

米国のリースの歴史と会計問題

石井 明

第1節	はじめに	28
第2節	リースの発展の歴史	29
第3節	リースの歴史と会計問題	43
第4節	おわりに	45

第1節 はじめに

リースとは、語源的には、賃貸借(する)あるいは賃貸借契約を意味する英語のLeaseであり、この概念は極めて古くから存在している。例えば、紀元前1750年頃ハムラビ法典において動産のリースの存在が確認され、また古代エジプトでも動産および不動産のリースの記録がある⁽¹⁾。古代ギリシャやローマ帝国においても不動産や動産のリースが行なわれ、またフェニキアの時代から船舶備船(チャーター)が存在しており、現在の船舶リースにまで通じている。しかし、古代よりリースの中心はなんといっても土地や建物等の不動産に対するものであった。土地や建物の所有主は、一定期間に限って、それを例えば農地として占有し使用することを他人である借主(tenant)に認めていた。地主(landlord)は、土地やその定着物である建物等の所有権を手放すことなく他人に使用させて経済的な報酬を獲得する手段として、また借主は一時的にこれらの使用权を獲得し物件を使うことにより生産販売やサービスを提供することにより収益を得る手段としていたのである。

しかし現代のリースは、このような伝統的な不動産に係る賃貸借というよりも、とりわけ米国において第2次大戦後めざましい発展をとげた、産業設備に係る新しい調達方法として現代的意義を有する。機械設備等のリースは、企業の銀行借入金に基づく購入や割賦購入に代替する調達手段、一種の金融手段として生まれたものであり、また「費用」のひとつである税金の節減手段として使われてきた。リース契約は、契約自由の原則から、当事者間での契約条項の設定の仕方によって種々の有利な経済内容をもちうるために、単純な賃貸借ではなくなって法形式と経済実態が乖離して、税務および会計問題を含めて種々の問題を生起させてきたのである。

そこで本論文は第一に、リース会計の問題を考察する基礎として、近代的なリースすなわち機械設備リースが早くから発展した米国のリースの歴史過程を、嶺等の先学の時代区分を基本的に踏襲して、主に税務や会計の観点から粗描する。ここではリース発展・普及の原動力がレシーの節税やレサーの投資収益の誘因、そしてリースの歴史と会計問題との関連性を明らかにする。次に、リース発展と随伴して企業(レシー)の財務諸表上に当該リース資産およびリース負債が計上されないという、いわゆるリース・オフバランス問題が生じリース会計基準が設定され、改訂されてきた経緯を素描する。そこで最終的に機械設備リースの発展の根本的な経済的動機を考察する。

第2節 リースの発展の歴史

1 米国のリースの発展と経済的動機

米国においては、伝統的な不動産リースである農地リースや都会地リースを経て、マーチャндаイジング・リースが1800年代において自社の製品の販売促進の手段として製造業者によって利用された。機械設備リースの嚆矢は主に販売促進手段として実践されていた。当初メーカー主導によるリースが発展し、電話機、靴製造機ばかりではなく、事務機、自動車等を取扱う設備機器類が急速に増加し普及していった。次に、パーセンテージ・リース (percentage lease) が普及した。

しかしながら、狭義の意味でのリース、すなわち、金融機能を持つリースの出現は、第2次大戦後まで待たなければならない。そこでは、独立系のリース専業会社による、設備資金調達のための代替手段としてのリースが当時の内国歳入庁の税務規程との関係で(あるいは抜け道として)脚光を浴び、リースの対象はあらゆる動産・不動産に及んで利用されてゆくのである。

(1) 長期リースの勃興と普及 — 不動産リースと販売型リース

Stanley L. McMichael 他によれば、1700年代において米国で最初に長期リースが活用されたのは、英国からの移民が多かった州での、農地を対象としたリースであった⁽²⁾。土地所有者が所有権を保有したうえで長期リースを手段として農民である借地人(小作人)から一定の地代(投資収益)を得ることができるからである。しかし各州で農地リースの期間が制限されるようになって、20世紀には衰退していった⁽³⁾。一方、18世紀から19世紀にかけて、商工業の発達およびそれに伴う人口の都市集中によって、1860年代以降、大都市では土地(すなわち都会の商業用地)の長期リースが広くみられるようになった⁽⁴⁾。この都会地のリースは、通常、借主(tenant)が約定期間内にある特定の形態の建物を建築することによって、当該土地を活用することや地価を高めることが要求されていた。19世紀末から20世紀初期にかけて、米国のほとんどの大都市の発展に広く利用された⁽⁵⁾。

加えて、リースは自社の製品の販売促進の手段として製造業者によって利用された。すでに南北戦争(1861～65年)の頃にユナイテッド・シュー・マシナリー社(United Shoe Machinery Corp.: USMC)により自社の靴製造機械設備の販売促進のために、そして、1877年頃にはベル・テレホン・システム社(Bell Telephone System Corp.)により自社の電話機ならびに附属設備の販売促進のために利用されていた⁽⁶⁾が、19世紀に入り、このような製品「販売」を促進することを目的とするリースは、当時マー

チャンダイジング・リース(merchandising lease)と呼ばれて普及していった。特にUSMCの靴製造機械とIBMの事務機のリースは有名で、独占的販売市場を形成するために、製品の売切りを拒否してすべての製品をリースとしている⁽⁷⁾。このリースの普及の背景には、当時の各州の動産に関する抵当権の設定、割賦販売(所有権留保販売)に対する法制度の問題があり、生産および販売者としてリース契約に基づくリース料完済後の所有権移転や名目的購入オプション付与による売上債権保全措置が選好されたことにある⁽⁸⁾。

その後、マーチャンダイジング・リースは事務用機器、建設設備、コンテナ設備、運搬用設備(車両を含む)等を製造している産業においても普及した。これらの製品の特徴は、専門的サービスを必要とし、かつ直接販売方式による市場がきわめて狭く、非常に複雑で高価な機器である。マーチャンダイジング・リースによって、レサー(製造業者)は、①市場を拡大・独占や収益の安定化、②更新需要を確保し、種々のサービス手数料も確保できる⁽⁹⁾。一方、レシー側では、①陳腐化リスクをレサーに転嫁できる、②通常小規模利用者では享受できないようなサービスでも受けられる、③新しい技術進歩の恩恵を受けることが可能となる。これらマーチャング・リースは長期間のものとなれば、当然金融機能をも含んでいたと思われるが、それ以上にメーカーの製品の販売促進をねらいとして広く普及し、今日でも広く利用されている⁽¹⁰⁾。なお、米国で著名なリース実務家であるPeter K.Nevittによれば、設備機械を扱うマーチャング・リースは1920年頃に大きく進化し始めたと述べている⁽¹¹⁾。

加えて、パーセンテージ・リース(percentage lease)と呼ばれるものがある。これは、毎期のリース料がリース財産の使用に基づいてレシーが獲得した総売上高または利益の一定の比率で計算されるという方式⁽¹²⁾で、チェーン・ストアなどの特定の分野で、店舗数を急速に増大させるのに利用され、今日まで広く利用されている。このリース形態は1915年頃に現われ、その後急速に拡大して行ったといわれる⁽¹³⁾。このリースの対象とする財産は通常、繁栄している都市の小売商業地域にあるものに限られ、レサー(地主)がテナント(レシー)の仕様書通りの建物を建設する場合⁽¹⁴⁾や、逆にテナント(レシー)が既にレサーによって建設された建物を使用してリース料を支払う方式がある。また米国ではパーセンテージ・リースの特殊なものとして、「鉱物資源リース」(mineralproperty lease)と呼ばれているものがあり、石炭や石油等の鉱物資源の開発に関連する産業分野において今日まで利用されている⁽¹⁵⁾。連邦所有地でのこれらの鉱物の採掘事業を営む際には、連邦の許可と本リース契約の締結が要件とされている。

第二次大戦前において出現し普及した長期リース、すなわち都会地リース、マーチャ

ンダイジング・リース、パーセンテージ・リースは、一定の特殊な条件が必要であり、また特定の分野に限定されていた点に特徴がある。なお、1936年にはセール・アンド・リースバック (sale and leaseback、以下セール・リースバックという) が出現⁽¹⁶⁾したが、このリースが他の業種に対しても普及したのは第二次大戦後である。また戦後直後から1950年を通じて、自動車リース事業が個人、企業を問わず非常に普及して、機械設備リースの魁となった。しかし、この自動車リースは典型的な短期オペレーティング・リースであり⁽¹⁷⁾、所有に伴うリスクと報酬はレサーが負担するものであった。

これらのリースは、マーチャンダイジング・リースや自動車リースを除いて不動産リースの諸形態であって、「戦後急速に広く一般に利用されるようになった、レサー側からすれば投資ないし融資を、レシー側からすれば資金調達ないし財産取得を第一義的目的とする、いわゆる金融リースとは明らかに異質のもの⁽¹⁸⁾」であった。その異質性とは、レサーまたはレシーが固定資産に係る減価償却等の税務上の恩典を共に利用するという観点ではなくて、主に投資に係るリスクと便益のシェアリングという経済的動機に基づいている点にあると分析できる。

(2) 長期の不動産リースの発展(1945年～1950年)

第2次世界大戦後、米国においてセール・リースバック取引が拡大した。セール・リースバックは、1940年代前半では、もっぱら大手チェーン・ストアの不動産の取得・拡大の手段として活発に利用されていた⁽¹⁹⁾が、1945年以降になって、チェーン・ストア以外の一般事業法人でも利用するようになり、広く普及していった⁽²⁰⁾。その対象財産も、都会の価値の高い商業用地、店舗、百貨店などからオフィス・ビル、ホテル、工場などの不動産にまで広がり、さらに航空機、船舶、機械設備など多くの動産も対象となっていった。

セール・リースバックは通常、すでに所有していた土地・建物等の財産を売却し、購入者は同時にレサーとなって即座に売却者に長期にわたりリースする契約であり、通常、純リース (net lease) で、当初期間満了時に更新や購入オプションが付いていることが多く、場合によっては一定の買い戻し義務が約定されているかもしれない⁽²¹⁾。リース料は物件の売却価額に金利コスト等を勘案して計算され、通常月次等の定額払い方式とされた。このセール・リースバックにはその他、建設一売却一リース、購入一建設一売却一リースという形態をとるものも含まれる。この金融スキーム(一種の開発型パッケージ金融)は、資金需要があり低利の金融を求める企業と、有利な投資先を探し求めていた Prudential Insurance Company 等の生命保険会社が直接結び

