

査読論文

「顧客との契約から生じる収益」 IFRS15はどこまで高品質か

藤田 敬司*

要旨

国際会計基準審議会（以下 IASB という）が米国財務会計審議会（以下 FASB という）と共同で2002年から始めた収益認識プロジェクトは、「顧客との契約から生じる収益」（2014）（以下 IFRS15 という）に結実し、2018年から強制適用されている。基準開発の途中段階では、改訂草案等が公表される都度、国内外で批判的議論が盛り上がった。ほとんどは資産負債法と公正価値モデルに対する厳しい批判だった。数度の改訂を経て完成した IFRS15の強制適用が始まる年に、過去の議論を踏まえて今後の会計を考えることは意義深いと思う。しかも、2018年3月には IASB は改訂概念フレームワークを公表した。これは市場主義一辺倒から市場・企業双方の視点を活かす「混合測定アプローチ」を採用しており、IFRS15との関連性がきわめて高い。またわが国では新収益認識基準（ASBJ 第29号）も2018年3月末に完成した。本稿では、日本基準について意見を述べるゆとりはないが、新旧概念フレームワークについては IFRS15との関連で検討対象とする。

IASB は「高品質な単一（a single set of high quality）」の会計基準の開発を目指してきた。高品質とは、単純には「理解し易く、強制可能かつグローバルに受容され得ること」だが、正式には「その財務情報は高い透明性と比較可能性を備えなければならない」（2016年改訂 Preface to IFRS, Objectives, para6）。そのような会計基準を開発するには、確固たる概念体系や原則主義に徹し、それ以外の代替法を極力絞る（できれば禁止する）ほかないと信じている。IFRS15の開発期間は12年に及び、当初は市場志向の強い資産負債法と公正価値モデルを中心とする旧概念フレームワークにこだわっていたが、次第に企業の視点を活かす収益費用法・原価モデルとの融合に傾斜した。“資産負債法か収益費用法か”という不毛な二項対立を解消し、いよいよ“高品質”基準の嚆矢となる可能性はある。認識と測定に係る選択肢の増加、改訂・概念フレームワークにおける「実質重視」と「慎重性」の復活は、企業に優れた会計方針の設定を求め、企業経理マンと会計監査人にも優れた判断力の涵養を求めるものである。とくに、契約条件と支配の移転に係る実態判断と価値測定における慎重性、これらの与件がすべて揃うときに、IFRS15は初めて高品質な基準となるであろう。

* 執筆者：藤田敬司
所属/職位：立命館大学社会システム研究所/客員研究員
連絡先：〒525-8577 滋賀県草津市野路東1-1-1
E-mail：tafuji@gst.ritsumei.ac.jp

キーワード

「顧客との契約から生じる収益」IFRS15, 改訂・概念フレームワーク(2018), 収益費用中心観, 原価モデル, 資産負債中心観, 価値モデル, 稼得過程・実質基準・収益費用の対応, 慎重性, 法形式よりも経済実態重視, 支配の移転, 混合測定アプローチ

はじめに

本稿の目的は、国際財務報告基準「顧客との契約から生じる収益」IFRS15は、どこまで高品質な基準になったかについて検討することである。作業の順序としては、まず第1章ではIFRS15以前の日米欧の収益認識状況をレビューする。第2章では米国FASB概念書SFAC5とIFRS概念フレームワーク(2010)における収益関連の認識測定規定を比較検討する。第3章ではIFRS15開発段階で公表された草案等に対する批判的議論を回顧する。(なお、以上の3章では、単なる過去の回顧ではなく、IFRS15との関連性を明確にするため、注記“N.B.”を加える。)第4章ではIFRS15と改訂概念フレームワーク(2018)の緊密な関係に注目する。まとめの第5章ではIFRS15から欠落している課題と今後の対策を考える。

第1章 IFRS15(2014)開発前の収益認識

1. 経済社会の変化に追いつかない収益認識基準

1971年8月15日の“ニクソンショック”は戦後の固定為替相場制の終焉を告げ、その後の経済成長を鈍らせる要因となった。その後の変動相場制への移行や新自由主義経済政策による規制緩和は、各通貨間の相場変動や各種商品の相対価格の変動を日常化した。会計的には、伝統的な取得原価主義一辺倒の時代は終わり、時価会計の導入を迫る要因となった。産業構造も、サービスやソフトの重要性が高まり、モノ中心の時代は大きな転換期を迎えている。ピオリ・M. & セープル・C. (1984)『第二の産業分水嶺』によると、技術進歩の進展と半導体価格の下落につれて、コンピュータハード価格が下落する一方、ソフトやサービスの価格比率は著しく上昇した。また、グローバル競争の激化も加わって、機器プラス保証サービスやポイント・マイレージなど含む複合要素取引が著増している。

こうした価値変動が激しくなった経済社会の変化に対応して、金融商品会計基準や公正価値測定基準が開発されてきた。他方、損益計算書のトップラインに表示され、多くの不正会計の対象となる収益については、散発的・パッチワーク的改訂はあっても、抜本的見直しを欠き、伝統的な実現主義の原則が相変わらず活きている。

凡そ会計基準の開発は、IFRSのような概念的トップダウン型と、米国の一般に公正妥当と認められてきた会計原則(以下GAAPという)のような慣習的ボトムアップ型に区分できるが、

いずれも社会制度であることに変わりはない。そのような制度はいずれも、経済社会の変化に応じて見直されないと、企業取引の実態を反映できなくなる（D・ノース（2016）第1部「経済変化の理解に関する諸問題」）。本章では、まず経済社会の変化が激しさを増した1980年代以降の日米欧の会計状況を素描する。目的は、IFRS15の内容を分析する前に、業界ごとに多様で不統一だった収益認識方法についての問題点を整理することである。

2. 日本の企業会計原則

わが国企業会計原則（昭和24年）は戦後70年の風雪に耐え、数回の一部修正を経て、いまでも現役を務めている。欧米で発達した収益費用中心の会計基準に範をとったものだが、わが国の商法・税務との整合性が高く、いわゆる“トライアングル体制”の中核となってきた。しかし、環境が変わっても売上高計上基準はほとんど変化しなかった。伝統的な製造業にあってもモノの販売単独ではなく保証サービスやポイントを組み込んだ複合要素契約が増えたが、モノ中心の実現基準では、将来のサービスに係る費用は負債性引当金設定で凌いできた。このように単独要素を想定した会計では、ソフトやサービス要素の比率が大きい取引の実態を反映できず、企業業績を適切に報告できないことになる。

制度上の会計処理法には選択肢が多く概念的にも不統一である。たとえば収益認識基準の中心は「実現」だが、実現前の工事進行基準や実現後の割賦販売基準なども認めている。

わが国では1999年以降の“会計ビッグバン”により連結会計や金融商品会計などの国際化は大いに進んだ。収益認識は旧体依然のまま（税法が許す限り現金基準会計もまかり通る）だったが、2018年3月にはIFRS15に似た収益認識基準（企業会計基準第29号）が成立した。さて永年の慣行は今後どう変わるのか、大いに注目されるところである。

3. 先導的役割を担った US・GAAP

1) 製品・サービス販売において顧客囲い込みのために発行するポイント・マイレージや、その他複数要素契約の増加に逸早く対応したのはFASBだった。Technical Bulletin 90-1（1990年12月）は、料金別建てによる（オリジナル製品価格に算入されていない）製品保証延長サービス部分（法的な短期間の品質保証はここでは考慮外とする）を、製品販売等の主契約から独立した別個の取引とみて、全額認識法（製品販売時に受領した代金を全額収益認識する）から全額繰延法（保証期間延長サービスに係る対価をサービス期間完了まで負債として全額繰延べる）へと転換した。対価は入金済みであっても、収益は保証サービスを履行し、稼得するまで認識すべきではないからである。ただ、「繰延べられた対価は、とくに直接コスト発生のパターンと著しい齟齬が無い限り、保証期間中に Straight-line basis で収益に振替える」と言うに止まった。

（ちなみに、わが国では、製品販売時（すなわち対価入金時）に全額収益認識し、将来の製

品保証に係る費用については負債性引当金設定で対応してきた。))

2) SEC スタッフは1999年以降, SAB (Staff accounting bulletin) 101~104を公表した。

①まず SAB101は, 次の4要件がすべて備えたときに初めて収益認識可能と宣言した。

a. 説得力ある契約書等の存在, b. モノの引渡し・役務提供が完了していること, c. 売価は確定またはほぼ確定していること, d. 代金回収可能性が確保されていること。

(N. B. 1: IFRS15の5 Steps も, 単なる手続きではなく, 契約相手先の信用力審査, 支配移転の確認方法等に係る企業経理方針策定の重要性を訴えている。)

②次いで SAB101は10個の Q & A 形式によって収益の前倒しや過大計上を戒めている。内容を再度読み返すと, IFRS15と共通するテーマが多い。たとえば, Bill & Hold (占有改訂による所有権移転), Agent か Principal か, 即ち認識すべき収益は Gross か Net か (補足 I 参照), 顧客への返還を要しない Up-front-fee は入金時に収益認識して良いかなど。

