

注：本資料は Deloitte の IFRS Global Office が作成し、有限責任監査法人トーマツが翻訳したものです。

この日本語版は、読者のご理解の参考までに作成したものであり、原文については英語版ニュースレターをご参照下さい。

## IFRS industry insights

### IASB が収益認識に関する再公開草案を公表 – 金融サービス業界に関する洞察

再公開草案の公表は、まったく新しい収益認識基準書を開発するための次のステップである。

2011年11月、国際会計基準審議会(IASB)と米国財務会計基準審議会(FASB)は、再公開草案 ED/2011/06「顧客との契約から生じる収益」(以下、「再公開草案(再ED)」)を共同で公表した。再EDの公表は、まったく新しい収益認識基準書を開発するための次のステップであり、2010年6月に公表された当初EDでの提案についての広範なアウトーチ活動と再審議を受けたものである。根底にある概念的な基礎に変更はないものの、IASBとFASB(以下、合わせて「両審議会」)は、当初EDにおける提案の多くについて細部を変更した。これらの変更の結果と財務諸表利用者にとっての収益に関する表示科目の重要性を考慮して、両審議会は、パブリック・コメントのために再EDを公開することを決定した。コメント募集期限は2012年3月13日である。本基準書案は、2015年1月1日より前に開始する事業年度から発効することなく、IASBは早期適用を認めている。

本「IFRS industry insights」は、金融サービス業界に影響を及ぼす可能性のある再EDの内容を取り上げるとともに、これらの改訂された提案の潜在的な影響の評価に役立つ洞察を提供するものである。金融サービス業界の多くの企業は、投資銀行業務やアドバイザリー業務、ウェルス・マネジメント・アドバイザリー業務(wealth management advisory service)および資産運用業務のような、フィーを生み出す活動から収益を得る。このようなフィーを生み出す活動は、再EDの範囲に含まれる。

#### 別個の履行義務の識別

当初EDと再EDの双方とも、財またはサービスが「区別できる(distinct)」とみなされる場合、それらを別個の履行義務として会計処理することを提案している。再EDでは「区別できる(distinct)」の定義が精緻化され、以下で説明されている場合を除き、以下のいずれかを満たす場合、財またはサービスは区別できる。

- a) 企業が、財またはサービスを通常別個に販売している。
- b) 顧客が、それ単独で、または顧客が容易に利用可能な資源とともに、財またはサービスからの便益を享受できる。

これらの規準にかかわらず、以下の規準の双方を満たす場合、約束された財またはサービスの束(bundle)における財またはサービスは区別できず、そのため、財またはサービスの束は、単一の履行義務として取り扱われる。

- a) 束における財またはサービスの相互関連性が非常に高く、これらを顧客へ移転するには、企業が、顧客が契約した結合後の項目(複数可)へ財またはサービスを結合する重要なサービスを提供する必要がある。
- b) 契約を履行するために、財またはサービスの束が大幅に修正されているまたはカスタマイズされている。

再 ED は、実務上の便宜として、2つ以上の区別できる財またはサービスの顧客への移転パターンが同一である場合、企業はこれらを単一の履行義務として会計処理することができるとしている。

金融サービス業界の企業は、資産運用、アドバイザリー業務および資金調達業務といった、多様な活動からフィー収益を得ている。

アセット・マネジャーは、運用資産の一定割合に基づいたアセット・マネジメント・フィー、および設定された利回りを超過するファンドのリターンの一定割合に基づいた業績連動のインセンティブ・フィーに対する権利を得ることがある(例えば、投資家が8%の利回りを受け取った時点で、初めて超過収益の20%を得る)。投資銀行は、契約締結時における前払いのリテイナー・フィー、取引が成功裏に完了する際のインセンティブ・フィー、および利息収益や資金調達に関するフィー等の他の報酬に対する権利を得ることがある。

