

IFRS industry insights : 不動産セクター 新しい収益基準は、収益と利益の認識に重大な影響を与え得る

要点

- 新基準は、現行のガイダンスよりも詳細で規範的であり、新たな複雑性をもたらしていることより、一部の企業にとっては**収益および利益の認識**が変更される。具体的には、不動産セクターの企業は、以下について考慮することが必要である。
 - 収益を**一定の期間にわたり**認識すべきか、または**一時点で**認識すべきか
 - 別個に会計処理される、**区別できる財またはサービス**が提供される程度
 - 特定の**契約獲得に関連するコスト**を資産化すべきか
 - **貨幣の時間価値**の影響について収益を調整すべきか
 - **契約変更**の会計処理方法
 - 価格決定メカニズムに**変動額**が含まれる場合の新しいガイダンスの影響
- 新基準は、収益に関連するかなり拡充された**開示**を要求しており、企業は、情報収集のための**適切なプロセス**が整っているかを確認することが必要である。

何が起こったか

国際会計基準審議会 (IASB) は、IFRS 第 15 号「顧客との契約から生じる収益」と題する新基準 (以下、「新基準」) を公表した。新基準は、顧客との契約から生じる収益の会計処理に関する単一の包括的なモデルを示しており、IFRS の複数の基準書や解釈指針によって構成されている現行の収益認識のガイダンスを置き換えるものである。コア原則は、企業は、企業が財またはサービスとの交換で権利を得ると見込んでいる金額で測定される、財またはサービスの移転を反映するように収益を認識するというものである。しかし、新基準は、リース基準の範囲に含まれる取引には適用されない。

新基準は、2017 年 1 月 1 日以後開始する報告期間に適用され、早期適用は認められる。企業は、適用初年度に、本基準を遡及適用するか、または修正された移行措置を使用するかを選択することが可能である。新基準は、2002 年に開始された米国財務会計基準審議会 (FASB) とのコンバージェンス・プロジェクトの成果である。ほとんど完全にコンバージェンスされており、IFRS と USGAAP との主な差異は、期中開示および適用のタイミングに関するものである。

不動産セクターに対する影響

以下では、新基準によってもたらされる主要な影響のうち、不動産セクターの企業の関心が特に高いと考えられる分野をハイライトし、そのような影響の一因となり得る新基準の一部分について検討する。さらに多くの複雑性が存在していることは言うまでもなく、後述のとおり、デロイトは、それらの論点をさらに詳しく検討するさらなるガイダンスを作成している。

どのような影響があるか

収益および利益の認識のタイミングは、新基準によって重大な影響を受ける可能性がある

従前の基準書が、収益認識の方針と実務を構築し適用するにあたって、かなりの判断の余地を認めていたのに対して、IFRS 第 15 号は、不動産セクターに関係のある多くの分野において、より規範的なものとなっている。これらの新しいルールの適用は、収益や、場合によってはコストの認識において重要な変更をもたらすかもしれない。

このことは、財務報告のみの問題ではない。企業は、新基準の影響について**市場への影響に備え、アナリストの理解を得る**ことに加え、より広範囲な影響について考慮しなければならない。特に、以下

について考慮が必要となる可能性がある。

- **重要な経営指標(key performance indicators)および他の主要な指標の変更**
- **税金支払のプロフィールの変更**
- **分配のための利益の利用可能性**
- **報酬およびボーナス制度**に関連して、目標が達成されるタイミングや目標が達成される可能性への影響
- **コベナンツへの抵触の可能性**

新基準に対応するために現行の会計プロセスの変更が要求される可能性がある

後述のとおり、IFRS 第 15 号は、より概念的なアプローチに基づく新しい要求事項を導入している。不動産セクターにおける、このアプローチの適用と新基準によって要求される詳細な開示の作成の複雑性のため、現行の会計システムの修正が求められる可能性があり、場合によっては、新しいシステム・プロセスを開発すべきとの結論となる可能性がある。企業は、必要となるプロセスの修正を開発し実行するための十分な時間が確保されていることを確認しなければならない。

最も重要な変更は何か

不動産開発業者および建設会社

収益を一定の期間にわたり認識すべきか、または一時点で認識すべきか

IFRS 第 15 号は、収益を一定の期間にわたり認識すべきか、または一時点で認識すべきかを決定するための新しいアプローチを導入している。収益が一定の期間にわたって認識される場合として、3つのシナリオが特定されている。それらは概して、(i) 売手の履行につれて、顧客が売手の履行による便益を受け取り消費する、(ii) 売手は、顧客によって支配される「仕掛品」資産を創出する、(iii) 売手は、別の顧客に転用できない「仕掛品」資産を創出し、当該資産に関して顧客が現在までの企業の作業についての支払をする義務を有する、というものである。収益が一定の期間にわたって認識される場合、顧客への財またはサービスの移転のパターンを反映する最良の方法を使用しなければならない。取引が、上述した3つのシナリオのいずれにも当てはまらない場合には、収益は、支配が顧客に移転したときに一時点で認識される。

