

In depth

A look at current financial reporting issues

pwc

No. US2017-25
2017年9月28日

新収益基準

US GAAPの下での石油・ガス業界における適用

目次

概要	1
アップストリーム(上流部門) の検討事項	2
ミドルストリーム(中流部門) の検討事項	5
油田サービス企業 の検討事項	14

要点

公開企業は、2018年に新収益基準を適用しなければなりません。その影響は業種や現行の会計慣行によって異なりますが、新収益基準は、ほぼすべての企業にある程度の影響を与えることになります。新収益基準は、当初、コンバージェンスされた基準として公表されましたが、米国財務会計基準審議会(FASB)および国際会計基準審議会(IASB)はそれぞれ微妙に異なる修正を行っており、そのためUS GAAPに基づく場合とIFRSに基づく場合とは、最終的に新収益基準を適用した結果が異なる可能性があります。本In depthでは、US GAAPに関連するガイダンスのみを扱っています。

収益認識の移行リソースグループ(TRG: Transition Resource Group)は、多くの業種に属する企業に影響を及ぼす様々な適用上の論点について議論してきました。このTRGの議論によって、新収益基準の適用において参考となる洞察が提供されており、米国証券取引委員会(SEC)は、登録企業が新収益基準を適用するにあたっては、TRGの議論を考慮することを期待しています。

このPwC In depthでは、石油・ガス業界に属する企業に固有の検討事項と適用上の課題を取り上げています。このIn depthの内容を検討する際には、PwCの新収益基準ガイド「[Revenue from contracts with customers](#)」(英語のみ、CFODirect.comで入手可能)を併せてご確認ください。

概要

エネルギー業界における収益認識は、単純であると思われるかもしれませんが、収益は、対価と交換に商品の販売またはサービスの履行を通じて発生します。しかし、例えば、石油・ガスの生産者と処理業者間の取り決め、現金以外の対価または変動対価の形式での支払いが含まれる取り決めなど、この業界に一般的に存在する特定の種類の契約上の取り決めによって複雑性が生じることがあります。これらの領域の複雑性によって、新基準(会計基準コード化体系(ASC)606「顧客との契約から生じる収益」)の下での収益の測定または収益認識の時期が影響を受ける可能性があります。

本In depthでは、新基準が石油・ガス業界に属する企業にどのような影響を与えるかに焦点を当て、US GAAPの下での現行の実務との潜在的な差異を取り上げます。本In depthの設例および関連する考察は、企業が新基準の影響を評価する際に役立つよう、焦点となる領域を提供することを意図しています。

本In depthは、石油・ガス業界の個々の業種に影響を与えるセクションに分かれています。各セクションで論じられるトピックのいくつかは、複数の業種に適用される可能性があります。

アップストリーム(上流部門)の検討事項

探鉱および生産活動はアップストリーム(上流部門)とみなされます。探鉱プロセスには、地質学、掘削技術および炭化水素を含む地下鉱床を見つけるための熟練者の使用が含まれます。生産とは、貯留層から石油やガスなどの資源を取り除く活動のことです。

範囲

本収益基準は、リース、金融商品、特定の非貨幣取引などの他の基準の範囲に含まれる契約を除き、顧客とのすべての契約に適用されます。探掘活動は収益基準の適用範囲から除外されません。

通常の購入および通常の販売

(さまざまな業種にも適用される可能性あり)

石油や天然ガスの売買契約は、多くの場合、デリバティブの定義を満たします。しかし、物理的な引渡しが行われると予想される契約は、ASC815「デリバティブ及びヘッジ」に含まれる通常の購入および通常の販売(NPNS)に関する例外規定の適用要件を満たす可能性があります。

デリバティブとして処理される契約は、新収益基準の範囲から除外されます。企業が要件を満たす商品販売契約を NPNS に指定することを選択する場合、その契約は新収益基準に基づいて会計処理する必要があります。新収益基準の下での商品販売の会計処理については、以下のセクションをご参照ください。

デリバティブ

デリバティブとして会計処理される契約は、新収益基準の開示要求ではなく、デリバティブ商品の開示要求事項を含むASC815のガイダンスの適用対象となります。デリバティブとして会計処理されている物理的に決済されたデリバティブの最終的な決済も、収益基準の適用から除外されると考えられます。デリバティブに関するガイダンスでは、デリバティブ商品について認識された時価の変動に関する損益計算書上の表示について明確な規定はありません。時価の変動およびデリバティブの最終的な決済を損益計算書に収益として表示する場合、顧客との契約から生じる収益は、注記において区分して開示する必要があります。

ワーキング・インタレスト(作業利権)の所有者間の契約

石油や天然ガスの探鉱・生産には経済的な不確実性が存在するため、多くの場合、2社以上の当事者が協力して鉱脈の探査および開発を行います。石油・ガスの企業は、ワーキング・インタレスト所有者である契約当事者が、ベンダー—顧客関係にあるかどうかを評価するために、判断を用いる必要があります。

顧客とは、企業の通常の活動のアウトプットである財またはサービスを対価と交換に獲得するために当該企業と契約した当事者です。これに対して、複数当事者が活動にともに参加して当該活動のリスクと便益を分担する契約は、顧客との契約とはみなされません。

他のワーキング・インタレスト所有者が特定の取引において顧客とみなされる場合、その相手方との取引は、新しい収益基準に基づき会計処理されます。取引が顧客との契約でない場合、企業は、他の適切なガイダンス(ASC808「共同開発契約」など)を適用すべきかどうかを検討しなければなりません。

設例 1—共同支配事業契約(JOA)の当事者であるワーキング・インタレスト所有者

事実: あるアップストリーム企業は、共同支配事業契約(JOA)の当事者であり、当該契約の下で、それぞれの当事者は、鉱物を採取する探鉱および開発活動に共同で参加することに合意しています。

JOAの他のワーキング・インタレスト所有者は、探鉱および開発活動の顧客ですか。

分析: いいえ、JOAの相手方当事者は企業の通常の活動のアウトプットを獲得するのではなく、探鉱、開発、生産活動のリスクと便益を比例的に分担することを契約しているため、JOAは顧客との契約とはみなされません。したがって、これらの活動は、顧客のために履行される履行義務ではありません。

