

IASB 公開草案「Revenue from Contracts with Customers
(顧客との契約から生じる収益)」に対するコメント

国際会計基準審議会 (IASB) と米国財務会計基準審議会 (FASB) は、財務諸表の利用者にとって極めて重要な数字である収益について、国際財務報告基準 (IFRS) と米国会計基準 (US GAAP) では収益認識の定めが異なっていること、また、IFRS の収益認識に関する基準は理解が困難で、複雑な取引への適用が困難な場合があることを改善するため、共同プロジェクトを立ち上げ検討を行ってきたが、その結果を、6月24日、公開草案として公表した。

経理委員会では、収益認識実務の比較可能性の向上に向けた基準設定に賛同するとし、IASB より提示された各質問事項について意見を取り纏め、10月21日、IASB 宛提出した。

「Revenue from Contracts with Customers」に対するコメントについて

2010年10月21日
社団法人 日本貿易会
経理委員会

以下は、国際会計基準審議会 (IASB) の公開草案「Revenue from Contracts with Customers」(ED)に関する意見募集に対する社団法人日本貿易会経理委員会のコメントである。社団法人日本貿易会は、日本の貿易商社及び貿易団体を中心とする貿易業界団体であり、経理委員会は、同会において本邦会計基準及び国際会計基準への対応を主な活動内容の一つとしている。(末尾に当会の参加会社を記載。)

I. 総論

IASB 及び FASB の共同プロジェクトとして収益認識に関する原則を明確化し、企業間、産業間、法域間及び資本市場間における収益認識実務の比較可能性を向上させることを目標とした基準設定の意義は大きいものと理解する。複雑な実務の中で現実に機能し適正な運用を確保していく基準となるように検討を進めていただきたい。

II. 各論 (各質問に対するコメント)

【Question 1】

- 13項で契約価格が相互依存の場合に契約を結合して単一契約として会計処理することが提案されているが、概念的には理解するものの、個々の契約が独立しているのか相互依存しているか

は企業の判断に大きく依存し、何処までを結合すべきか実務的な判断に困難を伴うため、契約の結合に関する具体的な基準もしくはガイドラインを明示すべきと考える。

- ▶ 膨大な種類の商品・サービスを大量に提供している業界においては、1件1件の契約に際し契約の結合及び分割を個別に検証することは実務上負荷が大きいため、短期間で履行義務が終了する契約については、契約の結合及び分割の検証を免除する配慮が必要と考える。

【Question 2】

- ▶ 区別できる要件に、「財又はサービスに、区別できる利益マージンがあること」(23項(b)(ii))を含めることに反対する。

例えば、「顧客がプロジェクトを受注するよう協力する役務(役務A)」と「受注後、顧客が契約を問題なく履行できるよう協力する役務(役務B)」とで構成される複数要素取引(13項により同一の契約とみなされる)において不都合が生じる。このような契約においては、材料費や直接労務費等の直接関連コストは発生せず、主要なコストは間接労務費(期間費用・販管費)のみである。そして、A・B両役務は一体として遂行されるため、両役務に配分される労務費を個別に把握することはできず、従って、両役務の利益マージンを区分できない(*)。一方で、契約上、A・Bそれぞれの役務の対価が区分して明確に定められており、なおかつ、先行して完了するA役務の履行完了時期は、明確に識別できる(顧客がプロジェクトを受注した時点)。更に、A役務時点で支払われるA役務についての契約上の対価は、その後のB役務の成否に関わらず、返金する必要はない。このような場合、顧客に提供する役務自体はA役務とB役務に明確に区分できるにも関わらず、利益マージンが厳密に把握できないがために、履行義務を分離することができず、その結果、B役務の完了時点になって初めてA・B両役務の対価を収益認識することとなり、経済実態を表わさず非常に不合理である。(なお、各履行義務への取引価格の配分につき、Question7も参照。)

ASCサブトピック605-25においては、「区別できる利益マージン」が履行義務の分解の要件とされていないと我々は理解しており、当EDはASCサブトピック605-25と整合させることを意図している(BC24,52)のであれば尚更、当該要件は削除すべきと考える。

なお、上記で利益マージンを区別できないと述べたが(上記(*))、次の考えが成り立つのか否か、明確にして頂きたい。すなわち、この例ではほぼ全てのコストが販管費であるため、売上原価がゼロであると言え、従って、A・B両役務の利益マージンの金額はそれぞれの役務の契約上の対価そのものである、と解釈できるのか、明確にして頂きたい。

- ▶ 付録Aにおいて履行義務の定義が記載されているが、当EDでは履行義務についての記載が数多くなされているため、本文中に記載するほうがわかりやすいと考えられる。

【Question 3】

一部不十分と考える。

- ▶ 30項(d)のガイダンスは不十分と考える。

工事契約等において、どの程度の指示・デザインがあれば「顧客に固有のもの」といえるのかガイダンスを追加すべきである。

また、30項(d)に、「企業は顧客に対し、製造するに従い、当該資産の支配を獲得すること(及びそれまでの作業に対する支払)を要求する可能性が高い」とあるが、これは実際に企業が顧客に

対し製造するに従い当該資産の支配を獲得することを要求している場合に限り、製造するに従い収益の計上が可能と読める。一方で、同項で、「財又はサービスのデザイン又は機能について大きな変更を指定できる顧客の能力は、当該資産が製造されるに従い、顧客が支配を獲得することを示す」とあり、ここでは企業が顧客に実際に支配の獲得を要求しているかどうかは問題ではない記載振りとなっており、どちらの解釈が正しいのか不明である。なお、工事契約については現行のIAS11の継続適用が望ましいと考えており、上記においては後者の解釈が適切であると考えている。

- B46にFOB条件の場合の説例があり、顧客はPoint of shipmentにおいて物品の支配を獲得するとされている。しかし実際は、顧客はB/Lを入手しないと、物品の転売等の処分ができず、厳密に言うとそのままでは物品の支配を獲得していないと考えられる。従い、この例示をもって、FOB等Inco-termsによってPoint of shipmentで顧客にリスクが移転するとされている受渡条件の場合は、Point of shipmentで収益認識しても良いとGeneralizeして理解して良いのか、明確にすべきである。
- 成功報酬ベースの契約について、履行義務の測定が困難である。すなわち、そのような契約では、履行義務の定義（「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」）にあてはまる義務は、委託業務を成功させるまでは何も発生していないことになる。しかし実際には、成功させるまでトライすると言う義務は負っている。従い、こういった契約は提案されているガイダンスでは解釈が困難である。特に、取引対価を再測定しないということを前提とすれば、ほとんど解釈が不可能となる。従い、成功報酬ベースについてのガイドラインを設けるべきと考える。
- 30項に列挙される具体的な要件は、31項及び設例13から解釈して例示列挙と解せられるが、そうであるならば、誤解を避けるため例示である旨を明記しておいた方がよいと思われる。

