

欧米の公共工事と建設業経理

— 実態調査報告 —

平成 10 年 12 月

財団法人 建設業振興基金
建設業経理研究会

は し が き

－ 実態調査報告概要 －

財団法人建設業振興基金・建設業経理研究会（座長：青山学院大学教授東海幹夫）は、経常的な活動を続ける2研究部会（会計制度研究部会・原価計算研究部会）に並行して、欧米主要国の建設業経理を公共工事の発注方式と関連づけながら、次のとおりその実態を調査した。

◎テーマ 公共工事の入札・発注制度と建設業経理

◎対象 アメリカ、イギリス、ドイツ、フランス、イタリア、スペイン
公共工事の発注機関
建設業者（総合工事業者、専門工事業者）
建設業団体
会計事務所あるいは公認会計士

◎調査項目

①公共工事の制度的特徴に関する実態調査

公共工事・入札制度の特徴
工事指名参加者のファイルあるいはデータ・ベースの実情
工事指名参加者の企業経営評価システム
公共工事代金の支払方法
保証制度（ボンド制度）の状況
積算基準の特性

②建設業経理に関する実態調査

当該国の会計規準の特徴
国際会計基準（IAS）への対応姿勢
建設業財務諸表の開示上の特徴
工事収益の認識原則
工事進行基準への対応
工事原価計算の特徴
工事原価管理の取組み
税務会計（税法）の特徴

◎担当委員

<u>米国班</u>	山 浦 久 司	明治大学経営学部教授
	丹 羽 秀 夫	公認会計士（桜友共同事務所）
	(事務局) 梶 谷 勉	(財)建設業振興基金業務第一部長
<u>欧州班</u>	東 海 幹 夫	青山学院大学経営学部教授
	中 村 義 人	公認会計士（朝日監査法人）
	(事務局) 土 井 直 樹	(財)建設業振興基金業務第一部参事

◎訪問先

米国班 平成9年9月15日～9月22日

1. ニューヨーク
 - a. ニューヨーク州・ニュージャージー州港湾局発注局担当官
 - b. ティシュマン・インテリアズ（CM会社）
 - c. ZAビジネス・サービス（CM会社）
 - d. トライバー・グループ（保証会社のブローカー）
 - e. ポービス・コンストラクション（建設会社）
 - f. 青木建設ニューヨーク支店
 - g. CFMA（Construction Financial Management Association－調査機関）
 - h. デロイト・トウシュ会計事務所
 - i. KPMGピートマーウィック会計事務所
2. シカゴ
 - a. イリノイ州交通局建設局入札審査担当官
 - b. アーサーアンダーセン会計事務所
3. サンフランシスコ
 - a. カリフォルニア州交通局建設計画課担当官
4. ロスアンゼルス
 - a. 大林組米国西部営業所

欧州班 平成9年9月7日～9月19日

1. イギリス（ロンドン）
 - a. 環境省入札審査担当官
 - b. テーラー・ウッドロー（建設会社）
 - c. アーサーアンダーセン会計事務所
2. ドイツ（ベルリン）
 - a. ベルリン州建設局発注担当官

- b. アーサーアンダーセン会計事務所
- 3. フランス（パリ）
 - a. 設備省建設業課担当官
 - b. フランス土木工業会
 - c. 公認会計士（現地開業）
- 4. イタリア（ミラノ）
 - a. ミラノ建設業協会
 - b. インプレッサ・カステリ（建設会社）
- 5. スペイン（バルセロナ）
 - a. カタルーニャ州工事管理会社（州の設立した株式会社）

実態調査の成果に関連する委員の報告は、本書に取り纏められているが、各国の特性を、ここに概説として列挙しておく。詳細は本文を参照されたい。

A. 公共工事発注方式と会計制度との関係（顕著な特徴）

アメリカ 工事代金の支払いは、通常、公共・民間ともに、月次請求し施主の承認があれば翌月末までに入金する仕組みが浸透している。

ビッド（入札）ボンド、パフォーマンス（履行）ボンド、ペイメント（支払）ボンドのシステムが確立されている。

工事のデザインから竣工にいたるまでのトータルな管理専門職務であるCM（Construction Management）の制度が確立している。

コスト縮減の手法としてVEの方式が古くから用いられている。

イギリス 積算及び施工検査の専門職務としてQS（Quantity Surveyor）の制度が特徴的に確立しており、その評価にしたがって、月次支払い制度が一般的になっている。

民営化推進政策の影響から、公共機関による工事発注は減少傾向にあり、それに代わりPFI方式が導入されている。

ドイツ（ベルリン州）

原則として、総合工事として一括発注はせず、主要な専門工事単位の分離発注方式を採用している。したがって、入札もその単位ごとに実施される。このために、アメリカのCM的な職務をおこなう人材が発注機関に確保されている。

フランス 分離発注方式が多く採用されている。

コストが一律的に算定されるような積算基準のような方式を好まず、デザインを含めた個性的なコンペを重視する傾向にある。

PFIの活用には積極的である。

この他、スペインのカタルーニャ州では、公共工事の全般的な管理を実施する株式会社を設立し、この会社がいわゆるCMを取り仕切っている状況は特徴的であった。この会社の出資は100%州政府で、従業員は、政府系出向者（公務員）と民間企業としての採用者が混在している。

B. 国内会計制度における工事収益の認識原則（調査時点）

アメリカ 工事進行基準である。1986年からは、税法も原則として工事進行基準を採用し、IAS対応にも積極的である。

イギリス 長期工事については工事進行基準、短期工事については工事完成基準を適用する2本立方式である。

ドイツ 工事完成基準である。IASについては各国の動向を静観している様子である。

フランス 工事完成基準である。IASについては、国際的な企業がIAS対応の連結財務諸表を作成し国内的にもそれを使用する場合、これを認める方向にある。

先学は、会計理論は真空パックの中で形成されるものではない、と指摘している。会計制度の研究は、単に企業会計理論だけの展開で結論を得られるものでない。各国の置かれた状況、環境、規制、さらには国民性、民族性などの様々な影響から、現行の制度が成立しているものである。

欧米各国における建設業界の環境とそのなかで実施される経理制度の関連を研究調査することは、過去の業績にはないものであり、その報告の成果は、わが国の制度形成の過程に大きな影響を与えるものと期待される。

欧米の公共工事と建設業経理

－ 実態調査報告 －

目次

はしがき

－実態調査報告概要－

第1部 公共工事発注システムの特徴

第1章 建設産業構造と公共工事の発注システム	5
1. アメリカ	
2. イギリス	
3. ドイツ	
4. フランス	(東海幹夫)
第2章 工事管理のプロフェッション	12
1. コンストラクション・マネジメント (CM)	
2. クォンティティ・サーベイヤー (QS)	(東海幹夫)
第3章 入札参加資格審査の状況	15
－アメリカにおける建設保証ボンド制度と財務情報－	
1. 建設保証ボンドの概要	
2. 保証人の審査及び与信	
3. 審査及び分析の内容	(丹羽秀夫)
第4章 PFI (民間資本主導事業)の動向	26
1. フランスにおけるコンセッション	
2. イギリスにおけるPFI	
3. わが国への導入－第3セクター方式の転換	(東海幹夫)

第2部 建設業会計制度の実態

第5章	アメリカ建設業会計の基準と実務	33
1.	アメリカの会計基準	
2.	ディスクロージャー	
3.	アメリカ建設業会計の実務	
4.	調査の総括とわが国の建設業会計への意味	(山浦久司)
第6章	イギリス建設業会計の基準と実務	43
1.	イギリスの会計基準	
2.	会社法	
3.	長期工事の収益認識基準	
4.	長期工事の会計処理の例示	
5.	イギリスの建設業会計とわが国の建設業会計の比較	(中村義人)
第7章	ドイツ建設業会計の基準と実務	51
1.	ドイツの会計基準	
2.	工事収益の認識	(東海幹夫)
第8章	フランス建設業会計の基準と実務	55
1.	フランスの会計基準	
2.	工事収益の認識	(東海幹夫)
第9章	スペイン建設業会計の基準と実務	59
1.	スペインの会計基準	
2.	工事収益の計上基準	
3.	工事進行基準の具体的例示	(中村義人)
第10章	工事進行基準の実践	67
	—米国における事例分析—	
1.	工事進行基準適用上の具体的指針	
2.	計算事例	(山浦久司)

第1部

公共工事発注システムの特徴

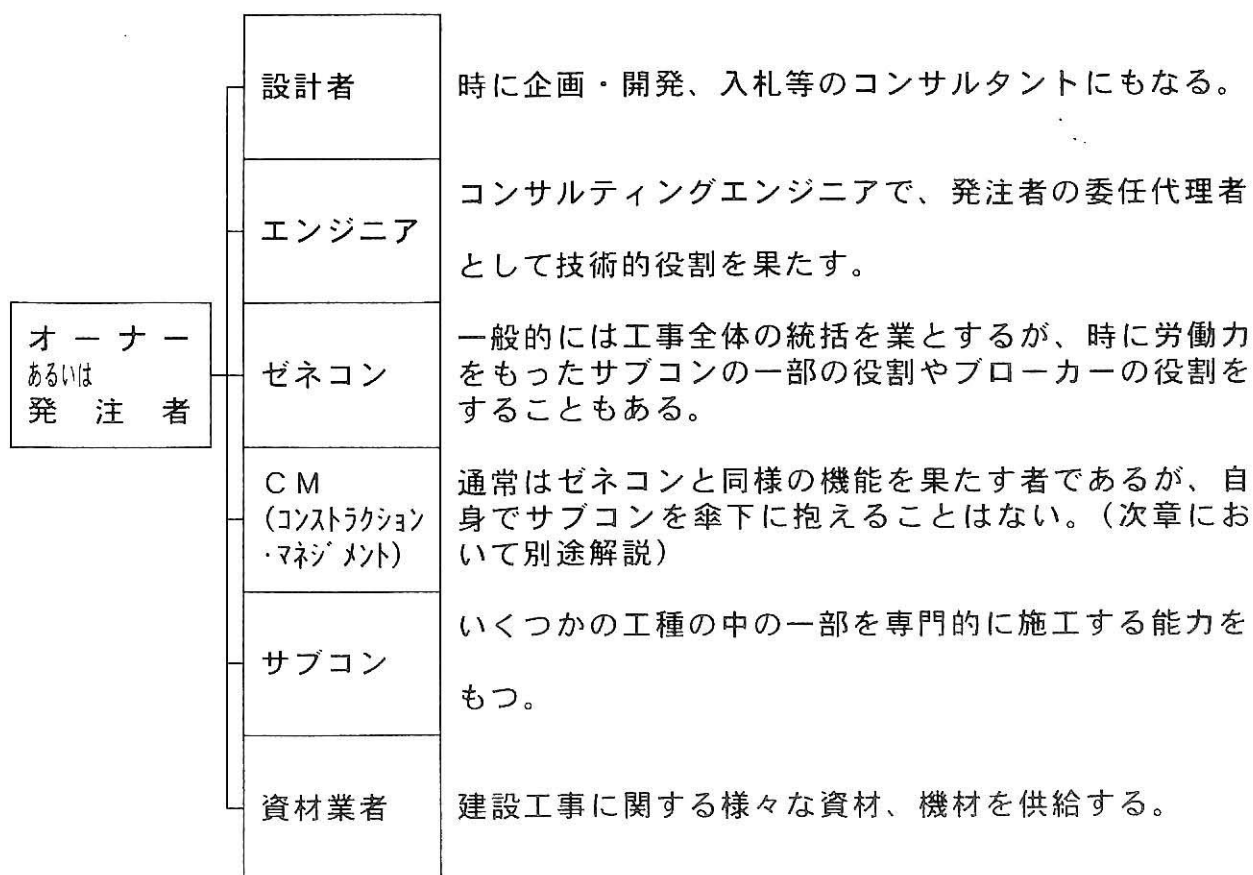
第1章 建設産業構造と公共工事の発注システム

1. アメリカ

(1) 建設産業の構造

アメリカの建設産業は、1996年データにおいて、G N Pで3千億ドルの生産活動と関わりをもち、45百万人の雇用を担う産業として位置づけられている。国家の中核産業であるとされながらも、他の重要産業（自動車、情報機器等）と比較したとき、その企業態様の多様さにおいて並はずれた特性をもっていると理解されている。この点は、スケールの差をさておけば、E U諸国や日本とも共通した特徴と考えてよい。米国においてこのことは、建設業たるものの経営理念や管理手法の観点からも独特の多様性を有するものとも解されている。たとえば、地域特性、市場特性、競争状況、労働事情、そしてそれら各々の時代背景によって、異なったビジネス環境を生み出していると理解されている。国土の広大な米国では、特に、労働組合への加入状況や強度によって、経営の環境は大きく変化したり、市場の状況によって契約方式までもが変化するとされている。このあたりは、アメリカ独特の事情と考えてよいであろう。

アメリカでの建設工事への参加者とその役割は、一般的には、次のように理解されている。



以上の各々が厳然と役割分担を明確にしているというわけではなく、工事規模等によって、1人が複数の役割を果たすことがあったり、発注する者が誰に多くの権限を委託するかも多様であったりする。このあたりが、アメリカの重要な特徴のひとつといえよう。

アメリカにおける建設産業への関与は、標準産業分類コードとの関連において、産業・非住居系、土木・高速道系、特定・専門系の3つに区分されることがあるが、1997年度のCFMA(Construction Financial Management Association)調査によれば、それらの各々におけるゼネコンとサブコンの役割は、次のような結果にまとめられている。

業者タイプ (割合)	ゼネコン	サブコン	その他	計
産業・非住居系 (41%)	92%	1%	7%	100%
土木・高速道系 (19%)	78%	16%	6%	100%
特定・専門系 (37%)	11%	81%	8%	100%
その他 (3%)	--	--	--	---

計 (100%)

(2) 公共工事の発注

アメリカの公共工事は、発注者が連邦政府であるか州政府であるか、あるいはさらに郡や市のレベルであるかによって、その入札・発注の仕組みは異なる。なぜならば、各々の機関が各自の法規を定めているからである。たとえば、連邦政府は、「連邦調達規則(Federal Acquisition Regulation: FAR)」によって、一般の州政府は、「公共契約規定(Public Contract Code: PCC)」によって、各種の規定をしている。なお、連邦政府による公共工事の発注は、陸軍省工兵隊と内務省開拓局である。

しかし、いずれの規定においても「一般競争入札」が原則的であることは共通的な理念として統一している。

ただ、わが国のように建設工事を請け負う者の資格を法律によって限定的に制限したり、その施工能力をランクづけるといった姿勢は少ない。上記の建設産業の参加者に関する図解でも明らかなごとく、米国では、良い工事を実施することは、設計、エンジニア、ゼネコン、CMのいずれかがその能力の範囲においてコーディネートすることであり、発注者はそれらの能力をうまく組み合わせて活用する役割を果たすべきであるという意識の下に、全般的な仕組みが構築されていると考えられる。

また、入札参加者の評価は、それらの機能とともに、アメリカ独特のポイント制度の運用によって補完されているといえよう。この点の詳細は、後章において詳述される。

契約方法としては、総価契約(Lump Sum Contract)、総価単価契約(Fixed Price

Contract)、単価契約(Unit Price Contract)等があるが、単価契約を実施しなければならないケースは少なく、全般的には総価を多用している。

その他の特徴としては、基本的にはV E (Value Engineering)の採用を積極的に実施しようとしていることである。そしてそのコストリダクションの成果は、おおよそ折半によって受益しようとする方式である。

2. イギリス

(1) 建設産業の構造

英国の建設産業構造を論ずるとき、ここ20年の間においては、大きな2つの変革に目を向けておかなければならない。まず第一は、1980年代のサッチャー改革である。周知のごとくサッチャーは、1970年代までの保守的で生産性の低いイギリス経済・社会システムに対して、従来の公的機関による業務の多くを民営化もしくはエージェント化という英断によって、まさに小さな政府の確立を現実化した。

電力、ガス、電気通信、水道といった公益性の高い事業を民間解放し、競争市場による活性化を図ったばかりでなく、公共工事の手法に対して大きなメスを入れた。民間資本・民間活力の利用を促進したP F Iの導入である。イギリスのP F Iについては後述するところである。

したがって、イギリスの建設産業は、1970年代までの公共事業にどっしりと依存する構造から、規模の大中小を取り混ぜた多くの建設産業への自由な参加者が急増し、1980年代後半には、約30万に近い建設業者がいたといわれている。しかも、その半数近くは「1人親方」と呼ばれたまさに零細の業者であったという。

第二の変革は、1990年代初頭から英国経済を襲った大不況である。これによって公共も民間の区別もなく、建設関連投資は急速に沈静化し、この間に業者の約1/3が淘汰されたというし、また、かろうじて生き残った業者も、ピーク時の能力を維持することはできず、しばらくの間、かなりのアイドル・キャパシティを保持したままの企業存続に終始した。この間に見られた大規模プロジェクトは、英仏海峡トンネル建設ぐらいであった。

現在は、アメリカ経済の復活やE U統合への活力などの影響を受け、経済状態としては、比較的落ち着いた状況を示しているといわれているが、すでに社会資本整備への一段落という評価と規制の少ない産業維持の原則から、建設業界が産業全般のリーダーとなるといった感はなく、各業者が自身の専門分野において特性ある受注活動を展開している。このあたりは、わが国の業界特性とかなり異なった状況であり、注目しておきたい。

なお、イギリスの建設業に携わる者として、発注者の代理人的行動をするアメリカ的な意味のC Mも存在するし、他に、わが国のゼネコンあるいはフランスの総合請負に近い意味をもつパッケージ契約を請け負う業者あるいはシステムもある。また、イ

ギリス独特の専門家としてのQS (Quantity Surveyor) は、経理との関係からもおおいに注目しておく必要がある。QSについては後述する。

(2) 公共工事の発注

イギリスは慣習法の尊重する国であり、建設業に関係するまたは公共工事に関する法規も、わが国ほど厳格に定められていない。公共工事の入札・契約については、国と有識者と建設業者が一同に会して議論する場としてのNJCC (The National Joint Consultative Committee、国家合同諮問委員会) の制度手続き規定によって実施されている。

イギリスの入札方式には、方法としては3つがあるといわれる。すなわち、一般競争入札 (Open Tendering)、指名競争入札 (Selective Tendering)、随意契約 (Negotiated Contract) である。1970年代には公開的な一般競争入札が主流であったといわれるが、現在では指名競争入札が一般化し、国、地方のいずれの公共工事の発注にもこの方法が採用されている。その理由は、公共工事の遂行には各々に特性があり、当該工事に最も適切な業者の限定された形での選択によって、最適な環境が確保されるという見解によるものと思われる。そして、このためには、過去の工事において良い仕事をした業者の包括的なリストが確保されなければならない。いわゆる建設業者のデータベース化である。発注者は、このリストから最も適切な業者を複数選択し、その中での入札を実行するのが、選択的指名競争入札である。随意契約はほとんどない。

わが国の「経営事項審査」は、建設業者のリスト化とともに、そのランキングも実施している。イギリスでは、データベースの充実を尊重するものの、業者のランキングをせずに、過去の実績を重視したリスト化をすることに特徴がある。

3. ドイツ

(1) 建設産業の構造

ドイツの建設産業は、上記のアメリカ、イギリスと異なった独特の環境をもつ。すなわち、東西ドイツの統一は、旧東ドイツの大幅に立ち遅れた社会資本整備に対して、かなり優先的な投資が施さなければならないからである。また、この統一とともに、首都をベルリンに定め、統一の首都機能構築に莫大な公共投資が振り向けられなければならないからである。したがって、ドイツでは、経済環境とかわりなく、大規模な公共投資を進行させているEU最大の建設市場であり、それはドイツ国民総生産の1割を超えているといわれている。ただし、それらの建設投資の活況が、経済全般へ良好な影響をもたらしているというばかりではなく、財政的には重大な局面を迎えており、労働条件や自然環境への独特の対応とも相俟って、かなり厳しい経済運営を迫られているといわれる。

また、ドイツの特徴は、一部の国家的なプロジェクトを除き、多くは州政府もしくは

は地方自治体の単位によって、公共工事管理を実施していることである。公共工事の発注機関別比率において、連邦政府のものは金額の大きいものが多く含まれているにもかかわらず10数%であり、残りは州政府その他の地方自治体である。

ドイツでは、伝統的に専門的な技術・技能をもつ者を育成し尊重する傾向が強い。周知のごとく、特殊な教育訓練（OJTを含む）を受けて該当の資格を授与されたものをマイスター（専門職人）として高く評価し、これらのレベルの高い技術力の集大成として、建設の品質を位置づけている。したがって、建設業者その他の建設工事に携わる者の質は、多くこのマイスター的専門工事能力の評価に依存していると考えることができる。わが国における企業評価論理とかなり異なった傾向を感じとることができる。

(2) 入札・発注のシステム

ドイツの公共工事発注に関する規則は、国家的なものであれ地域的なもので、その基本のほとんどが「建設工事請負統一規則」（VOB）にまとめられている。ドイツは、イギリスと対照的に、法規や規定に基づく国民の了解という意識が浸透しており、建設工事に関する規定としてのVOBは、1926年に決定されたものであるが、その後は、東西の統一を含めた様々な環境変化にもかかわらず、基本的に建設行為の公正なバイブルとして今日まで機能し続けている。これは、官民が合同で参加するドイツ建設工事請負委員会によって議せられ、その委託を受けた社団法人ドイツ規格統一協会が、これを発行している。以下、その骨子を紹介しておく。（1992年版を参照）

ア．建設工事は、専門知識、能力、信用のある企業に、適切な価格で、その工事を入札・発注しなければならない。競争を原則とする。競争を制限する不健康な付随現象は抑止されなければならない。