③エンロン事件後には SAB104 (2013) によって改訂された。「顧客契約には複数要素 (Multiple deliverables) を包含し複数の会計処理を要することがある」, 「モノの引渡しまたは役務の提供に加え, Customer acceptance を必要とする」と指摘し, 従来の売手中心から顧客中心の視点へと転換した。(N. B. 2: IFRS15複数要素契約に係る問題意識や認識要件 (支配移転による履行義務の充足) は SAB104に限りなく近い。なお IASB と共同開発した ASC606 (IFRS15 とほぼ同じ内容) は2018年から SEC 登録企業に適用される。そこから US・GAAP は何と言っても IFRS にとって先行指標であることが判る。)

4. 市場中心主義だった概念フレームワークと企業判断や実務を軽視してきた IFRS

2005年から EU は域内全上場企業の連結情報開示に IFRS 適用を義務付けた。これが端緒となり, IFRS は2017年2月現在131か国で使われている (金融庁 HP)。当初は個別財務諸表に適用される会計基準は各国区々であったが, 連単分離の調整コストを低減させるために個別会計関連の諸制度を IFRS に収斂させた国もある (ドイツ商法現代化など)。

他方, 市場の論理と概念フレームワークに忠実で実務面をやや軽視していると言われてきた IFRS だが, 収益認識については次のような概念的不統一がみられた。

①工事進行基準と稼得・実現基準の共存

収益認識はいくつかの基準に分かれ, 概念的にも統一性を欠いていた。商品販売・サービス提供を対象とする IAS18はリスク・便益移転による実現基準を採用一方, 工事契約の IAS11は時間的進行基準 (発生基準) を採っていた。(N. B. 3: IFRS15は支配の移転を, 「一定時点」と「一定期間」双方への統一適用を計ったが, 後者にあつては従来の進捗度測定による段階的支配移転基準に止まり, プラグマティックに解決されている。) またマイルージ・ポイントについては IFRIC13で暫定的に対応していた。

② IAS18では, 複数要素契約やプリンシパル・エージェント問題を取引実態によって識別する

一方、対価の公正価値測定などは、US・GAAPに追随して導入済みであった。だが、資産負債中心観による負債は経営資源のアウトフローと定義され、狭義に解釈されていた。そのため、過去に取引実績のある相手であり商品の出荷準備が完了していれば、出荷前であっても前受金は Layaway sales の対価として収益認識可能であった（IAS18-IE3）。他方、収益費用法を採用する米国の SFAC5では、前受金（Cash deposit）の繰延べ処理を認め、稼得期間中は負債である。（N.B.4: IFRS15では、返金負債のほか、前受金や複合サービスの対価等は契約負債、長期請負工事の履行に伴う未請求代金は契約資産として、すなわち資産負債の定義拡大によって巧みに解決している。）

5. 本章のまとめと今後の展望

企業会計は元々ビジネス経済学の一分野であったが、Boulding, K. E. (1962) が指摘したように両者は“仲の悪い双子”（Uncongenial Twins）であった。理由は、会計は実現基準による収益認識と取得原価の期間配分に熱中する一方、経済学は純資産の増加に興味を示してきたからだ。ところが経済のグローバル化・金融化、そして企業の多国籍化が進むにつれて、IFRS は経済学的・演繹型の会計基準へと変わってきた。（補足Ⅱ参照）

ちなみに、Gray (2006) は、次の4つの対立項を設定して、概ね前者から後者へと会計は変化している（日本を除いて）と指摘している。

- ①制度上のルール vs. 個別プロフェッショナリズムによる自己管理と判断
- ②会計手法の統一性（欧州大陸系） vs. 個別企業の特性に対応する柔軟性（英米系）
- ③保守主義 vs. 楽観主義
- ④秘密主義 vs. 透明性重視

たしかに左から右への変化は否定できない事実だが、右側には会計情報の透明性向上だけではなく様々な問題点もあり、次章では旧概念フレームワーク等を通じてレビューする。

第2章 旧IASB 概念フレームワークの特徴と問題点

IASB の旧概念フレームワーク（以下ではフレームワークを FW と略す）と FASB 概念ステートメントを統一性があるものに改訂する FASB/IASB 共同プロジェクトは2004年にスタートした。2010年には、財務報告の目的や質的特性に係る部分が公表されたが、本稿との関係が深い認識測定に係る部分は IASC 時代の1989年版がそのまま持ち越されていた。FASB/IASB 共同プロジェクトが再スタートしたのは2012年である（改訂 FWBC0.1~0.4）。

他方、収益認識共同プロジェクトは2002年に始まり、金融危機前後に公表された諸草案は、旧概念 FW の資産負債中心観に依拠するものであり、学会からは厳しい批判を受け、欧州実務界 EFRAG からは対案が提唱された。

他方、完成したIFRS15(2014)には収益費用中心観への歩み寄りとともに、改訂概念FW(2018)との間には緊密な関連性も見受けられる。結果的に、開発段階の論争においては、企業よりも市場寄りの資産負債中心観と公正価値モデルの見直しが行われている。

本章は、第1章で観察した状況の理解を深めるため、FASB概念ステートメントSFAC5と旧IASB概念FWとの対比を通じて、会計質の種々相に注目する。目的は、第4章で改訂概念FW(2018)とIFRS15の関係を分析する準備作業でもある。

1. 慣習から生まれた米国FASBの概念FW

会計概念は本来、収益費用型にせよ資産負債型にせよ、過去の経済社会の発展に照らして発達してきた“経験の蒸留物”(G・O・May)であった。そのように発達してきた概念FWは個別会計基準間の不整合を少なくする拠り所となっている。

FASBの概念FWのうち、収益認識に最も関係が深いものは、旧SFAC3を改訂したSFAC5「認識と測定」(1984)である。まず「収益は稼働過程を終えるまでは認識してはならない」という定言命令からはじまり、「収益は生産活動など企業の本業から発生する、利得は周回の偶発的取引やその他事象から発生する。また、収益費用から生まれる純利益と利得損失を区分のうえ、包括利益(Comprehensive Income)として持分に収容する。」

上記引用部分から明らかのように、SFAC5はまず、収益(通常の稼働過程(Earning process))を不可欠とし、企業間取引によるものが多い収益Revenueと、稼働過程を経由することなく市場取引から直接生まれる利得Gainsを区分しともに包括利益(Comprehensive Income)に収容する。その点では「すでに時価会計への準備を整えている」(R・Schroeder, et al. (2014), Chapter 2)と言える。一般事業会社は、農産物や非鉄金属などを扱うときは相対取引とともに市場取引も活用するから実現済み(Realized)だけではなく実現可能(Realizable)な段階で収益認識することもあり、市場と会計慣行を必要とする(para84-e)。その意味では、実現概念の拡張は時価会計への橋渡しであった。

(N. B. 5: SFAC5は収益と対応する費用は同一期間に対応させて認識する *matching principle* を収益認識の原則としていた。他方、改訂概念FW(2018)では「目的ではないが、資産負債の定義を満たすかぎり認める」(5.5, BC4. 94e).)

2. 市場取引重視の経済理論から生まれたIASB概念FW

1) IASBは現状を写実し将来を予測するうえで有益な財務情報の提供する明確な目標があり、将来の経済社会の変化に係る不確実性も抑制できるという強い信念がある(財務情報の質的特性参照)。これは市場取引重視の経済理論に基づく信念であろう。(補足Ⅲ参照)

ところが、概念や理論は半面的で不完全なものである(Rodrik, D. (2015) Chapter 4)。IASBが概念FWを改訂するときは、FASBのように旧FWを存続させて新FWを積み重ね

るのではなく、部分的に入替改訂する。なお、概念FWと個別IFRS基準の間に齟齬や不一致があれば概念FWよりも個別基準のほうが優先すると言う（Purpose and status）。だが、概念に縛られた既存の会計処理でも上記で触れたIAS18, Appendix3のような例もあり、収益認識プロジェクトの初期段階の草案等でも、概念FWに過度に縛られる傾向がみられた。

2) まず2010年版IASB概念FWについて注目すべきは、収益費用中心観から市場取引を視野に入れる、どちらとえば資産負債中心観へのシフトである。すなわち「収益は広義のIncome, 狭義のRevenue, 利得Gainsに区分される。収益は通常の企業活動から生まれ（4.29）、利得は収益とは異なるが、通常の企業活動からも生まれることに変わらない。」

したがってこの概念FWは、収益と利得を、稼得過程の有無を無視し、別個の要素を構成する要素とは見做さない（4.30）。損益計算書では利得は収益から区分して費用差引後の純額で表示する（4.31）。理由は、所得（Income）は「経済的便益の増加」（持分所有者からの出資による増加を除く）と定義するからだ（Para4.47）。他方、「通常の実務では稼得（earning）過程を経て収益が認識される」（4.48）と述べるに止まり、「収益は稼働過程を終えるまでは認識してはならない」（SFAC5）と言った定言命令は発しない。

