



永田伸之

デロイトトーマツFFAS株式会社
パートナー

IFRSで拡大する 減損リスクへの対応

前回は、のれんの非償却化がもたらす経営管理課題について述べた。今回は日本基準とIFRSにおけるのれんの減損リスクの違いと、それに対してマネジメントに必要な対処について検討する。

のれんの減損リスクの違い

1. 減損の判定方法の違い

いずれの基準でもまず減損の兆候を検討するが、日本基準は具体的な数値基準を設けているのに対し、IFRSは毎期末に総合的な観点から減損の判定が求められ、IFRSの方がより早期に減損の兆候が把握される傾向がある。

2. 減損テストの方法の違い

減損の兆候があれば、いずれの基準でも減損の認識・測定を行うことになる。しかし、日本基準では割引「前」キャッシュ・フローの合計、IFRSでは割引「後」キャッシュ・フローの合計と、対象資産の簿価との比較を行うため、IFRSの方が早期に減損損失を認識する傾向がある。

3. のれんが非償却であること

IFRSではのれんは償却されないため減損対象資産の簿価が大きくなる傾向があり、減損損失を早期に認識しやすくなり、また減損の金額も大きくなる可能性が考えられる。

企業価値評価の不確実性

このようなIFRSの減損リスクに対処するためには、減損の発生要因を分析し、適切な対処法を検討する必要がある。そこで、減損の主たる要因ともいえる高値掴みの買収について検討する。

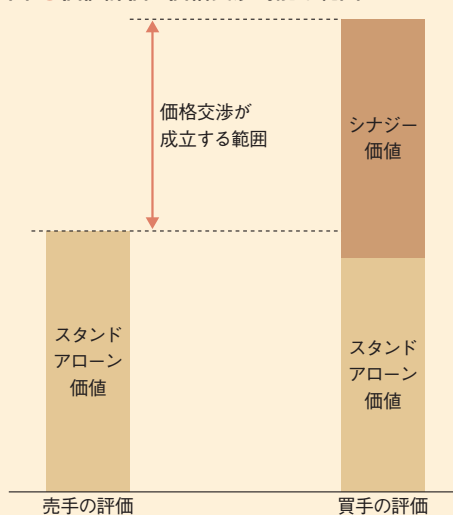
1. 価値評価の基本的な考え方

売手から見ると、対象会社をそのまま運営し続ける選択肢もあるため、その場合の価値（スタンドアロン価値）と買収価格の比較が重要な目線となる。

一方で買手は、対象会社単独から生まれる価値とシナジーから生まれる価値の両方が得られるため、その合計と買収価格の比較も重要な目

線となる。

図1 ● 価値評価と価格交渉可能な範囲



シナジーは、買手がリスクをとって実現させることから、買手の取り分と考えることもできる。しかし実際には、図1の矢印の範囲を目安として、交渉の力関係により買収価格が定まるケースが多い。そのため、買手・売手の双方にとって、スタンドアロンとシナジーの価値評価が重要となる。

2. 企業価値の不確実性と高値買収

しかし実際には、企業価値評価は不確実性が高く、特に近年主流のDCF法は事業計画（成長性、収益率）や割引率の前提で大きな幅ができる評価手法である。したがって、M&Aに対して前記のめりになっている場合、楽観的な企業価値評価を基に高値掴みが起こりやすい。

また、シナジーについては不確実性が高いことから、評価自体を行わないケースも多い。しかし、その場合投資可能な上限金額（Ⅱ交渉撤退の基

準)が不明確となり交渉における撤退の決断が難しく、結果として高値掴みにつながりやすい。

3. 高値買収に対するリスク管理

このように買収価格の評価は不確実性が大きく、高値掴みのリスクが常に伴う。したがって、頻繁にM&Aを実施する会社では一定のリスク管理を行うことが望まれる。

まず第一に、価格交渉の前にシナジーを大まかに評価し、一定の撤退基準を定めておく必要がある。確かにシナジーの評価は不確実であるが、M&Aは途中で撤退の決断が難しく、価格面を含めて撤退の判断基準を定めておかないと判断を誤りやすい。

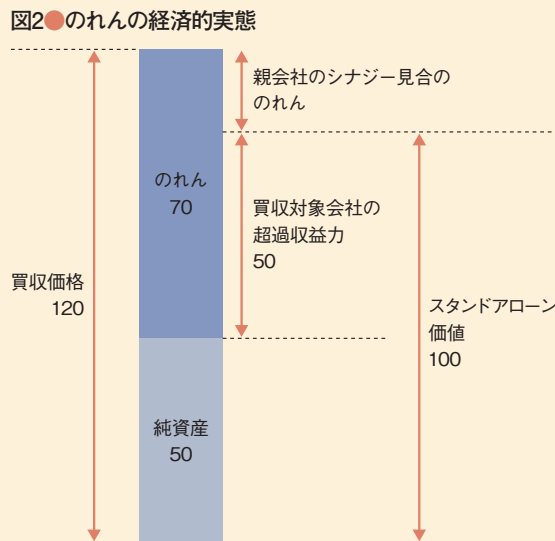
また、M&Aの成功の鍵はそもそも不確実なシナジーの実現が握っており、早い段階からシナジーの特定と定量化を行うことはM&Aを「実行」でなく「成功」させるための要素でもある。

第二に、前のめりのM&Aを冷静な立場から牽制する機能を整備する必要がある。M&Aの最終判断は通常取締役会で行うが、実質的な判断や調整を機動的に行うのは難しい場合が多いことから、少数の専門家で構成する投資委員会を設置して検討するのが実務的といえる。

また、社内のハードルをを設定する、成長率は市場データを用いる、収益性はデューデリジェンスの結果を織り込む等、企業価値評価に対して一定のガイドラインを作成することも必要である。

経済実態にあった会計処理

次に、M&Aの会計処理について検討する。のれの経済的実態と会計処理が乖離している場合、経済的実態と異なる減損につながるケースがある。例えば、純資産五〇、スタンドアロン価値一〇〇、親会社が享受するシナジー価値五〇が発生することを見込める会社を、二二〇(のれん七〇)で買収した場合を想定する。



日本の会計実務では減損は子会社単体で行うケースが多いが、この事例では子会社単独で回収可能な金額はスタンドアロン価値一〇〇であるため、子会社単体で減損を行った場合、買収した瞬間に二〇の減損が発生することになる。

この原因は、親会社が享受するシナジーを含めた買収価格二二〇を子会社単独のキャッシュ・

フローによる価値一〇〇と比較しており、キャッシュ・フローと減損対象の資産が整合していないことにある。

この事例におけるのれの経済的な実態は、子会社に存在する超過収益力とM&Aにより親会社が享受するシナジーであるが、この経済的実態に合わせたグループピングにより減損を行うには、少なくともスタンドアロン価値と、シナジー価値それぞれの分析と、その分析に基づいた投資意思決定、および監査人への説明が必要となる。

他方、シナジーを区分せず、楽観的にスタンドアロン価値を二二〇と評価してM&Aを行った場合、子会社単独に二二〇の価値を認めて意思決定を行っていることとなるため、子会社単独での減損判定が求められると考えられる。

これは一つの事例であるが、IFRSが導入される前にのれの構成要素や、減損テストの意義について監査人と議論を深め、より実態に沿った会計処理をすることで実態と乖離した減損を回避することができる。

まとめ

本稿では、IFRSで拡大するのれの減損リスクについて、マネジメントに必要な対処を企業価値評価の不確実性と経済実態に合った会計処理の二つのポイントから述べた。次稿では、PPAにおける無形資産の認識についてより詳しく紹介する。