



## 後入先出法の系譜

毛 利 敏 彦

**概要** 本稿は後入先出法に三つの起源があることを明らかにする。まず、石油業をとりあげて、それが払出原価に主眼をおく後入先出法であること示した。次いで、非鉄金属業、綿紡績業、製粉業、製紙業、皮革工業を取り上げて、棚卸計算法による後入先出法があることを述べた。さらに、小売業について、小売棚卸法に由来する後入先出法を論じた。いずれも後入先出法には違いないが、それぞれ性格を異にする。業種による棚卸資産の性格の違いにもよるが、払出原価に力点をおくか、棚卸高が重要か、また売価が大事かによって後入先出法は異なるのである。

**Abstract** In this paper, I indicate the origins of LIFO are three. First it is cost of goods sold. With the spread of pipe line in United States in the early 1930's after the First World War, petroleum industries adapted base stock method in inventory valuation. But, in the latter 1930's, price of crude oil was afraid of slump. So, petroleum industries planned to recover early cost of goods sold in avoidance of risk. In this way, LIFO was derived from cost of goods sold. Second it is inventory amounts by base stock method. Nonferrous metals industries adapted base stock method in valuation of inventories, copper, lead and aluminium etc. At the beginning base stock method was determined by standard price and volume, but since then was associated with historical costs and actual quantity. In a short time base stock method converted to LIFO. Third, it is inventories in retail department store. Retail department store adapted retail inventory method in 1910's. In 1940's retail department store tried to exclude the effect of price fluctuation in annual report and to decrease tax. Thus retail inventory method was combined with LIFO.

**キーワード** 継続記録法, 棚卸計算法, 基礎有高法, 小売棚卸法

**原稿受理日** 2005年10月4日

## I. はじめに

後入先出法という用語を創造し、会計方法の一つとして最初に提唱したのはアメリカ石油協会（API: American Petroleum Institute）である。1934年のことであった<sup>(1)</sup>。売上原価に最近の仕入原価を付す考え方は、それ以前にも会計慣行としてドイツにもありアメリカにもあったが、必ずしも規則性のあるものではなかったのである。ある時には最近の仕入原価を払出原価としても、いつかは期首に近い仕入原価や平均原価を付したりして定まらなかったのである。これに対し、アメリカ石油協会は計算例を示しながら、後入先出法の手続を明らかにした。それは規則性をともなったものであり、必ず最近の仕入原価が払出原価になったのである。

アメリカ石油協会が提唱した後入先出法はあくまでも払出原価に主眼をおいていた。しかし、同じ頃、非鉄金属工業では棚卸高に焦点を置く後入先出法を主張していたのである。非鉄金属工業では払出原価はまったく問題にならなかったし、一瞥すらしなかった。そればかりか後入先出法といえは棚卸高にたいして期首に近い仕入原価を付すこととして理解していたのである。一方、その当時、小売業でも新たな棚卸資産評価方法を模索しつつあった。小売業は価格変動が大きいと棚卸高に作用し、会計利益に影響するからである。価格変動がもたらす会計利益への影響を最小にするための会計方法が必要であった。しかし、多品種の商品を扱う小売業では数量中心の後入先出法をそのまま適用するわけにはいかない。そこで、小売業にあてはまるような後入先出法が求められたのである。

こうして、後入先出法の系譜は三つある。本稿は石油工業、非鉄金属工業、鉄鋼業、綿紡績業、皮革工業、小売業の会計慣行を精査しつつ、後入先出法の特徴を明らかにしたい。このうち小売業をのぞくいずれの業種にも、リスクヘッジの方法として基礎有高法があったのである。

## II. 継続記録法としての後入先出法

### 2.1. 石油パイプライン網

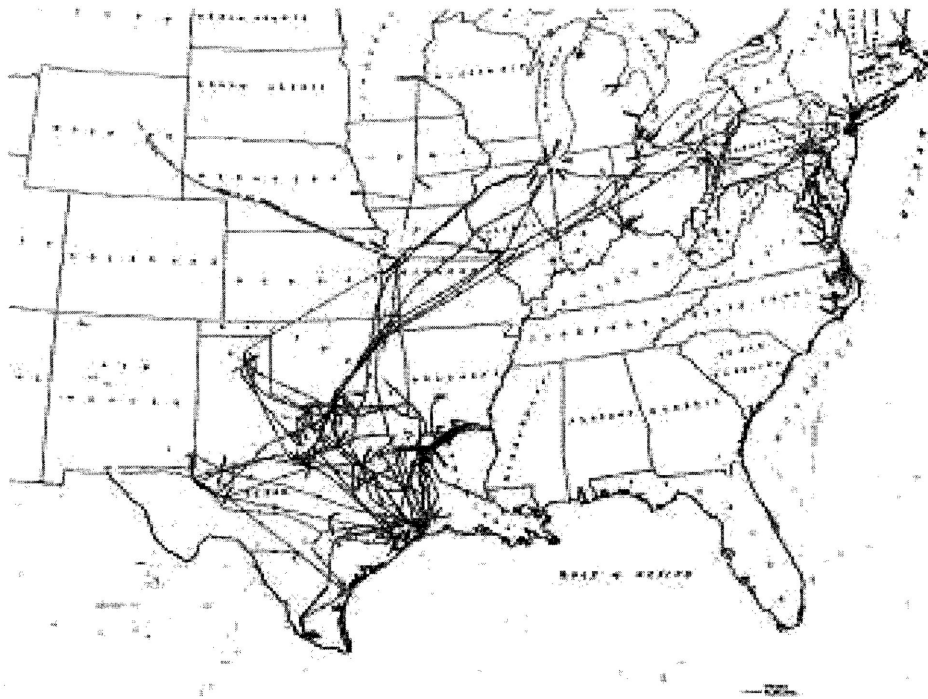
1859年8月、ドレイク（Drake, E. L.）がアメリカ合衆国ペンシルバニア州、オイルク

(1) American Petroleum Institute (1935). 正式な文書としては American Petroleum Institute (1936) である。後入先出法が誕生したのと同じ1934年に、ルーズベルトがニューディールを提唱した。

### 後入先出法の系譜（毛利）

リールで、石油を掘り出すことに成功した。石油は1850年代までは薬、あるいは照明のための燈火として使用したにすぎなかったが、油井が発見され井戸から石油をとるようになると、それまでの石炭に代わり燈火として製造するようになった。

1865年にシッケルがパイプライン網を敷くことを考案した。時を同じくしてガソリンエンジンやディーゼルエンジンの発明があった。ガソリンの需要が石油の生産を一気に高めることとなったのである。とくに、その契機となったのは第一次世界大戦であった。パイプラインは液体である商品を大量に、連続的に運ぶことを可能にした。石油輸送は石油工業にとり、事業開始の当初から大きな問題であった。当初は原油は馬車で運ばれていたのである。その後、鉄道や船に代わっていった。このため鉄道にとって、石油工業は大きな収入源であった。鉄道は石油から、輸送収入のほぼ10%を得ていたのである。しかし、パイプラインが建設されると、低コストで石油の輸送ができるようになり、早くしかもそれを知られないようにして移送することができたのである。各州の間のパイプラインは1879年のはじめに可能になった。ペンシルバニア州からアトランティックまで完成した。1904年には、石油が中部に豊富な石油資源が開始されるとパイプラインはオクラホマやカンザスにまで延びた。テキサスで大規模な生産がはじまると、パイプライン網ができた。



図Ⅱ-1 1930年代の石油パイプライン網

出処：United States House of Representatives, Committee on Interstate and Foreign Commerce. 1933. Report on pipe lines. Part 1. *House Report No. 2192*.

石油が液体であることはパイプラインによって大量の輸送を可能にしたのである。しかし、石油輸送の安全性や安定性は生産が持続的に行われることによる。

石油パイプラインは実線で示している。テキサスからオクラホマをとおり、ニュージャージー州へと石油パイプラインが伸びているのがわかる。

## 2.2. 石油パイプラインと棚卸高の数量

先ず、石油パイプラインと棚卸高の数量の関係についてみてみよう。このことは、テキサスからニューヨークに拡張する石油のパイプラインの例にみることができる。ニューヨークでパイプラインから石油を抜くために、石油は全体のラインを通じてランニングを維持しなくてはならない。換言すれば、常時、石油パイプラインには石油の棚卸高がなくてはならない。石油を貯蔵するタンクは一定量を固定的に貯蔵しており、これを払い出すことは禁止されていた。同時に、パイプラインも常に一定量を充たしておかなければならない。固定的な有高を払い出そうとするときには水を入れなくてはならない。石油パイプラインの棚卸高は常に一定量であることがわかるであろう。

## 2.3. 石油パイプラインと棚卸高の評価

問題は石油パイプラインの棚卸高の評価である。石油パイプラインの中を流れる石油はいつも変わらない量である。それ故に、石油工業界ではこの基準量に対してはできるだけ低い価額を付したいと考えたのである。資産価額が上昇したからといってこれを払い出すわけにはいかなかった。パイプラインの中の石油の量は、毎年、同じ金額で評価されるだろう。月間にパイプに残る石油と同じ金額で評価される結果となる。テキサスからニューヨークへ石油を送るのにタイムラグを考慮する必要がなくなったのである。このことは、売上原価を売上収益に近い大きさにするのである。石油工業においては、売上収益に対応する売上原価を計上することになる。この時、石油の売上原価は現在原価に近く、実際原価では決してない。基礎有高がずっと維持され続けていくのに対し、販売する石油は常に更新していくのである。その意味において売上原価は取替原価なのである。

石油パイプラインは払出原価の決定と棚卸高の評価に影響した。石油パイプラインの中を流れる原油はいつも充足されていなければならないからである。それ故、原油を抽出するとそれに相当する量をすぐ補充しなくてはならない。つまり、原油を払い出すということはそれに見合う量と取り替えることなのである。このことから、払出原価は取替原価あるいは現在原価（カレント・コスト）こそがふさわしい評価であった。払出原価が取替原

価あるいはそれに近い原価であったことは注意を要することである。一方、石油パイプラインは棚卸高の評価にも大きく作用した。こうして、石油工業における石油パイプラインは原油の払い出し原価の決定とともに棚卸高の評価の双方に影響した。このことが後入先出法への扉を開くきっかけになったのである。

甲地点から乙地点に至るパイプラインを考える。パイプラインによって石油を輸送するにはパイプラインに石油を充たしておかねばならない。パイプラインにはいつも棚卸高がある。これが基礎有高である。パイプラインの中にある石油は一定の価格で評価する。これが基準価格である。他方、パイプラインから送られてきた石油をとり出すと最近の原価を付すのである。基準価格での基礎有高を維持して、現在の生産は、あたかも基礎有高にはタッチしなかったかのように現在の仕入れで評価する。石油パイプラインとともに、石油工業の性格も払出原価の決定に作用した<sup>(2)</sup>。

また、石油工業をとりまく状況が変化していた。石油資源の発見はたぶんに投機的性格のものであったからである。19世紀末頃から石油資源の発見が進む一方、石油生産がこれに追いつかない事態が生じていた。このために石油価格の暴落の懸念がささやかれていたのである。新しい石油資源は掘削によって見つけ出される。それは今日と違い、勘と経験だけがたよりであった。手当たり次第に掘って油田は発見されたのである。長期的には、1バーレルの石油を発見するために石油工業にとって要する費用は30セントから50セントとみられる。成功した業者にとってはこの費用はしれている。長期的にみれば、成功した会社にはのりこえられる費用である。新しい石油資源が発見されると1バーレル当たりの費用は下がる。すると、石油工業にとって以前につきこんだ掘削の費用は相対的に高くなるのである。そのために、石油工業は最近の原価を早期に回収していく必要があった。石油工業では総資産のうち原油などの棚卸資産の占める比率は10%にすぎず、相対的に小さかったのである。それ故、棚卸計算法としての後入先出法は問題となりえなかった<sup>(3)</sup>。

1. 基礎有高法の採用にあたり、石油工業にとっては、課税の問題は少なくとも前面にでていない。
2. 基礎有高法を採用していても、石油工業にとって大事なことは払出原価の評価にあって、そこに取替原価ないしそれに近い価格を付すことである。それ故、継続記録法（払出原価を主にするという意味で）の性格をもつ基礎有高法である。

---

(2) 石油パイプラインと基礎有高法の関係については、すでに早くから Walker (1936), Nickeson (1937), Cotter (1940b), Butters and Niland (1949) が取り上げており、また、課税との関わりで Barker (1942) が言及している。

(3) Most (1977) は石油業にまつわるリスクこそが取替原価を必要とすることを述べる。

このようにみえてくると、石油工業が基礎有高法を用いた理由が明らかである。価格変動の影響を回避したいがためではない。石油パイプラインによる輸送のゆえに基礎有高法にならざるをえなかったのである。パイプラインによる石油の輸送そのものが棚卸高の評価に関わるわけでない。しかし、石油が液体であり、パイプラインによる輸送網の拡大が基準価格と基準量を創出したのである。石油工業における基礎有高法をみると、損益計算から価格変動の影響を排除するとの考えは当初からなかった。パイプラインによる石油輸送の方法が固定有高、固定価格の考えを生み出したのである。

こうして、石油工業では棚卸高の数量として基準量をきめて、評価は現在原価に近い額としたのである。注意を要するのは、石油工業における基準棚卸法の適用は価格変動の影響を除去するためではなかったことである。

#### 2.4. 基礎有高法の事例

石油工業と基礎有高法が結びついたのは、石油パイプラインが拡張した後のことである。この意味では石油工業は基礎有高法の採用という点で、新参者 (new comer) であるということが出来る。しかし、アメリカで最初に基礎有高法を採り入れたのは石油工業界という。基礎有高法の特質は基準価格と基準量を設定することにある。合衆国では基準価格は歴史的原価であり、決して恣意的に決められた大きさではなかった。ただ、問題はどの時点の歴史的原価を選ぶかであったのである。それ故に、期首時点での歴史的原価を基準価格に取れば、後入先出法との違いはほとんどなくなる。問題は基準量を設定するか否かの違いになるのである。

ムーディーズにある事例を示すことにしよう。ミッドコンチネント石油会社 (MID-Continent Petroleum Corporation)、フィリップス石油会社 (Philips Petroleum Company)、ピュアーオイル会社 (The Pure Oil Company) をとりあげる。

ミッドコンチネント石油会社

ミッドコンチネント石油会社 (MID-Continent Petroleum Corporation) は、デラウェア州で1917年に設立された会社である<sup>(4)</sup>。事業内容は石油の製造、精製、パイプラインによる石油輸送に携わる石油工業である。1940年代の末には総資産が1億ドルになって

