

有価証券報告書等の虚偽記載に係る勧告事案における収益認識に関する考察

——近時の裁判例などを踏まえて——

美崎貴子 証券取引等監視委員会事務局開示検査課証券調査官
井出浩二 証券取引等監視委員会事務局開示検査課証券調査官

一 はじめに

平成二八年二月二六日、東京地方裁判所において、有価証券報告書の虚偽記載に係る訂正報告書の提出命令取消請求事件および訴えの追加的併合事件（注二）（以下「本事件」という）につき、原告の請求をいづれも棄却する旨の判決が言い渡された（その後、当該判決は確定している）。

本事件は、平成二五年三月二九日、証券取引等監視委員会（以下「証券監視委」という）が、上場会社A社（以下「A社」という）の平成二一年三月期に係る有価証券報告書およびその訂正報告書（以下「当該有価証券報告書等」という）の虚偽記載について検査した結果、「重要な事項につき虚偽の記載がある」と認められたこ

とから、内閣総理大臣および金融庁長官に対し

課徴金納付命令および訂正報告書の提出命令を
発出するよう勧告（金融庁設置法二〇条一項。以下「勧告」という）し（注二）、この勧告を受け、平成二五年四月一二日に関東財務局から訂正報告書の提出命令が、審判手続を経た平成二六年八月二八日に金融庁から課徴金納付命令が、それぞれ発出されたことなどを受けて、A社がこれらの命令の取消しなどを求めた事件である（注三）。

本事件では、当該有価証券報告書等の「売上」計上の適切性が問題となった。

わが国では、収益認識に関する包括的な会計基準は存在しないものの、企業会計原則において「売上高は、実現主義の原則に従い、商品等の販売又は役務の給付によって実現したものに限り」（注四）とされ、収益の認識は実現主義に

目次

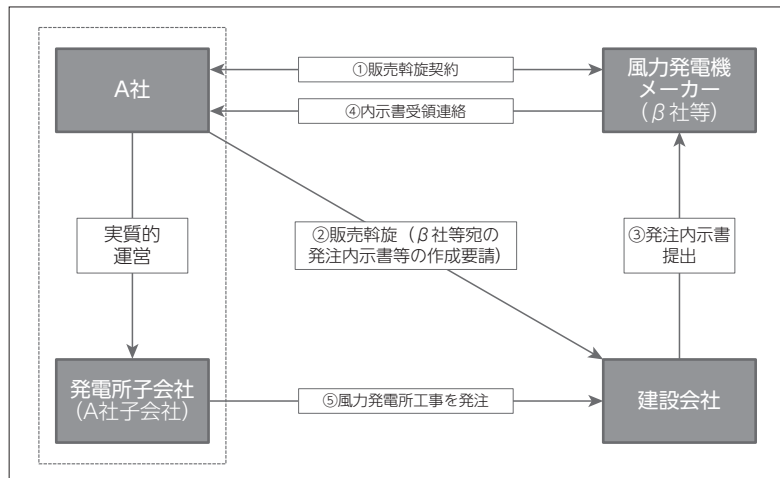
- 一 はじめに
- 二 本事件の紹介
 - 1 本事件の概要
 - 2 本事件の争点
 - 3 裁判所の判断
- 4 考察
- 三 近年の課徴金勧告事案との比較
 - 1 本件課徴金事案の概要
 - 2 証券監視委の判断
 - 3 本件課徴金事案の特徴
- 四 最後に

よることが示されている。そして、実現主義の下での収益認識要件として、一般に「財貨の移転又は役務の提供の完了」とそれに対する「対価の成立」が必要と考えられている（注五）。

本事件において問題となった「売上」は、A社が役務の提供を理由として認識した収益であったため、売上計上の根拠として、「役務の提供」とそれに対する「対価の成立」が認められるかが争点となった。

たとえば、ある企業が、売上を計上しようとして、一方的に契約書類を偽造した（そもそも取引の相手方さえ存在しない）場合や、取引の相手方が存在したとしても、当該相手方との間で書類などの形式を整えただけで、現実に物を引き渡すなどの行為は一切行っていない場合の

〔図表1〕 本事件の取引等の概要



ような、いわゆる「架空取引」であることが明白なものであれば、「財貨の移転」や「役務の提供」が存在しないことは明らかであり、収益認識を否定すべきと判断することは比較的容易であろうと思われる。