上記の比較から明らかになるように、SFAC5のように収益と利得の間に明確な境界線を描くことはなく、本業とか周辺の偶発取引と言った区別も見られず、両者はともに通常の企業活動から発生すると言う。一般事業会社にあっても相場変動リスクヘッジにはデリバティブを使い、本業においても利得・損失は発生するから、旧概念FWでは“Gains（中略）may or may not arise in the ordinary activities of the entity”と定義したのである。

（N. B. 6：IFRS15は顧客との契約から生じる収益に特化し、改訂概念FW（2018）は、収益に集中するあまり、利得には一切触れていない。旧概念FWから一步後退したが、収益稼得過程におけるリスクヘッジでは、利得（または損失）との壁は低く、利得は無視できないから、双方とも今後の見直しと改訂は不可欠であろう。）

3. 収益認識における米国SFAC5とIFRS概念FWの比較

上記1と2をベースとして、米国SFAC5とIFRS旧FWを図表1のように比較すると、収益費用法と資本負債法の収益認識の違いに行き着く。

上記2つの概念FWの比較でみられる類似点と相違点に注目したい。

①利得（gains）と損失（losses）には、損益計算書を經由するものと、貸借対照表の持分に直入するものがある。比較表で言う利得・損失は前者であり、「純利益（Earning）＝収益－費用、＋利得、－損失のネット差額」に含まれる。後者は純資産の価値変動額（Other comprehensive income = OCI, 損益計算書を通さない外貨換算調整額やその他の有価証券評価差額など特定の利得・損失）であり、その両者を合わせた額が所得（Income）である。貸借対照表上、包括利益（Comprehensive income = CI）として持分に区分表示する点にも変わ

図表1 収益認識を巡る2つの概念FWの比較

概念FW	収益費用法のSFAC5(1984)	資産負債法のIFRS概念FW(2010)
概念構造	実務経験から帰納的に導出した概念.	会計理論から演繹的に導出した概念.
収益とは何か	収益も利得も、モノまたはサービスの交換価値によって測定し、実現または実現可能時、稼得時に認識する(para83).	収益は経済的便益(資産の増または負債の減)の増加であり、費用はその減少である。Incomeは資本及び資本維持概念に依拠する(para4. 24~25).
収益稼得過程	稼得なく認識してはならない(収益認識の必須条件).	実務では必要とされていると述べるに止まる(必須ではない).
収益と利得区分	収益は生産活動など企業の本業から間接的に発生し、利得は周辺の偶発的取引などから直接発生する。→収益と利得の区分は厳格.	収益は通常の企業活動から生まれる。利得は通常の企業活動からも直接的に生まれる。→価値測定対象が広く収益と利得の区分は緩い.
前受金	顧客からの入金は稼得実現するまで繰延処理を認める.	負債の定義(経営資源の流出)に合わない入金処理要領は不明瞭.
関連会計基準とFWとの距離	ルール型・帰納型。会計基準とFWの距離は短く、SAB104はSFAC5を参照するよう奨励している.	基本は原則型・演繹型だが、帰納法型会計基準の選択肢もあり。基準は必ずしもFW通りではない.
資産負債の価値測定	取得原価モデル中心。ただし、資産価値の下方修正には経営者見積りによる価値測定を求める.	原則として価値モデルを使用し、事業用資産にも公正価値測定を求める。なお選択肢として原価モデルを認める.

りはない。なお、所得概念については経済学者J.R. ヒックス(『価値と資本』第14章)の概念が頻繁に引用されるが、通常包括利益(CI)に相当すると解釈されている。

②収益費用と利得損失の扱いは、SFAC5では主と従の関係にあり、IFRSではほぼ対等関係にある。収益は本業から生まれるのは、顧客契約で負っている履行義務を果たす稼得過程を経て「間接的」に対価が得られるからである。他方の利得は本業以外の付随業務から「直接的」に得られるものである。非金融商品取引を例にとれば、先物売り契約(@100)は相場下落時(@80へ)に手仕舞いすれば、稼得過程を経ることなく「直接的」に利得(@20)を得られる。この点は、今後主流となる混合測定モデル-資産負債法の公正価値モデルと収益費用法の原価モデルの融合-を活用する上で極めて重要である。

③ Barth, M. E., et al., (2006) は、コモンロー国内のIAS適用企業と国内GAAP適用企業の財務報告を比較検証した結果、次の4点でIASの会計質(Accounting quality)は高いと結論付けている。①利益操作の余地は小さい、②損失認識のタイミングは早い、③価値関連情報は豊富、④資本コストは低い。わが国のような非コモンロー国ではどうなるであろうか。今後、比較検証すべきであろう。

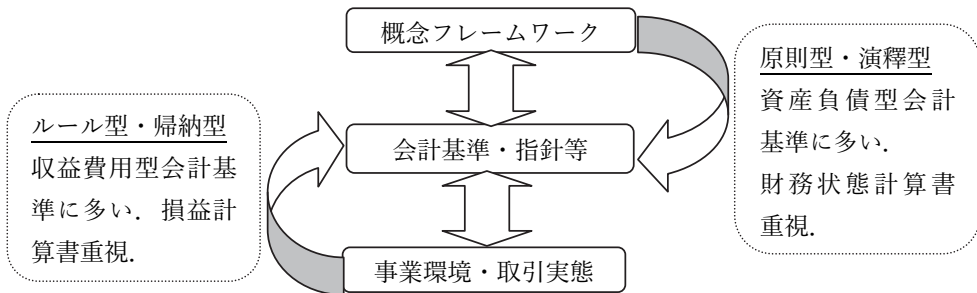
4. ルール型・帰納型会計基準 vs. 原則型・演繹型会計基準

企業会計の目的は、伝統的な利益計算(損益計算書中心の収益費用計算)から、1980年代以降は投資家への情報提供(貸借対照表中心の資産負債持分の価値計算)へと変化した。損益計算書中心の企業会計は、その歴史の長さと同様な収益稼得プロセスやビジネス形態を広く反映する帰納型である。しかも諸法制との整合性を優先すればルール型となる。

図表2左側のルール型・帰納型会計基準は、永年の会計慣行から蒸留されたもの。SFAC5

のような概念FWも多くの会計基準から帰納法的に得られたものであるから、それ自体基準の解釈指針となるほか、詳細な実務指針も充実し解釈の余地が少ない。その意味ではルール型基準になり、新たなビジネス環境の変化に対しては基準改訂や新基準設定への抵抗が強く、改革が遅れることは避けられない（シュレーダー、R. G. (2014) Chapter 2）。

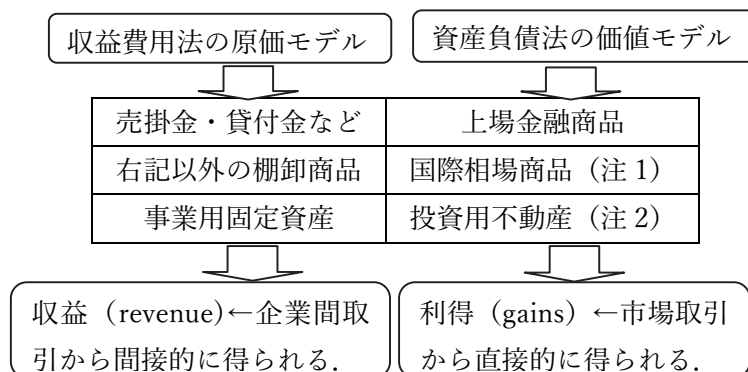
図表2右側の原則型・演繹型会計では、まず財務報告の目的と前提条件に係る会計理論や概念があり、一定の経済学的資産負債概念に整合的な基準が導き出される。グローバル市場で取引される金融商品等についてはモデル化し易く、環境変化にすばやく対応できる。ただ、伝統的な産業ではほとんどの事業用資産は企業間で取引されるから、すべてのビジネスモデルに無理に原則型・演繹型基準を適用すれば、目的合理性は損なわれる。



図表2 ルール型・帰納型基準と原則型・演繹型基準の形成過程の対比
(出所：筆者作成)

5. 企業間取引型・原価モデル vs. 市場取引型・価値モデル

いままでに2元論的に区分して述べてきた概念FWと会計基準は、収益や利得を生む事業資産負債の価値測定基準の違いを視野に入れることによって、その特徴や構造が一層鮮明になる。収益費用中心の会計では、周知のように、資産負債の当初認識では原価モデルが使われる。モノ作り中心の経済では製造業における製造コストがモノの価値を決定する局面が多いからだ。しかも収益は売手から買手への出荷による所有権の移転時に収益を認識するのが通例である。理由は、下記図表3の左側が示すように、一般事業会社が多用する非金融資産は市場よりも仕入先・販売先との相対取引によることが圧倒的に多く、頻繁に価値測定を行うことはコスト倒れに成り、信頼性の乏しい主観的な価値を推測する結果に終わるからである（Baker, R. C. (2017)）。



図表3 資産評価モデルと対象資産と収益・利得の関係

(出所：角ヶ谷 (2016) の図表1を参考に筆者作成)

