

企業会計基準委員会 御中

棚卸資産期末評価基準等早朝読書会
(代表者：公認会計士 結城秀彦)

企業会計基準公開草案第12号「棚卸資産の評価原則に関する会計基準(案)」(平成18年4月14日付)に関するコメントを、下記の通り、取り纏めました。
ご検討の程、よろしく願い申し上げます。

記

1 項

「評価原則」の定義に関して

期末における評価基準及び開示のみを「評価原則」として定義するように読めるが、概念的に狭義すぎるように思われる。

「評価原則」とは期末における「評価基準及び開示」のみならず、「評価方法(例：先入先出法等)」をも含むとするのが、一般的な会計人の一般的な通念であり、期末における評価基準及び開示については「期末評価基準等」と定義すべきではないかと考える。

またこの基準の表題自体も、「棚卸資産の期末評価基準等に関する会計基準」とすべきと考える。

3 項

棚卸資産の範囲について

棚卸資産は、商品、製品、原材料等の資産とされているが、45項にて仕掛品の評価についても後述されていることから、仕掛品が含まれることを明示しておくことが必要と考える。

3 項及び 48 項

短期間に消費される事務用消耗品等に関して

「売却を予定しない資産であっても、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」も棚卸資産に含める旨、示されているが、製造活動において短期間に消費される消耗品等(機械用潤滑油等)についてはどのような取扱いとするのかが明確ではない。

また、あえてここに「販売活動及び一般管理活動において」と明示することにより、却って、製造活動において短期間に消費される消耗品等は棚卸資産に含まれず、本基準に基づく評価の対象外と解釈する(というよりも悪用する)余地を製造業に従事する企業に与えかねないと思われる。

製造活動において短期間に消費される消耗品等(機械用潤滑油等)についても、原材料と同様に投入原価の一部を構成するものであり、原材料と同様に市場価格等に基づく評価を行うべきものであると思われることから、ここでは「販売活動及び一般管理活動において」とせず、「売却を予定しない資産であっても、企業の事業活動において短期間に消費される事務用消耗品等」とすべきと考える。

3 項及び 60 項

トレーディング目的で保有する棚卸資産の定義に関して

3 項の「活発な市場が存在することを前提として棚卸資産の保有者が単に市場価格の変動により利益を得ることを目的とするトレーディング」という説明以外に、金融商品会計実務指針 65 項と同様に、「通常は同一品目に対して相当程度の反復的な購入と売却が行われるものをいう」という具体的解説が 3 項または 60 項に必要と考える。

4 項

時価の定義に関して

「時価」(公正な評価額)として、市場価額が観察できる場合には市場価額に基く価額としているが、金融商品会計における金融商品会計実務指針 48 項から 56 項及び 256 項から 261 項に示されているような諸点、例えば、食肉等に見られる業界団体やブローカーの公表価格の取扱いや、期末評価に当たっての取得又は再調達原価を用いる場合の付随費用の取扱い等についての具体的な解説が不足しており、実務上の対応にばらつきや混乱をもたらす可能性が高い。

例えば、金融商品会計実務指針と同様の考え方を採用するのであれば、具体的な適用は、金融商品会計基準及び同実務指針に準ずる旨を明らかにすべきであり、また、金融商品とは異なる考え方となるのであれば、その適用上の具体的な考え方を解説することが必要であり、この基準において、または適用指針を策定して、基準適用に当たっての具体的な指針を示す必要があると考えられる。

7 項、10 項、44 項及び 45 項

製造業における原材料等の期末評価について(コメントその1)

「製造業における棚卸資産としての仕掛品の期末評価について、44 項及び 45 項において、見積追加製造原価及び見積販売直接経費と売価とを比較し、見積追加製造原価及び見積販売直接経費が売価を超えるときには、簿価切下げを行うことを示しているが、この表現では既発生の製造原価が考慮されないことになってしまう。

当然に既発生の原価も勘案して売価と比較すべきであり、その趣旨を鑑みるに、44 項においては、「見積製造原価(既発生の製造原価及び見積追加製造原価)」及び見積販売直接経費が売価を超えるときには」と表現を変更(「追加」の語を削除)すべきと考える。