これに対して、本事件では、後述するとおり、A社と風力発電機メーカーとの間で、A社が、

風力発電機メーカーに対し、風力発電機の販売や客先紹介といった斡旋業務を提供することを内容とした契約書等が作成されていた。そして、風力発電機が現に販売されたり、当該風力発電機を設置する風力発電所の建設工事が着工されたりしている案件もあることなどからすれば、「役務の提供」の不存在が明らかとまでは言い難いように思われるものであった。

しかしながら、本事件において、裁判所は、事実関係を詳細に分析した上で、会計処理上、収益認識するために必要とされる「役務の提供」の実態はなく、また、それに対する「対価」についても実態がないと判断した。

本稿では、本事件における裁判所の判断理由を検討することにより、有価証券報告書等の虚偽記載に係る勧告事案における収益認識について考察する。収益認識における「財貨の移転又は役務の提供」や「(それに対する)対価の成立」の認定に係る考え方に関する参考となれば幸いである。

なお、本稿の内容は、すべて筆者らの個人的見解によって構成されていることを付言する。

二 本事件の紹介

1 本事件の概要

本事件は、風力発電開発事業を営むA社が、

風力発電機メーカー二社との間でそれぞれ締結した風力発電機の各販売斡旋契約(以下「各販売斡旋契約」といい、各販売斡旋契約に係る取引を「各販売斡旋取引」という)に基づき、風力発電機メーカー二社から販売斡旋手数料として支払われた金額を、A社の当該有価証券報告書等において「売上」として計上したことについて、当該売上計上は実態のない風力発電機販売斡旋取引に係る売上の計上であって、虚偽記載が認められるとして、課徴金納付命令などを受けたことから、当該命令の取消しなどを求めた事件である。

本事件に係る取引等の概要を図示すると、図表1のとおりである。

2 本事件の争点

本事件では、各販売斡旋取引におけるA社の役務の提供およびこれに対する対価に実態がなかったにもかかわらず、販売斡旋手数料を売上計上したと認められるか否かが争点となった。

国側は、各販売斡旋取引は、役務提供にも対価にも実態はなく、販売斡旋手数料を売上として計上することはできない旨主張した。

これに対してA社は、風力発電所開発案件においては、大手の建設会社を総合元請企業として関与させる方式が一般的であり、このような方式では、風力発電機メーカーの販売先は独立した立場にある建設会社となり、A社の役務

は、風力発電機メーカーの風力発電機を第一次的に採用した上で、これを建設会社に紹介し、購入してもらうよう調整することであること、その対価として、風力発電機の発注に係る内示書等が建設会社から風力発電機メーカーに発行された時点で、風力発電機メーカーから販売斡旋手数料が発生するとされていたことなどを主張した。また、A社は、建設会社と風力発電機メーカーの両者に対して案件の成熟性や進行状況を含む種々の情報提供を行い、両者間で締結される販売契約の各種契約条件についてのさまざまな調整を行っているほか、販売斡旋の前提としての風況観測や開発計画に必要な行政機関との折衝、地権者の同意取得、地元の議会・自治会・住民に対する説明会の実施や同意の取得、系統連系の申込み等による案件の準備、補助金申請ができる段階まで案件を成熟させる準備行為もしているなどとして、役務提供には実態があると主張し、これに対する対価にも実態があると主張した。

3 裁判所の判断

(1) 事実関係

裁判所は、争点の検討に先立ち、主に以下の事実を認定している。

① A社による風力発電開発事業

A社は、発電所の開発から運営までを一貫して手掛ける風力発電所の開発および風力発電に

よる売電事業を展開している。

風力発電開発事業として、A社は、事業計画の策定、風況観測などによる事業計画の具体化、電力会社に対する系統連系の申込みなどの準備行為や、政府による補助金制度への補助金申請をしていた。

A社は、必要な許認可等の種類等に応じて適当な時期に、風力発電所の建設・運用主体として完全子会社（以下「発電所子会社」という）を設立しており、発電所子会社の設立前においては、発電所ごとのプロジェクト勘定を設け、発電所子会社の設立後に発電所子会社自体の資産勘定に付け替えていた。また、設立後の発電所子会社の業務は、A社やA社の子会社などが業務委任契約等を締結して代行していた。

