

Dataline

A look at current financial reporting issues

No. 2011-35 (supplement)
November 22, 2011

顧客との契約から生じる収益 収益基準案の再公表

通信業界 < 補足資料 >

目次:

概要	1
複数の履行義務 の会計処理	2
変動対価/取引価格 の算定	5
回収可能性	9
取引価格の配分および 独立販売価格の設定	10
機器据付収益	15
収益認識 - 広告および 電話帳ビジネスへの 影響	17
契約履行コスト	19
契約獲得コスト	20

概要

通信業界には、無線通信、固定回線、およびイエローページ広告を含む、いくつかのサブセクターがあります。無線通信企業は、音声データ製品および無線ブロードバンドを提供しています。固定回線通信企業は、音声サービス(近距離および長距離)、インターネット・アクセス、ブロードバンド・ビデオ、およびアウトソーシングやネットワーク化されたITサービスと一緒にデータやネットワーク・アクセスを提供しています。サービス収益は、通信企業がネットワークおよび設備へのアクセスを顧客に提供して、顧客がこれらを利用することにより生じます。アクセス収益については、通常、1カ月分の利用料が事前請求され、現行の米国会計基準(US GAAP)および国際財務報告基準(IFRS)のいずれにおいても、当該収益はサービスの提供時点で認識されます。利用による収益(顧客のプラン/設定料金を超過して提供されたサービス)については、通常、利用料を事後請求され、当該収益はサービスを提供する時点で認識されます。

また、通信企業は、発信者番号通知、キャッチホン、転送、留守番電話、電子メールやマルチメディア・メッセージのほか、着メロ、音楽、ゲーム、その他のデータ・コンテンツを含むダウンロード可能な無線データ・アプリケーションなどの拡張サービスを提供しています。これらの拡張機能およびデータ・アプリケーションは、月額利用料を通じてサービス収益の増加、もしくはその機能の活用による利用量の増加をもたらします。

さらに、いくつかの通信企業は、携帯端末、モデム、ドングル(無線ブロードバンド・サービスのコネクタ)、顧客宅内機器(CPE)、およびさまざまなアクセサリなどの機器を販売しています。

加えて、多くの通信企業は、個人別および職業別電話帳を発行し、電話帳およびインターネット広告を販売しています。また、出版企業は、ダイレクトメール広告サービスも販売しています。

このDatelineは、2011年11月14日に公表された再公開草案「顧客との契約から生じる収益」(以下、「2011年ED」または「提案されている基準」)が、通信業界の事業経営に及ぼす影響について扱っています。この提案されているガイダンスは、最終基準が発行されるまでに変更される可能性があります。当Datelineに含まれている設例は、当基準案による潜在的な影響を反映しており、それぞれの結論には最終基準に基づく追加的な解釈や評価が必要になる場合があります。

当基準案に関するより包括的な説明については、PwCのDateline 2010-35 (www.cfodirect.pwc.com)を参照するか、FASBのウェブサイト (www.fasb.org) または (www.ifrs.org) にアクセスしてください。

複数の履行義務の会計処理

履行義務は、財またはサービスを顧客に移転するという約束と定義されています。契約における別個の履行義務を識別することは、いつ、どのくらい収益が認識されるのかに影響を及ぼします。

経営者は、顧客契約の履行義務をその契約の他の履行義務と別個に会計処理すべきかどうかを決定する必要があります。履行義務は、一般的な商慣行から発生し、契約においては明示的または暗示的なものであるかもしれません。提案されている個別の履行義務を区別する原則の適用は、多数の顧客に対して複数の商品やサービスを束ねてパッケージとして提供する場合には困難となる可能性があります。

通信企業は、定期的に通信サービスと機器(たとえば、携帯端末、モデム、付属品等)を束ねてセットで販売する契約を顧客と締結しますが、その契約には接続開始またはセットアップのための料金が含まれる場合があります。いくつかの国の無線通信企業は、通信サービスの長期契約(たとえば、1年および2年契約)を締結する顧客へのインセンティブとして、無料または大幅に値引きした携帯端末を提供しています。機器は、現行のUS GAAPでは独立した価値を有するとみなされているため、セット商品によって通信サービスの販売と一緒に機器を提供または販売することは、通信サービスの販売とは別個の稼得の過程となります。接続開始サービスまたは接続サービスは、独立的な価値を有していないので、別個の稼得プロセスの結果ではありません。IFRSに基づく会計処理は、現在、世界中で運用されているさまざまな商業モデルに基づいています(たとえば、通信サービスは、他の製品とのセットでのみ売られるかもしれないし、個別に通信サービスのみ売られている場合もある)。

顧客が長期契約を結ぶときに、無料または大幅な値引価格で提供されるかどうかにかかわらず、ほとんどの場合において、機器(携帯端末を含む)を顧客に移転させることは、提案されている基準の履行義務の定義を満たしています。経営者は、携帯端末を含む機器が別個の履行義務であるかどうかを評価することが必要になります。企業が別個に機器を販売する、または、顧客が他の資源と一緒に携帯端末の便益を得ることができる場合(たとえば、携帯端末は別の通信企業のネットワーク上で作動可能であるなど)、携帯端末は別個の履行義務となる可能性は高くなります。

経営者は、履行義務を識別および区別するために、顧客との契約を慎重に評価することが必要になります。

提案されている基準	現行の US GAAP	現行の IFRS
<p>履行義務</p> <p>提案されている基準は、契約におけるあらゆる約束された財またはサービスを識別し、個々の約束された財またはサービスを別個の履行義務として会計処理するかどうかを決定することを企業に要求しています。履行義務は、財またはサービスを顧客に移転するという契約における約束です。</p> <p>約束した財またはサービスの束は、次の場</p>	<p>以下の要件は、複数要素取引に含まれる要素が個別に会計処理されるかどうかを決定するために考慮されます。</p> <ul style="list-style-type: none"> 引き渡される財またはサービスが、単独で顧客に対して価値を有する 一般的に、既に引き渡されている財またはサービスについて返品権が存在する場合、引き渡されていない部分の引渡しまたは履行される可能性は高 	<p>収益認識要件は、通常、各取引に個別に適用されます。特定の状況における取引の実質を反映するために、取引を識別可能な構成要素に区別する必要があるかもしれません。区別は、識別可能な構成要素が独立価値を有しており、その構成価値を信頼性をもって測定できる場合に適切となります。</p> <p>複数の取引が、全体として、一連の取引を参照しなければ商業的效果を理解でき</p>

提案されている基準	現行の US GAAP	現行の IFRS
<p>合、単一の別個の履行義務に結合されま す。</p> <ul style="list-style-type: none"> 財またはサービスの相互関連性が高 く、企業は、顧客が契約した結合後の 項目に財またはサービスを統合する著 しいサービスを提供することも要求され る 企業は、財またはサービスを大幅に修 正またはカスタマイズすることを顧客と 契約している <p>異なるタイミングで引き渡される履行義務が 「区別できる」場合は、別個に会計処理され ます。次のいずれかの場合、財またはサービ スは区別できるため、それらを別個に会計 処理します。</p> <ul style="list-style-type: none"> 企業は、通常、財またはサービスを別個 に販売している 別個に販売しない場合、顧客は、財ま たはサービスから生じる便益を、単独で または顧客が容易に利用可能な他の資 源と一緒にして得ることができる <p>追加的な財またはサービスを取得する オプション</p> <p>企業は、顧客に対して、追加的な財または サービスを無料または値引価格で取得する オプションを付与する場合があります。これ らのオプションには、顧客の特典クレジット またはその他の販売インセンティブおよび 値引きが含まれる場合があります。オプショ ンが当契約を締結しなければ受領すること のない重要な権利を顧客に与える場合、こ のオプションを付与するという約束により別 個の履行義務が発生します。企業は、オプ ションが消滅する時点、または顧客に追加 の財またはサービスが移転される時点で、 オプションに配分された収益を認識しなけ ればなりません。</p> <p>財またはサービスについて通常請求される 価格の範囲内で追加的な財またはサービ スを取得するというオプションは、顧客に重 要な権利を与えるものではなく、販売促進 のための施策であると考えられます。たとえ</p>	<p>いが、この引き渡されていない(履行さ れていない)部分は実質的にベンダー に支配されているとみなされる。</p> <p>ベンダー固有の客観的証拠(VSOE)に基 づく公正価値が利用できない場合は、第 三者による証拠(TPE)に基づく公正価値 が、財またはサービスの提供を別個に把 握するために使用されます。VSOEとTPE のどちらも存在しない場合、販売価格の 最善の見積りが使用されます。</p>	<p>ないような方法で関連している場合は、そ れらの取引を一緒にまとめる必要がある かもしれません。</p>

提案されている基準	現行の US GAAP	現行の IFRS
<p>それが以前の契約を締結したことによってのみオプションを行使できる場合であっても、同じです。</p> <p>追加的な財またはサービスを取得する顧客のオプションの独立販売価格の見積りは、オプションを行使する際に顧客が獲得する値引です。この見積りは、顧客がオプションを行使することなく受ける値引、および顧客がオプションを行使できない可能性(すなわち、権利の非行使部分または推定される権利の失効)についての調整が行われます。</p>		

