

棚卸資産の低価基準に関する覚書

関 口 了 祐

はじめに

企業会計基準第9号「棚卸資産の評価に関する会計基準」が、平成18年7月5日に企業会計基準委員会より公表され（以下平成18年基準）、平成20年4月1日以後開始する事業年度から適用されるようになった。その後、平成20年9月26日に改正がされ、この改正基準（以下平成20年基準）は、平成22年4月1日以後開始する事業年度から適用されている。この「棚卸資産の評価に関する会計基準」が公表される以前は、昭和37年に公表された「企業会計原則と関係諸法令との調整に関する連続意見書 第四 棚卸資産の評価について」（以下、連続意見書第四）において棚卸資産の会計処理が示されていた。

平成18年基準、平成20年基準の公表によって、棚卸資産の分類¹や棚卸資産の評価方法、評価基準など、いくつかの点が連続意見書第四から改正された。特に、平成20年基準で、それまで認められていた棚卸資産の評価方法である後入先出法が廃止²されたことや、平成18年基準、平成20年基準で、連続意見書第四では例外処理としていた低価基準を原則処理としたことが注目された。これらの棚卸資産についての会計制度の変化のうち、低価基準による評価が原則処理とされたことに着目し、期間利益計算という観点から低価基準による会計処理を合理的に説明することができるかを探してみたい。なお、本稿では、そのための準備として棚卸資産の低価基準について整理している。

¹ 連続意見書第四 七棚卸資産の範囲では、具体的に以下のように記述している（なお、箇条書き最後のカッコ書きは、武田隆二（2008）、『最新財務諸表論（第11版）』、p.508より引用した）。

- (イ) 通常の営業過程において販売するために保有する財貨または用役（商品、製品のほか、副産物、作業屑、不動産売買業者が販売目的で保有する土地・建物等）
- (ロ) 販売を目的として現に製造中の財貨または用役（仕掛品、半製品、加工のみ委託された場合に生ずる加工費のみからなる仕掛品等）
- (ハ) 販売目的の財貨または用役を生産するために短期間に消費されるべき財貨（原材料、部品、塗料・釘等の工場用消耗品等）

(ニ) 販売活動および一般管理活動において短期間に消費されるべき財貨（事務用消耗品、荷造用品等）
また、平成20年基準（par.3）では、棚卸資産について保有目的によって、以下の2つに区別している。

- ① 通常の販売目的で保有する棚卸資産
- ② 市場価格の変動により利益を得ること（トレーディング）を目的で保有する棚卸資産

①の棚卸資産には、商品、製品、半製品、原材料、仕掛品等のほか、販売活動及び一般管理活動において短期間に消費される事務用消耗品等も含まれる。なお、本稿では、①に該当する棚卸資産を念頭においている。

² 連続意見書第四では具体的に記述されていた棚卸資産の評価方法が、平成18年基準では後入先出法も含め、具体的に記述されていなかった。平成20年基準では棚卸資産の評価方法が再び列挙されたが、後入先出法は挙げられていない。

1. 会計基準における低価基準

平成 18 年基準、平成 20 年基準では、それまで品質低下や陳腐化による評価損と低価法評価損との間に発生原因等に相違が存在することから、それらには異なる会計処理を適用してきた。平成 20 年基準では以下の表のようにそれらの評価損を整理している³。

	品質低下評価損	陳腐化評価損	低価法評価損
①発生原因	物理的な劣化	経済的な劣化（商品ライフサイクルの変化）	市場の需給関係
②棚卸資産の状態	欠陥		正常
③売価の回復可能性	なし		あり

上表のうち、品質低下評価損と陳腐化評価損は、物的収益力の回復可能性がないことから、正味実現可能価額と帳簿価額の差額とし、低価法の適用による評価損については、物的収益力の一時的下落と考えると、正味実現価額と再調達価額のいずれかを選択適用したうえで算出することができた⁴。

しかし、平成 18 年基準以降、発生原因は相違するものの、正味売却価額が下落することにより収益性が低下しているという点から見れば、会計処理上、それぞれの区分に相違を設ける意義は乏しく⁵、経済的な劣化による収益性の低下と、市場の需給変化に基づく収益性の低下は明確に区別するのが難しいということから、それらを相違がないものとして取り扱うようになった⁶。

