

2011 年 3 月 25 日

SAAJ NEWS RELEASE

「顧客との契約から生じる収益に関する論点の整理」について意見書を提出

(社)日本証券アナリスト協会(会長：稻野和利 野村アセットマネジメント会長)は、2011 年 1 月 20 日に公表された標記の論点整理について意見書を作成し、3 月 25 日(金)に企業会計基準委員会(ASBJ)へ提出しました。

【意見書のポイント】

- ✓ 履行義務（財又はサービスを顧客に移転するという当該顧客との契約における強制可能な約束）を、収益認識の単位とすることに同意する。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、当協会は 2010 年 10 月 1 日に会員向け勉強会を開催した。その参加者に対するアンケートでも、「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%を占めている。
- ✓ 財又はサービスの支配の移転という概念の導入により、工事進行基準の収益認識への適用が可能になったと考えられるが、『論点整理』が示す「支配の移転の実現指標」と「支配の継続的移転の判断基準」のギャップが大きい。IASB は「支配の継続的移転の判断基準」で、ほとんどの長期サービス契約をカバーできると考えているかもしれないが、これを補完する指標が必要であろう。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、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。
- ✓ 信用リスクを考慮して収益を減額するという IASB の提案よりも、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。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。

【添付資料】「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

本件に関するお問い合わせは下記まで

(社)日本証券アナリスト協会

電話：03-3666-1577

担当：教育第一企画部長 貝増 真