設例 2—ミッドストリーム(中流部門)のサービスを提供するワーキング・インタレストの所有者

事実: あるアップストリーム企業は、JOAの当事者であり、全額出資で採取、処理、輸送、マーケティング・サービスなどのミッドストリーム事業も行っています。このアップストリーム企業は、自社の生産と JOA の当事者であるその他のワーキング・インタレスト所有者の生産のために、ミッドストリーム・サービスを提供します。

その他のワーキング・インタレストの所有者は、ミッドストリーム・サービス契約の顧客ですか。

分析: はい。アップストリーム企業は、その他のワーキング・インタレスト所有者に対してミッドストリーム・サービスを販売しており、当該サービスは企業の通常の活動のアウトプットであると考えられます。したがって、ミッドストリーム・サービス契約は収益基準に従って会計処理しなければなりません。

生産者間の不均衡

生産者間の不均衡は、1 社または複数のワーキング・インタレスト所有者が、その期の生産について権利を有する割合を上回るまたは下回る生産量を販売する場合に生じます。生産者間の不均衡に関するワーキング・インタレストの所有者の権利および責任は、通常、ガス・balancing契約(GBA)で規定されています。GBA は、多くの場合、付属書類として JOA に添付されています。しかし、オペレーティング契約の中には GBA を含まないものもあり、契約当事者は不均衡について容認できる解決策に合意することになります。不均衡は、最終的には現金または現物で解決されます。

新基準	現行の US GAAP
企業は、商品販売についての顧客との契約を、新収益基準に従って会計処理しなければなりません。また、新収益基準の適用に伴い、生産量の不均衡の会計処理に関する米国証券取引委員会(SEC)スタッフの現行ガイダンスが廃止されるため、企業は、不均衡の会計処理についても考慮する必要があります。そのため、生産量の不均衡の会計処理は、今後は会計方針の選択でなくなります。	デリバティブの定義を満たさない不均衡について、企業は、不均衡の会計処理に、SEC スタッフの現行ガイダンスに基づく実際販売量方式または権利販売量方式のいずれかを選択することができます。
	予想される影響 企業は、収益基準のガイダンスに基づいて、第三者の顧客に対して販売される生産量について収益を認識します。さらに、企業は、生産の不均衡が生じた場合の適切な会計処理を決定するために、ワーキング・インタレスト所有者間の JOA とガス・balancing 契約を見直す必要があります。

商品販売

石油・ガス業界において商品の販売は一般に行われています。デリバティブとして会計処理されない商品契約は、新しい収益基準の範囲に含まれます。

一時点または一定の期間にわたる支配の移転

(ミッドストリームにも適用される可能性あり)

新基準	現行の US GAAP
収益は、財またはサービスの支配が顧客に移転することによって履行義務が充足された時に認識されます。支配は、一時点または一定の期間にわたり移転されます。次の要件のいずれかに該当する場合には、履行義務は一定の期間にわたり充足されます。 <ul style="list-style-type: none">顧客が、企業の履行によって提供される便益(例えば、特定	収益は通常、次の要件のすべてに該当する場合に認識されます。 <ul style="list-style-type: none">取引の説得力ある証拠が存在している引渡が発生したかまたはサービスが提供されている買手に対する売手の価格が固定金額であるか、または決定

<p>のサービス)を、企業が履行するにつれて同時に受け取って消費する</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 企業の履行は、顧客が支配する資産を創出するかまたは増価させる。 ● 企業の履行が、企業が他に転用できる資産を創出せず、かつ、企業が現在までに完了した履行に対する支払(コストに合理的な利益マージンを加算した額)を受ける強制可能な権利を有している。 <p>履行義務が上記の要件のいずれかを満たさない場合には、当該履行義務は一時点で充足されます。新収益基準は支配が移転される時点に関する指標を提供しています。</p> <p>石油・ガス商品の多くの販売は、顧客が商品の便益を同時に受け取って消費しないため、新収益基準の下で、一時点で認識されると考えられます。しかし、顧客が商品を即時に消費している場合、「一定の期間にわたり(充足される履行義務)」のガイダンスの適用要件を満たす商品契約が存在する可能性があります。例えば、貯蔵容量をもたない火力発電所への天然ガスの販売は、「一定の期間にわたる」要件を満たす可能性があります。</p> <p>顧客が商品を同時に受け取り消費するかを評価する際に、企業はすべての関連する事実および状況を検討しなければなりません。検討事項には、商品の固有の特徴(例えば、貯蔵できるか否か)、取引の契約条件、およびインフラストラクチャまたは引渡の仕組みに関するその他の情報が含まれます。</p>	<p>可能な金額である</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 回収可能性が合理的に確実である <p>企業は、他の収益認識の要件が満たされていることを前提として、通常、顧客への商品の引渡時点で収益を認識します。</p> <p>予想される影響</p> <p>支配が一定の期間にわたり移転されるか一時点で移転されるかの決定は、収益認識モデルの他のステップに影響を及ぼす可能性があります。これには、複数の期にわたる商品契約についての取引価格の配分や、商品が一定の期間にわたる認識の要件を満たすことを要求する、「一連の財またはサービス」に関するガイダンスの適用が含まれます。</p>
--	--

取引価格の配分

(ミッドストリームにも適用される可能性あり)

固定価格契約

取引価格は、契約の開始時に算定された独立販売価格の比率に基づき、独立した履行義務に配分されます。収益基準は、独立販売価格について特定の算定方法を求めています。観測可能なデータを使用することを強調しています。

企業は、独立販売価格を算定する際に、利用可能なすべての情報(市場要因、企業固有の価格設定慣行、内部費用、顧客のクラス、観測可能なデータの利用可能性など)を考慮しなければなりません。商品の先渡価格は、特定の固定価格契約における独立販売価格を算定する際の関連するインプットである可能性があります。他のケースでは、先渡指数曲線(フォワードカーブ)は、商品販売契約の価格決定で企業によって用いられる重要なインプットではない可能性があります。例えば、企業は、内部費用(減耗償却費、採取費用、およびその他の営業費用など)に期待利益マージンを加算した金額に基づき長期契約の価格を算定することが可能なため、契約期間中には観測可能な先渡価格が存在しないということもありえます。そのような場合には、先渡価格は独立販売価格の算定に関連するインプットではないかもしれません。このような場合、企業は、契約で定められた価格が商品の独立販売価格を表すかどうかを決定する必要があります。この決定は、1単位当たりの固定金額が契約期間を通じて一定でない場合には特に判断を必要とする可能性があります。

