

企業会計基準委員会御中

社団法人 日本証券アナリスト協会

「顧客との契約から生じる収益に関する論点の整理」について

2011年1月20日に公表された標記の論点整理（以下『論点整理』）について、当協会の企業会計研究会で検討した結果、下記のとおり意見を申し上げます。

なお、国際会計基準審議会（以下IASB）及び米国財務会計基準審議会（以下FASB）の公開草案（以下ED）「顧客との契約から生じる収益」について、2010年10月1日に企業会計基準委員会（以下ASBJ）の専門研究員を講師に招き、勉強会を開催した。勉強会には98名の検定会員が参加し、うち45名（46%）は勉強会後のアンケートに回答した。このアンケート調査と企業会計研究会の委員による議論を踏まえて、10月22日にIASBへ意見書を提出した。アンケート結果は当意見書に添付した。

記

（質問3）【論点2-1】 履行義務の識別

履行義務を収益認識の単位とすることに同意しますか。同意する場合、財又はサービスが区別できる場合の基準は、十分であると考えますか。また、同意しない場合、どのような収益認識の単位が適切と考えますか。

同意する。上記アンケートのQ2「企業分析において、『契約』や『履行義務』という概念を使うことは、実際の企業行動を理解するのに有効だと思いますか」という質問に対して、「企業行動の理解に従来よりも有効な優れた概念だと思う」回答者が18%、「慣れてしまえば企業行動の理解に有効な概念だと思う」回答者が76%を占めた。

例えば、携帯電話端末を通信料と一体で提供する契約のように、複数の要素からなる契約が重要性を増している。『論点整理』の第62項（EDの第23項）は、財・サービスの識別や履行義務の区別について、全体として合理的な基準を提供していると考えられる。

（質問4）【論点2-2】 履行義務の充足

財又はサービスの支配の移転に着目して収益認識を行うことに同意しますか。

支配の移転という考え方の導入により、工事進行基準の適用が可能になったと考えられるため、支配アプローチによる収益認識に同意する。

(質問5) [論点2-2] 履行義務の充足

支配の考え方及び顧客が財又はサービスの支配を獲得している指標は、実態に応じた判断を行うために十分であると考えますか。不十分であるとするれば、どのような考え方又は指標があれば適当と考えますか。

不十分と考える。アンケートの Q4「財やサービスが顧客へ移転したかを判断する基準として、提案されている4つの指標は有効だと思いますか」という質問に対して、「思う」回答者は半数以下の43%に留まった。

我々は工事進行基準を幅広く適用可能にすべきと考えており、『論点整理』が支配獲得の指標としている第85項(1)～(4) (EDの第30項(a)～(d))には、この観点から追加の指標が必要である。具体的には第85項(1)～(3)は支配の移転の実現指標であり、第85項(4)は支配の継続的移転の判断基準であるが、この両者のギャップが大きく、これを補完する指標が必要であろう。

(質問6) [論点2-3] 財又はサービスの継続的な移転

継続的な移転と判断される場合の考え方及び指標は、実態に応じた判断を行うために十分であると考えますか。不十分であるとするれば、どのような考え方又は指標であれば適当と考えますか。

EDの第30項(d) (『論点整理』の第85項(4))によって、ほとんどの長期サービス契約はカバーされるとIASBは考えているのかもしれない。しかし、実際には標準的なデザイン・機能を用いながらオーダーメイドの長期契約が多数存在する。我々はこうした契約が、顧客の都合で解約した時には没収される相当額の預託金やキャンセル料を含む場合、あるいは代金の分割支払を含む場合には、これらを支配の移転の重要な根拠として、財またはサービスが継続的に移転しているとみなすべきと考えている。

我々はIASBに対し、時間(長期契約であること)及び支払(預託金または分割支払)の要件を共に満たす契約は、第30項(d)の指標を十分に満たさなくても、支配が継続的に移転する契約とみなせる指標の追加を提案しており、ASBJからも働きかけていただきたい。

(質問8) [論点3-1] 取引価格の算定

取引の対価の回収可能性について、次のいずれが適当と考えますか。

- ・取引の価格に反映する(収益の減額)
- ・収益は約束した対価で認識し、信用リスクの影響は収益とは別の損益として認識する(受取債権の減損等)。

また、上記以外に、適当な会計処理がありますか。

『論点整理』の第129項と同様に、収益は約束した対価で認識し、信用リスクの影響は収益とは別の損益として認識する方が適当であろう。財またはサービスの販売と、それに伴う顧客の信用リスクは一体ではなく、販売時にどれだけ信用リスクを取るかは、販売とは別個の企業判断である。

従って、販売はグロスで計上し、信用リスクは別途、費用として認識するという現行処理の方が、企業の意思決定過程をより忠実に描写している。また、アナリストの企業分析や企業間比較においても、信用リスク控除後のネット販売高しか示されないよりも、グロス販売高と貸倒費用という2つの情報がある方が利便性は高いであろう。

具体例で考えてみよう。同業のA社とB社は共にCU100を売り上げた。顧客の信用リスクをアグレッシブに取るA社はCU15の貸倒を予測し、保守的なB社はCU2の貸倒を見込んでいる。EDの提案では、A社の売上はCU85、B社の売上はCU98と表示される。我々はこうした表示よりも、売上は共にCU100で貸倒費用がA社CU15、B社CU2と表示するほうが、投資の意思決定における有用性が高いと考えている。

