

資産負債アプローチによる収益認識基準

——実現稼得過程アプローチに代わりうるか——

松本 敏史

I はじめに

今世紀に入り，収益認識モデルの開発がFASBとIASBの共同プロジェクトとしてスタートした。その開発スタイルは，実務に根付いている各種の収益認識モデルから最も適正なものを選択するというものではない。逆に，現行実務の根柢にある実現稼得過程アプローチ（収益費用アプローチ）を否定し，これと対抗関係にある資産負債アプローチに基づく収益認識モデルの開発がプロジェクトの目的とされてきた。その核心部分は公正価値によって測定された資産と負債の変動に基づく収益の認識と測定であり，そのプロトタイプはプロジェクトの発足時点ですでに完成していた。

しかし，議論は7年の長きにわたって展開され，その間，EFRAGが独自に収益認識プロジェクトを立ち上げてこれに対抗した。その結果出てきたFASB/IASBの『予備的見解』（IASB [2008]）は，公正価値による収益の測定を断念し，顧客対価（顧客からの収入）を期間配分する方式を提案している。

本稿は，FASB/IASBの収益認識プロジェクトを中心に，各種の収益認識モデルや関連の基本思考を比較しつつ，共同プロジェクトが一貫して志向してきた公正価値の測定モデルが，顧客対価の配分モデルに置き換わる過程を追跡している。それは実務から大きく乖離した会計基準の開発のもくろみが辿った迷路であり，それを確認することで会計制度の形成に関する重要なインプリケーションを得ることができるので

はないかと考えている。

II 収益認識プロジェクトの目的

1 基本的スタンス

2002年5月，米国の財務会計基準審議会（以下，FASB）が検討項目（Technical Agenda）に加えた「収益認識プロジェクト」が，同年9月にFASBと国際会計基準審議会（以下，IASB）との共同事業としてスタートした（FASB [2002a]；FASB/IASB [2002]）。FASBの文書（FASB [2002b]；以下，「レポート」と呼ぶ）によるとプロジェクトの目的は，あらゆる産業に適用できる包括的な収益認識基準の開発にあり，その理由として次の2つが挙げられている。

まず，米国ではこれまで権威のレベルが異なる複数の基準設定機関が，場合によっては産業別に各種の文書を公表してきたため，収益認識に関して140を超える文書（会計基準，解釈指針等）が存在している¹⁾。にもかかわらず，役務についての収益認識基準が存在しないなどの空白部分があり，さらに指針を必要とする新たな会計問題が次々に生じているため，収益認識に関する包括的な基準の作成が必要であること。

いまひとつは，財務会計概念書第6号「財務諸表の構成要素」が資産負債アプローチのもとに収益を資産と負債の変動の観点から定義しているのに対して²⁾，第5号「営利企業の財務諸表

1) IASB [2007a] (par. 4) では，米国だけで200を超える文書があると述べている。

における認識と測定」における収益認識基準が実現稼得過程アプローチ (realization and earnings process approach) になっていることである³⁾。この状況の下で第5号の収益認識基準が優先的に適用されれば、繰延収益など、義務が存在しない項目が貸借対照表に負債として計上されることになり、第6号の負債の定義との間に矛盾を生み出す。この矛盾の解消もプロジェクトの目的の1つとされた。

そして共同プロジェクトは、①収益の認識は資産と負債の認識基準とは異なる基準に従うべきか、②稼得過程は収益の認識基準として有効か、③収益と利得の区別は有効か、について考察しつつ、収益認識の問題に取り組むために資産負債アプローチを採用すること、そして資産はそれを獲得した時点、負債はそれが発生した時点の公正価値によって測定することを決定している。

そこで問われるのが、収益の包括的な認識基準を開発するうえでなぜ実現稼得過程アプローチ (収益費用アプローチ) を否定したのか、いかにすれば、なぜ資産負債アプローチを採用したのか、その理由である。なぜなら、140を超える文書の存在は収益費用アプローチに起因するものとはいえず、財務会計概念書の矛盾は2つのアプローチの存在を意味するだけで、資産負債アプローチの優位性を示すものではないからである。上記のレポートはこの点に関して明確な説明を行っていない。ただし、設例を通じ

て資産負債アプローチの優位性を示している。それを要約すると、実現稼得過程アプローチによる時の収益認識額は経営者の意図によって大きく影響されるのに対し、資産負債アプローチによる場合は、経営者の意図に関係なく、1つの収益額が導かれる点にこのアプローチの優位性があるということである⁴⁾。

2 資産負債アプローチと公正価値による測定⁵⁾

先のレポート (FASB [2002b]) は、設例を用いながら、資産負債アプローチによって収益を認識するとき、実現稼得過程アプローチの弾力性 (利益の操作性) が抑制され、経営者の意図に左右されない画一的な会計処理が導かれると述べている。その説明を要約すると次のとおりである。

【設例】

電器店が1年間の製品保証が付いたテレビを1台250ドルで製造元から仕入れ、300ドルで販売している。この電器店は製品保証期間をさらに2年間延長するサービスを1台につき100ドルで販売しており、その場合、製品保証期間は3年になる。なお、一旦受領した保証料は顧客に返還されない。過去の経験から、販売したテレビ10台のうち1台が故障し、その修理に140ドルかかることがわかっている。なおこの電器店は1台当たり30ドルを支払ってこの製品保証債務を代行業者に引き受けさせることが

2) 「収益とは、財貨の引渡もしくは生産、用役の提供、または実体の進行中の主要なまたは中心的な営業活動を構成するその他の活動による、実体の資産の流入その他の増加もしくは負債の弁済 (または両者の組み合わせ)である。」(FASB [1985] par. 78; 下線、引用者)。
3) 「収益および利得は、実現したときまたは実現可能となつてはじめて認識される。…(略)…収益は、稼得されてはじめて認識される」(FASB [1984] par. 83)。

