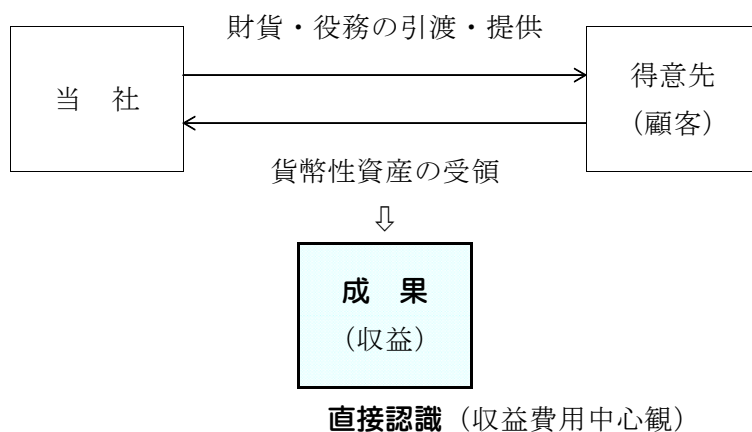


(平成21年9月公表)

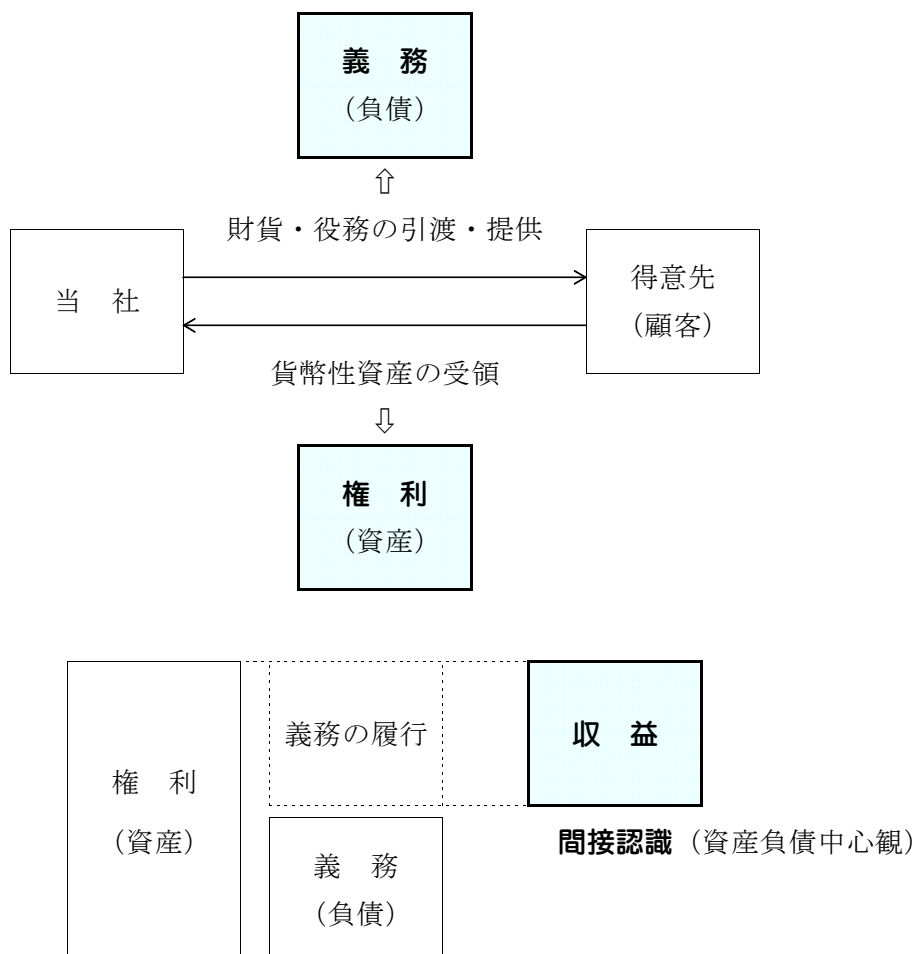
収益認識に関する論点の整理

◆ 収益の認識

(1) 現行モデル（日本基準）



(2) 提案モデル（DP及びED）



◆ 収益の測定

(1) 現行モデル（日本基準）



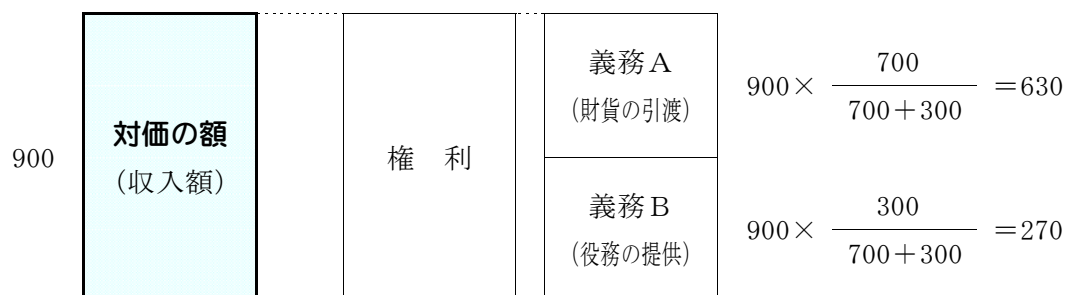
(2) 提案モデル（DP及びED）

当初取引価格アプローチ

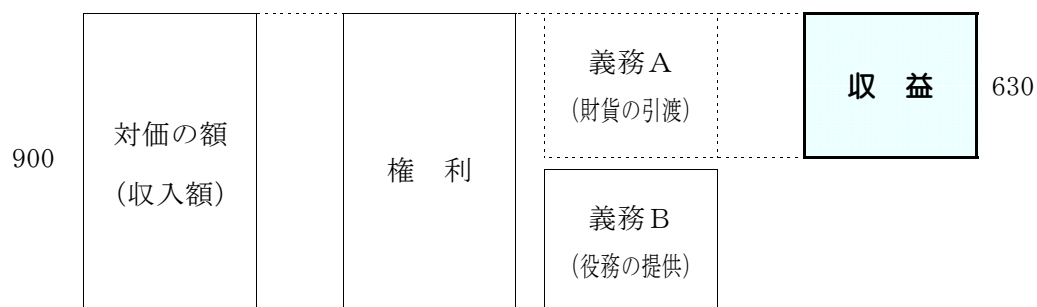
ex エレベータの販売契約（メンテナンス契約を含む）を締結した。契約上の取引価格は900である。

なお、エレベータ及びメンテナンスの独立販売価格は700及び300である。

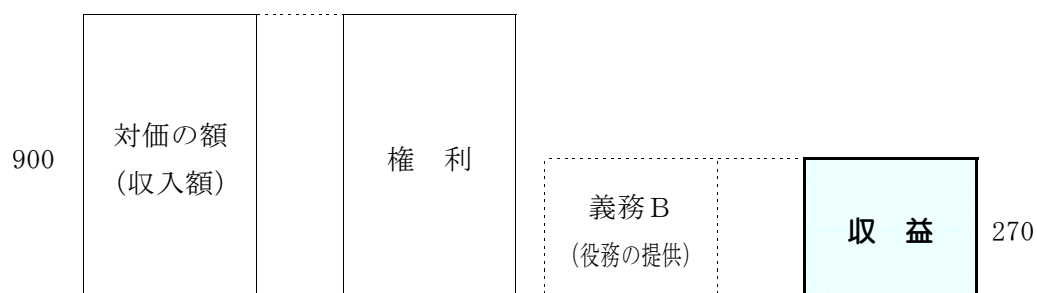
< 契約時 >



< 財貨の引渡時 >



< 役務の提供時 >



◆ 総額表示と純額表示

現行モデル及び提案モデル

(1) (顧客から対価を受け取る) 本人である場合

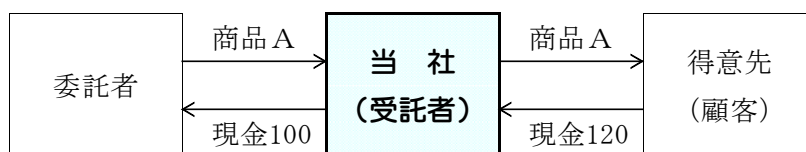