ついたものであった。生命保険会社等は、金融のアレンジャーとして当時免税主体(「Section 101 法人」といわれた)であった教育機関(主に大学)や慈善団体をセール・リースバック・スキームのなかにレサーとして呼び込む⁽²²⁾ ことにより、税恩典を反映させた低利ファイナンスを企業に供与することができた。このスキームはレシー・レサー共に種々のメリットがあったために短期間に全米に普及していった税務上の問題に加えて、財務諸表の開示問題について物議を醸し出した。しかし1950年に入って、教育機関などの免税特典の売買に対する批判が増大し内国歳入法の変更(Section 101)が行なわれて、当該長期リースにおいて生じるリース料収入に対する当該法人に対する免税特典が剥奪された⁽²³⁾。

一方で、1942年から一部の州における州保険法の改正によって、生命保険会社が非住宅用不動産に投資して一定限度まで資産として保有できることを認められ⁽²⁴⁾、さらに1950年頃には、「準免税法人」(quasi-tax-exempt corporations)⁽²⁵⁾として特別の控除や低い税率を適用されていたことから、生命保険会社はバック・ファイナンサーやアレンジャーではなくて直接の不動産購入者かつレサーとなる、セール・リースバック取引が普及した。セール・リースバックは伝統的なファイナンス手法である銀行借入や社債の発行が可能であるときさえ、税法上のメリット等を勘案して企業から要望が寄せられていたことが確認されている⁽²⁶⁾。

上述のように、第2次世界大戦直後、米国においては不動産のセール・リースバックが広汎に普及したわけであるが、物件の所有権をもつレサーには免税主体や準免税法人であった教育機関、慈善団体、生命保険会社となって、低利なファイナンス・スキームを提供していたわけで、レシーの経済的動機については、この低利の金融手段の獲得に加えて、リース料を損金として経費処理するほか、不動産販売に係る売却損による課税所得の減額という問題が指摘された。例えば、各州の租税裁判所における判決で、セール・リースバック(特に名目価格での購入オプション付き)を課税当局は、スキームの全体的な経済効果からみて譲渡担保付金融という判決を出されている⁽²⁷⁾。一方のレサーも税恩典を活用した投資収益の獲得であり、セール・リースバックは遍く活用された。

(3) 長期の機械設備リースの発展(1950年代)

第2次大戦が終了した後、1950年代に入ってから、不動産リースに代わって、金融機能をもつ長期の動産リースが著しく普及・発展していった。その主な背景には、大戦後の米国経済の旺盛な資金需要があったわけであるが、企業における固定設備の

減価償却費およびリース料に係る税務上の取扱いを巡るメリット(節税メリット)や低利の資金調達、あるいは投資家の投資収益の獲得や仲介者となる金融業者の手数料の獲得や資金の出し手となる生命保険会社等の金融機関の業務展開にあった⁽²⁸⁾。伝統的なファイナンス手法に対してリース利用が活発化した原因としては、1942年に作られ施行された「告示F」(Bulletin F)による税務上の固定資産の償却年数が、実際の経済的耐用年数よりも非常に長かったこと⁽²⁹⁾から、それが資本投下(設備投資の更新)を困難とする足枷となっていたために、固定資産をリースで調達することによって、リース料を損金として経費処理して実質上、固定資産の早期償却メリットを取得することであった。例えば、15年ないし20年という償却年数の機械設備に関してリースを利用することによって、5~8年のごく短期で費用処理する。加速償却方法を認めることとなった1954年内国歳入法の改正以前までは、リースにより機械設備を調達すること(すなわち、リース料の経費処理)―実質上の早期償却―によって過大な利益計上を抑えることができ、企業の所得に課せられる税金支払いを繰り延べるメリットを享受して、陳腐化・老朽化する前に機械設備の更新が可能となったのである。

このような時代に機械設備を対象とした金融リースの普及・発展を牽引したのは、専門リース会社であった。最初の専門リース会社、United States Leasing Corporationが設立されたのは1952年であり⁽³⁰⁾、専門リース会社は、当初、企業の設備資金需要と金融機関の間のブローカー(仲介者)として手数料業務を営んでいたが、その後自己資本の充実や銀行借入金や社債発行によって自らがリース物件の所有者(すなわちレサー)となって実質上金融業を営むようになり、またリース業務に係るノウハウ蓄積や人材の育成も担っていった⁽³¹⁾。

そして、1954年に内国歳入法(Internal Revenue Code)の改正が行なわれ、固定資産の減価償却方法として、従来の定額法の他に定率法および級数遞減法という加速償却手続きが認められることになり、リースによる早期償却効果は薄められた。しかし、リースを使うことによって依然として実質上の償却期間の短縮メリットは享受できたことから、リースは引き続き税金の繰延べ手段等の観点から利用された。

とはいえ、法形式はリース契約であっても、各州の租税裁判所(Tax Court)や連邦控訴裁判所(Federal Court of Appeals)における判決で、後日割賦販売(割賦購入)と認定されてレシーとしてはリース料の損金算入は否認されて、長い法定耐用年数、定額法によって計算された減価償却費が代わって損金に算入されるために、差額分だけ課税所得が修正され、課税延期によるメリットを失う事態が時々生じていた。しかもその租税裁判所等の判断基準に一貫性がなかったために、リース契約の損金としての経

費処理や資金繰りの安定性に懸念が存在していた⁽³²⁾。そこに、リースと割賦販売との判定に係る解釈規則を示した1955年の内国歳入庁通達(Internal Revenue Ruling 55-540)が公表されたため、それ以降はこの解釈規則に適合する契約を締結するリースが発展することになった。その通達内容は次のようなものであった⁽³³⁾。

法形式上はリースであるが、実質上は割賦販売であるか、あるいは真正リース(true lease)かは、当事者の意図に依拠するも、以下のような場合には、販売とみなされるかもしれない。

- (a) 定期的に支払われる対価の部分がレシーの取得すべき財産に特に対応する場合。
- (b) 契約の一定金額のリース料の完済によって、レシーが所有権を取得できる場合。
- (c) 比較的短期の使用期間にわたりレシーが支払うリース料総額が、所有権の移転を保証するために要求される総額の大部分を構成する場合。
- (d) リース料支払額が現在の公正なリース料の金額を大きく超える場合。
- (e) 購入オプションの行使価格が、オプション行使時における財産価値に比べて名目的なものである場合、あるいはリース料総額に比べて相対的に小さなものである場合。
- (f) リース料の一部が利息として明示されているか、または利息と同じものと容易に確認される場合。

この内国歳入庁通達の公表によって、レシーが後日になってリース料の損金としての経費処理が課税当局によって否認されるという税務リスクが軽減された結果、リース取引の安定性が生み出されリース取引が活発化され大きな要因となった⁽³⁴⁾。

上述のように、1950年代に入ってから、米国においては本格的な設備金融リースが発展したわけである。その主たる要因としては、リースの発展の基礎となる経済的環境の存在(企業の旺盛な資金需要、専門リース会社の勃興)と税務上の減価償却制度の不備、リースと実質的な条件付販売との税務上の内国歳入長通達が大きな要因として指摘されるが、それ経済的動機については、レシーは低利の資金調達手段の取得というよりも、税務上の恩典の獲得という経済的動機が大きな要因であったといえる。リース専門会社の出現は、そのような企業の経済的動機と投資家を結びつける仲介者として出現したものであり急速に発展していった⁽³⁵⁾。

(4) レバレッジド・リースの大展開(1960年代～70年代)

1960年代に入ってから、銀行を中心とする大型の長期のレバレッジド・リース(leveraged lease)という金融リースが著しく普及・発展していった。その主な背景には、当時のケネディ政府の投資税額控除制度の導入、固定設備の減価償却メリット(節

税メリット)や低利の資金調達、あるいは、以前と同様に、投資家の投資収益の獲得や金融業者の手数料の獲得や資金の出し手となる金融機関にあった⁽³⁶⁾。特にレバレッジド・リースの組成に関連して、1963年の米国通貨監督官(Comptroller of the Currency)⁽³⁷⁾が国法銀行に対して動産の所有とリースを認可する通達⁽³⁸⁾を出状したことが大きな契機となった⁽³⁹⁾。それまで国法銀行等は、タックス・リース(tax lease, tax-oriented lease)業務の収益性が高いことを熟知していたが、銀行法規制があつてリース専門会社が斡旋する設備トラスト証券への投資やリース債権の割引業務という限定された業務分野しか扱えなかったが、リース業務への直接参加が認可されたことから、一挙に長期のタックス・リース業務に参入し大型の長期のレバレッジド・リース組成のアレンジャーやレンダーとして参入していった⁽⁴⁰⁾。

1960年代に入り、当時のケネディ政府は、生産性の向上、経済成長を促進させるための手段として設備の近代化・拡充を図る目的で、最高7%である投資税額控除(Investment Tax Credit: ITC)を1962年に施行した⁽⁴¹⁾。これと同時に、ケネディ政府は、従来の「告示F」の耐用年数が実態に合致していないことから、歳入庁手続(Revenue Procedure) 62-21をもって、税務上の耐用年数を経済耐用年数に合致するようにガイドラインを大幅に修正した。加速償却制度の実施とこのガイドラインの修正(償却期間の短縮化)によってリースの税務上のメリット(実質上の早期償却)は失われることになったが、ITCの創設によって、新しい税務上のメリットが生じた。リース金融にとって特に重要な点は、機械設備を法形式上は購入し所有するが、自らは使用収益しない、リース会社、生命保険会社、銀行等のレサー(投資家)が、ITCや減価償却の税恩恵を受けるという点にある。十分な利益を上げていない企業あるいは赤字企業は、機械設備の所有者としてITC等の税恩恵を直接的に享受するのではなくて、レサーとなることによって、レサー(所有者)の享受するITC等の税特典を金利の低下によって間接的に享受するのである。特にこの時代、政府のITC導入により、リース金利はより低利の資金調達手段となったことから、航空機や店舗、機械設備等に係るレバレッジド・リース金融は飛躍的に増大していった。

レバレッジド・リースという形態の金融リースは、対象となる物件金額が大きくなれば必然的に取り組まれるリース・スキームである。これは1940年代後半における、不動産のセール・リースバックにおいても使用⁽⁴²⁾されており、また動産である車両リースにおいても使用⁽⁴³⁾されていたが、本格的に展開されたのは、リース市場に銀行が本格的に参入してきた1960年代後半においてである。1930年代から戦前においては、高率の所得税を課される個人納税者のタックス・シェルター(tax shelter)の手段