4) 「実現稼得過程アプローチの場合、将来の活動についての経営者の意図がどのようなものかということが、過去の活動の会計にとって、それゆえ過去の活動からの収益にとって決定的である。一言でいえば、事実上、過去が将来に依存する」(FASB [2002b] p. 7)。

5) 高寺 [2004] では、この文書の設例にある公正価値会計の意味について、独自の視点から詳細な分析が展開されている。

できる。

2002年6月1日⁶⁾、この電器店は2年の製品保証延長サービスが付いたテレビを10台販売し、全額支払いを受けた。

【実現稼得過程アプローチ】

〔代行業者に製品保証業務を引き取らせる場合〕

この場合、2002年6月1日時点で代金を全額受領しており、収益は全額実現している。また、①テレビの販売、②テレビの配達、③製品保証延長サービスの販売、④製品保証業務という4つの活動のうち、④については自らそれを遂行する意図はなく、代行業者に業務を移転する予定である。したがって収益の稼得過程はすべて完了したとみなし、収益を全額認識する。その結果、損益計算は次のようになる。

収益 4,000 [= 10台 × @ (300 + 100)] ドル
 - 売上原価 2,500 ドル
 - 保証義務移転費用 300 [= 10台 × @ 30] ドル
 = 利益 1,200 ドル

〔自ら製品保証業務を行う場合〕

この場合、電器店は延長された製品保証業務(2003年6月1日から2年間)を自ら行うつもりである。したがって収益の稼得過程のうち、④の製品保証業務が完了していない。そのためこれに対応する1,000ドルを繰延収益(前受金)とする。その結果、2002年6月1日における損益計算は次のようになる。

収益 3,000 (= 10台 × @ 300) ドル
 - 売上原価 2,500 ドル
 = 利益 500 ドル

なお、製品保証の延長によって発生する費用

の見積額が実際額と一致した場合、2003年6月1日から2005年5月31日までの2年間に次の補修利益860ドルが計上される。

繰延収益の実現額 1,000 ドル
 - 補修費 140 (= 1台 × @ 140) ドル
 = 補修利益 860 ドル

【資産負債アプローチ】

資産負債アプローチでは、収益は取得した資産と減少した負債に基づいて認識され、その資産と負債の金額は公正価値で測定される。

まず、電器店は代金を全額現金で受領しており、それによって資産が4,000ドル増加している。一方、電器店は代金の受領によって2年間の製品保証延長サービスを行う義務を負っており、その現在出口価格(この製品保証債務を第三者に引き取ってもらう際に支払うであろう金額)は合計300ドルである。そしてこれだけの負債を負っているという事実は電器店が自ら製品保証を行うか否かにかかわらない。つまり、電器店は現金4,000ドルと引き替えに300ドルの負債を負ったため、差額の3,700ドルを収益として認識する。その結果、2002年6月1日の損益計算は次のようになる。

収益 3,700 ドル
 - 売上原価 2,500 ドル (= 10台 × @ 250 ドル)
 = 利益 1,200 ドル

以上がレポートに示された解説の概要である。しかしこの解説でまず疑問に感じる点は製品保証債務の測定方法である。解説はこの債務を現在出口価格(当該債務を第三者に移転するために支払うであろう金額)によって測定するものとしているが、その種の市場が常に存在するとは限らない(製品保証債務を含め、企業の営業活動から生じる各種の債務を売買する市場は通常存在しない)。その場合、債務の移転価格は経営者の見積もりによることになり、収益の測定額に幅が生じる(恣意性が介入する)可

6) 原文では、2002年6月2日に販売したことになっているが、前後の文脈から誤植であると判断し、2002年6月1日に販売したものとした。

能性を否定できない。

また、より基本的な疑問として、製品保証債務の公正価値としてなぜ現在出口価格を用いるのか、その根拠も不明である。設例では経営者の意図に関係なく現在出口価格を用いることになっているため、当然、いずれのケースにおいても同じ金額の収益が計上される。しかしこの現在出口価格が唯一の公正価値とはいえない。なぜならこの義務を決済するために企業から流出する資源の金額は、製品保証業務を第三者に引き取ってもらう場合と、自らこれを遂行する場合では当然異なるからである。具体的には製品保証義務を第三者に引き渡す場合、この電器店の将来キャッシュアウトフローは300ドルになるのに対し、自ら製品保証業務を遂行する場合の将来キャッシュアウトフローは140ドルである。

ここで「負債とは、過去の取引または事象の結果として、特定の実体が、他の実体に対して、将来、資産を譲渡または用役を提供しなければならぬ現在の債務から生じる、発生の可能性の高い将来の経済的便益の犠牲である」

(FASB [1985] par. 35) という FASB の財務会計概念書第6号の負債の定義に照らし合わせれば、負債の公正価値は300ドルではなく、自ら保証業務を実施する場合の140ドルと考えるのが自然であろう。

さらに付言すれば、現在出口価格の指標となる債務の売買価格が存在しない場合、何らかのモデルを用いてその金額を推定することになる。その場合、当該債務の譲渡側（売買価格の支払側）が提示する最高価格は、自らその業務を遂行する場合の将来キャッシュアウトフローの割引現在価値となるはずであり⁷⁾、当該債務の引受側（売買価格の受取側）が提示する最低価格は、この義務の履行に必要な将来キャッ

シュアウトフローの現在価値になるはずである⁸⁾。このように考えるとき、製品保証債務の公正価値の測定は、これを第三者に引き渡すと仮定する場合においても、当該業務を自ら実行する際の将来キャッシュアウトフローに基づく方がより現実的である。

