

収益に関する新しいグローバル・スタンダード

この基準が不動産業に与える影響

IASBと米国FASBは、収益に関する新基準—IFRS第15号「顧客との契約から生じる収益（米国ではASU2014-09又はTopic606）」を公表しました。本資料は新しい要求事項と、それが不動産業に与える影響がどのようなものであるのかを、概観しています。

最近公表されたIFRS第15号はIAS第18号「収益」、IAS第11号「工事契約」及びIFRIC第15号「不動産の建設に関する契約」を置き換え、例えば次のような主要な問題に対処した、重要で新たなガイダンスを提供しています：

- ・ 売り手が顧客の購入について融資する場合に、収益認識はどのような影響を受けるか？
- ・ 買戻し契約（コール、プット、又は先渡取引）条件付の販売をどう会計処理するか？
- ・ 財又はサービスの束が、別個の履行義務を表わす時はいつになるか？
- ・ 業績連動型の手数料はどう会計処理されなければならないか？
- ・ 延長された支払条件は、収益の総額にどう影響する可能性があるか？
- ・ 収益は一定の期間にわたり、又は完了時点で認識されなければならないか？
- ・ 契約獲得コストは、資産化できるか、それとも費用としなければならないか？

認識される収益の時期と金額について、潜在的に重要な影響があることから、不動産業に属する企業は、すべての重大な影響を識別し、適用について深く理解するために、事前に時間を掛けることになるでしょう。



新基準の概観

新基準はIAS第11号、第18号、IFRIC第15号及び収益に関連する解釈指針を置き換えます。この範囲に含まれるすべての取引は、以下の5ステップの、単一で支配ベースのモデルで分析されることになるでしょう:

ステップ 1: 顧客との契約を識別する

ステップ 2: 履行義務を識別する

ステップ 3: 取引価格を算定する

ステップ 4: 取引価格を履行義務に配分する

ステップ 5: 履行義務の充足時又は充足するにつれて収益を認識する

IFRS第15号は、収益が一時点で又は一定の期間にわたり認識されるのかを決定する要件を変更します。さらに、次のポイントは、予想される不動産業への影響により異なりますが、IFRS第15号は現行のIFRSsに欠けている多くの領域における追加のガイダンスも提供しています:

- ・ 複数要素契約
- ・ 契約変更
- ・ 現金以外の対価及び変動対価
- ・ 返品権及び顧客のオプション
- ・ 売り手の買戻しオプション及び買戻し契約
- ・ 製品保証
- ・ 本人か代理人かの検討(総額か純額か)
- ・ 知的財産のライセンス供与
- ・ 権利の未行使
- ・ 返還不能の前払手数料
- ・ 委託販売契約及び請求済未出荷契約

IFRS第15号は、契約残高、残りの履行義務(受注残)及び収益認識の時期並びに方法についての重要な判断に関する情報を含む、収益についてかなり多くの開示を要求しています。

経過措置及び発効日

IFRS第15号は、2017年1月1日以後開始する事業年度から適用になります。経過措置としての比較年度を修正再表示しない選択肢を含んだ簡素化をして、遡及適用します。また、早期適用が容認されています。

この基準が不動産業に与える影響

不動産業における収益の会計は、相互に関連した財又はサービスの複雑な束の取扱いから、販売業者の保証及び融資並びにその他の形式の継続的関与までの、業種特有の課題があります。IFRIC第15号の詳細なガイダンスは新しい要件により置き換えられ、企業は、オフプランの居住区画の販売及びその他の不動産取引から生じる収益について、一定の期間にわたり、若しくは一時点で認識されなければならないかについて、専門的な判断を適用する必要があるでしょう。

ステップ 1：顧客との契約を識別する

IFRS第15号は、財又はサービスを提供するすべての顧客との契約に適用されますが、IFRS第15号の詳細なガイダンスが適用され得る前に、次のような追加の要件を契約が満たすことを要求しています：

- ・ 契約に経済的実質がある
- ・ 当事者が契約を承認している
- ・ 企業が各当事者の権利及び支払条件を識別できる
- ・ 企業が対価を回収する可能性が高い

