

論 説

収益認識の実務とフレームワーク

米国 SAB101 号に見る、企業の早期収益認識と SEC による抑制の論理

藤 田 敬 司

目 次

- . はじめに
- . 米国企業の早期収益認識傾向と SEC の抑制の論理
 - 補論 . 米国企業の早期収益認識傾向の背景・原因を考える
 - 補論 . わが国における収益認識の問題点
 - 補論 . 収益認識における発生基準・実現基準・現金基準の選択基準
- . おわりに
- 資料 1 . SAB101 号の内容 米国企業の質問と SEC 回答 (要旨)
- 資料 2 . 具体例における収益認識方法比較 US GAAP 対 IAS

. は じ め に

1980 年代に公表された米国 FASB 概念ステートメント (SFAC) 5 号は、収益 (revenue) の認識と測定について、また、同 6 号は稼得利益 (gains) と異なる収益の特質について指標を提示している¹⁾。

2 つの SFAC の間には、収益の概念についての若干の違いが見られる。

5 号は実現または実現可能 (realized または realizable) とともに、稼得 (earned) という収益獲得のプロセスとフローを重視するが、6 号は「資産 (assets) の増加」、すなわちストックを重視する。

1993 年に改訂された国際会計基準 IAS18 号が重視するのも、資本取引以外による「純資産 (equity) の増加」である。²⁾

SFAC6 号と IAS18 号に共通するのは、収益とは本業による経常的活動から生まれるネット・キャッシュ・インフローという定義である。

わが国企業会計原則は上記フレームワークと比較すれば、SFAC5 号の「実現基準 (realized or realizable)」と商品の引渡しおよび役務の提供による「利益稼得基準 (earned)」に近く、SFAC6 号の「資産増加」説や IAS18 号による「商品の所有に係るリスクと便益の移転基準」(詳細は注 9 参照) はいまだ馴染みがない、といえよう。

1) FASB 「Statements of Financial Accounting Concepts」, 2000 / 2001 , John Willy & Sons , Inc.

2) IASC 「International Accounting Standards 2000」

さて、米国にはフランチャイズ・フィー、リース収益、返還権付き販売等に関するいくつかの具体的な収益認識基準がある³⁾。

ところが、最近の米国における会計不信の原因の一つに、収益の“水増し計上”と“前倒し計上”がある。たとえば、2002年1月に経営破綻したグローバル・クロッシング社や、2002年4月にSECから処分を受けたゼロックス社については、収益認識に関する疑惑が取りざたされている。

1999年12月に米国証券取引委員会(SEC)が公表したSAB101号(Staff Accounting Bulletin, SECスタッフによる会計公報101号 Revenue Recognition in Financial Statements)(SAB 101)は、正にそのような利益操作を防ぐための事前警告であった。それは即刻適用開始される予定であったが、産業界の反対に阻まれ、予定よりもほぼ1年遅れの2000年第4四半期より実施され、しかも真剣に受け止めない経営者が少なからずいたようだ。米国財務会計基準審議会(FASB)は、米国では収益の認識に関する包括的な基準がないことを認め、2002年5月から「収益認識プロジェクト」を立ち上げた。

IASBも2004年を目処に、資産負債アプローチによる、包括的な収益認識基準を作る作業を開始している。⁴⁾

他方、わが国では、企業社会全体に売上高至上主義が盛んであり、売上高をもって事業のスケール、企業活動の規模、業界における地位・ランキングのシンボルと見なし、経営者は自らのパフォーマンスを計る指標とする。⁵⁾

たしかに売上高は、企業の本業から生まれる最重要な収益源であるが、売上高とは何か、また、いつ収益として認識すべきか、は企業内では最大関心事であるにもかかわらず、会計学上の関心は低調である。また、経済環境と取引の複雑化にもかかわらず、売上高計上基準は近年の会計ビッグバンから置き去りにされた感がある。事実上、半世紀前からの企業会計原則によ

3) FASB「Original Pronouncements 2000/2001 Edition」John Wiley & Sons Inc.

4) FASB ボード・メンバー、J・M・Foster氏による「FASBにおける最近の活動状況」,(JICPAジャーナル, 2002年12月号)および山田辰巳氏による「IASB報告」(JICPAジャーナル, 2003年2月号)

5) 1999年2月に経済同友会がまとめた「企業白書」によれば、経営者が業績目標として重視する財務指標に係る業績目標は、わが国企業のトップは売上高(50%強)、2位はコスト削減。

これに対して米国の1位は株主資本利益率(40%弱)、次いで株主資本利益率や一株当たり利益。

この結果は連結会計や税効果会計が本格的に導入される前のアンケートによるものであり、その後は純利益、ROE、EVAを重視する企業は確実に増え、日米較差は縮小しているであろう。しかしながら、相変わらず新聞・雑誌が業界ごとの企業ランキングで使用する指標の筆頭は売上高である。連結重視時代に入っても、親会社の売上高に連結売上高が取って代わっただけである。

なお、企業会計基準委員会(ASB)は、2002年9月、「1株当たり当期純利益に関する会計基準 ASB2号」を公表した。これがきっかけとなり、これからのわが国でも、売上高至上主義が崩れ、純利益、1株当たり純利益、株主資本利益率重視が強まる可能性はあるが、いまのところ未知数である。

る「販売基準」や「役務提供基準」に任せっきりである。はたしてわが国企業はそれさえ守れば問題はないのだろうか。企業は販売基準による一般原則にしたがっているかぎり、重要な会計方針として売上高計上基準を開示する慣習がないために、問題の有無も所在も水面下に隠れている可能性がある。

一方、2002年1月に改定されたわが国監査基準は、企業による会計方針の選択や適用方針が会計事象や取引の実態を適切に反映するものであるかを判断し、評価しなければならない、と会計監査人に義務付けるとともに、“なお、財務諸表において収益の認識等の重要な会計方針が明確に開示されることも必要である”、としている。このように、いままで関心外だった収益認識基準が会計監査上の重要なテーマになろうとしている。しかしながら、会計基準という道具立てなしに適正か否かについて監査意見を述べることは困難であろう。

本稿は、このような状況下で、日米における収益認識の実務の現状を考察し、フレームワークを再検討するものである。

実務面からのアプローチを採用する理由は、売上高計上はすぐれて企業経営と会計実務に密着した課題が多いからである。また、ここでいうフレームワークとは、IASやFASBの概念的フレームワークのみならず、わが国の企業会計原則、契約に係わる民法、税法、会計慣行等の枠組みを指す。

・米国企業の早期認識傾向とSECによる抑制の論理

SAB101号で取り上げられた、SEC登録企業の質問とSECの回答を整理すると、企業行動と証券市場当局の問題意識が見えてくる。（SAB101号の要旨は別添資料1参照）

SECがピックアップした10の質問の中には、委託販売に関する質問など、わが国企業の実務慣行や簿記会計の常識に照らせば、極めてオーソドックスであり“なぜ、いまさら...”と思われるものもあるが、SECの回答は、US GAAPおよびを抽象的な概念的フレームワークを具体的ケースに適用し、IAS以上に厳しいものがある。（IASとの簡単な内容比較については、別添資料2参照）

それらのQ&Aを見る限り、米国企業のベクトルは明らかに収益の早期認識であり、当局の問題意識はそれをいかに抑制するかである。ここで注目したいことは、企業と規制当局の単なる対立軸ではない。むしろ両者の懸隔をいかに縮小するかである。米国企業におけるこれらの限られた事例を、わが国企業における収益認識の現状と比較すれば、収益認識全般におけるより確かな実務と概念フレームワークの架け橋ができるものと期待される。

1-1. 収益認識において「契約の存在」がもつ意味

Q1 は、文書化された正式契約成立後出荷すべきところ、何らかの事情で契約が期末までに

間に合わない, その場合, 未契約のまま出荷し, 収益を実現させて良いか, というもの。契約自由の原則は, 「契約内容の自由」および「契約形式の自由」を含み, 両当事者の合意だけでも契約は成立する。⁶⁾