低価基準による会計処理を原則処理としたのは、金融商品会計基準や減損会計基準において、収益性が低下した場合には、回収可能な額まで帳簿価額を切り下げる会計処理が広く行われていること、そして、そうした会計処理が財務諸表利用者に的確な情報を提供することができるためであるとされている。また、棚卸資産として繰り越す原価は、将来の収益を生み出すという意味においての有用な原価、すなわち回収可能な原価であると考えている⁷。それらをふまえて、さらに、販売によって資金が回収されるという棚卸資産の特性を加味したうえで、棚卸資産の「収益性が低下」した時とは、正味売却価額が帳簿価額を下回っているときであるとしている⁸。

³ 平成 20 年基準、par.38。

⁴ 武田（2008）、pp.524-525。

⁵ 連続意見書第四のように低価評価損を類型した場合には、それぞれの評価損の性格に応じた時価を適用して評価損を計上するべきという見解も多い。例えば、森田哲弥（1986）、「棚卸資産の評価損を考える」、『会計ジャーナル』、第 18 巻第 7 号。

⁶ 平成 18 年基準、pars.38-39。

⁷ 平成 20 年基準、par.36。

⁸ 平成 20 年基準、par.37。

2. 棚卸資産の費用化と利益計算

会計上の資産の分類にはいくつかの方法がある。そのなかの一つの分類方法では、棚卸資産は費用性資産⁹に分類される。費用性資産である棚卸資産は、その購入や製造にかかった支出を取得原価とし、販売による棚卸資産の費消をもって、その取得原価が費用となる。費用となる金額は、棚卸資産の各種評価方法（先入先出法や平均法など）をもって測定され、当期の費用に配分される。そして、販売されなかった棚卸資産の取得原価は、資産として貸借対照表に計上されることになる。また、棚卸資産の販売は、収益が実現する時点でもある。したがって、棚卸資産の販売を介して収益と費用が対応する、いわゆる個別的な対応によって利益が計算されることになる。

また、別の資産の分類方法では、棚卸資産は事業投資としての資産に分類される¹⁰。この分類方法は、資産への投資目的によって資産を分類する方法で、事業投資である棚卸資産は、その販売を通じてキャッシュの獲得を期待する投資とみなされ、販売によってキャッシュが獲得された時に、棚卸資産への投資のリスクから解放されたとみなされる。棚卸資産が事業投資のリスクから解放されたこのときに費用が認識され¹¹、販売された棚卸資産の測定値（通常は取得原価）が費用の金額になる¹²。また、事業投資のリスクからの解放時には、販売によるキャッシュが獲得されているため、収益が認識される。したがって、投資のリスクから解放されることによって、事業活動への投資の成果が確定し、利益が実現したと見なされる¹³。

棚卸資産は費用性資産として分類される場合であっても、事業投資としての資産として分類される場合であっても、原価配分という手続きを経る¹⁴。棚卸資産の取得に要したキャッシュを取得原価とし、それを棚卸資産の販売時に配分するという原価配分という手続きは、棚卸資産に投下している資金を販売時の収益によって回収していくプロセス¹⁵である。

低価基準による棚卸資産の評価は、番場によれば「回収不能と見込まれる原価部分は、有効な資産ではありえない。低価主義はかかる原価部分を棚卸資産の物的処分（販売）に先立って切り捨てて事を要求する原価配分原則¹⁶」である。ここに言われるように、低価基準による棚卸資産の評価が原価配分の一環であるとして、回収不能と見込まれる原価部分について、具体的にどのような説明されてきたのであろうか。回収不能部分として切り捨てられる原価については、回収可能原価説と有効原価説のいずれによって説明されるかで異なっている。

⁹ この資産の分類では、資産は貨幣性資産と非貨幣性資産に分類され、非貨幣性資産がさらに費用性資産と非償却性資産とに分類される。（伊藤邦雄（2010）、『現代会計入門（第8版）』、p.196。）

¹⁰ この資産の分類は、資産への投資目的によって分類している。投資の性質により、事業投資と金融投資に分類し、それぞれの資産は金融資産と非金融資産に分類される。（斎藤静樹（2009）、『会計基準の研究』、p.40。）