として、レバレッジド・リースは利用された。すなわち一般に、高率納税者が集まって組合(partnership等)を作り、その機械設備等の購入価格の20%程度を各組合員が合計して出資し、組合は残りの80%程度の必要資金を年金基金や金融機関等からのノンリコース・ローン(non-recourse loan、金融機関等は、投資家・レサーにローンを供与しても、リース料債権の譲渡を受けてレシーが支払不能となっても投資家・レサーに直接弁済を求めない)で調達⁽⁴⁴⁾して、当該のリース物件を購入し、レシーにリースするというものであった。レシーは通常、十分な利益を計上していない、あるいは赤字であったり、さらに繰越損失を抱えている企業である。これら企業は、物件を自ら購入・所有しても、税務上の特典である加速償却やITCを十分に利用できないので、これら税務上の特典を20%程度の出資である投資家がレシーに代わって100%享受し、その恩典の一部あるいは全部をリース料に反映させるといった性質をもつ特殊金融スキームであった。その結果、レバレッジド・リースは、1962年以降、税務上のITC、加速減価償却をレシーに代わって取る大規模なエクイティ投資市場—エクイティ投資家(equity investors)—を創出させることにつながった。その時代において、銀行は1963年9月から「リース部門」を設置し、リースを有利な金融手段として銀行業務の一分野として加えていったのであるが、国法銀行(National Bank)は連邦法、州法銀行(State Bank)は州法の規制によって、複数州にまたがって全ての銀行業務を営む店舗を開設することができなかったことから依然として営業活動の規模等が制限されており、商業銀行はノンリコース・ローンの出し手としては参加しても、リース債権の占める割合は低かった⁽⁴⁵⁾。

そして1967年から1970年にかけて大手商業銀行の大半が単一銀行持株会社(one-bank holding company)を設立して業務多様化の動きを示したため、1970年末に銀行持株会社法(Bank Holding Company Act)が制定され、貸付業務等のほか銀行業務に関連する10分野(リース等)を営むことが認められた。これによって、銀行は持株会社の傘下のリース会社を通じて全米を股にかけてリース業務が可能となり、1970年代から豊富な資金を背景にリース業務に積極的に乗り出したのである。これがレバレッジド・リース金融業務の拡大のトリガーとなった⁽⁴⁶⁾。

内国歳入庁は1955年に歳入庁通達(Revenue Ruling) 55-540を出状して、真正リースに関するガイダンスを公表したが、この内容は一般的であり、レバレッジド・リースの複雑なストラクチャーを組む際には、レサー、レシー等の税務リスクに対してほとんど意味をもたず、アレンジャー等は個別の通達依頼(ruling request)を出して都合の良い通達を取得することによりリース条件設定を行っていた⁽⁴⁷⁾。そこで、内国歳

入庁は、1975年、歳入庁手続き (Revenue Procedure) 75-21 を出状して、以下のよう
な、真正リースに関する包括的なガイダンスを公表した⁽⁴⁸⁾。

(a) レサーは、リース期間を通じて当該リース資産原価の20%以上の自己がリスク
を負担する資金を投資しなければならない。

(b) リース資産は汎用性のある資産でなければならない。

(c) リース期間は、当該資産の見積耐用年数の80%以内でなければならない。

(d) レシーによるリース資産の購入オプションの行使価額は、公正市場価値によら
なければならない。

(e) リース資産のリース終了時の残存価額は、取得原価の20%以上でなければなら
ない。レシーからの借入、またはレシーの保証による資金で調達した資産であっては
ならない。

(f) レサーは当該リース取引により税務上の恩典以外の利益と資金が得られなければ
ならない。

この歳入庁手続きの公表によって、真正レバレッジド・リースの種々の契約内容やス
キームの標準化、あるいは個別通達取得や税金補償合意書 (tax indemnity agreement)
(税制が将来変更された場合の税金損益の負担の取り決め) や解散合意書 (unwind
agreement) の作成に係る費用や不確実性がかなり排除された⁽⁴⁹⁾ ことから、銀行等を中
心としたリース組成が容易となり、種々の投資家、保険会社等を巻き込んでの航空機、
工場財団等の大型設備投資に関するレバレッジド・リースを大いに促進した。このレ
バレッジド・リースの大展開によって、以前までは「ラスト・リゾート金融」とみら
れていたリースが、企業にとって極めて有利な金融手法のひとつであり、通常の銀行
業のファイナンス・メニューのひとつとして認知されるに至った⁽⁵⁰⁾。

上述のように、1960年から1970年代にかけては、米国において本格的なレバレッジ
ド・リースが大発展したわけである。その主たる要因としては、リースの発展の基礎と
なる経済的環境の存在(設備投資促進の経済政策、銀行・銀行系リース会社の勢力拡大)
および米国政府のITCの導入、減価償却の税恩典の整備、真正リースのガイドラインの
改訂が大きな要因として指摘されている。経済的動機については、レシーはレサー側
の税務上の恩典を活用した低利の資金調達手段の取得が大きな要因であったといえる。
当時米国銀行をはじめとする有力銀行のリース業務への本格的な参入は、大きな顧客
基盤をもつ銀行のネットワークを背景として、重工業・設備産業分野にある企業の経
済的動機とエクイティ投資家を結びつける有力な仲介者として出現したものであった。

(5) セーフ・ハーバー・リース(1980年代前半)

1978年、Frank Lyon & Co.事件に係る最高裁判決判によって、真正レバレッジド・リースとして判定される購入オプション付きリースは、リース開始時点で当初原価の20%以上の価値をもつと予測される購入オプションであることが明らかとなった⁽⁵¹⁾。その結果、割安購入オプション付きリース契約は真正リースとして否認されることから、影を潜める状況となり、その判決以降レバレッジド・リースの一時停滞を招来した⁽⁵²⁾。

そして、米国経済が全般的に停滞気味となってきたとき、1980年に大統領となったレーガンは景気回復のために、サプライサイド経済学によって、1981年経済回復法(Economic Recovery Tax Act: ERTA)を施行し、ACRS (Accelerated Cost Recovery System)という加速償却特例法(例えば、従来までの税制下で9.5年以下のものはすべて5年の償却期間となる)をスタートさせた⁽⁵³⁾。その際、鉄鋼、自動車、鉄道、航空等の、ITCを十分に活用できないタックス・ポジションにある重工業に属する企業群がリースによって設備投資を行なえるように、これまでの真正リースの条件を規定していた内国歳入庁の1975年ルールを大幅に緩めた⁽⁵⁴⁾。この時にできるようになった特殊なリースがセーフ・ハーバー・リース(safe harbor lease)と呼ばれる⁽⁵⁵⁾。

このリースはこれまでの税法上の真正リースの要件を大幅に緩和するものであり、新品(取得後90日以内)のセール・リースバックも許容、レサーの最低出資額比率の10%の引き下げ、レシーの出資やレサーへのローンも許容、物件購入オプション価格を公正市場価値から名目価格も許容するなど、1975年の内国歳入庁ガイドラインのほとんどの条件をはずした。因みに、従来までの真正リース条件と1980年のセーフ・ハーバー・リースの差異は以下ようになる。

表 真正リース条件比較表

項目	真正リース(1975年ルール)	セーフ・ハーバー・リース
レサーの自己リスク負担	資産原価の20%以上	資産原価の10%以上
資産の汎用性	必要	不要
リース期間	見積耐用年数の80%以内	—
購入オプション条件	公正市場価値	固定金額のオプションも可
リース終了時の残存価値	資産原価の20%以上	資産原価の10%以上
レシーの保証	不可	可

(出所)筆者が作成

ERTAによる投資刺激策の実施によって、セーフ・ハーバー・リースはたちどころに米国企業に普及したうえに、所得の高い個人をも巻き込んだ⁵⁶⁾。多くの企業については、新規設備のほか中古設備(取得後90日以内)購入に際してセーフ・ハーバー・リースが適用されてアメリカ経済全体として景気浮揚の役割を果たすに至ったが、その一方、全くの税恩典移転(Tax Benefit Transfer: TBT)取引、すなわち企業間での税務恩典の売買が起こることになった⁵⁷⁾。その結果、セーフ・ハーバー・リースが内国歳入の大幅な赤字をもたらしたと同時に、大企業に対して多くの中小企業がこれら税恩典を享受できなかったことから、この特別なリース条件に対する全米にわたる批判が沸き起こった⁵⁸⁾。

ERTAは予想をはるかに超える財政赤字を出現させ、また税負担の不公平が大幅に拡大したことから、政府は徐々に財政立て直しと税負担の公平化を図るために、1982年8月、税衡平・財政責任法(Tax Equity&Fiscal Responsibility Act: TEFRA)を施行した。このTEFRAは、ITCを10%から8%に変更すること、ACRSでの3、5、10年の償却期間をそれぞれ5、8、15年に延長して税恩典を減ずる政策をとり、セーフ・ハーバー・リースは1983年末に停止することが決定した。1983年度末、予定通りにセーフ・ハーバー・リースは停止され、米国始まって以来の大規模な税恩典制度は3年で終結した。その際、TEFRAはTBTリースに代わって、1984年からファイナンス・リースという新しいカテゴリーの税恩典制度(実質上、真正リースとセーフ・ハーバー・リースの中間)が創設されることが決定していたが、その後も税収の低迷による財政赤字の拡大や税恩典の不公平性等の議論が続いたために、ほとんど実施されないまま終わった⁵⁹⁾。

1984年、米国議会は税率を引き上げて歳入を増やす1984年の赤字削減法(Deficit Reduction Act: DRA)を承認した⁶⁰⁾。DRAは、個人の機械設備リースへの参加を否定するものではなかったが、内国歳入庁が当該機械設備リースの否認、つまりレサールの減価償却恩典の利用を阻む監査キャンペーンを実施した⁶¹⁾ために、リースのエクイティ投資への個人の参加は減退をみせた。

上述のように、1980年代初頭は、1960年代前半のITC、加速減価償却制度の景気刺激策の利用実績を踏まえて、再度、税恩典制度を積極的に活用した変革の時期であり、景気刺激策としては十分成功を収めた。とりわけタックス・リースという範疇において、セーフ・ハーバー・リース、そしてそれ以後、TBTという新しい税恩典の売買形式が開発されて、リース対象物件が飛躍的に拡大した⁶²⁾。しかし一方で、財政赤字が拡大し税負担の公平性が大きく問題視されて、1984年以降は、税恩典の割合の削減、投資適格物件の制限、投資家の制限(個人投資家の排除)等を行なって、税恩典を縮小

する方向に転換され、真正リースの厳格化が図られた。1980年代前半は、タックス・リースの変革あるいは激動の時期といえよう。

(6) レバレッジド割賦販売リース(1980年代後半)

米国は1986年度において税改革法(Tax Reform Act : TRA)を施行して所得税率を漸次引き下げることを決めてITCを廃止したが、ACRSという加速減価償却制度を再編した、修正加速原価回収制度(Modified Accelerated Cost Recovery System : MACRS)を施行した。また比較的少数の納税者によって利用される多くの優遇措置(例えば、減価償却の税恩典)の創設が課税ベースを侵食し、結果として納税者全員に高税率を負担させるという不公正を是正する目的で、代替ミニマム・タックス(Alternative Minimum Tax : AMT)制度を導入した⁽⁶³⁾。TRAは1986年内国歳入法に挿入された。このTRAにより税恩典効果が減少したために、レシーとレサーのタックス・マネジメントに影響を与えた。すなわち、一部企業(所得がある企業)はレシーとして税恩典を享受(レサーが機械設備を所有することによるITCや減価償却の損金算入を反映する低金利の資金調達)する方法から、自らが所有する機械設備に関連するすべての税恩典(主にMACRS)を使う方向に転換した。

