体であった。⁽³⁾それはこれらか20世紀に展開される巨大企業の情報公開戦略の嚆矢であり、それを象徴するものであった。

さらにメディアの多様性は明らかであり、数値・文字情報から音声・図像情報へと拡大していき、さらに情報公開手段としては、アニュアル・レポート、各種雑誌・新聞、企業内刊行物、映画、ラジオそして20世紀のマスメディアを締めくくるものとしてのテレビ等が挙げられよう。20世紀の巨大企業は、こう

(2) 当たり前のことであるが、巨大企業の側から見て、投資大衆を含む一般大衆に「有用な情報を提供する」などという目的は想定できない。そうした目的が想定できるのは国家のある政策目的の規範的次元においてのみである。

(3) 山地秀俊、『情報公開制度としての現代会計』、同文館、1994年、第5章。

した情報公開手段を駆使して、大衆民主主義社会を前提に、大衆を様々な形で教育し、宥和化し、あるイメージの集団に作り変えていくのである。

会計が財務の側面で果たす機能を一例として引くならば、会計もまた管理の手段であるので、したがって、「投資大衆に有用な情報を提供するためのもの」という、あるコンテクストでのみ意味を持つプロパガンダ的で単純な規定では当該機能を理解できない。少なくとも簿記から会計に変質した前世紀末葉から、会計は証券市場における管理目的から逆の見方をしていうならば、「投資大衆を作り出す手段」である。意味するところは、巨大企業の経営成果をボトムラインの数値で評価し、判断し、大衆の側に余剰貨幣があれば株を売買し、他人を出し抜いて運良く得た不労所得を生活の足しにするという生き方を、大衆に教え込む手段なのである。そうした発想をよしとする人間を数多く作り出す「生産手段」なのである。それは単に会計制度だけで出来るものではなく、各種会計雑誌、経済新聞、学校教育が一体となって作り出す、一つの壮大な社会イメージ（イデオロギー、哲学）の創出なのである。さらに詳しくいえば、企業の経営行動の評価を、稼得した利潤量の大小で行い、企業行動を管理できる権限を持っているのは株主であるという、より基本的な発想は近代経済学というイデオロギーが規定している。株主、労働者、地域住民皆が企業行動を管理できるというイデオロギーがあっても決しておかしくはなく、事実存在しているが、二つのイデオロギー間の闘争で後者は勝利していない。しかし絶えず後者のイデオロギーを持つ集団からの挑戦があり、特に前者の制度的不備等が顕在化するときにはその批判は顕著になる。コーポレート・ガバナンス論争もそうした挑戦とそれに対する対応策の検討の一環であろう。

以下では、こうした思考に沿って、情報公開を支える会計情報を具体的に規定する評価論の問題を検討する。第Ⅱ節で、アメリカの20世紀の会計評価「論」史を二つの民主化の視角から、すなわち民主的管理の視角から概観する。第Ⅲ節では、20世紀初頭に会計評価が主義として台頭するのと同時期に発生する写

真情報公開の問題に絡めて、写真の持つ意義を読み解いて、会計評価の問題を再解釈することとする。そして第IV節では、結語として、21世紀の評価論を議論する際の視角を提示しておこう。

II 20世紀評価「論」の歴史

第I節でみたように、会計領域においても公開が計算構造を規定している⁽⁴⁾と見るべきである。情報公開に絡む経済的・政治的要因の分析のない計算構造論は単なる技術論でしかない。こうした会計へのアプローチの基本的視角を提示した上で、本章での課題である会計計算構造の問題、特にアメリカにおける問題⁽⁵⁾について検討していこう。

翻って、アメリカにおける20世紀の会計情報公開を支える計算構造の歴史は、取得原価主義擁護の歴史であるといってもよいであろう。制度的にも学說的にもそれはいいうる点である。そこで本節ではまず、この点を確認し、それに影響を与える民主主義的管理思考を抽出するという目的から、アメリカの会計評価「論」史を概観する。それは前節で提示した仮説の実証になっている。

いうまでもなく我々が問題にする「取得原価主義」は「取得原価記録」とは異なる。後者は、企業（商人）が関与した取引活動の事実を記録するのに「取得原価」を利用するという簿記の特徴を表現しているにすぎない。こうした記帳方法の「事実」は簿記史が教えるように数百年の歴史がある。しかし前者は、
 ・ そうではない。単に、企業の取引事実を取得原価で記録するというだけではなく、事実に基づく客観性をもっている、というオーラを発するそうした記録方

(4) 計算構造を形成する多くの計算規則は、各時代に企業あるいは商人に必要とされた部分的勘定処理の累積結果であると考えられる。したがって、今日の計算構造の特質をある観点から一貫して論述することは極めて困難であるように思われる。

(5) 拙著、上掲書において、アメリカにおける情報公開を取り巻く諸要因については分析しておいた。そこでここではその具体的な内容については触れない。

法を企業が採用しているというイメージが、多くの企業利害関係者に相互に周知徹底されており（共有知識となっており）、かつ、他の記録方法よりもより「客観的」「科学的」であることが認められ、マス・コミュニケーション的に支持されている必要がある。そうした状況を指して、企業が「取得原価主義」を記録方法として採用していると表現するのである。これは、20世紀の大衆民主主義社会を待たなければ確立しない評価方法なのである。すなわち管理を前提とした評価方法及びイメージの形成なのである。ある哲学者の言葉を借りて表現するならば、評価・測定・情報そして「⁽⁶⁾ 事実は社会で作られる」のである。この意味で取得原価主義は20世紀以前に問題化するはずがない。さらに一般化すれば、20世紀以降の現代会計評価論はまずもって企業・社会の管理の問題として理解される必要があるという一般的規定に通ずる。

アメリカにおける近代会計学の祖とされるハットフィールドから始まって、最近の株価を用いた実証理論や、井尻説とそのゲーム論的拡張版であるエイジェンシー理論においても取得原価主義が擁護されてきた。その間隙をぬって、時価評価論者が論争に彩りを添えるという観がある。しかしまず最初に検討すべきは19世紀後半の鉄道会社の会計であろう。なぜなら19世紀末から20世紀にかけて最初に企業会計が社会問題化するの、鉄道産業においてであるからである。初めて株式会社制度が作り出す社会的諸問題が大衆の目に触れたといつてよいであろう。ここで注目すべき鉄道会計推進者はアダムス(H.C.Adams)である。彼はアメリカ経済学会の初代副会長を歴任し、州際商業委員会(ICC)の要請で鉄道会計を整備した制度派経済学者である。当時の会計の状況は、より巨視的に株式会社の置かれていた状況の中で捉えることができる。それは鉄道会社については、事故や運賃の社会問題化による鉄道会社に対する信頼感の

(6) Peter L.Berger and Thomas Luckmann, *Social Construction of Reality - A Treatise in the Sociology of Knowledge*, Doubleday & Company, New York, 1997.

欠如という状況である。バロン(Mary Barron)も指摘するように、「(鉄道会社への規制を十分に達成するためには) 運賃とサービスの規制のみでは部分規制でしかない, 規制を完成させるためにはそこに証券規制を加える必要がある⁽⁷⁾」といわれるように, 絶えず鉄道会社は社会の批判的注目を集め続けていたのである。そうした中で証券の発行規制と並んで, 鉄道会社の財務的健全性を保つための手段として, 「資本を配当に充てることは, 株主に対する嘘というだけでなく, 会社資産の喪失を招く⁽⁸⁾」ことになるとして, 配当問題の観点からの会計の客観的な整備を課題として認識している。「配当は, 当期のあるいは過去の利益から支払われるべきである⁽⁹⁾」と主張する。そして具体的には取得原価主義と発生主義に基づく利益計算を主張する。再確認するが, ここでアダムスが利益計算の一つの基礎として取得原価主義を主張する根底には, 鉄道会社が1850年当時から世紀の転換期まで一貫して, 事故, 運賃, 証券発行等で, その巨大規模を根拠に反社会的な行動を採っていたことに対する, 社会からの批判的注目とそれに対処する財務上の健全性イメージの形成がある。それに対して, 事故や運賃問題で鉄道会社の会計情報公開が利用された延長線上に, 決して配当問題からのみの規定ではない取得原価主義-発生主義の損益計算主張が位置づけられるのである。

続いて20世紀初頭にアメリカで最初に会計学で教授になったハットフィールドの主張を見ておこう。彼の評価論もまた, 当時の巨大製造業の独占的経営行動に対する社会からの批判的眼差しを考慮に入れた主張である。当時の独占的企業が引き起こした社会問題は, 株式の水増し(stock watering)という特殊財

(7) Mary Barron "State Regulation of the Securities of Railroads and Public Service Companies," *The Annals of American Academy of Political and Social Science*, Vol. LXXVI(March, 1918).

(8) H.C.Adams, *American Railway Accounting*, New York, Henry Holf and Company,1948. 邦訳, 大和田勇訳, 『米国鉄道会計』, 巖松堂書店, 大正12年。

(9) *Ibid.*, 17.

務問題である。世紀の転換期の企業は、大衆から多くの資金調達をするために、例えば、社債発行に対するプレミアムとして株式を無償で発行したり、実物財で払い込まれた当該財の評価額以上の額面金額を持った株式を発行していた。社会的に大きな信用のない株式会社が、大衆から資金を広く調達するときの新たな財務手段であった。ここでも先の鉄道会社の場合と同様に、株式会社の資本維持という問題が、株式水増し問題との関連で社会問題化し、大衆の批判的注目を集めている。そこで一方では、ハットフィールドは株式の水増しがあればその事実を公開するよう主張した。それと並行して、配当問題に腐心している。具体的には取得原価主義の堅持を基礎にする会計利益計算に基づく配当を主張する。さらには、インフレをどのように会計において考慮するかという点から、あるべき会計を提言している。彼は、インフレ期に資産を時価計上することの情報提供としての意義を認めた上で、そして減価償却を時価で行うこと認める。しかし、他方、時価による減価償却を行ったのと同時に、貸方側に未実現利益として留保されていた資産再評価剰余金を、減価償却費の時価と原価の差額分だけ損益勘定へ実現利益として振り替えるという手続きを並行して行うべきことを提唱する。それによって、損益計算は取得原価主義に依ることができるとするのである。いわく、「(増価した) 財産(real estate)が、減価償却処理される場合には、各年度に、財産の帳簿価値(この場合は時価)が減少せしめられて、それと同時に、再評価剰余金(Surplus arising from making up the Value of the Real Estate)から一般損益勘定へと振り替えが行われることになる⁽¹⁰⁾」と。ここでも、ハットフィールドは、世紀の転換期に巨大製造業が引き起こした社会問題に対する対応策としての株式水増し事実の会計情報公開と、その社会問題発生事実を意識した上での配当の基礎となる利益計算の客観化意識があり、取得原価主義を主張しているといえよう。

⁽¹⁰⁾ H.R. Hatfield, *Accounting --Its Principles and Problems--*, New York, D. Appleton and Co., 1927, p.103. なお、ハットフィールドは商品についても同様の処理を求めている。

続いて、リトルトンは、1929年の株式市場の大混乱とそれに続く1930年代の混乱期の会計を、歴史研究から得られた成果を援用して、取得原価主義会計で整備しようと主張する。19世紀末から20世紀初頭にかけて、寡占企業体制の確立、現象的には合併運動による巨大企業の出現に伴って、資本会計領域を始めとする会計実務は配当問題で混乱をみていた⁽¹¹⁾。そしてそのような会計の混乱に対する改善策の具体案を提示するという差し迫った課題があったという点、それも社会的に注目を集めるほどの技術体系として成立したと思われる会計としては、一般大衆の同意を得られるような形での改善策の提示が必要であったという会計界の状況に注目する必要がある。そうした目的のためには、会計実務の計算構造、そこから導出される利益情報が客観的事実に依拠しているということがぜひとも必要であった。すなわちそのころの混沌とした会計実務を一般大衆の要求という形で、つまりアメリカ的理念としての民主主義を基調として、客観的・統一的会計実務に整備する必要があったのである。さらにその当時、会計に課せられた課題としては、客観的情報公開によって、特に証券所有の分散を図ることにより、巨大化した企業への資金の循環を保証する必要があった⁽¹²⁾。そこにリトルトン学説が1920年代のアメリカ証券市場の発展の後に出現する根拠がある。ここでも、企業の財務的混乱を民主主義的に解消する手段として、取得原価を基礎にした客観的な情報の公開を利用するのである。イデオロギーとしての取得原価主義である⁽¹⁴⁾。

(11) 先のハットフィールドの現状認識と類似している。

(12) リトルトンは会計の社会化と呼んでいる。A.C. Littleton, "Socialized Accounts," *The Accounting Review*, Vol. IX, No. 1, (March, 1934)を参照。

(13) A.C. Littleton, *Structure of Accounting Theory*, Urbana, AAA(AAA Monograph No.5), 1953. 大塚俊郎訳、『会計理論の構造』, 東洋経済新報社, 昭和30年, 342項頁。

(14) 実際の企業では、会計は必ずしも、取得原価で統一されていたわけではない。むしろ基本は取得原価記録でも当面の課題に応じて評価を変更していたと見るべきであろう。そしてそうした課題が社会問題化したときにそれを解消するために、取得原価記録が「主義」として主張されるのである。そして実際に企業も、何度も取得原価主義評価に回帰することになる。

1960年代では、株式会社の新たな財務手段として、生産という側面を意識せずに、ひたすら財務的利益実現手段として、事業そのものを証券市場で売買するという取引がアメリカで流行した。その結果、規模そのものは巨大であるが、生産上の規模の経済をあまり享受できないコングロマリット企業が台頭するに至った。さらにこうした巨大企業が当時やはり社会的問題を引き起こす。例えば寡占経済構造⁽¹⁵⁾に伴うインフレであり、社会的費用の増大すなわち公害問題⁽¹⁶⁾である。こうした状況を受けて、ベッドフォード(Norton Bedford)は、事実主義の拡大として操作主義利益⁽¹⁷⁾の公開による当該企業の活動の公開を主張する。操作主義利益は、取得原価を基礎に生産・購買し保有している商品の市場価値増大(増価)を企業内の各業務ごとに記録することによって、各部局の各業務の効率を測定するための手段である。最後に販売が完了した時点では収益と費用の差は通常の計算手続きと同じであるが、中間の業務に携わる部局の効率が測定可能となるのである。それは、生産の観点から必ずしも技術の一貫性のない

(15) Norton Bedford, *Income Determination Theory; An Accounting Framework*, Massachusetts, Addison-Wesley Pu. Co., 1965, p.168.

(16) N.M. Bedord, *The Future of Accounting in a Changing Society*, Illinois, Stipes Pu. Co., 1970.邦訳、菊地和聖訳、『会計学の将来』、森山書店昭和47年、33～34頁。

(17) 操作主義利益 (operational income) 概念は、1960年代後半から70年代前半にかけて日本でも一世を風靡した概念であるが、実際の内容は、コングロマリット企業という、相互に脈絡のない生産単位が複数集合しただけの企業の業績に、いかに統一的意義付けを行うかの苦肉の手段であった。そのために、ベッドフォードは、概念的には全く無関係な操作主義 (operationalism) という哲学上の概念を引き合いに出すという苦勞をした。こうした生産の側面を無視したアメリカ企業の体質が、このすぐ後に、怒濤のごとくアメリカに押し寄せる日本車を横目に批判される時代となり、それと並行して「日本の経営」論が台頭してくることになる。生産過程を徹底して重視する日本の経営論の台頭とともに、生産過程を無視したコングロマリットの業績評価を説くベッドフォードの議論は忘れ去られていくことになる。歴史である。ただし、彼の公開論の側面での議論は未だに光を放っており、我々の検討からも分かるように、会計制度の展開を巨大企業の社会問題(反民主的問題)に対する対応策として理解し、公開論それも民主主義を機軸にした会計情報公開論を解く、おそらくアメリカ会計学会最後の立者であろう。この後、以下でもみるように、アメリカ会計学は新古典派経済学と結びついたCAPMに基づく実証研究の洗礼に遭い、研究領域を相互に分担し蓄積しあえる研究体制が出来上がり、いい意味でも思想的検討の対象となる会計学者が現出しなくなる。

コングロマリット企業を何とか統一性をもって評価しようとする、エドワーズ＝ベル以来の発生概念の拡大による会計的努力の延長である。そうした公開によって、自由競争が復活するならば寡占的利益は解消し、一時的なものでしかないとする。このベッドフォードの主張が、彼の時代からさらに100年前の寡占的鉄道会社の運賃規制手段あるいは差別的運賃解消手段として主張された最もナイーブな市場競争信仰の主張と同一であることは、我々の本節での分析の正当性の証拠となろう。しかしベッドフォードはさらに、操作主義利益の公開を企業に求める基礎に、民主主義の一前提である「大衆の知る権利」(public's right to know)論を展開する。だが大衆の知る権利論もまた、やはり思想的には、我々が、ジェファーソン大統領の就任演説で抽出した思想に通づる。⁽¹⁸⁾

1970-90年代にかけては、アメリカ会計学界で20世紀の末になってやっと、極めて19世紀的な個人主義的方法に基礎を持つ新古典派経済学を基盤に、証券市場の効率性を主張し、またそれを基礎とする研究が展開されるようになった。会計情報が証券市場に伝達されるとそれに反応して、投資家がポートフォリオを組み替えるという行動が観察されることから、当該研究で初めて、市場で投資家の行動として顕示される行動から会計情報の有用性を実証的にも主張できるようになった。それまではあくまでも規範的主張にすぎなかった会計情報の有用性が初めて実証の俎上に乗ったのである。こうした方法的には古いが学会では新しい研究方法に基づきながら、取得原価主義が弁護されることになる。アメリカでは、インフレ期における証券市場に対する有用性の見地から、1979年から時価主義情報(物価変動会計情報)が強制的に公開されるようになった。そして1986年までの8年ほどの試験的实施期間における証券市場での反応が実証的に検討された。その結果、株式市場では時価情報に対するよりも原価情報

(18) 山地秀俊、『情報公開制度としての現代会計』、同文館、1994年、第4章第Ⅱ節を参照。当該概念の源泉はさらに、第4代大統領のマディソンにもみることができし(日本弁護士連合会、『アメリカ情報公開の現場から』、花伝社、1997年)、最近の日本での情報公開法制定における「国民の知る権利」条項の問題にまで辿ることができる。

に対する反応の方が大きいことが判明し、時価情報の強制的公開は中断された。そして改めて、取得原価主義情報の有用性が実証主義という方法に基づいて確認されたのである。⁽¹⁹⁾ 19世紀的虚無主義を基本とする統計学的思考から、物価変動会計が制度的に拒否されたともいえよう。

以上の展開からみても、20世紀のアメリカ会計の規定要因は、各時代に企業が引き起こす金融・財務さらには一般社会問題に対する対処という点にあることはいまでもないが、その対処のための社会的な方向性が、民主主義によって規定された公開性にあるということである。そしてそれを支える情報特に会計利益情報は、分配問題の一つである配当問題に絡めながら、実実主義に基づく客観性をもった取得原価主義評価に基づいて導出されるべきことが一貫して主張されることになる。

Ⅲ 写真情報公開の意義

本節では、上で見た20世紀全般のアメリカにおける会計評価論史の中でも、特に19世紀末から20世紀初頭にかけて取得原価主義思考が台頭・形成する時期と並行して、写真情報が同じく企業によって利用され始める点に着目して、写真情報公開台頭の意義を検討することによって、取得原価主義思考に内在する特質を改めて議論する。

本節では、まず、20世紀初頭における大衆の側からの写真情報公開運動の典型例としてルイス・ハイン(Lewis W. Hine)の写真活動を指摘し、続いて、⁽²⁰⁾ 巨大企業の具体的な写真利用例として、USスチール社とインターナショナル・

(19) 1979～1986年の期間である。アメリカにおける種々の実証結果のサーベイについては以下の文献を参照。桜井久勝、『会計利益情報の有用性』、千倉書房、1991年、第12章第(3)節

(20) 詳細は、拙稿、「20世紀初頭のアメリカにおける写真情報公開—Lewis W.Hineの写真によせて—」、『国民経済雑誌』第177巻第6号（平成10年3月）

ハーベスタ社のアニュアル・レポートの写真を検討することとする。⁽²¹⁾

Ⅲ-1 ルイス・ハインの写真活動（革新主義運動）

ルイス・ハインは当時の革新主義運動(Progressive Movement)に触発されて、巨大企業が生み出す社会的悪を写真を通じて社会に伝達しようと試みた。彼は、1874年にウイコンシン州のオシュコシュという小さな田舎町に生まれている。いくつかの職業を経験した後に再度25歳で学生生活を再開し、シカゴ大学に1年間編入学した後にコロンビア大学、ニューヨーク大学に進み、教育学の修士号を取得している。シカゴ大学あるいはニューヨークでの学究生活では、教育学あるいはアメリカ哲学の領域で著名なジョン・デューイ(John Dewey)の思想的洗練を受けたと考えられる。⁽²²⁾ 当時デューイが展開した教育学の思考は進歩（革新）主義教育(Progressive Education)として実践され、教師主導の教育から生徒を中心とし、工作や実験等の経験を重視した教育を尊重する内容であった。こうした教育思考の一つの具体的実践の場としてニューヨークの倫理文化学校(Ethical Culture School)があり、当該学校の校長であったフランク・マニーの誘いで地理と科学の教師として奉職している。そこでハインは視覚に訴えて社会的経験を補足する手段として写真の利用を開始した。

一般にデューイの展開したプラグマティズム(pragmatism)哲学はアメリカを代表する哲学として20世紀のアメリカの各種学界に与えた影響は大きいものがあるが、後年に「制度派経済学」と特徴づけられるアメリカ独特の経済思想に

(21) 同時代における、企業の一層の写真情報公開については、ゼネラル・エレクトリック社の写真情報公開についての詳細な事例研究である以下の文献を参照。

David E. Nye, *Image Worlds, Corporate Identities at General Electric*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 1985. 邦訳、山地秀俊・山地有喜子共訳、『写真イメージの世界』、九州大学出版会、1997年。

(22) また1892年には親切のシカゴ大学にヴェブレン(T.B.Veblen)が奉職している。シカゴ大学の時代に後世に「制度派経済学の創始者」と称される根拠となる多くの著作を*Journal of Political Economy*に寄稿している。彼の影響も無視できない。

対しても、「制度主義」思考という観点から多大の影響を与えている。当該思考は前節でみたアダムスにもその影響が認められるが、革新主義運動を規定する思考であると考えられる。この制度主義の特徴には多様なものがあるが、功利主義的な苦痛と快楽の観点からの人間行動の説明を拒否し、人間の諸本能と諸環境の相互作用から形成される慣習という観点から、文化的側面より人間行動を理解しようとする思想的傾向、あるいは経済社会は市場機構によって静的な秩序ある調和に向かうのではなく、諸利害の対立する動的秩序を生み出し、そのような対立する経済的諸利害は、経済活動の社会的統制を必要とし、またこうした統制によって社会的厚生を高めることが可能である、とする思想的傾向を指摘することができる。⁽²³⁾ こうした思考は世紀転換期の革新主義運動にも見ることができ、またハインの行動を理解する上でも参考になる。すなわち、制度的改革によって、社会悪を矯正することが可能であるという社会改良主義の思考につながるのである。

ただしここで再度確認する必要があるのは、こうしたアメリカの制度派経済学の思考形成に影響を与えた存在としてドイツ歴史学派、そして当該学派のイギリス限界革命経済学に対する批判指向がある点である。19世紀末には多くのアメリカ経済学者がドイツに留学していわゆる講壇社会主義等のドイツ歴史学派の流れを汲む経済思想の影響を受けてアメリカに帰国しているが、そこで展開された国家指導による改良主義的経済政策の思考は、イギリスのレッセ・フェールのな経済政策思考を否定する傾向にあった。しかし他方、アメリカ経済学者はドイツ的な国家の直接的介入による改良主義的政策思考に与することにも躊躇があったと考えられる。そこに、国家の介入はある程度避けられないにしても、できる限り間接的介入が望ましいとするアメリカ制度派経済学者の

(23) 田中敏弘、「アメリカ制度派経済学とドイツ歴史学派」、『経済学論究』、第32巻第4号（昭和54年3月）、あるいは、佐藤光宣、『制度主義者たちと限界主義経済理論』、多賀出版、昭和63年、佐々木見、『制度主義者たちと古典派経済理論』、東洋経済新報社、昭和57年を参照。

共有思考が出来上がっていった理由が見て取れる。そうした思考に当時としては会計情報公開制度の整備・確立が最適であるとする思考を前述のアダムスが展開したのである。政治的にも、会社局や連邦取引委員会等の設立によって、国家が、企業に関する情報を収集して公開するという政策が顕著となった。

こうした傾向を受けてハインは、20世紀初頭のアメリカにおける最大の社会問題であった移民の問題を写真を用いて告発する仕事に取りかかった。より具体的には移民の問題は児童労働の問題と労働者の労働環境問題である。ハインの写真は、『慈善と公共』(Charities and the Commons)と呼ばれる社会改革を目指す運動家の雑誌に掲載されることによって、大衆の目に触れたのである。両カロライナ州の綿工業地帯で、過酷な労働条件で工場に雇用される児童の現状をある時は盗み撮り等の手段を用いて撮影し、告発して、本格的な児童労働法の制定を訴えた。また、「ピッツバーグ・サーベイ」と呼ばれる労働者の労働環境調査にも着手している。当時のアメリカの最大の鉄鋼業地帯であったピッツバーグにおける労働者の住宅環境等の調査を行い、その悲惨さを写真を使って告発したのであった。こうしたハインの運動は、直接的に確認できる明確な成果を生み出したか否かという点では疑問が残るが、例えば、前者の例でいうならば、セオドア・ルーズベルト大統領は、児童労働に関する調査委員会を設けたし、後者の例では1911年に、USスチールを対象とした公聴会が開催され、当時の社長であったハーバート・ゲーリが証言台に立っている。ただし、本格的な児童労働法は1938年のフランクリン・ルーズベルト大統領時代まで待たなければならないし、腸チフスが蔓延していた劣悪な住宅環境下のピッツバーグ労働者の住宅改善もまたハインの写真による告発(1910年頃)から40年ほどを待つ必要がある。⁽²⁴⁾

(24) こうした事実を歴史的にどう評価するかは困難な問題である。ハインの活動は一般に政治的レベルでの改革を実施せしめる「遠因」になったと評される。そして今日ではハインを「アメリカを変えた写真家」と称することもある。山地秀俊・中野常男・高須教夫、『会計とイメージ』、神戸大学経済経営研究叢書49、1997年、第3部を参照。

Ⅲ-2 USスチール社（株式水増し問題）

上でみたように20世紀初頭のアメリカ経済社会では、巨大企業の独占的秘密行動に対しては会計情報公開を求めたり、情報公開による社会悪の提起という運動に写真を用いるということが、徐々に一般化していた。この傾向を受けて企業もまた、自らの立場の明確化のために会計情報公開を政策的に採用するとともに、写真情報公開を利用し始めたのであった。写真情報公開の制度化である。こうした写真情報と会計情報の出会いは、企業の発行するアニュアル・レポートであるが、その具体例を本項と次項でみておくこととする。

USスチールにおいてアニュアル・レポートを用いた情報公開政策の財務的側面での効用としては、以下のことが指摘されうる。USスチールの資本金は設立当時約10億ドルであったが、一説によれば、普通株の5億ドル分は、有形資産で保障されていなかったし、⁽²⁵⁾全証券発行分の二分の一は水増しであったとされる。⁽²⁶⁾このような水増しされた証券の売却のためにも、多様な情報公開による会社規模の誇示、安全性の主張が必要であったのであろう。

ここでUSスチール社の1902年発行の第1回アニュアル・レポートから興味深い特殊財務表が添付されていることに注意する必要がある。それは資産の減価償却進捗状況表とでもいうべきもので、⁽²⁷⁾いかに1年間の事業活動収益で各資産の過大計上分の減価償却を達成したかを表化したものである。当時の企業が一般に資産の過大計上を行っていた事実は周知のことである。そこで、USスチール社は、収益でいかに素早く水抜きをしているかを表を使って説明しているのである。この点からして、当時の企業の財務諸表公開の課題の中で、独占

(25) A.Cotter, *United States Steel*, New York and Tronto, doubleday, Page and Co., 1921, p.33.

(26) *Ibid.*, p.34. 会社局 (Bureau of Corporation) のコミッショナーであったスミス (H.K.Smith) の推定である。

(27) 例えば *First Annual Report of the United States Steel Corporation*, Decemebr 31, 1903, p.8. Sinking, Depreciation and Extraordinary Replacement Funds と称され、資金の回収・蓄積状況が報告されている。

問題と並行して株式の水増し(Watering)計上との関係で発生している資産の過大評価問題が大きな地位を占めていたことが改めて分かる。⁽²⁸⁾このことを確認するために、U S スチール社のアニュアル・レポートにおける写真情報公開に関しては、一般的には会計情報公開政策そのものが独占批判対策として用いられたのに対して、独占問題ではあるが、より限定された資産の過大評価・株式の水増し計上問題と密接に結びついているということを以下でみておこう。

第1回アニュアル・レポートでは57枚の資産(Properties)の写真を掲載している。使われている写真の特徴の第一は、背景を無地にした鉄道貨車、鉄鉱石運搬船、機械・設備の写真あるいは工場や鉱山の写真が多数を占めているということ、第二は、そのいずれの写真にも労働者等の人間が写っていないということ、第三に、工場設備等では煙突から煤煙が排出されている光景、すなわち現に操業されている光景が撮影されていることである。背景ができるだけ無地であるということは、当該資産がU S スチール社に属するか否かで不必要な議論を避ける目的がある。写真の背景が写っていると、当該資産の設置・操業場所・維持状況等が特定化されてしまう。そうすると当該場所と資産の関わり合い等不必要な議論が生まれる可能性があるのである。それを避ける意味で背景を無地にしていると考えられる。第二に設備・機械等を操作する人間(労働者)が写されていない点については、例えば労働者の労働条件や危険度について、不必要な議論を引き起こすことを避ける意味がある。当該レポートは、株主あるいは不特定多数の利害関係者を見手として想定している。労働問題を議論する場所ではないので、そうした疑念が見手に湧いてくることを極力避ける必要がある。第三に、工場や鉱山等の操業時の写真が用いられているという点は、線画の伝統を引きつつ、当該資産の価値を誇示する役目を果たしている。しかし操業可能を誇示するとはいえ労働者の写真は上の理由から挿入できない。

28 加藤盛弘、『会計学の論理』、森山書店、昭和48年を参照。

そこで煙突の煤煙によって操業可能であることを示唆していると考えられる。

こうした写真の利用は、当時のUSスチール社が置かれていた資産の過大評価計上状況から、さらに一歩進んで、資産の架空計上の疑念にも答える意図があったものと思われる。

以上のように、USスチール社では、会計情報公開を独占批判の対策として利用しながら、そうした会計情報の伝達メディアであるアニュアル・レポートには写真情報を多用して、より具体的な課題であった、株式水増しや資産の過大計上問題に対処しようとしたものと思われるのである。いうまでもなく、それは写真の持つ写真主義的説得力を利用しようとしているのである。

Ⅲ-3 インターナショナル・ハーベスタ社（独占問題と写真情報公開）

ここではUSスチールやゼネラル・エレクトリック社と同じくモルガンによってプロモートされたインターナショナル・ハーベスタ (International Harvester Co.) の会計情報公開・写真情報公開についてみておこう。この会社もまた農業機械に関するトラストとして会社局の調査対象となった。そこで会社側は、独占禁止法に触れるとの判断を下されることを回避するために、調査対象となった1906年以後、種々の公開性政策を採用していった。⁽²⁹⁾ そのように政策を転換していった後の最初の年次報告書と考えられる1907年12月31日付のそれは、前述のUSスチールの年次報告書に比肩するほどの詳細度をもっていた。監査を担当した会計事務所は、Haskins & Sells 会計事務所であった。例えば、取締役の表示方法、大量の写真説明の導入、変形大判であること等々USスチール会社の年次報告書に外面上も類似した点が多くみられる。このインターナショナル・ハーベスタ会社の Finance Committee にもゲーリーが参画していた。⁽³⁰⁾

⁽²⁹⁾ A.R.Raucher, "Public Relations and Business 1900-1929," *The Johns Hopkins University Studies in Historical and Political Science*, Series CXXXVI, (1968), No.2, pp. 19-20.

⁽³⁰⁾ *Annual Report of the International Harvester Company*, December 31, 1907, p.1.

インターナショナル・ハーベスタ社がアニュアル・レポートに掲載した写真は、USスチール社が掲載した写真とはその様式を異にしている。最も異なる点は、自社の製品を提示するとともに、自社製品と人間の関わり合いを写真を通して提示していることである。製品の個別写真は、背後を落としたカタログ写真的であるが、トラクターの写真等では、実際に労働する農民が写し込まれている。しかし、その農民は比較的伸びやかに農業労働を行っており、実際の農業の現場であるか否かは定かではない。また、世界中に自社製品が販売されていることを顕示するために、各国で自社製品が農作業に利用されている場面が写真で掲載されている。これらの写真の意味するところは、独占企業として批判の対象になりつつあったインターナショナル・ハーベスタ社の製品が、世界中の農民と深く関わっていることを顕示することによって、独占であることそのものが、決して、批判の対象になるものではない、社会にとって悪であるのではないという点を提示しようとしている。

本節で概観したように、今世紀初頭のアメリカにおいては大衆民主主義社会の確立とともに、今日にいう「フォト・リアリズム」の意識の基に、事実主義に依拠した情報の大衆への伝達が、巨大企業には必須となった。もちろんこれまでに我々が「宥和化」と呼んできた企業の政策である。

IV むすび

本著全体の課題は、21世紀における会計評価論の動向という問題への解答の提示であるが、その基本には会計評価論をどのような規定要因から展開するかという問いかけがある。それは構造的・技術的な閉鎖体系からの議論でもよいし、経済要因からの規定要因でも良い。前節までで見たように、20世紀の会計の展開が、金融・財務問題の展開と民主主義的公開性による管理の拡大という

複眼視的要因にあるとすれば、21世紀の会計の展開もまたこうした要因から影響を受けると見るべきであろう。

1980年代の日本的経営が凋落して、90年代に再びアメリカ経済が回復したということは、アメリカ的な会計がアメリカ経済の覇権、国際化にともなって、世界に拡大していくことを意味している。注目を受けやすいのは、いうまでもなくアメリカで開発された金融商品等の多様化・国際化であろう。デリバティブ等はその代表的金融商品であろう。こうした金融商品は、経済の国際化に伴って世界中に普及し、企業の資金調達や資金管理を変え、結果、会計の変化を要求するようになる。しかし、それとともにアメリカの会計の普及ということは、アメリカ的な民主主義の普及を意味しているのであり、会計の変質による、企業会計情報の新たな拡大・公開は、民主主義という基礎に基づいて主張されるようになる。この二つの流れを見極める必要があるだろう。

他方で、本章では、最近ヴィジュアルの世界で議論になっている「フォト・リアリズム」の概念を、民主主義という社会的理念に結合させて、写実性の社会的意義を指摘した。そのことはとりもなおさず、20世紀における取得原価主義の存在意義でもあると考えられた。このように考えてくると、今日、原価主義か時価主義かという問いかけの中で、上でみた新たな経済環境の中で、原価主義の「評価」論としての側面が部分的に否定されようとしているが、20世紀の歴史的展開からの拡張として考えるのならば、取得原価主義の「事実主義」「リアリズム」からの拡張という側面から評価論の拡張を考えても良いのではないと思われる。したがって、時価主義を主張する場合、原価主義を否定した上での時価主義という主張の論理よりも、「事実主義」の拡張という論理から時価主義の正当化を説く論理的経路があるように思われる。

(山地秀俊 神戸大学教授)

第 2 部

時 價 主 義

第4章 貨幣価値変動会計による 利益・自己資本修正

—イギリスの大企業の1949年から1990年まで—

I はじめに

本章の研究では、既稿⁽¹⁾に適用したのと同様の貨幣価値変動会計による利益修正定式、剰余金修正定式、資本金修正定式を、イギリス統計局のBusiness Monitor Corporate Finance第11版（1980年）～第23版（1992年）およびAnnual Abstract of Statistics 1962～1981年版（1982年版以降は、Business Monitor Corporate Financeの要約数値が示される）に示される主として上場会社（金融・保険・海運・不動産・農業を除く）の1949年から1977年までおよび1978年から1990年までの大会社の財務数値（以下「原資料」という）に適用して、イギリスの大企業の利益・自己資本の修正および関連データを示す。また、Business Monitor Corporate Financeは第12版（1982年）以降（データは1978年以降）、掲載会社の分類基準が、従来の上場会社・非上場会社から大会社・中会社・小会社へと変更されているためにデータの連続性が欠如するが、貸借対照表貸方項目の実質（修正）値、累積損益の実質（修正）値等を1977年末の旧（上場会社）・新（大会社）数値間で調整して、できるだけ連続性を保つよう配慮した。

1949年から1977年の「原資料」の対象企業は、1959年までは、ほとんどの上場

(1) 拙稿 [3] [4] [5] [6] [7] [10]

企業、1960-1969年は、1960年において総資産50万ポンドまたは粗利益⁽²⁾ (gross income) 5万ポンド以上の会社(2000社前後)、1969年～1974年は、1968年において総資産200万ポンドまたは粗利益20万ポンド以上の会社(1300～1000社)、1974～1977年は、1973年において総資産500万ポンドまたは粗利益50万ポンド以上の会社(1000社前後)、1977年～1981年には、当年に416万ポンド以上の使用資本(capital employed: ほぼ総資本に近い)を有する会社(1000社程度)、1982年以降(1986年まで)は、1981年に290万ポンド以上の使用資本を有する会社、1987年～1990年はトップ2000の大会社であって、修正計算対象期間全部に対しては等質の集団ではないが、資料の制約上、等質の集団とみなさざるをえない。

Business Monitor Corporate Financeが上記の第23版(1992年)で廃刊となり、上記の財務データは公表されなくなったので、一次資料を集計しない限り、1991年以降の修正計算は不可能となった。

II 修正計算の対象と方法

本章での修正計算で使用する資料(のインプット・データ)は、次の通りである。

イ. 財務データ 以下のデータは、ほとんどいずれも、前掲の「原資料」の項目をそのまま使用している。

D 借方貨幣項目……当座資産(Trade and other debtors, etc., Tax reserve certificates, Treasury bills, Cash, etc.) および有価証券(Total investments)。後者には株式など非貨幣項目を含むが(「原資料」において区別されていない)すべて貨幣項目とみなした。よって貨幣項目保有損はより多く計上されている。またこの「有価証券」は流動資産に計上されているが、「固定資産」の

(2) 固定資産売却益(other capital receipts)算入前、減価償却・固定資産評価減(amounts written off)・長期負債利子控除前の税引前利益

項には、非連結従属会社投資（非貨幣項目とみなす）以外に「投資」項目がみられないので、長期債権とみなした。1986年以降は、1985年会社法改正により、Investmentsは固定資産と流動資産に分割されることとなった。固定資産のInvestmentsは、政府債・地方債を除いて非貨幣項目とみなすので、流動資産のInvestments全体を貨幣項目とみなして過大に貨幣項目保有損を算出していたのを、1986年以降はある程度相殺することになる。この点の連続性は今後、検討することにした。

- C 貸方貨幣項目……流動負債と固定負債（Deferred taxationを含む）。
- F 有形固定資産（簿価）
- B 減価償却累計額
- G 減価償却
- W 減価償却を除く費用……固定資産評価損（Amounts written off）および固定負債利子、法人税等
- V 収益……粗利益（gross income）と固定資産売却益等（other capital receipts）。
既稿⁽³⁾の日・米・1961年以降の西独の大企業の場合と異なり、売上原価等は、WおよびVから差し引かれている。売上は、1970年以降にのみ示される。
- P 当期利益（税引後）……独立項目として明示されていないので、上掲のV - W - Gまたは後掲のQ + S2で算出する
- Q 社外分配（流出）……配当
- K 資本金……普通株・優先株
- S 剰余金……Capital and revenue reserves
- S2 留保利益増加額……損益・利益処分結合計算書（income and appropriation account）におけるAsset renewals replacement reservesとRetained profits and other capital receipts

(3) 拙稿 [6] [7] [10]

M 少数株主持分

ロ. 修正計算のデフレーター

上掲のAnnual Abstract of Statisticsに掲載されている小売価格指数。年平均指数と月次指数について、基準年の移動があるため1974年1月15日を100とする指数に統一換算して本章では使用する。

上記の財務データは、決算期を異にする（原則として各年とも4月6日から翌4月5日）会社のデータが、一括して集計されているが、本稿では、12月を期末とする修正データを算出する。イギリスでは、決算期を12月とする会社が最も多いとみられる。

$p_{i,n}$ 第*i*年度末指数

$p_{i,a}$ 第*i*年度の期中（年度）平均指数

$p_{i,\lambda}$ 第*i*年度の減価償却修正指数（期末〈12月〉から*λ*年前の年度平均指数）

以上のインプットデータに、以下の記号および定式を適用する。

X_0 企業設立時の貸借対照表計上額（原初値）

X_i 名目資本会計における第*i*年度末の貸借対照表計上額，第*i*年度損益計算書計上額

\bar{X}_i 貨幣価値変動会計における第*i*年度末貸借対照表計上額，第*i*年度の損益計算書計上額

X_i^j X_i を第*j*年度末の一般物価水準に換算した金額。 X_i^j は X_i と同じ。

\bar{X}_i^j \bar{X}_i を第*j*年度末の一般物価水準に換算した金額。 \bar{X}_i^j は \bar{X}_i と同じ。

$$\begin{aligned} \bar{P}_i = P_i + & \left\{ (V_i - W_i) \left(\frac{p_{i,n}}{p_{i,a}} - 1 \right) - G_i \left(\frac{p_{i,n}}{p_{i,\lambda}} - 1 \right) \right\} \\ & + \left[\left\{ C_{i-1} \left(\frac{p_{i,n}}{p_{i-1,n}} - 1 \right) + (C_i - C_{i-1}) \left(\frac{p_{i,n}}{p_{i,a}} - 1 \right) \right\} \right. \\ & \left. - \left\{ D_{i-1} \left(\frac{p_{i,n}}{p_{i-1,n}} - 1 \right) + (D_i - D_{i-1}) \left(\frac{p_{i,n}}{p_{i,a}} - 1 \right) \right\} \right] \dots\dots\dots(1) \end{aligned}$$

(1)式は、別稿⁽⁴⁾の前進法・損益法による利益修正方式に「原資料」データをインプットするためのものであるが、次の想定によって計算が行われる。

収益および費用（減価償却を除く）は、期中取引高合計が示されているだけで、月次取引高は不明であるので、期中に平均して生じたものとして、期中平均指数 p_i で修正する。イギリスでは、損益計算書に示される項目が日本・アメリカ・西ドイツと異なって、売上原価が費用項目に示されず収益から控除されるなど、総収益・総費用が示されないので、収益計上不足・費用計上不足は、日本・アメリカ・西ドイツと比較することができない。よって、後掲の第E-1-1表ほかにおいては、収益計上不足、減価償却を除く費用の計上不足の2欄は空欄としている。

減価償却は全額ピリオドコストであると、また期中取得資産についても一期末の減価償却が行われる（期中除却資産には当期の減価償却を行わない）と想定し、残存価額ゼロの定額法によるものとする。

各貨幣項目の取引発生時点は不明であるので、期中に平均的に生じたと想定する。当座資産・有価証券には非貨幣項目（株式など）をも含むが、すべて貨幣項目として修正計算していることから、貨幣項目保有損は過大に計上されることとなる。

$$\begin{aligned} \bar{S}_i &= \bar{S}_{i-1} + \bar{P}_i - Q_i + K_{2i} \frac{p_{in}}{p_{ia}} \\ &= S_0 + \sum_{k=1}^i \bar{P}_k - \sum_{k=1}^i Q_k + \sum_{k=1}^i K_{2k} \frac{p_{kn}}{p_{ka}} \dots\dots\dots(3) \end{aligned}$$

$$= S_i + (S_0^i - S_0) + \sum_{k=1}^i (\bar{P}_k - P_k) - \sum_{k=1}^i (Q_k^i - Q_k) + \sum_{k=1}^i K_{2k} \frac{P_{kn}}{P_{ka}} \dots\dots\dots(4)$$

(3)(4)式は、既稿⁽⁵⁾の利益剰余金修正定式を若干修正した「剰余金修正定式」

(4) 拙稿 [1] p.105

(5) 拙稿 [2]

で両式は同一内容を示すものであるが、財務データに期間中連続性がない場合には、両式による計算結果が異なる。本稿では(4)式による結果を示す。⁽⁶⁾

剰余金修正は、日本・アメリカの場合と異なり、「原資料」のSが、Capital and revenue reservesであって、利益剰余金部分と資本剰余金部分が区別されていないゆえに、純粹の利益剰余金修正は行いえず、「剰余金修正」ととどまらざるをえない。また、イギリスでは、資本剰余金増減項目に、固定資産売却損益など損益項目を含む事例がしばしばみられるので、資本剰余金と利益剰余金が区別された場合も、「剰余金」として一括せざるをえないのであろう。

$$S_i = S_{i-1} + P_i - Q_i + K_2 \dots\dots\dots(2)$$

(2)式は、名目資本会計における当期と前期の剰余金の関係を示すが、資本剰余金の期中増加分 K_2 が個別に示されずにSに含まれることを示している。よって、上掲の(3)(4)式においても、 K_2 について以下に示すKと同様の修正がなされる。

資本金の修正定式は次の通りであるが、(5)(6)式とも同一の内容を示す。

$$\bar{K}_i = \bar{K}_{i-1} + (K_i - K_{i-1}) \frac{p_{in}}{p_{ia}} \dots\dots\dots(5)$$

$$= K_0 \frac{p_{in}}{p_{oa}} + \sum_{k=1}^i (K_k - K_{k-1}) \frac{p_{kn}}{p_{ka}} \dots\dots\dots(6)$$

少数株主持分は、自己資本（非貨幣項目）として取扱うので、修正定式は、資本金と同様であって、次の通りである。また、以下の表においては「剰余金」の中に含める。

$$\bar{M}_i = \bar{M}_{i-1} + (M_i - M_{i-1}) \frac{p_{in}}{p_{ia}} \dots\dots\dots(7)$$

$$= M_0 \frac{p_{in}}{p_{oa}} + \sum_{k=1}^i (M_k - M_{k-1}) \frac{p_{kn}}{p_{ka}} \dots\dots\dots(8)$$

(6) 拙稿 [5] (1) pp.73-74.