(注1) IAS41 (Agriculture) では、生物資産や農業製品は原則として「公正価値 FV - 販売費用」とその後の変動額を測定し、利得 (gains) 損失 (losses) を認識する。

(注2) IAS40 (Investment property) は、公正価値モデルとコストモデル、いずれかの選択を認めている。

他方、資産負債中心会計では、図表3の右側が示すように、上場金融商品・コモディティ・投資不動産などについては市場価格を使って交換価値を把握できる。したがって、売手と買手の出会う市場での交換価値が資産負債の価値モデルが基本となる。資産負債はできるだけ市場価格で、それ以外のものも価値評価モデルを使って将来キャッシュフローを予測しその割引現在価値を以て測定するよう求める。だが、事業用資産負債に係る現行 IFRS では、指定された原価モデルと価値モデルからの測定方法の選択を許容しており、一般事業会社の実際の選択実績を見ると原価モデルを選択する企業が圧倒的に多い (日本企業の IFRS 適用状況については藤田 (2018)、欧州企業については経団連による IFRS 関連の『欧州調査報告書』等参照)。

第3章 FASB/IASB の改訂案に対する批判と EFRAG の提案

本章では、12年に亘る基準開発の初期段階で FASB/IASB によって提案された資産負債中心観・公正価値 (出口価格) モデルによる草案等や、ハイブリッド法・顧客対価モデルによる改革案を中心として、両審議会の提案とそれらに対して噴出した批判的論考、EFRAG によるカウンター提案を取り上げる。目的は、前章で比較分析した2タイプの概念 FW に照らして、提案と批判の内容をレビューし、わが国の会計学者が発表した所見等を参照しながら必要な検討を加えることである。

1-1. 資産負債中心観・公正価値（出口価格）モデルによるIASB草案等の問題点

IASB/FASBはまず、実現基準と発生基準が混在する収益認識基準を、収益費用中心観から資産負債中心観へ転換することによる統一を図った。具体的には、草案(2007)によると、「契約資産の増加、契約負債の減少」を以て収益を認識しようとした。

契約資産と契約負債については、IFRS15のPara105~109にも定義はあるが、「未履行権利が未履行義務を上回る部分」が契約資産、逆のケースが契約負債である。出口価格モデルでは、未履行権利と未履行義務は、契約時点から契約完結に至るまで、ともに市場参加者との取引を想定した出口価格で価値を測定する。この資産負債法について、松本敏文（2010）は契約時に対価全額を前受けする例を使って適切に解説したが、以下では、途中経過の変化を考え、契約から完成受渡時まで四段階で均等分割入金するケースを使う。

そこで、造船会社は船主との間で船舶建造契約を対価100（企業側の見積り建造コストは80）で締結し、業界慣習に従って契約調印時（以下C）、組立開始時（K）、進水時（L）、完成引渡時（D）の4段階で各々25入金するものと仮定する。

i) C点では、顧客対価と企業見積コストはいずれも市場参加者による出口価格と同一とすれば、C点の未履行権利は100であるから（直後に25は現金に変わるが）、未履行義務80との差額20は株主持分の増加額となる。

ii) K点以降では、事故等による工期延長、原材料費や人件費の高騰、下請け業者起用による機装コスト減によって契約負債が大幅に増減することは決して珍しくない。

その場合の問題点1は、契約時には何ら顧客契約に基づく履行義務（船舶の完成引渡）を充足していないにもかかわらず、公正価値測定の結果だけで、資産負債の差額（純資産増加額）を利益認識して良いのか。完成引渡までのリスクと不確実性を考えると認識した収益は処分可能利益ではない。明らかに早期認識である。問題点2：契約時の入金額25は未履行債務であり本質的に全額負債（前受金）ではないか。（N. B. 7: IFRS15のIE198~199によれば、解約不能契約による商品移転前の前払金については、入金額と同額の契約負債を認識し、履行義務の充足時に収益に振替える。）ただ契約後の各段階で契約資産と契約負債を、単なる市場参加者の意見ではなく、確実な取引実績によって見積り利益を見直すならば、単なる時間経過的発生基準では得られない情報価値を生む可能性はある。

1-2. 上記1-1の例を資産負債中心観・顧客対価モデルで処理する場合

上記問題点を避けるために、顧客対価モデルで処理すると、契約時の未履行義務を顧客対価100と一致させる。（N. B. 8: IFRS15では契約時点では未履行義務イコール未履行資産とする。）この場合、収益費用も純益も最終段階まで認識しないから、上記1-1の問題点は回避できる。だが資産負債法・出口価格モデルの優位性は何ら示せない結果に終わる。

2-1. 収益費用法の立場を鮮明にした Yuri Biondi et al (2014)

論文のタイトル：“*Old Hens Make the Best Soup*”から明らかのように、伝統の収益費用法の存在理由はいまでも消滅していないという信念の下で展開している。FASB/IASBが提案した資産負債法案や収益費用法とのハイブリッド案についての手厳しい批判でもある。

なお、Yuri Biondi et al (2014)は、図表4のような比較図と、図表5及び図表6のような設例を使っている。本稿でも一部簡略化して借用する。

図表4 資産負債中心観、ハイブリッド法、収益費用中心観の比較

3つの会計手法と会計モデル	資産負債中心観、Fair value モデル	ハイブリッド法、対価モデル	収益費用中心観、稼得・実現モデル
目標となる財務項目	純資産の増加： 将来 Cash-Inflows と Outflow の差額	純資産を構成する利益	利益：対応する収益と費用の差額
測定対象	資産と負債の Net position	Net position または Gross inflow	Gross inflow
収益認識時点	資産負債価値の変動 FV 変動時	資産“支配”の移転 支配移転時	“所有権”移転時または 進行基準による
測定方法	出口価格による公正価値 測定	履行義務の充足に応じて 顧客対価を配分	稼得過程・実現基準・費用収益対応
請負契約の測定方法	進行基準は適用禁止	対価請求権発生基準	進行基準を許容
試案または意見書	IASB 草案 (2007) IASB DP(2008)	EFRAG (2007~09) IASB ED (2010)	伝統的実務慣行 SFAC5 (1984)

(出所：Biondi et al (2014), Part 1 の関連図表を参考に筆者作成。以下 2-2~3 も同じ)

収益認識プロジェクトの初期段階では、上記図表4左欄の資産負債法 (Fair value モデル) がまず提案された。伝統的な収益認識における稼得プロセスと実現基準を踏襲することなく、契約段階から契約完了に至るまで、資産と負債の公正価値変動差額によって収益を認識するとともに、負債の減少額を以て費用を認識する。

すべての会計項目 (収益・費用, 利得・損失, Equity) は資産負債の取得・廃棄・再測定による価値変動から発生する。この点では、顧客との契約から生じる債権債務についても同じである。よって、変動する公正価値を客観的に測定し、所得 (income) ネット額 (グロス収益額でなく) を Equity 勘定に直入しようとしたのであろう。

ところがユーザーから多くの激しい批判を浴び、EFRAG の代案を受け入れて、公正価値モデルを断念し、その後の ED では表中央のハイブリッド法 (顧客モデル) に移行した。

設例：塗装会社 P は顧客 C の家屋塗装を対価 3,000 (塗料 1,000, 役務 2,000) で請負、翌月塗料を納入、翌々月請負業務完了した。モノとサービスに区分した P 社の見積コストと市場参加者 (サブコントラクター) による公正価値 (FV) は次のようになる。なお論考 Yuri Biondi et al (2014) にある契約履行保証費 100 は省略している。

図表 5

	モノ	サービス	合計
FV：市場参加者価格	800	2000	2800
P 社の見積コスト	800	1600	2400
C 社との契約対価	1000	2000	3000
P 社の期待利益	200	400	600

図表 6：FV モデル（出口価格）と対価モデルと稼得実現モデルによる収益認識比較

	FV モデル	対価モデル	稼得実現モデル
契約時	資産3000－負債2800＝200 (収益＝利益)	資産3000－負債3000＝0	—
塗料納入時 (25/June)	資産3000－負債2000－前期収益 200＝800（収益、費用ともに 800、利益0）	資産3000－負債3000＝0	—
請負業務完了時 (3/July)	資産3000－負債ゼロ－収益1000 ＝2000（費用1600、利益400）	資産3000－負債0＝3000（費用 2400）	収益3000 費用2400
純利益合計額	収益3000－費用2400＝純利益600	収益3000－費用2400＝純利益600	収益3000－費用2400＝純利益600

2-2. Yuri Biondi et al (2014) による資産負債法及びハイブリッド法批判

以下では、まず論文の原案に対する批判を整理し、“→”以下では他の論考や筆者による批判、またはIFRS15最終版からみたコメントを追記している。

1) IASB/FASBによる資産負債法（図表4左端）は、利益稼得過程と実現基準による伝統的な収益認識会計基準を拒否しているが、その存在理由は失われていない。

→ Yuri Biondi et al (2014) の指摘は正しいと思われる。なお、醍醐聡 (2008) は、資産負債法と公正価値モデル（FVモデル）による収益認識の問題点を次のように指摘している。

