

高等学校「簿記」における商品売買の指導に関する研究（Ⅳ）

餅 川 正 雄*

目 次

は じ め に

1. 商品勘定五勘定法（五分割法）の指導に関する考察
2. 商品勘定六勘定法（六分割法）の指導に関する考察
3. 商品勘定七勘定法（七分割法）の指導に関する考察
4. 商品勘定八勘定法（八分割法）の指導に関する考察
5. 商品勘定九勘定法（九分割法）の指導に関する考察
6. 売上割戻の見越し計上と仕入割戻の繰延処理
 - 6.1 売上割戻の見越し計上
 - 6.2 仕入割戻の繰延処理
 - 6.3 前期取引高に対する割戻しの修正
7. 商品勘定十勘定法（十分割法）の指導に関する考察

お わ り に

は じ め に

高等学校の「簿記」教科書では、「分課制度」と「帳簿組織」について次のように説明している。

「企業の規模が大きくなり、取引量が増えてくると、業務が複雑になってくる。そこで企業は、その内部をいくつかの課・係に細分化して、業務を分担させるようになる。これを分課制度という。

分課制度が行われると、業務の分担に応じて、帳簿への記入も分担させることができ、記帳事務が能率的になり、また、責任の所在も明らかになる。この場合、取引をどの帳簿にどのように記帳させるかなど、それぞれの帳簿間に密接な関連をもたせ、全

体として統一のとれたしくみにすることが大切である。このような帳簿全体のしくみを帳簿組織という」

* 高等学校「簿記」教科書：新井益太郎・稲垣富士雄編（2010）『新簿記新訂版』実教出版，p. 189. より引用

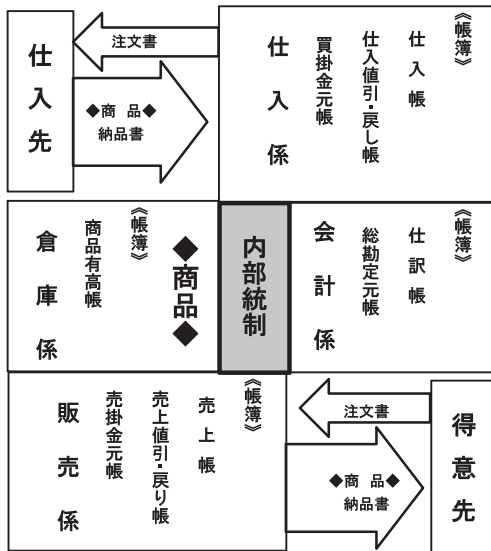
分課制度と帳簿組織については、沼田嘉穂著『帳簿組織』（中央経済社）で詳しく解説されている¹⁾。筆者が問題提起しておきたいことは、この解説は商品勘定を分割する「三分法」の個所で行う必要があるのではないかということである。

分課制度の説明を省略しないで商品勘定分割の本質を理解させることが重要である。なぜならば、歴史的にみると、19世紀末から20世紀の初頭に至って、大規模企業が出現しそれに伴う内部管理組織の展開をうけて、それまでの総記法（商品一勘定制）から商品勘定の分割化の方向に動くようになり、企業内部の分課制度に即した形で商品勘定の機能的分割が図られることになったのである²⁾。ここでは、具体的な板書例を示しておきたい。

授業では、図1のような図解によって事務手続を説明する必要がある。ややもすると、「簿記」の授業では、取引の仕訳と補助簿への記帳方法に焦点が当てられて、商品勘定を分割する本質的な意味を指導できていないことが多いため、高校生は会計係がすべての帳簿を記帳すると理解していることがある。

高等学校の「簿記」の授業で、商品の購入・保管・販売の流れを指導する際には、生徒が実務における事務手続きをイメージし易いように

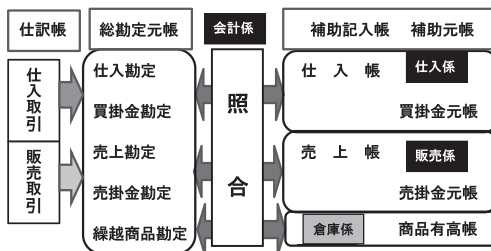
* 広島経済大学経済学部准教授



※筆者作成

図1 商品の仕入・販売に関する事務の流れ(板書例)

配慮する必要がある。なぜならば、商品勘定を分割することを指導するためには、形式的な側面だけを強調するのではなく、営業（仕入・販売）と保管、会計という機能を分離させる“内部統制組織（internal control system）”の導入という実質的な側面が重要だからである。倉庫係・仕入係・販売係・会計係という係が相互に内部牽制できるようになってこそ、商品勘定を分割する意味がある³⁾。一般に「簿記」の授業では、総勘定元帳と仕訳帳は、会計係が担当するということを指導する。「簿記」教科書では記述されていないが、仕入帳は仕入係が担当し、売上帳は販売係が担当すると指導するのが効果



※筆者作成

図2 商品売買取引と会計帳簿の関連(板書例)

的である⁴⁾。そして商品有高帳は倉庫係に担当させるという説明をする。実務経験がない高校生に、その相互の関係を理解させることは難しいことであるが、少なくとも商品の仕入れから販売までの流れを理解できるように指導しなければ、実務での適応力は乏しいものとなる。

1. 商品勘定五勘定法（五分割法）の指導に関する考察

三勘定法（三分割法）を更に細分する方法として“五勘定法（五分割法）”がある。高等学校における「簿記」の指導においては、三勘定法（三分割法）以上の方法を実際に指導することはほとんどない。その理由は、「簿記」教科書で扱われていないからである。しかし、簿記を指導する教師は、勘定科目の設定について理論的に指導するために、三勘定法（三分割法）の発展形としての五勘定法（五分割法）や七勘定法（七分割法）などについても一定程度は研究しておく必要がある。いくら分割すると言っても、売上勘定と仕入勘定の控除項目を分離して独立させるだけのことであるので難しいことではない⁵⁾。

理論的な側面だけでなく実務への適応を考慮すれば、値引額や返品額などがどの程度あるのかを把握しておくことは、経営管理や財務分析の観点からは重要な意味がある。特に値引きや返品の多い企業では、五勘定法（五分割法）や七勘定法（七分割法）を採用する方が望ましいと言える。しかし、財務諸表を作成することに限定すれば、値引額や返品額は総仕入額や総売上額から差し引いた額が損益計算書に表示されるので分離させて処理する必要はない。損益計算書や貸借対照表の作成に関しては、三勘定法（三分割法）で処理しても問題はない。

