



### IASB と FASB のディスカッションペーパーを巡って ー収益認識について IASB の議論からー

今回は、ディスカッションペーパー（以下、DP）のみならず、DP に対するコメントレターを踏まえて 2009 年 9 月に行われた IASB の会議とそれに向けた IASB のスタッフのペーパーに基づいて解説する。

#### 「リスクと経済的価値の移転」から「支配 (control) の移転」へ

収益認識基準についての DP は、IASB と FASB の両ボードが達した暫定的合意に基づくものであるが、今や従来の収益認識基準 (IFRS18 号) に代わる、新しい基準の基本的なコンセプトとしての地位を得つつある。その内容を一言で言えば、「リスクと経済的価値 (risk and reward) の移転」から「支配 (control) の移転」への変更である。

#### キーワード“Control”についての IASB の暫定結論

2009 年 9 月に開催された IASB は、収益認識時点を「商品またはサービスの移転 (transfer) 時点」とし、それは“when the customer obtains control of it”つまり、「顧客がその control を得た時」であることを明確にするとともに、下記の点で合意した。

- まず、“control” を次ぎのように定義することを検討した (considered・・・結論とはならなかったが、今後の議論の基礎として尊重されるものである)。商品またはサービスを control するとは、企業の“**present ability to direct the use of and receive the benefit from that good or service**”=「商品またはサービスの便益を使用し受取ることを指示する現時点の能力」である。
- 次に、次ぎの事を「暫定的に決定した (Decided tentatively)」。“an entity should assess the transfer of control **from the perspective of the customer.**”=「企業は、支配の移転を、顧客のパースペクティブ (視点) から評価しなければならない。
- 第三に、顧客が約束された資産をコントロールしたことの指標 (indicator) となるものには、例えば次ぎのような事例があげられる事が検討された。
  - ① 顧客が無条件で支払わなければならない (また返金を要しない) 義務を持つこと
  - ② 顧客が法的所有権を持つこと
  - ③ 顧客がその資産を他者に対し、売ったり、交換したりできること
  - ④ 顧客がその資産を物理的に占有していること
  - ⑤ 顧客がその資産の占有を実行する能力を持つこと

- ⑥ 顧客がその資産のデザインや機能を特定すること
- ⑦ 顧客がその資産につき継続的な管理に関与 (involve) すること
- ⑧ 顧客がその資産を債務の保証や担保とすることができること

### 浮かび上がった重要な論点

このディスカッションで浮かび上がった重要な論点は、以前から IASB のスタッフの間で議論されてきたことであり、このボードのためにスタッフが用意したペーパー (Agenda reference - IASB Meeting Staff Paper- 5A,5B, September 2009, Project: Revenue Recognition, Topic: Control) では、かなり突っ込んだ問題提起が行われている。

下記はその全体構造である。

- A) What is control? コントロールとは何か?
- B) From whose perspective should control be assessed? だれの視点か見て、コントロールのあるなしを判定するのか? (売り手企業側の視点 VS 顧客の視点)
- C) What are the indicators that the customer has obtained control of a good or a service? 顧客が商品やサービスのコントロールを得た指標とは? 「リスクと経済的価値」はどんな意味を持つか?
- D) How do the proposed indicators apply to services and construction contract? 提案された指標は、サービスや建設工事契約においてどう適用されるか?

