

第2章

各部門と連携して戦略的な検討を 収益認識基準対応で 契約を見直す際の留意点

第2章のエッセンス

● 契約の変更に際しては、相手方の同意が不可欠であるため、早期に検討を進め、相手方との協議・交渉に時間を割くのが望ましい。

● 本基準の適用後、法務担当者は、事業部門はもちろん、経理・財務部門と緊密に連絡しながら戦略的な契約内容の検討・作成をすることが望まれる。

契約の見直しの 検討ステップ

契約の見直しに向けては、次に示した手順を行う必要がある。

【契約の見直しの手順】

① 自社の営業に関して締結している契約を精査し、本基準を適用し

た場合の収益認識の考え方を整理する。

② 自社の希望する収益のタイミングでの収益認識ができない場合や、契約内容の解釈によっては自社の希望する収益のタイミングとならない場合には、契約関係の実質的な条件や契約条項の変更を検討する。

③ 契約変更が必要である場合には、契約の相手方に対して契約変更の必要性を説明し、変更の内容について協議・交渉する。

④ 契約が変更された場合には、経理担当者ははじめ担当者に変更後の契約に基づくビジネス的なフォローおよび本基準に基づいた会計処理の方法を周知し、認識の共有を図る。

このうち、社内検討において最も重要な作業は②であり、法務担当者

および経理・財務担当者の協力が不可欠である。

そのうえで、必要な契約については③のステップに入ることになるが、今後契約内容を見直し、変更していくうえで、契約の変更に関する本基準の取扱いも踏まえておく(④参照)必要がある。

本基準は、「契約変更は、契約の当事者が承認した契約の範囲又は価格(あるいはその両方)の変更であり、契約の当事者が、契約の当事者の強制力のある権利及び義務を新たに生じさせる変更又は既存の強制力のある権利及び義務を変化させる変更を承認した場合に生じるものである」とするが(本基準28項)、これ自体は法務の観点からは特に違和感はない。

また、契約の変更が、(i)別個の財またはサービスの追加により、契約の範囲が拡大されること、(ii)変更さ

れる契約の価格が、追加的に約束した財またはサービスに対する独立販売価格に特定の契約の状況に基づく適切な調整を加えた金額分だけ増額されることの2つの要件をいずれも満たす場合には当該変更した契約を独立した契約として処理するものとされているが(本基準30項)、これについても、法的には単なる契約の追加と整理することができるものであり、少なくとも抽象的には違和感はないだろう。もともと、契約変更の際に、過去の契約の経緯を踏まえた金額交渉となった場合に、事後的に「適切な調整を加えた金額」の範囲内といえるかどうかという点は意識しておく必要がある。

契約の見直しに向けた 検討の時期

本基準の適用開始は、2021年4月1日以降に開始する事業年度からであるから、契約の見直しまでにはまだ約2年の時間的余裕がある。

しかし、契約の変更は当然のことながら相手方の同意を必要とする。会社にとって重要な契約であるほど、契約の変更に際しては相手方に交渉力(バーゲニング・パワー)が