

2013年8月1日

関係各位

公益社団法人日本ニュービジネス協議会連合会  
 会長 池田 弘  
 副会長 松田 修一  
 (政策提言委員会委員長)

## 成長戦略加速のための「のれんの非償却処理」に関する提言

提言：のれんの非償却

提言：4つの理由

- ① のれんを非償却するIFRS(国際財務報告基準)の強制適用が、日本の上場企業で延期になった。
- ② 日本経済の成長戦略に、M&Aが不可欠である。
- ③ M&Aの交渉現場で、のれんの均等償却が障害になっている。
- ④ ベンチャー企業やベンチャーキャピタルを含むM&A活用企業が強く求めている。

### 目次

#### 緊急提言委員会委員

1. 問題意識～2006年からのM&Aの停滞
2. 日本のM&Aを制約する会計処理に関する現場の声  
 事例：新市場創出型のベンチャー企業A社
3. M&Aで発生するのれんの会計処理に関する経緯
4. 「のれんの非償却」の提言

#### 緊急提言作成委員会

委員会委員氏名	団体	役職
松田 修一 (委員長)	公益社団法人日本ニュービジネス協議会連合会、 早稲田大学 商学博士	副会長 名誉教授
本郷 礼洋	一般社団法人東京ニュービジネス協議会 辻・本郷税理士法人、公認会計士・税理士	会員 理事長
剣持 忠	一般社団法人東京ニュービジネス協議会 株式会社メンバーズ	理事 代表取締役
関口 孝博	公益社団法人日本ニュービジネス協議会連合会 学校法人新潟総合学院 経営企画室	参与 公認会計士

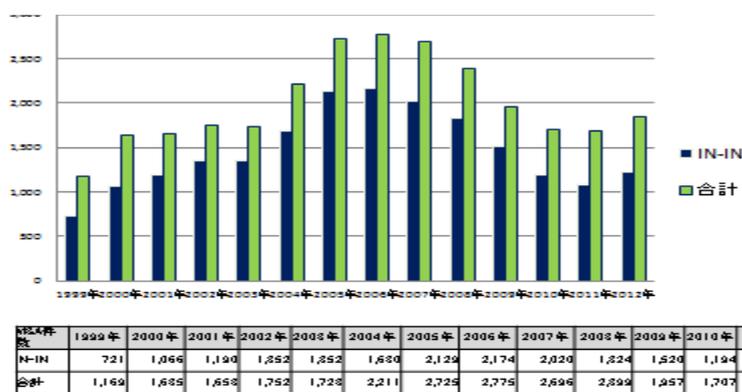
## 1. 問題意識～2006年からのM&Aの停滞

日本の上場企業は、2012年度末現在、史上最高の手元流動資金 200兆円以上を保有しながら、先行投資に使っていないと言われている。先行投資とは、生産能力増強のための設備投資と時間をカネで買うM&Aである。前者に対する投資減税が、「成長戦略」の一環として検討されている。

しかし、後者のM&Aの加速によるイノベーションの支援策は、全く重点政策にない。すなわち、経済の活性化のためにオープンイノベーションが重要であると、政策的に言われながら、Win-Win 連携や、これをさらに進めたM&A促進のための政策は何もなされていない。

さて、過去 1999年～2012年の日本のM&Aの現状は、次の通りであり、件数的に、2006年合計 2,775件（IN-IN：2,174件）をピークに急減している。

日本のM&Aの推移（件数） 自1999年至2012年



出典：㈱レコフの月刊誌「マール（MARR）」のM&A統計（表とデータ）2013.5より加工

注：グループ内M&A件数は含まれていない。

この理由は、ライブドア事件で、新興企業による活発なM&Aがストップし、さらにリーマンショックが追い打ちをかけたことが考えられる。また、2006年5月からの会社法施行、企業結合に関する会計基準適用によりのれん（いわゆる営業権）の会計処理が変更になったことも重要な要因である。従来、5年以内の均等償却で、一括償却も認められたが、実務界の長期化要望を受けて20年以内の均等償却となったためである。