---

(4) *Moody's Manual of Investments* 1941. アニュアルレポートに基準量および基準価格について記載している会社は見あたらない。また、ムーディーズにもそうした記載はない。ただ、例外的にミッドコンチネント石油会社のアニュアルレポートには固定価格という記載があって、ムーディーズも掲載している。

いた。この会社の棚卸資産は原油と精油が10%ほどであるが、興味深いことに、精油は固定原価(fixed costs)で評価することを明記する。ミッドコンチネント石油会社では、1949年1月に固定原価(fixed costs)から低価法に変更しているのである。1948年以前には、固定原価(fixed costs)で評価していた<sup>(5)</sup>。この会社は、固定原価の後、1949年には低価法を採用したが、この時の原価は平均原価とみてよい。パイプラインは空にならないようにいつも石油を満たしておかねばならない。だから、パイプの中にある石油は恒常的に維持していくものなのである。一定量としてあるのであって、それを上廻ることもできなければ下廻ることもない。パイプラインの中にある石油は販売するための準備として、必要不可欠な量であった。だから、棚卸高はいつも変わらない数量である。これが石油業の棚卸資産である。

一方、仕入原価はいつも変動する。しかし、棚卸高の評価も基準量に見合うように、期首の仕入原価を付したのである。これが先入先出法への扉を開くこととなる。アニュアルレポートによると、精油の棚卸高は原価か低価法で評価する。この方法は1949年度に適用した。それ以前は、固定原価で評価した<sup>(6)</sup>。

その後、ミッドコンチネント石油会社は1955年にサン DX オイル会社(Sunray DX Oil Company)に合併され<sup>(7)</sup>、1968年にはサンオイル会社(Sun Oil Company)に吸収合併された<sup>(8)</sup>。サンオイル会社は棚卸資産としての原油を後入先出法で評価していた。精油についてもやはり後入先出法で評価した。かくて、固定原価は低価法を経て究極的には後入先出法となったのである。市場価格より低い価格とあるから、固定価格は原油価格の低い時期につけた価格であった。

#### フィリップス石油会社

この会社は1917年にデラウェア州で設立された。はじめの頃は、原油や天然ガスの生産を主に営業した。その後、1920年代から1930年代にかけては石油精製業として営業を拡大していった。1936年には売上総利益が1億ドルを超えるようになった。総資産額は1937年に2億ドルに達した。問題となる棚卸資産の金額はそのうちほぼ10%である。これは、流動資産の60%であった。

実はこの会社には注目すべき会計処理がある。原油や精油製品という棚卸資産は帳簿価

(5) ムーデイズでは固定価格(fixed price)あるいは固定原価(fixed costs)という語を用いている。1947年に固定価格で、1948年から1950年にかけては固定原価(fixed costs)と表現している。この事実はButters and Niland(1949)が指摘している。

(6) Mid-Continent Petroleum Corporation, *Annual Report* 1949.

(7) *Moodys Industrial Manual* 1956.

(8) *Moodys Industrial Manual* 1970.

額で示される。月別の後入先出法は全ての主要製品に適用される。月別の営業活動の記録に当たり、仕入原価で記録される。原油や天然ガソリンの現在の生産はそのときの価格で、refined 製品は製造原価で、商品は原価で評価される。材料や供給品は原価あるいは取得原価で評価される。

#### ピュアーオイル会社

この会社はオハイオ州で1914年4月9日に設立された会社である。1936年までは、棚卸資産のうち原油は製造日か仕入日の平均価格で評価し、精油は各部門の原価で評価していた。ただ、原油や精油が市場価格より低いならば、低価法を採用し市場価格で評価した。1937年には、当該会社および子会社の原油と精油の棚卸資産は後入先出法で評価される。1937年1月1日の価格である。上記の方法による1937年の連結利益は、それ以前の評価方法による報告利益とほぼ同じである。1937年12月31日の原油と精油は、市場価格以下の2,500,000ドルで示される。

そのほか、1941年にフィリップス石油会社 (Philips Petroleum Co.)、ジョンソンオイル精製会社 (Johnson Oil Refining Co.)、スタンダードオイル社 (Standard Oil Co. (New Jersey)) が後入先出法を採用した。

### 2.5. 基礎有高法から後入先出法へ

アメリカ合衆国において石油パイプラインの拡張とともに、石油工業の会計方法も変化してきたのである。基礎有高法がそれである。基礎有高法は価格上昇が生じて、下落が生じても会計利益にあまり影響しない。棚卸高は基準価格にとどめておけばよかったのである。しかし、1917年に、アメリカ合衆国の歳入法は基礎有高法を否認していたのである。会計上はともかく、課税所得計算において基礎有高法をとることはできなくなっていたのである。

会計上重要な問題は払出原価としての売上原価である。基礎有高法をとると基準量は変わらないとしても、払い出しの内容は絶えず更新する。更新する内容は取替原価というが、会計上の評価は取得原価主義に移行していた。取替原価による評価方法は会計上もはや認めることができない。取得原価主義に立ちつつ、しかし、取得原価に近い評価方法はないものか。それを可能にするには、売上に近い時点の仕入原価を選択すればよい。そうすれば、パイプラインをしる石油工業にふさわしい会計方法となりうるであろう。アメリカ石油協会が後入先出法を提唱したのはこうした背景の下であったのである。

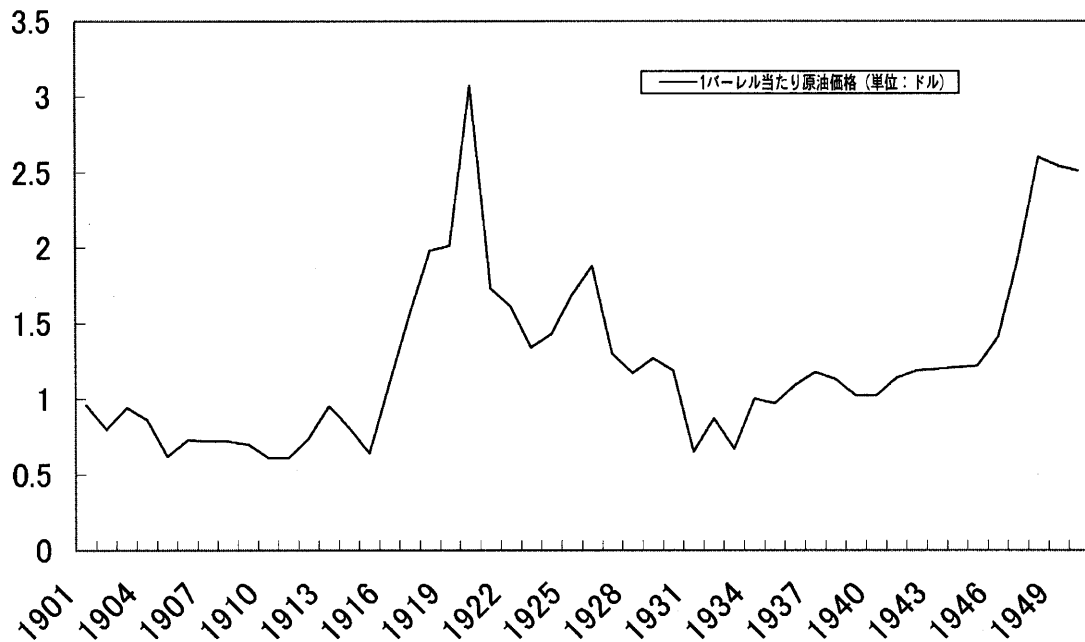
1934年、アメリカ石油協会の「石油業の統一的会計システム」は後入先出法を最適な会



## 後入先出法の系譜（毛利）

計方法とする報告書を提出した。これを受けてアメリカ石油協会は後入先出法を勧告した。これが、後入先出法という用語を用いた最初といわれている。アメリカ石油協会の本当の意図は、石油工業界の統一的会計方法を求めることにあったのである。というのは、当時の石油工業界では、棚卸資産の評価方法がまちまちであり、統一されていなかったからである。こうしたばらばらの会計方法は、石油工業界にとって不都合なものであった。アメリカ石油工業界が提唱した後入先出法は、そうした結果として導かれたものなのである。しかも、幾つかの会計方法を提唱した中の一つにすぎなかったのである。アメリカ石油協会が提唱した後入先出法が、棚卸資産の評価にねらいがあるのではなく、あくまで払出原価に力点があったことは注意を要する。それは貸借対照表でなく、損益計算書の問題であった。アメリカ石油協会の勧告は、価格水準の変動に焦点を向けている。それ故に、もし、市場価格が下落すれば、後入先出法の主要な目的はこわれるであろう。売上収益とそれに見合う費用との関係を基本にした後入先出法であった。20世紀初頭から第二次世界大戦後までの原油価格の変動をみてみよう。

アメリカ石油協会は売上収益に対応する売上原価を考えて後入先出法を提唱した。しかし、第一次世界大戦後および朝鮮戦争前を除けば原油価格は一時的な上昇はあっても急激な上昇はなかったのである。そのことからして、アメリカ石油協会が懸念したのは原油価



図II-2 1バーレル当たりの原油価格の変動

出処：United States Department of the Treasury. 2003. *Statistics of Income. SOI bulletin Fall 2003.*

格の上昇よりも、暴落にあった。石油の暴落によるリスクをできるだけ早く回収することに、後入先出法を力説した理由があったとみるべきである。

アメリカ石油協会が提唱した後入先出法は、確かに継続記録法である。最近の払出原価を先ず計算し、残高として棚卸高がある。しかし、前述のように、石油業には基礎有高法またはそれに近い評価方法があった。基礎有高法は棚卸計算法である。それにもかかわらず、アメリカ石油協会が提唱した後入先出法は棚卸計算法でなく、継続記録法であった。この飛躍をどう説明すべきであろうか。この問いに対し、次のように考える。もともと、石油業の基礎有高法は非鉄金属業と違って、棚卸資産評価益を除去するためではなかった。石油パイプラインという設備の構造に由来した。石油業では会計上の問題は、仕入原価を当期に回収することが根本にあり、そのことによってリスクを回避することにあった。当然のことながら、払出原価に主眼をおく。

それならば、アメリカ石油協会の後入先出法に基礎有高法の片鱗さえないかといえば、決してそうでない。月末の棚卸高は月はじめの数量を基礎にしている。このことは、アメリカ石油協会の後入先出法は継続記録法による基礎有高法というべきものである。

### Ⅲ. 棚卸計算法による後入先出法

前節で明らかにした継続記録法のほかに、後入先出法の起源には棚卸計算法によるものがある。継続記録法が入庫、出庫、在庫の順序に従って払出原価を計算するのに対して、棚卸計算法は逆に棚卸高の評価から払出原価を計算する。棚卸計算法からすれば、棚卸高を基礎におくのであるから後入先出法というより先入有高法 (First-in on hand)<sup>(9)</sup> というほうがふさわしいであろう。いずれも後入先出法とはいうものの払出原価の計算順序からすれば両者は対照的である。本節はいくつかの業種をとりあげて、事例をもとにして棚卸計算法としての後入先出法を考えてみたい。

先ず、棚卸計算法の一つである基礎有高法を考えてみたい。基礎有高法は棚卸計算法にしか適合せず、継続記録法にはあてはまらない。歴史的にみて基礎有高法は後入先出法に先行する棚卸資産の評価方法であった。この事実はよく知られている。これまでの研究では、基礎有高法こそが後入先出法の起源であるとする見解があった。確かに後入先出法は基礎有高法と似ている点が少なくない。しかし、違っている点も少なくない。後入先出法

---

(9) 棚卸資産委員会 (1956, 158) を参照する。

は基礎有高法から何を引き継いだのか、また、後入先出法はどのようにして基礎有高法を離脱していったか、このことを以下に明らかにしたい。

### 3.1. 基礎有高法と非鉄金属工業

まず、ナショナル製鉛会社（National Lead Company）をとりあげてみよう。ナショナル製鉛会社は基礎有高法を適用した会社として、棚卸資産研究の対象としてしばしば取り上げられてきた企業である<sup>(10)</sup>。この会社は垂鉛の製造・加工を営むいわゆる非鉄金属工業である。

ナショナル製鉛会社は1920年のアニュアルレポートですでに「基礎有高法」の適用を開示している<sup>(11)</sup>。アニュアルレポートによると、第一次世界大戦前に棚卸資産を正常有高と超過有高に分けた。正常有高は1914年時点の非鉄金属の最低価格で評価した。一方、超過有高は原価で評価した。正常有高は決して変わることのない数量であり、価格である。超過有高はその時の状況に応じて数量も価格も変わる。ある部門で数量が不足した場合には、正常有高に食い込むと、その時期で、正常有高になるようにそれに相当する準備金をおくのである。不足を満たすために非鉄金属（鉛、すず、銅、アンチモン）を購入しなくてはならない。正常有高の価格は次のようにして決める。

1. 工場へ常時輸送される金属の価格
2. 輸送あるいはそのほかのトラブルにより、製造を停止することがないように工場が必要とする原材料の価格
3. 白鉛の場合、数か月、製造過程にある材料の価格
4. 受注したときにすぐ出庫できるように、工場や倉庫の在庫に必要な製品の価格

棚卸資産の80%が正常有高である。毎月の原材料の仕入れは、製品としての金属の販売に等しいとみている。販売数量と仕入数量は同じであるとするフィクションを想定する。特定の月に、製品として売られる金属は、その月に仕入れた金属からなる。正常有高は決して動かすことのできない、手を加えてはならない数量なのである。それ故に、棚卸資産は原価で評価される。この意味において、正常有高は固定資産と同じ性質を有する。もし、鉛地金の価格が1ポンド11セントになるなら、ナショナル製鉛会社は在庫を処分すべく正常有高に食いこまざるをえない。正常有高を下回っても製品を販売することなくしては、利益を得ることができないのである。しかし、そのようなことがあったとしても、

---

(10) 例えば Warshaw (1924), Walker (1936), Arther (1938a) がある。

(11) *National Lead Company, Annual Report, December 31, 1920.*

市場では正常有高を維持するように製品を買い戻さざるをえないであろう。原材料の市場価格が上昇して帳簿利益をえれば、企業は奢侈にはしり浪費をもたらす。逆に、市場価格が下降して帳簿損失がでれば、企業は凋落する。株主は損失によって生じる高い利益にまどわされがちである。帳簿損益を株主に公表し、報告することになれば、企業にとりマイナスの方がおおい。