以上の考察からも明らかなように、資産負債アプローチによる収益認識は、その認識面において多様性を排除できても、その測定属性は複数のものになりうる。したがって、資産負債アプローチのもとで一意的な解を得るためには、この測定属性を特定し、その適用を強制する必要がある。それが現在出口価格の適用にほかならない。

Ⅲ 現在出口価格アプローチと当初取引価値アプローチ⁹⁾

収益認識プロジェクトがスタートして以来、種々の収益認識モデルが検討されてきた（名称も度々変更されてきた）が、それらはこのプロジェクトが当初から提唱してきた現在出口価格を用いるモデルと、これを修正した顧客対価を用いるモデルに収斂している。ここではIASB [2007d] の設例を用いて、これら2つの収益認識モデルを実現稼得過程アプローチと比較しながら、それぞれの特徴を整理していくことにする。

【設例】

① 6月30日、小型機械を8月31日に納品する契約を締結し、同日、代金1,000 CUを受け

8) 製品保証債務の引受人が自ら業務を遂行するという仮定がそもそも間違っている可能性がある。なぜならこの債務の引受人も、その負債を現在出口価格で測定する必要があり、その場合の測定値は当該債務の譲渡価格でなければならないからである。

9) この用語はIASB [2008b] の翻訳であるASBJ [2009] に従っている。

7) もし、債務の譲渡価格がこの現在価値を超える場合には、自ら製品保証業務を実行するはずである。

図表 1 実現稼得過程アプローチによる収益の認識

	6月30日	7月31日	8月31日	合計
損益計算書項目				
収 益	—	—	1,000	1,000
売上原価			(600)	(600)
貸借対照表項目				
現 金	1,000	1,000	1,000	
前 受 金	(1,000)	(1,000)	—	
棚卸資産			(600)	

取った。履行義務(小型機械を納品する義務)の現在出口価格は900 CUである。

- ② 7月31日、小型機械の値上がりに合わせて、履行義務の現在出口価格が950 CUに上昇した。
- ③ 8月31日に小型機械(簿価600 CU)を納品した。

1 実現稼得過程アプローチ

6月30日に代金を全額受け取っており、収益はすでに実現している。しかし小型機械を注文主に納品する8月31日まで収益の稼得過程は終了しない。したがって、実現稼得過程アプローチでは8月31日に収益を認識し、事前に受け取った代金を繰延収益(前受金)として記録する。

なお、先のレポートにもあったように、この繰延収益には負債としての実体(将来、資源を引き渡す義務)がないと説明される(FASB [2002b] p. 2)。しかし少なくとも売上原価相当額は、契約した財・サービスの引き渡しによる資源の流出部分を表しているといえよう(FASB [1985], par. 35)。

[処理例]

① 現 金	1,000	前 受 金	1,000
③ 前 受 金	1,000	収 益	1,000
売上原価	600	製 品	600

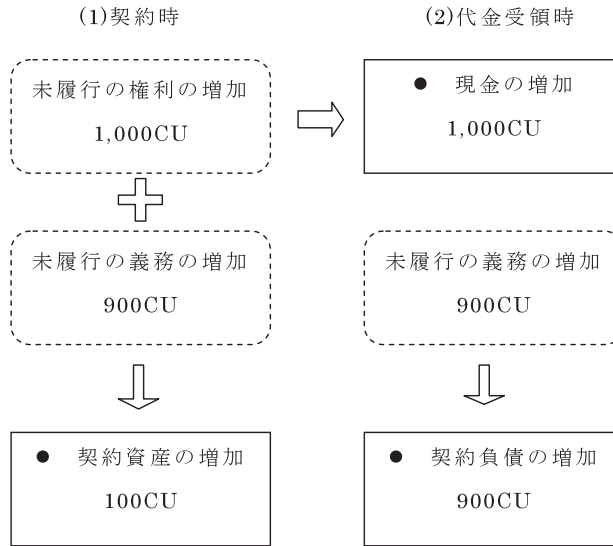
2 現在出口価格アプローチ (Current exit price approach)¹⁰⁾

資産負債アプローチの場合、収益は、資産の増加あるいは負債の減少に基づいて認識する。この資産負債アプローチを具体化しているのが現在出口価格アプローチと、次に取り上げる当初取引価格アプローチであり、いずれも収益を「契約資産」の増加、あるいは「契約負債」の減少に基づいて認識する。

これらのアプローチの鍵概念である契約資産、契約負債は、顧客への財貨・役務の提供を内容とする強制力のある契約から直接生じるものであり、「未履行の権利 (remaining unperformed rights)」が「未履行の義務 (remaining unperformed obligations)」を上回る場合、その契約は「契約資産」になり、逆の場合は、その契約が「契約負債」になる。

この未履行の権利と未履行の義務を現在出口価格に基づいて測定するのが現在出口価格アプローチである。その現在出口価格とは、すでに繰り返し述べたように、企業が未履行の権利、あるいは未履行の義務を市場参加者に譲渡する場合、企業が受け取る(未履行の権利の場合)、あるいは支払う(未履行の義務の場合)と予測される金額である。

10) ここでの説明はFASB/IASB [2007a]に基づいている。



図表2 契約資産と契約負債

[処理例]

①6月30日，小型機械を8月31日に納品する契約を締結し，同日，代金1,000CUを受け取った。未履行の義務（小型機械を納入する義務）の出口価格は900CUである。

現金 1,000	契約負債 900	
	収益 100	

契約直後，未履行の権利（代金を受け取る権利）が1,000CU増加し，未履行の義務（商品を生産する義務）が900CU増加する。もしこの時点（図表2(1)）で最初の仕訳をするならば，契約資産の増加100CU（＝未履行の権利1,000CU－未履行の義務900CU），すなわち純資産の増加100CUを収益として認識する。

