

Working Paper Series No.200801

## 利益稼得プロセスと収益の早期認識

岡 部 孝 好 著

2013年12月

第3版

Income Earning Process and premature Recognition of Revenue  
By Takayoshi Okabe

Accounting Research Lab Working Paper Series

*OBE net*

*Osaka, Japan*

マーケット・ドリブンの激しい市場圧力にさらされている会社の経営者は、市場にみせる収益の会計数値を裁量的に嵩上げし、この収益数値制御行動(revenue management)——「収益調整」とか「収益マネジメント」ということもある——によって、自己に有利な経済的帰結を導こうとすることが少なくない。アメリカでは 1990 年代の IT バブル期に多数の収益数値制御行動が露見したが、その中でも特に目立ったのが早期収益認識(premature revenue recognition)である。早期収益認識は意図的に公表会計数値を歪める機会主義的行動(opportunism)の一種であり、売上高計上のタイミングを繰り上げ、売上高と利益の数値を膨らませるアグレッシブな会計政策である<sup>(1)</sup>。

伝統的な利益測定モデルは収益・費用アプローチによっているが、この収益・費用アプローチでは、まず利益稼得プロセス(earnings-process)を通じて会社内部で徐々に収益が創出され、次に外部の顧客への販売を通じて、内部に密かに稼得されていた収益が突如として実現されると考えられている。この考え方によると、社内で創出されていない未稼得の収益が実現されることはありえないし、また稼得済みであっても、販売ステップを経る前に収益が実現されることもありえない。収益が実現されるためには、稼得済みという要件と販売済みという要件の2つが満たされていなければならない。「一般に認められた会計原則」(Generally Accepted Accounting Principles: GAAP)はこの考えから、実現原則と販売基準によって収益認識時点を特定するとともに、さらに未稼得利益(unearned income)の認識と、未実現利益(unrealized income)の認識を厳格に制限している。しかし、それにもかかわらず、外形的には GAAP への準拠を装いながら、売上高の計上時点の前倒しを通じて未稼得利益とか未実現利益が認識される例がいまでも少なくない。

本稿は、機会主義的な動機にもとづく収益の早期認識を取り上げ、この裁量行動に含まれている基本的な論点を整理することを目的としている。次節では、まず収益認識の基本的な会計ルールを再検討し、早期収益認識においては、販売基準のどの側面から問題が発生しているのかを明らかにする。この検討を受けて、第2節では、返品条項がつけられた売買契約を取り上げ、それが合意の成立という販売基準の要件をどのように変質させているのかを解明する。第3節では、売り手から買い手への財・サービスの引渡しという販売基準の要件に目を転じ、この要件にも、早期収益認識にいたる裁量の余地が多数あることを指摘する。最後の結びは、本稿の論点のまとめと将来の展望に充てられている。

## 1. 販売基準と早期収益認識

会社が行った財・サービスの生産に社会的意義があったのかどうかを最終的に判定するのは市場であり、製商品が市場で実際に売れたのかどうかによって、この評定が下される。売り手の製商品は、買い手が購買の決断を下すことによって市場側に受容され、はじめてその落ち着き先が決まる。支払対価が売り手のコストをカバーしている場合には、製商品

の価格に相当する犠牲を買い手があえて引き受けることによって、売り手の生産コストへの償いをしていることになる。実現原則はこの市場テスト(market test)によっており、収益の売上高が認識される時点を、製商品が販売されたときだけに限定している。製商品が未販売なのに収益を認識することは堅く禁じられているし、また製商品が販売済みなのに、収益の認識を先延ばしにすることも許されていない。若干の例外はあるものの、GAAPにおける収益認識は販売基準(sales basis)だけによりかかっている。

販売基準では、次の3要件がすべて満たされる時点においてのみ、収益の認識が行われる。

- ① 売り手と買い手の間に合意が成立していること。
- ② 売り手から買い手に財・サービスが引き渡されていること。
- ③ 買い手から売り手に貨幣か貨幣請求権が引き渡されていること。

会社における実際の収益の認識がこの販売基準を充足しているかどうかは個別にチェックされており、どのタイプの製商品であれ、どのタイプの取引であれ、これら3要件のすべてが完全に満たされていなければ、売上高の計上は許されない。どれか1つの満たし方が未完熟(premature)だと判断される場合には、販売基準はクリアされていないとして、収益の認識が将来に持ち越される。