なお、45 項については、その文脈上、「見積追加製造原価及び見積販売直接経費」のままでもよいと思われる。

7 項、10 項、44 項及び 45 項

製造業における原材料等の期末評価について(コメントその2)

上記の 7 項、10 項、44 項及び 45 項(コメントその1)のような解釈を前提とするならば、製造業における棚卸資産としての仕掛品の期末評価を行った場合に、見積製造原価及び見積販売直接経費が売価(42 項により期末時点の売価)を超えるときには、簿価切下げを行うこととなる。

この取扱いについては、期末現在で保有している工程未投入の原材料等について、期末において正味売却価額(10 項による場合は再調達原価)が取得原価よりも下落している場合であっても、将来に予定される加工後の見積製造原価及び見積販売直接経費が売価を超えないことを理由に原材料等の簿価切下げを行わない会計処理を企業が強行する事例が想定され、本読書会メンバーには、そのような事例を過去の実務において現実に経験した者もいる。

しかしながら、工程未投入の原材料等については、そもそもそれが工程に投入されて製品となるのか否か(場合によっては転売されるのか)あるいは、いつ工程投入され、将来のどの時点で販売されるかが仕掛中の物品に比べて不確実であり、このようなものについ

@5/29/2006

てまで見積製造原価及び見積販売直接費期末売価と比較して評価することは適切ではないと考える。

期末現在で保有している工程未投入の原材料等については、期末時点の有り姿(すなわち、未加工であり、そのままでも転売可能な状態)そのものに即して正味売却価額等によって評価を行うことが適切であると考えます。

したがって、44 項及び 45 項に示された見積製造原価及び見積販売直接経費と売価との比較による評価は、工程未投入(未加工)の原材料等については適用されない旨を明示することが必要と考える。

7 項及び 42 項

将来販売時点の正味売却価額の代理数値としての期末正味売却価額の採用について

42 項に、「将来の正味売却価額を用いるとしても、将来の正味売却価額を用いることは困難な場合が多いことや」とある。

しかしながら、その趣旨・文脈を勘案すると「将来の正味売却価額を用いるとしても、将来の正味売却価額を入手または算定したり、将来の販売時点を合理的に見積もることは困難な場合が多いことや」とすべきではないかと考える。

7 項、9 項、41 項及び 42 項

将来販売時点の正味売却価額を採用できる場合の特例の設置について

41 項においては収益性低下に基づく簿価切下げの判断に際しては、将来販売時点の売価見込みに基づく正味売却価額によることが適当であるとするも、42 項においては、将来販売時点の正味売却価額の入手・算定や将来販売時点の合理的見積りが困難であること(前述のコメント「7 項及び 42 項将来販売時点の正味売却価額の代理数値としての期末正味売却価額の採用について」を参照。)や棚卸資産が一般的に短期間の投資であることを理由に、7 項においては期末における正味売却価額を用いるものとしている。

しかしながら、評価対象の棚卸資産について、先渡市場が整備され、将来販売時点の市場価格が形成されており、かつ、販売契約等において販売価格は未確定であるも納入時期(将来の受渡・販売時点)及び納入数量が明確に定められている場合には、将来の売価(将来販売時点に対応する限月の売先渡価格)に基づく公正な正味売却価額が容易に算定可能であり、精度の高い測定が行われることとなる。

こうした場合には、42 項において記述されているような将来販売時点の正味売却価額の不採用の理由は克服されており、期末における正味売却価額を用いることは却って不合理となる。

また、9 項においては、契約に取り決められているのであれば、一定の売価(将来販売時点の売価)を用いることは認められている。納入数量・納入時期が契約によって確定している下での先渡価格の適用は、この 9 項に準ずる側面を有するものであり、特例として容認すべきものと考えます。

評価対象とする棚卸資産に関する売先渡市場価格が存在し、かつ、納入数量・納入時期が契約に取り決められている場合には、特例として、契約上、一定の売価が取り決められていなくとも、納入時期に対応する限月の先渡価格に基づく正味売却価額を用いることを認めるよう基準または適用指針に定める等の手当が必要と考える。