このペーパーは、収益認識で問題とすべき点を的確に俎上にのせており、control を議論し、実際に適用する上で、多いに役立つ問題提起となっている。また、これを読むと、control 概念を明確することが、他の重要なプロジェクト、例えば「金融資産の認識の中止」や「概念フレームワーク」プロジェクトの議論にも大きな影響を与えることにも言及しており、この問題の波及の大きさを物語っている。

これら全てをここで取り上げるのは紙数の関係もあって無理なので、できれば原文にあたって欲しい。英語的にも分かり易く、非常に参考になる。できれば、原文全体を読んで欲しいところであるが、ここでは、ポイントになるところをあげて説明する。

#### A. What is control

スタッフペーパーは、まず「コントロールとは何か?」につき、辞典や IASB や FASB で公表されてきた文書の中から整理し、次ぎのような形で結論を引き出している。

### 現存する control の定義との関係

まず、control について、オンライン英英辞典 (Webster's, Oxford's) により、通常の意味を参照し、財務報告のコンテキストの中での使い方、特に「連結」において使用されているその意義に言及している。スタッフは、当然一般的意義と矛盾せず、可能な限り他の定義と調和する定義を探求する姿勢を示すとともに、そこに矛盾や不整合があれば、何らかの整理をすべきであると考えているわけである。

特に、スタッフは、「連結における企業の支配(control)」と共通の定義を創ることは可能であるにしても、とりあえず収益認識においては特に「商品またはサービスに対する支配(control)」の概念を明確化することが必要であるとして焦点を明確にしている。

しかし、それは、一般的定義を無視するというわけではなく、そうした特定の目的のための定義に「貫かれている」。特に、control が、「ガイドし、運営や事態の方向等に影響を及ぼす」という積極的な力であるとともに、「制限し、規制する」力でもあるという点は重要である。

### 金融資産の認識の中止 (derecognition) との関係

「金融資産の認識の中止 (deregulation of financial asset)」(公開草案) とは整合的であるべきではないかと指摘し、「返品権利つき売買」の場合の「継続的関与 (continuing involvement)」の判定においては、不整合が生じ得ることなどにも言及して、両プロジェクト (収益認識プロジェクトと認識の中止プロジェクト) に対する注意を喚起している。これは、結局「支配 (control)」を評価する際の、「リスクと経済的価値 (risks and rewards)」の役割の関係如何という問題に関係している。

### 概念フレームワーク・プロジェクトとの関係

ボードは、概念フレームワーク・プロジェクトと control の関係についても言及している。現在のフレームワークでは、資産概念において、control という用語を使用しているが、実際には、control は一部のユーザーの間では「企業の control (支配)」との関係でのみ誤って理解される場合があるため、ボードはそのプロジェクトにおいては暫定的に control の代わりに “right or other access” という言葉を使用している。しかし、スタッフは、control を使用すべきであると考えている。

また、“economic resource” は典型的には “goods and services” を指すので、この提案モデルでは goods and services (商品とサービス) としている。

### 提案されている **control** の定義について

ここは、次の「誰のパースペクティブによるか？」と並んで、最も核心的な部分である。まず、SP は、IASB の「連結財務諸表」公開草案の次の部分を参照している。「それは、二つの主要な構成要素からなっている。その一つは、企業が **direct** (指示) 又は **restrict** (制限) する、**power** (力) または **ability** (能力) であり、もう一つは、その企業の **power** または **ability** の結果得られる「潜在的な経済的便益または見返り」(**potential economic benefit , or return**) である。」(パラ 26)

そして、SP は、UK (英国) の企業会計基準ボードが **control** について述べている次の箇所を引用し、これに従ってコントロールの定義をするようリコmendしている。

Control has two aspects: the ability to deploy the economic resources involved and the ability to benefit(or to suffer)from their deployment. To have control, an entity must have both those abilities.

「コントロールは、二つの側面を持っている。一つは、関係する経済的資源を **deploy** する能力であり、もう一つは、その **deployment** により 利益を得る (または損害を受ける) 能力である。 **control** のためにはこれらの双方の能力を持たなければならない」

\* これを理解するためには、**deploy** という言葉の意義が重要である。**deploy** は、英和辞典では「配置につく、展開する」等と訳されている。しかし、**deploy** は主に軍事で使用される言葉で、" to organize or position them(military resources) so that they are ready to be used " (コウビルド英英辞典) とあるように、「(直ぐに) 使用することができるように、その資源を組織し、配備する」ことであり、その **deployment** をする能力があり、かつそれによって利益を得る能力があることが、**control** の要件である。

ここから、ボードに対し、**control** についての次の定義のリコmendを行なったわけである。

Control of good or a service is an entity's present ability to direct the use of and receive the benefit from that good or service.