【Question 4】

- 対価の金額が変動する場合、企業は、取引価格を合理的に見積れる場合にのみ、履行義務の充足から収益を認識すべきであるとの提案には基本的には同意する。
- しかし、企業の実績の関連性を損なう(38項(b))要因として挙げられている、39項(a)「対価の金額が、外部要因に非常に影響を受けやすいこと(例えば、市場の変動性等)」に関しては、以下のとおり再考を要請する。
 - (1) 価格の取決めにおいて上場相場商品価格を参照している契約の場合、物品受渡時に値極めが完了していない場合が多々ある。この場合、39項(a)に基づくと、値極めが完了するまで収益が認識できず、受渡時の時価にて収益を認識する現行の実務から大きく変更される可能性がある。上場相場商品などに取引価格が連動している場合は、十分な客観性が担保されていることから、受渡時に時価にて収益を認識し、期末には期末時価に見積もりを修正することが取引の実態を表し、利用者の有用性に寄与すると考える。
 - (2) 例えば鉱物資源の販売等においては、正式な価格の決定に時間がかかるため正式な価格が決定されるまでの間は顧客と合意した仮単価により決済を行い、正式な単価が決定した後に改めて精算するといった取引が慣習上存在する。このような取引について、正式な単価は、上記の例のように時価に連動はしないものの、市場の変動性などの外部要因に影響を受ける可能性がある。

るため、39 項(a)に該当する可能性がある。このような取引に対応するために、取引価格を合理的に見積れる場合の基準として、「顧客と合意された仮単価が使用される場合(その価格で実際に決済が行われる場合のみ)」を追加するか、あるいは、決済が行われる仮単価を顧客と合意している場合には、実績の関連性を損なう要因として、39 項(a)を除外するなどの配慮が必要と考えられる。

- ▶ 類似する契約について企業が実績を有しており、企業が重大な変化を見込んでいない、という双方を満たした場合のみ、取引価格を合理的に見積もることができるとする38項の定めは、割引・インセンティブなど通常の取引過程において発生する変動要素について当該支払い義務などを具体的に明記した契約を顧客と締結している場合のみに限定すべきである。36項で例示されているような、ペナルティー、偶発事象などを含めた、対価の金額が変動する可能性のある全てについて38項を適用すると、複雑な実務では、基準が現実には機能しないと考えられる。

なお、企業が実績(企業自身やその他の企業の実績の参考値も含む)を有していない新規取引を始めた場合であっても企業が履行義務を充足した時点で収益認識すべきであり、過去実績がないことを理由に保守的に収益認識を遅らせるべきではないと考える。

【Question 5】

次の理由から、収益の測定に信用リスクを考慮する提案に同意しない。

- ▶ 企業の実務においては、多くの場合、内部統制の管理上、販売部門と審査部門は分離されており、かつ、入出荷管理と与信管理は別個のシステムで稼働している。従い、収益の1件1件につき顧客の信用リスクを反映した金額で測定することは、会社の業務プロセスやシステムの大幅な変更を余儀なくされる。本提案はこうした現実の企業活動を踏まえていない。
- ▶ 定期的に売掛金の帳簿残高に基づいて顧客との残高確認をする都合上、信用リスクを反映する前の帳簿残高も保持する必要があり、そのためのシステム負担も過大となる。
- ▶ 信用リスクが収益の金額から控除されるため、収益の金額が純粋な販売実績を表さなくなり、オペレーティングセグメント別の収益管理など業績管理上あるいは開示実務上も重大な支障を来す。
- ▶ 以上のような負担が作成者にかかる一方、顧客に対する債権は現実的には満額回収する可能性が高く(そうでなければ、事業が成り立たない)、信用リスクを考慮したところ収益の測定の段階で財務諸表に重要な影響は与えず、ベネフィットは小さいと思われる。
- ▶ 本提案に従えば、貸倒引当金の設定を収益の見合(マイナス)で行う一方、その戻し入れは貸倒費用のマイナスにて処理することになり、費目としての貸倒費用の意義が著しく損なわれることになる。また、売上債権の大半は契約金額どおりに入金されるのが通常であるところ、デフォルト確率を織り込むと全ての売上債権が契約金額を下回る額で記帳されることになり、契約金額どおりにされた場合に、その都度、帳簿価額との差額が貸倒費用のマイナスとして遅れて認識されることになり、実務が非常に煩雑になるとともに、経済実態を表さないことになる。

以上より、本提案は到底受け入れることはできない。収益は従来どおり顧客との約定対価(インボイス金額)に基づいて測定すべきであり、信用リスクについては、取引価格の調整ではなくあくまで金融商品会計の枠組みにおいて債権の評価の問題として、期待信用損失を含めた将来予想キャッシュ・フローの現

在価値に基づき貸倒引当にて経理処理し、見合の金額は費用として認識すべきと考える。

【Question 6】

- 契約が重要な資金調達の一要素を含む場合に、貨幣の時間価値を反映させることに異議はない。しかし、BC105のように、1年を超えない短期の契約で内在する金利が高い場合の重要性の判断を作成者に求めるのは過度な負担であるとする。作成者の実務負担を考慮し、通常の事業過程でおおむね1年を超えない通常の取引条件で期限が到来するものは、重要な資金調達の一要素を含まないとするアプローチを排除すべきではないとする。

なお、この1年を超えない短期の契約についての議論は、結論の背景だけでなく本文にても言及すべきとする。

- 顧客の前払は金融取引であるとB84項は言及しているが、前受金、前渡金は金融負債または金融資産に該当するのかを明示頂きたい。金融資産・負債に該当する場合、前受金、前渡金が外貨建の場合には換算処理すべきか、また、外貨建前受金がある場合の収益認識時の機能通貨への換算はどうあるべきかについても明らかにして頂きたい。

【Question 7】

50項、52項で提案されている方法以外に、契約上の個々の役務の対価を取引価格として使用する方法を追加して頂きたい。つまり、Question 2で挙げたA・B両役務のように、独立販売価格がなく、また、コストは分からず市場もないため52項(a)又は(b)に従うこともできない場合であっても、契約上個々の役務の対価が明確に区分されており、かつ、先行して完了する役務が返金不要の場合には、顧客がそれぞれの取引価格の妥当性を了承しているとする事ができるため、収益認識すべき取引価格として一定の合理性があると考えられる。

【Question 8】

賛成する。提案に定める費用を資産化することで収益費用の対応関係が改善するからである。

【Question 9】

- 58項で契約に直接関連するコストとして列記されているもののうち、(a)直接労務費(例えば、顧客に直接サービスを提供する従業員の給与や賃金)について、コストが将来の履行に関連しており、回収が見込まれる場合は、資産計上しなければならないとする案に賛同しない。この基準案によれば、顧客にサービスを提供する従業員の勤務時間のうち、直接サービスを提供した時間を集計して資産計上する実務処理が必要となる。しかし、すべての顧客との契約にこのような実務を求めるべきではなく、直接労務費の資産計上は、例えば、機器の販売と据え付けのための技術者派遣の契約のように1日当たりの労務費が顧客との契約において定められているような場合に限定すべきである。