SECが正式文書による契約にこだわるのは厳格すぎるように見えるが, 取引上のトラブル防止と業務効率向上には, 文書化された正式契約の存在は実務上不可欠である。

また, 最近のコンピュータ活用によるBPR(Business Process Re Engineering)では, 正式契約(サイン認証手続きによるオンライン契約も含めて)の成立と契約条件の履行がヒト・モノ・カネを動かし, コンピュータ・システムを動かすキーとさえなっている。

また, 売買取引における双務契約は, 収益認識と同時に計上される売掛債権の資産性と代金回収の可能性を担保する。

販売による収益の実現は, 武田(2002)⁷⁾がいうように, “一方では物権の変動(所有権の移転)であり, 他方では債権の確立という側面をもつ”からである。

収益認識が“所有権の移転=債権確立”という法的テストによって確かめられ, 債権が後で取り消しされないためには, 正式文書による契約の存在は不可欠となる。

1-2. 収益認識における「内部統制問題」

SAB101号は, その序文で1999年のトレッドウェイ委員会によるCOSOレポート(Fraudulent Financial Reporting An Analysis of US Public Companies)を引用している。その意味するところは, 収益の水増し(Overstating Revenue)によって投資家の判断を誤らせるような財務諸表に対する警告であり, 証券市場の信頼性確保であるが, 適正な収益認識には, まずもって内部統制が必須であると見ている証左であろう。

正式契約前出荷には, 単純な契約手続き遅延によるもので, 過去の取引実績から見て, 翌期早々には正式契約が確実である場合, 商談の進展具合から見て, 翌期早々には契約締結が期待される場合, 商談の成り行きも定まらず, 相手先も, 商品の数量・単価も未定で, 単なる希望的観測による場合がある。

は, 翌期早々には契約が具備され, 監査上事なきを得るかも知れないが, SECは“ノー”という。や との見境がないからであろう。

や は, “架空利益認識”であり, コンプライアンスの問題である。放置すれば内部統制(Internal Control)の存在または機能が問われる事態となる。

現実には, と の境界線を見分けられるのは管理会計担当部署を置いて他にない。

6) 遠藤浩ほか編集「民法(5)契約総論 第4版」,(2002,有斐閣双書)序論, p.12-13

7) 武田隆二著「最新財務諸表論 第8版」(2002,中央経済社)第7章, p.135

その意味では管理会計こそ内部統制の要である。

2002年1月公表されたわが国監査基準の改訂に関する意見書によれば、内部統制とは、企業の財務報告の信頼性を確保し、事業経営の有効性と効率性を高め、かつ事業経営に係わるコンプライアンスを促す仕組みである。

SECはQ1（資料1参照以下同様）に関して、腐敗防止法（Foreign Corrupt Practices Act）まで援用しながら、取引の適正性を担保する企業方針・手続きの文書化を呼びかけている。

早期収益認識は、翌期には正式契約が確実といっても、正式契約では価格条件等が変わり、結果的には収益の過大表示になることもある。

SECがいうように、翌期はじめには契約のサインが取れるのであれば、それまでリアライズを延期すれば何ら問題はない。期末までに無理に出荷すれば、前倒し収益（Premature revenue）、または架空収益（Fictitious revenue）計上となる。

Charles W・Mufford & Eugene E・Comiskey（2002）は、契約は存在するが、出荷なきまま収益認識する場合を Premature、契約なき出荷による収益認識を Fictitious と呼ぶ。また、Premature と Fictitious の中間には広いグレーエリアがあると指摘する。⁸⁾

同書は、Premature revenue や Fictitious revenue を認識したい通常の動機は、営業マンとしてはアンビシャスな売上高目標を是が非でも達成したい、経営者としては株主に示した次期業績予想数値を実現したい、またはIPO（株式公開）を控え、右肩上がりの増収傾向を示したいからだという。

このような企業行動に対する開示面ならびに経営管理面の対策としては、期中契約成立額および契約残高を、ディスクロージャー面で、また企業内部の事業部別業績評価の面で重要項目として位置付けるべきである。現実に実行しているところも多い。

因みに、SFAS141号（Business Combinations）は、Backlog（受注残）を、パーチェス法による企業結合時に、Goodwill と区分認識すべき無形資産（Intangible Assets）と位置付ける。（Par A14）

2-1. モノの引渡しよりも“商品の所有に係る Risks & Rewards の移転”こそ注目すべきメルクマール

Q2は、委託販売においては、いつ収益を認識すべきか、という問題である。

わが国企業会計原則によっても、一般販売については商品の引渡しによる販売をもって収益は実現したものとし、特殊販売の一つとされる委託販売については、受託者が委託品を販売した日をもって収益認識日とする。（注6の（1））

8) Charles W・Mufford & Eugene E・Comiskey 「The Financial Numbers Game, Detecting Creative Accounting Practices」の Chapter Six ; Recognizing Premature or Fictitious Revenue (2002, John Wiley & Sons, Inc .

それは委託販売契約においては、委託者から受託者へ商品の引渡しが行われても、商品の所有権は依然として委託者側に残り、受託者が顧客に商品を引渡したときに、はじめて商品の所有に伴う“Risks & Rewards”は外部に移転するからである。

“Risks & Rewardsの移転”は、IAS18が商品販売における収益認識のための諸条件の筆頭に位置付けたものである。⁹⁾

委託販売に限らず、試用販売についても、商品の引渡しという外形基準だけではなく、“Risks & Rewards”の移転に着目すれば、一般販売と特殊販売の間の差は消える。

しかし、契約形式から、一般販売か、委託販売か、または試用販売かを容易に識別できる場合は、その形式により収益認識時点も容易に定まるが、SECが例示した商品返還権、買戻し義務、再販売価格保証などを伴う場合は、取引の経済実態を慎重に見極め、商品の所有に伴う“Risks & Rewards”が、いつ他社に移転するかを判定しなければならない。モノの動きによる形式判断と異なり、目に見えないRisks & Rewardsの移転を判定するのは容易ではないが、顧客との契約条件を明確にすれば客観化できる。

その意味から、顧客との間で交わした明確な契約こそ、収益認識の実務における最重要なフレームワークなのである。

2-2. 取引の実態判断を要する契約…「法形式主義」VS「実質優先主義」

IASは、そのフレームワークの中で(Par35)、契約の法的形式よりも、取引の実態重視(Substance Over Form)を呼びかけている。

ある企業が他の企業に商品所有権をパスしても、引き続き企業はリスクを負い、便益を享受することがあるからだ。

たとえば、A社がトラクター10台をノンバンクに対し、02年10月に1億円で売り、同時に、03年9月に同商品を1.1億円で買い戻す契約を締結したとすれば、商品のRisk & AccountはA社に止まるため、契約の形式は売買であっても、実態はファイナンスである。他方、次のような契約の実態は極めて紛らわしい。

家庭用の芝刈り・除雪など多目的小型トラクターの販売会社A社とDistributor B社は、Risk & Accountを折半するため、次のような委託販売(Consignment)契約を締結し、A社はB社(実はガソリンスタンド)に商品を引渡したとする。

両者は商品の返還(請求)権をもつ

9) IAS18による「商品販売における収益認識上の諸条件」とは、所有に係るRisks & Rewardsの移転、商品に係わる経営上の関与や支配の消滅、収益額測定の信頼性、商品保有に係る便益の流失、収益に見合う発生コストの信頼できる測定

B社は敷地内にその商品を展示し、6か月間のレンタル料(月当たりレンタル料は出荷価格の1%)をA社に支払う。

B社は6ヶ月以内に顧客に売却できれば、販売代金をA社に送金する。送金すべき金額は、出荷時点の原価または販売時点の時価、いずれか低い方。さらにそこから販売時点までにすでに支払ったレンタル料およびマージンを差引いた純額。

この契約形式には、両社のRisk & Accountを折半するために、委託販売とも、賃貸借とも解釈され、さらには商品のデモンストレーション目的も混在している。

Barry Elliott & Jamie Elliott (2001) は、これに類似するケースについて、引渡しされた商品は、A社の委託積送品ともいえるし、B社のたな卸商品ともいえるという。¹⁰⁾

一方、商品の引渡しにより実質的な“Risks & Rewards”は買い手に移転しているが、法的な所有権は販売後も留保している場合がある。それは代金弁済の担保目的である場合が多い。