¹¹ 企業会計基準委員会（2006）、『討議資料「財務会計の概念フレームワーク」』、par.15。

¹² 企業会計基準委員会（2006）、『討議資料「財務会計の概念フレームワーク」』、par.51。

¹³ 斎藤（2009）、p.39。

¹⁴ 期中にどれだけのキャッシュフローが実現し、その獲得にどれだけのキャッシュフローを要したのかに着目した業績評価は、原価配分という手続きによってなされる。（米山正樹（2001）、『減損会計－配分と評価－』、p.3。）

¹⁵ 原価に基づく費用の配分は、企業に投下している資金を各期の収益によって回収していくプロセスだが、それは歴史的な原価による資産評価だけではなく、たとえば時価による継続的な評価替えとも両立可能である（斎藤（2009）、p.79）。

¹⁶ 番場嘉一郎（1963）、『棚卸資産会計』、p.885。

3. 回収可能原価説と有効原価説

回収可能原価説は、棚卸資産の売却から回収の見込まれるキャッシュフローの減少を簿価切り下げの契機¹⁷とみるものである。棚卸資産の売却によって得られると予測されるキャッシュフローによって、棚卸資産の取得において実際に要したキャッシュフロー（取得原価）のすべてが回収できなくなった場合、回収できなくなった部分を評価損として計上することになる。

そのため、回収可能原価説では、販売時点における正味実現可能価額と取得原価とが決算時点で比較される¹⁸。平成18年基準、平成20年基準はこの回収可能原価説にもとづく低価基準を採用している。以下の簡単な設例で回収可能原価説による低価基準を確認してみる。

【設例】

[取得時]

商品の取得原価は100円、商品取得時の販売価格は150円。

[決算時]

販売時における販売価格は95円に、購入価格は65円へ下落するものと予測。

[販売時]

販売価格、購入価格ともに決算時の予測通りであった。

（表1）回収可能原価説による低価基準

	購入	決算	販売
購入価格	100	65	65
帳簿価格	100	95	95
販売価格	150	95	95
評価損		△5 ^{*1}	
損益			0 ^{*2}

*1 販売時の販売価格95－購入時の購入価格100

*2 販売時の販売価格95－販売時の帳簿価格（販売時の販売価格）95

決算時に販売時点の販売価格が95へ下落したことにより、5の評価損が計上される。そして、帳簿価格は販売時点の販売価格95に切り下げられる。これは、決算時点で棚卸資産の販売を待たずに、棚卸資産の取得に要したキャッシュフローを、将来の販売によって得られる（という予測の）キャッシュフローによって回収したものと処理することになる。したがって、本来ならば販売時に、原価の配分と収益費用の対応によって計算される損益が先取りして計上されていることになる。

このことは、収益を実現基準で認識する現行の会計において、農作物のように買取価格が販売を待たずに確定しているといった特殊な状況においてのみ認められている収益費用の対応がなされているように思われる。さらには、決算時における販売時点の販売価格の予測が外れて、

¹⁷ 米山正樹（2002）、「事業用資産の評価（1）－原価評価と減損－」、斎藤静樹編著『会計基準の基礎概念』、p.301。

¹⁸ 販売時における正味実現可能価額は予想によらなければならないため、期末（決算）における正味実現可能価額で代替することは適当であるとされる。このことは、有効原価説における再調達原価にも言える。（武田（2008）、p.521）

実際には販売時の販売価格がさらに下落した場合、棚卸資産の決算時点での予測の販売価格である帳簿価格（費用）と販売によって実際に得られたキャッシュフロー（収益）が対応することになる。つまり、時点は異なるものの販売価格と販売価格の差として損失が計上されることになり、原価配分と収益費用の対応によって利益を計算する枠組みの中では違和感を感じてしまう。

他方、有効原価説は、棚卸資産の有する物理的な用役（キャッシュ・フローを獲得する能力）の減少を簿価切り下げの契機とみるもの¹⁹である。したがって、有効原価説では、取得原価と将来の販売時点における購入価格（再調達原価）を比較して評価損が計上されることになる。先の設例と同じ条件で有効原価説による低価基準を見てみると以下ようになる。