- 契約獲得コストを一律に発生時に費用として認識するという59項(a)の規程に反対する。IAS11第21項では、契約に直接関連し、契約を獲得する過程で発生したコストであっても、それらを区分して把握し、信頼性をもって測定をすることができ、かつ、その契約を獲得する可能性が高ければ、工事契約原価の一部として処理することができるとしているが、この取扱いを継続すべきであり、契約獲得コスト全てに発生時費用処理を義務付けるべきではない。

- 契約獲得コストに関連し、広告宣伝に関する支出についても、IAS38 第 69 項(c)において発生時に費用認識されるものとして列挙されているが、現行の米国基準 ASC340-20 (旧 SOP97-3)にて規定されているのと同様に、特定の広告宣伝費については資産化を認めることを検討頂きたい。ただし、ASC340-20 に記載されている資産化の要件は、広告に個々に反応する顧客を対象とした広告であるという要件 (340-20-25-4.a) が存在する点で厳格すぎると考えられ、代わりに、個別の収益に紐付けが可能である、といった要件とすべきと考える。例えば、自社建設のマンションの不動産販売において、その販売に係るモデルルーム関連費用等の多額の広告宣伝費は、収益に個別に紐付けることができ、かつ、過去の実績から収益獲得に貢献する可能性が高い。これらのコストを支出時に全て費用処理すると、販売活動開始から引渡まで長期に渡る場合が多いため、収益認識前に多額の費用のみが先行して計上され、費用と収益の対応関係が著しくゆがむ。従い、こうした広告宣伝費は、支出時に資産計上し収益の獲得に応じて費用化すべきである。

【Question 10】

開示要求は目的に合致していない。例えば 78 項にある履行義務の開示について、義務側だけの開示は却って正確な理解を妨げると考える。また、権利側と合わせて全般的な開示を求めることについても、費用対効果の観点から賛成出来ない。その他の各開示項目については、下記各項目で詳述する。

なお、提案されている開示要求は総じて、作成者に多大な負担をかける。当 ED の質問の仕方(作成者側の実務負担については何ら質問していない)からしても、開示要求について、利用者サイドにとってのベネフィットばかりが強く反映され、作成者側のコストの問題が軽視されている感が拭えないことを強く懸念する。また、財務諸表及び注記が企業と利用者間のコミュニケーションツールではなく、何でも開示が要請される単なるデータブックと化していくことも懸念する。

また、仮に本提案が基準化したとしても、作成者の実務負担を少しでも軽減すべく、開示に関するガイダンスや設例(特に 74 項~77 項)を充実して頂きたい。また、開示の重要性に応じ監査対象外とすることも検討願いたい。

<個々の開示要求について(Question11、12 の対象以外)>

- 75 項-76 項:契約残高の調整表

契約残高について期首残高から期末残高の調整表の開示は不要と考える。

契約残高の期中増減明細について、作成者には相対的にリスクの低い契約についての情報を詳細に把握するインセンティブはなく、また開示したところで定性情報が補足されていなければ利用者もそれを理解することは難しい。利用者からすれば、各期末時点における契約残高が開示されていることでおおよそのニーズは満たされると解される。

また、作成者からすれば、我々商社のように日々膨大な量の収益を計上する企業にとっては、提案のような残高調整表を作成するには会計システムの大幅な改変が必要であり、そこまでのコストをかけてまで開示するほどの有用性のある情報とは全く考えられず、強く反対する。契約残高について開示するにせよ、契約資産・負債の残高についての経営者の理解と今後の見込み等の定性情報の開示にとどめるべきである。

仮に上記要求が受け入れられず調整表を開示するとしても、契約後短期間(例えば1週間)で収益計上されるものの集計には多大なコストがかかる一方で重要性が乏しいと考えられるため、契約期

間が短期のものは開示不要とすべきと考える。また、通常、代金回収前に履行義務を充足した場合、契約資産は即売掛金に直接振替わるため帳簿に計上されない(例えば設例 29 のシナリオ1)。その場合には、調整表に契約資産の発生と売掛金への振替をグロスで開示するメリットはないと考えられるため、開示不要とすべきと考える。

➤ 77 項:履行義務に関する定性的情報、79 項:不利な履行義務

これらの開示要求の提案に反対する。企業の契約内容の詳細を開示することは企業の販売戦略を開示することになりかねず、また、顧客との守秘義務に抵触する可能性もある。また、開示のために契約計数を会計計数と同様に詳細内容を把握し処理をしなければならず、実務上、企業に多大な事務負担を強いることになる。

【Question 11】

反対する。企業の契約の履行の見込時期は不確実な場合が多く、実績と大きく食い違うことが通常となることが想起され、開示を要請しても、開示情報として信頼性が劣るものとなる。一方、本件対応のためのコストはシステム開発等も含めてかなりのものになると思われるため、強く反対する。

【Question 12】

反対する。オペレーティングセグメント別の分解(IFRS8)で十分利用者にとって有用な情報を提供していると考えられ、それに加えての開示については作成者の負担が大きすぎると考える。仮に分解するとしても、74 項の例示及びガイダンスでは、「経済的要因によって収益及びキャッシュ・フローの金額、時期及び不確実性がどのように影響されるか」という目的を実際に達成するための説明が不足しているため、より具体的な例示及びガイダンスを提示すべきと考える。

【Question 13】

作成者に過大なコストがかかり費用対効果が見合わないため、遡及適用に強く反対する。適用日以降に締結する契約からの適用とすべきである。すなわち、遡及適用となった場合、収益に関するデータは通常膨大であるため、過去からの膨大な契約について再検討を要する。また、変動性のある対価の見積もりで過年度に収益計上した場合や、多数の長期契約を有している企業にとっては特に過大なコストが懸念される。また、現在進行中の工事契約において、本基準適用により単一契約として処理できない場合(契約の分割が必要な場合)、過年度収益認識額に重大な影響を及ぼす可能性がある。また、受注残についてまで要素別に遡及して分解することについても、過大な負担となる。

仮に上記要求が受け入れられず当基準が遡及適用となった場合にも、たしかに、IAS 第 8 号が実務上不可能な場合の会計方針の遡及適用の免除を規定している。しかし、実務上不可能な場合に限らず、費用対効果を勘案し、部分的な遡及適用の免除を検討頂きたい。例えば、企業が、本基準案に移行した報告期間の最初の時点において、現行基準(IAS11 号)で一定の要件を満たしている工事契約で、本基準案においては継続的な支配の移転の要件を満たさないものについて、本基準を遡及適用しないことができるという選択肢が考えられる。この場合でも、当該契約金額を開示すれば、利用者が収益の趨勢を理解することは可能であると考えられる。

なお、移行時期については、企業がシステム上及び運用上の変更を行うために十分な準備期間を設けていただきたい。また、初度適用企業については、提案(BC238)どおり、短期間で 2 回の変更を要する