ナショナル製鉛会社がこのような考えをいただくようになった背景には、第一次世界大戦前後の苦い経験があった。例えば、鉛地金の正常有高は百ポンドあたり3.40ドルであったが、第一次世界大戦中、市場価格が11ドル（あるいはそれ以上）に上昇した。ところが、第一次世界大戦後の1920年12月には、3.74ドルに下落したのである<sup>(2)</sup>。帳簿利益を計上していなければ、帳簿損失がある。設備や機械は恒常的に使用していくのであるから、その評価は取得原価にするのが合理的だろう。そのようにすれば帳簿利益を計上することもない。そして、耐用年数が尽きたときに処分する。棚卸資産も同じように会計処理するのが合理的だろう。棚卸高の安全かつ保守的な会計方法こそが会社にとって大事なことが、過去のごくわずかな経験で明らかになった。

ナショナル製鉛会社では、各月の原材料の仕入れ数量と販売数量は等しいと想定した。つまり、当月の製品の販売数量は原材料の数量と同じであるということである。この故に、基準量は恒常的と考えたのである。1920年12月31日のナショナル製鉛会社の貸借対照表は次の通りであった。

## 貸借対照表

1920.12.31 (単位ドル)

資 産		資 本	
固定資産	43,283,693.02	資本	93,337,028.47
その他の投資	7,685,312.62		
棚卸資産	19,602,194.78		
現金	3,719,880.63		
売掛金	17,293,846.67		
受取手形	1,752,100.75		
	93,337,028.47		93,337,028.47

棚卸資産は総資産の20%ほどである。その変動の大きさをみてみよう。

総資産の増加のうち棚卸資産は30%以上である。鉛地金の価格は予想もつかないほどに

(2) *National Lead Company, Annual Report, December 31, 1920.*

後入先出法の系譜（毛利）

資 産	1920年12月31日	1919年12月31日	増 加
棚卸資産	19,602,194.78	16,044,315.90	3,557,878.88
総 資 産	93,337,028.47	88,081,377.07	9,359,547.06
比 率	21%	18.2%	38%

変動した。変動がうまく調整できるほどの正常な下落であればよい。ところが、価格の変動は資産総額を揺るがすほどの大きさであった。現在の在庫は高いコストに直面するとしても、半年先は見通しが見つからないのである。経営者としては仕入が平均的に行われることこそが取引の安定化につながるのである。こうして、1920年度のアニュアルレポートは結論をください。原材料および製品価格の急激な変動はよくない。原材料価格の変動によって、製品価格を変えるのは、会社にロスを生じる。原材料価格が下落すると予想する時には注文を手控え、上昇すると予想する時には注文を増す。価格が下降ぎみの時には、会社は販売したがる。長期的にみて大きな利益を見込むことができないのである。会社は公正な平均的利益を得る戦略を立てなくてはならない。

第二次世界大戦後の1946年になっても、ナショナル製鉛会社はいぜんとして基礎有高法を適用していた<sup>(13)</sup>。総仕入額から期末棚卸高を引いて、当期の売上原価を計算したのである。これまでと違うところは、棚卸資産を総額表示にしたことである。ナショナル製鉛会社の基礎有高法は棚卸高を一括して示す粗雑なものでなかった<sup>(14)</sup>。その証拠として、アメリカ会計士協会のコメントを掲げることしよう。会計士協会はナショナル製鉛会社の1946年度のアニュアルレポートに興味深いコメントをしている。それはアニュアルレポートにある棚卸資産の注記についてである。この会社の基礎有高法が意図するところを簡潔に示しているところが、読者の注意をひくからである。それは次のことであった。棚卸資産は原価か時価のいずれか低い方、低価法で評価される。原価は、先入先出法か平均法による。基礎有高法は数量に適用する。

基礎有高の基準量と基準価格は次のようなものであった。

もし実際の数量が基準量を下廻るならば、基礎有高法では食い込みの数量に対して時価と基準価格との差額からなる準備金をおく。準備金は棚卸高の不足をカバーするためのものである。これが1946年度に計上した基礎有高準備金である。こうした会計処理の原則は

(13) *National Lead Company, Annual Report, December 31, 1946.*

(14) アメリカ会計士協会はナショナル製鉛会社の棚卸資産の表記の仕方にあえて言及し、基礎有高法を採用しながらも種類ごとに分けて示したことを賞賛している。American Institute of Accountants (1948)

## 基準量（単位：米トン） 1ポンド当たりの基準価格（単位：ドル）

鉛	49,687.5	0.3
すず	1,124.5	0.21
アンチモン	1,400	0.05
亜麻仁油	3,125	0.06
亜麻仁	5,600	0.0348

基礎有高法に合致していた。基礎有高法を一貫して適用した結果として、1946年の純利益はほぼ1,938,000ドル小さくなった。1946年12月31日、準備金の2,000,000ドルの差額、マイナス利益分配や税への影響の62,000ドルを示す。貸借対照表に示される棚卸準備金は、基礎有高準備金に加え、1947年と1946年の12月31日での800,000ドルの棚卸準備金を含む。

監査人は基礎有高法を一貫して適用したことについて、監査証明書を提出した。しかし、棚卸資産の会計手続について満足していたのである。

第二次世界大戦後、鉛地金の相場は1ポンドあたり6.50セントから12.55セントへと上昇した。このために、正常有高に大幅な不足が生じたのである。会社は基礎有高法を適用しているが、期末の棚卸高は通常の高で評価された。この場合、会社は不足分を現在原価で取り替えようとしなかったのである。もし会社がこうした方針を採用しなかったならば、基礎有高法へ固執することにより、不足分を棚卸資産準備金で補てんする必要があった。それだけ年度の会計利益は減少し、他方、翌年度の会計利益は過大に示される。棚卸資産は低価法で評価されるが、原価は平均法か先入先出法によるものであった。それまでは基礎有高法準備金は棚卸高から控除された。連結貸借対照表では、そうした準備金は準備金の項目になる。基礎有高法は次のことを考慮する。もし、数量が基準量を下廻るなら、準備金は時価と基準価格との差を示す。それは取替のための準備である。

1947年、ナショナル製鉛会社は棚卸資産の評価に基礎有高法を適用した。年度中に、棚卸資産準備金は6,992,862ドルだけ増加した。それは基礎有高法を用いた結果である。将来起こるであろう市場価格の下落による会計利益への影響は、基礎有高法を用いて準備金を適用することによって最小化されることになる。1947年には、基礎有高法の計算は原則に従った。ところが1946年、会社はそこから離脱した。そして時価より低い価格で基礎有高準備金を計上した。

1950年度、ナショナル製鉛会社は30年以上も継続してきた基礎有高法から後入先出法に変更した。アニュアルレポートは経営者から株主と従業員へ向けてメッセージを送っている。要約すると次のようなものである。1945年の第二次世界大戦の終結後、平和な時期がしばらく続いてきたが、再び緊張してきた。1950年のはじめには、企業活動は平和時の通

## 後入先出法の系譜（毛利）

常の水準を維持した。原材料の調達も順調であり、価格水準も第二次世界大戦直後の水準を下廻るほどに落ち着いた。ところが、1950年の中頃以降、戦争の影がしのびよってきた。価格統制、合理化、資源配分、物資不足、高率の課税が現実のものとなっている。再び、戦争への危険が今後の企業活動に悪い影響を及ぼす危険がある。アニュアルレポートはこのような事実を指摘しつつも、会計利益および配当が第二次世界大戦後、1950年に到るまで伸びてきたことを強調している。

課税所得をみてみよう。ナショナル製鉛会社の法人所得税は1949年度8,783,272ドルであったが、1950年には、30,926,877ドルに増加した。税の増加の大部分は連邦所得税であった。連邦所得税を差し引く前の税引前利益は33,366,220ドル増加した。当該年度の後半における税率の上昇が1950年の数値に反映されたのである。経営方針として、ナショナル製鉛会社は1950年の連邦所得税の決定において、棚卸資産評価に後入先出法を適用した。アニュアルレポートは株主に対して、後入先出法を選択したことに留意するようにもとめている。基礎有高法が長く、経営方針であったことはよく知られている。基礎有高法は根本において後入先出法と同じであるが、課税所得決定の起訴として課税当局に受け入れられなかった。しかし、後入先出法は認められている。1950年中の市場の状況は、課税所得計算としてその採用を望ましいものとした。1950年代の会社の連邦所得税はその採用によって、ほぼ3,800,000ドルだけ減ったと推定される。会社は基礎有高法の下でこれまで積み立ててきた棚卸資産準備金を維持し続ける方針である。連結貸借対照表によると、1950年における棚卸資産の大きさは48,624,480ドルであり、流動資産のうち37%であった。

アニュアルレポートは連結財務諸表の注記で、後入先出法の適用による効果を示している。注記は次のようである<sup>(5)</sup>。1950年に、会社は主要な棚卸資産に後入先出法を採用した。そして1950年度に開始する連邦所得税のためにそうした方法を用いることをねらいとする。連邦所得税法にしたがって、1949年12月31日の棚卸資産は1,399,177ドルの額だけ増加した。補充する貸方の632,901ドルと766,276ドルは、それぞれ基礎有高準備金と留保利益であった。その他の棚卸資産は、平均原価法あるいは先入先出法で計上され続ける。1950年度の税引前利益は2,317,496ドルであり、連邦所得税は3,843,948ドルである。後入先出法の採用の結果、それ以外のどんな評価方法より小さくなった。基礎有高準備金は次の数量および価格を基準に維持された。棚卸資産準備金は基礎有高準備金に加える。1948年度から1950年度までの基礎有高準備金には、800,000ドルの棚卸資産準備金が含まれている。

---

(5) National Lead Company, *Annual Report*, December 31, 1950.

1950年には国内の非連結の子会社も後入先出法を採用した。この結果、非連結子会社の純有形資産におけるナショナル製鉛会社の1950年12月31日現在の持分は、850,000ドルである。ナショナル製鉛会社の公認会計士は、株主に向けて、財政状態は健全であることを指摘した。その上で、1950年に棚卸資産評価方法を後入先出法に変更したことを除けば、一般に認められた会計原則に従っていることを力説した。

ナショナル製鉛会社は1920年度のアニュアルレポートに基礎有高法を棚卸資産評価方法として明記して以来、その後30年間にわたって採用し続けた。しかし、1950年度に到って評価方法を変更し、後入先出法を採用した。1950年当時、この会社の棚卸資産は手持ちのまた加工中の金属や原材料が43,287,406ドル、材料が5,537,074ドル、合計で48,824,480ドルであった。流動資産のうち、棚卸資産が約30%を占めていたのである。後入先出法を適用したのは、主要な棚卸資産であった。その他のものについては、低価評価を用いたのである。基準量にしても、基準価格にしても、長期に維持され続けてきたのである。その意味において基礎有高法は30年間、継続することができたのである。それが1950年になって変更されたのは何故か。1944年および1945年になると、基礎有高準備金はとりくずされてしまったからである。

基礎有高法の考えはもともと次のようなものであった。実際の数量が基準量に食いこむならば、準備金は現在の市場価格と固定的価格の差を示す取替の準備である。1944年から1945年にかけては、第二次世界大戦の終末期に相当する。戦時下の物資不足の時期であった。それ故に、基準量を設けても実際の有高はそれを食いこむ事態が生じたのである。1944年から1955年までの10年間の棚卸資産の有高と棚卸準備金の大きさをグラフで示してみよう。

以下の図は National Lead Company における基礎有高準備金の推移である。

第二次世界大戦後の1946年以降は、棚卸資産準備金は回復したものの、再び物資不足を招来する事態が生じる。それは1950年に起こった朝鮮戦争であった。ナショナル製鉛会社は朝鮮戦争による物資不足によって、もはや基礎有高法を継続することができないと判断したのである。後入先出法は基準量を想定する必要がなく、しかも価格変動に対応できる評価方法であったからである。

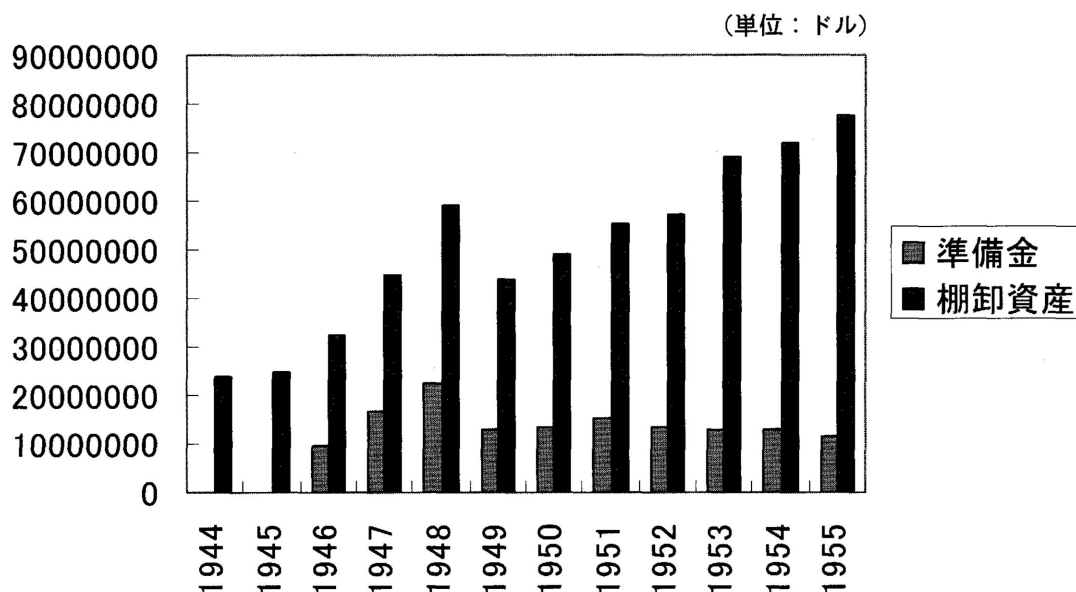
ナショナル製鉛会社の基礎有高法について、これまでにいくつかの研究があった<sup>(6)</sup>。現

---

(6) そのなかで Warshaw (1922) の研究は最も現実味がある。Warshaw はナショナル製鉛会社の取締役であった。それゆえ、彼はナショナル製鉛会社が基礎有高法を採択した理由に関して最もよく知る立場の人である。



後入先出法の系譜（毛利）



出処：Moody's 1945-1956

図Ⅲ-1 基礎有高準備金の推移

場をよく知る人の立場からすれば、価格変動の影響を最小にする棚卸資産の評価方法こそが大事であった。それは非鉄金属工業という産業の特性に由来する。評価方法として、六つの方法があげられる<sup>(7)</sup>。(1)時価、(2)最新の仕入原価、(3)低価法、(4)平均原価、(5)最も古い仕入原価、(6)基礎有高法である。このなかで、(5)の方法は基礎有高法に近いという。1920年代の頃は後入先出法という語は未だなかった。しかし、最も古い仕入原価で評価するというのは後入先出法と同義である。そう考えれば、ここで、(5)の方法は基礎有高法に近いとされているのは興味深い。通常、財は仕入の順に消費する。そこで、期末の残高は最新の仕入から成るだろう。これがありふれた事実である。しかし、ナショナル製鉛会社では先入れ先出しの順序になっていなかった。製鉛業では製鉛の底に長年の間に積もったかたまりができる。製鉛のかたまりを melting pot に容れる。製鉛のかたまりは製造過程においてコンスタントにあるものである。この製鉛のかたまりを除く部分が受け入れと払い出しを繰り返すのである。このことから、最新の仕入れが先ず消費され、製造され、販売されると仮定することが製鉛業の実状に近かったのである<sup>(8)</sup>。また、製鉛業の製造工程は5、6か月を要し、この間、コンスタントな数量で正常な操業を続けることはできなかった。まさしく、コンスタントな数量こそは正常有高であったのである。現場を知るものからすれば、非鉄金属業にとり大事なことは正常な数量の維持である。この意味におい

(7) 以下、Warshaw (1922) の説明である。

(8) Warshaw (1922).