A社は、補助金の交付決定後、風力発電所の建設工事を行う建設会社を決定していた。建設会社に対する工事の発注後、建設会社から風力発電機メーカーに対して風力発電機の正式発注が行われ、建設会社が風力発電所を建設し、発電所子会社に納入すると、発電所子会社において売電事業が開始されることとなっていた。

② A社のビジネスモデル

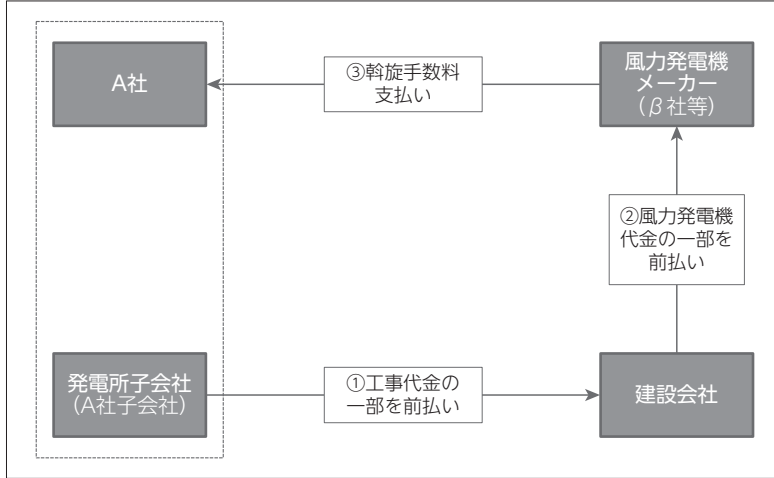
A社は、当初、風力発電機メーカーa社から輸入した風力発電機を風力発電所の建設会社に販売し、当該建設会社をして、主に発電所子会社が建設する風力発電所に当該風力発電機を据え付けさせるといって一連の取引（以下、A社が

自ら風力発電機を購入してこれを建設会社に販売する方式を「直接販売方式」といい、風力発電機を発電所子会社が建設する風力発電所に据え付けることによって同社がエンドユーザーとなる案件を「自社開発案件」という）を主要なビジネスモデルとしていた。このビジネスモデルにより、A社は、建設会社に風力発電機を販売した時点で、販売利益を計上していた。

その後、自社開発案件が年々増える中、A社は、当該自社開発案件について、A社が輸入して建設会社に販売する風力発電機が、風力発電所の一部として最終的にA社の連結子会社に納入されることから、A社の風力発電機の販売利益を連結会計上消去する必要があるのではないかとという未実現利益の消去の問題について指摘を受けていた。そしてA社は、監査法人から、連結決算上、風力発電機の販売利益の計上を認めることはできない方針であるとの通告を受けるに至った。

A社は、自社開発案件については直接販売方式を継続することが困難となり、これに代わるものとして、風力発電機メーカーから、風力発電機メーカーと建設会社の風力発電機売買契約の斡旋をする対価（販売斡旋手数料）として金銭を受け取る方法を考案し、直接販売方式において得ていた販売利益相当額を連結決算上維持できる方策として、当該方法をとることとした。

〔図表2〕 本事件における資金の流れ



A社は、従来取引していた風力発電機メーカーA社に対し、当該方法を提案したものの、手数料の金額が高すぎる、発電所子会社に納入されることが前提となっているのであれば手数料自体が不適切であるなどの指摘を受け、契約締結に至らなかった。

③ 各販売斡旋取引

(i) 各販売斡旋契約の内容

A社は、風力発電機メーカーβ社およびγ社（以下、両社を区別する必要がない場合には「β社等」という）との間でそれぞれ販売斡旋契約を締結した。各販売斡旋契約において、A社の業務は、(a)β社等製風力発電機の建設会社への販売、(b)β社等と建設会社との間の連絡取次と契約補助業務、(c)その他風力発電機メーカーから依頼された業務などとされていた。A社はβ社等との交渉により、当該契約における販売斡旋手数料の発生条件を「客先〔著者ら注…建設会社〕との間で本製品〔同注…風力発電機〕の販売に関する仮発注書、内示書等を含む契約書類が締結できたとき」などとした。

契約上、当該販売斡旋手数料の支払いについて、β社等が建設会社から風力発電機の前金を受領した後にA社に対して支払われることになっており（図表2参照）、β社等は、当該前金受領前は、販売斡旋手数料の支払義務が発生していないと認識していた。