指数価格契約

一部の商品販売契約は、対価が指定日の指数価格に基づいて算定されるため、変動対価を含みます。変動対価は通常、独立販売価格の比率に基づいて、契約における履行義務のすべてに配分されます。しかし、特定の要件を満たす場合、変動対価は、契約におけるすべての履行義務ではなく1つまたは複数の履行義務のみに配分されます。以下の設例で説明するとおり、指数価格での商品販売は、変動対価の配分に関する要件を満たす可能性があります。

設例 3—指数価格の商品販売の独立販売価格

事実: 企業は、WTI(West Texas Intermediate: ウェスト・テキサス・インターミディエート)原油の指数価格で、今後12ヶ月間、毎月100バレル(計1,200バレル)を当日引渡して販売する契約を締結します。企業は、原油1バレルは独立した履行義務を構成しており、原油1バ

レルの引渡時点で支配が移転されると決定しています。この設例では、期限前償還や引渡後に期限が到来する支払はないことを前提とします。

企業は、収益基準の下で、どのように収益を認識しなければならないでしょうか。

分析: 取引価格はすべて変動対価で構成されています。ASC606-10-32-40 の下で、変動対価は商品の移転に係る企業の労力に特に関連しており、対価の配分方法を配分の目的に整合させるため、企業は、当日の WTI 原油価格に基づき変動対価を原油 1 バレルに配分します。したがって、毎日認識される収益の額は、引渡されたバレル数と当日の WTI 原油価格との積となります。

ガスの処理業者との取引に係る手数料／控除の損益計算書上の表示

生産者と処理業者間の取り決めの中には、加工・精製製品価格から一定の手数料に係る控除額を差し引いて価格を決定しているものがあります。例えば、処理業者は、生産者から受け取ったガスを処理および販売し、加工精製商品の最終売上による収益から、採取、加工、処理およびその他該当する手数料の控除額を差し引いて生産者に送金する場合があります。

これらの手数料についての生産者の損益計算書上の分類は、処理業者が当該取引の顧客なのか、または生産者に対するサービス提供者なのかによって異なると考えられます。この評価は、生産者の財務諸表において手数料を取引価格の減額として表示すべきか費用として表示すべきかに影響を与えます。処理業者が生産者に対するサービス提供者であるか生産者の顧客であるかの決定には、一部の状況においては判断を必要とする場合があります。生産者は、処理業者に商品を販売しているのか、それとも処理業者からサービスを購入しているのかを決定するために、取り決めの性質および契約条件を評価する必要があります。生産者および処理業者間の取り決めについては、下記のミッドストリームのセクションをご参照ください。

ミッドストリーム(中流部門)の検討事項

ミッドストリームのプロセスは、石油生産地域と大半の最終消費者の居住区の間重要な結びつきをもたらします。採取および輸送のパイプラインは、石油・ガス業界のミッドストリーム部門の重要部分を占めています。

通常、原油はパイプライン、トラック、荷船またはタンカー船で運ばれ、天然ガスはパイプラインで運ばれます。ミッドストリーム部門の活動には、ガス処理活動も含まれます。

契約開始日および契約期間

企業は、次の要件のすべてが満たされる場合に、顧客との契約を会計処理します。

- 契約が承認されており、契約の当事者が義務の履行を確約している
- 各当事者の権利を識別できる
- 支払条件が識別できる
- 契約に経済的実質がある
- 回収可能性が高い

契約は文書による場合もあれば、口頭による場合や企業の取引慣行により含意される場合もあります。通常、法的に強制可能な権利および義務を生じさせる顧客との合意は、新ガイダンスに基づき、契約の定義を満たします。

契約開始日は、現金以外の対価の測定日、取引価格の算定、および残存履行義務の開示に影響を与える可能性があります。特に、(1) 契約締結日における各当事者の権利および義務、(2) 解約条件の有無、の決定には評価が要求されます。これらの側面は、契約が存在するか否かを決定し、存在する場合には契約条件を決定することになります。一般的な条件の付いている契約(例えば、マスター・サービス契約または「MSA」)や独占契約は、強制可能な権利および義務を生じさせないことがあり、そのため、収益基準の下での契約に該当しない場合があります。

企業は、各々の契約の開始日を識別するためにシステムおよび統制を導入する必要があります。また、現金以外の対価を含む契約について、契約開始時点の時価を把握する必要があります(ただし、ガス処理サービスに関連する現金以外の対価については、以下の解説をご参照下さい)。

設例 4—中断可能な輸送契約の契約開始日

事実: ミッドストリーム企業は、パイプラインが利用可能な場合、「中断可能な」輸送を提供する契約を締結します。顧客は、毎月輸送前に数量を指定しなければならず、企業は、パイプラインの稼働能力に基づいてその指定を受諾したり受諾しなかったりすることができます。顧客は、最低限の輸送量を購入することを確約しておらず、またミッドストリーム企業は当初の契約締結日に輸送サービスを行う義務を負っていません。

収益基準に定義される契約は、どの時点で存在しますか？

分析: 契約は、ミッドストリーム企業が毎月顧客の指定を受諾するまで存在しません。その期間を超える強制可能な権利および義務は存在しないため、受諾月以降の契約は存在しません。さらに、企業が顧客の指定を毎月受諾するまで契約は存在しないため、契約締結日において将来の履行義務の開示は要求されません。

設例 5—採取契約の契約開始日

事例: ミッドストリーム企業(処理業者)は顧客(生産者)とガスの採取・処理契約を締結しており、ミッドストリーム企業は、この契約の下で、生産者の専用敷地内で生産されるすべてのガスを採取および処理する義務を負います。顧客は、専用敷地内で生産されるすべてのガスを提供しなければならず、一方、処理業者は、その採取システムおよび処理施設を生産者が利用できるようにしなければなりません。さらに、生産者が専用敷地内で生産されたガスをすべて引き渡さない場合には、不履行に対する違約金が課されます。