金融サービス企業は、提供するサービスが区別できるかどうか、または単一の履行義務として結合すべきかどうかを決定するために、クライアントとの契約を慎重に分析する必要がある。分析は特に、アドバイザリー、有価証券の引受業務および資金調達等の多様なサービスをクライアントに提供する投資銀行企業に関連する。さらに、契約におけるサービスが区別できるとしても、これらのサービスの顧客への移転パターンが同一の場合は、企業は当該サービスを結合し、単一の履行義務として会計処理することができる。

---

金融サービス企業は、提供したサービスが区別できるかどうか、または単一の履行義務として結合すべきかどうかを決定するために、クライアントとの契約を慎重に分析する必要がある。

### 取引価格の算定

当初 ED は、取引価格が変動する場合、企業が取引価格を合理的に見積ることができるならば、確率加重平均見積りを使用することが要求されることを提案した。再 ED は、「取引価格とは、顧客への約束された財またはサービスの移転と交換に、企業が権利を得ることが見込まれる対価の金額(第三者のために回収する金額を除く)」であることを明確にしている。取引価格には、値引き、リベート、返金、クレジット、インセンティブ、業績ボーナス、ペナルティー、割引およびその他の類似の項目を含む。見積りは、利用可能な実績情報、現在の情報および将来の情報を反映し、「企業が権利を得ることになる対価の金額をよりよく予測すると企業が予想する方法によって」確率加重平均金額または最も発生の可能性が高い金額(すなわち経営者の最善の見積り)に基づく。契約を通して、1つの方法を一貫して適用する必要がある。

フィー契約の多くは条件付の性質を有するため(例えば、イベントに応じた貸付や業績連動フィー等)、確率加重平均アプローチを使用した取引価格の算定は、膨大な数の潜在的シナリオにより、困難となる場合がある。契約に複数の履行義務が含まれ、取引価格に条件付の金額が含まれる場合、企業は、次の規準の双方が満たされるときには、条件付の金額と関連する事後の変動のすべて

を、1つの履行義務に配分する(事後の取引価格の変動を、契約のすべての履行義務に配分するという当初 EDにおいて提案された要求とは異なる)。

- 契約上の条件付の支払条件が、当該履行義務を充足するための企業の努力、または当該別個の履行義務を充足する際の特定の結果に、特定して関連する。
- 条件付の金額の全体を当該特定の履行義務に配分することが、再 EDの配分の原則と整合している。すなわち、全体として、条件付の金額は、企業が各々の履行義務の充足と交換に権利を得ることが見込まれる対価の金額を合理的に反映する。

これらの規準が満たされない場合、取引価格における条件付の金額および事後の変動は、すべての履行義務に配分されなければならない。充足された履行義務に配分された金額は、取引価格が変動した期間に、収益または収益の減額として認識される。

#### 設例

ある投資銀行は、クライアントと契約を締結する。その契約には2つの履行義務が含まれており、1つは戦略的な買収ターゲットを識別するためのアドバイザリー業務の提供、もう1つは買収取引を完了するための資金調達支援業務である。投資銀行がその対価として、アドバイザリー業務からCU250,000の固定フィーと、買収取引を完了するために調達した資金の1%のフィーを受け取る仕組みになっている。アドバイザリー業務の単独価格はCU250,000である。契約上の条件付の支払条件は、資金調達に関連する履行義務に特定して関係している。したがって、条件付対価は、アドバイザリー業務に関連する履行義務には一切配分されない。しかし、アドバイザリー業務単独の価格がCU400,000である場合、アドバイザリー業務の対価の一部は条件付であることを示しているかもしれない。その場合、投資銀行は、条件付取引価格を見積り、それを双方の履行義務へ配分するために、確率加重平均アプローチまたは最も発生の可能性が高い結果を使用するアプローチのどちらを使用するかを決定する必要がある。

#### 一定の期間にわたる支配の移転および完了までの進捗度の測定

当初EDは、財またはサービスが顧客へ移転する時点、ひいては収益が認識される時点の判断に「支配」の概念を導入した。収益認識時点は、ある一時点(例えば、財の引渡し)であることもあれば、一定の期間にわたって連続的に(例えば、サービスの提供)認識されることもある。再EDにおいては、一定の期間にわたり収益を認識する企業の場合、まず初めに、履行義務が連続的に充足されることを結論付け、次に完了までの進捗度を測定する方法を選択しなければならない。