ことを避けるため、本基準案の早期適用を認めていただきたい。

【Question 14】

不十分であり修正が必要と考える。

➤ < 契約の分割(B1) >

本基準案によれば単一の契約を複数の履行義務に分けて会計処理することも想定されており、原則も示されているが、設例が一つしか用意されていない(設例 1)。本基準案が過度な細分化を意図していないことを明確化すべく、複合的な契約に関する設例(細分化する例、しない例の両方)を追加すべきである。また、工事契約は広く一般的に存在するものであるから、工事契約の結合及び分割について IAS11 のように特定のガイダンスを提供すべきである。

➤ < 契約の変更(B3) >

Example2 シナリオ 2 に関して、原契約(期間 3 年)の最終年度における契約延長にあたり合意されたディスカウント(CU40,000)が原契約の契約金額の修正と看做されている。しかし、こうしたディスカウントが原契約締結時からの市況変化によってもたされたとすれば、原契約の修正ではなく、延長期間におけるディスカウントとして取り扱うべきである。

仮に原契約の修正と考えるとしても、初年度の契約から CU80,000 に修正することが求められているが、最初 2 年間の Stand-alone selling price が CU100,000 であったことを考えると、最初 2 年間に割当てられるべき収益は 184,615 (not160,000) ではないか。

$184,615 = 480,000 / 520,000 \times 200,000$ where

$520,000 = 100,000 \times 2 + 80,000 \times 4$ (Stand-alone selling price の合計)

$200,000 = 100,000 \times 2$ (最初 2 年間の Stand-alone selling price)

いずれにせよ設例として不適切であり、再考を求める。

➤ < 顧客の承諾(B69-73) >

工事契約における財またはサービスが連続的に移転しているかを判断するに当たっての顧客が資産を支配しているか否かの判断基準について特定のガイダンスを提供すべきである。B69-B73 項の顧客の承諾についての記載は曖昧であり、実務上対応可能な規定となっていない。工事契約において、企業と顧客が一定期間毎に進捗度を管理しており、顧客はその進捗度を承認し対価を支払うというのが通常のフローであるが、この場合は一定期間毎に顧客が資産を支配し続けているとの認識を具体的な事例として提示願いたい。

➤ IAS11 第 32 項における、いわゆる工事回収原価基準による収益の認識基準の取り扱いについて明確にして頂きたい。

➤ 付録 B の各設例に関し、それぞれの仕訳例を付して頂きたい。

【Question 15】

製品保証について、製品の潜在的な欠陥についての製品保証と、製品が顧客に移転した後に生じる不良についての製品保証とを区別するという提案(B13-B19)に反対する。

通常、顧客に提供する製品保証は、両方の保証が区分せずに含まれており、両者を区分することは不可能であり、また、区別する意味もないと考えられる。そもそも、大多数の日本企業においては、潜在的な欠陥が存在することを前提として製品を引き渡すという行為は、企業の商業活動として受け入れられるもの

ではない。また、製品に潜在的な欠陥があるという理由で顧客から補償を求められた場合にも、その補償についての修理・交換等のサービスは、顧客に移転した後に生じる不良についての補償と全く同じであり、その点でも両者を区別する意味はないと考える。

また、適用ガイダンス B18 において製品保証の目的を判別する上で考慮する点が記載されている。日本の製造業においては、法律で製品保証することが要求されていない場合においても、自社の製品に一定期間の製品保証を提供することが一般的であり、製品保証なしで販売することは通常、無いと考えられる。その場合、B18 の(b)においては保証が履行義務でないと判断されるが、B18 の(c)において保証期間が長い場合は履行義務があると判断されるケースが出てくると思われ、その点も、提案する類型化が実務上困難であることを表している。

従って、製品保証については、潜在的な欠陥に対するものか販売後の不良に対するものかに関わらず、販売後の修理や交換等の補償サービス自体に着目し、当該サービスに係る履行義務を別個に認識する方法に統一すべきである。その上で、製品の異常な欠陥が発見された場合に対する保証については、IAS37 の引当金の中で考えるべきと考える。

【Question 16】

賛成する。排他的な使用許諾は「一定期間」それを認める概念を含んでおり、期間にわたっての認識が望ましい。一方、排他的でない使用許諾は顧客が使用可能となった時点で履行義務を果たし終えているため、原則に従ってその時点で収益認識すべきである。

【Question 17】

賛成する。本提案により、基準書の枠を超えた会計処理の一貫性が向上するからである。

【Question 18】

非公開企業については開示要求を緩和すべき。上記の通り、公開企業にとっても過度の要求と考えているからである。

【その他】

<不利な履行義務について>

54項から56項で提案されている不利な履行義務について、契約単位ではなく履行義務単位で判定すべきとの提案に同意しない。その理由は、契約の認識時において単一と判定された契約に属する財又はサービスは契約価格が相互依存するものであり、企業としては通常、取引が不利か否かについて履行義務単位ではなく、契約単位に判断しており、提案内容では企業の経済活動の実態を正しく反映しないと考えるからである。例えば、デリバリーのタイミングが異なる多数の部品で構成される1つの製品の包括的な納入契約の場合、契約を別個の履行義務に分割し、分割後の個別部品ごとに不利な契約か否かを判断することは、逆に契約全体の採算性を見えにくくすることになると思われる。従い、不利な履行義務については、履行義務単位ではなく契約単位で判定すべきである。

<IFRIC第18号の廃止について>

本基準草案が発効した際には IFRIC 第 18 号「顧客からの資産の移転」が廃止されることが予定されて

いるが、本基準案に IFRIC 第 18 号の内容がどのように取り込まれたかが明確ではない。現行の基準案では、IFRIC 第 18 号を実質的に廃止するという趣旨にも読み取れるが、もしそうであれば何故そうするかについての説明が必要である。IFRIC 第 18 号は正規のデュープロセスを経て成立した解釈指針であるため、実質的な廃止を行うのであれば、それに見合うデュープロセスが必要である。

また、実質的な廃止を行うという意図ではないとするならば、顧客からの資産の移転取引に関して IFRIC 第 18 号の主旨、結論の背景が理解できるような設例などを織り込むべきである。

社団法人日本貿易会

〒105-6106

東京都港区浜松町 2-4-1

世界貿易センタービル 6階

URL <http://www.jftc.or.jp/>

経理委員会委員会社

CBC 株式会社

蝶理株式会社

阪和興業株式会社

株式会社日立ハイテクノロジーズ

稲畑産業株式会社

伊藤忠商事株式会社

岩谷産業株式会社

JFE 商事ホールディングス株式会社

兼松株式会社

興和株式会社

丸紅株式会社

三菱商事株式会社

三井物産株式会社

長瀬産業株式会社

野村貿易株式会社

神栄株式会社

双日株式会社

住金物産株式会社

住友商事株式会社

豊田通商株式会社

ユアサ商事株式会社

Comments on “Revenue from Contracts with Customers”

October 21, 2010
Accounting & Tax Committee
Japan Foreign Trade Council, Inc.