潜在的な影響—US GAAP および IFRS

経営者は、各通信契約における異なる履行義務を識別し、いつ、どのようにこれらの義務が履行されるかを正確に示す財務プロセスが必要になります。通信企業は、アウトソーシングとネットワークのIT契約、接続開始サービスのさまざまなタイプ、および他の先行サービス(たとえば、通信企業のネットワークへの接続サービスまたは顧客の敷地内の回線設置)に関して、これらのサービスが別個の履行義務の定義を満たすかどうかを判断するために慎重に検討する必要があります。現在、機器(たとえば、携帯端末)と通信サービスを別個に会計処理していない通信企業は、セットで販売される商品の履行義務が提案されている基準の区別できる履行義務の定義を満たす場合には、収益認識時期に重大な影響を受けることになります。

提案されている基準は、接続開始サービスを、約束された財またはサービスの顧客への移転にはならない返金不能な前払手数料の一例として示しています。接続開始サービスに対する支払いは、将来の通信サービスのための前払いです。接続開始サービス手数料は、取引価格の合計に含まれ、別個の履行義務に配分されなければなりません。現在、契約期間にわたり、US GAAPおよびIFRSに基づいて加入手数料を認識している通信企業は、結果として、現在の接続開始サービス手数料の会計処理モデルとは異なる収益認識パターンになる可能性があります。

設例 1—履行義務の識別

質問: 通信企業は、月額50ドルの無線通信サービス(音声、データ等)および100ドルの携帯端末を提供するために、顧客と契約を締結します。また、この企業は、30ドルの接続開始サービス手数料も顧客に請求します。この通信企業は、顧客が携帯端末を交換する必要がある場合(たとえば、携帯端末の紛失、盗難、または破損)、別個の携帯端末を顧客に販売します。この契約において区別できる履行義務はいくつありますか？

考察: 無線通信サービスおよび携帯端末に係るこの契約には、2つの区別できる履行義務があります。企業が携帯端末を別個に販売するため、携帯端末は別個の履行義務となります。顧客が、他の企業から通信サービスを受けるためにこの携帯端末を利用する可能性がある場合(すなわち、技術上または法律上の障害、あるいは顧客が別の企業のネットワーク上の機器を利用することを妨げる障害がない場合)、この通信企業がこの携帯端末を別個に販売しなかった場合でも、携帯端末は別個の履行義務になります。接続開始サービス手数料は、区別できる履行義務ではありませんが、将来の通信サービスに対する前払いです。

設例 2—履行義務の識別

質問: 通信企業は、月額50ドルの無線通信サービス(音声、データ等)を提供するために、顧客と2年契約を締結します。顧客は、2年契約を結ぶことと引き換えに、通信企業から無料の携帯端末を受け取ります。また、通信企業は、30ドルの加入手数料を顧客に請求します。通信企業は、顧客に携帯端末を別個に販売します。この契約において区別できる履行義務はいくつありますか？

考察: 無線通信サービスおよび携帯端末の契約には、2つの区別できる履行義務があります。通信サービスの販売と一緒に提供される無料の機器は、顧客に移転された約束した財なので、区別できる履行義務であり、マーケティング費用ではありません。通信企業が携帯端末を別個に販売しているため、携帯端末は、通信サービスとは別個の履行義務です。

設例 3—重要な権利を提供しないオプション

質問: 通信企業は、月額50ドルの無線通信サービス(音声、データ等)を提供するために、顧客と2年契約を締結します。通信企業は、この契約において、1カ月あたり通話時間800分および100テキスト・メッセージを顧客に提供することを求められます。この契約には、顧客は、契約期間中、任意の月に通話時間1分あたり0.10ドルの音声サービスおよび1メッセージあたり0.20ドルのテキスト・サービスを追加で購入できると明記されています。これらのサービスの価格は、通常、顧客が企業と締結している契約のタイプにかかわらず、顧客に請求されるものです。通話時間およびテキスト・メッセージのサービスを追加で購入する顧客のオプションは、別個の履行義務ですか？

考察: 契約において提供されるオプションは、重要な権利を顧客に与えない(すなわち、顧客は、契約に基づいて、通話時間およびテキスト・メッセージのために他の顧客と同じ価格または範囲内の価格を支払う)ため履行義務ではありません。通信企業は、顧客がこのような追加サービスを受ける場合にはその時点で、追加の通話時間およびテキスト・メッセージについて収益を認識します。

設例 4—据付料

質問: 通信企業は、契約終了日を定めずに月単位で通信サービス(音声、データ等)を提供するための契約を締結します。50ドルの返金不能の前払据付料は、顧客の敷地内に回線を設置する費用を回収するために請求されます。顧客が事後にサービス・プロバイダを変更する場合、他の通信企業がこの回線を利用することができます。据付サービスは区別できる履行義務ですか？

考察: 経営者は、据付サービスが別個の履行義務であるかを決定するために、返金不能の前払据付料を含む顧客の契約を慎重に評価することが必要になります。この設例においては、経営者は、回線の設置が区別できるサービスかどうかを決定する必要があります。企業が通信サービスを提供することなしに回線を設置することができる場合、このサービスは区別できる履行義務である可能性があります。経営者は、この回線は、顧客自身が利用できるかどうか、または、他の通信企業から容易に利用可能な他の通信サービスに利用できるかどうかを決定することが必要になります。この設例において、他の通信企業が同じ回線でサービスを提供することができるので、企業が通信サービスを提供し続けることなしに、顧客はこの回線を利用することができます。そのため、据付サービスは、区別できる履行義務です。

変動対価／取引価格の算定

この契約における取引価格は、企業が約束した財またはサービスを顧客に移転することと交換に受け取る権利を得る対価の金額を反映しています。契約価格が固定の場合には取引価格の算定は単純ですが、固定でない場合にはより複雑なものとなります。値引き、リベート、返金、クレジット、インセンティブ、および割引は、対価の金額を変動させる可能性があります。たとえば、通信企業は、そのネットワークにアクセスするために、他の通信企業(顧客)に利用率(音声およびデータアクセス)によって数量値引きを提供することがあります。この値引きは、最低量購入契約として提供されます。顧客が特定の利用量の条件を満たさない場合、ネットワーク・プロバイダーは顧客にペナルティを課すか、または、顧客が数量値引きを失います。メール・イン・リベートおよび返金は、変動対価の異なる形態です。また、機器(たとえば、携帯端末)の販売価格のリベートまたは返金も、通信業界において共通しています。顧客から受け取る対価の一部または全額の返金を見込んでいる企業は、取引価格を減少させる返金負債を認識することになります。

提案されている基準は、最低量購入契約が満たされないことが合理的に確実である場合、現行の実務よりも早い段階で収益を認識するために、通信企業に最低量購入契約に係る数量値引きをさせる可能性があります。当基準案がメール・イン・リベートおよび返金の会計処理に及ぼす影響は、提案されている基準では返金の繰り延べられる金額が異なる可能性がある場合を除き、限定的なものとなる可能性があります。しかしながら、経営者は、収益を減少させる返金予想額として、受け取った対価を顧客に返金することを要求する可能性がある、あらゆる契約上の取決めを評価する必要があります。

提案されているモデル	現行の US GAAP	現行の IFRS
<p>変動対価</p> <p>企業は、契約に変動対価が含まれる場合には、権利を得る対価の全額を見積もります。変動対価を見積もるために、どちらの方法がより適切に予測できるのかによって、次のいずれかの方法を用いなければなりません。</p> <ul style="list-style-type: none"> • 期待値-確率加重金額の合計 • 最も発生の可能性が高い金額-可能性のある対価金額の範囲における最も発生の可能性の高い金額 <p>見積りは、各報告期間にアップデートする必要があります。</p> <p>企業が変動対価の金額に対する権利を得ることが合理的に確実である場合に限り、取引価格に含まれ、充足される履行義務に配分される変動対価の金額を収益として認識しなければなりません。</p> <p>企業が顧客から対価を受け取り、その対価の一部または全額を顧客へ返金することが見込まれる場合、その企業は、返金負債を認識します。返金負債の金額は、企業が権利を得ることが合理的に確実である対価の金額によって決まります。</p> <p>顧客は、たとえば、メール・イン・リポートおよび他のインセンティブの提供に関連する契約上のあらゆる権利を行使できない可能性があります。企業にとって、権利の非行使部分の金額が合理的に確実である場合、企業は、顧客が行使する権利のパターンに比例して、見込まれる非行使部分の金額を、収益として認識しなければなりません。</p> <p>企業は、権利の非行使部分の金額が合理的に確実でない場合、顧客が残りの権利を行使する可能性がほとんどなくなった時点において、見込まれる権利の非行使部分の金額を収益として認識しなければなりません(すなわち、取引日におけるリポートまたは他の潜在的な返金の合計金額に対して、全額、負債を認識する)。</p> <p>非行使部分の見積りは、各報告期間にお</p>	<p>収益認識のためには、売手の価格は、固定または決定可能なものでなければなりません。</p> <p>変動対価に関連する収益は、一般的に、不確実性が解決されるまで認識されません。不確実性が解消される可能性に基づいて、収益を認識することは適切ではありません。</p> <p>特定の販売インセンティブは、財またはサービスに対して請求する価格の一部を、現金による返金(たとえば、リポート)で受け取る権利を顧客に与えます。ベンダーは、顧客が請求する返金またはリポートの見積りに基づいて、販売インセンティブに対する負債を認識します。</p> <p>負債(または繰延収益)は、将来の返金またはリポートを合理的かつ信頼性をもって見積もることができない場合には、発生可能性がある返金またはリポートの最大金額で認識されます(すなわち、権利の非行使部分の見積金額は減額されない)。</p>	<p>収益は、受領された、または受領可能な対価の公正価値で測定されます。公正価値とは「独立第三者間取引において、知識がある自発的な当事者間で、資産が交換され得る、または、負債が決済され得る価格」です。</p> <p>受領が見込まれる対価の公正価値の測定には、値引き、数量リポートおよびその他のインセンティブ(現金決済値引き等)が考慮されます。</p> <p>他のすべての収益認識の要件が満たされていると仮定した場合、経済的便益が企業に流入し、その金額を信頼性をもって測定できる可能性が高い場合、変動対価に関連する収益が認識されます。</p> <p>負債は、請求されるリポートおよび他のインセンティブの予想される程度に基づいて認識されます。信頼性をもって見積もれない場合は、負債に発生可能性がある最大金額を反映しなければなりません。</p>

