

# Q&A 業種別会計実務シリーズ② 商社

## 商社インダストリーグループ

トーマツではインダストリー活動の一環として、業種別の会計実務について研究を行っている\*1。そこで、本誌において、各業種の概要及び特徴となる会計処理について12回にわたり連載する。第2回となる1月号では、商社について記載する。なお、文中意見にわたる部分は筆者の私見である。

### 1 商社の行う輸出入取引はどのような流れで行われるか

輸出入取引は、国内取引と比べて多くの事務手続が必要となる。

#### (1) 契約の締結（輸出者・輸入者共通）

輸出入取引においては、売先と買先が地理的に離れていることや、国ごとに商慣習が異なることから、契約書面において品質、価格、数量、取引条件などを詳細に定める。

#### (2) 承認（輸出者・輸入者共通）

輸出入取引を行う商品によっては、輸出入者は、経済産業省に輸出入承認を得る必要がある。

#### (3) 信用状の開設依頼（輸出者）、開設通知（輸入者）

輸出入取引は、売先と買先とが地理的に離れていることなどから、代金回収に係るリスクが国内取引と比べて高く、信用状（Letter of Credit：L/C）を使用して商品代金の精算を行うことが多い。

信用状を使用して取引を行う場合には、輸出者は輸入者に信用状の開設依頼を行い、輸入者は信用状の発行依頼を輸入国の銀行で行い、信用状を発行し、輸出者へ信用状の開設通知を行う必要がある。

なお、信用状を用いた決済のほか、国際送金などにより決済を行う場合もある。

#### (4) 輸送手配（輸出者又は輸入者）

契約条件により、輸出者又は輸入者のいずれかが船会社に連絡を行い、商品を輸送する船舶等の手配をする。

#### (5) 付保手配（輸出者又は輸入者）

船舶で商品を運搬している途中において、洋上で事故等が生じるリスクがあるため、当該リスクに備えて保険会社との間で運送保険契約を締結する。付保についても、契約条件により輸出者、輸入者どちらが行うかが決定される。

#### (6) 通関手続、船積（輸出者）

輸出者は、港に商品を運搬し、通関手続を行う。通関手続とは、税関から輸出入の許可を受ける手続きである。通関手続と同時に船積を行う。

通関手続及び船積は、海運貨物取扱業者（乙仲業者）に依頼を行うことが多い。船積後、船会社より船荷証券（Bill of Lading：B/L）を入手し、輸入者に対して船積通知を行う。

#### (7) 通関手続、商品受取（輸入者）

輸入者は、商品が到着すると通関手続及び商品受取作業を行う。輸出者と同様に、乙仲業者に依頼することが多い。

### 2 商社の行う貿易取引の収益はどのように計上されるか

#### (1) インコタームズ

インコタームズとは、国際商業会議所（International Chamber of Commerce：ICC）によって定められた、国際的に使われている貿易条件である。インコタームズでは、貿易取引のリスク分担、保険料等の負担及び手続分担等について定められている。

貿易取引は多くの国で行われることから、各国ごとに貿易取引の条件について解釈が異なった場合、トラブルやクレーム等に繋がりがかねない。そこで、国際的に統一した貿易条件としてインコタームズを定めることにより、貿易条件の解釈を統一し、貿易取引が円滑に行えるようにしている。そのため、現在貿易取引を行う場合にはインコタームズに従うことが一般的である。なお、任意規則であるため、契約書において例えば「インコタームズ2000に従い行う」といった取決めがなされる（なお、インコター

\*1 「Q&A業種別会計実務シリーズ」として2013年3月に12冊の出版が予定されている。

ムズには1990番や2010番もあり、それらに従う場合もある)。

## (2) 貿易取引の収益認識のタイミング

貿易取引の収益認識は、一般に、インコタームズで定められ、契約書に定められた取引条件に応じたリスク負担の移転のタイミングで行われる。インコタームズでは、取引条件は13種類定められており、略号で示されている。

貿易取引で使用される代表的な取引条件である FOB (Free On Board)、CFR・C&F (Cost and Freight)、CIF (Cost Insurance and Freight) では、売手が運送人に商品を渡した時点でリスクが移転することから、通常、売手は運送人に商品を渡した時点で収益を計上する。その他、DAF (Delivered At Frontier) 等の、買先が指定した港等への到着時にリスクが移転する取引条件を使用している場合には、港等への到着時まで収益を認識することができない。

ただし、契約において所有権移転のタイミング、返品の有無等が別途定められている場合は、それらも勘案して収益認識のタイミングを検討する必要がある。

## 3 商社の行う石油・ガス・資源探掘活動にはどのような特徴があるか

商社は、石油・天然ガスなどのエネルギー資源や、鉄鉱石、石炭、銅などの鉱物資源に関して、伝統的には生産物のトレーディングに介在するという役割を主に担ってきた。1960年代以降、商社は、このような川下領域における事業に留まらず、天然資源の探掘、開発及び生産といった川上領域の資源探掘活動に関する投資及び事業活動を拡大してきた。さらに、商社は、このような資源探掘活動を、中流の石油精製やLNG液化等の探掘資源の精製・精錬事業、下流の生産物のトレーディングに係る事業等と連携させることにより、川上から川下まで広範囲に渡るビジネスを展開している。

資源探掘権益への参画は、通常は大手石油会社等の資源開発会社と共同で行われる。探掘活動の直接の運営は、資源プロジェクトに関する豊富なノウハウをもつ資源開発会社側が主体（オペレーター）となって行う。一方で商社は、ノンオペレーターとし

て、プロジェクト資金の調達や生産物に関するマーケティング等の分野において重要な役割を果たす。多くの場合、商社は、特定の資源開発案件について、経済的に生産可能な資源が存在することが明らかとなった開発段階以降において、権益の一部を買い取る方法により参画するため、経済的に生産可能な資源の有無が不確実である探査・探鉱段階から関与することは稀であった。しかし、近年では商社自らがオペレーターとして、探査・探鉱段階から関与を行う形態も見受けられるようになった。

商社と資源開発会社との共同事業は、それぞれの会社のプロジェクトへの関与関係や現地法制度・税制によって、株式会社、非会社型ジョイント・ベンチャーや、パートナーシップ等の様々な形態をとる。また、資源探掘権益の取得に関する契約も、生産国の経済発展状況等により異なる形態をとる。

先進国においては、入札等により産出国の政府から鉱業権を取得する形態や、リースを受ける形態が主としてとられ、生産物の一定割合がロイヤリティや税金等の形で政府等に支払われる。一方、開発途上国については、多くの場合、生産分与契約 (Production Sharing 契約 (PS 契約)) という形態がとられる。PS 契約では、鉱業権や生産物に対する一次的な権利は開発途上国の国営石油会社等が保有しており、資源開発会社は鉱区における探掘・開発や生産に関する下請け業者 (コントラクター) として、サービスの対価を生産物によって受け取るという立場をとる。一般的には、まずコントラクターが負担したコストが生産物により回収され (コスト・オイル)、残余の生産物について、国営石油会社等とコントラクターとの間で一定の割合で分配される (プロフィット・オイル)。

商社の資源探掘活動はあらゆる天然資源を対象としており、地理的にも全世界を網羅している。近年における新興国による資源消費需要の増大やそれに伴う資源価格の上昇を背景に、資源探掘活動は商社の利益の大きな源泉になるとともに、日本への資源供給にも大きな役割を果たしている。最近では、オイル・サンドやシェール・ガス等の非在来型のエネルギー資源についても積極的な投資参画が行われており、その重要性はますます高まっている。

以上