

「顧客との契約から生じる収益に関する論点の整理」に対するコメント

企業会計基準委員会 (ASBJ) は、国際会計基準審議会 (IASB) 及び米国財務会計基準審議会 (FASB) が共同で収益認識に関する会計基準の見直しの検討を進めていることを踏まえ、今後の我が国における収益認識に関する会計基準の整備の一環として、平成 23 年 1 月 20 日、標記論点整理を公表した。

経理委員会では、IASB と FASB の今後の動向を見極めながら検討を進めるとともに、IASB に対して積極的な意見発信を行うこと、また、適用には十分な準備期間を設ける一方、国際会計基準 (IFRS) を早期適用する企業については日本基準においても当該基準の早期適用を認めることを願うとする総論のもと、ASBJ より提示された質問事項について意見を取り纏め、平成 23 年 3 月 25 日、ASBJ 宛提出した。

「顧客との契約から生じる収益に関する論点の整理」に対するコメントについて

2011 年 3 月 25 日
社団法人 日本貿易会
経 理 委 員 会

拝啓 時下益々ご清祥のこととお慶び申し上げます。

1 月 20 日に貴委員会より公表されました掲題論点整理につきまして、当会において検討致しました結果、下記の通り意見を提出させていただきますので、今後の審議においてご配慮いただきたく、宜しく願い申し上げます

敬具

記

1. 総論

国際会計基準とのコンバージェンスの観点から、IASB 及び FASB の ED を基に検討することに異論はないが、我が国における会計基準の整備にあたっては、IASB 及び FASB における今後の検討動向を見極めながら、複雑な実務の中で現実に機能し適正な運用を確保する基準となる様に検討を進めて頂きたい。同時に、国際会計基準が日本の商慣習においても適用しやすい基準になる様、IASB に対して積極的に意見発信を行って頂きたい。

また、表示・開示についてはシステム上及び運用上の変更対応が必要となるため、適用にあたっては十分な準備期間を設ける必要があると考える。一方、国際会計基準を早期適用する企業については日本基準においても当該基準の早期適用を認める等の柔軟な対応をお願いしたい。

2. 各論

【論点 1】 範囲

【論点 1-1】 本論点整理における収益の範囲 (第 9 項から第 29 項参照)
(質問 1)

同意する。リース・金融商品は既に個別の会計基準が存在し、固定資産についても現行の取扱いがあることから、本論点整理の適用範囲から除外することに異論はない。

【論点 1-2】 契約の識別、結合と分割（第 30 項から第 44 項参照）

【論点 1-3】 契約の変更（第 45 項から第 53 項参照）

（質問 2）

相互依存の概念は理解するが、下記につき検討頂きたい。

- ・ 対価が相互に依存しているかの判断には実務上困難を伴うケースが多いと考えられるため、識別に係る原則・定義を明確にするとともに、具体的なガイドライン・設例等の明示が必要である。
- ・ 相互依存性の有無は、価格が変更となった際に提供済みのサービスの対価が実際に遡及的に変更されたかどうかの判断で十分とも考えられる。
- ・ 多くの種類の商品・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契約管理などにおける実務負荷が大きいことから、短期間で履行義務が終了する契約や金額僅少の契約については、契約の結合及び分割を免除する簡便的な対応を検討頂きたい。

【論点 2】 認識

【論点 2-1】 履行義務の識別（第 54 項から第 77 項参照）

（質問 3）

履行義務を収益認識の単位とすることには同意するが、下記につき検討が必要である。

- ・ 企業が取引を正確に描写できるように、識別に係る原則・定義を明確にするとともに、具体的なガイドライン・設例等の明示が必要である。
- ・ 財又はサービスが区別できる要件に、「財又はサービスに、区別できる利益マージンがあること」（第 62 項(2)②）を含めることに反対する。FASB-ASC Subtopic 605-25 において「区別できる利益マージン」は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、これと整合させるべきと考える。

例えば、下記のような「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（第 37 項により同一の契約とみなされるとする）について、不適切な取扱いとなる。

- ・ 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。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ない。
- ・ 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）。また、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。

IASB 及び FASB の ED の提案に従うと、このような取引の場合、顧客に提供する役務自体は A・B 両役務に明確に区分できるにも関わらず、コストを個別に把握することができないため、利益マージンを厳密に把握できず、履行義務を分離できないことになる。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、経済実態を表わさない会計処理となる。（各履行義務への取引価格の配分については、質問 10 参照。）