2-3. 買戻し条件付き販売の実態がファイナンスである場合

同一の売り手と買い手の間で、売契約と同時に、特定価格で将来買い戻す契約が締結され、売買差額はその間の金利プラスに相当し、法的所有権は買い手に移転しても、実質的なRisk & Accountは売り手に残ったままであれば、売買契約形式にもかかわらず、実態はファイナンス取引(買い手からの借入れ)である場合が多い。将来の買戻しが義務ではなく、買取りオプションであっても、売り手が“Risks & Benefits”を依然保有しつづけるならファイナンス、とするIAS18の論調はSAB101号以上に明確である。なお、通常商品取引ではないが、ローン・パーティシペーションに係わるわが国の金融商品会計基準の実務指針41項では、原債権者のローン参加者に対する参加利益の買戻し権については、買戻しオプションが付与されていないことも、債権譲渡としてオフバランス化できるための要件の一つとされている。

2-4. ファイナンス・リースにおける「所有権移転外リース」

SAB101号からやや離れるが、上記2-3項で実質ファイナンス取引に類似する、わが国独特の「所有権移転外リース」がある。ノン・キャンセラブルで、フルペイアウト型のファイナンス・リースであっても、最小リース料総額がリース物件購入金額の90%以上ではなく、かつリース期間が経済的耐用年数の75%以上でもなければ、所有権が借手に移転しないものとして、賃貸借処理できるリースである。それ自体わかりにくいという批判を受けているが、ここで問題となるのはレッサー側の収益認識が日米格差を生んでいることである。すなわち米国のファ

10) Barry Elliott & Jamie Elliott『Financial Accounting and Reporting, Fifth Edition』,2001,Financial Times Prentice Hall

イナンス・リースでは受取リース料のうち金利および手数料部分のみが収益認識されるが、わが国ではリース料全額(リース物件の減価償却費相当額を含む)を売上高とする。

これはファイナンスと売買を混同するわが国企業会計の風潮の一端であり、ユーザンス付き販売におけるファイナンス・コストを峻別処理する米国との違いである。

米国における収益の早期認識が問題とすれば、わが国においては売上高の過大表示が問題である。

3. 返品権付き販売に係る収益認識...「外部取引の原則」

Q2に関連してSECは、商品の引渡しにより所有権が買い手に移転しても、買い手に返品権を与え、かつ次のような条件の場合には、収益認識は不適切という。

販売時点では支払不要であり、将来の支払日も特定されていない

支払日は一応特定されているが、契約上明示的または黙示的に、再販売時点または消費時まで支払う必要がない

商品が盗難や物理的損壊の場合は支払が免除される

買い手は当該商品販売以外に企業体としての経済的実態を有しない

売り手は買い手による商品再販売後も性能について保証責任を負う

以上の諸条件を概括すれば、売り手と買い手はインナー・サークル(仲間内)を形成しており、両社間取引は、厳密には外部取引ではない。よって収益認識は不適切と理解される。

その場合、取引相手が内部者か外部者かは、連結対象子会社・関連会社や特別目的会社であれば、判別は比較的容易であるが、いわゆる広義の取引緊密者である場合は、やはり内部統制力に依存せざるを得ないであろう。

なお、返還権付き販売における収益認識については、すでにSOP75-1やSFAS48がある。返還権が消滅するか、上記とほぼ同一趣旨の6つの条件すべてが満足されない限り、実質的に売り抜いていないことになるから、収益認識を見送るべきというものである。

上記2-2項の小型トラクターの事例も、SFAS48に照らして判断すれば、売り手の収益認識の可否は6ヶ月経過後に決定されることになる。

では、なぜ「内部取引から生まれる収益の排除」および「外部取引(external market transaction)の原則」にこだわるべきか。

Schroeder (2001)¹¹⁾は、外部取引の意義に注目を集めたのは、1964年の米国AAACによる提言ではないかという。収益は認識だけではなく、収益額を測定しなければならないが、収益

11) Richard G. Schroeder 他著「Financial Accounting Theory & Analysis」2001, John Wiley & Sons . Inc, Chapter 3

測定の信頼性は、厳密な意味での「外部取引」によるほかないからである。

4. “Bill & Hold”（簡易の引渡しまたは占有改定による所有権移転）による早期収益認識

Q3 は、現実の引渡しがないまま、倉庫内で買い手商品を分別仕訳することにより、実質的に所有権が相手に移転したもとする、期末特有の収益認識方法である。

SEC 回答は Bill & Hold による収益認識には、“Generally No”という。別添資料 2 の による対 IAS 比較から見ても、厳しい回答である。

要件 2「買い手（売り手ではない）からの買取り確約書」は、IAS の要件 3 にもあるが、買い手が当方式を要求するビジネス上の必然性を明らかにすべきとする要件 3 は、一片の書面による形式基準の否定であり取引実体重視である。

緊密な取引先と共謀してお互いに便宜を計ることも考えられるという意味では、性悪説に立っているともいえる。

わが民法によれば、意思表示による動産物権変動の對抗要件は、「現実の引渡し（民法 182 条の 1）」だけでなく、当事者の意思表示による「簡易の引渡し（同 182 の 2）」でも成立する。ところが、目的物を売ったが、すぐに買い手に引渡さず、しばらくの間、売り手が買い手のために預かっていても買い手が占有権を取得することになっている。これが「占有改定（民法 183 条）」である。“Bill & Hold”はこの一種と考えられる。しかし、これについては、“たしかに占有改定によって買い手はいちおう所有権を取得するが、確定的でなく、後に現実の引渡しを受けることによって、はじめて確定的所有権者となる”，という説もある。¹²⁾

その他に、第三者對抗要件が弱く、火災・盗難による損害の負担問題も発生する。

いずれにせよ、相手先との通謀による占有改定は、水増し売上計上に安易に使われ易い。たとえ自社倉庫内で自社在庫商品と分別しても、期末在庫実査または債権残高確認で通謀が発覚することになる。

SAB101 号が Q3 について強調するように、引渡しとは、原則として相手先指定のビジネス・サイトへのデリバリーでなければならない。

5. 条件付き契約に係る収益認識…「契約上の義務履行の原則」

Q3 は、Installation や Inspection など、商品引渡し後にも、所有権移転のための条件を履行しなければならぬ場合の収益認識問題である。

SEC は次のようにいう。引渡し後も、商品の数量・品質・性能にアクセプタンス条件付き、アフター・サービス付き、据え付け・稼働開始条件付き、技術ライセンス取得条件付きであれ

12) 星野英一著「民法概論」,(昭和 54 年,良書普及会)第 3 章

ば、それらの付帯条件をすべて成就するまでは、収益認識してはならない。

一見厳しいようだが、顧客の立場から見れば、当然と見られるものである。

(武田隆二(2002 第9章)は、“収益とは、企業が社会の経済的必要性をどの程度充足したかを計る尺度である”と云う。たしかに、顧客のニーズを汲み取ることはマーケティング戦略の基本であり、契約上の主要な義務の履行は収益認識の基本でなければならない。にもかかわらず、収益認識を急ぐ経営者・実務者は、この基本を忘れ勝ちである。

ただし、商品によっては、引渡しされればすぐ使用できるものもあるが、そうでないものもある。後者の場合は、顧客としては、商品が引渡しされただけでなく、所期の使用目的に合う状態になって、はじめて引渡しを受けたことになる。

また、商品は本体以外に、多くのパーツが揃って稼働開始される場合は、個々の本体の一部や各パーツのバラバラの引渡しは、真に引渡しが行われたことにはならない。そのことを、SECは“Complete Notion”(契約条件完全履行の理念)と呼ぶ。

契約条件は現実の契約にすべて盛られているとは限らず、慣習的に一般通念である場合もあるため、条件をすべてクリアしたかどうかは、必ずしも明確ではない。

通常の瑕疵担保責任にいたるまで見定めていれば、かえって収益認識時点が不明確になる。

実務的には、売掛債権は、invoice(送り状)相手に送付し、アクセプトされ、相手が invoice 金額(due-date とともに)を債務認識してはじめて確定する。