五勘定法（五分割法）は、商品の仕入れや売上げに付随して発生する値引や返品の金額を個別の勘定口座で把握してその推移を分析し、可

能な限り値引きや返品を減らしていくことが目的である。具体的には、売上勘定から「売上値引・戻り（高）」、仕入勘定から「仕入値引・戻り（高）」を分離する方法である⁶⁾。商品勘定の分割は商品関係帳簿と総勘定元帳との金額的な一致を得るために行われるため、「売上値引・戻り帳」と「仕入値引・戻し帳」が売上帳、仕入帳とは別に設けられていることが前提になる⁷⁾。

商 品	
期首繰越高	
繰越商品勘定	
当期仕入高・仕入諸掛	仕入値引・仕入戻し
仕入勘定(借方)	仕入値引・戻し勘定(貸方)
売上値引・売上戻り	当期売上高
売上値引・戻り勘定(借方)	売上勘定(貸方)

※筆者作成

図3 商品勘定の5分割

①	繰越商品……………資産に属する勘定
②	仕 入……………費用に属する勘定
③	売 上……………収益に属する勘定
④	売上値引・戻り……………収益の減少に関する勘定
⑤	仕入値引・戻し……………費用の減少に関する勘定

売 上	
借 方	貸 方
売上割戻高	売 上 高

仕 入	
借 方	貸 方
当期仕入高 仕入諸掛（運賃・保険料等）	仕入割戻高

繰 越 商 品	
借 方	貸 方
前期繰越商品	

売上値引・戻り	
借 方	貸 方
売上戻り高 売上値引き高	

仕入値引・戻し	
借 方	貸 方
	仕入戻し高 仕入値引き高

商品勘定の五勘定法（五分割法）による商品売買の仕訳を≪設例≫にそって整理すると、次のようになる。

≪ 設 例 ≫

1	商品 ¥400,000 を掛けで仕入れた。
2	商品の仕入諸掛（運賃：当店負担）¥10,000 を運輸会社に現金で支払った。
3	掛けで仕入れていた上記商品につき ¥10,000 の値引きを受けた。 この仕入値引額は買掛金と相殺することにした。
4	掛けで仕入れていた商品のうち ¥40,000 は品違いのため返品した。
5	仕入原価 ¥250,000 の商品を ¥500,000 で売り上げ、代金は全額掛けとした。
6	掛けで売り上げていた商品につき ¥30,000 の値引きを承諾した。 この売上値引額は、売掛金と相殺することにした。
7	掛けで売り上げていた商品のうち ¥40,000 は品違いのため返品された。ただし、この商品の仕入原価は ¥20,000 であった。
8	得意先に対して売上割戻（リベート）として、現金 ¥50,000 を支払った。
9	仕入先から仕入割戻（リベート）として、現金 ¥20,000 を受け取った。
10	決算にあたって、商品の実地棚卸をしたところ、次のとおりであった。 期末商品棚卸高 ¥220,000 なお、期首の商品棚卸高は ¥100,000 であった。

表1 商品勘定五勘定法（五分割法）

	借	方	貸	方
仕 入	(仕 入)	400,000	(買 掛 金)	400,000
仕入諸掛	(仕 入)	10,000	(現 金)	10,000
仕入値引	(買 掛 金)	10,000	(仕入値引・戻し)	10,000
仕入戻し	(買 掛 金)	40,000	(仕入値引・戻し)	40,000
売 上	(売 掛 金)	500,000	(売 上)	500,000
売上値引	(売上値引・戻り)	30,000	(売 掛 金)	30,000
売上戻り	(売上値引・戻り)	40,000	(売 掛 金)	40,000
売上割戻	(売 上)	50,000	(現 金)	50,000
仕入割戻	(現 金)	20,000	(仕 入)	20,000
決 算 整 理	(仕入値引・戻し)	50,000	(仕 入)	50,000
	(売 上)	70,000	(売上値引・戻り)	70,000
	(仕 入)	100,000	(繰越商品)	100,000
	(繰越商品)	220,000	(仕 入)	220,000
損 益 振 替	(売 上)	380,000	(損 益)	380,000
	(損 益)	230,000	(仕 入)	230,000

※筆者作成

売 上			
売上割戻高	50,000	売 上 高	500,000
売上値引・戻り	70,000		
損 益	380,000		
仕 入			
当期仕入高	400,000	仕入割戻高	20,000
仕入諸掛費	10,000	仕入値引・戻し	50,000
前期繰越商品	100,000	次期繰越商品	210,000
		損 益	230,000
繰 越 商 品			
前期繰越商品	100,000	仕 入	100,000
仕 入	210,000		
売上値引・戻り			
売上値引高	30,000		
売上戻り高	40,000		
仕入値引・戻し			
仕 入	50,000	仕入値引高	10,000
		仕入戻し高	40,000
損 益			
売上原価	230,000	当期純売上高	380,000

ここで、商品の返品（戻し・戻り）について、実務の観点から若干の整理をしておきたい。

商品の返品は、取引相手と連絡をとって決定するものである。通常の実務では、品質不良や容器・包装紙などの汚損の程度が商品の販売に関して支障が僅かである場合には、返品しないで相応額の値引を行うことで交渉がまとまることが多い。また、商品そのものが修繕不可能で再販売性がなく無価値のものとして戻されてきた場合には、売上時の反対仕訳（販売の取消仕訳）と同時に、戻り品の原価で仕入勘定から商品廃棄損勘定（又は戻り品廃棄損勘定）に振り替えることになる⁸⁾。つまり、値引きしても売れないような毀損商品は、廃棄せざるを得ないので、量的減少として処理することになるのである。

他方、数量違い（数量の不足や過剰）の場合には、送り状（納品書）と照合して、ただちに取引相手に連絡する。基本的な処理としては、仕入数量又は売上数量そのものが間違っている

のであるから、訂正仕訳を行う。数量不足の場合は、不足分を発送してもらえばよい。商品発送の際のミスによる数量が過剰の場合は、完全商品であっても原則として過剰分は返品する。「数量違い」ではなく「品違い」つまり商品の規格や品番違いの場合も同様である。しかし、近い将来またその商品の仕入を必要とする場合には、あえて返品しないで買い取ることもある。実務では、買い取りに際して掛期間の延長を求めたり若干の値引きを要求したりすることがある⁹⁾。

2. 商品勘定六勘定法（六分割法）の指導に関する考察

片野一郎は、五勘定法に“売上原価勘定”を加えて六勘定で処理する方法、つまり“六勘定法（六分割法）”を解説している。「売上原価勘定は売上原価測定の内訳を明らかにする集合勘定として作用する。大規模商業において商品売