しかし、市場の強い競争圧力にさらされている会社の経営者は、市場にみせる売上高の数値を1円でも多くしたい。売上高の数値を引き上げる方法としては、収益認識時点を繰り上げるのが手っ取り早いし、収益認識時点を繰り上げるには、販売基準の3要件のどれかを緩め、早めに売上高を計上すればよい。3要件のどれかを緩和するだけで収益認識時点が前倒しにされ、将来の売上高が当期の売上高に前転される。

会計監査における重点的なチェック項目が販売取引であるから、経営者がいかに強く嵩上げに動機づけられていても、思いのままに売上高の数値を増やすようなことは不可能である。そこで、早期収益認識においては、法律的形式だけを整え、販売基準の3要件が満たされているかのような装いを凝らすことになる。当事者の合意が成立済みに見える契約形式を選ぶとか、製商品の出荷を見せ掛けるとか、あるいは貨幣請求権は確保済みという外見を整えるというのがその例である。このように外見的な形だけによって収益認識時点を前倒しにするのは明らかに保守主義の原則に反するが、この不健全な会計実務の拡がりを露呈させたのが、アメリカにおけるITバブルの崩壊である。1990年代後半のITバブル期はさまざまな「会計不正」の温床になっていたが、その中で大きなウェートを占めていたのが早期収益認識であった。

この会計不正の露見を受けて、SECでは1999年に*Staff Accounting Bulletin, No. 101(SAB101)*、「財務諸表における収益の認識」を公表し、改めて収益認識のガイドラインを示した。このSAB101は、従来の収益の会計ルールを変更するというよりも、既存の会計ルールの再確認によって販売基準の濫用を防ぐのを狙いにしており、ソフトウェアの収益認識基準についても、従前の会計ルールをそのまま受け継いでいる。しかし、形式優先から

実質優先(substance over form)へとスタンスを転換し、個別の産業や状況を特定して収益認識のルールを明示しているから、販売基準の3要件は同じでも、会計ルールの縛りは格段にタイトになっている。SAB101は、一般的指針として、次のことを指示している。

- ① 当事者の合意には「説得性ある取決めの証拠」(persuasive evidence of an arrangement)が存在していて、買い手に対する売り手の価格が確定されているか決定可能である(fixed or determinable)こと。
- ② 財の引渡しが生じているか、サービスがすでに提供されていること。
- ③ 取得した貨幣請求権はその回収可能性が合理的に確保されていること。

このSAB101によると、販売基準の3要件は、いずれも形式的に満たされているだけでは不十分であり、実質的にみて、販売取引の存在を裏付けるものでなければならない。当事者間の合意の存在にも、財・サービスの引渡しにも、さらに貨幣請求権の取得にも確かな証拠づけが要求されており、いずれかの証拠づけが不十分であれば、早期収益認識とみなされ、売上高の訂正が要求される。次節では、この点をもっと具体的に検討して、販売基準の適用について議論することにしてしよう。

## 2. 返品条項つき販売と委託販売取引

### (1) 売買契約の成立と返品条項

販売基準の3要件の中で最も重要なのは、売り手と買い手の間における合意の存在である<sup>(2)</sup>。この売買契約は口頭でも書面でもよいが、SAB101によると「説得性ある取決めの証拠」による裏付けが不可欠であり、取引価格なども明確に、曖昧さのない形で取り決めておく必要がある。売り手と買い手の合意に柔軟性がある、将来に取消しの可能性があったり、取引価格とか買い手の支払義務に修正の余地が残されたりしては、売買契約は未完熟なステップにあると判断される<sup>(3)</sup>。

SAB101では売買契約の確定性が強調されているが、この確定性とのかわりかかわりで深刻な問題を引き起こしているのが、買い手がしばしば保有する「返品権」(right to return)である。この返品条項の論点を明らかにするために、パソコンのメーカーが売り手で、パソコンの小売店が買い手の場合を考えてみることにしよう。小売店からの注文にメーカーが同意して、メーカーが小売りに向けてパソコンを出荷すると、売買契約は成立済みとなり、財・サービスの引渡しは完了し、さらに売り手の債権(売掛金)と買い手の債務(買掛金)も確定する。これらの販売基準の3要件の充足が文書により証拠づけられているとすれば、売り手のメーカーにおける出荷時の収益認識にまったく問題はないと考えられやすいし、また事実、メーカーではこの出荷時点に売上高を計上する(小売店でも同時に仕入高を記録する)のが、特に日本では標準的な会計実務になっている。しかし、この販売取引に返品条項がつけられているとすれば、メーカーが出荷時に売上高を計上すると、その収益は早期認識の疑いが濃くなる。