次に，代金を受領した時点で未履行の権利1,000CUが現金1,000CUに置き換わる。それによって未履行の権利が0CUになる。設例のようにこの時点（図表2(2)）で最初の仕訳をするならば，契約負債の増加900CU（＝未履行の権利0CU－未履行の義務900CU）と現金の増加1,000CUの差額，すなわち純資産の増加100CUを収益として認識する。

②7月31日，小型機械の値上がりに合わせて，履行義務の現在出口価格が950CUに上昇した。

契約損失 50	契約負債 50
---------	---------

期中に未履行の義務の現在出口価格が900CUから950CUに上昇したため，契約負債が950CU（＝未履行の権利0CU－未履行の義務950CU）に増加する。その契約負債の増加額50CUを契約損失として認識する。ここで契約負債の増加50CUを収益のマイナスとしないのは，これが収益の定義に合致しないためと説明されている（IASB [2007b], par. 9)¹¹⁾。

11) 共同プロジェクトの2007年時点における収益の定義は次のとおりである。「収益は，(a)財貨・役務を引き渡す強制力のある契約を顧客と結び，かつ，(b)顧客に財貨・役務を提供することで生じる契約資産の増加，あるいは契約負債の減少（あるいは両者の組み合わせ）である」（IASB [2007b] par. 6）。

この収益の定義によると，「(b)顧客に財貨・役務を提供すること」が収益を認識するための必要条件となっている。つまり，材料や賃金の上昇などによる未履行の義務の現在出口価格の上昇とそれによる契約負債の増加は，顧客に対する財貨・役務の提供に

③ 8月31日に小型機械（簿価600CU）を納品した。

契約負債	950	収 益	950
売上原価	600	棚卸資産	600

未履行の義務（小型機械を納入する義務）を果たしたため、契約負債950CUが消滅する。それを収益として認識し、顧客に提供した機械の簿価600CUを売上原価として計上する。

ところで、図表3に示されているように、契約の締結後に発生する未履行の権利あるいは未履行の義務の現在出口価格の変動（したがって契約資産や契約負債の変動）を、契約損失あるいは契約利益として処理するとき、収益の認識額と収入額（顧客から受け取る対価）が一致しなくなる。上記の設例でいえば、7月31日の

現在出口価格の上昇によって契約負債が950CUに増加した結果、収益の認識額は、契約時に認識した100CUと、機械の納品時に認識した950CUを合わせて1,050CUになり、顧客から受け取った対価（以下、顧客対価と略称する）1,000CUに一致しない。つまり、期中に未履行の義務の現在出口価格が上昇すれば収益認識額が顧客対価を超過し、当該出口価格が下落すれば収益認識額が顧客対価を下回る。

このように、収益の認識額と顧客対価、すなわち顧客からの収入額が食い違う会計処理は現行の会計実務と大きく異なるが、その理由は次のように説明されている。

現行実務では、各期の収益額は過去の顧客対価に拘束される。しかし、設例の6月30日の

よって生じたものではない。そのため、収益の金額を修正せず、契約損失としている。

ところで、収益の認識条件として顧客への財貨・役務の提供を挙げるのであれば、財貨・役務をまだ提供していない契約時点でなぜ収益を認識するのか、その根拠が問題となろう。この点について共同プロジェクトは、企業が顧客に提供しているのは、契約の目的である財貨・役務だけではなく、契約を締結するまでに企業が顧客に対して提供する様々なサービス（製品選択のアドバイス、製品についての教育、納入や据付についての手配等）もこれに含まれると述べている（IASB [2007b] par. 20）。つまり、契約を獲得する前に提供されたサービスを根拠として契約締結時に収益を認識するものとされている。

この点を別の視点から見れば、顧客との契約価格には、単に財貨・役務を納入するためのコストだけでなく、契約を獲得するために発生したコストも含まれている。そのため、契約締結後の未履行の義務（顧客への財貨・役務の引渡義務）の現在出口価格は、通常、そのコストを含まないだけ契約価格よりも低くなり、それによって契約時に収益が認識されることになる。現在出口価格アプローチでは、契約の獲得自体を重要な経済現象と考えており（IASB [2007b] par. 45）、契約時の収益から、契約を獲得するまでに発生した費用を控除することで、契約の獲

得によってもたらされる利益を認識する計算構造である（IASB [2007b] par. 6）。この点に関する設例は次のとおりである。

〔設例〕

工業会社のセールスマンが6月に潜在的な顧客を数度訪れ、7月中に機械を納入し据付を行う契約を6月30日に締結した。契約価格は2,000CUである。セールスマンはこれによって200CUの手数料（直接費）を受け取る権利を得た。この契約を履行するために市場の第三者がこの会社に要求する金額は1,600CUである。したがってこの会社は契約締結時に400CUの収益（=未履行の権利2,000CUの増加-未履行の義務1,600CUの増加=契約資産400CUの増加）を認識する。その際、契約の獲得に要した間接費は150CUである。したがってこの会社の6月30日の計算表は次のようになる（IASB [2007b] pars. 23-25）。

	CU
契約締結から得た収益	400
契約締結の直接経費	(200)
	200
販売費及び一般管理費に含まれた間接経費	(150)
契約締結から得た利益	50

図表3 現在出口価格アプローチによる収益の認識

	6月30日	7月31日	8月31日	合計
損益計算書項目				
収 益	100		950	1,050
契約損失		(50)		(50)
売上原価			(600)	(600)
貸借対照表項目				
現 金	1,000	1,000	1,000	
契約負債	(900)	(950)	—	
棚卸資産			(600)	

