

第 2 節

購買プロセス

1 小売業における購買プロセスの概要と特徴

小売業においては、仕入方法にさまざまな種類があり、その方法により業務プロセスの詳細フローや会計処理、内部統制上の留意点も異なる。本節では、まず仕入形態の概要および小売業における仕入の特徴をつかんだうえで、解説を行う。

(1) 小売業における仕入方法

小売業における仕入方法には、次のようなものがある。

図表2-2-1-1 仕入方法とリスクの関係

	在庫リスク	商品保管リスク
買取仕入 (条件付き買取商品除く)	負担する	負担する
委託仕入	負担しない	負担する
売上仕入	負担しない	負担しない

① 買取仕入の概要

仕入先から商品を完全に買い取る仕入形態で、小売業に限らず、一般的に広く行われている仕入取引と同様の形態である。

買取仕入とは、原則として返品が認められず、納入時より買い手である小売企業が在庫リスクを負う仕入形態である。

ただし、百貨店などにおいてシーズン品等につき返品可能条項や新商品との交換という形で実質的に売れ残り品の返品を盛り込む「条件付き買取仕入」（これを委託仕入という名称で呼ぶこともある）というものもある。

このように欠陥品や注文と異なる商品の納入等の通常認められる返品以外のケースでも返品が広く認められているという点は、小売業共通の特徴といえる。

② 委託仕入の概要

仕入先から一定期間商品を預かり、その販売を委託される仕入形態である。商品の所有権は仕入先にあり、売れ残り品については仕入先が引き取るため小売企業は在庫リスクを負担しないが、保管中の紛失等による損失については小売企業が責任を負うことになる。

③ 売上仕入（消化仕入）の概要

小売企業の店頭において販売されたときに仕入が行われたとする取引形態である。

小売企業に納品された商品であっても、実際に顧客に販売されるまでは、所有権・保管責任ともに仕入先にあり、商品の販売価格の設定も原則として仕入先が行う。

顧客に販売するまでの資金負担や盗難リスクを仕入先が負うことになるため、小売企業側に有利であるとも考えられるが、その分一般的に小売企業側の利益率は低く、また納品や返品といった煩雑な処理を行わなくてよいことから仕入先の側にもメリットがあるといえる。

売上仕入は、主として百貨店や大型スーパーなどで利用される仕入形態である。

(修理費用を保険でカバーする場合)

● 保険料の計上が漏れるリスク

商品保証においては、上記のようなリスクを低減するために、以下のような統制が構築されることが必要と考えられる。

① 保証対象の網羅的な把握

保証に関しては、小売企業の負担となる場合、不測の損害を被るおそれがあるため、保証の対象となった商品を網羅的に把握しておく必要がある。保証の対象となっている商品を網羅的に把握するためには、POS レジデータ等により、保証対象に係る販売が把握できる仕組みを構築しておく必要がある。

② 将来の費用負担見込額の適切な算定

将来の費用負担額の判断については、見積りの要素を含むことから、その仮定が適切であることを保持しておくことが重要となる。通常、その仮定は、過去に保証の対象となった商品がどの程度修理が必要となったかにより設定されることが多いが、当該対象商品の販売額に対する修理実績を適切に把握するために、情報システムを整備し、集計の誤りが回避される仕組みを構築することが有効である。

(4) 会計処理

① 基本的な考え方

企業が保証サービスを提供することについて、実務的には、商品保証の対応方法により次のような会計処理を行うことが考えられる。

a 無償で保証サービスを提供し、修理費用を自社でまかなう場合

小売企業は、顧客の要求により修理費用等の負担を将来的に負うことになる。引当金計上の要件を満たす場合には、商品保証引当金を計上することが妥当である。

商品保証引当金繰入額の計上区分については、保証という行為を

販売促進の一環であると考えらるならば、販売費及び一般管理費の区分が妥当であると考えられる。他方、保証を商品販売と不可分な行為であると考えらるならば、売上原価の内訳項目として計上することが妥当であると考えられる。