8 項及び 49 項

「通常の販売目的で保有する棚卸資産の評価基準」及び「正味売却価額の見積り」に関して

49 項においては、「実務上、収益性が低下していないことが明らかであり、事務負担をかけた収益性の低下の判断を行うまでもないと認められる場合には、正味売却価額を見積もる必要はない」とし、「棚卸資産については、市場価格が存在することは多くない。そのた

@5/29/2006

め、売却市場における合理的に算定された価額（売価）を見積もる必要がある」「期末前後での販売実績に基づく価額や... も含まれる。」といった例示を掲げ、適用実務負担の緩和を図っている。

しかし、上述のように期末日ジャストの売価が入手可能であるか否かについては、企業の関心は一般に薄いように思われる。

むしろ、本基準を用いようとする企業が実務上、懸念するのは、期末日等における売価は入手できたとしても、見積販売直接費等、とくに販売運賃等を加味した正味売却可能価額を、場合によっては数万点に上る棚卸資産品目毎に、見積販売直接費等をも加味して算定して適用することが実務上不可または実行困難とならないかという実行可能性にあると思われる。

とくに、期末決算公表の迅速化（東証上場企業においては45日以内）が求められる上場企業においては、連結子会社を含めた実行可能性を勘案すると、本基準の厳密な適用への負担は相当なものとなろう。

また、会社側が実務上何らかの簡便処理を行った場合、その適用の当否を巡り会計監査等においても見解の相違の火種になり、監査人の監査リスクも高まらざるを得ないと思われる。

多くの企業においては棚卸資産管理に当たり、品目毎の売価を把握して収益性を管理する実務は相当程度行われているものと推定されるが、これに販売運賃等までを加味して採算管理を行っている事例は稀少であろうと推定される。

したがって、8項に関しては、簡便法として、「まず、期末における売価を取得価額と比較し、売価が取得価額よりも下落している品目について当該売価を基礎とする正味売却価額を以って貸借対照表価額とする」ことを認め、明示することが、実務上の負荷の緩和及び基準の実行可能性の観点からは必要と考える。

この取扱いは、あたかも収益性の低下の認識と測定を分離し、収益性の低下の認識については売価を用い、収益性の低下の測定については正味売却価額を用いるものであるが、このような二段構えの処理の方が実務上は却って対応が容易と思われる。

基準においては、すでに49項において「実務上、収益性が低下していないことが明らかであり、事務負担をかけて収益性の低下の判断を行うまでもないと認められる場合には、正味売却価額を見積もる必要はない」との基本姿勢を明示しており、見積販売直接費等の取扱いについてもこのような簡便法を明示すべきと考える。

また、このような簡便法の提示が基準には相応しくないのであれば、別途、適用指針等における対応を検討されることが望ましいと考える。

11 項及び 53 項

「複数の売却市場が存在し、売価が異なる場合であっても棚卸資産をそれぞれの市場向けに区分できないときには、それぞれの市場の販売比率に基いた加重平均売価等による。」

複数の売却市場が存在する場合、企業は最も高い売価の市場での売却を試みるのが通常であり、棚卸資産をそれぞれの市場向けに区分できないのならば、正規販売の売価を適用するとすればよいのではないかと考える。

12 項及び 54 項

**「収益性の低下の有無に係る判断及び簿価切下げ」の「個別品目」毎の実施に関して
(コメントその1)**

「個別品目」とは何か、定義が不十分ではないかと考える。
個別品目とは、同一種類の棚卸資産品目という意味ではなく、原則として会社が棚卸資産

@5/29/2006

の評価方法(個別法、先入先出法、移動平均法等)を適用している単位と同一性を維持すべきであり、このような評価方法の単位を超えて複数品目を一括して期末評価することは恣意的であり、原則として認められないことを明示すべきと考える。

例えば、同一種類の棚卸資産品目であっても、会社が個別ロット番号ごとの移動平均法を適用する会計方針を採用している場合があるが、このような場合には、ロット単位ごとの発注・購入時期によって簿価が異なるため、期末正味売却価額との比較においてもロット単位毎に簿価切下げの要否が異なるはずであり、期末においては個別ロット単位に正味売却価額による評価が行われるべきである。

あくまで所定の評価方法に基づいて算定された簿価を前提として簿価切下げの要否を検討するものであり、簿価算定の単位と期末評価の単位の一致が維持されるべきことを明示しておくべきと考える。