(ii) 販売斡旋手数料の発生に係る事実関係

風力発電機メーカーに対して風力発電機の販売に関する内示書等の書面を提出するようA社から要請された際の建設会社の対応としては、風力発電所建設工事の正式受注前においては、あくまで生産工程枠の予約であり、風力発電機の発注に係るような重要な書面ではないとの認

識の下、内示書の発行と併せて、当該内示が工事生産工程を確保するためのものであることなどを記載した覚書を作成したり、そもそも工事の正式受注前は内示書を発行できないとして、作業準備依頼書を発行したりしていた。

(iii) 風力発電機の機種決定

風力発電機の機種は、一般に、風力発電開発事業者側の指定により決定されることが多く、各販売斡旋取引においても、建設会社側は、指定された機種に問題さえもない状況で独自に機種を変更したり、風力発電開発事業者側の意向と異なる機種を購入したりすることはできないとの認識を有していた。

④ 他社開発案件との比較

A社の発電所子会社以外が事業主体となる風力発電所開発案件（以下「他社開発案件」という）において、建設会社に対し、風力発電機が販売された際、A社は、β社に対し、当該発電機の販売に関連して販売斡旋手数料の支払いを求めたものの、β社側は、A社の事業以外で高額な販売斡旋手数料を支払うことは不可能であり、β社の利益の範囲内での手数料支払いの可否を検討するとしても、販売斡旋を行っていない履歴、交渉の経緯等がすべて明文化され、どこからみても問題ないものでなければならぬことや、β社内の経営陣や法務、弁護士も手数料の支払いに反対しており、支払いの理由が風況観測のデータ提供では無理であることなどが

ら、販売斡旋手数料を支払うことはできない旨回答した。また、そのほかの他社開発案件においても、A社が風力発電機メーカーから販売斡旋手数料を受け取った例は見当たらなかった。

⑤ 発電所子会社等

A社の各発電所子会社は、自社開発案件における風力発電所の事業主体として設立されたA社の完全子会社であり、各発電所子会社には従業員は存在せず、その代表取締役はいずれもA社の取締役が兼任していた。各発電所子会社は、自社開発案件に係る許認可の申請や各種法律行為などを自らの名において行っていたが、各発電所子会社の風力発電所開発に係る風況観測や建設会社の選定に関する業務などの業務はA社に委託されていた。

(2) 役務の提供についての判断

裁判所は、まず、本事件の各販売斡旋契約において、A社の役務である斡旋業務の中核は、風力発電機の「販売」や「客先への紹介」であるとし、各販売斡旋取引では、契約書上明記されていないものの、いずれも具体的な自社開発案件が念頭に置かれていたと認定した。

その上で、自社開発案件においては、A社が風力発電開発事業者として、自ら、(i)風況観測を行った上で事業の実現性や採算性を吟味する等の準備行為を行っていたこと、(ii)補助金の交付決定後に建設会社を決定していたこと、(iii)案件ごとに発電所子会社を設立し、風力発電機の

エンドユーザーとすることを予定していたこと、(iv)発電所子会社は、A社の完全子会社であつて従業員等は存在していないこと、などから、「自社開発案件においては、どの業者の風力発電機をどの建設業者に購入させるかは、A社が自社開発案件を実施するためにA社自身が決定し得るもの」として、β社等と建設会社との風力発電機の売買契約については、「それに随伴するものにすぎない」と判示した。また、A社が現に実施したと主張する準備作業については、「A社が自社開発案件を実施するために当然に必要となる作業の一環を成すもの」であると判示した。

このように、裁判所は、A社が売上計上の根拠としたβ社等への「役務の提供」を、自社開発案件の場合には、「A社が当該案件を自ら実施していくために当然に必要となる作業にすぎない」として、自社の業務の一環であることを理由に、否定している。

この点について、A社は、これらの役務提供は、風力発電機メーカーの利益になる面もあるとして、斡旋に実態はないとはいえないと主張していたが、裁判所は、「風力発電機メーカーが利益を受けるのは、結局のところ、A社が当該風力発電機メーカーの風力発電機を自社開発案件用のものとして自らのために選択するという決定をするからにはかならず、「A社の」準備、調整行為等それ自体によって利益を受けもので