イ．大規模な建設工事は、できるだけ区画に分割し、区画ごとに入札・発注すべきである。（区画分割の原則）

ウ．様々な専門工事分野または産業分野を要する建設工事は、原則として、専門分野また産業分野ごとに入札・発注すべきである。（専門分離発注の原則）

エ．建設工事は、実施される工事ごとに報酬を決定し入札・発注しなければならないが、特に次のような契約様式がある。

a．技術的、経済的に統一的な工事については、その規模を寸法、重量、個数等によって発注者が仕様書類に表示できるものについては、原則として、統一価格で報酬を決定する。（統一価格契約）

b．工事の施工方法と規模が正確に決められており、施工の際に変更が予想されない場合は、もしそれが適当であれば、一括総額で報酬を決定する。（一括契約）

c．小規模の工事で、発生する経費が主として賃金（労務費）であるものは、時間報酬をもって入札・発注することができる。（時間報酬契約）

d. 比較的大規模な建設工事であって、入札・発注前には明確かつ一義的な内容を決定できず、完全な価格見積りが不可能な場合は、例外として、原価による入札・発注をおこなうことができる。(原価計算契約)

以上のようなごく基本的な規定の中にも、わが国と異なったドイツ・システムの特徴を見出すことができる。

第一は、基本的に、ゼネコンへの総合工事発注ではなく、専門工事別の分離発注方式を原則としていることである。第二は、入札の予定価格について、労務主体工事の時間報酬契約を可能にし、また、特定の大型工事については、事前に契約価格の全体を確定しない原価計算方式に基づく契約(一種のコスト・プラス・コントラクト)を可能にしている。

入札制度としては、規定に記述されるように、基本的に公開競争入札によることを強調している。制限的な競争入札や随意契約は、公開競争の条件が得られない特別な状況にのみ許されるものと解されている。このあたり、イギリスの選択的競争入札の位置づけとかなり異質の風土を感じさせる。

4. フランス

(1) 建設産業の構造

フランスは、EU諸国のなかでドイツに次ぐ公共工事大国である。特に、建設業が中央政府の公共工事政策に依存する環境は伝統的に育成されたもので、わが国と同様に、数社の大手ゼネコン(SGE、Bovyques、SAE、GTM等)を頂点とするピラミッド型の業界構造を構築している。したがって、大規模な建設業者の売上高に占める土木工事の割合はかなり高い。また、国の公共工事を担当する設備省の権限は強大で、担当者自身の裁量に依存する度合いも、わが国とは比較にならないほどに判断の範囲が広い。

近年は、地方分権の動きもかなり見られてきており、特に住宅整備に関する開発には積極的で、地方自治体も、建設産業の有力な発注者として徐々に浮上してきている。

フランスは、建設対象のデザインやコスト配分については、伝統的に個性を尊重する傾向が強く、画一的な基準を設定し統一的な建設工事が遂行されていくことをきらう。その意味において、エンジニアと呼ばれる人材の評価は重要視され、その資質には、設計や建設技術ばかりでなく、経済・経営、環境、政策等への感性をも必要とされているといわれる。

フランスの建設業界においては、事前資格審査を担当する機関による評価が実施されている。OPQCB(資格認定格付け・品質保証機構)は、公益的な民営機関で、事前資格審査だけでなく、ISO9000企画に基づく品質保証の認証も行っている。ここでは、企業の要請に応じて、入札に参加する企業の能力を、経営、財務、技術等の観点から数段階の評価をしランクづけをする。ただし、公共調達においてこの事前資

格審査は強制されていないから、これによって公共工事への参加が制限されることはない。その意味では、企業のランキングは実施されるものの、わが国の「経営事項審査」とは少し異なった機能を果たしている。

(2) 入札・発注のシステム

フランスにおける公共工事を規定するものは、基本的には、公共契約法(Code des Marchés Publics)がある。これは、国及び地方公共団体における公共工事、資材・機材調達等の契約に関する規定を定めたもので、ほとんどのケースは、この規定によって判断される。

公共工事の発注方式は、提案募集方式(Appel d'offeres)、競争入札、随意契約の3つが規定されている。

フランスにおいて古くは競争入札が採用されていたが、わが国の仕組みと同様に、最低価格でもって入札した者が落札するこの方法独特の弊害が顕著となり、ここ30年ほどの間に、フランス特有の“アペルドフル”の方式が一般的となった。アペルドフルは、入札に参加した企業から提案された、価格、技術的利点、工期、保証、ランニングコスト等、いくつかの観点から総合的に提案を評価する方法である。提案募集方式には、公開とするもの、候補企業を指名するもの、さらにはコンクールによるものなどがある。特に、コンクールによる提案募集方式は、審査委員により技術や資金ばかりでなくデザイン上の評価も加味されるコンペであり、フランスらしいイベントとして広く知られている。

なお、フランスにおけるPFIは、イギリスのそれよりも伝統があり、その法文規定はわが国のPFI促進に貴重な参考資料になろう。後の章において詳述する。

また、ドイツと同様、フランスにおいても分離発注の方式が多用されている。しかも、ドイツのような州政府単位での活用にはばかりでなく、国家プロジェクトにおいても採用されている点は注目したい。このような方式の場合には、いうまでもなく、公的発注機関の内部に建設工事の全般を幅広い知識でマネジメントする人材の存在が不可欠である。フランスでは、そのあたりに十分な対応及び自信をもっているものと推察される。

第2章 工事管理のプロフェッション

公共工事の入札・発注に関する仕組みは、各国ともに国家的なインフラストラクチャー整備の重要性を共通して認識しながらも、その歴史、風土、慣習、価値感、環境等、様々な理由によって、異なったシステムの中で実施されている。そして、それらの相違は、われわれの調査研究課題の中核にある経理（会計）の在り方にも、重要な影響を与えていることがわかる。グローバル・スタンダード形成の声高い昨今であるが、そのあたりの環境も十二分に配慮をした社会・経済の仕組みと構造の構築に腐心することが肝要である。

特に、ここに述べる「工事管理」に関するプロフェッション（専門的な職域）の存在は、収益の認識基準の検討などには、不可欠な内容である。ここでは、米国においてかなりの歴史をもつコンストラクション・マネジメント（CM）とイギリスのクワンティティ・サーベイヤー（QS）の概要を紹介するが、それらが社会制度の中において浸透した職域として認知されていなければならないほど、わが国における経理システムの望ましい構築に深い関わりをもつ。なぜならば、いずれもが、わが国の建設工事管理の方式において、明確な確立をみていないからである。

1. コンストラクション・マネジメント（CM）

1970年代初頭、アメリカは、工事に関する全般的な管理者もしくは管理組織としての機能を果たすべき役割として、コンストラクション・マネジメント（Construction Management：CM）の概念を確立し、建設産業を構成する重要な役割として、この機能を社会的に認知した。そして、現在においては、公共工事に係るものから個人住宅の建設に至るまで、建設工事の広範なエリアにおいて、その役割を期待されている。

CMの機能は、端的に言えば、工事の企画、計画から、設計、発注、施工、引渡しに至るまでの工事全般に亘り管理するものであるといえる。したがって、そこに要求される資質は、プロジェクトの構想力、設計能力、技術判断、コストの積算、契約の法的理解、発注者・施工者間の適切な調整、施工管理、安全管理等、様々な領域における多岐にわたるものであることが理想とされる。別なわかりやすい言葉で表現すれば、「品質」と「工期」と「コスト」の全般に適切な管理能力を発揮しうる者と考えてよい。

わが国における建設工事の発注・受注方式は、それが公共工事であれ民間工事であれ、元請けとなるものはほぼゼネコンが想定されている。そして、ゼネコンが各種の特定工事の専門家（サブコン）を束ね、発注された工事を竣工させる方式が一般的で、そのための重階層産業組織が堅持されているといえよう。このような日本型によれば、CMの機能は、まさにゼネコンにあらなければならない。発注者は、そのような前提を尊重、信頼して、伝統的な方式を活用するものである。

また、別な見方をすると、わが国の方式では、建築士法にいう設計監理の機能として、CMのような機能を期待した向きがないわけではなかったであろう。設計し、工事期間中もその工事遂行状況を監視・監督・管理する業務が、設計監理だからであろうと考える。しかし、それだけでアメリカ流のCM機能は十分でないことは明らかであり、また建築士も、そういった機能の負荷を望まなかったとも思われ、わが国の近年の形態は、建築士にCMの機能を代替させる方向は稀薄になったといえよう。

アメリカのCMは、施主・発注者の多様な発想を原点とする工事発注における仕組みの多様化によって、この機能あるいは組織を認知する社会システムとなっている。この機能は、発注者の代理人（エージェント）であるという色彩を強調したもので、工事全体の進行をパッケージとして請け負ってしまうといったいわゆるターンキー方式とは一線を画している。したがって、CMに関する報酬の受領は、機能の発現によるサービスの対価としてのフィーにより実施される。アメリカにおけるCMは、それ自身いくつかの多様化を試みており、デザイナー強調型や一部施工請負型（CM at risk と呼ばれている）なども存在する。

いずれにしても、もっと大切なことは、CMを起用しない工事については、その機能を他のいずれか（たとえばゼネコンであるとか）の者がそれを代替しているということを確認すべき意識が存在することである。

こういった資格あるいは業務の存在は、建設業における経理システムの構築において、重要な意味をもつ。すなわち、CMは、実際の施工者としての立場とは離れた形で、工事の進捗状況を測定管理する必要があり、その客観的なデータの保持に能力をもつ者と位置付けることができる。これは、工事進行基準の適用にとっては、かなり重視しなければならない社会システムと評価しなければならない。

また、CM機能を浮き立たせることが、建設工事コストの構造を明確にすることにも貢献する。日本流の積算用語でいえば、CMのコストは、直接工事費あるいは純工事費ではなく、明確に工事管理費（狭くいえば現場管理費）である。多様な工事管理機能のコストが大雑把な経費概念に埋没することはないであろう。

2. クウォンティティ・サーベイヤー（QS）

イギリスにおいても、アメリカのCM的な機能を重視する傾向は、まったく同様である。ただし、イギリスにおいてそのような業務契約は、マネジメント・コントラクトと呼ばれているようであり、他方、類似の工事管理機能は、クウォンティティ・サーベイヤー（QS）に求められているとみることができる。

イギリスにおいては、工事の積算は、各工事における業務別の数量を確定する作業として、伝統的にこれを尊重する姿勢を貫いている。王立としての積算協会（RICS）がすでに100年以上の歴史をもつこととともに、そこに所属する積算の専門家をchartered（いわゆる勅許）として認可し、quantity（数量）の測定者として位置付

けていることから、この環境を窺い知ることができる。

イギリスのQSに求められた業務は、次のようにまとめられる。

A. フィージビリティ段階

1. プロジェクト予算の算定
2. フィージビリティ・スタディ
3. リスク分析

B. 設計・入札段階

1. コスト・プランニングおよびキャッシュ・フローの作成
2. ライフサイクル・コスト計算
3. 入札図書の作成（BQ、仕様書の作成）
4. 発注・契約のアドバイス
5. 入札の評価

C. 施工段階

1. 出来高の査定、中間支払額の計算
2. 変更に関する積算、査定、ネゴシエーション
3. 予算・実績報告書の作成
4. キャッシュ・フロー表の作成
5. プロジェクト・コスト監理と予測
6. 会計検査報告書の作成
7. 契約上のクレーム書の作成とネゴシエーション
8. 最終精算書の作成

特に、施工段階における諸業務は、全般業務の40%近い割合を占め、重要な役割と認識されている。

イギリスのQS業務は、アメリカのCMとは部分的に異なった機能をもつと理解されるものの、工事全般に亘る管理者としての位置付けは、かなり共通の認識に立っているといえよう。経理との関係は、CMよりもさらに強調されており、事前および事後におけるコストの測定者、予算と実績対比による原価管理者としての役割が、強くクローズアップされている。

このようなプロフェッションの存在は、会計における工事進行基準の適用に対して、抵抗感のない意識を醸成することになる。QS自らが工事の進捗を査定し、それに基づいた業務代金の月次支払制度が確立されていることは、わが国との社会制度の相違を痛感させられずにはいられない。会計理論の在り方が、社会全体の仕組みとの密接な関連をもって構築されるべしとする好例として、ここにイギリスのQS制度を紹介した。

参考文献：

Practice and Procedure for the Quantity Surveyor,
C. J. Willis, A. Ashworth & J. A. Willis, BLACKWELL SCIENCE 1994.

第3章 入札参加資格審査の状況

－アメリカにおける建設保証ボンド制度と財務情報－

はじめに

本調査研究における関心事のひとつに、入札参加資格企業あるいは工事指名参加者への発注者サイドにおける企業評価システムの存否があった。しかし、わが国における「経営事項審査」のごとく、企業を多様な視点から評価し、しかもその結果を点数化しランキングを実施する国は、存在しなかった。

イギリスにおいては、入札に参加する企業の関連情報に関するデータベース化を充実する方向にあるが、これらのデータを点数化するなどといったことは、全く考慮の外にあるというのが実態であった。

ただし、アメリカにおいては、以下に論述するごとく、建設保証ボンド制度が最も充実しており、この制度が、そのシステムの運用によって実質的な企業評価を果たしていると理解をすることができる。そのような視点から、ここにアメリカにおける建設保証ボンド制度と財務情報との関係について述べることにする。

1. 建設保証ボンドの概要

建設工事の発注者側のリスクには、受注者が契約どおりに工事を完成・引渡してくれないことから生じる費用の追加負担や完成時期の遅延に伴うさまざまな機会損失がある。このようなリスクを回避するために、1935年ミラー法(The Miller Act)により、合衆国連邦政府が発注する工事のうち25千米ドル以上のものは、受注者に対して保証ボンド(Surety Bond)の提出を義務付けている。連邦政府だけでなく、州政府以下のレベルでも、同様な法律(リトル・ミラー法と言われる)が適用されている¹⁾。

この保証ボンドとは、他人の債務につき不履行が生じた場合、約した役務を代って提供したり、不履行に伴う損失を代位弁済したりする契約で、基本的には次の三者間で締結されるものである。

ア. Principal:債務履行をすべき当事者であり、請負契約においては受注者(保証契約においては被保証人)をいう。

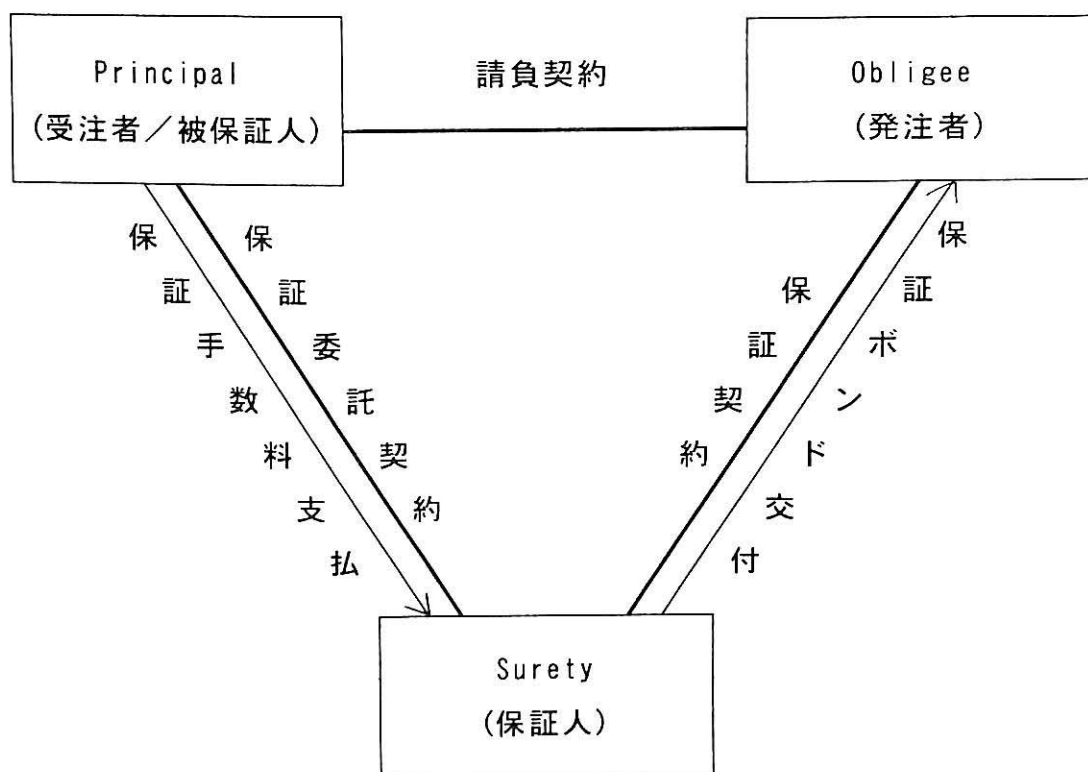
イ. Surety:上記アの当事者が債務不履行した場合、二次的にその債務履行の責め

*1 州により、保証ボンドが必要となる工事契約の金額や保証金額割合(保証金額が契約金額に占める割合)は異なっている。その概要については、National Association of Surety Bond Producers 発行の“1998 Bonds On Public Works”に各州の法律(Public Project Bond Laws)の要約が掲載されている。なお、同書は、National Association of Credit Management 発行の1998年版“Annual of Credit and Commercial Laws”からのリプリントである。

を負うものをいう。

ウ. Obligee:債務履行の果実を得るものであり、請負契約においては発注者をいう。
建設保証ボンドには、入札保証ボンド(Bid Bond)、履行保証ボンド(Performance Bond)および支払保証ボンド(Payment Bond)の3種類があるが、これら三者の関係を履行保証ボンドの例で図示すれば、次のとおりである。

図1-1 建設保証ボンドの仕組み



この図の中で、特に説明すべきと思料される内容は、次のとおりである。

(1) 保証人

保証人には、個人でも法人組織でもなることができるが、州政府のインシュアランス・コミッショナーからライセンスを受けていることが必要である。連邦政府（陸・海・空軍など）が発注者の場合の保証ボンドを発行するためには、さらに財務省にも登録する必要がある。

インシュアランス・コミッショナーは、毎年、財務諸表（公認会計士の監査証明付き）や詳細なデータを徴求するなど、保証人をモニターするとともに、各保証人に対して保証可能限度額を設定する役割などを担っている。

ヒアリング調査^{*1}によれば、銀行業務を営むもの以外であれば、たとえ建設会社であっても保証人のライセンスを受けることができるが、多くは保険会社のカンパニー（子会社または事業部門）であるとのことである。

(2) 保証ボンド

保証ボンドには、受注者が履行すべき役務（債務）の確実な履行を保証する旨の記載のほか、保証金額(Penal Sum)が明記されている。その金額の範囲内において、保証人は発注者の被る損害を支払うこととなる。

ただし、保証人が支払う費用等の損害額については、一般的には、受注者（被保証人）との間で別に締結する求償契約(Indemnity Agreement)により、保証人は最終的に一切負担しないこととなる。なお、被保証人によっては、支配株主（個人または法人組織）などとの連帯求償契約を求められることもあるし、希には、銀行の信用状(Letter of Credit : L/C)を求められることもある。

また、保証人は保証リスクを監視するために、被保証人から財務報告を年度毎及び半期毎に受け、4半期毎にも手持ち工事の進捗状況に関する報告を受けている。なお、保証人は、それらの報告内容に基づいて、より信用力のある者との連帯求償契約の追加締結を被保証人に求めたりするなど、保証から生じる損失を一切発生させない努力をしている。

したがって、管理不能なリスクが存在し、また、保険会社はそれから生じた損失を原則として被保者に請求できない保険契約とは、保証ボンドは全く異なるものとされている。

なお、先述した3種類のボンドの内容や役割などは、おおよそ次のとおりである。

ア. 入札保証ボンド

- ・履行すべき役務（債務）の内容

次の2つである。

- a. 入札書が受理された後は、一定期間その入札書を撤回せず、また、落札された場合には、契約に調印すること。
- b. 請負う契約に関して、発注者の満足する優良かつ十分な履行保証ボンドおよび

*1 ブローカーThe Treiber Group LLCに対して行ったヒアリングによる。なお、本稿執筆に当たり、米国において保証事業を営んでいる保険会社に勤務し、建設保証ボンドの引受審査を最近まで担当していた知人にもこれらの内容について確認し、さらなる補足説明を受けている。しかしながら、私の理解不足や誤解から事実と異なる点が含まれているかもしれないことを、予めお断りしておく。そこで、ヒアリングから得た内容を明らかにするため、その部分は斜字体で著わすこととする。

支払保証ボンドを提供すること。

- ・保証金額の意義

上記 a または b の一つでも履行できなかつた場合には、発注者に補償すべき支出限度額である。

- ・役割など

発注者が入札のやり直しをする際に要する費用の補填が主であるが、不誠実な入札参加者を排除することにも繋がる。なお、保証人が建設業者に対してこのボンドを発行することは、落札した場合に履行保証ボンドおよび支払保証ボンドも引き受けることを意味し、発注者にとっては、その業者の信用度判定においても役立つこととなる。

イ. 履行保証ボンド

- ・履行すべき役務（債務）の内容

契約の規定どおりに工事を完成し引渡すこと、または、不履行の場合に発注者が被った損害額を支払うこと。

- ・保証金額の意義

債務不履行の場合に発注者が被る直接・間接の損害について、保証人が発注者に対して補償すべき支出限度額である。ただし、受注者（被保証人）に代って保証人自らが債務を履行した場合などにおいては、保証人が、この金額を超えて費用負担することも生じ得る。

ウ. 支払保証ボンド

- ・履行すべき役務（債務）の内容

契約した工事を遂行するために要する労務費・材料費・外注費の支払を適法かつ確実に行うこと。

- ・保証金額の意義

保証人がこれらの工事原価に関し、支出すべき限度額である。

- ・役割など

合衆国では、先取特権法 (Mechanic's Lien Law) により、受注者が下請業者や労務ないし資材提供業者に対して支払いをしなかつた場合、発注者が受注者に代って支払う義務を負うこととされる。しかし、政府の工事についてはこの法律が適用されないため、それらの業者は代金回収リスクを負うこととなり、そのリスク分が価格転嫁されるとコスト・アップを招くこととなる。したがって、支払保証ボンドにより、このようなコスト・アップを回避することが必要となる。

