

コミットメント基準の考え方

岡部 孝好

コミットメント基準(commitment basis)——成約基準ともいう——を適用する会計領域が増加してきている。あまりなじみのない会計方法なので、その基本的な考え方を説明しておこう。

1. 取引においては売買契約をまず締結し、一定時間において売り手が買い手に先に製商品を引き渡し(売り手の履行と買い手の未履行)、さらに一定時間において買い手が売り手に対価を支払うことになる(買い手の履行)。履行の順番が逆転したり(販売対価を前受けする)、売り手と買い手が同時履行したりする(現金販売を行う)こともあるが、この掛売りのケースだけを取り上げ、精密に考えてみることにしよう。
2. 旧来の会計ルールによると、次のようになる。
 - ① 売買契約の締結は受注であり、双方にとって取引が未履行である(約束はあるが貨幣も財・サービスも増減していない)。そこで、この時点で、売り手も買い手も会計帳簿に記録を行わず、資産、負債、純資産、収益、費用のいずれにも、増減を認識しない。
 - ② 次に、売り手が製商品を買い手に引き渡す(売り手だけが履行し、買い手は未履行である)とすると、販売基準の3要件(契約の成立、製商品の引渡し、販売対価の確保)が満たされたとして、売り手側では収益(売上高)を認識し、資産(売掛金)の増加を記録する。他方、買い手(製商品を受領しているが対価の支払いは未履行)においても、資産(仕入)の増加と負債(買掛金)の増加を記録する。
 - ③ 最後に、買い手が対価の支払い(買い手の履行)を行うと、売り手は債権の回収(現金の増加と売掛金の減少)を、買い手は債務の弁済(買掛金の減少と現金の減少)を記録する。
3. 旧来の会計ルールを破棄し、次の新ルールによると仮定する。
 - ① 売買契約の締結は受注であり、双方にとって取引が未履行であるが、権利と義務が確定したとして取引を記録する。この時点で、売り手は「売った」ものとして、買い手は「買った」ものとして会計帳簿に記録を行い、資産、負債、純資産、収益、費用のいずれかに、増減を認識する。

売り手 販売契約により債権(未収金)が確定しているので、売上収益を計上する。
製商品は未渡しであるが、実質上失われている(自己の所有物ではない)。
製商品は未渡しであるが、将来に引渡しの義務を負っている。

買い手 買付契約により支払義務が確定しているので、未払金を計上する。
製商品を実質上取得している(自己の所有物になっている)。

製商品は未受領であるが、将来に受領の権利を取得している。

- ② 次に、売り手が製商品を買手に引き渡す(売り手だけが履行し、買手は未履行である)と、売り手も買手も、資産と負債の増加を記録する。

売り手 収益は計上済みであり、二重計上はできない。

製商品を引き渡し、その引渡義務を履行する。

売掛金はそのまま未収になっている。

買手 製商品を受領し、その受領の権利を失う。

買付契約による未払金はそのままになっている。

- ③ 最後に、買手が対価の支払い(買手の履行)を行うと、売り手は債権の回収(現金の増加と売掛金の減少)を、買手は債務の弁済(買掛金の減少と現金の減少)を記録する。

売り手 現金の増加と売掛金の減少を認識する。

買手 買掛金の減少と現金の減少を認識する。

4. コミットメント基準の骨子

- ① 売り手では、収益と売掛金の認識時点が引渡し(履行)の時点から、成約時点に繰り上がっている。買手でも、仕入(資産取得)の時点が受領の時点から、成約時点に繰り上がっている。
- ② 契約から引渡しまでの間において、売り手では未収金(売掛金)と製商品引渡義務が、買手では未払金(買掛金)と製商品受領権が認識されるが、いずれも、旧ルールではまったく認識されていなかったものである。
- ③ 売り手における製商品の引渡しから買手における対価の支払いまでの間には、新旧の間に変化はない。
- ④ 契約から引渡しまでの間に決算を迎えると、売り手では、たとえ価格が下落していても、低価格法を適用する必要はない(製商品は自分のものでない)。しかし、未収金(売掛金)の貸倒れのリスクは評価しなければならない。
- ⑤ 契約から引渡しまでの間に決算を迎えると、買手においては「未着商品」について、低価格法の適用の可否を検討しなければならない。

5. コミットメント基準の適用

- ① 売り手と買手が交換すること(交換の条件を含む)に合意した場合に、契約が成立する。これが契約の締結である。契約の締結の後で、売り手から買手へ商品の引渡しが行われるが、これが売り手の履行である。買手から売り手に対して対価(代金)の支払いが行われるが、これが買手の履行である。契約を成立させた後、売り手と買手の履行が決定的に重要なケースでは、成約基準は適用できない。
- ② 契約が成立した後、引渡しという売り手の履行にも、代金の支払いという買手の履行に

もほとんど問題が生じないケースでは、成約基準によって、契約成立時点に資産・負債を認識することに大いに意義がある。製商品をいつでも、その時の相場で売買できる活発な市場が存在する場合はそのケースに該当する。

- ③ 活発な市場があれば、売り手にとっては特段の販売努力が要求とされないから、販売のための費用をほとんど負担せずに製商品を売ることができる(No selling effort)。このような場合には契約に履行というのは名目的なもので、物理的な引渡しとか所有権(名義)の移転には形式的な意味しかない(Delivery and transfer of title is mere formality.)。
- ④ 金融商品には一般に成約基準が妥当する条件が整えられていることが多い。また、金地金、貴金属などのコモディティ相場商品、大豆、トウモロコシなどの穀物相場商品なども、成約基準に適した商品に該当する。外国のテキストでは Cost-plus contract, mining industry, some farming products に成約基準が適用されるという説明がみられる。
- ⑤ 通常の製商品は販売が生命線であり、顧客に販売できるかどうかにより大きなリスクがある。したがって、成約基準が通常の製商品の会計に適用されることはありえない。