契約価格1,000 CUは未履行の義務（顧客に機械を納品する義務）の現在出口価格が900 CUのときの金額であり、この現在出口価格が950 CUに上昇すれば、当然、契約価格も上昇すると考えなければならない。仮に契約時の両者の差額（契約獲得のためのコストと、このコストに対して市場参加者が要求するマージンの合計額）が100 CUとすれば、出口価格が上昇した7月31日の新規契約価格は1,050 CUになるはずである。いいかえれば、6月30日の契約から得るべき収益は、7月31日現在、1,000 CUではなく、1,050 CUでなければならない。未履行の義務を現在出口価格で測定すれば、その価格変動を収益額に反映することができ、それによって収益の現在価値を表示できるというのがその理由である（IASB [2007c] par. 10）。

なお、このアプローチの場合、一度認識された収益額を市場の動向に合わせて現在価値に修正するわけではない。期中に完結した契約部分については、その時点で認識された収益額がそのまま引き継がれる。その結果、損益計算書に示される収益額は、契約負債の現在価値を反映するために修正された金額だけ、顧客から受け取った金額と異なったものになる¹²⁾。

3 当初取引価格アプローチ（Original transaction price approach）

現在出口価格アプローチの計算に不可欠な未履行の権利と義務の現在出口価格を観察することは通常できないことである。また、現在出口価格アプローチを採用すれば契約時点で収益（利益）が認識され、さらに未履行の義務を現在出口価格によって期中に再測定し、変動額を契約損失、あるいは契約利益として処理すれば、収益の認識額と顧客からの収入額が異なってくる。現行実務と大きく異なるこれらの結果は現在出口価格アプローチの論理的帰結であるものの、実現稼得過程アプローチに慣れた会計人にとって、それを受け入れることは容易ではない。そこでこれらの問題点を回避するために開発されたのが、当初取引価格アプローチである。具体的には、契約上の履行義務（performance obligation）を顧客対価（契約額）によって測定し、未履行の権利と義務の金額を一致させることで、契約時の損益の認識を避ける。そして契約後は、その契約が不利とみなされる場合を除

12) 共同プロジェクトは未履行の義務の現在出口価格の上昇を契約損失ではなく収益の取り消しとし、収入額と収益額が一致するオプションも示している（IASB [2007c] pars. 17-23）。

図表4 当初取引価格アプローチによる収益の認識

	6月30日	7月31日	8月31日	合計
損益計算書項目				
収 益	—	—	1,000	1,000
売上原価			(600)	(600)
貸借対照表項目				
現 金	1,000	1,000	1,000	
契約負債	(1,000)	(1,000)	—	
棚卸資産			(600)	

き、履行義務の再測定を行わない。

[処理例]

①6月30日、小型機械を8月31日に納品する契約を締結し、同日、代金1,000 CUを受け取った。履行義務(小型機械を納品する義務)の現在出口価格は900 CUである。

現 金 1,000 契約負債 1,000

当初取引価格アプローチも、契約資産の増加、契約負債の減少を収益として認識する。この点は現在出口価格アプローチと同じである。ただし、現在出口価値アプローチと異なり、このアプローチでは履行義務(未履行の義務)を現在出口価格900 CUではなく、顧客対価1,000 CUで測定する。つまり、契約時点で契約負債1,000 CU(=未履行の権利0 CU-履行義務1,000 CU)の増加を認識する。同時に現金1,000 CUが増加するため、純資産は増加せず、したがって収益(利益)は認識されない。

②7月31日、小型機械の値上がりに合わせて、履行義務の出口価格が950 CUに上昇した。不利な状況(損失が予測される状況)ではないため、履行義務の再測定を行わない。

③8月31日に小型機械(簿価600 CU)を納品した。

契約負債 1,000 収 益 1,000

売上原価 600 棚卸資産 600

小型機械の納入により、契約負債1,000 CUが消滅するため、収益を認識する。そして棚卸資産の流出を売上原価とする。

【補説】

上記の設例は、小型機械の納品という単一の履行義務を対象にしているが、顧客との契約が複数の履行義務で構成されている場合の処理は次のようになる。

[設例]

顧客の工場に機械を据え付ける契約を締結した。顧客は代金1,000 CUを据付後に支払う。契約直後の未履行の義務の現在出口価格は900 CUである。機械の納入後、市場参加者が機械の据付作業に対して請求する金額は200 CUである。なお、納入した機械の帳簿価額は600 CU、据付に要したコストは150 CU(現金払い)である。

1 現在出口価格アプローチ

①契約時

代金が後払いであるため、契約時の未履行の権利(代金を受け取る権利)は1,000 CUである。一方、未履行の義務の現在出口価格は900 CUであることから、契約資産100 CU(=未履行の権利1,000 CU-未履行の義務900 CU)、

図表5 現在出口価格アプローチによる収益の認識

	①契約時	②納入時	③据付時	合計
収益	100	700	200	1,000
費用	—	600	150	750
利益	100	100	50	250
現金	—	—	(150)	
棚卸資産	—	(600)	—	
契約資産	100	800	1,000	
未履行の権利	1,000	1,000	1,000	
未履行の義務	(900)	(200)	—	

及び、同額の収益を認識する。

②納入時

機械の納入によって未履行の義務が200 CUになり、契約資産が100 CUから800 CU(=未履行の権利1,000 CU-未履行の義務200 CU)に増加する。そのため、収益700 CUを認識する。

③据付時

据付によって未履行の義務が0 CU、契約資産が800 CUから1,000 CU(=未履行の権利1,000 CU-未履行の義務0 CU)に増加する。したがって収益200 CUを認識する。

2 当初取引価格アプローチ¹³⁾

未履行の義務を顧客対価(契約額)によって測定し、未履行の権利と義務の金額を一致させることで、損益の認識を避ける。具体的には、契約上の履行義務を機械の「納入」と「据付」に分解し、機械と据付作業を別々に販売する場合の販売価格に基づいて、顧客対価1,000 CUを2つの履行義務に配分する。ここで機械の販