買活動を管理する記帳として最も効果的である」と述べている¹⁰⁾。

山口年一著『現代簿記精講義（改訂版）』（同文館）でも、この六分割法が最も望ましい方法であると述べている¹¹⁾。

確かに、売上原価（cost of goods sold）を仕入勘定で計算する方法を採用すると仕入勘定の純粋性を保てなくなるので、決算勘定（closing account）として売上原価勘定を設定する方法がよいと考えられる。ただし、この売上原価勘定は決算勘定であるので、期中の取引を仕訳する際には使用されない。よって、商品勘定を分割

①	繰越商品……………資産に属する勘定
②	仕 入……………費用に属する勘定
③	売 上……………収益に属する勘定
④	売上値引・戻り……………収益の減少に関する勘定
⑤	仕入値引・戻し……………費用の減少に関する勘定
⑥	売上原価……………費用に属する勘定（決算勘定）

表2 商品勘定六勘定法（六分割法）

	借	方	貸	方
仕 入	(仕 入)	400,000	(買 掛 金)	400,000
仕入値引	(買 掛 金)	10,000	(仕入値引・戻し)	10,000
仕入諸掛	(仕 入)	10,000	(現 金)	10,000
仕入戻し	(買 掛 金)	40,000	(仕入値引・戻し)	40,000
売 上	(売 掛 金)	500,000	(売 上)	500,000
売上値引	(売上値引・戻り)	30,000	(売 掛 金)	30,000
売上戻り	(売上値引・戻り)	40,000	(売 掛 金)	40,000
売上割戻	(売 上)	50,000	(現 金)	50,000
仕入割戻	(現 金)	20,000	(仕 入)	20,000
決 算 整 理	(仕入値引・戻し)	50,000	(売 上 原 価)	50,000
	(売 上)	70,000	(売上値引・戻り)	70,000
	(売 上 原 価)	100,000	(繰 越 商 品)	100,000
	(繰 越 商 品)	220,000	(売 上 原 価)	220,000
	(売 上 原 価)	400,000	(仕 入)	400,000
損 益 振 替	(売 上)	380,000	(損 益)	380,000
	(損 益)	230,000	(売 上 原 価)	230,000

※筆者作成

したものとして売上原価勘定を認識することには疑問が生じる。

ここでは商品勘定の六勘定法として考察する。なぜならば、この売上原価勘定を加えて処理する方法が理論的にも実務的に見ても有効性があると判断できるからである。簿記の学習上、売上原価勘定の内容を説明することで、学習者に決算整理の考え方を納得させることができる。仕入勘定で売上原価を計算する方法によると、資産（繰越商品）と費用（仕入）を加減することになり、そこに違和感があるので納得させ難い。

この方法では、売上原価の算出に関係する各勘定をすべて売上原価勘定へ振り替え、売上原価勘定の残高 ￥230,000を損益勘定に振り替える。そして、当期の純売上高 ￥380,000を損益勘定に振り替えることで、商品売買益を算出する。

売		上	
売上割戻高	50,000	売上高	500,000
売上値引・戻り	70,000		
損益	380,000		
仕		入	
当期仕入高	400,000	仕入割戻高	20,000
仕入諸掛費	10,000		
繰越商品			
前期繰越商品	100,000		
売上値引・戻り			
売上値引高	30,000		
売上戻り高	40,000		
仕入値引・戻し			
売上原価	50,000	仕入値引高	10,000
		仕入戻し高	40,000
売上原価			
期首繰越商品	100,000	仕入値引・戻し	50,000
当期仕入高	390,000	期末繰越商品	210,000
		損益	230,000
損益			
売上原価	230,000	当期純売上高	380,000

3. 商品勘定七勘定法（七分割法）の指導に関する考察

五勘定法を更に細分する方法として“七勘定法”がある。七勘定法は、売上勘定から「売上値引（sales allowance）」と「売上戻り（sales returns）」、仕入勘定から「仕入値引（purchase allowance）」と「仕入戻り（purchase returns）」を分離して処理する方法である¹²⁾。

商		品	
期首繰越高			
繰越商品勘定			
当期仕入高・仕入諸掛		仕入値引	
仕入勘定(借方)		仕入値引勘定(貸方)	
		仕入戻し	
		仕入戻し勘定(貸方)	
売上値引		当期売上高	
売上値引勘定(借方)		売上勘定(貸方)	
売上戻り			
売上戻り勘定(借方)			

※筆者作成

図3 商品勘定の7分割

①	繰越商品……………資産に属する勘定
②	仕入……………費用に属する勘定
③	売上……………収益に属する勘定
④	売上値引……………収益の減少に関する勘定
⑤	売上戻り……………収益の減少に関する勘定
⑥	仕入値引……………費用の減少に関する勘定
⑦	仕入戻し……………費用の減少に関する勘定

売		上	
借	方	貸	方
売上割戻高		売上高	
仕		入	
借	方	貸	方
当期仕入高		仕入割戻高	
仕入諸掛（運賃・保険料等）			

繰越商品

借方	貸方
前期繰越商品	

売上値引

借方	貸方
売上値引高	

売上戻り

借方	貸方
売上戻り高	

仕入値引

借方	貸方
	仕入値引高

仕入戻し

借方	貸方
	仕入戻し高

商品勘定の七勘定法（七分割法）による商品売買の仕訳を《設例》にそって整理すると、次のようになる。

この七勘定法に仕入諸掛費を加えて八勘定法とする場合もあるが、本研究では省略する¹³⁾。

売上値引は損失なので、“売上値引損”とし、仕入値引は利益なので“仕入値引益”として処理する方が生徒に指導する際には分かり易い。仕入価額や販売価額を修正するのが値引きであり、商品そのものは動いていない。商品の僅かな汚損や包装容器などが少し破損しているような場合に、商品の販売価額を正常な商品よりも安価にする必要があるので、取引相手と交渉して値引きをするのである。

他方、仕入戻しや売上戻りは、商品の品違いなどの理由によって返品する、又は返品されることである。つまり、商品売買の取り消しという意味である。その意味から考えると、特定の

表3 商品勘定七勘定法（七分割法）

	借方	貸方
仕入	(仕入) 400,000	(買掛金) 400,000
仕入値引	(買掛金) 10,000	(仕入値引) 10,000
仕入諸掛	(仕入) 10,000	(現金) 10,000
仕入戻し	(買掛金) 40,000	(仕入戻し) 40,000
売上	(売掛金) 500,000	(売上) 500,000
売上値引	(売上値引) 30,000	(売掛金) 30,000
売上戻り	(売上戻り) 40,000	(売掛金) 40,000
売上割戻	(売上) 50,000	(現金) 50,000
仕入割戻	(現金) 20,000	(仕入) 20,000
決算整理	(仕入値引) 10,000	(仕入) 50,000
	(仕入戻し) 40,000	
	(売上) 70,000	(売上値引) 30,000 (売上戻り) 40,000
	(仕入) 100,000	(繰越商品) 100,000
	(繰越商品) 210,000	(仕入) 210,000
損益振替	(売上) 380,000	(損益) 380,000
	(損益) 230,000	(仕入) 230,000