て、継続記録法としての後入先出法が同一価格水準的対応ではなかったのである。

ナショナル製鉛会社にとって、基礎有高法は実際の財の流れに見合う最も現実的な方法であった。この会社では、棚卸資産の80%が正常有高に含まれたのである。こうすれば、あとはいくらで正常有高を評価するかの問題だけである。これは100につき3.40ドルの低価格を付した。販売した数量は受け入れた数量に見合うと考えることができる。こうして、価格変動があろうとも売上収益は払出原価に対応するとみることができるのである<sup>(9)</sup>。

こうして、非鉄金属産業としての製鉛業は期末の棚卸資産の適正な評価こそが大切なことであった。目的は棚卸資産評価益を排除すること、また逆に、棚卸資産評価損を早く計上することにあつた。第一次世界大戦下、もしも原価あるいは時価評価をとったならナショナル製鉛会社は700万から800万ドルの評価益を計上したであろうという<sup>(20)</sup>。市場価格が変動する際には、その影響をできる限り小さくする会計方法を採用すべきである。そのためには、棚卸資産の評価を一定の大きさに決めておく必要がある。それによって、どんなに価格変動が生じてもその部分は変わらないから、影響を排除できるからである。この要請に見合った会計方法こそ基礎有高法であった。

価格変動の影響を除去するのは、継続記録法としての売上収益に見合う売上原価の同一価格水準的対応ではない。製鉛業においては棚卸計算法として評価の問題を考えるほかなかったのである。基礎有高法の効果は架空利益の排除にあつたことは疑いない。

ナショナル製鉛会社は非鉄金属業としての慣習どおり古い在庫数量を維持しつつ、最近の仕入から出庫していたのである。ところが、価格変動が大きくなってくると基礎有高法の本来のねらいから逸脱してきた。アニュアルレポートからみると、ナショナル製鉛会社が重点をおいたのは棚卸資産損益の除去にあつた。基礎有高法の性格がすり替わつたのである。基礎有高法の計算要素である基準量や基準価格のことは、いうなれば二義的にすぎなくなった。こうして、基礎有高法はその計算要素たる基準量や基準価格の意義は薄

(9) Warsaw が示すの計算例は、実際にナショナル製鉛会社が採った方法とみてよいであろう。正常有高を次のようにする。

基準価格 1ポンド4セント

基準数量 1,000,000ポンド

基礎有高 40,000,000ドル

もし、実際の数量が基準数量を下回ると以下のように計算する。

実際の数量 800,000ポンド

不足数量 200,000ポンドである。

期末の時価が1ポンドあたり6セントとする。

不足の200,000ポンドは借りることにしてそれを取り替えるのに $200,000 \times 6$ セント=1,200,000ドルかかる。そこで40,000ドル-12,000ドル=28,000ドルが800,000ポンドの評価額となる。

(20) Warsaw (1922).

れていって、棚卸資産の排除に力点を移していく。それは、1917年の租税諮問委員会<sup>(1)</sup>による基礎有高法の禁止によって決定的となった。

### 3.2. そのほかの非鉄金属工業

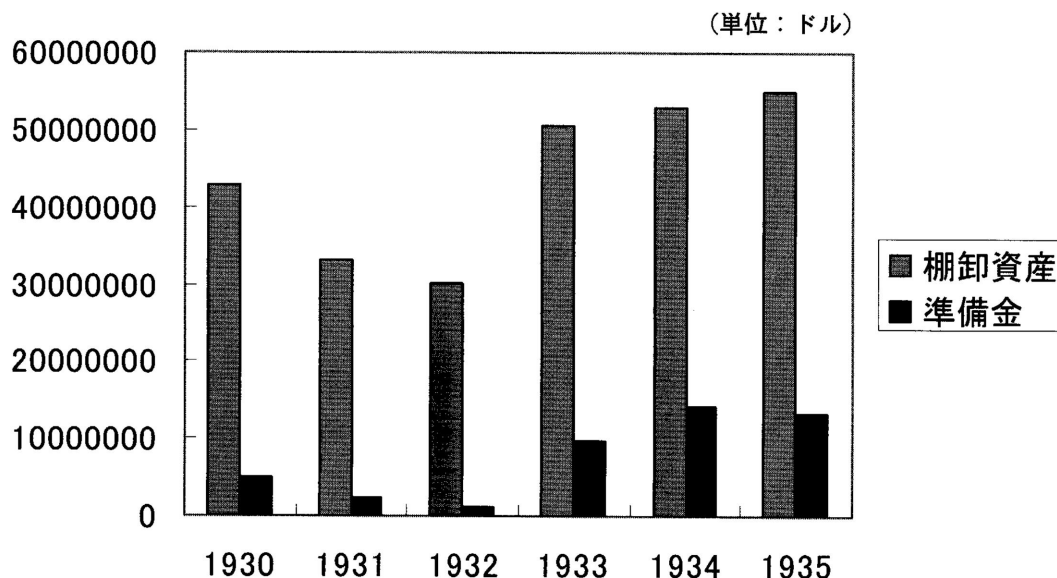
1940年代のはじめ頃から、非鉄金属工業は徐々に基礎有高法から後入先出法へと転換していった。たとえば、アメリカ精錬会社 (American Smelting & Refining Company), アニコンド銅鉱山会社 (Aneconde Copper Mining Company), マイアミ銅工業会社 (Miami Copper Co.), スコヴィル製造工業会社 (Scovill Manufacturing Company), ケニコット銅会社 (Kennecott Copper Corporation), レーナー銅・真鍮会社 (Rener Copper & Brass, Incorporated), クライマックス・モリブデン会社 (Climax Molybdenum Company), スリバン銅山会社 (Sullivan Mining Co.) などがある。これらの会社は19世紀末から20世紀初頭にかけて設立した非鉄金属工業であり、銅、銀、金、鉛、アルミニウム、マグネシウムの精製と製造を営んできた<sup>(2)</sup>。これらの会社の貸借対照表をみると、1930年代のはじめには基礎有高法を採用していた。そして、1940年代の末までにはいずれも後入先出法に変更している。非鉄金属業各会社のおかれた状況によって、後入先出法の途は異なる。かならずしも、非鉄金属業はそのすべてが基礎有高法を採用していたわけでない。しかし、棚卸高の評価に重点がおかれていたことは共通している。

多くの非鉄金属業はナショナル製鉛会社と同じように棚卸資産準備金を設けていた。アメリカ精錬会社は1899年にニュージャージー州で設立された会社である。この会社の場合、1930年から1932年にかけては200万ドルないし300万ドル以上の棚卸資産損失があり、1933年には300万ドル以上の棚卸資産利益があった。棚卸資産利益は、棚卸資産準備金 (Metal Stock Reserve) に貸記している。棚卸資産の評価については、低価法を用いていた。しかし、非鉄金属工業においては、売買契約をむすんでも、製品の引き渡しは先のことである。したがって、こうした製品については売価で評価するものとした。それ故、売買契約については、低価法で評価するとともに、もしも価格が上昇した場合には、正常有高に対する評価益を棚卸資産準備金に貸記することになっていた。各年度の棚卸資産準備金は次の通りである。

図のように、1934年期末の棚卸資産準備金は、1932年度ドルおよび1933年度と比較して、大幅にふえたのである。1934年度になって、後入先出法を採用した。年度中に仕入れ

(1) Advisory Tax Board (1919).

(2) *Moody's Manual of Investment* 1930-1935.



出処：Moody's 1931-1936

図Ⅲ-2 棚卸資産準備金

た鉱石およびその他の製品の原価は、売上収益にチャージされたのである。現在の仕入原価に対して現在の売上収益をチャージしたのである。

アニコンド銅鉱山会社は1885年に設立された会社であり、銅、鉛、亜鉛、金、銀の採掘と溶解を営んでいる会社である。この会社は1935年度に後入先出法に変更した。1932年までは、基礎有高法を採用していた。そこで、販売時の手持ちの金属製品に関して、原価と市場価値との差額は棚卸資産準備金として貸記していた。差額に応じて、積み増しと減額とを繰り返していたのである。販売されるものは売価で、販売されなかったものは市場価格で評価した。会社は正常な棚卸資産を固定した価格で評価し、正常有高をこえる棚卸資産は原価を付した。1933年と1934年度に、棚卸資産の評価は低価法になった。こうして、1935年度になって後入先出法に変更したのである。

1935年12月31日現在、手許にある完成品と半製品は (a)期首と同量の棚卸資産に対して期首の価格で評価した。(b)期首の数量をこえる棚卸資産に関して、期間中の製造原価で評価した。ここに、後入先出法が確立したのである。こうして、アニコンド銅鉱山会社はそれ以前の低価法から離脱した。

レイナー会社は銅、真鍮、ブロンズ、アルミニウム、マグネシウムなど非鉄金属製品の製造と販売を業務とする、1923年に設立された会社である。この会社は、1938年1月1日から、売上原価の決定に後入先出法を採用した。1947年度の棚卸高はすべて市場価値以下だった。1947年度末、製品以外の棚卸資産は原価で示された。それはやはり当時の市場価

## 後入先出法の系譜（毛利）

値以下であった。これまで、この会社は銅、亜鉛、主な材料の市場価格の下落から生じる損失にそなえて棚卸資産準備金を設定していた。

スコヴィル製造工業会社は1881年設立の会社である。この会社は真鍮の溶解、加工を営む非鉄金属業である。1939年度、会社は主な非鉄金属製品について後入先出法を採用した。その他の項目は低価法で評価した。それまでは基礎有高法を適用していたので、積み立ててきた棚卸資産準備金を減らすことによって後入先出法と調整していった。

興味深いのは、マイアミ銅工業会社である。この会社は1907年に設立され、銅の精製を営む非鉄金属工業である。周知のとおり、非鉄金属工業の多くは売買契約をしても、契約時点でなく製品の引き渡しの時に売上収益を認識していたのである。ところが、この会社はそれまでは売買契約を行った時点で収益を計上していた。1947年1月に、会社は売上収益の認識基準を変更した。それを商品の引き渡しの時点に変えたのである。また、1947年1月1日から、銅の売上原価の計上に対して、後入先出法を採用した。変更の結果として、1947年における銅製品の販売額は顧客に引き渡された全ての製品の売上収益を示すこととなった。しかし、1947年12月31日現在、販売契約は結んだが引き渡されていない製品は売上収益として認識していない。そうした製品は後入先出法や平均法で計算された原価を基礎にしたその日の棚卸高である。1947年以前のように売買契約時に売上収益を認識し、棚卸資産原価を計算する会計方法が継続されたならば、1947年の連結利益は表示額より多く計上されたであろう。後入先出法の採用が売上収益認識基準の変更と同時におこなわれた会社もあったことは注目に値する。

マイアミ銅工業会社と同じように、売買契約時の売価で棚卸資産を評価していた企業がある。コネチカット銅工業会社は1915年に設立された会社である。主な営業は非鉄金属の採掘、精製、溶解である。1938年まで、この会社は製品やその生産品の棚卸資産は低価法で評価していた。ただし、溶解業者や精製業者と売買契約を結んだ国内の鉱山の生産品については、売価で評価した。手持ちの製品については一般に先入先出法を適用していたのである。1939年度に、製造部門の棚卸資産に後入先出法を採用した。こうして1939年以降、製造部門の損益計算にそれまで用いていた先入先出法に代わって、後入先出法によって棚卸資産を評価したのである。

ところが、棚卸資産の評価に平均原価法を適用していた会社もあった。クライマックス・モリブデン会社は1918年に設立された、モリブデン鉱石の採掘を業務とする非鉄金属業である。1946年に、この会社は製品原価を計算する方法を平均原価から後入先出法に変更した。この変更の結果、棚卸資産評価を小さくして、それにともない税引後利益を減ら

したのである。

以上のように、1930年代後半から1940年代にかけて、後入先出法に変更した非鉄金属工業の多くはそれまで基礎有高法をとっていた。一部、先入先出法を採用していた会社もあるが、共通しているのは棚卸計算法によることである。売上収益と払出原価の対応をまったく考慮していないというのではないが、力点は棚卸高にある。

後入先出法と基礎有高法は、相違点が少なくない。にもかかわらず後者は前者から派生したといわれるのであろうか。そこには、実は基礎有高法の考え方そのものが変遷してきたとみるべきであろう。基準量の意味が薄れ、架空利益の除去に重点が移ったのである。基準量が意義を失うと、期末の数量の全てにどんな評価をすればよいかということになる。その際、価格変動の影響を除去するには払い出し原価を最近の仕入原価として、在庫を古い原価とすればよい。こうして、基礎有高法は後入先出法に近似する。架空利益を排除することによって、損益計算への価格変動の影響を少なくすると考えたのである。

注意を要するのは、基礎有高法はもともと棚卸資産損益の除去を目的とした評価方法ではなかったことである。非鉄金属業では基礎有高法は、実際の財の流れに合致する最も合理的な会計方法であるとの考えがある。最近の仕入れを先に払い出すのが実際により近いとすら認識していたのである。ただ、基礎有高法はあくまで、基準量を基準価格で評価することによって払出金額を求める。その意味において棚卸計算法である。払出価額は棚卸高の決定の後、結果として算定するようにみえる。しかし、棚卸高ははじめから決められた金額であるから、払出価額はおのずから最近のものからなると解することができる。

基礎有高法からの離脱はそれほどむずかしいことではない。基礎有高法の要素である基準価格と基準量がそもそもあいまいな概念であった。基準量には決して確定した考えはない。実際の数量は基準量にとどまることなく、いつも超過するか不足する。それ故に、基準量というのはもともとフィクションなのである。実際の棚卸数量からみると、基準量は決められていても実際の数量と一致することはなかった。

基準価格についても同じようなことがいえる。基準価格の決め方は、慣習や経験によるものである。過去の仕入原価の記録に基づいているのであるから、基準価格はもともと取得原価なのである。このことから基礎有高法は原価法であるといっても差し支えなかった。ただ、通常原価法と異なるのは原価に対する定義や解釈にすぎなかったのである<sup>23</sup>。

---

<sup>23</sup> Warshou (1922).