近年は、このような公共工事だけでなく、民間工事においてもボンドが活用されているようであるが、その場合には、まさに先取特権法に基づく支払義務を発注者は回避できることとなる。

(3) 保証手数料

入札保証ボンドは無償で発行される。したがって、落札できなければ、ボンド費用は一切かからないことになる。一方、履行保証ボンドと支払保証ボンドについては、通常ワンセットで発行されるため、それらの同時発行を前提として、次の4要素により保証手数料率が定められている。

- a. 請負契約金額（保証金額ではない）
- b. 工事の種類
- c. 建設業者の信用度
- d. 契約上の工期

これらの要素に基づき算定される保証手数料は千差万別であるが、現在のところ、請負契約金額の概ね1~3%である。もちろん、あらゆる面で優良な建設業者に対しては1%を下回る料率となる場合もあるし、中小・零細業者にはどんな高い料率でもボンドを発行できない場合もある。

ただし、合衆国の政府組織内にはSmall Business Administration (SBA)があり、そのSurety Bond Guarantee Programは、中小・零細業者の請負契約に対して、請負金額の0.6%の料率を納めれば、一般には保証ボンドの保証金額の80%相当額について保証する。これは、日本で中小企業が金融機関からの融資を受けようとする場合に、信用保証協会に保証料を納めて保証を受けるのと同様である。したがって、当然に、保証手数料の支払いのほかに、保証人（金融機関）に対する保証手数料（金利）の支払は必要である。なお、このProgramの対象となるのは、過去3年間の平均売上高が5百万米ドル以下の業者が締結する125万米ドル以下の請負契約とされている^{*1}。

また、保証手数料の性質については、先述したとおり、保証契約と保険契約は全く異なるものであるため、保険料のように通常は大数の法則の下にあるリスクに基づい

*1 SBAは、1998年7月1日のNews Release(Release Number:98-56)において、保証ボンドの保証料率を同日より請負対価総額1千米ドル当たり6ドル（すなわち0.6%）に引き下げたと発表した。また、そのReleaseにおいて、SBAが保証する対象は125万米ドル以下の請負契約であり、保証金額は保証会社が負担する損害金額の70~90%であると書かれている。さらに、この事業の純損失率(net loss rate)は2%以下であるとも伝えている。なお、この事業の規模は、1997財政年度において、金額にして818百万米ドル、件数にして4,020件以上だった旨も記載されている。

SBAのホームページ(<http://www.sbaonline.sba.gov/>)には、“The Facts About…The Surety Bond Guarantee Program”があり、そこでSurety Bond Guarantee Programの概要を知ることができる。それによると、対象となる業者は、やはり直近3年度分の平均売上高（関連会社の売上高も含めて）が5百万米ドル以下であるとされている。

て算定されるものとは異なっている。しかも、保証人が被る損失は原則として被保証人に負担させることになるため、保証料は、基本的には債務の代位履行という役務を受けるための対価であると、教科書的には考えられている。

しかしながら、被保証人と別途締結している求償契約がない場合は勿論のこと、あった場合にすら、保証人は負担した損失を回収できないことがあるのが現実である。保証手数料収入を分母とし、保証人が負担した損失額を分子として求めるロス率は、概ね20～30%である。このことから考えれば、貸倒リスクを勘案して定められる融資金利と同様に、リスク・プレミアムを含むものと解することができよう。

2. 保証人の審査及び与信

公共工事の発注に際して、発注機関は、受注業者の施工能力を技術面と財務面の両方にわたって審査することが必要になる。ところが、先述のように、合衆国では25千米ドル以上の公共工事について保証ボンドの提出を求めているため、特に財務面の審査については、保証人（会社）の与信に委ねることも可能となる。実際、発注機関によっては、財務面の審査を全く省略したり、あるいは形式的なものにとどめているところがある。

この点、建設業法に定める経営事項審査により、公共工事の発注機関が受注業者の施工能力を技術面と財務面を同時に総合評価し、その評点に基づき業者を概ね5段階に分けて発注している日本とはおおいに異なっており、興味深いものがある。

そこで、以下において、保証会社における審査と与信の方法等について説明することとしたい。

(1) 審査方針

保証会社が新規の契約先を審査の際に重視するのは、3つの「C」とされている。

① Character：会社の姿勢

経営者との面談により会社の経営方針が調査され、過去の工事経歴（工事の種類・規模・件数等に応じた顧客の満足度や納入・下請業者に対する支払状況）により契約履行に対する取組姿勢が評価される。

② Capacity：施工能力

主要技術者の能力や実績内容、会社の組織体制、当該工事に関する施工体制や見積原価の内容・妥当性などが調査される。

③ Capital：資金力

契約を履行する資金力（銀行の与信枠を含む）があるかどうか調査される。

これらのうち、「施工能力」の重要度は極めて高いのだが、一部の大手保証会社を除いて、建設技術者を常時雇用して本格的に調査することまではしていない。現在の

ところ、保証会社が基本的に重視しているのは、「資金力」であり、7～8割のウェイトになると言われている。

以下、この「資金力」すなわち財務内容の審査に焦点を当てたい。

(2) 審査手続き

保証会社から新規に保証ボンドを発行してもらう場合には、通常、数ヶ月の審査期間を要すると言われている。この審査手続においては、頻繁に会社訪問や面談が行われる一方で、会社の履歴や経営者の経歴、過去の工事実績などを記入させる質問書への回答及び過去3年度分の財務諸表が必ず求められている。さらに、場合によっては、取引銀行からの与信枠確認状や連帯求償契約の締結が必要と考えられるときには、当該連帯求償義務者の財政に関する情報などが求められる。

質問書の内容から上述の「会社の姿勢」や「施工能力」を調べていることが伺えるが、「資金力」については、銀行からの与信枠確認状などを求める場合もあるものの、基本的には過去3年度分の財務諸表から審査していることがわかる。

提出を求める会社の過去3年度分の財務諸表には、保証を受けようとする金額に応じて、C. P. A. (公認会計士) の関与を概ね次のように求めている^{*}。

<u>保証金額</u>	<u>C. P. A. の関与レベル</u>
5 百万米ドル以上	監査
1 百万米ドル以上 5 百万米ドル未満	レビュー
1 百万米ドル未満	調整 (Compilation)

また、保証ボンドの発行取引が継続している限りは、先述のとおり毎年度の財務諸表を保証会社へ提出しなければならないが、これらの財務諸表についてもC. P. A. の関与が必要なことは同様である。なお、万一、保証会社が最終的に被る損失が、建設業者の財務諸表に起因し、C. P. A. にその責めを負わせることができる場合には、当然、その損害賠償請求を行っている。

資金力審査の基本資料たる財務諸表について、その真実性・正確性を担保するために公認会計士を利用する点は、アメリカ社会では当然の配意と考えられるが、日本の現状と比較するととても興味深い。

さらに、細かい点ではあるが、それらの財務諸表の作成基準、特に工事収益の計上

*1 財務諸表が調整レベルであったり、あるいは単に自ら作成しただけのものでは、通常受け入れられない。レビューは認められるものの、近年は監査レベルを求める傾向があり、特に直近年度の財務諸表には監査を求める保証会社が多い。

基準について、「調整」レベルである小規模事業者に対しても、原則として工事進行基準による財務諸表を求めることになるそうである^{*)}。審査の厳格さが改めて理解できるが、このような小規模業者については、先述したSurety Bond Guarantee Programを利用することが多いので、それほど厳格な財務諸表作成を求めているのではないかとの異見もあったことを付言しておく。

このように比較可能性の高い財務諸表を利用して、保証会社にデータベースを蓄積し、倒産リスク分析などを当然行っているが、具体的な内容は企業秘密であり明かせないとのことであった。ただし、貸借対照表データである正味運転資本（通常は、単に「流動資産－流動負債」）や自己資本の金額を重視しているとのことである。

(3) 与信（保証）限度の設定

以上述べてきた「資金力」のみならず、3つの「C」全般に関する審査の結果、保証ボンドを発行することとした場合、保証会社はその建設会社に対して、次の2種類の与信（保証）限度額を設定することとなる。

① Bonding Capacity：与信枠

保証会社が、その建設業者に対して同時並行して供与できる保証金額の合計額を意味する。

② Single Maximum Limit：契約1件当たりの保証限度額

個別工事案件毎に供与できる履行保証ボンドの最高限度額である。

これらの与信限度は、当事者間の秘密事項とされている。

また、米国では、工事代金の支払いが月次請求（月末締請求、翌々月末入金）されるのが通例である。このため、建設会社は、一般に2ヶ月分の運転資金を確保する必要に迫られている。

このことに調和するのであろうか、「与信枠」は先述した正味運転資本の5倍の金額を基本として設定されており、建設会社の内容や他の保証会社との競争などにより、10～15倍とされている。また、最近ではバブル経済を心配させるほどに保証会社の与信は緩く、中には20倍を提示してくるところまで出てきている。

なお、建設会社が保証ボンドの発行を求めると、保証会社は個別案件ごとに審査をするのは、当然である。この際、4半期毎に提出する手持ち工事の進捗状況に関する報告やその時点における手持ち工事量の聞取り調査により、その建設会社の施工能力そのものを超過した受注でないか等を確認する。もっとも、当該工事がその建設会社

*1 合衆国の連邦法人税では、工事収益の計上基準としては工事進行基準しか認めていない。しかし、過去3年平均の収入総額が1千万米ドルを超えない小規模事業者で、契約工期が2年以内に終了する場合には、工事進行基準の採用が義務付けられていない。

の通常手がける工事と同種または類似したものであり、①②それぞれの限度額以内であれば、比較的容易に保証ボンドが発行されている。

一方で、限度を超えた金額の場合であっても、それらの限度は硬直的なものではなく、随時見直される。このような柔軟な対応を引出すためには、日常、保証会社（通常は保証会社の代理を業とするブローカー）とのコミュニケーションが欠かせない。

このように保証会社による審査や与信は、連続的に日常を通じて行われているのが特徴であり、この点でも、日本の経営事項審査制度のように年度毎の断面的なものとは大いに異なっていると言えよう。

3. 審査及び分析の内容

(1) ボンド審査に際し提出する資料

ボンド審査に際しては、通常、次の資料を提出する。

- ・ 組織図（主要な従業員とその職責を示す）
- ・ 経歴書（経営者及び主要な従業員について）
- ・ 事業計画書（業務内容、受注の手段、営業地域、成長及び利益目標等の概説）
- ・ 大きな工事の実績説明書（施主の所在地・名称、契約金額、完成日、完成工事総利益額を記載）
- ・ 事業継続計画（経営者及び主要な従業員の死亡などがあった場合にどうするか）
保証会社は、主要な役職員に対する生命保険を会社契約でするように求めることもある。
- ・ 下請及び資材納入業者のリスト（所在地・名称、担当者の電話番号）
保証会社は、第三者による信用調査を実施する。
- ・ 銀行の与信限度枠証明書
保証会社は、通常、必要の都度使える無担保の与信枠で短期運転資金を賄っていることと、設備投資のための長期融資による担保付与信枠を活用できることを期待している。
- ・ 推薦状（施主、設計者及び専門技術者からの）
- ・ 直近3～5年分の財務諸表
公認会計士の意見書（監査、レビューないし調整によっていることが明示されたもの）
貸借対照表
保証会社は運転資本や財政状態全般を評価する
損益計算書
保証会社は粗（総）利益、営業利益、税引前当期利益及び当期利益を調べる
キャッシュフロー計算書

未成工事及び完成工事の明細（各工事の財務成績を示し、施工中工事からの将来収益予想が可能となるもの）

一般管理費明細（間接費の経営管理されている状況を明らかにするもの）

注記説明（会計士が財務諸表に加えたもの）

債権・債務残高の発生年次明細など、必要と考えられる他の明細^{*1}

(2) 審査・分析内容

保証会社が最も用いている審査・分析内容は、次のとおりである。

①財務諸表及び脚注の審査内容

- ・ 収益認識基準
- ・ 税務上の収益認識基準
- ・ 訴訟債務及び偶発債務の内容
- ・ 関連当事者との取引
 - － 共同企業体（JV）
 - － 株式再購入契約
 - － リース契約
 - － クレームとその調整
 - － 役員・従業員、株主、及び関連会社に対する債権
 - － 退職年金、利益分配、その他の従業員福利制度
- ・ 次の金額
 - － 総資産
 - － 長期負債
 - － 正味財産
 - － 運転資本（流動資産－流動負債）
 - － 完成工事高
- ・ その他の開示内容
 - － 受注残高
 - － 請求過剰及び不測
 - － 財務諸表に含まれる工事明細
 - － 配賦されなかった間接工事費の金額

*1 株主持分計算書（個人経営の場合には、所有者持分計算書）や工事原価に算入しなかった間接工事費の明細が求められることもある。さらに、求償契約に関しては、会社、会社オーナー及びその配偶者から求めることがある。

②分析的手続

- ・ 運転資本
- ・ 正味財産

上記 2 項目は、与信枠の水準を決定する際の指標として、しばしば用いられている。その理由は、これらが会社の損失負担能力を示しているものと考えられているためである。

- ・ 比率分析
- ・ 時系列分析（傾向分析）
- ・ 粗利益分析

③財務諸表における赤信号

- ・ 作成が遅いこと：会計記録に問題があるか、会社と公認会計士との間に争点があるかの兆候と考えられるため。
- ・ 財務諸表、脚注及び附属明細における誤謬：保証会社は公認会計士の専門能力に極めて信頼を置いているものの、もし、明白な誤謬があれば、その他に重要な誤謬が見つからないままに存在することが懸念されるため。
- ・ 不適切な脚注開示：経営者に基本的責任があるが、公認会計士もその正確・完全を期す責任を負うため。
- ・ 適切に作成された附属明細の欠如：事業に関する好ましくない情報を隠しているかもしれないため。
- ・ 報告対象範囲（reporting entities：連結範囲のことであろう）、会計方針及び公認会計士の変更：報告対象範囲及び会計方針の変更は、過年度との比較を困難にし、財務内容の悪化を隠すことがあるため。公認会計士の変更は、建設業に詳しい者からそうでない者への変更か、あるいは、その逆か慎重に吟味すべき内容であるため。
- ・ 兼業事業に使われている資金：不動産開発や外部投資などで、本業の必要資金確保が妨げられるおそれがあるため。

参考文献：

- 欧米の公共工事建設システム、(社)国際建設技術協会 編集・発行、大成出版社 1995。
Your First Bond, The Surety Association of America & the National Association of Surety Bond Producers, 1997.
The Basic Bond Book, Associated General Contractors of America & National Association of Surety Bond Producers, 1993.

第4章 PFI（民間資本主導事業）の動向

概説

わが国では、公共工事の発注による社会資本整備は、原則として、公共機関を発注者とし民間企業（いわゆるゼネコン）を受注者とする方式が採用されてきた。したがって、ほとんどの場合、その財源は、公的な資金（税金、財政投融资等）によるものとなっている。

こういった財源の特性も、建設工事の有り様に重要な影響を与えている。

ただし、わが国においても、民間資金を活用しようとしたケースがないわけではなく、周知の「第3セクター」方式が、その典型的な例ともいえる。しかし、第3セクター方式は、1980年代以降、国家財政の悪化と右肩上がり民間経済という環境の中で、民活法等の規制に支えられた地域開発プロジェクトの推進に狙いがあった。バブル崩壊という状況を経験した現在の環境と大きな隔たりがある。日本の実施した第3セクター方式は、当時の経済環境に甘え、官も民も良いとこ取りしようとする不純な組織形態によって、今日の惨状を呈している。このあたり、わが国の第3セクター方式の実態は、フランス、イギリスを中心とするPFI（Private Finance Initiative：民間資本主導事業）の構想とは、かなり異質性を感じさせる。

昨今のわが国の国家財政の逼迫は、新たな財源の発掘や新たな債務（国債等）の調達による公共工事の維持や拡大をほとんど不可能にし、新たな公共事業資金の調達方法が検討されなければならない。わが国では、近年、「特定事業への民間資金導入に関する特別措置法（PFI推進法）」を成立させ、ヨーロッパ型を基本とした民間資本主導事業への第一歩を踏み出そうとしている。

PFIの先駆的なケースは、フランスとイギリスに多くみられる。

イギリスは、周知のように、1979年にサッチャー政権が登場して以来、規制緩和と政府事業の民営化に大鉈（なた）が振るわれた。PFIへの基盤は、そういう意味において、サッチャー政府によって確立されたものであるが、具体的なケースは、1980年代後半から1990年代のはじめに展開されている。

わが国へのPFI導入にあたって、イギリスのこの当時のケースを紹介するものが多いが、その伝統的な手法は、フランスにある。ここでは、フランスとイギリスにおけるその理念と実態を報告しておくことにする。

1. フランスにおけるコンセッション

(1) 民間資金導入の理念

フランスにおける民間資金の導入は、「公的業務サービスにおける管理権限の委託」（delegating the management of public services）という理念によって、育成されてきている。この理念は一言にしていえば、“concession”（コンセッション）である。

歴史的には、古く17～18世紀のグレコローマン時代において、運河や橋梁建設に適用されてきて以来といわれている。19世紀は、鉄道敷設に加え、下水道、電力、交通等の公共サービス施設建設にまで応用されるなど、コンセッションの黄金時代とまでいわれた。第一次大戦後しばらくの間は、景気動向の影響からその衰えをみせた期間もあったが、近年は、高速道路、駐車施設、さらにはケーブルテレビ等の情報関連施設、はては刑務所の建設にまで展開されているという。

フランスの官界及び経済界は、国内において実施してきたこのような民間資本主導の社会資本整備の成果を、基本的には高く評価しており、世界銀行も、こういった手法をフレンチ・モデルと呼ぶに至っている。

ただ、フランス独自の理念によって展開してきたこのコンセッションの方式も、現在では、EU経済圏全体の調和と自由競争の原理を尊重して、EU指令との調和が図られつつあることは、いうまでもない。

(2) コンセッションの基本方式

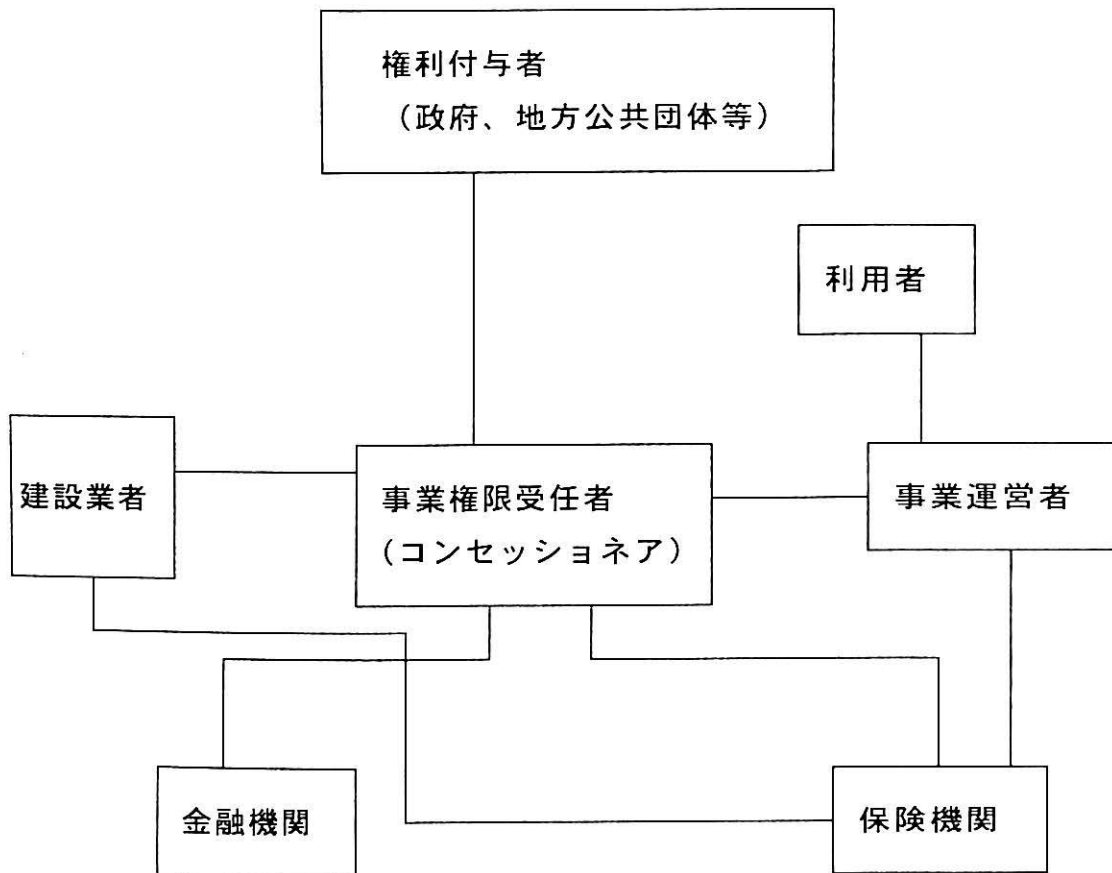
フランス式PFIすなわちコンセッションの基本理念は、リスクの分散にある。一般的な公共的事業におけるリスクは、次の4つに分類されている。

- ア. 建設リスク 企画・設計リスク、建設コストオーバーリスク、不成就リスク、日程リスク
- イ. 営業リスク 市場リスク、運営コストオーバーリスク、不採算リスク
- ウ. 財務リスク
- エ. その他のリスク（政治的リスク、環境的リスクなど）

