

■ 名 前 : 栗野 宗高

■ コメント :

ユーザー側として今回の実務指針案を見させていただきました。実務指針案へのご参考になれば幸いです。稚拙な文面のため分かりかねることがございましたら、ご連絡ください。よろしく申し上げます。

「ソフトウェア取引の収益の会計処理に関する実務上の取扱い(案)」へのコメント

今回の実務指針案を拝見しましたが、ユーザー側の実務経験からコメントをまとめてみました。なお、今回の実務指針の施行によりユーザー側の会計処理の影響はありますでしょうか？ありましたら、ご指示いただきたく思います。

(1) 受注製作のソフトウェア取引について

IT業界ではソフトウェアの開発として、準委任契約を締結しているケースが多々あります。準委任契約の場合、成果物責任がベンダーにはないため、ユーザー側は検収の完了が取れません。

準委任契約自体、ソフトウェアの開発の上流部分である調査や企画のフェーズならば問題はないと考えますが、開発フェーズでも準委任契約を締結されているケースが多々見受けられます。この契約の場合の収益認識はどのようにすればよろしいでしょうか？実態としては、開発フェーズの作業は請負契約や委任契約とほぼ変わりません。

また、ベンダーがPM(プロジェクトマネジメント)として参画するケースも見受けられ、この場合には準委任契約は妥当だと考えられますが、こちらのコストはソフトウェア取引の一部と考えるべきか、もしくはITコンサルティングとして考えるべきでしょうか？

(2) 分割検収に関する会計上の論点

分割検収については「フェーズ毎の成果物を検収して対価が成立」とありますが、中小ベンダーでは資金繰りによりフェーズの成果物がない段階での支払もありえます。(恐らく従業員の給与の原資と思われます)

この場合でも収益認識にあたって、各フェーズ完了時の対価の成立、販売代金の回収可能性、返金の可能性等、資金回収のリスクを考慮すべきでしょうか？

中小ベンダーは日本のIT業界では多々あり、この実務指針に従うユーザー側としてはかなり煩雑になると思われます。

(3) ソフトウェア取引の複合取引についての会計上の考え方

機器とソフトウェアの複合取引について、「サービスと機器の内訳をユーザーに明らかにする」とありますが、ベンダー側からすると仕切値を明らかにすることが出来ないため、難しいと思われま

れることになるかもしれませんが、この点についてはどのように考えられているでしょうか？

なお、ユーザー側としての課題ですが、主たる取引の収益認識時点に一体として会計処理されるということは、ベンダー側は「機器導入」などの請求書にまとめられることが考えられます。

ユーザー側からは主たる取引が何かは各自で判断せざるえないため、会計処理方法の相違が発生する可能性があります。

例としてはIT機器のコストの低下が激しく、ソフトウェアの設置や導入の作業費のほうが大幅に高い状況で（LANやPC設置など顕著に表れる）、「機器導入」の請求書を頂くと、機器として資産計上しかねないということです。

このようになると実態を表さなくなるリスクがありますが、どのようにお考えになりますでしょうか？

まことに稚拙な文面で申し訳ありませんが、コメントとして寄せさせていただきます。

何かご不明な点ございましたら、小職までご連絡ください。

以上