※筆者作成

売 上	
売上割戻高	50,000
売上値引高	30,000
売上戻り高	40,000
損 益	380,000
仕 入	
当期仕入高	400,000
仕入諸掛費	10,000
前期繰越商品	100,000
	仕入割戻高 20,000
	仕入値引高 10,000
	仕入戻し高 40,000
	次期繰越商品 210,000
	損 益 230,000
繰 越 商 品	
前期繰越商品	100,000
仕 入	210,000
売 上 値 引	
売上値引高	30,000
	売上勘定へ(振替) 30,000
売 上 戻 り	
売上戻り高	40,000
	売上勘定へ(振替) 40,000
仕 入 値 引	
仕入勘定へ(振替)	10,000
	仕入値引高 10,000
仕 入 戻 し	
仕入勘定へ(振替)	40,000
	仕入戻し高 40,000
損 益	
仕入(売上原価)	230,000
	当期純売上高 380,000

商品単価の減額である“値引”と商品そのものを戻す“返品”を同じ勘定科目で処理することは問題があると言える。そこで、値引きと返品を区別して処理しようとすることになる。これが七分割法である。

4. 商品勘定八勘定法（八分割法）の指導に関する考察

七勘定法に売上原価勘定を加えた場合は、八勘定法ということになる。

商品勘定の八勘定法（八分割法）による商品売買の仕訳を《設例》にそって整理すると、次のようになる。

この七分割法に仕入諸掛費を加えて八勘定法

①	繰越商品……………資産に属する勘定
②	仕 入……………費用に属する勘定
③	売 上……………収益に属する勘定
④	売上値引……………収益の減少に関する勘定
⑤	売上戻り……………収益の減少に関する勘定
⑥	仕入値引……………費用の減少に関する勘定
⑦	仕入戻し……………費用の減少に関する勘定
⑧	売上原価……………費用に属する勘定

売 上	
借 方	貸 方
売上割戻高	売上高

仕 入	
借 方	貸 方
当期仕入高 仕入諸掛（運賃・保険料等）	仕入割戻高

繰 越 商 品	
借 方	貸 方
前期繰越商品	

売 上 値 引	
借 方	貸 方
売上値引高	

売 上 戻 り	
借 方	貸 方
売上戻り高	

仕 入 値 引	
借 方	貸 方
	仕入値引高

仕 入 戻 し	
借 方	貸 方
	仕入戻し高

売 上 原 価	
借 方	貸 方
期首繰越商品 当期仕入高	仕入値引・戻し 期末繰越商品

売 上		仕 入	
売上割戻高	50,000	売上高	500,000
売上値引高	30,000		
売上戻り高	40,000		
損 益	380,000		
仕 入		仕 入	
当期仕入高	400,000	仕入割戻高	20,000
仕入諸掛費	10,000	売上原価勘定へ	390,000
繰 越 商 品		仕 入	
前期繰越商品	100,000	仕 入	100,000
仕 入	210,000		
売 上 値 引		売 上 値 引	
売上値引高	30,000	売上勘定へ（振替）	30,000
売 上 戻 り		売 上 戻 り	
売上戻り高	40,000	売上勘定へ（振替）	40,000
仕 入 値 引		仕 入 値 引	
売上原価勘定へ	10,000	仕入値引高	10,000

仕 入 戻 し		仕 入 戻 し	
売上原価勘定へ	40,000	仕入戻し高	40,000
損 益		損 益	
売上原価	230,000	当期純売上高	380,000
売 上 原 価		売 上 原 価	
期首繰越商品	100,000	仕入値引高	10,000
当期仕入高	390,000	仕入戻し高	40,000
		期末繰越商品	210,000
		損 益	230,000

（八分割法）とする場合もあるが，本研究では省略する。

5. 商品勘定九勘定法（九分割法）の指導に関する考察

七勘定法から売上割戻（sales rebate）と仕入割戻（purchase rebate）の二つを分離させた場

表 4 商品勘定八勘定法（八分割法）

	借 方	貸 方
仕 入	（仕 入） 400,000	（買 掛 金） 400,000
仕入諸掛	（仕 入） 10,000	（現 金） 10,000
仕入値引	（買 掛 金） 10,000	（仕入値引） 10,000
仕入戻し	（買 掛 金） 40,000	（仕入戻し） 40,000
売 上	（売 掛 金） 500,000	（売 上） 500,000
売上値引	（売上値引） 30,000	（売 掛 金） 30,000
売上戻り	（売上戻り） 40,000	（売 掛 金） 40,000
売上割戻	（売 上） 50,000	（現 金） 50,000
仕入割戻	（現 金） 20,000	（仕 入） 20,000
決算整理	（仕入値引） 10,000	（売上原価） 50,000
	（仕入戻し） 40,000	
	（売 上） 70,000	（売上値引） 30,000 （売上戻り） 40,000
	（売上原価） 100,000	（繰越商品） 100,000
	（繰越商品） 210,000	（売上原価） 210,000
損益振替	（売上原価） 400,000	（仕 入） 400,000
	（売 上） 380,000 （損 益） 230,000	（損 益） 380,000 （売上原価） 230,000

※筆者作成

合は、九勘定法ということになる。割戻しは、所謂「リベート」のことであり、売り手側の販売促進が目的である。割戻しは値引きの場合と同様に商品の移動を伴わない。現金の受け渡しが行われない場合には、会計処理も全く同じになるため混同し易い。高校生にとって「割戻し」は、馴染みがない。特に割戻しと値引きが紛らわしいので説明の際に注意を要する。

すなわち、「値引き」は、商品の“質の問題”であり、「割戻し」は、商品の取引“量（又は金額）の問題”だという点を明確にすることになる。

例えば「仕入値引（益）」とは、特定の商品の仕入れに関して、品質不良や破損・汚損などの理由で、取引後に仕入値段を減額してもらうことである。つまり、値引きは量的には不変であるが、商品の質の問題による単価減少に伴う金額の修正ということである。これを売り手側からみれば売上値引（損）ということになる¹⁴⁾。

