

上場準備段階で早期検討が必要

# 収益認識基準

全体像を学び、**自社への影響範囲・適用イメージ**を掴む！

IPO塾  
ウェビナー

3月5日(火) 14:00～15:30  
「ケーススタディで学ぶ収益認識基準」

講演資料  
(サンプル)

ご参加された  
お客様の声

をご紹介します！

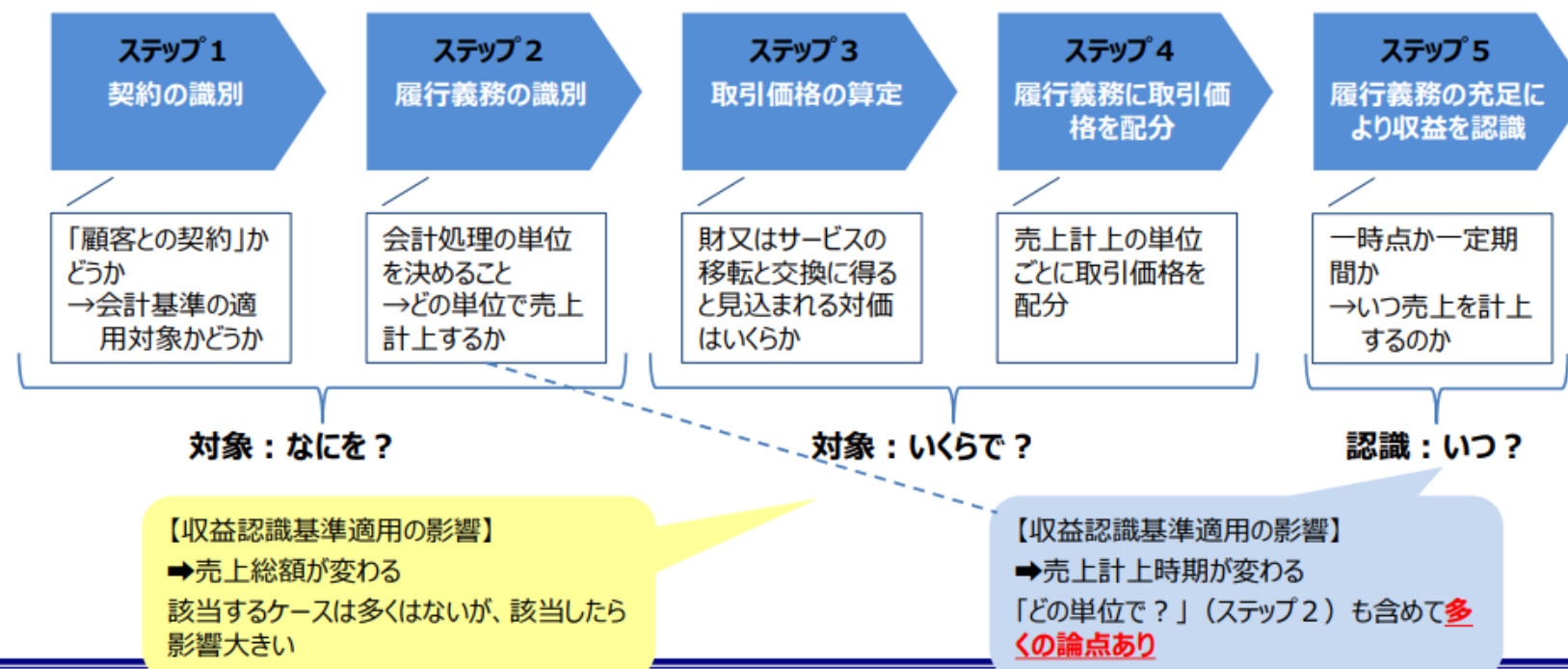
## Ⅲ 基本となる原則 (5ステップ)

### 基本となる原則 (基準16項)

『約束した財又はサービスの顧客への移転を、当該財又はサービスと交換に企業が権利を得ると見込む対価の額で描写するように収益の認識を行うこと』

➡この大原則に従うため、5つのステップを適用し、具体的な手順に従って収益が認識される

### 5つのステップ (基準17項)



収益認識基準の全体像と収益を認識するための5ステップについてわかりやすく解説!