たとえば、顧客困り込みのためにマイルージ・サービスを実施している UAAIR は、SAB101 号が公表されてはじめての 2000 年度決算で、従来の会計方針を変更し、重要顧客に対する乗客輸送収入の一部をサービス提供時点まで収益認識を繰り延べた。それによって、税引き後利益で 103 百万ドルの減益となったという。(Schroeder 2001)

これは、收受した売上の一部は契約上の義務の未履行部分として、収益認識を繰り延べたものである。コーヒESHOPやスーパーのポイントカードは捨てられることも多く、リピータのための販売促進費とも云えるが、カメラ・パソコンショップの場合は売上高の 15%ともなれば、収益に占める比率には重要性がある。

このように、契約条件の履行は、取引上の義務をほぼ完全に履行してはじめて対価請求権が確定する以上、「契約義務履行の原則」はたしかに収益認識の前提条件であるが、問題は義務がどの程度の重要性(Materiality)があるかであろう。

IAS 比較(資料2の 参照)に見られるように、据え付けが簡単に済む場合は引渡し時に収益認識して差し支えないことは常識であるが、鉄鋼石、砂糖、大豆のように、荷揚げ地で検品により重量・価格が最終決定する場合は、まず船積み時の provisional invoice により一旦収益認識し、次いで目的地における検収結果による final invoice に基づいて認識済金額を調整するのは国際貿易における商慣習である。

6. “Layaway”（予約権付き販売）における預託金（cash deposit）…「会計上の負債と収益の区分」
Q4 では、予約権付き販売における cash deposit は、概念としての負債か、それとも収益かが問われている。IAS18（資料2の 参照）は甘辛双方の判断を示しているが、SAB101号は、明確に負債処理と、決めつけている。

顧客から残余代金の支払についてのコミットメントを取付けない一方、顧客が予約権を行使しなければ預託金は没収するが、予約権行使前の預託金は負債として認識すべきであろう。

7. 返還不要の入会金，up-front fees…「Earning Process の概念」

Q5 に対する回答は、商品の売買，サービス提供の一連のプロセスが完結しない限り，たとえ返還不要であっても，up-front fees の収益認識は繰り延べるべきという。

その理由は次の通りである。

会員権の販売，契約締結，顧客登録，テレコミュニケーション・サービスの立ち上げは個別バラバラの Earning Events ではない。

これらの入会金の金額，条件等は，契約内容のすべての要素を考慮に入れて決定される。

up-front fees と表面的に関連した要素に対しては，顧客は価値を見出さない。

企業は入会権，商品，サービスを個々バラバラに売らないという事実はその証拠である。

顧客は継続的な権利，商品，サービスを求めているのであり，企業は継続的業務サービスを展開しなければならない。

この考え方は SFAC5 号の「Earning Process の概念」に基くものである¹³⁾。

すなわち，企業活動全体から徐々に，継続的に “Earning Process” が展開される。

一見抽象的な言い方であるが，これまた顧客サイドに立てば分かり易い話である。

顧客サイドから見れば，入会金とか，Up-Front Fees とか，表面的な支払形態自体に価値を認めず，その後受けるべきサービスに価値を認める。

他方，企業は事業の立ち上げ段階で先行投資的資金を必要とする。入会金や Up-Front Fees は先行投資資金として使われる。したがって，その資金は「会計上の負債」であり，収益認識は繰り延べるべきものである。

13) SFAC5 号 Par83 (revenue and gain) は企業の収益認識過程に 2 つの要素を見出している。一つは “realized or realizable” (実現または実現可能) であり，もう一つは，“earned” (稼得) である。つまり，収益は “earned” されるまで認識されない，という。

また，Par83 によれば，“Earned” とは，企業の商品生産・受け渡し，役務提供，または他の活動から成る，継続的な主要かつ中心的営業行為であるが，Footnote51 では，収益は通常これらの行為の “Joint result” である，と注釈している。

Q6の長期業務支援サービスにおける前払報酬,およびQ7の返還権付き入会金についても同様のことが云える。

一旦入金したこれらのカネは,将来返還不要か,返還する確率が何パーセントかとは無関係に,Earning process が完結するまでは「会計上の負債」であり,収益ではない。

それらの「会計上の負債」を収益として早期認識したいとすれば,その理由は前項で挙げた3つの理由のいずれかによるものであろう。

8. 返還請求権付き権利金の収益認識...「売り価額の確定」 「金融負債の消滅条件」

Q7は,ディスカウント小売り業者が契約時に徴収する返還権付きメンバーシップ・フィーが返還率40%とすれば,契約時に100%収益認識し,同時に返還予想額の40%につき未払費用として認識したいというものであるが,結果的には,差額60%部分を“Earned profit”として先取り計上することになる。これに対してSECは,前項で述べた“Earning Process”が完結していないこと,また返還権行使による収益金額は不確定であることの2点を挙げて反対する。

というのは,顧客が契約期限まで,いつでも一方的に契約解約権を行使し,権利金の返還を求められることができるからである。

収益金額が確定しない場合については,SFAS48号がある。

SFAS48号は,権利金の返還権ではなく,商品の返品権に係わるものである。

そこでは,次の条件が満たされたときに収益認識できるとしている。

売り価額の確定

売り価額が支払われたか,仕入債務が発生しており,その債務は買い手による再販売等,偶発条件付きでないこと

商品の盗難,物理的損壊・損害においても上記債務に変更がないこと

買い手は売り手から独立し,経済実体があること

買い手からの再販売後,売り手は重要な義務を負っていないこと

将来のどれだけの返品があるかは合理的に推測可能なこと

最後の合理的返品率推定については,Par8はいろいろな推定阻害要因を挙げ,他にも考えられるという。その“他にもある阻害要因”とは何か,というのがQ9であった。

顧客からの一方的な返還権行使にさらされている権利金は,金融負債であり,いつ消滅するかは,SFAS125号による3つの条件(弁済,債務免除,一時債務責任者からの法的免責)のいずれかが満たされたとき,とSECはいう。

9. 停止条件付きリース収益認識...「売掛債権の資産性と回収可能性」

Q9 は、オペレーティング・リースにおける Contingency rental 収益は、レシーの年間売上が一定額を超過し、それによって停止条件が満たされ、不確実性要因が消滅したときにはじめて認識すべき、とする事例である。

これは、収益認識に伴って計上する売掛債権の資産性の問題でもある。

金銭債権としての売掛金は、契約内容を履行し、代金請求条件を満たし、相手に請求書を送付し、期末に債権残高確認を受けられる段階に至って、はじめて法律上の資産となるからである。

また本件は、SEC がいう第 4 の収益認識要因である代金回収可能性や収益金額の測定 (Measurement) にも係わる。

停止条件付きのまま収益認識をすれば、売掛金は資産の健全性を損なうばかりでなく、不確定金額で収益を報告し、財務諸表の信頼性を損なうことはいうまでもない。

10. エージェントの代行売上高

Q10 は、メーカーの製品販売におけるインターネット・サービス提供（たとえば、Amazon . Com）において、代金回収はカード会社によって保証されているケースでは、エージェントとしての代行口銭部分だけが収益であり、製品代金についてのグロス計上（借方；売上原価，貸方；売上高）は明らかにオーバーステートメントである、という。

グロス計上が実務慣行化した背景には、わが国同様、収益は企業および経営のパフォーマンス指標であるとする考え方があるに違いない。しかし、SFAC6 号による収益の定義（注 40；In concept revenue increase assets）や IAS18 (Revised 1993) の Par7 (Inflow result in increase in equity) に見られる純資産増加説によれば、ネット手取り口銭部分のみが収益となる。このような収益概念が定着するに及んで、パフォーマンス指標としての代行売上高は収益ではなく、単なる “Transactions” または “Turnover” として、あくまでも参考数値扱いされるようになってきた。¹⁴⁾

しかしながら、代行商内には、エージェントが誰その代理人であることを明示しながら契約を締結する、業務を代行する、代金決済を仲介する顕名代理と、相手に代理人であることを明らかにしない非顕名代理があるため、自己名義商内と代行商内の区分は必ずしも明確ではない。とくに非顕名代理における代理人は、少なくとも相手との関係においては、本人に成り代わって契約履行責任や代金回収リスクを負うことから、自己名義契約と混同しがちである。