The following are the comments of the Accounting & Tax Committee of the Japan Foreign Trade Council, Inc. (JFTC) made in response to the solicitation of comments regarding the International Accounting Standards Board Exposure Draft “Revenue from Contracts with Customers” (hereinafter ED). The JFTC is a trade-industry association with trading companies and trading organizations as its core members, while the principal function of its Accounting & Tax Committee is to respond to developments in domestic and international accounting standards. (Member companies of the JFTC’s Accounting & Tax Committee are listed at the end of this document.)

I. General Comments

We believe it is highly significant that the IASB and the FASB are engaged in a joint project to clarify the principles for recognizing revenue and to formulate standards with the objective of improving comparability in revenue recognition practices across entities, industries, jurisdictions, and capital markets. We request that due consideration be given to formulating standards that will function properly in complex, real-life business situations.

II. Specific Issues (Comments on Questions)

[Question 1]

“ Paragraph 13 proposes that an entity should combine two or more contracts and account for them as a single contract if their prices are interdependent. Although conceptually this approach is understandable, the determination of whether individual contracts are independent or interdependent is for the most part left to the entities themselves. Furthermore, from a practical perspective, it will be difficult to make decisions on the extent of combination.

Therefore, we believe that specific standards or guidance should be provided concerning the combination of contracts.

- “ In industries supplying very large numbers and varieties of goods and services, one-by-one determination of whether a contract should be combined or segmented would result in an extremely heavy administrative burden. Therefore, we believe that contracts with short-term performance obligations should be exempted from determination of combination or segmentation.

[Question 2]

- “ We oppose the inclusion of “a good or service has a distinct profit margin” (paragraph 23(b)(ii)) as a condition for segmentation.

For instance, a problem would occur with a multiple-element arrangement consisting of a “service to assist the customer in winning a project contract” (“Service A”) and a “service to assist the customer’s smooth execution of the contract after it has been won” (“Service B”). (The arrangement would be deemed to constitute a single contract under the provisions of paragraph 13.) This type of contract would entail no direct costs, such as materials cost or direct labor cost, and its principal costs would consist solely of indirect labor cost (period cost/selling, general, and administrative expenses). Because Services A and B would be provided as a single contract, it would be impossible to determine the allocation of labor costs to each individual service. Therefore, it would not be possible to arrive at a distinct profit margin for the two services.^(*) On the other hand, consider the following. The respective prices of Services A and B are clearly and distinctly defined in the contract. Service A precedes Service B, and the performance obligations pertaining to Service A are completed at a clearly recognizable point in time (i.e., at the time when the customer wins the project contract). Finally, assume that the contracted consideration for Service A is paid at the completion of Service A and is not refundable regardless of the results of Service B. In this case, although Services A and B provided to the customer can be clearly distinguished, it is not possible to accurately and distinctly determine their separate profit margins. Consequently, the two performance obligations cannot be segmented, and consideration for Services A and B can be recognized as revenue only after Service B has been satisfied and completed. This does not reflect the economic reality and is extremely unreasonable. (See our comments on Question 7 for allocation of transaction price to individual performance obligations.)

It is our understanding that in ASC Subtopic 605-25, “distinct profit margin” is not a condition for the segmentation of performance obligations. If the Exposure Draft is intended to be consistent with ASC Subtopic 605-25 (paragraphs BC24 and BC52), this is all the more reason for eliminating this condition.

In the foregoing example, we stated that a distinct profit margin could not be determined (see asterisk above). Regarding this matter, we request clarification on the following. In the foregoing example, because it was assumed that the total cost consisted almost solely of indirect labor cost, the cost of sales can be said to be nil. In this situation, can the contracted amount of consideration of Services A and B be interpreted to be equivalent to the individual profit margins? We request clarification on this matter.

- “ Performance obligation is defined in Appendix A. However, because this Exposure Draft contains numerous references to performance obligation, we feel the definition should be included in the main text for greater ease of understanding.

[Question 3]

We find the guidance to be insufficient in certain areas.

- “ The guidance contained in paragraph 30(d) is insufficient.

Regarding construction contracts, etc., the guidance should indicate how much instructions or design are necessary for a good or service to be considered “customer-specific.”

Paragraph 30(d) states that, “it is likely that the entity would require the customer to obtain control of the asset (and pay for any work completed to date) as it is created.” This can be read to mean that the entity can recognize the asset being created as revenue only if it requires the customer to obtain control of the asset as it is created. However, the same paragraph also states that, “a customer’s ability to specify major changes to the design or function of the good or service would indicate that a customer obtains control of the asset as it is created.” This passage seems to imply that it is immaterial whether or not the entity actually requires the customer to obtain control of the asset. It is unclear which of these two interpretations is correct. Regarding construction contracts, we believe the continued application of the current

IAS 11 is desirable, and that the latter of the above two interpretations is appropriate.

- “ Paragraph B46 contains an example illustrating the free on board (FOB) term and indicates that legal title to the product passes to the customer at the point of shipment. However, in actual practice, the customer is unable to sell or dispose of the product until it comes into possession of the bill of lading. Hence, strictly speaking, it can be said that control of the product is not obtained prior to this point. If, as in the case of the example, risks are transferred to the customer at the point of shipment in accordance with FOB and other Incoterms, can a generalization be made that revenue may be recognized at the point of shipment? This question should be clarified.
- “ Measurement of the performance of obligation is difficult for contracts contingent upon success. In other words, in this type of contract, obligations corresponding to the definition of performance obligation (“an enforceable promise in a contract with a customer to transfer a good or service to the customers”) do not arise until the consigned task is successfully completed. However, in actuality, the entity has the obligation to try until it succeeds. Therefore, this type of contract is difficult to interpret under the proposed guidance. In particular, assuming that the transaction price is not to be remeasured, it becomes almost impossible to interpret. Therefore, we believe guidelines should be formulated for contracts contingent upon success.
- “ The conditions listed in paragraph 30 can be understood to constitute a list of examples based on paragraph 31 and Example 13. If that is so, then in order to avoid misunderstanding, it should be clearly indicated that these are examples.

[Question 4]

- “ We basically support the proposal that if the amount of consideration is variable, an entity should recognize revenue from satisfying a performance obligation only if the transaction price can be reasonably estimated.
- “ In paragraph 39(a), “the consideration amount is highly susceptible to external factors (for example, volatility in the market)” is listed among “factors that reduce the relevance of an entity’s experience.” We request that this be reconsidered as outlined below.

(1) For contracts whose transaction price is based on listed commodity prices, the final contract price frequently remains indeterminate at the time of delivery. In such cases, if the provision of paragraph 39(a) is applied, revenue cannot be recognized until transaction price is finalized. This may result in a major change from the current practice of recognizing revenue at market price at the time of delivery. Sufficient objectivity can be maintained by linking transaction price to listed commodity prices; and the reality of a transaction can be more accurately represented by recognizing revenue at market price at the time of delivery and adjusting the estimate at the end of the reporting period using the period-end market price. We believe this approach produces results that are more useful to users.