## Ⅲ 契約の変更

ステップ1  
契約の識別

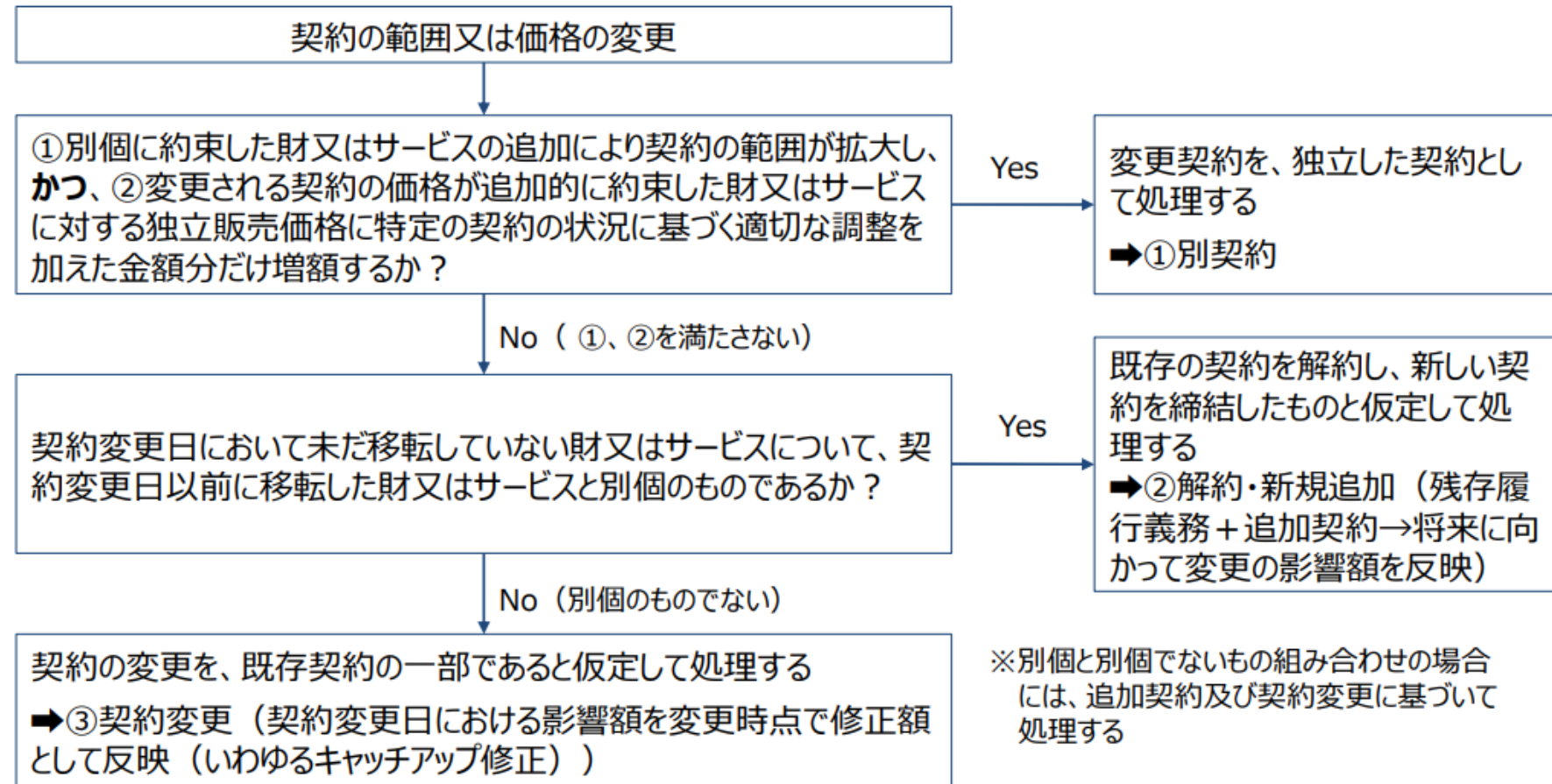
ステップ2  
履行義務の識別

ステップ3  
取引価格の算定

ステップ4  
履行義務に取引価格を配分

ステップ5  
履行義務の充足により収益を認識

契約の変更（契約の範囲又は価格の変更）が行われた場合、変更の状況・ケースの応じて処理を行う。



フローチャートや図表などを用いながら解説するため、理解が進みます。



## Ⅲ ステップ1 基本的な考え方

ステップ1  
契約の識別

ステップ2  
履行義務の識別

ステップ3  
取引価格の算定

ステップ4  
履行義務に取引価格を配分

ステップ5  
履行義務の充足により収益を認識

### ケーススタディ②

契約識別の5要件に照らし、以下の内容が正しいかどうか○×で答えよ。

No	事例	解答
1	取引先と業界慣行に従い、口頭ベースで契約金額や作業内容を合意しているが、書面等で当該内容が明確に確認できないため、契約識別の5要件いずれも満たしていない。	
2	契約書上の情報などから取引価格を算定することは可能であるものの、契約書上では取引価格などの支払条件は明記されていないため、契約識別の5要件はいずれも満たしていない	
3	A社が製作したソフトウェアをB社に販売したが、B社は当該ソフトウェアをC社に販売し、C社はA社に販売した。当該一連の取引は、契約識別の5要件をいずれも満たしていない	



実務的な内容のケーススタディを用意。

自身の理解度を確認しながら学ぶことができます。

## ご参加されたお客様の声



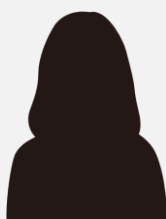
知識の無い状態からだったが、  
**初歩的な部分**をわかりやすく説明いただけた。

(東京都 | IT・情報通信業)



大枠は理解していたものの、細かい検討事項について曖昧だった  
見積もりの方法や具体的な適用条件などの**理解が深まった**。

(東京都 | 卸売業)



**実務に即したケーススタディ**が用意されていて、  
どのようなポイントで判断すればよいのか分かりやすかった。

(神奈川県 | 不動産業)



弊社はIPOに向けて準備を始めたばかりだが、  
会計処理の手戻りが発生するところだったと分かった。  
**すぐに対応しようと思う**。

(東京都 | IT・情報通信業 | 5年内IPO予定)

セミナーに申し込む

上場準備段階で早期検討が必要

# 収益認識基準

全体像を学び、**自社への影響範囲・適用イメージ**を掴む！

IPO塾  
ウェビナー

3月5日(火) 14:00~15:30  
「ケーススタディで学ぶ収益認識基準」

皆様のご参加をお待ちしております。

セミナーに申し込む