

# 関係者からの意見発信

## ～産業界、監査人、証券アナリストの立場からの IASB 公開草案に対する意見及び懸念事項～

### 産業界からの意見発信

住友商事(株)フィナンシャルリソース  
グループ長補佐 (IFRIC 委員)

おうち たかつく  
鷺地 隆継



本プロジェクトは、IASBとFASBの共同プロジェクトであり、単一の原則を採用することによって複雑な現行基準（特に US GAAP）の簡素化を図ることを意図しているため、歓迎できる。また、顧客対価アプローチを採用したことによって、ほとんどの場合は現行実務を大きく変えることなく適用できるのではないかと考えられる。

しかしながら、いくつかの点において、一時的な混乱や実務負担増につながる潜在的なリスクがあることを指摘しておきたい。例えば、以下のような点である。

- ① 『支配の移転』という新しい概念を用いたこと
- ② 取引価格に顧客の信用リスクを織り込むこと
- ③ 顧客との契約内容の開示

①について、これまでは収益認識の判定基準はリスクと経済便益の移転を要件としており、日本における実務慣行ともなじむため、大きな混乱は想定されていなかった。しかし、EDではこれを『支配の移転』という新しい概念に切り替えたため、場合によっては、売上計上のタ

イミングが根本的に変わってしまう可能性がある。例えば、造船ドックにおける船の建造工事などでは、物理的支配が顧客に移転していないので、工事進行基準の適用が困難になるのではないかと議論がある。ほかにも物理的な支配は移転しているが、リスクが留保されている取引など、リスクの移転時期と、支配の移転時期とが明らかに異なるような取引は、いくらかでもある。また、リスクと便益の移転を基準として収益が計上されることを前提として仕組んだ契約や取引もあり、現行取引の契約や計上方法を早い段階で精査・整理して対策を検討しておく必要がある。

②について、EDでは取引価格に顧客の信用リスクを反映することとなっているが、これは実際の契約に基づき顧客が支払義務と認識している金額と異なる金額で収益を計上することとなり、実務上の混乱を招く可能性がある。例えば、収益認識された取引価格と異なる金額で顧客との残高照合を行わねばならない。収益認識や顧客の売掛債権の管理と、リスクマネジメントとしての与信管理は、通常分離して行われており、これをどのタイミングで統合するのかと

いう難しい実務が予想される。

③について、EDでは顧客との契約内容の開示を求めており、契約資産及び契約負債の期首残高から期末残高への調整表などの開示が求められている（注記は純額のみ）。しかしながら企業において、通常のルーティンの営業活動についてすべて契約管理残高管理が行われているわけではなく、実際に売上があってから伝票処理を行うケースも多い。ところがEDの要求に応えるためには、契約の段階からすべて会計情

報として管理せねばならない。しかし、実際にはどの時点で契約が成立し、どういった金額で計上すべきかの判断基準は明確でない。せっかく顧客対価アプローチによって収益計上そのものについては現実的な扱いが可能になったにもかかわらず、注記資料作成のために実務作業を根底から見直す必要が生じるとすれば、その前にその注記情報の有用性についての議論をもっと深めるべきである。

## 監査人からの意見発信

新日本有限責任監査法人 シニアパートナー まつおか ひとし  
松岡 寿史



IASB 公開草案「顧客との契約から生じる収益」（以下「公開草案」という。）で提案されている基本原則（Core principle）、すなわち、企業は、財又はサービスを顧客に移転した時点（顧客が財又はサービスの支配を獲得した時点）で、顧客から受け取る又は受け取る時期待される対価の金額で、顧客との契約から生じる収益を認識すべきであるとする基本原則については、基本的に賛成であるものの、例えば、以下の主要な点について懸念を有している。なお、文中意見に係る部分は私見であることをお断りする。

### 1. 財又はサービスの連続的な移転の概念が適用される取引タイプの明確化

公開草案は、特定のサービス契約や工事契約に関して、財又はサービスの連続的な移転という概念を導入し、いわゆる進行基準を適用した場合と類似の結果となるよう（投資意思決定に有用な情報提供が可能となるよう）考慮されていると推察している。しかしながら、現行の支

配の移転時点に関するガイダンス及び関連する適用ガイダンスでは、財又はサービスの連続的な移転概念が適用される取引範囲が明確でなく、経済的に類似の取引が実務上異なって会計処理される可能性が高いため、財又はサービスの連続的な移転概念の適用される取引タイプを明確にすべきである。

### 2. 約束した財又はサービスの移転時点に関するガイダンス及び適用ガイダンスの見直し

公開草案は、財又はサービスの支配が移転しているかどうかの判断指標として、以下の4つを示し（para.30）、いずれの指標も、単独で、顧客が財又はサービスの支配を獲得したかどうかを決定するものではないとしている（para.31）。

- 顧客が、無条件の支払義務を負っている
- 顧客が、法的所有権を有している
- 顧客が、物理的に占有している
- 財又はサービスのデザイン又は機能が、顧

客に固有のものである

上記(d)の指標は、財又はサービスの連続的な移転という概念の導入に伴い示されたものと推察するが、上記の(a)、(b)及び(c)の指標とは明らかに性格を異にするものであるため、財又はサービスの連続的な移転概念が適用される取引タイプの明確化と首尾一貫して4つの指標の関係についても明確にすべきである。なお、上記(d)の指標で示されている固有性の程度も明確でないため、追加のガイダンスが必要である。