S, K, Mについても、期中の取引発生時点が不明であるので、C, D, V, Wと同様に期中に平均的に生じたものと想定している。

なお、「原資料」の制約により、1948年末の貸借対照表各項目名目金額を原初値（原始取得金額） X_0 とする。また同様に、「原資料」の各期の採録会社数も異なる（したがって、財務データの期間連続性がない）が、原則として、各期の貸借対照表の当期末金額と前期末金額との差額および損益計算書の当期計算書の当期金額の修正値を X_0 に順次加算して、前進法・損益法による修正計算を行った。

Ⅲ 修正結果の提示

以上の資料と修正定式によって、各年度の \bar{P} , \bar{S} , \bar{K} , \bar{M} , 実質自己資本比率 $\frac{\bar{K} + \bar{L} + \bar{S}}{C + \bar{K} + \bar{L} + \bar{S}}$ および関連データなどを第E-1-1表, 第E-2-1表, 第E-3-1表（以上、総括表）ならびに第E-1-2表, 第E-2-2表, 第E-3-2表（1951年から1990年の各年のデータ）および第E図に示す。

なお、上掲の各式は、前進法修正式であるので、P, S, Kその他の項目の修正値はすべて各年末の一般物価指数（小売物価指数）による修正値となっていて、そのままでは時系列比較に適さない。そのため、以下の各表の数値は、上掲式で求めた各年度の修正値をいずれも1991年3月の水準（518.4）に統一換算している。またこれに対応する名目値も、修正値との比較のために名目額換算額 $X_i \times \frac{p_{91.3}}{p_{in}}$ を示す。また総括表第E-1-1表の「5年間」「42年間」は、各項目の各年合計を、第E-2-1表, 第E-3-1表の「5年間」「42年間」は、金額については、各年の単純平均、比率については、前者（各年の単純平均金額）相互間の比率であるので、絶対値（金額）の大きい年度（初期よりむしろ最近期）のウエイトが他の年度に比べて大きくなっている。

IV 修正結果の解釈試論 (1)

本章の研究では、試算としての修正データの提供を主目的としているので、詳細なデータ分析は行わないが、以下の表・図から、少なくとも次のことが明らかになる。

第E-1-1表 イギリスの大企業の貨幣項目保有益・利益修正・実質利益 (総括表)

(単位:10億ポンド)

摘要	1949~ 1950	1951~ 1955	1956~ 1960	1961~ 1965	1966~ 1970	1971~ 1975	1976~ 1980	1981~ 1985	1986~ 1990	1949~ 1990
イ 借方項目に対する 貨幣項目保有益	△2.61	△12.50	△4.56	△10.04	△18.57	△55.52	△74.71	△47.28	△57.87	△283.66
ロ 貸方項目に対する 貨幣項目保有益	2.54	12.65	5.18	12.95	27.02	93.06	119.84	73.93	101.58	448.75
ハ 純貨幣項目保有益 (イ+ロ)	△0.07	0.15	0.63	2.92	8.44	37.54	45.13	26.66	43.71	165.09
ニ 収益計上不足										
ホ 減価償却を除く 費用の計算上不足										
ヘ 減価償却計上不足	△1.03	△6.31	△8.05	△6.58	△11.45	△26.94	△81.49	△88.33	△54.26	△284.44
ト 純費用計上不足 (ニ+ホ+ヘ)	△0.69	△5.23	△7.15	△5.27	△9.19	△21.36	△73.60	△84.30	△46.45	△253.24
チ 利益修正 (ハ+ト)	△0.76	△5.07	△6.52	△2.36	△0.75	16.18	△28.47	△57.65	△2.74	△88.15
リ 名目利益	14.40	37.31	46.83	54.40	59.81	64.37	94.88	95.05	193.17	660.21
ヌ 実質利益 (チ+リ)	13.64	32.23	40.31	52.04	59.06	80.55	66.40	37.40	190.43	572.06
ル 短期債債務の 貨幣項目保有益	△0.07	△0.28	0.17	0.73	3.02	18.14	28.64	21.72	12.64	84.71
ヲ 長期債債務の 貨幣項目保有益	△0.01	0.43	0.46	2.18	5.43	19.40	16.49	4.94	31.06	80.38

摘要の文言にかかわらず、△は、名目利益に対してマイナスを示す。

第E-2-1表 第E-1-1表の各項目の各目利益に対する比率および関連データ (総括表)

(単位:%)

摘要	1949~ 1950	1951~ 1955	1956~ 1960	1961~ 1965	1966~ 1970	1971~ 1975	1976~ 1980	1981~ 1985	1986~ 1990	1949~ 1990
イ 借方項目に対する 貨幣項目保有益	△18.1	△33.5	△9.7	△18.5	△31.1	△86.2	△78.7	△49.7	△30.0	△43.0
ロ 貸方項目に対する 貨幣項目保有益	17.6	33.9	11.1	23.8	45.2	144.6	126.3	77.8	52.6	68.0
ハ 純貨幣項目保有益 (イ+ロ)	△0.5	0.4	1.3	5.4	14.0	58.3	47.6	28.0	22.6	25.0
ニ —										
ホ —										
ヘ 減価償却計上不足	△7.2	△16.9	△17.2	△12.1	△19.1	△41.8	△85.9	△92.9	△28.1	△43.1
ト 純費用計上不足 (ニ+ホ+ヘ)	△4.8	△14.0	△15.3	△9.7	△15.4	△33.2	△77.6	△88.7	△24.0	△38.4
チ 利益修正 (ハ+ト)	△5.3	△13.6	△13.9	△4.3	△1.3	25.1	△30.0	△60.6	△1.4	△13.4
ヌ 実質利益 (チ+リ)	94.7	86.4	86.1	95.7	98.7	125.1	70.0	39.4	98.6	86.6
ヲ 減価償却計上不足 名目減価償却(換算額)	21.4	34.3	34.3	20.1	28.6	66.3	145.1	114.6	50.0	71.5
カ 売上高利益率(名目)	—	—	—	—	—	3.9	3.8	3.2	5.5	—
コ 売上高利益率(実質)	—	—	—	—	—	4.6	2.5	1.2	5.3	—

第E-1-2表(3) 第E-1-1表の各年別データ(3)

(単位:10億ポンド)

摘要	1971年	1972年	1973年	1974年	1975年	1976年	1977年	1978年	1979年	1980年
イ 借方項目に対する 貨幣項目保有損	△6.83	△6.03	△9.17	△15.84	△17.64	△10.98	△9.11	△11.90	△23.38	△19.33
ロ 貸方項目に対する 貨幣項目保有益	10.81	9.44	14.38	26.49	31.93	19.41	15.56	18.6	36.12	30.15
ハ 純貨幣項目保有益 (イ+ロ)	3.98	3.41	5.21	10.65	14.29	8.43	6.45	6.7	12.73	10.82
ニ ホ ヘ 減価償却計上不足	△3.34	△3.84	△4.98	△6.41	△8.36	△9.68	△9.99	△18.99	△21.37	△21.46
ト 純費用計上不足 (ニ+ホ+ヘ)	△2.70	△2.97	△3.82	△4.89	△6.98	△8.28	△9.27	△17.71	△18.33	△20.02
チ 利益修正 (ハ+ト)	1.28	0.44	1.39	5.76	7.32	0.15	△2.82	△11.01	△5.60	△9.19
リ 名目利益	12.62	16.01	14.92	11.54	9.28	12.74	13.25	21.79	29.06	18.04
ヌ 実質利益 (チ+リ)	13.90	16.45	16.31	17.30	16.6	12.89	10.42	10.78	23.46	8.85
ル 短期債権の 貨幣項目保有益	1.87	1.46	2.30	5.25	7.25	3.92	3.03	4.25	9.04	8.39
ヲ 長期債権の 貨幣項目保有益	2.11	1.95	2.91	5.40	7.04	4.51	3.42	2.44	3.69	2.43
年平均小売価指数	82.39	88.70	98.08	116.90	146.00	168.00	188.40	204.20	239.40	275.60

第E-2-2表(3) 第E-2-1表の各年別データ(3)

(単位:%)

摘要	1971年	1972年	1973年	1974年	1975年	1976年	1977年	1978年	1979年	1980年
イ 借方項目に対する 貨幣項目保有損	△54.1	△37.7	△61.5	△137.3	△190.1	△86.2	△68.8	△54.6	△80.5	△107.1
ロ 貸方項目に対する 貨幣項目保有益	85.7	59.0	96.4	229.6	344.1	152.4	117.4	85.4	124.3	167.1
ハ 純貨幣項目保有益 (イ+ロ)	31.5	21.3	34.9	92.3	154.1	66.2	48.7	30.7	43.8	60.0
ニ ホ ヘ 減価償却計上不足	△26.5	△24.0	△33.4	△55.5	△90.1	△76.0	△75.4	△87.1	△73.6	△119.0
ト 純費用計上不足 (ニ+ホ+ヘ)	△21.4	△18.5	△25.6	△42.4	△75.2	△65.0	△70.0	△81.3	△63.1	△111.0
チ 利益修正 (ハ+ト)	10.1	2.7	9.3	49.9	78.9	1.2	△21.3	△50.5	△19.3	△51.0
ヌ 実質利益 (チ+リ)	110.1	102.7	109.3	149.9	178.9	101.2	78.7	49.5	80.7	49.0
ヲ 減価償却計上不足	41.0	46.1	57.6	79.5	112.5	129.9	135.7	138.5	156.1	154.0
カ 名目減価償却(換算額)	4.1	5.0	4.2	3.2	2.8	3.6	3.7	3.5	4.8	3.1
コ 売上高利益率(名目)	4.4	5.0	4.4	4.5	4.6	3.4	2.8	1.7	3.6	1.5
ク 売上高利益率(実質)	4.4	5.0	4.4	4.5	4.6	3.4	2.8	1.7	3.6	1.5

第E-1-2表(4) 第E-1-1表の各年別データ(4)

(単位:10億ポンド)

摘 要	1981年	1982年	1983年	1984年	1985年	1986年	1987年	1988年	1989年	1990年
イ 借方項目に対する 貨幣項目保有損	△15.37	△7.60	△7.76	△7.26	△9.29	△6.34	△6.73	△12.75	△14.44	△17.62
ロ 貸方項目に対する 貨幣項目保有益	24.58	11.90	12.06	11.14	14.25	9.51	9.93	20.63	26.86	34.65
ハ 純貨幣項目保有益 (イ+ロ)	9.21	4.30	4.30	3.88	4.97	3.18	3.20	7.88	12.42	17.04
ニ ホ	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
ヘ 減価償却計上不足	△19.12	△19.69	△20.58	△16.31	△12.63	△10.13	△10.61	△10.64	△10.64	△12.57
ト 純費用計上不足 (ニ+ホ+ヘ)	△17.64	△19.24	△19.88	△15.56	△11.99	△9.27	△9.84	△8.45	△8.45	△10.74
チ 利益修正 (ハ+ト)	△8.43	△14.94	△15.58	△11.68	△7.02	△6.09	△6.64	3.97	△3.97	6.30
リ 名目利益	16.89	14.40	17.14	22.66	23.96	26.21	36.76	46.93	46.93	36.96
ヌ 実質利益 (チ+リ)	8.46	△0.54	1.57	10.98	16.94	20.12	30.12	50.90	50.90	43.26
ル 短期債権務の 貨幣項目保有益	7.10	3.40	3.58	3.33	4.30	1.89	1.06	3.28	3.28	4.08
ヲ 長期債権務の 貨幣項目保有益	2.11	0.90	0.72	0.55	0.67	1.28	2.13	9.14	9.14	12.96
年平均小売物価指数	308.80	325.50	342.80	358.50	378.90	393.00	407.52	468.67	468.67	512.46

第E-2-2表(4) 第E-2-1表の各年別データ(4)

(単位:%)

摘 要	1981年	1982年	1983年	1984年	1985年	1986年	1987年	1988年	1989年	1990年
イ 借方項目に対する 貨幣項目保有損	△91.0	△52.8	△45.3	△32.0	△38.8	△24.2	△18.3	△27.5	△30.8	△47.7
ロ 貸方項目に対する 貨幣項目保有益	145.6	82.6	70.4	49.1	59.5	36.3	27.0	44.5	57.2	93.8
ハ 純貨幣項目保有益 (イ+ロ)	54.6	29.9	25.1	17.1	20.7	12.1	8.7	17.0	26.5	46.1
ニ ホ	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
ヘ 減価償却計上不足	△113.3	△136.8	△120.0	△72.0	△52.7	△38.7	△28.9	△22.3	△22.7	△34.0
ト 純費用計上不足 (ニ+ホ+ヘ)	△104.5	△133.6	△115.9	△68.7	△50.0	△35.4	△26.8	△17.6	△18.0	△29.1
チ 利益修正 (ハ+ト)	△49.9	△103.8	△90.9	△51.5	△29.3	△23.2	△18.1	△0.6	8.5	17.0
ヌ 実質利益 (チ+リ)	50.1	△3.8	9.1	48.5	70.7	76.8	81.9	99.4	108.5	117.0
ヲ 減価償却計上不足 名目減価償却(換算額)	129.1	141.5	154.3	97.0	69.5	49.0	54.5	47.5	46.3	52.9
カ 売上高利益率(名目)	3.0	2.5	2.9	3.6	3.7	4.2	5.6	6.5	6.2	5.0
コ 売上高利益率(実質)	1.4	△0.1	2.3	1.7	2.6	3.2	4.5	6.2	6.5	5.7

第E-B-1表 イギリスの大企業の利益修正関連項目の名目利益に対する比率の標準偏差

単位：%

		対前年比(変動率)			比率(実数)		
			最大	最小		最大	最小
純貨幣項目保有益	42年間	329	392	46	30	33	16
	10年間		616 (1951-60)	33 (1976-85)		45 (1966-75)	1.2 (1951-60)
	5年間		729 (1956-60)	23 (1981-85)		50 (1971-75)	1.1 (1951-55)
減価償却計上不足	42年間	33	34	30	35	21	40
	10年間		36 (1951-60)	22 (1916-65)		42 (1981-90)	4 (1961-70)
	5年間		39 (1966-70)	14 (1961-65)		31 (1981-85)	0.6 (1961-65)
純費用計上不足	42年間	45	47	35	34	18	39
	10年間		59 (1951-60)	23 (1956-65)		41 (1981-90)	4 (1961-70)
	5年間		68 (1951-55)	16 (1961-65)		31 (1981-90)	1.1 (1961-65)
利益修正	42年間	406	395	410	30	20	34
	10年間		615 (1971-80)	54 (1951-60)		39 (1971-80)	5 (1951-60)
	5年間		778 (1976-80)	29 (1956-60)		30 (1971-75)	3 (1961-65)

「42年間」の「最大」欄は、「1949-77年」最小欄は「1978-1990年」のそれを示す。

「10年間」の「最大・最小」欄は、「1951-60年」「1956-65年」「1961-70年」「1966-75年」「1971-80年」「1976-85年」「1981-90年」のうちで最大・最小となる期間のそれを示す。

「5年間」の「最大・最小」欄は、「1951-55年」～「1986-90年」のうちで最大・最小となる期間のそれを示す。以下の表も同様。

第E-B-2表 イギリスの大企業の自己資本関連項目(実質値対名目値)の標準偏差

		対前年比(変動率)			比率(実数)		
			最大	最小		最大	最小
$\frac{\text{実質資本金}}{\text{名目資本金}}$ \bar{K}/K	42年間	5.9	5.3	5.6	142	72	41
	10年間		5.4 (1976-85)	1.9 (1956-65)		98 (1971-80)	3 (1956-65)
	5年間		5.7 (1971-75)	1.6 (1956-60)		47 (1976-80)	1.4 (1956-60)
$\frac{\text{実質剰余金}}{\text{名目剰余金}}$ \bar{S}/S	42年間	8.0	8.2	6.5	54	44	9
	10年間		8.7 (1966-75)	2.8 (1981-85)		42 (1971-80)	7 (1956-65)
	5年間		10.2 (1976-80)	2.4 (1981-85)		37 (1971-75)	3 (1961-65)
$\frac{\text{実質自己資本}}{\text{名目自己資本}}$ $\frac{\bar{K}+\bar{S}}{K+S}$	42年間	6.4	6.3	5.3	64	49	13
	10年間		9.7 (1971-80)	2.6 (1956-65)		45 (1971-80)	3 (1956-65)
	5年間		8.4 (1976-80)	2.1 (1956-60)		37 (1971-80)	1.2 (1961-65)

第E-B-3表 イギリスの大企業の自己資本比率・総資本利益率・自己資本利益率の標準偏差

		対前年比(変動率)			比率(実数)		
			最大	最小		最大	最小
実質自己資本比率 \bar{H}	42年間	2.7	2.9	1.9	4.0	4.3	1.7
	10年間		3.6 (1966-75)	0.8 (1981-90)		3.6 (1966-75)	0.8 (1981-90)
	5年間		3.4 (1971-75)	0.9 (1981-85)		3.4 (1971-75)	0.4 (1986-90)
実質自己資本比率 各目自己資本比率 \bar{H}/H	42年間	2.7	2.6	2.1	20.8	17.0	1.5
	10年間		4.2 (1971-80)	0.9 (1956-65)		14.9 (1966-75)	0.9 (1951-60)
	5年間		3.3 (1976-80)	0.6 (1956-60)		11.9 (1971-75)	0.5 (1961-65)
実質総資本利益率 \bar{L}	42年間	1.1	1.9	1.8	1.4	0.7	1.5
	10年間		2.1 (1976-85)	0.1 (1956-65)		1.6 (1981-90)	0.5 (1966-75)
	5年間		2.5 (1981-85)	0.7 (1971-75)		0.8 (1976-80)	0.3 (1971-75)
実質総資本利益率 名目総資本利益率 \bar{L}/L	42年間	90	12	150	26	12	22
	10年間		164 (1981-90)	6 (1961-70)		28 (1971-80)	3.5 (1961-70)
	5年間		212 (1981-85)	4 (1951-55)		16 (1981-85)	3.3 (1961-65)
実質自己資本利益率 \bar{N}	42年間	1.1	0.2	1.8	2.32	1.3	2.31
	10年間		2.1 (1976-85)	0.2 (1951-60)		2.5 (1981-90)	1.0 (1951-60)
	5年間		2.6 (1981-85)	0.7 (1971-75)		1.3 (1986-90)	0.7 (1971-75)
実質自己資本利益率 名目自己資本利益率 \bar{N}/N	42年間	91	12	150	26	14	15
	10年間		174 (1976-85)	5.3 (1961-70)		21 (1971-80)	4 (1961-70)
	5年間		214 (1981-85)	4.8 (1961-65)		11 (1981-85)	2 (1966-70)

1 利益修正に関しては、42年間を通して見た場合、イギリスでは、実質利益 \bar{P} は名目利益 P よりも小さく（「42年間」平均で \bar{P} は P の87%）、名目資本金計では架空利益が計上されていることになる。利益修正額（ \bar{P} と P の差）の P に対する比率（利益修正比率）は、10%未満が20年（プラスが5年、マイナスが15年）、10%以上20%未満が10年（プラスが2年、マイナスが8年）であって、それを超えるのは、マイナスでは1982年の104%、ほか5年、プラスでは1974年の50%、1975年の79%のみである。

「42年間」に生じたマイナスの利益修正（架空利益）は、881億ポンド（同

年間の名目利益は3571億ポンド、名目利益絶対額は2618億ポンド)にすぎないが、一般物価水準の対前年上昇率が増加傾向にある1971年以降の5年間では、プラスの利益修正は162億ポンド、 \overline{P}/P は125%で、それ以前と傾向を異にし、また一般物価水準の対前年上昇率が減少傾向にある1980年以降の7年間ではマイナス利益修正が729億ポンド、 \overline{P}/P はマイナス52%となる。

対前年変動率は、 P 、 \overline{P} それぞれについて、42年間で(データの著しい変動がある1978年を除く)、10%未満(の増減、以下同じ)が18年と14年、10%以上20%未満が7年と10年、20%以上30%未満が8年と5年、30%以上が8年と10年で、最大は、 P は、1967年の50%増、1966年の35%減、 \overline{P} は1984年の600%増と1966年の106%減である。また、 P の対前年変動率が \overline{P} のそれより大きい年は、41年中12年にすぎず、貨幣価値変動会計の適用が利益の変動を大きくすることを示す。

\overline{P}/P の対前年変動率は、1977年までは、28年中、18年までがプラスマイナス6%以内で、その最大は、 \overline{P} が急減、 P が急増する1976年のマイナス43%、最少はほとんど \overline{P} 、 P が同率で増加する1971年の0%である。1978年以降は変動が大きく、13年中、6%以内は2年にすぎず、その最大は1984年の430%である。

次に利益修正を構成する各修正差額項目を個別的に検討する。

1 a 貨幣項目保有損益については、1949、1950、1954、1959年を除く各年度とも債権(現金を含む。以下同じ)よりも債務が多いため純貨幣項目保有益が発生しており、「42年間」合計では1651億ポンドに達し(年平均39億ポンド)、その P に対する比率は25%である。1949年から1969年までは、1951~1952年を除き一般物価水準が比較的安定していた(年平均上昇率3.6%)こと、債権と債務の差が小さくその絶対額も小さい(次第に増加するが)ことによって、21

年合計で純貨幣項目保有益が42.3億ポンド発生しているにすぎず、Pに対する比率もほとんどの年度で5%以下であり、10%を超えるのは1966年(11%)、1968年(13%)、1969年(13%)にすぎない。1970年から1990年までは、一般物価上昇率が比較的大きく(年平均9.5%)、債権に比べて債務が多くなり、その絶対額も大きいことによって21年間で純貨幣項目保有益は1564.0億ポンドに達し、Pに対する比率も平均で34%、最低が1989年の9%、最高が1975年の154%になる。

各年度の変動は、対前年比の標準偏差が345%と、減価償却計上不足(23%)や純費用計上不足(29%)よりも大きく、それらよりも大きな増減がみられるが、1950年代(646%)を除けば、「1961—90年」は、67%とそれほど大きくない(この間の減価償却計上不足、純費用計上不足のそれは23%、20%である。)

純貨幣項目保有益を短期・長期の債権・債務別にみると、42年間合計では、短期・長期とも純貨幣項目保有益が(それぞれ847.5億ポンド、804.2億ポンド)発生している。短期については、1955年まで(1952年を除く)、長期については、1949年のみ、純貨幣項目保有損が発生する以外は各年度とも短期・長期ともその純貨幣項目保有益の金額が小さいが、短期のそれに比べて長期のその比率が高いのに比べ、1970年以降は、短期・長期のその金額は増加するが、その比は小さくなり、1978年から1986年までは、短期が長期を上まわって、1987年以降は逆転する。

1 b 貨幣項目保有損益以外の収益・費用については、各年度とも名目資本会計では総収益は総費用を上まわる(計算対象会社全体としては、損失でなく利益が計上されている)ので、総取引を当該年度の指数で修正すれば、若干の純収益計上不足となるが、減価償却は、見積り経過年数入によって修正するため、純費用計上不足が発生している。これは、42年間で2844億ポンド(名目利益Pに対する比率43%)、最近10年間で1426億ポンド(同じく49%)となって

いる。

純費用計上不足比率（純費用計上不足の名目利益に対する比率——第E-2-1表以下では名目利益に対してマイナスを示すゆえ△印を附しているが、以下の叙述では△印を附さない。後述の減価償却計上不足についても同様）は、42年平均が38%、「5年間平均」の最大は、「1981-85年」の89%、最小は「1961-65年」の10%、その推移は「5年間」平均では15%程度以下で「1966-70年」まではほぼ横ばい、「1971-75年」以降「1981-85年」まで上昇した後急減し、単年度の最大は1982年の134%、最小は1950年度の4%である。

純費用計上不足のうち、収益計上不足と減価償却を除く費用の計上不足は、イギリスの場合、日米独（ドイツは1960年以降）とちがって、名目資本会計で総収益（売上など）・総費用は示されず、かなりの収益項目と費用項目が相殺されているので示されないといつてよい（よって日米独との比較には適さない）。

1 C 減価償却不足は、他の費用計上不足に比べてその名目額に対する修正（不足）額の比率が高く、純費用計上不足をも上まわり（減価償却計上不足の純費用計上不足に対する比率は「42年間」平均112%、最近10年間平均110%で、1950年の164%、1951年の197%を除いて、漸減ではあるが、年度による差はあまりない）、 \bar{P} をPより小さくするための大きな要因となっている。純費用が示されないため、日米独と異なり、減価償却の総費用に対する比率、減価償却計上不足の総費用計上不足に対する比率などは算出できない。

名目値による減価償却率（定額法）は、「42年間」平均で5.3%、各年の最小は1949年の4.1%、最大は1986年の6.4%であって、1963年まで4%台、それ以降はほぼ5%台で、見積り経過年数は、1949年～1950年の9年、1951年～1958年の8年、1959年～1967年の7年、1968年～1982年の6年と次第に短くなるが、1983年以降は7年とやや長くなる。

減価償却計上不足の総費用計上不足に対する比率は得られないので、かわり

に名目利益Pに対する比率をみると。1972年までは、20%を超える年度はほとんどなく（最低は1950年の6%，最高は1971年の26%）、1973年以降は、次第に増加して1982年に最大137%に達したのち、その後は減少して30%程度になる。

減価償却計上不足の名目減価償却に対する比率は、「42年間」平均で71%、1970年までは平均30%（最低は1963年の18%）、その後は増加して、とくに1975年から1983年は100%を超え（最高は1979年の156%）、その後は減少して最近5年間は平均50%となる。

以上のような利益修正要素の動きからみると、収益計上不足と減価償却を除く費用不足との比率は各年ともあまり差がない（純費用計上不足から減価償却計上不足を差引いて推定）ので、減価償却計上不足と純貨幣項目保有益の大きさが利益修正に大きな影響を与えていることがわかる。

第E-2-1表で名目利益に対する比率をみると、1950年代は、減価償却計上不足のそれ（15%）に比べて純貨幣項目保有益のそれがきわめて小さい（1%）ので、 \bar{P} はPをかなり下まわっている。1960年代は、減価償却計上不足に対して純貨幣項目保有益が増加するため、 $\bar{P} < P$ ではあるが、 \bar{P} はPに接近し、1970年～1976年は、一般物価水準の対前年上昇率が増加して減価償却計上不足も増加するが、それ以上に純貨幣項目保有益が増加するため、 \bar{P} がPを上まわる（ことに1975年は、純貨幣項目保有益がPを上まわるのに対して、減価償却計上不足はそれほどには増大しないので、 \bar{P}/P は179%にも達する）が、1977年～1985年は、一般物価水準の対前年上昇率が減少して、純貨幣項目保有益は急減するが、減価償却計上不足は高水準にあるので、 \bar{P} はPを大きく下まわる（ことに1982年は、純貨幣項目保有益は急減するのに減価償却計上不足はなお増加し、実質利益がマイナスとなる）。1986～90年は、実質利益は漸増する。

利益修正計算のみから得られる修正利益率は、売上利益率であるが、イギリスの場合、売上高が前記資料で示されるのは1970年以降のみである。1970年から1990年の売上高利益率は、名目値平均4.2%、実質値平均4.5%で、各年とも名目売上高利益率と実質売上高利益率の比は、ほぼ名目利益と実質利益の比に対応している。

V 修正結果の解釈試論 (2)

2 1977年と1978年の間で、大幅な会社数変動があり、名目額はこの間に負債が75% (少数株主持分が117%)、資本金が48%、剰余金 (少数株主持分を含む) が97%増加しているのので、1949年と1977年、1978年と1990年を比較した後、(第C表)、自己資本修正の結果を名目値 (特記しない限り名目額換算額) と比較しながら検討する。

第C表 負債および自己資本の比較

1977年末(旧)の1949年末に対する倍率 a
 1990年末の1977年末(新)に対する倍率 b
 1990年末の1949年末に対する倍率 c

		a	b	c
負債	名目額絶対値	18.6	4.7	88.0
	名目値	3.4	1.7	5.8
自己資本	名目額絶対値	7.6	4.9	36.8
	名目値	1.4	1.7	2.4
	実質値	3.8	1.3	4.8
資本金	名目額絶対値	4.1	3.6	14.6
	名目値	0.7	1.3	0.9
	実質値	2.7	1.3	3.5
剰余金	名目額絶対値	10.4	5.2	54.5
	名目値	1.9	1.9	3.6
	実質値	4.7	1.3	6.0

第E-3-1表 イギリスの大企業の貨幣価値変動会計による自己資本の修正および関連データ
(総括表)

(単位:10億ポンド, %)

摘 要	1949～ 1950	1951～ 1955	1956～ 1960	1961～ 1965	1966～ 1970	1971～ 1975	1976～ 1980	1981～ 1985	1986～ 1990	1949～ 1990
タ 負債	41.6	45.5	58.3	80.9	113.4	140.4	189.4	243.5	337.7	145.9
レ 名目自己資本	80.0	86.8	108.4	127.2	128.5	115.0	156.5	209.0	279.0	147.9
ソ (内 資本金)	34.6	35.8	46.4	57.9	52.8	38.2	31.4	34.9	47.9	42.8
ツ (内 剰余金)	45.4	51.0	61.9	69.2	75.6	76.8	125.1	174.1	231.1	105.1
ネ 実質自己資本	82.1	101.6	122.5	142.2	159.6	214.4	402.7	531.3	640.2	279.5
ナ (内 資本金)	36.3	44.6	61.1	79.9	85.0	90.9	132.3	168.4	192.1	103.4
ラ (内 剰余金)	45.8	56.9	61.4	62.3	74.6	123.5	270.4	363.0	448.2	176.0
ム 実質自己資本÷名目自己資本(ネ÷レ)(%)	102.6	117.0	113.0	111.8	124.3	186.4	257.4	254.2	229.5	189.0
ウ 実質資本金÷名目資本金(ナ÷ソ)(%)	104.9	124.7	131.5	137.9	160.9	237.8	421.6	481.8	400.7	241.0
キ 実質剰余金÷名目剰余金(ラ÷ツ)(%)	100.9	111.7	99.2	90.0	98.6	160.8	216.2	208.5	193.9	167.5
ノ 1949年から当該年までの名目利益合計	10.5	35.9	78.2	129.3	187.6	253.6	257.4	305.6	457.6	203.5
オ 1949年から当該年までの実質利益合計	9.9	32.7	68.1	115.3	171.5	244.4	245.8	242.8	364.3	177.2
ク 1949年から当該年までの利益流出(社外分配)合計	3.9	13.2	30.5	54.2	84.9	117.4	111.6	129.5	197.5	88.1
ヤ 累積社外分配率(名目)(ク÷ノ)(%)	37.0	36.8	39.0	41.9	45.3	46.3	43.4	42.4	43.2	43.3
マ 累積社外分配率(実質)(ク÷オ)(%)	39.2	40.4	44.8	47.0	49.5	48.0	45.4	53.4	54.2	49.7
ケ 社外分配率(名目)(%)	36.4	37.7	43.0	46.6	57.9	42.1	33.6	46.4	44.3	43.7
フ 社外分配率(実質)(%)	38.4	43.7	49.9	48.7	58.6	33.7	48.0	118.3	45.0	50.4
コ 名目自己資本比率(%)	65.8	65.7	65.0	61.1	52.9	44.6	45.5	46.2	45.1	46.5
エ 実質自己資本比率(%)	66.4	69.1	67.7	63.7	58.3	60.9	68.2	68.5	65.4	66.4
テ 名目総資本利益率(%)	5.9	5.7	5.6	5.2	5.0	4.9	5.5	4.2	6.2	5.5
ア 実質総資本利益率(%)	5.5	4.4	4.5	4.7	4.3	4.5	2.2	1.0	3.9	2.9
サ 名目自己資本利益率(%)	9.0	8.6	8.7	8.6	9.4	11.0	12.0	9.2	13.8	11.7
キ 実質自己資本利益率(%)	8.3	6.3	6.6	7.4	7.4	7.4	3.2	1.5	6.0	4.4

第E-3-2表(1) イギリスの大企業の貨幣価値変動会計による自己資本の修正および関連データ

(単位:10億ポンド,%)

摘 要	1951年	1952年	1953年	1954年	1955年	1956年	1957年	1958年	1959年	1960年
タ 負債	46.3	43.4	44.0	46.3	47.3	52.1	54.0	54.9	58.5	71.8
レ 名目自己資本	81.9	82.4	86.7	90.5	92.2	99.5	102.2	107.6	115.6	117.0
ソ (内 資本金)	32.7	32.9	34.9	38.7	39.6	42.0	42.7	45.7	49.1	52.6
ツ (内 剰余金)	49.2	49.5	51.8	51.8	52.6	58.5	59.5	62.0	66.4	64.3
ネ 実質自己資本	95.1	98.9	101.8	103.6	108.4	114.2	119.7	123.4	129.7	125.7
ナ (内 資本金)	38.6	40.8	43.3	48.4	51.9	54.4	57.0	60.7	64.3	69.0
ラ (内 剰余金)	56.4	58.1	58.5	55.2	56.5	59.8	62.7	62.7	65.4	56.7
ム 実質自己資本÷名目自己資本(ネ÷レ)(%)	116.0	119.9	117.4	114.5	117.5	114.7	117.1	114.6	112.2	107.4
ウ 実質資本金÷名目資本金(ナ÷ソ)(%)	118.2	124.0	123.9	124.9	131.2	129.4	133.3	132.9	130.9	131.1
キ 実質剰余金÷名目剰余金(ラ÷ツ)(%)	114.6	117.3	113.1	106.7	107.3	103.9	105.4	101.1	98.4	88.1
ノ 1949年から当該年までの名目利益合計	22.0	28.0	34.8	43.1	51.7	60.1	68.3	76.8	87.4	98.5
オ 1949年から当該年までの実質利益合計	20.9	26.1	31.8	38.7	45.9	52.8	59.5	66.2	75.7	86.2
ク 1949年から当該年までの利益流出(社外分配)合計	7.8	10.2	12.8	16.0	19.3	22.7	26.2	29.7	34.4	39.4
ヤ 累積社外分配率(名目)(ク÷ノ)(%)	35.3	36.3	36.9	37.1	37.4	37.7	38.4	38.7	39.4	40.0
マ 累積社外分配率(実質)(ク÷オ)(%)	37.2	38.9	40.4	41.3	42.1	42.9	44.0	44.9	45.4	45.8
ケ 社外分配率(名目)(%)	33.2	40.2	39.2	38.1	38.6	39.8	43.1	41.6	44.0	45.4
フ 社外分配率(実質)(%)	34.9	46.0	47.1	45.4	46.5	48.5	52.3	53.2	48.8	48.3
コ 名目自己資本比率(%)	63.9	65.5	66.3	66.2	66.1	65.7	65.4	66.2	66.4	62.0
エ 実質自己資本比率(%)	67.2	69.5	69.8	69.1	69.6	68.7	68.9	69.2	68.9	63.6
テ 名目総資本利益率(%)	5.9	4.7	5.2	6.0	6.2	5.5	5.2	5.2	6.1	5.9
ア 実質総資本利益率(%)	5.1	3.7	3.9	4.6	4.6	4.2	3.9	3.7	5.1	5.3
サ 名目自己資本利益率(%)	9.3	7.2	7.9	9.1	9.4	8.4	8.0	7.9	9.1	9.5
キ 実質自己資本利益率(%)	7.6	5.3	5.6	6.7	6.6	6.1	5.6	5.4	7.4	8.3

第E-3-2表(2) イギリスの大企業の貨幣価値変動会計による自己資本の修正および関連データ

(単位:10億ポンド, %)