とくに、54 項に基き、「補完的な関係にある複数商品の売買を行っている企業において、いずれか一方の売買だけでは正常な水準を超えるような収益は見込めないが、双方の売買では正常な水準を超える収益が見込めるような場合」において、複数品目を一括して期末の正味売却価額等による評価を行う場合には、その前提として、棚卸資産の評価(個別法、先入先出法、移動平均法等)計算においても、そのような補完的な複数品目を一括りとした単位で予め簿価の算定が実施されていなければならないことを、基準に明示しておくべきと考える。

12 項及び 54 項

「収益性の低下の有無に係る判断及び簿価切下げ」の「個別品目」毎の実施に関して (コメントその2)

54 項において、複数の品目を一括して取り扱うことが認められているものの例示として「同じ製品に使われる材料、仕掛品及び製品を 1 グループとして扱う場合」があるが、このような抽象的表現のみでは、本基準の利用者が一般に共通のイメージを有することは困難ではないかと思われる。

この規定は、例えば、金属製品等において材料の単位あたりの正味売却価額(10 項による場合は再調達原価)が取得原価を下回っている場合には、材料の簿価切下げのみならず、仕掛品原価及び製品原価に含まれる当該原材料費をその数量に応じて簿価切下げを行う趣旨と理解しているが、そのような具体的な説明を付すか、または適用指針等を策定して別途説明することが必要と考える。

14 項、57 項、58 項及び 59 項

洗替え法と切放し法の選択適用に関して

14 項では洗替え法と切放し法を棚卸資産の種類毎に選択できるとし、57 項から 59 項においては洗替え法の合理性が次の点から縷々説明されている。

元来、1 つの経済実態に対しては 1 つの会計処理を認め、代替的処理を可能な限り認めないのが、国際会計基準等の姿勢であり、最近の日本の会計基準もこれを踏襲し、収益力の低下を反映する会計処理である固定資産減損会計基準や金融商品会計基準における投資減損においては洗替え法が認められず、切放し法のみが認められている。

棚卸資産の簿価切下げについては、なぜこうした最近の姿勢と異なり、複数の会計処理の選択適用が認められるのかを合理的に説明することが必要と思われるが、以下示すように 57 項から 59 項においてはこの点についての十分かつ合理的な説明がされていない。

58 項においては、物理的・経済的劣化であっても正味売却価額の回復がなければ、戻入額と同額以上の簿価切下額が期末に計上されるため、損益に与える影響は切放し法による場合と変わらないことを洗替え法の選択適用の論拠としている。

しかしながら、影響が変わらないのであれば、1 つの経済実態に対しては 1 つの会計処

@5/29/2006

理のみを認めるという考え方から、固定資産減損会計基準等と同様に切放し法に処理方法を統一するという考え方も成り立つはずであり、58 項の説明は洗替法容認の積極的理由に乏しい。

洗替え法は正味売却価額の回復事実を考慮した会計処理である(57 項)という論拠については説得力がある。

しかしながら、59 項において、1 つの経済実態に対して複数の会計処理を認めることとなっても結果が大きく異ならないとする説明するに及んで、前期末に簿価切下げをした棚卸資産の正味売却価額が回復し、かつ、当期末に残高として残っている場合においても、一般的に正味売却価額が回復するケースは必ずしも多くないとする説明と併せて考えるならば、洗替え法の必要性は必ずしも高くはないと考えざるを得ないと思われる。

すなわち、「一般的に正味売却価額が回復するケースは必ずしも多くない」のであれば、正味売却価額の回復事実を考慮した会計処理を行うケースは必ずしも多くないということとなる。

そうであれば、洗替え法の採用の必然性はなく、また、必要性も低いと解さざるを得ないこととなる。

洗替え法の採用の理由としては、57 項と 59 項の説明は論理的に一貫しておらず、明らかな矛盾をきたしており、再考が必要である。

59 項においては、1 つの経済実態に対して複数の会計処理を認めることとなっても結果が大きく異ならないとする説明するに及んで、前期末に簿価切下げをした棚卸資産の正味売却価額が回復し、かつ、当期末に残高として残っている場合には洗替え法と切放し法では結果が異なるが、正味売却価額が回復している場合には、通常販売され、在庫として残らないために、結果は大きく異ならないとしている。

