



M&A 会計 日本基準と国際会計基準との 主な相違 第5回

IASBにおけるのれんの減損に関する新しいアプローチの検討状況

1. IASB はのれんの会計処理の見直しを継続中

—ヘッドルーム・アプローチの検討

Q: 前回は企業結合が「取得」に該当した場合ののれんの会計処理について、日本基準と現行の国際会計基準(IFRS)との差異を取り上げました。ただIASB(国際会計基準審議会)では、2008年のリーマンショックに象徴される金融危機を契機として、のれんおよびその減損の会計処理の見直しを進めています。今回はのれんの減損に関する新しいアプローチである「ヘッドルーム・アプローチ」に関する事項を中心に伺いたいと思います。

A(会計士): ヘッドルーム・アプローチは、のれんの減損の認識が遅いとの指摘に対応して、のれんの減損テストモデルの改善策として提案されたものです。IASBは、2017年12月、のれんの減損テストにおいて、ヘッドルーム・アプローチをさらに検討し、また未認識のヘッドルームの開示を求める方向での検討を暫定決定しました。

Q: ヘッドルーム・アプローチは新しい考え方ですので、具体的な数値例でご説明頂けますか。

A(会計士): まず、X社はZ事業を買収し、購入のれんが100発生したとします。そして、Z事業は、X社の資金生成単位Zに含まれるものとします。以下の図表1は、Z事業を買収した年度(×1年)およびその翌年度の資金生成単位Zに関する帳簿価額と回収可能額の推移です。

図表 1: 買収事業 z が属する資金生成単位 Z の帳簿価額と回収可能額の推移

		×1 年末 (買収年度)	×2 年末	増減
帳簿価額	$B = \textcircled{1} + \textcircled{2}$	600	580	$\Delta 20$
— 購入のれん	$\textcircled{1}$	100	100	—
— 他の資産 (負債控除後)	$\textcircled{2}$	500	480	$\Delta 20$
回収可能額	A	800	750	$\Delta 50$

Q: 現行の会計基準 (IAS 第 36 号: 減損) では、減損テスト日において資金生成単位の回収可能価額が帳簿価額を下回る場合のみ、のれんを減損します。このケースでは、いずれの年度でも回収可能額 $A >$ 帳簿価額 B なので、減損損失は認識されませんね。

A (会計士): そのとおりです。確かに回収可能額は帳簿価額を大きく上回っていますので。ただよく見ると、×2 年末は資金生成単位 Z の回収可能額が昨年より小さくなっている (800 → 750)、買収した事業 z そのもののキャッシュ・フローが当初計画より悪くなっている可能性もあります。そこに着目したのがヘッドルーム・アプローチです。

2. ヘッドルーム・アプローチにおける用語の整理

— 回収可能額と帳簿価額との差額

Q: ヘッドルーム・アプローチで使用する用語を整理して頂けますか。

A (会計士): 次の図表 2 をご覧ください。

図表 2: トータル・ヘッドルームと未認識ヘッドルームの関係

回収可能額 A	帳簿価額 B		未認識 HR	トータル HR
		購入のれん $\textcircled{1}$	他の資産 (負債控除後) $\textcircled{2}$	

ヘッドルームとは、資金生成単位の回収可能価額 A が帳簿価額 B を超過する額のことをいいます。その帳簿価額を購入のれん と他の資産 (負債控除後) の合計 ($\textcircled{1} + \textcircled{2}$) とみれば、B/S に計上されていない未認識のヘッドルームが算定され、他の資産 (負債控除後) $\textcircled{2}$ だけとみれば、B/S に計上済みのれんを含んだトータル・ヘッドルームが算定されます。

3. ヘッドルーム・アプローチに基づく減損テスト

— トータル・ヘッドルームの年度間比較

Q: それでは、ヘッドルーム・アプローチでの減損テストはどのように行うのですか。

A (会計士): ヘッドルーム・アプローチでは、トータル・ヘッドルームが減少したら、購入のれんが減損したものと推定します。これを先程のケースに当てはめて、具体的に見てみましょう (図表 3)。