摘要	1961年	1962年	1963年	1964年	1965年	1966年	1967年	1968年	1969年	1970年
タ 負債	71.0	74.5	80.3	85.3	93.3	100.1	104.8	112.0	121.9	128.3
レ 名目自己資本	118.5	123.5	128.6	128.6	136.6	134.5	130.7	130.7	128.5	117.9
ソ (内 資本金)	53.2	54.6	58.4	61.3	62.2	59.7	55.7	52.3	50.4	46.1
ツ (内 剰余金)	65.3	68.9	70.2	67.3	74.4	74.7	75.0	78.4	78.1	71.8
ネ 実質自己資本	133.0	138.3	142.0	142.5	155.2	157.1	151.9	161.2	163.1	164.8
ナ (内 資本金)	72.8	74.7	79.6	85.2	87.2	86.9	84.3	84.1	84.4	85.5
ラ (内 剰余金)	60.3	63.6	62.4	57.3	67.9	70.2	67.5	77.2	78.6	79.4
ム 実質自己資本÷名目自己資本(ネ÷レ)(%)	112.3	112.0	110.4	110.8	113.6	116.9	116.2	123.4	126.9	139.8
ウ 実質資本金÷名目資本金(ナ÷ソ)(%)	136.8	136.8	136.2	139.0	140.2	145.6	151.4	160.6	167.7	185.5
キ 実質剰余金÷名目剰余金(ラ÷ツ)(%)	92.3	92.4	88.9	85.1	91.4	93.9	90.0	98.5	100.7	110.5
ノ 1949年から当該年までの名目利益合計	108.3	117.7	128.1	139.5	152.9	161.6	174.7	188.2	200.6	212.7
オ 1949年から当該年までの実質利益合計	95.6	104.0	113.7	125.0	138.2	146.2	158.3	172.0	183.9	197.3
ク 1949年から当該年までの利益流出(社外分配)合計	44.1	48.8	53.8	59.3	64.8	69.8	77.5	85.2	92.6	99.4
ヤ 累積社外分配率(名目)(ク÷ノ)(%)	40.7	41.5	42.0	42.5	42.4	43.2	44.4	45.3	46.1	46.7
マ 累積社外分配率(実質)(ク÷オ)(%)	46.1	46.9	47.4	47.5	46.9	47.7	49.0	49.6	50.3	50.4
ケ 社外分配率(名目)(%)	47.4	50.2	48.4	48.2	40.8	57.1	59.4	56.9	59.2	56.6
フ 社外分配率(実質)(%)	49.3	55.7	52.3	48.5	41.5	62.1	64.5	56.0	61.3	51.5
コ 名目自己資本比率(%)	62.5	62.4	61.6	60.1	59.4	57.3	55.5	53.9	51.3	47.9
エ 実質自己資本比率(%)	65.2	65.0	63.9	62.5	62.4	61.1	59.2	59.0	57.2	56.2
テ 名目総資本利益率(%)	5.2	4.7	5.0	5.3	5.8	3.7	5.6	5.6	5.0	4.9
ア 実質総資本利益率(%)	4.6	4.0	4.4	5.0	5.3	3.1	4.7	5.0	4.2	4.6
サ 名目自己資本利益率(%)	8.3	7.6	8.1	8.8	9.8	6.5	10.0	10.3	9.7	10.3
キ 実質自己資本利益率(%)	7.1	6.1	6.8	7.9	8.5	5.1	7.9	8.5	7.3	8.1

第E-3-2表(3) イギリスの大企業の貨幣価値変動会計による自己資本の修正および関連データ

(単位:10億ポンド, %)

摘要	1971年	1972年	1973年	1974年	1975年	1976年	1977年	1978年	1979年	1980年
タ 負債	123.5	133.1	154.9	153.3	137.3	141.5	133.9	235.1	222.3	214.2
レ 名目自己資本	115.8	120.9	123.9	113.5	101.0	100.7	104.7	193.6	192.8	190.4
ソ (内 資本金)	43.4	42.9	40.4	34.3	30.0	27.1	25.4	37.5	34.5	32.4
ツ (内 剰余金)	72.4	78.0	83.5	79.2	71.0	73.6	79.3	156.2	158.2	158.0
ネ 実質自己資本	176.7	193.2	213.4	233.1	255.4	273.3	292.3	464.5	483.7	499.7
ナ (内 資本金)	86.8	89.5	91.3	92.0	94.8	96.4	97.8	153.1	155.9	158.4
ラ (内 剰余金)	89.9	103.7	122.1	141.2	160.6	176.9	194.5	311.4	327.8	341.2
ム 実質自己資本÷名目自己資本(ネ÷レ)(%)	152.5	159.8	172.3	205.4	252.9	271.4	279.1	239.9	250.9	262.4
ウ 実質資本金÷名目資本金(ナ÷ソ)(%)	199.8	208.4	226.1	268.2	315.9	355.9	385.1	408.6	451.4	488.6
キ 実質剰余金÷名目剰余金(ラ÷ツ)(%)	124.2	133.0	146.3	178.3	226.2	240.3	245.2	199.4	207.2	215.9
ノ 1949年から当該年までの名目利益合計	225.4	241.4	256.3	267.8	277.1	289.9	303.1	205.9	235.0	253.0
オ 1949年から当該年までの実質利益合計	211.2	227.6	243.9	261.2	277.8	290.7	301.2	193.7	217.2	226.0
ク 1949年から当該年までの利益流出(社外分配)合計	106.4	113.3	118.2	122.5	126.5	130.6	135.0	88.8	98.1	105.4
ヤ 累積社外分配率(名目)(ク÷ノ)(%)	47.2	47.0	46.1	45.7	45.7	45.1	44.5	43.1	41.8	41.7
マ 累積社外分配率(実質)(ク÷オ)(%)	50.4	49.8	48.5	46.9	45.5	44.9	44.8	45.9	45.2	46.6
ケ 社外分配率(名目)(%)	55.1	43.5	32.6	37.5	43.3	31.7	32.9	31.5	32.0	40.4
フ 社外分配率(実質)(%)	50.0	42.3	29.8	25.0	24.2	31.3	41.8	63.7	39.7	82.4
コ 名目自己資本比率(%)	48.4	47.6	44.4	42.5	42.4	41.6	43.9	45.2	46.4	47.1
エ 実質自己資本比率(%)	58.9	59.2	58.0	60.3	65.0	65.9	68.6	66.4	68.5	70.0
テ 名目総資本利益率(%)	5.3	6.3	5.4	4.3	3.9	5.3	5.6	5.1	7.0	4.5
ア 実質総資本利益率(%)	4.6	5.0	4.4	4.5	4.2	3.1	2.4	1.5	3.3	1.2
サ 名目自己資本利益率(%)	10.9	13.2	12.0	10.2	9.2	12.7	12.6	11.3	15.1	9.5
キ 実質自己資本利益率(%)	7.9	8.5	7.6	7.4	6.5	4.7	3.6	2.3	4.8	1.8

第E-3-2表(4) イギリスの大企業の貨幣価値変動会計による自己資本の修正および関連データ

(単位: 10億ポンド, %)

摘 要	1981年	1982年	1983年	1984年	1985年	1986年	1987年	1988年	1989年	1990年
タ 負債	224.4	236.9	239.1	263.6	253.4	267.2	287.3	344.2	390.9	399.1
レ 名目自己資本	194.9	201.8	205.9	224.4	218.0	228.1	246.7	296.0	316.0	308.4
ソ (内 資本金)	32.2	34.3	35.0	36.4	36.8	41.2	46.5	49.5	50.8	51.7
ツ (内 剰余金)	162.7	167.5	170.9	188.0	181.2	186.9	200.2	246.5	265.2	256.7
ネ 実質自己資本	521.4	523.4	524.3	549.3	538.3	547.7	567.5	659.6	706.2	720.2
ナ (内 資本金)	161.8	165.7	168.7	171.6	174.0	179.8	186.7	192.9	197.8	203.2
ラ (内 剰余金)	359.6	357.7	355.6	377.7	364.4	367.9	380.8	466.7	508.4	517.0
ム 実質自己資本÷名目自己資本(ネ÷レ)(%)	267.5	259.3	254.6	244.8	247.0	240.1	230.1	222.9	223.5	233.5
ウ 実質資本金÷名目資本金(ナ÷ソ)(%)	502.5	482.5	481.5	471.7	473.3	436.6	401.7	389.3	389.5	393.1
キ 実質剰余金÷名目剰余金(ラ÷ツ)(%)	221.0	213.6	208.1	200.9	201.0	196.8	190.2	189.4	191.7	201.4
ノ 1949年から当該年までの名目利益合計	269.9	284.3	301.4	324.1	348.1	374.3	411.0	457.3	504.3	541.2
オ 1949年から当該年までの実質利益合計	234.5	233.9	235.5	246.5	263.4	283.5	313.7	359.7	410.6	453.8
ク 1949年から当該年までの利益流出(社外分配)合計	112.7	119.4	127.8	138.2	149.7	162.7	177.3	196.1	216.1	253.3
ヤ 累積社外分配率(名目)(ク÷ノ)(%)	41.7	42.0	42.4	42.6	43.0	43.5	43.1	42.9	42.8	43.5
マ 累積社外分配率(実質)(ク÷オ)(%)	48.0	51.0	54.3	56.1	56.8	57.4	56.5	54.5	52.6	51.8
ケ 社外分配率(名目)(%)	42.8	46.5	49.3	45.7	48.1	49.4	40.0	40.6	42.5	52.0
フ 社外分配率(実質)(%)	85.4	-1231.5	539.6	94.2	68.1	64.4	48.0	40.8	39.2	44.5
コ 名目自己資本比率(%)	46.5	46.0	46.3	46.0	46.2	46.1	46.2	46.2	44.7	43.6
エ 実質自己資本比率(%)	69.9	68.8	68.7	67.6	68.0	67.2	66.4	65.7	64.4	64.3
テ 名目総資本利益率(%)	4.0	3.3	3.9	4.6	5.1	5.3	6.9	7.2	6.6	5.2
ア 実質総資本利益率(%)	1.1	-0.1	0.2	1.4	2.1	2.5	3.5	4.6	4.6	3.9
サ 名目自己資本利益率(%)	8.7	7.1	8.3	10.1	11.0	11.5	14.9	15.6	14.9	12.0
キ 実質自己資本利益率(%)	1.6	-0.1	0.3	2.0	3.1	3.7	5.3	7.0	7.2	6.0

1949年と1990年を比較すると、**資本金**は名目絶対値が14.6倍、名目値が0.9倍、実質値が3.5倍、**剰余金**（少数株主持分を含む——少数株主持分Mの剰余金Sに対する割合は、42年間平均で、名目値で7%、実質値で9%）は名目額絶対値が54.5倍、名目値が3.6倍、実質値6.0倍になっている、また負債は、名目額絶対値が88.0倍、名目値が5.8倍になっている。会社数や構成会社が異なっている（1949年と77年の比較は前稿）ので、両年の単純な比較はあまり適切でないかもしれないが、貸借対照表貸方項目の「42年間」の変動について、おおまかな目安は示しているであろう。

資本金の名目額絶対値は、「42年間」ほぼ一貫して増加しつづけるが、その伸びは一般物価上昇率に及ばず（1949年の22.5億ポンドに対して1977年の92.3億ポンド、1978年の148億ポンドに対して1990年の511億ポンド）、名目値は1965年まで漸増したあと、1984年まで漸減し、その後は漸増する。これは、名目額絶対値の対前年変動率が一般物価水準のそれを1965年まで上まわっているのに対し、それ以降は、1981年まで下まわっているためである。実質値は、42年間にわたって漸増し、1965年までは、名目値よりも若干速いペースで、1966年以降は名目値が漸減するにかかわらず、それ以前よりも若干速いペースで増加している。したがって、実質値と名目値の差は次第に増加し、実質値と名目値の比 \bar{K}/K は、1950年には106%、1960年には131%、1970年には185%、1977年には385%となっており、1981年の503%をピークとして1990年の393%までは漸減する。

剰余金（少数株主持分をふくむ）は、名目値 $M+S$ も実質値 $\bar{M}+\bar{S}$ もほぼ一貫して増加する（ $M+S$ は、1973年をピークに以後若干減少する）が、増加率は、若干の年を除き $\bar{M}+\bar{S}$ の方が $M+S$ より高い。 $(\bar{M}+\bar{S})/(M+S)$ は、1960年まで漸減のあと、1968年まで停滞し（90%前後）、1969年度に再度 $(\bar{M}+\bar{S})/(M+S)$ が1を越えてからは、 $\bar{M}+\bar{S}$ と $M+S$ の差は次第に大きくなっていき、その後は漸減となる。 $(\bar{M}+\bar{S})/(M+S)$ は、1950年に104%、

1960年に88%，1970年に110%，1977年に245%，1980年に216%，1990年に201%である。

自己資本は、資本金と剰余金の和ゆえ、両者の変動の中間的な傾向を示している。1977年までは名目自己資本は、1960年代前半まで漸増して1966年にピークに達し、以後漸減する（名目絶対値は29年間を通して漸増し、1977年には1949年の7.5倍に達する）が、実質自己資本は1960年代までは漸増し、以後、増大の度合いが高まる。実質値と名目値の比は、1949年から1967年までわずかに漸減（ほとんど停滞的）し、以後次第に増加の程度が高まる。それは、1950年に105%，1960年に107%，1970年に140%，1977年に279%である。1970年代に急激にそれが上昇するのは、Kの名目値が急減する（名目絶対値の伸びが7年間に37%にすぎないのに対し一般物価水準は2.5倍）のに対して、実質値は一般物価水準の上昇に応じて急増し、M+Sも資本金ほど極端でないが、名目額が漸減ないし停滞し、実質値が急増するためである。1978年から1987年までは、1981年の268%をピークとして1988年の223%まで漸減し、その後、微増する。

2 a 少数株主持分Mを除く剰余金Sのうち、利益剰余金は、利益と社外分配（利益流出）それぞれの累積額によって決定されるので、これらの関係を検討する。（ただし、前述の通り、イギリスの場合は、Sには利益剰余金だけでなく、資本剰余金も含む。）

社外分配率 (Q/P) は「42年間」平均では、単年名目値43.7%，単年実質値50.4%，累積名目値43.7%，累積実績値48.0%で、単年および累積値ともに実質値が名目値を若干上まわっているが、これは \bar{P} がPを下まわっていることによるものであり、またQが \bar{P} でなくPを基礎として行われることを反映している。単年実質値が単年名目値に比べて大きい年は、比較的マイナス利益修正の大きい年である。Pよりも \bar{P} の変動（対前年比）が大きい（ \bar{P} の変動率が

Pのそれより大きい年は41年中20年で、とくに1980年代が9年と多い)ことから、単年実質値の変動は単年名目値の変動より大きい。累積値は、名目値・実質値ともに単年値よりも変動は小さいが、これは $\bar{P} \cdot P$ よりも $\Sigma \bar{P} \cdot \Sigma P$ の変動が小さいことを反映している。「42年間」の推移をみると、名目値は、単年・累積とも1970年前後にピークとなった後、減少し、実質値もほぼ同様の傾向を示すが、名目値と実質値の開きは、単年度が1949年以降、次第に減少して1960年代に最小となり、以後、拡大するのに対し、累積値は、次第に縮小して1977年にはほとんど差がなくなるが、その後、単年実質値の増加とともに実質値が増加し、その開きは1986年に最大となる。単年度の最大・最小は名目値が59% (1967年), 31% (1978年), 実質値は実質損失となる1982年を除けば、540% (1983年), 24% (1975年)である。

第E-3-1表ほかには示していないが、 \bar{M}/M は、全期間平均で235%、最大は1987年の423% (最小は1950年の102%)、1951年からの10年間毎の平均は、131%, 150%, 242%, 300%、また \bar{S}/S (少数株主持分Mを含まない)は、全期間平均で164%、最大は1977年の242%、最小は1964年の80% (1958年から1969年までは100%未満)、1951年からの10年間毎の平均は、103%, 90%, 189%, 196%であり、 $(\bar{M} + \bar{S}) / (M + S)$ は \bar{S}/S より1984年までは各年ともほぼ数% (最大は、1970年の5%) 高く、それ以降は、隔差がひろがる (最大は1987年の10%) が、両者の変動率 (対前年比) はほとんど同じである。

次に剰余金 (少数株主持分を除く) S (第E-3-1表ほかには示していないが) とPとの関係を検討する。なお、既稿⁽⁷⁾に示したように、 \bar{S}/S は、構成要素である利益の社外分配の名目・実質累積額からは算定できず、また、イギリスの場合は、Sに、資本剰余金部分を含むので、修正データからは一応の傾向をみるにとどめる。

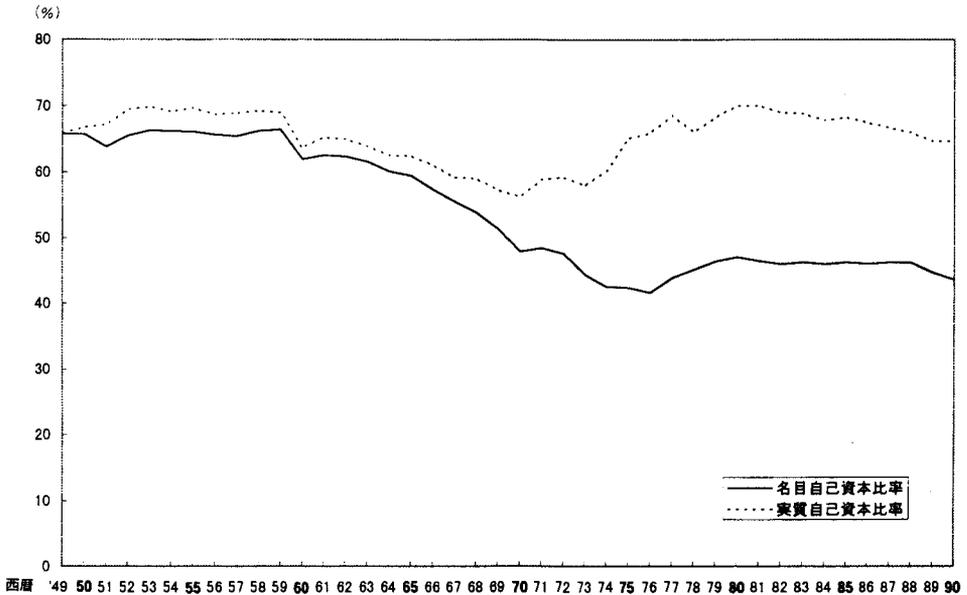
(7) 拙稿 [3] p.41

「42年間」平均としては、実質利益 \bar{P} が名目利益 P を下まわっているが（また $\bar{P}/P < \Sigma \bar{P}/\Sigma P < 1$ である）、社外分配率は名目・実質とも低く、実質剰余金（少数株主持分を除く） \bar{S} が名目剰余金（少数株主持分を除く） S を上まわっている。（少数株主持分含む $M+S$ についても同様である。）

「42年間」の推移をみると、1949年から1969年までは実質利益 \bar{P} が名目利益 P より小さく（ \bar{P}/P は、1950年代が低く1960年代は若干上昇する）、その間、1950年から57年（前半）までは、 \bar{S} が S より大きく、1958年から69年（後半）までは、 \bar{S} が S より小さい。（ $\bar{M}+\bar{S}$ と $M+S$ の関係も同様である。）これは、 $\bar{P} < P$ （ $\Sigma \bar{P} < \Sigma P$ ）であっても、累積マイナス利益修正が小さい（ $\Sigma \bar{P}$ と ΣP の差が小さい）ほど、累積実質社外分配率（ $\Sigma Q/\Sigma \bar{P}$ ）が低いほど、 \bar{S}/S は大きくなるので、前半は、 $\Sigma \bar{P}/\Sigma P$ が小さくなるにつれて \bar{S}/S は次第に低下するが、なお $\Sigma Q/\Sigma \bar{P}$ が低いため \bar{S} が S より大きく、1958年に \bar{P}/P が急減（よって $\Sigma \bar{P}/\Sigma P$ も減少）するとき以降（後半）、 $\Sigma Q/\Sigma \bar{P}$ の上昇もあいまって、 \bar{S} が S より小さくなる（ \bar{S}/S は、1964年が最小で、以後増加する）。1970年以降は、 $\bar{P} < P$ となり（なお $\Sigma \bar{P}$ は ΣP より小さく、1975～76年のみ $\Sigma \bar{P}$ は ΣP より大きくなる） $\bar{S} < S$ となる。1977年には再度 $\bar{P} < P$ （かつ $\Sigma \bar{P} < \Sigma P$ ）となるが、 $\bar{S} > S$ の傾向は続く。とくに1973～1976年には著しい \bar{P}/P の上昇とそれにとまなう $\Sigma Q/\Sigma \bar{P}$ の低下により、1972年の129%から1977年の242%にまで急激に増加する。1974年には、 \bar{S}/S の対前年変動率⁽⁸⁾は23%と急増し、1975年のそれは28%と \bar{P}/P のそれ（16%）をも上まわる。1978年から1988年までは $\bar{P} < P$ かつ \bar{P}/P の低下にとまなう Q/\bar{P} 、 $\Sigma Q/\Sigma \bar{P}$ とも増加し、 \bar{S}/S は徐々に低下して、1987年に184%となるが、以後 $\bar{P} > P$ となって1990年には198%まで回復する。（少数株主持分 M を含む $M+S$ の名目値、実質値の変動のパターンも S と同様である。）

(8) 対前年度変動率を v とすれば、 \bar{S}/S の v は \bar{S} の v マイナス S の v である。

3 名目自己資本比率 H は、1949年から1959年までほぼ横ばい（最高1959年の66.4%）、その後は漸減する（最低は1976年の41.6%）が、1977年から1988年までは46%前後（1980年は47%）で横ばい、その後、減少する。（1959年から1960年にかけてのその急減〈実質自己資本比率も同様〉は、「原資料」の構成会社の著しい変化によるものである。）実質自己資本比率 \bar{H} は、1949年から1953年まで増加したのち、1959年まで横ばい（最高は、1953年の69.8%）、ついで1970年まで漸減（最低は、1970年の56.2%）となるが、その後は、名目自己資本比率 H がなお減少するのに対して、増加に転ずる（最高は、1977年の68.6%）。1980年（70%）以降は漸減して1990年の64%に至る。



第E図 イギリスの大企業の自己資本比率の推移

Hと \bar{H} の関係は、全期間を通じて、 \bar{H} がHを上まわるが、 \bar{H}/H （Hと \bar{H} の乖離度）は、1951年から1965年までは、ほぼ105%前後（最高は1952年の106%、最低は1960年の103%）で、ほとんど変化していない—— \bar{H} がHより数パーセント高い水準でHと同様の変動パターンを示す——が、それ以降は、Hと \bar{H} の開きは次第に大きくなり—— \bar{H} はHほどには低下しない——、とくに1970年以降1977年までは、Hが減少、 \bar{H} が増加とたがいに反対の傾向を示すので、 \bar{H}/H は、1970年の117%から1976年の158%へと急増する。この1970年から1977年の \bar{H} とHの乖離の拡大は、実質自己資本と名目自己資本の比 $(\bar{K} + \bar{M} + \bar{S}) / (K + M + S)$ の変動率（対前年比）が、1969年までは、数年を例外として、プラスマイナス3%の範囲にあるのに対して、1970年代前半は、増加が著しく、とくに1974年、1975年は19%、23%と著しく、とくに実質自己資本の伸びが著しいことによるものである。同変動率は、1978年以降は5%以内で、1978年から1988年の \bar{H}/H は、1981年の151%をピークにして漸減し（1988年は143%）、1989～90年はHが漸減、 \bar{H} が漸増となって、 \bar{H}/H は漸増となる（1990年は148%）。

4 a 総資本利益率は、「42年間」平均で、名目5.5%、実質2.9%で、両者の乖離（53%）は、名目利益Pと実質利益 \bar{P} との乖離（87%）より大きい。これは、 \bar{P} がPより小さいのに、実質総資本が名目総資本より大きいことによる。各年別にみると、名目値Lの最大・最小は、1988年の7.2%、1982年の3.3%、実質値 \bar{L} の最大・最小は、1950年の5.7%（1978年以降では1989年の4.6%）、1983年の0.2%で、それぞれ特定しうる推移の傾向はみいだしがたく、また1974～75年を除いて、実質値が名目値を下まわっている。名目値に対する実質値の比率が大きいのは、 \bar{P}/P が著しく低い1974年～75年であり、逆に小さいのは \bar{P}/P が著しい1982～1983年である。

第E-F-1表 一般物価指数変動率とイギリスの大企業の利益修正関連項目との相関係数

		対前年比(変動率)			比率(実数)		
			最大	最小		最大	最小
純貨幣項目保有益	42年間	0.15	0.16	0.26	0.12	0.13	0.71
	10年間		0.57 (1961-70)	0.21 (1981-90)		0.99 (1966-75)	0.11 (1951-60)
	5年間		0.82 (1966-70)	0.02 (1981-85)		1.00 (1971-75)	0.28 (1951-55)
減価償却計上不足	42年間	0.33	0.51	0.20	0.14	0.16	0.58
	10年間		0.96 (1951-60)	0.13 (1976-85)		0.98 (1966-75)	0.02 (1976-85)
	5年間		0.96 (1951-55)	0.04 (1981-85)		0.97 (1971-75)	0.14 (1976-80)
純費用計上不足	42年間	0.24	0.31	0.19	0.14	0.16	0.46
	10年間		0.48 (1966-75)	0.03 (1956-85)		0.97 (1966-75)	0.11 (1971-80)
	5年間		0.88 (1976-80)	0.16 (1956-60)		0.97 (1971-75)	0.06 (1976-80)
純貨幣項目保有益 + 減価償却計上不足	42年間	0.38	0.44	0.04	0.00	0.07	0.07
	10年間		0.70 (1951-60)	0.16 (1976-85)		0.99 (1966-75)	0.37 (1981-90)
	5年間		0.87 (1976-80)	0.06 (1981-90)		0.99 (1986-90)	0.15 (1956-60)
利益修正	42年間	0.06	0.12	0.02	0.06	0.03	0.14
	10年間		0.25 (1961-70)	0.10 (1971-80)		0.99 (1966-75)	0.40 (1981-90)
	5年間		0.42 (1966-70)	0.07 (1956-60)		0.99 (1986-90)	0.03 (1956-60)

第E-F-2表 イギリスの大企業の利益修正と利益修正関連項目との相関係数

		対前年比(変動率)			比率(実数)		
			最大	最小		最大	最小
純貨幣項目保有益	42年間	0.01	0.04	0.12	0.10	0.81	0.71
	10年間		0.60 (1966-75)	0.07 (1961-70)		0.99 (1966-75)	0.10 (1971-80)
	5年間		0.96 (1971-75)	0.27 (1976-80)		0.99 (1971-75)	0.10 (1976-80)
減価償却計上不足	42年間	0.12	0.15	0.17	0.66	0.44	0.65
	10年間		0.48 (1951-60)	0.10 (1965-70)		0.95 (1966-75)	0.59 (1961-70)
	5年間		0.79 (1981-85)	0.14 (1986-90)		0.95 (1971-75)	0.71 (1986-90)
純費用計上不足	42年間	0.09	0.09	0.19	0.71	0.37	0.75
	10年間		0.92 (1951-60)	0.05 (1961-70)		0.97 (1955-60)	0.39 (1961-70)
	5年間		0.92 (1961-65)	0.18 (1986-90)		0.99 (1951-55)	0.11 (1986-90)
純貨幣項目保有益 + 減価償却計上不足	42年間	0.13	0.10	0.60	0.99	0.99	0.99
	10年間		0.91 (1956-65)	0.18 (1971-80)		1.00 (1981-90)	0.96 (1951-60)
	5年間		0.99 (1981-85)	0.01 (1966-70)		0.99 (1986-90)	0.92 (1951-55)

第E-F-3表 一般物価指数変動率とイギリスの大企業の自己資本修正関連項目との相関係数

		対前年比(変動率)			比率(実数)		
			最大	最小		最大	最小
実質剰余金 \bar{S}	42年間	0.30	0.48	0.06	0.14	0.19	0.21
	10年間		0.61 (1951-60)	0.17 (1961-70)		0.96 (1966-75)	0.14 (1971-80)
	5年間		0.88 (1976-80)	0.09 (1961-65)		0.98 (1986-90)	0.23 (1961-65)
実質剰余金 名目剰余金 \bar{S}/S	42年間	0.68	0.84	0.41	0.14	0.09	0.39
	10年間		0.96 (1966-75)	0.54 (1976-85)		0.98 (1966-75)	0.17 (1956-65)
	5年間		0.98 (1971-75)	0.43 (1961-65)		0.98 (1971-75)	0.21 (1976-80)
実質資本金 \bar{K}	42年間	0.05	0.28	0.00	0.21	0.34	0.43
	10年間		0.59 (1966-70)	0.10 (1965-70)		0.88 (1966-75)	0.01 (1971-80)
	5年間		0.85 (1976-80)	0.01 (1971-75)		0.96 (1986-90)	0.03 (1976-80)
実質資本金 名目資本金 \bar{K}/K	42年間	0.71	0.90	0.54	0.17	0.15	0.33
	10年間		0.97 (1966-75)	0.62 (1976-85)		0.98 (1966-75)	0.23 (1987-90)
	5年間		0.99 (1966-70)	0.67 (1961-65)		0.98 (1971-75)	0.03 (1951-55)
実質自己資本 $\bar{K} + \bar{S}$	42年間	0.10	0.39	0.05	0.17	0.28	0.23
	10年間		0.82 (1951-60)	0.20 (1961-70)		0.95 (1966-75)	0.07 (1971-80)
	5年間		0.92 (1951-55)	0.28 (1971-75)		0.99 (1986-90)	0.06 (1956-60)
実質自己資本 名目自己資本 $\frac{K+S}{K+S}$	42年間	0.71	0.91	0.54	0.17	0.15	0.33
	10年間		0.97 (1966-75)	0.62 (1976-85)		0.98 (1966-75)	0.23 (1981-90)
	5年間		0.99 (1966-70)	0.67 (1961-65)		0.98 (1971-75)	0.30 (1961-65)

第E-F-4表 イギリスの大企業の実質利益/名目利益(\bar{P}/P)と関連比率との相関係数

		対前年比(変動率)			比率(実数)		
			最大	最小		最大	最小
実質剰余金 名目剰余金 \bar{S}/S	42年間	0.06	0.36	0.02	0.23	0.48	0.00
	10年間		0.77 (1966-75)	0.07 (1976-85)		0.96 (1966-75)	0.12 (1921-80)
	5年間		0.81 (1971-75)	0.05 (1956-60)		0.97 (1971-75)	0.31 (1986-90)
実質総資本利益率 名目総資本利益率 \bar{L}/L	42年間	0.99	0.96	1.00	0.86	0.66	0.99
	10年間		1.00 (1981-90)	0.94 (1951-60)		1.00 (1976-85)	0.80 (1961-70)
	5年間		1.00 (1981-85)	0.74 (1951-55)		1.00 (1981-85)	0.96 (1966-70)
実質自己資本利益率 名目自己資本利益率 \bar{N}/N	42年間	0.99	0.88	1.00	0.65	0.03	1.00
	10年間		1.00 (1981-90)	0.86 (1961-70)		0.99 (1981-90)	0.07 (1961-70)
	5年間		1.00 (1981-85)	0.57 (1951-55)		0.99 (1981-90)	0.19 (1966-70)

第E-F-5表 一般物価指数変動率とイギリスの大企業の自己資本比率・総資本利益率・自己資本利益率との相関係数

		対前年比(変動率)			比率(実数)		
			最大	最小		最大	最小
実質自己資本比率 \bar{H}	42年間	0.65	0.66	0.71	0.03	0.08	0.24
	10年間		0.85 (1966-75)	0.05 (1961-70)		0.67 (1966-75)	0.10 (1951-60)
	5年間		0.75 (1976-80)	0.21 (1951-55)		0.93 (1986-90)	0.20 (1956-60)
$\frac{\text{実質自己資本比率}}{\text{名目自己資本比率}}$ \bar{H}/H	42年間	0.61	0.82	0.32	0.18	0.15	0.29
	10年間		0.97 (1951-60)	0.43 (1976-85)		0.97 (1966-75)	0.36 (1981-90)
	5年間		0.98 (1951-55)	0.72 (1961-65)		0.98 (1971-75)	0.14 (1976-80)
実質総資本利益率 \bar{L}	42年間	0.10	0.22	0.27	0.17	0.22	0.07
	10年間		0.46 (1976-85)	0.00 (1961-70)		0.67 (1976-85)	0.02 (1966-75)
	5年間		0.78 (1986-90)	0.06 (1956-60)		0.88 (1961-65)	0.12 (1981-85)
$\frac{\text{実質総資本利益率}}{\text{名目総資本利益率}}$ \bar{L}/L	42年間	0.08	0.06	0.28	0.14	0.15	0.09
	10年間		0.57 (1955-60)	0.16 (1956-60)		0.87 (1966-75)	0.21 (1981-90)
	5年間		0.68 (1966-70)	0.10 (1986-90)		0.97 (1971-75)	0.18 (1956-60)
実質自己資本利益率 \bar{N}	42年間	0.11	0.31	0.28	0.15	0.16	0.05
	10年間		0.47 (1976-85)	0.01 (1961-70)		0.67 (1976-85)	0.03 (1971-80)
	5年間		0.78 (1986-90)	0.16 (1966-70)		0.92 (1971-75)	0.10 (1981-85)
$\frac{\text{実質自己資本利益率}}{\text{名目自己資本利益率}}$ \bar{N}/N	42年間	0.10	0.26	0.28	0.2	0.25	0.08
	10年間		0.70 (1951-60)	0.00 (1956-65)		0.62 (1976-85)	0.01 (1961-70)
	5年間		0.69 (1951-55)	0.27 (1986-90)		0.97 (1986-90)	0.15 (1966-70)

4 b 自己資本利益率も、総資本利益率と同様の傾向を示し「42年間」平均で、名目値11.7%、実質値4.4%で、両者の乖離（37%）は、総資本利益率の場合より大きい。これは、負債は名目値と実質値が同額のため、総資本よりも自己資本の方が実質値の名目値に対する比率が大きいことによるものである。この傾向は、とくに1970年代以降に著しい。自己資本利益率の名目値の最大・最小は、1988年の15.6%、1966年の6.5%、実質値の最大・最小は、1950年の8.6%（それに次ぐのは1972年の8.5%）、1983年の0.3%（1982年）であり、全期間にわたって実質値が名目値をつねに下まわっている。名目値に対する実質値の比率は、1975年までは、だいたい70%以上（50年代以降の最大は1964年の90%、最小は1973年の63%）であるが、1976年以降急減し、1983年に4%まで減少（1982年はマイナス）したのち、漸増して1990年には50%となる。

VI 修正結果の解釈試論 (3)

上述の利益修正定式ほかの各定式における実質値および関係比率と貸借対照表・損益計算書各項目名目値・実質値および一般物価指数相互間の関係は、各定式自体からは一定の傾向をほとんど見出しがたいので、貨幣価値変動会計による修正の一般的傾向をさぐる手はじめとして、若干の項目について相関関係を算出した（第E-F-1表ほか）。「長期間（42年間および「1949—77年」「1978—1990年」）」「各10年間」「各5年間」（第E-B-1表の注を参照）について、次のような結果が得られた。

「全期間（42年間）」については、一般物価指数変動率（対前年比）との相関が高いのは（本稿では一応0.7程度以上を「高」相関とする）、**実数**ではまったくなく（最大でも0.21）、**変動率**（一般物価指数対前年比と各項目・関係比率の変動率との「高」相関）でも、実質資本金対名目資本金（ \bar{K}/K ）の0.71、

実質自己資本対名目自己資本の0.71, のみと日本の大企業⁽⁹⁾の場合とおもむき
をことにする。「全期間(42年間)」で、一般物価指数変動率(対前年比)の増
減(変動率)と各項目の変動率の高相関のケースはない。

「1949—77年」については、「42年間」よりも、高相関となる項目が多くなり、
実数(比率)ではないが、**変動率**では、実質剰余金対名目剰余金(\bar{S}/S)の
0.84, 実質資本金対名目資本金(\bar{K}/K)の0.90, 実質自己資本対名目自己資
本の0.91, 実質自己資本比率対名目自己資本比率(\bar{H}/H)の0.82があり, ま
た「1978—90年」については、実数で純貨幣項目保有益の0.71, **変動率**では、
実質自己資本比率の0.71があるが、いずれも、日本の場合⁽¹⁰⁾に比べて、項目も
すくなく、相関度も低い。

長期間(42年間・29年間・13年間)では、低相関でも、「5年間」「10年間」
では高相関となる項目はかなりあるが、比較的多くの期間(ケース)で高相関
となる項目は、**実数**で、純貨幣項目保有益の「5年間」(「1951—55年」以外の
各5年間が0.78以上), その対名目利益比率の「5年間」(「1951—55年」「1976
—80年」以外の各5年間が0.92以上)のみ、**変動率**では、減価償却計上不足の
「5年間」(「1966—70年」「1981—85年」以外の各5年間は、0.71~0.96)の
みである(前出の全期間で高相関となる項目を除く)。

利益修正($\bar{P}-P$)と関連項目の高相関は、42年間については、実数では、
純費用計上不足の0.71, 総資本利益率の実質値対名目値(\bar{L}/L)の0.86, 変
動率では、 \bar{L}/L と自己資本利益率の実質値対名目値(\bar{N}/N)の0.99, 42年
間については、低相関だが、「1949—77年」「1978—90年」では高相関となるの
は、純貨幣項目保有益・実数のそれぞれ0.81, 0.71で、この(各「5年間」は、
「1961—65年」「1966—70年」「1961—75年」「1986—90年」は、0.96~0.99で
ある)。なお、純貨幣項目保有損益と減価償却計上不足の(代数)和との相関は、

(9) 拙稿 [7] p.47

(10) 拙稿 [8] pp.64-65, [9] p.101.

実数で、42年間について0.991ときわめて高く、変動率では、「42年間」「1949—77年」については低相関(0.13・0.10)であるが「1978—90年」は0.61,「1981—85年」は0.99,「1986—90年」は0.72である。このことは、前述(126頁)の記述を裏づけるものである。

ある項目・関係比率について、「全期間(42年間)」については、低相関であっても、「各5年間」「各10年間」については、高相関である期間が多くみられることは、各項目等の変動パターンによって部分的に一定の関係がみられる——本稿では、日本の規模別法人のような関係⁽¹¹⁾は、見出しがたい——ことを予想させるが、この点の分析は、今後の課題としたい。

ある項目・関係比率の相関について、日本の大企業・規模別法人⁽¹²⁾とかなり傾向が異なる——一般物価水準の変動パターンにかなり差があることも一因と思われる——ことは、貨幣価値変動会計の適用結果について一般的傾向を見出すことが容易でないことをうかがわせる。

Ⅶ 少数株主持分の修正

少数株主持分Mは、以上の修正計算においては、自己資本(剰余金)の一部(非貨幣項目)として取扱った(理論的にはこの処理法が適切と思われる)が、別稿⁽¹³⁾のアメリカの企業の財務諸表の修正計算においては、原初統計資料において固定負債の項目とされていることから(その固定負債に占める比率も1%と僅少)、固定負債(貨幣項目)の一項目として取扱った。そこで、アメリカの修正計算データとの比較のために、イギリスについても、Mを固定負債(貨幣項目)として取扱った場合の修正結果の一部を第E-4表に示す。「42年間」

(11) 拙稿 [8] pp.67-69, [6] p.106.