しかし、「収益＝純資産増加説」に従えば、代理人としてリスクを負うかどうかは次元の異

14) FASB 「Special Report No. 181 - C」, 1998

なる問題である。リスクとリターンを比較考量し、不測の損失を防ぐ経営管理が必要になる。

また、代行売上高は、事務代行(売買当事者の契約履行を助けるための役務提供)と、決済代行(売買代金の代理払い、代理取り立て)に分けられる。

前者は上記論法によればネット手取り口銭部分が収益であるが、後者は代金の Inflow と Outflow が発生するためにグロス計上に走り易い。

この点のに関して、武田(2002)は“対価の Inflow は収益測定の問題であって、これによって、収益の基本的な性質を変えるものではない”というように、あくまでも自己名義か代行かを中心に考えるべきであろう。

補論 . 米国企業の早期収益認識傾向の背景

SAB101号から明らかになったのは、米国企業における収益認識の前倒し傾向、早期認識傾向である。その傾向が企業不祥事につながった場合、必ず「経営者モラルの欠如」が指摘される。しかし、それだけでは説明しきれない他の事情があるはずである。

1) 過度の株重視と「短期業績主義」

過度の株主利益重視や株重視は、アングロ・サクソン型資本主義の特徴といわれる。市場が期待する右肩上がりの業績を、できるだけ短期間に実現することが経営者にとっての至上命題となる。それが経営者報酬やストック・オプションや個人的レピュテーション意識と結びつくとき、収益の早期認識を引き起こす。

2) 四半期決算と「見込み主義」

四半期決算は投資家の利便性を高める早期開示、タイムリー・ディスクロージャーであるが、個々の取引内容が、たとえばスーパーマーケットのようなデイリー・ビジネスではなく、成約からリアライズまで1年かかるようなアニュアル・ビジネスであるとき、四半期毎の数字は年間収益認識見込みの期間按分となり易い。

また、そうしなければ、前年同期比較の増減分析にあまり意義がないともいえる。

長期請負工事契約に進行基準を適用する場合、完工までの総工事原価を予測し、各期までの発生原価比率をもって当期収益を割り出す手法をとることが多いが、四半期決算では類似の「見込み主義」を採らざるを得ない。その場合、売上高と同時に計上する売掛金の実態は「未請求売掛金」である。

もちろん年度末には正確な決算により、年間四半期決算の累計を調整しなければならない。しかしながら、余裕のない決算においては「見込み主義」の調整は容易ではなく、結果的には収益の早期認識となることがある。

3) 「保守主義の原則」の衰退

経営者は人間である以上、経営努力の結果が favorable に表示されることを選好する。だからこそ、収益認識においては、長期的展望に立った「慎重性」が求められる。その意味から、「保守主義の原則」こそ、「費用収益対応の原則」以前に、過大表示 (Over statement) を防ぐ、重要な会計コンセプトでなければならない。¹⁵⁾ しかしながら、近年の信頼性と目的適合性ある情報 (Reliable & Relevant Information) へのプレッシャーは、このコンセプトを著しく低下させてきた、といわれている。(Schroeder, 2001)

4) 資金的税負担能力者に対する課税

キャッシュフローを重視する米国企業は、契約と同時に、またはできるだけ前倒しに顧客からの現金回収を急ぐが、前受金や前受け収益 (advance receipts) など、本来「会計上の負債」であるものを、往々にして収益として早期認識する傾向がある。

米国税法の資金的担税力基準 (Ability to Pay Criterion) は、この傾向を助長するものの一つではないかと考えられる。

モノの引渡しやサービスの提供の前に対価の一部がすでに現金入金していれば、入金部分に課税しても、担税力はあるはずという課税思想である。¹⁶⁾

わが国の確定決算主義、すなわち「会計と税務の一致」に対して、米国では「会計と税務の分離」が進んでいるといわれるが、前受金や前受け収益のような会計上の負債にも課税する思想は、税効果会計の適用を検討する前に収益として早期認識を正当化する風土を生み出し易いのではなからうか。

補論 わが国における収益認識の問題点

1) “増収イコール増益” という恒等式の崩壊

たしかに売上高は企業の本業 (副業も含めて) から生まれる最大の収益源であるが、売上高至上主義の背景には “増収イコール増益” の恒等式があつてように思われる。

しかし、高度成長時代はとっくの昔に終わり、激しいグローバル競争にデフレ傾向が顕著経営環境の下では、“増収イコール増益” の恒等式はほぼ崩壊した。

利益以上に売上高の増加に経営目標を置く過度な売上高至上主義は、取引リスクを高め、冗費を増やすとすれば、株主資本利益率 (ROE) が犠牲になる可能性もある。

むしろ売上増が低い株主資本利益率のイクスキューズに使われなければ幸いである。

15) R・N・Anthony 他著「Accounting Text and Cases」1999 McGraw - Hill Chapter 3

16) SFAS 109号 (Accounting for Income Taxes) Par10C

その意味からも、増益につながる売上高と、つながらない売上高の峻別が重要となる。

わが国企業の売上高は必ずしも収益ではない。

それは、「決算書の読み方」のような入門書においてさえ、“ただし、売上高の大きさは利益の大きさと関係がないことに注意しなければならない”と親切な注釈が付くほどである。

2) 「法形式主義」VS「実質優先主義」

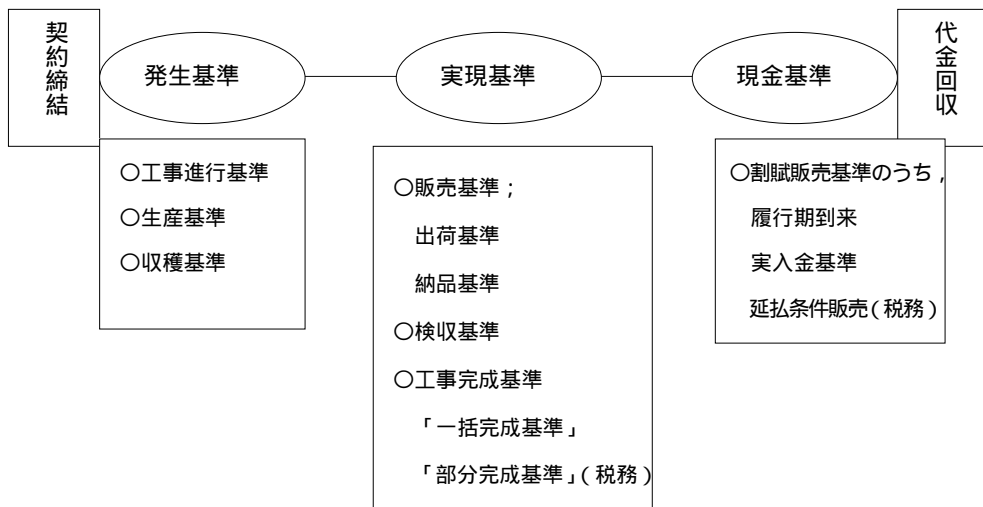
わが国の売上高至上主義を支えるツールは「法形式主義」である。契約形態が売買であれば、取引額イコール売上高となる。しかし、契約形態は売買であっても、取引実体は代理店としての代行取引、またはファイナンス取引の場合もある。

会計ビッグバン以降、次々と導入された新会計基準に共通するものは、連結会計における実質支配基準をはじめとする「実質優先主義」である。国際会計基準が唱える経済実体優先によれば、契約形態が売買取引であっても、取引実体がエージェントとしての取引、またはファイナンス取引であれば、グロスの取扱高イコール売上高とはならないはずである。

3) 企業会計原則と税法基準による多様な収益認識（図表 1 参照）

わが国商法が“一般に公正妥当と認められる会計慣行”とは企業会計原則をさす、と云われる。その企業会計原則によれば、商品の販売については「実現基準」が適用され、売り手から買い手に引き渡されることによって収益が実現したものとみなされる。

図表 1 わが国における“契約締結から代金回収までの”多様な収益認識方法



引渡し基準の例外として、委託販売基準や試用販売基準も認められる。

他方、割賦販売や延払条件付き販売については、税法によって U.S.GAAP では認められない「現金基準」も認められる。

最近、一定規模以上の長期・大型工事については、工事進行基準のみに絞られたが、それまでは、「発生基準」である進行基準も、「実現基準」である一括完成引渡し基準も認められた。この状況は、企業会計原則以外に、税法基準が実務に大きな影響を及ぼしていることを物語る。