「FVモデルの顕著な特徴が、対顧客義務の履行に係る負債を法的解放金額のFVという仮想的時価で測定し、こうしたFV変動による負債減少額を収益として認識する点にあることは論者の一致した見方である」、[「自社補修の場合に要するコストと外注の場合に要するコストを比較して、低い方の金額と実際に受け入れた対価の差額を利益とする」、[「一定の目的意識に裏付けられた収益認識方法である」]。（巻末補足IV参照）

筆者の意見では、①一般事業会社が顧客契約に資産負債法を適用し、公正価値で値洗いするには、非金融資産負債について多くの市場参加者が活発に取引する市場が必要であるが、それはきわめて限られているのが現実である。また、上記事例のように自社サービスコスト見積額1,600に対して市場参加者の出口価格が2,000と高い場合、サービス業務を外部企業に委託することはおよそ考えられない。全く無意味なFV測定であり、利益平準化とためと見られてもやむを得ない。②契約資産と契約負債を認識し、差額を収益とするのは、収益を利得と同一視するからであるが、トレーディング活動企業活動の中核である収益稼得過程を経ることなく差額を利益認識するのは慎重性を欠き、不適切な処理である。③資産負債法と不可分の関係にある

FV モデルの適用は、図表6の設例を見る限りきわめて不合理である。顧客対価モデルにおける資産は契約対価の3,000であるが、負債は異なる。**FV** モデルでは契約時と塗料納入時までは、負債は市場参加者価格2,800を採用し、請負業務完了時にはコストベースに切り換えて自社見積り額と同額になる。顧客対価モデルでは、資産負債法を採用したと言いながら、履行義務を充足するまでは対価と同額の負債を認識するから、実際には収益費用法と変わるところはない。

2) ハイブリッド法(図表4中央)は、資産負債法の当初案が激しい批判に曝された結果、**FV** モデルから顧客対価モデルへ移行したものである。だが、工事進行基準を継続させる目的以外には、資産負債法と収益費用法を2つ合わせたハイブリッドモデルへ移行した概念的根拠はあいまいで、理論的説明は難しい。

→ Yuri Biondi et al (2014) 指摘の通りである。契約時点から権利・義務のポジション把握を通じて純利益を割り出すところは資産負債中心観であるが、測定の対象はグロスかネットかハッキリしない。そのあいまいさの原因は、2つの概念**FW**を単純に組み合わせたハイブリッド構造にある。相異なる概念を、その適用可能範囲を吟味することなく組み合わせれば、あしき相対主義に陥る。だが**IFRS15**では、契約締結時の資産負債計上案は完全に影を潜め、契約資産(contract asset)・契約負債(contract liability)を使って契約履行過程を的確に表示する現実的手法に辿りついている。

3) **FASB** 側は、**SFAC5** (1984) では収益費用中心観を、**SFAC6** (1985) では資産負債中心観を両立させようとしたが、**IASB** は概念**FW**と矛盾する工事進行基準の解消を狙った。

→ **FASB** の意図はその通りだとしても、**FASB** 側の2つの概念**FW**間の違いを“矛盾”と呼ぶことに違和感がある。第1章-2-1) でみたように、主として一般事業会社向きの**SFAC5**と金融色の強いビジネスモデル向きの**SFAC6**が併存するほうが現実的で自然な姿である。

4) ハイブリッド法の顧客対価モデルでは、企業は契約上の履行義務を遂行し、商品の支配が顧客に移転したときに収益を認識するのであるから、稼得・実現モデルと実質的に変わらず、資産負債中心観を断念し収益費用中心観に転換するものであった。

→顧客対価モデルについての批判はその通りだが、稼得・実現モデルにおける出荷・提供基準による所有権の移転と異なり、売手の行為よりも買手が商品の便益を享受できる「支配の移転」まで収益認識を遅らせる点は、より確実な代金回収につながる。

5) Yuri Biondi et al (2014) は、**IASB** は資産負債中心観をかたくなに固執して10年の歳月を空費し、あいまいな結論を得ただけだと批判した。

→事業用資産についての**FV**測定は実務的ではない、いわんや価値変動差額を以て利益とする考え方は実務的ではない。その点では正当な批判であった。しかし、市場で取引されるコモディティ商品や投資不動産も含めてすべて反対はおかしい。またあいまいな結論を得ただけだという批判は当たらないと思われる。二項対立的な資産負債中心観と収益費用中心観、それぞれ

れの優れたところを組み合わせ、新たな会計（利益）観、すなわち **Holistic** 観を完成したという意見もある（角ヶ谷（2016）など）。IASB の当初案では事業用資産も公正価値測定の対象にしたが、伝統的会計慣行となっている稼働過程・実現基準による収益費用中心観に固執した意見にも、次のような問題がある。

①論文のタイトル：“**Old Hens Make the Best Soup**” が比喩的に言うように、永年の会計慣行は実務を容易にするが、それは多数の作業をあれこれ考えることなく機械的に効率的に遂行することができるからである。だが慣習に頼りがちな人間は慣習をベストと見做し、その他との比較考量は甘くなる、あるいは世の中の変化を無視して現実離れになり易い。近年増えてきた複数要素契約については、収益費用中心観ではどのように対応すべきかについて一切言及していない。これでは問題解決に向けた建設的論争とはならない。

②最後の ED は、取引目的物の“支配の顧客への移転”を収益認識のメルクマールと定めた。伝統的には所有権の移転（IAS18では所有に伴うリスクと便益の移転）を以て収益認識を認識する。法的所有権の所在と移転は認識し易いが、使用・賃貸・売却・担保など幅広く適用できるため、取引が金融化・複雑化すると、所有権者は必ずしも支配者ではない（ファイナンスまたはリースの可能性もある）から、支配概念のほうがより実態を把握し易く、よりの確に収益認識できる。ただし、支配の移転は、法的所有権と異なり、経済的便益の実効支配についての確な判断を必要とする。

③ある一定時点で支配が移転するのではなく、一定期間内に移転する請負契約については特段の注意が必要になる。

（N. B. 9：IFRS15では3つのケースに区分されている（para35）。サービス提供ビジネスと部分完成の都度使用可能となる請負工事については顧客側の支配を高めるから問題ない。問題となるのは、「企業にとって代替使用可能な資産を創造することなく、当日までの完了した業務成果について顧客対価請求権を発生させるときも、一定期間にわたる履行義務を充足したことになる」という規定である。これは、他に転用不可能な顧客仕様の長期請負契約の履行過程では、顧客に対して強制可能な対価請求権を発生させているから収益認識可能と解釈されている。「強制可能な対価請求権」は企業側の支配に属し、顧客への支配移転には至らない。完成引渡時には支配は顧客に移転するが、工事進行過程の収益認識は従来の工事進行基準と実質的に変わらない（進捗度と契約資産の関係については次章1）参照）。プラクティカルな解決であるが、支配概念によって完全に統一できたわけではない。）

6) Yuri Biondi 氏は、次のような個人としてのコメントを追加している。

①両 Boards は、企業全体の期間損益計算に代わって、契約毎の経営者見積りによる将来キャッシュフローの割引現在価値を以て利益の認識測定を提唱したが、これは伝統的な利益計算システム（稼働過程、実現基準、保守主義の原則等）を無視している。

② FV モデルは長期に亘る履行義務の遂行を待つことなく、契約時から前倒しに収益を認識す

る。これは履行義務の遂行に係る不確実性を無視するものであり、“賢い経営者”にエンロン事件と同じ轍を踏ませる誘因を与える。

→上記で指摘された①も②も概ねその通りである。だが、ひたすら伝統的利益計算システムからの乖離を批判するだけでは、不毛な二項対立であり、“同じ穴の貉”になってしまう。事業会社の収益認識にはなぜ市場志向の資産負債中心観・FVモデルが通用しないかを明らかにすべきである。また、事業会社であっても市場リスクヘッジにはFVや見積りが必要な場合もある。またエンロン事件を引き合いに出しているが、Stiglitz, J. (2004) *The Roaring Nineties*によれば、当時は取引の自由を最優先するあまり市場操作をやり易くするための規制緩和が行われたときであり、架空の実質子会社との長期契約をデッチ挙げそれを値洗いして利益を捻出したものである。しかも監査法人アーサー・アンダーセン(事件の直後に解散した)はほとんど会計監査をしていなかった。公正価値会計を本格的に批判するには、

Mark-to-marketの限界を論じるべきであろう。薄商いの特殊な金融商品を対象とするときは、“Mark-to-model”または“Mark-to-myth”に墮すからであり、監査法人は実態判断を行うよりもチェックボックスを増やす形式主義に陥り易いからだ(2018年8月2日付けFinancial Time 特集「危機に立つ監査」参照)。

3. Ohlson, Penman et al. (2011) のコメントと代替案

Yuri Biondi et al (2014) によるハイブリッド法と対価モデルへの批判は、Ohlson, Penman et al. (2011) によるED (2010) へのコメントの中でより鮮明になる。以下の代替案は、収益費用法と資産負債法の不毛な対立を克服する過激な方法である。