はない」などとして、A社の役務提供行為に、「風力発電機メーカーから対価を得て行う斡旋」といえるだけの実態があつたとはいい難い」と判示した。

(3) 対価についての判断

本事件において、β社等は、各販売斡旋契約上、A社に対して販売斡旋手数料の支払いを約束し、現に販売斡旋手数料の名目で金銭を支払っている。

この支払いについて、裁判所は、本事件の各販売斡旋契約において、β社等は、建設会社から実際に風力発電機を受注するまでは、A社に対する販売斡旋手数料を支払う必要がなく、しかも、同受注時には、風力発電機の代金の一部に加えて、A社に支払う販売斡旋手数料相当分が建設会社から支払われることとなっており、β社等が販売斡旋手数料の支払いについて何ら負担を負わない仕組みになっていた(図表2参照)からこそ、A社の依頼に応じて各販売斡旋契約を締結したものと認定した。

そして、β社等が、販売斡旋手数料の支払いを約したのは、「A社の設立する完全子会社によりその原資が提供され、β社等において負担を負わない仕組みになってきたから」であり、販売斡旋手数料としての金銭の支払いが約束されたからといって、「これをもって、A社の役務提供に対する対価と評価することはできない」と判示した。

(4) 小括

裁判所は、前記(2)および(3)に加え、そもそも各販売斡旋契約は、「直接販売方式において計上していたのと同程度の売上高を計上すべく、その手段」として締結されたものと推認できるとした上で、「同契約(筆者ら注…各販売斡旋契約)は、そこに定められたA社の役務提供や対価の実態がまま、当該役務提供による売上げがあった形とすることを専らの目的として締結されたもの」と認定した。

そして、「各販売斡旋契約は、A社が直接販売方式において計上していた売上高を維持するため、自社開発案件の場合において当然必要となる風力発電機及び建設会社の選択並びにその準備行為につき、その対価としての手数料の支払を定めたものであるが、その場合、同契約に基づく役務の提供及び対価のいずれも実態を有しないものである以上、当該手数料の支払は『役務の給付によって実現したもの』といえないから、これをもって売上高とすることはできない」と判示した。

4 考察

一般的な取引において、本事件のように、風力発電開発事業者が、風力発電機メーカーとの間で販売斡旋契約を締結することや、自社開発案件のような形態の取引を行うことそのものは、何ら禁止されているものではない。

しかしながら、本事件において問題となるのは、契約や取引の法的有効性ではなく、会計処理としての適切性である。冒頭に述べたとおり、会計処理においては、収益の認識は実現主義によることが示されており、「役務の提供」および「対価の成立」が認められない取引については、契約が法的に有効であったとしても、売上として計上することは許されない。本事件の裁判所の判断は、この「役務の提供」と「対価の成立」という二つの要件の該当性について、具体的な事実を詳細に認定した上で、いずれの要件も充足しないと判断したものである。

(1) 役務の提供について

本事件において、裁判所は、「役務の提供」の有無を判断するに際して、まずA社が提供する役務、つまり販売斡旋の具体的な内容を、風力発電機の「販売」や「客先への紹介」と認定した。

風力発電機メーカーにとって、風力発電機の直接の販売先は、A社とは独立した立場にある建設会社である以上、A社が、建設会社に対して、風力発電機メーカーB社等を紹介し、同社製の風力発電機を購入してもらうよう調整することは、一見すると販売斡旋であるようにもみえる。

しかしながら、本事件においては、「自社開発案件」という点に大きな特殊性があったと思われる。すなわち、風力発電機メーカーにとって

の直接の販売先が建設会社であるとしても、建設会社は、風力発電所の建設工事を前提に、風力発電機を購入する以上、建設工事の依頼者の意向を離れて使用する風力発電機を自由に指定できるわけではなく、逆に建設工事の依頼者側が風力発電所の建設に先立ち、風力発電機を指定しているのが実情のようである。裁判所の認定によれば、本事件の各販売斡旋取引では、建設会社側が、建設工事の依頼者の意向を離れて独自に風力発電機メーカーを指定したり、風力発電機の機種を変更したという事実や、これらを行おうとした事実は一切なかった。

そして、本事件の「建設工事の依頼者」は、形式上A社の発電所子会社であるとしても、前記3(1)⑤の事実関係からすれば、発電所子会社が、A社の意向を離れて独自の観点から風力発電機の機種・基数を指定することは想定されず、A社が自ら風力発電機メーカーや機種・基数を指定していた。