こうした実務的な点に加えて、EDの提案は理論的にも問題がある。EDによれば、長期契約の信用リスクは契約時に認識されるが、これは金融商品に適用される期待損失モデルとの整合性に欠けている。また、実現した信用リスクが当初の見通しを下回った部分を売上に戻れずにそれ以外の損益へ計上する点は、提案モデルの脆弱性を示すと考えられる。

(質問9) 【論点3-1】取引価格の算定

取引価格の算定に際して、上記の他、貨幣の時間価値、現金以外の対価及び顧客に支払われる対価の影響を考慮することについて同意しますか。同意しない場合、どのような会計処理が適当と考えますか。

取引価格の算定に際して、貨幣の時間価値を考慮するIASBの提案は合理的であり、我々も同意する。

(質問14) 【論点6-2】注記

第197項から第204項に示されている開示内容に同意しますか。同意しない場合は、どのような開示内容が適当と考えますか。

アンケートのQ7「EDで提案されている開示(EDの第69項～第83項(『論点整理』の第197項～第204項)、EDのB92～B96参照)によって、顧客との契約から生じる収益及びキャッシュ・フローの金額、時期、不確実性などを理解し、企業を分析するのに有用な情報が得られると思いますか」という質問に対して、回答者の77%は「提案されている開示で十分である」と回答した。しかし、当研究会における議論では、一部の委員から、

ED の開示要求には必ずしも企業分析に役立たない項目も含まれ開示要求過多になっているという意見や、実務的に監査の難しい内容が含まれているという懸念が表明された。

以 上

「IASB/FASB 収益認識公開草案」に関するアンケート

10月1日(金)に開催した勉強会「IASB/FASB 収益認識公開草案の概要について」の参加者98人に対して、10月4日(月)にアンケートを送付した。10月8日(金)の締切りまでに45人から回答があり、回収率は46%であった。

Q1：IASB は公開草案「顧客との契約から生じる収益」の中で、顧客との契約に基づく単一の収益認識原則として『支配アプローチ』を提案しています。この『支配アプローチ』によって、現行の実現・稼得モデルによる収益認識と比べて、企業分析に有用な情報が得られると思いますか。

(a) 思う。	8人	17.8%
(b) 思わない。	8人	17.8%
(c) どちらともいえない。	29人	64.4%
合計	45人	100%

Q2：支配アプローチは、企業の顧客からの対価に対する権利と、顧客に財やサービスを提供する義務（『履行義務』）で構成される『契約』を出発点としています。企業分析において、『契約』や『履行義務』という概念を使うことは、実際の企業行動を理解するのに有効だと思いますか。

(a) 企業行動の理解に従来よりも有効な優れた概念だと思う。	8人	17.8%
(b) 慣れてしまえば企業行動の理解に有効な概念だと思う。	34人	75.5%
(c) 企業行動の理解には適さない概念だと思う。	3人	6.7%
合計	45人	100%

Q3：支配アプローチでは識別要件に従って、一つの商取引が単一の『契約』・『履行義務』として処理される場合と、複数の『契約』・『履行義務』に分割されて個々に処理される場合があります。この様な会計処理によって、企業分析にとって有用な情報が得られると思いますか。

(a) 思う。	16人	35.5%
(b) 思わない。	8人	17.8%
(c) どちらともいえない。	21人	46.7%
合計	45人	100%

Q4: 支配アプローチでは、「財やサービスの『支配』を顧客が獲得した時点」で「履行義務は充足され（消滅し）」、収益が認識されます。『支配』の移転という考え方を導入することで、工事進行基準の適用が可能になりました。財やサービスが顧客へ移転したかを判断する基準として、提案されている4つの指標は有効だと思いますか。

(a) 思う。	19人	43.2%
(b) 思わない。	8人	18.2%
(c) どちらともいえない。	17人	38.6%
合計	44人	100%

Q5: IASB は取引価格の決定に際して、現行の我が国の実務とは異なり、①回収可能性、貨幣の時間価値、現金以外の対価、顧客に支払われる対価などを収益金額に反映し、②変動性のある対価については、確率加重による見積りをする様に提案しています。この提案は、企業分析にとって有用な情報の提供につながると思いますか。

(a) 思う。	13人	29.6%
(b) 思わない。	17人	38.6%
(c) どちらともいえない。	14人	31.8%
合計	44人	100%

Q6: 上記 Q5 の具体例として、現行の我が国の実務では信用リスク相当額が引当金として両建てでグロス表示されていますが、IASB の提案によると売上高から差し引いて表示されることとなります。この様な会計処理によって、企業分析にとって有用な情報が得られると思いますか。

(a) 思う。	11人	25.0%
(b) 思わない。	23人	52.3%
(c) どちらともいえない。	10人	22.7%
合計	44人	100%

Q7: 公開草案で提案されている開示（「公開草案」30頁の69～83、75頁のB92～B96参照）によって、顧客との契約から生じる収益及びキャッシュ・フローの金額、時期、不確実性などを理解し、企業を分析するのに有用な情報が得られると思いますか。

(a) 提案されている開示で十分である。	34人	77.3%
(b) 提案されている開示だけでは重要な情報が不足している。	6人	13.6%
(c) 提案されている開示の中に不要なものがある。	4人	9.1%
合計	44人	100%

Q8: 上の Q6 で**(b)**または**(c)**と回答した方は、以下に具体的に書いてください。

コメント欄省略

Q9: この件に関する全般的なご意見や、上記 Q1～Q7 には含まれない追加的な意見のある方は、以下に自由に書いてください。

コメント欄省略