提案されているモデル	現行の US GAAP	現行の IFRS
<p>いて、状況の変化について更新されます。経営者は、企業は、非行使部分の金額に対して権利を得ることが合理的に確実であるかどうかを評価するために、以下のいくつかの要因を考慮する必要があります。</p> <ul style="list-style-type: none"> 外部要因の影響 不確実性が解消されると見込まれるまでの期間 実績の範囲 可能性のある対価の範囲内での変動性 		

潜在的な影響—US GAAP および IFRS

提案されているガイダンスに基づくと、変動対価が取引価格に含まれる場合には、すべての偶発事象が解消される前に、収益を認識することから、収益を認識する時点が早まる企業もあるかもしれません。たとえば、通信企業が、最低量購入コミットメント契約により値引きをしているが、顧客がその特定利用量を達成しないためにペナルティまたは追加の支払いを受け取ることが合理的に確実であると判断する場合には、現行のガイダンスよりも早めに収益を認識する可能性があります。

また、経営者は、インセンティブに関連する権利の非行使部分の金額が合理的に確実であるかどうかを評価しなければなりません。経営者は、権利の非行使部分の金額を認識する時期を決定する際に、既存のインセンティブ、値引き、実現確率、および他の外部要因と一緒に実績を考慮する必要があります。

提案されている基準では、(契約のポートフォリオに対してではなく)契約に対して重要な財務要素が含まれている場合、企業は貨幣の時間価値を反映するために、約束した対価の金額を調整しなければなりません。契約に重要な財務要素が含まれているかどうかを判断する際に考慮しなければならない要因には以下のようなものがあります(これらに限定されるものではありません)。(a) 企業が顧客に約束した財またはサービスを移転する時点と、顧客がこれらの財またはサービスに対して支払う時点との間の見込まれる期間の長さ、(b) 顧客がその業界および法域での典型的な信用条件に従って、速やかに現金で支払ったとした場合と対価の金額が大きく異なるかどうか、および(c) 契約における金利および関連性のある市場での実勢金利

契約開始時に顧客に携帯端末を移転し、契約期間にわたって顧客の携帯端末に対する毎月の支払いを回収することの財務的な影響は、問題にならない可能性があると考えられます。

設例 5—メール・イン・リベート 権利の非行使部分が合理的に確実である場合

質問: 通信企業は、月額50ドルの通信サービス(音声、データ等)および200ドルの機器Xを提供するために、顧客と契約を締結します。顧客は、機器Xの購入に関連する100ドルのメール・イン・リベートを受け取ります。メール・イン・リベートは、この企業が資金負担します。企業は、類似のメール・イン・リベートを顧客に提供しているので経験に基づく予測が可能です(すなわち、類似の価格で販売される類似の機器に関する返金金額)。また、経営者は、過去の傾向に影響を及ぼす経済的な外部要因はないと結論づけています。経営者はこの取引をどのように会計処理すべきでしょうか？

考察: 通信企業は、権利の非行使部分の金額を含む、合理的に確実である金額に基づく取引価格を見積もる必要があります。

経営者は、企業が見積もった権利の非行使部分の金額が合理的に確実であると判断できることを、類似のメール・イン・リポート・プログラム(すなわち、類似の価格で販売される類似の機器に関する返金金額)の直近の実績は示しています。返金負債は、類似のリポートのパターンを示す以下の確率を用いて見積もります。

金額	確率	確率加重平均 した金額
\$ 0	25%	0
100	75%	<u>75</u>
		<u>\$ 75</u>

経営者は、75ドルの返金負債を計上し、契約取引価格の合計額から75ドルを差し引きます。経営者は、各報告期間に、収益に調整を加える形で、負債の見積りを更新することが必要になります。

設例 6—メール・イン・リポート 権利の非行使部分が合理的に確実でない場合

質問: 通信企業は、月額50ドルの通信サービス(音声、データ等)および350ドルの機器Yを提供するために、顧客と契約を締結します。顧客は、この機器の購入に関連する100ドルのメール・イン・リポートを受け取ります。メール・イン・リポートは、この企業が資金負担します。企業は、類似のリポートを顧客に提供する予測可能な実績(すなわち、類似の価格で販売される類似の機器に関する返金金額)を有していません。経営者は、この取引をどのように会計処理すべきでしょうか？

考察: 経営者は、権利の非行使部分の金額は合理的に確実ではないので、100ドルの返金負債を全額計上し、契約取引価格の合計額から100ドルを差し引きます。負債は、顧客がリポートを求める可能性が低い場合に、収益として認識することになります。経営者は、各報告期間に負債の見積りをアップデートすることが必要になります。

設例 7—最低購入量契約

質問: 通信企業は、1年間にわたり、この企業のネットワークへのアクセスを提供するために、他の通信企業(顧客)と契約を締結します。この契約により、通話時間1分あたり0.05ドルの値引された利用料金が提供されます。この値引料金には、通話時間2,500万分の月間最低購入量が条件となります。顧客がこの量的条件を満たすことができない場合、この利用料金は、通話時間1分あたり0.08ドルに増し、遡及適用されます。ネットワーク・アクセスを提供している通信企業は、この取引をどのように会計処理すべきでしょうか？

考察: 経営者は、この企業が取引価格の一部として権利を得る対価の金額を決定するために変動対価を見積もる必要があります。経営者は、その事実および状況に基づいて取引価格を見積もるためには、期待値アプローチが非常に有効な予測手法であると決定しました。経営者は、顧客の見込まれる操作および利用履歴を考慮し、顧客が契約期間中に毎月の通話時間の最低購入量条件を満たす確率は25%、および、この最低量条件を満たさない確率は75%であると見積もりました。以下に示すように、期待値アプローチでは、通話時間1分あたり0.07ドルの確率加重利用料となりました。

利用料	確率	確率加重平均 した金額
\$ 0.05	25%	\$ 0.01
\$ 0.08	75%	<u>\$ 0.06</u>
		<u>\$ 0.07</u>

契約開始から1か月間後、顧客の利用時間は2,600万分でしたが、契約期間にわたる推定利用量に関する経営者の評価は変化しませんでした。経営者は、契約の最初の月に182万ドル(2,600万分×0.07ドル)の収益を認識しました。経営者は、顧客が最低購入量契約を満たす可能性を見積もり、変動対価を各報告期間に調整します。

回収可能性

現行のUS GAAPが、支払いが合理的に確実である場合に収益を認識することを要求しているのに対し、IFRSは、支払の可能性が高い場合に収益を認識することを要求しています。提案されている基準は、収益認識に関するこれらの障害を取り除いており、その結果、収益認識の時期が早まる可能性があります。たとえば、いくつかの通信企業は、顧客が契約満了前に契約を解約する際に、解約手数料の回収は合理的に確実でない(US GAAP)、または発生の可能性が高くない(IFRS)としてこの手数料を認識しません。提案されている基準では、顧客による解約時点でこれらの手数料は認識され、予想信用損失に対して引当金が認識されることになります。提案されている基準は、同じ表示項目において計上される予想回収可能性に対する事後的な変更を収益科目に隣接する別の表示項目において予想減損損失として認識することを要求しています。収益科目との隣接する別の表示項目で予想減損損失を認識することにより、顧客から最終的に受け取る現金は、これらの2つの表示項目の合計金額となります(契約が重要な財務的構成要素を有していない場合)。当基準案は、減損の認識時期を早める結果となる可能性があり、貸倒損失を販売費および一般管理費または他の費用から収益科目に隣接する表示項目へ再分類します。

提案されている基準	現行の US GAAP	現行の IFRS
回収可能性は、もはや認識の閾値ではなくなります。企業は、取引日において、もしある場合は、債権および契約資産に対する顧客の信用リスク(約束した対価の額を支払う顧客の能力)に対する減損損失を認識することになります。減損損失は、収益科目に隣接する別個の表示項目として表示されません。 減損損失がいったん計上されると、対価に対する権利に関連する信用リスクの評価の変化による影響は同じ表示項目において認識されます。	収益は、支払いが合理的に確実なときに(または発生の可能性が高いときに)認識されます。 信用リスクは、貸倒引当金と貸倒損失の増加を通じて、売掛金の純額の減少として反映されます。	企業は、収益を認識できる前に、経済的便益が流入する可能性が高いことを確認する必要があります。 貸倒引当金(売掛金を含む金融資産の発生損失に対する)は、2段階プロセスで認識されます。最初に、減損の客観的な証拠の存在が必要であり、次に、減損金額は予想キャッシュ・フローの現在価値に基づいて測定されます。