### 3.3. 綿紡績業と製粉業におけるリスクヘッジング

次に、棚卸計算法としての後入先出法に展開した業種として綿紡績業と製粉業を取り上げる。この二つの業種に共通するのはいずれも先物市場が存在することである。

綿紡績業は売買市場の点からいうと先の非鉄金属業と対極にある業種である。受注があって、数か月先に製品を引き渡すという点では非鉄金属工業と同じである。しかし、綿紡績業は基礎有高法を用いてはいなかった。綿の市場には公開市場としての先物取引があったからである。価格変動によるリスクヘッジングのために、先物取引が可能であったのである。

綿紡績業は価格変動に備えてヘッジングを行っていた業種である。綿紡績業では仕入から製品の引き渡しに数か月を要する。その際、現在の価格を考慮しつつ引き渡しの価格を決める。また、引き渡しの数量と同量の原材料を仕入れる。先入先出法を適用したとしよう。先入先出法では古い仕入原価を払出原価とする。価格が上昇すれば、先入先出法で取り決めた価格では実際の価格を下廻り損失を生じるであろう。逆に価格が下落すれば、有利になるであろう。3か月先の先物取引で売ると同時に、現物で同じ量を仕入れておく。一方、現物の製品は3か月先に引き渡すことで売買契約を結んでおく。綿紡績業では先物市場が存在し、先物取引を行うことができた。綿花の棚卸高は収穫時期と収穫前とでは大きな差があった。また生産から販売に到る過程も数か月を要した。収穫の状況によって価格変動も大きかったのである。こうした事情から綿紡績業では現物取引と先物取引をあわせて行っていたのである。

綿の現物と先物市場について一例で示そう<sup>24</sup>。綿花商が現物市場で M 15/16 綿を33.00セントで買う。同時に、先物市場で32.00セントで売る。その後、相場が下落し、綿花商が紡績業者に32.50セントで現物を販売するとしよう。現物では0.50セント（ $33.00 - 32.50 = 0.50$ ）の損失になる。ところが先物市場でも同じ0.50セントだけ価格が下落するとすれば、31.50セントで買い戻すことができる。先物市場で0.50セントの利益を生む。現物市場の損失0.50と先物市場の利益0.50が相殺され、損益はない。

相場が下落する場合

	仕入時点		販売時点（単位：セント）	
現物市場	買い	33.00	売り	32.50
先物市場	売り	32.00	買い戻し	31.50

<sup>24</sup> いかの計算例は下村（1956）から借用したものである。

相場が上がる場合

現物を紡績業者へ34.00セントで売る。現物では1セントの利益がある。先物市場では33.00セントで買い戻しをする。先物では1セントの損失を生じる。現物で1セントの利益があっても、先物で1セント損失があるので、損益はゼロとなる。

	仕入時点	販売時点 (単位：セント)
現物市場	33.00	34.00
先物市場	32.00	33.00

綿紡織業の場合、原材料を買いつける市場があり、相場がある。それ故、リスクを避けるためのヘッジングがあった。それが先物取引である。市場での相場をもとに取引する綿紡織業に製粉業においては、相場の変動による売買のリスクにいつもさらされた。それ故に、これらの産業では棚卸資産評価益を含まない実現利益を求めたのである。かくして、いわゆる現金利益の考えは綿紡織業や製粉業などの企業活動の特性から出たものである。現金利益は棚卸資産評価益を排除した利益という意味なのである。

ところが、この考えは、後入先出法と同じ効果を持つ。なぜなら、後入先出法では引き渡し時の仕入原価を売上原価に付すからである。先入先出法であれば、3か月の製造期間を要するのであれば、製品の原価は三か月前のものである。後入先出法を適用すれば、現在の販売価額に現在の売上原価を対応すればよい。綿紡織業におけるヘッジングの会計慣行は、すんなり後入先出法を受け入れることができた<sup>25)</sup>。

#### 事例

綿紡業は1942から1943年かけて、それまでの一部の商品に対する低価法を残しつつ後入先出法に変更している<sup>26)</sup>。ムーディーズによれば、この時期に、売上高が比較的大きいアレン・インダストリーズ社、中堅のキルバーン・ミル社、コンソリデーター紡績会社な

<sup>25)</sup> 綿紡績業における後入先出法については Field (1947), Giard (1952) を参照されたい。Field は綿紡績業における後入先出法の計算例を示して、次のようにいう。当該年度末、後入先出法では綿が1ポンド10セントであるとしよう。次の年度、評価は14セントである。1ポンドあたり4セントだけ後入先出法への評価のために棚卸資産準備金をとりくずした。準備金をコンスタントとしよう。数量が増加、減少するとどうなるか。準備金を変えないとすれば、後入先出法へ戻ることはできない。受け入れ数量が払出数量より多いとしよう。期首の棚卸量をこえる数量については、価格変動準備金に加える。価格変動準備金は増加した。受け入れ数量が払出数量より少ない場合には、棚卸資産準備金は減少する。期首の棚卸資産に戻すために綿を調達する。価格が上昇すると、準備金を増す。後入先出法による棚卸資産の評価によって、費用の大きさを決める。公開市場で先物価格を用いることができる。綿の取引は、1. 引き渡し義務があること、2. 先物としての価格が確定していること、3. 現物で取得できることの特質がある。

<sup>26)</sup> *Moody's Manual of Investments* 1944.



ど小規模な会社も含めてそれまでの低価法から後入先出法に変更している。

綿の収穫シーズンは10月に始まる。収穫とともに、加工、製造することによって在庫を減らしていく。次の年度にはまた収穫前と同じ数量に戻す。それ故に、収穫前の数量は毎年、同じである。秋の季節を会計期間末とすれば、後入先出法には好都合である。棚卸数量は最小である。しかし、初冬から真冬にかけて、棚卸数量は収穫によって、最大となる。したがって、利益への価格変動の影響は大きい。棚卸資産評価損を計上しないとすれば、損失がある。綿の収穫期こそ後入先出法が発揮できる最もよい条件である。綿紡織業は生産、販売、利益に大きな変動がある。そこで、価格上昇時には棚卸資産準備金を設定し、価格下落時にはそれを取り崩す。非鉄金属工業、綿紡織業に共通していることは、受注から引き渡しまでの期間が比較的長いことである。そのために受注日の仕入原価が価格変動によって引き渡し日に大きく上昇していることがある。業者は価格変動によるリスクを負担しなくてはならない。そこで、この業種においては、最新の仕入原価を販売価格に付することが求められるのである。これが後入先出法を主張する根拠となった。後入先出法はリスク・ヘッジングとなるのである。これらの業種に共通するのは、売買契約である。リスク・ヘッジングはその効果である。

棚卸資産評価損益の計上を回避するために、非鉄金属が基礎有高法を用いたのに対し、綿紡織業は公開市場で先物取引によった。綿紡織業にとり後入先出法はいわば先物取引の代替的方法であったのである。

#### 製粉業

製粉業も綿紡織業と同じように公開市場があった。大豆、麦やトウモロコシが取引の対象である。事例をみてみよう。

#### 事 例

1940年代後半、製粉会社は後入先出法に移行した。その一例としてピルスビューリィ製粉会社（Pillsbury Mills, Inc）を取り上げる<sup>(27)</sup>。ピルスビューリィ製粉会社の貸借対照表は棚卸資産とヘッジングの関わりを明瞭に示している。ピルスビューリィ製粉会社の貸借対照表は次のようである。

貸借対照表の中で棚卸資産を先物相場で表記している。それには財務諸表の注記がある。この注記は貸借対照表の棚卸資産に対するものである。

それは要するに、財務諸表は手持ちの棚卸資産に対するリスクヘッジングを考慮したも

---

(27) Pillsbury Mills, Inc., *Annual Report*, May 31, 1948.

## 貸借対照表

1948年5月31日 (単位:ドル)

流動資産	43,602,458	流動負債	9,925,300
うち棚卸資産		固定負債	12,000,000
公開市場での定期契約		資本	40,307,873
小麦	8,113,091		
小麦粉	4,121,824		
大豆	3,801,152		
	16,036,067		
固定資産その他	18,630,715		
	<u>52,307,873</u>		<u>53,307,873</u>

のである。リスクの要素を考慮して、ヘッジングの状況を反映している。そこで、市場で発生した損失や利益は互いに相殺し合うことができる。ヘッジングを十分にすることにより、この手続は未実現利益の発生を防止することができる。

期間末の1948年5月31日、会社は他の関連商品の中に将来の仕入や売上を見込んで、大豆を含む穀物に対してもヘッジングを拡大した。その結果として、小麦やそのほかの穀物と同様に大豆は公開市場で先物取引の対象となったのである。ヘッジしない、上記以外の棚卸資産は、低価法で示された。その目的というのは売上収益に現在原価が対応することであった。課税所得は先入先出法で決定された。

大豆や小麦は公開市場があり、定期約定で評価した。それが価格変動に対するヘッジングの役割を果たした。後入先出法はヘッジングと同じ効果をもつことが明らかである。とすれば、製粉業における後入先出法の導入はさほど困難でないことは理解できよう。

以上のように、綿紡織業にとどまらず製粉業においては、価格変動を受けやすい。そこで、会計利益から棚卸資産評価益を排除することに努めたのである。「現金利益」概念はこうして誕生した。綿紡織業や製粉業の性格に思い到らなければ現金利益概念は理解できないのである。現金利益概念は、原材料の仕入から製造過程を経て、販売に到る期間が長い産業、例えば綿紡織業や製粉業において主張されたのであった。受注を受けて販売に到るまでの価格変動によるリスクをヘッジする必要があったためである。実現利益でなくてはならなかった。それは企業活動の性格によるものなのである。

## 3.4. 皮革業と製紙会社

## 皮革業

1938年、歳入法は皮革業や非鉄金属業の小規模の業種にはじめて後入先出法を容認し

た。その点からいえば、早くから後入先出法が浸透したはずであるが実状はそれほど明らかでない。ムーディーズによれば、皮革業として1941年に合同皮革工業社（Amalgamated Leather Cos., Inc.）<sup>⑧</sup>が棚卸資産の中で皮革製品について後入先出法を採用した。流動資産のうち棚卸資産の占める割合は、1940年に比べて低下しているが、売上高に対する売上原価の比率は低くなっているのである。

#### 製紙会社

インターナショナル製紙会社（International Paper Company）は1941年にニューヨークで設立された会社である。この会社は製紙会社であり、クラフト紙を専門に扱う会社である。1936年12月31日、棚卸資産は後入先出法で評価する。期首の数量に等しい期末の有高は、前年度末の簿価、期中の原価、年度末の時価の低い方で評価される。期首の数量をこえる期末の手持ち数量は、期中の原価、年度末の時価のいずれか低い方で評価する。

#### 鉄鋼業

鉄鋼業の U. S. スティール（United States Steel Corporation）をみてみよう。U. S. スティールという会社の性格にもよるが、先の非鉄金属業とはずいぶん状況は異なる。1941年に、U. S. スティールは後入先出法を採用した<sup>⑨</sup>。アニュアルレポートによれば、1941年12月31日現在、ある棚卸資産については低価法で記載され、多くは後入先出法による。後入先出法による売上原価は平均原価法に代えて、現在原価であるとする。U. S. スティールはそれまでは平均原価法を用いていたのである。

後入先出法の下での売上原価は現在原価としている点は注意を要する。1949年のアニュアルレポートによれば、後入先出法は価格変動があっても、売上原価が現在原価を反映することによって、ドルの購買力の変動を認識する。現在の購買力に等しい原価を示すのに最もふさわしい方法としている。1941年以前には、価格が相対的に安定していた。ところが1942年、1947年には、後入先出法を適用するのがふさわしい状況になったのである。U. S. スティールの棚卸資産は1940年時点のドル額で評価していた。後入先出法への変更によって、賃金や価格の上昇があっても棚卸資産の評価額は変わらなかったのも、見せかけの利益を排除することができたのである。鋼材や賃金の上昇によって鉄鋼製品の原価が上昇する。平均原価法によると、この価格上昇に追いつかず、棚卸資産評価益を計上せざるをえない。こういう事情が後入先出法の採用をもたらしたのである。U. S. スティールにおいて興味深いのは、製品価格の上昇というより賃金率の大幅な上昇である。賃金率の上

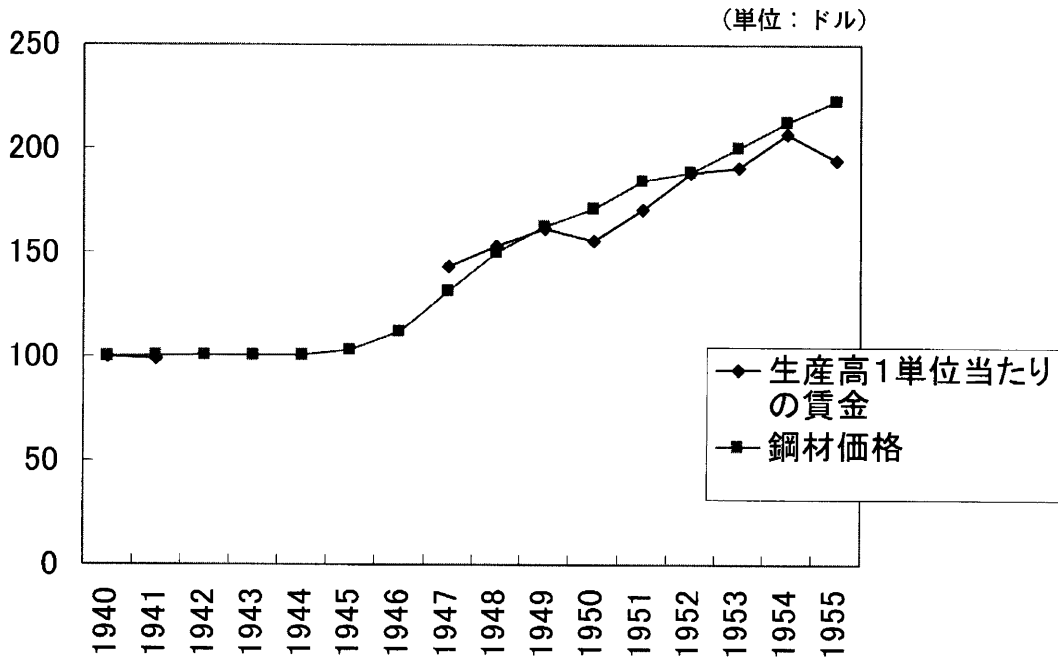
<sup>⑧</sup> *Moody's Industrial Manual* 1942.

