

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) は、平成 22 年 6 月に公表された公開草案に対する意見を  
受けて、その重要性及び最終基準書が及ぼす影響を考慮し、平成 23 年 11 月 14 日、標記  
再公開草案を公表した。

経理委員会では、履行義務の識別、顧客の信用リスクの取扱い、製品保証の取扱い等の  
項目において、作成者の実務に配慮された改定がなされるとともに、FASB と足並みを揃  
えた共同プロジェクトの取組みを行っていることを支持する一方で、過度に詳細な開示要  
求などについては、作成者の実務に配慮し、基準の制定において慎重に検討することを求  
める意見を取り纏め、平成 24 年 3 月 12 日、IASB に提出した。

なお、本問題については、平成 22 年 6 月に公表された公開草案に関して、平成 22 年  
10 月 21 日、IASB に意見を提出した経緯がある。

( <http://www.jftc.or.jp/proposals/2010/20101021.pdf> )

---

2012 年 3 月 12 日  
社団法人 日本貿易会  
経 理 委 員 会

国際会計基準審議会 御中

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

以下は、国際会計基準審議会 (IASB) の再公開草案「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

2010 年版 ED から、各方面からの要望を取り入れたうえで再 ED を公開し、コメント募集  
することを評価する。本 ED では履行義務の識別、顧客の信用リスクの取扱い、製品保証  
の取扱い等の項目において、作成者の実務に配慮された改定が行われていると考える。ま  
た、FASB からほぼ同様の ED (Topic605) が公布されており、足並みが揃った共同プロ  
ジェクトの取組みを支持する。

しかしながら、開示要求が過度に詳細であることなど、前回コメント発信を行ったにも関  
わらず再検討が為されていない部分もあり、基準の制定にあたっては、作成者の実務にも  
配慮したうえで、慎重に検討を行っていただきたい。

## II. 各論 (各質問に対するコメント)

### 【Question 1】

第 35 項及び第 36 項では、どのような場合に企業が財又はサービスを一定の期間にわたり 移転するのか、したがって、どのような場合に企業が履行義務の充足と収益の認識を一 定の期間にわたり行うのかを定めている。この提案に同意するか。同意しない場合には、 どのような場合に財又はサービスが一定の期間にわたり移転されるのかを決定するた めの、どのような代替案を提案するか、また、その理由は何か。
---

(回答)

同意する。

(理由)

2010年版EDにおいては、「支配の移転」のみの指標をもって、収益認識のタイミングを定義していたが、本EDにおいては、一時点で履行義務が充足される場合と、一定の期間にわたって履行義務が充足する場合に区分しており、いわゆる進行基準にて認識するものと、それ以外のものの区分が明確になっている点で改善されている。

### 【Question 2】

第 68 項及び第 69 項では、企業は、約束した対価のうち企業が顧客の信用リスクにより回収不能と評価している金額を会計処理するために、IFRS 第 9 号 (又は、企業が IFRS 第 9 号をまだ採用していない場合には IAS 第 39 号) 又は ASC トピック 310 を適用することになると述べている。純損益において対応する金額は、収益科目に隣接して別個の科目に表示される。これらの提案に同意するか。同意しない場合には、顧客の信用リスクの影響を会計処理するためのどのような代替案を提案するか、また、その理由は何か。

(回答)

- ① 顧客の信用リスクの影響を収益の減額ではなく、収益とは別の損益として認識する方法をとる点については2010年版EDに対するコメントが反映されており評価できるものであるが、減損損失を収益科目に隣接する別個の表示科目として表示することに同意しない。収益科目からは直接減額せず、現行と同様に費用として処理すべきと考える。
- ② 営業債権に係る減損損失の表示箇所を統一すべきと考える。

(理由)