潜在的な影響—US GAAP および IFRS

回収可能性は、もはや収益認識の要件ではありません。収益は、現行の実務より早期に認識される可能性があり、通信業界の経営者および投資家が使用する主要な指標に影響を与えるかもしれません(1ユーザーあたりの平均収益(ARPU)など)。予想損失は、提案されている基準に基づいて収益が認識される際に計上される可能性があるため、債権の減損も、現行の実務より早期に計上されることとなります。

現在、通信企業は、債権の回収期間が長期化する、または債権が不履行となると、減損損失を計上します。経営者は、実務上の測定方法を決定し、収益が認識される時点の予想減損損失の金額をアップデートしなければなりません。また、経営者は、現行の実務と首尾一貫して、顧客の信用リスクに対する事後的な変更を反映するために、定期的にその評価をアップデートしなければなりません(ポートフォリオ・ベースの可能性が高い)。

設例 8—回収可能性

質問: 通信企業は、月額40ドルの通信サービス(音声、データ等)を提供するために、201X年1月1日に顧客と2年契約を締結します。この通信企業は、顧客が2年契約を結ぶことを誘引するものとして、公正価値300ドルの携帯端末を無料で顧客に与えます。また、通信企業は、顧客に30ドルの接続開始サービス手数料を請求します。

顧客は、接続開始サービス手数料を引渡(販売)時に支払わなければならない、月額40ドルのサービス利用料を販売日以降毎月1日に請求されます。この契約における顧客の信用リスクは、どのように会計処理され、表示されますか？

考察: 経営者は、債権および契約資産にかかる予想減損損失を見積もるために、顧客の信用履歴、および利用可能な場合は他の類似の顧客に関する情報を使用します(たとえば、信用履歴、地域およびプランの検討)。この顧客の債権および契約資産に関する経営者の予想減損損失は、販売日時点で10ドルです。

そのため、通信企業は、収益科目に隣接する別の表示項目に10ドルの減損損失を表示します。また、経営者は、顧客の信用リスクの変更に関する当初の評価をアップデートし、収益科目に隣接する同じ表示項目にあらゆる変更を認識することが必要になります。以下の表は、この表示を示しています。

201X年1月31日

収益	\$236*
減損損失	(\$10)
	<hr/>
	\$226

*提案されているモデルに基づいて算定された収益(「取引価格の配分および独立販売価格の設定」のセクションの設例11を参照のこと)

設例 9—回収可能性 事後測定

質問: 上記の設例に続いて、経営者は、後に、顧客の未払債権残高をその信用リスクのさらなる悪化により見積金額20ドルまで減損することを決定します。会計処理上の影響は何ですか？

考察: 債権の減損に対する変更は、債権に対する追加引当金および収益科目に隣接する表示項目に増加した費用を計上することにより認識されます。通信企業は、第1四半期に、10ドルの減損のために収益科目に隣接する科目に費用を計上し、追加引当金を認識します。

201X年3月31日(期末)

収益	\$329*
減損損失	(\$20)
	<hr/>
	\$309

*提案されているモデルに基づいて算定された収益(「取引価格の配分および独立販売価格の設定」のセクションの設例11を参照のこと)

設例 10—回収可能性、事後的な測定

質問: 通信企業は、顧客の財務状況が改善しているため、契約終了時に取引価格の全額を回収します。会計処理上の影響は何ですか？

考察: 債権の純額を超えて回収される金額は、収益科目に隣接する表示項目において認識されます。この影響は、累積ベースで、2つの表示項目の合計金額は顧客から実際に受け取る対価の金額を示します。

取引価格の配分および独立販売価格の設定

通信企業は、しばしば、顧客に複数の製品およびサービスをセット販売する商品として顧客に提供します。これらの契約は、通常、契約期間にわたる通信サービスと機器(携帯端末、モデム等)の販売から構成されています。また、いくつかの通信企業は、前払接続開始サービス料を顧客に請求します。これらの取決めまたは契約の要素は、既存の収益ガイダンスに基づいて、単一の履行義務に結合される、または、複数の履行義務に分離される可能性があります。取引価格を個々の履行義務に配分するためのさまざまな方法が使用さ

れます。たとえば、US GAAPに基づく財務報告を行っている通信企業は、条件付き収益の上限額(cash-cap)を適用する必要があります。一方、IFRSに基づく財務報告を行っているほとんどの通信企業は、残余法または条件付き収益の上限額のいずれかを使用します。条件付き収益の上限額による方法は、引き渡されたアイテム(たとえば、携帯端末)に配分される対価の額を、追加アイテム(たとえば、通信サービス)の引渡しを条件としない金額に制限します。

提案されている基準の配分に関する要求事項は、通信業界に重大な影響を及ぼすことになります。取引価格は、財またはサービスの独立販売価格に比例して、それぞれの別個の履行義務に配分される必要があります。そのため、当基準案は、条件付き収益の上限額の要求事項を削除します。また、当基準案は、それぞれの別個の履行義務の独立販売価格を見積もることを企業に要求しているため、残余法の使用を実質的に削除しています。この見積りは、観察可能な価格(すなわち、企業が財またはサービスを別個に販売する価格)の最大限まで使用する必要があります。しかしながら、市場アプローチまたは見積コストにマージンを加算するアプローチを含む他の見積方法を使用する可能性もあります。提案されている基準は、独立販売価格の変動性が高いまたは不確定である場合には、残余法の使用を認めています。

機器(たとえば、携帯端末)の独立販売価格を決定することは、困難な場合があります。ある市場では、通信企業は、セット販売の商品(携帯端末は個別に販売されない)としてのみ機器を顧客に提供または販売しています。他の市場では、通信企業は、契約を締結している顧客が携帯端末の紛失、盗難、または破損により新しい機器に交換するような状況の場合に限り、機器を別個に販売することがあります。経営者は、通信企業が機器または通信サービスを別個に販売しない場合には独立販売価格を決定する見積方法を使用することが必要になります。

独立販売価格の比率で取引価格の合計金額を各履行義務に配分することにより、現行の実務に基づく場合より機器に配分される収益が大きくなる可能性があります。そのため、通信企業は、取引日において契約資産(認識される収益と受け取る対価との差額)を認識することになります。また、機器およびサービスプランのさまざまな構成要素がある契約について、多数の顧客との契約に対して取引価格の配分を行うことには困難が伴います。通信企業がサービスおよび機器に関して報告する収益を決定するためには、高いレベルの見積りまたはポートフォリオ・アプローチが必要になる可能性があります。

これは、通信企業が提案されている基準の影響を考慮し、FASBおよびIASBへのコメントレターを起草する際に焦点をあてると考えられる領域になります。

提案されている基準	現行の US GAAP	現行の IFRS
<p>取引価格は、独立販売価格の比率で、契約に含まれる別個の履行義務に配分されます。独立販売価格は、企業が顧客に対して財またはサービスを別個に販売するであろう価格です。独立販売価格の最良の証拠は、企業が財またはサービスを別個に販売する場合の、財またはサービスの観察可能な価格です。独立販売価格が観察可能でない場合は、経営者は、販売価格を見積もります。その際に、観察可能なインプットを最大限に用います。</p> <p>可能な見積方法には以下のようなものがあります。</p> <ul style="list-style-type: none"> • 見積コストにマージンを加算するアプローチ • 調整後市場評価アプローチ 	<p>契約の対価は、販売価格の比率で、会計単位に配分されます。相対販売価格方式を使用して配分を行う場合、引き渡されたアイテムに配分される対価の金額は、追加の財またはサービスの引渡時に無条件で受け取る対価の金額に限られます。この制限は、「条件付き収益の上限額(cash cap)」として知られています。</p> <p>企業は、引渡対象物の販売価格の見積りのヒエラルキーに従う必要があります。このヒエラルキーは、販売価格は、VSOEが利用可能な場合はVSOEに基づき、VSOEが利用不可能な場合はTPEに基づき、VSOEもTPEも利用不可能な場合は見積販売価格に基づくものであることを要求しています。この「販売価格」という用語は、収益の配分が、市場参加者の仮定というよりはむしろ企業特有の仮定に基づいて行われていることを意味します。残余法ま</p>	<p>収益は、受け取ったまたは受取可能な対価の公正価値で測定されます。公正価値は、「独立第三者間取引において、取引の知識がある自発的な当事者間で交換され得る資産または負債が決済され得る価額」です。</p> <p>対価が取引の経済性を反映する時点で、契約(通常、サービスまたは利用料)の引き渡されていない要素の対価をサービスが提供されるまで繰り延べる場合、IFRSは、対価の配分方法を指示しておらず、残余法の利用を認めています。引き渡された項目に配分される収益は、販売の時点で認識されます。</p>

提案されている基準	現行の US GAAP	現行の IFRS
<ul style="list-style-type: none"> 特定の状況においては、残余アプローチ <p>財またはサービスの販売価格の変動性が高い、または不確定である場合、独立販売価格を見積もるために残余アプローチを使用することができます。企業が同じ財またはサービスを同時またはほぼ同時に異なる顧客に広い範囲の金額で販売する場合には、販売価格の変動性は高くなります。企業が財またはサービスの価格をまだ設定しておらず、財またはサービスが今までに販売されたことがない場合には、販売価格は不確定であることとなります。</p>	<p>たは逆残余法は認められません。</p> <p>通常、通信企業は、通信サービスについては、機器と通信サービスが一般的に同時に引き渡されるため、単一の会計単位として一括して会計処理しながらも、セットで販売される商品に含まれる機器と通信サービスの販売については、別個の会計単位として会計処理します。将来の現金の受け取りは、企業の通信サービスの提供が条件となるため、機器に配分可能な契約の対価は、一般的に受け取った現金の金額を上限とします。そのため、携帯端末が移転されるときに、契約開始時に顧客が携帯端末に対して支払った金額が収益として認識されます。残りの契約上の支払いは、企業が顧客にネットワーク・サービスを提供するにつれて、事後的に認識されます。</p>	