収益基準で定義された契約は、どの時点で存在しますか？

分析: 処理業者が、処理施設を顧客に利用できるようにすることが義務付けられた時点(契約締結日である可能性があります)に、契約が存在する可能性があります。その時点で、強制可能な権利および義務を生じさせる当事者間の合意が存在します。

契約更新

企業は、当初の契約期間が過ぎ、契約が「常緑」(一方当事者が解約するまで契約が常に自動継続すること)になった時点で、契約期間を決定する必要があります。当初契約期間が満了し、月毎に自動更新される契約は、実質的に月極契約(更新権付の 1 か月契約)です。更新期間の契約期間は 1 ヶ月であり、いずれの当事者も月毎に違約金を支払うことなく解約することができます。同様に、当初の期間が満了し、その後、契約が毎年、常緑契約(自動更新契約)になる契約は、事実上、更新権付の 1 年契約となります。会計処理および開示の両方の目的のために、契約がいつ存在するのかや適切な契約期間を識別するための追加的なプロセスおよび統制を開発する必要があります。

ガスの採取および処理

採取および処理活動を行うミッドストリーム企業が、企業内および企業間で異なる可能性のある契約を生産者と契約します。ある契約では、ミッドストリーム企業は生産者のために天然ガスを処理し、第三者の購入者への商品の販売にも関与している場合があります。別のケースでは、ミッドストリーム企業が生産者からすべてのガスを購入する場合があります。

本人なのか代理人なのかの検討

(アップストリームにも適用される可能性あり)

新基準	現行の US GAAP
新収益基準では、企業が別の当事者の財およびサービスの支配を顧客に移転する前にそれらの財およびサービスの支配を獲得する場合、企業は取引における本人です。新収益基準では、企業が財またはサービスを支配しているかどうかの評価を支援する以下の指標を提供しています。 <ul style="list-style-type: none">● 契約履行に対する主たる責任● 在庫リスク	現行のガイダンスは、総額計上と純額計上のどちらが適切かを判定する 11 の指標を提供しています。主たる債務者および在庫リスクは、この分析においてより重要な指標とみなされます。 <i>予想される影響</i> 新収益基準における本人か代理人かの指標は現行ガイダンスに

- 価格設定の裁量権

どの指標が相対的に重要かは示されていません。

処理業者および生産者は、処理業者が最終顧客に移転する前に商品の一部または全部の支配を獲得しているか否か、または、処理業者は処理サービスを生産者に提供し、生産者に代わって(すなわち、代理人として)商品販売しているか否かを評価するために、さまざまな当事者間の関係および契約上の取り決めについて理解しておく必要があります。これらの契約の価格構成(例えば、処理サービスに対する報酬、収入の一定率、価格指数の一定率、全部獲得(keep whole)など)は、最終顧客に移転される前に商品を支配するかどうかを評価する上で必ずしも決定的な要素ではありません。取り決めのすべての事実および状況を考慮しなければならず、多くの場合、この判定を行う際には判断が要求されます。

おける指標と類似していますが、指標の目的は異なっています。新基準では、企業は、特定された財またはサービスを支配しているかどうかを評価する必要があり、指標は支配の評価を支援することを目的としています。これとは対照的に、現行のガイダンスは、企業が本人のリスクと便益を有しているかどうかを評価することに焦点を当てています。したがって、ミッドストリーム企業は、支配原則という観点から取り決めを見直す必要があります。

ガス処理契約の中には、生産者との契約が商品の購入か顧客とのサービス契約かを判定することが難しいものがあります。さらに、一部の契約では、処理業者が生産者にサービスを提供し、商品の一部(天然ガス液など)を購入していることがあります。このような契約の評価では、すべての事実および状況を考慮し、契約条件を慎重に見直さなければなりません。

ガス購入契約

場合によっては、生産者は「湿性」(未処理)ガスを処理業者に販売し、処理業者は、処理設備(すなわち、坑口または中央ガス処理場)でそれを受け取った時点で、商品の支配を獲得します。その結果、処理業者は、第三者の顧客との商品販売契約における本人です。処理業者は、商品を処理する前にすべての湿性ガスを購入するため、生産者に提供するサービスは存在しません。ガス購入契約には、処理業者が生産者に支払う金額から減額される手数料や控除額(例えば、処理費、少量手数料、脱湿手数料、輸送および精留(T&F)、マーケティング等)が含まれます。処理業者は、これらの手数料/控除額を商品の購入価格の減額として計上します。

生産者は、処理業者が顧客であるため、収益ガイダンスに基づいて処理業者との契約を会計処理することになります。いかなる手数料/控除額も、(費用としてではなく)商品の取引価格の減額として表示しなければなりません。なぜなら、それらの支払は、このような種類の契約で処理業者が提供する別個のサービスとは関係ないからです。

設例 6—製品の売買

事実: 生産者は、坑口で湿性ガスを処理業者に販売します。処理業者は、坑口で商品の支配を獲得し、その裁量で湿性ガスを処理、貯蔵、または販売することができます。処理業者は、処理済ガス(残留ガス)および天然ガス液(NGL)の販売契約を第三者と締結し、その第三者の顧客に商品を直接提供し、そして市況指数に比例するディスカウントまたはプレミアムの値段を交渉します。

処理業者が生産者に支払う価格は、ガスを受領した時点の商品の指数価格の 80%から、坑口で受領したガス 1 単位当たりの固定採取・処理費用を差し引いた金額です。これらの契約は、通常、「指数の一定率」(POI)契約と呼ばれています。

両当事者は、この取り決めをどのように会計処理しなければなりませんか。

分析: 処理業者は、顧客に対する残留ガス/NGL 販売契約における本人であり、受領した収益の総額について商品収益を認識しなければなりません。生産者に送金された指数価格の 80%は商品原価として計上しなければなりません。採取および処理費用は、商品の購入価格の減額です。