- ① 減損損失を収益科目に隣接する別個の表示科目として表示することとした意義が不明確である。BC172にもあるように、減損損失は過去の報告期間において収益として認識された対価の回収不能額に関連するものである可能性があり、特定の報告期間に認識される収益と当該期間に認識される減損損失との間に必ずしも関連性があるわけではない。また、企業の販売活動と債権の回収活動は別の行動であり、販売活動の表れである収益に回収活動の見込みを反映させるべきではないと考える。例えば、貸倒費用の戻し入れのように過年度に回収不能として計上した額が当期に回収された場合のように、過年度に発生した債権について顧客の信用リスクに変動があった場合、その影響を当期の収益に反映させることとなり収益の意義が損なわれ、また、リスクを別個表示するのが本来の目的であるにもかかわらず、結局不明確な数値の開示となりかねないからである。
- ② 短期の営業債権と長期の営業債権に係る減損損失の表示箇所を分ける (BC174、BC175) のは実務的ではないので、本EDを適用して収益を認識した結果認識される営業債権に係る減損損失の表示箇所を統一すべきと考える。

### 【Question 3】

第 81 項では、企業が権利を得ることとなる対価の金額に変動性がある場合には、企業が現在までに認識する収益の累計額は、企業が権利を得ることが合理的に確実な金額を超えてはならないと述べている。企業が充足した履行義務に配分された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のは、類似した履行義務の経験が企業にあり、その経験が企業が権利を得ることとなる対価の金額の予測に役立つ場合のみである。第 82 項では、企業の経験が、企業が当該履行義務の充足と交換に権利を得ることとなる対価の金額の予測に役立たない可能性のある場合の指標を列挙している。充足した履行義務について企業が認識する収益の金額に係る制限の提案に同意するか。同意しない場合には、どのような代替的な制限を提案するか、また、その理由は何か。

(回答)

以下の指標について再検討頂きたい。

また、合理的に確実な金額を収益の累計額の上限とする趣旨は理解するものの、「合理的に確実」の定義が曖昧であり、監査上対応が困難であることが想定されるため、より具体

的な事例を複数挙げることを要請する。

**【不確実性が長期間にわたり解消しないと見込まれる場合】**

販売ベースのロイヤルティ等、販売がなされるまで企業が権利を得ることが合理的に確実でないものは、販売がなされて不確実性が解消されるまで収益として認識しないこととする今回の提案については同意するが、変動対価の算定について以下の通り再度の検討を頂きたい。

取引価格が合理的に保証される金額とする第 81 項の定めは、(a) 企業に類似した種類の履行義務の経験がある、かつ(b) 企業の経験（又は他の証拠）が、企業が当該履行義務の充足と交換に権利を得ることとなる対価の金額の予測に役立つ場合であるが、これは割引・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義務などを具体的に明記した顧客との契約に限定すべきである。例えば第 53 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第 81 項を適用すると、複雑な実務では現実に機能しない基準になると考えられるためである。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、過去実績が無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。

**【市場の変動性が影響する場合】**

鉱物・市況商品等の取引においては、一般的に正式な価格が確定するまでは、仮価格により収益を認識、決済される場合が多く、価格が確定した後、収益を修正・精算を行う慣習がある。本 ED においては、市場の変動性が影響する場合には、収益の合理的に確実な認識が不可能と取り扱われており、このような取引について価格が確定するまで収益の認識ができないことになり、現行ビジネス慣習及び会計実務にそぐわない。顧客との合意がなされている限りにおいては、「市場の変動性」に関わらず、履行義務充足時点で、あらかじめ顧客と取り決めた価格にて収益を認識できるよう基準の改訂を再検討願いたい。

**【Question 4】**

企業が一定の期間にわたり充足し、かつ、契約開始時において 1 年超の期間にわたり充足すると見込んでいる履行義務について、第 86 項では、企業は当該履行義務が不利である場合には負債及び対応する費用を認識すべきだと述べている。提案している不利テストの範囲に同意するか。同意しない場合には、どのような代替的な範囲を提案するか、また、その理由は何か。

(回答)

- ① 不利テストの対象を契約開始時において 1 年超の期間にわたるものに限定することについては同意する。しかし、不利テストの単位を履行義務としていることについては同意しない。履行義務単位ではなく契約単位とすべきものとする。
- ② 一時点で充足される履行義務から損失が見込まれる場合は、どの基準に基づいて判断するのかを明確化していただきたい。

(理由)

- ① 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、個々の履行義務単位でみれば不利となる場合であっても契約全体でみれば採算がとれている契約について、企業の経済活動の実態を正しく反映しないと考えるためである。
- ② 一時点で充足される履行義務から損失が見込まれる場合には、BC210 で IAS 第 2 号第 31 項を参照するよう記載されており、IAS 第 2 号第 31 項では IAS 第 37 号を参照するよう記載されているものの、IAS 第 37 号において収益認識に関するものが IAS 第 37 号の対象となることが不明確だからである。