潜在的な影響—US GAAP および IFRS

経営者は、顧客の契約(通信サービスおよび機器)における各別個の履行義務の独立販売価格を決定するために判断することが必要となります。市場によっては、通信機器およびそれに関連する通信サービスの価格設定が明確な場合があります。しかしながら、多くの市場では、通信企業は機器に対する料金を顧客にほとんど請求しておらず、逆に、機器を通信サービスとセットでしか販売していません。通信企業が機器を別個に販売しない場合、経営者は、市場評価アプローチまたはコストにマージンを加算するアプローチなどのさまざまな見積方法を適用することにより、独立販売価格を見積もるために判断していかなければならない可能性があります。

提案されている基準は適切な見積方法として残余法を加えています。しかしながら、通信企業にとって、このアプローチを利用するための基準である要求事項(すなわち、販売価格の変動性が高いまたは不確定である)を満たすことが困難となる可能性があります。いくつかのソフトウェア企業は、残余アプローチを利用するための基準である要求事項を満たす可能性が高いです。これらの企業は、複数の別個の履行義務を含むカスタマイズされた契約を提供しています。顧客の契約をカスタマイズすることは、さまざまな履行義務の価格設定が契約間で著しく異なる可能性があることを意味し、ソフトウェア企業は一部の履行義務の販売価格の変動性が高いと結論づけることを認められる可能性があります。新型または改良型の製品やサービス(他の企業が開発していない、たとえば、知的財産および他の無形の製品)を開発するソフトウェア企業は、これらの新型または改良型の製品やサービスの販売価格が不確定であると結論づけることができるかもしれません。通信企業に対して残余アプローチの使用を検討している経営者は、財またはサービスの販売価格の変動性が高い、または不確定であるかどうかを評価するために判断しなければなりません。

当基準案の配分の要求事項は、現行のガイダンスに基づく場合よりも機器に配分される取引価格の金額が大きくなる可能性があるため、契約開始時に収益認識の時期を早めることとなります。また、契約開始時に受け取った対価よりも多くの収益を認識することにより、結果として、契約資産を認識することになるため、契約資産の減損に関する監視が必要となります。

各履行義務の見積独立販売価格と、通信サービスプラン/利用料、顧客タイプ、契約期間、および機器の種類が豊富な、非常に多くの顧客契約の取引価格の相対的な配分の決定は、複雑で、経営者の判断を必要とします。多くの顧客契約がある場合に、販売価格の見積りおよび配分にはポートフォリオ・ベースで実施するための評価が必要となる可能性があることを意味しています。減損のために契約資産を監視する場合に類似のアプローチが必要となる可能性があります。

また、システム変更では、契約から生じる義務を反映すること、および取引価格を配分することを要求されるかもしれません。経営者

は、既存のシステムを修正する、または顧客契約に関して信頼できる情報を収集できる新しいシステムを開発する必要があるかどうかを検討し、収益認識の時期への影響を理解しなければなりません。

設例 11 – 取引価格の配分

質問: 無線通信企業は、2つの異なる顧客（顧客Aおよび顧客B）と販売契約を締結します。各顧客は、同じ携帯端末を購入または受領し、同じ月額通信サービスプランを選択します。両方の携帯端末の独立販売価格は300ドルで（この無線通信企業は携帯端末を290ドルで大量に購入している）、通信サービスプランの独立販売価格は月額40ドルです。携帯端末の独立販売価格300ドルは、通信企業が、サービスを除いた携帯端末のみを顧客が購入する（たとえば、携帯端末を購入した顧客が、紛失、盗難、または破損により、保険加入していなかった携帯端末を交換する）場合に販売する価格に基づいています。通信サービスの販売価格は、顧客が、解約不能な契約、長期契約（たとえば、2年契約）、解約可能な契約（すなわち、月極めのサービスプラン）を締結しているかどうか、あるいは契約を更新するかどうかにかかわらず、通常は月額40ドルになります。

顧客Aは、携帯端末を300ドルで購入し、月額40ドルの通信サービス（音声およびデータ）を受ける解約可能な契約を締結します。また、顧客Aは、加入手数料30ドルも支払います（加入手数料は、初期契約時のみ請求されます）。

顧客Bは、月額40ドルで24カ月契約を締結し、その契約の締結を誘引するものとして無料の携帯端末を受け取ります。また、顧客Bも、加入手数料30ドルを支払います。

要約:

携帯端末の公正価値	300 ドル
サービスの公正価値	960 ドル (40 ドル × 24 カ月)*
上記のセットの公正価値	1,260 ドル
機器の原価	290 ドル
顧客 A の取引価格	370 ドル (300 ドルの携帯端末 + 30 ドルの加入手数料 + 通信サービスの 1 カ月分)
顧客 B の取引価格	990 ドル (960 ドルの通信料 + 30 ドルの加入手数料)

*サービスの公正価値は、価格改定を考慮し、通信企業が顧客に請求する独立ベースでの価格を利用して決定している。

取引価格は、顧客Aおよび顧客Bとの契約における履行義務にどのように配分されるべきでしょうか？

考察: 経営者は、顧客との契約における履行義務を識別し、区別する必要があります。通信サービスおよび携帯端末の販売は一般的に別個の履行義務ですが、接続開始サービスは別個の履行義務ではありません。収益は、約束した財またはサービスが顧客に移転されたとき、すなわち、顧客がその財またはサービスの支配を獲得したときに認識されます。

通信企業は、顧客に携帯端末の支配を移転する引渡し時点で、携帯端末の販売の収益を認識します。サービスの収益は、サービスの支配が契約期間にわたって顧客に継続的に移転するにつれて、契約のサービス期間にわたって期間に比例して認識されます。

経営者は、契約の財務的構成要素は重要でないと決定しました。契約開始時に顧客に携帯端末を移転し、24カ月の契約期間にわたって顧客から毎月の支払いを回収することによる財務的な影響は重要ではありません。

以下の表では、提案されている基準の配分に関するガイダンスを適用することによる影響と現行のガイダンスを適用する場合の影響を比較しています（事例では貨幣の時間価値の影響を除いています）。

現行のガイダンスー既存のUS GAAPガイダンス(条件付き収益の上限額)

顧客	初日	1カ月目	2カ月目	3カ月目
顧客A	\$ 326*	\$ 44**	\$ 40	\$ 40
顧客B	\$ 30***	\$ 40	\$ 40	\$ 40
合計金額	\$ 356	\$ 84	\$ 80	\$ 80

* 携帯端末の販売(300ドル)および加入手数料の比例配分(26ドル)を収益認識する。

** 通信サービスの独立販売価格(40ドル)および加入手数料の比例配分(4ドル)。接続開始サービスに対する支払いは、将来の通信サービスに対する前払いなので、別個の履行義務ではない。加入手数料は、取引価格の総額に含まれており、別個の履行義務に配分される。

*** 追加アイテム(通信サービス)の引渡し時点で、受け取る無条件の対価の金額を収益認識する。

通信企業は、US GAAPに基づいて、取引日における顧客Bとの販売取引について、以下の仕訳を起票します。また、この仕訳は、毎月のサービスについて顧客Bへの前払いの月額請求についても反映されています。

借) 現金	\$ 30	
借) 売上原価	\$ 290	
借) 売掛金	\$ 40	
貸) 機器収益		\$ 30
貸) 棚卸資産		\$ 290
貸) 繰延サービス収益		\$ 40

通信企業は、1カ月間顧客Bに通信サービスを提供し、月末に以下の仕訳を起票します(通信企業は、月の初日に顧客と契約を締結しました)。

借) 繰延収益	\$ 40	
貸) サービス収益		\$ 40

現行のガイダンスー既存のIFRSガイダンス(残余法)

顧客	初日	1カ月目	2カ月目	3カ月目
顧客A	\$ 326*	\$ 44**	\$ 40	\$ 40
顧客B	\$ 0***	\$ 41	\$ 41	\$ 41
合計金額	\$ 326	\$ 85	\$ 82	\$ 82

* 携帯端末の販売(300ドル)および加入手数料の比例配分(26ドル)の収益認識する。

** 通信サービスの独立販売価格(40ドル)および加入手数料の比例配分(4ドル)。接続開始サービスに対する支払いは、将来の通信サービスに対する前払いなので、別個の履行義務ではない。加入手数料は、取引価格の総額に含まれており、別個の履行義務に配分される。

*** 残余法に基づいて、引き渡されたアイテムに配分される対価の額(0ドル)は、契約の対価の合計額(990ドル)から引き渡されていないアイテムの公正価値の総額(990ドル)を差し引いた額に等しい。

通信企業は、IFRSに基づいて、取引日において顧客Bとの販売取引の仕訳を以下のように起票します。また、この仕訳は、毎月のサービスについて顧客Bへの前払いの月額請求についても反映されています。