<sup>⑨</sup> United States Steel Corporation, *Annual Report*, December 31, 1941.

昇が鉄鋼製品の価格上昇の背後にあった。この事実を1947年のアニュアルレポートは図を示すことによって明らかにしている。

後入先出法に変更したことによって、棚卸資産は1940年の金額で評価される。また、製品の製造に必要な要素は現在原価として記録される。評価益は混入しない。1941年の賃金水準を100としたとき、1946年には既に50%も上昇していた。鉄鋼価格は1941年を100とすると、1944年まではほとんど変わらなかったものの、1945年から徐々に上昇し、1947年には25%も上昇した。U. S. スティールは鉄鋼価格上昇の原因を賃金の上昇とみていたことは疑いない。

U. S. スティールが鉄鋼価格の値上がりの背後に賃金上昇がある、と認識しているところへ起こったのが Hutzler Brothers 事件であった。この事件が U. S. スティールの棚卸資産に対する会計処理方法を転換するきっかけとなったのである。



図Ⅲ-3 賃金と鋼材価格の推移

出処：United States Steel Corporation, Annual Report, December 31, 1941.

アニュアルレポートの注記によると、1941年および1942年には後入先出法は鉄鋼を生産する子会社の主要な棚卸資産に限られていた。しかし、1947年にはそれ以外の子会社またその他の棚卸資產品目にも拡大した。賃金上昇は U. S. スティール内部の労使紛争をもたらした。そのことが結果的に、U. S. スティールにおける後入先出法の採用に結びついたのである。

#### IV. 小売棚卸法の潮流

これまで取り上げてきた企業は石油、鉄鋼、非鉄金属、繊維などいずれも特定の製品を扱う業種に限っていた。こうした業種では数量を基準として、最近の仕入原価であれ古い原価であれともかく割り当てれば払出原価が計算できたのである。しかし、百貨店のよう多量少量の製品を扱う業種では数量を基準とした評価は困難である。そのため小売業では製品をグループ化し、一括して評価をする小売棚卸法とよばれる会計方法が発達してきたのである。それは棚卸計算法の一つであった。20世紀初頭の頃はその評価の仕方も原価を基礎にしていたが、1920年代から30年代になると売価に代わった。そして、売価を原価に戻して棚卸高を計算するようになったのである。さらに、1940年代になると小売棚卸法は後入先出法と結びついていったのである。それは小売棚卸後入先出法という。その後、小売棚卸後入先出法は小売業といわずどの業種にも適用範囲を拡大してドル価値後入先出法を生み出していった。本節は小売棚卸法がどのようにして後入先出法に結合したか、その契機を明らかにしたい。

##### 4.1. 原価棚卸法から小売棚卸法へ

先入先出法であれ後入先出法であれ、また平均原価法であっても、棚卸高ないし払出原価の計算方法は違っても原価を基礎におくことには変わりなかった。これに対して、小売棚卸法は売価を評価の基礎におくのである。しかし、小売業における棚卸高の評価ははじめから売価が根本にあったわけでない。もともと、小売業においても原価が出発点であった。原価がありふれた会計慣行であったのである。ではなぜ、小売業では原価から売価に焦点が移ったのか、この点を明らかにしよう。

20世紀初頭のアメリカ合衆国では、小売業の会計慣行は棚卸高を原価で評価していた。その後、1910年代になって売価による小売棚卸法が出てきたのである。さらに1940年代になって小売棚卸法は急速に普及していった。この時期に、小売業では原価から売価への根本的な転換が起こった。原価による会計慣行のどの点に問題があるのか、売価での小売棚卸法がなぜ求められたのか、その理由を考えてみる。双方を比較した次のような計算例を示すことにする<sup>30)</sup>。

---

<sup>30)</sup> McNair and Hersum (1952) が掲げる計算例を用いた。ただし、計算過程も結果も異なる。

婦人用のコートを販売している百貨店があるとしよう。

3月 10着のコートを1着60ドルで仕入れる。内訳は

黒のコート 8着

グレーのコート 2着

である。定価を1着100ドルとした。

3月中に黒のコートを1着100ドルで5着販売した。グレーのコートは季節はずれによって、1着80ドルに値下げして、2着とも販売する。3月末の棚卸は黒のコート3着である。4月にこの3着の販売が完了する。よって、コートの在庫は4月ゼロとなる。

以上を原価法で会計処理をしてみよう。

原価法

項目	3月		4月	
売上高		660		300
売上原価				
月始棚卸高	0		180	
仕入高	600		0	
合計	600		180	
月末棚卸高	180	420	0	180
売上総利益		240		120

小売棚卸法では以下のようなになる。

3月

	原価	売価
月始棚卸高	0	0
仕入高	600	1,000
マークダウン		40
合計	600	960
売上高		700
売価による棚卸高		260

$$\text{原価率} = 600 / 960 = 0.625$$

$$\text{原価による棚卸高} = 260 \times 0.625 = 161$$

後入先出法の系譜（毛利）

4月

	原価	売価
月始棚卸高	161	300
仕入高	0	0
マークダウン		
合計	161	300
売上高		0
売価による棚卸高		300

$$\text{原価率} = 161/300 = 0.537$$

$$\text{原価による棚卸高} = 300 \times 0.537 = 139$$

小売棚卸法

項目	3月		4月	
売上高		660		300
売上原価				
月始棚卸高	0		161	
仕入高	600		0	
合計	600		161	
月末棚卸高	161	439	0	161
売上総利益		221		139

原価法と小売棚卸法では3月、4月の売上総利益はそれぞれ異なる。しかし、売上総利益の合計はいずれも360ドルである。問題はどこか。3月の期末棚卸高をマークダウンによって低く評価すれば、売上原価はそれだけ大きくなるので売上総利益は小さくなる、しかし、逆に4月は、3月の月末棚卸高が月始棚卸高になり、低い評価の額だけ売上原価は小さくなる。故に、4月の売上総利益は大きくなる。

会計慣行では、グレーのコートの原価を60ドルとすれば、3月の売上総利益は260ドル、4月は100ドルになる。小売棚卸法でも結果は同じである。3月末、灰色コートが80ドルのマークダウン価格で販売すれば、60ドルから48ドルの原価に下げるからである。

このことから、マックネアーは次の点を指摘する。

1. 評価減は翌期から当期への損失の移転である。
2. 評価減はマークダウンによって、小売棚卸法により記録される。
3. 同じ結果は、マークダウンの項目が新しい原価評価ならば原価法で得られる。

小売棚卸法は小売価格を基準にして、マークオンを示し原価を決める。それは、継続記録法でも棚卸計算法でもない。あくまで、小売業が扱う商品の種類の多さから考えた方法である。金額が基準になるので金額法といってよいであろう。

小売業においても、もともと原価評価か低価法が会計慣行であった。先入先出法か平均法かはともかくとして、基本は原価であり時価が下がれば低価評価で記録していたのである。小売棚卸法への転換が起こったのはその後である。小売業におけるこの大きな変革は、1940年の頃を境にして急速に進んだ。これは、小売業が大規模になり、商品の種類が多様化し量が大きくなっていったことと軌を一にしている。さらに、記録の方法として機械化が広まっていったのである。1920年代の自動車産業が技術革新を進めて、大量生産に向かったのと同じように、小売業も質的な変化を遂げつつあったのである。

こうして、小売棚卸法はマークオンを価格下落の危険として附加するのである。マークオンを大きくすればするほど原価評価は低くなる。逆に、マークオンを小さくすれば、原価率は大きくなるが、全体としてみれば原価評価は小さくなるのである。マークアップとマークダウンは根本的なものでなく、商品にともなう価格の下落を原価の方からみるか販売価格からみるかの違いにすぎない。小売価格からみればマークダウンになるし、原価からみればマークアップになる。

#### 4.2. 初期の小売棚卸法

上記のように、小売棚卸法は20世紀初頭に現れたのである。ただ、19世紀末、1870年代のメイシイ百貨店(Macy's)は例外的である<sup>81)</sup>。メイシイ百貨店はある商品の小売価格を慣習や市場の状況によって、正常な率をこえたり、あるいはそれ以下であるように決めた<sup>82)</sup>。マークアップやマークダウンをすることによって、小売価格から離れていったのである。その理由は買い手の側にある。販売する際に、お互いの交渉の結果そうなったのである。

どんな場合にも、会計担当者は原価、利益率、マークアップとマークダウンの記録をみる権利があった。そこで、仕入、売上、そして価格の記録によって、棚卸資産を継続的に記録し、手持ちの棚卸高を原価で計算することができた。

例えば、もし利益率が20%ならば、1ドルの原価のものは1.20ドルの小売価格になる。会

<sup>81)</sup> メイシイ百貨店の歴史については、Hower (1947) がある。この本は19世紀後半から20世紀初頭までのメイシイ百貨店を概観している。

<sup>82)</sup> メイシイ百貨店における初期の商品記録については資料がないので、やむをえず Hower (1947) の補遺によった。



## 後入先出法の系譜（毛利）

計担当者は小売価格から17%を控除することによって価格としよう。原価に20%を加えることは、小売価格の17%である。だから、原価は1ドルなのである。このようにみると、初期のメイシイ百貨店の手続は今日の会計慣行と似ている。ただし、例外が二つだけある。一つは、マークアップやマークダウンという率は原価でなく売価で表現される。だから、40%のマークアップは、今日では、1ドルのものが小売価格マイナス40%、あるいは60セントである原価を意味する。マークアップやマークダウンの率は原価から売価へシフトしているのである。重要なことは、商品の原価ではない。小売業の賢明な経営者は会計の基礎として売価を用いる。初期のメイシイ百貨店は今日と違って原価を起点にしていたが、現在の百貨店は売価を基礎にする。その二はメイシイ百貨店の手続の下では、マークダウンやマークアップは、手持ちの商品に適用された。商品のいくらかは後の期間まで販売されないことがあるだろう。その影響は棚卸商品の損益となる。その結果、帳簿棚卸高と損益計算書は不正確となった。

初期のメイシイ百貨店の商品評価の方法は今日の小売棚卸法に近い。しかし、商品の取得原価を起点にすえるという点で現在の方法と異なる。今日の小売業は売価で金額を調整している。平均的なマークアップ率は現在の小売価格から控除されているからである。

### 4.3. 小売棚卸法から小売棚卸後入先出法へ

小売棚卸法は1930年代になると、小売業のアンニュアルレポートにおいてもその旨を明記するようになった。そうした事例を次に示すことにしよう。メイシイ百貨店、コーフマン百貨店 (Kaufmann Department Stores)、スウィフト社 (Swift and Company) を取り上げる。

#### メイシイ百貨店の事例

前述のメイシイ百貨店のその後の状況を示そう。少なくとも、百貨店の場合、1940年代のはじめ頃までは、低価法を採用していた。基本的には棚卸資産の評価は小売棚卸法であったのである。メイシイ百貨店は1935年のアンニュアルレポート<sup>63)</sup>で、はじめて小売棚卸法を採用していることを明記した<sup>64)</sup>。

1942年には、小売棚卸法に後入先出法を適用した<sup>65)</sup>。メイシイ百貨店は後入先出法について、株主に向けては、適正な期間利益を計算するためとして、価格変動による商品評価

---

<sup>63)</sup> R. H. Macy and Co., *Annual Report*, February 2, 1935.

<sup>64)</sup> メイシイ百貨店の1923年から1934年度までのアンニュアルレポートには、商品の会計処理について注記に記載がない。しかし、小売棚卸法であることはまちがいない。

<sup>65)</sup> R. H. Macy and Co., *Annual Report*, January 31, 1942.

損をなくすことであるとしたのである。従来、小売棚卸法を適用したものの、時価との比較において低い額を選択するというものであった。いわゆる低価法をとっていたのである。それが後入先出法を適用することによって、はっきりと原価になったのである。そうして、これまでの小売棚卸法と比べれば後入先出法によって棚卸資産の評価額は2,400,000ドル近く低くなり、それに伴い税引前利益もほぼ同じく減少した。納税引当金は860,000ドル減り、税引前の利益も1,530,000ドルほど減少した。

けれども、1942年当時、小売棚卸法に後入先出法を適用することを歳入法は認めていなかった。しかし、当然、小売業にも後入先出法を認めることを見込んでそうしたのである。実はこの時、小売棚卸法に後入先出法をどのように適用できるかまったく未確定のことであった。まだ、実際の小売業で誰もまだ試みたものがなかったのである。

1942年のアニュアルレポートを作成した際には、当初は小売棚卸法を採用しかつ低価法で処理したのである。少なくとも、1942年1月31日までその方法を継続的に採用した。ところが、アニュアルレポートの注記では、原価を計算するにあたり、小売物価指数をベースにして後入先出法を採用したとする。つまり、それまでのように、原価率から棚卸高を導かなかったのである。これはメイシイ百貨店にとって画期的なでき事であった。ただ単に原価を計算するというだけでなく、物価指数を用いたからである。これがメイシイ百貨店による小売棚卸後入先出法の表明であった。この結果、次のようになる (1)棚卸資産は2,390,868ドルだけ低くなり、それだけ税引前利益も小さくなった。(2)連邦法人税の引当金は860,000ドルだけ減った。(3)税引後利益は1,530,868ドルだけ減少した。

当時の歳入法では課税所得計算としての後入先出法を小売業には認めていない。しかし、他の業種に認めていることにかんがみて小売業に認められることを確信してのことであった。だから、もし認められなければ、課税所得は2,390,868ドルだけ増加するとみていた。メイシイ百貨店の監査にたずさわる会計士も、1942年1月31日のアニュアルレポートで後入先出法の適用に関わる会計方針の変更があり、その旨を注記している。

1943年のアニュアルレポート<sup>96</sup>は、会計士の監査を受けた最初のものである。当年度、後入先出法を放棄されたことを表明する。その結果、前の年度に設定された3,086,868ドルの準備金がくずされた。3,100,000ドルの準備金が棚卸評価損のために準備された。こうして、1943年のアニュアルレポートでは、小売棚卸法を適用し低価法によった。後入先出法を用いないので、結果的には元に戻ったことになる。1942年は後入先出法を用いたことによって、棚卸資産および税引後利益が3,086,868ドルだけ減少したのである。後入先出法

<sup>96</sup> R. H. Macy and Co., *Annual Report*, January 31, 1943.