これらのリスクを、コンセッション（PFI）参加者に対して適正に配分することが、この事業の成否のポイントになる。フランスの経験は、ほとんどの失敗のケースは、権限を付与された者に過大な需要の存在を設定することによっていることを指摘している。別言すれば、成功する権限受任者（民間事業者）を選定する要因は、まず、権限授与者と権限受任者の間に堅固なパートナーシップがあることと、プロジェクトの性質に応じて、さらには経済的財政的な安定性に応じて、バランスのよいリスク負担と利益分配の公式が成立していることである。

長期的な視点において強いパートナーシップ関係を維持するためには、両者に信頼関係によって成立した契約が確立されていなければならない。そういった関係の保持は、かなり複雑なシビアな問題である。

フランス・コンセッションは、その参加者の一般的な形態を次のような図によって説明している。



フランスのPFIたるコンセッションは、公的なインフラ整備の重要性を根幹に置いていることに、歴史的かつ国家的な特性があることを知っておくべきである。

1998年ワールドカップサッカー大会の開催されたパリ（サンドニ）のスポーツ・スタジアムも、1995年のコンセッション契約によって完成したものである。今後30年間民間が事業運営管理をおこなっていくことになっている。

2. イギリスにおけるPFI

イギリスのPFIは、1980年代におけるサッチャー政権の規制緩和及び民営化政策と深い関わりがある。サッチャーは、周知のごとく、いわゆる“小さな政府”の確立のために、公共的な業務のかなりをアウトソーシングするという政策を顕著に促進した。その一環として、公共工事への民間資本導入を企図し、そのための委員会を設置した。

委員会は、まず、次のような2つの原則を設定した。

ア. PFIの事業は、費用対効果(cost-effectiveness)のテストにおいて、従来の公共機関発注運営方式と比較して、格段に優れたケースでなければならない。

イ. 導入した民間資本の大きさだけ、公共事業予算を削減できること。

これは、当時の大蔵大臣の提言という意味から、その名をとり、ライリー・ルールと呼ばれた。

1987年には、橋梁建設において最初のPFI事業がスタートし、その後は、ブレア

政権以降、そのスキームの改革を押し進めながら、順次、PFI事業が増大している。その分野は、有料道路、鉄道、防衛施設、病院、官庁施設、空港、郵便局、校舎、刑務所など多様な公共工事に拡大している。

いずれにしても、イギリスにおけるPFIの現実化は、その意図が行財政のスリム化を大前提としていること、またその意図の周知徹底にあると考えることができる。その意味において、フランスとは少し異なった経緯にあることと、わが国における導入議論に対して、特有の貴重な示唆を与えてことを、明確に理解しておかなければならない。

3. わが国への導入 - 第3セクター方式の転換 -

フランス・イギリスを中心にして展開されてきたPFIの長い経験の中で、多くの試行が行われ、わが国にこのような考え方を導入しようとするに際して、貴重な示唆を与えてくれている。虚心坦懐な研究が望まれる。

第一に、PFIは、民間の事業運営を基礎とするものであるから、従来の伝統的な公共事業において疎かにされがちであった次のような分析が重視される。

- a. 事業の経済性計算（適確な需要予測分析を含む）
- b. 事業のコスト対有効性（効果）分析
- c. 事業のライフサイクル原価計算

以上のような3つの計量的分析が有効に実施されれば、少なくとも、未来に負の遺産を残し、コスト効果のない公的資金の投入による解決を余儀なくされるような事態は、大幅に減少する。

いま一つの課題は、当該事業に投資および融資する機関の整備である。平成10年4月から始まった「金融ビッグバン」は、PFIの進展に重要なキーとなるであろう。なぜならば、わが国において金融の当然の判断基準であった担保力評価方式は、いわゆるバブルを形成し、今日のシステム改革の契機となった。金融機関は、欧米のそれが重視した事業の長期的な収益性（採算性）を、もう一つの重要な基準として尊重する姿勢を醸成することが不可欠だからである。

参考文献：

Private Financing of Public Infrastructure, Claude Martinand, DAEI 1994.

第2部

建設業会計制度の実態

第5章 アメリカ建設業会計の基準と実務

はじめに

アメリカでは工事進行基準が、公共工事に限らず、民間の工事も含めて、建設工事の契約段階から施工管理、検収、そして決済まで、系統的、有機的に組み合わされ、それゆえに同基準が建設業に実務的に不可欠の会計基準として位置づけられていること、しかも、こうしたシステムがアメリカの市場化経済のもとでの契約社会における明示的あるいは暗黙のルールから生じる当然の論理的システムと理解されていることを、現地での調査が進むにつれて体感することとなった。これは新鮮な驚きであった。

以下、本章では、アメリカ建設業会計における、その基準の内容と適用、ならびに実務状況に関わる訪米調査の結果を顧み、そのうえで、わが国の建設業会計への意味を検討することとしたい。

1. アメリカの会計基準

(1) アメリカの会計基準の構成

アメリカの建設業会計の代表的なガイドブックは、アメリカ公認会計士協会(American Institute of Certified Public Accountants: A I C P A)編の「建設業に関する産業別監査・会計指針」(A I C P A Industry Audit and Accounting Guides)、“Construction Contractors”であり、本書が中心的な拠り所とするのは、A I C P Aが1955年に公表した会計研究公報(Accounting Research Bulletins: A R B)第45号「長期建設契約」(Long-term Construction-type Contracts)、および1981年に公表した解釈趣意書(Statement of Position: S O P) 81-1、「建設業、およびいくつかの種類製造業の契約の履行に対する会計処理」(Accounting for Performance of Construction-Type and Certain Production-Type Contracts)である。このうち、特にS O P 81-1は重要である。

S O P 81-1は、アメリカの会計基準設定の第三者機関である財務会計基準審議会(Financial Accounting Standards Board: F A S B)への提案(proposal)の形をとっているが、公表後に行われたF A S B基準書の変更等を部分的に織り込みながら、今日まで実質的な会計基準としての有効性を保ってきている。ただ、アメリカの会計基準はわが国とは構成が異なるので、この点を最初に触れておきたい。

前述のように、アメリカの会計基準はF A S Bが母体となって設定されており、F A S Bの基準書をS F A Sというが、1973年にF A S Bが成立するまでは、A I C P Aのなかの部門である会計原則審議会(Accounting Principles Board: A P B)が会計原則(A P B意見書という)を設定、公表していた。そして、A P B意見書の一部は今だ有効である。さらに、A P B意見書以前にはA I C P Aは、前身のアメリカ会計士協会(American Institute of Accountants: A I A)時代も含めて、会計研究公

報（A R B）を会計原則に相当するものとして公表し、これも今だ有効なものがある。その他にも、会計基準に関わって各種の公表文書があり、それぞれが基準適用上の優先順位を示すヒエラルキー（階層構造）を作っている。次の別表1は、A I C P A が提示する会計基準のヒエラルキーである。上記のA I C P A 産業別監査・会計指針、“Construction Contractors”、ならびにこれが準拠するS O P 81-1が共にカテゴリーbとして、正規の会計基準に準じる地位にあることが理解できよう^{*1}。

別表1：G A A P ヒエラルキー（aより順に優先性が高い）

カテゴリー a：A I C P A 理事会が指定した会計原則設定機関が公表する会計原則。これらに準拠することにより財務諸表を誤解させるのでない限り、これらからの乖離は認められない。S F A S、同解釈指針（Interpretations）、A P B 意見書、A R B。

カテゴリー b：会計原則を設定する目的、または一般に認められた既存の会計実務を論議する目的で公開討論の場で会計問題を審議する、経験を積んだ会計士から構成される機関の声明書。ただし、その声明書は公からコメントを得るために公開され、カテゴリーaの機関から許可を得たものであること。F A S B Technical Bulletins、A I C P A 産業別監査・会計指針、A I C P A S O P。

カテゴリー c：会計原則を設定する目的、または一般に認められた既存の会計実務を論議する目的で公開討論の場で会計問題を審議する、カテゴリーaの機関が組織し、経験を積んだ会計士から構成される機関の声明書。カテゴリーaの機関から許可を得ているが、公からコメントを得るためには公開されていない、カテゴリーbに属する声明書。A I C P A・A c S E CのPractice Bulletins（F A S Bの許可済み）、F A S B Emerging Issues Task Forceの同意書。

カテゴリー d：特定の産業界で行き渡った実務であるとの理由で一般に認められていると広く認識されている実務や声明書、あるいは特定の状況下での一般に認められた声明書の、普段使われているもの。F A S B スタッフが表明するA I C P Aの“Q s and A s”集、一般的あ

*1 A I C P A, S A S, No.69(The Meaning of Present Fairly in Conformity with Generally Accepted Accounting Principles in the Independent Auditor's Report), para.10.をもとに修正。ただし、このヒエラルキーは、監査人が財務諸表の適正性の要件としての一般に認められた会計基準(Generally Accepted Accounting Principles: G A A P)への準拠性を判定する際の判断規範として提示されているものである。

るいは特定産業界で広く認識され、行き渡った実務。

他の会計文献：FASB財務会計概念ステートメント(SFAC)、AICPA Issues Papers、国際会計基準委員会基準書(IAS)、政府会計基準審議会(GASB)ステートメント、同 解釈指針、同 Technical Bulletins、他の職業団体や規制機関の声明書、AICPA等の実務手引書、会計学テキスト、ハンドブック、論文。

以下、主として、上記のAICPAによる建設業に関する産業別監査・会計指針とSOP 81-1を拠り所にしながら、建設業の会計基準をまとめることとしよう。

(2) 工事進行基準と工事完成基準

アメリカでも、工事進行基準(Percentage-of-Completion Method)と工事完成基準(Completed-Contract Method)の両方法が建設業会計での収益認識基準となっている。しかし、それは同じ状況下でいずれかを代替的に採用することができるという基準設定ではなく、それぞれの基準の適用の条件、根拠、理由が明示され、いずれの基準を適用すべきかを判断しなければならない(SOP 81-1, para. 21)。この点で、随意にいずれかの基準を代替的に採用できる日本とは大きく異なる。

まず、アメリカ基準の基本は工事進行基準にある。その根拠は次のように説明される(SOP 81-1, para. 22)。

(a)ほとんどの建設契約は発注者の仕様に従って建設することが明記され、契約の履行を要求する発注者の法的な権利としては、事実上、工事の進行に応じて中途工事(work-in-progress)に対する建設業者¹⁾側の権利を売り渡していることを意味する。建設業者には中途工事に対する所有主としての請求権はなく、先取り権(lien right)²⁾を有するのみである。また、建設業者は発注者から工事の進行に応じて支払いを受け、中途工事を引き取る権利を行使する。したがって、この点が、経済的な意味で、建設契約の履行が工事の進行に応じて生じる継続的売買取引とみなされ

*1 SOP 81-1 は、"contractor" (請負人) という用語を使うが、その定義は、「主要請負人 (general or prime contractor)、あるいはその下請人 (subcontractor)、あるいはCM (construction manager) として、買い手の仕様に応じて、設備、製品、あるいは用役を建設する契約を締結する者、あるいは企業」(para. 16.) とあり、その契約の中には、通常の土木、建設以外にも、造船、設備、機器等の製造、さらにCMとしてのコンサルティングや設計なども含まれ (para. 13.)、SOP 81-1 の対象がいわゆる通常の「建設業」の対象よりも広いことには注意しなければならない。

*2 一般的には、債権者と債務者の間の一定の取引から生じるすべての債務が弁済されるまで、目的物を占有、留置できる権利を意味する。

る理由となる。

(b)多くの工事契約では、ユニット工事引渡し契約が交わされる。この契約では、工事ユニットが引き渡される度に、当該ユニットに対する所有権と損失に対するリスクが発注者側に移されるのが一般である。したがって、ユニットの引き渡しと受領は、契約履行の客観的な測定となる。なお、アメリカ基準では、部分引渡法(unit-of-delivery method)は工事進行基準の変形と見られている(SOP 81-1, para. 4)。

以上の理由で、工事進行基準は契約履行の法的かつ経済的な結果をタイムリーに認識するものとみなされ、したがって、当基準に基づく財務諸表は工事完成基準に基づく財務諸表よりも会社の取引と事象の経済的実態を明確かつタイムリーに反映するものとして推奨されるのである。

これに対して、工事完成基準については、SOP 81-1は、以下に示すように、消極的というよりは否定的な立場であり、この基準を容認せざるを得ない事情が別に示されているに過ぎない。

すなわち、工事完成基準は、工事が進むに連れて生じる契約上の権利の移動状況の報告を行わない。予測できない原価や損失をもたらすこともあり得る未履行の工事に対する見積もりではなく、最終的に確定した結果に基づこうとするもので、契約期間が一会計期間を超えるとときに、当期の履行分を反映せず、したがって不規則な(irregular)利益認識をもたらす可能性がある。この方法に基づく財務諸表は、契約に関する報告粗利益とそれに関連する期間原価との関係に関する情報を示すことができないと指摘している(SOP 81-1, para. 30)。

ここで、SOP 81-1が工事進行基準を基本原則として指示する根拠の基礎にあるのが、工事契約の履行に関する法的な裏付けとキャッシュ・フローである。工事が進行し、対価も支払われ、その分が順に発注者側に所有権移行されるために、工事進行基準は経済的にも、法的にも実態を反映し、利益認識の基準として適切であるという理由付けである。ここでの法的な理解は、コモン・ロー(衡平法)に拠って立つ英米契約法の考え方によるものであろうが、このような法的解釈をしない、わが国や欧州の実定法的な債権債務法のもとで、しかも対価の支払方法が純然たる出来高払いでないわが国の工事契約慣行のもとでは、工事進行基準は逆に取引の実態を反映しない方法として否定されるのであろうか。この点が、工事進行基準原則論の克服すべき最大の論点であるのかもしれない。

しかしながら、現代的な会計認識と開示の論理は、このような法的解釈論の世界をすでに超えている。いわゆる、「形式より実態(substance over form)」の考え方は、例えば、リース会計にもみられるところであり、これからますます敷衍されようとしている。したがって、わが国の法律論における障害は将来的には論点とはならないであろう。むしろ、キャッシュ・フローとの整合性が工事進行基準原則導入論に対する最も大きな障壁となると考えられる(他に、税務要因が考えられるが、これは別個に

検討しなければならない)。この場合、工事進行基準を原則基準として導入するために純然たる出来高払い制にすることも一つの可能性であるが、現在の支払制度ないし慣行のもとで工事進行基準による利益計上が何らかの齟齬を来さないか、検討を要するところである。

(3) 工事進行基準と工事完成基準の適用条件

上述のように、S O P 81-1は工事進行基準を原則的基準として支持し、次のような状況下では当基準が適用されるべきとする。すなわち、工事完成に向けての進捗の程度と契約収益と工事原価との間に合理的に信頼できる見積もりが存在し、そのうえで、当事者間で交わされる契約に、目的物、対価、決済方法に関する従わざるを得ない権利を明記した規定が設けられ、発注者が契約に基づき自らの義務を全うすることが予期でき、かつ受注者が契約上の義務を履行することが予期できる場合には、工事進行基準が望ましいとするのである(para. 23)。

そして、こうした合理的な見積もりを設定する能力は建設工事に携わる企業にとっては基本的要件とみられ(para. 24)、したがって工事進行基準はほとんどの場合に妥当な基準と考えられる。また、当基準の適用は、個々の工事毎でも、プロフィット・センター（会計計算単位）毎でも、適宜、行われる。さらに、基本基準として工事進行基準を採用している企業であっても、合理的な信頼し得る見積もりが得られない場合とか、見積もりに信頼を置けなくする基本的な障害がある場合は工事完成基準を適用し、これを開示する(para. 25)。

一方、工事完成基準は、適用結果としての、企業の財政状態と経営成績が工事進行基準を適用した場合と大きく変わらない場合（例えば、工事のほとんどが短期の契約である場合）(para. 31)、あるいは合理的に信頼できる見積もりが得られない場合、またはその見積もりに信頼を置けなくする固有の障害がある場合に適用できるものとする(para. 32)。ただし、そのような場合であっても、損失が発生しないという保証がある場合（例えば、契約範囲は曖昧であるが、コスト・プラス方式等により、利益が保証されている場合など）は、より明確な見積もりが得られるまで、工事完成基準よりは、利益をゼロ（収益＝コスト）として計算する工事進行基準を適用すべきであるとする。なぜなら、工事完成基準は工事の完成まで損益計算書に反映されないのに対して、工事進行基準は企業活動と経済資源の使用を開示できるからである(para. 33)。

以上のように、S O P 81-1は工事進行基準を原則的基準とし、その前提に、工事に関わる進捗度の把握と収益と原価の発生に対する合理的に信頼できる見積もりを行う能力は通常の企業にとっては当然の要件であり、また工事毎、あるいはプロフィット・センター毎に、そのような見積もりは一般的に行われるであろう、という理解を提示しているのである（設計変更については、別個に指針を設けている）。この点が、と

りわけ、わが国の建設関係企業の見積もり、積算能力の低さ、さらには工事契約に加わりがちとされる、恣意的、流動的要素の多さを考慮すると、工事進行基準適用上の一つのハードルとなる可能性がある。しかし、逆に言えば、この点こそ、工事進行基準を適用することによる、わが国建設業の経営の合理化への寄与が期待されるのである。

2. ディスクロージャー

S O P 81-1は、請負工事に関するディスクロージャーの基準を、Appendix Cにまとめているので、ここで総括しておきたい。

para. 21：財務諸表の注記情報として、工事収益と工事原価の算定方法、および工事の一括化と分割化に関する情報を開示する。

para. 45：財務諸表の注記情報として、工事進捗度の測定方法を開示する。

para. 52：財務諸表の注記情報として、工事完成基準採用時に工事が実質的に完了したと判断する規準を開示する。

paras. 65-67：クレームによる収益の追加請求の場合、正当な請求と認められる場合にのみ、クレームに係る工事原価のみを財務諸表の注記情報として開示する。また、クレームによる追加収益を、実際に受領した場合にのみ計上する方針を採用している場合、財務諸表の注記情報として、その受領収益額を開示する。また、クレームが正当な請求であるとの客観条件を満たさない場合、あるいは満たしても、クレーム額が計上された工事原価を超える場合、偶発資産として開示されねばならない。

para. 84：工事見積の改訂の影響が重要な場合、財務諸表の注記情報として、その影響額の開示が行われなければならない。

paras. 90-91：S O P 81-1に準拠するための、工事完成基準から、あるいは工事進行基準から別の基準に変更する場合、過去の財務諸表に遡って（もともと、その基準で会計処理を行っていたかのように表示して）、その財務諸表を再掲記する形で開示しなければならない。

3. アメリカ建設業会計の実務

(1) C F M A 統計調査とその概要

これまで、アメリカの建設業会計について、とくに工事進行基準の適用を中心に会計基準をみてきた。以下は、業界の調査研究機関であるC F M A (Construction Financial Management Association：建設業財務管理協会)の統計資料を主たる材料とし、それにヒアリングの内容を加えて、アメリカ建設業の会計実務の状況を概観的にまとめておきたい。

C F M Aの統計資料は、同協会への加盟業者会員(3,200社)、および非会員の全米

建設業者のトップ・ランク企業、ならびに年間100万ドル以上の売上を計上する企業、合計5,000社（回答975社）にアンケート調査を行った結果である。調査結果は、①事業活動ならびに会計問題と②財務諸表とその分析の2部に分けられ、①はさらに10のセクションに分類され、その一項目として「会計方針、および方法(Accounting Policies and Methods)」があるが、その内容を紹介する前に、当統計の概要をみておこう。

まず、アンケート調査に回答した建設業者（建物・倉庫建設、土木・ハイウェイ建設、各種設備・職別）の平均的業態をみておくと、工事受注は、公共分門36%（連邦政府9%、州政府15%、地域政府12%）、民間部門64%である。工事契約の形態は、固定価格（ラム・サム）制61%、ユニット価格制15%、コスト・プラス最高保証額制12%、時間・材料基準制8%、コスト・プラス報酬制7%、CM業務4%となっている。回答企業の平均資産額は約20百万ドル、平均売上額は約54百万ドル、売上高純利益は1.5%、粗利益率は8.3%といったところである。

(2) 会計方針、会計方法、および関連事項

最初に、工事収益認識に関する会計方針であるが、工事進行基準を採用する企業が全体の97%に上り、これはアメリカの会計基準を反映したものである。残りの3%の企業が工事進行基準を採用しない理由については、統計上は明確ではないが、担当者の説明では、明確な見積もりができない種類の工事に関わっているからであるとのことである。なお、工事の期間は、回答者の工事業務の64%が1年以内に終了し、4%が25か月以上であり、32%が12か月から24か月の間となっている。

ここで、アメリカ連邦税法である内国歳入法典(Internal Revenue Code: I R C)は、基本的には工事進行基準の適用を義務づけている(工事進捗率の計算は見積原価・実際原価比較法に限る)が、例外的に、小企業(過去3年間の総売上高の年平均が、\$10百万を超えない企業)で、工事契約が2年以内に終了する場合、工事進行基準以外の基準(工事完成基準など)を採用できることになっている。アメリカの会計制度は、日本のように、確定決算主義を採用していないので、企業会計と税務申告用会計は別の制度であるが、中小企業の場合は税務申告用の会計が通常の会計に大きな影響を与えているというので、中小企業では、工事進行基準以外の基準の採用例も多いかもしれない。ただ、当統計に回答するような企業には、かかる税務上の特例の適用はないであろう。

次に、工事進行基準の具体的な適用方法として、利益認識の時期をどの時点とするかの問題があるが、工事が開始された直後から認識する方法が71%と最も多いが、その他に、工事が軌道に乗ることが明確になった段階(17%)、および最終利益の合理的な予測が可能になった段階(12%)からの適用も少なくない。

価格未決定の注文変更に伴う工事原価と収益は、54%の企業が注文変更の年度に認

識するのに対して、47%の企業は、注文変更の価格が決定されるまで、あるいは価格未決定の注文変更に等しい収益が認識されるまで、注文変更に関連する原価を繰り延べる方法を採用している。