（表 2） 有効原価説による低価基準

	購入	決算	販売
購入価格	100	65	65
帳簿価格	100	65	65
評価損		△ 35 ^{*1}	
販売価格	150	95	95
損益			30 ^{*2}

*1 販売時の購入価格 65 － 購入時の購入価格 100

*2 販売時の販売価格 95 － 決算時の帳簿価格（販売時の購入価格） 65

決算時に計上される評価損は、棚卸資産の購入市場における価格の変化によるものである。将来に販売される棚卸資産を販売直前に購入するのであれば必要となるであろうキャッシュフローを予測し、その価格が実際に購入に要したキャッシュフローよりも少なければ評価損が計上される。有効原価説での評価損は、経営者の棚卸資産の購入に関する経営上の巧拙の結果としての損失（保有損失）という性格を有することになる。

4. 事業資産としての棚卸資産の評価

期中に獲得したキャッシュインフローにもとづき収益を認識する。そして、その収益を生み出した財やサービスについて、その取得に要したキャッシュアウトフローを収益の貢献に応じて適宜配分し、その配分額をもとに費用を認識したうえで、収益との対比により損益を計算する²⁰。このような原価配分という手続は、のれんの獲得や実現を期待して行う企業の投資に対して行われる²¹。棚卸資産は事業投資としての資産であり、のれんの獲得が期待されて投資された資産である。それゆえに原価配分と、販売という事実にもとづいた収益の実現による利益計算が必要と考えられている。そこで、棚卸資産の販売によって獲得が期待されるのれんについて整理しておきたい。

¹⁹ 米山（2002）、p.301。

²⁰ 米山（2003）、p.3。

²¹ 原価（コスト）を配分して利益を測定する枠組みと、資産を歴史的な原価で繰り越す評価のルールとは、必ずしも表裏一体の関係にあるわけではない。（斎藤（2009）、p.79。）

(表 3)

	購入	決算	販売
購入価格	100	100	100
帳簿価格	100	100	100
割引現価	125 ^{*1}		
のれん	25 ^{*2}		
販売価格	150		150
損益			50

*1 購入時販売価格 150 ÷ 1.2 (1+ 正常利益 20%)

*2 購入時入口価値 125 - 仕入価格 100

購入価格 100 の棚卸資産が 150 円で販売可能であるとする。実際に販売できたならば販売時点で利益 50 が計上される。ところで、この棚卸資産の購入時点での価値は、販売可能価格 150 を正常利益率 20% で割引いて計算された 125 (割引現価) と考える。このケースでは、125 より安い 100 で商品を購入しているので、その差 25 ののれん (超過利潤) が生じていることになる²²。こののれんは、この商品の販売価格を上げる、あるいは正常利益率を下げる (資本コストを下げる) ことによって増える。また、こののれんは購入時点における販売時点の予測にもとづいて計算されており、販売時点で当初の予測通りの価格で販売されれば、販売時に計上される利益には正常利益と超過利益が含まれることになる。なお、この状況では、決算時および販売時で購入価格は変化していないし、販売価格の変化もないため低価基準により評価されることはない²³。

5. 低価基準についての数値例

先の設例をもとに、いくつかの数値例を示してみる²⁴。なお、以降の数値例において割引計

²² のれんは投資プロジェクトがもたらす将来の超過利益の期待であり、いずれは有形資産となるべき無形のス
tockである。それは事前の期待が資本化されたものであり、期待が実現すれば企業の正味資産に置き換わ
る。(斎藤 (2009)、p.33。)

この斎藤の記述にしたがってのれんを計算すると、棚卸資産への投資は、将来の販売時点において 20% の正
常利益を獲得することが期待されている。しかし、150 での販売が可能であると予測されるので、将来の販売
時において 30 (販売価格 150 - (取得原価 100 + 正常利益 20)) の超過利益を得ることが出来る。この超過利
益 30 の割引現価 25 (30 ÷ 1.2) が購入時点における棚卸資産ののれんになる。

²³ 「在庫品の低価評価は、(中略) 減損概念のもっともプリミティブな適用形態とも考えられるのである。」(斎
藤 (2009)、p.269。)