図表 3: 買収事業 a が属する資金生成単位 Z のトータル HR と未認識 HR の推移

		×1 年末	×2 年末	増減
トータル HR	$C = B - \textcircled{2}$	300	270	$\Delta 30$
未認識 HR	$D = B - (\textcircled{1} + \textcircled{2})$	200	170	$\Delta 30$

ヘッドルーム・アプローチによるのれんの減損テストの流れは、次のようになります。

- ① 当期の減損テスト日 (×2 年末) の資金生成単位のトータル・ヘッドルーム (270) と、直前の減損テスト日 (×1 年末) の資金生成単位のトータル・ヘッドルーム (300) とを比較する。
- ② トータル・ヘッドルームが減少する場合、(推定が反証されない限り) その減少額 ($30 = 300 - 270$) に相当する購入のれんの減損が生じたと推定して、30 の減損損失を認識する。
- ③ 購入のれんが減損しているとの推定を反証できれば、のれんの減損は不要であるが、トータル・ヘッドルームの減少を購入のれんに帰属させるべきではない理由を開示する。
- ④ なお、未認識ヘッドルームは開示対象となる。

4. 未認識ヘッドルームとは

— 自己創設のれんが主な源泉

Q: のれんの減損テストではトータル・ヘッドルームの年度間の比較になるようですが、結局、未認識ヘッドルームの増減に連動するような形になりますね。この未認識ヘッドルームとはどのようなものでしょうか。

A(会計士):未認識のヘッドルームは、帳簿価額より多く回収できると期待される額ですから、その源泉は、いわば自己創設のれんといえますね。

5. 現行ルールとの差異はどこから生じるのか

ー自己創設のれんのシールド効果

Q:ヘッドルーム・アプローチでは減損損失が30発生しましたが、現行ルールとの差異はなぜ生じたのでしょうか。

A(会計士):×2年度末において、現行IAS36による減損テストでは、トータル・ヘッドルームの減少(△30)は、未認識のヘッドルーム(170)によって吸収されています。すなわち、現行ルールのもとでは、回収可能価額が減少しても、(主に自己創設のれんで構成される)未認識のヘッドルームがその減少額を吸収する限り、のれんの減損損失が覆い隠される効果(自己創設のれんのシールド効果)があるわけです。別の言い方をすると、買収したz事業が失敗したとしても、買収したz事業以外の資金生成単位Zに属する事業(既存事業)に存在している自己創設のれんによりカバーされ、減損には至らない、ということがあるわけです。このため、ヘッドルーム・アプローチでは、トータル・ヘッドルームの減少は、最初に購入のれんに帰属すると反証可能な推定を設けているわけです。これにより、のれんの減損の認識が遅すぎるのではないか、との指摘に対応しているわけです。

Q:ただ、未認識ヘッドルームは、当該事業(資金生成単位Z)に係る自己創設のれんですから、会計上認識が禁止されている自己創設のれんが、購入のれんの減損損失の認識を通じて会計処理に反映されているようにも思います。

A(会計士):そのようになりますね。実は企業会計基準委員会(ASBJ)もヘッドルーム・アプローチに懸念を示しているのですが、この点が主な理由の1つとなっています。それから、トータル・ヘッドルームの減少が、購入のれんから生じたものと推定する、と反証可能な規定があるとしても、実務上、反証するのはかなり困難ではないか、との指摘もあります。

6. 経営者の将来予測に与える影響

ー楽観的な見積りは難しい

Q:回収可能額はそもそも経営者の見積りです。ヘッドルーム・アプローチが導入されると経営者の見積りにはどのような影響を与えますか。

A(会計士):経営者は過度に楽観的なキャッシュ・フローの予測はしづらくなるのではないかと思います。なぜなら、当期に減損を避けたいとして回収可能額を楽観的に見積ると、翌年度末には当期末の回収可能額と比較することになるので、減損回避のハードルがさらに上がり、のれんの減損リスクが高まるためです。楽観主義を毎年維持することは難しいですからね。