また、クレームに伴う収益の認識は、クレームの決着の可能性が高く、金額が合理的に見積もれる段階で認識する企業が51%、クレームが決着した段階で収益を認識する企業が31%、残りの18%は、クレームに対する現金の支払いが行われた段階であった。

J V工事への持分に対する会計処理方法は、持分法（50%）、全部連結（13%）、持分法と連結の併用（12%）、原価法（10%）、部分連結または比例連結（9%）、およびその他（6%）となっている。

外注費の工事原価に占める割合は、業種によって差があるが、平均すれば40%である。また、管理費を工事原価に配分する企業は回答企業の29%であり、その配分基準は、労働時間・労賃（52%）、工事価額（17%）、一律配分（10%）、その他（21%）である。

なお、決算日はカレンダー・イヤー（12月31日を決算日）を採用している企業が最も多く53%であり、以下、9月30日（11%）、3月31日（10%）、6月30日（5%）、その他（21%）である。

また、経営情報システム(Management Information System)の利用の状況で、会計用途に最も多くの企業がソフトウェアやネットワークを利用している（ソフトウェア利用98%、ネットワーク利用71%）。これは、統計調査の対象会社が比較的に大企業に集中しているからでもあるが、事務部門のスタッフ構成においても会計部門への割り当て比重が高く、アメリカ建設業が、いかに会計情報を重視し、かつそのシステム化を進めているかを考えさせる点である。

その他に注目される統計結果としては、公認会計士による監査を73%の企業が受けており、レビュー（分析的手続、質問、閲覧を中心とする手続で、監査よりは検証力が劣る）が24%、調製（財務諸表と帳簿との整合性の跡付けのみからなる）が3%であり、全部の企業が何らかの形で公認会計士の外部検証を受けていることになる。これは、保証会社からの入札ボンドや履行ボンドの発行、あるいは発注者側の発注相手の決定にあたって、公認会計士の関与した財務諸表が有利になることは第3章で前述したとおりである。

4. 調査の総括とわが国の建設業会計への意味

以上の調査から結論を下すことは早計であるが、アメリカ建設業の会計実務について入手した各種の資料、ならびにヒアリングを通して痛感したことは、財務開示の透明性を高め、かつ会計責任の所在を明らかにするシステムが、工事発注・受注システムといった社会レベルから、個々の企業の組織レベルまで浸透し、そのために、各企

業における会計部門、ならびにシステムへの比重が高められ、これが企業自体の経営の合理性、健全性を高める結果となっているということである。

翻って、わが国を考えると、確かにわが国の建設業界は、環境的にも、構造的にも、また慣行的にも、また、公共工事の発注システムもアメリカとは異なる。とくに、今回の訪米調査の目的の一つであった工事進行基準だけを見ても、その基準の成立はアメリカ的な建設業の市場環境や制度環境が影響しており、わが国で工事進行基準の適用を原則とする必然性はないとの主張が聞かれる。

いわゆる、ゼネコンは、企画、設計、工事の施工管理までを一括して行い、工事を受注した段階で、発注者と協力施工業者との間でコーディネーターの役を果たすことになり、発注者に対しては工事の施工管理と完成引き渡しを一種の包括請負契約の形で約束し、協力業者には工事と資金供給の確保を保証する。この契約システムのもとでは、工事進行基準適用の前提要件である、工事全体の原価見積り、ならびに実行予算と進捗度の対比把握がもともと難しいとか、例えば、見積原価や実行予算と外注協力業者との請負契約金額との間、あるいは元請側の直接施工や材料支給にあたっての労賃や材料等の実際額との間の差額の発生などの慣行的現場管理や調達の仕組みを通してさらに難しくなるなどの問題が指摘される。また、請負金の決済が出来高と比例しないことも工事進行基準の適用に消極的になる理由である。さらに、工事進行基準の適用が、企業の間接部門への負担を高くすることも大きな問題である。原価積算と日常の原価管理が欠かせないからである。

さらに、このような技術的な問題だけでなく、根底には、これまでのわが国の建設業界が右肩上がりの経済の伸張、そして政府による一定規模の公共工事の確保により経営的に保護され、金融証券市場とディスクロージャーを通して正面から向き合う必要を感じてこなかった、という問題がある。工事進行基準は経営成績の開示の面では工事完成基準に対する優位性を有する。しかし、技術的、経済的な困難性を克服してまでもディスクロージャーを押し進める必要がない環境のもとでは、工事進行基準が普及しなかったことも当然である。さらに、税制が確定決算主義を採用しているので、税務面で不利な同基準を多くの企業が採用を控えることになるのも当然である。

現在、わが国の建設業者で工事進行基準を採用している企業は少ない¹⁾。あっても、完成工事高を前倒しにし、利益を早期に計上し、経営事項審査の得点を高めるためだ

*1 建設業経理研究会は、建設業経理に関する実態調査を実施し、1997年3月に報告書を公表した（調査対象企業：50,000社、回答企業：約9,000社）。それによると、工事進行基準のみを適用する会社は3.7%、工事完成基準との併用が5.3%であった。また、進行基準不採用の理由として、利益計上の不確実性や税制との不一致（資金的手当てのギャップ、赤字工事への不適用等）が挙げられている。

と言われる。また、工事完成基準との併用により、一定の工期や契約高を目安にして部分的に工事進行基準を採用する。いわば、つまみ食いの適用であり、ディスクロージャーの透明性を高める、という主旨には遠い。

しかしながら、周知のように、建設業を取り巻く環境は変わりつつある。建設市場の自由化が進みつつある。これまで、利益と資金を約束してくれた公共工事の伸びも鈍化し、税金投入により工事を受注する企業に対して世論が説明責任（アカウンタビリティ）を求めつつある。さらに、バブル経済の崩壊を機に、不良債権問題が建設業界を襲い、破綻に追い詰められる企業も少なくない。そのようななかで、建設業のディスクロージャーの透明性を高める要求が強まってきている。さらには、政府税制調査会の答申により、税制面に工事進行基準が大きく取り入れられ、平成10年度から、順次、同基準の法人課税計算上での適用工事の範囲が拡大されることが決定された。無論、わが国企業のグローバル化に伴う会計基準の国際標準への移行も課題となっている。このような折りに、工事進行基準原則適用への期待は大きい。

私見として、従来から、工事進行基準の適用はわが国建設業の経営の合理化、近代化に大きく貢献できるのではないかという考えを持っていたが、図らずも、今回の実態調査により、その考えが裏打ちされた形となった。

参考文献：

CFMA'S 1995 Construction Industry Annual Financial Survey, CFMA 1995.

適正意見の意味の再確認とわが国へのインプリケーション、山浦久司 著、

会計 第151巻第3号（1997年3月）

工事進行基準-グローバル・スタンダードの国内基準化の論理と現実-、山浦久司 著、

建設業の経理 1999年冬季号（通巻No. 6）

英米商事法辞典、鴻常夫・北沢正啓 編修、商事法務研究会 1986.

欧米の建設契約制度、高比良和雄 著、建設総合サービス 1992.

第6章 イギリス建設業会計の基準と実務

はじめに

現在、わが国においては、建設工事の収益の認識基準として工事進行基準の導入が議論されている。平成10年改正法人税法においては、一定の規模の長期工事に対しては、工事進行基準により所得計算をすることが強制化された。今後、会計の側面においても、国際会計基準の導入に関連して、工事進行基準の採用が増加していくことであろう。このような、わが国の動きがEU諸国においても同じようにあるのかどうか、われわれのEU調査における大きな興味のひとつであった。

以下、イギリスの会計を規制する基準について概観し、その後、調査結果を踏まえて建設工事の収益認識基準を中心とした会計システムについて述べてみることにする。

1. イギリスの会計基準

イギリスは伝統的にコモン・ローの社会であり、制定法はあるものの、判例法が重要な地位を占めてきており、ドイツのように大陸法に見られる制定法体系にはなっていない。企業会計制度についても同様であり、大枠を規定した会社法と各個別問題を規制する会計諸基準が存在するのみである。建設業会計については、特別に建設業を規制する会計規則は有していない。建設業も他の会社と同様に会社法の規制を受け、また、個々の会計問題については会計諸基準により規制を受けることは変わらない。

具体的には、まず一般法として会社法（1985年整理・統合）があり、イギリスのすべての会社が作成する株主総会提出用財務諸表(annual report)と一般公開のために登記所(The Companies House)へ提出する財務諸表(annual return)は、この会社法に従って作成されることになる。さらに、会社法により会計基準の作成及び公表を目的として設立された適格な団体として規定されている会計基準審議会(The Accounting Standards Board: A S B) より次の会計基準が公表されている。

7. 会計実務基準書(Statement of Standard Accounting Practice: S S A P)

4. 財務報告基準書(Financial Reporting Standards)

上記の規則の他に、上場会社については、証券取引所が特に規定を設け、会社法や会計基準の規定を前提として、開示事項を追加している。イギリス唯一の証券取引所であるロンドン国際証券取引所(International Stock Exchange of the United Kingdom and Republic of Ireland)は、正規上場会社および上場申請会社に対して「有価証券上場認可規程(Admission of Securities to Listing)」という規程集を適用している。証券取引所は、この規程集において、イギリス国内で設立された会社に対してはS S A Pを順守するように要望し、国外で設立された会社に対しては国際会計基準(International Accounting Standards: I A S) または英米いずれかの国の会計

基準を順守するように要求している。以上のイギリスにおける会計基準のヒエラルキーを示すと以下のとおりとなる。

- ① 会社法の会計規定—強行法規
- ② 会計基準—A S Bによるもの
- ③ 証券取引所の開示規定—上場会社に適用
- ④ 国際会計基準—上場している外国会社に適用

2. 会社法 (The Companies Act)

イギリスでは、基本法が制定された後にその法律の一部が改正されると、その改正年度法として追加的に増えていく仕組みになっている。会社法については、1948年の基本法以降、数回の改正のもとにこれらの改正法を整理・統合したものとして、1985年会社法が制定するに至った。

会社法において、財務諸表の作成に関して要求されるものは、まず財務諸表は「真実かつ公正な概観(True and Fair View)」を示すものでなければならないとされている(会社法226条2項)。さらに、この真実性の原則を支えるものとして、次の原則があげられる。

- ① 継続企業の前提 (Going Concern)
- ② 継続性の原則 (Consistency)
- ③ 保守主義の原則 (Prudence)
- ④ 発生主義の原則 (Accruals)
- ⑤ 個別評価の原則 (Separate Determination)

これらの原則によって作成することが要求されている財務諸表の種類は次のようなものである¹⁾。

- ① 貸借対照表 (balance sheet)
- ② 損益計算書 (profit and loss account)
- ③ 計算書類への注記 (notes to account)²⁾
- ④ 資金計算書 (cash flow statement)

*1 連結集団を構成している会社については、それぞれ連結決算による計算書類を作成しなければならないことになっている(会社法258条)。

*2 計算書類への注記として中小会社以外については、重要な会計方針を記載しなければならない。中会社・小会社の判定方法は、継続して2期間、次の規準のうち最低2つの規準の数値を超えないことである(会社法246、247条)。

(区分)	(売上高)	(総資産)	(従業員数)
中会社	11.2百万ポンド	5.6百万ポンド	250人
小会社	2.8	1.4	50

3. 長期工事の収益認識基準

建設業については、一般的に公正妥当な会計基準が他の業種と同じように適用される。しかし、次に述べるような長期工事に関する会計処理については、SSAP第9号 棚卸資産および長期工事契約 (Stocks and Long-term Contracts、1998年9月改正) において詳細な取り決めがされている。これによると、長期請負契約 (Long-term Contracts) は、特別の会計的考慮を払う必要があるとして、長期請負契約は、契約の完了までに一切の売上や利益が計上されないとすると損益計算書に当年度中における会社の活動成果の公正な価値が反映されず、当年度中完了した契約に係わる損益だけが反映されることになる。従って、このような場合には、未完了な契約であっても認識可能な売上と利益を計上するのが良いとしている。

長期請負契約とは、単一の大規模な資産を設計、製造、建設する契約をいい、契約を完遂するのに要する時間が長く、そのため契約に基づく活動が2期以上の会計期間にまたがるものをいう。この長期請負契約は、通常1年を超えるものをいうが、1年を超えることが長期請負契約にとって不可欠の条件ではない。1年以下の契約であっても、その契約が当期の経営活動にとって非常に重要であって、もし、これらの契約の売上高や帰属利益 (attribute profit) を計上しないとすると、当期の売上高や経営成績が大きくゆがんで示されることになり、財務諸表が真実かつ公正な概観を示さなくなるといった場合には、長期請負契約と同様の処理をしなければならない。

長期請負契約による工事収益の認識基準は、会計期間において遂行された作業の進行度合 (stage of completion) や会社が属する業種や産業に適した方法によって行う。従って、SSAPにおいては、特に進行度合の具体的な例示はないが、一般的には、わが国と同じように、見積原価に対する発生原価で進行度合を測定する方法が多く採用されている。

長期請負契約による工事は、その工事の完成によってもたらされる利益を保守的に見積もり、その利益を各工事期間に配分することであるが、工事によっては、最終的な利益を見積もることができない場合もある。このような場合には、これらの利益を各期の損益に反映させてはならない。

工事完了後、予想損失が見込まれる工事については、その損失を見積もり、損失総額を直ちに認識しなければならないこととされている。この予想損失 (foreseeable losses) とは、期末現在において、工事契約の期間中に発生すると見積もられる損失をいい、この損失は次のようなこととは関係なく見積もらなければならない。

- ① 当該契約の作業がすでに開始されているかどうか。
- ② 決算日までに作業がどの程度進行しているか。
- ③ 他の契約についてどれだけの利益が見積もられているか。

4. 長期請負工事の会計処理の例示

長期請負契約は、個々の契約ごとに評価し、作業の進行度に応じて収益および関連費用を損益計算書に計上する。貸借対照表には、次のように表示する。

- ① 売上高として計上される額が未成工事受入金および同未収入金を超える部分については、「未請求未成工事受入金(amounts recoverable on contracts)」として受取勘定の中で独立して計上する。この勘定の性格は、当期末までに遂行された作業の査定額（売上高として計上された額）が、それまでに受け取った未成工事受入金、または受け取るべき同未収入金を超える部分を指し、実際に発生した収益の未収入額(accrued revenue receivable)を表すものである。
- ② 未成工事受入金および同未収入金の方が大きい場合は、その差額は、未成工事受入金および同未収入金として支払勘定のなかで独立して計上する。
- ③ 長期請負契約の金額は、発生原価から売上原価に振り替えた金額を差し引き、さらに予想損失と売上高に計上されていない未成工事受入金および同未収入金を控除したうえで、「長期請負契約支出金(long-term contracts balances)」として棚卸資産の区分に掲記する。

以下、SSAPにおいて掲載されている会計処理例を示す。

	プロジェクトナンバー					B/S	P/L
	1	2	3	4	5		
作業量に対応した売上高	145	520	380	200	55		1,300
未成工事受入金・同未収入金の累計額	(100)	(600)	(400)	(150)	(80)		
未請求未成工事受入金	<u>45</u>			<u>50</u>		<u>95(借方)</u>	
未成工事受入金・同未収入金の超過額		(80)	(20)		(25)		
長期請負契約支出金と相殺		60	20		15		
未成工事受入金・同未収入金		(20)	-		(10)		30(貸方)
総発生原価	110	510	450	250	100		
売上原価振替額	(110)	(450)	(350)	(250)	(55)		(1,215)
	-	60	100	-	45		
売上原価に計上された損失引当金または見越計上額				(40)	(30)		(70)
		60	100		15		
損失引当金・見越計上額				<u>40</u>		<u>40(貸方)</u>	
未成工事受入金・同未収入金超過分のうち							
長期請負契約支出金と相殺した分		(60)	(20)		(15)		
長期請負契約支出金		<u>-</u>	<u>80</u>		<u>-</u>	<u>80(借方)</u>	
長期請負契約に係る売上総損益	<u>35</u>	<u>70</u>	<u>30</u>	<u>(90)</u>	<u>(30)</u>		<u>15</u>

(各プロジェクトにおける損益の計算の説明)

プロジェクト1

損益計算書－累計

売上高に計上した額	145
売上原価に計上した額	<u>(110)</u>
売上総利益	<u>35</u>

貸借対照表

売上高の累計額	145
-) 未成工事受入金・同未収入金累計額	<u>(100)</u>
受取勘定として掲記する金額	<u>45</u>

このケースにおいては、決算日までに発生した費用のすべてが売上高として計上される契約の事業に関するものであるから、すべて売上原価となり、従って、棚卸資産に計上される金額はない。

プロジェクト2

損益計算書－累計

売上高に計上した額	520
売上原価に計上した額	<u>(450)</u>
売上総利益	<u>70</u>

貸借対照表

売上高の累計額	520
-) 未成工事受入金・同未収入金累計額	<u>(600)</u>
未成工事受入金・同未収入金の超過額	<u>(80)</u>

この貸方残高は、まずこの契約に係る棚卸資産があればこれと相殺し、相殺しきれない金額があれば、その残りの額を前受未成工事受入金(payment received on account)として下記のように支払勘定のなかで掲記する。

決算日までの発生原価の合計	510
-) 売上原価に振り替えた額の累計額	<u>(450)</u>
	60
-) 未成工事受入金・同未収入金の超過額	<u>(80)</u>
支払勘定のなかで掲記する金額	<u>(20)</u>

この場合、棚卸資産に計上される額は0で、20の貸方残は前受未成工事受入金として、支払勘定のなかに掲記される。

プロジェクト3

損益計算書一累計

売上高に計上した額	380
売上原価に計上した額	<u>(350)</u>
売上総利益	<u>30</u>

貸借対照表

売上高の累計額	380
-) 未成工事受入金・同未収入金累計額	<u>(400)</u>
未成工事受入金・同未収入金の超過額	<u>(20)</u>

この貸方残高は、まずこの契約に係る棚卸資産があればこれと相殺し、相殺しきれない金額があれば、その残りの額を前受未成工事受入金(payment received on account)として下記のように支払勘定のなかで掲記する。長期請負契約支出金(long-term contracts balances)として棚卸資産に計上する金額は次のように計算する。

決算日までの発生原価の合計	450
-) 売上原価に振り替えた額の累計額	<u>(350)</u>
	100
-) 未成工事受入金・同未収入金の超過額	<u>(20)</u>
長期請負契約支出金	<u>80</u>

プロジェクト4

損益計算書一累計

売上高に計上した額	200
売上原価に計上した額	<u>(290)</u>
売上総損失	<u>(90)</u>

貸借対照表

受取勘定の項目のなかで未請求未成工事受入金(amounts recoverable on contracts)として掲記する額は次のようにして計算する。

売上高の累計額	200
-) 未成工事受入金・同未収入金累計額	<u>(150)</u>
受取勘定計上額	<u>50</u>

予想損失に対する引当額または損失の見越計上額は次のようにして計算する。

決算日までに発生した総費用	250
-) 売上原価に振り替えた額	(250)
契約全体に係る予想損失	<u>(40)</u> (290)
予想損失に対する引当額または損失の見越計上額	<u>(40)</u>

損失引当額の40は、受取勘定に計上される借方残の50とは相殺しない。

プロジェクト5

損益計算書一累計

売上高に計上した額	55
売上原価に計上した額	<u>(85)</u>
売上総損失	<u>(30)</u>

貸借対照表

売上高の累計額	55
-) 未成工事受入金・同未収入金累計額	<u>(80)</u>
未成工事受入金・同未収入金の超過額	<u>(25)</u>

この貸方残高は、まず長期請負契約支出金があればこれと相殺し、相殺しきれない金額があれば、支払勘定のところで前受未成工事受入金として掲記する。

決算日までに発生した総費用	100
-) 売上原価に振り替えた額	(55)
契約全体に係る予想損失	<u>(30)</u> (85)
	15
-) 未成工事受入金・同未収入金の超過額	<u>(25)</u>
支払勘定計上額	<u>(10)</u>

棚卸資産に関する貸借対照表の注記は、正味原価である15と、それと相殺した未成工事受入金および同未収金超過額の15を別々に開示しなければならない。

5. イギリスの建設業会計とわが国の建設業会計の比較

(1) 長期請負工事会計の基準

わが国の建設業の多くは、従来から完成工事高の認識基準として工事完成基準を採用してきた。工事完成基準を採用してきた理由は、その本質的に持つ見積計算という不確実性と税務上の容認などいくつかあげられるが、実務的な理由は、やはり工事進行基準適用の事務的煩雑さ、会計指針の欠如にあったといえよう。例えば、長期請負工事会計に関して次のような会計処理は明確にされていない。

- ① 工事進行基準により計上された完成工事未収入金については、法的な債権とは別の性格を持つものであり、完成工事により計上された未収入金と区別してディスクローズするかどうか。SSAPにおいては、これらは未請求未成工事受入金 (amounts recoverable on contracts) をもって計上すべきものとされている。
- ② 工事完成基準を採用していても、工事契約に基づき工事の出来高に従って工事代金の受領権が発生するが、この債権が計上されていない。また、未成工事受入金についても、本来受け取るべき金額に対して不足しているか、超過しているかの関係がディスクローズされていない。すなわち、工事期間中における発生損益が計上されないのと同時に工事期間中の債権・債務関係も明確にされていない。

(2) 未成工事支出金と未成工事受入金の総額計上

わが国では、未成工事支出金とそれに関連して入金した未成工事受入金は、バランスシートに両建て計上されている。SSAPにおいては、原則として未成工事支出金は、工事未収入金や未成工事受入金を控除して計上することとしている。IASにおいても、未成工事支出金は将来の請負業務に関連する工事契約原価として発注者に対する債権額を意味するもの (amount due from the customer) として規定し、未成工事受入金は相殺して表示することとしている。わが国の建設業のバランスシートにおいて、未成工事支出金と未成工事受入金の占める率は高く、両建て計上について再度検討すべき課題と考える。

(3) 工事損失の会計処理

現在、わが国には工事損失に関する会計基準はなく、また工事損失を工事の完成を待たずに計上する会計慣行もない。SSAPにおいては、工事完了後、予想損失 (foreseeable losses) が見込まれる工事については、工事契約の期間中に発生すると見積もられる損失総額を直ちに認識しなければならないこととされている。また、IASにおいても、工事契約原価が工事契約収益を超過する可能性がかなり大きいときには、予想される損失 (expected losses) は直ちに費用として認識されなければならないとされている。このように国際的な会計慣行は、工事損失については見積額すべてを計上することとしており、わが国においても、今後、具体的会計処理の検討が必要とされよう。

参考文献：

- イギリスにおける会計制度と関係法令、(財) 企業財務制度研究会、1994.
- イギリス会計基準書 (第2版)、田中弘・原光世 訳、中央経済社 1994.
- イギリス株式会社会計制度論、山浦久司 著、白桃書房 1993.
- Accounting and Reporting Requirements, Companies Act 1985, Arthur Andersen & Co. SC 1995.
- Business Briefing Release 2, The Institute of Chartered Accountant in England and Wales 1996.