なお、もしこのような取引例において、上記の解釈ではなく、全てのコストが販管費であ

ることから売上原価をゼロとして、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であれば、その旨明確に示して頂きたい。

- ・ 財またはサービスが区別できる場合であっても、これを全ての履行義務ごとに収益認識の単位とすることを求める画一的な対応は実務負担が大きいと、短期間で全ての履行義務が終了する契約や金額僅少の契約については、履行義務を区別せずに一体として会計処理することを容認するよう検討頂きたい。

[論点 2-2] 履行義務の充足 (第 78 項から第 92 項参照)

(質問 4)

支配の移転に焦点をあてること自体には同意するが、下記につき検討が必要と考える。

- ・ サービス (工事契約・ソフト開発含む) については支配の移転ではなく企業の活動に基づく収益認識モデルが適していると考えられる。

(質問 5)

- ・ 顧客が物品の支配を獲得するためにはリスクと便益の移転は不可欠であることから、また、連結における支配の概念との整合性を図る観点から、「リスクと便益の移転」を「支配を獲得している指標」の 1 つとして加えるべきと考える。なお、便益については第 83 項に記載されていることから、IASB 及び FASB の ED においても支配の定義に含まれていると解されるが、指標として明示する方がより実効性があると思われる。
- ・ IASB 及び FASB の ED が提案する 4 つの指標のうち、「(4) 財又はサービスのデザイン又は機能が顧客に固有のものである」については、判断指標として実務上の取扱いが困難であるため、指標から外すことを再検討すべきと考える。
もし同 ED の通り当該項目を指標とするのであれば、どの程度のデザイン又は機能であれば「顧客に固有のもの」と言えるのか、どの程度の変更の指定が可能ならば支配を獲得したと言えるのか等、具体的なガイダンスを追加すべきと考える。
- ・ 返品が経験的に少ない標準品・規格品の継続販売取引のように、「顧客が物理的に占有」していない場合でも、財を出荷して運送業者に引き渡した時点で実質的に財のリスクから解放される取引においては、IASB 及び FASB の ED で提案されている指標に従って顧客への支配の移転を個別に判断することは実務上困難であり、正確性に乏しい計上となることが懸念される。このような取引においては、出荷時点で支配が移転したと判断して収益認識を行うことが妥当であり、そのような指標を追加すべきと考える。

[論点 2-3] 財又はサービスの連続的な移転 (第 93 項から第 105 項参照)

(質問 6)

- ・ 「(4) 財又はサービスのデザイン又は機能が顧客に固有のものである」を指標とするのであれば (質問 5 参照)、連続的な移転を伴う収益認識についても客観的かつ具体的なガイドラインが必要である。
- ・ 成功報酬ベースの契約の場合、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。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、このような契約における履行義務と財又はサービスの移転をどう解釈すべきなのか非常に難しいため、成功報酬ベースの契約についてのガイドラインを設けるべきと考える。
- ・ 第 103 項で述べられている通り、「顧客に固有のもの」でない場合も、一定の条件下にお

いて「連続的な移転」と判断すべきと考えられるものがあるため、そのような場合の判断指標を追加すべきと考える。

【論点3】測定

〔論点3-1〕取引価格の算定（第107項から第147項参照）

（質問7）

取引価格を合理的に見積ることができる場合にのみ、履行義務の充足として収益を認識すべきとする考え自体には同意するが、下記につき検討頂きたい。

- ・ 第121項で述べられている通り、全ての状況において確率加重で見積もることが合理的とは言えず、蓋然性による見積りや実績に基づく単純平均等、他の選択肢も選択できるように検討すべきと考える。
- ・ IASB及びFASBのEDにおいて、合理的な見積もりと認められない理由となる「実績の関連性を損なう要因」として「(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」が含まれており、その例示として市場の変動性が挙げられているが（第115項）、この点については再検討が必要と考える。

例えば、コモディティ取引などで、正式な価格決定前に受け渡し完了し、顧客と合意した仮単価（取引時点での市場価格等）で決済や収益計上を行い、その後正式な価格決定後に精算する取引が慣習として存在する。IASB及びFASBのEDの提案に従うと、これらの取引は「企業の実績の関連性」が損なわれているものとして取引時点での収益認識ができなくなり、その結果、企業の取引を財務諸表に正確に反映できず、却って財務諸表利用者の便益を損なう懸念も生じる。