1) 代替案：①収益費用法による認識基準の“実現または実現可能”も、資産負債法による“履行義務の充足”も漠然としている、いずれも具体性が無い。代替案としては、観念的な専門語や不確実な将来キャッシュフローの予測を排し、顧客からの代金支払(customer payment)に応じて収益認識するよう提案する。顧客から企業に支払われる現金または売掛金ほど具体的に誰の目にも明らかで、最も客観的収益認識方法だからである。伝統的なGAAPに反するが、FV測定は不必要となり歴史的な原価で十分である。②利益または損失の認識には、契約完了時に総利益を認識する方法(Completed contract method)、または顧客からの入金の都度、推定される粗利益率を以て認識する方法(Profit margin method)を使う。いずれも不確実性を排除し、収益費用法と資産負債法の矛盾欠陥をすべて解消できる方法だ。

2) コメントと問題点：①契約義務履行前の入金額を即座に収益認識する一方、利益認識は不確実性が消滅するまで繰り延べる案は、GAAPに反することは筆者自身が認めるとおりであり(上記第1章-2)項参照)、敢えて収益と純利益のアンバランスを容認する案は企業業績評価をミスリードするため現実には使えない。②P/L中心の収益費用法もB/S中心の資産負債法もモノ作りや金融のニーズから夫々生まれ、対立する会計モデルの認識と測定は増々複

雑・精緻化している。それを家計簿型の現金・原価会計へ回帰することによって将来予測の不確実性を回避し保守主義を回復しようとする案は興味深いが、これだけで複数要素契約に応じた的確に対価を配分できるかどうかも疑問である。短期間の一時点で完了する契約であれば、収益も利益も的確に計上できるであろうが、稼得実現までに1年超を要する契約にあっても予想粗利率法を使うことになるが、当初の粗利率はいつまでも使えるものではない、たえず見直しが必要になる。対価や調達する資産の公正価値は変動して止まない。今後発生する費用の見積も常に見直しが必要になる。③契約時の入金額についても、まずアップフロント収益かファイナンス性の負債が見定めるべきであろう。

4-1：EFRAG（欧州財務報告諮問グループ）の提案（2007）

提案の内容：①上記第1章、1-3）で述べた工事進行基準のIAS11と稼得・実現基準のIAS18の矛盾解消に向けた提案であり、工事進行による継続アプローチ（インプットによって進捗度を測定する）と、それ以外の決定的事象アプローチ（アウトプットによって契約全体の完了時または部分成時に認識する）を、資産負債法によって統合するよう提案した。②コンピュータのハード+ソフト+サービスの複合要素契約については、契約条件が分割型か一体型かに応じて認識する。ハード引渡したあとソフトのインストールは市場参加者に委ねられる分割型にあっては、それぞれの履行義務を充足する都度認識して良いが、一体型に係る継続アプローチにあっては分割認識できるのはハード納入時とソフトのインストール時に限定される(4.30)。

(N. B. 10：①顧客契約の経済実態を重視する点はIFRS15に活きている。②だが、工事進行による発生基準を支配移転概念で統一する試みは完全には成功していない)(N. B. 6参照)。

4-2. EFRAGの意見（2009）

DP（2008）に係るIASBの質問（Q）に対し、EFRAGは次のように回答（A）している。

Q1：DPの単一基準化案に同意するか。

A：現存のIAS11とIAS18の2基準よりも1基準のほうが理論的には好ましい。だが、契約資産と契約負債の価値変動をもって収益とみるDP案はFWと整合的であっても、顧客との契約による履行義務の充足を以て収益認識すべきと考えるから賛成できない。

Q2：DP案では有用な情報を提供できないと思われる取引を教えて欲しい。

A：そのような取引は多数ある：たとえば履行義務には一定期間必要だが継続ベースではなく支配の移転は1時点で行われる建設請負型取引。

もう一つは、継続的に役務提供するが、もっとも主要な役務提供は履行活動期間後、契約終了時の翌期に提供される取引。会計監査はその時点で収益認識すべきと考える。

Q3：商品返還権と対価払い戻し義務は履行義務か。

A：微妙な問題だが、どちらかと言えば履行義務の一種とみるべきではないか。

(N. B. 11：IFRS15では顧客に返品権を与えたときは返品見込額を控除して収益認識し、対価のうち相当額を返品負債 (refund liability)、返品される棚卸資産を認識する (B20).)

4-3：EFRAGによる概念FW改善への提案 (2013)

保守主義 (慎重性) の原則は、財務報告に偏見を持ち込むとか、財務報告の中立性と両立しないとか、利益平準化の手段に使われ易いと批判される。しかし、リスクを早期に認識し、未実現利益を排除することによって財務報告の信頼性を高め、配当可能利益を正しく計算するには (1978年 EU 会社法第4通達に沿って)、保守主義 (慎重性の原則) を復活すべきである。慎重性は不用心の逆サイドであり、いまあるリスクを見極め、幻の利益や過大利益を防ぐ。「資産・利益の過少表示、または負債・費用の過大表示」は財務報告の透明性を毀損するが、「資産・利益の過大表示、または負債・費用の過少表示の排除」は、不確実性に備える保守主義的 “Cautious Approach” である。

(N. B. 12：EFRAGの改善案による結果か否かは不明だが、IFRS15では変動対価の見積においては中立性の例外として、改訂概念FW (2018) では明示的に、慎重性 (Prudence) の原則が復活している。)

第4章 改訂概念フレームワーク (2018) と IFRS15の緊密な関係

前章では、US・GAAPとIFRSの収益認識を支えてきた2つの概念体系について、敢えて二項対立的に取り上げてきた。IFRS15では、諸草案段階でみられた収益費用法と資産負債法の不毛な二項対立は、主に改訂概念FW (2018) が建設的に解消してきたとみられる。具体的には歴史原価モデルと公正価値モデルの「混合測定アプローチ」導入、負債概念の見直しと拡大、資産の定義における「権利」と「支配」概念の定着、「経済実態重視」と「慎重性の原則」復活などである。

1. 混合測定アプローチによる二項対立 (収益費用中心観 vs. 資産負債中心観) の解消

1) 会計方法論の二項対立

Barker, R.C. (2017) が指摘するように、会計方法論として最も重大な二項対立は“収益費用中心観か資産負債中心観か”である。前者は取得原価モデルと損益計算書を重視する「企業間取引型・原価モデル」の根拠となり、後者は公正価値と貸借対照表を重視する「市場取引型・価値モデル」の根拠となっている。

FASB/IASB両審議会は、IFRS15開発の初期段階ではまず、当時の概念FWに準拠して(資

産負債中心観と公正価値アプローチ）統一的な収益認識基準を開発しようとした（第3章－1項参照）。だが、収益費用中心観の稼得過程を無視すれば企業活動の実態を度外視することになる。また、顧客契約に係る未履行の権利と義務、そこから発生する資産負債の価値を、市場参加者の眼を通じて予測するには限界がある。もし公正価値モデルの出口価格アプローチによって契約を評価するとき、純資産の増加を収益（所得）、減少するときは損失と認識するのが当初案だった。だが、この資産負債一辺倒の試みは大方の批判を浴びてあえなく潰えた。資産負債中心観の経済学的淵源は、財の生産と分配に関するルールはすべて市場の価格を中心に自己調整的メカニズムに委ねられていると考える市場経済観に基づいている。だが一般事業会社が扱う資産負債のほとんどは企業間で取引される非金融資産であり、価値測定では市場参加者の視点よりも企業の視点を活かすほうが現実である。

2) 資産負債法中心観からハイブリッド法による顧客対価アプローチ

ED (2010) では、資産負債中心観に顧客対価アプローチが提案され、契約時点における「未履行権利＝対価」、「未履行権利＝未履行義務」とみて、未履行権利の公正価値測定並びに契約時の収益認識を避けようとした。その後、公正価値測定は繰り返すが、純資産の増加は収益認識せず、減少時には損失を認識する。減少時の損失認識は、いわば「契約の減損会計」と評価することもできる。だがこのような粗雑な方法では、従来の実務からかけ離れ過ぎてフォローできないであろう。

現実の実務では両法を資産負債の種類と使用目的によって原価モデルと価値モデルを使い分けている。生産財には取得原価を適用するが、減価償却や減損では価値評価は欠かせない。さらに相場商品の買い越し position の相場変動リスクをヘッジするには、デリバティブや類似資産などのヘッジ手段によって売り越し position を作り、直接的方法によってヘッジ対象資産とは逆の損益を生み出す。

3) IFRS15にみるハイブリッド法と混合測定アプローチ

① IFRS15の「履行義務の充足」と「支配の移転」は夫々負債概念と資産概念に由来するものである。同時に、伝統的な収益費用中心観の肝である「稼得・実現基準」、「所有権の移転」に代わるものである。