このような事実関係において、風力発電機メーカーの指定は、建設会社ではなくA社が「自らの」風力発電開発事業の一環として行っており、風力発電機メーカー側の利益の有無にかかわらず、A社が役務の提供とした各行為に、販売斡旋契約に基づく役務として、独自に対価を得られるだけの意味は認められなかったものと思われる(なお、風力発電機メーカー側の利益を考慮すれば、風力発電機メーカーか

ら、A社に対する値引きやリベートにもみえるものの、本事件においては、そのような形とはされていないことや、前記3(3)記載のとおり、風力発電機メーカーにおいて負担を負わない仕組みになっていたことから、値引きやリベートの実質があったとも解し難いと判示されている。

このようなA社の役務提供そのものに独自に対価を得られるだけの意味が認められないという点は、前記3(1)④のとおり、他社開発案件では、A社からの販売斡旋手数料の請求に対して、B社が支払いを拒絶したという事実にも表れている。

(2) 対価について

本事件においては、風力発電機メーカーからA社に「販売斡旋手数料」として現に金銭が支払われており、A社は収益を得ているようにもみえる。

しかしながら、実現主義においては、収益の認識には、「役務の提供の完了……に対する対価の成立」が要件とされており(注六)、「役務の提供に対して」得られた対価に限定されている。

本事件においては、前記(1)のとおり、「役務の提供」が認められない以上、「役務の提供の完了に対する対価」は存在し得ないと思われる。

それに加えて、本事件においては、前記3(3)のとおり、そもそも風力発電機メーカーにおい

ては、販売斡旋手数料の支払いについて何ら負担を負わない仕組みになっていたことから、風力発電機メーカーとしても、A社の「役務の提供」に対して、自ら負担を負って「対価」を支払うことを予定していなかった、すなわち、「役務の提供の完了に対する対価」の実態は認められないと認定されたものと思われる。

三 近年の課徴金勧告事案との比較

本事件を踏まえると、個別の取引やそれに係る契約単位でみれば、「財貨の移転又は役務の提供」、そして「(それに対する)対価の成立」が外形上存在するようにみえる場合においても、事実上存在するようにみえる場合においても、事実上存在するようにみえる場合においても、複数の取引が一連のものとして構成されており、その一部の取引により外形上発生したようにみえる収益が、後に消去されること予定されているなど、独立した価値・実態がないと認められる場合がある。このような場合には、会計処理として、収益認識する前提となる「財貨の移転又は役務の提供」や「(それに対する)対価の成立」の要件の存否は、その一連の取引実態に基づいて判断しなければならぬ。これは、収益の認識全体に共通するものであり、本事件のような「売上」の計上に限るものではない。

本事件は、平成二五年に証券監視委が勧告し

た事案であるが、それ以降の証券監視委による課徴金勧告事案においても、本事件と同様、収益の認識について、個別の取引単位での判断にとどまらず、取引の実態を踏まえた上で、一部の取引に基づき外形上発生したようにみえる収益の計上には実態がない(実現主義の要件に照らせば、「財貨の移転又は役務の提供」と「それに対する)対価の成立」の要件が認められない)と判断したと思われる事例がみられる。

たとえば、近年では、平成二七年一月七日に証券監視委が、上場会社B社に対する課徴金納付命令の勧告を行った事案(以下「本件課徴金事案」という)の中で指摘された会計処理などが挙げられる(当該事案は、同月二五日に、金融庁長官から課徴金納付命令が发出されている)。

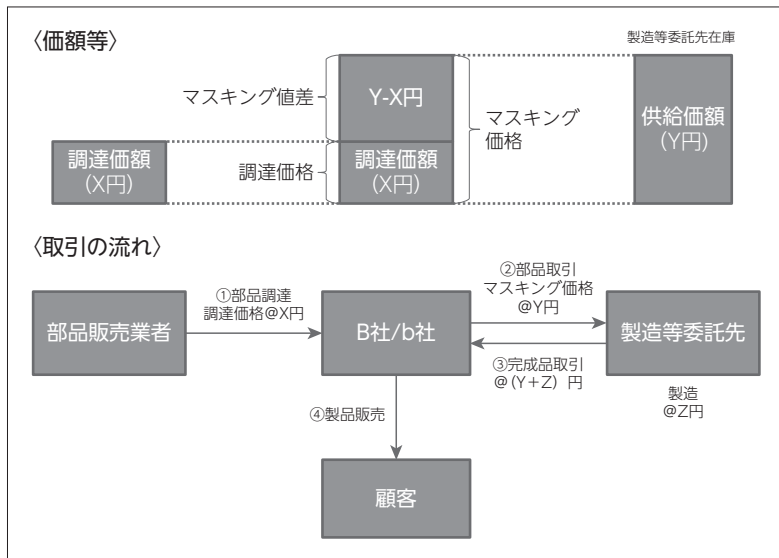
なお、本件課徴金事案の詳細について、証券監視委が公表した事実関係以外は、B社から公表された第三者委員会報告書を基に補足して述べる。