## 後入先出法の系譜（毛利）

に対する3,086,868ドルの調整が1943年の損益に加算された。税引後利益は、棚卸評価損に備えて、3,100,000ドルだけ減らされた。1942年に後入先出法を採用したものの、その後の1943年にはこれを放棄したことの影響はさらに1944年にも及んだ。後入先出法から小売棚卸法に戻したことによって、「将来の棚卸資産の下落に備えた準備金」として、差し引かれることになった。

こうして、1948年のアニュアルレポートでいよいよ正式に後入先出法を採用した<sup>87)</sup>。1947年から1948年の一年間に売上高は285,083ドルから315,035ドルへと10.5%も上昇した。後入先出法によると純利益は8,244,000ドルにあった。1948年のアニュアルレポートは、株主に向けて後入先出法の採用の意義を力説している。それは後入先出法が価格変動による期間利益の歪みを是正することである。

1948年度のアニュアルレポートで、メイシイ百貨店は1942年にさかのぼって、後入先出法の適用のいきさつを述べている。1942年のアニュアルレポートで、はじめてメイシイ百貨店は後入先出法を適用した。しかし、当時の財務省は物価指数による後入先出法の適用を否認したのである。そこで、メイシイ百貨店はやむなく、後入先出法による申告をとりやめ、この方法を放棄した。

物価指数の問題が解決されてない以上、仕方のないことでもあったわけである。ところが、アニュアルレポートを提出するにあたり、将来の価格下落に備えた準備金を設ける必要がでてきた。それは純利益で充当すべきものだったのである。それは所得控除とは認められていなかった。しかし、1947年に裁判所が小売業に対しても、内国歳入庁長官の認める小売物価指数が用いられる場合には、許可することと判断した。

小売物価指数とは労働統計局が作成した指数であった。過去にさかのぼって後入先出法を適用できるのは、財務省の承認をえて、後入先出法で納税申告書を提出し、アニュアルレポートを作成した納税者に限定したのである。

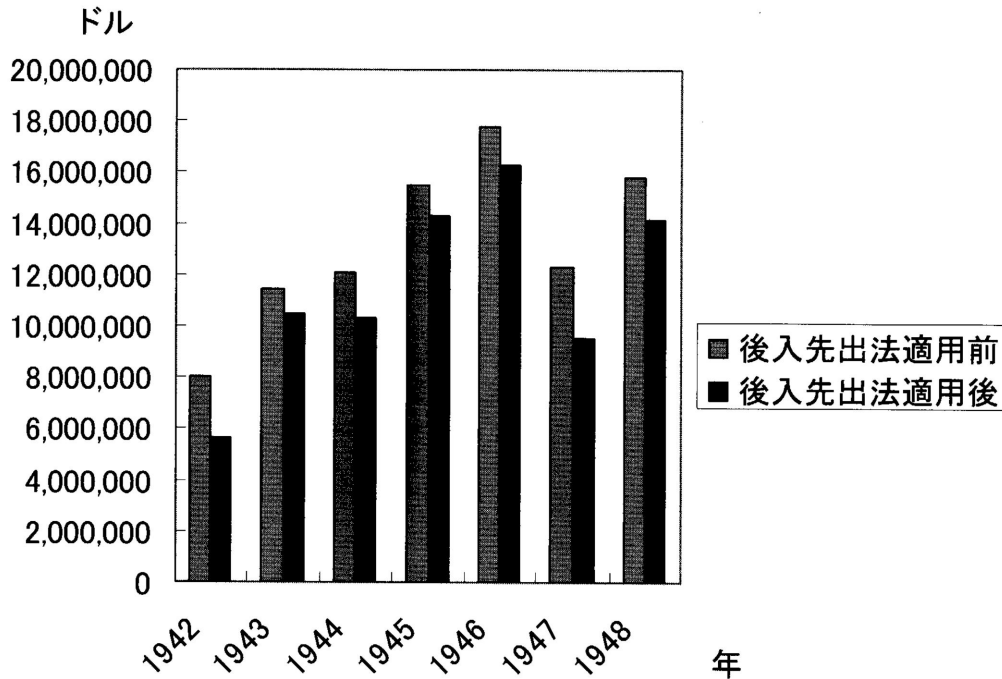
こうして、メイシイ百貨店は1941年にさかのぼって後入先出法に修正しなおして会計利益を計算した。歳入法では納税申告書に後入先出法を適用すれば、アニュアルレポートにもそれを適用しなければならないと規定している。だから、当然のこととして、アニュアルレポートの会計数値を修正しなくてはならなかったのである。

1948年度のアニュアルレポートに対し、メイシイ百貨店の公認会計士は、後入先出法の再適用という会計方針の変更があったことを明記した。さらに、1949年にメイシイ百貨店

---

<sup>87)</sup> R. H. Macy and Co., *Annual Report*, July 31, 1948.

は、会計士の監査を受けていないセミアニュアルレポート<sup>38</sup>を出して、あらためて後入先出法の適用に言及した。そこでは、後入先出法が1941年にさかのぼって、1948年に再適用されたことを表明した。その結果、この期間で、7,727,000ドルの連邦所得税が減らされたのである。このうち、1947年度までの税の過剰支払いについて払い戻しを申告している。残額は後の年度の申告に反映することとした。メイシイ百貨店は後入先出法の適用前後の税引前利益の比較を示している。



図IV-1 後入先出法適用前後の利益の比較

出処：R. H. Macy and Co., Semi Annual Report, January 29, 1949.

メイシイ百貨店が後入先出法を適用したのは、1947年のハッツラー事件の判決であった。判決は後入先出法を小売業にも認めたからである。しかし、財務省も議会も過去にさかのぼって、後入先出法を適用することを認めようとしなかった。メイシイ百貨店はなおも1941年にさかのぼって後入先出法の適用を認めるよう財務省の高官と協議を重ねた。しかし、これは結局、裁判に訴えるほかないと考えたのである。

コーフマン百貨店 (Kaufmann Department Stores) の事例

コーフマン百貨店のアニュアルレポートをみる<sup>39</sup>。1941年12月31日に終了する年度である。株主向けに、商品の市場の現在の状況、過去数か月間の商品価格の上昇、また将来の

<sup>38</sup> R. H. Macy and Co., *Semi Annual Report*, January 29, 1949.

<sup>39</sup> Kaufmann Department Stores. *Annual Report*, December 31, 1941.

後入先出法の系譜（毛利）

予想される価格上昇を見越して、取締役会は棚卸資産の評価に後入先出法を採るのが賢明であるとした。1940年の純利益は1,418,778.85ドルであったのに対し、1941年は1,230,687.85ドルになった。普通株一株当たりの利益は1940年に2.07ドルに対して、1941年は1.89ドルであった。コーフマン百貨店の貸借対照表は次の通りである。

貸借対照表		(単位：ドル)	
流動資産	11,531,827.78	流動負債	5,131,895.24
現金預金	683,307.76	：	：
受取債券	6,032,988.24	資本	16,952,037.72
棚卸資産	4,815,531.78		
：	：		
	23,933,932.96		23,933,932.96

損益計算の中で、売上高と売上原価は次の如くである。

売上高	31,815,920.79
売上原価	21,930,214.28
売上総利益	9,885,706.51

注意すべきことは、手持ちの棚卸資産については、小売棚卸後入先出法で評価していることである。売上原価は小売棚卸後入先出法で評価した期末の棚卸資産から導いた値である。

会計士は監査の結果を次のように報告した。1941年度末に、会社は棚卸資産の評価方法を変更し、後入先出法を採った。会計方針の変更の結果、1941年12月31日の棚卸資産は以前の評価方法を適用した場合に比べて、561,151.02ドル少なくなった。上記の変更の結果、1941年度の純利益は、142,951.43ドルだけ減少した。

スウィフト社 (Swift and Company) の事例

小売業がかかえるもう一つの問題は多種の商品をあつかうこととそれにかかわる価格変動である。小売棚卸法を支えるのは、二つある。一つは、低価法である。期末の棚卸資産評価は原価か時価、いずれか低い方をとる。その二は評価が平均値であることである。

小売業においては、季節、営業の変動、嗜好の変化などにより棚卸高の価格変動があっ

た。これらはいずれも小売業にとり評価損というリスクである。こうしたリスクを回避するために小売業は準備金を設定した。評価損が発生すると準備金を取りくずしてこれに対処したのである。ところが、価格変動が大きい場合、特に大幅な下落があるともはや準備金だけでは対応しにくくなり、リスク回避の課題が残ったのである。

当時の状況を小売業のアンニュアルレポートでみてみよう。スウィフト社のアンニュアルレポートはその好例である。1934年度のアンニュアルレポート<sup>(40)</sup>で棚卸資産利益に言及している。ある製品については、棚卸資産価格の上昇によって、利益を得たことを明らかにする。棚卸資産利益は販売による利益というより資本利得である。そして、棚卸資産損失に配慮して準備されるべきである。棚卸資産の下落による将来の損失のために、貸借対照表上4,267,000ドルの準備金をおいた。製品が季節ごとに販売されるので、季節が変わるたびに新しいものに取り替えられなくてはならない。稼得した利益をそのまま現金と同じように処理するわけにはいかなかったのである。棚卸資産の価格上昇を通じて得た現金利益の一部を新しい棚卸資産の取得につきこむ必要があったのである。

スウィフト社は缶詰業における長年の経験によって、棚卸資産の将来の下落に備えた準備金を設定することこそが企業経営にとり大事なこととした。公認会計士は製品、商品および貯蔵品の棚卸高は低価法あるいは時価で評価した。棚卸資産の数量や状況が証明できるようにチェックした。価格上昇による棚卸資産利益の大部分は、価格下落また損失が生じたときにそなえて、解消するまで企業に留保することとした。このような原則に従い、取締役会は年度利益の6,000,000ドルを棚卸資産価格下落のための棚卸資産準備金勘定に移した。多くの在庫をかかえた結果、価格上昇の年度には棚卸資産利益があるし、下落の年度には損失をもたらした。この年度の営業損失3,493,978ドルは、棚卸資産の価格下落より小さかった。棚卸資産利益および損失を実感したのである。棚卸資産価格上昇による利益が現金利益でないことがわかった。部門、設備、営業を維持するのに大きい原価の棚卸資産を再投資しなくてはならないからである。価格上昇の1933-34-35年に、これらの事実を認識して、取締役会は、価格下落の準備金として年度報告利益の一部をとっておいた。価格が下落すると、棚卸資産利益の大部分をくずしたことが実現する。三年間に、棚卸資産準備金は総額16,767,000ドルに達した。1938年に11,000,000ドルを棚卸資産損失の補填のために、準備金をくずした。将来の価格下落に備えて、準備金として、5,767,000ドルが残る。スウィフト社のアンニュアルレポートは歳入法が課税所得から、棚卸資産利益と損失を排除する所得を課税所得にするよう望むと結んでいる。

(40) Swift and Company, *Year Book* (1934).

#### 4.4. 小売棚卸法と後入先出法の結びつき

小売棚卸法は、1918年の歳入法成立以来のものである。この方法は施行規則45で内国歳入局により認められた。小売棚卸高は1910年から1920年にかけて発展した。小売棚卸法の採用以前の原価か時価で棚卸をする方法は、統一的や正確性を欠いていた。そうした方法がいまなお用いられるという点で、真の課税所得を決定するための不確実な基礎となるといわれる。税の立場からすれば、小売棚卸法は棚卸資産の正確な証明を可能にするという大きな長所をもっていた。

棚卸資産は各部門で表にされ、商品ごとに、販売日の価格で区分される。もはや買い手の個別の意見に依る必要がない。送り状の価格と仕入れた商品の小売価格の割合を示すようにして、継続して、記録する。小売価格で表にした棚卸資産から、マークアップがさしひかれる。結果として、棚卸資産はあたかも全体の棚卸資産が市場で新たに仕入れたかのように、財の統一的評価を示した。

小売棚卸法は小売業において新しい商品評価の方法であった。この新しい方法は、統一性という大きな長所をもち、マークダウンや仕入れに関し、月ごとにまた週ごとにコントロールする長所をもっている。小売棚卸法は毎年継続して適用することによって真の課税所得を反映することができる。損益計算や課税所得計算の目的には小売棚卸法の継続的な適用こそが役に立つ、というのが小売業の会計帳簿を監査する公認会計士の一致した意見である。この方法は公認会計士のみならず、火災損失の調査の基礎として、保険会社にもSECにも受け入れられてきた。期末棚卸高について実際の棚卸だけですますのではなく、継続的な記録によって帳簿記録と照らし合わせるまでに小売業の会計は到達していたのである。マークダウンの記録は継続的な小売棚卸の正確な各週、各月の記録をすることにのみ用いられていたし、それに対して、期末の実際有高と照らして棚卸減耗損や評価損をチェックしていたのである。要するに、小売棚卸法が歴史的に発展してきたのは、継続記録法による帳簿棚卸であった。棚卸計算法による期末棚卸高の計算は帳簿棚卸を補うものでしかなかったのである。

小売棚卸法が小売業の正規の会計方法として認められ普及するとともに、起こったのは課税所得の問題であった。すでに述べたように、1938年、歳入法は一部の業種にだけ後入先出法を認め、1939年にはすべてに拡大した。しかし、小売業だけはその枠外におかれたのである。小売棚卸法の基礎は売価にあったので、数量を基礎にする後入先出法と相容れなかったからである。このことは小売業に課税の不公平感をもたらした。他の業種が後入先出法により課税所得の計算において優遇されているのに小売業にはそれが無い。このこ

とは課税の公平性を欠いている。こうした不満が小売業にあり、小売棚卸法に後入先出法を結びつける機運がおこってきたのである。これを受けて、全米小売業の1941年第22回年次総会<sup>(41)</sup>では小売棚卸法を取り上げられるにとどまったが、1942年第23回年次総会<sup>(42)</sup>では小売業への後入先出法の適用方法がとりあげられている。

さらに、小売業もまた、価格変動によって棚卸高に評価益が算入するようになったからである。その結果、会計利益が歪められるようになった。評価益は当然のことながら課税所得におよんできたのである。棚卸資産評価益が課税所得に混入することを回避するためにも後入先出法が求められたのである。

小売業における棚卸資産評価の問題は、多種のものを扱うことである。そのことが、ある種類の商品ごとに先入先出法などの方法を用いるのを困難にしている。先入先出法のような方法は、あくまで種類ごとに数量を計算して売上原価や棚卸額を決める方法だからである。種類ごとに売上原価を計算するのは意味をもたず、部門の販売額に対して売上原価はいくらかを計算すべきなのである。販売価格は二つの部分からなる。一つは原価であり、二つはマークオンである。販売価格を1とすれば、原価率とマークオンは合計して100%である。マークダウンの要因は、流行遅れや傷など様々である。1930年代から1940年にかけて、マークダウンは7%近くに達した。小売棚卸法が後入先出法と結びついたのは、百貨店ではその4分の1がマークダウンによるものであり、3分の1以上が卸売物価水準の下落によるという<sup>(43)</sup>。小売棚卸法が後入先出法と結びつかざるをえない必然性をここにみることができる。

マークダウンは小売業にとっての市場観によって決める。小売物価の下落率を換算することが大事である。そこに市場概念を拡張する必要があった。小売業にとって市場は単に財を売買する場ではない。小売棚卸法にみるように、マークダウンが小売物価の下落率を換算して決めることが大事であった。正常な状況下にあって、基準となる財に対する価格は棚卸日現在の値である<sup>(44)</sup>。季節の移り変わりや流行の変化によって、棚卸高の価格はいつも下落することを余儀なくされた。1920年代から1950年までの卸売物価指数を表示してみよう。

この表をみてもわかるように、卸売物価は一方的に上昇あるいは下落しているわけではなく波のように脈を打っているのである。しかも、小売業の扱う商品は、流行、季節、嗜好

(41) National Retail Dry Goods Association (1941).