(2) Take, for example, transactions of mineral resources where considerable time is needed to finalize the formal price. A relatively common practice in such cases is to negotiate a tentative price that applies until the formal price is finalized. The transaction is undertaken at the tentative price and differences are later settled when the formal price has been finalized. In such instances, although the formal price is not linked to market prices as in the preceding example, such transactions may become subject to the provision of paragraph 39(a) because the formal price can be affected by market volatility and other external factors. To cope with such transactions, some consideration must be given to the problem, such as the adoption of one of the following two options. As a first option, “cases in which a tentative price agreed upon with the customer is used (limited to cases in which transaction is actually undertaken using the tentative price)” can be added to conditions in which transaction price can be reasonably estimated. As a second option, when an agreement on tentative price has been reached with the customer, the provision of paragraph 39(a) can be removed from factors that reduce the relevance of an entity’s experience.

“ Paragraph 38 stipulates that an entity is able to reasonably estimate the transaction price only if it has experience with similar types of contracts and if it does not expect significant changes in circumstances. The application of this provision should be restricted to cases where the contract concluded with the customer explicitly specifies payment obligations pertaining to variation factors that exist in the normal course of transaction, such as discounts and incentives. Paragraph 36 contains a list of factors that can cause variations in consideration, including penalties and contingencies. If the provision of

paragraph 38 were to be applied to all of the factors mentioned in paragraph 36, this would greatly complicate matters and prevent the standard from functioning properly.

Even for new types of contracts for which the entity does not have experience with similar types of contracts (and does not have access to the experience of other entities), we believe that revenue should be recognized at the point in time where the entity has satisfied its performance obligation. That is, a conservative stance should not be taken to delay recognition of revenue by reason of absence of experience.

[Question 5]

For the following reasons, we are opposed to including credit risk in revenue measurement.

- “ In corporate administration, the sales department and credit department are frequently separated for reasons of internal control and governance. Moreover, credit management and receiving and shipping management employ separate systems. This means that an entity’s operating processes and systems would have to undergo major changes if the customer’s credit risk is to be reflected in the measurement of each individual revenue. This proposal fails to take into account the reality of corporate activities.
- “ Outstanding balances of accounts receivable as recorded in the entity’s ledgers must be regularly checked and confirmed with the customer, meaning that ledger balances not reflecting credit risk must also be retained. This places excessive burdens on the systems.
- “ The subtraction of credit risk means that revenue values will not provide a pure picture of sales performance. This will cause major difficulties in managing revenue and other performance metrics and preparing disclosure based on operating segments.
- “ While the above would place additional burdens on preparers, the expected benefit is small. This is because, as claims on customers will very likely be collected in full (otherwise, the business would not be able to continue), the consideration given to credit risk would not have an important impact on financial statements at the stage of revenue measurement.

“ The adoption of this proposal would seriously undermine the significance of bad debt expenses as an expenditure item because a provision of bad debt reserves would be replaced by a reduction of promised consideration while the reversal would be recognized as a negative bad debt expense. Normally, most accounts receivable are collected in full as contracted. However, the inclusion of default probability implies that all accounts receivable would be journalized at amounts below contracted value. Then, each time when an account receivable is collected at full contracted value, the difference from book value would have to be recognized as a negative bad debt expense. These accounting operations would be extremely troublesome and would not reflect the economic reality.

For the above reasons, we find it absolutely impossible to accept this proposal. As per current practice, revenue should be measured based on consideration contracted with the customer (invoice value). Credit risk should not be treated through an adjustment of transaction price but should be considered within the framework of financial instruments accounting as an issue pertaining to the valuation of claims. In other words, credit risk should be accounted for in bad debt reserves based on the present value of expected future cash flow, including expected credit loss, and the corresponding amount should be recognized as expense.

[Question 6]

“ We are not opposed to reflecting the time value of money if the contract includes a material financing component. However, regarding the requirement under paragraph BC105 that management use its judgment in assessing whether the effects of the time value of money are material to short-term contracts not exceeding one year with high implicit interest rates, we believe this would place an excessive burden on preparers. Taking into account the administrative burden of preparers, we believe that the approach of assuming that transactions contracted under normal terms and in the normal course of business operations and maturing in one year or less do not contain a material financing component should not be eliminated.

We believe that reference to discussions of short-term contracts with time periods of one year or less should be included in the main text and not limited to the Basis for Conclusions.

“ Paragraph B84 refers to advance payments made by customers as a financial transaction. We request that clarification be given on whether advances received and paid constitute financial liabilities or assets. Supposing these do constitute financial liabilities or assets, if advances are received or paid in foreign currencies, should these then be subject to conversion accounting? Furthermore, if advances are received in foreign currencies, how should conversion to functional currency be treated at the time of revenue recognition? We request that clarification be given on these matters.

[Question 7]

In addition to the methods proposed in paragraphs 50 and 52, we request the inclusion of a method whereby the contracted consideration for each service can be used as the transaction price. In other words, returning to our response to Question 2, suppose that Services A and B do not have stand-alone selling prices, and that the methods proposed in paragraphs 52(a) and 52(b) cannot be implemented because cost is not known and no market exists for these services. In this situation, if the contracted consideration for the two services is distinct, and if payment for the first service is not subject to refund, it can be said that customers have accepted that individual transaction prices are reasonable. Therefore, it is sufficiently reasonable to use the contracted consideration for each performance obligation as the transaction price for revenue recognition.

[Question 8]

We support this proposal because recognizing the proposed costs as an asset will improve the correspondence between revenue and expenses.

[Question 9]

“ Paragraph 58 lists costs that relate directly to a contract, including (a) “direct labor (for example, salaries and wages of employees who provide services direct to the customer).” Regarding this factor, we do not support the proposal that an entity must recognize an asset when a cost relates to future performance and when the cost is expected to be recovered. The proposed standard implies that the entity must compute the time expended by employees on directly providing services to customers and recognizing this as

an asset. This treatment should not be demanded in all contracts with customers and the recognition of direct labor costs as assets should be limited to certain cases only. An example of this would be a contract involving the sale of a piece of equipment and the dispatch of engineers for installing the equipment where labor cost per day is stipulated in the contract with the customer.

- “ We oppose the proposal of paragraph 59(a) stipulating that costs of obtaining a contract must be uniformly recognized as expenses when incurred.

Paragraph 21 of IAS 11 stipulates that when the following two conditions are met, costs that relate directly to a contract may be treated as part of the cost of the construction contract even if such costs are incurred in the process of obtaining a contract: costs incurred in obtaining a contract can be separated from other costs and reliably measured; and the probability of obtaining the contract is high. We believe that this approach should be continued, and that entities should not be obligated to recognize all costs of obtaining a contract as expenses when incurred.