企業は、以下の2つの規準のうち、少なくともどちらか一方を満たす場合に、履行義務を連続的に充足する。

1. 企業の履行により、資産が創出されるかまたは増価し、資産の創出または増価につれて顧客が当該資産を支配する(例えば、顧客が仕掛品を支配する)。
2. 企業の履行によって、企業が「他に転用できる資産(asset with alternative use)」が創出されず(例えば、契約により、企業が仕掛品を他の顧客に売却す

ることができない、または仕掛品が大幅にカスタマイズされており、別の顧客には適さない場合)、かつ、以下の規準のうち少なくとも1つに該当する。

- a. 企業が各タスクを履行するにつれて、顧客が(企業の履行による)便益を同時に享受し消費する。
- b. 他の企業が、顧客に対して残りの義務を履行することが要求される場合に、当該他の企業は、(企業が支配する仕掛品またはその他の資産へのアクセスなしに)現在までに完了した作業を実質的に再履行する必要がない。
- c. 企業は、現在までに完了した履行についての支払いを受ける権利を有しており(企業が、契約上の債務を完全に遵守するものと仮定する)、約束のとおりに契約を履行する予定である。顧客が契約を解除できない、または契約価格の全額が契約解除時に支払われる場合、この規準を満たすものと思われる。顧客が契約を解除でき、契約解除時に契約価格の総額より低い固定金額が支払われる場合は、現時点までになされた履行の補償には十分とはみなされず、この規準を満たさない場合がある。

通常、顧客が支配を有しているかどうかは明らかであるが、それが明確でなく、現在までに完了した履行についての支払いを受ける企業の現在の権利、仕掛け品に対する法的所有権が顧客にあるかどうか、顧客が仕掛け品の所有に伴う重要なリスクと経済価値を有しているかどうか、といった要素の考慮が必要となる場合がある(ただしこれらに限定されない)。

一般的に、金融サービス企業が提供するサービスは顧客特有のものであるため、通常当該サービスは他に転用できない。さらに、サービスの性質によって、上記の規準が1つ以上満たされ、その結果一定の期間にわたり収益が認識されることがある。前払いのフィー(例えば、リティナー・フィー)を受け取る投資銀行業務を行う企業や、先行して販売手数料を受け取る初期段階で資金が投入されるファンドのアセット・マネジャーや代理店は、通常、フィーを受け取った時点で収益を認識せず、関連するサービスが提供される期間にわたり収益を認識する。

### 認識する収益の累計額の制限

---

ヘッジファンド・マネジャーはファンドのパフォーマンス期間が終わるまで収益を認識しないことが要求され、他方で、プライベート・エクイティーや不動産のファンド・マネジャーはかなり長期間にわたってインセンティブ・フィーの認識の繰延べが要求されることがある。

対価に変動性がある契約の場合、再EDは、当初EDにおいて提案されたアプローチと若干異なるアプローチを採用している。再EDは、認識する収益の累計額に追加的な制限を課している。すなわち、認識される収益の累計額は、企業が権利を得ることが合理的に確実な金額を超過してはならない。企業は、次の規準の双方が満たされた場合に限り、充足された履行義務へ配分された対価に対する権利を得ることが合理的に確実である。

- 類似するタイプの履行義務について、企業が実績を有している(またはその他の企業の実績にアクセスできる等の他の証拠を有している)。
- 企業の実績(またはその他の証拠)により、企業がその履行義務の充足と交換に権利を得る対価の金額が予測される。