しかし、当該企業といえども、真正レバレッジド・リースではなくても、低金利のファイナンスを希求しており、ファイナンサーとしてレバレッジド割賦販売リース(leveraged conditional sale lease)を生み出す必要があり⁽⁶⁴⁾、徐々に組成されていった。

当該リースでは、種々の担保手段や証券が、資産を購入するに必要な全体的なファイナンスを構成するために使われる。通例として、例えば、シニア第一抵当権は、設備の60%または70%のファイナンスを担保するために使われる。劣後債務(第二抵当)は設備原価の残額をファイナンスするために使われる。残価リスクが想定される場合には、返済の残存価値を受取る第3のファイナンサーが入る⁽⁶⁵⁾。三層の各金利はローンのリスクと担保によって変化する(高いリスクを取るファイナンサーのイールドは高い)。

レシー企業は減価償却の恩典(支払利息も損金算入)を自ら使用するレバレッジド割賦販売リースを受けるわけであるが、一方で、このストラクチャーのなかで米国リース会計基準である財務会計基準書第13号「リースの会計処理」(以下、SFAS13という)の資本リース(ファイナンス・リース)の識別基準を満たさないリース条件が構成される場合には、財務報告上オフバランスとなることに繋がった⁽⁶⁶⁾。

(7) シンセティック・リースの発展(1990年以降)

シンセティック・リース(synthetic lease)のストラクチャーは、1986年のITCの廃止以後、広汎に使われるようになり⁽⁶⁷⁾、1990年の後半期においては機械設備以外の不動産開発等において広範に利用されるに至っている⁽⁶⁸⁾。シンセティック・リースとは、実質上、ローンであり、税務上は割賦販売の要求を満たすとともに、SFAS13のオペレーティング・リースとしてリースを取り扱う識別規準を満たすように条件設定される。したがって、レシーにとって、シンセティック・リースは税目的上はローンとして扱われて、当該資産に係る減価償却費と支払利息が損金算入でき、一方会計上はオペレーティング・リースとしてオフバランス処理とする。

シンセティック・リースの基本的なストラクチャーについては、投資家(通常、トラスト等の特別目的主体(Special Purpose Entity : SPE)でレシーも3%程度の出資をするケースが多い)による設備の取得の後、その資産の経済耐用年数の75%を超えないリース期間(通常3年から7年)にわたり、レシーにその設備をリースする。シンセティック・リースにおいては、レシーが残価を支配することから、リース期間については自由に決定する⁽⁶⁹⁾。

リース料支払いは、シンセティック・レサーにより投資された取得原価に関する元本および利息を、リース期間の終了時の設備の期待残存価額に等しい金額まで充当される。リース料支払いは、レサーにより投資された取得原価その他にもとづく利息の支払いに等しい。リース料支払いは、銀行間利子率(例えば、LIBOR)のような金利指標に基づくのが通常である。リースは典型的に、保険・税金・修繕等をレシーが負担する純リースの標準条件に加えて、企業ファイナンスに係る典型的な財務制限条項を含む。

リース期間の終了時にSFAS13の会計ルール(リース識別規準)に準拠する目的で、レシーはリース開始時に決定した条件(通常、債務残高とエクイティ投資額の合計)で物件を購入する(その物件の購入に関連してレサーにより投資された元本および発生利息の合計に等しい)、またはその物件を第三者に公正市場価値で販売すること、のいずれかの義務をもつ。實際上、購入オプションは、デットとエクイティを行なうために必要な価格が設定される。レシーは、レサーが投資した元本を超える物件の価値の増加があった場合には、その便益を受け取る⁽⁷⁰⁾。

リースは通常、未返済元本残高プラス利子および(早期終了に係る)プレミアムに等しい金額でリース期間中、リース物件を購入できるオプションをレシーに与えている。

リース終了時に、物件を第三者に売却した際に、売却価額がレサーの当初投資額を下回る場合、レシーはその差額(通常、「偶発リース料(contingent rental)」)と呼ばれ

る)をレサーに支払うことを保証する⁽⁷¹⁾。リース会計基準のファイナンス・リース(資本リース)に係る識別規準に準拠する目的で、i)当初リース期間は経済耐用年数の75%未満に設定し、次いでii)レシーにより支払われる金額は、レサーによる当初投資金額の一定比率を超えることはできない(90%回収基準の抵触回避の観点から、物件の公正価値の81~90%のレンジが引き受けられる)。したがって、第三者への売却の場合、レサーはレシーにより「保証された」金額以下の物件価格まで、損失を被ることになる。レシーは、保証した金額を超えた売却代金を受け取る権利を有する。シンセティック・リースへの貸付者は、この取引をほとんど回収がない3~7年間のローンと同じと取り扱う⁽⁷²⁾。

米国経済は1990年以降約10年にわたり、景気の低迷から脱して未曾有の好景気を享受してきた。そのため、かつて景気刺激策として導入したITC、加速減価償却のような大きな税恩典がない状態が継続しており、赤字企業が真正リースという形式で税恩典をレサーにとってもらい自分は低利でオフバランスのファイナンスを受けるという形態は余り目立たない。シンセティック・リースとして、むしろ建物、機械設備等の償却資産を税務上、自社の所得を減らすために所有物件として減価償却を取ることの方が経済的に有利である。しかし、一方で、財務会計上は当該資産や負債をオフバランス化するためにSPEをレサーとして使って連結範囲外とするオペレーティング・リース(実質ファイナンス・リース)を仕組むわけである。エンロン社の崩壊は、そのような企業経営者の投資家等を軽視した、ご都合主義の一端(一種の偽装)を白日の下に晒した⁽⁷³⁾わけであった。

2 20世紀末のリース活動

現在の米国においては、シンセティック・リースが横行しているといえようが、政務上、会計上等の観点から、引き続きリース・ファイナンスは資金調達の有効な手段のひとつとして確固たる地位を築いている。米国の機械設備リース協会(Equipment Leasing Association: ELA)によれば、米国の2000年度設備投資8,200兆ドルのうち2,600兆ドル、約31.7%がリースである⁽⁷⁴⁾。ここで、現在の米国でのリース活動の状況を一瞥すると、産業分野や資産の種類によってリース金融を利用する割合は大きく相違しており、例えば、航空機・船舶・鉄道などの輸送手段は固有の可動性や中古市場の整備によってリースが多用されている(ジェット機の約半分はリースであるといわれる)。また大規模小売店業は不動産から店舗、内装から設備・備品までまるごとリースされているケースが多い。最近では、ソフトウェアのような無形資産の取得にもリース

が使用されている。

また最近、レバレッジド・リースをはじめとして、リース期間中レシーに使用される資産の所有権を保持するSPEをレサーとして多用する。レサーには3つのタイプがあり、銀行、金融子会社(通常、設備機械等び製造業者の子会社)および独立系リース会社である⁽⁷⁵⁾。

第3節 リースの歴史と会計問題

前節では、第2次世界大戦後の米国におけるリースの発展過程を、その時代の経済的背景、対象物件、税制度、リース専業会社、生命保険会社、銀行等の金融機関をめぐる規制に主に焦点をあてて粗描した。第2次世界大戦直後、米国においては土地・建物等の不動産セール・リースバックが普及した。それは売買契約と賃貸借契約というふたつの法形式を結合させるものであり、大学等の免税主体を購入者-レサーとして入れることによって、通常の抵当権付借入金や社債発行と比較して低利の資金調達方法となった。加えて、セール・リースバック取引は自社のタックス・ポジションによって売却価格を恣意的に決められる点、そしてリースバックによって継続的に資産を使用するとともに、解約不能な契約である点から確定的な支払義務が存在しているにもかかわらず、資産・負債のオフバランス化を招来したため、1948年リースの会計問題がはじめて提起され、翌年の1949年、最初のリース会計基準が米国会計士協会の会計調査公報第38号(Accounting Research Bulletin No.38)が公表されるに至った。

1950年代に入り、リース専業会社が創設されて、機械設備等の動産に関するリースが大きく進展した。それは当初、レシー企業は税法上の償却期間が実態にあっていないことに対する自衛的対応策すなわち早期償却を行なう手段、あるいは通常のファイナンスの代替手段としてリースが活用された。一方、企業が機械設備を購入しても減価償却の税恩典を享受できないとき、差し出す担保がないとき、あるいは資産・負債のオフバランス効果によって社債等の財務制限条項の抵触を回避したいときに、企業はリースによる資産調達を行なうことが検討される。1950年後半にはリース金融の企業への普及・増大に伴って、リース取引の注記開示ではなくて、リース料の資本化によるリース資産およびリース負債の計上論議が活発化するに至った⁽⁷⁶⁾。

1960年代に入り、当時のケネディ政府は、生産性の向上、経済成長を促進させるための手段として設備の近代化・拡充を図る目的で、ITCを1962年に導入し、また加速減価償却制度の導入も行なった。それら税恩典を享受する機械設備調達手段として、特にエクイティ20%、デット80%のレバレッジド・リースがリース市場に大手商業銀

行が本格参入したことによって1970年代中央まで全面的に拡大した。

企業のリース負債のオフバランス化に対して、John H. Myersによる会計調査研究第4号(Accounting Research Study No.4: ARS4)が公表されたのは1962年のことであり、それによってリース契約で生じる財産使用权を資産、リース支払義務を負債として、将来リース料の流列の割引現在価値の資本化を行なって貸借対照表上に計上することが提唱された。しかし、1964年に公表された米国公認会計士協会の会計原則審議会の意見書第5号「レシーの財務諸表におけるリースの報告」(APBO5)は、MyersのARS4の意見を受け入れず、あくまで実質購入であるリース契約のみを貸借対照表に計上する会計基準を公表した。実務上、すでに姿を消した実質割賦購入のリースのみが、または資本化の対象とされた点でリース会計基準の向上はみられず、ここにリース会計基準設定主体や会計士と産業界との利害相反がその背後にあることが確認された。

その後、1970年代に入って、政府よりのITCが再復活したこともあって、航空機等の大型のレバレッジド・リース組成が継続され、種々の減価償却制度の改正、賃借料の取扱いの明確化を通じて、リース取引は税務上の恩典を最大限に生かすという経済的動機に支えられてさらに拡大を遂げてきた。そのリースの拡大にもかかわらず、企業の公表財務諸表におけるリース注記開示も一向に進展せず、リース資産およびリース負債のオフバランスが継続したために、新たな会計基準設定主体となった財務会計基準審議会(Financial Accounting Standards Board: FASB)は、従来のリース会計基準、すなわちAPBO5、APBO7等すべてを改訂するリース会計基準書第13号「リースの会計処理」(SFAS13)を公表して、「所有に伴うリスクと便益の移転」という概念をコアとしてレシーのリース資本化の範囲を拡大する、包括的な会計基準を設定するに至った。