上記のすべての要件を満たす前に顧客から支払いを受けた場合、こ

れらの支払いは、要件を満たすか、次のいずれかが起きるまでは負債に表示されなければなりません：

- ・ 履行が完了し、受領したすべての対価は返還不能である
- ・ 契約は解除され、受領した対価が返還不能である

販売業者の融資

上記の回収可能性の評価は、不動産の販売において売り手が融資する状況において、重要性が高くなります。この評価を行う際に、企業は両当事者が契約におけるそれぞれの履行義務の充足を確約している

上記の回収可能性の評価は、不動産の販売において売り手が融資する状況において、重要性が高くなります。

かどうかを考慮します。買い手が不動産を購入するという確約についての評価には、頭金の十分性及び買い手の信用度の両方の評価を含みます。回収が見込まれない可能性が高い場合、このモデルの残りのステップは適用されず、受け取った現

金は預り金として会計処理されます。このアプローチは、IAS第18号及びIAS第11号において、回収可能性を主要な収益認識の要件の一つとする現行のガイダンスとは異なります。しかし、私どもはこの構造的な変更がほとんどの企業の収益の金額又は時期に重要な影響を及ぼすとは想定しておりません。

買戻しオプション/義務

現行のガイダンスの下では、売り手が買い手から不動産を買い戻す権利（コール・オプション）又は義務（先渡し取引又はプット・オプション）は、重要なリスクと便益が買い手に移転されたかどうかを検証するために慎重に分析されなければなりません。リスクと便益が売り手に留保されている場合は、契約は融資契約となり、収益は生み出されません。

しかしながら、IFRS第15号の下では、買戻し契約の会計処理は、契約

の種類（先渡し契約、コール・オプション又はプット・オプション）、買戻し価格と当初の販売価格との関係、及び、特定のケースでの、買戻し価格と買戻し時点での当該資産の予想市場価値との関係に対応します。多くの場合、買戻し契約を含む契約はリース又は融資契約として会計処理されることになるでしょう。契約の慎重な分析が求められることになるでしょう。

ステップ 2：履行義務を識別する

IFRS第15号の基本的なモデルは、契約全体ではなく、「区別できる」履行義務の充足により収益が認識されるというものです。約束された財又はサービスは、次の両方を満たす場合、区別できます：

- ・ 顧客が便益を、それ単独で又は顧客にとって容易に利用可能な他の資源と一緒にして得ることができる
- ・ 「別個に識別可能」である（例えば、仕入先が多様な履行義務を統合、修正又はカスタマイズする著しいサービスを提供しない）

不動産業において、企業は、販売後も顧客に対して継続的関与の形態を持つことがかなり一般的にあります。この関与は、買戻し契約、売り手の保証又は追加の履行義務を含む多くの形態をとることがあります。例えば、企業は、土地の上にショッピング・

センターを設計し建設するという確約をして土地を販売することがあります。

企業は、販売、設計及び建設の要素が、区分された履行義務なのか、あるいは単一の履行義務とするのか、新しいガイダンスによって評価する必要があります。

対照的に、既存の基準は取引の別個に識別される構成要素の識別方法についてのガイダンスはほとんどありません。提供された新しいガイダンスの重要性を鑑みると、収益がどう影響を受けるかの結論を下すことができる前に、企業は顧客との契約を見直す必要があるでしょう。

企業は、販売、設計及び建設要素が別個の履行義務、又は単一の履行義務を表わすかどうかを、新しいガイダンスを用いて評価する必要があります。

ステップ 3：取引価格を算定する

IFRS第15号において「取引価格」とは、「顧客への約束された財又はサービスの移転と交換に企業が権利を得ると見込んでいる対価の金額」です。この対価は固定又は変動、あるいはその両方を含むことがあります。

変動対価

IFRS第15号の下では、期待値（確率加重）又は最も発生の可能性の高い金額のアプローチのいずれかを用いて、売り手は変動対価（例えば、不動産の販売から生じる将来収益又は履行に基づく管理手数料）の金額の見積りを行わなければなりません。この変動対価の金額は、見積りの事後の変動が、認識された契約収益の累計額の重要な戻入れをもたらさない可能性が非常に高いという限度内で、契約価格に含めることができます。これは関連する履行要求が満たされる可能性が高く、信頼性をもって

金額を見積ることができるかどうかに焦点を置く既存のガイダンスとは異なります。新しいモデルの下では変動対価の多くの種類を評価するために、重大な判断が必要となるかもしれませんが、私どもは、これらの要求事項は、特に重要な影響を与えるとは考えておりません。