割戻しは、販売報奨金、販売促進費の性格をもち、売主から買主に割戻金（リベート）が支払われる¹⁵⁾。割戻しは、商品の質の問題ではなく、数量や金額に関する問題である。例えば仕入割戻し（益）は、ある仕入先から一定期間、特定数量又は特定金額以上の商品を仕入れた場合に、その期間に仕入れた商品全部について特定率の減額をしてもらうことである。特定の商

品の単価減少が値引きであるのに対して、割戻しは、一定期間の商品全体の単価減少という点で差異がみられる。これを売り手側からみれば売上割戻し（損）となる¹⁶⁾。割戻しは、実務では「キックバック」とか「バックマージン」と呼ばれることがある。割戻しの実質的な意味は、事前契約による販売奨励金（報奨金）であり、商品には何一つ傷がないということである。

例えば「1年間の取引総額が1千万円以上のときは、取引額の2%を戻す」という条件をあらかじめ示して契約し、それにもとづいて授受するものである¹⁷⁾。一般に割戻し額は、売掛金や買掛金と相殺されるが、値引きと区別し報奨金という特徴を明確に示すために現金の受け渡しが行われることもある。売買取引の時期と割戻処理の時期にずれが生じるため、売上割戻の見越計上や仕入割戻の繰延処理の問題が発生する¹⁸⁾。

日商簿記検定1級のレベルまで指導するならば、教師は九分割法をマスターしておく必要がある¹⁹⁾。授業で指導する際には、表5に示したように値引と割戻の相違点を明確にする必要がある。仕入値引益・仕入割戻益または売上値引損・売上割戻損などのように“益”とか“損”を付け加えて指導することも有効である²⁰⁾。また、割戻しと似た勘定科目である仕入割引や売上割引と混同することがあるので注意する必要

表5 返品・値引き・割戻しと割引の性質と処理方法

項 目	性 質	売り手（販売者）側		買い手（購入者）側	
返 品	品違い等による売買取引の取消	売上戻り	売上勘定から控除する 1) 直接法 2) 間接法	仕入戻し	仕入勘定から控除する 1) 直接法 2) 間接法
値引き	汚損等による商品単価の減額	売上値引損		仕入値引益	
割戻し	大量取引に関する報奨金（契約）	売上割戻損 販売促進費		仕入割戻益 販売報奨金	
割 引	早期代金決済による利息相当額	売上割引又は支払利息	営業外の費用	仕入割引又は受取利息	営業外の収益

※筆者作成

表 6 仕入割戻と売上割戻の処理方法

仕 入 割 戻	仕入勘定の減少 として処理 1) 〈直接法〉	① 割戻し額を仕入勘定の減少として処理する方法 (現 金) 20,000 (仕 入) 20,000
		② 割戻し額を買掛金と相殺する方法 (買 掛 金) 20,000 (仕 入) 20,000
	仕入割戻勘定を 用いて処理 2) 〈間接法〉	③ 仕入割戻 (益) 勘定を用いて処理する方法 (現 金) 20,000 (仕 入 割 戻) 20,000
		④ 割戻し額を買掛金と相殺する方法 (買 掛 金) 20,000 (仕 入 割 戻) 20,000
売 上 割 戻	売上勘定の減少 として処理 1) 〈直接法〉	① 割戻し額を売上勘定の減少として処理する方法 (売 上) 50,000 (現 金) 50,000
		② 割戻し額を売掛金と相殺する方法 (売 上) 50,000 (売 掛 金) 50,000
	売上割戻勘定を 用いて処理 2) 〈間接法〉	③ 売上割戻 (損) 勘定を用いて処理する方法 (売 上 割 戻) 50,000 (現 金) 50,000
		④ 割戻し額を売掛金と相殺する方法 (売 上 割 戻) 50,000 (売 掛 金) 50,000

※筆者作成

表 7 返品・値引き・割戻しと割引の異同

返 品	品違いや数量違いなどを理由にした売買取引の一部取消
	①【商品の問題】商品は良品であるが、規格・品番違いや数量過剰 ②【会計処理の時期】返品は、売買取引があった直後に行われる ③【相手との契約】なし（商慣習に従ってその都度処理する） ④【現金の授受】現金の授受はなく、商品そのものが返却される
値引き	品質不良、欠陥などを理由にした売買代金の一部控除
	①【商品の問題】特定商品の質の問題による単価減少 ②【会計処理の時期】値引きは、売買取引があった直後に行われる ③【相手との契約】なし（商慣習に従ってその都度処理する） ④【現金の授受】普通、現金の授受はなく、掛け代金と相殺される
割戻し	一定量以上、一定額以上の多額取引による売買代金の一部控除
	①【商品の問題】一定期間の商品の量に関わる全体の単価減少 ②【会計処理の時期】割戻しは、売買取引後、かなりの期間が経過して行われる（見越・繰延の処理が必要） ③【取引相手との契約】あり（割戻率などを書面で事前契約する） ④【現金の授受】普通は、リポートとして現金の授受が行われるが、掛け代金と相殺されることもある
割 引	支払いを契約期日より早期に行うことによる売買代金の一部控除
	①【商品の問題】商品の問題ではなく、支払いの短縮期間に対応する利息相当額 ②【会計処理の時期】割引は、売買代金の支払いを短縮して早期に行う旨の連絡があったときに金額を決定し、実際に代金の支払いが行われた時に処理する ③【相手との契約】あり（普通、割引率などを書面で事前契約する）契約はなく、交渉によって決定することもある ④【現金の授受】普通、現金の授受はなく、掛け代金と相殺される

※筆者作成

がある。

因みに、仕入割戻・売上割戻の記帳法については、表6のとおり四つのパターンがある²¹⁾。割戻勘定を設定しない①・②のパターン（直接法）と、割戻勘定を設定する③・④のパターン（間接法）に分かれる。さらに、割戻し額を掛け代金と相殺するケースと現金の授受が行われるケースの二つがある。

商 品	
期首繰越高	
繰越商品勘定	
当期仕入高・仕入諸掛	仕入値引
仕入勘定(借方)	仕入値引勘定(貸方)
	仕入戻し
	仕入戻し勘定(貸方)
	仕入割戻
	仕入割戻勘定(貸方)
売上値引	当期売上高
売上値引勘定(借方)	売上勘定(貸方)
売上戻り	
売上戻り勘定(借方)	
売上割戻	
売上割戻勘定(借方)	

※筆者作成

図4 商品勘定の9分割

①	繰越商品……………資産に属する勘定
②	仕 入……………費用に属する勘定
③	売 上……………収益に属する勘定
④	売上値引……………収益の減少に関する勘定
⑤	売上戻り……………収益の減少に関する勘定
⑥	売上割戻……………費用に属する勘定
⑦	仕入値引……………費用の減少に関する勘定
⑧	仕入戻し……………費用の減少に関する勘定
⑨	仕入割戻……………収益に属する勘定