販売した製商品に品傷み、キズ、性能不足など、売り手の責任に帰すべき欠陥があるこ

とが後日に発見された場合には、買い手側において返品が発生するのは世界共通の商慣行であるが、製商品の欠陥を原因とするこの返品条項に、特に会計上の問題があるわけではない。教科書に書かれているように、物的事由による製商品の返品が発生したときには、会計では、売上高を減額するだけの処理（および返品を受けた製商品の損失処理）で簡単に片づく。しかし、返品条項といっても、製商品の物的欠陥によるものではなく、小売側の売れ残りを理由とする返品となると、事情は大幅に違ってくる。返品が許されない通常の買い切りの取引では、小売店が仕入れたパソコンをその顧客に転売（再販売）できない場合には、売れ残り損失をかぶるのは小売りである。しかし、メーカーが小売りに対して再販売不能を条件とする返品の特権を供与すると、売れ残り損失の最終的な負担者はメーカーに変わり、小売りはその損失を免れる。この点で、再販売不能を条件とする返品条項は、小売りの損害を救済するのが目的で、メーカーから小売りへと損失を移転するリスク分担契約(risk sharing contract)だといえる<sup>(4)</sup>。

再販売不能を条件とするこの返品条項では、2つの取引が接続していて、メーカーが小売りへ出荷する第1の取引と、小売りがメーカーへ売れ残りを返品する第2の取引とに分化している。しかし、これら2つは関連した一体的な取引であり、相互に独立していない。返品の特権が組み込まれている場合には、第1の取引は第2の取引を引き起こす原因になるし、また第2の返品取引が発生すると、第2の取引によって第1の取引は部分的に覆され、第1の取引の一部が取り消される。第2の返品取引は、取引内容を部分的に修正する第1取引の一部であり、この点で買戻し(buy back)の条項がついた販売契約に酷似している。

第1の取引だけをみても、それは売り手と買い手の合意にもとづいていて、当事者間で取り決めた取引価格も、売り手が取得した貨幣または貨幣請求権の金額も、客観的に証拠づけられているといえる。そこで、通常はこの形式の完備に注目して、第1取引の発生時点で販売基準の3要件が満たされたものとして、売上高を認識し、その後にも第2の取引が発生すれば、第1取引の売上金額に修正を加える<sup>(5)</sup>。しかし、SAB101の指針によると、この会計処理は正当なものではない。将来に第2の返品取引が発生する可能性が大きいかぎり、第1の取引は暫定的なもので、第2の取引によりほぼまちがなく修正される。第1取引の内容を最終的に確定させるのは第2の返品取引であり、第2取引が発生するまで、第1取引は未確定な仮の取引になっている。

返品条項が販売取引を覆すかぎり、第1の取引の発生時においては、たしかに販売基準の3要件は不完全にしか満たされておらず、実質優先(substance over form)の原則に照らすと、この時点で認識された売上高は早期認識の疑いがある。しかし、そうだからといって、すべてが確定する第2の返品取引の完了時点まで、収益の認識を遅らせるとなると、第1取引の記録が会計帳簿から脱落して、会計実務を混乱させることになりかねない。第1取引と第2取引との中間において、いったんどのように会計処理を行ったらよいのであろうか。この問題を解決する手掛かりを提供するのが、委託販売取引の会計処理である。

## (2) 売れ残りリスク引受けと委託販売取引

小売りに返品が権利が供与されると、小売りは再販売不能と判定された時点で製商品をメーカーに返品するが、この返品分を差し引くと、小売りにおける正味の仕入分は顧客に再販売しえたものだけになる。事後的に整理すると、小売りでは、自分の顧客に再販売できたものだけを仕入れ、再販売できなかったものは仕入れなかったのと同じ結果になる。そのうえ、再販売に成功した製商品には小売りのマージンが上乘せされているから、小売りのビジネスは、受託販売業者としてメーカーの製商品を預かり、その受託販売の報酬として、マージンを受け取っているのと同じになる。返品条項によって小売りは売れ残りのリスクを免除されているから、形式上は買い切り取引のようであっても、小売りが従事しているのは、受託販売事業に酷似してくる。この点は売り手のメーカー側からみても同じことであり、買い手に自由な返品を与えた販売取引は、形式上は売り切りのようでも、その実質は委託販売取引(consignment)でしかない。