4) 収益認識に係わる基礎概念を欠く

IAS でも US GAAP でも、収益とは純資産を増やすこととされていることはすでに見てきたところである。そのような基礎概念を欠くわが国では、売上高とは企業や経営者のパフォーマンスを表す指標と理解し、純利益やキャッシュフローとの関係を軽視して、エージェント取引であろうがファイナンス取引であろうが、ネット手取り額ではなく、グロス金額を売上高とする。その場合の売上高には、「資産増加説」による収益以外に、単なる Transactions や Turnover が含まれることになる。

次に収益をいつ認識するかである。IAS でも US GAAP でも、商品の所有に係わるリスクと便益が他社に移転したときである。通常、商品の引渡しによって所有権は相手に移転するが、ポイントは形式的移転ではなく、取引の経済実体としてのリスク&便益の移転である。もし、販売基準を物理的な商品引渡しから実質的なリスク&便益の移転へと視点を変えるならば、わが国の簿記会計では特殊販売基準と呼ぶ委託販売や試用販売における売上高計上基準は、実は特殊でも何でも無いことになる。

補論 収益認識における発生基準・実現基準・現金基準の選択基準

一般的なビジネスでは、“契約締結から代金回収まで”が一つのサイクルであり、収益認識のタイミングは、通常、モノやカネの動きを中心として、発生基準、実現基準、現金基準の3つに区分される。（図表1）

1) 発生主義によれば、モノやカネ（現金および現金等価物）の動きではなく、取引事象が発生したときに収益を認識する（IAS のフレームワーク Para22）。

他方、米国会計基準では販売代金の回収が合理的に確保されていない場合等を除き、実現基準によらない割賦方式（Installment Method of Recognizing Revenue）、つまり現金基準は許容されない。（APB 10 Para12 は、とくにこの点について ARB43 Para1 を再確認している。）

しかしながら、“商品の所有に係わる Risks & Rewards の移転”に注目するとき、3つの基準間にさほど大きな差がなくなる可能性がある。たとえば、農産物や鉱物資源については、も

し収穫期や採掘時において、引渡し前であっても、相場変動や盗難・火災等による物理的損害のリスクがすでに買い手に移転していれば、発生基準が早期認識になることは少ない。また、代金回収リスクが相対的に高い場合、または、一旦受領した代金を返金しなければならない確率が相対的に高い場合は、必ずしも現金基準が遅延認識になるとはいえない。

以上のように、“Risks & Rewards”の移転に注目した場合、発生基準・現金基準ともに実現基準と変わるところは少ないことが分かる。

2) ただし、“Risks & Rewards”の移転を基軸とする場合であっても、次の2つの例外は避けられない。

1つは、着工から完成引渡しまでに長期を要する工事請負契約の場合である。

“Risks & Rewards”は工事完成後、検収が終わってはじめて請負人から発注者に移転するため、本来工事完成基準がより適切であるが、国際会計基準IAS11は完成基準を認めず、工事進行基準を強制適用する。そこでは、“Risks & Rewards”の移転よりも、工事は複数期にまたがり、その間に予定外の損失が最終的に免れない事態に至れば、その早期開示が優先されているものと解釈される。（資料2の参照）

もう1つの例外は、割賦販売基準のうち履行期到来と実入金を基準とする場合である。

わが国では税法上も、販売基準による場合のほか、履行期到来または実入金まで割賦販売の収益認識を繰り延べることができる。

3) 3つの基準の長所・短所を比較すれば、次のように整理することができる。

図表2 発生基準・実現基準・現金基準の優劣比較

	長所	短所
発生基準 (accrual basis)	○製造・生産・工事など経済的事実が発生したときに売上高を計上する。 ○開示の透明性が高い。とくにIASは長期請負工事の含み損失の早期開示を重視。 (資料2の , IAS11 参照)	○売掛金がいまだ法的請求権として確定していない。 ○見合いコストの測定に難がある。特に海外における請負工事など、リスクが高い場合に進行基準適用は困難。 (資料2の , ARB45 参照)
実現基準 (realization basis)	○契約上の義務を完全に果たし、売掛金が法的に確定し、所有権とリスクが相手方に移転したときに計上する。 ○企業会計原則が原則とする販売基準。	○返品、性能保証サービス、売掛金回収リスク(貸倒れ損失)など、事後的な負担・損失発生を伴う。
現金基準 (cash basis)	○代金が現実に回収できたときに計上する最も安全確実な収益認識方法。	○超保守的で不透明開示になり易い。 ○収益入金時点と費用支払時点は必ずしも一致せず、“期ずれ”が発生する。

．お わ り に

本稿では、SEC の SAB101 号を中心として、収益認識の実務とフレームワークのあり方について考察した。その結果、重要な課題は、“契約による法的枠組み”、“取引の実態重視”、顧客のニーズに応える姿勢、の 3 点であることが明らかとなった。

と は、販売に伴う“Risks & Rewards”がいついかなるときに買い手に移転するのか明確にすることであり、は、取引相手の立場に身を置いて考えることである。

とくにハードとソフト、請負とサービス等を組み合わせた“ハイブリッド型契約”では上記 3 点がともに重要である。ただし、その際問われるのは、商品・サービスの競争力であり、顧客とのバランス・オブ・パワーであろう。

なお今後の課題となるが、発生基準と実現基準における収益認識と費用認識の関係、すなわち「費用・収益対応の原則」のあり方をディスクロージャー上の透明性と保守主義の観点から考察する必要があると思われる。

資料 1. SAB101 号の内容 米国企業の質問と SEC 回答（要旨）

SAB101 号は 1999 年 12 月公表され、そこでは、まず収益認識全般に係わる 4 つの判断基準を示し、それに関連する 10 のケースについて、SEC 登録企業（公開企業）が質問し、SEC が回答する Q&A 形式をとっている。

本資料では、事実関係と SEC 登録企業の質問を Q、それに対する SEC Staff の回答を A として、それぞれの要点を整理する。（Q&A に続く解釈的回答（Interpretive response）部分は、本文で取り上げる。）なお、Q&A に先立ち、次の 4 つの要因がすべて満たされたときにはじめて収益認識可能であると云う。

説得力ある契約等が存在すること（Persuasive evidence of an arrangement exists）

物の引渡しまたは役務の提供が完了していること（Delivery has occurred or services have been rendered）

売価格が確定済み、またはほぼ確定的であること（The seller's price to the buyer is fixed or determinable）

代金回収可能性が合理的に確保されていること（Collectibility is reasonably assured）

これらの 4 つの要因は、ソフトウェアの収益認識について、SOP97-2 がすでに提示したものと同じであり、とくに目新しいものではない。

しかし、の契約から、の代金回収までは通常のビジネス・サイクルであり、その中で収益認識を位置付けている。その意味から、抽象的な概念ステートメントを現実のビジネスに適用する上で極めて興味深い資料である。

Q1；契約の存在に係わる問題

通常文書化され、しかるべき責任者のサインがある契約書を交わした上で、商品を引き渡すべきところ、何らかの相手側事情により責任者のサインは翌期になる。その場合、期末までに出荷し当期収益として認識してよいか。

A；ノー。サインある契約書の完備が翌期のはじめになるのであれば、翌期の収益として認識すべきである。しかるべき責任者の承認を得ていないということは、役員会の承認手続きや他のアグリーメントが必要とされている可能性もある。

いずれにせよ、正式契約の成立を待たなければならない。契約の形態は一様ではなく、企業により、また同一の企業内でも取引により、顧客により多様である。また文書による契約のほか、電子的証拠も取引文書である。

契約がないまま荷渡しをすれば、相手を拘束できない。

実務ではマスター・アグリーメントをサイド。アグリーメントで改定することもあることから、企業は適切な方針、手続きなど、内部統制を固めるべきである。

Q2；委託販売

委託販売（Consignment Sales）において、委託先への引渡し時に収益認識してよいか。

A；ノー。委託販売契約による委託先への商品引渡しでは、商品の所有権とリスクは引き続き売り手に残る。商品の引渡しがあっても、それはいかなる契約に基づくか、契約の実質が委託またはファイナンスではないか、を慎重に見極めるべきである。