1980年前半は全米にセーフ・ハーバー・リースの嵐が吹いて、リース取引はTBTリースという形で活発化した。景気は大いに刺激されたが、TBTの弊害に対して批判が渦巻いたためこのリース制度は短期間で終了した。リースが節税手段あるいは税恩典の売買手段となるという側面をこのセーフ・ハーバー・リースはいみじくも証明している。

1980年後半から現在までは、減価償却という税恩典と会計上のオフバランス効果のふたつを獲得するために、シンセティック・リースという形態が重点的に使われている。シンセティック・リースは、実質上ローンといえる資金調達方法であり、とりわけ大規模店舗小売業ではセール・リースバックとして多用される。第2次大戦後、チェーン・ストアで活用されたセール・リースバック・スキームは、その経済的効果(節税、資産・負債のオフバランス化および低利の資金調達)が現在まで全米企業に脈々と受け継がれてきているといえよう。

リースの発展のうち機械設備リースの発展の第一の要因には、税金が企業にとって一種の「費用」である点で、つねにITCや減価償却の税恩典を生かして「費用」削減を行なうという経済的動機がある。第二に、リース(特に、レバレッジド・リース)は、課税所得が高い個人・法人、あるいは教育機関、慈善団体等の免税主体をエクイティ投資家として参加させることによりレシー企業に低金利を提供できる(企業は資金コストを削減できる)点で資金コストが削減できる。そして第三に、企業は長期リースで調達した機械設備およびリース債務をオフバランス化する経済的動機がある。仮に企業の所得税ポジションが良好であり、減価償却費等の税恩典を享受できる状況下にあっても、負債比率他の財務比率の悪化による財務制限条項の抵触を回避するために、通常の借入金や社債による資金調達をやめてリースを選択する。財務制限条項の抵触を回避できれば、企業はそれまでの信用格付けを維持でき、当該金融機関からの追加担保あるいは期限前返済の要請を回避できる。したがって、リースを利用することによって、結局、企業は自社の資本コストの増大を回避することができるという点で、上記同様に、「費用」(将来の「費用」)の削減を行なえるという経済的動機が存在するのである。

すなわち、営利企業のやむことのない経済的動機、すなわち費用削減という観点から、その時々での経済・経営環境に応じてリースが金融手段の有力なツールのひとつとして使われるのである。

第4節 おわりに

本論文では、リース会計の問題を考察する基礎として、近代的なリースが早くから発展した米国のリース産業の発展の歴史を主に税務や会計の観点から粗描した。次いで、リース発展・普及の原動力がレシーの節税やレサーの投資収益の誘因、そしてリースの歴史と会計との関連性を明らかにした。さらに、リース発展の歴史と随伴して企業の財務諸表上に当該リースによって取得したリース資産およびリース負債が計上されず、リース会計基準が設定されてきた経緯を簡単に辿った。

リースの発展の原動力は、資本主義社会における経済政策の重要な手段と位置づけられる税制度の下での企業の経済的合理性の追及、営業資本の維持拡大にあり、究極的には総費用の削減であろう。社会の経済的繁栄は、企業が営利目的で土地、建物、機械設備などの生産財を効率的に使用し生産した良質な製品やサービスを提供することである。企業は毎年その所得に対して所得税をかけられたために、所得税は「費用」のひとつとして認識され、企業はあらゆる手段を駆使してその節減をはかる。所得税計算のなかで建物、機械設備等に係る減価償却(あるいはITC)は極めて強力な節税手

段として認識される。第一は、リース期間の法的耐用年数に対する短期化によるリース料の損金算入による節税(税金の繰延べ効果)である。第二は、所得があがっておらず、自ら減価償却費を損金算入しても節税効果がないタックス・ポジションにある企業の場合は、その税恩典を他の個人や企業(レサー)にとってもらい、その効果を低金利として反映したファイナンスを受けるという資金コストの低減にある。極めて低金利を生み出す金融スキームとして、レバレッジド・リースは強力なデバイスである。

特に、重厚長大といわれる産業分野や大規模小売業においては、設備投資にお金がかかり、種々の資金調達方法の確保が必要である。設備産業は、保有する機械設備等に関する減価償却費を損金算入することができるが、所得があがっていなければ損金算入は節税とはならない。そこで、リースを活用することにより間接的に税恩典を享受することが選択される。百貨店・スーパーマーケットなどの小売業、航空業、海運業、鉄道業などの運輸業、情報通信業は装置設備産業にリース利用が集中しているのは、そのような経済的要請があることに起因する⁽⁷⁷⁾。レサーは、レシーの資本の回収が長期にわたる機械設備等のリースに関して中途解約不能とし経済的耐用年数以内のリース期間を基本的に設定することにより自己の資金と金利コスト等を全て回収することが必要であるために、長期リースはそのような枠内で契約される。

企業の経済的動機に基づくリース金融の選択行動は、財務諸表を利用する投資家等に対して、第2次大戦直後はリース債務が貸借対照表上で表示されないために、重要なリース取引の注記開示あるいはリース資本化の必要性が提唱された。次いで、リース契約のうちどのようなリースを貸借対照表で表示するべきなのかが問題となり、伝統的な会計の概念的フレームワークや認識・測定に関する重要な会計問題を提起することになったのである。

●主要参考文献

主要和文参考文献

- 安藤次男「アメリカにおけるファイナンス・リース制度の発展(一)」『民商法雑誌』第78巻3号、1978年6月、261~304頁。
- 安藤次男「アメリカにおけるファイナンス・リース制度の発展(二・完)」『民商法雑誌』第78巻4号、1978年7月、401~429頁。
- 浦野晴夫『アメリカ減価償却論』中央経済社、1988年。
- 庄政志『リースの実務知識』全訂版、商事法務研究会、1982年。
- 茅根聡『リース会計』新世社、1998年。

- 中田信正『アメリカ税務会計論』中央経済社、1989年。
- 南部二三雄『リースの実務』東洋経済新報社、1973年。
- 舟橋克剛『レバレッジドリース・日本型』金融財政事情研究会、1995年。
- 松田安正『リースの理論と実務』改訂版、商事法務研究会、2001年。
- 嶺輝子『アメリカリース会計論』多賀出版、1986年。

主要英文参考文献

- Abdel-Khalik, A. Rashad, FASB Research Report, *The Economic Effects on Lessees of FASB Statement No. 13, Accounting for Leases*, FASB, July 1981.
- American Institute of Certified Public Accountants(AICPA), Committee on Accounting Procedure, Accounting Research Bulletin No.38, *Disclosure of Long-Term Leases in Financial Statements of Lessees*, October 1949.
- AICPA, Accounting Principles Board, APB Opinion No.5: *Reporting of Leases in Financial Statements of Lessee*, September 1964.
- AICPA, Accounting Principles Board, APB Opinion No.7: *Accounting for Leases in Financial Statements of Lessors*, September 1966.
- AICPA, Accounting Principles Board, APB Opinion No.21: *Interest on Receivables and Payables*, August 1971.
- AICPA, Accounting Principles Board, APB Opinion No.31: *Disclosure of Leases Commitments by Lessee*, June 1973.
- AICPA, Lamden, Charles W., Gerboth Dale L. and McRae Thomas W., Accounting Research Monograph No. 1, *Accounting for Depreciable Assets*, 1975.
- AICPA, Special Committee on Accounting Standards Overload, *Report of the Special Committee on Accounting Standards Overload*, February 1983.
- Financial Accounting Standards Board(FASB), *Statement of Financial Accounting Standards No.13: Accounting for Leases*, November 1976 (日本公認会計士協会国際委員会訳『米国 FASB 財務会計基準書 リース会計・セグメント会計他』同文館、1985年)。
- FASB, G4+1 Special Report, *Accounting for Leases : A New Approach : Recognition by Lessees of Assets and Liabilities Arising under Leases Contracts*, Warren McGregor, 1996.
- International Accounting Standards Committee (IASC), International Accounting Standard (IAS) No.17: *Accounting for Leases*, 1982.
- IASC, IAS No.17: *Accounting for Leases, Revised*, 1997.
- IASC, Discussion Paper, G4+1 Position Paper, "Leases: Implementation of a New Approach", February 2000.
- IASC, *Comment Letters on : G4 + 1 Position Paper : "Leases :Implementation of a New Approach"*,

January 2001.

- Blough, Carman G., Current Accounting Problems : Long-Term Leases, *The Journal of Accountancy*, Vol. 86, No. 3, September 1948, pp.247-251.
- Cary, William L., "Sale and Lease-Back of Corporate Property", *Harvard Business Review*, March 1949, p.151.
- Cannon, Arthur M., "Danger Signals to Accountants In 'Net Leases' Financing," *The Journal of Accountancy*, Vol.85, No. 4, April 1948.
- Cohen, Albert H., *Long Term Leases: Problems of Taxation, Finance and Accounting*, Michigan Business Studies, Vol. 11, No. 5, University of Michigan Press, May 1954.
- Cook, David., et.al, Financial Reporting Group of Ernst & Young, *IFRS/US GAAP Comparison*, Third edition, IASC, 2005.
- Cook, Donald C., The Case Against Capitalizing Leases, *Harvard Business Review*, Vol.40, No.1, Jan.-Feb. 1963, pp.145~161.
- Eiteman, Wilford John and Charles N. Davisson, *The Lease As a Financing and Selling Device*, University of Michigan, 1953.
- Graff, Richard A., Off-Balance-Sheet Corporate Finance with Synthetic Leases : Shortcomings and How to Avoid Them with Synthetic Debts, *The Journal of Real Estate Research*, Vol.22. 1/2 2001, pp.213-240.
- Graff, Richard A., Synthetic Debt : Off-Balance-Sheet Corporate Finance for the 21st Century, *The Journal of Real Estate portfolio management*, Vol.8. No.1, 2002, pp.45-54.
- Jeffries, H., The Problems Inherent in Accounting for Financing by Means of Long-Term Leases, *The Journal of Accountancy*, Vol.93, No. 1, January 1952.
- Kieso, Donald E., Jerry J. Weygandt and Terry D. Warfield, *Intermediate Accounting*, Eleventh Edition, John Wiley & Sons, 2004.
- McMichael, Stanley L. and O'keefe, Paul T., "Lease : Percentage, Short and Long Term", Sixth Edition, 1974, Prentice-Hall, Inc.
- Myers, John H., "Presentation of Long-Term Lease Liabilities in the Balance Sheet", *The Accounting Review*, Vol.23, No. 3, July 1948, pp.289-295.
- Myers, John H., Accounting Research Study No.4, *Reporting of Leases in Financial Statements*, AICPA, 1962.
- Nesvold, H. Peter, What Are You Trying to Hide ? Synthetic Leases, Financial Disclosure, and the Information Mosaic, *Stanford Journal of Law, Business and Finance*, 1998, pp.83-98.
- Nevitt, Peter K. and Frank J. Fabozzi, *Equipment Leasing*, Fourth Edition, Frank J. Fabozzi Associates, 2000.

