

IFRS industry insights: 医療機関セクター 新しい収益基準は、収益と利益の認識に影響し得る

要点

- 新基準は、現行のガイダンスよりも詳細で規範的であり、新たな複雑性をもたらしていることより、一部の企業にとっては収益および利益の認識が変更される。具体的には、医療機関セクターの企業は、以下について考慮することが必要である。
 - 価格決定メカニズムに変動額が含まれる場合における、新しいガイダンスの影響
 - 財およびサービスの支払は、回収可能と考えられるか(受領は可能性が高いか)
 - 別個に会計処理される、区別できる財またはサービスが提供される程度
 - 特定の契約獲得に関連するコストを資産化すべきか
- 新基準は、収益に関連するかなり拡充された開示を要求しており、企業は、情報収集のための適切なプロセスが整っているかを確認することが必要である。

何が起こったか

国際会計基準審議会(IASB)は、IFRS 第 15 号「顧客との契約から生じる収益」と題する新基準(以下、「新基準」)を公表した。新基準は、顧客との契約から生じる収益の会計処理に関する単一の包括的なモデルを示しており、IFRS の複数の基準書や解釈指針によって構成されている現行の収益認識のガイダンスを置き換えるものである。コア原則は、企業は、企業が財またはサービスとの交換で権利を得ると見込んでいる金額で測定される、財またはサービスの移転を反映するように収益を認識するというものである。

新基準は、2017 年 1 月 1 日以後開始する報告期間に適用され、早期適用は認められる。企業は、適用初年度に、本基準を遡及適用するか、または修正された移行措置を使用するかを選択することが可能である。新基準は、2002 年に開始された米国財務会計基準審議会(FASB)とのコンバージェンス・プロジェクトの成果である。ほとんど完全にコンバージェンスされており、IFRS と USGAAP との主要な差異は、期中開示および適用のタイミングに関するものである。

医療機関セクターに対する影響

以下では、新基準によってもたらされる主要な影響のうち、医療機関セクターの企業の関心が特に高いと考えられる分野をハイライトする。さらに多くの複雑性が存在していることは言うまでもなく、後述のとおり、デロイトは、それらの論点をさらに詳しく検討するさらなるガイダンスを作成している。

どのような影響があるか

収益および利益の認識のタイミングは、新基準によって重大な影響を受ける可能性がある

従前の基準書が、収益認識の方針と実務を構築し適用するにあたって、かなりの判断の余地を認めていたのに対して、IFRS 第 15 号は、医療機関セクターに関係のある多くの分野において、より規範的なものとなっている。これらの新しいルールの適用は、収益や、場合によってはコストの認識において重要な変更をもたらすかもしれない。

このことは、財務報告のみの問題ではない。企業は、新基準の影響について市場への影響に備え、アナリストの理解を得ることに加えて、より広範囲な影響について考慮しなければならない。特に、以下について考慮が必要となる可能性がある。

- 重要な経営指標(key performance indicators)および他の主要な指標の変更

- 税金支払のプロフィールの変更
- 分配のための利益の利用可能性
- 報酬およびボーナス制度に関する、目標が達成されるタイミングや目標が達成される可能性への影響
- コペナンツへの抵触の可能性

新基準に対応するために現行の会計システムおよびプロセスの変更が要求される可能性がある

後述のとおり、IFRS 第 15 号は、より概念的なアプローチに基づく新しい要求事項を導入している。医療機関セクターにおける、このアプローチの適用と新基準によって要求される詳細な開示の作成の複雑性のため、現行の会計プロセスの修正が求められる可能性があり、場合によっては、新しいシステム・ソリューションを開発すべきという結論に至るかもしれない。

要求される変更の程度を決定するにあたって、企業は、顧客に提供する価格の将来の変更やサービスの多様性に対処するために、十分な柔軟性の必要性を考慮することを望むであろう。2017 年 1 月 1 日の発効日は、新しいシステムの開発のためには厳しい時間軸であるかもしれない。

最も重要な変更は何か

対価が変動するまたは不確実な収益はいつ認識すべきか

法域によっては、医療機関が、最終的にいくら支払われるか分からず、患者にサービスを提供することは珍しくはない。例えば、病院は、民間保険会社、政府または患者自身によって、最終的に支払われる金額が分かる前に、患者に救急サービスを提供しなければならないかもしれない。このような状況で、誰が支払の責任を有するかに応じて、取引価格が異なってくる可能性がある。さらに、最終的に支払われる金額は、交渉または法的紛争の結果、修正される可能性があり、当該修正が値引(すなわち、収益の減少)として会計処理されるべきか、または貸倒損失(すなわち、別個に費用処理)として会計処理すべきか決定するため、判断を行使する必要がある。