(12) 拙稿 [7] [8] [9]

(13) 拙稿 [3] [5] [6]

平均についてみると、 \bar{P}/P は89.9%となって、前掲の場合より4%上回ることになる。また、前掲のデータと比べて、 \bar{S}/S は $(\bar{M}+\bar{S})/(M+S)$ に比して、 $(\bar{K}+\bar{S})/(K+S)$ は $(\bar{K}+\bar{M}+\bar{S})/(K+M+S)$ に比して、より小さくなり、実質社外分配率は累積・単年とも自己資本比率は名目・実質ともより小さくなり、実質総資本利益率はほぼ同じ、実質自己資本利益率はより大きくなる。

第E-4表 少数株主持分Mを固定負債（貨幣項目）とした場合の修正データ
—— 損益各項目の名目利益に対する比率および自己資本関連データ ——

単位：%

摘 要	1949～ 1950年	1951～ 1955年	1956～ 1960年	1961～ 1965年	1966～ 1970年	1971～ 1975年	1976～ 1980年	1981～ 1985年	1986～ 1990年	1949～ 1990年
貸方貨幣項目に対する貨幣項目保有益	19.1	36.4	11.8	25.2	47.6	151.0	132.1	82.7	54.4	71.2
純貨幣項目保有益	0.9	2.9	2.1	6.7	16.5	64.7	53.4	32.9	24.4	28.2
利益修正	△3.8	△11.1	△13.2	△3.0	1.1	31.5	△24.2	△55.8	0.4	△10.1
実質利益	96.2	88.9	86.8	97.0	101.1	131.5	75.8	44.2	100.4	89.9
実質自己資本÷名目自己資本 ($\bar{K}+\bar{S}/K+S$)	102.7	117.7	113.5	112.1	125.3	191.1	241.7	238.6	216.2	181.5
実質剰余金÷名目剰余金 (\bar{S}/S)	100.9	112.5	99.0	89.0	98.2	165.8	193.0	185.0	175.9	155.2
実質社外分配率(累積)	38.6	39.4	43.9	46.2	48.7	47.0	43.7	46.6	48.0	46.5
実質社外分配率	37.8	42.5	49.5	48.0	57.2	32.0	44.3	105.2	44.2	48.6
名目自己資本比率	63.0	63.1	62.6	58.9	50.4	42.1	42.9	42.8	43.3	44.1
実質自己資本比率	63.6	66.9	65.5	61.5	56.1	59.2	64.3	64.1	62.3	62.9
名目総資本利益率	5.9	5.7	5.6	5.2	5.0	4.9	5.5	4.2	6.2	5.5
実質総資本利益率	5.6	4.5	4.5	4.8	4.5	4.7	2.5	1.2	4.2	3.2
名目自己資本利益率	9.4	9.0	9.0	8.9	9.8	11.6	12.8	9.9	14.4	12.4
実質自己資本利益率	8.8	6.7	6.9	7.7	7.9	8.0	4.0	1.9	6.8	5.0

(中居文治 京都大学教授)

参考文献

- [1] 拙稿「貨幣価値変動会計の計算構造(1)」『会計』第108巻第4号(1975年10月)。
- [2] 拙稿「貨幣価値変動会計における利益剰余金」『オイコノミカ』第17巻第2号(1980年9月)。
- [3] 拙稿「貨幣価値変動会計によるアメリカの大企業の利益、利益剰余金、資本金等の修正」『オイコノミカ』第18巻第3・4号(1982年3月)。
- [4] 拙稿「イギリスの大企業の利益・自己資本の貨幣価値変動会計による修正」『オイコノミカ』第20巻第1号(1983年6月)。
- [5] 拙稿「日米英独の大企業の財務諸表の貨幣価値変動会計による修正データ(1)(2)(3)」『会計』第123巻第3号, 第6号, 第124巻第1号(1983年3月・6月・7月)。
- [6] 拙稿「総資産規模別にみた1956年から1985年までのアメリカの製造業会社の利益・総資本の貨幣価値変動会計による修正」『オイコノミカ』第24巻第1号(1987年9月)。
- [7] 拙稿「わが国の大企業の利益・自己資本の貨幣価値変動会計による修正」『オイコノミカ』第24巻第2号(1987年11月)。
- [8] 拙稿「資本金規模別にみた1954年から1985年までのわが国の法人企業の利益・自己資本の貨幣価値変動会計による修正」『オイコノミカ』第25巻第1号(1988年9月)。
- [9] 拙稿「資本金規模別にみたわが国の製造業・非製造業法人企業の利益・自己資本の貨幣価値変動会計による修正」『オイコノミカ』第25巻第2号(1988年11月)。
- [10] 拙稿「1950年から1986年までの西ドイツの大企業の利益・自己資本の貨幣価値変動会計による修正」『オイコノミカ』第26巻第2号(1989年12月)。

第5章 時価評価と税効果会計

I はじめに

本章においては、時価評価に関連して生じる税効果の会計処理を論じている。財務会計に時価評価が適用される場合に、税務がそれに連動せず、税務では原価評価が継続される場合、両者の間に一時差異が生じ、税効果を認識する必要がある。税効果会計における主要課題は、現実には、原価主義会計の枠内における財務会計と税務計算との差異を対象にしているが、今後は、財務会計に時価評価が適用されるケースが増えるにしたがって、時価評価と税効果が検討課題となる可能性が高い。

日本においても連結財務諸表の重要性が認識され、1997年6月に改訂連結財務諸表原則が発表され、従来、任意選択とされてきた税効果会計を原則適用することになった。改訂原則では、親会社が支配を獲得した時点における資本連結にあたり、子会社の資産・負債を時価評価することとされており、評価差額に対して税効果が生じる。IAS（国際会計基準）改訂第12号でも時価評価差額に対する税効果の認識を取り上げている。企業結合において、財務会計と税務処理が異なる場合における税効果の認識も、FASB基準書第109号、IAS改訂第12号における重要課題の一つである。さらに、1997年6月に発表されたFASB基準書第130号において包括利益の報告が検討され、その中でも評価差額に対する税効果会計の適用が論じられている。

以上の事項に関連する税効果会計の適用を検討し、時価評価に伴う税効果会

計の必要性を強調したい。

Ⅱ 改訂連結財務諸表原則における時価評価に伴う税効果会計の適用

(1) 改訂連結財務諸表原則の発表

1997年6月に、企業会計審議会は「連結財務諸表制度の見直しに関する意見書」を発表し、連結財務諸表原則を改訂した。そこでは、連結財務諸表を中心とした国際的レベルでのディスクロージャー制度の構築を強調し、その一環として、それまで任意適用であった税効果会計を、原則適用することとされた。

税効果会計は、財務会計における「法人税等の会計」の処理方法の問題である。法人税等の会計には、次の二つの方法がある。

(一) 納税額方式

当期の法人税等の確定申告によって確定した納税額に基づいて、財務会計における法人税等の会計処理を行う方法である。日本において、従来では、個別財務諸表および連結財務諸表（税効果会計の任意選択の場合を除く。）につき、この方式を採用している。

(二) 税効果会計

当期に納付すべき確定税額に、財務会計上と税務上との相違によって生じた、課税繰延効果または税金前払効果を調整して法人税等に計上する方法である。改訂前は、連結財務諸表において税効果会計の任意選択が認められていた。

(2) 改訂連結財務諸表原則における税効果会計基準

改訂連結財務諸表原則では、「第四 連結貸借対照表の作成基準」の中に、「七 税効果会計」の項目を新設している。その構成は以下のとおりである。

(1) 税効果会計の適用

(2) 一時差異の定義

(3) 繰延税金資産・繰延税金負債の計上

① 税効果会計の適用

連結会社の法人税その他利益に関連する金額を課税標準とする税金については、「一時差異に係る税金の額を期間配分しなければならない」とし、その適用を義務付けている。これは、日本の現行連結財務諸表の多くに用いられている納税額方式を否定し、税効果会計の適用を原則としたものといえる。

② 一時差異の定義

税効果 (tax effect) とは、財務会計と税法計算との相違によって生じる差異に対する税金影響額を意味する。両者の差異には、次の二つがある。

(一) 永久差異

財務会計上は収益・費用とされるが、税法上では益金・損金不算入となるものである。これは、両者における絶対的な差異であり、税効果は生じないため、税効果会計の対象にならない。

(二) 一時差異

財務会計上と税務上とで損益の期間帰属等が相違することにより生じる両者の間の差異であり、将来の年度において消滅する差異をいう。これについては、課税繰延または税金前払の効果が生じるため、税効果会計の対象になる。

改訂連結財務諸表原則においては、一時差異を次のとおり説明している。

一時差異とは、「連結貸借対照表に計上されている資産及び負債の金額」と「課税所得の計算の結果算定された資産及び負債の金額」との「差額」をいう（第四の七の2）。

一時差異の例には、次のものがある（注解15の1, 2）。

(A) 課税所得合計と税引前当期純利益合計との差額

収益または費用の帰属年度の相違により生ずる「各連結会社の課税所得

の合計額」と「連結財務諸表上の税金等調整前当期純利益」との「差額」

(B) 子会社資産・負債の時価評価額と帳簿価額との差額

子会社の資産及び負債の時価評価により生じた評価差額のうち、課税所得の計算に含まれていないもの。

(C) 一時差異と同様の項目——繰越欠損金

将来の課税所得と相殺可能な繰越欠損金等については、一時差異と同様に取り扱うこととされている。

③ 繰延税金資産・繰延税金負債の計上

一時差異に対して生じる税効果は、具体的には、繰延税金資産または繰延税金負債として認識されなければならない。税効果会計の方式には、繰延法と資産負債法とがある。「繰延法」は差異発生年度の税引前利益に対応する法人税等の計上を重視するものであり、その後における税率変更について修正を行わない。それに対し「資産負債法」は繰延税金の資産性、負債性を明確にするものであり、したがって、税率変更があればその修正を行う方式である。国際的動向は資産負債法に基づかれており、日本の改訂連結財務諸表原則もその立場をとっている。適用税率について、繰延税金資産または繰延税金負債の金額は、回収または支払が行われると見込まれる期の税率に基づいて計算するとしている（注解16の1）。

なお、繰延税金資産について、その実現のためには、将来年度における課税所得の存在が前提になる。そのため、その認識が慎重になされる必要があり、繰延税金資産については、将来の回収の見込について毎期見直しを行わなければならないとしている（注解16の1）。

(3) 子会社資産・負債の時価評価差額に対する繰延税金の認識

前述したように、一時差異の例(B)において、支配獲得日における子会社資産・負債の時価評価差額がとりあげられており、それに対する税効果の認識が必要

となる。次に、改訂連結財務諸表原則における時価評価の内容を紹介するとともに、関連する繰延税金の認識を検討したい。

① 支配獲得日における子会社資産・負債の時価評価

改訂連結財務諸表原則は、連結貸借対照表の作成に当たり、支配獲得日において、子会社の資産・負債の時価評価をしなければならないとしている（第四の二の1）。

子会社の資産・負債の時価評価額とその資産・負債の個別貸借対照表上との差異である「評価差額」は、子会社の資本とされる（第四の二の2）。

この場合における時価評価には、次の二つの方法がある（第四の二の1）。

(一) 部分時価法

子会社の資産・負債のうち、

- (a) 親会社の持分に相当する部分については株式の取得日ごとに取得日の時価（公正な評価額）により評価する。
- (b) 少数株主持分に相当する部分については子会社個別貸借対照表上の金額（帳簿価額）による。

(二) 全面時価評価法

子会社の資産・負債のすべてを、支配獲得日の時価により評価する。

なお、評価差額に重要性が乏しい場合には、子会社の資産・負債に時価評価を行わず、子会社個別貸借対照表上の金額によることができる（第四の二の3）。

② 子会社資産・負債の時価評価差額に対する将来年度における課税可能性

支配獲得日における資本連結において、子会社資産・負債が時価評価されれば、評価差額が生じる。資本連結目的のために、子会社個別貸借対照表を修正して資産に評価増が生じる場合、評価差額は子会社資本を増額することになるが、税務基準額には変更がないため、将来年度にその資産を売却する時には評価増部分に課税がなされる。したがって、評価増差額に対しては繰

延税金負債を認識することが必要となるわけである。

この問題の考え方をできるだけ明らかにするため、全面時価評価法のみが採用されることになる100%子会社株式取得時における、資産評価増に対する税効果の認識を例1で示すことにしたい。

(例1) 子会社資産評価増に対する繰延税金負債の認識

A社株式100%を8億円で取得した。取得時における子会社A社の貸借対照表は次のとおりである。

貸借対照表			
資	産	5億円	
	/		資本金
			3億円
			未処分利益
			2億円
		<u>5億円</u>	<u>5億円</u>

A社の資産の時価は7億円である。なお、税務基準額は5億円である。

- ① 子会社A社の資産帳簿価額5億円を時価7億円に評価替える。税務基準額は5億円のままである。

資 産 2億円 評価差額—資本 2億円

- ② 評価差額2億円に対し税効果を計上する。税率は50%である。

財務会計評価額7億円—税務基準額5億円=一時差異2億円

繰延税金負債 2億円×50% = 1億円

評価差額—資本 1億円 繰延税金負債 1億円

修正後貸借対照表			
資	産	7億円	繰延税金負債
	/		1億円
			資本金
			3億円
			評価差額
			1億円
			未処分利益
			2億円
		<u>7億円</u>	<u>7億円</u>

③ 子会社A社修正後個別貸借対照表（前頁参照）

④ 連結相殺消法仕訳

資本金	3億円	投	資	8億円
評価差額	1億円			
未処分利益	2億円			
連結調整勘定	2億円			

Ⅲ IAS改訂第12号における資産時価評価に関連する税効果

(1) IAS改訂第12号における貸借対照表資産負債法

国際会計基準委員会は、1996年10月に、IAS（国際会計基準）改訂第12号『法人所得税（*Income Taxes*）』を発表した。IAS改訂第12号は、アメリカのFASB基準書第109号『法人所得税の会計（*Accounting for Income Taxes*）』と基本的に同じ立場を示しており、資産負債法に基づく基準を形成している。

IAS改訂第12号では、資産負債法をさらに二つに分け、損益計算書資産負債法と貸借対照表資産負債法に分類する。損益計算書資産負債法は、財務会計と税務計算における損益項目の期間差異を対象にする。それに対し、貸借対照表資産負債法は、資産負債の貸借対照表価額と税務基準額との差異を表す一時差異（*temporary difference*）を対象にしている。一時差異は期間差異を含むより広い概念であり、FASB基準書第109号もこの概念を用いている。IAS改訂第12号は貸借対照表資産負債法をとっており、したがって、資産再評価を行った場合の再評価差額も一時差異として、それに対する繰延税金負債の認識を必要としている。資産再評価が資産の財務会計評価額と税務基準額との間に差異を生じさせる場合、IAS改訂第12号が評価差額に対する繰延税金の認識を必要としたことは、それが立脚する概念の当然の帰結といえよう。この点は、改訂前のIAS第12号が、資産再評価に関連する繰延税金負債の認識を許したものの、

その認識を必要要件としなかった立場と異にしている。

(2) 資産時価評価に関連する税効果の認識

① 評価差額に対する繰延税金の認識

IAS (国際会計基準) では、第16号『有形固定資産』、第25号『投資の会計』等において、特定の資産を公正価値 (fair value) で計上し、あるいは、再評価 (revalued) することを許している。この場合、税法との関係において二つのケースが存在する。

(一) 財務会計の再評価に連動して税務基準額も修正される場合

このケースでは、両者に差異がなく、税効果が発生しない。

(二) 財務会計の再評価修正に対し税務計算が影響を受けず、税務基準額に変更がない場合

このケースでは、両者間に一時差異が生じ、税効果が発生する。

各国・地域は、異なる税法を制定している租税法地域 (jurisdictions) である。租税法地域によっては、財務会計における資産の再評価 (revaluation) または修正表示 (restatement) が、その資産の税務基準額 (tax base) の修正を必要としない。このような場合には、資産の再評価された帳簿価格 (carrying amount) と税務基準額との差額は一時差異 (temporary difference) となり、繰延税金負債または繰延税金資産を発生させることになる (20項)。

IAS改訂第12号は、すべての加算一時差異について繰延税金負債を認識しなければならないと義務付けている (15項)。加算一時差異の例示の中に「資産が再評価されるが税務上は何の修正もない場合」(18項 (b))があり、資産時価評価に関連する繰延税金負債は必ず計上しなければならないことになる。

このことは、資産の所有目的によっても変化はないとの立場を示している。例えば資産の売却を予定しない場合においても、一時差異が発生するとしている。すなわち、次の場合にも一時差異となり、繰延税金負債または資産を

発生させる（20項）。

(A) 企業が資産を処分する意志のない場合

この場合には、資産の再評価額は資産の使用を通じて回収され、将来の年度に税務上許容される減価償却額を超える金額が、課税所得を発生させることになる。

(B) 資産処分による手取金を同種資産に再投資することによって譲渡所得課税（tax on capital gains）が繰延べられる場合

この場合においても、買替資産の売却または使用を通して最終的には課税されることになる。

すなわち、(A)では売却処分を予定しない資産を再評価したとしても、その使用による減価償却を通じて差異が解消する以上、税効果が認識されるべしとしている。(B)では、資産の買替により、財務会計上は買替資産を時価（買替取得価額）で計上されたのに対し、税法上は譲渡資産の税務基準額が引き継がれたとしても、買替資産の減価償却や将来の売却によって最終的に時価と税務基準額との差額は課税される以上、税効果が認識されるべしとしている訳である。

② 評価差額と繰延税金の資本勘定への直接処理

IAS第16号『有形固定資産（Property, Plant and Equipment）』およびIAS第25号『投資の会計（Accounting for Investments）』では、有形固定資産または、長期投資の再評価による帳簿価額の変更額は、資本勘定に直接に貸記または借記することになっている。さらに、評価差額が資本勘定の直接貸記・借記項目である場合には、評価差額に対する繰延税金も資本勘定に直接貸記・借記しなければならないことになっている（61項、62項（a））

(例2) 有形資産⁽¹⁾の再評価と税効果の会計処理

A社の建物勘定の取得価額は\$56,000であり、5年12月31日における減価

(1) IAS改訂第12号付録2を参照の上作成。

償却累計額は、財務会計上および税務上 \$ 22,800 であり、差引帳簿価額は \$ 33,200 である。財務会計上で 6 年 1 月 1 日に建物を \$ 65,000 に再評価したが、税務上は再評価されないため、税務基準額には影響がない。

財務会計上の再評価に伴う評価差額は \$ 31,800 ($\$ 65,000 - \$ 33,200$) であり、再評価剰余金 (revaluation reserve) で処理される。その仕訳は次のとおりである。

建 物 31,800 再評価剰余金 31,800

再評価に伴う評価差額は、将来、建物が再評価額で売却される場合に課税対象となるため、加算一時差異となる。6 年度の適用税率は 35% であり、その税効果を反映させる仕訳は次のとおりである。

再評価剰余金に帰属する繰延税金 $\$ 31,800 \times 35\% = \$ 11,130$

再評価剰余金 11,130 繰延税金負債 11,130

③ 再評価剰余金から利益剰余金への振替

IAS 第 16 号「有形固定資産」は、再評価された資産の償却額とその資産の取得価額 (cost) に基づく償却額との差額を、毎年、再評価剰余金 (revaluation surplus) から利益剰余金 (retained earnings) に振り替えるべきか否かについて、明らかにしていない。

もし企業が再評価剰余金から利益剰余金へ振り替えを行うならば、振替額は関連した繰延税金控除後の純額でなされる必要がある。

有形固定資産または投資の処分 (disposal) に際して行われる振替についても、同様の考慮がなされることになる。(64 項)。

(例 3) 再評価資産⁽²⁾の減価償却

例 2 において、6 年度の財務会計上の建物の減価償却が 20 年の定額法 (残存価額 0) で行われた。6 年度末に A 社は財務会計上の減価償却費に対応す

(2) IAS 改訂第 12 号「付録 2」例 2 より抜粋して作成

る再評価差額として再評価剰余金から未処分利益剰余金へ\$1,033を振り替えた。この額は、建物についての再評価ベースに基づく償却額(\$3,250)と原価ベースに基づく償却額(\$1,660)との差額\$1,590から関連繰延税金\$557を差し引いた金額である。その計算の詳細は以下のとおりである。

再評価ベースの減価償却 $\$65,000 \times 1 / 20 = \$3,250$

再評価前帳簿ベースの減価償却 $\$33,200 \times 1 / 20 = \$1,660$

差額 $\$3,250 - \$1,660 = \$1,590$

差額に対する税効果 $\$1,590 \times 35\% = \557

再評価剰余金振替額 $\$1,590 - \$557 = \$1,033$

④ 再評価と税効果の例示

IAS改訂第12号には、再評価と税効果に関する説明を具体化するため、若干の例示がある。それらの要点を以下に示したい。

(例4) 評価差額と普通所得税率

財務会計上で、原価\$100で帳簿価額\$80の資産が\$150に再評価された。税務上は再評価されず、何らの修正もなされていない。税務上の減価償却累計額は\$30であり、税務基準額は\$70である。普通所得に対する税率は30%である。この場合における加算一時差異は\$80(\$150-\$70)となり、この資産を使用することにより帳簿価格の回収を予定するケースでは、繰延税金負債\$24(\$80×30%)が発生する(52項例示B修正)。

(例5) キャピタル・ゲイン(譲渡所得)が非課税であり、税務減価償却累計額がリキャプチャー(戻し入れ)されて普通所得課税とされるケース

(一) 財務会計上の原価\$100、帳簿価額\$80の資産が\$150に再評価されたが、税務上には何らの修正もない。税務上の減価償却累計額は\$30であり、税務基準額は\$70である

(二) この資産を\$150で売却する場合、原価を超える譲渡益部分\$50(\$150-\$100)はキャピタル・ゲインとして課税されない。ただし、税務減価

償却累計額 \$ 30 は普通所得に戻し入れ（リキャプチャー）され、通常税率 30% が適用される。

(三) このケースにおける繰延税金負債は下記のとおり \$ 9（\$ 30 × 30%）となる（52項例示B）。

	加算一時差異	税率	繰延税金負債
税務減価償却累計額	\$ 30	30%	\$ 9
原価を超える譲渡益	50	0	0
合計	<u>\$ 80</u>		<u>\$ 9</u>

(例6) インフレ修正後譲渡益課税のケース

(一) 財務会計上の原価 \$ 100、帳簿価額 \$ 80 の資産が \$ 150 に再評価されたが、税務上は原価を \$ 110 にインフレーション修正を行った。税務減価償却累計額は \$ 30 であり、税率は普通所得に対し 30%、譲渡益に対し 40% である。

(二) 企業が資産を使用することによって帳簿価額を回収しようとするのであれば、税務基準額は \$ 70（\$ 100 - \$ 30）であり、加算一時差異は \$ 80（\$ 150 - \$ 70）となり、その繰延税金負債は \$ 24（\$ 80 × 30%）となる。

(三) 企業が資産を \$ 150 で売却することによって帳簿価額を回収しようとするケースでは、譲渡所得（キャピタル・ゲイン）の算定において、指数原価（indexed cost）\$ 110 を損金に算入できる。この場合、譲渡益に対しては税率 40% で課税される。税務上の償却累計額は戻し入れ（リキャプチャー）されて普通所得となり、税率 30% で課税される。繰延税金負債の計算内容を示せば次のとおりである（52項例示C）。

	指数原価	減価償却累計額		
税務基準額	\$ 110	-	\$ 30	= \$ 80
	再評価額	減価償却累計額		
加算一時差異	\$ 150	-	\$ 80	= \$ 70
譲渡益 (キャピタル・ゲイン)	\$ 150	-	\$ 110	= \$ 40 (A)

普通所得（税務償却累計額戻し入れ） \$ 30 (B)

繰延税金

譲渡益 (A) \$ 40 × 40% = \$ 16

普通所得 (B) \$ 30 × 30% = \$ 9

加算一時差異 \$ 70 繰延税金負債 \$ 25

IV 企業結合と税効果

(1) FASBにおける企業結合に関する税効果

① 企業結合における財務会計と税務計算との相違

アメリカにおいて、企業結合 (business combination) には、次の三つのタイプが含まれている。

- (一) 合併
- (二) 支配株式の取得
- (三) 実質的に全資産の取得 (営業譲受け)

アメリカにおいて、企業結合の財務会計は、企業結合の法的形式にかかわらず、その経済的実態に基づいて、その会計処理がなされる。

企業結合の会計基準は、1970年に発表されたAPB意見書第16号『企業結合 (Business Combinations)』が適用されている。そこでは、企業結合の経済的実質によって、次の二つの方法のいずれかが適用される。

- (A) 買収法 (purchase method)
- (B) 持分プーリング法 (pooling of interests method)

企業結合が、特定企業による他企業の買収の実質を持っている場合には買収法が用いられる。他方、株式の交換によって2社以上の株主持分が合一 (uniting of ownership) する場合には、持分プーリング法が用いられる (11, 12, 44項)。

買収法による場合、取得資産の受入価額は適正時価 (fair value) とされるのに対し、持分プーリング法では、取得資産の受入価額は、結合された企業 (譲渡会社) の帳簿価額を引き継ぐ。

1960年代の企業結合において、持分プーリング法を用いて被結合企業の資産を帳簿価額で受け入れ、企業結合の後にその資産を売却することによってインスタント利益を得るケースが増加し、アメリカ議会でもその弊害が問題になった。このような持分プーリング法の濫用を規制するため、APB意見書第16号で厳しい適用要件が設けられた。したがって、多くのケースでは買収法による財務会計処理がなされている。

それに対し、税法では、企業結合の税務として、不課税リオーガニゼーション (tax-free reorganization) の制度が設けられている。その基本的な考え方は、「持分の継続性 (continuity of interest)」があるかぎり、企業結合によって実質的な所得が生じないというものであり、確実な事業目的を持つ企業結合に対し、税法が障害となるべきでないという、税制の中立性を意図した内容になっている。すなわち、内国歳入法 (Internal Revenue Code) は、株式または証券のみで資産と交換する企業結合については、資産の旧帳簿価額を引き継ぐことにより、損益を認識しないとしている (I.R.C. Sec. 361 (a))。取得資産を旧帳簿価額で引き継ぐことにより、その課税を将来の譲渡時まで繰り延べようとするものである。

課税リオーガニゼーション (taxable reorganization) の場合には、引継資産は時価で受け入れられるため、譲渡企業に課税所得が発生する。

以上のように、アメリカでは、企業結合について、財務会計と税務計算において、異なる基準の適用がなされる。そのため、財務会計上は買収法を適用して、引継資産を時価で受け入れるのに対し、税務計算では不課税リオーガニゼーションを用いて引継資産を旧帳簿価額で受け入れることがある。この結果、両者に差異が生じ、これに対する税効果を認識し、繰延税金を計上

することが必要となる訳である。

② 企業結合における税効果

アメリカFASB基準書第109号『法人所得税の会計 (Accounting for Income Taxes)』では、重要事項の一つとして、企業結合に関する税効果会計の処理を取り上げている。

(一) 一時差異の事例としての企業結合

一時差異の例示において「買収法により会計処理された企業結合 (Business combinations accounted for by the purchase method)」を取り上げている。すなわち、APB意見書第16号に基づき買収として会計処理された企業結合で認識された資産・負債につき、財務会計上の受入価額 (assigned values) と税務基準額との間に差額が生じることがある。これらの差異は、財務会計上の資産・負債価額が回収または決済されるときに、課税金額 (益金算入, taxable) または控除金額 (損金算入, deductible) をもたらずのものであり、一時差異に含まれるとしている (11項h)

(二) 企業結合に関する税効果会計処理

買収型企業結合で認識された資産・負債の財務会計上の受入価額と税務基準額との間の差異については、繰延税金負債または繰延税金資産が認識されなければならない (30項)。

FASB基準書第109号は、その付録B「特定問題についての法人所得税の会計基準の適用」の中で、不課税企業結合、課税企業結合、繰越欠損金—買収法、繰越欠損金—持分プーリング法等に区分して、詳細に企業結合に関連する税効果会計処理を説明している。そのうちの最も基本的な例示を次に示したい (260項)。

(例7)

(一) A社はB社を\$20,000で取得した。

(二) 税率は40%であり、営業権償却費は税務上損金不算入である。

(三) 税務上は不課税リオーガニゼーションが適用されるため、B社の取得純資産の税務基準額は\$5,000である。財務会計上の純資産受入価額は、営業権を除いて、\$12,000である。

(四) 将来年度において、受入価額による資産の回収および負債の決済は、課税金額（益金算入額）\$20,000と控除金額（損金算入額）\$13,000をもたらすことが予想される。

本企業結合を買収法によって会計処理した場合の金額は以下のとおりになる。

純資産受入価額 \$ 12,000

加算一時差異 \$20,000に対する繰延税金負債

$\$20,000 \times 40\% = (\$8,000)$

減算一時差異 \$13,000に対する繰延税金資産

$\$13,000 \times 40\% = \$5,200$

営業権 \$20,000 - (\$12,000 - \$8,000 + \$5,200) = \$10,800

例示は上記の内容であるが、さらに、B社の取得がA社株式の発行によりなされたものとして、仕訳を示せば、次のようになる。

B社純資産 12,000 資本金(A社) 20,000

繰延税金資産 5,200 繰延税金負債 8,000

営業権 10,800

(2) IASにおける企業結合に関する税効果

IAS改訂第12号においても、企業結合に関連する税効果が取り上げられている。企業結合においては、加算一時差異または減算一時差異が生じるケースがあり、その両者について検討している。すなわち、買収 (acquisition) による企業結合において、IAS第22号【企業結合 (*business combination*)】が適用され、その結果として一時差異が発生する場合には、企業はこれによる繰延税金資産

または繰延税金負債を、取得日の識別可能な (identifiable) 資産または負債として認識するとしている (66項)。

① 加算一時差異 — 繰延税金負債

企業結合において、財務会計上は資産の帳簿価額は公正価値まで増額されるが、税務基準額は前の所有者の原価 (cost) のままである場合には、加算一時差異 (taxable temporary difference) が発生して繰延税金負債 (deferred tax liability) が生じる。その繰延税金負債はのれん (goodwill) に影響する (19項)。

(例8) 企業結合における繰延税金負債⁽³⁾

A社はB社の株式100%を\$600で取得した。適用税率は40%である。A社は営業権 (のれん) を5年間で償却するが、税務上は営業権の償却は損金に算入されない。

A社が取得した識別可能な資産・負債の公正価値 (fair value) とB社の税務基準額は次のとおりである。

	公正価値	税務基準額	一時差異
有形固定資産	\$ 270	\$ 155	\$ 115
売掛金	210	210	—
棚卸資産	174	124	50
退職給付債務	(30)	—	(30)
買掛金	<u>(120)</u>	<u>(120)</u>	<u>—</u>
	<u>504</u>	<u>369</u>	<u>135</u>

B社の財務会計上の帳簿価額は税務基準額と同額である。B社の帳簿価額を公正価値に引き上げ、評価差額を資本勘定 (株主持分, equity) に反映させる。その仕訳を示せば次のとおりである。

有形固定資産 115 退職給付債務 30

(3) IAS改訂第12号付録2例3より抜粋修正の上作成

棚卸資産	50	評価差額 (資本)	135
------	----	--------------	-----

評価増差額に対する税効果を繰延税金負債に計上し、評価差額を税引後金額に補正する。

$$\text{評価差額} \quad \$135 \times 40\% = \$54$$

評価差額 (資本)	54	繰延税金負債	54
--------------	----	--------	----

取得した資産・負債の公正価値 \$504 の税引後価値は \$450 ($\$504 - \54) となる。株式取得価額 \$600 と税引後公正価値 \$450 の差額が「営業権 (goodwill)」\$150 となる。「営業権」については、税務上損金不算入であるため、税効果は生じず、繰延税金負債は認識されない (15項参照)。

A社が連結財務諸表を作成する場合の資本連結仕訳は次のとおりである。

$$\text{帳簿価額による株主持分} \quad \$369$$

$$\text{税引後公正価値評価差額} \quad \$135 - \$54 = \$81$$

$$\text{税引後公正価値による株主持分} \quad \$369 + \$81 = \$450$$

$$\text{営業権 投資} - \text{株主持分} \quad \$600 - \$450 = \$150$$

$$\text{資} \quad \text{本} \quad 369 \quad \text{投} \quad \text{資} \quad 600$$

$$\text{資本} - \text{評価差額} \quad 81$$

$$\text{営業権} \quad 150$$

② 減算一時差異 — 繰延税金資産

企業結合において、次の場合には減算一時差異が発生し、繰延税金資産が生じる (26<C>)。

- (1) 取得にあたり財務会計上で負債が認識されても、税務上では関連する原価が将来年度まで損金に算入されない場合
- (2) 取得された識別可能な資産の財務会計上の公正価値が、税務基準額よりも低い場合

ただし、将来の年度において、企業結合に関連して生じる減算一時差異を使用するだけの課税所得が得られる可能性が高い (probable) 場合に限り、繰延税金資産は認識される (27項)。

V 包括利益と税効果

包括利益の計算においても、税効果を認識することが必要とされる。この問題を検討するために、まず、包括利益の内容を明らかにし、ついで、関連する税効果の課題を取り上げたい。

(1) 包括利益の報告基準

① FASB基準書第130号

FASBは、1997年6月に、基準書第130号『包括利益の報告 (*Reporting Comprehensive Income*)』を発表した。FASB基準書第130号は、包括利益およびその構成項目の報告・表示の方法を明らかにしたものである (7項)。

FASB基準書第130号は、包括利益およびその構成項目の全体基準であるが、包括利益を形成する項目の認識・測定基準とはなっていない。認識・測定基準は、現存または将来の会計基準がそのガイダンスを提供するであろうとしている (7項)。

FASBは、包括利益の報告には包括利益構成項目の認識の時期および測定方法ならびに概念的課題等が、残されていることを認識している。これらの課題については、より広範囲なプロジェクトで検討されるべきとしている (54項)。

FASB基準書第130号は、1997年12月15日の後に始まる事業年度 (fiscal year) から適用される (34項)。

② 包括利益の定義

FASB基準書第130号は、包括利益の定義をFASB概念書第6号を引用して説明している。すなわち、非株主を源泉とする取引・その他の事象・状況から生じる、当該期間中における企業の株主持分 (equity) (純資産 <net assets>) の変動額が包括利益であるとする。それは、株主による出資と株主への分配を除いて、当該期間中における株主持分 (equity) のすべての変化額を含むものである (8項)。

さらに、FASB概念書第5号では、当該期間の財務諸表の全セットの中に、「当該期間の純利益 (earnings <net income>)」とともに、「当該期間の包括利益 (非株主による株主持分変化額合計 <total nonowner changes in equity>)」を含めている (9項)。

FASB基準書第130号における包括利益は、当期純利益を含めて用いられ、次のように2区分される (10項, 注4)。

包括利益

(1) 当期純利益 (net income)

その他の包括利益に含まれない、収益、費用、利得および損失の集合 (aggregation) からもたらされる財務的な業績 (financial performance) の測定値 (measure) を示すもの。

(2) その他の包括利益 (other comprehensive income)

当期純利益計算では除外されたが、包括利益に含まれている収益、費用、利得および損失

③ 包括利益報告の目的

包括利益を報告する目的は、株主 (owners) との取引以外で、当期中の認識された取引・その他の経済事象 (recognized transactions and other economic events) から生じた、企業の株主資本 (equity) 変動合計の測定額 (measure) を報告することにある (11項)。包括利益の報告は、企業の活動と将来のキャッシュフローの時期と大きさを査定 (assessing) するにあ

たって、投資者、債権者等に役立つとしている（12項）。

包括利益総額（total comprehensive income）は有用な測定値であるが、同時に、包括利益を形成する構成項目（components）も必要とされる。包括利益の構成項目に関する情報は、しばしば、包括利益総額よりも重要であるといえる（13項）。

包括利益報告をめぐる概念的問題が示されるまで、包括的利益を財務的業績測定値（a measure of financial performance）として表示することを要件としていない（65項）。そのため1株当たり包括利益（per-share amount for comprehensive income）の査定を要件としていない（77項）。

④ 包括利益の表示と分類

包括利益の全構成項目は、その認識年度の財務諸表に報告されなければならない。包括利益は、「当期純利益」と「その他の包括利益」に区分される（14・15項）。

「当期純利益」の区分表示（classification）には、次のものが含まれる（16項）。

継続的事業活動利益（continuing operations）

廃止事業活動利益（discontinued operations）

臨時損益項目（extraordinary items）

会計原則変更による累積的影響額

「その他の包括利益」の区分は、それらの性格に基づいてなされる（17項）。

例⁽⁴⁾：（－）外国通貨項目（foreign currency items）

(4) この例示項目に関する基準書を示せば、次のとおりである。

SFAS第52号『外貨換算（Foreign Currency Translation）』

SFAS第80号『先物取引（Future Contracts）』

SFAS第87号『年金の会計（Employer's Accounting for Pensions）』

SFAS第115号『特定債務・株式証券投資の会計（Accounting for Certain Investments in Debt and Equity Securities）』

- (二) 最小年金負債修正 (minimum pension liability adjustments)
- (三) 特定債務・株式証券投資の未実現損益 (unrealized gains and losses on certain investments in debt and equity securities)

「その他の包括利益」は貸借対照表 (statement of financial position) の株主持分 (equity section) の「その他の包括利益累積額 (accumulated other comprehensive income)」に振り替えられる。さらに、その他の包括利益累積額残高は、貸借対照表、株主持分変動計算書 (statement of changes in equity) または財務諸表注記に開示されなければならない (26項)。

⑤ 再分類修正

包括利益は「当期純利益」と「その他の包括利益」に区分される。この場合、以前に「その他の包括利益」の部で表示された項目が、当期純利益の部で表示されることになるときには、包括利益の二重計算 (double counting) を排除することが必要である。例えば、以前にその他の包括利益に含まれた有価証券保有利益が、売却により当期純利益に含まれる場合には、その他の包括利益から差し引かなければならない。これを再分類修正 (reclassification adjustments) という (18項)。

(2) その他の包括利益に関連する税効果の表示

① 税引前表示と税引後表示

包括利益は「当期純利益」と「その他の包括利益」に区分される。前者の当期純利益の算定においては、当然税効果会計が適用されている。後者のその他の包括利益の報告においても、税効果会計適用後の金額が表示される。この場合、その他の包括利益の構成項目を税引前で表示して一括して税効果を控除する方式と、各項目を税引後で表示する方式の二つがある。この点について、FASB基準書第130号は、二つの立場を次のように説明している。

第一は、その他の包括利益から純利益への再分類修正 (reclassification

adjustments) の追跡可能性 (traceability) に関心を持つ立場である。この立場においては、その他の包括利益の全項目を税引前基準 (before-tax basis) で示し、そして、その他の包括利益項目に対する税効果 (tax effects) を一行で示すという主張となる (102項)。

第二の立場は、税引前金額が確認できるように関連税効果が適切に開示される限り、税引後の表示は承認できるというものである。さらに、株主持分変動計算書 (statement of changes in equity) に包括利益項目を表示するのであるから、その他の包括利益項目を税引後金額で表示することがより実践的であるとしている。株主持分変動計算書におけるその他の項目の表示が関連する税効果差引後 (net of related tax effects) の金額で表示されているからである。(102項)。

以上二つの立場を考慮して、FASB基準書第130号は、その他の包括利益構成項目の表示につき、次のとおり、税引前基準 (before-tax basis) または税引後基準 (net-of-tax-basis) の選択を認めている (105項)。

- (一) 関連する税効果差引後 (net of related tax effects)
- (二) 関連する税効果差引前金額とその他の包括利益に関連する法人所得税費または法人所得税減額益 (tax benefit) の合計額の併記 (24項)

さらに、その他の包括利益の各構成項目に配分される税効果 (法人所得税費・法人所得税減額益) の開示 (disclose) は、次のいずれかの方法によってなされる (25項)。

- (一) 各構成項目が表示される財務諸表上
- (二) 財務諸表注記

② 包括利益関連税効果の重要性

FASB基準書第130号では、税引前表示であろうと税引後表示であろうと、その他の包括利益の個別項目にそれぞれ配分された法人所得税費または法人所得税減額益の適切な開示がなされなければならないとされている。このこ

とは、FASBは、税効果開示 (tax disclosure) 規定は、包括利益基準 (comprehensive income standard) の不可欠な部分でなければならないことを決定したことを意味している (104項)。

(3) 包括利益の報告と税効果開示の表示例

FASB基準書第130号は、包括利益の財務諸表への表示形式について、いくつかの例示を行っている。そのうち、直接・間接に税効果に関連するものを、若干紹介することにした。

① 税引後包括利益表示方式

(一) 損益及び包括利益計算書

包括利益は当期純利益とその他の包括利益より構成されるため、その名称は「損益及び包括利益計算書 (statement of income and comprehensive income)」とされる。いわば、損益計算書と包括利益計算書の結合計算書ともいうべきものである。その形式は表1のとおりである。

表1では、当期の業績を意味する「当期純利益」\$63,250が示された後、「(税引後) その他の包括利益」\$17,000が構成項目の内訳を示して算定されており、両者の合計が「包括利益」\$80,250と表示されている。「その他の包括利益」の構成項目である外貨換算調整額\$8,000、有価証券未実現利益\$11,500、最小年金負債修正(一)\$2,500は、すべて税効果差引後金額で示されている。

なお、表1のような結合計算書形式 (one-statement approach) とは別に、損益計算書と包括利益計算書とに分ける方式 (two-statement approach) もある。

(二) その他の包括利益の各項目に配分された税効果の注記

税引後包括利益表示方式では「その他の包括利益」の各項目に配分された関連税効果を、注記で開示する。その形式を示したのが、表2である。

すなわち、構成項目である外貨換算調整額、有価証券未実現利益、最小年金負債修正につき、税引前、税効果、税効果差引後（税引後）金額を示し、税効果の発生状況を明らかにしている。

表1 損益及び包括利益計算書 (Statement of Income and Comprehensive Income)⁽⁵⁾
19X9年12月31日に終わる年度 (Year Ended December31,19X9)

収益 (Revenues)	\$ 140,000
費用 (Expenses)	(25,000)
その他の利得・損失 (Other gains and losses)	8,000
有価証券売却益 (Gain on sale of securities)	2,000
税引前事業利益 (Income from operation before tax)	125,000
法人所得税費 (Income tax expense)	(31,250)
特別損益及び会計方針変更による累積的影響額算入前利益 (Income before extraordinary item and cumulative effect of accounting change)	93,750
税引後特別損益 (Extraordinary item.net of tax)	(28,000)
会計方針変更による累積的影響額算入前利益 (Income before cumulative effect of accounting change)	65,750
税引後会計方針変更による累計の影響額 (Cumulative effect of accounting change.net of tax)	(2,500)
【当期純利益 (Net income)	63,250】

税引後その他の包括利益 (Other comprehensive income.net of tax)	
外貨換算調整額 (Foreign currency translation adjusutmnt) a	8,000
有価証券未実現利益 (Unrealized gains on securities) : b	
当期末実現保有利得 (Unrealized holding gains arising during period) \$ 13,000	
差引：当期純利益に含まれる利得に対する再分類修正 (Less : reclassification adjustment for gains included in net income)	(1,500)
最小年金負債修正 (Minimum pension liability adjustment) c	(2,500)
その他の包括利益 (Other comprehensive income)	17,000
【包括利益 (Comprehensive income)】	\$ 80,250

(5) SFAS No.130, Appendix B Format A, p.42.