1 本件課徴金事案の概要

(1) 事実関係(図表3)

B社は、パソコン(以下「PC」という)事業において海外の製造等委託先にPCの設計、開発および製造を委託する取引を行っており、その際、B社は、製造等委託先に供給するPCの主要部品について、B社またはB社の一〇

【図表3】 本件課徴金事案の取引の概要



○%子会社（以下「b社」という）が部品販売業者から部品を購入し、それを製造等委託先に對して有償支給している（以下、この取引を「部品取引」という）。

そして、有償支給する際の価格は、部品の調達価格（@X円）が製造等委託先を経由して競合他社に漏洩することを防止するため、調達価

格（@X円）を上回る一定価格であるマスキング価格（@Y円）を設定している（以下、マスキング価格に基づく供給価額（Y円）と部品販売業者からの調達価額（X円）との差額（Y-X円）を「マスキング値差」という）。

部品供給を受けた製造等委託先は、自己調達部品とあわせてPCを製造し、完成したPCをb社に納入し（完成品をb社が買い取る取引を「完成品取引」という）、その後、b社に納入された製品はB社を経由して各地域において販売される（以下、部品取引と完成品取引をあわせて「Buy-Sell取引」という）。

(2) 当初の会計処理

B社は、会計処理上、この部品取引時に計上されたマスキング価格による供給価額（Y円）を製造等委託先に対する未収入金に計上するとともに、マスキング値差（Y-X円）について製造原価から減額処理を行っていた。

B社は、主要部品の調達先に対しては値下げ交渉等を行う一方、B社主導で取り決められたマスキング価格による取引を行い、調達価格に対するマスキング価格の比が年々拡大する中、四半期末において正常な生産行為に必要な数量を超えた数量の主要部品を製造等委託先に対して有償支給し在庫として保有させ、同四

半期末に前記減額処理を取り消さないことよって、利益の嵩上げ（売上原価の過少計上）を拡大させていた（注七）。

2 証券監視委の判断

証券監視委は、Buy-Sell取引のように部品取引と完成品取引が実質的に一連の取引である場合には、部品取引時に製造原価から減額したマスキング値差は未実現利益であり、これが取り消されない際には、架空の利益の計上とされると判断している（注八）。

3 本件課徴金事案の特徴

本件課徴金事案の取引概要は図表3のとおりである。本件課徴金事案においても、本事件と同様に、Buy-Sell取引という形態の取引を行うことそのものは一般的に否定されていない。そして、B社（b社）から製造等委託先への部品の販売、同社からの完成品の購入、という各取引（契約）が外形上存在しているようにみえる以上、B社（b社）が同社グループ外の製造等委託先へ部品を販売した時点で、部品取引に係る利益が実現しているようにもみえる。

しかし、証券監視委は、本件課徴金事案において、部品取引と完成品取引が実質的に一連の取引であるとして、Buy-Sell取引を会計上一体と評価している。

実質的に一連の取引と認定するに当たって

は、第三者委員会による報告書において指摘されている以下のような点が考慮されたのではないかと思われる。

- ① B社に提出される製造等委託先の生産見積書において、マスキング価格で供給した部品を使用してP Cが生産され、完成品取引が行われることがあらかじめ想定されていること
- ② B社と製造等委託先の完成品購入基本売買契約において、製造等委託先への生産指示数量のうち、一定期間内の生産計画量については完成品、仕掛品の買取義務を有していたこと
- ③ 原則として製造等委託先からの発注量は、B社からの製品の発注量に紐づいており、過去においても、実際に転用不可能な余剰部品在庫を買い戻したり、その処分費用を支払ったりしている実績があること
- ④ マスキング価格は、原則としてB社の言い値であり、交渉がなされていないこと
- ⑤ B社が製造原価のマイナス処理を先行して行っている趣旨は、完成品取引において、製品購入原価と相殺することで適正な売上原価を算出することを前提としていることから、会計処理自体が部品取引と完成品取引を一体として考えている側面があること