新しい基準には、変動対価について、事後的な再見積もりの結果、認識された収益の金額の重要な戻入れが生じない可能性が非常に高い(highly probable)場合にのみ取引価格に算入されるとする、新しい特別な要求事項がある。この変動対価および条件付対価に関するアプローチは、従前の基準書に反映されていたものとは異なっており、場合によっては、算入すべき対価の金額の見積りにあたって、相当程度の判断が要求されるであろう。結果として、一部の企業にとっては収益認識のプロフィールが変更される可能性がある。

支払を受ける可能性が高いか

新しい基準では、顧客に移転される財またはサービスと交換に権利を得る対価を回収する可能性が高い(probable)ことが要求される。法域によっては、病院は料金を回収できるかどうか分からず、保険に未加入の患者に救急サービスを提供することがある。そのようなケースでは、当該不確実性を前提として、収益認識の規準に合致するかどうかについて、評価がなされなければならない。

認識された異なる財またはサービスに、収益をどのように配分されるべきか

これまで、基準書に明確なガイダンスがなかったことから、契約における財およびサービスの識別や、それらの財およびサービスへの収益の配分にあたり、判断の余地が大きかった。企業は、IFRS 第 15 号におけるより詳細なガイダンス、特に、異なる項目に収益をどのように配分すべきかに関する新しいルールの結果として、現行の会計方針を修正しなければならないかもしれません。新基準は、契約から生じる収益を、提供される区別できる財またはサービスのそれぞれに、独立販売価格の比に基づいて配分することを要求している。ただし、限定的な状況においては「残余」アプローチの使用が認められる。

これは、医療機関ビジネス、特にサービスが頻繁に統合される場合では、実際の適用上の問題となる可能性がある。例えば、診断、病理などの様々な様々なサービスに関して、患者に請求する可能性がある。特定の要素を別個に会計処理するべきであると結論づける場合には、通常、関連する取引価格の金額を契約における区分できる各要素に分配するために、独立販売価格に着目する。

このことは、一部の企業の収益認識に変更をもたらす可能性があり、顧客との契約を多く有する企業では、新しい要求事項に対応したシステムを確実に整備するために、克服すべき重要な実務上の課題が生じる可能性がある。

どの契約コストを資産化する必要があるか

収益認識に関するより規範的なガイダンスに加えて、新基準は、契約を獲得するためのコスト(例えば、販売手数料)と、契約を履行するためのコストを区別したうえで、資産化すべきコストを決定する具体的な規準を定めている。医療機関セクターでは、顧客との契約の獲得に直接帰属するコストが多額に発生することが論点となる可能性がある。現在は、そのようなコストの取り扱いは企業ごとに異なっている。新基準は、企業に契約獲得コストの資産化を要求しており、これは営業利益に影響を与えるであろう。さらに、新基準は、資産化された契約コストを、財またはサービスの移転のパターンに合わせた規則的な基礎で償却することを要求している。企業は、適切な償却の基礎や償却期間を決定するために判断を用いることが必要となる。

他に何が変更されるのか

上記で述べた主要な影響に加えて、新基準は、収益の報告に関する多くの分野について詳細なガイダンスを導入しており、企業は、収益に関する会計方針に変更が必要となる程度を評価するにあたり、それらのガイダンスのすべてを考慮したことを確認することが必要である。

IFRS 第 15 号の影響に関するより詳細な情報は、IAS Plus (www.iasplus.com) にて、デロイトの IFRS in Focus で提供されている。さらなる業界別の公表物についても IAS Plus より入手可能である。

トーマツグループは日本におけるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド（英国の法令に基づく保証有限責任会社）のメンバーファームおよびそれらの関係会社（有限責任監査法人トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング株式会社、デロイト トーマツ 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ーマツを含む）の総称です。トー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 7,600 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。詳細はトーマツグループ Web サイト（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 を超える国・地域のメンバーファ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 200,000 名を超える人材は、“standard of excellence”となることを目指しています。

Deloitte（デロイト）とは、英国の法令に基づく保証有限責任会社であるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド（“DTTL”）ならびにそのネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびその関係会社のひとつまたは複数を指します。DTTL および各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTL（または “Deloitte Global”）はクライアントへのサービス提供を行いません。DTTL およびそのメンバーファームについての詳細は 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にす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。