このガイダンスは、従前の基準書に含まれているものと異なり、また、従前の基準書よりはるかに具体的であり、一部の企業は、以前に一時に認識していた収益を一定の期間にわたって認識すべき、あるいはその逆と考えるかもしれない。例えば、不動産のオプション販売（建設がまだ進行中か、あるいは建設開始前の売出し）からの収益は、新基準の影響を受ける可能性がある。収益を一定の期間にわたって認識すべきか、または一時点で認識すべきかの判断は、特定の契約条件の注意深い分析に依拠することがよくある。よく似た契約間の非常に小さな差異が、収益認識のタイミングに根本的な影響

をもたらすこともあり得る。このような売上の収益を一時点で認識すべきか、または一定の期間にわたって認識すべきかを判断する際には、企業が建設中の資産を他に転用できるかどうか、および、企業が現在までに履行した作業についての支払を受ける権利に対して、特別な注意を払う必要がある。顧客による契約の解約、縮小および重要な変更を認める契約条件や、そのような状況で売手が現在までに履行した作業に対する十分な補償を、契約上常に受ける権利があるか否かに注目することは、多くの場合で特に重要となる。これらの要因等の判断は、契約条件と各国の法的環境の両方に照らし行う必要がある。

企業が収益を一定の期間にわたって認識すべきと結論付ける場合、企業は、履行義務の完全な充足に向けての進捗度の測定方法を検討する必要がある。IFRS 第 15 号は、企業が進捗度の測定から、企業が顧客に支配を移転しない財またはサービスを除外しなければならぬことを規定している。したがって、進捗度の測定（すなわち、認識すべき収益の割合）は、不動産建設予定の土地の支配が買手に移転するかどうか（および移転の時期）に影響を受ける可能性がある。

契約における異なる財およびサービスはどのように識別されるか

従前の基準書には具体的なガイダンスがなかったことから、契約における区別できる財およびサービスの識別には、かなりの判断の余地が認められていた。企業は、IFRS 第 15 号におけるより詳細なガイダンスの結果（特に、異なる項目間での収益配分方法に関する新しいルール）として、現行の会計方針を修正しなければならない可能性がある。建設会社は、しばしば複数の要素の契約を有し、IFRS 第 15 号は、契約における一定の要素を別個に認識すべきかどうかの判断に影響を与える可能性があり、収益認識のプロフィールに重大な影響を与え得る。

例えば、新基準は、建物の建設の契約の一部として販売される土地の一区画が、別個に会計処理される区別できる財と考えられるかどうかに影響を与える可能性がある。不動産プロジェクトの設計フェーズ、建設フェーズおよび営業フェーズを対象とする建設契約に含まれる別個のサービス義務の識別（および、関連する収益の認識時点）にも影響を与える可能性がある。例えば、設計フェーズの一部として履行されるサービスは、別個に会計処理されるべきか（例えば、開発業者が、しばしばこのようなサービスを別個に販売しているため）、あるいは、契約の建設および／または営業フェーズからは区別できないか。

契約コストを資産化すべきか

収益認識に関するより規範的なガイダンスに加えて、新基準は、契約を獲得するためのコスト（例えば、販売手数料）と、契約を履行するためのコストを区別したうえで、資産化すべきコストを決定する具体的な規準を定めている。このことは、顧客との契約の獲得に直接帰属するコスト（例えば、落札前の入札コスト）が多額に発生する建設会社にとって、論点となる。これらのコストには、契約の履行に関

連するコストと契約の獲得に関連するコストが含まれる可能性があり、発生するコストの性質(または種類)により会計処理が異なる。例えば、契約履行コストの規準を満たす設計コストは、コストの回収見込みを含む一定の規準を満たす場合には、通常は資産化される。一方で、法律コストのような落札前の契約獲得コストは、契約が獲得されるかどうかに関係なく発生するコストであり、通常は費用化される。これとは対照的に、「成功報酬」(すなわち、契約獲得時のみ支払われる手数料)は、契約獲得の増分コストであるため、新基準においては、資産化される。現在は、様々な種類のコストの取り扱いが企業ごとに異なっており、営業利益に影響を与える可能性がある。