②収益費用中心観の第3の肝である「収益費用対応の原則 **Matching principle**」は微妙な存在である。IFRS15は、収益費用定義に合う資産負債によって繰り越し・繰延べる限り対応させることを認める（改訂概念 FW5.5, BC4.94）。定義に合う資産負債とは、契約資産・契約負債であり、これらの概念の導入は、複合要素契約や、段階的に支配が移転する請負業務にあっても、収益費用対応を容易にする。

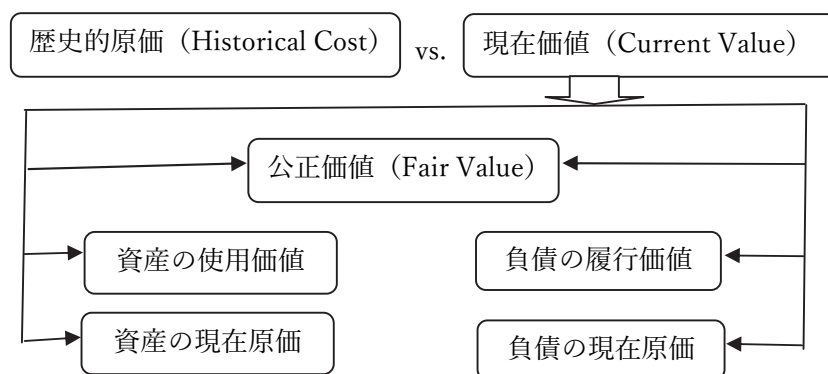
③「混合測定属性アプローチ」については、すでに第2章－5項で述べた通りである。履行義

務の履行コストの本命は棚卸資産の歴史的原価であるが、価値測定モデルは対価の価値測定(変動対価や非現金対価、遅延ペナルティやインセンティブ報酬などを含む)や、リファンド負債の見直しなどにも強制適用される。なお、上記対価を複数要素契約別に分けるときは、各要素の「独立販売価格」を使って比例配分する。

4) 改訂概念FWによる「混合測定アプローチ」の導入

概念FW(2010)では、測定は第4章の一部にすぎず、1頁の現状説明に終始していた。改訂版では第6章(Measurement)に格上げされ、「あらゆる場合にすべて単一の測定ベースを」ではなく、「異なる環境では異なる測定ベースの適用を」と呼び掛け、約20頁に亘って、図表7のように区分された歴史的原価と現在価値(公正価値、資産の使用価値と現在原価、負債の履行価値と現在原価の5つを含む)についての適用ガイダンスを設けた。

なお、原価は入口価格(資産は取得原価+取得費用)、価値は取引価格ではなく直接的方法(市場価格の観察または測定技術)を使って測定することに変わりはない。だが、公正価値から、資産の使用価値と負債の履行価値を切り離し、市場参加者の評価ではなく企業特有の価値評価を使う場面が増えた。これは市場論理から企業論理への移行に他ならない。



図表7 改訂概念FW(2018)の混合測定アプローチ
(出所:改訂概念FW(2018) Chapter 6より)

2. 「負債」概念の見直し

上記図表7における「負債の履行価値」は、かねてからIFRSの収益認識上の一つの課題であった“顧客からの入金額は負債か収益か”に、概念FWとしても一定の結論を下したと評価できる。さらに負債の定義と注釈は、図表8のように責務履行時期が不確実なものも含むよう改められた。

改訂前の狭義の負債概念のもとでは、製品販売時の延長保証サービスに代金が顧客からの入

図表 8 改訂概念 FW (2018) による「負債」概念の見直し

	概念 FW (2010)	改訂概念 FW (2018)
責務とは	法的に強制されるもののほか、商慣習等によるものを含む。	契約・法制によるもののほか、商慣習等による推定的責務を含む。
負債の定義	過去の事象により経営資源の他者への移転が予期される現在の責務。	過去の事象により経営資源を他者に移転する潜在的な現在の責務。
注釈	金額不確定で推定による場合も負債とする (4.19)。	移転については、その確実性も高い可能性も必要ではない (4.37)。

金に含まれていても「全額収益認識」せざるを得なかった（第1章の3-1）項及び補足2の事例参照）。だが、広義の負債定義に変わり、混合測定アプローチによって「負債の履行価値」が現在価値として認められると、顧客対価とは別に受け取る保証期間延長サービスの対価や、製品販売対価に含まれる複合要素の対価も負債認が認識可能となった。

3. 資産の定義における「権利」と「支配」概念の定着

資産を定義する場合、米国の SFAC6 (1985) では、「特定企業によって取得され支配されている経済的資源」である。IFRS 概念 FW (2010) では、将来キャッシュフローとか経済的便益に終始し、なぜか「支配」は使われていなかった。改訂版 (2018) では、「権利」と「支配」が経済的便益の中核に据えられた。IFRS10ではすでに「支配」は連結のキーワードとなっているからいまさら珍しくもないが、分かり易い「所有に伴う Risks & Rewards」に比べて目立たない「支配」を選好したのは、IFRS15の認識基準との統一を計るためだと言う (BC4.43)。いずれにせよ、「所有」と比較すると、「支配」はノウハウや無形資産の移転や資産の一部（全部ではなく）使用にも向いているほか、顧客の支配領域に商品を届けるのは代金回収の確実性にもつながる。

4. 「経済的実質」と「慎重性」の復活

2010年版では、「法形式よりも経済的実質」(Substance over form) は「忠実な表現」(Faithful representation) に含まれているから余計なものだとして削除された。他方の「慎重性」(Prudence) は、忠実な表現の一要素である「中立性」(Neutrality) と両立しないという理由で削除された。だが、2018年版では双方とも8年ぶりに復活した。EFRAG (2009) の意見や EFRAG (2013) の提案（第3章、4-2 & 3項参照）がどこまで影響したかは定かではないが、背景にあるのは企業の責任判断を必要とする会計事象、経営環境の不確実性や取引の複雑性が増した、あるいは金融危機によってその重要性が再認識されたからであろう。

(1) 法形式よりも経済的実質重視

ビジネス契約や経済事象の法形式は経済的実質を表すのがほとんどであるが、リース取引に

おける賃貸借契約のように、経済的実質は法形式とは異なると解釈されることがある。

IFRS15は、返品権や対価払い戻し義務付き契約のように、形式と実質が異なるケースをいくつか扱っている。EFRAG(2009)はIASBの問い合わせに対して、「返品権と対価払い戻し義務は、微妙な問題だが、どちらかと言えば履行義務の一種とみるべきではないか」と回答した(第3章4-2項)。IFRS15は、返品権または対価払い戻し義務付き売契約について、次のように実質を判断し、実質を表す会計処理を求めている。

(a) 返品権付販売については、返品見込額を測定し、収益から控除し、返品負債(Refund liability)を認識する。同時に、返品見合いの売上原価を棚卸商品に振替える(B20~27)。

(b) 買戻し条件付き販売契約(Repurchase agreements)に基づく対価払い戻し義務については、売手企業が①先渡し(Forward)契約によって買戻し義務を負う場合、②コールオプションを持つ場合、③顧客側のプットオプションに応じる義務を負う場合、の3つを挙げている。いずれの場合においても、「顧客は購入した商品を支配しているかどうか」、また「買戻し価格が当初の販売価格を上回るかどうか」が会計処理の決め手となる。①と②において「支配は移転していない、しかも買戻し価格が当初の販売価格を下回る」ときは「リース」であり、「支配が移転していない、しかも買戻し価格が当初の販売価格を上回る」ときは「融資」(差額は金利とみて)である。なお、③の場合は、より複雑になるが、上記(a)並びに①、②から類推できる判断に基づいて処理する。

(2) 慎重性の復活

上記第3章で触れたように、EFRAG(2013)は、概念FWの改善を呼びかけ、とくに慎重性の復活を求めた。概念FW(2018)で復活した慎重性は、中立性と対立するどころか、「不確実性の状況下では注意深く判断すること」であり、中立性を支えるものとされている。

よって「資産・収益の過少表示(負債・経費の過大表示)は、将来にあっては「資産・収益の過大表示(負債・経費の過小表示)に転じる」とみて、保守主義の復活には否定的である(2.16)。ただ、金融危機の再来を防ぐためには、資産については負債以上に説得力ある証拠に基づいて慎重に価値測定すべきだという意見を紹介する一方、明らかに非対照的な慎重性を支持するような言及は避けている(BC42)。(N. B. 13: IFRS15 (BC206~7)は、変動対価の見積については非中立的な下方バイアスを認めている。理由として、財務報告使用者は認識済み収益のその後の巻き戻しを嫌うからであると言う。)

第5章 今後の課題

1. “ルール型か原則型か”の議論は無意味となり、原則とガイダンスによる判断求められる

IFRS15は本文だけでも56頁に及び、適用ガイダンスとなるBasis for Conclusionsや

Appendix は約300頁に及ぶ。しかも「当基準を適用して、認識すべき収益の金額・時期を決めるには、企業は判断（Judgements）を必要とする。企業は財務報告では「判断根拠」を示し、判断を変更するときは「変更理由」を開示する必要がある」（para123）。