従い、取引価格を合理的に見積もれる場合の規準として「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、もしくは、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」から「対価の金額が市場の変動性の影響を受けること」を除外する等、仮価格を取引価格として収益認識できるための配慮を検討して頂きたい。

（質問8）

収益は約束した対価で認識し、信用リスクの影響は収益とは別の損益として認識すべきである。信用リスクを取引価格に反映することは下記理由により同意できない。信用リスクについては、従来通り金融商品会計の枠組の中における債権の評価として取り扱い、貸倒引当損にて計上することが適切と考える。

- ・ 1件1件顧客に対する信用リスクを確率加重で見積り、それを反映した取引価格で収益を測定することは企業にとって多大な負担となる。また、企業の実務においては、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、且つ入出荷と与信管理は別個のシステムとして稼働している。従い、収益の測定に信用リスクを考慮するというIASB及びFASBの提案は企業における業務プロセスやシステム等の大幅な変更を余儀なくするものであり、現実の企業活動を踏まえていない。
- ・ 定期的に売掛金等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るが、二重管理のためのシステム負担が過大となる。
- ・ 信用リスクを収益の金額から控除すると、収益の金額が純粋な販売実績を表わさなくなる。オペレーティングセグメント別の業績管理や開示実務などにおいても支障を来す。
- ・ 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いため（そうでなければ事業が成

り立たない)、収益の測定の段階で信用リスクを財務諸表に反映させたとしても重要な影響は与えず、ベネフィットは小さい。

- ・ 売上債権の大半は契約金額どおり決済されるのが通常であるにも関わらず、IASB 及び FASB の ED に従ってデフォルト確率を織り込んで会計処理すると、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る。その結果、契約金額どおりに決済される都度、帳簿価額との差額が減損の戻し入れ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。また計上費目についても、当初の収益認識時には収益のマイナスとして認識する一方、満額決済され戻し入れを行う際に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。

(質問 9)

金融商品会計基準など他の会計基準との整合性から同意する。なお、公正価値という観点では信用リスクと時間価値の双方が考慮されるべきであり、また、第 133 項でも述べられている通り利子率についても信用リスクと時間価値の双方の要素が含まれている。従い、収益の認識に際し、双方の取扱いは整合しているべきであり、それぞれ個別に議論するものではないと考える。

実務上の取扱いに関しては、下記の点を明示頂きたい。

- ・ IASB 及び FASB の ED では、顧客の前払が金融取引であるかのように処理されるが[設例 7]、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の認識の金額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。

[論点 3-2] 履行義務への取引価格の配分 (第 148 項から第 157 項参照)

(質問 10)

独立販売価格に比例してすべての履行義務に取引価格を配分するという IASB 及び FASB の ED による提案だけではなく、下記の方法についても追加するように検討頂きたい。

- ・ 取引価格の変動があった場合には、価格の相互依存性を勘案して、どの履行義務に配分するかを決定するという考え方(第 157 項)も認められるべきである。
- ・ 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。
例えば、(質問 3) で挙げた A・B 両役務のように、独立販売価格も市場もなく、また、コストも分からないため第 153 項の(a)又は(b)に拠る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、且つ、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考えられるため、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。

[論点 4] 不利な履行義務 (第 158 項から第 167 項参照)

(質問 11)

企業の経済実態の描写という観点から、明らかに損失を抱えることになる契約に対する手当は必要と考えるため、損失が見込まれる場合に負債及び費用を認識することには同意する。

但し、不利な取引であるかの判断を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は同意できない。何故なら、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、取引が不利か否かは履行義務単位ではなく契約単位により判断しており、履行義務単位による判断では企業の経済活動の実態を正し

く反映しない。

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が存在する場合、契約を分割し、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、損失が見込まれる場合の負債及びそれに対応する費用の認識は、履行義務単位ではなく契約単位に判定すべきものとする。

【論点5】契約コスト（第168項から第182項参照）

（質問12）

特定の要件を満たす契約履行コストを資産計上すること（第173項）に同意するが、契約獲得コストを一律発生時に費用として認識すること（第175項(1)）には反対である。