借) 現金	\$ 30	
借) 売上原価	\$ 290	
借) 売掛金	\$ 40	
貸) 棚卸資産		\$ 290
貸) 繰延サービス収益		\$ 70

通信企業は、1カ月間顧客Bに提供した通信サービスについて、その月末に以下のように仕訳を起票します(通信企業は月の初日に顧客と契約を締結しました)。

借) 繰延収益	\$ 41	
貸) サービス収益		\$ 41

新しいガイダンス—認識された収益(回収可能性を除く)

顧客	初日	1カ月目	2カ月目	3カ月目
顧客A	\$ 326*	\$ 44*	\$ 40	\$ 40
顧客B	\$ 236**	\$ 31***	\$ 31***	\$ 31***
合計金額	\$ 562	\$ 75	\$ 71	\$ 71

* 携帯端末およびサービスの相対的な独立販売価格に比例配分される加入手数料を含む。この算定は、US GAAP および IFRS に基づく現行の会計処理と同じである。

** 携帯端末: 236ドル = (300ドル/1,260ドル) × 990ドル

*** 月額サービス収益: 31ドル = (960ドル/1,260ドル) × 990ドル = 754ドル/24

通信企業は、顧客Bからの機器の収益を、US GAAPに基づく収益よりも206ドル大きく、IFRSに基づく収益よりも236ドル大きく認識します。また、通信企業は、提案されている基準に基づいて減損のために監視しなければならないとされている契約資産も純額の197ドルで認識することになります(たとえば、通信企業は、顧客が2年契約の契約期間満了前に契約を解約する場合、資産を減損しなければならなくなります)。

通信企業は、提案されている基準に基づいて、取引日において、顧客Bに関して以下の仕訳を起票します。また、仕訳は、毎月のサービスに対する顧客Bへの前払いの月額の請求も反映されています。

借) 現金	\$ 30	
借) 売上原価	\$ 290	
借) 売掛金	\$ 40	
借) 契約資産	\$ 197****	
貸) 現金		\$ 236
貸) 売上原価		\$ 290
貸) 売掛金		\$ 31

**** 取引日に計上される契約資産の純額は197ドルで、次のように算定されている。機器収益(236ドル)より、受け取った現金(30ドル)および毎月のサービスの前払いの請求金額(40ドル)と繰延月額サービス収益(31ドル)との差異を差し引いている。純額の契約資産は、請求金額と収益として認識された金額との差異により、毎月減額されている。

通信企業は、月を通して顧客Bに提供している通信サービスの利用料の仕訳を月末に以下のように起票します(通信企業は月の初日に顧客と契約を締結しました)。

借) 繰延収益	\$ 31	
貸) サービス収益		\$ 31

機器据付収益

いくつかの通信企業は、ケーブル、電話システム、モデム、およびルーターの据付を含む機器据付サービスを提供しています。これらのサービスの収益は、US GAAPの下では、一般的に、工事完成基準または工事進行基準のいずれかを使用して認識されます。IFRSの下では、工事進行(進捗度)基準が使用されます。提案されている基準の下では、収益は、財またはサービスの支配が顧客に移転し履行義務が充足された時点で認識されることとなります。支配は、一時点でまたは一定の期間にわたってのいずれかで移転することがで

きます。経営者は、機器またサービスの支配が顧客に移転される時期、および契約完了までの進捗度を測定する最適な方法を決定することが必要になります。サービスの支配の移転の概念は、直感的でない可能性があり、提案されている基準は、この分野におけるガイドランスを含んでいます。以下の表に説明します。

提案されている基準	現行の US GAAP	現行の IFRS
<p>一時点における移転</p> <p>収益は、顧客が財またはサービスの支配を獲得し、履行義務が充足された時点で認識されます。支配は、一時点でまたは一定の期間にわたって移転することができます。支配の移転の時期を決定する際に、かなりの金額の判断が必要となる可能性があります。考慮する要因には次のものが含まれますが、これらに限定されるものではありません。</p> <ul style="list-style-type: none"> • 企業は支払いを受ける権利を有する • 顧客は法的所有権を有する • 顧客は物理的に占有する • 顧客は所有に伴うリスクおよび経済価値を有している • 顧客は資産を検収した <p>一定の期間にわたる移転</p> <p>企業は、最初に、履行義務が一定の期間にわたり充足されるかどうかを決定しなければなりません。そして、企業は、履行義務の充足に関する進捗度の測定方法を選択しなければなりません。企業は、サービスの完了までの進捗度を合理的に測定できる場合にのみ、そのサービスの収益を認識しなければなりません。</p> <p>履行義務は、(a) 企業の履行により、顧客の支配する資産を創出するまたは増価する、または (b) 企業の履行により、企業が転用できる資産を創出せず、かつ、以下の要件のうち少なくとも1つを満たす場合に、一定の期間にわたり充足されます。</p> <ul style="list-style-type: none"> • 企業の履行につれて、顧客が企業の履行による便益を同時に受け取り消費する • 他の企業が顧客に対して残りの義務を履行するとした場合に、当該他の企業 	<p>信頼性をもって見積ることができる場合には、据付契約の収益は、工事進行基準を使用して、工事契約の会計処理の範囲で認識されます。</p> <p>信頼性をもって見積りができないが、契約上の損失が何ら発生しないことが保証されている状況(たとえば、契約の範囲が不明確であるが、契約者は、全体の損失から保護されている場合)であれば、ゼロ利益マージンに基づく工事進行基準は、より正確な見積りができるまで使用されます。</p> <p>信頼性をもって見積りができない場合には、工事完成基準が要求されます。</p>	<p>信頼性をもって見積りができる場合、据付契約の収益は、工事進行基準(進捗度)を使用して認識されます。</p> <p>契約の成果を信頼性をもって見積ることができる場合、契約原価および収益は、工事契約の進行度を参照することにより、認識されます。契約の成果を信頼性をもって見積ることができない場合、収益が回収できる可能性が高いのであれば、契約原価は発生したときに費用として認識し、収益は発生した契約原価の範囲でのみ認識されます。予想契約損失は、即時に認識されます。</p>

提案されている基準	現行の US GAAP	現行の IFRS
<p>は、企業が現在までに完了した作業を実質的にやり直す必要がない</p> <ul style="list-style-type: none"> 企業が、現在までの支払いを受ける権利を有しており、契約を約束のとおり履行すると見込んでいる <p>進捗度の測定</p> <p>企業は、一定の期間にわたり充足される履行義務について、履行義務の完全な充足に向けての進捗度を測定することにより、収益を認識します。進捗度を測定する際の目的は、約束した財またはサービスの支配の顧客への移転を描写することです。進捗度の測定方法には以下のものがあります。</p> <ul style="list-style-type: none"> 収益の認識を、生産した単位数、引き渡した単位数、契約上のマイルストーン、または、現在までに完了した履行の調査に基づいて行うアウトプット法 発生したコスト、費やした労働時間、経過時間、または機械の利用時間に基づいて収益を認識するインプット法 		

潜在的な影響－US GAAP および IFRS

支配の移転モデルへの変更は、収益が認識される時点、特に財またはサービスの支配が移転される時点について、慎重に評価する必要があります。経営者は、財またはサービスの移転のパターンを最も正確に示す方法（アウトプット法またはインプット法）を決定するために、カスタマイズのレベル、支払条件、生産単位数と発生したコスト、引き渡した単位数、および契約期間にわたる財又はサービスに対する顧客の権利などの、契約条件に関して慎重に検討する必要があります。当基準案で使用される方法は、現行のガイダンスと比較した場合、差異が生じる可能性があります。

収益認識－広告および電話帳ビジネスへの影響

いくつかの通信企業は、紙（ハードコピーによる出版）およびインターネット形式（オンラインによる出版）のさまざまな定期行物や電話帳を発行し、配布する出版および広告ビジネスを行っています。US GAAPでは、通常、収益はハードコピーおよびオンラインによる両方の発行物について、電話帳の有効期間（通常12カ月）にわたり認識されます。IFRSでは、ハードコピーによる発行物の場合は、収益は引渡しの際に認識されます。単一の発行物に対して複数の引渡しがある場合は、収益認識は、工事進行基準を適用します。IFRSに基づくオンラインによる発行物の収益認識は、US GAAPと首尾一貫しています。提案されているガイダンスは、ハードコピーによる発行物について、引渡日または「発行日」（履行義務が充足される日）まで収益認識を早める可能性があります。IFRSに基づく財務報告を行っている企業に重大な影響を及ぼす可能性はありません。発行者は、契約期間にわたり広告を表示し続ける義務を有するので、オンラインによる発行物に関連する収益認識が変更される可能性は高くありません。経営者は、広告契約における履行義務を慎重に評価し、どの履行義務が別個の履行義務であるか、さらに履行義務をいつ決済するかを決定しなければなりません。