SP は、この定義の中のキーワードについて、逐一解説している。

(a) **Present ability** : スタッフは、**Present** (現時点で) を重要であると考えている。何故なら、顧客は最終的には契約した商品やサービスの使用や受領を指示する能力を持つが、それを持つまでの間は収益認識をすべきではないからである。

(b) To direct the use of: 商品やサービスの使用を指示する能力は、企業の次の能力を指している。

- i . deploy that asset in the entity's activities
- ii . allow another entity to deploy that asset in its business activities
- iii . restrict other entities from deploying that asset.

つまり、その資産をその企業において **deploy** (配置する・・・上記コウビルド英英辞典の引用を参照のこと)、他の企業においてその事業のために **deploy** させることを許可するあるいは他の企業に **deploy** させることを制限することが、**direct the use** (その使用を指示する) の内容である。

SP は、これに続いて、**Direct the use of good** は、典型的には当該企業のビジネスプロセスにおいて、消費し、処分し、保管しあるいは、他の企業がそれを使用することを防ぐことであるが、そこには "specifying how and when that service is provided, and determining who receives the services" (サービスがいかにか、いつ、誰が受け取るかを特定すること) を含む可能性があるとしている。

(c) **To receive the benefit from: economic benefit** とは、潜在的なキャッシュフローの流入であり、企業は、それを直接的あるいは間接的に、さまざまな仕方 (使用、消費、処分、売却、交換、入担保、保存) により獲得する。

## B. From whose perspective should control be assessed ?

このボードで、暫定的とは言え、唯一「結論」を得たのが、この点である。すなわち、IASB は、現時点では **control** は「顧客のパースペクティブによる」とした。この見地が貫かれた場合、実務に与える影響は決定的に大きいと思われる。

**Perspective** は、英和辞典では、「遠近感、総体的見方、全体像、展望、観点」などと訳されているが、日本語辞典でも「パースペクティブ」として出ているように、日本語に翻訳し難い言葉で、まさに「パースペクティブ」そのまま理解の方が早い。

そして、SP で **Entity versus customer perspective** (企業の観点か、顧客の観点か) として、それを分析的に説明しているように、そのどちらの立場 (売り手か買い手か) に立つかで大きな違い出てくる場合がある。

### 何故、IASB は「顧客のパースペクティブ」によることとしたか

この点について、IASB は、いずれのパースペクティブによるかを、次のような言葉で表現しており、その方が分かりやすそうである。

SP は言う。「もし、売り手企業サイドのパースペクティブによるとすれば、その企業は、

“when it surrenders control”にフォーカスすることになるだろう」と。ここで、surrender とは、「降伏する」時にも使用されるように、砦など（ここでは商品、サービスのコントロール）を「引き渡す」「明け渡す」というような意味である。また、顧客のパースペクティブという事は、「顧客が商品またはサービスの control を獲得（obtain）した時を基準とする」ということである。

売り手企業サイドの側に立つとする場合の一つの理由は、DP の収益認識モデルで、認識時点を「義務の履行（performance obligation）」とする言い方で表している点にある。義務の履行をする者は、売り手企業であるからである。

しかし、「義務の履行は、to the customer 顧客に対するものであり、その義務は customer が契約で約束されたものを獲得するまでは、satisfy されない。従って、やはり 顧客のパースペクティブが優先される結論になってくる。

#### 既存の基準との不整合

SP は、IASB が提案している「金融資産の認識の中止（derecognition）」は、当該企業のパースペクティブに焦点を当てているため、この control の移転についての観点と整合していないとしている（パラ 34）。Derecognition は、今後改訂されていく可能性がある。

