

リベート取引の会計処理

著者: 有限責任監査法人トーマツ 島田 祐美(公認会計士)

1. はじめに

日本のメーカー(小売業から見た仕入先)は、伝統的に建値制度に基づき取引を行い、小売店における顧客への最終小売価格を決定してきたが、集客・販売能力の高い小売業者への販売促進の施策として、販売単価を下げる代わりにリベートを支払うという取引が頻繁に行われてきた。一方、小売業者にとっても、リベートは仕入価格を抑えるための重要な手段の一つであり、様々な名目や契約形態により、リベート取引を行っている。

このようなリベート取引について、会計処理はどのように行うべきだろうか。

本稿では、代表的なリベートの種類を説明した上で、リベート取引の会計処理について解説する。

2. 代表的なリベートの種類

リベートとは、仕入先との契約に基づいて、一定期間の仕入実績等に応じて受け取る仕入先からの返金や仕入金額の減額である。

取引の都度、仕入金額から減額される「値引き」と異なり、一定期間後に支払われるという点に特色がある。

仕入割戻の他、販売奨励金、販売助成金、協賛金など、さまざまな名目で支払われることがあり、典型的な契約形態としては、仕入実績に比例して支払われるリベートや、達成リベートなどがある。

代表的なリベートの種類は、以下の通りである。

リベートの種類	内容
仕入実績に比例して支払われるリベート	一定期間の仕入実績に契約で決まった比率をかけて算出された金額がリベートとして支払われる契約。実績の算定は、仕入数量、仕入金額いずれに基づく場合もある。達成リベートとの組み合わせで、一定量以上を仕入れたら、それを超える金額に比率をかけてリベートを算出することもある。
達成リベート	あらかじめ契約によって決められた条件を満たした場合に支払われるリベート。ある一定期間にある一定以上の数量または金額を仕入れたら、一定金額のリベートが支払われる契約などがある。
特売期間中の販促のために支払われるリベート	小売店の特売に合わせて、メーカーの販売量強化のために支払われるリベート。小売店はリベートを原資に大幅な値下げをして顧客への販促活動を行う。
仕入先の要求を満たした場合に支払われるリベート	商品を売場の目立つ棚に陳列してもらったりリベートが支払われる契約、化粧品の販売員に商品の教育を受けさせたらリベートが支払われる契約など。協賛金や販促協力金としての性質をもつ契約であってもリベートとして契約することがある。

3. リベート取引の会計処理

リベート取引の会計処理は、一般に次のようになると考えられる。

(1) 会計処理

リベートは商品等の仕入に関連して支払われるものが多いと考えられることから、一般的には仕入高から控除することになる。また、リベートの対象となった商品が期末に在庫として残った場合には、原則としてリベートを棚卸資産と売上原価に配分することになる。ただし、リベートと期末在庫との対応づけが困難な場合も多く、期末在庫に配分される金額に重要性がない場合には、全額売上原価から控除する処理を行うことも考えられる。また、リベートの内容によっては、販売費及び一般管理費の控除項目とすべき場合もあると考えられるため、その経済実態に即した会計処理を行う必要がある。

(2) 計上時期

計上時期としては、リベートを受領することが確定し、金額を合理的に見積もることが出来るようになった時点で、計上することになる。たとえば、仕入実績に比例して支払われるリベートの場合、契約等で定められた算定基準に従って計算したリベートを、仕入計上を行った会計期間に計上する。それ以外の形態のリベートについても、リベート契約で合意された条件を満たし、金額を合理的に見積もることができるようになった時点で計上することになるが、算定基準が契約等で定められていない場合には、リベート金額の合理的な見積りが困難であることから、取引先からのリベート金額の通知等を受領した時点でリベートを計上することになると考えられる。

4. リベート取引の税務上の取り扱い

リベート取引の税務上の取り扱いは、以下のように定められている。

- (ア) リベートの算定基準が契約その他の方法により明示的に決められており、またその算定基準が購入価額または購入数量に応じて計算されるものである場合は、リベートは購入した日を含む事業年度に計上するものとされている(法人税基本通達2-5-4(1))。
- (イ) 上記以外のリベートについては、リベート金額の通知を受けた日を含む事業年度に計上するものとされている(法人税基本通達2-5-4(2))。
- (ウ) ただし、リベートの受け取りに関し、契約等により一定期間は受け取れない(一定の要件等を満たすまで仕入先に支払義務が生じない)ことになっている場合には、上記(ア)や(イ)ではなく、実際に支払を受けた日(または買掛金等へ充当した日)を含む事業年度に計上することとされている(法人税基本通達2-5-5)。なお、法人が棚卸資産を購入した日の属する事業年度または相手方から通知を受けた日の属する事業年度のリベートとして経理している場合には、これを認めることとされている(法人税基本通達2-5-5)。