第7章 ドイツ建設業会計の基準と実務

はじめに

アメリカおよびイギリスのいわゆるアングロ・サクソン系の国際会計基準に対処しようとする積極的な姿勢と異なり、ここに報告するドイツ、さらに同様のEU大国フランスにおいては、異なった会計風土を感じ取る結果となった。

ドイツおよびフランスは、国際会計基準の導入は国際的な証券市場における会計情報システムの調和化であるという認識の段階を慎重にステップアップしている状況にあり、これらの理論あるいは考え方を、即時に国内会計制度に適用しようとする姿勢は、少なくとも、調査時点においては、ほとんど確認することができなかった。特に、ドイツは、伝統的に自己の風土・環境における会計理論の構築に積極的な態勢を堅持しているから、国際会計基準はそれなりの評価と対応を必要と考えるものの、本章で述べるごとく、本来の会計制度理論は、基本的に独自の体系の中で整理するという意識を強調している。

以下、ドイツの会計基準の特徴と建設業会計の基礎的な考え方を整理しておく。

1. ドイツの会計基準

(1) 会計法の規制

ドイツにおける会計実践は詳細な法規制に基づいて実施されている。このあたりは、イギリスの慣習法重視の姿勢と対照的である。ドイツの会計に関する基準には、ドイツ商法典、一般に遵守されている会計実務、所得税法等の租税法、ドイツ経済監査士（IDW）の公式見解、企業の法律形態に従って適用される株式法及び有限会社法などがある。

ドイツ会計を規制している現行商法典は、EC会計指令との調整が実施された1985年のものである。ドイツ商法典では、4章からなる商業帳簿の編に会計規定を置いている。会社の財務諸表は、正規の簿記の諸原則（Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung：GoB）を遵守し、会社の正味財産、会社の財政状態及び経営成績について真実かつ公正な概観が示されねばならない。この法的枠組み内で、IDWは規則・基準の設定主体として、正規の簿記の諸原則の解釈という形で、意見書や多くのガイドラインを公表している。正規の簿記の諸原則は英米における一般に受け入れられている会計実務（GAAP）とは必ずしも同義的ではなく、ドイツにおいて、記帳原則として会計実務の中から歴史的に確立されたものである。

ドイツでは、会計規定は、企業の法的形態に応じ、人的企業（個人企業、合名会社、合資会社）、資本会社（株式会社、株式合資会社、有限会社）に適用される。資本会社は、さらに、規模によって、小規模会社、中規模会社、大規模会社に区分される。小規模会社を除く資本会社の作成する年次決算書は、会計監査人の監査を受けなけれ

ばならない。法律形態別の規制としての商法典の他に、株式法、有限会社法がある。

商法上の会計規定は、基準性の原則か逆基準性の原則によって、税法の規定と相互に密接に関係し合っている。

(2) 財務諸表の構成

ドイツ商法典は、すべての企業が年次決算書として、貸借対照表及び損益計算書を作成することを義務づけている。資本会社が作成すべき報告書としては、年次決算書と営業報告書がある。年次決算書は、貸借対照表、損益計算書及び付属明細書からなる。利益処分計算書及びキャッシュフロー計算書は要求されていない。

ドイツ年次決算書の様式については、ドイツ商法典に規定されている。このあたりの規定は、近年の国際的調和化のなかで、EC指令の見解も取り入れられている。

貸借対照表については、勘定式で作成されなければならない。配列は、1931年商法典以来、固定性配列法によっている。借方の部は、A. 固定資産、B. 流動資産、C. 計算限定項目が、貸方の部は、A. 自己資本、B. 引当金、C. 債務、D. 計算限定項目が記載される。

資本会社の損益計算書は、報告書式で、総原価法または売上原価法のいずれかの方法で作成されねばならない。総原価法では、当期に生じた製造原価の全額が、損益計算書に表示され、製品・仕掛品増減額によって修正される。これに対して、売上原価法は、当期中に販売した製品の製造原価が売上原価として損益計算書に表示され、未販売製品の製造原価は、貸借対照表に棚卸資産の1項目として表示する。総原価法は、シュマーレンバッハ以来の伝統的方式として定着したものである。これに対して、1985年商法改正で、アングロ・サクソン系の売上原価法が認められた。しかし、ドイツではいまでも多く企業が総原価法を採用しているところに特徴がある。

(3) 会計の諸原則

ドイツ会計の基礎は、周知のごとく、正規の簿記の諸原則（G O B）にある。ドイツ商法典は、先にも述べたごとく、会社の財務諸表は正規の簿記の諸原則を遵守し、真実かつ公正な概観を示さねばならないことを要求しているが、この原則は、ドイツ会計において基礎をなす原則として位置付けられるものである。

正規の簿記の諸原則は、一般評価原則という形で商法典の中で具体化されているが、その主要なものは、次のようなものである。

ア. 貸借対照表同一性の原則

期首貸借対照表価額と前期末貸借対照表価額とは合致するもの。

イ. 継続企業の原則

事実または法律に反しない限り事業の継続の継続を仮定する。

ウ．個別評価の原則

資産・負債のの評価は、項目ごとに貸借対照表日の評価をする。

エ．慎重性の原則、実現主義、不均等の原則

未実現損失計上、未実現利益を排除する。

オ．発生主義

収益・費用は、現金収支とは関係付けずに、基本的には発生概念を重視し計上する。

カ．継続性の原則

評価法の継続性を重視する。

これらの原則の中で、資産の評価もしくは収益の認識において最も重要な原則は、慎重性の原則、実現主義、不均等の原則であるが、さらに最も支配的なものは慎重性の原則であるといえる。慎重性の原則は、個別財務諸表における利益を保守的に計上し、正味財産が過度に楽観的な表示になることを避けるという意図をもったもので、利益を最小限に抑制し、債務者の利益を配慮するものである。ドイツ会計は、このような慎重性の原則によって、しばしば保守的なものとして特徴づけられる。また、資産は、取得原価または製造原価を超えた価額で計上してはならないという名目主義を重視している。

2．工事収益の認識

工事収益認識基準を考える前に、まず、その前提としてしての一般的な収益の認識についてみておこう。

ドイツ会計で収益認識に関する基準は、商法典の一般規定の中にあるのみである。商法第277条第1項1において損益計算書に表示される売上収益は、会社の通常の活動の典型的な製品・商品の販売及び賃貸またはリース、さらに、通常の活動の典型的なサービスから、売上割引及び付加価値税を控除したものであると規定している。

ドイツの実現主義の原則は、収益を販売過程において現象化した時、すなわち、商品の引渡しまたは役務を提供した時に認識することを要求している。資産の販売・役務の給付とは次のことを意味する。

ア．販売契約の成立

イ．資産の引渡し、役務の提供、所有権移転

ウ．売手が商品を処分できないこと

エ．買手が取引を決めること

実務上は、商品または送り状の発送日が実現時点となる。

収益認識には、慎重性の原則が適用され、未実現利益は控除されることになる。また、資産が、次期以降において利益を得て販売されるとか損失を伴い廃棄されるような可能性は除外されることになる。このあたりは、IASの見解とは異なった制度を

維持している。

IAS第18号では、収益の適用対象として、①商品等の販売、②役務の給付、③企業資源を第三者に利用させることが生じる利息、ロイヤリティー及び配当の3つがあげられている。経済的便益の蓋然性と測定の信頼性というIASの実現要件とドイツの商品引渡・役務給付の実現要件はほぼ同じように見える。しかし、役務給付による収益の場合には、役務の給付に関する取引の結果をもって見積ることができること、収益は貸借対照表日現在のその取引の進行度に応じて認識されなければならないとしているように、明らかにドイツの実現要件とは異なるものである。このような役務給付の場合は、ドイツの実現主義の原則によれば、収益は認識されず、未実現利益は排除されることになる。ドイツ会計では、実現可能性ということは許容されない。

さて、ドイツ会計では、工事収益については、ほとんど国内的な取引の場合、工事完成基準を採用している。収益認識を商品引渡・役務給付に求めるドイツ実現主義の原則は長期工事契約にも適用されると考えられる。工事未完成段階で、中間的利益が報告されることはほとんどない。IASにおける考え方とは対照的に「実現された」ではなく「実現可能な」利益の計上は認められていない。

このように、IASの工事進行基準の全面的適用に対してドイツでは工事完成基準支持というように、ドイツ会計はIASと対立的立場をとっている。IASが発生主義から実現主義を実現可能性を含むよう理解しているのに対し、ドイツでは実現主義を保守主義から厳格な法的基準として解釈しているのである。ドイツがIASとは対照的に工事完成基準を支持する理由は、ドイツ会計における保守的会計思考に求められる。

参考文献：

ドイツ財務会計の論点、黒田全紀編著、同文館 1993.

Tax and Trade Guide to Germany、Arthur Andersen 1997.

第8章 フランス建設業会計の基準と実務

はじめに

フランスにおいては、ドイツ会計の特性において述べたのと同様に、アメリカおよびイギリスのいわゆるアングロ・サクソン系の国際会計基準に対処しようとする積極的な姿勢と異なった会計風土を感じ取る結果となった。ただ、建設業における収益の認識においては、ドイツほど堅固な姿勢ではなく、原則として工事完成基準を採用しているが、1983年というかなり早い時期に、一定の条件を満たせば工事進行基準を採用することができるよう、商法を改正している。しかし、実践においては、あえて工事の完了前に不安定な利益計上を実施して、税金等の支払いを急ぐ意味はない、という実務家の意見が多い。詳細は本文を参照されたい。

1. フランスの会計基準

フランスの企業が一般的に遵守しなければならない商法の基礎は、1867年に制定された株式会社法であるといわれている。近年では、各種の形態の会社組織における統一的、統合的な会社法が制定されることになり、今日に至っている。1986年には、連結会計原則が採り入れられることになり、会社法上、連結会計の制度化をみた。

フランスにおいていま一つ会計に影響を与えるものにプラン・コンタブルがある。正確には、プラン・コンタブル・ジェネラル(Plan Comptable Général : P C G)であるが、これは会計情報の期間及び企業間の比較可能性を高める目的のために、あえて会計の統一化促進のために制定されたもので、いってみれば、一般的な会計処理・会計報告の指針を示したいわゆる会計原則と考えてよい。これは、1942年という戦時下においてフランスで初めて作成されたものであるが、その後、ベルギー、スペインなどもこれを基本的な会計基準として採用するようになった。また、近年は、連結会計の導入などによって会社法との大統合が図られている。

P C Gは、大きくは次の3つの体系からなる。

第1編 一般規定・用語・勘定組織

第2編 一般会計

第3編 分析会計

第1編には、真実公正な概観の基本原則などの一般規定や関連用語の定義に加え、勘定組織において、貸借対照表勘定、経営勘定、特殊勘定、分析勘定の区分による勘定一覧表の規定が示されている。第2編の一般会計では、基本的財務諸表を、貸借対照表、経営成果計算書、附属明細書と定め、各々の基本様式を示すとともに、近年は、発展形態の財務諸表としての資金計算書の位置付けを高めている。また、先にも述べたごとく、連結財務諸表の作成方法と様式についても、明瞭な規定が展開されている。

2. 工事収益の認識

フランスにおいて建設業に関連する企業における収益の認識は、最も関心の高い、また重要な会計処理のひとつであるという意識は、他の諸国と同様である。

フランスにおいて、この工事収益の認識に関する実務を理解する鍵は、1983年の会社法とプラン・コンタブルの統合的措置にある。以下、1983年以前の状況とそれ以後の状況を対比的に解説しておこう。

(1) 1983年以前の会計処理状況

1983年以前において、建設業における収益認識は、次のいずれかの方法を企業の任意によって選択するという状況にあった。

ア. 完了法

工事の収益は、工事の完了によって認識する。工事進行中の原価は、仕掛工事勘定において集計される。まさに工事完成基準である。

イ. 進行法

工事の完了には関係なく、決算時点において工事の進捗を考慮した経営成果を収益とする。したがって、仕掛工事としての会計処理は必要としない。

税制においてその選択的な適用が容認されていたから、企業はしばしば期間毎に基準を変更したりして、恣意的な会計処理が横行していたようである。

また、会計基準では、慎重性の原則があったために、赤字工事が予定される場合には、完了時損失引当金の設定を必要とされていたが、税法では、この引当金繰入額の損金算入が認められなかったために、この処理を厳格に実施する企業は少なかったという。

(2) 1983年会計規定統合以後の会計処理状況

1983年に、会社法とプラン・コンタブル・ジェネラルは、建設業の工事に関する会計処理について統合的な措置を施し、これを統一することになった。その内容は、ほぼ次のようなものである。

期末時点において実現されている利益のみを、財務諸表に記入することができる。一部実施された取引において実現され、かつ共同契約者によりその承認を受けた利益についても、その実現が確実で、当該取引の全体的利益が予測会計書類によって十分な正確性をもって見積もられるときは、この利益を、棚卸後に年度財務諸表に記入することができる。

国家会計審議会と建設業関連団体は、以上の規定の適用にかなり神経質な討議を重ね、審議会は、業界の慣行から引き出した採用可能な方法を、部分的純収益法、完了法、進行法の3つと考え、決算日に進行中の契約に係る利益の確定に対して適用できる規則を、次のようなパターンにまとめた。単純化のために1件のプロジェクト契約

しかもたない企業の例によっている。

a. 契約が全体に赤字であると考えられる場合：部分的純収益法は適用されない。他のいずれかの方法（完了法か進行法）を選択することになるが、原則として、契約の各実施年度の成果の額には影響をおよぼさない。成果の構成要素のみが次のように変わる。

①完了法 完了年度以前の各年度においては、仕掛工事、完了時損失引当金（最終段階）が関係し、その後完了年度においては、売上高と総損失（過年度引当金相殺後）が関係する。

②進行法 各実施年度の売上高と対応する原価が関係する。完了時損失引当金（最終段階）は設定・調整され、その後、取引期間中の各年度に消去される。

b. 契約が全体的に利益であると考えられる場合：3通りの方法（進行法・完了法・部分的純収益法）を適用することが可能である。採用する方法の選択は、契約の各実施年度の成果の適切な測定において、最重要の要素をなす。採用する方法の選択は、法的条件及び契約の実施条件との関連で決定される。

c. 契約が初期に全体的に赤字で、その後全体的に利益に転じると考えられる場合：

*最初に完了法によった場合には、棚卸時に、当然ながらこの契約について以前に設定した引当金を消去して、部分的収益をその成果に記入することができ、または記入しなくともよい。

*最初に進行法によった場合には、以前に設定した引当金を消去することにより、棚卸時に、通常の進行の途中における仕掛工事の処理に戻る。

d. 契約が初期に全体的に利益で、その後全体的に赤字に転じると考えられる場合：

*最初に完了法によった場合には、必要な引当金（最終段階における完了時損失引当金）を設定する。

*最初に進行法によった場合には、期末に最終段階における完了時損失引当金を設定する。

*棚卸時に部分的純収益を計上する会計処理法を選択した場合には、以前の各年度に計上された部分的純収益の額を消去し、必要な引当金（最終段階の完了時損失引当金）を設定して完了法に戻るか、または正当と判断する場合は、進行法に切り替え、この場合完了時損失引当金のみを設定する。

また、国家会計審議会は、1984年の補足意見書において、進行法による工事収益の会計処理を実施する場合の、技術的な条件を次のように定めている。

条件1. 進行法は、企業が所有者でない不動産について実施される建設工事の請負に関する契約により発生する権利、義務、収益、費用のみに関わる。

条件2. 進行法により会計処理する契約にあっては、継続的な工事計算書は、実施済みの各契約（工事の実現に応じた物及び価格に関する継続的合意）に対応する一連の部分的送り状に相当する物であること。

条件3. 請負契約の履行の進行法による会計処理は、これを恣意的に行うことができず、方法の継続性の原則を遵守しなければならない。同種の契約は常に同様に処理する必要があり、採用した方法を附属明細書に記載しなければならない。

条件4. 企業は、実施済みの工事の作業別・現場別の把握と会計監査及び総原価と販売価格の双方について、予測と実際の比較ができるように、組織立てられた、かつ信頼性のあるシステムを有さなければならない。

(注) 進行法を実践できるシステムとは、少なくとも次の3つである。

a. 総原価の把握システム（工事毎の分析会計）

b. 工事毎の予測システム（費用と収益の予算）

c. 予算管理システム（予算・実績管理）

条件5. 実施済みの工事のみが収益を生むことができる。従って、実施済工事計算書と、その形式の如何を問わず、調達品計算書及び内金精算書とを区別することが必要とされる。

条件6. 施工者により確認され、当然契約に適用される規制に適合する「正当な計算書」は、発注者の承認を受けるものとし、かつ、所有権の移転を確認し、及び実施済工事（たとえ条件つきでも）の承認を伴うものとする。

条件7. 期末以前に考慮される計算書は、計上された債権に係る工事の明細書を付帯しなければならない。

条件8. 完了時点における損失を契約締結年度末に引当処理することとし、この引当金は、順次発生する債権を考慮に入れて修正記入する。企業は、民法1788条に定められた危険を補填する方法を、附属明細書に記載しなければならない。

* この条件8は、赤字契約のみに適用される。

条件9. 実施済工事に対応する部分的債権から原価部分を控除して算定される成果分が利益である場合には、この成果分は、部分的に実施される作業に関するプランタブル・ジェネラルの特別規定を適用して得られる成果分の額を超えることができない。

* この条件9は、黒字契約のみに適用される。

条件10. 契約による最新の計算書の計算日から会計年度の締切日までの間に実施された工事は、原価で評価し、仕掛工事の項目に記載する。企業の所有を離れた調達品についても同様とする。

このように、フランスにおける工事進行基準の採用は、国家会計審議会と建設業関係団体との綿密な調整によって、誠に詳細な条件整備によって可能となっている。

したがって、国際会計基準の重要性は十分に認識し、その領域での尊重は当然のこととしながらも、国内的には、工事完成基準を原則とし、工事進行基準の適用には、十分な調整と調和に配慮するよう検討がなされ運用されているといえよう。

第9章 スペイン建設業会計の基準と実務

はじめに

スペイン・バルセロナにおけるカタルーニャ州工事管理株式会社(GESTIO D' INFRA-ESTRUCTURES, S. A. : G I S A)における事業内容は、わが国建設行政にとって非常に示唆の富むものであった。従来、カタルーニャ州においては、州の土木局において公共工事の入札・発注・管理業務を行っていたが、1991年州自治政府の意向によりG I S Aが設立され、この会社に公共工事の入札・発注・管理業務を全面的に任せるようにした。その理由として、G I S Aの担当者は、州政府による工事管理は民間のように効率的管理が難しいこと及び土木工事は通常長期にわたるため州政府の単年度予算による管理がなじまないことをあげていた。G I S Aの職員は約50名おり、運営資金は、州と市からの公的資金と銀行と建設会社からの借入によりまかなっている。入札方法はコンピュータを利用して行われ、入札の審査内容は、従来は価格のみで決めていたが、現在は、建設会社の要請で価格のみではなく、工事期間や会社の評価により総合的に決定している(それぞれの審査ポイントの比率は、価格50%、期間20%、評価・実績30%である。)。建設会社の評価については、スペイン政府が一定の基準を設けて、この基準に従ってカタルーニャ公共建築審査会においてランキング評価を実施している。G I S Aにより、工事の入札から完成までその品質、価格、期限が管理されたため、カタルーニャ州の公共工事は大幅に効率良く実施されることになった。また、コンピュータグラフィックによる道路工事の環境・景観アセスメントを紹介され、G I S Aの積極的な改革の取組みを十分理解できた。以下、建設業会計について概観してみる。

1. スペインの会計基準

(1) スペイン経済

スペイン経済は、製造業とサービス業の2つでG D Pの約90%を占める。農業は近年減少の傾向にあり、1996年ではG D Pの4.6%に過ぎない。建設はG D Pの7.5%を占めている。スペイン経済は、近年急速に伸びており、1997年および1998年におけるG D P成長率はE U諸国の平均を約30%上回っている(1997年:スペイン2.7%、E U平均2.4%、1998年:スペイン3.0%、E U平均2.7%)。以下は、G D Pのセクター別の比率である。

GDPの構成(%)

セクター	1986年	1990年	1995年	1996年 (1月～9月)
農業・漁業	5.9	5.6	3.9	4.6
工業	30.9	29.7	29.9	29.5
建設	6.9	8.6	8.0	7.5
サービス	56.3	56.1	58.2	58.4

(2) スペインの会社法

スペインの会社法は、EU指令に適合すべく19/1989法に基づき改正が行われている。また、1988年に財務諸表の監査を規定した監査法も制定され、1990年6月以降に終了する会計期間の財務諸表の会社法監査が実施された。スペインの法律によると、主な事業組織は次の4つである。

- ・株式会社(Sociedad Anónima : S. A.)
- ・有限会社(Sociedad de Responsabilidad Limitada : S. L. 又は S. R. L.)
- ・一般パートナーシップ(Sociedad Regular Colectiva : S. R. C. 又は S. C)
- ・限定パートナーシップ(Sociedad en Cmandita : S. Com.)