7. ヘッドルーム・アプローチにはコストがかかる

ー毎年精緻な回収可能額の算定が必要

Q:IASBにおけるのれんの減損モデルの改善では、現行の減損テストに係るコストの問題も指摘されていました。ヘッドルーム・アプローチを導入した場合のコストはどのようになるのでしょうか。

A(会計士):残念ながら現行モデルよりコストは増加することになります。例えば、現行ルールでは、のれんの減損リスクが相応に低い場合(未認識のヘッドルームが多額にある場合)には、回収可能価額の精緻な計算を行わなくても良く、実務上もそのような対応が行われていますが、ヘッドルーム・アプローチでは、毎年、トータル・ヘッドルームの比較が求められるので、正確な回収可能価額の測定が毎年要求され、実務負荷が大きくなります。

8. のれんの償却

ーIASBは2017年12月に償却の再導入を検討しないことを暫定決定

Q:ところで、日本はこれまで、のれんを償却せずに、減損テストだけが要求される現行モデルを改善すべき、と強く主張してきました。のれんは償却すべき、との日本の主張はどのように検討されていますか。

A(会計士):IASBは、2017年12月、のれんの償却の再導入を検討しないことを暫定決定しました。これまでIASBは、のれんの償却を支持する新たな概念的議論、または新たな情報はあるかどうかの情報提供を求めているのですが、そのようなものはなかったとの判断です。

Q:ということは、国際的にはのれんの償却の道は完全に断たれ、ヘッドルーム・アプローチに移行することになるのでしょうか。償却を支持する方々にとっては、相当ショックですね。

A(会計士):私もそのように思ったのですが、最近の状況はそうでもないようです。

9. ヘッドルーム・アプローチに関する最近のIASBボード会議での状況

Q:それでは、最近の検討状況はいかがでしょう。

A(会計士):2018年5月のIASBボード会議では、現行ルールにおけるのれんの減損テストには欠陥があることが分かったが、これまでお話ししたような懸念事項もあり、ヘッドルーム・アプローチも満足できる解決策ではない

との意見や、のれんの償却や、即時減損などの代替的な解決策を含めて再検討すべきといった意見が複数のメンバーから寄せられています。そして、今後、何らかの文書により市場関係者に意見を求める場合には、ヘッドルーム・アプローチのみに関するフィードバックを求めるのではなく、のれんの償却などのヘッドルーム・アプローチ以外の代替案を含めた包括的な議論のパッケージとして見解を求めるべきとの意見が強いようです。

Q: ヘッドルーム・アプローチがかなり有力かと思いましたが、のれんの会計処理の方向性が見えるのは、もう少し先そうですね。本日はありがとうございました。

執筆者

デロイトトーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社
M&A 会計実務研究会 萩谷和暁 森山太郎

デロイトトーマツ グループは日本におけるデロイトトウシュートーマツ 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であるデロイトトーマツ合同会社およびそのグループ法人(有限責任監査法人トーマツ、デロイトトーマツ コンサルティング合同会社、デロイトトーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社、デロイトトーマツ 税理士法人、DT 弁護士法人およびデロイトトーマツ コーポレート ソリューション合同会社を含む)の総称です。デロイトトーマツ 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、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査・保証業務、リスクアドバイザー、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザー、税務、法務等を提供しています。また、国内約 40 都市に約 11,000 名の専門家(公認会計士、税理士、弁護士、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。詳細はデロイトトーマツグループ Web サイト(www.deloitte.com/jp)をご覧ください。

Deloitte (デロイト)は、監査・保証業務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザーサービス、リスクアドバイザー、税務およびこれらに関連するサービスを、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。Fortune Global 500® の 8 割の企業に提供しています。“Making an impact that matters”を自らの使命とするデロイトの約 245,000 名の専門家については、[Facebook](#)、[LinkedIn](#)、[Twitter](#) もご覧ください。

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ートーマツ 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。Deloitte のメンバーファームによるグローバルネットワークの詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

本資料は皆様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。個別の事業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事案をもとに適切な専門家にご相談ください。

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu Limited

© 2018. For information, contact Deloitte Tohmatsu Financial Advisory LLC.



IS 669126 / ISO 27001