貨幣の時間価値

不動産業の支払条件は、契約の内容、顧客の財務的資源及び多くの要素により異なることがあります。IFRS第15号において、「重要な財務要素」が支払条件に含まれている場合には、取引価格は調整されます。IFRS第15号は、約束した対価と現金販売価格の関係や、約束した財又はサービスの移転と顧客の支払う時点の期間の長さを含む、重要な財務要素が契約に存在するかどうかを企業が決定するための指標を提供しています。履行と回収の期間が1年を超えない場合、財務要素

不動産業の支払条件は、契約の内容、顧客の財務的資源及び多くの要素により異なることがあります。

は無視されます。そうでなければ、重要な財務要素の影響は、収益とは区別されて会計処理されます。IAS第18号においては、受け取る対価の公正価値に焦点が置かれていましたが、IFRS第15号における目的は、顧客が現金で支払うであろう金額と等価で収益を認識することです。

ステップ 4：取引価格を履行義務に 配分する

企業が、契約に複数の履行義務が含まれていると決定する場合には、契約の開始時点で取引価格を独立販売価格の比率で別個の履行義務に配分します。

独立販売価格の見積り

IFRS第15号は、独立販売価格を「企業が顧客に、約束した財又はサービスを別個に販売するであろう価格」と定義しています。企業が請求する観察可能な販売価格が利用可能な場合、それが独立販売価格の最良の証拠となります。それが利

用できない場合には(私どもは多くの不動産と建設契約が該当すると予想しています)、企業は利用可能なすべての情報を用いて、さらに観察可能なインプットを最大限に使用して、独立販売価格を見積ります。

IFRS第15号は、独立販売価格の適切な見積り方法として次の3つを提案していますが、要求するものではありません：

- ・ 調整後市場評価法
- ・ 見積コストにマージンを加算する方法
- ・ 残余アプローチ

新しいガイダンスが
企業に影響を与える程度は、
既存の基準の下で適用していた
会計方針によるでしょう。

収益を契約上のさまざまな履行義務に配分するときに、IAS第18号はほとんどガイダンスを提供しておらず、IAS第11号はさらに少ないガイダンスしか提供していません。従って、新しいガイダンスが企業に影響を与える程度は、既存の基準の下で適用していた会計方針によるでしょう。

ステップ 5：履行義務の充足時又は 充足するにつれて収益を認識する

IFRS第15号の下では、履行義務に対する収益は、約束された財又はサービス(すなわち「資産」)の支配が移転した時点で認識されます。これは、3つの特定の要件が満たされたかどうかに対応する時期において、一定の期間にわたり、又は一時点で起こります。

居住用不動産の 「オフプラン」販売

IFRS第15号の下では、建設が完了し、個々の買い手が区画の占有を開始する前に居住用不動産の売上の利益を認識するためには、売り手は区画の支配が一定の期間にわたり移転

既存のIFRSsでは、
不動産の建設契約は
IAS第11号又はIAS第18号の
いずれかの範囲に
含まれる場合があります。
この決定は判断に関する事項で、
契約条件及び
関連する事実と状況に
応じます。

する指標となる次の3つの要件のいずれかが満たさなければなりません：

- ・ 企業が履行するにつれて、顧客が便益を受け取り消費する
- ・ 資産が創出されるか又は増価するにつれて顧客が当該資産を支配する
- ・ 売主にとって他に転用できない資産で、売主は現在までに履行した作業についての支払を受ける権利を有している

一定の期間にわたりまたは一時点で移転する

財又は
サービスの支配の
顧客への移転

一定の期間にわたり

一時点で

これらの条件のいずれも満たさない場合、企業は一時点で収益を認識します。

3つ目(転用なし)の要件を評価するときは、企業は、別の顧客に区画を振り向けることを防止する契約上又は実務上の障害を考慮しなければなりません。これらは、特定の区画が販売済み(例えば「アパートメント408号室」)であることを示すような契約条件、又は別の顧客に適する区画を造作することが要求されるような作り直す多額のコストも含むことがあります。現時点までに履行されたサービスの支払を受ける権利については、企業は、企業の不履行以外の理由により顧客が契約を終了するという事象の場合に、それが支払を強制させることができる権利を有するかどうか考慮します。要件を満たすために、支払を受ける権利は発生したコストの単なる払戻しというよりも、現在までの履行のための通常の販売価格を反映(つまり利益