なお、「投資期間全体を通じた投資の回収可能性を見直す減損概念は、収益性が低下して営業努力による回
収が見込めなくなった過剰投資を、それがあきらかとなった期の損失として切り捨てようとするもの」(斎藤
(2009)、p.269) である。

また、回収可能額への切り下げに使う時価は、「短期間で売却される棚卸資産の場合には、現在の市場価格
が売却によって回収される額を近似するとみられる」(斎藤 (2009)、p.256) として、売却可能価額を用いる
ように読み取れるが、長期に保有する資本設備の減損との関係からすると、短期で回収される資産という特性
が反映された時価の選択と考えられる。

²⁴ 低価基準に使用される時価、特に再調達原価 (取替原価) と実現可能価額のいずれを使用するべきかについて
の論拠として、取替原価 (再調達原価) には①正味実現可能価額代用説、②正常利益確保説、③機会費用説の
三つ、(正味) 実現可能価額には①回収可能原価説、②循環過程脱落説の二つがある。

算する場合の割引率は正常利益率 20%である。

まず、決算時に販売価格は下落するが、再調達原価と実現可能価額のいずれの時価も取得原価を下回らない場合（表 4）を見てみる。ここでは、決算時点において予測販売価格が 130 に下落し、実際に 130 で販売できたとする。また、購入価格は購入時から販売時まで通じて 100 のままであったとする。したがって、取得原価 100 を再調達原価も実現可能価額も下回る事はないので、低価基準により評価されることはない。この場合、購入当初に予測していたのれん額は決算時点において減少するものの、マイナスにはなっていない。それは、つまり、販売価格が低下しても、販売時点で正常利益は確保され、減りはするが若干の超過利潤が得られている状況である。

（表 4）

	購入	決算	販売
購入価格	100	100	100
帳簿価格	100	100	100
割引現価	125 ^{*1}	108.33 ^{*3}	
のれん	25 ^{*2}	8.33 ^{*4}	
販売価格	150	130	130
損益			30

*1 購入時販売価格 150 ÷ 1.2

*2 購入時購入価値 125 - 購入時購入価格 100（取得原価）

*3 決算時予測販売価格 130 ÷ 1.2

*4 決算時割引現価 108.33 - 購入時帳簿価格 100

販売価格の低下によるのれんの減少は販売価格が 120 に低下するまでは正の数値内で減少するが、販売価格が 120 以下になると負の値をとるようになる。つまり、購入当初の正常利益が販売時点で確保できない状況を意味することになる。しかしながら、販売価格が 100 以下にならなければ、実現可能価額による低価基準の適用はなく（このケースにおいて、入口価格が 100 で推移しているため、再調達原価による低価基準の適用もない）、決算時における評価損は計上されない。

販売価格の低下が 120 から 100 の間であれば、低価基準により評価されることはない。そうであれば、低価基準は正常利益が確保されなくなった状況で適用されるものではなく、あくまでキャッシュアウトフローの回収が出来なくなった部分にのみ適用されるものと考えられるのではないだろうか。

購入価格が 100 のままで推移するなか、販売価格が取得原価を下回る 90 まで下落するような以下のような状況（表 5）は通常では考えられない。あるとすれば、破損した棚卸資産を販売するような場合であろう。

角ヶ谷典幸（2000b）、「棚卸資産の低価基準における「時価」の検討（二・完）」、『商学論集』、第 69 巻第 2 号、pp.74-83。

ここでの数値例は、筆者がこれらの論拠について、後に再検討を試みようと用意したものである。

(表 5)

	購入	決算	販売
購入価格	100	100	100
帳簿価格	100	90	90
割引現価	125 ^{*1}	75 ^{*3}	
のれん	25 ^{*2}	△ 25 ^{*4}	
販売価格	150	90	90
評価損		△ 10	
損益			0

*1 購入時販売価格 $150 \div 1.2$

*2 購入時割引現価 $125 - \text{仕入価格 } 100$

*3 販売時販売価格 $90 \div 1.2$

*4 決算時割引現価 $75 - \text{購入時購入価格 } 100$

次に、販売価格はそのままであるが購入価格のみが下落した場合（表 6）を考えてみたい。決算時点での再調達原価が 93.75 に下がったが、販売価格は 150 で変わらない。こうした状況は、例えば、製品の生産効率が上がったために製造原価が安くなったり、商品の大量仕入によるリベートにより仕入単価が安くなったりするような場合が考えられると思う。