表2 その他の包括利益の各項目に配分された関連税効果の開示
(Required Disclosure of Related Tax Effects Allocated to Each Component of Other Comprehensive Income) :

財務諸表注記 (Notes to Financial Statements)
19X9年12月31日に終わる年度 (Year Ended December 31, 19X9)

	税引前金額	税金(費用) 又は減額益	税引後金額
	Before-Tax Amount	Tax <Expense> or Benefit	Net-of-Tax Amount
外貨換算調整額 (Foreign currency translation adjustments)	\$ 10,666	\$ (2,666)	\$ 8,000
有価証券未実現利益 (Unrealized gains on securities) :			
当期末実現保有利得 (Unrealized holding gains arising during period)	17,333	(4,333)	13,000
差引: 純利益に実現された利得に対する再区分修正 (Less: reclassification adjustment for gains included in net income)	(2,000)	500	(1,500)
純未実現利得 (Net unrealized gains)	15,333	(3,833)	11,500
最小年金負債修正 (Minimum pension liability adjustment)	(3,333)	833	(2,500)
その他の包括利益 (Other comprehensive income)	\$ 22,666	\$ (5,666)	\$ 17,000

② 税引前包括利益表示方式

表1の税引後表示方式に代え、表3のように、「その他の包括利益」の区分を税引前表示方式とすることもできる。すなわち、「その他の包括利益」構成項目を税引前で示し、それらに対する税効果を合計額で算出し、税引前その他の包括利益合計 \$ 22,666 から税効果合計 \$ 5,666 を差し引いて、税引後その他の包括利益 \$ 17,000 を表示する。

表3 税引前その他の包括利益の表示形式⁽⁷⁾

税引前その他の包括利益 (Other comprehensive income, before tax) :		
外貨換算調整額 (Foreign currency translation adjustments) a		\$ 10,666
有価証券未実現利益 (Unrealized gains on securities) : b		
当期末実現保有利得 (Unrealized holding gains arising during period)	\$ 17,333	
差引: 当期純利益に含まれる利得に対する再区分修正 (Less: reclassification adjustment for gains included in net income)	(2,000)	15,333
最小年金負債修正 (Minimum pension liability adjustment) c		(3,333)
税引前その他の包括利益 (Other comprehensive income, before tax)		22,666

【その他の包括利益項目に関連する法人所得税費】

(6) *Ibid.*, p. 46

(7) *Ibid.*, Format A, p. 42

(Income tax expense related to items of other comprehensive income)	(5,666)】
税引後その他の包括利益 (Other comprehensive income, net of tax)	\$ 17,000

③ 持主持分変動表

「その他の包括利益」は、株主持分の構成項目として「その他の包括利益累積額（その他の包括利益剰余金）」の期首残高に加えて・期末残高を算定する。その変動は表4の「株主持分変動計算書」に示される。すなわち、その他の包括利益累積額の期首残高 \$ 25,000 に当期発生額 \$ 17,000 を加え、期末残高 \$ 42,000 を算定する。この場合の金額は、税引後（税効果差引後）の金額で示されている。

表4 株主持分変動計算書⁽⁸⁾
(Statement of Changes in Equity)
19×9年12月31日に終る年度

	合 計	包括利益 (Comprehensive Income)	利益剰余金 (Retained Earnings)	その他の包括利益累積額 (Accumulated Other Comprehensive Income)	普通株式資本金 (Common Stock)	資本剰余金 (Paid-in Capital)
期首残高	\$ 563,500		\$ 88,500	\$ 25,000	\$ 150,000	\$ 300,000
包括利益						
当期純利益	63,250	〔 \$ 63,250 〕	63,250			
その他の包括利益、税引後						
有価証券未実現利益、再分類						
修正差引後	11,500	11,500				
外貨換算修正	8,000	8,000				
最小年金負債修正	(2,500)	(2,500)				
その他包括利益小計		17,000		17,000		
包括利益合計		〔 \$ 80,250 〕				
普通株式発行額	150,000				50,000	100,000
普通株式配当宣言額	(10,000)		(10,000)			
期末残高	\$ 783,750		\$ 141,750	\$ 42,000	\$ 200,000	\$ 400,000

(注)再分類修正の開示

当期末実現保有利得発生額	\$ 13,000
差引：当期純利益に含まれた実現利益に 対する再区分修正	(1,500)
有価証券純未実現利益	\$ 11,500

(8) Ibid., Format C, p.44.

④ 貸借対照表

表5の貸借対照表の株主持分（資本の部）には、表4の株主持分変動計算書に示された、普通株式資本金、資本剰余金、利益剰余金、その他の包括利益累積額（その他の包括利益剰余金）の各期末残高が記載されている。「その他の包括利益累積額」\$42,000は株主持分変動計算書に示された期末残高と一致しており、税効果を差し引いた税引後金額である。

表5 貸借対照表⁽⁹⁾
(Statement of Financial Position)
19×9年12月31日

資産：	
現金	\$ 150,000
売掛金	175,000
売却可能有価証券	112,000
機械装置	985,000
資産合計	<u>1,422,000</u>
負債：	
買掛金	\$ 112,500
見越負債	79,250
年金負債	128,000
支払手形	318,500
負債合計	<u>638,250</u>
株主持分 (Equity)：	
普通株式資本金 (Common stock)	\$ 200,000
資本剰余金 (Paid-in capital)	400,000
利益剰余金 (Retained earnings)	141,750
その他の包括利益累積額 (Accumulated other comprehensive income)	<u>42,000</u>
株主持分合計	\$ 783,750
負債および株主持分合計	<u>\$ 1,422,000</u>

(9) *Ibid.*, p.48

Ⅵむすび

(1) 本章においては、財務会計で時価評価、税務計算で原価評価されるケースにおける税効果会計の適用について論じた。資産負債アプローチによる税効果会計では、資産・負債の財務会計価額と税務基準額との差異は一時差異となり、税効果をもたらす、繰延税金資産・負債の認識を必要とする。

(2) 財務会計への時価適用に伴う税効果会計の課題は、従来から検討されていたといえる。例えば、1966年にアメリカ会計学会が発表した『基礎的会計理論に関する報告書 (A Statement of Basic Accounting Theory, ASOBAT)』では原価と時価による多元的評価を提案し、財務諸表の表示例の中で、評価益に対する税効果を認識している。すなわち、歴史的な原価 (historical cost) とともに現在原価 (current cost) による会計情報の有用性を強調し、付録Bにおいて歴史的な原価と現在原価による2欄式財務諸表の作成を詳細に説明している。そして、現在原価財務諸表において、「現在原価評価増見積り法人所得税 (Estimated Taxes on Increases to Current Cost)」を計上し、時価評価益に対する税効果の認識を、詳細な計算例によって説明している。⁽¹⁰⁾

(3) 本章で取り上げた時価評価に関する税効果会計の対象項目は、子会社資産負債の時価評価、IASにおける時価評価、企業結合および包括利益である。これら4項目を通じて言えることは、財務会計における時価評価にあたって、それに対する税金の影響額を適切に認識すべきあるということである。さもないければ、企業の財務情報、特に財政状態が適正に表示されなくなるおそれがあるからである。

(4) 財務会計に時価を適用するケースは今後増加傾向にあるといえよう。この場合、税務計算と切り離して検討できるような思考方式、制度的整備が必要と

(10) 拙著『税金配分会計』(中央経済社 1973年)、第12章。

考える。グローバルに有用な投資情報の開示を主要目的とする財務会計と、結果として納税による現金支出を伴う課税所得の算定を目的とするナショナルな税務計算とを連動させる必然性はない。グローバルに調和せざるを得ない財務会計基準を、ナショナルな税法基準に一致ないし調整させることには限界がある。両者の目的が異なる以上、異なる計算基準が用いられればよいと考える。その意味でも、情報開示目的の財務会計において時価が用いられ、納税による現金支出をもたらす課税所得計算を目的とする税務計算において原価が用いられることが合理的なケースも存在する。このような観点からは、財務会計への時価情報の導入に伴ってこの分野における税効果会計の検討が重要になるといえよう。

追記一 土地再評価法と税効果会計 一

本稿の校正時までには、土地再評価法（平成10年3月31日施行）が制定され、平成10年3月期決算において、多くの銀行が再評価を実施したようである。この法律は、土地の再評価により生じる再評価差額を貸借対照表に計上することによって、BIS規制を受けている銀行の自己資本比率を高めることを主な目的としている。本法において、再評価差額は負債の部に計上（第3条）されるが、これは過渡的な処理と考えられる。本来、再評価差額は資本の部に表示されるべきものであるが、将来の譲渡時における譲渡益課税部分に対する税効果の認識の有無や法人税率の引下げの課題等が、未解決である事情を反映したものと感じている。この点について、衆議院法務委員会の附帯決議では、次のような配慮を求めている。

「再評価差額金の貸方計上の在り方については、税効果会計に係る考え方の進展や他の評価益に係る会計上の位置づけの展開等を踏まえて、時宜に即した取扱いとなるよう検討を進めること」。

日本においても、時価評価に伴う税効果会計の適用が具体化する状況にあるといえよう。

（中田信正 桃山学院大学教授）

第6章 名目計算に対する換算および再評価による修正の意味

I はじめに

会計は一種の計算であるから、会計研究において、計算目的と計算構造が議論の中心に置かれることは理解できる。しかし、どのような会計計算であれ、通常は、収支と無縁ではないから、計算の目的や構造が特定されなくても、収支そのものと収支に関連づけられた会計数値については一定の議論が可能である。

本章では、収支は基本的に名目金額で認識されること、収支はその生起した時点が決定的に重要であること、時点の特定された名目収支は貨幣購買力として認識されること、名目収支は会計評価の基礎となること、会計評価額は換算や再評価の手続きを経て修正されうることを前提として、具体的な計算目的や計算構造から自由に、会計数値間の関係を議論する。したがって、この文脈において期間限定は不可欠の前提ではない。また、換算や再評価による修正は機械的に行われるので、修正結果が有用な情報を生み出す保証はない。むしろ、形式的な修正の結果の無意味性を考えることから、名目収支ないし他の修正結果の有意味性を考えることができる。

そうはいつても、相互に関連のない収支の修正を取り上げても、会計的な意味が伝わらないおそれがあるので、設例を用意した。この設例は、数値例で推定可能な一定の会計処理の体系（計算構造）を含んでいる。しかし、それは便

宜的に採用されたものにすぎない。つまり、数値から推定できる計算構造さらにはその背後にある計算目的を正しいと考えているわけではない。たとえば、設例とは違って、期間限定を設けない方が豊かな情報を生み出すことが可能かも知れない。

Ⅱ 設例

(1) 基本データ

表1から表6が本章の素材である。期間を設けずに考察する必要があるとき、すなわち、取引のみが考察の対象であるときには、各期の貸借対照表と損益計算書を無視する。期間限定を前提にして議論する必要があるれば、0-10期を会計期間とみなす。

表1 設例

〔相場環境〕											
	日本	米国	2-5期		6-9期						
物 価	3.0	7.0	為替		21.0	7.0					
金 利	2.0	3.0	円高		円安						
期	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
〔日本〕											
物価指数	100.00	100.00	103.00	106.09	109.27	112.55	115.93	119.41	122.99	126.68	126.68
〔米国〕											
物価指数	100.00	100.00	107.00	114.49	122.50	131.08	140.26	150.07	160.58	171.82	171.82
〔為替〕											
直物相場	240.00	240.00	189.60	149.78	118.33	93.48	100.02	107.03	114.52	122.53	122.53
先物相場	240.00	266.67	179.07	141.46	111.76	88.29	94.47	101.08	108.16	115.73	115.73
PPP相場	240.00	240.00	231.03	222.39	214.08	206.07	198.37	190.96	183.82	176.95	176.95

注1 期間の長さは1年を想定している。しかし、場合によっては、この長さを半年、3ヶ月と読み替える。

例：0期は会社設立時、1期はその後の相場安定期でその長さは任意。

2-9期は3ヶ月単位。2-5期を前期4四半世紀を、6-9期は当期4四半世紀を示す。

10期は9期の相場で安定した期であり、かつその任期の時点で会社を解散する。

注2 仕入は1期のみ、販売は2-9期に行なわれると単純化している。販売価格は上昇させている。

ちなみに、商品の価格指数は2期のそれを100として、以下、106.25、112.50、118.75、125.00、131.25、137.50、143.75である。同期間の一般物価を2期で示せば、3期が103.00、以下、106.69、109.27等々（〔日本〕物価指数、の行の数値が1期ずれるだけ）となる。また、物価上昇を上回る販売市場価格の動向を反映して、購入市場価格の変動を導入すれば、RC評価も可能である。

注3 固定資産についての議論は、商品と売上原価を固定資産と減価償却費に読み替えれば可能である。

注4 上記データを海外子会社のデータとして読み替えて使用してもよい。その際は、通貨単位を\$等に読み替える。

期	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	(合計)
(取引データ:収支)												
〈総収支〉												
総収入	80	0	16	17	18	19	20	21	22	23	0	236
総支出	0	80	4	6	8	8	10	10	12	12	86	236
総収支差額	80	(80)	12	13	13	14	14	15	15	16	0	32
〈事業収支〉												
事業収入	0	0	16	17	18	19	20	21	22	23	0	156
事業支出	0	80	4	4	5	5	6	6	7	7	0	124
事業収支差額	0	(80)	12	13	13	14	14	15	15	16	0	32
(取引データ:非収支)												
〈資本取引〉												
出資	80	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	80
減資	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	80	80
配当	0	0	0	2	3	3	4	4	5	5	6	32
〈損益取引〉												
売上	0	0	16	17	18	19	20	21	22	23	0	156
仕入	0	80	0	0	0	0	0	0	0	0	0	80
その他営業	0	0	4	4	5	5	6	6	7	7	0	44
(BS項目)												
現金	80	0	12	23	33	44	54	65	75	86	0	
商品	0	80	70	60	50	40	30	20	10	0	0	
資本金	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	0	
(PL項目)												
売上	0	0	16	17	18	19	20	21	22	23	0	156
売上原価	0	0	10	10	10	10	10	10	10	10	0	80
その他費用	0	0	4	4	5	5	6	6	7	7	0	44
純利益	0	0	2	3	3	4	4	5	5	6	0	32

注5 物価や為替等は、おおむね、1985年以降の状況を反映するように設定してある。

先物相場は常にディスカウントされているのは日米金利差を反映するためである。

0期のPPP相場は絶対的PPPであり、かつ直物相場と一致させている。この期を固定相場期としてもよい。

1期以降のPPP相場は相対的PPP相場であり、2国間の物価上昇率の差を反映して自動的に決まる。

注6 純利益から税金を控除する例題としてもよいが、修正手続きに新たな展開が生じないので省略する。そのため、翌期に前期の利益全額を現金で配当するという例とした。納税が含まれると見ても良い。

注7 負債を省略してあるが、現金での修正の裏返しとなる。必要ならいつでも追加すればよい。

注8 取引データの換算と、財務諸表数値の換算とは修正結果が一致しない。このことを明確にするには、BSやPL項目の年齢調べでは推定できない現金取引等を追加する必要がある。その、簡便法として、上記の設例を、0期を期首、1-9期を期中とみて、10期の取引例を削除すれば、10期のBS, PLが作成される。

表1は、相場環境（物価、金利、為替）および、そこから算出される物価指数と為替相場、実際の収支などの取引データ、および財務諸表に関する基礎データを一表にまとめて示している。ここに示した財務諸表が得られるような会計処理がルールとして存在していることも仮定している。表2から表6はこの表1を修正して作成している。簡単化のため、仕入は1期のみとした。また、0期と1期および9期と10期は同一期としてもよいが、会社の設立と解散を明確にするため意図的に分割した。

先物相場は日米間の金利差を反映して、日本ではディスカウントで推移してきた。先物取引により短期的には為替相場の変動リスクをヘッジできるかもしれないが、直物相場の大きな変動には対処できないことが理解できるであろう。為替リスクをヘッジするということは、企業が人為的で短命な固定相場を生み出す行為に等しい。

一方、購買力平価（以下ではPPPと表記することもある）は、2国間の物価変動を反映して算定される。基準年（例では0期）における絶対的PPPは両国における貨幣購買力を直接比較して算定される。それに対して、1期以降のPPPは0期以降の物価上昇率の差違から自動計算されるもので、相対的購買力平価という。

設例の物価、金利、為替の変動率は、実際のそれとは異なるが、これら変数を前提として算出される為替相場が、1985年以降の円高と最近の円安を連想させるようにした。0期を240円としたのも同じ理由による。

表1には詳細な注を付した。設例を自由に読み替えることにより、多様な議論の素材を提供しうる。注2を前面にだして個別価格変動を問題とすることも可能であるし、注3のように固定資産の議論に置き換えることもできる。

(2) 現在購買力換算

表2は、表1の取引データを、日本および米国の物価水準の変動を反映するように物価指数を適用して換算した結果である。すなわち、一般物価変動修正の例示である。ただし、各期末における換算結果を示すのは煩雑であるから、第10期末時点の購買力で統一した例だけを示している。設例では、そのような換算結果から財務諸表を誘導する追加的ルールを決めていないので、財務諸表は省略してある。

表1によれば、会社の全体収支は均衡するが、創業以来のすべての収支を会社解散時の購買力で統一してみると、購買力の獲得がその使用を上回り残余を生じている。それにもかかわらず、会社に現金はない。すなわち、この残余は総収支でみた喪失購買力である。

表2 現在購買力換算

相対環境		日本	米国	2-5期		6-9期	
物 価		100	70	21.0	7.0		
金 利		2.0	4.0	円高	円安		

表1の設例を日本会社の円建数値と読み替えて、現在購買力に換算するケース

期	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
(日本)											
物価指数	100.00	100.00	103.00	106.09	109.27	112.55	115.93	119.41	122.99	126.68	126.68

取引データ:10期換算後収支		(合計)										
〈総収支〉												
総収入	¥101.34	¥0.00	¥19.68	¥20.30	¥20.87	¥21.38	¥21.85	¥22.28	¥22.66	¥23.00	¥0.00	¥273.36
総支出	¥0.00	¥101.34	¥4.92	¥7.16	¥9.27	¥9.00	¥10.93	¥10.61	¥12.36	¥12.00	¥86.00	¥263.60
総収支差額	¥101.34	(¥101.34)	¥14.76	¥13.13	¥11.59	¥12.38	¥10.93	¥11.67	¥10.30	¥11.00	(¥86.00)	¥9.76
〈事業収支〉												
事業収入	¥0.00	¥0.00	¥19.68	¥20.30	¥20.87	¥21.38	¥21.85	¥22.28	¥22.66	¥23.00	¥0.00	¥172.02
事業支出	¥0.00	¥101.34	¥4.92	¥4.78	¥5.80	¥5.63	¥6.56	¥6.37	¥7.21	¥7.00	¥0.00	¥149.59
事業収支差額	¥0.00	(¥101.34)	¥14.76	¥15.52	¥15.07	¥15.76	¥15.30	¥15.91	¥15.45	¥16.00	¥0.00	¥22.43

取引データ:非収支		(合計)										
〈資本取引〉												
出 資	¥101.34	¥0.00	¥0.00	¥0.00	¥0.00	¥0.00	¥0.00	¥0.00	¥0.00	¥0.00	¥0.00	¥101.34
減 資	¥0.00	¥0.00	¥0.00	¥0.00	¥0.00	¥0.00	¥0.00	¥0.00	¥0.00	¥0.00	¥80.00	¥80.00
配 当	¥0.00	¥0.00	¥0.00	¥2.39	¥3.48	¥3.38	¥4.37	¥4.24	¥5.15	¥5.00	¥6.00	¥34.01
〈損益取引〉												
売 上	¥0.00	¥0.00	¥19.68	¥20.30	¥20.87	¥21.38	¥21.85	¥22.28	¥22.66	¥23.00	¥0.00	¥172.02
仕 入	¥0.00	¥101.34	¥0.00	¥0.00	¥0.00	¥0.00	¥0.00	¥0.00	¥0.00	¥0.00	¥0.00	¥101.34
その他営業	¥0.00	¥0.00	¥492	¥4.78	¥5.80	¥5.63	¥6.56	¥6.37	¥7.21	¥7.00	¥0.00	¥48.25

表1の設例を米国子会社のドル建数値と読み替えて、現在購買力に換算するケース

期	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
(米國)												
物価指数	100.00	100.00	107.00	114.49	122.50	131.08	140.26	150.07	160.58	171.82	171.82	
(取引データ:10期換算後収支)												
(総収支)												
総収入	\$137.45	\$0.00	\$25.69	\$25.51	\$25.52	\$24.91	\$24.50	\$24.04	\$23.54	\$23.00	\$0.00	\$333.89
総支出	\$0.00	\$137.45	\$6.42	\$9.00	\$11.22	\$10.49	\$12.25	\$11.45	\$12.84	\$12.00	\$86.00	\$309.13
総収支差額	\$137.45	(\$137.45)	\$19.27	\$16.51	\$14.03	\$14.02	\$12.25	\$12.59	\$10.70	\$11.00	(\$86.00)	\$24.77
(事業収支)												
事業収入	\$0.00	\$0.00	\$25.69	\$25.51	\$25.25	\$24.91	\$24.50	\$24.04	\$23.54	\$23.00	\$0.00	\$196.44
事業支出	\$0.00	\$137.45	\$6.42	\$6.00	\$7.01	\$6.55	\$7.35	\$6.87	\$7.49	\$7.00	\$0.00	\$192.16
事業収支差額	\$0.00	(\$137.45)	\$19.27	\$19.51	\$18.23	\$18.35	\$17.15	\$17.17	\$16.05	\$16.00	\$0.00	\$4.28
(取引データ:10期換算後非収支)												
(資本取引)												
出資	\$137.45	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$137.45
減資	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$80.00	\$80.00
配当	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$3.00	\$4.21	\$3.93	\$4.90	\$4.58	\$5.35	\$5.00	\$6.00	\$36.97
(損益取引)												
売上	\$0.00	\$0.00	\$25.69	\$25.51	\$25.25	\$24.91	\$24.50	\$24.04	\$23.54	\$23.00	\$0.00	\$196.44
仕入	\$0.00	\$137.45	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$137.45
その他営業	\$0.00	\$0.00	\$6.42	\$6.42	\$5.00	\$7.01	\$6.55	\$7.35	\$6.87	\$7.49	\$0.00	\$54.70

(3) 完全取引日レート換算

表3は、表1の取引データのすべてをドル建取引であると読み替えた上で、当該ドル建取引を取引時点の直物為替相場で換算した結果を示している。この方法は外貨表示財務諸表項目の換算を考察する際の基本となる。もし取引のつど円換算して帳簿をつけていれば、この表のような数値が導き出される。この方法を「完全取引日レート法」と呼んでおこう。これまで存在し、また、現在も存在する各種の外貨換算法における差違は、この完全取引日レート法との対比においては、再評価を織り込む程度すなわち決算日レートを適用する範囲の差にすぎないという見方も可能である。⁽¹⁾

(1) 柴健次『外貨換算法論』大阪府立大学経済学部、1987年において詳細に論じているので参照されたい。

表3 完全取引日レート換算

(相場環境)												
物 価 金 利	日本 米国		2-5期		6-9期							
	3.0	7.0	為替 (21.0)		7.0		円高 円安					
期	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
(日本)												
物価指数	100.00	100.00	103.00	106.09	109.27	112.55	115.93	119.41	122.99	126.68	126.68	
(米蘭)												
物価指数	100.00	100.00	107.00	114.49	122.50	131.08	140.26	150.07	160.58	171.82	171.82	
(為替)												
直物相場	240.00	240.00	189.60	149.78	118.33	93.48	100.02	107.03	114.52	122.53	122.53	
先物相場	240.00	240.00	189.60	149.78	118.33	93.48	100.02	107.03	114.52	122.53	122.53	
PPP相場	240.00	240.00	231.03	222.39	214.08	206.07	198.37	190.96	183.82	176.95	176.95	
(取引データ:収支)												
(総収支)												
総収入	¥19,200	¥0	¥3,034	¥2,546	¥2,130	¥1,776	¥2,000	¥2,248	¥2,519	¥2,818	¥0	¥38,272
総支出	¥0	¥19,200	¥758	¥899	¥947	¥748	¥1,000	¥1,070	¥1,374	¥1,470	¥10,538	¥38,005
総収支差額	¥19,200	(¥19,200)	¥2,275	¥1,643	¥1,183	¥1,028	¥1,000	¥1,177	¥1,145	¥1,348	(¥10,538)	¥267
(事業収支)												
事業収入	¥0	¥0	¥3,034	¥2,546	¥2,130	¥1,776	¥2,000	¥2,248	¥2,519	¥2,818	¥0	¥19,072
事業支出	¥0	¥19,200	¥758	¥599	¥592	¥467	¥600	¥642	¥802	¥858	¥0	¥24,518
事業収支差額	¥0	(¥19,200)	¥2,275	¥1,947	¥1,538	¥1,309	¥1,400	¥1,605	¥1,718	¥1,961	¥0	(¥5,447)
(取引データ:非収支)												
(資本取引)												
出 資	¥19,200	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥19,200
減 資	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥9,803	¥9,803
配 当	¥0	¥0	¥0	¥300	¥355	¥280	¥400	¥428	¥573	¥613	¥735	¥3,684
(繰越取引)												
売 上	¥0	¥0	¥3,034	¥2,546	¥2,130	¥1,776	¥2,000	¥2,248	¥2,519	¥2,818	¥0	¥19,072
仕 入	¥0	¥19,200	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥19,200
その他営業	¥0	¥0	¥758	¥599	¥592	¥467	¥600	¥642	¥802	¥858	¥0	¥5,318

(4) 物価変動修正を加味しないPPP換算

表4は、表3と類似しているが、適用する為替相場が購買力平価である点で異なる。日常の生活において「現実の為替相場が過度に円高になっている」とか「日本経済の実力から相場はもっと円安のはずだ」ということがいわれる。そこで、購買力平価で換算してみると表4のようになる。表4を表3とつきあわせていただきたい。表3の換算額は、取引日における変換可能額（両替可能額）を反映しているのに対して、表4の換算額はそれとかけ離れている。一方、購買力平価を算出する基になっている物価変動を反映した換算法ではないので、

表4 PPP換算

(相場環境)												
物 価 全 期	日本		米国		2-5期		6-9期					
	3.0	7.0	2.0	8.0	為替	(21.0)	7.0	円高	円安			
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
(日本)												
物価指数	100.00	100.00	103.00	106.09	109.27	112.55	115.93	119.41	122.99	126.68	126.68	
(米国)												
物価指数	100.00	100.00	107.00	114.49	122.50	131.08	140.26	150.07	160.58	171.82	171.82	
(為替)												
直物相場	240.00	240.00	189.60	149.78	118.33	93.48	100.02	107.03	114.52	122.53	122.53	
先物相場	240.00	226.67	179.07	141.46	111.76	88.29	94.47	101.08	108.16	115.73	115.73	
PPP相場	240.00	240.00	231.03	222.39	214.08	206.07	198.37	190.96	183.82	176.95	176.95	
(取引データ:収支)												
(総収支)												
総 収 入	¥19,200	¥0	¥3,696	¥3,781	¥3,853	¥3,915	¥3,967	¥4,010	¥4,044	¥4,070	¥0	¥50,537
総 支 出	¥0	¥19,200	¥924	¥1,334	¥1,713	¥1,649	¥1,984	¥1,910	¥2,206	¥2,123	¥15,217	¥48,259
総収支差額	¥19,200	¥(19,200)	¥2,772	¥2,446	¥2,141	¥2,267	¥1,984	¥2,101	¥1,838	¥1,946	¥(15,217)	¥2,278
(事業収支)												
事業収入	¥0	¥0	¥3,696	¥3,781	¥3,853	¥3,915	¥3,967	¥4,010	¥4,044	¥4,070	¥0	¥31,377
事業支出	¥0	¥19,200	¥924	¥890	¥1,070	¥1,030	¥1,190	¥1,146	¥1,287	¥1,239	¥0	¥27,976
事業収支差額	¥0	¥(19,200)	¥2,772	¥2,891	¥2,783	¥2,885	¥2,777	¥2,864	¥2,757	¥2,831	¥0	¥(3,361)
(取引データ:非収支)												
(資本取引)												
出 資	¥19,200	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥19,200
減 資	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥14,156	¥14,156
配 当	¥0	¥0	¥0	¥445	¥642	¥618	¥793	¥764	¥919	¥885	¥1,062	¥6,128
(繰越取引)												
売 上	¥0	¥0	¥3,696	¥3,781	¥3,853	¥3,915	¥3,967	¥4,010	¥4,044	¥4,070	¥0	¥4,313
仕 入	¥0	¥19,200	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥19,200
その他営業	¥0	¥0	¥924	¥890	¥1,070	¥1,030	¥1,190	¥1,146	¥1,287	¥1,239	¥0	¥8,776

純粋に測定単位の統一化を目指した換算法(表5)とも違っている。すなわち、購買力平価を換算レートとするだけではかえって問題があるといえる。

(5) 物価変動修正を加味したPPP換算

表5は、ドル建て取引データを第10期末の円購買力で統一した結果を示す。ドル建て取引データを、米国第10期末購買力で統一したのちに、第10期末の購買力平価で換算する方法(A法)と、ドル建て取引データを取引時の購買力平価で換算したのちに、日本の第10期末購買力で統一する方法(B法)の結果は常

に同一である。したがって、表5はこの2つの方法の結果を同時に示している。

A法は、現地通貨取引を現地のインフレを反映するように修正（換算と同義だがインフレ会計では修正という）したのちに、決算日レートで換算するリストレート・トランスレート法⁽²⁾における換算レートを決算日の購買力平価に置き換えた方法である。B法は、現地通貨取引を取引日の為替相場で換算したのちに、本国のインフレを反映するように修正するトランスレート・リストレート法⁽³⁾における換算レートを取引日における購買力平価に置き換えた方法である。

リストレート・トランスレート法による換算結果とトランスレート・リストレート法による換算結果が完全に一致する条件は、表5が示唆するように、為替相場が購買力平価説で説明できる水準で決まることである。設例では、日本の経験にそって条件設定をしている。いずれの期も理論相場であるPPPと為替相場は大きく乖離している。すなわち、このような状況においては、インフレ所在国の財務諸表を換算する原則的方法をリストレート・トランスレート法とし、計算の簡便性からトランスレート・リストレート法を代替的方法とするような会計基準はその根拠を失うのである。このように、表3が現実の外貨換算法を検討する際の座標軸を提供するのに対して、表5はインフレ国における外貨換算法を検討する際の座標軸を提供する。

(2) 宮本寛爾『多国籍企業管理会計』中央経済社、1989年の第5章を参照されたい。

(3) 同上。

表5 修正PPP換算

(相場環境)												
物 価 金 利	日本		米国		2-5期		6-9期					
	3.0	7.0			為替	(21.0)	7.0	円高	円安			
期	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
PPP相場	240.00	240.00	231.03	222.39	214.08	206.07	198.37	190.96	183.82	176.95	176.95	
米国物価指数	100.00	100.00	107.60	114.49	122.50	131.08	140.26	150.07	160.58	171.82	171.82	
日本物価指数	100.00	100.00	103.00	106.09	109.27	112.55	115.93	119.41	122.99	126.68	126.68	
(取引データ:10期換算後収支)												
(合計)												
《総収支》												
総 収 入	¥24,322	¥0	¥4,546	¥4,514	¥4,467	¥1,407	¥4,335	¥4,254	¥4,165	¥4,070	¥0	¥59,081
総 支 出	¥0	¥24,322	¥1,137	¥1,593	¥1,985	¥1,856	¥2,168	¥2,026	¥2,272	¥2,123	¥15,217	¥54,699
総収支差額	¥24,322	(¥24,322)	¥3,410	¥2,921	¥2,482	¥2,551	¥2,168	¥2,228	¥1,893	¥1,946	(¥15,217)	¥4,382
《事業収支》												
事業収入	¥0	¥0	¥4,546	¥4,514	¥4,467	¥4,407	¥4,335	¥4,254	¥4,165	¥4,070	¥0	¥34,759
事業支出	¥0	¥24,322	¥1,137	¥1,062	¥1,241	¥1,160	¥1,301	¥1,216	¥1,325	¥1,239	¥0	¥34,001
事業収支差額	¥0	(¥24,322)	¥3,410	¥3,452	¥3,226	¥3,247	¥3,035	¥3,039	¥2,840	¥2,831	¥0	¥758
《取引データ:10期換算後非収支》												
《資本取引》												
出 資	¥24,322	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥24,322
減 資	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥14,156
配 当	¥0	¥0	¥0	¥531	¥745	¥696	¥867	¥810	¥947	¥885	¥1,062	¥6,542
《損益取引》												
売 上	¥0	¥0	¥4,546	¥4,514	¥4,467	¥4,407	¥4,335	¥4,254	¥4,165	¥4,070	¥0	¥34,759
仕 入	¥0	¥24,322	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥24,322
その他営業	¥0	¥0	¥1,137	¥1,062	¥1,241	¥1,160	¥1,301	¥1,216	¥1,325	¥1,239	¥0	¥9,679

(6) 貨幣フローの換算

表6は、表1の取引データにおける収支を、後の期の購買力で換算した結果を示している。同じ行に枠が一つの場合は収支時点が同じであるので換算が不要である。枠が二つの場合には、過去の収入が該当する期に支出されたという事実を示している。この二つの枠内に示された数値の差額が、収支の時点のずれから生じた貨幣購買力損益を示す。さらに、設例では、現金の払い出し計算について先入先出法を用いている。過去の収支を換算することから購買力損益を算定するには貨幣の払い出し計算が不可欠である。なお、表の上段に貨幣1単位から生ずる購買力損益を一覧できるように示した。その上段の()は購買力損失を意味する。また、下段の()は支出を意味する。

表6 貨幣フロー換算

		期	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
		0	0.000	0.000	(0.030)	(0.061)	(0.093)	(0.126)	(0.159)	(0.194)	(0.230)	(0.267)	(0.267)			
		1	0.000	0.000	(0.030)	(0.061)	(0.093)	(0.126)	(0.159)	(0.194)	(0.230)	(0.267)	(0.267)			
		2	0.029	0.029	0.000	(0.030)	(0.061)	(0.093)	(0.126)	(0.159)	(0.194)	(0.230)	(0.230)			
		3	0.057	0.057	0.029	0.000	(0.030)	(0.061)	(0.093)	(0.126)	(0.159)	(0.194)	(0.194)			
		4	0.085	0.085	0.057	0.029	0.000	(0.030)	(0.061)	(0.093)	(0.126)	(0.159)	(0.159)			
		5	0.112	0.112	0.085	0.057	0.029	0.000	(0.030)	(0.061)	(0.093)	(0.126)	(0.126)			
		6	0.137	0.137	0.112	0.085	0.057	0.029	0.000	(0.030)	(0.061)	(0.093)	(0.093)			
		7	0.163	0.163	0.137	0.112	0.085	0.057	0.029	0.000	(0.030)	(0.061)	(0.061)			
		8	0.187	0.187	0.163	0.137	0.112	0.085	0.057	0.029	0.000	(0.030)	(0.030)			
		9	0.211	0.211	0.187	0.163	0.137	0.112	0.085	0.057	0.029	0.000	0.000			
		10	0.211	0.211	0.187	0.163	0.137	0.112	0.085	0.057	0.029	0.000	0.000			
No	金額	借方	貸方	収支	類	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	80	現金	資本金	80	0	80.00	80.00	82.40	84.87	87.42	90.04	92.74	95.52	98.39	101.34	101.34
2	80	仕入	現金	(80)	1	(80.00)	(80.00)	(82.40)	(84.87)	(87.42)	(90.04)	(92.74)	(95.52)	(98.39)	(101.34)	(101.34)
3	16	現金	売上	16	2			16.00	16.48	16.97	17.48	18.01	18.55	19.10	19.68	19.68
4	4	営業費	現金	(4)	2			(4.00)	(4.12)	(4.24)	(4.37)	(4.50)	(4.64)	(4.78)	(4.92)	(4.92)
5	17	現金	売上	17	3				17.00	17.51	18.04	18.58	19.13	19.71	20.30	20.30
6	4	営業費	現金	(4)	3			(4.00)	(4.12)	(4.24)	(4.37)	(4.50)	(4.64)	(4.78)	(4.92)	(4.92)
7	2	配当	現金	(2)	3			(2.00)	(2.06)	(2.12)	(2.19)	(2.25)	(2.32)	(2.39)	(2.46)	(2.46)
8	18	現金	売上	18	4					18.00	18.54	19.10	19.67	20.26	20.87	20.87
9	5	営業費	現金	(5)	4			(5.00)	(5.15)	(5.30)	(5.46)	(5.63)	(5.80)	(5.97)	(6.15)	(6.15)
10	3	配当	現金	(1)	4			(1.00)	(1.03)	(1.06)	(1.09)	(1.13)	(1.16)	(1.19)	(1.23)	(1.23)
				(2)				(2.00)	(2.06)	(2.12)	(2.19)	(2.25)	(2.32)	(2.39)	(2.39)	
11	19	現金	売上	19	5					19.00	19.57	20.16	20.76	21.38	21.38	
12	5	営業費	現金	(5)	5			(5.00)	(5.15)	(5.30)	(5.46)	(5.63)	(5.80)	(5.97)	(5.97)	
13	3	配当	現金	(3)	5			(3.00)	(3.09)	(3.19)	(3.28)	(3.38)	(3.48)	(3.58)	(3.58)	
14	20	現金	売上	20	6						20.00	20.60	21.22	21.85	21.85	
15	6	営業費	現金	(6)	6			(6.00)	(6.18)	(6.37)	(6.55)	(6.75)	(6.96)	(7.16)	(7.16)	
16	4	配当	現金	(1)	6			(1.00)	(1.03)	(1.06)	(1.09)	(1.13)	(1.16)	(1.19)	(1.19)	
				(3)				(3.00)	(3.09)	(3.19)	(3.28)	(3.38)	(3.48)	(3.48)		
17	21	現金	売上	21	7							21.00	21.63	22.28	22.28	
18	6	営業費	現金	(6)	7			(6.00)	(6.18)	(6.37)	(6.55)	(6.75)	(6.96)	(6.96)		
19	4	配当	現金	(4)	7			(4.00)	(4.12)	(4.24)	(4.37)	(4.50)	(4.64)	(4.64)		
20	22	現金	売上	22	8								22.00	22.66	22.66	
21	7	営業費	現金	(5)	8			(5.00)	(5.15)	(5.30)	(5.46)	(5.63)	(5.80)	(5.80)		
				(2)				(2.00)	(2.06)	(2.12)	(2.19)	(2.25)	(2.25)			
22	5	配当	現金	(5)	8									23.00	23.00	
23	23	現金	売上	23	9											23.00
24	7	営業費	現金	(7)	9					(7.00)	(7.21)	(7.43)	(7.65)	(7.88)	(7.88)	
25	5	配当	現金	(5)	9					(5.00)	(5.15)	(5.30)	(5.46)	(5.63)	(5.63)	
26	6	配当	現金	(6)	10					(6.00)	(6.18)	(6.37)	(6.56)	(6.56)		
27	80	資本金	現金	(14)	10					(14.00)	(14.42)	(14.85)	(15.30)	(15.30)		
				(21)										(21.00)	(21.63)	(22.28)
				(22)											(22.00)	(22.66)
				(23)											(23.00)	(23.00)

Ⅲ 取引データの換算と換算数値の再修正

(1) 取引データの換算

会計の対象である取引は、一般に、取引価額（収支額）により評価される。しかし、異時点間の原始取引データは必ずしもその測定単位が同じではない。貨幣購買力の変動や外貨建取引の結果、原始取引データには複数の測定単位が持ち込まれることになるからである。したがって、複数の測定単位を統一するためには、取引データの一对の数値を同じ方法で換算する必要がある。

この換算は、過去の仕訳の機械的修正であり、貸借複記のルールを犯さないように行うため、貸借平均の原理もまた維持される。したがって、換算からは一切の差額は生じない。物価変動修正から購買力損益という換算差額は生じないし、外貨換算から為替差損益という換算差額も生じないという点に注意する必要がある。換算対象は原始取引データであり、同じ時点の数値には同じ係数を乗じて換算するので、この方法によって会計的に意味ある差額（購買力損益など）を生み出すことはできないのである。

取引データの換算において重要なことは、取引日における一般物価指数と為替相場が同時に記帳される（あるいは企業外部のマクロデータと連動させる）ことである。理論上は、過去の円建取引は、日本における一般物価指数の変動分だけ毎日修正できる。実践的には、指数が利用可能になった時点で最新の数値に修正できる。一方、外貨建取引は取引日における為替相場を利用して円換算される。その後は、この円換算額が維持される。もし、円建取引を物価変動に応じて日々修正するのであれば、円換算された外貨建取引についても当該換算額を日本の物価変動に応じて日々修正するのが整合的である。

このようなフローの換算は、財務諸表を作成するために必要な期末修正がどのように行われるかに左右されることなく、実行可能である。すなわち、取引データの換算後に、財務諸表を誘導するための決算整理を行えばよいからであ

る。したがって、取引データの換算の基礎にある考え方は明白である。すなわち、換算の目的は測定単位の統一にある。この換算の目的は、一般物価変動修正と外貨換算に共通である。

(2) 換算数値の再修正

しかし、取引データの換算（すなわち、創業後におけるすべての仕訳の修正）はそれだけでは意味ある結果をもたらさない。その理由は、貨幣項目の換算額が換算時点の購買力を示していないからである。1期から10期まで千円ずつの収入があり、10期末に1万円の現金があるとしよう。1期の収入は1,267円、2期の収入は1,230円等々（表6上段参照）と換算されるから、10期末の換算後現金は合計11,160円となる。しかし、10期末に現金は1万円しかなく、それで購入できる財は10期末購買力で1万円相当であるから、現金の換算額それ自体は意味をなさない。このように取引データの換算が無意味になるのは貨幣項目についてである。