## 【Question 5】

両審議会は、IAS 第 34 号及び ASC トピック 270 を修正し、企業が中間財務報告書に含めるべき収益及び顧客との契約に関する開示を定めることを提案している\*。要求される開示（重要性がある場合）は、次のとおりである。

- 収益の分解（第 114 項及び第 115 項）
- 当報告期間の契約資産及び契約負債の合計残高の変動の表形式の調整表（第 117 項）
- 企業の残存する履行義務の分析（第 119 項から第 121 項）
- 不利な履行義務に関する情報及び当報告期間の対応する不利な負債の変動の表形式の調整表（第 122 項及び第 123 項）
- 顧客との契約の獲得又は履行のコストから生じた認識した資産の変動の表形式の調整表（第 128 項）

これらの開示のそれぞれを中間財務報告書で提供することを企業に要求すべきことに同意するか。回答では、これらの開示案が、利用者が当該情報を得る便益と企業が当該情報を作成し監査するコストとの適切なバランスを達成するかどうかについてコメントされたい。開示案がそれらの便益とコストを適切にバランスさせていないと考える場合には、中間財務報告書に含めることを企業に要求すべき開示を特定していただきたい。

（回答）

いずれの開示要求についても、収益に関連する広範囲な情報を収集・分析する必要がある作成者に過大な負担をかけることになるため、中間財務報告書のみならず期末財務報告書においても不要と考える。

企業は、マネジメントの観点より、商品・サービスに基づく事業セグメントの単位で、収益を生み出すための戦略目標の設定・経営管理を行っており、収益の開示は、このマネジメントアプローチを基礎とした現行のセグメント情報の開示で必要十分と考えるため、本 ED における開示要求を再検討願いたい。

（理由）

(1) 収益の分解（第 114 項及び第 115 項）

日々膨大且つ多種多様な契約を取り扱う商社などの企業においては、「収益の分解」は、各社各様の判断基準、メッシュによる分解となり、これら開示情報の詳細化は、収益の源泉に対する全体像を見えにくくし、かえって比較可能性を損なうと考える。

(2) 当報告期間の契約資産及び契約負債の合計残高の変動の表形式の調整表（第 117 項）

この調整表を作成するためには、①会計システムの大幅な再構築や分析の業務フロー等の体制を整備・運用する必要があり多大なコストがかかること、②作成者としては管理上当該数値を把握する有用性に乏しいとの理由で正確な情報を把握していない場合もあり、それ故利用者にとっても当該開示の有用性が乏しいと考えられることから、調整表の開示については反対である。

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になるため過大な負荷となることが懸念される。

(3) 企業の残存する履行義務の分析（第 119 項から第 121 項）

企業の残存する履行義務の分析を開示するためには、契約情報を適時に把握するシステムや分析の業務フロー等の体制を整備・運用する必要があり、これらのコストは利用者が得るベネフィットを上回ると考えられる。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になるため過大な負荷となることが懸念され、また、履行義務はバリエーションに富んでおり当該情報の見積りは企業間で比較可能性を損なうことから、調整表の開示については反対である。

(4) 不利な履行義務に関する情報及び当報告期間の対応する不利な負債の変動の表形式の調整表（第 122 項及び第 123 項）

作成者に負担を掛け過ぎでコストと便益は見合わないこと、及び最小コスト算出基準とな

る第 87 項(b)の内容は、顧客との契約内容に関連するものとも考えられ、例えば営業戦略上あえて不利な契約を結ぶケースもあり、その内容を開示する可能性がある点については同意できないものとする。

(5) 顧客との契約の獲得又は履行のコストから生じた認識した資産の変動の表形式の調整表 (第

128 項)

大量・反復的な取引を多種にわたって行う企業で、かつ、それらの取引における履行義務が一時点で充足されるような企業においては、契約獲得又は履行のコストは日常の事業において大量に発生するものであるが、これらを集計して変動の調整表を作成しても財務諸表利用者には有用な便益を提供するものとは思われない。