従来の会計基準論争；“ルール主義基準か原則主義基準か”という区分準はほとんど意味をなさなくなる。

2. 概念 FW による会計方針の統一

改訂概念 FW も、従来の理論一色のイメージから、ガイダンスブックへと大きく様変わりしている。本文84頁のほかに、結論に至る経緯やガイダンスが101頁もあるからだ。とくに混合測定に関する部分は収益認識に不可欠である。

実務に参照する前に、企業は「適切な会計基準が無い取引や、会計処理の選択肢を認める取引について、統一性のある会計方針を策定するために、当概念 FW を使うよう」要望している（SP1. 1）。改訂概念 FW の企業責任を重視する姿勢であり、概念 FW の新しい使用目的である。

3. IFRS15と改訂概念 FW に欠けているもの

すでに N. B. 6で述べたように、IFRS15は顧客との契約から生じる収益に特化し、改訂概念 FW（2018）は、収益に集中するあまり、利得には一切触れていない。収益稼得過程におけるリスクヘッジなどでは、ヘッジ手段としてデリバティブが使われるから、収益と利得（または損失）との壁は低く、利得は無視できない要素である。旧概念 FW からみても一歩後退であるから、双方とも今後の見直しと改訂は不可欠であろう。

4. IFRS15はどこまで“高品質”になったか

認識と測定に係る選択肢の増加、原則とガイダンスによって適切に判断すべき会計処理の数々、さらには改訂・概念フレームワークにおける「実質重視」と「慎重性」の復活、これらは企業に優れた会計方針の設定を、企業経理マンには適切な管理会計を、そして会計監査人には優れた判断力の涵養を求めるものである。とくに、契約条件と支配の移転に係る実態判断と価値測定における慎重性、これらの与件がすべて揃うとき、IFRS15は初めて高品質な基準になると思われる。

以上

補足 I：顧客との契約企業は、本人（Principal）か代理人（Agent）か

企業が顧客との契約に基づいて顧客に商品を移転するとき、本人としてか、他社の代理人と

してか、これは収益認識の対象を顧客対価の全部(Gross金額)とすべきか、それとも対価の一部(口銭、手数料部分のみ、すなわちNet金額)か、を識別するうえで重要なポイントとなる。米国SECのSAB101(1999)の例では、商品はメーカーや出版社が提供し、対価回収リスクはカード会社が負うとき、インターネットサービス会社の収益は、商品代金のGross金額ではない。提供したのは情報サービスであるから、SFAC6の「収益=資産増加説」に照らせば、Net金額であった。(詳細は藤田(2005)第6章補論参照)

IFRS15では、取引実態と支配概念に基づいて、次のように包括的に識別する(B34~38)。

- 1) 他社が顧客取引に介入する場合、履行責任を負う人、顧客契約が求める特定の履行義務を充足する責任を負う人が本人である。請負契約については、下請け人(Subcontractor)がいても、あくまでも元請け責任者である。
- 2) 顧客移転前の商品を支配(Control)している人が本人。
- 3) Principal企業の徴候には、契約履行に第1次責任(Primarily responsible)を負う、顧客から返品された棚卸商品についてリスクを負う、価格決定権があるなどが考えられる。

補足Ⅱ：Arnold, P. (2009) は、財務会計の急速な国際化を説明できるものは、国民経済や国内資本市場のグローバリゼーションではない、むしろ国際経済システムの金融化(Financialization)である。よって金融化に注目するほうが、M & Aや金融危機への対応についての国際会計研究の新しい方法が拓けるといふ。たしかに、金融規制の緩和によって、商取引と金融の結合が進んだ。他方、IFRS15開発では再び収益費用中心の原価アプローチに歩み寄り、2018年改訂・概念フレームワークは混合測定アプローチへ移行している。

補足Ⅲ：概念FWの性格

資産負債中心観の会計学で使われる概念や公正価値モデルなどは、経済学で言うところの理論に由来し、実態は仮説であり期待にすぎないものが多い(Baker, R.C. (2017), Rodrik, D. (2015), Chapter 4)。要するに理論的に演繹された概念FWは、事業会社の収益認識に向いていないのである。したがって、事業会社が収益を伸ばすために奮励努力する稼得実現過程を財務諸表に忠実に反映させようとするれば、実務経験から帰納的に導かれた会計基準を選択せざるを得ない。

補足Ⅳ：醍醐聡(2008)が取上げたのは、電気製品販売における保証期間延長サービスであり、外部の補修サービスコスト：一台当たり\$210(FVモデルで言う出口価格)に対し、自社補修によるコストは\$260と見積もり製品代金とともに入金済みの事例であった。この事例にFVモデルを適用すると、製品本体代金は別として、保証延長サービスに係る資産\$260と負

債 \$ 210 の差額 \$ 50（一台当たり）が初年度収益となる。理由は、「売価ベースの前受金たる負債と、出口価格たるコストベースの見越し負債が意識されないまま混在しているからである」。「売価ベースの前受金たる負債の認識に徹するのであれば、義務の履行に応じて収益に振替えて行けば、FV モデルは顧客対価モデルに帰着する」。

参考文献

- Arnold, P. (2009) "International perspective on the Internationalization of Accounting" in *Accounting, Organizations and Institutions*, Oxford University Press.
- Barker, R.C. (2017) The Influence of Accounting Theory on the FASB Conceptual Framework, *Accounting Historian Journal*, Vol. 44, No. 2, December 2017, AAA.
- Barth, M. E., et al., (2006) *International Accounting Standards and Accounting Quality*, Stanford University, mbarth@stanford.edu.
- Boulding, K. E. (1962) "Economics and Accounting: the Uncongenial Twins" in Baxter W. T. et al. *Studies in Accounting Theory*, Sweet & Maxwell Limited
- EFRAG (European Financial Reporting Group) (2009) *Comment letter on IASB DP on Revenue Recognition*
- FASB (2000) *Statements of Financial Accounting Concepts*, John Wiley & Sons, Inc.
- IASB (2017) *IFRS Standards Part A & Part B*
- IASB (2018) *Conceptual Framework for Financial Reporting 2018*
- Ohlson, Penman et al. (2011) "Accounting for Revenues: A Framework for Standard Setting", *Accounting Horizons* Vol. 25, No. 3.
- Rodrik, D., (2015) *Economics Rules, The Rights and Wrongs of the Dismal Science*, W.W. Norton & Company Ltd.
- Shroeder, R. G., (2014) *Financial Accounting Theory and Analysis, Text and Cases*, Wiley.
- Sunder, S., et al. (2012) *Global Accounting Rules-An Unfeasible Aim*, Yale University, <https://works.bepress.com/shyam-sunder/>
- Yuri Biondi et al (2014) "Old Hens Make the Best Soup": Accounting for the Earning Process and the IASB/FASB Attempts to Reform Revenue Recognition Accounting Standards *Accounting in Europe* Vol. 11, No. 1.
- 角ヶ谷典幸（2016）「新たな会計（利益）観」『産業経理』Vol. 76, No. 3.
- デュルケム（1895）『社会学的方法の規準』宮島たかし訳（1997）岩波文庫。
- 醍醐聡（2008）「顧客対価に係る負債と収益の認識」『會計』第174巻，第3号。
- ピオリ M. & セーブル, C. (1984) 『第二の産業分水嶺』山之内靖ほか訳，ちくま学芸文庫。
- 藤田敬司（2005）『現代資産会計論』中央経済社。

藤田敬司（2011）「収益認識の構造的変革」『社会システム研究』No. 23, pp. 001-022.

藤田敬司（2018）「IFRS 適用企業の会計モデル」『社会システム研究』No. 36, pp. 81-112.

松本敏史（2010）「資本負債アプローチによる収益認識基準」『経済論叢』（京都大学）第184巻，第3号.

To What Extent is IFRS15 (Revenue from Contracts with Customers) of High Quality?

FUJITA Takashi*

Abstract

Purpose-The purpose of this paper is fourfold. To review the problematic practices of revenue recognition in Japan, US and Europe prior to IFRS15, to compare the two conceptual methods; one by SFAC5 (revenue-expense approach) and the other by IASB's Framework 2010 (asset-liability approach), to review the development process of IFRS15 started from the IASB/FASB's proposals based on asset-liability approach & fair value model, which got severe criticism and counter proposals, finally to clarify the closed relationships between the new Conceptual Framework 2018 and IFRS15.

Findings-IFRS15 has become a high-quality standard for revenue recognition on the transfer-of-control-to-customer basis, which could be more globally acceptable than the asset-liability approach and the traditional realization model.

Practical implications-IFRS15 and the Conceptual Framework require that the management -accountants should cautiously judge the contractual substance, rights and obligations under the conditions of uncertainty.

Keywords

IFRS15, Conceptual framework 2018, Revenue recognition, Asset-liability approach, Earning-realization process, Fair-value model, Cost model, Substance over form, Prudence principle, High quality standard

* Correspondence to: FUJITA Takashi
Visiting Researcher the Institute of Social Systems Ritsumeikan University
1-1-1 Noji Higashi, Kusatsu, Shiga, 525-8577 Japan
E-mail: tafuji@gst.ritsumeai.ac.jp