生産者は、(顧客である)処理業者から受領した金額の中で商品の収益を認識しなければなりません。処理業者は、採取および処理手数料と交換に生産者に別個のサービスを提供していないため(処理業者は坑口でガスを購入したため)、当該手数料は、(費用ではなく)取引価格の減額として反映しなければなりません。

ガス処理サービス契約

他の状況では、処理業者は、生産者に対するサービスの提供者である場合があります。処理業者は、生産者のためにガスを処理し、生産者を代理してマーケティング・サービスを提供しますが、商品の支配を獲得しません。

このような取り決めにおいて、生産者は、処理ガスの第三者である顧客に対する販売について商品の収益を計上します。生産者は、処理業者に対して支払う手数料を費用として計上します。処理業者は、生産者に提供した採取およびマーケティング・サービスについて留保し

た純額の手数料について、サービスの収益を認識することになります。

設例 7—処理サービス

事実: 生産者は、処理業者との間でガス処理サービス契約を締結しています。生産者は、処理期間中、湿性ガスの所有権を保持します。処理業者は、残留ガスを生産者に返し、NGL を第三者の顧客に販売します。

NGL は処理日と同日に販売されるため、処理業者は、第三者である顧客への移転前のほんのわずかの間しか NGL に対する法的所有権を獲得しません。処理業者は、指定場所で処理サービスが完了した時点で NGL を販売することを契約上要求されています。処理業者は、NGL を保管することや、販売のために別の場所に NGL を移動させることはできません。処理業者は、サービスに対する報酬として、NGL について受け取った実際の売上高の 20% を留保し、売上高の 80% を生産者に送金します。生産者はまた、生産者から受け取ったガス 1 単位当たりの固定の採取手数料を受ける権利を有しています。これらの契約は、通常、「収入パーセンテージ」(POP) 契約と呼ばれていません。

両当事者は、この契約をどのように会計処理しなければなりませんか。

分析: 処理業者は、NGL が当事者である顧客に移転されるまでは NGL の支配を獲得しないと結論付けており、そのため、処理業者は、生産者の代理として(すなわち、代理人として)商品販売をしています。さらに、処理業者は残留ガスを生産者に返還しています。このように、処理業者は処理およびマーケティング・サービスを生産者に提供しており、商品販売代金から留保した純額(すなわち、売上高の 20%)および固定金額の採取手数料についてサービス収益を認識しなければなりません。

生産者は、残留ガスおよび NGL の売上高について、第三者の顧客から受領した総額を商品の収益として認識しなければなりません。処理業者に支払った手数料(すなわち、売上高の 20% および 1 単位当たり固定金額の採取手数料)は、費用として反映しなければなりません。

現金以外の対価

処理業者が、処理後の物理的な商品の一部と交換に、生産者(顧客)に処理サービスを行う契約があります。例えば、収入の一定率による契約またはガス液の一定率による契約において、処理業者は、処理サービスの報酬として、処理ガスおよび(または)NGL の一定割合を留保することができます。新収益基準では、留保した商品は顧客から受け取った現金以外の対価です。

新基準	現行の US GAAP
<p>処理サービスの履行に対して現金以外の対価を受領した場合、現金以外の対価の公正価値は取引価格(すなわちサービス収益)に含まれます。当該商品の第三者へのその後の販売は、商品販売の収益および対応する商品原価です。</p>	<p>現行の慣行では、企業は通常、現金以外の対価を受け取ったときに、処理サービスの収益を計上しません。収益は、商品が第三者に販売された時点で計上され、通常は、対応する売上原価のない商品収益として分類されます。</p>
	<p>予想される影響</p> <p>企業は、処理サービスに対する現金以外の対価として、受領した商品の公正価値に基づいてサービス収益を計上する必要があります。現在、サービスと交換に現金以外の対価を受け取った取引について、処理サービスの収益と商品原価を計上していない企業は、財務報告に影響が生じる可能性があります。</p>

収益基準では、現金以外の対価は契約開始時点の公正価値で測定しなければならないと規定されています。対価の形式に起因する現金以外の対価の公正価値の変動は、取引価格に反映されません。対価の形式と他の理由(例えば、契約による企業業績に基づく変動)の両方により変動がある場合、企業は、対価の形式以外の理由から生じる変動にのみ、変動対価に関するガイダンスを適用しなければなりません。

ガス処理サービス契約の中には、処理されたガス/NGL の量、配合、市場価格が分かった時点で取引価格を測定することが適切となります。その場合処理サービスの完了時点での市場価格に基づいて収益を認識する結果になります。取引価格がサービスの完了時に決定される量、配合、および市場価格に依存し、それらの変動が生産者との契約に規定されていない場合に、処理サービス契約についてこのような処理が適切です。こういった状況では、「対価の形式」(市場価格)と「形式以外の理由」(量および配合)に関連する変動は、ミッド

ストリーム企業の処理サービスと相互に関連しています。この結論は、特定の種類の契約に関連しています。他の事実パターンでは、契約開始日以外の日付で現金以外の対価を評価することは認められない可能性があります。

設例 8—現金以外の対価による処理サービス

事実: 処理業者は、Y グレード(湿性ガスから抽出される混合 NGL ストリームをいう)の産出量の 30%と交換に、生産者(顧客)のためにサービスを履行します。この種の契約は、通常、「ガス液の一定率」(POL) 契約と呼ばれます。Y グレードは容易に現金に転換できると仮定します。契約期間は 20 年です。処理サービスから生ずる商品の量および配合は、契約で規定されていません。

処理業者が受け取る Y グレードの産出量は、現金以外の対価ですか。

分析: はい。収益基準は、容易に現金に転換できる現金以外の対価を現金対価と同様に扱う例外を設けていません。

現金以外の対価(Y グレード)はどのように評価しなければなりませんか。

分析: Y グレードの量、配合、市場価格の判明時点(すなわち、処理サービスの完了時点)で取引価格を測定することができます。したがって、サービス収益は、処理サービスの完了日現在の Y グレードの価格に基づいて測定されます。契約開始日時点で現金以外の対価の量、配合、および市場価格が不明であり、そのような変動が履行されたサービスと関連性があるため、処理業者は、これらの不確実性が解消された日付時点で現金以外の対価を評価できると考えられます。