提案されている基準	現行の US GAAP	現行の IFRS
<p>一時点における移転</p> <p>収益は、顧客が財またはサービスの支配を獲得し、履行義務が充足されるとき、認識されます。</p> <p>一定の期間にわたる移転</p> <p>企業は、最初に、履行義務を一定の期間にわたり充足するかどうかを決定しなければなりません。そして、履行義務の充足に関する進捗度の測定方法を選択しなければなりません。企業は、サービスの完了までの進捗度を合理的に測定できる場合にのみ、その収益を認識しなければなりません。</p>	<p>ハードコピーによる発行物に配分される収益は、一定の条件を満たす場合、以下の2つの方法のいずれかを使用して、企業が選択している会計方針に基づいて認識されます。出版企業の大部分は、繰延法を適用しています。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 引渡法—収益は、引き渡した発行物/書籍の割合に基づいて認識される(すなわち、比例履行モデル) 2. 繰延法—収益は、契約上の流通期間にわたり期間に比例して認識される <p>潜在的な影響:</p> <p>提案されているガイダンスは、繰延法を削除し、収益認識の時期を早め、引渡法の適用を出版企業に求める可能性があります。</p> <p>経営者は、第一次引渡しおよび第二次引渡しを含む、引き渡す発行物/書籍の総数を見積もることが必要になります。</p>	<p>広告取引の収益は、サービスが履行されるにつれて認識されます。ハードコピーによる発行物に掲載される広告に関しては、広告が公開されたとき、通常は電話帳が引き渡されたとき、収益は認識されます。</p> <p>潜在的な影響:</p> <p>提案されているガイダンスに基づく収益認識の時期は、現行の実務に類似しています。</p>

設例 12—広告および電話帳ビジネスの収益認識

質問: 企業は、紙およびオンラインの両方の形式で、定期刊行物および電話帳を幅広く発行し、配布しています。この企業は、このような発行物において掲載される広告を顧客に販売することから手数料を得ています。このような無料の定期刊行物または電話帳は、特定の場所へ引き渡す必要があります。広告は、通常は1年間のハードコピーの発行物の流通期間と等しい周期で、ハードコピーおよびオンラインの発行物に掲載されます。ハードコピーおよびオンラインの発行物の広告は、一般的にセットで販売されます。企業は、ハードコピーの電話帳を広範な第一次配布および第二次配布(たとえば、地域への転入者への配布)を通じて引き渡します。企業は、ハードコピーの電話帳を配布し、義務を完了しました(すなわち、他のサービスは必要ではありません)。相対的な独立販売価格に基づく2つの履行義務(ハードコピーとオンラインの発行物)を適切に区分し、手数料を配分しました。企業は、各履行義務の収益をどのように認識すべきでしょうか？

考察: 収益は、この企業がウェブサイトにも広告を表示しなければならないので(すなわち、企業の履行につれて、顧客が企業の履行による便益を同時に受取消費するので、履行義務は一定の期間にわたり充足されます)、オンライン発行物のサービスの1年間の契約期間にわたり、期間に比例してまたは定額法で認識されます。

企業は、契約期間にわたるよりはむしろ、ハードコピーの発行物の引渡しに関連して履行義務を充足します。しかしながら、経営者は、居住者への第一次配布後に追加サービスが必要となることを考慮することが必要になります。経営者は、企業が第二次配布のサービスを提供する必要がある場合には、対価の一部を二次配布に配分し、第二次配布時に収益を認識しなければなりません。

契約履行コスト

通信

いくつかの通信企業は、US GAAPでは、通信ネットワークに対して顧客を接続開始するコスト(すなわち、人件費および設備コスト)を繰り延べます。これらのコストは、重要な場合があり、一般的に接続開始に関連する収益の金額に至るまで繰り延べ、関連する収益と首尾一貫して定額法で償却されます。設計および建設の契約を提供する企業は、IFRSでは、セットアップ・コストが、契約の継続的な引渡しを支援するための必要な投資であるため、繰り延べられることがあります。

契約履行コストは、他の基準の適用範囲に基づいて、または提案されているガイダンスに基づく特定の要求事項を満たす場合に、資産計上されます。経営者は、これらの変更による潜在的な影響を理解するために、コストの資産計上および繰り延べの方法を慎重に見直すことが必要になります。

出版

広告および電話帳ビジネスに関与する企業は、契約期間にわたり、ハードコピーの発行物に関連する電話帳コストを繰り延べて償却することができなくなる可能性があります。契約履行コストは、電話帳の配布時に、収益が認識されるのと同時に費用処理される可能性があります。

提案されている基準	現行の US GAAP	現行の IFRS
<p>通信</p> <p>契約履行のために発生する直接費は、最初に、他の基準(たとえば、棚卸資産、有形固定資産、および無形資産)の適用範囲であるかどうかを決定するために評価されます。その他の基準の適用範囲である場合には、企業は、これらの基準に従ってコストを会計処理します。</p> <p>他の基準の適用範囲でないコストは、収益基準に基づいて評価されます。企業は、コストが以下の場合にのみ、資産として認識します。</p> <ul style="list-style-type: none">• 契約に直接関連する• 将来の履行義務の充足に使用される資源を創出するかまたは増価させる(すなわち、コストは、将来の履行に関連する)• 回収が見込まれる <p>これらのコストは、その後、資産が関連する財またはサービスの支配が顧客に移転するにつれて、償却されます。</p>	<p>顧客との契約の開始時の据付サービスから発生するコスト、たとえば、返金不能な前払接続料は、発生した時に費用処理する、または繰り延べた上で認識される収益に比例して費用処理する、のいずれかで処理することができます。</p> <p>潜在的な影響:</p> <p>現在、あらゆる契約履行コストを発生時に費用計上している通信企業は、提案されているガイダンスにより、これらのコストが要件を満たす場合に資産計上する必要があるため、影響を受ける可能性があります。このガイダンスの適用範囲となる可能性がある契約履行コストには、サービス・プロバイダのセットアップ・コストおよび建設プロジェクトの設計段階で発生するコストが含まれます。</p>	<p>顧客を接続するコストの大部分は、事業者のネットワーク設備の一部であるため、このコストは、有形固定資産として計上されます。</p> <p>潜在的な影響:</p> <p>現在、あらゆる契約の履行コストを発生時に費用処理している通信企業は、これらのコストが要件を満たす場合に資産計上する必要があるため、提案されているガイダンスにより影響を受ける可能性があります。このガイダンスの適用範囲となる可能性がある契約履行コストには、サービス・プロバイダのセットアップ・コストおよび建設プロジェクトの設計段階で発生するコストが含まれます。</p>

提案されている基準	現行の US GAAP	現行の IFRS
<p>出版</p> <p>契約を履行するために発生する直接費は、最初に、他の基準(たとえば、棚卸資産のコスト)の適用範囲であるかどうかを決定するために評価します。他の基準の適用範囲でない場合、前述している特定の要件を満たす場合には、コストは資産計上されます。</p>	<p>電話帳を作成するために発生するコストは(すなわち、画像、印刷、製本、および直接契約獲得コスト)、繰延出版コストとして棚卸資産に含めて資産計上されます。</p> <p>繰り延べられた費用は、第一次配布の時点で認識された収益の合計金額の割合に従って、引渡法によって比例実績に基づいて認識されます。</p> <p>コストは、引渡法に基づく定期刊行物/書籍の流通期間にわたり、期間に比例して認識されます。</p> <p>潜在的な影響:</p> <p>出版企業は、顧客の契約を獲得するコスト(契約獲得コストに関連する詳細なガイダンスに関しては以下を参照)、契約履行コスト、および他のコストを追跡管理し、区別することが必要になります。契約獲得コストおよび契約履行コストは、資産計上される可能性があり、一方、他のコストは、発生時に費用処理されます。当基準案は、非増分の販売コストを発生時に費用処理することを要求しています。現行のガイダンスでは、契約が獲得されるかどうかにかかわらず、販売コストは、電話帳の棚卸資産に含めて資産計上されます。</p>	<p>電話帳を作成するために発生するコスト(すなわち、画像、印刷、製本、および直接契約獲得コスト)は、繰延出版コストとして棚卸資産に含めて資産計上され、引渡時に認識されます。</p> <p>潜在的な影響:</p> <p>出版企業は、顧客から契約を獲得するためのコスト(契約獲得コストに関連する詳細なガイダンスに関しては以下を参照)、契約履行コスト、および他のコストを追跡し、区別することが必要になります。契約獲得コストおよび契約履行コストは、資産計上される可能性があり、一方、他のコストは、発生時に費用処理されます。当基準案は、非増分の販売コストを発生時に費用処理することを要求しています。現行のガイダンスでは、契約が獲得されているかどうかにかかわらず、販売コストは、電話帳の棚卸資産に含めて資産計上されます。</p>

契約獲得コスト

通信

通信企業(主に無線通信企業)は、新規顧客を自社のネットワークに接続するために、企業グループ内の販売代理店および第三者の販売業者へ相当な額の手数料を支払います。販売代理店へ支払われた手数料は、たとえば、販売されたサービスの強化を含む、サービス契約の期間、およびサービスプランのタイプに応じて異なります。サービス契約の期間が長くなればなるほど、月々の収益が増加すればするほど(たとえば、比較的高いサービスプランや無制限の利用時間のサービスプラン)、手数料コストが増加します。また、いくつかの無線通信企業は、顧客を誘引するために無料または大幅な値引き価格で携帯端末を提供しています。携帯端末は別個の履行義務で、携帯端末のコストは履行義務が充足されるときに(すなわち、携帯端末が顧客に引き渡されるときに)、費用として認識されるべき契約履行コストです。しかしながら、通信企業は、自社および販売業者のネットワークを利用して値引きや給付金を広範に提供するので、異なるタイプの契約の会計処理を個別に検討する必要があります。