また、リベートを上記(ア)から(ウ)の事業年度において計上しなかった場合、当該事業年度の総仕入高から控除することは認められず、益金の額に算入することとなる(法人税基本通達2-5-6)。総仕入高から控除できないということは、棚卸資産にかかる分も益金になってしまう(棚卸資産に配賦できない)ということであり、税務上は留意が必要と考えられる。

なお、本文中の意見に関わる部分は、執筆者の私見であり、有限責任監査法人トーマツの公式見解ではない。

(参考文献)

『Q&A業種別会計実務・6 小売』(中央経済社2013年 トーマツコンシューマービジネスインダストリーグループ著)

今回記載した内容については、2013年3月に中央経済社から刊行された『Q&A業種別会計実務・6 小売』（トーマツ コンシューマービジネス インダストリーグループ著）にも詳細を記載していますので、ご参照ください。

また、本稿はトーマツ コンシューマービジネスメールマガジンにてご紹介した記事です。同メールマガジンでは、消費財、小売などのコンシューマービジネス業界におけるトピックスを配信します。

トーマツグループでは、専門性と総合力を活かしたナレッジや最新情報をWebサイトに掲載し、その情報を「トーマツ メールマガジン」として無料で皆さまにお届けしています。

ご登録をご希望の方は、トーマツグループ Webサイト(下記ご参照)からお申込みください。バックナンバーもこちらよりご覧になれます。


ナレッジ > トーマツメールマガジン www.tohmatsu.com/mm

トーマツメールマガジン 検索


メールマガジン一覧

- トーマツ総合メールマガジン
- トーマツIFRSメールマガジン
- デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザーメールマガジン
- コンシューマービジネスメールマガジン
- ライフサイエンス ニュースレター
- テクノロジー・メディア・テレコム メールマガジン
- トーマツ チャイナ ニュース
- ヒューマン キャピタル ニュースレター
- グロース エンタープライズサービス メールマガジン

配信お申し込み



すでにセミナーにお申込されている方はQRコードからお申し込みください



有限責任監査法人トーマツ

〒100-0005 東京都千代田区丸の内3-3-1 新東京ビル
Tel 03-5220-8600 Fax 03-5220-8601
www.tohmatsu.com/dtc

トーマツグループは日本におけるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)のメンバーファームおよびそれらの関係会社(有限責任監査法人トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング株式会社、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー株式会社および税理士法人トーマツを含む)の総称です。トーマツグループは日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各社がそれぞれの適用法令に従い、監査、税務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザー等を提供しています。また、国内約40都市に約7,300名の専門家(公認会計士、税理士、コンサルタントなど)を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はトーマツグループWebサイト(www.tohmatsu.com)をご覧ください。

Deloitte(デロイト)は、監査、税務、コンサルティングおよびファイナンシャル アドバイザーサービスを、さまざまな業種にわたる上場・非上場のクライアントに提供しています。全世界150を超える国・地域のメンバーファームのネットワークを通じ、デロイトは、高度に複合化されたビジネスに取り組むクライアントに向けて、深い洞察に基づき、世界最高水準の陣容をもって高品質なサービスを提供しています。デロイトの約200,000名を超える人材は、“standard of excellence”となることを目指しています。

Deloitte(デロイト)とは、英国の法令に基づく保証有限責任会社であるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(“DTTL”)ならびにそのネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびその関係会社のひとつまたは複数指します。DTTLおよび各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTL(または“Deloitte Global”)はクライアントへのサービス提供を行いません。DTTLおよびそのメンバーファームについての詳細は www.tohmatsu.com/deloitte/ をご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、その性質上、特定の個人や事業体に具体的に適用される個別の事情に対応するものではありません。また、本資料の作成または発行後に、関連する制度その他の適用の前提となる状況について、変動を生じる可能性もあります。個別の事案に適用するためには、当該時点で有効とされる内容により結論等を異にする可能性があることをご留意いただき、本資料の記載のみに依拠して意思決定・行動をされることなく、適用に関する具体的事案をもとに適切な専門家にご相談ください。