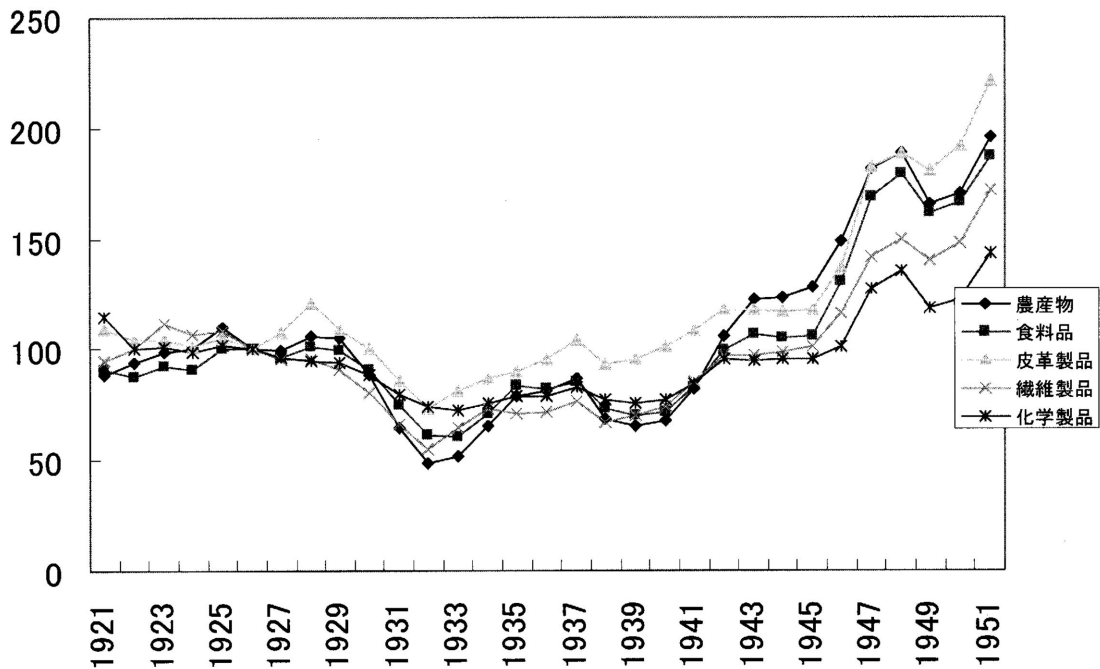
(42) National Retail Dry Goods Association (1942).

(43) McNair and Hersum (1952).

(44) McNair and Hersum (1952).



後入先出法の系譜（毛利）



図IV-2 卸売物価指数（1926年=100）

出処：United States Department of Commerce, Bureau of the Census. 1975. *Historical statistics of the United States, colonial times to 1970. pt.1*

に影響する。価格下落に左右され、上昇することはまれである。

小売業において、後入先出法はほとんど注目されることなく、棚卸資産の評価の問題として考えられることはなかった。しかし、1941年の秋頃から、委員会で研究され、議論されるようになる<sup>(45)</sup>。20,000,000ドルをこえる販売のあるトップグループの小売業では、後入先出法を基礎にして会計報告する多くの会社があった。1941年になると、少しずつではあるが後入先出法への関心が高まる。このころ、百貨店は売上高の大きな伸びを見せる。それは1940年の10%から20%の幅であった。ところが、売上高の伸びの大部分は価格上昇によるものであった。価格上昇は、棚卸高の評価への影響によって、幻想的な増加にもかかわらず、純利益の増加を生み出した。アニュアルレポートにおける現在の利益は棚卸高の価格上昇の影響を含んでいた。百貨店利益の大部分は価格上昇による架空利益であったのである。後入先出法による評価は価格上昇にもとづく棚卸資産利益を排除できる<sup>(46)</sup>。後

(45) これにはクライnhaus (Kleinhouse) の貢献が大きいという。自らデータを収集し、各種委員会に出席して後入先出法の意義を説いて回ったのである。こうしたクライnhausの努力が功を奏して、いくつかの小売業が後入先出法を採用することを決めたのである。なお、クライnhausには小売業の会計への手引書 Kleinhouse (1941) があり、後入先出法の研究として Kleinhouse (1948) (1949) もある。

(46) Bliss (1942).

入先出法を適用するにあたり、手続は数量を基準におくのではなく、価格変動による金額の近似的測定である。現在の状況に合うように、数量の変動を推定し、それに影響する金額を認めることである。それ故、本質的に、方法は後入先出法を適用する。ただ、多くの小売業が小売棚卸法を用いているという事実である。これが問題をやっかいにした。それは小売価格で棚卸高を計算し、マークオンで原価に戻すことをいう。小売棚卸法のもとで、後入先出法を適用するには次のステップをふまなくてはならなかった。価格変動に対し、部門ごとの小売の期末棚卸高の数値を調整する。かくて、期間の最初に小売価格水準で前後の棚卸高を評価する。増加した数量について小売価格で修正する。期首の小売価格で測定される。それは会社の在庫に加わった棚卸高の金額である。価格上昇が影響すると認められるのはこの部分である。価格の影響がおよぶ範囲は、価格要素を加えることによってみつける。年度末の小売価格で数量の増加を評価する。小売よりも原価に戻して、年度のマークオンが用いられる。マークオンはパーセンテージの平均でない。原価として年度中の仕入れの小売で、全てのドル価値から導かれる。マークオンの率は、マークアップをこえる価格増を考慮すべきである。後入先出法における平均的仕入れのマークオンの使用は、小売価格で期間中のマークオンの平均率である。

ところが、ここにマークオンの適用をめぐる問題が生じた。これがリッチ百貨店 (Rich's Incorporation) の事件である。リッチ百貨店はジョージア州アトランタの大規模百貨店である。リッチ百貨店は1867年5月28日、アトランタでモーリス・リッチストアーとしてオープンした。20世紀初頭にリッチストアーは百貨店に変貌した。第一次世界大戦後、1920年と1929年の不況を経験したが、それを乗り越えるごとにリッチ百貨店は拡大していったのである。1930年代から1940年代にかけて、リッチ百貨店は急激に売り上げを伸ばし、1935年から1942年にかけてわずか7年で売上高は二倍の1,300万ドルにまで増大した<sup>(47)</sup>。事件はリッチ百貨店が急激な成長を遂げているさなかに起こった<sup>(48)</sup>。

事件の概要は次のとおりである<sup>(49)</sup>。リッチ百貨店は純値入率に代えて、総値入率を用いて期末棚卸高を評価していた。当時の百貨店連盟のコントローラー委員会も百貨店の会計慣行であるとして総値入率による評価を支持したのである。

規則はマークアップの率は純マークアップを基礎にして計算されるべきことを求めている。それなのに、リッチ百貨店はすべてのマークダウンを算入して小売棚卸法を減らさな

(47) Baker (1953).

(48) リッチ百貨店の事件については Rich's Incorporation General Correspondence の中にはみあたらない。

(49) McNair and Hersum (1952) の記述による。

ければならないと解すれば、リッチ百貨店は送り状の価格に近い評価の棚卸高となろう。リッチ百貨店は会計慣行に反し、小売棚卸法に反しているというものであった。実際には小売価格について値上げ（mark-up）あるいは値下げ（mark-down）がある。この時、値下げをどこに算入するかによって、値入率は変わる。リッチ百貨店は附加利益率について、純附加利益率でなく総附加利益率を用いたのである。総附加利益率を用いるとマークダウンは算入しない。従って、原価率はそれだけ下がるのである。結果としてそれは低価法による評価をもたらすことになる。リッチ百貨店が値下げを原価率に算入しなかったとしても、問題はなかったのである。当時、小売業においては、低価法は健全な会計慣行として認められていたからである。また、小売業の性格からして将来また最近の業績を会計利益に反映するのが望ましかったであろう。そうすれば、最近の原価率とすべきであり、期末棚卸高は価格下落を見込んで評価しなくてはならない。

ともあれ、小売棚卸法はこれまでの数量を基準とする棚卸資産評価方法と違い、金額を基準とすることによって後入先出法と結びついていった。そこには小売業の性格とともに価格変動による棚卸資産評価益の存在や課税の問題があったのである。

## V. む す び

後入先出法には継続記録法、棚卸計算法、そして小売棚卸法による三つがある。一般的に、継続記録法と棚卸計算法は払出原価を直接計算するか、棚卸高から払出原価を間接的に導くかの違いとして説明する。しかし、歴史的にみて両者はもともと別のものである。継続記録法による後入先出法はアメリカ石油協会の提唱（1934年）になるもので、それ以前には事実としてない。これに対し、棚卸計算法による後入先出法は基礎有高法から発展したものである。第一次世界大戦中、財務省告示で基礎有高法が禁止された（1917年）が故に、1930年代にそれに代わって棚卸資産評価益が課税所得に混入するのを回避する方法として、棚卸計算法による後入先出法は考えられたのである。小売棚卸後入先出法はやはり評価益を除去することを意図して小売棚卸法から発展した。その後、小売棚卸後入先出法はドル価値後入先出法を生み出したのである。

参 考 文 献

1. 資 料

- Atlantic Refining Company. *Annual Report*, December 31, 1938.  
 Kaufmann Department Stores. *Annual Report*, December 31, 1941.  
 R. H. Macy and Co., *Annual Report*, February 3, 1923.  
 R. H. Macy and Co., *Annual Report*, February 2, 1924.  
 R. H. Macy and Co., *Annual Report*, February 2, 1935.  
 R. H. Macy and Co., *Annual Report*, January 30, 1937.  
 R. H. Macy and Co., *Annual Report*, January 29, 1938.  
 R. H. Macy and Co., *Annual Report*, January 31, 1939.  
 R. H. Macy and Co., *Annual Report*, January 31, 1942.  
 R. H. Macy and Co., *Annual Report*, August 2, 1947.  
 R. H. Macy and Co., *Annual Report*, July 31, 1948.  
 R. H. Macy and Co., *Semi Annual Report*, January 29, 1949.  
 R. H. Macy and Co., *Annual Report*, July 31, 1950.  
 Mid-Continent Petroleum Corporation, *Annual Report*, December 31, 1947.  
 Mid-Continent Petroleum Corporation, *Annual Report*, December 31, 1949.  
 National Lead Company, *Annual Report*, December 31, 1920.  
 National Lead Company, *Annual Report*, December 31, 1946.  
 National Lead Company, *Annual Report*, December 31, 1947.  
 National Lead Company, *Annual Report*, December 31, 1950.  
 National Retail Dry Goods Association (NRDGA). 1942. *Year book of retailing* 1941.  
 National Retail Dry Goods Association (NRDGA). 1943. *Year book of retailing* 1942.  
 National Retail Dry Goods Association (NRDGA). 1946. *The Retail Inventory Method in Practical Operation*.  
 Phillipsbury Mills, Inc. *Annual Report*, May 31, 1948.  
 Rich's Incorporation. LIFO. *Richard H Rich papers Series 3*.  
 Rich's Incorporation. General correspondence, 1938-1942. *Richard H Rich papers Series 1*.  
 Swift and Company, *Year Book*, 1934.  
 Swift and Company, *50th Anniversary Year Book*, 1935.  
 Swift and Company, *Year Book*, 1938.  
 United States Steel Corporation, *Annual Report*, 1941.  
 United States Steel Corporation, *Annual Report*, 1947.  
*Moody's Manual of Investments* 1935-1945.

2. 統 計

- Internal Revenue Service. 2003. *Statistics of Income Bulletin, Fall 2003*.  
 United States Department of Commerce, Bureau of the Census. 1975. *Historical statistics of the United States, colonial times to 1970*. pt.1. (アメリカ合衆国商務省 齋藤 眞. 鳥居泰彦 (1986) 訳監修『アメリカ歴史統計. 第Ⅰ巻』原書房.)  
 United States Department of Commerce, Bureau of the Census. 1975. *Historical statistics of the United States, colonial times to 1970*. pt. 2. (アメリカ合衆国商務省 齋藤 眞. 鳥居泰彦 (1986) 訳監修『アメリカ歴史統計. 第Ⅱ巻』原書房.)  
 United States Department of Commerce, American Iron and Steel Institute. 1951. *Bureau of Labour Statistics*.

United States House of Representatives, Committee on Interstate and Foreign Commerce.  
1933. Report on pipe lines. Part 1. *House Report* No. 2192.

3. 論文

- Arthur, H. B. 1938. Base stock inventories and federal income taxation. *Harvard Law Review* 51 (June) : 1430-1442.
- Arthur, H. B. 1938. Inventory profits in the business cycle. *American Economic Review* 28 (March) : 27-40.
- Baker, H. G. 1953. *Rich's of Atlanta, the story of a store since 1867*. University of Georgia, Georgia.
- Bliss, C. A. 1942. *Operating results of department and speciality stores in 1941*. Bureau of Business Research Bulletin Number 115. Harvard University, Graduate School of Business Administration, Boston.
- Cotter, A. 1939. National Lead's stable earnings. *Barron's, THE National Financial Weekly* (November 13) : 7.
- Hower, R. M. 1947. *History of Macy's of New York 1858-1919*. Harvard University Press, Massachusetts.
- Warshaw. H. T. 1922. The normal stock method of inventory valuation. *Nationl Association of Cost Accountants, Year Book*. : 64-100.
- Warshaw. H. T. 1922. The normal stock method of inventory valuation. *Nationl Association of Cost Accountants, Year Book*. : 64-100.
- Field, E. G. 1947. Lifo Basis of Inventory Valuation as Applied to Cotton Mill Inventories. *Nationl Association of Cost Accountants Bulletin* 29 (December) : 399-411.