売 上	
借 方	貸 方
売上割戻高	売 上 高
仕 入	
借 方	貸 方
当期仕入高	仕入値引高
仕入諸掛（運賃・保険料等）	仕入戻し高
前期繰越商品	仕入割戻高
繰 越 商 品	
借 方	貸 方
前期繰越商品	
売 上 値 引	
借 方	貸 方
売上値引高	
売 上 戻 り	
借 方	貸 方
売上戻り高	
売 上 割 戻	
借 方	貸 方
売上割戻高	
仕 入 値 引	
借 方	貸 方
	仕入値引高
仕 入 戻 し	
借 方	貸 方
	仕入戻し高
仕 入 割 戻	
借 方	貸 方
	仕入割戻高

商品勘定の九分割法による商品売買の仕訳を《設例》にそって整理すると、次のようになる。
この九分割法に仕入諸掛費を加えて十分割法とする場合もあるが、本研究では省略する。

売 上			
売上割戻高	50,000	売 上 高	500,000
売上値引高	30,000		
売上戻り高	40,000		
損益勘定へ（振替）	380,000		
仕 入			
当期仕入高	400,000	仕入値引高	10,000
仕入諸掛費	10,000	仕入戻し高	40,000
前期繰越商品	100,000	仕入割戻高	20,000
		期末商品棚卸高	210,000
		損益勘定へ（振替）	230,000
繰 越 商 品			
前期繰越商品	100,000	仕 入	100,000
仕 入	210,000		
売 上 値 引			
売上値引高	30,000	売上勘定へ（振替）	30,000
売 上 戻 り			
売上戻り高	40,000	売上勘定へ（振替）	40,000

売 上 割 戻		
売上割戻高	50,000	売上勘定へ（振替） 50,000
仕 入 値 引		
仕入勘定へ（振替）	10,000	仕入値引高 10,000
仕 入 戻 し		
仕入勘定へ（振替）	40,000	仕入戻し高 40,000
仕 入 割 戻		
仕入勘定へ（振替）	20,000	仕入割戻高 20,000
損 益		
仕入（売上原価）	230,000	当期純売上高 380,000

6. 売上割戻の見越し計上と仕入割戻の繰延処理

費用収益対応の原則の適用を考えるならば、個々の収益（売上）に対応する費用（売上原価）をそれぞれ個別に対応させるのが理論的であ

表 8 商品勘定九勘定法（九分割法）

	借 方	貸 方
仕 入	（仕 入） 400,000	（買 掛 金） 400,000
仕入諸掛	（仕 入） 10,000	（現 金） 10,000
仕入値引	（買 掛 金） 10,000	（仕入値引） 10,000
仕入戻し	（買 掛 金） 40,000	（仕入戻し） 40,000
売 上	（売 掛 金） 500,000	（売 上） 500,000
売上値引	（売 上 値 引） 30,000	（売 掛 金） 30,000
売上戻り	（売 上 戻 り） 40,000	（売 掛 金） 40,000
売上割戻	（売 上 割 戻） 50,000	（現 金） 50,000
仕入割戻	（現 金） 20,000	（仕入割戻） 20,000
決 算 整 理	（仕入値引） 10,000	（仕 入） 70,000
	（仕入戻し） 40,000	
	（仕入割戻） 20,000	
	（売 上） 120,000	（売上値引） 30,000
		（売上戻り） 40,000
		（売上割戻） 50,000
	（仕 入） 100,000	（繰越商品） 100,000
	（繰越商品） 210,000	（仕 入） 210,000
損 益 振 替	（売 上） 380,000	（損 益） 380,000
	（損 益） 230,000	（仕 入） 230,000

※筆者作成

る²²⁾。売上割戻（損）という費用を販売基準で計上する収益（売上）とマッチング（matching）させるためには、実際には売上割戻が行われていなくとも見越し計上することが求められる。また、仕入割戻（益）という収益が計上されていても、それに対応する収益（売上）が計上されていなければ、次期に繰り延べることが求められる。これらについては、安平昭二著『簿記詳論〔四訂版〕』（同文館）に記述されている。

6.1 売上割戻の見越し計上

取引相手との間の事前契約によって割戻率が確約されていて、決算時点で売上割戻の計算時期が到来していない場合には、売上高に対応する売上割戻（損）を見越し計上すべきである。これは費用収益対応の原則にもとづく処理である。

例えば、6月から12月の売上げが¥10,000,000あって、契約によって翌月に2%の割戻しが行われることが確約されている場合には、次のように処理する。

（売上割戻引当損）200,000 /

（売上割戻引当金）200,000

この売上割戻引当損勘定は、売上高から控除される。また、売上割戻引当金勘定は、売掛金勘定の評価勘定として処理される。

ただし、税法では相手方に通知した場合には未払金に計上できるが、売上割戻引当金の計上は認められていないので、損金不算入となる²³⁾。

6.2 仕入割戻の繰延処理

仕入割戻を受けた商品が決算日までに販売されないで期末棚卸高に含まれている場合には、費用収益対応の原則にもとづいて、対応する仕入割戻勘定の金額を次期に繰り延べなければならない。

例えば、12月に仕入れた商品¥5,000,000のうち、契約によって¥100,000の仕入割戻をうけて

いたが、期末に¥2,500,000の商品が売れ残っていた場合には、次のように処理する。

（仕入割戻）50,000 /

（繰延仕入割戻）50,000

繰延仕入割戻勘定は、繰越商品に対する評価勘定として処理される。

6.3 前期取引高に対する割戻しの修正

仕入割戻と売上割戻について、前期の取引高に関するものが含まれることがある。その場合には、前期損益修正項目として処理する必要がある。

例えば、仕入割戻勘定の金額¥300,000の中に前期分が¥100,000含まれていた場合には、次のように処理する。

（仕入割戻）100,000 /

（前期損益修正）100,000

また、売上割戻勘定の金額¥400,000の中に前期分が¥150,000含まれていた場合には、次のように処理する。

（前期損益修正）150,000 /

（売上割戻）150,000

7. 商品勘定十勘定法（十分割法）の指導に関する考察

九勘定法に売上原価勘定を加えた場合は、十勘定法ということになる。わが国では、仕入勘定で売上原価を計算するのが普通であるが、アメリカの場合は、仕入勘定で売上原価を計算するのは稀で売上原価勘定を設けて計算するのが一般的である²⁴⁾。