売価格を850 CU、据付作業の販売価格を250 CUとすると、契約時の履行義務は、機械の納入義務773 CU(=1,000 CU×850 CU÷1,100 CU)と、据付義務227 CU(=1,000 CU×250 CU÷1,100 CU)に分解される。

①契約時

契約時に代金を受け取っていないため、未履行の権利が1,000 CU、未履行の義務が1,000 CUである。そのため契約資産、契約負債のいずれも発生しない。したがって収益も費用も認識しない。

②納入時

機械の納入により、未履行の義務が773 CU減少するため、契約資産773 CU(=未履行の権利1,000 CU-未履行の義務227 CU)が発生する。それを収益として認識する。

③据付時

機械の据付により、未履行の義務227 CUが消滅するため、契約資産が773 CUから1,000 CU(=未履行の権利1,000 CU-未履行の義務0 CU)に増加する。したがって収益227 CUを認識する。

3 実現稼得過程アプローチ

①契約時

仕訳不要。

②納入時

13) ここでの説明はFASB/IASB[2007b]およびIASB[2008a]に基づいている。この文書のタイトルから分かるように、当初取引価格アプローチは2007年時点で配分モデル(allocation model)、2008年時点で顧客対価モデルと呼ばれていた。

図表6 当初取引価格アプローチによる収益の認識

	①契約時	②納入時	③据付時	合計
収益	—	773	227	1,000
費用	—	600	150	750
利益	—	173	77	250
現金	—	0	(150)	
棚卸資産	—	(600)	0	
契約資産	—	773	1,000	
未履行の権利	1,000	1,000	1,000	
未履行の義務	(1,000)	(227)	—	

図表7 実現稼得過程アプローチによる収益の認識

	①契約時	②納入時	③据付時	合計
収益	—	773	227	1,000
費用	—	600	150	750
利益	—	173	77	250
現金	—		(150)	
棚卸資産	—	(600)		

機械の納入に対応する収益 773 CU (=1,000 CU×850 CU÷1,100 CU) を認識する。

③据付時

機械の据付に対応する収益 227 CU (=1,000 CU×250 CU÷1,100 CU) を認識する。

IV EFRAG の収益認識モデル

1 欧州の提案の概要

2007年7月、EFRAG (European Financial Reporting Advisory Group) がドイツの会計基準委員会 (Deutsches Rechnungslegungs Standards Committee—DRSC) と共同で討議資料「収益認識—欧州の提案」(EFRAG [2007]) を公表した (以下、討議資料と略称する)。これは「欧州における事前会計活動」(Proactive Accounting Activities in Europe—PAAinE) の一環であり、IASB の基準の公表に先駆けて意

見を表明し、議論を喚起することで会計基準の作成過程に影響を与えることを目的としている。

この討議資料も、IASB/FASB の共同プロジェクトと同様に資産負債アプローチに基づいて収益認識基準を開発することを明らかにしており、収益の定義においても資産の増加あるいは負債の減少との関係を意識している。しかし討議資料で定義された収益は「企業が顧客との契約に従って活動を遂行することで生じる経済的便益の流入総量」(EFRAG [2007] par. 2.34) であり、収益の実体を価値のフロー (経済的便益の流入総量) に求めている点で、この定義は資産負債アプローチというよりも、むしろ収益費用アプローチ的である。

またこの討議資料は、収益認識の基本思考を「決定的事象アプローチ (Critical events approach)」(第3章) と「継続アプローチ

(Continuous approach)」(第4章)に大別しているが、そこで説明されているアプローチもまた実現稼得過程アプローチの色彩が濃いものとなっている。具体的には次のとおりである。

2 決定的事象アプローチ

これは、契約に示された特定の事象(これを決定的事象という)が発生した時点で収益を認識する思考をいう。ただし、特定の事象をどのように理解するか(何を決定的事象とするか)によって以下の収益認識アプローチが成立する。

① アプローチ A

顧客に対する対価の請求権の獲得を新たな資産の増加とし、その請求権が完全に確定する時点、すなわち顧客との契約をすべて履行した時点で収益を一括して認識する思考をいう。対価の請求権の獲得(資産の増加)を決定的事象とし、その事象が発生した時点で収益を認識する点でこの思考は資産負債アプローチ的だが、顧客との契約を完全に履行するということは実現稼得過程アプローチでいう収益の稼得過程が完了するという点にはかならない。通常その時点で対価の請求権も確定し、収益が実現する。つまりこの思考は形式上資産負債アプローチ的であっても、実質は実現稼得過程アプローチに等しい。

② アプローチ B

アプローチ A は、契約上の義務を完全に履行するまで対価の請求権が発生しないという前提に立っている。しかし法律上は契約の完全履行前に請求権が発生するケースがある。そこで、契約内容がいくつかの部分に分割されており、それぞれの履行ごとに対価の請求権が発生することが契約条件として明記されている場合に限り、その部分契約の履行時点で収益を認識する思考がこれである。このアプローチも対価

の請求権の獲得を決定的事象とする点で資産負債アプローチ的だが、その実質は、部分契約ごとに実現稼得過程アプローチを適用する場合と同じである。

③ アプローチ C

アプローチ A とアプローチ B は、対価の請求権の獲得を収益認識の決定的事象と考えている。しかし、対価の請求権の獲得だけでなく、そのほかにも収益を発生させる資産の増加や負債の減少があると考えるのがこのアプローチである。具体的には、企業が契約の履行に必要な活動をしているとき(たとえば受注製品の製造をしているとき)、企業は顧客にとって価値のあるものを生み出している。だから交換にその対価を受け取る。そこで、契約全体を顧客にとって価値のある産出物(item of part-output)の生産に必要な作業に分割し、その契約部分が完了した時点で収益を認識していくのがこのアプローチである。