また、履行コストとしての直接労務費とは、具体的には受注時点から売上時点までの営業人員の人件費 (製品の据付・搬入に立ち会った部分の人件費等) が考えられるが、この人件費を算出することは実務上不可能に近く、仮に何らかの配賦計算等により算出する場合でも事務作業が膨大になること、しかも連結ベースでの算出・開示となるとほとんど不可能に近いと考える。

(6) 顧客との履行義務に関する情報 (第 118 項)

顧客との履行義務は契約によって異なるが、大量・反復的な取引を多種にわたって行う企業において、これらを全ての契約について網羅することは不可能である。各契約に共通する情報を集約して記載することが考えられるが、その場合、これらの記載内容は抽象的な総括的記載とならざるを得ないが、このような開示を行うことが財務諸表利用者には有用な便益を提供するものとは思われない。

#### 【Question 6】

企業の通常の活動のアウトプットではない非金融資産 (例えば、IAS 第 16 号若しくは IAS 第 40 号、又は ASC トピック 360 の範囲内の有形固定資産) の移転について、両審議会は、企業が次の要求を適用するよう他の基準を修正することを提案している。(a) 当該資産の認識の中止をどの時点で行うべきかを決定するために、支配に関する要求事項案、及び(b) 当該資産の認識の中止時に認識すべき利得又は損失の金額を算定するために、測定  
の要求事項案<sup>†</sup>。企業の通常の活動のアウトプットではない非金融資産の移転を会計処理するために、支配及び測定の要求事項案を企業が適用すべきだということに同意するか。同意しない場合には、どのような代替案を提案するか、また、その理由は何か。

(回答)

同意する。

(理由)

通常の活動によるアウトプットではない非金融資産の移転であるとしても、本 ED の収益の認識と異とすることにより認識のタイミングや計上方法にズレが生じ、財政状態を適切に表現していないと思われるため、支配及び測定の要求事項等を企業が適用すべきと考える。

#### 【その他意見】

(ライセンス供与契約による収益について)

期限付きのライセンスの供与契約については、一時点で収益を認識するのではなく、契約の内容により時間の経過とともに履行義務が充足されるものもあると考えられるため、ライセンスが供与される期間にわたって認識することも認められるべきと考える。

ライセンスの供与による収益は一時点で認識される理由として、履行義務は顧客が当該権利の支配を獲得した一時点で充足するとされており (B34)、支配とは「財又はサービスの使用を指図し、便益のほとんどすべてを獲得する能力」と定義している (第 32 項)。しかし、期限付きのライセンスの供与契約においては、顧客が便益を供与できうる期間は

限定されており、その期間の経過に従って便益を得ているものと思われ、顧客は必ずしも一時にライセンス使用权を支配するのではなく、契約期間にわたって時間の経過とともに履行義務を充足するケースもありうると思う。よって、期限付きのライセンスの供与契約については、一時点で収益を認識するのではなく、ライセンスが供与される期間にわたって認識することも認められるべきと考える。

(遡及適用)

短期契約については、膨大な契約件数の見直し等実務負担が増大することから、遡及適用は適さない。長期の契約については、企業の取引の実情及び実務負担への影響、財務諸表の有用性の観点から遡及適用ないし将来に向かってのみの適用を企業にて判断できるよう検討願いたい。

(貨幣の時間価値)

貨幣の時間的価値の反映については、第 59 項や BC147 において、業界または法域での典型的な信用条件に従った前払又は後払にはファイナンス以外の主たる目的がある場合がある旨記載されているが、もう少し具体的に記載して頂きたい。例えば、いわゆる、プラント等の建設契約における頭金やリテンションについては貨幣の時間的価値を反映しなくてよいのか、複数の事例を提示頂きたい。

(その他)

BC219 や BC220 において、広告宣伝費など他の基準において規定されている無形資産等の既存の他のコストについての要求事項を包括的に再検討することはしないと決定したが、これらについても可及的速やかに包括的に再検討することを要請する。

以 上

**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

March 12, 2012  
Accounting & Tax Committee  
Japan Foreign Trade Council, Inc.

To the International Accounting Standards Board

Comments on “Revenue from Contracts with Customers”

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”. 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 Accounting & Tax Committee of JFTC are listed at the end of this document.)