①	繰越商品……………資産に属する勘定
②	仕入……………費用に属する勘定
③	売上……………収益に属する勘定
④	売上値引……………収益の減少に関する勘定
⑤	売上戻り……………収益の減少に関する勘定
⑥	売上割戻……………費用に属する勘定

⑦	仕入値引……………費用の減少に関する勘定
⑧	仕入戻し……………費用の減少に関する勘定
⑨	仕入割戻……………収益に属する勘定
⑩	売上原価……………費用に属する勘定

売 上	
借 方	貸 方
売上割戻高	売 上 高

仕 入	
借 方	貸 方
当期仕入高 仕入諸掛（運賃・保険料等）	仕入割戻高

繰 越 商 品	
借 方	貸 方
前期繰越商品	

売 上 値 引	
借 方	貸 方
売上値引高	

売 上 戻 り	
借 方	貸 方
売上戻り高	

売 上 割 戻	
借 方	貸 方
売上割戻高	

仕 入 値 引	
借 方	貸 方
	仕入値引高

仕 入 戻 し	
借 方	貸 方
	仕入戻し高

表6 商品勘定十勘定法（十分割法）

	借 方	貸 方
仕 入	（仕 入） 400,000	（買 掛 金） 400,000
仕 入 諸 掛	（仕 入） 10,000	（現 金） 10,000
仕 入 値 引	（買 掛 金） 10,000	（仕 入 値 引） 10,000
仕 入 戻 し	（買 掛 金） 40,000	（仕 入 戻 し） 40,000
売 上	（売 掛 金） 500,000	（売 上） 500,000
売 上 値 引	（売 上 値 引） 30,000	（売 掛 金） 30,000
売 上 戻 り	（売 上 戻 り） 40,000	（売 掛 金） 40,000
売 上 割 戻	（売 上 割 戻） 50,000	（現 金） 50,000
仕 入 割 戻	（現 金） 20,000	（仕 入 割 戻） 20,000
決 算 整 理	（売 上 原 価） 410,000	（仕 入） 410,000
	（仕 入 値 引） 10,000	（売 上 原 価） 70,000
	（仕 入 戻 し） 40,000	
	（仕 入 割 戻） 20,000	
	（売 上） 120,000	（売 上 値 引） 30,000 （売 上 戻 り） 40,000 （売 上 割 戻） 50,000
	（仕 入） 100,000	（繰 越 商 品） 100,000
	（繰 越 商 品） 210,000	（仕 入） 210,000
損 益 振 替	（売 上） 380,000	（損 益） 380,000
	（損 益） 230,000	（仕 入） 230,000

※筆者作成

仕 入 割 戻	
借 方	貸 方
	仕入割戻高
売 上 原 価	
借 方	貸 方
期首繰越商品 当期仕入高	仕入値引・戻し 期末繰越商品

商品勘定の九分割法による商品売買の仕訳を
《設例》にそって整理すると、次のようになる。

この九勘定法に仕入諸掛費を加えて十勘定法
とする場合もあるが、本研究では省略する。

売 上	
売上割戻高	50,000
売上値引高	30,000
売上戻り高	40,000
損益勘定へ(振替)	380,000
仕 入	
当期仕入高	400,000
仕入諸掛費	10,000
繰 越 商 品	
前期繰越商品	100,000
仕 入	210,000
売 上 値 引	
売上値引高	30,000
売上戻り	
売上戻り高	40,000
売 上 割 戻	
売上割戻高	50,000
仕 入 値 引	
売上原価へ(振替)	10,000
仕 入 戻 し	
売上原価へ(振替)	40,000
仕 入 割 戻	
売上原価へ(振替)	20,000
仕 入 割 戻	
売上原価へ(振替)	20,000

売 上 原 価	
当期総仕入高	410,000
期首繰越商品	100,000
仕入値引高	10,000
仕入戻し高	40,000
仕入割戻高	20,000
期末繰越商品	210,000
損益勘定へ(振替)	230,000
損 益	
売上原価	230,000
当期純売上高	380,000

お わ り に

高等学校で「簿記」を担当する教師は、分記法の指導に関しては「分記法は決算整理(仕訳)が必要ないので、簿記の導入に適しているのだ」という考え方が一般的である。また「収益(商品売買益)の発生という概念を理解させるために分記法の学習は必要だ」とも考えている。この簿記教育の世界で常識ともなっているこの考え方は、間違いではないのかという問題提起が本研究の出発点である。本研究で考察した結果、分記法による簿記の導入は最善の方法とは言えないということを明らかにした。三勘定法が本命であるのだから、商品一勘定法(狭義の総記法)からスタートすることが理論的にも歴史的にも正しい順序であると言える。

また本研究では、高等学校の「簿記」を担当する多くの教師が、総記法を指導していないという問題を指摘した。総記法の指導については「三分割法に入る前には総記法の考え方を説明すべきだ。そうしないと商品勘定三分割法の言葉の意味も分からない筈である」、「総記法は、期末の商品棚卸高の金額を使って決算整理仕訳をしないので、そこが難しいが、この決算整理を省略して説明すれば誰にでも分かる」ことを明らかにした。

高等学校「簿記」における商品売買の指導に関して、教師が抱く三つの疑問点を整理して本研究を総括しておきたい。

1. なぜ高等学校の簿記で「総記法」を指導しないのか
2. 繰越商品の処理をどの段階で指導すれば効果的であるのか
3. なぜ三勘定法（三分割法）以上の指導をしないのか

第一の疑問は、なぜ、高等学校の「簿記」教科書で総記法の記述がないのだろうかという点である。本研究で論及したとおり、総記法について三段階で丁寧な説明をしなければ理解させることが難しい。しかし、簿記の導入では“第一段階”の期末棚卸高がないケースを理解させることで十分である。つまり商品勘定の貸方残高がそのまま商品売買益になることを理解させればよい。その次の段階で商品勘定二分割法を説明し、最後に三分割法の解説をすれば戸惑いなくなる筈である。

本研究では商品売買の処理に関する基本的な処理について考察してきたが、どのような順序で指導するのが効果的であるのかを示しておきたい。結論としては、高等学校の「簿記」では次の①から⑤の順序で説明することが望ましいということである。

①一勘定法（狭義の総記法）⇒	商品
②二勘定法⇒	仕入，売上
③三勘定法⇒	仕入，売上，繰越商品
④四勘定法⇒	仕入，売上，繰越商品，売上原価
⑤十勘定法⇒	仕入，売上，繰越商品，売上値引，売上戻し，売上割戻，仕入値引，仕入戻し，仕入割戻，売上原価

本研究において考察した結果、この中で④の四勘定法が、理論的な解説が可能であり生徒にとって理解し易いので、高等学校の「簿記」の授業で採用すべき処理方法であることを明らかにした。この四勘定法が習熟できた段階で、余