## 2. 日本のM&Aを制約する会計処理に関する現場の声

日本の非上場企業及び上場企業に関するM&A件数の2006年以降の停滞は、より最適な経営者や企業による事業の再生・拡大という視点からすると、事業タイミングを逸したベンチャー企業に投下された経営資源の無駄遣いということができる。

成熟した高齢化社会における固有の日本経営資源を、可能な限り有効に活用し、経済イノベーションを加速するためにも、M&Aを制約している「会計処理の課題」について、現場の事例で、声を聴いてみたい。

ベンチャー企業の売却を決意した起業家が、買手先企業と交渉に入った。M&Aによる

事業シナジーがあると交渉はスタートしたが、社内検討の結果、M&Aの際の「のれんの均等償却」が、買手先の企業業績に影響を及ぼすとの判断で、M&Aを諦めることになった事例が多い。ベンチャー企業のM&Aは、将来成長や事業シナジーの可能性で企業価値（時価）が決定されるため、ベンチャー企業の財務諸表の時価純資産額よりもはるかに高額になることが多い。これに対して、伝統的な企業同士のM&Aは、企業価値と時価純資産額との差額が、大きく乖離しない。

#### **事例：新市場創出型のベンチャー企業A社**

**（未上場、時価純資産 50 百万円、時価総額 500 百万円、のれん 450 百万円、100%売却提案）**

新市場創出型のベンチャー企業A社（純資産 50 百万円、DCF による株式時価総額評価 500 百万円、のれん 450 百万円、サービス会員数業界 NO.1、月次収益黒字）の 100%買収案件を上場会社数社に提案した事例である。

#### **① 買手先候補B社.**

**企業規模：**上場会社B社（本年度予想利益約 500 百万円、フリーキャッシュ約 30 億）

**買収拒否：**事業シナジーあるも、年間利益の 20%にあたるのれん償却費 90 百万円の負担が大きく、買収価格の大幅切り下げ要請で、契約に至らず。

#### **買収交渉プロセス：**

業種的に本業とのシナジーが大きく、グループ内でも新規事業として検討していた事業であり、初動は買収に前向きであった。事業計画に無理はなく、また既存事業とのシナジーによる収益の上積も考えられるのでDCF評価による提示金額は妥当とのことでディールの進捗があった。M&A担当部署のみでなく経営企画、事業部を交えた社内会議の結果、価格の大幅な引き下げ要請があり、内容は、半額程度+業績連動のインセンティブである。理由は、

- ・買収によるのれんの償却負担約 90 百万円（×5 年）が現状開示している本年度利益予想に与えるインパクトが大きすぎて、評価価格を引き下げざるを得ないとのこと。
- ・当該企業担当者の後日談として、いくら成長性が見込め、シナジーが有る会社であっても多額ののれん償却を伴う買収案件を社内で通すのはほぼ不可能。財務や経営企画部等の説得において、のれんの償却は確定事実で買収後の当該事業の収益やシナジーはどうしても不確定になりがちであり、業績予想に与えるマイナスインパクトのリスクを取ることを説得できないこと。
- ・買収後に当該事業を受けもつ事業部においても中長期での明確なシナジーやメリットは理解できても当事業年度に与えられている予算に対するのれん償却による数値のマイナスインパクトは受け入れがたいこと。

よって、無理だと分かっているにもかかわらず安い金額を提示して交渉せざるを得ないとのことだった。

## ② 買手先候補C社

**企業規模**：上場企業C社（本年度予想利益グループ合計数百億、フリーキャッシュ数百億）

**買収拒否**：長期の事業シナジーがあるが、買収事業部の短期業績に償却費が負担になる。

### 買収交渉プロセス：

C社の事業は、A社とグループ企業との事業シナジーは大きく、もともと注目していた企業とのことで初動は前向きであった。また、B社と違い収益規模も大きく償却負担の年次収益に与えるインパクトも小さいと考えられた。しかし、社内関連部署との会議の結果、価格の大幅な引き下げを要請された。

理由は、

- ・買収後の担当部署がのれん代の償却負担を引き受けられないとのことで拒否されたこと
- ・当該事業の将来性や企業グループ全体での中長期的なシナジーは良く理解会出来るが、短期的な事業部業績に与えるのれん償却の負担を受け入れがたいとのこと。