輸送サービスおよびその他のサービス

ミッドストリーム企業は、輸送、保管、処理、販売など様々なサービスを顧客に提供しています。

一時点または一定の期間にわたる支配の移転

新基準	現行の US GAAP
<p>収益は、履行義務の充足時に認識され、これは財またはサービスの支配が顧客に移転されたときに生じます。支配は、一時点または一定の期間にわたり移転される可能性があります。次の要件のいずれかに該当する場合には、履行義務は一定の期間にわたり充足されます。</p> <ul style="list-style-type: none"> 顧客が、企業の履行によって提供される便益(例えば、特定のサービス)を、企業が履行するにつれて同時に受け取って消費する。 企業の履行が、資産を創出するかまたは増価させ、顧客が当該資産の創出または増価につれてそれを支配する。 企業の履行が、企業が他に転用できる資産を創出せず、かつ、企業が現在までに完了した履行に対する支払(コスト+合理的な利益マージン)を受ける強制可能な権利を有している。 <p>履行義務は、上記の要件のいずれかを満たさない場合、一時点で充足されます。収益基準は、支配が移転される時点に関する指標を示しています。</p> <p>例えば、輸送サービスは、通常、企業が履行するにつれて顧客が輸送サービスの便益を同時に受けるため、一定の期間にわたる収益認識の要件を満たします。他の企業が、企業の現在までの履行を実質的にやり直す必要がない場合(例えば、すでに輸送している距離)、顧客は企業の業績から便益を得ることになります。</p>	<p>収益は通常、以下の要件のすべてが満たされた場合に認識されます。</p> <ul style="list-style-type: none"> 取引の説得力ある証拠が存在している 引渡が発生したかまたはサービスが提供された 買手に対する売手の価格が固定された金額または決定可能な金額である 回収可能性が合理的に確実である <p>建設型または特定の製造型契約のガイダンスの対象範囲に含まれていないサービス契約について、収益は、履行比例モデルまたは履行完了モデル(すなわち、製品が仕向地に到着した時点)を使用して認識します。</p> <p>予想される影響</p> <p>サービスが提供されるにつれて一定の期間にわたり収益を認識するか、またはサービスが完了した一時点において認識するかを決定するために、ミッドストリームのサービスを評価する必要があります。これは、現在、輸送など、サービスの完了時に一部のサービスの収益を計上している企業にとって、収益認識の時期が早まる可能性があります。</p>

この評価では、企業が残りの義務を他の企業に移転することを妨げる契約上または実務上の制限は考慮されません。

事例 9—一定の期間にわたり認識する輸送契約

事実: 企業は、翌月 1 か月間にわたり顧客のために石油 1,000 バレルを企業のパイプラインで輸送する契約を締結しています。顧客は、輸送中の石油にはアクセスすることはできません。

企業は、収益を一定の期間にわたり認識すべきでしょうか、一時点で認識すべきでしょうか。

分析: 企業は、一定の期間にわたり収益を認識しなければなりません。企業が現在までに完了した業務を別の企業が実質的にやり直す必要はないため、顧客は、企業が履行するにつれて企業の履行による便益を受け取り、消費します。顧客がパイプラインの石油にアクセスできないという事実は、一定の期間にわたり収益を認識することを妨げるものではありません。企業は、一定の期間にわたり収益を認識するために、顧客への支配の移転を反映する進捗度の測定値(例えば、輸送された距離)を選択しなければなりません。

安定輸送

安定輸送サービスとは、保証付き、すなわち「中断不能」ベースで提供される輸送サービスです。そのため、安定輸送サービスには通常、次の 2 つの料金が含まれます。(i) 実際にどのくらいの稼働能力が使われるかにかかわらず、顧客が予約しているパイプラインの稼働能力に関連する(1 日の最大量の)予約/需要料金、および、(ii) 稼働能力がどの程度使用されたかに基づく使用料/商品料金。

ミッドストリーム企業は、そのような契約を輸送サービスではなくリースとして会計処理すべきかどうかを最初に評価しなければなりません。契約がリースでない場合、企業は、収益基準のガイダンスをその契約に適用しなければなりません。

履行義務の識別

新基準	現行の US GAAP
<p>企業は、約束の性質に基づいて、契約にオプションの購入または使用に基づく手数料(すなわち、変動対価)が含まれているかどうかを評価する必要があります。顧客の将来の行動が、追加の別個の商品またはサービスを購入する独立した購買の決定である場合、この契約は、将来の購入オプションを含んでいます。安定輸送契約には、通常、契約期間中に安定した継続輸送サービスを提供する単一の履行義務を含んでいます。これは、1 日当たりの最大量(MDQ)を上限とした毎日の別個の輸送サービスの「一連の」サービスです。ミッドストリーム企業は MDQ を超える輸送サービスを提供する義務を負わないため、MDQ を超える量をオプション購入とみなすことができます。</p> <p>企業は、オプション購入が、契約における履行義務となる重要な権利を顧客に提供するかどうかを評価しなければなりません。重要な権利を提供するか否かの決定には判断を要します。MDQ を上回る追加量が、現在の契約を締結しなければ顧客が受けることのできない割引価格で購入できる場合、このオプションは契約における重要な権利を提供します。したがって、契約開始時に取引価格の一部を重要な権利に配分しなければなりません。</p>	<p>収益は、輸送サービスが提供された時点で認識され、通常、各月のサービスについての請求金額に相当します。</p> <p>予想される影響</p> <p>企業は、オプションの購入が重要な権利を発生させるかどうかを評価する必要があります。重要な権利が発生する場合、サービス収益の一部は、オプションが行使されるか失効するまで繰り延べる必要があります。</p>

段階的な価格設定/数量値引き

ミッドストリーム企業の中には、サービスの提供量に応じてサービス料が変わる契約を締結している企業があります。このような価格設定の条件は、「段階的な価格設定」または「数量値引き」と呼ばれることがあります。数量値引きの稼得から決済までの期間は、日次の場合もあれば複数年にわたることもあります。