返品条項つき販売が委託販売取引と同等なのであれば、メーカーが製商品を出荷した第1の取引は自己所有の製商品を小売りに「積送した」にすぎず、最終的な販売取引ではないといえる。返品条項つきの販売取引の実質を委託販売と解釈するかぎり、第1の積送時点において売上高を計上すると、未販売のステップにおいて未実現利益を認識することになる。メーカーが小売りに販売を委託している場合に、販売基準の3要件を満たすのは、小売りが最終顧客の第三者へパソコンを再販売した時点であり、この時点まで売上高の計上を遅らせなければ収益の早期認識になってしまう。

メーカーが小売りにパソコンの販売を委託しているとみた場合において、受託者の小売りが第三者へ実際にパソコンを販売すると、そのパソコンは第三者の手に渡り、小売りはメーカーに返品できなくなる。小売りは、この時点で返品を失ったと解釈できる。そこで、返品条項つき販売については、委託者のメーカーでは、最も早く売上高を計上する場合でも、受託者の小売りが返品を喪失する時点、つまり最終顧客の第三者への販売時点まで、収益の認識を遅らせなければならない<sup>(6)</sup>。この会計ルールを指示しているのは、SFAS No.48である。

FASBは早くも1981年に、SFAS No.48によって、返品が権利が存在する販売取引についての収益認識基準を明示し、実質的に委託販売となっている場合には、受託者の販売時点まで売上高の計上を繰り下げを指示している。売り手が出荷した第1の取引は積送に相当するから、この時点で売上高を計上すると、未実現利益の認識になるとしているのである。このSFAS No.48には、販売価格の確定、買い手の支払義務の確定、在庫リスクの買い手負担など6つ条件が示されており、これらの6つの条件がすべて満たされる場合でなければ、小売りへの出荷時に売上高を計上してはならないとされている(para.6)。6つの条件のどれかが満たされていない場合には、その取引は事実上委託販売取引だとし、すべての条件が満たされる時点か、返品が権利が消失する時点(小売りが最終顧客に再販売した時点)

まで、収益の認識を遅らせなければならない。

### 3. 財・サービス引渡しにおける早期認識

#### (1) 未渡しの製商品

販売基準の3要件の1つは財・サービスの引渡しを完了することであり、買い手に対して販売した財を引き渡すか、サービスを提供するかの手順が終了していなければ、売り手は収益を認識できない。しかし、この財の引渡しとサービスの提供も、多段階のステップから構成されていることがあるから、財・サービスの引渡時点の選定にあたって、タイミングが裁量的に操作されやすい。財・サービスの引渡時点の繰上げによる早期収益認識も、市場にみせる会計数値を意図的に歪める収益数値制御行動の1つである。

有形の財が取引される場合には、製商品が実際に引き渡された時点に、売上収益が認識される。この引渡しは売り手の出荷(shipment)の時点でもよいし、買い手の受領(acceptance)の時点でもよいとされているが、買い手がスペックへの適合、品質・性能規準のクリアなどを受領の条件にしている場合には、指定条件の充足が確認されるまで、引渡しは完了していないとみなされる。これが検収基準である。これらのいずれの場合であれ、有形の財であればその引渡しが視認できるから、収益認識時点に曖昧さはまったく生じないと思われる。しかし、有形の財についても、実際に引渡し完了しているのかが明確でないケースがしばしばあり、早期収益認識の問題が生じることがある。販売されたはずの製商品が売り手の倉庫に残っている「預かり販売」(bill and hold)も、その例の1つである。