このような状況においては、再調達原価を用いた低価基準により帳簿価格を引き下げること、利益率が購入時点の 50% から 60% へと上昇してしまう。しかしながら、決算時点において評価損 6.25 が計上される。この評価損は、商品の仕入時点（結果として）見誤ったことにより、高値で商品を仕入れてしまったことによる損失、つまり保有損失としての性格を有することになる。その後、販売時点では、決算時点の購入価格 93.75 と販売時の販売価格 150 とが対応することによって、商品の販売による利益、つまり操業利益 56.25 が計算されることになる。この場合でも、評価損と販売時点の利益の通算は 50 であり、商品の販売による利益の総額は他の状況と変わらない。

棚卸資産に限らず、資産の期末評価に再調達原価を使用する意義は、保有損益と操業損益を明確にすることにあるとされる²⁵。再調達原価を資産の期末評価に用いる会計では、再調達原価が上昇した場合には保有利益を計上し、販売価格が変わらなければ販売時に計上される操業利益が当初より減少することになる。

低価基準に再調達原価を用いた場合、このような再調達原価が上昇した場合の影響は反映されない。それは、低価基準としての再調達原価は、取得原価を上限とした原価配分の尺度として用いられているためだからである。しかし、仕入価格が下落した時の保有損失だけが評価損として認識されることが、収益性が低下したときに行われる低価基準による評価と整合するかどうかについては、さらに検討する必要があると思われる。

(表 6)

	購入	決算	販売
仕入価格	100	93.75	93.75
帳簿価格	100	93.75	93.75

²⁵ 角ヶ谷典幸（2000a）、「棚卸資産の低価基準における「時価」の検討（一）」、『商学論集』、第 68 巻第 4 号、pp.72-74。

割引現価	125	125	
のれん	25	31.25 ^{*1}	
販売価格	150	150	150
評価損		△ 6.25 ^{*2}	
利益			56.25

*1 割引原価 125 － 決算時購入価格 93.75

*2 購入時帳簿価格 100 － 決算時購入価格 93.75

最後に、販売価格と仕入価格のいずれも下落した場合（表 7）を見てみる。販売価格が 110 へ下落したものの、取得原価の 100 を下回るまでの下落ではないので、出口価格での低価基準は適用されない。仕入価格は取得原価以下に下落しているため、入口価格での低価基準ならば評価損 6.25 が計上される。

ここで、決算時点において、販売価格が下落したことによる割引原価の再計算をしてみると、割引原価は 91.66 へと下落し取得原価 100 を 8.34 下回ることになる。販売時点で正常利益（20％）を確保するためには、110 という販売価格のもとでは、この棚卸資産に 91.66 の価値しか認めるとはできないということになる。販売時点で正常利益を確保した利益計算を行う（必要がある）というのであれば、決算時点において 91.66 まで帳簿価格を切り下げなければならない。

その切り下げにおいて、割引原価 91.66 を代用する値として入口価格の 93.75 を使用するというのは、販売価格の下落と仕入価格の下落が連動しておこっている場合には、納得できる方法と言えなくはない。なぜなら、この棚卸資産を決算時点において仕入、その後販売した場合、当初よりも利益率は下がったとしても 16.25 の利益は得られるのであり、棚卸資産は事業資産であり、原価配分という手続きによって業績評価（利益計算）を行うという観点からは整合的だと考えられるからである。

ここでの評価損は、再調達原価での低価評価によるものであるから、保有損失を意味している。したがって、棚卸資産の取得に関するキャッシュアウトフローを現時点のものに見積もり直し、事業資産としての業績評価を現時点での収益と費用との対応関係として計算していることになる。

（表 7）

	購入	決算	販売
購入価格	100	93.75	93.75
帳簿価格	100	93.75	93.75
割引現価	125	91.66 ^{*1}	
のれん	25	△ 8.34 ^{*2}	
販売価格	150	110	110
評価損		△ 6.25	
利益			16.2

*1 販売時販売価格 110 ÷ 1.2

*2 購入時購入価格 100 － 決算時割引現価 91.66