多くのサービス契約は、新収益基準のもとで、一連の別個のサービスとみなされます。このような契約には、しばしば、提供されるサービスの容量または数量に基づく変動対価が含まれています。変動する支払が別個の財またはサービスを移転する企業の労力に具体的に関連しており、その結果が配分の目的と整合している場合、変動対価は一連の別個の財またはサービスに配分されます。取り決めが量に基づく価格を含んでいる場合、変動する料金を関連する期間に配分することは、配分の目的に整合していない可能性があります。この決定は、数量ベースの価格が期ごとで再設定されるか、複数の報告期間にわたって再設定されるかによって異なります。

報告期間内の再設定

特定の数量に基づく価格設定の規定は、報告期間内(すなわち、日次、月次、または四半期)に再設定されることがあります。例えば、ある企業は、毎日採取される総量に応じて単位当たりの報酬が減額されるような採取サービスを提供する場合があります。報酬は毎日再設定され、価格設定の条件は契約期間を通じて同じです。この場合、企業は変動対価を一連のサービスの中の(すなわち、特定の報告期間内の)別個のサービスに配分しなければなりません。変動対価は、履行義務を履行しようとする企業の労力に具体的に関連したものであり、その結果は配分の目的と整合しているからです。同様の価格設定の規定は、処理、保管、およびその他の種類のミッドストリーム・サービス契約の中に含まれる可能性があります。

設例 10 – 毎月リセットする段階的価格設定

事実: ミッドストリーム企業は、取消不能な 3 年間の採取サービス契約を締結しており、その契約に基づき、ミッドストリーム企業は、毎月最初の 10,000Mcf(Mcf=100 万立方フィート)について 0.10ドル/Mcf、その後の 10,000Mcf について 0.05ドル/Mcf で顧客に採取サービスを提供します。この段階的価格は毎月再設定されます。ミッドストリーム企業は、この契約は別個の日次の採取サービスからなる一連のサービスで構成されていると結論づけています。

ミッドストリーム企業はこの契約において取引価格をどのように配分すべきでしょうか。

分析: 取引価格は、毎月集計した数量に応じて変動します。変動する報酬はミッドストリーム企業の業績に関係し、結果は収益基準の配分目的に合致するため、ミッドストリーム企業は関連する別個の日次のサービスに報酬を配分します。

複数の報告期間にわたる再設定

企業が複数の報告期間にわたって数量値引きを受ける場合、再設定した各期間の期首時点で取引価格の合計(変動対価の制限に従う)を見積もる必要があります。例えば、企業は、採取したガスの 1 単位当たりの報酬が、当年度中の総処理量に基づいて減額されるような採取サービスを顧客に提供することがあります。この場合、結果が配分の目的に合致しない可能性があるため、変動対価をサービスの別個の期間に配分することは適切ではない可能性があります。企業は、当年度中に採取されるガスの量を見積もり、収益を認識するために、単一の進捗度の測定を適用する必要があります。企業は、契約期間中の各報告日において、変動対価の見積りを修正しなければなりません。

立替費用の精算および燃料の補償

ミッドストリーム契約の中には、顧客へのサービス提供で使用した電力など、一定の立替費用を企業に対して精算することを顧客に義務づけているものがあります。さらに、一部の契約は、サービスの提供で消費または減量した特定の商品(すなわち、燃料など)に対する補償を提供します。

新基準	現行の US GAAP
<p>燃料費の(現金または商品のいずれかでの)払い戻しのような立替費用の精算は、収益基準における本人なのか代理人なのかの検討に関するガイダンスに基づいて評価する必要があります。企業が代理人として行動するか、本人として行動するかは、当事者間の関係および契約条件の事実および状況に依存し、重要な判断を必要とする可能性があります。</p> <p>現金による精算: 多くの場合、立替費用の精算は、顧客に財またはサービスを移転しない活動に関係します。例えば、処理工場の稼働で発生した電力費について精算を受ける権利を有するミッド</p>	<p>ASC605-45 は、報告企業が立替費用について受領した精算は、収益とみなさなければならないと明記しています。</p> <p>予想される影響</p> <p>企業は、立替費用の現金精算が、企業の履行コストの精算に相当する(すなわち、ミッドストリーム企業は本人である)か、あるいは顧客からの報酬の支払いに相当する(すなわち、ミッドストリーム企業は代理人として行動している)かを評価しなければなりません。</p>

ストリーム企業は、通常、それらの電力費を、処理サービス契約を履行するためのコストとして会計処理します。精算は、契約の取引価格に含まれます。

顧客に移転された財またはサービスについて、顧客がミッドストリーム企業に対して支払う場合、企業は、本人なのか代理人なのかの検討に関するガイダンスに基づいて評価しなければなりません。例えば、ミッドストリーム企業は、提供するサービスの一部(例えば、採取、加工、処理、分別、輸送サービス)を下請けに出し、下請けされたサービスに対して支払を受けることを顧客と合意する場合があります。下請けされたサービスを顧客に移転する前にミッドストリーム企業がそれらのサービスを支配していない場合には、ミッドストリーム企業は下請けされたサービスについて代理人となります。この場合、ミッドストリーム企業は、精算された金額から下請業者に支払う金額を差し引いて、収益を認識することになります。ミッドストリーム企業が、企業に代わって下請サービスを履行することを下請業者に指図するか、または下請サービスを自社のサービスと結合させて、結合されたアウトプットを創出することにより下請サービスを支配する場合には、ミッドストリーム企業は本人となります。ミッドストリーム企業が本人の場合、精算金額は取引価格に含まれ、契約における独立した履行義務に配分されます。

商品による精算: 場合によっては、顧客が企業の履行義務の履行を容易にする目的のために、財(商品など)やサービスを拠出することもあります。企業がその財またはサービスの支配を獲得している場合に限り、顧客が拠出した財またはサービスを、現金以外の対価として取引価格に含めなければなりません。企業は、商品の支配を獲得しているかどうかを決定する際に判断を用いなければなりません。

燃料の使用および減量の補償: 一部のミッドストリーム部門のサービス契約には、燃料の使用に対する補償や減量(「LAUF」)条項が含まれています。燃料の補償は実際の使用または減量をカバーする目的のものであると契約に明記されている限り(例えば、過去の燃料の減量実績が契約で定められた燃料補償率と一致する場合)、このようなサービス契約において現物で受領した商品(燃料)は取引価格の一部を構成するものではありません。このような場合に、燃料の補償を規定する理由は、顧客へのサービス提供を容易にするため、または、採取、処理、輸送の過程で生じる自然減量(または「目減り」)を補填するためです。言い換えれば、補償の目的は、サービスに対する報酬を支払うことではなく、契約の履行を可能にすることです。したがって、燃料の補償はサービスの収益に含めるべきではありません。