預かり販売というのは、売買契約が明確に存在していて、しかも顧客への出荷書類(送り状など)も整っているのに、販売済みの商品が売り手の手許に保管されている状況を指す。預かり販売は架空売上認識の典型的な手口であることから、この裁量行動には会計ルールでもきびしい制限がつけられていて、会計監査でも厳格なチェックが加えられている。SECのSAB101においても7つの条件が示されており、これらすべての条件が満たされていなければ、預かり販売について売上高を認識してはならない、とされている。その要点は、預かり販売は買い手側の要請によるもので、売り手側の事情は無関係であるから、出荷の手違い、配送スケジュールの遅延、配送機器の不具合など、売り手側の理由によるものはすべて未実現収益の認識となる、ということである。買い手の要請による商品の保管であっても、保管スペースの不足、製造スケジュールの調整など、買い手側の保管要請に合理的な根拠があることが必要であり、単に出荷を先送りしているだけでは、預かり販売について収益を認識できない。これらの点からして、預かり販売について、収益を認識できるケースはごく限られているといえる。

#### (2) 未完成の製商品の引渡し

収益・費用アプローチでは売り手側の契約の履行(enforcement)が重視されており、販売

基準でも、買い手への財・サービスの引渡しが重要なチェックポイントになっている。実質優先の原則からすると、財・サービスの引渡しというこの要件はその中味が問題とされるので、形のうえで買い手に製商品が引き渡されている場合でも、なおも収益の早期認識が疑われるケースがでてくる。買い手に引き渡された製商品がまだ完成されていないケースがその典型だといえる。

たとえば、工作機械の製作を依頼されていたメーカーが、まだ最終工程を終えていない機械を顧客の工場に搬入し、内蔵のコンピュータのプログラムに最終調整を施すケースを考えよう。工作機械の本体は組立てが終了しているが、顧客の要望に応えるソフトの作り込み、機械の馴らし運転にはなおもかなりの時間が必要で、コストに換算すると、受注総コストのたとえば 20%が発生すると見込まれているとする。このケースでは、受注した製商品は買い手の工場に持ち込まれ、形式的には買い手の支配下におかれているが、実質的にみると、売り手から買い手への製商品の「引渡し」はまだ終わっていない。したがって、たとえ販売対価の全額がすでに支払済みになっていても、売り手にとってこの工作機械の販売収益が未実現であることは明白である。

ここで工作機械の収益が実現していないのは、単に製商品の引渡しが未完了という理由にというよりも、売り手の製造プロセスがまだ終わっていないという理由による。機械は買い手の工場に搬入されているが、なおも売り手側の製造が続けられていて、追加のコストがこれからも発生する。売り手が製造を継続しているということは、取引対象の製商品は依然として稼得プロセスのさ中であって、まだ販売可能なステップには達していないことを意味する。伝統的な収益・費用アプローチによれば、稼得プロセスが完結してはじめて製商品は販売可能となり、販売可能な製商品が外部に販売されてはじめて収益が実現される。この収益・費用アプローチの考え方にしたがると、収益が実現されるためには、その前に稼得プロセスが終了していなければならないから、製造プロセスの途上にある製商品は、たとえ買い手に引渡済みのようであっても、収益が実現されることはありえない。もしこの工作機械について売上高を計上すれば、未実現利益というより、未稼得利益 (unearned revenue) の認識になる。

この例のように、売買契約が存在し、代金も支払われ、製商品も引き渡されているのに、製造プロセスが終了していないのではないかと疑われるケースは実際には少なくない。有形の財の場合でも、製商品の引渡後に買い手の支配下において、据付け、カスタマイズ、試運転、不具合の補修などの調整作業がすすめられることが多いし、マニュアル作成、運転要員の訓練など、追加的なサービスが後から提供される場合もある。これらの作業が製商品の販売後に無料で提供されるサービスなのであれば、それは単なるアフター・コストの発生といえなくもないが、製造工程の一部の遂行であったり、製商品の追加加工であったりすれば、それは収益認識の後にまだ製造プロセスが残されていて、未稼得利益が認識されているということになる。