したがって、換算を意味あるものとするには、貨幣項目を再評価する必要がある。すなわち、換算後取引データから財務諸表を誘導する際に、貨幣項目を換算額から名目額へと再修正すると同時に貨幣購買力損益を計上しなければならないのである。この方法は、取引データを換算することと、貨幣項目を再評価することとを明確に意識している点で理論的であるが、すべての取引データを換算する手間（場合によっては創業以来のデータを破棄できない）と貨幣項目の払い出し方法を特定する必要があるなどの点で実践上は不便である。

(3) 通常のインフレ修正と外貨換算

そこで、貨幣購買力の変動を反映させるための換算方法としては、財務諸表の非貨幣項目について年齢調べを行い、その非貨幣項目のみを換算することにより、自動的に購買力損益を算出するのが実践的である。また、この方式が毎

期継続される場合には、期首残高については期末購買力への修正を行えば足りる。しかしながら、当期財務諸表と併記される前期財務諸表については、当期に改めて貨幣項目の再評価をしてはならない。貨幣項目についても一期分だけ修正を行う必要があるのである。このような基本的修正方法に対して、損益計算書項目に平均レートを適用するのは便宜の問題である。

つぎに、為替相場の変動を反映させるための換算方法としては、財務諸表の非貨幣項目について年齢調べを行い、その非貨幣項目に各々の取引日レートを適用して換算する（すなわち、取引日の換算額を変更しない）一方で、貨幣項目すべてを決算日レートで換算するならば、自動的に換算損益が算出されるので実践的である。この方法は、基本的には、貨幣・非貨幣法であるが、テンポラル法にも通ずる方法である。

しかしながら、外貨換算の場合には、以上の手続きに対して根本的に疑問が投げかけられる可能性がある。これまでの説明においては、外貨建取引は取引時点において円貨で評価されるという前提が置かれていた。これに対して、外貨建取引は外貨で評価される必要があるという考え方も成り立つ。すなわち、この考えによれば、取引データは外貨評価額で維持される（在外子会社では外貨建ての帳簿が維持されるのは当然であるが、国内会社であっても外貨建帳簿ないし勘定を維持してもよい）のであるから、それら取引データを事後的に変更することなく、財務諸表作成のために外貨項目を決算日レートで換算して、円建データと合算すればよい。この方法は基本的に決算日レート法として知られている。

(4) 実質計算と名目計算における再評価

以上要するに、取引データの換算が意味ある結果をもたらすのは、貨幣項目の再評価を組み込むからである。物価指数換算の場合には、簡便法として、非貨幣項目を換算すればよい。この簡便法には、測定単位の統一という目的以外

に、貨幣購買力損益を算定するという目的が組み込まれている。したがって、この方法は名目資本維持計算を実質資本維持計算に置き換える方法としても利用できる。

外貨換算においても、測定単位を円貨のみとするなら、取引を円換算した上で、当該円貨額を取引データとみなせばよい。ここでも、名目計算を実質化する必要があるなら、円換算非貨幣項目を物価指数で修正する一方で、貨幣項目を名目量のままとすることにより再評価することになる。この方法は、トランスレート・リステート法と呼ばれている。しかし、測定単位として外貨を認めるなら、外貨取引データを物価指数で換算し、その後、一律に決算日レート換算することになる。この方法は、リステート・トランスレート法と呼ばれている。

以上のような換算が一切行われぬ名目計算においても、円建取引における貨幣項目は日々再評価されているし、外貨建取引における貨幣項目は決算日レートで換算されることにより再評価される（場合によっては非貨幣項目も再評価される）のである。このように、名目収支計算といえども、それから誘導された財務諸表には、通常は、再評価が組み込まれていることに注意すべきである。また、このような再評価は、貨幣項目の評価額を有意義にするために、期間限定を行う上で避けて通れないことにも注意しておく必要がある。

IV 外貨の対内購買力変動

円圏において、設例（表1・表2）を考えてみる。0期の出資は80であり、10期の返還も80である。貨幣はこの期間を通じて1単位あたり0.267の購買力損失、したがって80単位では21.34の購買力損失を被る。すなわち、0期の現金80を10期購買力に換算すると101.34になるが、この時点で現金が80でしか通用しないので換算額101.34から80へ再評価することにより購買力損失が明確に

表7 外貨に生ずる広義の購買力損益の分解

		名目金額	実質金額-名目金額
		80ドル	57.45ドル
取引日相場-P P P相場	63.05	5,044	
10期のP P P相 場-期末日相場	54.42	4,353	
10期末の直物相 場	122.53	9,803	7,039

なる。

設例を外貨と読み替える。0期の出資は¥19,200であり、10期の返還は¥9,803である。したがって、為替差損が¥9,397となる。外貨はこの期間を通じて1単位あたり\$0.718の購買力損失、したがって80単位では\$57.45の購買力損失を被る。また、10期末においてPPP相場と直物相場の差異は\$54.42となっている。この10期末の時点でみると、出資¥19,200はいったん¥24,322に換算される($\$80 \times 1.7182 \times 176.95$)が、実際には¥9,803としか両替できないのであるから、その金額まで再評価することにより購買力損失が明確になる。この購買力損失は、PPP相場と直物相場の乖離を原因とする¥4,354、米国における名目単位と実質単位の差異を原因とする¥7,039および両者の合成效果¥3,126からなる。

複数通貨圏で取引を行う場合に、物価と為替相場の変動を反映させる換算法は、理論的には表5に示すリステート・現在P P P換算法、または取引日P P P換算・リステート法である。これらの方法は、円建取引と外貨建取引とのすべての加法性を確保する理論的方法である。これらに対して、表3や表4に示す換算方法では、そのような意味での加法性が確保されない。いずれの方法も、2国の物価変動を適切に反映していないからである。

多通貨に及ぶ取引については、通貨別勘定を維持し、必要に応じて報告通貨に換算するという多通貨会計システムの採用を前提とするならば、取引のつど

円貨に換算することはないので、通貨ごとに一般物価修正を行って貨幣購買力損失を確定した後に、決算時の直物為替相場ないしPPP相場で換算することにより換算差額を算定することになろう。その際、通貨ごとの貨幣購買力損益も為替換算差額も広義には外貨の対内購買力損益ということで一括計上しても問題ない。

V 非貨幣項目の換算と再評価

(1) 換算のプロセス

取引データの測定単位を統一し、同時に、貨幣項目に生ずる購買力損益を算定するためには、修正が不可欠であった。たとえば、設例の第3期で検討してみよう。第3期における修正前の取引、期末修正、財務諸表は次の通りである(表1参照)。

	期首		期中		整理		P L		B S	
現金	12		17	6					23	
商品	70				60	70			60	
資本金		80								80
留保利益		2	2							
売上				17				17		
仕入					70	60	10			
その他費用			4				4			
当期純利益							3			3
	82	82	23	23	130	130	17	17	83	83

この基礎データに基づき、取引データから換算すると以下のようになる。

	0期-2期		期中		整理		P L		B S	
現金	84.87 16.48	84.87 4.12	17.00	6.18		0.18			23.00	
商品	74.26				63.65	74.26			63.65	
資本金		84.87								84.87
留保利益		1.75	2.00						0.25	2.03
購買力損失			0.18		0.18		0.36			**
売上		16.48		17.00				17.00		
仕入	84.87	74.26			74.26	63.65	10.61			
その他費用	4.12		4.00				4.00			
当期純利益	1.75						2.03		2.03	2.03
	266.15	266.15	23.18	23.18	138.09	138.09	17.00	17.00	88.93	88.93

同じ結果は、財務諸表項目を換算しても得られる。

	名目B S		名目P L		修正		P L		B S	
現金	23.00								23.00	
商品	60.00				3.65				63.65	
資本金		80.00				4.87				84.87
前期留保利益	2.00	2.00			0.25				0.25	*
当期留保利益		3.00			3.00					2.03
購買力損失					8.52	8.16	0.36			**
売上				17.00				17.00		
仕入		期首商品	70.00		4.26		74.26			
		期末商品		60.00		3.65	63.65			
その他費用			4.00				4.00			
当期純利益			3.00		3.00	2.03	2.03		2.03	2.03
	83.00	83.00	17.00	17.00	19.68	19.68	80.65	80.65	88.93	88.93

* 3期末購買力に換算すると、配当金が2期末留保利益を0.25超過している。

** 購買力損失0.36のうち、実現損失が0.18、未実現損失が0.18である。

(2) 資産再評価

では、一部の非貨幣資産を一般購買力の変動で修正するなら換算の意味はどう変わるのか。ここまでの考察に照らすと、名目資本維持計算としても、実質資本維持計算としても完全ではない。しかも、貨幣項目と資本項目を直接修正しないで、一部資産を再評価する一方で、同額を資本修正として計上するなら、換算のある側面だけが強調され、他の側面が隠されてしまう。本来、取引データすべて、したがって、資産、負債、資本のすべてを換算した後に、貨幣項目を再評価するなら、資本修正が行われると同時に購買力損益が明らかになるはずであるのに、部分的な資産再評価によればこの点が明確にされない。したがって、企業の財務構造しだいでは、多額の購買力利得が生じている場合でも、それが明示されない危険が常に存在するのである。

(3) 個別価格指数修正

では、非貨幣資産を個別価格指数の変動に応じて修正するならその換算の意味はどう変わるのか。個別価格指数が細分化されていればいるほど個別価格の変動をよりよく反映する。したがって、この方法は資産の時価評価に近くなる。したがって、もはや、一般購買力単位における測定単位の統一や貨幣購買力の算定という目的は関連しなくなる。むしろ、時価評価が主観的評価にすぎるといふ批判に対する一つの回答と理解できる。そこには、個別価格修正にしろ時価評価にしろ、投下貨幣の回収可能額（NRV）ないし投下貨幣の再評価（RV）を示そうという意図がある。したがって、個別価格修正は手法としては換算であるが、実質的には資産の再評価である。この方法は、貨幣の一般購買力の変動を反映する換算手法と結合させることもできる。その結合方法を工夫すれば、投下待機中の貨幣と投下形態の貨幣に係る実現・未実現の購買力損益とそれを控除した時価変動損益を明らかにしうる。また、インフレ国の財務諸表項目に関してこのような結合法を適用した上で決算日レートを適用して換算す

る方法は、リステート・トランスレート法と比べてどのような特徴があるのかについて検討の余地がある。

Ⅵ 期間限定と再評価の関係

(1) 期間限定の背景

表1は会社の設立から解散に至る全体の収支が描かれていた。この全体収支が見える状況で議論をすると、期間の成果を求めるために期間収支計算にかえて期間損益計算を採用する合理性を見いだすことができる。そして、その期間損益計算において未実現利益を排除するため、資産が取得価額で評価されることになる。この会計の考え方は会計基準に反映されて、会計実務として定着している。しかしながら、会社が自己のために有益だと考えているかどうかは分からない。

表1とは異なり、現実の状況は、現在を含む過去の収支と現在までに締結した契約によって確定している将来の収支だけが見える状況である。したがって、表1とは異なり、将来のアクションによって生ずる将来の収支は見えないのである。その将来収支は受注残や利益計画等からある程度見通せるのかもしれないが、それは不確実な世界のことである。現行会計では、このような状況において、期間利益を確定する関連で将来収支の一部を予定する一方で、デリバティブなどの取消不能の契約に基づく将来収支でも基本的に認識しないことになっている。また、資産の増価処理も基本的に行わないことになっている。外貨換算は避けられないので含まれるが、物価変動が大きくない場合にはその変動を反映するための換算も実施されない。したがって、貨幣項目を名目額で維持するという意味での再評価は含むものの、多くの項目に再評価を適用することにはなっていない。

(2) 長期志向の期間限定と利益の平準化

したがって、損益計算書重視のこのような期間計算は資産・負債の価値変動を基本的に排除している。1年ごとに期間を限定して行うこのような計算を複数期分集めるならば、同じ複数期間を会計期間とする期間計算と近似してくるであろうし、会社の全期間については一致することになろう。制度上の決算ではないが、過去5年ごと、あるいは過去10年ごとの決算を行う（常に最古の期間を最新の期間と入れ替えて決算を行う）ならば、中長期でみた企業業績はより明確になるに違いない。

すなわち、企業財産の価値変動を期間計算から排除する仕組みは、その価値変動を含めることによる期間利益の増幅を排除し、後の期の利益計算に含めていく、すなわち、決算期近傍の環境を認識しないことによって、期間利益を平準化することになる。ただし、相場が上下変動を繰り返すのでなければこのことはいえない。長期にわたり一方向へ相場が動く場合にはむしろ平準化に反する結果が生まれる。同じく、計画的・規則的な費用配分によっても期間利益を平準化することになる。

現在までの収支と将来収支の一部しか見えない環境で、なおかつ平準化が志向されることの意味は、見えない将来が見える過去の繰り返しであるならば理解しやすい。これに対しては、将来が見えないからこそ、基本的に、現在までの収支に基づいて期間利益を計算するのであるという反論は十分に予想される。しかしながら、もし将来収支の不確実性を最重視して、より保守的に行動するならば、現金主義会計の方が徹底しているといえる。

(3) 短期志向の期間限定と実態把握

最近では、1年という期間限定が長すぎる位に、企業を取り巻く環境の変化や、取引の速度が早まっている。月次ないし日々の決算を行わないと企業実態がつかめないとするならば、期間限定の意味を再考する必要があるのかもしれない。

ない。資産の回転率の大きい企業で日次決算をするなら、多くの資産の簿価は時価に接近してくる。すなわち、損益計算書を重視するか貸借対照表を重視するかは質的に異なるアプローチなのであるが、期間限定を5年、2年、1年、半年、1月、1日、1時間と順次短縮していくと、2つの計算書のいずれを重視するかという問題の重要性は薄れてくる。したがって、期間限定の差と資産回転率の差が上記2つのアプローチに違いをもたらすともいえるのである。

このような期間限定を別途考察すべき問題だとして取引データを厳密に換算することが可能である。その換算数値を有意味にするためには再評価が必要であった。どの範囲まで再評価の対象に含めるかは、相場環境とそれにふさわしい期間限定に依存する。もし、世の中がスピードを求めるならば、再評価の拡大と期間の短縮化が課題となってくる。さらに、将来の不確実性が増すならば、資金の長期固定化は好ましくなく、固定化資金の流動化が選好されるようになる。そして、企業も、その利害関係者とともに、貨幣購買力の現在高とその直近からの変動の重要性を強調するようになる。

*本章は「会計学97サマーセミナー・イン・京都」(1997年8月4日－6日)における報告に加筆修正を施したものである。

(柴 健次 関西大学教授)

第 3 部

評価論への新たな分析視角

第7章 歴史的原価会計の中の時価基準と資産処分損失

I 裁量的項目としての評価損と処分損失

現行の会計制度のもとにおいては、資産は取得原価によって会計帳簿に記録され、最終的に販売または費消されるときまで、この歴史的原価のままに据え置かれる。しかし、この歴史的原価基準には重大な例外が存在する。資産の保有中にその時価（とりあえず実現可能価値と考えよ）が歴史的原価を大幅に下回ってきた場合には、歴史的原価基準を離脱して時価基準に切り換えるというのがその例外である。この時価基準への切り換えが行われると、その後は時価が「みなし原価」となるが、実質的にみれば、歴史的原価の海の中に時価の島が浮かんでいることになる。これが歴史的原価会計の中の時価基準である。

歴史的原価から時価への切り下げが行われると、そのときに2つの金額の差額が損失として認識される。この損失が評価減ないし評価損(write-down or write-off)であるが、この評価損はかなり不確かな見積り値だとして、しばしば疑いの目でみられている。それは「もしも売却したなら」という売却仮定法にもとづく暫定的な推測値であるうえに、いつ、どれだけ評価損を認識するかも経営者の判断によって裁量的に決められることが多い。認識のタイミングも金額も恣意的に決定されやすく、いわゆる利益数値制御(earnings management)に利用される余地が大きい[Schipper, 1989]。

時価が歴史的原価よりも大幅に下落しているときに、その資産を実際に市場

に売却すると、この場合には、市場取引を経由して損失が実現する。資産の排出(asset elimination)によるこの損失が処分損失(disposal loss)であるが、この場合の金額は売却仮定法による推測値ではない。売却された旧資産の見返りに新しい貨幣資産が流入しており、この新資産の評価額も実際の市場取引にもとづくもので、もはや単なる見積額ではない。しかし、実質においては、この処分損失は評価損と同等なもので、時価まで評価減する代わりに、さらに一步先にすすめて時価で処分しているにすぎない。そのうえ、この売却のタイミングは自由に選ぶことができるから、処分損失の認識もまた経営者の裁量によるところが大きい。評価損と処分損失との間の差異は、資産価額を時価まで切り落とす場合において、帳簿上の処理だけで片づけるか、それとも市場取引を通すかの違いでしかなく、損失の表面化によって利益数値を裁量的にコントロールしている点に変わりはないといえる。

利益数値制御において時価基準への切り下げを選ぶと、市場取引は行われず、現金も動かないが、資産の排出の方を選ぶと、市場取引が発生し、実際に現金が動く。このため、評価減による損失の計上は非現金的な方法(non-cash method)、資産排出による処分損失の計上は現金的な方法(cash method)と区別されている。また評価減が会計手続きの選択にもとづく会計的裁量行動(accounting discretion)だとすれば、資産の排出は取引そのものを創出する実体的裁量行動(real discretion)だといえ、この点においても2つは明確に異なる⁽¹⁾といえる。しかし、これら2つは、すでに抱え込んでいる簿外の「含み損」を表に出している点ではまったく同じで、利益数値制御に利用されるかぎりでは、いずれも経営者の裁量行動だといえることができる。

本章の中心的な関心事は、歴史的な原価基準から時価基準へと転換する経営者の裁量行動を分析することにあるが、この分析においては現金的な処分損失を、

(1) 会計的裁量行動と実体的裁量行動との違いと実証会計研究における実体的裁量行動の重要性については、岡部[1994]に詳しい説明があるので参照されたい。

非現金的な評価損と同等に取り扱うことが不可欠になってくる。会計的裁量行動には市場取引を絡めた実体的裁量行動が切り離しがたく結びついているとすれば、資産の排出による実現処分損失にまで視野を広げなければ、経営者の裁量行動は正しく捉えられないからである[岡部,1994]。

ただ、ここに資産の評価減とか処分損失といっても、その性質は資産のタイプによって大幅に異なることが考えられる。おおまかにみても、(1)金融資産、(2)金銭債権、(3)有価証券、(4)棚卸資産、(5)有形固定資産、(6)無形固定資産、(6)関係会社株式や関係会社債権などさまざまなケースが存在し、それぞれのケースによって評価損も処分損失もその性格が異なってくる可能性が大きい。しかし、本章では無用の混乱を避けるために、棚卸資産、固定資産など、物的資産のケースを中心に議論をすすめる、必要なかぎり、貨幣資産、有価証券など、他の資産のケースに言及することにしよう。

II 経営者の意思決定と損失の認識

会計において評価損や処分損失が問題となるのは資産価値の損傷(asset impairment)が発生し、これにともない資産の時価が歴史的原価よりも大幅に下落している場合であるが、この価値損傷は、最近では加速化されているとはいえ、時間をかけてゆっくりと進行するのがふつうである。技術革新、需要動向の変化など外生的要因によって、現に保有している棚卸資産が価値の損傷を受け、その時価が下落しているというのがその典型である。固定資産についても同様のことがいえ、保有中にしだいに陳腐化や不適応が進行し、その価値が損傷していくことが多い。これらの資産価値の損傷をいつ、またどのように会計記録に反映させ、外部に公表するかが関心の焦点をなすが、これらの点を考える場合に、経済事象(economic event)、会計的認識(accounting recognition)、および経営者の意思決定(management decision)との間における順序関係が重

要になってくる[Elliott and Shaw, 1988]。一般的に言えば、資産価値に損傷を与える経済事象（たとえば資産の陳腐化と時価の下落）がはるか前からはじまっており、その後に時期を選んで、経営者が含み損を表に出すという意思決定を行い、このときに価値損傷に対して公式な会計的認識とディスクロージャーが行われる。経営者が損失を吐き出すという意思決定をまず行い、これを受けて会計的記録と外部への公表が行われるのである。災害損失などのケースでは、経済事象が発生すれば即座にまた自動的に会計的に認識されるが、これはむしろ例外であり、一般には経済事象が発生していても、経営者の意思決定がなければ会計的認識は行われない。価値損傷の会計的認識はとかく遅れがちだといわれるが、それは、経済事象の発生と経営者の意思決定とが同時にすすまないためであり、このタイムラグはある程度まで避けられないことである。

資産価値の損傷では経済事象が経営者の意思決定に先行するのがふつうであるが、リストラなど組織変更(reorganization)の場合においては、しばしばこの順序が入れ替わる[Elliott and Shaw, 1988]。資産の価値はそれが将来どう利用されるかに依存しているから、既存の利用計画が大幅に変更されると、この変更にともない関連する資産の価値が損傷してしまうことが多い。工場や生産ラインの閉鎖、あるいは設備の転用や再編成を決定すると、この意思決定にともなって関連する資産の価値が大きな損傷を受けてしまう。棚卸資産の廃棄、固定資産の除却や売却など、実際に経済事象が起きるのはその後のことであるから、この場合には経営者の意思決定が先行していることになる。経営者が最初に資産の転用、廃棄、排出などを決意し、その後にこの計画にしたがって経済事象が創出され、これにともない評価損や処分損失が会計帳簿に記録される(引当金などにより損失の見積計上がもっと早い段階で行われることもある)。このため、リストラなどにおいては、認識のタイミングの決定、損失額の測定において、経営者のフレキシビリティがいつそう高まり、会計利益が恣意的に操作される余地も拡大することになる[Francis *et al.*, 1996]。

いずれにしても、価値損傷の会計的認識において決定的な意味をもつのは損失を表に出すという経営者の意思決定である。会計記録は経営者のこの意思決定を受けて、経済事象を会計数値に反映させているにすぎない。経済事象が先行していても、経営者のこの意思決定が先送りにされれば会計記録とディスクロージャーは遅れるし、経済事象が将来に引き起こされるとしても、経営者の意思決定が固まれば、会計記録とディスクロージャーが必要になってくる。会計記録は経営者の意思決定を追いかけているだけであり、問題の核心は、経営者がいつ、どのように損失を吐き出すと決めるかにある。この意思決定は一般に「評価減の意思決定」(write-off decision)といわれている[Francis *et al.*, 1996]が、広く資産の処分も含めるとすれば、含み損を表に出すすべての意思決定領域をカバーすることになる。

ここで問題の焦点は、経営者が行う損失吐き出しの意思決定には大きな裁量の余地が含まれているという点である。価値損傷がすでに発生しているのに、それを認識するタイミング、金額、方法、あるいは資産のタイプなどを経営者が選択できるという点に問題の根元がある。次のような点に注意すれば、このことは明らかである。

- (a) タイミングの選択：価値損傷が発生していることが明らかであっても、経営者が評価損や資産排出の意思決定を延期すれば、資産価値損傷に対する会計的認識は先送りにされるが、いつまで先送りにされるのかは経営者の決断しだいである。
- (b) 金額の選択：損失を吐き出すと決める場合でも、今期にその全部を吐き出すか、一部だけを吐き出すかを経営者は選ぶことができる。また長中期の視点にたつて、数期に分けて損失を表面化することもできる。
- (c) 方法の選択：経営者は損失を計上する場合に、時価基準の適用によって評価損を計上することもできれば、資産の処分によって含み損を実現させることもできる。この選択において、一部は評価減により、他の一部は処

分によるという組み合わせを選ぶことも可能である。

- (d) 資産の種類を選択：多数の資産に価値損傷が発生している場合には、経営者はどの資産の含み損を表に出すかを選ぶことができる。棚卸資産の含み損を先にするか、それとも固定資産の含み損を先にするかなどを決めることが可能である。

これらの組み合わせは無数にありうるから、経営者の裁量の余地は限りなく大きい。問題は、この裁量の余地が、会計利益を望ましい方向に誘導する手段になっていることにある。もし経営者が損失を表面化するタイミング、金額、方法、あるいは資産の種類などを調整し、これによって会計利益を望ましい金額に変えているとすれば、利益数値制御が行われていることになる [Schipper, 1989]。

Ⅲ 損失認識の会計ルール

(1) 棚卸資産の評価損の会計ルール

含み損を表面化する意思決定には裁量の余地が大きい。この経営者の選択に枠をはめているのが会計ルールである。支配的な会計基準は、棚卸資産（および有価証券）については、「永続的」で、「重要」な時価の下落が生じたときには、例外なく低価法の適用を強制している [Schuetze, 1987]。たとえばわが国の会計ルールでも、時価の下落が「著しく」、しかも「回復する見込み」がない場合には、棚卸資産（および有価証券）の帳簿価額を時価まで切り下げることを要求している [企業会計原則第三, 五A] し、アメリカなどにもほぼ同様の会計ルールが存在する [Accounting Research Bulletin No.43]。

このような会計ルールが存在している場合でも、経営者の裁量の余地がまったく消えているわけではない。棚卸資産の時価の下落が大幅な場合でも、「一時的」だと主張すれば、あるいは時価の下落が永続的な場合にも、「重要でない」

と主張すれば、評価減の意思決定を先送りにすることができよう。たとえばわが国の強制的な低価法の場合でも、何パーセントまで下落すれば「著しい」のか、いつまでに、また何パーセントまで回復すれば「回復の見込み」があるのかを明らかにしていない[企業会計原則第三, 五A]から、経営者は楽観的な見通しを示すことによって評価減を回避することが可能である。そのうえ棚卸資産（および有価証券）には非強制的な低価法（任意低価法）を採用することが許されており、時価の下落が「著しい」のかどうか、「回復の見込み」があるのかどうかにかかわらず、歴史的原価よりも時価の方が低いときには、いつでも時価基準を適用する（あるいは適用しない）ことができる。会計ルールは存在するが、この会計ルールの枠の中でも、経営者に残されている裁量の余地は決して少なくないといえる。

(2) 固定資産の評価損の会計ルール

棚卸資産には評価減の会計ルールがともかく存在するが、固定資産になると、会計ルールそのものがよく整備されていない。わが国では、商法が「予測スルコト能ワザル減損ガ生ジタルトキハ相当ノ減額ヲナスコトヲ要ス」[第34条]と規定しているものの、この「相当ノ減額」をいつ、どれだけ計上するのかについてはガイドラインが示されていない。会計原則では、予見できなかった著しい陳腐化や不適応が生じたときには臨時減価償却を行うことになっている[連続意見書第三]が、この臨時減価償却の方法については明確な会計ルールは存在せず、すべてが経営者の判断に委ねられている。のれんなど、無形固定資産の価値損傷になるとさらに状況は深刻で、会計ルールらしきものすらほとんど見当たらない。

アメリカにおいては、FASBが1988年に価値損傷問題に対するプロジェクト

(2) 低価法の論点と会計ルールの解釈については、中野[1968]にすぐれた検討があるので、参照されたい。

を発足させ、1995年にSFAS第121号、「固定資産の価値損傷および処分予定の固定資産のための会計」(Accounting for the Impairment of Long-Lived Assets and for Long-Lived Assets to Be Disposed Off)を公表することによって、新しいガイドラインを設定した⁽³⁾。しかし、この新基準は「(固定)資産の繰越金額が回収可能でないということを事象や環境の変化が示している場合には」、「公正価値」(fair value)まで切り下げることと、一般的な指針を示しているだけで、経営者に裁量の余地を残したままになっている[King, 1997]⁽⁴⁾。

このように価値損傷の会計ルールが不明確であったり、まったく存在しなかったりすれば、その会計的認識とディスクロージャーは経営者の選択に任されることになるが、この裁量の余地を利益数値制御に利用するとすれば、経営者の裁量行動は2通りになる。まず第1に、経営者は、資産価値が損傷しているのに、「損失を認識しない」ことによって会計利益を膨らませることできる。そして第2に、経営者は自分に最も都合なときに「損失を認識する」ことによって会計利益を恣意的に削減することができる。利益数値制御は会計利益を拡大する局面と会計利益を縮小する局面の両方にわたっており、いずれの局面においても会計利益が経営者によって意図的に制御されるおそれがある。ある論者も次のように指摘している。「価値損傷が発生しているときにそれを認識しないか、あるいはそうすることが(経営者にとって)有利なときにだけそれを認識するかのいずれかによって利益を操作するという、会計ルールによって提供されている裁量権を経営者は都合よく利用しているのである。」[Francis *et al.*, 1996, p.118]

(3) このSFAS No.121以前においては、会計的認識についてはSFAS No.5 "Accounting for Contingencies"を、開示についてはAPB Opinion No.30の「異常項目」を適用していたが、これらにおいても、価値損傷資産については、即時の損失認識と開示が要求されていた。

(4) 国際会計基準委員会では1997年に公開草案E55を発表し、新しい国際基準を設定しようとしている。

(3) 処分損失の会計ルール

他方、価値の損傷を受けた資産を経営者が市場に売却するとすれば、この場合には、評価損としてではなく、実現損失として価値損傷にはっきりした会計的認識が与えられる。棚卸資産を廃棄または処分すれば棚卸資産廃棄損・処分損が、固定資産を廃棄または売却すれば、固定資産廃棄損・売却損が実現する。これらの場合には実現主義という一般的な会計ルールが適用されるし、また市場取引によって証拠づけられているから、会計的認識にあいまいさはまったくないようにみえるかもしれない。しかし、いつ、いくらで売却するかという取引の決定は経営者によって行われるものであり、取引のタイミングと金額の選択には大きな裁量の余地がある（取引相手が子会社などであれば、この裁量の余地はさらに大きくなる）。経営者は価値損傷を受けた資産に対して、評価減を行う代わりに、市場への売却を選び、これによって処分損失を実現させているだけである。いったん時価まで評価減を行い、次に時価で市場に売却すればステップは2段階になるが、いきなり売却するとこのステップが1段階に短縮される。しかし、それにもかかわらず、一般にはこれら取引の裁量的選択は会計ルール以前の問題だとされ、経営者の選択を拘束するルールはまったく定められていない。⁽⁵⁾市場取引の操作を通じて行われる実体的裁量行動は、日本だけでなくアメリカなどにおいても、事実上野放しの状態におかれているのである。

経営者が市場取引のタイミングと金額を選ぶことができるとすれば、この実体的裁量行動が会計利益に与える影響も2つの局面にわたることになる。まず第1に、価値損傷が発生しているのに、経営者は取引を引き延ばすことによって「損失を認識しない」ことができる。また第2に、取引のタイミングなどを選ぶことによって、最も好都合な形で「損失を認識する」ことが可能になる。

(5) 本論に直接かわりはないが、不良債権の償却においては、評価減には税法などによって限度が定められているため、債権買取機構を設立して、それに債権を譲渡することによって損失を表面化させている。これも実体的裁量行動の例になる点に注意されたい。

これらのいずれも、外部に公表する会計利益を歪めるという点で、利益数値制御の現れとみることができる。

IV 経済的帰結と経営者のインセンティブ

資産の価値損傷を調べた会計文献によると、含み損を表に出す経営者の意思決定は、一般的に言えば、タイミングが遅れており、価値損傷の発生にはるかに遅れた時点において会計的認識とディスクロージャーが行われている。また切り下げ幅も不十分で、減額した後の資産の新価額は時価に比べてなお高すぎると指摘されている[Elliott and Shaw, 1988]。このため、含み損が貸借対照表の裏側に隠されたまま（オフバランス）になっており、きわめて不健全な会計処理がまかり通っているとよく非難される。しかし、すでに明らかなように、問題の根元はむしろ損失吐き出しの意思決定の方にあり、実際には、経営者が資産価値の損傷を十分知っていても、その認識を裁量的に引き延ばしがちなのである。

一般に評価損や処分損失は金額が巨大で、純利益の数倍になることもめずらしいことではない[Elliott and Shaw, 1988]。この巨額の損失を表面化するとなると、会計利益や各種の利益率だけでなく、資産価額、負債比率、その他の剰余金（配当原資）などの会計数値に重大な影響を与えてしまう。これらの会計数値の変化は株価の下落、配当の削減、融資条件の悪化、格付けの下落、公募条件の悪化、財務制限条項への抵触、経営責任の追求や経営者の交代、銀行の経営介入などを招きがちで、経営者（および利害関係者）に著しく不利な経済的帰結(economic consequences)をもたらすことが多い[岡部, 1994]。悪く

(6) 1997年に山一証券が破綻したのは、不良債権が露見し、このため貸し手が資金を出さなくなったことによる、といわれている。しかし、これは露見後のことで、それ以前においては、このような結果を予想して、先送りの意思決定を続けてきたものと考えられる。

すると、市場からの資金の供給が途絶え、会社が破滅してしまうことも考えられないではない。⁽⁶⁾ 経営者のインセンティブに影響をあたえるのはこれらの厳しい経済的帰結であり、この圧迫があまりにも大きいために、経営者は損失の表面化を先送りにすることになりやすい。

リストラなど組織変更においては、工場や生産ラインの閉鎖、営業所、支店などの事業拠点の売却、ベンダー組織や販売ネットワークの再編などが行われるが、これらには棚卸資産の廃棄や処分、固定資産の除却や売却などのほかに、人員整理、人員の再配置、取引先の絞り込みなど、ひとつにかかわる深刻な問題がしばしば絡んでいる。そこで、労働組合、取引先、メインバンク、大株主などとの綿密な協議のもとに将来計画（再建計画）を練り、それぞれの利害を調整しながらその計画を実行していかなければならない。これらの計画の立案と実行に時間がかかるとすれば、価値損傷の会計的認識といっても、問題は決して単純ではない。少なくとも、これら一連の調整が最終段階に入るまでは、経営者はその会計的認識と外部への公表に慎重にならざるをえないであろう。ある論者も、次のように、背後の事態に深刻さがあると指摘している。「リストラ実施計画では、問題はたんに発生するコストを特定したり、見積もったり、それから新聞発表したりすることだけではない。資産売却、再配置、人員削減を含む計画は、その組織にとって巨大な経済的帰結を潜在的にもなっている。したがって、影響を受ける従業員、会社の下部組織、地域社会とのかね合いで、多様な会社の目的を達成するように、その公表が操作されることになりやすい。」 [Elliott and Shaw, 1988, p.97]

しかし、いかに潜在的影響が大きいといっても、資産に大きな価値損傷が発生しているのに、経営者はいつまでもその表面化を引き延ばすことはできない。どこかで損失を吐き出すという決断を下し、会計的認識とディスクロージャーに踏み切らなければならない。この意思決定がいったいどのように行われるかは、経営者のインセンティブの強さによって違ってくることになる。次に、こ

の経営者のインセンティブをもう少し詳しく検討してみよう。

V 裁量行動のパターン

上に述べたように、資産に多額の価値損傷が発生している場合においては、その損失を表に出せば、とほうもなく不利な経済的帰結が経営者（および利害関係者）に跳ね返ってくる可能性がある。しかし、この不利な経済的帰結はどの企業にとっても、あるいはどの時期においても、同じというわけではなく、きわめて深刻なケースから軽微なケースまでさまざまである。一方には、含み損を表面にだせば、たちまち会社が破綻に瀕するような厳しいケースもたしかに存在する。しかし、他方には、多額の評価損や処分損失を計上しても、市場や取引相手にほとんどインパクトを与えなかったり、市場や取引相手からむしろ歓迎されたりするケースが存在する。これら両端の間にはさまざまな中間的ケースが存在するから、不利な経済的帰結といっても、その程度は状況においてまちまちである。

このような経済的帰結に影響を与える要因には、おそらく多数のものがあるにちがいない。しかし、一般に最も重要な要因といわれているのはその会社の業績予想である⁽⁷⁾。予想される今期末の会計利益がどの水準にあるかによって経済的帰結が異なる可能性があるし、またそうであるから予想会計利益の水準によって経営者のインセンティブも違ってくる。そこで、典型的なケースとして、①業績がきわめてよい会社、②業績がほぼ平均的水準にある会社、③業績がきわめてわるい会社、の3つを取り上げて、それぞれにおける裁量行動の可能性を検討してみることにしよう。

(7) 多額の評価減を計上した会社を調べてみると、一般的にいて、時系列では業績ははだいに低下してきており、クロスセクションでも利益率は低いといわれている[Elliott and Shaw, 1988]。しかし、以下でも指摘するように、業績良好な会社の方が、損失認識に対して強いインセンティブをもつことも考えられる。

(1) 業績超好調会社の裁量行動

まず、業績がきわめてよい超好調会社のケースを考えてみよう。ここに業績の「超好調会社」というのは、多額の含み損を当期末に一举に認識しても、外部に公表する報告利益が平均的水準以下にまで下がるおそれのない会社を指している。これらの優良会社が損失を表に出すというのは、ふつうの水準まで会計利益を圧縮するだけであるから、不利な経済的帰結というのは、あってもきわめて軽微であるし、状況によってはかえって有利な結果になることさえ考えられる。

業績がきわめて好調な会社においては、その好業績を背景にして価値損傷にただちに会計的認識を与えても、これは保守主義に合致する健全な会計処理とされ、会社の「財務体質」をむしろ強化するものと、歓迎される傾向がみられる。今期において資産の評価損や処分損失を目いっぱい計上すれば、それは、将来期間における費用負担を軽減し、将来期間の会計利益を押し上げることにつながるし、また利益変動の幅を縮小するという点で、利益平準化にも役立つことはまちがいない。これらの点からして、好業績の会社が損失を表に出すのは、経営者（および利害関係者）にとって、特に不利なことだとはいえないであろう。

これらの業績超好調会社が、反対に、損失の表面化を先送りにするとすれば、外部に公表される会計利益はあまりに「高すぎる」ことになるが、この「過大利益」はいろいろなデメリットをもたらすと考えられる。税コストが高くなる、価格（料金）規制が強化される、消費者の反発が強まる、ベンダーや労働組合などの価格（賃金）引上要求が強まる、参入を刺激して競争が激化する、政治的コストが増加するというのがその例である。このような状況において評価損、処分損失を計上すれば、報告利益は平均的水準まで圧縮されるし、またこれにともないこれらのデメリットがすべて回避される。したがって、業績超好調会社においては、損失の表面化は経営者（および利害関係者）にとってむしろ有

利な戦略であり、経営者のインセンティブは「損失を認識する」という側に傾斜しているとみることができる。⁽⁸⁾

(2) 業績正常会社の裁量行動

次に業績がほぼ平均的水準にある「業績正常会社」のケースを取り上げよう。業績が不振でないとしても、会計利益の水準があまり高くないとすれば、多額の含み損を表に出すと、最終報告利益が大幅に低下して、マイナス（赤字）になることが予想される。会計利益の赤字は、市場や取引相手に対して会社のリスクが高まったというシグナルを送るから、すでに指摘したように、格付けの下落、資金調達条件の悪化、資金コストの上昇など、重大な経済的帰結を招くことになりやすい。したがって、一般的に言えば、業績が正常な水準にある会社においては、損失を表に出すという経営者のインセンティブはきわめて弱く、むしろ否定的であることの方が多いといえよう。予想される経済的帰結が重大であればあるほど、経営者は意思決定を躊躇して、損失の認識を先送りにしがちになりやすい。

しかしながら、同じ業績正常会社であっても、簿外に多額の「含み益」を抱える会社では、経営者のインセンティブが違ってくることが考えられる。有価証券、投資有価証券に、あるいは土地などの不動産に大きな含み益が蓄積されている場合には、これらの資産を市場に売却すれば、売却益が実現する。そこ

(8) 巨額の評価減が及ぼす株価への影響については2つの仮説がある。第1は「悪いニュース仮説」(bad news hypothesis)であり、評価減のディスクロージャーは投資者が期待していたことよりも悪い状況を知らせるので、株価を押し下げるといえる。第2は「よい解決仮説」(positive solution hypothesis)であり、評価減は既存の経済的困難に対する積極的な経営者の対応を示すとみる。Elliott and Shaw [1988]の実証研究などは、第1の仮説の方を支持している [pp.103-105]が、第2の仮説を裏付ける文献も少なくない。しかし、理論的に言えば、ここに取り上げた業績超好調会社などにおいては、第2の仮説が妥当するものと考えてよいであろう。

で、簿外を含み益を実現させることによってまず「益だし」を行い、次に、この売却益を「償却原資」にして、それとほぼ同額の評価損、処分損失を表に出す。益だしと損失の認識を抱き合わせにして、売却益によって評価損、処分損失の穴埋めをするわけである。⁽⁹⁾

この「抱き合わせ方式」において、売却益と評価損、処分損失の金額が食い違えば、外部への報告利益はそれだけ平均的な水準から逸れることになる。しかし、この食い違いが大きくないとすれば、報告利益はほぼ平均的水準にとどまり、利益率、負債比率などもほとんど変わらないことになる。配当原資も影響を受けないから、配当も過去と同一の水準を維持できる。したがって、この場合には、多額の評価損、処分損失に会計的認識を与えても、株主など利害関係者の反発は緩和されるであろうし、格付け、資金調達条件などへの悪影響も最小限に抑えられることになる。⁽¹⁰⁾

いずれにしても、業績正常会社においては、裁量行動は2つに分かれることが予想される。まず第1に、損失の表面化には消極的で、先送りのインセンティブをもつ経営者グループが存在するが、このグループでは「損失を認識しない」という意思決定が行われる確率が高い。このグループの中には、含み益が乏しい会社とか、十分な含み益を抱えていても、益だしがむつかしい会社などが含まれる。第2に、益だしと抱き合わせに、損失を表面化させたいというインセンティブをもつ経営者グループが存在するが、このグループでは「損失を認識する」という意思決定が行われやすいといえる。