- “ Regarding costs of obtaining a contract, paragraph 69(c) of IAS 38 includes advertizing costs in costs to be recognized as expenses when incurred. However, as stipulated in FASB ASC 340-20 (formerly SOP 97-3), we request that consideration be given to permitting the capitalization of certain advertizing costs. Having said that, we would like to add that the capitalization conditions stipulated in ASC 340-20 are too restrictive in that capitalization is limited to direct-response advertising costs (340-20-25-4.a). It is our position that this condition should be changed to cover all advertising costs that can be matched to specific revenue. For example, consider an entity that has constructed and is selling condominiums. The very large advertising costs associated with selling the condominiums, such as costs related to preparing and maintaining model units, can be matched to revenue. Furthermore, based on past experience, there is a high probability that such advertising costs will contribute to revenue. If all these costs are recognized as expenses when incurred, because of the long period of time between the start of sales and delivery of condominiums, large amounts will be expensed before revenue recognition. This will seriously distort the correspondence between expenses and revenue. Therefore, such advertising costs should be capitalized at time of incurrence and recognized as expenses in accordance with generation of revenue from sales.

[Question 10]

The disclosure requirements do not meet the stated objective. For instance, paragraph 78 stipulates disclosure of performance obligations. We believe that disclosure of obligations alone will actually obstruct accurate understanding. Furthermore, from the perspective of cost-effectiveness, we are not in favor of mandating disclosure of both obligations and claims. Our detailed comments on other disclosure requirements are as below.

As a general comment, we find that the proposed disclosure requirements would place an unduly heavy burden on preparers. Judging from the manner in which questions are posed in this Exposure Draft (no questions are asked concerning the administrative burden to preparers), we cannot help but feel that the disclosure requirements are too strongly focused on benefits to users while paying inadequate attention to the cost to preparers. Another source of serious concern is that financial statements and their notes, which are essentially a communications tool between entities and users, may be transformed into a mere data book in which everything must be disclosed.

In the event that this proposal is adopted, we would request that additional guidance and examples concerning disclosure be provided (particularly for paragraphs 74–77) in order to reduce the burden on preparers. We also request that consideration be given to removing certain disclosures from the scope of audit in light of the degree of importance of disclosure.

<Comments on individual disclosure requirements (not included in scope of Questions 11 and 12)>

“ Paragraphs 75–76: Reconciliation of contract balances

We believe disclosure of reconciliation from the opening to the closing aggregate balance of contracts is unnecessary.

Regarding details of changes in contract balances during the reporting period, there is no incentive for preparers to gather detailed information on relatively low-risk contracts. Moreover, even if this information were to be disclosed, it would be difficult for users to understand unless supplemented with qualitative information. It can be said that disclosure of contract balances as of the closing of each reporting period would more or less fully satisfy the needs of users.

From the perspective of preparers, mandating the disclosure of reconciliation of contract balances would necessitate significant changes in accounting systems, particularly in the case of trading companies (comprising the membership of the Japan Foreign Trade Council) that register very large amounts of revenue on a daily basis. We strongly oppose this proposal, as we believe the usefulness of this disclosure falls far short of justifying the cost of disclosure. If information on contract balances is to be disclosed, such disclosure should not go beyond disclosure of qualitative information outlining management's current understanding and future outlook for the balances of contract assets and contract liabilities.

In the event that our position is not accepted and the disclosure of reconciliation of contract balances is mandated, we believe that inclusion of short-term contracts in the scope of disclosure is uncalled for. Firstly, aggregation of contracts for which revenue is recognized within a short period (for example, one week) after their conclusion will be extremely costly. Secondly, this information is of very little importance. Furthermore, if the performance obligation is satisfied before payment collection, the general practice is that the corresponding contract asset is directly transferred to accounts receivable and is not journalized as an asset (corresponding to Scenario 1 in Example 29). In this case, there is no advantage in disclosure, on a gross basis, of a contract asset and transfer of the same to accounts receivable in reconciliation of contract balances. Therefore, we believe this disclosure to be unnecessary.

“ Paragraph 77: Disclosure of qualitative information on performance obligations

Paragraph 79: Onerous performance obligations

We oppose these disclosure requirements. Disclosure of the details of contracts would lead to disclosure of the entity's sales strategies and may also infringe upon non-disclosure obligations to customers. Moreover, such disclosure would necessitate management of contract values at the same level of detail as for accounting purposes. This would place very large administrative burdens on entities.

[Question 11]

We oppose this proposal. The expected timing of satisfaction of performance obligations is very frequently uncertain. Hence, adoption of the proposal could commonly result in major gaps between expected and actual timing of satisfaction. Consequently, the reliability of disclosed information would be low. On the other hand, the cost of overhauling and developing accounting systems to meet the disclosure requirement would be high. For these reasons, we strongly oppose this proposal.

[Question 12]

We disagree with this proposal. Disaggregation by operating segment (IFRS 8) would provide users with fully useful information. Adding to this the proposed disclosure requirement would place unduly large burdens on preparers. In the event that disaggregation is adopted, we wish to point out that the examples and guidance provided in paragraph 74 are insufficient and more specific examples and guidance are needed to actually achieve the objective of depicting “how the amount, timing and uncertainty of revenue and cash flows are affected by economic factors.”

[Question 13]

We strongly oppose retroactive application because of the very large cost to preparers and unfavorable cost-benefit performance. We believe the proposal should be applied only to contracts concluded after the adoption of the proposal. Because revenue-related data can normally be expected to reach large proportions, retroactive application would involve the reexamination of extremely large numbers of past contracts. Retroactive application would prove particularly costly for entities that in past years have used estimates of variable consideration in revenue recognition, and for entities holding large numbers of long-term contracts. In the case of a construction contract covering work in progress, if the adoption of this standard renders it impossible to account for it as a single contract (i.e., if segmentation of the contract is required), it is likely that this would have a very serious impact on revenue recognition in past years. Furthermore, it would prove extremely burdensome if outstanding orders were to be subject to retroactive disaggregation by category.

In the event that our position is not accepted and this standard is applied retroactively, admittedly IAS 8 contains provisions for exemption from retroactive application of accounting policies when retroactive application proves to be practically impossible. However, we would request that consideration be given to expanding the scope of exemption. In addition to exemption in cases of practical impossibility, partial exemptions to retroactive application should be considered in light of cost-benefit performance. For instance, the following possibility can be considered. For the reporting period in which the entity first makes the transition to the proposed standard, the entity would be given the option of not retroactively applying the standard to construction contracts that satisfy certain conditions under the current standard (IAS 11) but do not satisfy the condition for the continuous transfer of control under the provisions of the proposed standard. Even in this case, we believe users will be able to follow the trend in revenue if the contract amounts are disclosed.

Regarding the transition period, we request that sufficient preparatory time be allowed for entities to make necessary changes in their accounting systems and management. Regarding first-time adopters, as per the proposal (paragraph BC238), we request that early adoption of the standard be permitted in order to avoid having to undergo two changes during a short period of time.

[Question 14]

We find the application guidance to be insufficient and in need of modification.