株式会社の最低資本金は、1千万ペセタであり、授權資本金の4分の1を払い込まなければならない。

商法規定および会社法の双方により、会社は毎年財務諸表を作成しなければならない。財務諸表は、営業報告書、貸借対照表、損益計算書からなる。さらに、この財務諸表は国家会計規定により作成フォームが決められており、その内容次のとおりである。

- パート1 会計原則
- パート2 会計科目
- パート3 会計定義および関係会社
- パート4 年次財務諸表
- パート5 パート評価規則

また、国家会計規定は種々の産業に対応できるように、次のような産業別の規定がある。

- ・建設会社
- ・不動産会社
- ・スポーツ連合体
- ・ヘルスケア会社
- ・スポーツ会社
- ・非営利団体
- ・道路運行会社
- ・水道供給管理会社

(3) 会計原則

国家会計規定における会計原則は、会社の年次財務諸表において財務ポジションや営業成績を明瞭に真実な純価値で表すことを保証するため、次のような原則を決めている。

- ・ 慎重性 ・ ゴーイングコンサーン ・ 記録性 ・ 原価主義
- ・ 費用収益の対応 ・ 総額主義 ・ 首尾一貫性 ・ 重要性

スペイン会計・事業管理協会(AECA)は、1979年に結成され、以来、会計原則や基準の作成に携わっている。AECAの報告書のほとんどは、最近の国家会計規定に取り込まれている。

2. 工事収益の計上基準

スペインの建設業用一般会計規則によると、第三者からの受注に基づき実施された売上の計上方法は実現率法（工事進行基準）によりなされるが、この方法によることが合理的でない場合には、工事完成基準により売上を計上する。

(1) 工事進行基準

工事進行基準による工事の損益は、ある時点における実施率に応じて認められる。この方法の基礎的な考え方は、〈工事が見積りのマージンに従って実施されていくにつれて、工事の最終見積り損益を分配・記録することからなる。従って、各時期の収入と費用の間のより良い相関関係とより均質なマージンとを求める〉というものである。スペイン企業会計規則は、この「ある時点における実施率」について、次の2つの手続きを定めている。

- ・ 費用の見積り総額に対し現在までにかかった費用を表す比率
- ・ 契約に定める価格で全体または部分的に実施された工事施設の評価

前者の場合は、生産性の差または欠如を、より多くの努力の結晶として含めているのに対して、後者の場合は、それらの差を計算から削除するものとして評価する点に両者の相違が見られる。実務的には、後者の評価方法の難しさゆえ、生産性の不良や欠如に起因する部分が工事のより大きな進捗度として含められるものであっても、かかった費用に基づく方法がとられている。

なお、工事進行基準を適用する場合には、次の2つの不可欠な条件の存在が必要であり、それらのいずれかが満たされない場合には、財務諸表にその旨を注意することが求められている。

- ・ 契約の予算およびある時点における収入、費用および完成度に対する妥当で信頼できる評価ができる手段と管理があること
- ・ プロジェクトの進展において、異常または途方もない危険が存在しないこと、そして取引先からの受注可能性が確実であること

上記の条件が満たされない場合には、工事進行基準の適用は不可能となり、慎重性の原則に基づき工事完成基準が採用されることになる。

(2) 工事完成基準

一定の条件が満たされない場合、実施された工作物が実質的に完成したか、得意先に渡したか、あるいは得意先より承認された後に実施された工事によって損益を計上することが、慎重性の原則に基づいて用いられる。スペイン企業会計規則（建設業用企業会計計画の評価基準18）は、工事作業が実質的に終了し、取引先に引き渡されたか、またはその承認を受けたら収入として計上することが認められるとしている。従って、工事期間中は、取引先からの入金は一時的に前払いとみなされ、その一方で建設費用は建設仮勘定として資産計上される。

3. 工事進行基準の具体的例示

工事進行基準の会計処理について次の3つのケースについて簡単に記す。

ケース1 見込み収入と総工事費の見積り金額が工事中に変化しない。

ケース2 見込み収入は変化しないが、総工事費の見積り金額は変化していく。

ケース3 収入も総工事費の見積り金額とともに工事中に変化していく。

(注) 各ケースとも、費用の見積り総額に対し現在までにかかった費用を表す比率を用いて収入を計算する。

(1) ケース1

① 1991年4月に着工。見込み収入（取引先との間で調印した契約に従う）は、8,000万ペセタ、総工事費の見積り金額は6,000万ペセタである。1991年末にかかった費用は、1,800万ペセタで、取引先に渡された工事証明金額は、2,650万ペセタであった。

工事実施率：

$$1991\text{年末にかかった費用}1,800\text{万ペセタ} \div \text{総工事費の見積り金額}6,000\text{万ペセタ} \\ = 30\%^{*1}$$

算定すべき収入：

$$8,000\text{万ペセタ} \times 30\% = 2,400\text{万ペセタ}$$

1991年に算入可能な利益：

$$2,400\text{万ペセタ} - 1,800\text{万ペセタ} = 600\text{万ペセタ}$$

*1 前述したとおり、スペイン企業会計規則は、工事進行基準に適用する工事進捗率について、費用の見積り総額に対し現在までにかかった費用を表す比率が契約に定める価格で全体または部分的に実施された工事施設の評価の率の2つの比率を認めている。また、この他に工事実施済みであるが、まだ送状が作成されていない工事部分についても適正に評価して収入に繰り入れることも認められる。

- ② 1992年末にかかった費用は、5,400万ペセタ（1991年の1,800万ペセタを含む）であった。1992年の間の取引先への証明金額は、4,700万ペセタに達した。

工事実施率：

$$1992\text{年末までにかかった費用}5,400\text{万ペセタ} \div \text{総工費の見積り金額}6,000\text{万ペセタ} = 90\%$$

算定すべき収入：

$$8,000\text{万ペセタ} \times 90\% = 7,200\text{万ペセタ}$$

1991年に算入可能な利益：

$$7,200\text{万ペセタ} - 5,400\text{万ペセタ} = 1,800\text{万ペセタ} \quad (\text{1991年および1992年})$$

$$1,800\text{万ペセタ} - 600\text{万ペセタ} = 1,200\text{万ペセタ} \quad (\text{1992年})$$

- ③ 1993年度に工事が完成し、総工事費は6,000万ペセタ、同年の証明金額は、6,500万ペセタであった。

工事実施率：

$$1993\text{年末までにかかった費用}6,000\text{万ペセタ} \div \text{総工費の見積り金額}6,000\text{万ペセタ} = 100\%$$

算定すべき収入：

$$8,000\text{万ペセタ} \times 100\% = 8,000\text{万ペセタ}$$

1991年に算入可能な利益：

$$8,000\text{万ペセタ} - 6,000\text{万ペセタ} = 2,000\text{万ペセタ} \quad (\text{1991年、1992年および1993年})$$

$$2,000\text{万ペセタ} - 600\text{万ペセタ} \quad (\text{1991年}) - 1,200\text{万ペセタ} \quad (\text{1992年}) = 200\text{万ペセタ} \quad (\text{1993年})$$

(2) ケース 2

- ① 1991年4月に着工。見込み収入（取引先との間で調印した契約に従う）は、8,000万ペセタ、総工費の見積り金額は6,000万ペセタである。1991年末にかかった費用は、1,800万ペセタで、取引先に渡された工事証明金額は、2,650万ペセタであった。

1991年末に利用可能な情報に従って、総工事費に対する予測可能な費用について新たな評価がなされる。

・ かかった費用	1,800万ペセタ
・ 工事完成までの見積り費用	<u>4,400万ペセタ</u>
計	6,200万ペセタ

工事実施率：

$$1991\text{年末にかかった費用}1,800\text{万ペセタ} \div \text{総工費の見積り金額}6,200\text{万ペセタ} = 29.03\%$$

算定すべき収入：

$$8,000\text{万ペセタ} \times 29.03\% = 2,322\text{万ペセタ}$$

1991年に算入可能な利益：

$$2,322\text{万ペセタ} - 1,800\text{万ペセタ} = 522\text{万ペセタ}$$

- ② 1992年末にかかった費用は、5,400万ペセタ(1991年の1,800万ペセタを含む)であった。1992年の間の取引先への証明金額は、4,700万ペセタに達した。

1992年末に利用可能な情報に従って、総工事費について新たな評価がなされる。

1991年の実質原価	1,800万ペセタ
1992年にかかった費用	3,600万ペセタ
工事完成までの見積り費用	<u>900万ペセタ</u>
計	6,300万ペセタ

工事実施率：

$$1992\text{年末までにかかった費用}5,400\text{万ペセタ} \div \text{総工事費の見積り金額}6,300\text{万ペセタ} = 85.71\%$$

算定すべき収入：

$$8,000\text{万ペセタ} \times 85.71\% = 6,856\text{万ペセタ}$$

1992年に算入可能な利益：

$$6,856\text{万ペセタ} - 5,400\text{万ペセタ} = 1,456\text{万ペセタ} \quad (1991\text{年および}1992\text{年})$$

$$1,456\text{万ペセタ} - 522\text{万ペセタ} = 934\text{万ペセタ} \quad (1992\text{年})$$

- ③ 1993年度に工事が完成し、総工事費は6,350万ペセタ、同年の証明金額は、6,500万ペセタであった。

よって、以下の項目が得られる。

・ 1991年の証明金額	2,650万ペセタ	
・ 1992年の証明金額	4,700万ペセタ	
・ 1993年の証明金額	<u>650万ペセタ</u>	
・ 総収入		8,000万ペセタ
・ 総工事費		<u>6,350万ペセタ</u>
・ 確定利益		1,650万ペセタ
・ 1991年への算入可能な利益	△ 522万ペセタ	
・ 1992年への算入可能な利益	<u>△ 934万ペセタ</u>	
・ 1993年への算入可能な利益		194万ペセタ

(3) ケース 3

- ① 1991年4月に着工。見込み収入（取引先との間で調印した契約に従う）は、8,000万ペセタ、総工費の見積り金額は6,000万ペセタである。1991年末にかかった費用は、1,800万ペセタで、取引先に渡された工事証明金額は、2,650万ペセタであった。1991年末に利用可能な情報に従って、総工事費について新たな評価がなされる。

・ かかった費用	1,800万ペセタ
・ 工事完成までの見積り費用	<u>4,400万ペセタ</u>
計	6,200万ペセタ

工事実施率：29.03%（ケース2と同じ）

算定すべき収入：2,322万ペセタ（ケース2と同じ）

1991年に算入可能な利益：522万ペセタ（ケース2と同じ）

- ② 1992年末にかかった費用は、5,400万ペセタ（1991年の1,800万ペセタを含む）であった。1992年の間の取引先への証明金額は、4,950万ペセタに達した。1992年を通じて、取引先が取引先が代金350万ペセタで受け入れ、付帯契約に署名した。プロジェクトへの一連の改編、追加および修正がなされた。利用可能な情報に従って、総工事費の見積り金額について以下の数値が得られた。

1992年末までにかかった費用	5,600万ペセタ
工事完成までの見積り費用	<u>1,000万ペセタ</u>
計	6,600万ペセタ

工事実施率：

$1992\text{年末までにかかった費用}5,600\text{万ペセタ} \div \text{総工費の見積り金額}6,600\text{万ペセタ} = 84.84\%$

算定すべき収入：

$8,000\text{万ペセタ} \times 84.84\% = 7,084\text{万ペセタ}$

1992年に算入可能な利益：

$7,084\text{万ペセタ} - 5,400\text{万ペセタ} = 1,484\text{万ペセタ}$ （1991年および1992年）

$1,484\text{万ペセタ} - 522\text{万ペセタ} = 962\text{万ペセタ}$ （1992年）

③ 1993年度に工事が完成し、総工事費は6,650万ペセタ、同年の証明金額は、7,500万ペセタであった。

よって、以下の項目が得られる。

・ 1991年の証明金額	2,650万ペセタ	
・ 1992年の証明金額	4,950万ペセタ	
・ 1993年の証明金額	<u>750万ペセタ</u>	
・ 総収入		8,350万ペセタ
・ 総工事費		<u>6,650万ペセタ</u>
・ 確定利益		1,700万ペセタ
・ 1991年への算入可能な利益	△ 522万ペセタ	
・ 1992年への算入可能な利益	<u>△ 962万ペセタ</u>	
・ 1993年への算入可能な利益		216万ペセタ

参考文献：

A Guide to Business in Spain, Ministry of Economy and Finance 1997.
Contabilidad de Empresas Constructoras, Manuel Gutierrez Viguera,
PEDIDOS DE ESTA OBRA 1993.

第10章 工事進行基準の実践 –アメリカにおける事例分析–

1. 工事進行基準適用上の具体的指針

本章では、工事進行基準の具体的適用上の諸問題を、主としてS O P 81-1を参考にして、まとめることとしよう。

(1) プロフィット・センターの決定

工事進行基準であろうと、工事完成基準であろうと、収益認識、原価累積、および利益測定単位であるプロフィット・センター（会計計算単位）をまず確定し、各プロフィット・センター毎にそれらの会計基準の適用計算を行うが、プロフィット・センターは、基本的には一請負契約毎に設けられる。しかし、複数の請負契約を一括したり (combining)、逆に、一つの請負契約を複数のプロフィット・センターに分割したり (segmenting) する場合もある。しかし、これらの決定には一定の規準が設けられている (para. 34)。

まず、請負契約の一括化 (combining contracts) とは、一群の請負契約が非常に密接に関係し、事実上、それらが全体としての利益マージンを有する単一のプロジェクトの部分を構成し、したがって請負契約を個々に会計処理することが可能でなかったり、適切でない場合に、利益認識の目的上、請負契約を一括することが検討される (para. 35)。その際の判断規準は以下のとおりであり、これらのすべての判断規準を満たす契約は一括される (para. 37)。

- a. 請負契約が、全体としての利益マージン獲得目的のもとで同一の経済的条件下で、一つのパッケージとして取引交渉される場合
- b. 請負契約が、事実上、単一のプロジェクトの遂行を目的とする一つの合意のもとで成立している場合
- c. 請負契約が、実質的に原価を共通し、目的物の諸要素、局面、あるいは生産単位毎に区分したり、合理的に配分できない、極めて相互関連性の強い建設を必要とする場合
- d. 請負契約が、同じ場所、あるいは異なる場所であっても近い場所で、同時的、ないし続けて、同じプロジェクト管理のもとで、履行される場合
- e. 請負契約が、実質的に、一人の発注者との合意のもとで成立している場合

次に、請負契約の分割化 (segmenting a contract) とは、一括化のテストを満たす単一の、あるいは一群の契約でも、いくつかの要素なり局面を含み、それぞれを受注者が同一の発注者と別個に交渉し、独立に履行し得る場合、各活動は単一のプロフィット・センターとして会計処理し得る。この場合、全収益は異なった要素なり局面毎に割り振られ、異なる利益率を達成することになる (para. 39)。請負契約の分割化の

基本要件は、以下の手順が踏まれ、文書として残され、それが立証できる場合である (para. 40)。

- a. 請負契約者が当該プロジェクトの個々の要素とプロジェクト全体の両方に真に必要な企画を提起していること
- b. 発注者が、当該企画について両方をまとめて受諾する立場にあったこと
- c. 個々の構成要素に関する企画の総額はプロジェクト全体に関する金額とほぼ同じであること

これらの規準が満たされない場合でも、請負契約あるいはプロジェクトの条件や範囲が独立した段階や要件を必要とし、それらが個々に入札されたり、取引交渉され、異なった粗利益となるなどの諸要件 (para. 41) をすべて満たした場合には、分割化が可能である。

無論、S O P 81-1が、プロフィット・センターに関するこのような細かい指示を行っているのは、請負工事の会計処理にあたり、プロフィット・センターを企業側の随意の判断によって設定することを許せば、利益操作の余地を与えることになるからである。つまり、S O P 81-1は企業側の会計判断の手引きであるとともに、公認会計士による監査判断の規範でもあるのである。したがって、公認会計士の監査を要しない企業であれば、こうした規準の適用は受けないのであるが、アメリカでは、公認会計士の監査済み財務諸表は、入札の際の発注者側の企業選定の資料にされたり、入札ボンド等の発行にあたってのボンド・ブローカーによるボンド会社へのボンド発行勧告の資料にされたりするために、S O P 81-1の指針はかなり多くの企業にまで浸透していると考えてよいであろう。

(2) 請負契約の進捗度の測定

工事進行基準適用上、最も大きな問題は工事進捗度の測定である。A R B 第45号は、測定方法を、投入原価をもとにする方法と別の方法で測定する方法の2つに分類し、いずれかの方法を採用することを勧め、S O P 81-1もこの考え方を採る (para. 44)。なお、一定の方法を採用した場合には、継続的に採用し、採用している方法を財務諸表の注記に開示しなければならない (para. 45)。

S O P 81-1は、基本的に測定方法をインプット法（請負工事に投入された努力をもとに測定する方法で、投入された原価等をもとに測定する）とアウトプット法（工事で達成された成果をもとに測定する方法で、製作ユニット、納入ユニット、建設マイル数、付加価値をもとに測定する）の2つに分類している (para. 46)。ただし、両方法ともに欠陥がある。インプット法は、インプット単位と生産物に一定の相関関係があるという仮定を置くもので、その関係は不効率、その他の要因により損なわれるかもしれない。アウトプット法は、直接に成果を測定するので、信頼できる測定法が設けられれば最良の方法であるが、その測定法が得られないことが多く、次善の方法と

してインプット法が使われる。いずれの方法を用いるにしても、状況に応じた判断の行使と調整が欠かせない(para. 47)。

S O P 81-1が具体的に示すインプット法としての測定方法には、労働時間法、労務費法、機械時間法、材料費消費法(para. 48)、および総原価・期間原価比較法(para. 50)があるが、インプット法であれ、アウトプット法であれ、結果の受入れには定期的な見直しと、視察や検査による代替的な手段による確認が不可欠であるという。そのために、技術者や建築家等の専門家の助けを必要とする場合もあるとしている(para. 51)。

このように、アメリカ基準は、工事進捗度の測定方法として、単純に総原価・期間原価比較法だけを示すのではなく、企業の工事形態に応じた適切な方法のメニューをいくつか用意し、その中から選ぶことを指示しているのであり、この点は、もしわが国で工事進行基準の普及適用を図るのであれば、企業にとっても導入しやすいようにするために、選択の幅を広げる工夫が必要であることを示唆している。

なお、S O P 81-1は、工事完成基準の完成時点の判定基準についても指示している(para. 52)が、請負工事は、原則として、残余の原価や潜在リスクが金額的に僅少であるならば、実質的に完成したものと見なし得るものとしている。この原則は、利益計上を人為的に早めたり、引き延ばしたりすることを回避させるためのものであり、具体的な判定規準は継続して適用され、会計方針に関する財務諸表の注記として開示されねばならないとする(para. 52)。

(3) 工事利益の諸計算要素：収益の計算

請負工事収益の見積りには種々の将来事象の発生による不確定要因の影響を受けるために、見積りは、工事期間中、事象が発生する度に、また不確定要因が解決される度に改訂されねばならない(para. 53)とする。なお、総工事価額の決定にあたり考慮すべき要素には、基本的工事原価、工事オプション、注文変更(change order：設計変更を含む)、クレーム(claim：求償)^{*1}、違約金・報奨金に関する特別規定などがある(para. 54)。

工事収益額は工事契約から実現されると見込まれる総額であるが、それは契約条件と工事価額により決定される。工事価額は固定的であったり、変動的であったり、工

*1 クレームは、受注者が発注者その他から補償を求める、工事契約額を超える金額であり、発注者側の原因による工事の遅れ、仕様・設計の誤り、承知していない設計変更、その他の予期しない原価原因を理由とする。

事契約の種類^{*1}により多くの不確実性を伴う。したがって、工事に伴って見込まれる収益総額を決定するにあたり、将来事象の蓋然性についての注意深い検討と判断が不可欠となる(para. 55)。

固定価額契約(fixed-price contract)は、通常、明記された契約価額、一定の施工作業の範囲、および施工明細を付して締結されるが、修正条項を付して、価格変更、報奨制度、違約金制度などを盛り込むこともしばしば見られるので、工事収益額の決定にあたってはこれらの要素も考慮しなければならない。これらはユニット価格契約(unit-price contract)の場合も基本的に同じである。時間・材料基準契約(time-and-material contract)では、契約中に労働時間や投入材料についての保証限度条項や規準(markup)条項が明記される場合もあるので、これらの検討が必要となる(para. 56)。

原価基準契約(cost-type contract)の種類は多いが、請求可能原価(reimbursable cost)、間接費充当率(overhead recovery percentages)、および報酬が決められ、報酬は固定額であったり、請求可能原価の一定率であったり、あるいは施工基準をもとにした金額であったりするもので、それに応じて収益の認識が行われる。ただし、請求可能原価の保証限度額が設けられたり、事前決定価格や完成日や施工プラント稼働能力の達成度に応じた違約金や報奨制度もある(para. 57)ので、それらの要素が収益決定の際に加味されることになる。また、CMとして発注者と契約し、施工業者は発注者が直接契約する場合、CMとしての報酬は発生原価とは関係がない(para. 58)こと、さらに主たる請負業者として、サブコンや材料等の納入業者にも支払責任を有する場合は、それらの支払いを含めて収益計上をすることになる(para. 59)。

(4) 工事利益の諸計算要素：施主支給材料、注文変更、オプション、クレイム

①施主支給材料

施主支給材料であっても、材料の品質、型式、特性、仕様に請負業者が責任を負う場合、あるいはその取付施工と結果のリスクに対する責任を請負業者が負う場合、その材料費を工事請負価額に算入して収益と原価に反映され（施主支払分は請負業者との間で別個の決済となろう）、また報酬算定の基礎ともなる(para. 60)。