- 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、且つ、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、全ての契約獲得コストに発生時費用処理を義務付けるべきではない。
- 特に広告宣伝に関する支出については、発生時に費用処理するよりも資産計上する方が適切だと考えられる場合が多くあることから、再検討が必要と考える。

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、且つ、過去の実績から収益獲得に貢献する可能性が高いため、契約獲得コストであると考えられる。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、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契約獲得コストは、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。

なお、FASB-ASC Subtopic 40-20に記載されている資産化の要件は、広告に関して、個々に反応する顧客を対象とする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、上述の要件が適当と考える。

【論点6】表示及び注記

【論点6-1】表示（第183項から第190項参照）

（質問13）

従来通りの表示で問題なく、表示において契約資産・負債の概念は不要と考える。

- IASB及びFASBのEDの提案内容に従って開示するためには、全ての成約済取引のステータスを毎期末にモニタリングする必要があるが、実務上の負担が大きい。またその負担に見合うだけの有用性があると思えない。
- 特に、解約不能契約である場合に契約当事者双方が契約義務を履行する前に受取債権を認識する会計処理（第186項但し書き、[設例11]シナリオ2）については、財務諸表において表示する有用性は乏しい。それにも関わらず、開示すべき情報と判断するのであれば、財務諸表における表示ではなく、注記による対応などを検討頂きたい。

【論点6-2】注記（第191項から第215項参照）

(質問 14)

下記の通り、IASB 及び FASB の ED の提案による開示内容は財務諸表作成者にとって多大な負担となる一方、それに見合う程の有用性は乏しく、コスト・ベネフィットの観点から反対する。

他の開示規定を含め、IASB の提案は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ており、作成者側のコストの問題が軽視されている傾向があることを強く懸念する。

<期間中の収益の分解表示 (第 200 項) >

- ・ セグメント情報における開示で十分であり、当該注記は不要と考える。

<契約資産及び負債の合算での期首残高から期末残高への調整表 (第 201 項) >

- ・ 財務諸表利用者にとっては、調整表を開示したとしても、定性情報などが補足されていなければ理解して活用することは難しい。当該開示の目的とされるキャッシュ・フローの情報については、キャッシュ・フロー計算書における営業キャッシュ・フローや各期末時点における契約残高の情報でおおよそそのニーズは満たされると解される。
- ・ 財務諸表作成者にとっては、日々膨大な量の収益を計上する企業が調整表を作成するためには大幅なシステム改修や実務負担など多大なコストがかかる。特に多数の関係会社を有する企業にとっては、連結ベースで作成することは過大な負荷となる。

<企業の履行義務に関する情報 (第 202 項) >

- ・ 顧客との契約の詳細内容を開示することは企業の販売戦略等を開示することになりかねず、ビジネスを阻害する懸念がある。また、顧客との守秘義務に抵触する可能性もある。
- ・ 履行義務側だけの開示の有用性に疑問がある。定性的な情報の記述に留めるべきと考える。
- ・ 履行までの見込期間が 1 年を超えるものについて、残存する履行義務の充足予定時期に関する情報を開示することが求められているが、契約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、開示情報として信頼性が劣るものとなる。一方、当該開示のために会計計数と同様に契約計数についても詳細内容を把握して処理しなければならず、システム開発等も含めて企業に実務上多大な負荷を強いることになる。

【論点 A】収益の総額表示と純額表示 (第 217 項から第 231 項参照)

収益の総額表示と純額表示についての取扱いにつき、我が国における取引の実情も踏まえて、具体的な判断指標に関する検討を行うことに賛成する。収益の表示金額の取扱いに関して企業間でバラツキがあると比較可能性を失い、投資家等の財務諸表利用者にとっても不利益になると思われるため、検討の際には広くケーススタディ等を公募するなど、代理人としてのものかの判断に極力バラツキが生じぬよう配慮頂きたい。

【論点 B】製品保証及び製造物責任 (第 232 項から第 248 項参照)

製品保証に関して、「製品の潜在的な欠陥についての製品保証 (品質保証的な製品保証)」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 (保険的な製品保証)」とに区分し、前者に相当する額について収益を認識しないとする IASB 及び FASB の ED の提案には反対である。

製品保証については全て引当としての費用処理に統一すべきと考える。もしくは、明らかに独

立要素として区分できる保険的な製品保証（製品保証サービス）については個別の履行義務として取扱い、それ以外の製品保証については引当として費用処理する方向で検討すべきである。