### (3) 未提供のサービス

サービス経済への移行にともない、形のないサービスを販売するビジネスが激増しているが、このサービスの取引では、売り手から買い手へのサービス提供時点を特定するのがはなはだしく困難である。ショッピング・クラブなど会員制クラブでは、会員から入会金を徴収して、一定期間、会員に買い物の特典などのサービスを提供しているし、アスレチック・クラブなどでも、会員だけに対して施設や機器の利用権を供与し、これによって会費収入を受けている。これらの会員制クラブのサービスの収益計上にあたっては、サービスの提供ごとに個別にどれだけ提供したのか、契約の履行状況を計測すべきであろうが、運用の便宜からこうした正確な手順を断念し、簡便法によっているのがほとんどである。最も典型的な簡便法は、入会時に受け取る前払いのサービス料(up-front service fees)を、現金基準によってそのまま入金時に収益に計上する方式である。しかし、現金基準によると、実際にサービスが提供されるよりも前のステップにおいて売上高が計上され、早期収益認識になる。サービス産業においては、収益の稼得はサービスの生産ということになるから、現金基準による収益の計上は、未稼得利益の認識にほかならない。SAB101はこの批判を受けて、1999年に、繰延法(deferral method)を原則とするという新しいガイドラインを示している。ここに繰延法というのは時間の経過とともにサービスが提供されるという考えにより、会費収入の入金を前受金として処理しておき、時間ベースで契約期間に配分する方法である。

この会員制クラブの前払サービス料と同等の会計処理が要求されるのが、雑誌など刊行物の購読料(subscription)である。購読料は前払いされるが、サービスが提供されるのは後日の刊行物の引渡しであるから、入金時には前受金として計上しておき、刊行物の出荷に見合う部分だけを収益に認識しなければならない。現金基準によって、入金時にすべての購読料収入を売上高に計上すると、早期収益認識になる。

### (4) ソフトウェア販売収益の早期認識

コンピュータのソフトウェアの取引では、しばしばいくつかの要素が束にされていて、その組合せ方によりサービスの提供の仕方に多様性が生じている。ソフト製品自体が単体で(箱に梱包されて)販売されるケースが最も単純といえるが、この場合でもソフト製品の販売がライセンスの供与とされていることがあり、販売対価はライセンス使用料の前払いという性格をもつことがある。また、ソフト製品は関連の他サービスとパッケージにされて販売されることも多く、インストール、トレーニング、技術サポート、顧客サービス(電話サポートなど)、アップグレードなどの付随サービスがしばしば本体に組み込まれている。これらの関連サービスは、ソフト製品の出荷時には未提供のサービスで、販売後になってから顧客にこれらのサービスがネットワークを通じて追加的に提供されることが少なくない。そのほか、ソフトウェアの取引では、販売後において買い手の要望におうじてソフトの造り込み、プログラムの手直し、カスタマイズが行われるケースがある。

ソフトウェアの取引に関しては、かつては会計ルールそのものが不存在であり、収益認識基準はまちまちとなっていた。これらの多様な会計方法の中で最も一般的であったのは、現金基準によって入金時に収益を認識する方法と、ソフト製品の出荷時に販売基準により収益を認識する方法である。しかし、これらはいずれも顧客に未提供の関連サービスを考慮に入れておらず、早期収益の認識というよりも、未稼得収益の認識になっているという批判がたえなかった。

この実務の混乱を受けて、1997年にAICPAはStatement of Position(SOP) 97-2「ソフトウェア収益の認識」を発表し、その収益認識のガイドラインを示した。このSOP97-2の基準は1999年のSAB101にそのまま引き継がれているから、販売基準の3要件を満たさなければならない点は通常の財・サービスの取引とまったく同じである。しかし、「売り手から買い手へのサービスの引渡し」という要件がことさら強調されているので、ソフトウェアの取引では、収益の繰延べがむしろ原則的な方法になっている。

ソフト製品本体を引き渡すだけで取引が完了するのであれば、売り手にとっては出荷時に収益を認識するのが最も合理的である。しかし、ソフト製品の販売代金在使用ライセンスの一括前払いであれば、売り手では、契約条項にしたがって時間基準で収益を繰り延べる処理が要求される。さらに、ソフト製品の本体と関連サービスがパッケージにされている場合には、複合的要素(multiple elements)を分解し、本体とそれぞれの要素を公正価値で評価したうえで、全体のライセンス料を本体と各要素に按分する。そして、それぞれのサービスについて提供の度合いを示す経済的遂行度(economic performance)を見積もって、この遂行度におうじて収益を認識しなければならない。

SOP97-2は例外を設けて、ソフトの造り込み、プログラムの手直し、カスタマイズを行うソフト製品のケースと、システムの構築そのものを請合うケースについては、契約会計(contract accounting)、つまり請負工事契約の会計を適用することを指示している。したがって、これらの例外的なケースでは、原則として工事進行基準(percentage-of-completion method)によって、もし工事進行基準の適用が困難であれば工事完成基準(completed-contract method)によって、収益を認識しなければならない。