IFRSに基づいて報告を行う企業は、顧客獲得コストを無形資産として資産計上しているのに対し、米国の大部分の通信企業を含む他の通信企業は、これらのコストを発生時に費用処理しています。提案されている基準は、コストの回収が見込まれる場合、増分手数料コストを資産計上することを通信企業に求めています。企業は、実務上の便宜として、償却期間が1年以内の場合、これらのコストを発生

時に費用処理することが認められます。

提案されている基準	現行の US GAAP	現行の IFRS
<p>企業は、顧客との契約獲得の増分コストの回収を見込んでいる場合、これらのコストを資産として認識することになります。</p> <p>契約獲得の増分コストとは、契約を獲得しなかったのであれば、企業に発生しなかったであろうコストです。他の契約獲得コストは、契約を獲得したかどうかにかかわらず、すべて費用として認識します。</p> <p>当基準案は、実務上の便宜として、償却期間が1年以内となる場合、契約獲得の増分コストを発生時に費用処理することを認めています。</p> <p>資産として認識される契約コストは、資産に関連する財またはサービスの移転のパターンに合わせた規則的な基準に従って償却されます。資産は、将来予想される契約において提供される財またはサービスと関連している可能性がある場合があります(たとえば、顧客が既存の契約の更新を選択する場合、将来、顧客に提供されるサービス)。</p> <p>減損損失は、資産の帳簿価額が以下の(a)から(b)を差し引いた金額を超えている範囲で認識されます。</p> <p>(a) 企業が資産に関連する財またはサービスと交換に権利を得ると見込んでいる対価の金額</p> <p>(b) これらの財またはサービスの提供に直接関連する残存コスト</p> <p>IFRSでは、企業は、コストが回収可能になったときに、減損を戻し入れることができます。しかしながら、戻入れは、過年度の減価償却控除後の帳簿価額を上回る資産計上された獲得コストの帳簿価額にならない金額に限られます。US GAAPでは、企業は、減損の戻入れは認められません。</p>	<p>US GAAPでは、当該契約を獲得していなければ発生しなかったであろう、契約獲得に直接関連するコスト(増分直接契約コスト)は、繰り延べた上で、認識される収益と比例して費用計上することを認めています。他のコストは(広告宣伝費および実現されない契約交渉に伴う費用など)、発生時に費用計上されます。</p>	<p>通信企業の中には、顧客契約獲得コストを無形資産として資産計上し、顧客契約の期間にわたって償却している場合があります。一方、他の通信企業は、発生時にコストを費用処理しています。</p>

潜在的な影響—US GAAP および IFRS

当基準案は、現在、契約獲得コストを資産計上していない企業に重大な影響を及ぼすことになります。経営者は、増分契約獲得コストを識別、追跡管理、さらに資産計上したコストを減損のために事後的に監視するために、システム、プロセス、およびコントロールを開

発することが必要になるでしょう。

通信企業は、契約獲得コストが回収可能であれば、これらのコストを資産計上し、通信サービスが顧客に提供されるパターンに合わせて予想期間にわたり償却することが必要になります。経営者は、提案されている基準が、当初契約期間を超える期間を考慮することを企業に要求している（たとえば、既存の契約の更新および予想される契約）、償却期間を決定するために判断を要することになります。経営者は、最初の2年契約および2年の契約更新から回収される契約獲得コストを決定する可能性があります。そのため、経営者は、この契約期間がコストに関連する通信サービスのパターンと首尾一貫している場合、4年にわたって契約獲得コストを償却する可能性があります。FASBおよびIASBは、このアプローチは、有形固定資産および無形資産などの他の資産を償却に関する既存の要求事項と首尾一貫していると結論づけました。

経営者は、顧客から受け取る対価の見積金額が契約資産の残高より少ない場合、これらの契約上の資産を減損するために顧客数および契約上の商品数を考慮し（たとえば、ポートフォリオ・アプローチ）、規則的かつ合理的なアプローチを開発しなければならなくなります。

償却期間にわたりこれらのコストを分散させることは、営業利益に重大な影響を及ぼし、EBITDAの季節的な変動を最小化することになります。無線通信企業では、たとえば、携帯端末の販売促進のために、年末商戦期間中に大幅な契約獲得コストが発生することが頻繁にあります。

設例 13—顧客獲得コスト

質問： 通信企業は、通信サービスを提供するために顧客と契約を締結します。この企業は自社のネットワークに顧客を接続するために、第三者の販売業者に手数料を支払います。顧客は、月額利用料80ドルで、通信サービスを1年間受け取る強制力のある契約を結びます。通信企業は、提案されている基準に基づいて、第三者の販売業者の手数をどのように会計処理すべきでしょうか？

考察： 経営者は、増分の契約獲得コストを識別し、回収可能なこれらのコストを資産計上することが必要になります。通信企業は、実務上の便宜を用いて、償却期間が1年以内の場合、契約獲得コストを発生時に費用処理することが認められます。経営者は、予想される契約を考慮した上で、このケースでは償却期間を1年間と決定します。通信企業は、実務上の便宜を用いて、これらのコストを発生時に費用処理することができます。

設例 14—顧客獲得コスト

質問： 通信企業は、ショッピング・モールの小売店で無線通信サービス（サービスプラン）を販売しています。販売代理店は、ある特定の月に120人の顧客が2年の通信サービス契約を結んだ小売店を採用しました。この店舗の賃貸料は、5,000ドルです。通信企業は、通常の報酬に加えて、この販売代理店に通信サービス契約の販売手数料を支払います。この月に、販売代理店に支払われた報酬は12,000ドルで、手数料は24,000ドルでした。また、通信企業は、2年契約を締結する顧客に対して、インセンティブとして、携帯端末を無料で提供する、または大幅な値引き価格で販売しました。120人の顧客へ携帯端末を無料または大幅な値引き価格で提供した純額のコストは36,000ドルでした。また、小売店は、この月に、地方紙に広告を掲載するコストが2,000ドル発生しました。通信企業は、契約獲得資産として、いくらを認識すべきでしょうか？

考察： 通信企業は、契約を獲得するための増分コストを資産計上する必要があります。このコストは、企業が契約を獲得しない場合には発生しないものです（償却期間が1年以上の場合、実務上の便宜は利用できません）。他のコストは、発生時にすべて費用処理されます。店舗の賃貸料5,000ドル、販売代理店の報酬12,000ドル、および広告宣伝費2,000ドルは、顧客契約を獲得するかどうかにかかわらず、通信企業にすべて発生したであろう費用であり、発生時に費用処理する必要があります。

長期契約を結ぶよう顧客を勧誘するために、携帯端末を与えるまたは携帯端末の代金を値引きする純額のコストは、契約履行コストとして会計処理され、顧客に携帯端末を販売した時点で売上原価として認識されます。経営者は、マーケティングのインセンティブまたは付属の財やサービスとして携帯端末の損失とみなすかもしれませんが、これらは履行義務になります（すなわち、顧客に移転された財）。他の通信企業は、長期契約を結ぶ顧客に類似のインセンティブを提供するために、より高額の手数を第三者の販売業者に支

払うかもしれませんが(すなわち、これにより、販売業者の裁量で大幅に値引きした携帯端末が提供される)。これらの手数料は、契約獲得コストとして扱われます。そのため、契約の微妙な差異は、通信企業が、提案されている基準に基づく給付金および値引きを会計処理する方法に重大な影響を及ぼす可能性があります。

この設例において、増分契約獲得コストとして唯一認められるコストは、販売代理店に支払われた手数料です。

設例 15 – 顧客獲得コスト – プリペイド・サービスの償却期間

質問: 通信企業は、顧客にプリペイド式無線通信サービスを販売します。顧客は、最大1,000分の音声サービスを80ドルで購入し、未利用の時間は、月末に有効期限が切れます。顧客は、1,000分の音声サービスを月末に追加購入する、または通話時間を月末までにすべて使い切ります。通信企業は、プリペイド式無線通信サービスを販売するために販売代理店に手数料を支払います。黙示的な契約は1か月契約で、通信企業は、顧客の情報に基づいて(たとえば、地域、プランの種類、および年齢)、契約を6か月間更新する顧客を想定しています。通信企業が契約獲得コスト(すなわち、手数料コスト)を償却する期間はどのくらいでしょうか？

考察: 経営者は、通信企業が前述の実務上の便宜を用いないことを決定する場合、この企業がプリペイド式通信サービスを移転する期間を表す償却期間を決定するために判断を要することになります。経営者は、将来の予想される契約および既存の契約の更新を考慮し、結果として7か月の償却期間が適切であると決定しました。

Datalines address current financial-reporting issues and are prepared by the National Professional Services Group of PwC. This publication has been prepared for general information on matters of interest only, and does not constitute professional advice on facts and circumstances specific to any person or entity. You should not act upon the information contained in this publication without obtaining specific professional advice. No representation or warranty (express or implied) is given as to the accuracy or completeness of the information contained in this publication. The information contained in this material was not intended or written to be used, and cannot be used, for purposes of avoiding penalties or sanctions imposed by any government or other regulatory body. PwC, its members, employees and agents shall not be responsible for any loss sustained by any person or entity who relies on this publication.

© 2012 PwC. All rights reserved.

PwC refers to the PwC Network and/or one or more of its member firms, each of which is a separate legal entity. Please see www.pwc.com/structure for further details.

To access additional content on reporting issues, register for CFOdirect Network (www.cfodirect.pwc.com), PwC's online resource for financial executives.