“ Segmentation of a contract (paragraph B1)

The proposed standard in some instances requires an entity to segment a single contract and account for it as multiple performance obligations. Although the principle is described, only one illustrative example is given (Example 1). We believe that additional illustrative examples on multiple types of contracts should be given (examples of both segmentation and non-segmentation) in order to clearly indicate that excessive segmentation is not the intent of the proposed standard. Furthermore, because construction contracts exist widely throughout businesses, we believe that, as in the case of IAS 11, special guidance should be provided on combination and segmentation of construction contracts.

“ Contract modifications (paragraph B3)

In Scenario 2 of Example 2, the original contract (three years) is extended in its final year, at which time an agreement is reached on a discount

(CU40,000), which is interpreted to represent a modification of the original contract. However, if this discount is the result of changes that have occurred in the market since the conclusion of the original contract, this should not be treated as a modification of the original contract but as a discount given for the extension of the contract.

Suppose this were to be treated as a modification of the original contract, where payment beginning in the first year is reduced to CU80,000. Given that the stand-alone selling price for the first two years is CU100,000, the revenue allocated to the first two years should be CU184,615 (not CU160,000).

$184,615 = 480,000 / 520,000 \times 200,000$, where

$520,000 = 100,000 \times 2 + 80,000 \times 4$ (total amount of stand-alone selling price)

$200,000 = 100,000 \times 2$ (stand-alone selling price for first two years)

In any case, the example is inappropriate and should be reconsidered.

“ Customer acceptance (paragraphs B69–B73)

Regarding judgment on whether goods or services are being continuously transferred under a construction contract, specific guidance should be provided on criteria for determining whether or not the customer has obtained control of the asset. The contents of paragraphs B69–B73 concerning customer acceptance are ambiguous and their provisions are not practical. In construction contracts, the normal flow is for the entity and customer to review the progress of the work at specific intervals and for the customer to make payments based on its acceptance of the progress. For cases such as this, we request that an illustrative example be provided indicating that the customer continues to control the asset at specific intervals.

“ We request clarification of revenue recognition standards based on recoverable construction costs stipulated in paragraph 32 of IAS 11.

“ Regarding the examples provided in Appendix B, we request that examples of journal entries be given for each.

[Question 15]

We oppose the proposal (paragraphs B13–B19) stipulating that an entity should distinguish between warranties with coverage for latent defects in products and

warranties with coverage for faults that arise after the product is transferred to the customer.

Normally, product warranties given to customers do not distinguish between these two types of problems and provide coverage for both. We believe distinguishing between the two is impossible and not meaningful. For a great majority of Japanese companies, the transfer of products to customers on the premise that latent defects exist is unacceptable from the perspective of corporate business activities. If a customer claims compensation on the grounds of a latent defect in the product, the compensation provided in the form of repairs or exchange is exactly the same as the compensation that would be provided in the cause of a fault that occurs after the product has been transferred. For this reason also, we believe distinguishing between the two is not meaningful.

Application guidance paragraph B18 provides a list of factors to be considered in assessing the objective of product warranties. In Japanese manufacturing industries, even where product warranties are not mandated by law, the general practice is to provide product warranties covering a certain period of time for the company's own products. That is, normally, it would be unthinkable to market a product without warranty. In this case, it would be concluded from paragraph B18(b) that the warranty is not a performance obligation. However, based on paragraph B18(c), it seems that if the warranty covers a long period of time, a performance obligation might be deemed to exist. This indicates that the categorization provided in the proposal would be practically difficult to follow.

Therefore, we believe latent defects and post-sale faults should not be differentiated. Rather, focus should be placed on product repair, exchange, and other post-sale compensatory services, and a unified method should be adopted wherein performance obligations related to these services are separately recognized. Beyond this, warranties covering the discovery of extraordinary product defects should be considered within the framework of provisions as set forth in IAS 37.

[Question 16]

We support this proposal. Exclusive license implies permission for use during a "determined period of time." Hence, recognition should extend over the period. On the other hand, in the case of a non-exclusive license, the performance obligation is satisfied when the customer is rendered able to use the license.

Therefore, in accordance with the principle, revenue should be recognized at that point in time.

[Question 17]

We agree with this proposal because it contributes to enhancing consistency in accounting practices that lie beyond the framework of the standards.

[Question 18]

Non-public entities should be subject to less stringent disclosure requirements. As outlined in our comments above, the proposed disclosure requirements are excessive even for public entities.

[Others]

<Onerous performance obligations>

We would like to comment on onerous performance obligations as described in paragraphs 54–56. We do not agree with the proposal that onerous performance obligations should be recognized on the basis of performance obligations and not on the basis of contracts. Our reasoning is as follows. The contract prices of goods or services deemed to come under a single contract when the contract is recognized are interdependent. Normally, entities judge whether a transaction is onerous or not on the basis of contracts, not on the basis of individual performance obligations. Hence, we believe the proposed approach will not accurately reflect the reality of corporate economic activities. For instance, consider a comprehensive delivery contract for one product comprised of many parts with different delivery periods. If the contract is segmented into multiple performance obligations, and if the entity is required to determine whether the transaction for each segmented group of parts is onerous or not, we believe this may make it more difficult to visualize the profitability of the overall contract. Therefore, it is our position that onerous performance obligations should be recognized on the basis of contracts, not on the basis of performance obligations.

<Abolition of IFRIC 18>

IFRIC 18 *Transfer of Assets from Customers* is scheduled to be abolished when this proposed standard comes into force. However, it is unclear how the contents of IFRIC 18 have been integrated into the proposed standard. The proposal can be read to imply that IFRIC 18 will effectively be abolished. If this assumption is correct, explanations need to be given on why IFRIC 18 is to be abolished. IFRIC 18 properly underwent due process before being adopted as an interpretive guideline. Therefore, its effective abolition must also be subject to a corresponding form of due process.

If effective abolition is not intended, illustrative examples should be provided to help in understanding the purpose and the basis for conclusions of IFRIC 18 concerning the transfer of assets from customers.

Japan Foreign Trade Council, Inc

World Trade Center Bldg. 6th Floor,
4-1, Hamamatsu-cho 2-chome,
Minato-ku, Tokyo 105-6106, Japan
URL. <http://www.jftc.or.jp/>

Members of Accounting & Tax Committee

CBC Co., Ltd.

Chori Co., Ltd.

Hanwa Co., Ltd.

Hitachi High-Technologies Corporation

Inabata & Co., Ltd.

ITOCHU Corporation

Iwatani Corporation

JFE Shoji Holdings, Inc.

Kanematsu Corporation

Kowa Company, Ltd.

Marubeni Corporation

Mitsubishi Corporation

Mitsui & Co., Ltd.

Nagase & Co., Ltd.

Nomura Trading Co., Ltd.

Shinyei Kaisha

Sojitz Corporation

Sumikin Bussan Corporation

Sumitomo Corporation

Toyota Tsusho Corporation

Yuasa Trading Co., Ltd.