- Palmon, Dan and Michael Kwatinetz, The Significant Role Interpretation Plays in the Implementation of SFAS No.13, *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, Vol.3, No.3, Spring 1980.
- Ryan, Stephen G., *Financial Instruments and Institutions: Accounting and Disclosure Rules*, John Wiley and Son, Inc., 2002.
- Sandler Gil, Real Estate Leasing: A New Chapter on Synthetic and Other Leases Post-Enron, *Real Estate Finance*, Vol.20 no.4, December 2003, pp.15-20.
- Shillinglaw, Gordon, Leasing and Financial Statements, *The Accounting Review*, Vol.33, No.4, October 1958, pp.581-592.
- Solomons, David, *Making Accounting Policy: The Quest for Credibility in Financial Reporting*, Oxford University Press, 1986 (加藤盛弘監訳『会計原則と会計方針』森山書店、1990年).
- Weidner, Donald J., Synthetic Leases: Structured Finance, Financial Accounting and Tax Ownership, *The Journal of Corporation Law*, Spring 2000, Vol.25, No.3, pp.446-487.
- White, Gerald I., Ashwinpaul C. Sondhi and Dov Fried, *The Analysis and Use of Financial Statements*, Third Edition, John Wiley & Sons, Inc., 2003.
- Zises, Alvin, "Disclosure of Long-Term Leases", *The Journal of Accountancy*, February 1961, Vol. 111, No.2, pp.37-47.

【註】(1) Nevitt, Peter K. and Frank J. Fabozzi, *Equipment Leasing*, Fourth Edition, Frank J. Fabozzi Associates, 2000, p.21.

(2) Stanley L. McMichael and Paul T. O'Keefe, *Leases: Percentage, Short and Long Term*, Sixth Edition, Prentice-Hall, Inc., p.3~4.

住民の大部分がイギリスからの移民であったバルティモアとフィラデルフィア市において、英国流のリースが活用された。一方、オランダ人が多く移民したニューヨークではリースは大分遅くなって使われている。

(3) *Ibid.*,

(4) Albert H. Cohen, *Long Term Leases: Problems of Taxation, Finance and Accounting*, 1954, p.18.

(5) *Ibid.*, p.18, 今日でも、米国の都市の商業地域にある商業用建物の多くは、長期リースされた土地の上に建設されている。

(6) 庄政志『リースの実務知識(全訂版)』商事法務研究会、1983年、4頁。

(7) 安藤次男「米国におけるファイナンス・リース制度の発展(一)」『民商法雑誌』第78巻3号、1978年6月、p.275.

(8) 前掲書、pp.266~275.

(9) Albert H. Cohen, *op.cit.*, p.20~21.

(10) *Ibid.*,

(11) Nevitt, Peter K. and Frank J. Fabozzi, *op.cit.*, p.24.

(12) Stanley L. McMichael and Paul T.O'Keefe, *op.cit.*, p.32.

米国の実務からみると、パーセンテージ・リースには以下4つの典型的タイプに分類される。

- ① 最低リース料として総売上高の一定比率を要求するリース。
- ② 最低リース料を規定しないで、総売上高の一定比率を要求するリース。
- ③ 一定期間は最低リース料を規定しないが、一定期間の実績に基づいてその後の最低リース料を約定するリース。
- ④ 利益の一定比率をリース料として要求するリース。

(13) Albert H. Cohen, *op.cit.*, p.19.

(14) *Ibid.*, p.20. レシーの信用力に基づく資金調達による建物建設が一般的に行なわれる。

(15) *Ibid.*, 鉱物資源リースは「鉱物資源に関連する産業分野において利用されており、例えば、石油探査活動が著しく投機的な性格を有していることから、もし石油探査に成功すればその潜在的利益は莫大なものになるので、財産(鉱物が埋蔵されていると思われる土地)所有者側における自己の財産に関する将来の経済的利益を完全には失いたくないという要請と、石油探査者側の石油を探査・開発する前に、石油の埋蔵が不確実な広大な土地を自ら購入管理しないですませたいという要請とを、見事に満たすことができたのである。鉱物資源が埋蔵されている土地が連邦政府所有の土地(連邦所有地)である場合には、1920年の「鉱物リース法」(Mineral Leasing Act)の適用を受けることになる。この法律は、連邦所有地からリース形式で採掘できる鉱物の種類を定めたもので、その中心は、石炭、石油、天然ガス、オイル・セールである。なお同法によれば、連邦所有地でのこれらの鉱物の採掘には、許可とリースが要件とされている。」(嶺輝子『アメリカリース会計論』pp.6~7)

(16) 米国の不動産金融リースの最初の事例は、1936年に実行されたSafeway Stores, Inc.の長期のセール・リースバックである。社長兼財務部長であったL.A.Warrenがスキームを計画した。同社は所有する土地を売却し開発し営業店舗として使用するために、購入者・レサーとなる小規模な投資家を募って売却者・レシーとなった。このリース契約には償却後の価額で再取得する権利をレシーがもつ。(Albert H. Cohen, *op.cit.*, p.22.)

(17) 自動車リースは、1918年、Water Jacobsによって設立された会社、Rent-a-Car, Inc.により開始され、今日まで隆盛である。

米国の有名な自動車リース会社である、Avis, Hertz, National Car Rentalなどは、1950年代に急速に成長した。ただし、戦前の1941年には、Zollie Frankというシカゴ在の自動車ディーラーが、自動車の長期リースを開始している。(Nevitt, Peter K. and Frank J. Fabozzi, *ibid.*, p.25.)

(18) 嶺輝子『アメリカリース会計論』p.7.

(19) Arthur M. Cannon, "Danger Signals to Accountants" in "Net-Lease" Financing", *The Journal of Accountancy*, April 1948., William L. Cary, "Sale and Lease-Back of Corporate Property," *Harvard Business Review*, March 1949, p.151. 当時代表的なチェーン・ストアであった Allied Stores Corporation, J.P. Penney Company, Safe Stores Inc., Montgomery Ward & Co., Inc. の4つの会社の財務諸表の1937～1946年の推移を分析している。

なお、嶺輝子『アメリカリース会計論』pp.39～42にそれらに関する詳しい紹介がある。

(20) *Ibid.*,

(21) William L. Caryによれば、セール・リースバックについては単一のパターンを説明するのは困難であるが、例えば百貨店が売却者-レシーである場合の典型的なパターンを以下記述している。

① 百貨店は、自社の土地・建物を保険会社または大学に原価または簿価で売却する。売却価額を簿価以下とする場合には、取引日の属する年度に依存するが、超過する所得税年度に繰り戻しとして使うかもしれない損失を計上する、

② 物件の売却と同時に、百貨店は20年～30年の期間にわたるリース契約を締結する。リース条件は通常、購入価格の償還に加えてリース期間中3.5%～4.5%投資利回りとなるような年次リース料を設定する(筆者注: その時の長期物金利条件に依存すると思われる)。結果として、百貨店は借入金で資金調達した同じ効果を得る。

③ 加えて、不動産税、保険、維持費用および改造修繕費などをテナントが負担する純リース(*net lease*)条件である。

④ 投資家である保険会社や大学は、テナントに更新や購入オプションを付与する。その条件は様々である。多くのリース更新はリース期間中の支払リース料額に比較して名目価格である。また、購入オプションはリース期間終了時の名目価格から購入時の鑑定価額まで様々で存在する。(William L. Cary, *ibid.*, p.152)

なお、大学等の免税機関がレサーとして入る場合には、生命保険会社が購入価額の大部分の金額についてレサーに融資を行ない、レシーはリース料収入のうち、入金時直ちに元金と利息を支払って、残額部分を実質上の収益として享受する。したがって、この種スキームにおいては、レバレッジド・リース形式となるため、レサーとして参加する大学等の免税機関の得る投資収益率は極めて高くものとなる。

(22) 免税機関である大学等をレサーにすることにより、その税金の恩典を金利の低減に反映させるメカニズムは以下の通りである。

① 大学は、不動産購入資金のうちの一部(例えば、2～5%)を投入し、残りの大部分の資金を生命保険会社から借入れて、対象企業との間でセール・リースバック契約を締結し、レサーとなる。

② レサーとなった大学は、受取った賃貸料のなかから生命保険会社に金利と一部元本を支払い、残額を自己の収益として取得する。

③ 大学の受取るリース料は免税扱いであるため、所得税額のかからない部分を反映させてリース料を低減する。(嶺輝子『アメリカリース会計論』10頁を参照)

Albert H. Cohenの調査によれば、投資家として参加した大学として、例えば Cornell University,

Yale University, University of Rochester, Union Collegeなどを挙げている。(Albert H.Cohen, *op.cit.*, p.24.)

(23) 嶺輝子は、この間の事情を記述している、Cohen前掲書を綿密に翻訳している。

「多くのセール・アンド・リースバック取引において、教育機関の唯一の貢献は、内国歳入法第101条によって免税特典が与えられていることであるにすぎない。それにもかかわらず、教育機関は、その取引から多額の利益の分配にあづかっているのである。これは明らかに教育機関の有する免税特典の売買であり、不公正であるとする批判が出たことから、税務当局は、1950年に歳入法の改正を行なった(1950年12月31日以降の開始年度から施行)。これは、①免税特典が与えられる根拠となっている本来の活動目的に関係のない事業活動からの所得、あるいは、②免税特典の与えられているレサーが、財産の購入、取得あるいは継続的所有の結果として生じた債務を当該課税年度末において未払いのままである場合には、所有財産を更新の可能性のある期間も含め5年以上の期間他人にリースすることから得られる賃貸料所得に対しては通常の法人税率を適用するというものであった。このような所得は、一般に“Supplement V Income”と呼ばれている。リースに関係のあるのは②の方であり、これによると、教育機関等の得る賃貸料収入のうち、自己の投資した資金に対応する部分は従前通り免税とされるが、生命保険会社等からの借入資金に対応する部分は、通常の法人税率で課税されることになった。このため、1950年以降、教育機関はセール・アンド・リースバック取引から撤退して行き、「資金を必要とする企業—免税機関(仲介者)—投資家」という特殊な形態のセール・アンド・リースバック取引は姿を消したのである。」(Albert H. Cohen, *op.cit.*, pp.52, 53. 嶺輝子『アメリカリース会計論』10～11頁)

(24) 1942年、Virginia州は生命保険会社が非住宅用不動産(すなわち商業用・工業用不動産)に投資することを州保険法の改正で初めて認めた。ただし、当該ポートフォリオの全資産に占める割合の制限や州内での当該資産の保有比率等の制限が課せられた。(Albert H. Cohen, *op.cit.*, p.26, 27.) また William L. Caryも、同様の記述がある。(William L.Cary, *ibid.*, p.152)

(25) 1940年頃には、生命保険会社は連邦所得税を課税される主体であったが、「準備金その他政策上の負債控除」という税恩典が付与されており、実際上は、ほとんど100%所得税を納付していなかったために、「準免税法人」といわれた。(Albert H. Cohen, *op.cit.*, pp.48, 49.)