新収益基準における本人なのか代理人なのかの検討に関する(支配に基づく)ガイダンスに従う場合、企業は、立替費用の精算の表示に関する現行ガイダンスと異なる決定を行う可能性があります。製品の使用または減量の補償を取引価格に含めるべきかどうかを決定するために、それらの補償がミッドストリーム企業のサービスの結果として発生する実際の使用または減量をカバーすることを目的としたものかどうかを検討しなければなりません。

さらに、現金以外の対価のセクションで述べたように、新収益基準の下での立替費用の精算の測定は、精算が現金以外の対価の形式であり、取引価格に含まれている場合、現行の実務と異なる可能性があります。

事例 11 – 製品の減量に対して現物で受け取った補填

事実: ミッドストリーム企業は、天然ガスの輸送サービスを提供するため、顧客と輸送契約を締結しています。この契約では、実際の減量をカバーする目的で、ガスをパイプラインで輸送する際に生じる自然の目減りを補うため、5%の製品減量に対する補填を規定しています。ミッドストリーム企業の輸送過程における製品の減量は、平均して4%-6%です。

ミッドストリーム企業は製品の減量に対する補填をどのように会計処理しなければなりませんか。

分析: ミッドストリーム企業は、製品の減量に対する補償の目的は、パイプラインでガスを輸送する際に生じる自然の目減りを補填するためであり、輸送サービスに対する報酬を表すものではないとしています。このため、補償は輸送サービスの取引価格に影響を及ぼさず、発

生じた実際の減量(5%の補償の範囲内)は企業の営業費用に反映されません。もしミッドストリーム企業がガスの余剰分(例えば、ある特定の期における輸送中に4%しか減量しなかったため)を保有し、その後、第三者にそのガスの余剰分を販売した場合、販売時点で売上を計上します。ミッドストリーム企業は、通常、継続している主要事業または中核事業の一環として天然ガスの販売を行っているため、この売却収入を商品の収益として表示することになります。

油田サービス企業の検討事項

油田サービス企業は、エネルギー産業に携わる企業、とりわけ上流部門で石油やガスを探査・生産する企業に幅広いサービスを提供しています。多くの油田サービス契約には長期の生産プロセスが含まれ、製品の販売と共にサービス(据付またはカスタマイズ)が含まれる場合があります。製品およびサービスは、数カ月から数年間にわたって引き渡される可能性があります。

一時点または一定の期間にわたる支配の移転

新基準	現行の US GAAP
<p>収益は、財またはサービスの支配が顧客に移転する際に生じる、履行義務の充足時に認識されます。支配は、一時点または一定の期間にわたり移転されます。</p> <p>以下の要件のいずれかに該当する場合、履行義務は一定の期間にわたり充足されます。</p> <ul style="list-style-type: none"> 顧客は、企業の履行によって提供される便益(例えば、特定のサービス)を、同時に受け取り、消費する。 企業の履行が、顧客が支配する資産を創出するかまたは増価させる。 企業の履行が、企業が他に転用できる資産を創出せず、企業が現在までに完了した履行義務に対する支払(コストに合理的な利益マージンを加算した額)を受け取る強制可能な権利を有している。 <p>これらの基準のいずれかを満たさない場合、履行義務は一時点で充足されます。</p> <p>油田サービス会社が、他に転用できない設備(すなわち、特殊な設備)を顧客のために製造する場合、一時点においてではなく一定の期間にわたり収益を認識するためには、企業は、現在までに完了した履行に対する支払いを受ける強制可能な権利も有していなければなりません。支払額は、コストに合理的な利益マージンを加算した金額をカバーする必要があります。企業は、契約の条件に加えて、法的判例や慣習的な事業慣行など、関連する法律や規制を考慮しなければなりません。これらの関連する法規制は、企業が現在までに完了した履行に対する支払を受ける強制可能な権利を有していることを示す場合もあれば、示さない場合もあります。</p>	<p>油田サービス企業は、通常、顧客のための特殊設備の建設について、工事進行基準モデルに従います。</p> <p><i>予想される影響</i></p> <p>企業は、一定の期間にわたる収益認識について、新収益基準の要件を満たしているかどうかを評価する必要があります。これにより、現行ガイダンスと比較して、収益認識の時期が変わる可能性があります。例えば、契約によっては、現在までの履行に対する支払をいつでも受け取る権利を規定していない場合や支払を受け取る権利に合理的なマージンが含まれていない場合があります。また、企業が、関連する法規制に依拠して支払に対する強制力のある権利を確立することができない場合があります。このような場合、そのような取引からの収益については、一定の期間にわたるのではなく一時点で認識する必要があります。</p>

石油・ガス業界における PwC のプラクティス

PwC の石油・ガス業界のプラクティスは、世界 157 か国で 5,800 人を超える専門家により構成されています。PwC は、世界中の数百社の企業にアシュアランス、アドバイザリー、税務サービスを提供しています。PwC の石油・ガス業界のプラクティスに関する詳しい情報については、www.pwc.com/energy にアクセスしてください。

PwC は、企業や個人による価値の創造を支援しています。私たちは、世界 157 か国に及ぶグローバルネットワークに 223,000 人以上のスタッフを有し、高品質なアシュアランス、税務、アドバイザリー・サービスを提供しています。

PwC および石油・ガス業界のプラクティスに関する詳しい情報については、以下にお問い合わせください。

お問い合わせ

本資料に関して質問があるPwCのクライアントの方は、担当のエンゲージメント・パートナーまでお問い合わせください。

© 2017 PwC. All rights reserved. PwC refers to the US member firms or one of its subsidiaries or affiliates, and may sometimes refer to the PwC network. Each member firm is a separate legal entity. Please see www.pwc.com/structure for further details. This content is for general information purposes only, and should not be used as a substitute for consultation with professional advisors.