**I. General Comments**

We highly appreciate the fact that the IASB has revised the 2010 Exposure Draft in response to feedback from various stakeholders and published the revisions for public comment. It is our view that the present ED contains a number of revisions that take into consideration the administrative burden on preparers in such areas as identifying separate performance obligations, and the treatment of customer’s credit risk and product warranties. We also note that the FASB has issued a nearly identical ED (Topic 605), and take this opportunity to express our support for well-coordinated joint projects.

However, in certain parts, the present ED does not reflect the comments submitted on the previous occasion. For example, we believe that the disclosure requirements remain overly detailed. Therefore, in the process of finalizing the standard, we request that further and careful attention be paid to the administrative burden placed on preparers.

**II. Specific Issues (Comments on Questions)**

**Question 1**

Response:



We agree with the proposal.

Reason:

In the 2010 ED, the timing of recognition of revenue was defined solely on the basis of “transfer of control.” On the other hand, the present ED distinguishes between cases in which performance obligations are satisfied at a point in time and cases in which performance obligations are satisfied over time. In our estimation, this clear separation between revenue recognized under the percentage of completion method and others represents a significant improvement.

## **Question 2**

Response:

- (1) We appreciate the fact that comments on the 2010 ED have been reflected in the present ED, such that the impact of customer’s credit risk is not deducted from revenue, but is instead recognized separately as profit or loss. However, we do not agree with the proposal to present impairment loss as a separate line item adjacent to the revenue line item. Instead of directly deducting from the revenue line item, we believe that, as in the current standard, this should be treated as an expense.
- (2) We believe that impairment losses on receivables should be presented under a single item.

Reason:

- (1) The significance of presenting impairment loss as a separate line item adjacent to the revenue line item is unclear. As indicated in paragraph BC172, impairment losses may relate to amounts of uncollectible consideration recognized as revenue in previous reporting periods. As such, a relation does not necessarily exist between revenue recognized in a certain reporting period and impairment loss recognized in that reporting period. Moreover, because an entity’s sales activities are separate from its activities for the collection of receivables, we believe that the outlook for collection activities should not be reflected in revenue, which represents sales activities. Consider a case in which a change has occurred in the customer’s credit risk with regard to receivables recognized in previous reporting periods. An example of this would be a case in which loan-loss reserves are reversed to account for the receivables that had been assessed to be uncollectible in a previous reporting period but have then been collected in the current reporting period. Under the proposal, the effect of this change in customer’s credit risk would be reflected in revenue for the current

reporting period, which would undermine the meaning of revenue. Furthermore, whereas the original intent is to present risk separately, the actual outcome may be the disclosure of ambiguous numerical values.

- (2) It is impractical to separately present impairment losses on short-term receivables and those on long-term receivables (paragraphs BC174 and BC175). Therefore, we believe that impairment losses on receivables recognized as a result of recognizing revenue in accordance with the present ED should be presented under a single line item.

### Question 3

Response:

We request that the following indicators be reconsidered.

We appreciate the intent of the provision stipulating that the cumulative amount of revenue recognized should not exceed the amount to which the entity is reasonably assured to be entitled. However, the definition of “reasonably assured” remains unclear, which can be expected to give rise to various difficulties in the process of audit. Therefore, we request that more illustrative examples be provided.

#### When uncertainty about the amount of consideration is not expected to be resolved for a long period of time

In the case of, for example, sales-based royalties where the entity is not reasonably assured to be entitled to the amount of consideration until sales are made, we agree with the proposal that revenue should not be recognized until the uncertainty is resolved at the time of subsequent sales. However, we request that the calculation of variable consideration be reexamined as indicated below.

Paragraph 81 stipulates that an entity is reasonably assured to be entitled to the amount of consideration allocated to satisfied performance obligations only if both of the following criteria are met: (a) the entity has experience with similar types of performance obligations, and (b) the entity’s experience (or other evidence) is predictive of the amount of consideration to which the entity will be entitled in exchange for satisfying those performance obligations. However, this should be restricted to customer contracts that contain explicit provisions for payment obligations regarding specific variations in consideration resulting from discounts, incentives, and other similar items in the normal course of transaction. For example, paragraph 53 refers to such possibilities for variation in the amount of consideration as penalties and contingencies. If the provision of paragraph 81 were to be applicable to all of these causes of variation, we are concerned that the standard would be rendered

dysfunctional in complex cases. Furthermore, in cases involving new transactions where the entity does not have prior experience (including both the entity's own experience and access to the experience of other entities), we believe that revenue should be recognized when the entity has satisfied its performance obligations and that the recognition of revenue should not be conservatively postponed by reason of absence of prior experience.