(9) 益だしの場合における市場への売却は、すぐに買い戻すとすれば形ばかりのものとなり、時価基準で増価益を計上するのと同じことになる。売却先が子会社の場合においてはなおさらのことである。しかし、売却した資産を買い戻さないこともあるが、この場合は「売り切り」といわれている。

(10) この抱き合わせ方式を選択するもう1つの理由は、Elliott and Hanna[1996]によると、パフォーマンスの評価を妨げないという配慮である。多額の評価損、処分損失を計上すると、投資者が行うパフォーマンスの評価が困難となり、株価が歪む可能性がでてくるが、ほぼ同額の売却益で穴埋めをすると、パフォーマンスの評価が妨げられず、株価へのわるい影響が防止できるとも考えられる。

(3) 業績不振会社の裁量行動

他方、業績不振が続いており、すでに数期前より会計利益がマイナス（赤字）になっている会社では、事業の建て直しによって、一刻も早く会計利益をプラス（黒字）に転換しなければならない。この厳しい状況において、含み損が発生したとすれば、経営者はその認識をとりあえず先送りにして、業績不振からの脱却を急ぐほかはないと思われる。一般的にいえば、著しい業績不振の会社の経営者は、損失の表面化に対しては否定的なインセンティブをもつとみてよいであろう。

しかし、他方において、業績不振の会社が多額の損失を表に出し、マイナスの会計利益をさらにいっそう低くする（赤字幅を大きくする）ことが知られている。これが「ビッグバス」(big bath)である。このビッグバスの狙いは、過去の「ウミ」をいま出し切って、将来のために「身を軽くする」ことにあり、ポイントは現在期間よりも将来期間の業績にあるとみられている。「経営者は、将来の利益が増加するようにするために、(ビッグバスのような)報告利益の引下方法を利用するインセンティブをもつ」[Watts and Zimmerman, 1986, p.209]というのである。

このように、ビッグバスが将来的費用の前倒しによって、将来の会計利益を改善しようとするものだとすれば、将来における業績回復の見通しが重要なかわりをもって来る。赤字が続いている会社において、現在にいたる業績不振が将来にもそのまま持続する見通しであれば、いま評価損、処分損失を計上しても経営の建て直しにはつながらない。しかし、将来の見通しが明るくなったのであれば、現在においてすべてのウミを出し切ると、将来期間の費用負担が軽減され、業績の回復が一挙にすすむ可能性が大きくなる。現時点において帳簿価値を大幅に引き下げておくと、減価償却費など、将来の費用が削減され、利益がしやすい企業体質に変わる。またリストラによって不採算の生産ラインを廃棄するとか、余剰人員を整理するというのにも、同じく将来費用の軽減効

果がある。

ビッグバスを追跡した実証研究は、この裁量行動が経営者の交代と結びつきやすいと報告している [King, 1997]。その理由としてよく挙げられるのは、新経営陣は旧経営陣に責任を押し付けたうえで、まず「デッキを洗い」(cleaning the decks)、きれいなデッキから出発したがるという点である⁽¹¹⁾。価値損傷の責めを前任者に帰して、交代時に損失を計上しておけば、たしかに会社の将来に対する市場や利害関係者の期待は改善されるであろうし、新経営者のパフォーマンスを評価するベンチマークも低くなる [Elliott and Shaw, 1988; Strong and Meyer, 1987]。しかし、こうした事情のほかに、経営者の交代にともなう経営戦略の変更が絡んでいることもまた事実である。たとえば、新経営陣は製品ライン、生産ラインなどを大幅に変更しがちだとすれば、経営者の交代にともない多額の評価損、処分損失が出て、それは不自然なこととはいえない。

いずれにしても、業績不振の会社においても、2つの裁量行動が出てくる可能性があることがわかる。まず第1に、経営者のインセンティブが損失の表面化に否定的で、損失の認識を先送りにしようとする経営者グループがある。第2に、業績不振にもかかわらず、損失を表面化しようとするインセンティブをもつ経営者グループがある。この第2のグループではビッグバスを行うことになるが、それは業績見通しが明るくなった会社とか、経営者が交代した会社においてこの傾向が強いと予想される。

(11) Strong and Meyer [1987] はさらに新経営陣が旧経営陣のメンバーであったかどうかまで細かく追跡しているが、それによれば、「経営者の交代がリストラの誘因になり、新任の経営者が以前の投資決定や資産管理の意思決定にかかわっていないときに評価損がもっとも起きやすい」 [p.649] という結果を発見している。

VI むすび

会計学のテキストにおいては、資産が価値損傷を受けた場合には、ただちに時価まで切り下げ、損失を公開するのが真実性の原則や明瞭性の原則に、さらには保守主義の原則に合致すると説明されている。また最近では、マーク・ツー・マーケット(mark-to-market)を支持する論者が、時価基準の適用によって簿外の含み損をすべてオンバランス化し、会社の実態をディスクローズすべきだという点をさかんに強調している。しかし、この資産価値の損傷に対する会計的認識には経営者の意思決定が複雑に絡んでおり、時価基準を適用しさえすればすべて片づくといった単純な問題ではないのである。特に、リストラなど、組織変更にもなる損失にこのことがいえ、認識のタイミングにも、また金額の測定にも、むつかしい問題点が多数残されている。

損失の認識に経営者の意思決定がかかっているという点は、資産の排出の場合も同じである。価値損傷を受けた資産を市場で売却または処分すれば、実現原則によって処分損失が認識されるが、この処分損失はあいまいさのない客観的な会計数値だととかく誤解されやすい。しかし、この場合に市場で売却された資産も、売却のタイミングも経営者によって選択されたものであり、処分損失の認識もまた経営者の意思決定を経由している。いったん時価まで評価減して、次に市場で処分する手順を1ステップに短縮した結果が処分損失なのであり、これは評価減と同等の意味をもつ裁量項目にはかならない。評価減と処分損失との間には、会計的裁量行動なのか実体的裁量行動なのかという違いがあるにすぎず、利益数値制御の手段になっている点ではまったく同じである。

このように価値損傷資産の取り扱いには経営者の意思決定がかかわるために、経営者行動を縛る会計ルールが重要になってくるが、現行の会計ルールはきわめて不完全なものでしかないし、また将来においてもこの不備が是正されるとはとても期待できない。あるとあらゆる価値損傷のケースにおいて、経営者の

意思決定を拘束するのは可能なことでも、また望ましいことでもないからである。このため、価値損傷資産の会計には大きな裁量の余地が残り、利益数値制御に利用されがちになるが、その裁量行動は2通りになる。まず第1に、資産に価値損傷が発生しているのに、経営者はその「損失を認識しない」ことによって、会計利益を増加させることができるし、また第2に、都合のよいやり方で「損失を認識する」ことによって、会計利益を圧縮することができる。いずれも、会計利益の「見栄え」を変えようとするもので、利益数値制御だとみることができる。

この利益数値制御が引き起こされる原因としては、会計利益の公表には経済的帰結がともない、これが経営者（および利害関係者）を不利にするという点が挙げられる。合理的な経営者は、ありうべき経済的帰結を予測し、できるだけ不利な経済的帰結を避けようとするから、「損失を認識しない」ことによって、あるいは「損失を認識する」ことによって、会計利益をコントロールすることになるであろう。したがって、経営者によって予測される経済的帰結が焦点になるが、それに最も大きな影響を与えるのが業績予想である。

業績の見通しが異なるいくつかのケースを想定してみると、それぞれの状況におうじて経済的帰結が異なり、経営者のインセンティブが違ってくるのがわかる。多額の価値損傷が発生している場合において、経営者のインセンティブは、損失の認識を先送りにしたい（「損失を認識しない」）状況と損失の認識を急ぎたい（「損失を認識する」）状況とに2分されるのである。まず経営者が損失の認識を急ぐケースとしては、次の3つが考えられる。

- ① 業績が好調で、予想会計利益がきわめて高い会社
- ② 業績はきわめて不振であるが、先行きの見通しが明るくなった会社
- ③ 業績は平均的であるが、簿外に多額の含み益を抱える会社

次に、損失の認識を先送りにするケースとしては、次の2つがありえよう。

- ① 業績は平均的であるが、益だしができない会社

② 業績がきわめて不振であるうえに、先行きの見通しも明るくない会社

このように経営者のインセンティブに大きな違いがあるとすれば、この違いは現実に損失の認識が行われる確率に影響を与えることになる。損失が認識される確率が高いケースと低いケースがあることになる。この違いを経験的データの側からたしかめるには実証研究をすすめるほかはないが、この課題の追求は別の機会に譲ることにしたい。

(岡部孝好 神戸大学教授)

参考文献

- [1] Elliott, John A., and J. Douglas Hanna, "Repeated Accounting Write-offs and Information Content of Earnings," *Journal of Accounting Research*, Vol.34, Supplement to 1996, pp.135-155.
- [2] Elliott, John A., and W. Shaw, "Write-offs as Accounting Procedures to Manage Perceptions," *Journal of Accounting Research*, Vol.1, Supplement to 1988, pp.91-119.
- [3] Francis, Jennifer, J. Douglas Hanna, and Linda Vincent, "Causes and Effects of Discretionary Asset Write-offs," *Journal of Accounting Research*, Vol.34, Supplement to 1996, pp.117-134.
- [4] International Accounting Standard Committee (IASC), *Exposure Draft E55*, "Impairment of Assets," (14 May, 1997).
- [5] King, Raymond D., "Accounting Write-offs and Earnings Management," *Working Paper*, University of Oregon, April 1997.
- [6] Financial Accounting Standard Board, Statement of Financial Accounting Standards No.121, *Accounting for the Impairment of Long-Lived Assets and for Long-Lived Assets to Be Disposed Off*, (Connecticut:FASB, 1995).
- [7] 中野 勲稿, 「棚卸資産原価配分」, 山下勝治責任編集, 『近代会計学大系Ⅱ 損益計算論』(中央経済社, 1968年), 133~166頁。
- [8] 岡部 孝好著 『会計報告の理論』(森山書店, 1994年)。
- [9] 岡部 孝好著 『会計情報システム選択論(増補)』(中央経済社, 1993年)。
- [10] 岡部 孝好稿 「利害調整会計における意思決定コントロールの役割」, 『企業会計』第49巻5号(1997年5月), 4-10頁。
- [11] Schuetze, W., "Disclosure and Impairment Question," *Journal of Accountancy* (December 1987), pp.26-32.
- [12] Schipper, K., "Commentary on Earnings Management," *Accounting Horizons*, Vol.3, No.4 (December 1989), pp.91-102.
- [13] Strong, J. S., and J. R. Meyer, "Assets Writedowns: Management Incentives and Security Returns," *Journal of Finance* (July 1987), pp.643-661.

- [14] Watts, Ross L., and Jerold L. Zimmerman, *Positive Accounting Theory* (Prentice-Hall, Inc., 1986), 須田一幸訳, 『実証理論としての会計学』(白桃書房, 1991年)。
- [15] Watts, Ross L., and Jerold L. Zimmerman, "Positive Accounting Theory: A Ten Year Perspective," *The Accounting Review*, Vol. 65, No.1 (January 1990), pp.131-156.

第8章 プロジェクト思考と会計評価論

I はじめに

会計は歴史的にもまた現在に於いても、実務慣習の中で発展してきた。その会計の発展は会計を取り巻く各種の環境条件によって引き起こされるが、その影響は主として次の二側面を経由して会計の実務体系に変化をもたらすものと思われる。一つは会計の技術的な側面に対する影響であり、今日の情報技術の目覚ましい進歩が会計の記録や処理の枠組みに与える影響である。他の一つは会計を通じて調整される人間関係に対する影響であり、企業組織における基本的な人間関係のあり方に対する経済的・社会的制度の変化からの影響である。この第二の側面は第一の側面ほど直接的・明示的には現われてこないが、経済社会の大きな枠組みの変化の際には必ずこの会計における人間関係の大きな変化が同時に起こっている。伝統的・共同体的な人間関係に対して市場的な競争原理をどのように組み入れバランスさせるかは、それぞれの経済社会の歴史的・環境的な変化によって影響を受ける。企業組織としての損益の自己責任制を担う「経営者～資本主」関係もこのような基本的な人間関係のひとつの類型であり、市場経済原理の導入を図る社会主義経済で現在生じつつある変化がこの例にあたる。

前者を会計の技術的な側面、後者を会計の社会的な側面と名付けると、この両側面は一見したところ相互に独立して変化するようにも考えられるが、会計評価論を中心とする会計情報の処理及び伝達の問題の基礎となる「会計の記録

の枠組み」を決定するという点では両者は相互に密接に影響し合っている。この相互影響のプロセスを、現在の情報技術の発展が会計実務の動向に与えている影響を前提に探ってみようというのが本章の意図であり、「記録の枠組み」の拡張から今後の会計評価論の変化の方向を予測しようとする試みでもある。(情報技術を活用した最近の経営情報システム及び会計実務の動向については『日経情報ストラテジー』等の実務雑誌を参考にしたが、実務解説が本章の目的ではないので、個別のケースについての解説は行っていない。)

Ⅱ 経営の情報システムの新しい課題

企業は最終的に消費者により購入される財やサービスを提供できる潜在的な能力をもっているが、そのような財やサービスの潜在的供給能力の1単位を「座席」(交通機関や劇場などの文字どおりの「座席」以外に、複数の製品を製造する生産ラインのスケジュール上の時間なども含まれる)と考えると、その「座席予約」(米国での戦略的事例として有名なのは、American AirlineのSabreシステム)を的確に確保できれば、「空席」のままに無駄に財やサービスを捨て去る損失や値下げにより利益を圧縮して販売する損失、生産設備や人的資源を無駄に遊ばせておく損失などを回避できる。このような「座席予約」を確保するためには、供給側が提供可能な財・サービスに関する顧客側での需要動向を的確に把握する必要がある。大量生産にはのりにくい受注生産の場合には、個々の顧客の要求する仕様や納期及び価格をその都度生産現場に伝える必要があり、また市場で販売される財・サービスのような見込み生産の場合には、事前の市場動向調査を行ないある程度の確率で採算点以上の数量が販売できるように価格・仕様・品質等を決め、それに見合う原価で生産できるように生産現場に品質目標や原価目標を指示する必要がある。

必要があるが、「計算上の貨幣収支単位」というような単純な工夫だけでは不十分であり、何らかの別の工夫が必要である。例えば、「快適なクルマ」を新車開発の理念だとして決定しても、顧客や営業担当者が理解する「快適さ」と各製作担当者が理解する「快適さ」では微妙な内容の差があり、設計思想における食違いを引き起こす可能性もある。しかし反面では、財・サービスの感情的・様式的な側面は、このような内包性の高い表現でしか表せないこともあり、「記録の標準フォーマット」に於いてもこのようなイメージ情報も収容できるように設計しておく必要がある。このようなイメージ情報の共通利用に関する（入力・処理・利用）規約を作るためには意味理解の共通化を図る必要がある、このような利害関係者間の合意形成にかかわるコストも多大になる可能性がある。

生産設備の変更のない短期を前提に考えてみると、ある程度の幅でのみ「仕様・品質・納期・原価」は変更・調整可能である。技術サイドからは同等と考えられる変更であっても、顧客の立場からは大きな差異がある場合が通常であるから、どのような変更（調整）がもっとも大きな顧客の満足を引き出すかを技術サイドとしても知る必要がある。

それ故、「座席」の原価だけではなく、その「仕様・品質・納期」も記録・管理される必要があるが、この場合には営業活動を通して得られる「顧客の需要動向情報」が生産技術サイドから得られる「生産可能フロンティアに関する技術情報」と結び付けられ、生産・販売というライン業務のなかで定性的情報のレベルでもデータが一元的に管理され、そのような一元的な情報に基づいて業務の流れも一元的に管理される必要がある。

このような目的のためにどのような「記録の標準フォーマット」が可能であるかは、一部の業界での電子データ交換の標準化(CALS)を除いて現実の実務の動向でも明確にはなっていないが、漠然とした予測や企画・見積もり段階から「座席」の「仕様・品質・納期」欄がイメージ情報とともに記入されていき、

基本理念→概念設計→基本設計→詳細設計へと関連部署をデータが事前の調整的なやりとりを経て業務実行レベルに引き継がれていく流れを作ることがポイントとなるだろう。

また財やサービスの生産の流れは、通常一企業の範囲を越えていわゆる川下・川上へと広がる訳であるから、このような「情報の共有」も一企業の範囲を越えて行なわれることになる。

他方、このような業務の流れの各ポイントにおいては、このような「業務の流れを管理・調整するための情報」（基幹業務系ないし業務処理システム）だけではなく、過去の同種の生産事例に関する情報や需要予測のための外部関連情報など、いわゆる「意思決定に必要な情報」（情報系）にもアクセスできる状態しておく必要がある。確かにこのような情報システムを構築する際のコストの問題を考えると、同一の情報端末から両方のシステムにアクセスできる方が望ましいが、データの管理（例えば、業務系における履歴的記録の厳重な保存の必要性など）という面では二つのシステムでは根本的に異なる側面があるので、概念上のシステム設計のレベルではむしろ厳格な区分を設ける方が望ましいだろう。

最近の実務で見られるデータウェアハウスという考え方は、このような業務系と情報系の無理のない統合を意図したものであり、伝統的な会計データはこの業務系のデータの一部を構成することになる。

Ⅲ 情報レベルのストック（技術・技能・知識）の重要性

会計とは第一義的には「企業内の業務の流れ及び企業外との取引に関する標準的な記録の規約様式」であるという視点から、最近の情報・通信分野における技術革新がこのような「記録の規約様式」にどのような影響を与えつつあるかを検討したが、そのような技術的な側面が会計の社会的な側面にどのような

影響を与えるかを考察するために、「企業実体公準の再検討」という視点でこのような新しい動きの組織的な意味を解釈してみると以下の3点にまとめることができる。

①キャッシュフローは必ずしも共通の記録基盤ではない。

確かに企業を取り巻く各種の取引や契約は何らかのキャッシュフローを基礎に行なわれることが多く、企業実体の設立も一定額の出資金があって始めて可能になる。開始貸借対照表から「以降のすべての会計記録とその期間的要約表（財務諸表）」がスタートすると考えれば、記録の基本スキーム（記録範囲及び分類・要約の基準）を「一定のプールされたビジネス目的の資金」の存在を基礎に決める現行の企業実体公準の考え方はそれなりの合理性を備えていると考えることができる。

しかし、実際の取引や契約が成立する以前に、実は多くの情報がやりとりされており、しかも何らかの共通の記録のフォーマットに則りデータの交換と保存がなされている現状を考えると、むしろ情報のやりとりのレベルから記録の基本スキームの問題を考えなおす必要性が出てくる。そのような「情報レベルの記録」に基づくデータ交換及び保存で一定の条件を満たしたものが実際の取引や契約に移行し何らかのキャッシュフローを引き起こすと考えれば、従来の企業実体公準の考え方は拡張される必要がある。

②成果の評価は収益の実現に限定されない。

一般的に企業行動の実行主体と最終成果の受益主体は別々の人格であり、企業行動の成果である財やサービスは企業外の第三者によって判定・評価される。伝統的な会計記録の上では通常、顧客が財やサービスの受け取りに対し一定額の対価を支払った時点でその対価の貨幣額で成果が評価される。また、その財やサービスが市場で一定の価格評価をすでに得ている場合には、実際に対価の

授受がなくてもある程度の客観性を備えており、なおかつ保守的な考慮と両立する限り、市場における時価を成果の評価であるとして記録することができる。このような時価主義への移行傾向を含む現行の会計の考え方はいずれにしても、資金フローを基礎に企業行動を考えるとという企業実体公準から導き出される評価基準である。

しかし、「情報」を基礎に企業行動を考えるとすれば、本来重要なのは顧客の満足度についての情報であり、それと関連する顧客の財・サービスに対する選択条件についての情報である。結果として顧客から一定の対価が得られたとしても、それだけでは継続的な顧客への販売は保証されない。すでに生産設備や人的資源開発投資に固定資金が投入されている以上、企業が知りたいのは、現在の生産活動をどのように継続できるのかという点であり、その判断の根拠となる情報の入手が企業行動に対する成果評価のためにも不可欠なこととなる。

そういう意味では収益・費用の対応ではなく、営業活動を通して得られる「顧客の需要動向情報」と生産技術サイドから得られる「生産可能フロンティア技術情報」との対応がより重要となる。

③定性的情報も第一次的な記録の対象になりうる。

現在の会計では、すべての企業行動が最終的には単一の通貨単位で記録・要約されて期間の損益が確定される。その損益の実行可能な管理を実現するために、損益数値は各種の計数に分解されて、機能的に細分化された計数管理へと引き継がれる。

確かに計数管理の考え方は操作性や管理コストの面から考えても、合理的かつ効率的な方法であるが、顧客の満足情報はもともと定性的な性格を備えている以上、そのような定性的情報が効率的に低コストで情報処理できるだけの情報技術の高度化が進めば、当然そのような方向での記録体系の見直しが必要になってくる。

計数的な情報でのみ管理を行なっていると、その企業に競争優位性をもたらす固有の技術・技能・知識がもつ本来の重要性に対する評価が低下し、それらの技術・技能・知識の自生的な成長が阻害される危険性もある。情報レベルのストックである「技術・技能・知識」の重要性を再認識するためには、「資金レベルのストック」に基礎を置く現行の企業実体公準の考え方は拡張される必要がある。

Ⅳ プロジェクト思考の考え方

企業実体公準の拡張をプロジェクト思考で行なうという主張の根拠は以下の点にまとめられる。

①プロジェクトの主体は企画・実行主体である。

プロジェクトの形成原理は、一定額の資金（の設定・投下）であるよりはむしろそれ以前の段階における「特定分野の専門知識（技能・技術を含む）」の新しい組み合わせの発足である。そのためそれぞれの専門知識の主体性を尊重したネットワーク型の組織形成が重要となり、固定資金の果たす重要性は低下する。そのような発足時の特徴を反映して、プロジェクトの進行時でも資金のストック管理（従って貸借対照表）はあまり重要ではなく、継続的な収益と費用のフロー管理（損益計算書の拡張）がより重要であり、さらに重要なのは特定分野の「専門知識（技能・技術を含む）」のネットワーク的な管理である。持分の変動や利益配分に関する財務的キャッシュフローも、現在及び将来の営業活動キャッシュフローから考察され、資産の担保価値などの時点的評価を基礎に貸借対照表レベルで考慮されるわけではない。財務的な側面での経営責任の基本はあくまでも営業活動に関する安定的なキャッシュフローの維持・発展にある。そのような経営責任を継続的に果たすためには「専門知識・技術・技

能の成長」を図る必要があり、情報ネットワーク環境下での知識・技術・技能管理自体が最重要課題となる。

②プロジェクト・レベルのプロセス管理が重要である。

技術的には同等な選択肢を「想定される顧客の価値基準」により順序づけをし、特定の選択肢の組合せを実現する、というのがプロジェクトのプロセス管理の基本課題である。研究開発により「技術的な選択肢の幅」を拡大することは、成果評価主体（顧客）の価値基準の多様化に合致し、より評価の高い選択肢の組合せの実現を可能にする。

それ故、顧客の需要情報から得られる仕様・納期・価格等の基準に従って、供給側の技術的な選択肢の組合せを最適化することがプロセス管理の基本となるが、通常このプロセス管理は機能的な実行単位（タスク）に分解され、各タスク毎の仕様・納期・価格等の明確化、各タスク間の個別プロセスの相互調整が、共通の記録形式を用いて行なわれる。

③プロジェクト思考による会計的現実の再構成

一般的に「現実」は認識主体がもつ認識の基本スキームと対象世界とのある種のダイナミックな反応から生じるが、プロジェクト思考という認識の基本スキームを用いて企業行動を記録すると次のような「現実」が描きだされる。

(a)現実の企業行動は複数のプロジェクトの同時進行として描写される。

事業部制を採用している企業に典型的に見られるように、企業は実行責任と説明責任に基づく責任単位の明確化とリスクの分散や共通コストの節約などを理由に複数の事業部（プロジェクト）を同時に進行させている。法的な所有関係・持分関係からは独立した他の事業主体とのジョイント・プロジェクトも行なわれている現状をも考慮に入れば、会計が描写すべき「経済的現実」は法的実体ではなくプロジェクトを記録範囲の境界設定基準として前

提すべきであるという結論に導かれる。

(b)「取引区分」をプロジェクト思考に基づき再構成する必要がある。

記録の対象となる企業行動は以下のような取引区分に従って分類され、必要な入力データの属性が決定される。

- ・「プロジェクトの基本理念」が形成されただけで概念レベルでの設計にとどまっている段階のものは、計画段階にあるもの、つまり「計画のみ・未調査」として営業報告書・事業計画案ファイルで記録される。
- ・基本設計段階まで進んだものについては、研究調査費の枠内で、「概念設計済み・未詳細設計」として記録される。
- ・詳細設計段階まで進んだものについては、新製品開発費の枠内で、「詳細設計済み・未実行計画実施」として記録される。
- ・実行計画実施段階まで進んだものについては、原価費用の枠内で、「実行計画実施済み・未販売」として記録される。
- ・販売段階まで進んだものについては、実現収益及び収益対応可能費用の枠内で、「販売済み・未回収」として記録される。
- ・代金回収まで進んだものについては、信用度チェックの際の確認情報及び財務管理情報として「代金回収済み・顧客満足未判定評価」と記録される。
- ・顧客満足情報による判定評価を受けた後、プロジェクトの継続・修正・解散のいずれかが決定される。

プロジェクト思考のもとでは企業における基本的な業務の流れの記録は、仕様・納期・価格等についてのデータを統一的・継続的に記録するとい意図のもとになされており、業務の流れの中で前段階からのデータを後段階へ引き継ぎ、プロジェクト全体の中での各タスク毎の実行責任及び説明責任の明確化が図られている。従来の会計記録では、業務の流れは資金投下→資金回収という枠組みの中でなされており、そのような視点に立って取引の区分と分類がなされ勘定体系を用いた入力処理がなされている。これに対し、プロジェクト思考に基

づく新しい記録システムでは、基本理念によって区分されたプロジェクトの全体の業務の流れを、専門知識によって区分された各タスク単位で管理するという発想法が採られる。例えば、調達～生産～販売の各サブ・タスクは仕様・納期・価格等に関する「完結した基本業務タスク」に属し、代金回収に関する業務は信用供与及び財務運用についての専門知識を有する別のタスクの記録とみなされる。このようにして従来の会計記録は新しい記録システムの中に組み込まれ、より拡大された枠組みの中に包摂されることになる。

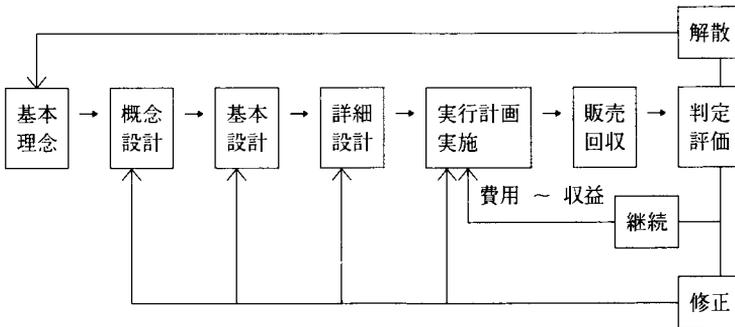


図2 プロジェクトとしての業務の流れ

V 閉鎖体系と開放体系

プロジェクトの核になる部分は一般的に閉鎖体系ないしインサイダーグループを形づくる。(ポール・シェアードは企業統治に関し、日本型をインサイダー型、アメリカ型をオープン型と名付け類型化を試みている。同著『メインバンク資本主義の危機』1997年)ベンチャーキャピタルの初期段階にもみられるように、実績や担保資産がなく主として新規事業の事業プランのアイデアへの共鳴だけで初期投資がなされている状況では、当該新規事業での経営者能力を外部から客観的に評価することは難しく、そういう意味では一般投資家に持分を売却して当該ビジネスネットワークから退出することは極めて難しくまた不利

であり、実質的に退出（Exit）という選択肢がない状況とみなすことができる。このような状況はプロジェクトの閉鎖的体系と呼ぶことができるが、この閉鎖的体系の段階ではある程度の実績が上がるまではベンチャーへの投資持分を証券化・市場化することは不可能であり、そのような初期段階で一旦投資した資金を無理に引き上げることは大きな損失を伴うのが常である。またプロジェクトの企画・実行主体を構成する各タスク主体間においてもプロジェクト発足の初期段階においては、ネットワーク形成の初期コストがすでに支出されており、業務のある種のルーティン化がなされる以前にネットワークを退出することには大きな損失が伴う。それ故プロジェクトを「一定期間の革新的なビジネスプロセス」だと定義すると、各プロジェクトの核にはそのような閉鎖的な体系が存在すると仮定することができる。

プロジェクトの実行が順調に推移し部分的に業務のルーティン化が可能となった時点では、そのような一部業務（資金調達を含む）の市場化が可能となる。しかし、業務の一部を市場化したり、また事業の持分の一部を証券化することが可能となるこのような状況においても、部分的にしる供給体制の新たなる変化を創り出そうという継続的意図が事業主体にある限り、ビジネスネットワーク形成の核となるプロジェクトの閉鎖的体系は存続することになる。

このような閉鎖的体系のもとでの各利害関係者の情報需要は市場的行動を前提とする開放体系の下での各利害関係者の情報需要とは根本的に異質なものである。前者では業務処理系（相互の行動調性・同期化及びそれに基づく行動指令のための情報システム）の枠組みの中で必要な情報の共有が図られ、そのような情報共有のために情報系（個別の意思決定のための情報需要をみたすための情報システム）が用いられるのに対して、後者では情報系のみが単独で用いられる。

一般的に市場での価値評価を前提とする時価評価基準は情報系の中で用いられる評価基準である。実行過程における各機能間の相互調整を目的とする業務

系では、共有化された記録の様式及びそれに基づく情報交換が必要であり、その固有の枠内では「退出的行為」は想定されていない。互いに意見（Voice）を出し合い内部的な議論の中で行動調整を図るのが記録保持及び情報交換の目的である。そのため実行責任者に対しては単なる情報開示ではなくむしろ説明ないし釈明が求められることになる。

それに対し開放体系の下では個々の意思決定に必要な情報の開示が求められ、実行責任者の説明は二次的な関心事でしかない。理念化された意味での株主は前者の例であり、一般投資家は後者の例である。株主総会で株主は互いに意見（Voice）を出し合うことを期待され、一般投資家は証券市場でその持分証券を有利に売り抜ける（Exit）ために売買する。現実には、株主は安定株主と浮動株主に二極分解し、双方の情報需要が交錯するが、機能的には両者は明確に区分されるべきである。

VI 特殊な記録システムとしての複式簿記

上述のプロジェクト思考に基づく記録システムでは、基本理念の設定からプロジェクトの継続・解散の決定にいたるまでの多段階的な業務の流れの記録が必要になる。これに対して現行の複式簿記に基づく記録システムでは、表面的には二段階の業務処理の流れの記録しか許容されていない。動的会計論の系譜に属する収支的利益決定論の解釈（例えば、Kosiol, E., *Pagatoric Theory of Income Determination*, 1978）に従えば、この二段階の記録システムは以下のように説明される。

出資と減資に伴うキャッシュフローを除くと、すべてのキャッシュフローは以下の現金収支の取引区分に従って借方・貸方の仕訳形式で記録される。この際、現金の「入」は借方に、「出」は貸方に記録される。債権・債務の発生は<未収入・既支出>及び<既収入・未支出>で捉えられ関連する現金の収支に

対する貸借反対側の記入がなされる。債権・債務の相殺としての現金収支の記録も、この未収入（債権）・未支出（債務）のマイナス（貸借反対）記入で相殺・消去される。費用性資産の購入や引当金の計上は《未費用・既支出》・《既費用・未支出》で捉えられ、実際に現金の収支がなされた時にその収支に対する貸借反対側の記入がなされる。引当金はその設定時には現金収支を伴わないが、将来実際に関連する費用性支出がなされた時に債務と同様に消去される。それに対し費用性資産の費用化については現金の収支を伴わないので、キャッシュフローに基づく消去（費用化）は行ないえない。

一方、資金投下とその回収の対応計算のために必要な費用・収益勘定は、損益計算書での事後的な対応計算を想定して、費用は借方（現金の「出」の説明としては債権と同様に借方）、収益は貸方（現金の「入」の説明としては債務と同様に貸方）で記録される。それ故、当該決算期間の損益計算書に対応・計上されることが予定されている費用支出は、〈借方・費用／貸方・現金支出〉で記録され、同じく当該決算期間で損益計算書に計上されることが予定されている収益収入は〈借方・現金収入／貸方・収益〉で記録され、この借方・費用という部分と貸方・収益という部分とが当該決算期間の損益計算書で要約・相互対応づけられ、次期以降には記録は引き継がれず残高はゼロに戻される。（債権の回収と債務の返済においてもある種の対応または相殺計算表の作成は可能であるがこの部分については財務諸表という決算期間の要約表には現れてこない。）

費用勘定・収益勘定の記録は個々にではなくあくまでも総合して損益計算上で対応・相殺されるのであり、この対応づけの原理が、費用性資産の費用化においても、引当金の設定においても、期間の損益決定に重要な役割を果たすことになる。現金収入は、債務発生を伴う収入、債権の回収に伴う収入、出資収入、事業投資活動からの収益収入に区分できるが、これらの区分判定には大きな問題はない。同様に現金支出についても、債権の発生を伴う支出、債務の支

払いに伴う支出，減資のための支出，事業投資活動のための費用支出に区分できるが，これらの区分判定自体には大きな問題点はない。問題になるのは収益収入と費用支出の期間的な対応づけの問題であり，プロジェクト毎の対応づけであれば比較的問題は少ない。しかも期間的に対応づけられない部分は貸借対照表に留め置かれて次期以降の継続記録として実行責任と説明責任が引きつがれる。そこでこの問題をむしろ貸借対照表の問題であるとして次に検討してみよう。

この段階で当該決算期末のストック表である貸借対照表を作成すると，右のようになる。ただし，売掛債権・買掛債務については債権・債務の発生と費用・収益との同時発生とみなしている。

貸借対照表	
現金	資本金
未収入・既支出	既収入・未支出
未費用・既支出	既費用・未支出

未□□・既支出項目を戻し収入とみなし，既□□・未支出を戻し支出とみなすと，貸借対照表は「計算上の貨幣」を含んだ広義の現金有高計算表になる。この「計算上の貨幣」は二種類に区分することが可能であり，一つは信用貨幣（±）であり他の一つは滞留原価（±）である。前者は与信業務や財務運用に関わる将来のキャッシュフローであり，後者は将来の生産活動に関わる内部管理上のキャッシュフローである。ともに将来に関わる事柄であり何らかの不確実性を伴ってのみ評価できる点では同じであるが，その不確実性の内容は根本的に異なるものであり，その不確実性を減少させる情報活動に於いても大きく相異なるものである。このような差異があるにも拘らず現行の決算実務では両者は合算され更に現金や資本金ともそれぞれが合計されて貸借対照表での利益計算を行なうことになる。

しかしながら，高度情報化の動きは前者に於いては金融取引の高度化をもたららし，後者については原価管理から情報管理への変化の動きをもたらしており，将来のキャッシュフローについての判断資料の体系的な整備をそれぞれに要求

している。前者では決済条件毎の確率的な予測が不可欠であり、後者ではプロジェクトとしての多段階的な評価が不可欠である。いずれにしても複式記入という記録システムの枠内での「意味の完結」は不可能であり、その体系の拡張が必要となる。そのような拡張がこれまで必要でなかったのは、いわゆる取得原価主義評価の中で保守主義と継続性に支えられながらある程度の「比較可能性」が保たれていたからであろう。高度情報化がかえってこのような「比較可能性」を破壊している。

Ⅶ プロジェクト思考による再統合は可能か

現在の経済社会の変化はしばしば地殻変動にたとえられる (Thurow, L.C., *The Future of Capitalism*, 1996)。一方では市場のグローバル化が進み自己責任制の下での市場競争が激しくなるとともに、他方では民族・宗教や地域のボランティア活動を軸とする共同体意識の復権が各地で起き始めている。営利活動と非営利活動の双方での活発化が起こり、新たな経済秩序の模索が始まっている。

このような変化の動きを「効率性を促進するための競争」と「公共性を獲得するための競争」の同時進行と解釈すると、会計のレベルに於いても、資源費消の正当化をいずれかの根拠でより明確に説明する必要が高まってきている現象として理解することができる。一般的には、エネルギー資源等の汎用性の高い資源についてはよりムダのない効率的な費消が求められており、様式性の高い最終需要との結びつきが比較的強い特殊技能的労働という形態での人的資源の費消については、その様式性が公共的・社会的な意味合いをもつ程度に応じて、公共性・社会性の観点からのより積極的な正当化が試みられている。

ただ、伝統的な会計の基盤である「資金」という形態での経済的手段のレベルでは、それを「現金」で把握する限りに於いてはきわめて汎用性の高い経済

手段であり、効率性の観点（つまり一定の貨幣資本に対する収支余剰としての利潤の極大化）からすべてのキャッシュフローを正当化しようとする動機づけが働く。このような正当化論理の下では、特定の「需要の様式性」を満足させようとする努力は結果として「キャッシュフロー・レベルの正当化」と両立する限りに於いてのみ正当化されるにすぎず、いわば二次的な努力目標となりさがり、投機的なキャッシュフロー及び政府の保護・規制に護られたキャッシュフローと競合する立場に置かれることになる。

しかし、資源の費消のレベルでは上述のように「効率性の論理」と「公共性の論理」は明確に機能的区分が可能な論理であり、正当化の説明論理を異にする。専門知識の一定の組合せを重視するプロジェクト思考は後者を前提に前者を考えるものであり、「資金」概念に漠然と想定されていた「合目的性」を情報管理を強化することによってより明確化しようとするものである。

プロジェクト思考に基づけば、企業は二種類の競争を（広義の）市場で行なうことになる。一つは価格競争であり、ここではより効率的な取引条件を実現する企業が競争の勝者となる。他のひとつは「ネットワーク化の競争」であり理念や様式に対する参加メンバー獲得の競争である。近年の企業の情報化投資の実例は、この両方向での情報化を目指すものであり、前者では何らかの意味でのコストダウンが図られ後者では何らかの意味での高付加価値化が図られている。しかしこのような情報化投資の意図は競争他社の動きに大きく影響を受けるものであり、同業他社が同種の高付加価値化投資を行なった場合には製品差別化が期待できずコストダウン競争が不可避となる。

このような（広義の）市場競争に資金提供者（各種の投資家）も巻き込まれることになる。「資本の効率的な使用」を重視する投資家はROE（株主持分利益率）などの資本効率性指標の動きをベースに投資判断を行ない、「ネットワーク化競争での勝者」を重視する投資家はみずからもそのようなネットワークに参加する「安定株主」としての立場を重視し経営者及び他の安定株主との

意見交換を重視することになる。投資家がどちらの立場をとるかというのは一つの高度な戦略決定であるが、各企業の資本構成をいわばマクロ的に見るかぎり、その「厚み」の相違はともかく、両方の投資家層の存在はいずれの企業に於いても観察できる。

投資家に財務情報を伝達する企業経営者の立場からは、両方の情報需要に応える情報伝達が必要となる。企業の理念や計画中及び進行中のプロジェクトの説明に重きを置く情報伝達は安定株主向けのイメージ情報重視の情報伝達であり、個別資産・個別事業及び事業全体の資産の市場価値評価を重視した情報伝達は前者の浮動投資家向けのものである。投資家がいずれの立場をとるのも自由という考え方に立てば、企業経営者はいずれの情報需要にも応えられる情報伝達を心掛けるべきであろう。

二種類に解釈できる一種類の財務諸表でこのような複数の情報伝達が可能になるのか、それとも異なった二種類の財務諸表をそもそもから作成する必要があるのかについては会計システム設計上の基本問題として更に検討を要する問題である。しかしこの問題が「利益算定」に関わる問題ではなく、むしろそれ以前の「キャッシュフローの解釈」に関わる問題である以上、共通の基盤である「キャッシュフロー計算表」から具体的な情報伝達のあり方を再構成すべきであろう。

例えば、ある部品の調達を内部の製作部門からにするか、それとも外部から調達するかを決定する際には、キャッシュフローの記録のあり方が異なってくる。内部調達の場合、この部品の製造は内部のプロジェクト管理の対象として、段階的な実行・説明責任の記録の対象となり、他の実行・説明責任とリンクされるのに対して、市場での外部調達の場合には、代替品との価格比較が重要な情報となるが、これは実行・説明責任とは直接の関係のない情報系から得られる情報である。この際も、調達費用支出としてキャッシュフローに関係するが、この場合の説明要因はあくまでも市場での価格比較である。

現行の取得原価主義の特徴は「原価配分」にみられる「内部管理者間リンク思考」であるが、これは一般的に業務系の記録管理の特徴であり、時価主義を例とする市場価格志向がもつ「外部代替品リンク思考」とは異質のものである。

しかし現実には、外部調達先を系列に組み入れて内部化し、双方の業務系をリンクさせる動きもある以上、二つの記録システムを単純に内製または外注で区分することには無理があるように思われる。むしろ、業務系内でのリンクが実質的に機能している限り、持分関係には関係なく単一の業務系の存在を認識すべきであり、そういう意味ではネットワークの存在それ自体が「ネットワーク管理のための記録」を正当化する。