#### 「Control の移転を示す指標」についての留意点

IASB の発表した「指標(indicator)」（決定ではなく検討されたもの）は、「その指標の存在」即「支配の移転」と誤解される可能性があるので注意が必要である。SP は、各指標をどういうつもりで挙げたのかを述べている。それぞれ非常に参考になるが、ここでは次の二つだけをあげて紹介する。

いずれ、SP で提起された内容は、もっと詳細なガイドラインとして提示されると思われる（ちなみに、IASB は、ガイドライン作成については、IASB のテクニカルチームによるものしか認めない方針であり、原則として国ごとのガイドラインは認められない）。

##### ① The customer has physical possession of the asset

これは、顧客が物理的に資産を占有した場合であり、そのことにより、顧客はその「資産の使用を指示」できるので、典型的な「コントロールの移転」の指標の一つと言える。

しかし、some case においては、それはその資産を control することと一致しない（does not coincide）。例えば、多くの工事契約において、建設会社は資産を占有しているにも関わらず顧客が資産を所有している。同様に、顧客に属する製品を売

り手企業が物理的に占有するアレンジメント（請求するが保持する）が行なわれるケースがある。

逆に、委託契約においては、物理的占有は移転しているが、企業は明白にそれを使用して商品から利益を得ることを指示する能力を持っている。

② **The customer specifies the design or function of the asset**

これは、顧客がその資産のデザインや機能を特定することである。顧客が特注したデザインや機能は、その企業または他の顧客に対するその資産の価値を低下させる。例えば、顧客特注の資産は、他の顧客に売れない可能性があるし、少なくとも同じ価格では売れない。従って、顧客特注の製品への投資に関して自身を守るために、企業はそれが創られた時点で顧客が資産を **control** する（そして何時であれ作業の日までの支払いを求める）よう要求する可能性が高い。

ただし、顧客が、売り手企業により特定された幅広い範囲から選択する能力があるようなケースでは、それは顧客特注の資産の典型とは言えない。

**「リスクと経済的価値(Risk and rewards)の移転」の意義と難点**

従来、収益認識基準として「リスクと経済的価値の移転」に慣れ親しんだこともあり、DPの「コントロールの移転」と言う考え方に対して、「それは余りに法律的な観点であり、リスクと経済的価値の移転の方が良い」というコメントレターもあった、しかし、SPはその難点を次のように述べ、リスクは必ずしも有効な指標ではないとしている。

- ① まず、「リスクと経済的価値」を指標とする場合、その適用は、実際には“the significant risks and rewards” (IAS18号) という事なので、そこには **significant** 「重要な」という量・度合いの観点が入ってくる。そのため「どの程度のリスクを“significant”なのか？」という点で、企業により判断が異ってしまう可能性がある
- ② 次に、例えば「返品権つき」の販売の場合、買い手はその商品を所有したにも関わらず、売り手企業は返品リスクを保持しており、リスクの移転が行なわれていないという判断があり得るが、「返品リスク」は、顧客がその商品を支配していないという指標なのか？あるいは顧客に対する「他の義務の履行」の証拠なのか？ と言う疑問が生ずる。SPは、それは“ある種のオプションまたは保証”を顧客に供与するという「商品を供給することとは別の履行義務（返品オプションまたは保証という）“another performance obligation”」であって、その履行が未だなされていない状態にあるということではないかと考えている

- ③ さらに、「リスクの共有」という問題がある。一般に資産の所有者は、その商品が失われたり、破損したり、盗まれたりするリスクを負っている、それゆえリスクは、資産に対する所有権の指標と考えられてきた。しかし、リスクの評価は、例えば保険会社のような第三者が、保険料と引き換えに、そのリスクを負う場合があり、リスクは多様化し、共有され得る。従って、リスクは「支配の移転」を決定する際に特に助けとなる指標ではない。