When the amount of consideration is highly susceptible to volatility in a market

In transactions of minerals and other commodities, it is common practice for revenue to be recognized and settlement to be undertaken on the basis of a provisional price pending the finalization of the formal price. Once the price is finalized, revenue is revised and all differences are adjusted. In the present ED, reasonably assured recognition of revenue is considered to be impossible in cases where the amount of consideration is highly susceptible to market volatility. This implies that in such transactions, revenue cannot be recognized until the price is finalized. However, this does not accord with current business practices and accounting methods. We request that the standard be reconsidered to allow the following. Regardless of market volatility, on the condition that an agreement has been reached with the customer, an entity should be allowed to recognize revenue when performance obligations have been satisfied at the price agreed upon in advance with the customer.

**Question 4**

Response:

- (1) We agree with restricting the onerous test to performance obligations that an entity expects at contract inception to satisfy over a period of time greater than one year. However, we do not agree with specifying performance obligations as the unit of onerous testing and believe that contracts should serve as the unit.
- (2) We request clarification on what standard applies when losses are expected from a performance obligation satisfied at a point in time.

Reason:

- (1) In onerous testing, entities normally base their judgment on an entire contract rather than on its component performance obligations. Because a contract can be profitable even if some individual performance obligations are onerous, using performance obligations as the unit of onerous testing may not accurately reflect an entity's economic activities.

- (2) For cases where losses are expected from a performance obligation satisfied at a point in time, paragraph BC210 refers the matter to paragraph 31 of IAS 2, which in turn refers the matter to IAS 37. However, it is unclear whether the provisions of IAS 37 apply to recognition of revenue.

### Question 5

Response:

All of the disclosure requirements necessitate gathering and analysis of a broad range of revenue-related information, which would prove excessively burdensome to preparers. We believe these disclosure requirements are unnecessary for both interim and annual financial reports.

From the perspective of management, entities formulate and manage strategic goals to increase revenue based on business segments defined by products and services. Therefore, we believe that the need for revenue disclosure is fully and sufficiently met through the current disclosure of segment information that is founded on this management approach. Hence, we request that the disclosure requirements of the present ED be reconsidered.

Reason:

- (1) Disaggregation of revenue (paragraphs 114 and 115)

Some entities, especially trading companies, handle very large numbers of highly diverse contracts on a daily basis. For such entities, disaggregation of revenue would result in a wide variation of criteria and disaggregation by meshing. Further detailed disclosure will make it more difficult to gain an overall picture of revenue sources and will undermine comparability.

- (2) Tabular reconciliation of the movements in the aggregate balance of contract assets and contract liabilities for the current reporting period (paragraph 117)

We are opposed to disclosure of tabular reconciliation for the following reasons. (a) This requirement will prove excessively costly because it necessitates major changes in accounting systems and the development and operation of analysis workflows and tools. (b) In some cases, preparers do not gather the information required in this paragraph because knowledge of such information is not particularly useful from a management control perspective. Therefore, we believe that the usefulness of this disclosure will also be limited for users.

Furthermore, because consolidated disclosure would be required, we are concerned that this requirement would prove particularly burdensome for entities with numerous affiliates and subsidiaries.

- (3) Analysis of the entity's remaining performance obligations (paragraphs 119–121)

Disclosure of the analysis of an entity's remaining performance obligations necessitates the development and operation of analysis workflows and systems for timely monitoring of contract information. We believe the required costs would exceed the benefit to users. Furthermore, because consolidated disclosure would be required, we are concerned that this requirement would prove particularly burdensome for entities with numerous affiliates and subsidiaries. Moreover, because performance obligations are highly diverse, the estimation of this information may undermine comparability among entities. For these reasons, we are opposed to disclosure of the analyses of remaining performance obligations.