マージンを含む)するものでなければなりません。この評価を行う際に、企業は特定の契約の条件及び実務慣行並びに契約上の権利の強制力に影響を及ぼすことがある現地法の慣行の両方を考慮します。

既存のIFRSsでは、不動産の建設契約はIAS第11号又はIAS第18号のいずれかの範囲に含まれる場合があります。この決定は判断に関する事項で、契約条件及び関連する事実と状況に応じます。IFRIC第15号は、不動産建設の契約がIAS第11号と18号のいずれの範囲に含まれるのか、及び財の販売と同様に関連する収益は一時点で認識されるか、それとも一定の期間にわたり認識されるのかのガイダンスを提供しています。典型的なオフプラン居住用区画販売契約は、現在ストラクチャーされていることから、私どもは新しいガイダンスが企業の実務を変化させる可能性があると考えています。新しいガイダンスの導入にあたり

覚えておくべき重要なことは、境界線がシフトし、契約条件、現地法の環境及び慣習的な事業慣行を含む事実と状況の慎重な検討が要求されるだろうということです。

保証

不動産契約の中には、売り手が、顧客の投資の返還又は延期された期間での投資の返金を保証するものもあります。この状況では、企業は、資産の支配が買い手に移転されたどうかを注視しなければなりません。不動産の支配が買い手に移転していないことを示すような方法で保証がストラクチャーされる場合、保証が終了するまで収益が認識されない可能性が高くなります。売り手が買い手に融資する場合、売り手は、保証及び財の販売の両方から生じる収益を認識する時期を決定する際にIFRS第15号を適用します。既存のIFRSsでは、同様の原則が(しかし、IAS第18号を使用して)適用されます。

その他のガイダンス

契約コスト

IFRS第15号は、契約獲得の増分コストを回収することが見込まれる場合には資産計上することを求めています。「契約獲得の増分コスト」とは、契約を獲得していなければ発生しなかったであろうコスト(例えば、販売手数料)と定義されています。契約を獲得したかどうかに関係なく発生したであろうコスト(例えば、入札コスト)は、発生時に費用となります。ただし、当該コストが、契約を獲

得したかどうかに関係なく顧客に明示的に請求可能な場合を除きます。

開示

特に1年間以上の契約を有する、すべての企業は、現行の要求より追加的な開示を求められます。結果的に、新しい要求事項に準拠するために必要な追加的な情報を把握し、サマリーするシステムと手続が必要になります。

契約を獲得したかどうかに関係なく発生したであろうコスト(例えば、入札コスト)は、発生時に費用となります。ただし、当該コストが、契約を獲得したかどうかに関係なく顧客に明示的に請求可能な場合を除きます。

グラントソントンについて

グラントソントンは、監査・保証業務、税務関連業務、アドバイザーサービスを提供する独立した会計事務所から構成される世界有数の組織です。それぞれのメンバーファームが、有益かつ将来を考慮した助言を行うことにより成長への潜在的な能力の扉を開く、ダイナミックな組織を支援しています。それぞれのメンバーファームのパートナー主導

の専門チームが、知見、経験及び直感を駆使してオーナー系企業、公開企業及びパブリックセクターのクライアントが有する複雑な課題を理解し、解決策の発見を支援いたします。世界100カ国以上、35,000人以上の従業員が、クライアント、そして私たちが住み働く地域社会に対して、変化をもたらすサービスの提供に重点的に取り組んでいます。



www.gti.org

© Grant Thornton Taiyo LLC

本資料は、グラントソントン・インターナショナル・リミテッドが作成したものを太陽有限責任監査法人が翻訳したもので、内容のご理解については原文もご参照下さい。

“グラントソントン”は、保証、税務及びアドバイザー・サービスをクライアントに提供するグラントソントンのメンバーファームのブランドで、文脈上は一つ又は複数のメンバーファームを表します。“GTIL”はグラントソントン・インターナショナル・リミテッドを表します。GTILはイングランド及びウェールズで設立された有限責任の私会社である国際的な統括企業です。GTILはその名称で一切サービスを提供しません。サービスはメンバーファームにより提供されます。GTILとメンバーファームは、相互に代理せず、義務を負うことなく、相互の作為又は不作為についての債務はありません。