*1 S O P 81-I appendix B には、アメリカでの種々の請負工事契約が列挙されている。それを大きく分けると、(a)固定価額あるいはラム・サム契約(lump-sum contract：一括価額契約、8種類が例示されている)、(b)時間・材料基準契約(直接労働時間や投入材料費その他の特定の原価要素をもとに請負工事契約を締結する方式、4種類が例示されている)、(c)原価基準契約(原価プラス方式を中心に6種類が例示されている)、(d)ユニット価格契約、の4種類である。

②注文変更

注文変更は、当初の契約の変更であり、仕様・設計の変更、施工方法の変更、必要機械、設備、材料、場所、完成時期の変更も含まれる。それらは、契約価額に含まれておらず、後に交渉されるので、会計処理も注文変更の状況次第で大きく異なることになる(para. 61)。工事進行基準を採用している場合の価格未決定(unpriced)の注文変更についての会計処理に関する指針は、次のとおりである(para. 62)。

- a. 価格未決定の注文変更に戻す原価は、請負価額の変更を通して回復できそうにない場合は、発生年度の履行工事原価として処理する。
- b. 請負価額の変更で原価が回復できそうな場合は、当事者が合意に達するまで、原価を繰り延べる（当期の履行工事原価から除く）か、発生年度の履行工事原価として算入し、その分の収益を積み増しする。
- c. 注文変更に戻す原価を上回る金額の請負価額が修正され、かつその超過額の見積りが信頼できるのであれば、当初の請負価額もその金額について修正され、その時点で履行工事原価として認識される。ただし、将来的な利益を立証することは困難であるために、それが確実になるまで計上すべきではない。

なお、注文変更が紛糾し、工事の範囲と価格について折り合いがつかなければ、それらはクレームとして扱われる(para. 63)。

③オプション、追加工事

既存の請負契約に対するオプションや追加工事は、次の条件の下で、別個の契約として扱われねばならない(para. 64)。

- a. 提供される工事が、当初の契約での工事と大きく異なる場合
- b. 新規工事の価格が当初の契約とは別個に交渉され、経済性の判断も異なる場合
- c. オプションや追加の工事が当初の契約での工事に類似していても、工事価格と予定される工事原価との関係が大きく異なる場合

オプションや追加がこれらの条件に合わなければ、それらは請負工事の一括化の問題として扱われ、別契約でもなく、一括化の対象でもなければ、注文変更として処理される。

④クレーム

クレームに関する追加工事収益の認識は、それが工事収益の追加をもたらす可能性が高く、かつ金額が合理的に見積もられ得る場合にのみ行われる。これらの条件は、以下の状況のすべてが存在することで満たされる。

- a. クレームに対する法的な根拠が存在するか、弁護士の意見で、クレームを裏付ける合理的な根拠が存在するとの表明がある場合
- b. 追加の工事原価が、契約時点では予測できなかった事情に起因し、請負業者側の

不首尾によるものではない場合

- c. クレームに関連する原価は明確に認識、ないし把握でき、施工内容からして合理的である場合
- d. クレームを裏付ける証拠が客観的で検証可能であり、業者の「感じ」とか、裏付けのない主張ではない場合

これらの条件が満たされる場合は、クレームからの収益は、クレームに関する工事原価までの金額でのみ計上され、またクレームに起因する工事原価も、履行工事原価として発生時点で計上される。その場合、金額が重要であれば、財務諸表に注記されねばならない(para. 65)。なお、クレームからの収益が受領時点にのみ計上される実務を採用している場合、その金額が財務諸表に注記として開示されねばならない(para. 66)。上記の条件を満たさない場合、あるいは満たしても、クレーム額が計上された工事原価を超える場合、偶発資産として開示されねばならない(S F A S 第5号)(para. 67)。

(5) 工事利益の諸計算要素：原価の計算

①工事原価一般

建設会社たるもの、一定の正確さの度合いでもって、請負工事に関して発生した原価を把握できなければならないが、それは採用している原価計算システムの適切性と有効性に大きく依存する。原価に関する会計処理の手続とシステムは、比較的簡単に適度に詳細な分析ができる程度の手作業を中心とするものから、かなりの詳細な分析ができるコンピューターに基づくものまで幅があるが、それぞれのシステムあるいは手続の目的は、満足のいく利益測定を確かなものにする程度の正確性で、適切かつ継続的に原価を累積することにある(para. 68)。

工事原価には、材料費、直接労務費、外注費、といった直接費と、工事と結びつけて分類され配分される間接費とがあるが、実務的には、工事支援費などの、ある種の間接費の処理に関して差がある(para. 69)。しかし、原価は、生産に直接的に、あるいは将来の明確な利益に基づいて配分することで関係づけられない限り、期間原価とするというのが一般に承認された原則であり(para. 70)、工事進行基準等の会計基準の種類に関わらず、工事原価の処理は、通常の棚卸品、あるいは事業所に適用される原価計算の枠組みと同じである(para. 71)。

以下は、原価に関する会計処理の一般的な原則である(para. 72)。

- a. 材料費、労務費、外注費(subcontracting costs)などのすべての直接費は、工事原価に含まれる。
- b. 工事原価に配分できる間接費には、間接労務費、工事管理費、工具・備品費、消耗品費、品質管理・検査費、保険料、修繕維持費、減価・減耗償却費、段取り・労

務管理費などの支援費などがある^{*1}。間接費配分の方法は系統的、かつ合理的でなければならない（例えば、直接労務費基準、直接労働時間基準、直接労務費と直接材料費の組み合わせ基準など）。

- c. 一般管理費は発生した年度の費用として賦課されるが、工事完成基準のもとでは工事原価で処理することもできる。
- d. 販売費は、工事原価から除外し、発生した年度に費用計上するが、前契約原価 (precontract costs) に該当する場合は、この限りではない。
- e. 原価基準契約 (cost-type contract) の場合であっても、その原価は他の種類の契約と同じように処理される。
- f. 請負工事に関する見込みの粗利益を計算したり、損失に対して引き当てたりする場合、完成までの原価の見積りは、工事原価に含められる、あらゆる種類の原価を反映したものでなければならない。
- g. 棚卸資産としての工事原価は、当該工事に関する見積実現可能価額を超えた額で繰り越されてはならない。
- h. 支払利息は、S F A S 第34号にしたがい、工事原価または期間費用とする。

②前契約原価

前契約原価とは、a. 工事契約が得られない限り利益には結びつかない、特定の契約の見込みの上で発生する原価、b. 具体的に見込まれる工事契約に関連して使用される資産に関わる原価、c. 同一品目の将来の受注を見込んで、現在の契約での必要量を超えて取得したり、生産した物品に関して発生した原価、d. 見込まれるが、明確に特定できない契約に対しての研修、始動、動員に関わる原価、であるが、実務上、将来の契約獲得を見込んで繰り延べられる場合がある (para. 73)。とは言え、こうした原価と将来の契約獲得との間の直接の関係を見いだすのは困難なことが多い (para. 74)。そこで、次のような会計処理が推奨される (para. 75)。

- a. 特定の見込み契約に対して発生した原価で、契約が得られない限り、将来の利益につながらない原価は、契約の獲得前は、工事原価、あるいは棚卸品に含めてはならない。かかる原価が繰り延べられ得る場合は、その原価が直接に特定の見込み契約と関連させることができ、将来の回収の可能性が高い場合である。
- b. 購入材料や設備などの資産に関して発生した原価は、将来の工事収益、あるいは資産の処分からの回収の可能性が高い場合、工事原価、あるいは棚卸品以外で繰り延べ得る。

*1 政府調達工事の場合、当該工事に関わる一般管理費も工事原価に算入することが認められ、これは一般の工事原価の処理とは異なる点である。

- c. 将来の追加受注を見込んで、現在の契約必要量を超えて取得した物品に関して発生した原価は、回収の可能性が高ければ、棚卸品として処理される。
- d. 現在の工事契約、ならびに将来の契約の継続的獲得を見込んで発生した研修費、あるいは始動費は、現在の工事に賦課する。
- e. 契約を見込んで繰り延べられた原価は、当該契約の獲得時に工事原価として計上する。
- f. 回収が見込まれないとして発生時の費用として賦課された原価は、後に契約が獲得されても、修正されてはならない。

③バック・チャージ

バック・チャージ(back charge: 事後請求)は、契約当事者の一方が他方に対して、契約に基づき、事後的に請求するもので、後片付費とか、ゼネコンの機材をサブコンが使用した場合の請求などの例がある(para. 76)。一般的な会計処理は、以下のとおりである(para. 77)。

- a. 他へのバック・チャージは回収可能と考えられる範囲で売掛金とし、工事原価から差し引く。
- b. 他からのバック・チャージは買掛金であり、支払いを行う範囲で追加工事原価とする。

④見積残工事原価

工事完了までの、残工事の見積原価は稼得利益の判定に重要な要素となり、したがって工事契約に伴う会計処理に重要な問題となる。最新の見積原価を出す過程は総工事原価の見積りと同じであり、そのいずれにあたって、次のような実務が採用されなければならない(para. 78)。

- a. 原価計算システムと結びつけられた系統的かつ継続的手続が、実際原価と見積原価の定期的な照合に用いられねばならない。
- b. 総工事原価の見積りにあたって、原価のすべての要素の量と価格が明確に把握されねばならない。
- c. 見積手続は、完成までの見積原価が実際に累積される原価に含まれる原価要素と同じものであることが前提である。また、それらの要素には、見込価格の増加も反映しなければならない。
- d. 将来の賃金、価格の上昇の影響は、原価見積りにあたり、特に工事期間がかなりの期間になる場合には、織り込まねばならない。
- e. 工事完了までの原価の見積りは、定期的に見直され、新しい情報に合わせて、適宜、改訂されねばならない。

(6) 工事進行基準採用時の期間利益の計算

① 期間利益の二種類の計算方法

見積工事収益と総見積工事原価との差額、すなわち総見積工事の粗利益は、ある期間の工事契約に関して稼得された金額を決定する前に決めて置かれねばならない。その上で、工事進行度に応じて、稼得された収益および粗利益が計算されるが、その際、見積工事収益および稼得された収益、ならびに総見積工事原価および稼得された収益に対応する原価が決定されねばならない。その場合、以下の2つの方法^{*1}があり、それらのいずれかが継続的に適用されねばならない(para. 79)。

A方式(Alternative A)(para. 80)

この計算方式は、総見積工事収益のうちの一定日までに稼得された収益は、完成までの進捗の程度を測定することで決定され、対応原則に従って、進捗度測定値がその期間の実現工事収益に対応する総見積工事原価の対応部分を計算するために使われる。この結果、工事の履行度合いに一致した収益、原価、そして粗利益が報告される。さらに、工事期間中に見積に変更がなければ、一定の粗利益率が維持されることになる(現実には、見積の変更は常に生じるので調整が必要となる)。この方法では、次のような計算が行われる。

- a. 稼得収益は、工事進捗率と総見積工事収益を乗じて計算され、前期までの期間に報告された稼得収益を上回る、その計算された金額の超過分が当該期間の稼得収益として、損益計算書に認識される。
- b. 稼得収益に対する工事原価は、工事進捗率と総見積工事原価を乗じて計算される。その稼得収益に対する工事原価を上回る、前期までの期間に報告された稼得収益の原価を上回る、その計算された金額の超過分が当該期間の原価として損益計算書に認識され、また発生している総工事原価と稼得収益に対する工事原価との差額は貸借対照表に報告されねばならない。
- c. 当該期間の工事粗利益は、当期の稼得収益に対する工事原価を上回る稼得収益の超過分である。

*1 A方式は「平均売上総利益法(contract average gross profit)」と呼ばれ、B方式は「期間売上総利益法(periodic gross profit)」と呼ばれている。つまり、前者は工事期間中の売上総(粗)利益率は一定であると仮定した計算法であり、後者は売上総(粗)利益率は期間毎に変動するという仮定で行う計算法である。両方とも、見積原価・実際原価比較法を適用すれば同じ結果になる(この場合は、A方式を採用する)。

B方式(Alternative B)(para. 81)

この計算方式は、完成までの進捗の程度の測定値は、その時点までの稼得された粗利益の金額を決定するために使われ、稼得された収益額は工事に発生した原価と稼得された粗利益の合計額である。ここでは、ある期間に工事の履行に要した原価は、その期間の稼得収益の原価であり、見積りによらず客観的に決定でき、これを稼得利益の会計上の決定に使うべきとする。この方法は、粗利益率は每期変動すると考えるものであるが、見積原価・発生原価比較法を採用している場合は、A方式と同じになる。この方法では、次のような計算が行われる。

- a. 稼得工事収益は、ある期の工事について稼得した粗利益の金額と、その期の工事原価との合計額である。
- b. 稼得工事収益の原価は、その期に発生した原価である。
- c. 稼得された工事粗利益は、総見積工事粗利益に工事進捗度を掛け合わせて算定される。前期までに報告された粗利益額を上回る、計算された金額の超過分が、当期の損益計算書に認識されるべき粗利益である。

②見積もりの改訂

総工事収益、総工事原価、あるいは完成に向けての進捗の程度の当初の見積もりに対する修正は、たとえ工事の内容が変わらなくとも、工事の進行中に、あるいは工事経験が積み重なるに連れて必要となることが多い。建設工事に対する会計処理については、変化する状況ならびに新しい事態に対する見積もり手続の精緻化が絶えず、かつ宿命的に生じるものであり、そのうち、後発事象に関わるものは、財務諸表自体の修正を必要とせず、また見積りの改訂も必要としないが、開示の対象になる(para. 82)。

収益、原価、および利益の見積りならびに進捗度の測定における改訂は、会計上の見積りの変更に相当するが、その場合の会計処理には2つの方法がある。

- a. 累積的キャッチ・アップ(cumulative catch-up: 遡及処理) : 改訂された見積りが当初からのものであったように、貸借対照表、ならびに後の期間の会計処理を改める処理をする。
- b. 配分の見直し(reallocation) : 見積り改訂の年度と後の年度について、改訂の影響を比例的に処理する。

実務的には、前者が多く使われ、また実務における差異を狭めるためにも、そちらが望ましい(para. 83)。なお、影響が大きい重要な変更については、その影響を開示することが勧告されている(para. 84)。

③工事損失引当金

総工事収益と工事原価との見積りで損失が見込まれる場合、工事に関わる損失全体

に対する引当金が設けられねばならない。損失引当金計上時期は、工事進行基準や工事完成基準のいずれの場合であっても、損失の発生が明らかになった時点である。また、工事の一括化をしている場合は、一括された工事を単位にして引当計上し、工事の分割化の場合は、分割された単位毎に引当計上する (para. 85)。

会計目的上、損失の認識は企業の通常の前価計算手続をもとに算定される原価を基礎にし、履行違約金に対する引当金も損失に含まれることになる (para. 86)。見込み損失の計算にあたり、すべての原価要素が算入されねばならないが、その中には、違約金、報奨金、コスト・プラス方式の工事における請求不能原価 (nonreimbursable costs)、注文変更、見込まれる工事価格変更などの要素を含むことになる (工事完成基準のもとで、一般管理費を工事原価に含める場合は、その原価を含める) (para. 87)。

損失引当金の性格は見積収益を上回る見積原価の超過額であるので、収益からの控除項目としてではなく、原価の追加項目として扱い、引当金額が大きく、あるいは異常または臨時的でない限り、損益計算書で別科目として掲記する必要はない。また、独立表記する場合も、粗利益計算にあたっての原価要素の一つとして扱う (para. 88)。さらに、貸借対照表上、損失引当金は流動負債として独立表示するが、工事原価の累積額が表示されている場合は、その控除項目となる (para. 89)。

2. 計算事例

(1) 工事進行基準

A方式とB方式 (同じ仮説例で、A方式とB方式の比較をする。)

見積工事収益		\$1,000,000
見積工事原価		<u>900,000</u>
工事粗利益		<u>100,000</u>
% (粗利益率)		<u>10%</u>
工事に関する情報	累計	当該年度
第1年度		
発生原価	300,000	300,000
進捗率	25%	
第2年度		
発生原価	650,000	350,000
進捗率	75%	
第3年度		
発生原価	900,000	250,000
進捗率	100%	

以上の仮説をもとに、A方式とB方式を比較した損益計算を行えば、以下のとおりとなる。

損益計算書	A方式	B方式
第1年度		
工事収益	\$250,000	\$325,000
工事原価	<u>225,000</u>	<u>300,000</u>
粗利益	<u>25,000</u>	<u>25,000</u>
粗利益率	<u>10%</u>	<u>7.7%</u>
第2年度		
工事収益	\$500,000	\$400,000
工事原価	<u>450,000</u>	<u>350,000</u>
粗利益	<u>50,000</u>	<u>50,000</u>
粗利益率	<u>10%</u>	<u>12.5%</u>
第3年度		
工事収益	\$250,000	\$275,000
工事原価	<u>225,000</u>	<u>250,000</u>
粗利益	<u>25,000</u>	<u>25,000</u>
粗利益率	<u>10%</u>	<u>9.1%</u>

B方式は、期間中に発生した原価と進捗度をもとに計算した利益の合計を工事収益とするもので、工事収益と工事原価との対応が整合性のある数値で行われたい。両方式が一致するのは、見積原価・実際原価比較法を採用する場合のみである。

(2) 見積原価・実際原価比較法 (Cost-to-cost Method)

ある業者が、ラム・サム工事契約（一括価額契約）を締結した。入札時の見積もりは次のとおりである。

ラム・サム価格		\$1,500,000
見積工事原価		
労務費	\$300,000	
材料費・外注費	800,000	
間接費	<u>100,000</u>	<u>1,200,000</u>
見積粗利益		<u>300,000</u>

工事開始後、ラム・サム価格を\$150,000だけ増加させる注文変更があり、それに伴う工事原価の増加は、労務費が\$10,000、材料費が\$110,000と見積もられる。

第1年度末の工事の状況は次のとおりである。

累積請求額		\$800,000
累積発生原価額		
労務費	\$120,000	
材料費・外注費	478,000	
間接費（各年）	<u>50,000</u>	648,000
見込み総工事原価		<u>1,320,000</u>

ただし、この発生原価の中には、施主支給材料\$40,000が含まれる。

工事進捗度、工事収益、および工事原価を計算すれば、以下のとおりである。

$$\begin{aligned} \text{工事進捗度} &= \text{累積発生原価} (\$648,000 - \$40,000) \div \text{総見積原価} (\$1,320,000) \\ &= 46\% \\ \text{工事収益} &= 46\% \times (\$1,500,000 + \$150,000) \\ &= \$759,000 \\ \text{工事原価} &= 46\% \times (\$1,200,000 + \$120,000) \\ &= \$608,000 \end{aligned}$$

このまま、工事が次の年に完成した。よって、損益計算書は次のとおりとなる。

	第1年度	第2年度
各年度末工事進捗度	46%	100%
工事売上高	<u>\$759,000</u>	<u>\$891,000</u>
工事原価		
労務費	\$120,000	\$190,000
材料費・外注費	438,000	472,000
間接費	<u>50,000</u>	<u>50,000</u>
	<u>\$608,000</u>	<u>\$712,000</u>
粗利益（率）	<u>\$151,000</u> (20%)	<u>\$179,000</u> (20%)

(3) 労働時間法 (Labor-hours Method)

仮説例は、上記(2)と同じとする。ただし、第1年度の労働時間は、受注業者自身が6,000時間、外注業者が4,080時間であり、完成までの総労働時間は21,000時間と見込まれる。

工事進捗度、工事収益、および工事原価を計算すれば、以下のとおりである。

$$\begin{aligned} \text{工事進捗度} &= \text{累積労働時間} (10,080) \div \text{総見積労働時間} (21,000) \\ &= 48\% \\ \text{工事収益} &= 48\% \times (\$1,500,000 + \$150,000) \\ &= \$792,000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{工事原価} &= 48\% \times (\$1,200,000 + \$120,000) \\ &= \$633,600 \end{aligned}$$

よって、損益計算書は次のとおりとなる。

	第1年度	第2年度
各年度末工事進捗度	48%	100%
工事売上高	\$792,000	\$858,000
工事原価	<u>\$633,600</u>	<u>\$686,400</u>
粗利益	<u>\$158,400</u>	<u>\$171,600</u>

(4) 損失工事(Loss Contract)

ある業者が、19X7年に、総額\$1,620,000の工事契約を獲得した。利益は\$243,000と見込まれる（したがって、見積工事原価は\$1,377,000）。19X7年末までに、\$510,000の原価が発生した。19X8年末までに、豪雨、ならびに土壌不良、そして現場管理上のトラブルが重なり、累計で\$1,550,000の原価が発生し、さらに完成までに\$130,000の原価を要することが見込まれ、結果として、\$60,000の損失が見込まれることになった。

各年末の工事進捗率は以下のとおりである。

$$\begin{aligned} 19X7年 \quad \text{工事進捗度} &= \text{累積発生原価} (\$510,000) \div \text{総見積原価} (\$1,377,000) \\ &= 37\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 19X8年 \quad \text{工事進捗度} &= \text{累積発生原価} (\$1,550,000) \div \text{総見積原価} (\$1,680,000) \\ &= 92\% \end{aligned}$$

よって、損益計算書は次のとおりとなる。

	19X7年	19X8年	19X9年
各年度末工事進捗度	37%	92%	100%
工事売上高	\$599,400	\$891,000	\$129,600
工事原価	<u>509,490</u>	<u>1,040,910</u>	<u>129,600</u>
粗利益	<u>\$89,910</u>	<u>\$(149,910)</u>	<u>\$0</u>
粗利益率	<u>15%</u>	<u>(16.8%)</u>	<u>—</u>

19X8年末までに、累計の工事原価は\$1,550,400（=\$1,620,000×92%+\$60,000）となる。

参考文献：

Audit and Accounting Guides, "Construction Contractors", AICPA 1997.