また、サービスの移転時期に関しては、上記の4つの指標のうち、(a)と(b)の指標だけが関連することになるが、それだけではサービスがいつ移転したか判断するためには十分に機能するとは考え難いため、追加ガイダンスが必要である。

### 3. 開示要求の見直し及び監査可能性の担保の必要性

財務諸表利用者が、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、時期及び不確実性を理解するために役立つ開示を要求する、

という公開草案の目的には、基本的に賛成であるが、公開草案が要求している開示は現行のそれと比較しても相当量であり、しかも一部の開示には、例えば、当初の期間が1年を超えると見込まれる契約についての残存する履行義務の金額やそれらが充足されると見込まれる時期が含まれており、そのような開示は公開草案の目的に必ずしも合致しているものではない。例えば、残存する履行義務の履行時期の決定は、通常、経営者の予測によることが多く、実務上の諸要因等により履行義務の充足時点に係る不確実性は高いと考えられるため、一旦開示した履行義務の充足時期が結果として大きく変更となる可能性もある。そのため、そのような決定は投資意思決定に有用な情報を提供するために十分なほど正確なものではない可能性があり、かつ、その見積りは客観的な要素や仮定というよりはむしろ主観的な要素に基づくものであるため、監査可能でない可能性もある。したがって、一部の開示については、費用対効果の観点に加えて開示情報の監査可能性の観点から、見直しを行うべきである。

## 証券アナリストからの意見発信

日本証券アナリスト協会、企業会計研究会委員  
大和住銀投信投資顧問(株)シニア・ファンド・マネージャー

くぼた まさゆき  
窪田 真之



6月に発表されたIASB/FASBの収益認識の公開草案を見て、正直ホッとしました。以前発表された収益認識のディスカッションペーパー(DP)で問題と思われた点は改善され、収益認識の統一基準として、よくできた内容に仕上がっていたからです。細かい点でまだ問題は残っていますが、全般的に「これなら、日本でも採用してほしい」と合格点を与えられます。

財務諸表の利用者として、特に評価できる点は、以下の3点です。

#### ① 売上高の水増しがなくなり、売上高ランキングやシェアの信頼性が高まる。

売上高ランキングや売上高シェアの上位に出ることは、企業の信用にとって、大きなプラスになります。だから、企業には、常に「売上高

を大きく見せたい」誘因が働きます。1980年代までは、見かけ上の売上高を大きくするために、短期トレーディングをやって売上高をかさ上げする企業もありました。今は、そういう水増しは認められなくなりましたが、それでも、まだ売上高を大きく見せる余地が幾分残っています。

新収益基準で、売上高が真の実力ベースになることは朗報です。特に、歓迎したいのは、在庫リスクを負わない販売では、純額（原価を差し引いた粗利）だけしか収益認識できなくなることです。このルールが適用されると、小売業や卸売業で、会計上の売上高が激減する企業が出てきます。そうなることで、売上高ランキングの信頼性は一段と高まります。

また、新基準では、事後的な値引きやリベートの支払いが常態化している場合には、その見積り額を売上高から控除します。販売時にポイントを発行した場合は、将来予想されるポイント使用額を売上高から差し引きます。アフターサービスのコストが売上高に乗せられている場合は、サービス部分の収益認識をサービス実行時点まで遅らせます。こうした一連の規定によって、売上高の信頼性、さらに、総資産回転率・売上高利益率など経営分析にとって重要な指標の信頼性は高められることになります。

ただし、新基準に対して、アナリスト協会として1つ反対している点もあります。売上高から、信用コストを控除するルールです。信用コストは、売上高から直接控除するのではなく、別途、引当金をたてるべきだという意見を提出しています。

## ② 工事進行基準が利用可能になる

以前、IASBから発表された収益認識のDPでは、工事進行基準が使えなくなる可能性が示唆されていました。このDPに対して、日本のアナリスト協会は強い反対意見を出しました。「日本企業は、今、工事進行基準を導入するために必死の努力をしている。工事進行基準を導入するために、長期契約の採算管理を厳格化する必要が生じており、それが、企業経営に良い影響をもたらしている。今ここで、工事進行基準を認めないようにすることは、時代のネジを逆に回すようなことだ」という意見です。

紆余曲折はありましたが、今回、工事進行基準が認められるようになったことは、素直に評価できます。

## ③ 長期契約の受注内訳が開示される

受注産業の分析では、将来の収益やキャッシュフローを予想する上で、受注の内訳を知ることが重要です。今回、受注内訳が開示されること、また、追加コストの発生で不利な履行義務が発生した場合、それも速やかに開示されるようになることを歓迎します。

ただし、アナリストは、情報は多ければ多いほどいいとは考えていません。契約資産や履行義務の開示について、世界各国のアナリストが懸念しているのは、「重要性の低い瑣末な情報が大量に開示されることによって、重要な情報がわかりにくくなる」ことです。開示に必要な項目は多岐にわたっていますが、「重要性の原則」をよく考えて、あくまでも重要性の高い情報にしぼった開示としてほしいと思います。