b 無償で保証サービスを提供し、修理費用を保険にてカバーする場合
修理費用を保険にてカバーする場合には、小売企業は、保険会社から保険期間にわたり修理費用の補填を受けることの対価として保険料を拠出している。そのため、保険期間にわたり保険料を期間配分することが発生主義に照らして妥当と考えられる。

c 顧客から保証料を収受する場合

顧客から収受した保証料は、保険会社へ掛け金の原資として拠出することが通常となっている。

したがって、受け取った保証料は預り金等の勘定により負債計上を行い、保険会社への拠出時に、取崩しを行うこととなる。

② 引当金の計上

商品保証引当金について個別の会計基準等は定められていないため、企業会計原則注解注18に従って判断することになる。

企業会計原則注解注18では、次の4要件を満たす場合に引当金の計上を求めている。

- ① 将来の特定の費用または損失であり
- ② 発生が当期以前の事象に起因し
- ③ 発生の可能性が高く
- ④ その金額を合理的に見積もることができる

商品保証は、過去に行った商品販売を原因として将来の交換・修理コストを負担するものであるため、①と②の要件は満たしていると考えられる。

③と④の要件に関しては、過去の保証実績や業界の統計などを踏まえ、要件を満たすかどうかの検討を行う必要がある。保証サービスを

開始したばかりで、過去実績がないといった場合には、要件を満たさないことも考えられるが、近年は過去のデータの蓄積から、修理見込額が把握できる状況となりつつあり、将来的な費用の合理的見積りが可能となる場合がある。

なお、商品保証引当金計上に関しては、税法上は損金として認められていないため、全額が損金不算入となる。

③ 引当金計上に対する基礎データ

商品保証引当金の一般的な算定式は、「当期商品売上高×商品保証実績率」となる。ここでの商品保証実績率は、将来の予想値を用いることが望ましいが、実務的に予想値を算出するのが非常に困難なため、過去の実績値を用いることが一般的である。

また、引当金をより精緻に算出するためには、商品種類別の過年度実績率を用いることが望ましいが、小売業の取引件数は非常に多いため、データを手作業で作成することは難しく、システムに依拠することとなる。

引当金の取崩しは、商品の交換や修理に際して支出が発生したときに行う。交換や修理を実施した商品を過去売り上げたときに計上した引当金を取り崩すことが望ましいが、実務上対応が困難な場合もあり、簡便的な方法（先入先出法等）がとられることもある。

④ 具体的な仕訳

a 期中の処理

商品保証サービスに従い、商品の修理等を行った場合に、費用計上を行う。なお、引当金を計上している場合には、修理に要した支出額を商品保証引当金勘定から取り崩す。

(仕訳例)

(借) 商品保証費用	×××	(貸) 現金預金	×××
------------	-----	----------	-----

b 保証期間が経過した場合

引当金計上をしている場合において、保証期間が経過した場合、小売企業の債務は消滅するため、商品保証引当金を取り崩す。

(仕訳例)

(借) 商品保証引当金 ××× (貸) 商品保証引当金戻入益 ×××

c 決算時の処理

期末時点で、合理的な見積りの結果、算定された金額を引当金として計上する。

(仕訳例)

(借) 商品保証引当金繰入額 ××× (貸) 商品保証引当金 ×××

以下、設例を用いて解説を行う。

【設例】

(前提)

- 当社は、当期より商品保証引当金を計上している。
- 当社では、過去5年間の保証対象商品の売上高累計額と保証対象商品の修理金額の割合に基づき、保証率を算出している。商品保証引当金に関しては、各年度における保証対象売上高に保証率を乗じて算出している。
- 無料保証期間は5年である。
- 各年度末における、保証対象商品の売上高累計額と保証期間における修理金額は、次の表のようであった。

	保証対象商品の過去5年間の 売上高累計額	保証期間における修理金額
X01年度	21,000	400
X02年度	18,000	300
X03年度	19,000	400
X04年度	22,000	500
X05年度	20,000	400

- X06年度における保証対象商品の売上高は、25,000であった。X06年度末における商品保証引当金について検討を行う。