投資銀行業務のフィーは、通常、取引が成功裏に完了する際に受け取る変動対価(例えば、株式公開)の比重が大きい。報酬の決めには、前払いのキャッシュ・リティナーや、取引完了の際の現金ボーナス、さらに新規株式公開においては、新株予約権やその他の資本性金融商品の受領が含まれる。同様に、多くのアセット・マネジャーは、報酬の大部分が資産の利回りと関連している。典型的なオルタナティブ・アセット・マネジメント・フィーの取決めとしては、運

用資産に基づく年2%のマネジメント・フィーと、投資家が設定された利回りに達した後で得られるリターンの20%のインセンティブ・フィーがある。ヘッジファンド・マネジャーのような一定のアセット・マネジャーは、ファンドの年間業績に基づいて毎年インセンティブ報酬を得る。しかし、投資期間が決まっているプライベート・エクイティーや不動産ファンドのような他のアセット・マネジャーは、現在までに得たインセンティブ・フィーに関する分配を受け取るが、このフィーには「クローバック(払戻し)」条項が設けられていることがある。

本提案により、これらの条件付のフィー収益が繰り延べられる可能性がある。投資銀行の取決めにおいて、条件付の対価は、対価を企業が獲得することが合理的に確実となる時点まで収益として認識されないが、それが取引が完了するまで生じないことがある。ヘッジファンド・マネジャーは、ファンドのパフォーマンス期間が終わるまで収益を認識しないことが要求され、他方で、プライベート・エクイティーや不動産のファンド・マネジャーは、かなり長期間にわたってインセンティブ・フィーの認識の繰延べが要求されることがある。

#### 設例

ある投資ファンドは、1年間にわたりアセット・マネジャーが資産運用業務を提供する契約を締結する。アセット・マネジャーは、各四半期末のファンドの運用資産(AUM)に対し、50ペース・ポイント(0.5%)のマネジメント・フィーを四半期ごとに受け取る。アセット・マネジャーはさらに、ファンドの投資家が目標利回りに達した時点で、ファンドのリターンの20%の業績連動インセンティブ・フィーを受け取る権利がある。

アセット・マネジャーは、履行義務は1つだけであると結論付ける。四半期ごとのAUMの金額が既知であり、それまでにサービスが完了しているため、アセット・マネジャーは、四半期ごとのマネジメント・フィーを受け取る権利を得ることについて合理的に確実であると判断する。

しかし、アセット・マネジャーは、業績に基づくフィーを年度末までに受け取る権利については、合理的に確実ではない。アセット・マネジャーは、他の類似の契約の経験があるが、市場の変動はアセット・マネジャーの支配が及ばないため、それらの経験では今回の契約の予測はできない。その結果、年間を通して認識される収益の累計額は、四半期ごとのマネジメント・フィーに制限される。アセット・マネジャーは、請求する権利がある四半期ごとのマネジメント・フィーを参照することにより、現時点までに提供したサービスの価値を測定する。年度末においてパフォーマンス期間が完了し投資ファンドのパフォーマンスが判明した時点で初めて、アセット・マネジャーは、契約期間中に獲得したインセンティブ・フィーの金額を受け取ることが合理的に確実となる。

#### 契約コスト

再 ED は、顧客との契約を獲得するための増分コストについて、企業がこれらのコストを回収することを見込んでいる場合には、資産として認識すべきことを提案している。

契約履行コストは、「コストが契約(または特定の予定される契約)に直接関連し、当該コストが、将来履行義務を充足するために使用される企業の資源を創出するまたは増価させ、当該コストの回収が見込まれる場合」に資産化される。このようなコストの例には、直接労務費が含まれる。しかし、一般管理費は、通常資産化されない。再 ED は、コストが予定される契約に特定して関係するものである場合、契約に直接関連するコストには、契約獲得前に発生したコストが含まれることも明確にしている(すなわち、契約前コスト)。

当初EDが、契約獲得コストを費用処理すべきであると提案したのに対して、再 EDは、顧客との契約を獲得するための増分コスト(incremental costs)について、企業がこれらのコストを回収することを見込んでいる場合には、資産として認識すべきことを提案している。増分コストとは、顧客との契約を獲得する努力