しかしながら、「正味売却価額が回復している場合」は、必ずしも多くの事例に見られるものではなく、59 項自体が、「一般的に正味売却価額が回復するケースは必ずしも多くない」としているところである。会計上の保守主義思考に照らせば、むしろ「正味売却価額が回復しない場合」を想定して議論を進めることが望ましく、「正味売却価額が回復している場合には、通常販売され、在庫として残らない」という説明は一般的なものとは思えず、洗替え法を合理化する論拠としては説得力が弱いと考えられる。

59 項の「前期末に簿価切下げをした棚卸資産の正味売却価額が回復し、かつ、当期末に残高として残っている場合には洗替え法と切放し法では結果が異なるが、正味売却価額が回復している場合には、通常販売され、在庫として残らないために、結果は大きく異ならない」の記述に関しては、従前の会計実務において原価法の枠内で行われていた棚卸資産の評価減の原因や実態に照らしても一般的なものとは思えない。

原価法の枠内で行われていた棚卸資産の評価減の多くは滞留在庫に関するものであり、前期以前の販売見込誤り等に起因する過剰在庫に対するものであったと理解される。

そのような場合、正味売却価額が回復したとしても、その販売には長期を要し、通常の営業循環においては販売しきれずに棚卸資産の評価減に至った場合が多かったことは、会計実務家の多くが認識しているところであり、「正味売却価額が回復している場合には、通常販売され、在庫として残らない」という想定は一般的なものとは言えないと思われる。

また、そのような滞留在庫の通常販売には長期を要するという事実・現象を背景として、基準(案)も「営業循環過程から外れた滞留又は処分見込の棚卸資産」について一定の回転期間を超える場合の規則的な簿価切下げ等の方法に言及し、これを認めている(9 項)ものと思われる。

仮に、正味売却価額が回復している場合には、通常販売され、在庫として残らない(59 項)のであれば、営業循環過程から外れた滞留棚卸資産に対する規則的な簿価切下げ等の方法について 9 項において敢えて言及することは不要であるはずであり、この点についても論理が一貫していないように思われる。

このように「正味売却価額が回復している場合には、通常販売され、在庫として残らな

@5/29/2006

い」という仮定は特殊な状況にのみ生ずるものである。そのような特殊な状況を前提とした説明を洗替え法を肯定する論拠として基準に明示すべきかどうか再考することが必要であると考えられる。

以上、58 項と 59 項に記述されている論拠を検討してみると、種々無理な説明及び表現が重ねられているように思われる。

仮に、基準において洗替え法と切放し法との選択適用を採用するのであれば、58 項及び 59 項の記述を全面的に削除し、57 項のみにとどめるか、または 58 項及び 59 項を全面的に書き直し、固定資産減損会計基準や金融商品会計基準における投資減損と異なり、1 つの経済実態に対して複数の会計処理を認める理由をより明確かつ合理的に説明することが必要と考える。

14 項

「簿価切下げの要因毎に選択適用できる」の「簿価切下げの要因」に関して

基準本文の 1 項から 13 項までの間に簿価切下げの要因については全く説明されていないため、この用語は唐突で具体的なイメージが把握しにくい(36 項から 38 項を読まないで理解困難である。)

したがい、「例えば、物理的・経済的劣化や市場の需給変化等の簿価切下げの要因」と具体例を示すべきではと考える。

17 項及び 63 項

「販売促進に起因し、かつ、その金額に重要性がある場合には販売費として処理する。」に関して

これらの項においては、「販売予定の棚卸資産であったにもかかわらず、販売促進のために店頭で陳列したことにより帳簿価額を切り下げざるを得ないような場合」の簿価切下額が例示されているが、このような例外処理の採用は、恣意性がはたらきやすいと思われる。

この理屈では、簿価切下げ後も継続して売却の意思を維持する限り、物理的劣化以外のほとんどの簿価切下額は販売費として表示可能であると解釈され、62 項に言う売上原価表示が原則処理とならなくなり、表示区分が多様となり、従前と同様に、実務上、選択適用や拡大解釈による混乱や恣意的処理をもたらすのではないかと思われる。