#### 4. 結び

会計ルールの国際的コンバーゼンスの動きがすすむ中で、資産・負債アプローチが拡がってきているが、貸借対照表中心のこのものの見方にしがうと、事業活動を源泉とするものに限られるとはいえ、資産の増加か負債の減少をもたらすものだけが収益とされるから、収益の認識にあたっては、売り手が貨幣か貨幣請求権をいつ取得したかが関心の焦点になりがちである。その貨幣か貨幣請求権をもたらしたのが売買契約の締結であったとか、売り手から買い手への財・サービスの引渡しであったといった点はとかく背後に押しやられやすい。売り手の内部で収益が形づくられる稼得プロセスになると、資産・負債アプローチでは視野の中にさえ入ってこないらしく、いささかの注意も払われていないことが多い。

これに対して伝統的な収益・費用アプローチでは、収益の認識にあたって取引相手、つまり買い手が果たす主導的役割に目を向け、買い手における購買の決断、買い手への財・サービスの引渡しをまず確認したうえで、この売買取引の事実関係に貨幣資産のフローを結びつける。販売基準では合意の成立、財・サービスの引渡し、貨幣または貨幣請求権の取得を収益認識の3要件にしているが、これらのどれかが抜け落ちると、買い手側の「買い」とのかかわりが薄れて、売り手側における「売り」の会計処理がその存立論拠を弱めてしまうという考えによるものである。

伝統的な収益・費用アプローチを特徴づけるもう1つの重要な点は、稼得プロセスが想定されていて、収益の稼得が収益の実現の前提にされているということである。収益はまず製造を通じて稼得され、内部で稼得された収益だけが、外部への販売によって実現されると考えられる。このため、早期収益認識の検討にあたっては、販売基準の3要件のいずれかが満たされていない未実現収益の認識のケースと、未完成の財・サービスの引渡しによる未稼得収益の認識は区別して取り扱われることになる。

収益・費用アプローチにおいては、収益の認識にあたり、重要なポイントに絞ってではあるが、このように多数の条件が同時に考慮され、すべての条件が整うまで収益認識のタイミングが引き延ばされる。この認識タイミングの遅延は保守主義につながるものであり、会計数値の信頼性を高めて、その品質を引き上げるのに寄与している。しかし、経営者においては、無理にでも売上高の計上を急ぎたいという機会主義的行動の動機が強められがちであるから、早期収益認識の裁量行動が誘発されることになる。本稿において取り上げたのは、販売取引の形式を整えることによって売上高の計上を前倒しにしようとする経営者の裁量行動であるが、合意の形成、財・サービスの引渡しという販売基準の2要件についての検討だけからしても、収益・費用アプローチにはなおも深刻な問題が残されていることが明らかになった。

#### 《注》

(1) 虚偽の売上計上は架空収益の認識(fictitious revenue recognition)とか粉飾決算(window dressing)とか呼ばれているが、これはアメリカでは詐欺的会計実務(fraudulent accounting practice)として、日本では有価証券報告書虚偽記載として、刑事罰の対象とされている。本稿で取り上げる収益数値制御はこの架空収益の認識とは一線を画しているので、「一般に認められた会計原則」(GAAP)の範囲内で行われるものだけに議論を限定する。

(2) 日本では会計学の教科書において、「売り手と買い手の合意」が販売基準の要件であることが明確に指摘されるのはまれなことである。これは、財・サービスの引渡しと貨幣請求権の取得の両方が販売によって確保されているとすれば、その前に必ず売り手と買い手の合意があるはずだという推定を根拠にしていると思われるが、望ましいこととはいえない。売り手と買い手の合意という要件は販売基準の第1の、最も重要な要件なのであるから、明示的に列挙して、論理的な検討を加えるべきである。

(3) ここで取り上げる返品条項のほかに、買い手が仕入れ後になって仕入価格の修正を要求してくるケース

があり、これも売買契約の不確定性に該当する。日本の取引慣行にはこの価格修正条項にかかわることが多いが、この価格修正条項にまつわる会計問題については、岡部[2000]、岡部[2005a]、岡部[2005b]を検討されたい。