の中で企業に発生し、契約が獲得されていなかったならば発生しなかったであろうコストである(例えば、販売手数料)。契約が獲得されたかどうかに関係なく発生したであろうコストは、契約が獲得されたかどうかにかかわらず当該コストを顧客に明示的に請求可能である場合を除き、発生時に費用認識しなければならない。実務上の便宜として、予想される期間が1年以下の契約については、発生した契約獲得コストを資産計上する代わりに、費用処理することが認められる。

資産化されたコストは、「当該資産に関連する財またはサービスの移転のパターンと整合する規則的な方法」で償却しなければならない。期間は、顧客との当初の契約期間を超過する場合がある(例えば、契約更新および関連するその後のサービスの考慮)。

投資銀行の場合、ビジネス関係の構築や維持のために発生する多くのコストを資産化することは、適格とならない可能性が高い。アセット・マネジャーの場合、資産化の検討対象となる、投資家を勧誘する際に発生する様々なコストがありうる。プライベート・エクイティー・マネジャーは、資金調達期間中に、投資家をアセット・マネジャーに紹介し資金の確約を保証する支援を行う斡旋業者に対して、「斡旋手数料」を支払う取決めをすることがある。当該手数料は、斡旋業者に支払われる1回限りのフィーである。同様に、ヘッジファンド・マネジャーや他のアセット・マネジャーは、投資家を商品に誘導するために、「トレーリング・コミッション(trailing commission)」をアドバイザーに支払うことがあるが、当該フィーは将来も継続的に支払われる。クローズドエンド型投資信託のアセット・マネジャーも、また、投資信託持分を販売するブローカーに対して繰延販売手数料を支払うが、当該手数料は通常、投資家が投資信託の持分を購入する際に1回で支払われるものである。これら各種の取決めは、資産化の規準を満たす場合があり、サービスの移転とともに規則的な方法で償却される(または、サービス期間が12ヶ月に満たない場合は発生時点で費用化される)。資産化されたコストは、減損の評価を行う必要がある。

トマツグループは日本におけるデロイト トウシュ トマツ リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)のメンバーフームおよびそれらの関係会社(有限責任監査法人トマツ、デロイト トマツ コンサルティング株式会社、デロイト トマツ ファイナンシャルアドバイザリー株式会社および税理士法人トマツを含む)の総称です。トマツグループは日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各社がそれぞれの適用法令に従い、監査、税務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザリー等を提供しています。また、国内約 40 都市に約 6,400 名の専門家(公認会計士、税理士、コンサルタントなど)を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はトマツグループ Web サイト([www.tohmatsu.com](http://www.tohmatsu.com))をご覧ください。

Deloitte(デロイト)は、監査、税務、コンサルティングおよびファイナンシャル アドバイザリーサービスを、さまざまな業種にわたる上場・非上場のクライアントに提供しています。全世界 150 カ国を超えるメンバーフームのネットワークを通じ、デロイトは、高度に複合化されたビジネスに取り組むクライアントに向けて、深い洞察に基づき、世界最高水準の陣容をもって高品質なサービスを提供しています。デロイトの約 182,000 人におよぶ人材は、“standard of excellence”となることを目指しています。

Deloitte(デロイト)とは、デロイト トウシュ トマツ リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)およびそのネットワーク組織を構成するメンバーフームのひとつあるいは複数を指します。デロイト トウシュ トマツ リミテッドおよび各メンバーフームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。その法的な構成についての詳細は [www.tohmatsu.com/deloitte/](http://www.tohmatsu.com/deloitte/) をご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、その性質上、特定の個人や事業体に具体的に適用される個別の事情に対応するものではありません。また、本資料の作成または発行後に、関連する制度その他の適用の前提となる状況について、変動を生じる可能性もあります。個別の事案に適用するためには、当該時点で有効とされる内容により結論等を異なる可能性があることをご留意いただき、本資料の記載のみに依拠して意思決定・行動をされることなく、適用に関する具体的な事案をもとに適切な専門家にご相談ください。