裕のある生徒に対して応用的な問題として、⑤の十勘定法を解説すればよいのではないだろうか。

ただし、この順序で説明すると、分記法を指導しないことになる。分記法については、三勘定法（三分割法）の学習を終えた段階で指導するか、もしくは狭義の総記法を指導した後で説明すれば、無用な混乱が避けられる。分記法によって「簿記」の導入指導をすることは、本研究で考察したとおり分かり易いよう思えるが、実際は商品勘定分割の本質を理解させることが難しくなるので、避けるべきである。

第二の疑問は、期末商品有高や期首商品有高についてどう説明するのかということである。要するに、会計期末に棚卸商品（stocks）がある場合の処理を授業のどの段階で説明するのが効果的なのかということである。

狭義の総記法（商品一勘定法）と二勘定法（仕入勘定と売上勘定）の指導では、仕入れた商品を全部売ってしまつて、期末商品がないと仮定すれば、この段階での混乱は回避できる。つまり、商品の在庫がなければ、仕入勘定の金額が「売上原価（cost of sales）」となるので決算整理（仕訳）は必要なくなる。勿論、前期からの繰越商品もないと仮定することになる。簿記の授業では、仕訳が中心になるため、様々な簿記上の取引を瞬時に仕訳できるように繰り返し指導していく。生徒に仕訳そのものが簡潔で分かり易いものだと感じさせることができれば「簿記」の授業が面白くなる筈である。

つまり、三勘定法（三分割法）を指導する前の段階では、繰越商品の存在は敢えて触れないということである。それらは、三勘定法の指導において決算手続きの説明をする段階で、決算整理事項の一つとして追加説明すれば、学習上の無用な混乱を防止できるというのが筆者の主張である。

決算の単位では、前期からの繰越商品を仕入

勘定に振り替えて、期末の繰越商品を仕入勘定から繰越商品に振り替えるという決算整理仕訳の意味について時間をかけて指導できる。また、費用収益の見越し・繰り延べの授業と同じ時期に説明することになるので、効率的な授業が可能になる。

第三の疑問は、なぜ高等学校の「簿記」では本研究で論及した三勘定法（三分割法）以上の指導をしないのかということである。筆者は三勘定法（三分割法）の指導を終えた後に、四勘定法（四分割法）の指導をすべきだと考えている。その理由は、本研究（Ⅳ）で考察したとおり、売上原価勘定を一つ加えるだけで、極めて理論的で筋の通った解説ができるからである。

理解の早い生徒で簿記に興味・関心をもってしている生徒に対しては、四勘定法に加えて十勘定法を解説すれば、更に理解が深まることになるだろう。なぜならば、返品・値引き・割戻しの違いを明らかにすることができるからである。特に高等学校の「簿記」では、割戻しについての指導が欠如しているが、実務への対応という観点からは疑問である。それだけでなく、税理士試験レベルの簿記を学習する際に抵抗感なく商品勘定の分割を理解できるように、理論的なトレーニングとしても高等学校で指導しておくことが望ましい。

有名な簿記の専門書の中には、筆者の提案している総記法による導入を採用しない方法もある。分記法で簿記の導入指導をしないとすれば、「サービス業導入法」が考えられる。例えば、沼田嘉穂著『簿記教科書』では、印刷業の簿記によって導入しているし、武田隆二著『簿記Ⅰ』では保険代理店の簿記で導入している。つまりサービス業の簿記によって説明することで、商品の在庫（売れ残り）を説明しなくてもよいので決算整理（仕訳）が不要となる。しかし、商品の売買を中心テーマとして扱うのが本流であるので、高校「簿記」においては、これまで

サービス業の簿記による導入は採用されていない。

残念なことであるが、高等学校の「簿記」教科書では、あくまでも“分記法による簿記の導入”に拘っている。しかし、分記法は無益であるだけでなく、その後の三勘定法（三分割法）の学習の際には有害であることは明らかである。

注

- 1) 沼田嘉穂（1970）『帳簿組織』中央経済社，pp. 76-83.
- 2) 神戸大学会計学研究室編（2002）『会計学基礎論〔第三版〕』同文館出版，p. 103.
- 3) 久野光朗（2007）『新版簿記論テキスト』同文館出版，p. 94.
- 4) 新井益太郎（1976）『簿記学論考』国元書房，p. 44.
- 5) 大原簿記学校会計士科編（1997）『ニュー簿記バイブル』p. 103.
- 6) 山榊忠恕（2005）『複式簿記原理（新訂版）』千倉書房，p. 102.
- 7) 大藪俊哉（1997）『簿記論の重点詳解〈第2版〉』中央経済社，p. 164.
- 8) 大藪俊哉（1997）『簿記論講〔1〕』中央経済社，p. 123.
- 9) 大藪俊哉（1997）『簿記論の重点詳解〈第2版〉』中央経済社，pp. 163-164.
- 10) 片野一郎（1999）『新簿記精説（上巻）』同文館，pp. 160-162.
- 11) 山口年一（1975）『現代簿記精講（改訂版）』同文館，p. 127.
- 12) 宮坂保清（1967）『新版実務簿記精解〔改訂〕』中央経済社，p. 89.
- 13) 佐藤孝一（1968）『新版現代簿記精解』中央経済社，p. 175.
- 14) 長井敏行（2006）『独習応用簿記』中央経済社，p. 7.
- 15) 泉谷勝美（1988）『現代簿記精説』森山書店，p. 94.
- 16) 大原簿記学校会計士科編（1997）『ニュー簿記バイブル』東洋書店，p. 106.
- 17) 桑原知之編（2010）『とおるテキスト1級Ⅰ（損益計算書編）』ネットスクール，pp. 2-9.
- 18) 安平昭二（2000）『簿記詳論〔四訂版〕』同文館，p. 31.
- 19) 福島三千代（2010）『サクッとわかる日商1級商業簿記・会計学2 テキスト』ネットスクール出版，p. 147.
- 20) 大藪俊哉（1997）『簿記論講〔1〕』中央経済社，pp. 81-91.
- 21) 城戸宏之（1994）『基礎からの簿記Ⅲ一応用コー

- スー』同文館, pp. 50-53.
- 22) 山下勝治 (1966)『新版会計学一般理論』千倉書房, pp. 54-55.
- 23) 横山和夫 (2007)『詳解企業簿記会計』中央経済社, p. 144.
- 24) 中村 忠・大藪俊哉 (1997)『対談簿記の問題点をさぐる (改訂版)』税務経理協会, pp. 40-41.