- ・ そもそも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容れられるものではない。また、受渡時点で存在する瑕疵について、欠陥品を顧客に受渡している為にその分の売上は計上しないという考えも、企業経営上受け容れられない概念である。
- ・ 製品保証を品質保証的な製品保証と保険的な製品保証に区分することは実務上困難である。また、受渡後に明らかになった不具合について、潜在的に存在した欠陥なのか、受渡後に発生した故障なのか判断することは事実上不可能である。
- ・ IASB 及び FASB の ED では適用ガイダンスとして製品保証の目的を判別する上での考慮事項が挙げられている（第 241 項及び脚注）。しかし製造業においては、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、製品保証無しで販売することは通常無いと考えられ、各考慮事項に当てはまらないケースも出てくると思われる。

【論点 C】 カスタマー・ロイヤルティ・プログラム（第 249 項から第 258 項参照）

「将来の値引きを受ける権利の販売」とする考え方について基本的に同意する。但し、実務上の問題として、ポイント交換の可能性（付与しているポイントの内、何%が顧客によって使用される見込みか）を見積もり、且つ 1 ポイントの公正価値（ポイントの独立販売価格）を算出する必要があるが、どのような根拠をもって見積り計算するのか、また、その具体的な算出方法についてはガイドラインを設ける必要があると考える。

【論点 D】 工事契約（第 259 項から第 270 項参照）

工事契約の収益認識方法について基本的に賛成するが、下記につき検討が必要と考える。

- ・ 工事契約における財又はサービスの区別、連続的な支配の移転の定義を明確にする必要があることから、契約の結合や分割、及び連続的な支配の移転等について、IAS11 のような特定のガイダンスが必要である。
- ・ IASB 及び FASB の ED の「顧客の承諾」に関する記載（B69～B73）は曖昧であり、実務上対応可能な規定となっていない。工事契約は、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。

【論点 F】 ライセンス供与及び使用权（第 279 項から第 292 項参照）

本論点整理の見解に同意する。

【論点 G】 返品権付きの製品販売（第 293 項から第 305 項参照）

返品見込額が合理的に見積ることができる場合に、当該見積り額は収益認識しない点については同意するが、顧客への返金の確率が合理的に見積ることができる場合にのみ収益を認識することについては反対である。返品負債を見積もることができないことが履行義務を充足していないこととみなすという考え方も受け容れられない。

また、見積り方法については、全ての状況において常に確率加重を用いることが合理的な見積りであるとは言えない。多くの種類の商品・サービスを大量に提供している業界において個別に返金見込額を確率加重した金額で測定することは実務上困難である。従い、返品の可能性が過去の実績上相当高いなどの蓋然性等を踏まえた上で必要性を判断するなど柔軟性を設けて頂きたい。

【その他】

上記論点のほか、当会において以下の意見も提示されている。収益に関する会計基準に限らず、今後の他の会計基準や個別論点の検討にあたっては、参考にして頂きたい。

IASB 及び FASB では、公開草案に対するコメントを踏まえかなり議論が進んでいる。例えば、契約の識別と履行義務の識別のステップを統合する、サービスについては支配の移転の概念は馴染まないで商品とは別の収益認識ルールを検討する、製品保証を履行義務と保証義務とに区別して処理する等、一部の公開草案の提案については既に新しい方向性が示されているものもあり、これらは最早コメントを求めるには機を逸している論点と言える。このようなタイミングが日本基準の収益認識の論点整理を行うのに最適なのかどうか疑問を感じる。

公開草案は十分に議論をし尽くした結果であり、ほぼ原案通りに基準化されるという前提は最早成立していないため、日本基準の検討は IASB における検討の進捗状況を充分考慮したスケジュール感で行う必要があると感じる。

また、東京合意の下、IFRS へのコンバージェンスが不可避であることは理解するが、IFRS が過度に演繹的なアプローチを採用し、日本の実務慣行、もしくは財務諸表作成者の実務負担を無視する内容である場合には、日本基準をどうするかという問題以前に、IASB に対して強く意見発信を行っていくべきと考える。

なお、収益認識は日々の業務プロセスと特に密接に関係しており、会計と税務との 2 スタンドは受け容れられない。日本基準の見直しは税務上の取扱いとの親和性の議論を整理してからとすべきと思われる。

以 上