(26) William L. Cary, *ibid.*, p.154.

(27) 当時(それ以前より)の最高裁判所の考え方は、セール・リースバック取引を個々の契約ではなくて、その全体の経済効果(経済的実質)を考慮して取引の課税上の取扱いを判断するとしていた。F.& R. Lazarus & Co.事件(1939)において、州監督官はセール・リースバック(再取得オプション付)をレシーの建物についての減価償却費の損金算入を否認した。控訴審議会はそれを実質上、モーゲージ・ローンという結論を出しており、さらに最高裁判所は衡平ドクトリンによって同じ判決を出している。それ以後、税法上、リースバック取引において実質優先の論理が適用されてきたといえよう。(Ibid., pp.161, 162)

(28) 嶺輝子は、1950年代における本格的な設備金融リースの発展の主たる理由を、(イ)リースに好都合な経済的環境の存在と税務上の減価償却制度の不備、(ロ) 専業リース会社の出現、(ハ)リースと実質的な条件付販売との税務上の判定、(ニ)リースのメリットの認識、の4つであると明快に分析している。(嶺輝子『アメリカリース会計論』13～19頁。)

(29) なお、当時の米国では、減価償却方法は定額法のみ認められていた。

(30) United Nations Leasing Corporationは、Henry Schenfeldとその仲間3人がそれぞれ5,000ドルづつ出資して、20,000ドルで出発した。その最初の仕事として、Rosenberg Brothers という食料品加工業者に500,000ドルの設備をリースすることになり、銀行に融資を申し込んだ。幸いにも5年の融資を受けられることになり、会社は設備リースの営業を開始した。(嶺輝子『アメリカリース会計論』15頁)

(31) 専業リース会社は、設備の占有・使用に伴う危険や保守管理責任は一切問わず(ネット・リース条件)、機械設備等の物件の購入原価、金利コスト等を最低限回収するリース料を設定して、中途解約を認めない。すなわち、現在まで続いている金融リースの基本的構造をもつ。米国の有力なリース会社は、その後成長して自ら社債を発行して資金調達するようになり、企業と金融機関との間の資金の仲介者としての役割以上の機能を果たすようになっていった。(Peter K. Nevitt and Frank J. Fabozzi, *op.cit.*, p.26.)

(32) 嶺輝子『アメリカリース会計論』16頁。

(33) Internal Revenue Service, Revenue Ruling 55-540, 1955-2 Cumulative Bulletin 39, Section 4.01.

(34) ただし、1955年に内国歳入庁から一定の真正リースのガイドラインが示された意義は大きかったが、航空機リースのような大型のレバレッジド・リースの組成に関して当該ガイドラインはあまりに一般的でありタックスリスクが大きいため、アレンジャーやレシーが個別取引に係る個別通達を内国歳入庁から取ろうとする動きがあり、内国歳入庁職員が忙殺される状況を生み出している。(Peter K. Nevitt and Frank J. Fabozzi, *op.cit.*, p.33.)

(35) 有力なリース専業会社からスピンアウトした人材が、自ら新規のリース会社を立ち上げて市場を拡大していったようである。(Ibid., p.26.)

(36) 嶺輝子は、1960年代における本格的なレバレッジド・リースの発展の主たる理由を、(イ)投資税額控除制度の創設、(ロ)リース分野への銀行の進出、の2つであると明快に分析している。(嶺輝子『アメリカリース会計論』19～22頁。) Nevittも同様の見解である。(Peter K. Nevitt and Frank J. Fabozzi, *op.cit.*, p.28.)

(37) 通貨監督官は国法銀行の監督規制機関である。なお州法銀行の監督規制機関は commissioner という。

(38) Interpretive Ruling No.400, 12 CFR Sec.7.300.

(39) 例えば、1966年にはNew York州が州銀行のリース業務を許可し、67年には大半の有力銀行がリース業務に進出した。さらに、68年末には、全米の国法銀行4,720のうち303行がリース業務に進出した。(宮内義彦『リースの知識』第8版、75頁)

(40) 当時の鉄道や航空会社は、機械設備の所有に伴うITCと加速減価償却の税恩典を取れないタックス・ポジションにあり、また膨大な資金需要をもっていたことから、多くの銀行等は鉄道会社と航空会社に照準をあててレバレッジド・リースを組成した。(Peter K. Nevitt and Frank J. Fabozzi, *op.cit.*, p.28)

(41) 投資税額控除制度の概要は以下のとおり。対象財産：新しく取得された財産で耐用年数4年以上。原則として建造物は除外される。

税額控除率：運輸以外の公益事業部門は適格投資額の3%、その他の産業部門では7%。

適格投資額：耐用年数が4～5年の財産の場合、原価の3分の1、

” 6～7年の財産の場合、原価の3分の2、

” 8年以上の財産の場合、原価の全て。

減価償却の調整：減価償却総額から控除される(圧縮記帳)。これは1964年に廃止された。

投資税額控除制度は1966年度に一旦中断されたが、1971年度に再度施行された。1975年度から1980年度までは、税率控除額が最高10%に変更された。1982年度から税額控除率の最高は8%となる。1986年度に再び廃止された。

(42) 1945年、Allied Stores Corporationが行なった自社店舗を含む30年の不動産リースは、レバレッジド・リースの形態であった。免税機関であったUnion Collegeは、総額の1%にあたる\$150,000しか自己投資を行なっておらず、大部分の購入資金\$16,000,000はPrudential Insurance Company, Guarantee Trust Companyから借入金で調達している。(Albert H. Cohen, *op.cit.*, pp.24~26.)

(43) 1949年、Equitable Life Assurance Society社は、鉄道車両リースをレバレッジ・リースで組んでいる(但し、割賦販売型である)。車両の製造会社は、担保権はないが、レシーがリース料の支払不履行の際にはEquitableの投資金額と同じ金額(代価の20%)で購入オプションをもつ。ただし、投資税額控除という恩恵はこの時代には無論ないため、さほど低利ファイナンスとなったかは疑問である。機械設備の現代的レバレッジド・リースの嚆矢と位置づけられる。(Peter K. Nevitt and Frank J. Fabozzi, *op.cit.*, p.27.)

(44) このような20%エクイティ、80%ノン・リコース・ローンの基本スキームがレバレッジド・リースの効果を最大限に高めたことがいえる。ノン・リコース・ローンとすることがリース料の債務不履行時やレシーの倒産時における隔離を生み出すために、投資家のエクイティ出資を容易にさせる。

(45) 嶺輝子、前掲書、21頁。

(46) Peter K.Nevitt and Frank J.Fabozzi, *op.cit.*, p.29.

(47) *Ibid.*, pp.30, 31. 詳細をいえば、レギュレーションY (Regulation Y) (日本でいえば、省令)が1971年に制定されて、銀行業務の多様化が認められた。レギュレーションYは1974年にも改正されて、銀行業務の拡大を認めている。

(48) *Ibid.*, p.33., Fitch, Bruce E. and Albert F. Reisman, *Equipment Leasing-Leveraged Leasing*, Second edition, 1980

(49) Peter K. Nevitt and Frank J. Fabozzi, *op.cit.*, p.34.

なお、税金補償合意書は、連邦所得税率やその他ミニマム税金制度等が将来変更された場合の利益補償の負担を予め取り決めるものであり、解散合意書は、レバレッジド・リースが一定の事由により開始されない場合、レサー・グループは解散することを約したものである。解散合意書については、内国歳入庁手続き75-21が公表される以前は通常締結されていた。(Peter K. Nevitt and Frank J. Fabozzi, *op.cit.*, pp.80, 340~344)

(50) *Ibid.*, p.31.

(51) *Ibid.*, p.34. その当時、レバレッジド・リースに関する購入オプション価格は、当初原価の20～50%のレンジに入るように指導されていた。

(52) *Ibid.*, p.35.

(53) *Ibid.*, p.36.

(54) *Ibid.*, p.35.

(55) safe harbor leaseとは、通称である。割賦販売に極めて近い契約内容のリース条件でも、税恩典が取れるということ意味であり、税の否認を受けない「安全な港」に入れるリースをいう。

(56) 従来まで、法人以外の個人は、設備投資に関する減価償却控除は取れなかったが、このERTAの実施に際しては、認められたために、高額所得者がエクイティ投資家として多数参加した。(Ibid., p.36)

(57) 典型的なTBTリースの仕組みは次のとおり。A社は一機100億円の航空機をメーカーから買う際に、80億円を銀行融資、20億円を自己資金で決済する予定でいる。そこで、A社は航空機が受け渡しされてから90日以内に、B社とリース契約を締結する(B社はレサー、A社はレシー)。そしてB社(レサー)はその航空機を買い取るための資金、すなわち航空機の購入代金をA社(レシー)から融資を受けると仮定する(ローン契約書を作成する)。そこで、A社とB社との間のリース契約に基づく、A社がB社に支払うリース料がちょうどA社がB社に返済する金額と同額となるように計算する。その場合に、リース料には投資減税と加速償却の二要因が反映されていることから、元本額はリースの方が少なくなり、この差額をリースの実行時にB社はA社に支払う。この差額が20億円となれば、その結果、A社(レシー)では100億円の航空機を導入するに当たり、実際は80億円(航空機代価100億円-TBT効果の現金受領20億円)で購入し、かつ銀行の100%融資を受けたと同じメリットを享受する。一方のB社(レサー)は20億円の出資(TBT効果の購入代価)により100億円の物件の投資減税と加速償却の税恩典を得る(ただし、税恩典を得るためには、税務上の所得がそれを上回るほど大きいことが前提となる)。リース開始後、両社の間では融資返済額とリース料の相殺勘定だけが残り、リース終了時まで現金の授受は全く発生しない。スキーム全体の経済効果として、A社はB社に投資減税と加速償却の税恩典をキャッシュに変えたことになる。(宮内義彦『リースの知識』第8版、77頁を参照)