(4) このリスク移転目的の返品条項には、一定の期限内にという制限がつけられるが、そのほかにいろいろな条件がついているのがふつうである。このため返品条項の「寛容さ」にはさまざまなバリエーションが生まれ、ほとんど無条件に返品を許容する場合から、返品数量の増加に応じて重いペナルティを科す場合まで多様になる。なお、返品条項は売れ残り損失のダメージを救済するリスク分担契約なので、そのリスクの移転にともなって小売りの行動に変化が生じる。小売りの販売努力が低下する、小売りが投げ売りを控える、小売りがメーカーの希望小売価格を順守するというのがその例である。しかし、ここではこれらのインセンティブへの影響には、立ち入る余裕がない。

(5) この第1取引の時点において収益を認識する場合、将来に発生すると予想される返品に対して収益控除性引当金を設定することが必要とされる。第1の販売取引と第2の返品取引とが2つ以上の期間に跨がれば、当期の販売取引が将来期間の返品によって取り消されるから、正確に言えば、①返品予想額だけ当期の売上高が過大になる、②返品予想額だけ期末の売掛金が過大になる、③返品予想額に見合うだけ期末在庫が過小で、売上原価も過大になる、という誤謬が生じる。しかし、これらを期末にすべて修正するのはあまりに大掛かりなので、SFAS No.48 では、期末には将来の返品予想額を見積もることによって、売上収益と売上原価を修正し、これにともない貸借対照表の負債に「返品引当金」(provision for return)を計上することが要求されている(para.7)。なお、わが国ではアパレル、医薬、農薬、化粧品などの限られた業種で、税務上「返品調整引当金」の設定が認められている。この返品調整引当金は、予想される返品による過大な営業利益を修正するもので、返品にともなう売上収益の修正額と売上原価の修正額の差額を返品調整引当額とし、これを売上原価に追加することによって、売上総利益を補正する。

(6) 返品条項つきの販売が委託販売として処理されるとなると、受託者側では販売価格と仕入原価の差額だけを販売手数料として売上高に計上するというのが会計のルールである。もし小売りの仕入れが受託販売だとすると、売上高の会計処理が純額法になるために、売上高の数値が大幅に圧縮されるというデメリットが生じるおそれがある。

#### 【参考文献】

American Institute of CPAs, Accounting Standards Executive Committee, Statement of Position (SOP) 97-2, *Software Revenue Recognition* (October 1997).

Financial Accounting Standards Board, Statement of Financial Accounting Standards No. 48, *Revenue Recognition When Right of Return Exists* (June 1981).

Financial Accounting Standards Board, Emerging Issues Task Force Issue No. 99-19, *Reporting Revenue Gross as a Principal versus Net as an Agent* (1999).

Healy, P., and J. Wahlen, "A Review of the Earnings Management Literature and Its Implication for Standard Setting," *Accounting Horizons*, Vol. 13, No. 4 (December, 1999), pp. 365-383.

McNichols Maureen F. "Research Design Issues in Earnings Management Studies," *Journal of Accounting*

*and Public Policy*, Vol. 19 (2000), pp.313-345.

Mulford, Charles W., and Eugene E. Comiskey, *The Financial Numbers Game: Detecting Creative Accounting Practices* (John Wiley & Sons, Inc.,2002).

岡部孝好、『会計情報選択論(増補)』(中央経済社、1993年)。

岡部孝好、『会計報告の理論——日本の会計の探究——』(森山書店、1994b年)。

岡部孝好、「消化仕入れの取引デザイン」、『会計』第158巻4号(2000年、10月)、1-16ページ。

岡部孝好、『最新 会計学のコア』(森山書店、2003a年)。

岡部孝好、「市場の期待利益数値と裁量的会計行動」、『国民経済雑誌』第188巻6号(2003b年12月)、27-38ページ。

岡部孝好、「日本のビジネス再生と会計数値のコントロール機能」、『会計』第167巻4号(2005年4月)、1-22ページ。

岡部孝好、「裁量行動としての売上高のグロスドアップ」、『国民経済雑誌』第191巻6号(2005a年6月)、37-50ページ。

岡部孝好、「日本企業のビジネス・スタイルとその収益認識」、『企業会計』第57巻11号(2005b年11月)、4-10ページ。

岡部孝好、「包括利益からの離脱と収益費用項目の裁量的分類」、『会計』第169巻6号(2006年6月)、1-16ページ。

Securities and Exchange Commission, Staff Accounting Bulletin (SAB), No. 101, *Revenue Recognition in Financial Statement* (December 3, 1999).