次は、商品の引渡しがあっても収益を認識すべきではない場合の例示である。

- 1) 買い手が商品返還権をもつ
- 2) 売り手は商品を買戻す義務を負う
- 3) 再販売価格保証付き販売
- 4) デモンストレーション目的の出荷

Q3；“Bill & Hold”（簡易の引渡しまたは占有改定）

自社製品に対する買い注文を受け、出荷準備も整ったが、顧客は在庫スペースが不足している、流通在庫が膨れ上がっている、生産計画が遅延しているなど、いろいろな事情から、期末までの引き取り準備ができていない。

その場合、売り手は自社倉庫内で、自社在庫と出荷遅延在庫を分別すれば、期末現在は未出荷であっても収益認識してよいか。

A；一般的にノー。次の基準が満たされなければならない。

- 1) 所有に係わるリスクと便益が買い手に移転すること
- 2) 買い手は、できるだけ文書で買取りを確約していること
- 3) 買い手は（売り手ではなく）、ビジネス上の実質的理由から“Bill & Hold”（買い手のリクエストにより引渡しを延期し、商品は売り手が引き続き保管するが、代金は請求する方式）を依頼すること
- 4) 引渡し延期につき、合理的なビジネス慣行による理由と確定スケジュールがあること
- 5) 売り手は完全な利益獲得に要するすべてのプロセス（製造・仕入）を終えていること
- 6) 売り手のたな卸商品から完全に分別され、他の注文に転用されないこと
- 7) 商品は即時出荷できる状態にあること

“Bill & Hold”方式をとる場合は、買い手はなぜその方式を要望するのか、また過去の実績はどうだったか、を見極めなければならない。

また、引渡しは買い手が指定する場所に収め込むことであり、買い手の受入（Acceptance）や製品性能テスト、または追加サービス要求を伴う場合がある。

売り手が引渡しは行われたと主張するためには、これらの契約内容のすべてを実質的に履行完了しなければならない。さもなければ、顧客は代金返還を求めると返品するであろう。

Q4；“Layaway”（予約権付き販売）における預託金

“Layaway”（予約権付き販売。顧客はまず預託金（Cash Deposit）を払い、その後割賦による代金完済後引渡しを受ける）における預託金は、一定期限内に完済しなければ没収される。その場合の預託金はいつ収益として認識すべきか。

A；商品の引渡し時点。それまでは預託金は負債である。

預託金支払後、残額支払により商品の引渡しを受けるかどうかは買い手のオプションであり、売り手は代金完済を強制できないからである。

また、売り手は在庫品を一般在庫と予約権付き販売品を区別したとしても、現実の引渡し前においては、商品の所有に係るリスクは、依然として売り手側にあるからである。

Q5；返還不要の入会金およびアップ・フロント・フィー（Up-Front Fees）

返還不要なヘルスクラブの入会金、バイオテクノロジーへのアクセス・フィー、テレコミュニケーション・サービスの契約手数料などはいつ収益認識すべきか。

ヘルスクラブが生涯使用権を販売する場合は、会員に返還不要の入会金（Initiation Fee）とともに、オペレーティング・コストをカバーするだけの月例使用料を請求する。

バイオテクノロジーの登録業者は R & D の成果を顧客に一定期間使用させる。顧客は返還不能な“バイオテクノロジー・アクセス・フィー”を払う。

テレコミュニケーション・サービスを受けるための契約は、契約時の Initiation Fee 以外に、月例使用料の支払いを求める。

A；前払を受けるべき個別事情を充分斟酌すべきであるが、商品引渡しやサービス提供が前倒しになされない限り、Initial Fee は前払的性格をもつから、収益は繰り延べ、月例使用料とともに収益認識する方が適切である。

登録企業は入会権・商品・サービスを個別に販売するものではないという事実から、また顧客は継続的な権利・サービスを期待してイニシャル・フィーを支払うのであるから、継続的な契約履行と一体的に収益認識すべきである。

テレコミュニケーション・サービス等を立ち上げるための企業活動は、それ自体が別個独立の利益獲得活動（discrete earning events）ではない。

融資開始時のアップ・フロント・フィーについても同様である。SFAS91号は、金融機関が受け取るアップ・フロント・フィーやコミットメント・フィーは、ローン期間、コミットメント期間のイールドを低減しているから、期間配分するよう規定している。

要するに、イニシャル・フィーは、本質的に、全体的にせよ部分的にせよ、商品・サービスの前払的性格のものであるから、月例払いフィーとパッケージで、サービスが提供されることによって利益を獲得する（earning）期間に繰延べ認識すべきである。

Q6；長期業務支援システム構築費用と前払報酬と収益認識の関係

今後 10 年間にわたる業務支援サービス（財産税や回収遅延債権の相手先に支払督促状を発送するようなサービス）を提供する企業が、同期間全体にわたるすべてのサービスに対する報酬として一括前払いを受ける。

顧客が契約を打ち切る場合は、一旦受け入れた前払報酬は一切返還しないが、サービス会社が契約を破棄し、サービス提供を打ち切れば返還しなければならない。

サービス会社側では、サービス提供開始のためのコンピュータ・システム構築に多額の費用がかかる。このサービス料はいつどのように収益認識すべきか。

A；サービス期間全体にわたり、Straight-Line ベースで配分すべきである。

システムを立ち上げるために多額のセットアップ費用がかかったとしても、費用の発生に比例して、前倒しに収益を認識することには反対である。

顧客はシステムのセットアップのために契約したのではなく、長期間にわたるサービスを期待して報酬を

前払いしたのである。

また、セットアップ費用は契約で特定されたサービスの提供と直接的関係はなく、報酬支払時点ではセットアップ費用に相当するサービスははまだ提供されていない。

Q7；返還請求権付き入会金

ディスカウント小売り業者の収入源は、顧客から受け取る年会費と、ディスカウント価格での販売益である。ただし、年会費は、取り決めにより、顧客が脱退したときは、顧客側は一方向的に全額の返還を請求することができる。

相当期間にわたる多数の同種取引から得られたデータによれば、顧客の 40%は契約期間満了前に脱退し、返還請求するだろうと推定される。

この場合、ディスカウント小売り業者は、契約時に受け取る年会費を、受領時に収益認識するとともに、メンバーシップ・サービスを提供するための費用を未払計上できるか。

A；ノー。イニシャル・フィーを契約時に収益認識することにも、未払費用計上にも反対である。企業はメンバーシップ期間全体に対してサービス提供義務を負っており、利益獲得のプロセスは完了していない。加えて、メンバーが契約満了前に脱退し、イニシャル・フィーを返還請求できる権利はサービスの売り価額を流動的なものにしていく。

受領したイニシャル・フィーは、返還権消滅までは金銭負債と認識すべきである。

その場合、SFAS125号（金融資産・負債の認識および認識中止に係る会計基準）の Par16 によれば、金融負債の認識中止は、債務の履行、債務の免除、第一次債務責任を免れた場合に限られる。

また、サービス提供は SFAS48（返品権付き販売における収益認識）のスコープ外であるが、返還権付きメンバーシップの会計実務は SFAS48号をベースとし、そのアナロジーにおいて発達したのであり、SFAS125号発効後もその点に変わりはない。

Q8；停止条件付きリース収益

小売り業者に店舗を 1 年単位でオペレーティング・リースする企業は、リース料のほかに、小売り業者の年間売上高が 25 百万ドルを超えた場合に、その 1%を受け取ることになっている。過去の売上高は 25 百万ドルを超え、今年も越える見込みである。

この場合、年間売上高が 25 百万ドルを超える前に、1%部分を収益認識してよいか。

A；レシーの年間売上高が 25 百万ドルを超えるかどうか確定する前に、ということは停止条件が達成される前に、達成される確率計算によって不確定収益額を推定し、認識することにも反対である。年間リース料の定額部分は Straight Line ベースで、また不確定部分は不確定要因が解消したときに、それぞれ収益認識すべきである。