事業部の再編成の対象になっている土地・建物、グループ戦略の見直しの中で長期保有の対象から外されそうになっている子会社・関連会社の株式、などは上述の「ネットワークの存在」そのものが存亡の危機に瀕しているものであり、このような際には時価評価による「業務系からの切り離し」が正当化されることになる。

キャッシュフローをベースに記録が行なわれるという狭義の会計記録のレベルでは、「ネットワークの存在」を根拠に業務系での評価と情報系での評価が両立可能であるが、業務系・情報系のそれぞれ固有の記録体系の内部においては、両者の混在は不可能である。逆にいえば、両者のウエイトづけには差異があっても業務系と情報系とを併用しているのが一般的である以上、企業の資産評価基準はデュアル基準を採用せざるを得ないのではなかろうか。

VIII むすび

情報の非対称性に基づく「不信」の解消には二つの方法があるように思われる。一つは大きな損失を被らずに退出できる可能性 (Exit) を用意しておくことであり、そのために他の代替的な投資対象への乗り換えが可能な資本市場を

整備し、そのような乗り換えの判断材料になる情報を入手しておくことである。他のもう一つの方法は、とりあえずは退出できる可能性（Exit）をあきらめて、むしろ他の参加者との間での意見交換（Voice）に重点を置き換え、非協調的行動からの損失がすべての参加者にとって大きくなるような工夫を考えることである。

後者の方向での工夫のひとつが業務処理系の記録の共有である。収益収入が全体のプロジェクトからしか得られない状況の下でプロジェクトを「専門能力に基づいて区分された複数のタスク」に分解し、協業体系の中での分業効果を最大化し、実行責任と説明責任とを各タスクに段階的に配分するならば、ある種の相互監視のメカニズムが働き、相互の不信は解消される。いわば「現実（Reality）の構築」が相互の協調行動を前提にしてのみ成り立つ状況を意識的に作り上げ、そのような「現実の記録」を協同で管理する共通記録システムを構築し、その記録（＝現実）の枠内での最適行動を協同で模索するために相互の意見交換（Voice）の場を設ける、これが第二の不信解消の方法の原理である。

この第二の方法では、このような「共有された現実」の存在を重視するため、全体行動の履歴的・歴史的な跡付けを行なえることが大切であり、将来の戦略及び計画もこの延長線上で意味付けされることになる。

ただこのような第二の方法が現実的に機能するのは退出できる可能性（Exit）をあきらめきれない状況が存在する場合のみであり、労働力市場、財市場、資本市場において各生産要素市場が発達していく状況では、たえずこのような「共有された現実」を拒否する個人主義的な動きが発生する。このような動きに逆らって第二の方法を堅持するためには、たえず「共有された新しい現実」を創りだす努力が必要であろう。つまり「ネットワークの魅力」を引き上げなければ市場化の動きの中で「生産要素のネットワーク的な結合力」は分解の危機にさらされることになる。

このような見方を会計に当て嵌めるなら、会計は「二つの現実」を描写し記録する必要があるという結論が導きだされる。協調的行動を前提にした現実と個人主義的行動を前提にした現実という二つの現実である。前者では業務処理の流れの中で協調的行動への参加の確認が行なわれ、後者では他の投資対象との比較のなかで収益性に関し優劣の判断がなされる。個別企業の収支計算を投資の収益性という観点から互いに比較可能なように損益計算に変換する社会制度的なルールが見いだされるなら、その限りにおいて二つの現実は無意味な接点をもつことになる。何故なら、収支計算は一方で業務処理システムの要でもあり、また他方では投資収益率計算の要でもあるからである。確かに、投資対象企業の比較判断が緩やかに決算期間毎に行なわれる状況では、継続性を基礎に上述のルールを組み立てることができ、平均化された経営者能力を判断対象にすることができる。しかし、一方で内部的にも個別の事業プロジェクトの管理が可能になり、他方では証券市場で常時株価証券の売買が行なわれる状況では、平均化思考で「二つの現実」を接合することは無意味になりつつある。情報技術の発展により「二つの現実」はそれぞれが肥大化し、従来の接合方式ではその重量に耐えきれなくなっている。収支計算という基盤を離れて情報という新しい基盤で両者を接合する試みが必要ではなかろうか。

(大野俊雄 神戸学院大学教授)

第9章 FASB概念フレームワークにおける利益概念の錯綜

——包括利益と稼得利益——

I はじめに

財務会計基準審議会（FASB）は1976年に『営利企業の財務諸表の目的に関する暫定報告』（FASB[1976a]）、討議資料『財務会計および財務報告のための概念フレームワークにかかわる問題の検討：財務諸表の構成要素およびそれらの測定』（FASB[1976b]）ならびに『概念フレームワーク・プロジェクトの範囲および意味』（FASB[1976c]）を公表した。そしてその場合に、FASBは『営利企業の財務諸表の目的に関する暫定報告』において財務諸表の目的を経済的意思決定を行う者に有用な情報を提供することにあると規定すると共に、それを受けて、討議資料『財務会計および財務報告のための概念フレームワークにかかわる問題の検討：財務諸表の構成要素およびそれらの測定』において財務諸表構成要素の定義・認識・測定をめぐる問題の検討を行っていたのである。

しかも、当該討議資料においては、まず利益観として財務諸表の連携を前提とする資産負債アプローチと収益費用アプローチ、かかる連携を前提としない非連携アプローチの3つを取り上げ、それぞれについて詳細に検討を行うと共に、それを受ける形でそれぞれのアプローチに基づく財務諸表構成要素すなわち資産、負債、資本、利益、収益、費用、利得、損失の定義が展開されていた。しかし、当該討議資料における利益観をめぐる検討の仕方を見る限り、そこに

における議論の中心は連携に基づく利益観である資産負債アプローチと収益費用アプローチの比較検討にあったように思われるのである。それも、純粋に概念的なものとして資産負債アプローチと収益費用アプローチとの比較検討を行っていたのではなく、FASBによって提起された新しい利益計算モデルとしての資産負債アプローチと現行会計実務としての収益費用アプローチとの比較考量を行っていたと考えられるのである（高須[1995],30頁）。

そして、かかる検討の結果として、FASBは1978年から1985年にかけて6つの財務会計概念書（SFAC）を公表し、そこにおいて、意思決定有用性アプローチのもとに利益観として連携に基づく資産負債アプローチの採用とそれに依拠した財務諸表構成要素の定義を行っていた。しかし、SFACにおいては形式的には収益費用アプローチから資産負債アプローチに利益観の転換が図られていたものの、実質的には現行の会計実務の容認に終始するという結果となっていたのである（高須・他[1991],98頁）。しかし、FASBは最近（1996年6月）になって包括利益（資産負債アプローチに基づく利益）と稼得利益（収益費用アプローチに基づく利益）とに乖離をもたらす項目が増大してきたことを受けて、公開草案『包括利益の報告』（FASB[1996]）を公表したのである。

それでは、ここにおいて資産負債アプローチと収益費用アプローチはいかなる点において異なる利益計算モデルと考えられているのであろうか。言い換えると、資産負債アプローチと収益費用アプローチにおける利益はいかなる特徴を有しているのであろうか。その統合の可能性は存在しているのであろうか。

そこで、本章においては、かかる疑問に答えるために、まず第Ⅱ節において、資産負債アプローチおよび収益費用アプローチの背後にある利益測定モデルについての理論分析からこれらのアプローチにおける利益の特徴について明らかにする。次に、第Ⅲ節においては、SFACにおける記述から包括利益と稼得利益の定義およびその相互関係について明らかにする。そしてそれを受けて、第Ⅳ節においては公開草案『包括利益の報告』におけるFASBの提案の有し

ている意味について検討することにする。

Ⅱ 資産負債アプローチおよび収益費用アプローチにおける利益の特徴

1976年討議資料において、資産負債アプローチおよび収益費用アプローチはそれぞれ次のように説明されている。

資産負債アプローチにおいては、一定期間における営利企業の正味資源の増加測定値を利益とみなしており、一義的には、利益を資産・負債の増減額として定義している。したがって、利益の積極要素——収益——は当該期間における資産の増加および負債の減少として定義され、利益の消極要素——費用——は当該期間における資産の減少および負債の増加として定義される。すなわち、資産および負債——企業の経済的資源および将来他の実体（個人を含む）に資源を引き渡す企業の義務の財務的表現——が当該アプローチの鍵概念となる。そしてそのことから、資産・負債の属性および当該属性の変動を測定することが、財務会計における基本的な測定プロセスとみなされる。その結果、その他の財務諸表構成要素——所有主持分または資本、利益、収益、費用、利得、損失——のすべてが、資産・負債の差額または資産・負債の属性測定値の変動額として測定されることになる（FASB[1976b], par. 34）。

一方、収益費用アプローチにおいては、アウトプットを獲得しそれを利益を得て販売することを目的としてインプットを活用する企業の活動成果の測定値を利益とみなしており、一義的には、利益を一定期間の収益・費用差額と定義している。すなわち、収益および費用——企業の利益稼得活動におけるアウトプットおよびインプットの財務的表現——が当該アプローチの鍵概念となる（FASB[1976b], par. 38）。そしてそのことから、収益・費用を測定すること、ならびに一定期間における努力（費用）と成果（収益）を関連づけるために収益・費用認識の時点調整を行うことが、財務会計における基本的な測定プロセ

スとみなされる (FASB[1976b], par.39)。その結果、資産・負債の測定は、一般的には、利益測定プロセスの必要性によって規定されるのであり、当該アプローチに基づく貸借対照表は、企業の経済的資源あるいは他の実体に資源を引き渡す義務を表わさない項目を資産・負債またはその他の要素として記載することがある (FASB[1976b], par.42)。

そこで、ここにおいては、まずかかる資産負債アプローチおよび収益費用アプローチの背後にある利益測定モデルをめぐるこれまで筆者が行ってきた理論分析(高須[1995], 高須[1996a], 高須[1996b], 高須[1997a], 高須[1997b])に基づいて、これらのアプローチにおける利益測定モデルの有している特徴について明らかにすることにする。

資産負債アプローチ(第1の利益測定モデル)においては、基本的思考として財貨動態が想定されている。そのことから、取引の認識・測定にあたっては、まず認識対象として個別財貨の数量的変動が把握され、そしてその後に利益計算の観点からそれを共通尺度たる貨幣に変換するという認識・測定構造を有しているといえる。言い換えると、ここにおいては財貨数量の変動のみならず測定属性の変動も取引として認識されることになるため、取引が資産・負債の属性測定値の変動に基づいて連続的に把握されることになると共に、すべての財貨を共通尺度たる貨幣に変換するという過程——評価過程——が必要となるため、測定属性の選択問題が生じることになる。

しかもここにおいては、その測定属性として特定時点(決算時点)におけるなんらかの時価が採用されることになるのである。しかしここで、①実物貨幣(現金)については計算貨幣に変換しても同一の金額となること(第1の制約条件)⁽¹⁾、②計算貨幣で表わされている物財も最終的には実物貨幣によって解消

(1) 実物財としての貨幣(現金)についてはその価値計算と数量計算とは常に一致していなければならない。

されることからかかる過程を特異点なく連続的に把握できること（第2の制約条件）⁽²⁾という2つの制約条件を課すと、選択可能な測定属性は期待キャッシュ・フローの現在価値のみとなる。

また、取引の認識基準（資産および負債の定義）については、ここにおいて測定属性と認識基準とが切り離されていることから、理論上は測定属性が認識基準を規定することはないといえる。しかし、測定可能性の要件から、いかなる認識基準を選択しようともそのうち将来のキャッシュ・インフローおよびアウトフローをもたらすもの以外を把握することはできないので、そのことから資産および負債の定義もかかる形態を採らざるをえないのである。

一方、収益費用アプローチ（第2の利益測定モデル）においては、基本的思考として貨幣動態が想定されている。そのことから、取引の認識・測定にあたっては、認識対象として現金収支の数量的変動が把握されると同時にそれによって測定が行われるという認識・測定構造を有しているといえる。言い換えると、ここにおいては認識と測定を切り離すことができず、評価の問題は生じないのである。

したがって、ここにおいては、その測定属性として個別取引の取引時点における取得原価が採用されることになる。しかしその一方で、現金収支の変動のみが取引として認識されることから、また、現金収支のもっている特性すなわち現金支出（現金収入）は現金収入（現金支出）によって解消されるという特性を有していることから、取引が資産・負債（現金数量）の変動に基づいて非連続的に把握されることになる。そのために、資金の投下過程から回収過程への変換点（特異点）の認識が必要になる。しかも、ここにおいては取引の時点制約性が存在しないことから、利益計算において見越・繰延の操作を行うこと

(2) FASB は資産負債アプローチに対してその簿記計算システム上の操作性を問題としていたことから（高須[1997a], 42-43頁）、ここにおいてもかかる制約条件が課されることになる。

によって過去の現金収支および将来の現金収支を無限定に操作することが可能となるため、収益および費用の認識基準——収益実現ルールおよび費用対応ルール——を設定することが必要になるのである。

次に、かかる資産負債アプローチおよび収益費用アプローチにおける利益の特徴について検討することにする。

上記における利益測定モデルについての知見から、資産負債アプローチおよび収益費用アプローチにおいては共に収入・支出の流列を認識対象とすることになるといえる。しかし、その場合にも、資産負債アプローチにおいては収入・支出の流列を当該期間における取引または事象の発生という観点から再構成するのに対して、収益費用アプローチにおいては収入・支出の流列を成果と努力という観点から再構成するという相違が認められるのである（高須[1994]、49-50頁）。そしてそのことから、資産負債アプローチにおいては過去の現金収支のすべてが将来の現金収支に転換されるのに対して、収益費用アプローチにおいては過去の現金収支のうち将来における現金収支額が確定しているもの（すなわち実現しているもの）のみが将来の現金収支に転換され、将来における現金収支額が不確実なもの（すなわち実現していないもの）は過去の現金収支のままに据え置かれることになるのである。そのため、資産負債アプローチにおいては将来の現金収支がもたらされる限りそれに対応する過去の現金収支が存在するかどうかにかかわらず認識されるのに対して、収益費用アプローチにおいては将来における現金収支額が不確実なものについては過去の現金収支が存在しない場合には認識されないという相違が生じることになる（高須[1997b]、47頁）。

その意味で、資産負債アプローチと収益費用アプローチの基本的な相違を将来における現金収支額が不確実な項目すなわち未実現項目の取扱に認めることができるのである。しかし、将来の現金収支額についての確実性は時間の経過と共に高まっていくと考えられるので、かかる項目も未実現項目から実現項目

へ、すなわち過去の現金収支から将来の現金収支へと転換されていくことになり、その限りにおいてかかる相違は最終的には解消されることになる（高須[1997b], 47頁）。

以上のことから、資産負債アプローチに基づく利益と収益費用アプローチに基づく利益は共に現金収支に基づく利益としての同型性を有していることに加えて、これらのアプローチに基づく利益の間には一定の関係が存在することが明らかになる。すなわち、前者に当期以前において未実現であったもので当期に実現したものを加算し、それから当期において未実現であるものを減算すると後者になるという関係がそこには存在しているのである。そして、その関係を数式で示すと、次のようになる（高須[1997b], 47頁および50頁）。

$$\sum_{i=1}^n I_i = \sum_{i=1}^n E_i = \sum_{i=1}^n C_i$$

I_i : 第 i 年度の資産負債アプローチに基づく利益

E_i : 第 i 年度の収益費用アプローチに基づく利益

C_i : 第 i 年度の現金収支

$$E_i = I_i + IR_i - IU_i$$

IR_i : 第 i 年度以前に未実現であった I のうち第 i 年度に実現したもの

IU_i : 第 i 年度の I のうち未実現であるもの

Ⅲ SFAC における利益概念 ——包括利益と稼得利益——

FASB は1976年討議資料における資産負債アプローチおよび収益費用アプローチについての検討を受けて、SFAC を取り纏めることになった。そこで、ここにおいては、FASB が SFAC において資産負債アプローチと収益費用アプローチをめぐる問題にいかなる対応を行おうとしたのかということを明らかにするために、そこにおける利益概念、すなわち包括利益概念および稼得利益

概念の定義ならびにその相互関係について検討を行うことにする。⁽³⁾

FASB は SFAC第3(6)号において初めて包括利益 (comprehensive income) という利益概念を提起している。⁽⁴⁾そして、そこにおいては包括利益を次のように説明している。

包括利益は、出資者以外の源泉から生じる取引ならびにその他の事象および環境要因による一会計期間における営利企業の持分の変動であり、それには、出資者による投資および出資者への分配から生じるもの以外の一会計期間における持分のすべての変動が含まれる (FASB [1985], par.70)。しかもここでは、この包括利益は財務的資本維持概念に基づく利益と規定されており (FASB [1985], par.72), そのため、一会計期間中の保有資産および負債に対する価格変動の影響は「保有利得および保有損失」と呼ばれ、資本に対する報酬 (利益) に含まれることになる (FASB [1985], par.71)。

そしてそれを受けて、営利企業の包括利益は、①当該企業と当該企業の出資者ではない他の実体との間の交換取引およびその他の譲渡、②当該企業の生産的努力、ならびに、③価格変動、不可避の事故および当該企業と当該企業がその一部である経済的、法的、社会的、政治的および物理的環境との間の相互作用の影響から生じるものであり (FASB [1985], par.74), そのために、包括利益の種々の源泉から生まれる現金は同一ではあるが、種々の源泉からの受領は安定性、リスク、予測可能性という点において異なるであろうと述べられている。すなわち、包括利益の種々の源泉の特徴は相互に著しく異なっており、包括利益の種々の内訳要素に関する情報を必要としているとする (FASB [1985],

(3) この問題については、津守 [1988] においても詳述されているので、参照されたい。

(4) なお、この包括利益概念は SFAC第1号『営利企業の財務報告の目的』および以前に発行されたその他の概念フレームワークに関する刊行物 (『営利企業の財務諸表の目的に関する暫定報告』[1976年12月], 討議資料『財務諸表の構成要素およびそれらの測定』[1976年12月], 公開草案『営利企業の財務報告の目的および財務諸表の構成要素』[1977年12月] および討議資料『利益の報告』[1979年7月]) においては利益 (earnings) と呼ばれていたものである (FASB [1985], par.1 footnote 1)。

par.76)。そして、それとの関連のもとに、包括利益は基本的内訳要素——収益、費用、利得および損失——と基本的内訳要素の結合の結果生じる様々な中間的内訳要素という2つの内訳要素からなるものとし、その場合における中間的内訳要素は、実質的には、包括利益のその他の中間的測定値を得るために各々相互間でまたは基本的内訳要素と結合されうるという意味で、包括利益の中間合計であり、時として中間的内訳要素間の中間合計でもあるという(FASB[1985], par.77)。

一方、SFAC第5号においては稼得利益(earnings)と包括利益(comprehensive income)という2つの利益概念を提起している。そして、そこにおいてはこの2つの利益概念を次のように説明している。

稼得利益は現行会計実務における純利益(net income)と類似の概念である。稼得利益には現行の会計実務において一会計期間の純利益とされるほとんどすべてのものが含まれるので、この稼得利益に基づく稼得利益計算書は現行の損益計算書ときわめてよく似たものになるであろう(FASB[1984], par.33)。ただし、稼得利益には当期に認識される前期損益修正の累積的影響額が含まれないため、会計原則の変更に伴う累積的影響額が含まれている現行の純利益とその点においては異なっている。すなわち、稼得利益は一会計期間の業績を示す測定値であり、当該会計期間にとって異質の項目——基本的には他の会計期間に帰属する諸項目——を可能な限り除外したものである(FASB[1984], par.34)。また、包括利益は取引およびその他の事象によって実体にもたらされる影響についての広範な測定値であり、出資者による投資および出資者への分配から生じる持分(純資産)の変動を除く、取引ならびにその他の事象および環境要因からもたらされる一会計期間の実体の持分について認識されるすべての変動から構成されている(FASB[1984], par.39)。

そしてそれを受けて、この2つの概念に相違をもたらす項目、すなわち包括利益には含まれるが稼得利益からは除外される項目として、①会計原則の変

更に伴う累積的影響額のような当該会計期間に認識される前期損益修正の影響額、②固定資産として分類されている市場性ある持分有価証券に対する投資の時価変動、市場性ある有価証券について特殊な会計実務慣行を有する業種における投資の時価変動および外貨換算調整勘定のように当該会計期間に認識される純資産のその他の変動（特定の保有利得および保有損失）の2つが挙げられているのである（FASB[1984], par.42）。そこでここにおいて、稼得利益と包括利益の関係を示すと、次のようになる（FASB[1984], par.44）。

+収	益	100	+稼得利益	15
-費	用	80	-累積的会計修正	2
+利	得	3	+出資者との取引以外の事象・	
-損	失	<u>8</u>	要因から生じる持分の変動	<u>1</u>
=稼得利益		<u>15</u>	=包括利益	<u>14</u>

しかもここでは、この稼得利益も包括利益も共に財務的資本維持概念に基づく利益と規定されており（FASB[1984], par.45）、そのため、稼得利益にも包括利益にも物的資本維持概念のもとにおいては利益から除外される保有利得および保有損失が含まれることになる（FASB[1984], par.48）。

そしてその後、稼得利益の内訳要素を認識するにあたり基本的認識基準を適用する場合の指針の必要性を指摘すると共に、そこにおいて具体的に収益（および利得）を認識する指針として、①実現または実現可能、②稼得という2つの要件が、また、費用（および損失）を認識する指針として、①経済的便益の費消、②将来の経済的便益の損失または欠如という2つの要件が挙げられているのである（FASB[1984], pars.83-87）。

したがって、このことからここにおいては、包括利益は資産負債アプローチに基づく利益として、稼得利益は収益費用アプローチに基づく利益として設定されていることになる。

しかし、この時点では理論上はともかく実務上は、財務会計基準書（SFAS）第16号において定義されている過年度修正については現行会計実務における純利益には含まれていない（FASB[1984], par.34 footnote 21）という指摘、市場性ある有価証券について特殊な会計実務慣行を有している実体（たとえば、証券会社および投資会社）においては、また、ある種の市場性ある有価証券（たとえば、銀行の営業勘定における所有有価証券および投機とみなされる先物取引における所有有価証券）においてはその時価変動が稼得利益に含まれている（FASB[1984], par.42 footnote 26）という指摘からも明らかになるように、稼得利益、現行会計実務における純利益、包括利益の間に大きな相違は存在していないように思われるのである（高須[1996a], 73頁）。

IV 公開草案『包括利益の報告』の検討

FASB は1996年6月に公開草案『包括利益の報告』（FASB[1996]）⁽⁵⁾を公表した。そして、それは、包括利益の内訳要素としての資格を有するある種の項目を損益計算書を迂回して、持分の個別内訳要素において直接報告するという現行実務⁽⁶⁾に対して財務諸表利用者から懸念が表明されたこと、および、金融商品に関連する未実現損益の表示のような将来の会計問題に対する手段を提供するために包括利益概念の使用が勧められたこと（pars.42-43）に対応したものであった。

しかしその場合にも、本公開草案においては、完全な一組の一般目的財務諸

(5) なお、本節における当該公開草案からの引用にあたっては、パラグラフ番号のみを示すことにする。また、当該公開草案については、岩崎[1997]においても詳述されているので、参照されたい。

(6) これには、SFAS第52号『外貨換算』、同第80号『先物取引の会計』、同第87号『事業主の年金会計』および同第115号『負債および持分有価証券への特定の投資の会計』に基づく諸項目が該当する（FASB[1996], pars.3 and 42）。

表における包括利益およびその内訳要素の報告および表示にかかわる基準を設定することに目的が置かれており、包括利益およびその内訳要素の認識または測定の問題には言及されていなかった (par.1)。すなわち、包括利益項目はいつ認識されるべきであるのか、それらの項目は財務諸表上いかに測定されるべきであるのか、また、純利益 (net income) に含まれる項目は純利益を除く包括利益 (その他の包括利益) に含まれる項目といかに識別されるべきであるのかという問題は将来に考慮される問題とされていたのである (pars.10 and 54)。しかも、それは FASB がこのプロジェクトを適時に終了させることを目指していたためであり、また、そのことがデリバティブおよびヘッジ活動の会計に関するプロジェクトとの関係から重要であると考えられていたためであった (par.55)。

これらのことから、FASB はここにおいて検討すべき問題として、①包括利益の報告および表示、②再分類修正、③包括利益に対する 1 株当たり利益の報告、④財務業績計算書における包括利益の報告様式という 4 つの問題を挙げているのである。

まず、第 1 の問題に対して、FASB は包括利益の内訳要素の定義を満たすすべての項目を当該項目が認識される会計期間の財務業績計算書 (statement of financial performance) において報告することを要求している (par.14)。しかもそこにおいては、包括利益は純利益とその他の包括利益に分割されており、企業は純利益額の表示を継続すべきであると共に、その場合に、当該純利益額の表示と等しい重要性を包括利益額の表示に与えるべきであるとしている (pars.15 and 63)。そしてそれに続いて、純利益に含まれる項目は種々の分類区分に基づいて——たとえば、継続事業、非継続事業、異常項目および会計原則の変更による累積的影響額——表示され (par.16)、一方、その他の包括利益に含まれる項目はその性質に基づいて——たとえば、現行の会計基準のもとにおいては、外貨項目、最低年金債務修正額ならびに負債および持分有価証券

への特定の投資に対する未実現損益——分類表示されるものとしている (par.17)。

次に、第2の問題に対して、FASBは当該会計期間の純利益の一部として表示されると共に、当該会計期間またはそれ以前の会計期間においてその他の包括利益の一部として表示されていた包括利益項目について二重計上を回避するための修正（再分類修正 (reclassification adjustments)）がなされることを要求している (par.18)。しかもその場合に、ここにおいては最低年金債務修正額を除くその他の包括利益項目については総額表示——再分類修正が当該項目の残高のその他の変動と別個に表示される——を行うことを、また、最低年金債務修正額については純額表示——再分類修正が当該項目の残高のその他の変動と結合して表示される——を行うものとしている (pars.19-20)。なお、総額表示を行う場合には、再分類修正は、①当該修正が関連しているその他の包括利益の分類区分の一部として表示されても、②当該会計期間のすべての再分類修正が表示されている再分類修正のみからなる個別の分類区分に表示されてもよいとする (par.21)。

さらに、第3の問題について、FASBは包括利益が報告されている財務業績計算書上において包括利益に対する1株当たり利益額を表示することを企業に要求している。ただし、その場合に、企業の資本構造に基づいて1つの1株当たり包括利益を表示することが適当であるのか、2つの1株当たり包括利益を表示することが適当であるのかということについては、当該企業が決定すべきであるとしている (par.23)。

また、第4の問題について、FASBは企業が包括利益を1表または2表からなる財務業績計算書において表示することを要求している。そしてその場合に、2表からなる様式（損益計算書および包括利益計算書）を用いる企業は2番目の計算書を純利益でもって始めるべきであり、1表からなる様式（損益および包括利益結合計算書）を用いる企業は当該計算書の中間合計として純利益

を表示すべきであるとしている (par.26)。なお、その他の包括利益の内訳要素については、①関連する税効果を控除した後に表示しても、②関連する税効果を控除する前に表示してもよいとする。ただし、後者を選択する場合には、その他の包括利益総額にかかる所得税費用または便益合計額が一括して表示されることになる (par.27)。また、どちらの様式を選択した場合にも、企業はその他の包括利益の各内訳要素に配分された所得税費用または便益額を当該内訳要素が表示されている計算書上においてか、あるいは、財務諸表に対する注記において開示すべきであるとしている (par.28)。

さらに、FASB は一会計期間のその他の包括利益総額を期末の財政状態表における持分の個別内訳要素 (たとえば、その他の包括利益累積額) に振り替えることを要求している。しかもその場合に、企業は財務業績計算書におけるその他の包括利益内訳要素の分類区分に応じて各分類区分に対する累積額残高を財政状態表の持分の当該個別内訳要素においてか、持分変動計算書 (statement of changes in equity) においてか、あるいは、財務諸表に対する注記において開示することを求められているのである (par.29)。

以上のことから、本公開草案においては包括利益を鍵概念として財務業績計算書と財政状態表とが連携する構造になっていることが明らかになる。しかしその一方で、ここにおいては財務業績計算書における中間合計として純利益 (稼得利益) が、財政状態表における持分の個別内訳要素としてその他の包括利益累積額が表示されることになっている。しかもその場合に、その他の包括利益として表示された会計期間において既に包括利益に含まれている項目をそれが純利益として表示される会計期間において中立化するために、すなわち、包括利益の二重計上を回避するために、再分類修正という機構が組み込まれているのである。

したがって、ここにおいては包括利益を鍵概念とする連携財務諸表と共に、純利益 (稼得利益) を鍵概念とする連携財務諸表をその中に含むという重層的

な構造を有していることになる⁽⁷⁾。そして、ここで包括利益が資産負債アプローチに基づく利益として、稼得利益が収益費用アプローチに基づく利益として設定されているということを思い起こすとき、資産負債アプローチに基づく利益測定モデルと収益費用アプローチに基づく利益測定モデルの統合がここにおいて図られていると見ることもできるであろう。

V むすび

以上において、資産負債アプローチと収益費用アプローチにおける利益の有している特徴に基づいてその統合の可能性について明らかにするために、まず資産負債アプローチおよび収益費用アプローチの背後にある利益測定モデルについての理論分析からこれらのアプローチにおける利益の特徴について検討すると共に、SFACにおける記述から包括利益と稼得利益の定義およびその相互関係について明らかにしてきた。そして次に、それを受けて、公開草案『包括利益の報告』におけるFASBの提案の有している意味について検討してきた。

その結果、資産負債アプローチに基づく利益と収益費用アプローチに基づく利益は共に現金収支に基づく利益としての同型性を有していることに加えて、これらのアプローチに基づく利益の間には前者に当期以前において未実現であったもので当期に実現したものを加算し、それから当期において未実現であることを減算すると後者になるという関係が存在することが明らかになった。しかも、SFACにおいては、資産負債アプローチに基づく利益として包括利益が、

(7) なお、ここにおいては、純利益（稼得利益）と包括利益に相違をもたらす項目すなわちその他の包括利益項目が未実現項目であることから、財政状態表における持分の個別内訳要素であるその他の包括利益累積額はかかる未実現項目の累積額を示すことになる。したがって、当該未実現項目が実現される場合には、かかる重層的構造は解消されることになる。

また、収益費用アプローチに基づく利益として稼得利益が設定されていたといえるのである。しかし、その時点においては理論上はともかく実務上は、稼得利益、現行会計実務における純利益、包括利益の間に大きな相違は存在していなかったように思われる。

そしてその後、稼得利益と包括利益に乖離をもたらす項目の増大を受けて公開草案『包括利益の報告』が公表されたのであるが、そこにおいては、包括利益を鍵概念とする連携財務諸表と共に、純利益（稼得利益）を鍵概念とする連携財務諸表をその中に含むという重層的な構造が認められるのである。その意味で、ここにおいては資産負債アプローチに基づく利益測定モデルと収益費用アプローチに基づく利益測定モデルの統合が図られていると見ることもできるであろう。

しかし、FASBは1997年6月にSFAS第130号『包括利益の報告』(FASB[1997])を公表し、そこにおいては、上記公開草案とは異なり包括利益およびその内訳要素を表示する方法として当該公開草案において要求されていた様式に加えて持分変動計算書において表示する様式も認めたこと(FASB[1997], par. 65)、また、当該公開草案において要求されていた包括利益に対する1株当たり利益額の表示を要求しなかったこと(FASB[1997], par. 77)という変更を認めることができるのである。しかも、かかる変更は当該公開草案が包括利益およびその内訳要素を財務業績計算書において報告することを要求していることに対する懸念(FASB[1997], par. 62)を受けて行われたものである。すなわち、それは、純利益と包括利益という2つの財務業績測定値を報告することは結果として混乱をもたらすことになる、また、その他の包括利益項目は業績とは関係がなく、そのような項目を財務業績計算書に含めることを要求するのは混乱をもたらすのみではなく誤解を与えることにもなるという批判に基づいているのである(FASB[1997], par. 60)。

したがって、SFAS第130号においては、包括利益を鍵概念とする連携財務諸

表と共に純利益（稼得利益）を鍵概念とする連携財務諸表をその中に含むという選択を行うことも、純利益（稼得利益）を鍵概念とする連携財務諸表と共にその他の包括利益項目を損益計算書を迂回し持分変動計算書において表示するという選択を行うことも選択肢として認められているのであるが、公開草案に対する批判を受けて後者が選択肢に加えられたことから、後者を容認することにその変更の意図があったといわなければならないであろう。そしてそのことが、FASB をしてかかるプロジェクトに駆り立てた現行実務を形を変えて再生産させることになったのは皮肉な結果と言わなければならないであろう。

（高須教夫 近畿大学教授）

参考文献

- [1] 岩崎勇[1997]、「業績表示と包括利益—アメリカの『包括利益の報告』を中心として—」、『税経通信』、第52巻第1号、225-233頁。
- [2] 高須教夫・藤井秀樹・浦崎直浩・原陽一・山地範明・富増和彦[1991]、「FASB概念フレームワークにおける基本問題—定義・認識・測定をめぐって—」、『産業経理』、第51巻第3号、94-98頁。
- [3] 高須教夫[1994]、「FASB概念フレームワークにおける利益観—資産負債アプローチと収益費用アプローチ—」、『会計』、第145巻第1号、42-56頁。
- [4] ————[1995]、「FASB概念フレームワークにおける資産負債アプローチ」、『会計』、第148巻第3号、27-39頁。
- [5] ————[1996a]、「FASB概念フレームワークにおける資産負債アプローチの簿記計算システム」、『産業経理』、第56巻第2号、68-74頁。
- [6] ————[1996b]、「現行会計システムの特質に関する一考察」、『会計』、第150巻第5号、33-46頁。
- [7] ————[1997a]、「アメリカ会計の動向—FASB概念フレームワークにおける利益観をめぐる展開—」、黒田全紀編、『会計の国際的動向』、同文館、1997年、39-52頁。
- [8] ————[1997b]、「FASB概念フレームワークにおける利益観をめぐる問題—その統合の可能性—」、日本会計研究学会スタディ・グループ（主査 津守常弘）、『会計の理論的枠組みに関する総合的研究』（最終報告）、日本会計研究学会、39-51頁。
- [9] 津守常弘[1988]、「会計原則と利益概念—『包括的利益』概念と『稼得利益』概念に関連して—」、『産業経理』、第47巻第4号、1-10頁。
- [10] FASB[1976a]、*Tentative Conclusions on Objectives of Financial Statements of Business Enterprises*, FASB.

- [11] —————[1976b], *An Analysis of Issues Related to Conceptual Framework for Financial Accounting and Reporting: Elements of Financial Statements and Their Measurement*, FASB Discussion Memorandum, FASB (津守常弘監訳, 『FASB財務会計の概念フレームワーク』, 中央経済社, 1997年).
- [12] —————[1976c], *Scope and Implications of the Conceptual Framework Project*, FASB (森川八洲男監訳, 小栗崇資・佐藤信彦・原陽一共訳, 『現代アメリカ会計の基礎概念—FASB財務会計概念報告書—』, 白桃書房, 1988年).
- [13] —————[1984], *Recognition and Measurement in Financial Statements of Business Enterprises*, Statement of Financial Accounting Concepts No.5, FASB (平松一夫・広瀬義州訳, 『FASB財務会計の諸概念 [改訳版]』, 中央経済社, 1990年).
- [14] —————[1985], *Elements of Financial Statements*, Statement of Financial Accounting Concepts No.6, FASB (平松一夫・広瀬義州訳, 『FASB財務会計の諸概念 [改訳版]』, 中央経済社, 1990年).
- [15] —————[1996], *Reporting Comprehensive Income*, Proposed Statement of Financial Accounting Standards (Exposure Draft), FASB.
- [16] —————[1997], *Reporting Comprehensive Income*, Statement of Financial Accounting Standards No.130, FASB.

研究叢書 (既刊)

-
- | | | | |
|------|--|--------------|-------|
| 第1号 | 生産と分配に対する貿易効果の分析 | 片野 彦二著 | 1961年 |
| 第2号 | 国際貿易と経済発展 | 川田富久雄著 | 1961年 |
| 第3号 | 国際私法の法典化に関する史的研究 | 川上 太郎著 | 1961年 |
| 第4号 | アメリカ経営史 | 井上 忠勝著 | 1961年 |
| 第5号 | 神戸港における港湾荷役経済の研究
柴田銀次郎・佐々木誠治・秋山 一郎・山本 泰督共著 | | 1962年 |
| 第6号 | 企業評価論の研究 | 小野 二郎著 | 1963年 |
| 第7号 | 経営費用理論研究 | 小林 哲夫著 | 1964年 |
| 第8号 | 船内労働の実態 | 佐々木誠治著 | 1964年 |
| 第9号 | 船員の雇用制度 | 山本 泰督著 | 1965年 |
| 第10号 | 国際私法条約集 | 川上 太郎著 | 1966年 |
| 第11号 | 地域経済開発と交通に関する理論 | 野村寅三郎著 | 1966年 |
| 第12号 | 国際私法の国際法典化 | 川上 太郎著 | 1966年 |
| 第13号 | 南北貿易と日本の政策 | 川田富久雄著 | 1966年 |
| 第14号 | インド経済における所得分配構造 | 片野 彦二著 | 1968年 |
| 第15号 | ラテンアメリカ経済統合の理論と現実 | 西向 嘉昭著 | 1969年 |
| 第16号 | 会計情報とE D P 監査 | 中野 勲・大矢知浩司共著 | 1972年 |
| 第17号 | 国際収支と資産選択 | 井川 一宏著 | 1974年 |
| 第18号 | 経営計測システムの研究
Business & Economic Information Control and Analysis System | 定道 宏著 | 1978年 |
| 第19号 | 日本・オセアニア間の海上輸送とオセアニア主要港の現況
佐々木誠治著 | | 1978年 |
| 第20号 | 軽量経済システムSREPS-BEEICA | 定道 宏・布上 康夫共著 | 1979年 |
| 第21号 | 海上運賃の経済分析 | 下條 哲司著 | 1979年 |
| 第22号 | 国際法上の船籍論 | 嘉納 孔著 | 1981年 |
| 第23号 | ブラジル経済の高度成長期の研究 | 西島 章次著 | 1981年 |

==== 研究叢書 (既刊) =====

- 第24号 資本蓄積過程の分析
 ー理論的枠組とオーストラリア経済への適用ー 下村 和雄著 1983年
- 第25号 会計情報公開論 山地 秀俊著 1983年
- 第26号 企業の国際化をめぐる特殊研究 井上 忠勝・山本 泰督・
 下條 哲司・井川 一宏・山地 秀俊共著 1983年
- 第27号 海運における国家政策と企業行動 海運経済専門委員会著 1984年
- 第28号 オーストラリアの金融システムと金融政策 石垣 健一著 1985年
- 第29号 会計情報公開制度の実証的研究
 ー日米比較を目指してー 山地 秀俊著 1986年
- 第30号 配船の理論的基礎 下條 哲司編著 1986年
- 第31号 仮想電子計算機と計算機言語システム
 ー世界軽量経済モデル分析システムー 川上 太郎著 1986年
- 第32号 期待効用理論 ー批判的検討ー 伊藤 駒之著 1986年
- 第33号 アメリカ企業経営史研究 井上 忠勝著 1987年
- 第34号 反トラスト政策 ー経済的および法的分析ー
 カールケイゼン・ドナルド F.ターナー共著
 根岸 哲・橋本 介三共訳 1988年
- 第35号 会計情報システムと人間行動 中野 勲編著 1989年
- 第36号 国際金融経済論の新展開
 ー変動為替相場制度を中心としてー 伊藤 駒之著 1986年
- 第37号 労働市場研究の現代的課題 小西 康生・三木 信一共著 1986年
- 第38号 香港企業会計制度の研究 中野 勲編著 1989年
- 第39号 国際比較統計研究モノグラフ 1 能勢 信子編著 1990年
- 第40号 経済発展と環太平洋経済
 西向 嘉昭・石垣 健一・西島 章次・片山 誠一共編著 1991年
- 第41号 労使問題と会計情報公開 山地 秀俊著 1991年
- 第42号 経営財務と会計の諸問題 森 昭夫編著 1992年
- 第43号 国際比較統計研究モノグラフ 2 小西 康生編著 1993年
- 第44号 アメリカ現代会計成立史論 中野 常男・高須 教夫・山地 秀俊共著 1993年

==== 研究叢書 (既刊) =====

第45号	ネットワーク環境における情報システムの研究	宮崎 耕著	1994年
第46号	財務情報分析と新情報システム環境	民野 庄造著	1995年
第47号	税効果会計	梶原 晃著	1995年
第48号	アジア経済研究	阿部 茂行著	1997年
第49号	会計とイメージ	山地 秀俊・中野 常男・高須 教夫著	1997年
第50号	地域保健医療情報システム —加古川地域における地域情報化戦略—	小西 康生・中村 利男著	1997年

原 価 主 義 と 時 価 主 義

研究叢書 51

(非売品)

平成10年 8 月 1 日 印刷

平成10年 8 月 20 日 発行

編 者 山 地 秀 俊

発行所 神戸市灘区六甲台町 2 - 1
神戸大学経済経営研究所

印刷 神戸市灘区原田通 1 丁目 2 - 14
一 印 刷