ex 一般販売



現金	120	/	売上	120
売原	100	/	現金	100

(2) (顧客から対価を受け取る) 代理人である場合

ex 委託販売



現金	120	/	現金	100
		/	売上	20

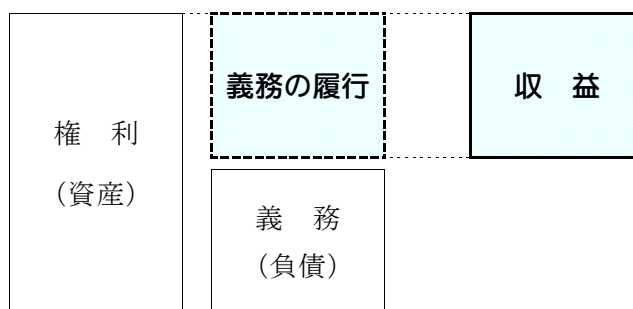
◆ 出荷基準

- (1) 現行モデル（日本基準） ———→ 選択可能な認識基準として認められる
- (2) 提案モデル（DP及びED） ———→ 認められない可能性が高い

◆ 回収期限到来基準及び回収基準

- (1) 現行モデル（日本基準） ———→ 選択可能な認識基準として認められる
- (2) 提案モデル（DP及びED） ———→ 認められない可能性が高い

提案モデル



＝顧客が財貨又は役務に対する支配を獲得した時点
＝着荷時点、検収時点
≠出荷時点、回収期限到来時点、回収時点

◆ 工事進行基準

- (1) 現行モデル（日本基準） ———→ 成果の確実性が認められる場合の認識基準
- (2) 提案モデル（DP及びED） ———→ 現行モデルと同様になる可能性が高い

提案モデル

工事契約など
＝財貨又は役務のデザイン又は機能が顧客に固有のものである場合
⇒顧客は仕掛品に対する支配を獲得している