統一的な表示方式を求めることを指向していると読み取れる基準案の姿勢からすれば、簿価切下額の表示は売上原価表示のみに限定し、このような例外規定を認めるべきではないと考える。

20 項

「トレーディング目的で保有する棚卸資産に係る損益の表示」に関して

トレーディング目的で保有する棚卸資産に係る損益については、純額で売上高表示とされているが、これに対応する金融商品会計実務指針 176 項「繰延ヘッジ損益は、ヘッジ対象が商品であれば、売上原価、... に戻入処理する。」については、「売上原価」を「売上原価(ただし、トレーディング目的で保有する商品については売上高)」とする必要があるのではと考える。

本基準の確定・制定に当たり、企業会計基準委員会は、このような対応が必要な旨を本基準の 23 項の次に記載し、日本公認会計士協会他、関係方面に検討を働きかけることが必要と考える。

15 項、60 項及び 61 項

「トレーディング目的で保有する棚卸資産の評価基準」に関連して(トレーディング目的で保有する棚卸資産に係る売買約定のデリバティブとしての取扱いの検討)

@5/29/2006

トレーディング目的の棚卸資産を保有する多くの企業においては、市場価格の変動による評価差額を追求する一方、市場価格の想定外の変動を排除し、評価差額を確定させるべく、デリバティブ等を用いたヘッジ活動を行うものと考えられる。

また、そのヘッジ活動は単にトレーディング目的棚卸資産を購入受入した後のみならず、棚卸資産の購入受入前の売買約定の段階において、デリバティブのみならず現物取引の反対売買約定をも勘案し、(現物)購入約定・棚卸資産・買約定デリバティブと(現物)販売約定・売約定デリバティブの数量・限月等を見合わせるによって行うのが通常である。

そのような環境下では、これらの棚卸資産・デリバティブのみならず、現物約定をあたかもデリバティブと同等とみなして時価評価し、棚卸資産・デリバティブ・現物約定の数量・限月等のみならず、それらから生ずる評価損益が見合っているか否かでヘッジの効果を判断する管理会計手法が行われるに至っている。

近年、このような管理会計手法をそのまま財務会計の処理に反映し、現物約定をあたかもデリバティブと同等とみなして時価評価する会計処理を求める声があり、トレーディング目的で保有する棚卸資産の時価評価が認められた場合にはさらにそのような要請が高まることが予想される。

したがい、本基準の公表とともに、現物約定のうちデリバティブとして取り扱うことができるものの定義を整理し、実務上の要請に応える必要があると考える。

現行の会計基準の下、金融商品会計実務指針 20 項は、純額決済等の要件を満たすものについてはデリバティブとして取り扱うことが認められているが、当初より現物の受渡を予定しているものについてはデリバティブとして会計処理を行うことは容認されておらず、上記のような管理会計手法を財務会計の処理に導入しようとする際に大きな障壁となっていると解される。

しかしながら、トレーディング目的で保有する棚卸資産は、当初から加工や販売の努力を行うことなく単に市場価格の変動による継続反復の売買により利益を得ることを目的として所有するものである。

その売買取引において現物は単に購買市場と販売市場とが区別されていない単一の市場において利鞘を稼得するための「玉(ギョク)」にすぎず、仮に現物の受渡が当初から予定され履行されるとしても、それは形式に過ぎない。

したがい、そのような売買取引における現物取引としての性格の希薄さを勘案し、トレーディング目的で保有すると定められた棚卸資産に係る売買約定については、当初より現物の受渡を予定する如何を問わず、デリバティブとして取り扱うことが、前述のような管理会計手法と財務会計の統合の要請に応え、また、本基準におけるトレーディング目的で保有する棚卸資産の時価評価の底流にあるフィロソフィーを貫徹し、取引の実質を反映した会計処理を実現することとなるものとするものとする。

本基準の確定・制定に伴い、企業会計基準委員会は、その実務への有効な適用を図るために、金融商品会計実務指針 20 項におけるデリバティブの定義の見直しの必要性を基準に付記するとともに、日本公認会計士協会他、関係方面に働きかけることが必要と考える。

以上