ここでいう顧客にとって価値がある産出物とは、顧客がその目的どおりに使用できる産出物、あるいは本来の目的どおりに使用したときの価値を反映した価格で売却できる産出物のことである。したがって、未完成の長期請負工事などについては、工事の進行中に収益を認識することはできない。

上記2つのアプローチが法的事実を重視し、対価の確定を決定的事象としているのに対して、このアプローチでは法的事実を前面に出していない。顧客が対価と交換に受け取る生産物、すなわち企業の棚卸資産の価値の増加を収益として認識するところにこのアプローチの特徴がある。

3 継続アプローチ

継続アプローチは、履行義務の遂行に焦点を当てるのではなく、企業の活動に焦点を当てて収益を認識する思考をいう¹⁴⁾。

④ アプローチ D

このアプローチでは全契約過程で継続的に収益が認識される。このアプローチを適用するうえで、契約の進行を最もよく反映する指標が必要になるが、それには(a)契約に固有の原価の発生、(b)取引に固有のリスクの減少、あるいは供給者によるその削減、(c)契約のもとで生産された製品の価値の増加、(d)時間の経過などがある。

4 4つのアプローチの特徴

前節で考察したように、FASB/IASBの共同プロジェクトが基本的に「未履行の義務」の減少に基づいて収益を認識するのに対して、4つのアプローチは「資産の増加」に基づいて収益を認識するものとなっている。ただしその場合の「資産の増加」の内容に応じてアプローチが分かれる。具体的には、アプローチ A と B が「対価の請求権の獲得」という法的事実に裏付けられたきわめて明かな事象を資産の増加と考えるのに対して、アプローチ C は、顧客にとって価値のあるものの生産による「対価への期待」(EFRAG [2007] par. 3. 63)を意識しながらも、顧客に引き渡される生産物、すなわち棚卸資産の増価を収益認識の根拠としている。アプローチ D に至っては対価の獲得は問題にされず、顧客に引き渡される棚卸資産(仕掛品)の増価過程で収益を継続的に認識するものとなっている。

ここで改めてこれら4つのアプローチを現行の実務と対照するならば、アプローチ A は、契約が予定している収益の稼得過程がすべて終了し、対価の確定という形で収益が実現した時点でこれを認識する思考、アプローチ B は一個の契約が多数の部分契約に分割され、それぞれの

履行ごとに対価が確定する場合に収益を認識する思考(アプローチ A を部分契約に適用する思考)であり、実現稼得過程アプローチとその実質において異なるところはない。次にアプローチ C は、一個の契約に含まれる部分生産物が完成した時点で収益を認識する思考であり、貴金属や農産物の収益認識に適用される生産基準(収穫基準)に近似する。アプローチ D は、契約の目的物を生産する全過程で収益を認識する思考であり、その実質は工事進行基準と変わらない。

つまり前二者は収益費用アプローチにおける実現基準、後二者はいわゆる発生基準とその実質を等しくする思考といえる。

V FASB/IASB による DP の公表

1 資産負債アプローチを採用した理由

FASB/IASB は 2008 年 12 月に、これまでの共同プロジェクトの成果を集約したディスカッション・ペーパー「顧客との契約における収益認識についての予備的見解」(IASB [2008b]; 以下、「予備的見解」と略称する)を公表した。この予備的見解で注目されるのは、共同プロジェクトが資産負債アプローチを採用した理由を次のように説明している点である。

「資産及び負債の変動に焦点を当てることにより、両ボードは稼得過程アプローチを放棄することを意図しているのではない。反対に、両ボードは資産及び負債の変動に焦点を当てることは稼得過程アプローチに規律をもたらし、企業が収益をより整合的に認識できるようになると考えている」(IASB [2008b] par. 1. 19; 下線、引用者)。

この説明の下線部分については IASB [2007a] に詳しい説明があるが、審議会が資産負債アプローチを採用した背景には、実現稼得過程アプローチの「稼得過程」の概念が不明確なこと、これに起因して産業別のものも含め

14) 以上4つのアプローチを比較検討した結果、DRSCは将来、収益の認識はこの継続アプローチに基づくべきであると結論づけている。これに対してEFRAGは立場を明らかにしていない。

200を超える収益認識に関する文書（会計基準や解釈指針等）が公表されていること、そしてそれらの間に齟齬が生じていることがある。これに対して資産負債アプローチでは資産と負債の認識と測定に基づいて収益を認識することから、その収益認識モデルは産業や取引の違いを超えて、より首尾一貫した形で適用できると審議会が考えたとされている。

2 当初取引価格アプローチの採用（現在出口価格アプローチの放棄）

FASB/IASBの共同プロジェクトは関連する資産と負債を公正価値で測定し、その資産と負債の増減に基づいた収益認識モデルの開発を目的としてスタートした。この基本思考をそのまま体現しているのが現在出口価格アプローチ（測定アプローチ、公正価値モデル）であり、2002年以来、この方式が議論の中心に置かれていた。ところが予備的見解では実質的にこの方式の採用が断念され、代わって当初取引価格アプローチ（顧客対価モデル、配分モデル）の採用を前提に意見聴取が行われている。

ここで改めて2つのアプローチを要約すると次のようになる。

〔現在出口価格アプローチ〕

収益の認識根拠…契約資産の増加・契約負債の減少

収益の測定基礎…未履行の権利・義務の現在出口価格

〔当初取引価格アプローチ〕

収益の認識根拠…契約資産の増加・契約負債の減少

収益の測定基礎…顧客対価（顧客からの収入）

両者を比較すると明らかなように、これらは契約資産・契約負債（実態は未履行の権利・義務）の変動に基づいて収益を認識する点で、いずれも資産負債アプローチであることに違いはない。しかし、現在出口価格アプローチが公正