### 工事契約についてどう適用すべきか？

おそらく、今回の DP で最も関心を呼んだのは、長期工事やソフトウェア開発などについて、工事進行基準を適用できなくなるケースが続出するのではないかとという事であろう。多数のコメントレターが、この点に疑義や不安を表明している。

これに対し、SP は、さまざまな誤解に回答しつつ、DP の収益認識を説明している。非常に重要なので、以下ポイントとなる点を紹介する。

1. まず、SP は、DP の収益基準と今回提案された指標は、特に「サービスの移転」について、重要なポイントを指摘している。
  - a. サービスは、それを受取り、使用する時“Assets”であること
  - b. サービスの場合、法的所有権の取得等をイメージしにくいし、それを担保にすることもできないが、逆に他の指標が有効であることが多い。その際、顧客の「対価支払い義務」はますます重要である。
  - c. 顧客がサービスのデザインや機能を特定、あるいはその管理に関与する契約の場合、その契約の実行過程のどの時点サービスを（資産）の受領時期とするかの判断は難しいが、顧客の支払い義務やその時期は、その判断の助けになる。
2. 工事と不動産の契約について（パラ 57～63）
  - a. 多くのサービス契約は、有形資産の製品を含んでおり、こうしたケースの場合、その有形資産を顧客が“control”したかどうかによって、サービスについての“control”について判断することができる。
  - b. 多くのコメント回答は、DP の提案モデルでは、結果として、長期工事契約の完成により収益を認識する結果となる可能性があるとは指摘している。しかし、ボードは、全ての工事契約において完成基準を要求したわけではなく、単に「顧



客が約束した商品やサービスを受領した時にのみ収益を認識する」ということを強調したに過ぎない。

- c. 多くのコメント回答は、顧客が「連続的に約束した資産のコントロールを取得する場合」とする **IFRIC15** のガイダンスのサポートを指摘している。スタッフは、そのガイダンスは、このペーパーで提案されている指標、特に「その資産のデザインや機能を特定する顧客の能力」という指標と整合していると考えている。
- d. 顧客の「ある資産についてのデザインを特定する能力」は、**IFRIC15** に述べられている「ある契約が工事契約に該当するかどうか—そしてその場合には「完成についてのパーセンテージを基準とする会計処理」がなされる—の指標となる（下記）。
  - ・ 購入者が、その建築が始まる前に、その不動産のデザインの主要な構造的要素を特定でき、あるいはそれが始まった後の進捗過程で大きな構造的変更を特定できるような場合には、その不動産工事契約は、「工事契約」の定義に合致する。
- e. スタッフは、この提案モデルは、広範囲にわたり **IFRIC15** のガイダンスと整合していると考えている。しかし、この提案モデルは対比的に明確に言えば、次のとおりである。すなわち、工事契約の定義に合致しているかどうかにより判断するよりも、約束した資産を受け取った時を判断時点とする、ということである。
- f. この明確化された基準によれば、現在はパーセンテージ基準（工事進行基準）で処理されているある種の長期契約は、提案モデルの連続的な収益認識基準に適合しない。しかし、それは、その契約において、商品やサービスを連続的に顧客が取得することの無い場合にのみ、起こることである。

以上で基本的な紹介は終了する。しかし、本件については非常に多数の有意義なコメントが寄せられており、それを全て紹介することはできない。

上記で紹介した **SP** によれば、多くの長期工事契約は工事進行基準の適用を続けられるように思われる。しかし、大きな変更を余儀なくされる契約もあると思う。その場合でも、管理目的、あるいは融資をする金融機関にとっての有用情報、あるいは投資家の判断への有用性に鑑みると、進行基準による場合の情報も有効である。多くの回答はこの点を指摘している。



我々は、財務諸表の比較可能性や高い信頼性の要求される財務会計目的のみならず、こうした要請に対してどう応えるかという点も考慮しなければならないと思う。