

16 財務会計の概念フレームワーク

17 会計方針の開示、会計上の変更及び誤謬の訂正

18 金融商品会計

19 連結会計

20 持分法会計

21 包括利益の表示

22 関連当事者の開示

23 外貨換算会計

24 ストックオプション

25 固定資産の減損

26 棚卸資産の期末評価

27 工事契約

28 退職給付会計

29 資産除去債務

30 税効果会計

31 企業結合

32 事業分離等

33 キャッシュフロー計算書

総論

連結キャッシュ・フロー計算書の作成基準

注記事項

34 四半期財務諸表

総論

四半期財務諸表の作成基準

35 セグメント情報

総論

セグメント情報等

36 1株当たり当期純利益

開示

37 収益認識

☆☆★利息及び配当金に係るキャッシュ・フローの表示区分の考え方2つ		
	受利・受配・支利→営業/支配→財務	②P340 CFに係る取引が損益の算定に含まれるか否かを重視
	受利・受配→投資/支利・支配→財務	②P340 CFに係る取引が投資意思決定か財務意思決定かを重視
☆☆★四半期財務諸表の考え方2つ		
	実績主義	②P350 四半期会計期間を年度と並ぶ一会計期間とみる
	予測主義	②P350 四半期会計期間を年度の一構成部分とみる
☆☆★四半期特有の会計処理2つ		
	原価差異の繰延処理	②P355 原価差異が季節の変動に起因、かつ原価計算期間末までにはば解消、が要件。
	年間見積実効税率による税金費用の計算	②P355 (計算を確認)
四半期財務諸表の表示区分の考え方2つ		
	年度の財務諸表との整合性を考慮しない	②P358 実績主義と整合→しかしこちらは不採用
	年度の財務諸表における表示区分を考慮	②P358 実績主義と整合しない→こちらが採用(四半期FSは年度の業績予測に資することも期待される)
☆☆★セグメント情報の関連情報3つ		
	製品及びサービスに関する情報	②P372 過去の業績と事業の成長可能性を評価するにあたり重要
	地域に関する情報	②P372
	主要な顧客に関する情報	②P372
☆★セグメント情報・関連情報 のほかに開示すべき報告セグメント別情報2つ		
	固定資産の減損損失に関する～	②P373
	のれんに関する～	②P373

読み方、理解の仕方のポイント

CF 資金の範囲②P337	現金同等物の定義(容易に換金可能かつ価格変動リスクが僅少)を確認しておいてください。
投資CF財務CFの表示 ②P342	原則総額表示であることを確認。また純額表示の容認の要件(期間が短くかつ回転が速い)を確認
四半期FSの開示対象期間②P353 ☆☆★	特に①(前期末の要約BS)が対象であることを確認。(前期の同じ四半期末BSではない)
セグメント開示における マネジメントアプローチ②P365 ☆☆★★★	概念フレームワークとの関係の説明を確認。 意思決定との関連性が比較可能性の確保に優先するという点を確認。

収益認識 テキスト読みにくい箇所の補足説明書

ステップ4 取引価格の配分②P397←契約の結合や変更、財又はサービスが別個が一連か、の違いはこの作業に影響を与える。

商品X,Y,Zのセット販売契約(合計取引価格1,200) Xは日常的に販売している 独立販売価格500 Y及びZの独立販売価格は直接観察不能 そこで各々見積もる

製品	単価	
X	500	: 独立販売価格
Y	400	: 同業他社の類似製品に基づく評価 調整した市場評価アプローチ
Z	600	: 見積製品原価400に利益50%を乗せて評価 予想コストに利益相当額を加算するアプローチ
1,500		

合計取引価格1,200なので、値引きを受けている。これを全体に対する値引きと判断した。

X	400	: 500×(1200/1500)
Y	320	: 400×(1200/1500)
Z	480	: 600×(1200/1500)
1,200		

ステップ1 顧客からの契約を識別 契約の結合 ②P390

製品700と2年間保守サービス契約50を別々に販売しつつ、販促の一環として、同時契約に限り保守サービスを20に値引している。→契約の結合、単一の契約として処理

その場合、ステップ4で独立販売価格を基礎に取引価格720を配分→製品672(720×(700+50))、保守サービス48(720×(700+50))

ステップ1 顧客からの契約を識別 契約変更 ②P390

変更時点において、当初契約の未履行分(②P390,391の「残り350個」)の単価の考え方に注目。独立した契約とするならその単価は変えない。独立した契約としないならその単価を変更する。

ステップ2 履行義務の識別 ②P393

②P394 の事例で確認。

ステップ3 取引価格の算定 顧客に支払われる対価 ②P396

当社は製品を小売店に販売する年間契約を締結。年間販売額12,000が定められている。一方当社は取引開始日に顧客に1,200を支払う。これは顧客が製品収納に対応すべく(顧客所有の)棚に変更を加えることへの補償である。

取引開始日		
前払金	1,200	現預金 1,200

販売時		
売掛金	1000	前払金 100
		売上高 900

←企業が1200を支払う約束をした日より収益認識時点のほうが遅いので、ここで収益を減額。

ステップ5 一定の期間にわたり充足される履行義務

要件1つめ 月次給与処理代行サービス

要件2つめ 建設工事(顧客は仕掛品(完成途上のビル)を支配している、と考える)

要件3つめ ソフトウェア開発契約(他社への転用に多額の追加費用が掛かるソフトウェア、中途解約の場合に出来高払いが契約書上明記されている場合)