- (4) Information on onerous performance obligations and a tabular reconciliation of the movements in the corresponding onerous liability for the current reporting period (paragraphs 122 and 123)

We are concerned that this requirement would be burdensome for preparers and that the benefits would not justify the cost. Another concern is that paragraph 87 (b), which stipulates the criteria for the calculation of the lowest cost of settling a performance obligation, may be interpreted to relate to the details of contracts entered into with customers. For instance, entities may enter into an onerous contract as part of a broader business strategy. We are opposed to the proposal on the grounds that it may require entities to disclose the details of such contracts.

- (5) Tabular reconciliation of the movements of the assets recognized from the costs to obtain or fulfill a contract with a customer (paragraph 128)

For entities undertaking a large number of repetitive and diverse transactions whose performance obligations are satisfied at a point in time, the costs incurred in obtaining or fulfilling contracts reach large amounts in the course of daily operations. We do not believe that tabular reconciliation of movements of the assets recognized from these costs would prove beneficial to users of financial reports.

Direct labor expenses to be included in the costs of fulfilling a contract would presumably include such specific items as sales personnel expenses from the time the contract is obtained to the time of sale (personnel expenses related to attending on the delivery and installation of products, etc.). However, from a practical perspective, it

is nearly impossible to calculate these personnel expenses. Even if some cost allocation formula were to be used for this calculation, the administrative burden would be immense. Moreover, we believe that calculation and disclosure on a consolidated basis would prove to be almost impossible.

- (6) Information about the entity's performance obligations in contracts with customers (paragraph 118)

Performance obligations vary from one contract to another. For an entity undertaking a large number of repetitive and diverse transactions, it is impossible to cover its performance obligations in all contracts. An alternative approach would be to compile and disclose information that is common to the contracts. However, the content of this disclosure would necessarily have to be abstract and macroscopic. We do not believe that the disclosure of such information would prove beneficial to the users of financial reports.

### **Question 6**

Response:

We agree with the proposal.

Reason:

Even in the case of a transfer of a nonfinancial asset that is not the output of an entity's ordinary activities, various disparities in timing of recognition and reporting method would arise due to differences in revenue recognition from the present ED. Because this would not appropriately represent financial conditions, we believe that entities should be required to apply the proposed control and measurement requirements.

### **Other Comments**

#### Revenues from licensing agreements

In the case of fixed-term licensing agreements, performance obligations may be satisfied over time. Therefore, in addition to recognizing revenue at a point in time, we believe that entities should also be allowed to recognize revenue over the duration of the licensing agreement.

The reason given for recognizing revenue from a licensing agreement at a point in time is that performance obligations are satisfied at the point in time when the customer obtains control of the rights (paragraph B34), where control is defined as the ability to direct the use of and obtain substantially all of the remaining benefits from the goods and services

(paragraph 32). However, in the case of fixed-term licensing agreements, the period of time during which the customer can obtain benefits is limited, and it can be assumed that benefits accrue with the passage of time. Hence, cases may exist in which performance obligations are satisfied over the duration of the agreement, so that the customer does not necessarily control the right to use at a point in time. Therefore, in the case of fixed-term licensing agreements, in addition to recognizing revenue at a point in time, we believe that entities should be allowed to recognize revenue over the duration of the licensing agreement.

#### Retroactive application

Short-term contracts should not be subject to retroactive application because the review of very large numbers of contracts would create significant administrative burdens. With regard to long-term contracts, from the perspective of the impact on transactions and administrative burden and the usefulness of financial reports, we request reconsideration allowing entities to choose either retroactive or prospective application.

#### Time value of money

Regarding the reflection of the time value of money, paragraphs 59 and BC147 state that a payment in advance or in arrears in accordance with the typical credit terms in an industry and jurisdiction may have a primary purpose other than financing. We request the presentation of more concrete explanations of this matter. For instance, is it necessary to account for the effects of the time value of money regarding deposits and retentions in plant construction agreements? We request that a multiple number of illustrative examples be given.

#### Other

With reference to paragraphs BC219 and BC220, for advertising expenses and other costs that are subject to the provisions of existing standards (such as intangible assets), a decision has been made not to reconsider all cost requirements comprehensively. However, we request that these also be comprehensively reconsidered as soon as possible.

## **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.