これらの事実などを踏まえて、取引全体の実

態をみれば、B社側も製造等委託先も、部品取引だけで取引を完結させることは予定しておらず、あくまでも将来に完成品取引も行われることを前提として部品取引が行われていたものとみられ、完成品取引も含めて実質的に一連の取引であると認定されるものと思われる。その上で、部品取引の時点の実態をみれば、B社は、部品在庫を製造等委託先に預けたにすぎず、部品取引時に発生したようにみえるマスキング値差相当分の利益は、後の完成品取引時に消去される見かけ上の利益にすぎない(注九)。

その実態を踏まえれば、会計処理上も、収益認識要件である「財貨の移転」の要件を満たしているとはいえず、部品取引時に利益の計上を行うことは適切ではなく、取り消すべきものと思われる(注一〇)。

四 最後に

本事件の判決内容からすれば、会計処理における収益認識は、必ずしも個々の取引の成否だけでは判断することができず、当該取引の前提や背景事情なども踏まえて、取引内容や位置づけを実質的に判断する必要がある。

本事件では、事実関係を詳細に認定した上で、個々の取引の契約関係だけでなく、当該取引がなぜ行われたのか、当該取引の当事者間における位置づけはどのようなものか、などといっ

た実態を踏まえて、会計処理としての適切性を判断している。個々の事案における事例判断ではあるものの、実態判断およびその考慮要素については、他の会計処理の適切性を検討する際の参考となるのではないかと史料する。

(注一) 有価証券報告書等の虚偽記載に係る課徴金納付命令取消請求事件等を指す。

(注二) 証券監視委のウェブサイト (http://www.fsa.go.jp/sssc/news/c_2013/2013/20130329-1.htm) および http://www.fsa.go.jp/sssc/news/c_2013/2013/20130329-2.htm に掲載。

(注三) 証券取引等監視委員会事務局「金融商品取引法における課徴金事例集」開示規制違反編(平成二八年八月)一二〇頁。

(注四) 企業会計原則「第二 損益計算書原則」三(営業利益)B。

(注五) 経済安定本部企業会計基準審議会「税法と企業会計原則との調整に関する意見書」(昭和二七年六月一六日)において、実現主義の適用に関し、「販売によって獲得した対価が当期の実現した収益である。販売基準に従えば、一会計期間の収益は、財貨または役務の移転に対する現金または現金等価物(手形、売掛債権等)その他の資産の取得による対価の成立によって立証されたときにのみ実現する」とされていることから、収益の認識要件として、「財貨の移転又は役務の提供の完了」とそれに対する「対価の成立」が求められていると考えられている(日本公認会計士協会・会計制度委員会研究報告第一三三号「我が国の収益認識に関する研究報

告（中間報告）——IAS第一八号「収益」に
照らした考察——（I総論）。

（注六） 日本公認会計士協会・前掲（注五）。

（注七） なお、B社は、このような取引と並行して、損益対策のために、本来、部品取引時にマスキング価格を設定する必要のない子会社に対してマスキング価格で部品を供給することにより、マスキング値差を製造原価から減額処理し、利益の嵩上げを行っていた。

（注八） 証券取引等監視委員会事務局・前掲（注三）二九頁。

（注九） 当該見かけ上の利益は、当期の本来の利益でなく、翌期以降の利益でもないため、「利益の前倒し」が問題となるものではないと思われる。

（注一〇） なお、B社は、連結財務諸表の作成について米国会計基準を採用している（ただし、単体の財務諸表は日本の会計基準に基づき作成している）。米国会計基準において、このようなBuy-Sell取引に合致した明確な会計基準は存在しないものの、同基準においても、企業の収益および利益の認識には、「実現している（または実現可能である）こと」と「稼得されていること」が要件とされており、後者の要件については、「……収益は……企業が当該収益に相当する利得を得るためになすべきことを実質的に成し遂げた時点で稼得されたものとみなされる」とされている（Accounting Standards Codification (ASC) 605-10-25-1）。そして、買戻条件付と認められる取引においては収益を認識することはできないとされている（ASC 605-10-S99-1）こと

などから、米国会計基準を採用していることを踏まえてもなお、部品取引時に利益の計上を行うことは認められないと判断されたと思われる。

（みさき・たかこ
いで・こうじ）