価値によって未履行の権利と義務を測定するのに対して、当初取引価格アプローチは将来の収入である顧客対価を未履行の義務に配分する。すなわち現在出口価格アプローチが「ストックの変動による収益の認識+公正価値に基づく収益の測定」の構造であるのに対して、当初取引価格アプローチは「ストックの変動による収益の認識+顧客対価の配分による収益の測定」の構造である。その点で当初取引価格アプローチは資産負債アプローチ（認識面）と収益費用アプローチ（測定面）のハイブリッド型といえる。

ただし、第Ⅲ節の【補説】で確認したように、当初取引価格アプローチ（図表6）と実現稼得過程アプローチ（図表7）の計算結果は等しい。

Ⅵ まとめ

FASB/IASBが収益について「(a)顧客に対する財・サービスの提供を内容とする強制力のある契約の獲得と、(b)顧客に対する財・サービスの提供¹⁵⁾の結果生じる契約資産の増加、あるいは契約負債の減少」(FASB/IASB [2007a] par. 7)と定義し、EFRAGが「企業が顧客との契約に従って活動を遂行することで生じる経済的便益の流入総量」(EFRAG [2007] par. 2. 34)と定義しているように、収益の認識の背後には何らかの企業の目的意識的な生産販売活動の遂行が予定されており、収益は単なる資産の増加、あるいは負債の増加として定義できるものではない。「収益認識の十分条件はあくまでも収益の稼得過程に着目して導かれる」(辻山 [2008] 50頁)。その意味で、契約の内容である顧客への財貨・役務の提供がまったく行われていない契約時点において収益を計上する現在出口価格

15) 第Ⅲ節の脚注で紹介したように、現在出口価格アプローチの思考に基づけば、契約締結に至る過程で顧客に提供した各種のサービスを根拠に収益が認識される。

アプローチに対して違和感が生じるのは当然のことと思われる。

一方、収益の測定面に着目するとき、公正価値による収益の測定は実現稼得過程アプローチが依拠する取引価格による測定に比べて遙かに大きなコストを伴うだけでなく、その数値も弾力的になる。なぜなら公正価値の意味するところは多義的であり、仮に測定属性を特定しても、その測定のための市場価格の推定、将来キャッシュフローの予測、割引率の設定等に関して裁量の余地を排除することはできないからである。

一方、共同プロジェクトが否定してきた実現稼得過程アプローチでは、①財貨・役務の生産・販売という目的意識的な企業活動が完了し、②それによって生産された財貨・役務が顧客に引き渡され、その価値が対価の確定ないしその受領によって実現した時点で収益を認識する。その適用形態については事業や取引の種類に応じて多様化する可能性があるが、そこには財貨・役務の顧客への提供による履行義務の完了と、価値の実現による現金や売上債権の取得という「資産の増加の事実」が収益認識の重要な要件として予定されている。その点で実現稼得過程アプローチは資産負債アプローチと基本的に矛盾するものでない。このように考えるとき、FASB/IASB が志向する現在出口価格アプローチが受け入れられず、実現稼得過程アプローチを变形した（フローの測定をストックの側面から読み替えた）当初取引価格アプローチが提案されたのは、当然の成り行きともいえよう。

参考文献

EFRAG [2007], *Revenue Recognition — A European Contribution*, The PAAnE Discussion Paper 3, EFRAG.

FASB [1984], *Recognition and Measurement in Financial Statements of Business Enterprises*, Statement of Financial Accounting Concepts No.

5, 平松一夫, 広瀬義州訳 [2002] 『FASB 財務会計の諸概念』増補版, 中央経済社。

- [1985], *Elements of Financial Statements*, Statement of Financial Accounting Concepts No. 6, 平松一夫, 広瀬義州訳 [2002] 『FASB 財務会計の諸概念』増補版, 中央経済社。
- [2002a], *Revenue Recognition — The Issues Related to Pursuing a Joint Project*, FASB, Minutes of the September 18, 2002.
- [2002b], *The Revenue Recognition Project*, *The FASB Report*, December 24, 2002.
- FASB/IASB [2002] Board meeting, September 25, 2002.
- [2007a], *Revenue Recognition, Measurement model summary (Agenda paper 5B)*, Information for Observers, 22 October 2007.
- [2007b], *Revenue Recognition, Allocation model summary (Agenda paper 5C)*, Information for Observers, 22 October 2007.
- IASB [2007a], *Revenue Recognition: An asset and liability approach (Agenda paper 4B)*, Information for Observers, 14 November 2007.
- [2007b], *Revenue Recognition: Measurement Model — Accounting for the contract with the customer (Agenda paper 4D)*, Information for Observers, 14 November 2007.
- [2007c], *Revenue Recognition: Cover note (Agenda paper 7B)*, Information for Observers, 12 December 2007.
- [2007d], *Revenue Recognition: Measurement Model — Part 3: reporting changes in the exit price of the contract asset or liability in profit or loss (Agenda paper 7B)*, Information for Observers, 12 December, 2007.
- [2008a], *Revenue Recognition, Examples — Customer Consideration model compared with existing practice (Agenda paper 2D)*, Information for Observers, 21 January 2008.
- [2008b], *Preliminary Views on Revenue Recognition in Contracts with Customers*, Discussion Paper, December 2008, 企業会計基準委員会訳 [2009] 『ディスカッション・ペーパー 顧客との契約における収益認識についての予備的見解』。
- 高寺貞男 [2004] 「実現稼得過程アプローチと資産負債アプローチによる収益認識の相違」『企業会計』第

56 卷第 2 号, 4-10 頁。
辻山栄子 [2008] 「収益認識と業績報告」『企業会計』

第 60 卷第 1 号, 39-53 頁。