SFAS13号（リース会計基準）を改定した SFAS29号によれば、通常レンタル料以外の付加的なレンタル料は Contingent Rentals であり、それに対してレシーに法的請求権はないから、Contingency 確定前に収益認識すべきではない。

Q9；返品権付き販売の収益

SFAS48号（返品権付き販売における収益認識基準）の Par8 によれば、合理的な返品推定を妨げる要因は他にもあるかも知れないという。他の要因とは何か。

A； 過剰な流通在庫が積み上がっていること、エンドユーザーへの販売水準が読めないこと、技術の陳腐化を早める新製品導入と予想を超える大量返品等。

なお、SFAS48号によれば、次の要因がすべて満足されたときに、はじめて収益認識可能である。

売り価額が確定しているか、確定に近いこと

- 買い手は売り手に対価を支払ったか、債務が確定していること
- 商品の盗難，物理的破壊，損害発生によって債務に変更がないこと
- 買い手は経済実態があり，たとえばペーパー・カンパニーでないこと
- 売り手は買い手による再販売後の商品について何ら義務を負わないこと

Q10；エージェントの代行収益

インターネット・サイトを運営する企業は，顧客から注文を受けると，クレジット・カード会社から OK を取付け，メーカーに注文をパス。商品はメーカーから顧客へ直送される。同企業は，商品の所有権も損壊等リスクも一切負わず，代金回収リスクも負わない。

たとえば，商品価格が 175 ドルであれば，そのうち 25 ドルを同企業はマージンとして受け取る。

クレジット・カード取引が拒否されたときに企業が蒙る損失はマージン 25 ドルだけである。

その場合，企業の売上高はグロス 175 ドル（売上原価：150 ドル）か，またはネット 25 ドルか。

A；ネット・ベースで売上高を報告すべきである。

グロスかネットかの判断に当たっては，企業は取引上の principal か，商品の title を取得するか，所有に伴うリスクと便益をもつか，提供する役務に対してフィーを受けるエージェントまたはブローカーか，を考慮すべきである。

もし，商品の所有に伴うリスクと便益をとることなく，エージェントまたはブローカーとして振る舞うならば，ネット・ベースで売上高を報告すべきである。

資料 2. 具体例における収益認識方法比較 US GAAP 対 IAS

Bill & Hold Sales (占有改定による販売)	
SAB101 - Q3 に対する収益認識条件	IAS18 - 1 における収益認識条件
<p>“ Generally No ”であるが，次の基準がすべて満たされない限り，所有権は買い手に移転し，リスク & 便益が買い手に移転したとはいえない。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 所有リスクが買い手に移転ずみ 2. 買い手（売り手ではなく）による買取り確約 3. 実体あるビジネス目的から，Bill & Hold 取引を要望する 4. 引渡しスケジュール決定済み 5. 売り手は earning process を完了し，特定の履行義務を負わない 6. 注文の貨物は売り手倉庫内で分別仕訳され，他の注文に流用されない 7. 当該貨物は集荷準備完了 <p>他に慎重判断を要する 5 つの要因を提示している。</p>	<p>次の場合，所有権は買い手に移転し，収益は認識される。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 引渡しされる蓋然性が高い 2. 貨物は売り手の on hand にあり，出荷準備完了していること 3. 買い手は引渡し遅延指示を認知 4. 通常の決算条件が適用されること

Installation & Inspection (条件付き販売)	
SAB101 - Q3 & SOP81-1	IAS18 - Appendix2
<p>引き渡された商品について、据え付けや検品・テスト完了後、所有権が買い手に移転する、いわゆる“Customer Acceptance”条件付き販売の場合は、Acceptance 後収益認識。些細なアフターサービス義務が残る場合は別として、“Complete Notion”を採る。</p> <p>分割引渡しにおいては、顧客のフル活用に不可欠な部分が未引渡しならば、引渡し完了ではない。</p>	<p>原則として、引渡しおよび据え付け・検品完了後収益認識。ただし、次の場合は引渡し時。</p> <p>1) 据え付けは簡単に済むこと</p> <p>2) 鉄鉱石、砂糖、大豆のように、目的地における検品により Final price を決定する商品。</p>

買戻し条件付き販売	
SAB101 - Q2 の 2	IAS18 - Appendix5
<p>同一売り手・買い手間の、特定価格による売買同時契約においては、注意深い分析を要するが、取引の実体はファイナンスの場合があり、仮に所有権が移転しても、収益認識は差し控えなければならない場合がある。</p>	<p>スワップ以外の同時売買契約は、売り手による買戻しはコールオプション、買い手の売りはプットオプションにすぎない場合であっても、慎重な分析を要するが、リスク&便益が移転していれば収益認識。</p> <p>法的所有権は移転していても、売り手が所有に係るリスク&便益を依然保有し続けるならばファイナンス。</p>

Layaway Sales (予約権付き販売)	
SAB101 - Q4	IAS18 - Appendix3
<p>現実の引渡し時に収益認識。それまでは、商品のリスク&便益は売り手にあり、受け取った Cash deposit は負債。</p>	<p>現実の引渡し時に収益認識が原則であるが、過去にも当該販売の経験があり、相当額の deposit を受け取った場合は、収益認識差し支えない。ただし、貨物は出荷準備完了状態にあること。</p>

Membership Fees, Initiation Fees (会員権, 入会金)	
SAB101 - Q5	IAS18 - Appendix17
<p>SEC は、会員権販売等の行為は、それ自体独立した Earning event ではなく、一連の Earning process の一環と見る。</p> <p>顧客は企業の継続的サービス提供を期待して会員権を買う。したがって、収益認識は会員期間にわたって繰り延べるべきである。</p>	<p>Fees が会員権のみに対するものであり、施設・サービス利用料は別途払いであれば、Fees は入金時の収益である。</p> <p>また、Fees が割安購入権・割安利用権に対するものであれば、期間按分で収益認識すべきである。</p>

Long Term Construction Type Contracts (長期工事型契約)	
ARB45 (1955)	IAS11 (Revised 1993)
工事進行基準または工事完成基準から選択	原則として工事進行基準
<p>工事進行基準を選択する場合； 次の 2 法のいずれかにより完成までの進捗度 (Percentage of Completion) を算出し、その比率に応じて収益を認識する。 直近の情報に基づいて推定した完成までの全コスト対既発生コスト (incurred cost) の比率 期末までに履行された工事の完成までの割合を測る他の適切な方法による比率 この方法は、完成時一括ではなく、期間的認識と期末に未成工事の状況を報告する点で優れている。(Par7) × 工事進行基準は、どうしても完成までの最終コストの推定に頼らざるを得ない。したがって、長期契約に伴う不確実性は避けられない。(Par8)</p>	<p>複数期にまたがる長期工事の結果を、高い信頼性をもって予測できるとき、完成までの段階 (Stage of Completion) に応じて収益とそれに見合う費用を認識する。 完成までの進捗度測定方法 (Par30)； 発生コスト対推定全コスト比例による サーベイによる 請負工事の物理的完成度合いによる Progress Payments や Advanced Receipts は必ずしも工事進行と一致しない。 ただし、全契約費用が全収益を上回る場合は、直ちに予想損失を認識する。(Par36) この方法は期間中の工事活動および業績について有益な情報を提供する。(Par25)</p>
<p>工事完成基準を選択する場合； 契約完成時にのみ収益を認識する。 それまでは、発生済み費用も請求済み収益も中間的には一切認識しない。 残る未発生コストが金額的に重要性がなければ、実質的に完成とみなす。 完成前に損失が予想される場合、損失引当金を設定する。 完成前の費用超過額 (発生費用 > 請求済み収益) は流動資産、収益超過額は流動負債を計上する。 この基準は、推定ではなく最終的に確定した結果を示す。(Par13) × 期間毎のカレント・パフォーマンスを報告しない。(Par14)</p>	<p>長期工事契約の結果を予測することを妨げる不確実性があるとき (Par32)； 発生コストのうち、回収可能限度まで収益を認識し、 契約に係るコストは発生時費用として認識する。 予想される損失は直ちに費用認識する。 なお、上記不確実性が消滅したときは Par32 ではなく、Par22 により費用・収益を認識しなければならない。(Par35)</p>

(上記における はアドバンテージ、×はディスアドバンテージを表す)