(58) 大胆な経済効果をもったTBTリースを米国政府が導入したことから、国家経済に巨額の歳入不足が生じた。「一説には、セーフ・ハーバー・リース取引だけから生じた1981会計年度の歳入不足額は30億ドルを超えた。具体的には、コンピュータ・メーカーであるIBMが自動車メーカーであるフォードの自動車製造設備一式をリースしたというような例が生まれました。さらにゼネラル・エレクトリック社の金融子会社であるゼネラル・エレクトリック・クレジット・コープ社(General Electric Credit Corp.)は1981年だけで20億ドル強のリース物件を購入し、セーフ・ハーバー・リース上のレサーとなったため、81会計年度の総資産は135億ドルに達し、世界最大のリース会社となった。その結果、親会社であるゼネラル・エレクトリック社は、もし子会社のGECCがセーフ・ハーバー・リース上のレサーにならなければ、4億8000万ドルの納税をしなければならなかったが、実際に納税した額はわずか800万ドルにすぎなかった。」(宮内義彦『リースの知識』第8版、78頁)

(59) 議会は以下によって、セーフ・ハーバー・リースを中止する条項を含む、1982年の税衡平・財政責任法(TEFRA)を施行した。

1. 1982年および1983年にセーフ・ハーバーおよびTBTリースを中止・減少させる
2. 「ファイナンス・リース」という新しいタイプのタックス・リースを1984年1月1日より代替的に導入する。

TEFRAの一部としてファイナンス・リースを制定する際に、議会は妥協的なリース・ストラクチャーを提供した。それはセーフ・ハーバー・リースの過度の緩和化を排除するが、公正価値購入オプションまたは見積り公正価値に基づく固定価格購入オプションを排除することによって、多くのレサーが真正リースとしなければならなかった主要な反対に対するひとつの解決を与えた。

ファイナンス・リースは2つの点で真正リースと相違した。

1. ファイナンス・リースは、真正リースが公正市場価値購入オプションを含むものに対して、購入価格の10%以上固定購入オプションを含めることができる。
2. 特別目的または特定仕様財産はファイナンス・リースの下でリースができるが、真正リースの下ではリースできない。

議会は、ファイナンス・リースの使用すなわち1984年、1985年のファイナンス・リースに帰属する税恩典の請求に関する制限を課した。これら制限はファイナンス・リースのスローな導入で税収入を上げることが目的とした。

1. 1984年と1985年9月30日まで、ファイナンス・リースのレサーは財産が事業に供される年度で適格なITCの20%のみを請求でき、以降4年にわたって各年度20%を請求する。
2. レサーは、過年度において締結したリースに関連する減価償却費を含み、ファイナンス・リースまたはセーフ・ハーバー・リースから生まれる税恩典の結果として、1984年、1985年の各年度50%だけ連邦所得税を削減することができる。この制限は、1985年9月30日以後に事業に供される財産に関しては終了する。
3. レサーが1984年、1985年においてファイナンス・リースとして使うことができるリース機械設備の金額は、各年度、適格資産の40%に制限される。レサーが1985年後リースできる適格資産の金

額には制限がない。

4. 法人のレサーのみファイナンス・リースをオファーできる。

1984年の赤字削減法の施行に伴って、ファイナンス・リースは1984年1月1日発効の予定であったのが、1988年1月1日まで4年間延期された。また1985年から一部導入される予定の特別なルールも同じく4年間延期された。(Peter K. Nevitt and Frank J. Fabozzi, *op.cit.*, p.37~38)

(60) 赤字削減法によって、税恩典は削減された。例えば、外国航空機、外国会社または政府機関の真正タックス・リースに関する50%部分の税恩典は非適格とされたり病院などの非営利法人のタックス・リースは短期設備のみに制限された。一方、登録自動車・運搬車に関するリース満了時のリース料調整条項をもつTRACリースは、1984年の赤字削減法では真正リースとして適格とされた。この変更はレシーとレサーに新しいタックス・リースのチャンスを提供した。(Ibid., pp.38~39)

(61) Ibid., p.39.

(62) 宮内義彦『リースの知識』第8版、80頁。

(63) 特に機械設備リースに影響を与えたTRAによって成し遂げられた変更は以下のとおりである。

1. 法人税率は、1986年度は46%、1987年度は40%、1988年度は34%と引き下げられた。

2. ITCは1985年12月31日以後、廃止された。ただし、暫定ルールで除外された締結契約にしたがう特定財産は除外する。

3. 減価償却控除は、暫定ルールの下での一定項目を除いては、1986年12月31日以後に事業に供される財産に関して変更される。その控除は一定の機械設備については増額、その他の機械設備については減額された。上記のように、MACRSはACRSに取って代わる。機械設備の回収期間は4年から6年に増加した。10年以下の回収期間となっていた財産は200%逓減法に適格である。

4. 企業の加速減価償却を大幅に削減する代替ミニマム・タックス(ATM)が施行されて、すべての法人に対して新たなAMTブックを保持するという義務を創出させた。」(Peter K.Nevitt and Frank J.Fabozzi, *op.cit.*, pp.39~40.)

(64) Peter K.Nevitt and Frank J.Fabozzi, *op.cit.*, p.41.

(65) Ibid.,

(66) Ibid., p.42.

(67) Ibid., p.42. この文献によれば、バンカメ리카・リースはSFAS13が適用された後の1970年後半時に、シンセティック・リースを開発して1980年代を通して静かに市場開拓したようである。

Ryan, Stephen G., *Financial Instruments and Institutions : Accounting and Disclosure Rules*, John Wiley and Son, 2002も同じ趣旨の記述がある(p.306)。

(68) 機械設備等の動産に限らず、不動産開発においてもシンセティック・リースは広範囲にわたり活用されている。

(69) Peter K. Nevitt and Frank J. Fabozzi, *Equipment Leasing*, Fourth Edition, Frank J.Fabozzi Associates, 2000, p.71.

(70) その他、実際には交渉によって、新しいシンセティック・リース契約を締結(更新)することがある。

(71) この偶発リース料は、一種のバ alun 返済条件であり、ほとんど元本金額に近い金額での支払いとなるケースもある。ショッピング・センターなどの大規模小売業などの店舗建設に関してこのシンセティック・リースをする場合、本来ならば、20～30年の長期ファイナンスのものを中期ファイナンス(7年程度)として組み上げて点から、返済リスクが大きいとする批判がある。

(Jack G. Kaikati, "Synthetic leases: red flag in retailing", *International Journal of Retail & Distribution Management*, Vol.32, No.10, 2004, p.479)

(72) 大規模で複合的なシンセティック・リース取引の場合は以下のように仕組まれる。

「シンセティック・リース取引のうち大規模で複雑な形態では、トラストのような特別目的主体(SPE)がその物件の所有権を取るために設立され、上記のようなシンセティック・リースの条件の下で利用者に「リース」される。当該取引において、複数の投資家が、取引規模、または編成するレサーが取引のシンジケーションによるフィー収入を得るために、参加するかもしれない。

その物件の取得または、レサーの資金調達上の債務に必要な金額を調達するために、特別目的会社は、モーゲージにより担保されたノート、または物件の信託証書、および1組またはそれ以上のデット提供者へのリース譲渡、およびエクイティ提供者へのエクイティ証券を発行する。特別目的会社が使われる場合は、特別の税務および会計ルールが必要となる。

典型的な複数投資家の取引において、リースの条件は本質的に、上記で述べた単一投資家シンセティック・リースと同じである。オーナー・トラストは金融を提供する設備の原価の100%をカバーする2または3種類のノートを発行する。3種類のノートが発行される場合、会計基準を満たす目的で、それらは設備原価の約85%に等しい「A」トランシュ、設備原価の約12%に等しい「B」トランシュ、および設備原価の最低3%に等しい「C」トランシュから構成される(注1)。

「A」トランシュは、レシーにより支払われるリース料からの期間的元本および利子を受け取る権利により担保され、この債務はレシーに遡及される。

「B」トランシュは、レシーにより支払われるリース料からの期間的元本および利子を受け取る権利により担保され、そしてリース満了時の資産の売却代金から元本を返済する。「B」トランシュは、ノンリコース・トランシュといわれる。

3%持分の「C」トランシュは、エクイティ証券であり、オーナー・トラストのレサーの受益者としてのリース会社に保持される。「C」トランシュは、「A」トランシュおよび「B」トランシュを満足させるために使われないキャッシュ・フローから返済され、会計およびSEC要求を満たす目的で、支払いおよびリース資産を購入する権利の両者に完全に劣後しなければならない。

上記のバリエーションのひとつは、「B」トランシュと「C」トランシュを15%の「B」トランシュに組み合わせることにより、2つのトランシュにすることである。

(Peter K. Nevitt and Frank J., *op.cit.*, pp.69~73)

(73) 2003年におけるFASB Interpretation No.46「変動持分エンティティの連結」の改訂・施行(ARBNO.51「連結財務諸表」に関連)は、エンロン事件が契機となっている。

(74) Equipment Leasing Association (www.elaonline.com).

(75) 米国の設備リース協会によれば、米国の2000年度のリース取引高において商業銀行が39%、金融子会社が24%、独立系が37%であった。2000年度、大手商業銀行資産の2.65%がリース債権であり、ゼネラル・エレクトリック社の全額出資子会社であるGECCが米国で最大のレサーであった。因みに、10-Kファイリングでは、GECCは510兆ドルのリース債権を保有し、62兆ドルのオペレーティング・リース料を獲得している。GECCは製造企業の金融子会社であるが、その対象物件は自社製品のほか多岐に亘っており、銀行と同じようなものである。対照的に、IBM社の全額出資子会社であるIBMクレジット社は、IBMの製品のリースに特化している。独立系リース会社は通常、特定の製品のリースに特化しており、関連のサービスも提供している。例えば、GATX(米国のリース会社として最も有名)は、交通輸送設備(鉄道車両、ジェット機、船舶等)のリースに注力しており、その他それら物件に関連するサプライ・チェーン・マネジメント、物流サポート、倉庫サービス、金融サービスなどの提供も行なっている。(Equipment Leasing Association (www.elaonline.com)).

(76) Albert H. Cohen, *op.cit.*, 1954. および Gordon Shillinglaw, "Leasing and Financial Statements", *The Accounting Review*, Vol.33, No.4, October 1958. がリース資本化を提唱した代表的論文であろう。

一方、1960年代にはいり、法的アプローチによって、あくまで実質割賦販売のリースのみを資本化し、その他の財産使用权が生じるリース契約はあくまで注記開示すべきであると主張した、Alvin Zises (1961), Charles G. Walker (1961), Donald G. Cook (1962)がおり、リース資本化の範囲についての論戦が、ハーバード・ビジネス・レビュー誌やザ・ジャーナル・オブ・アカウンタンシー誌上で繰り広げられた。

(77) 下記のFASB調査報告書において、FASB13の適用による経済的影響を種々の統計方法、質問票、インタビューを駆使して調査している。その際、リース利用度の高い産業として航空業、小売業、ファスト・フード業を調査対象とし分析している箇所がある。

Abdel-Khalik, A. Rashad, FASB Research Report, *The Economic Effects on Lessees of FASB Statement No.13, Accounting for Leases*, FASB, July 1981, pp.5~6,