そもそも、新規性のあるベンチャー企業の成長予測は難しく、ましてや直接その事業に携わった経験の無い買収側担当者が収益計画の妥当性を社内で論理的に説明するのは至難の業である。一方償却負担は買収時に発生が確定するので、論理的に考え、議論を重ねれば重ねるほど後ろ向きの結論にならざるを得ないというのが現実である。

日本のイノベーション成長戦略に寄与できるようなハイシナジーのあるM&A案件をより多く成立させるには、財務諸表の時価純資産と買収金額との差額であるのれんの非償却か否かで、M&Aが左右されるという障害を取り除く必要がある。

## 3. のれんの会計処理に関する経緯

のれんの会計処理に関して、旧商法下において「5年以内の均等額以上償却」の規定があり、一括償却を含む均等償却の会計処理であった。このような短期の償却は、のれんの経済的効果の発現と費用（償却費）の対応という「収益費用の対応の原則」上問題があり、米国会計基準の40年という長期償却との比較においても、日本企業のM&Aに不利であった。

このようなM&Aという日本の国際競争力上の背景もあり、2006年5月の会社法施行により、企業結合会計基準及び適用指針に規定される「20年以内の効果の及ぶ期間にわたる規則償却」に変更された。一方、米国会計基準は、この時すでにのれんの規則償却を廃止していた。また、のれんを非償却とする国際財務報告基準（IFRS）、及び米国会計基準においてはのれんの減損処理が必要とされていたが、日本基準においても、2005年の固定資産の減損に係る会計基準の適用により、のれんは減損会計の対象とされた。

この結果、日本企業ののれんに関する会計処理は、適用する会計基準の相違により、次の3つの方法が存在している。日本会計基準のみ、減損処理の他に均等償却処理が必要であるため、より早い時期にのれんが費用化され、買収企業にとって不利となる可能性が高い。

適用する会計基準	償却期間	のれん処理方法
国際財務報告基準 (IFRS)	なし	非償却
米国会計基準	なし	減損処理(随時)
日本会計基準	20年以内	均等償却、減損処理

現行の日本の会計基準は、上場企業について、2015年～2016年に国際財務会計基準(IFRS)を強制適用することが検討されていたが、東日本大震災後の業績低迷に苦しんだ経済界の反対等によって、任意適用になった。これにより、日本会計基準では、のれんの非償却という道が断たれた。

#### 4. 「のれんの非償却」の提言

日本の会計基準における「のれん」の会計処理に関して、IFRS・米国会計基準と同様に「非償却」とすることを提言する。

新規性の強いベンチャーを起業し、さらに長期持続的成長を達成するのは容易なことではない。起業＝成長とは限らない。貴重な経営資源で事業を起こす起業家と、さらにその事業を成長させることをシームレスに引きつぐM&Aは、経済の活性化にとって重要であることは論を待たない。しかし、M&Aを進める交渉の現場において、事業シナジーがあると相互が判断しながら日本の会計基準における「のれんの規則償却」の存在が、M&A拒否や売却価格に大きく影響を及ぼしていることを、事例で明確にした。

同じ規模で同じビジネスを行っていたとしても、欧米企業の方が企業買収において高い企業価値で評価されるのは、被買収企業の見えない価値（無形資産）を正當に評価した結果であると考えられる。企業価値の適切な評価には、技術目利きと事業目利きの2つの能力が不可欠である。海外でのM&Aでは、権威ある企業価値評価機関が存在するが、日本でも経験を重ねこのような機関が育ちつつある。

新規性や新市場に挑戦するビジネスモデルを確立したベンチャー企業の技術や事業が、買収価額が高いことを理由に、M&Aによって海外に流失することを防ぐためにも、日本国内のM&A (IN-IN) が、さらに活発になるように、その障害を取り除く必要がある。

国際財務報告基準 (IFRS) の強制適用が先送りになり、任意適用となった。当然日本会計基準を今後とも採用する多くの企業は、M&Aの「のれんの規則償却」を適用することになり、利益に及ぼす影響を懸念することになる。

日本の成長戦略を推進し、成長意欲の高い企業の活発なM&A戦略を支援するために、IFRSの適用の有無に関係なく、「のれんの非償却」を認めることを提言する。

以上