新基準は、資産化された契約コストを、財またはサービスの移転のパターンに合わせた規則的な基礎で償却することを要求している。企業は、適切な償却の基礎や償却期間を決定するために判断を用いることが必要となる。

貨幣の時間価値の影響について収益を調整すべきか

IFRS 第 15 号は、融資契約(financing arrangements)および貨幣の時間価値の影響について、新しいより詳細なガイダンスを導入している。不動産開発業者または建設会社の販売には、顧客からのキャッシュ・インフローの時期が収益の認識時期と一致しない融資契約(financing arrangements)を含む可能性がある。新基準に従って、財務要素は、重大性がある場合には、収益とは別に会計処理される。これは前受金にも未収金にも適用されるが、財またはサービスの移転と支払との間の期間が 1 年以内の場合は例外となる。このガイダンスは、場合によっては現行の会計実務を変更する可能性がある。

契約が変更された場合にどのような影響があるか

これまで、契約変更の会計処理方法について基準書のガイダンスは限定的であった。IFRS 第 15 号は、契約変更を将来に向かって(将来の収益の調整として)会計処理すべきか、遡及的に(変更が発生した時の調整として)会計処理すべきかに関する詳細なガイダンスを定めている。不動産セクターにおいては、取決めの範囲または金額が変更されることは、特に建設会社においては珍しくなく、この要求事項が一部の企業にとっての実務の変更を招く可能性がある。

不動産管理業者

対価が変動するまたは不確実な収益はいつ認識すべきか

不動産管理契約には、業績ボーナス、家賃保証、およびその後の不動産の販売に関連した利益配分の取決めのような、重要な変動要素が含まれる場合がある。変動対価については、事後の再見積りの結果として、認識された収益の金額の重要な戻入れが生じない可能性が非常に高い(highly probable)場合にのみ取引価格に算入されるとする、新しい特別な要求事項がある。変動対価および条件付対価に関するこのアプローチは、従前の基準書に反映されていたものとは異なっており、場合によっては、算入すべき対価の金

額の見積りにあたって、相当程度の判断が要求される。結果として、一部の企業にとっては収益認識のプロフィールが変更される可能性がある。

他に何が変更されるのか

上記で述べた主要な変更に加えて、新基準は、収益の報告に関する多くの分野について詳細なガイダンスを導入しており、企業は、収益に関する会計方針に変更が必要となる程度を評価するにあたり、それらのガイダンスのすべてを考慮したことを確認することが必要である。

IFRS 第 15 号の影響に関するより詳細な情報は、IAS Plus (www.iasplus.com) にて、デロイトの IFRS in Focus で提供されている。さらなる業界別の公表物についても IAS Plus より入手可能である。

トーマツグループは日本におけるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド（英国の法令に基づく保証有限責任会社）のメンバーファームおよびそれらの関係会社（有限責任監査法人トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング株式会社、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー株式会社および税理士法人トーマツを含む）の総称です。トーマツグループは日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各社がそれぞれの適用法令に従い、監査、税務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザー等を提供しています。また、国内約 40 都市に約 7,600 名の専門家（公認会計士、税理士、コンサルタントなど）を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はトーマツグループ Web サイト (www.tohmatsu.com) をご覧ください。

Deloitte（デロイト）は、監査、税務、コンサルティングおよびファイナンシャル アドバイザーサービスを、さまざまな業種にわたる上場・非上場のクライアントに提供しています。全世界 150 を超える国・地域のメンバーファームのネットワークを通じ、デロイトは、高度に複合化されたビジネスに取り組むクライアントに向けて、深い洞察に基づき、世界最高水準の陣容をもって高品質なサービスを提供しています。デロイトの約 200,000 名を超える人材は、“standard of excellence” となることを目指しています。

Deloitte（デロイト）とは、英国の法令に基づく保証有限責任会社であるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド（“DTTL”）ならびにそのネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびその関係会社のひとつまたは複数指します。DTTL および各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTL（または“Deloitte Global”）はクライアントへのサービス提供を行いません。DTTL およびそのメンバーファームについての詳細は www.tohmatsu.com/deloitte/ をご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、その性質上、特定の個人や事業体に具体的に適用される個別の事情に対応するものではありません。また、本資料の作成または発行後に、関連する制度その他の適用の前提となる状況について、変動を生じる可能性もあります。個別の事案に適用するためには、当該時点で有効とされる内容により結論等を異にする可能性があることをご留意いただき、本資料の記載のみに依拠して意思決定・行動をされることなく、適用に関する具体的事案をもとに適切な専門家にご相談ください。

© 2014. For information, contact Deloitte Touche Tohmatsu LLC.

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu Limited