

平成 24 年 12 月 25 日
企業会計基準委員会

無形資産に係る会計基準の検討

1. 実施したヒアリングの概要

(1) 実施時期

平成 24 年 9 月～12 月

(2) 実施対象者

作成者：11 社（内、米国基準採用企業 4 社、IFRS 採用企業 1 社、日本基準採用企業 6 社、製薬会社 2 社）

利用者：9 名（担当業種：医薬品、電機、食品、小売、ガラス土石、化学、繊維等）

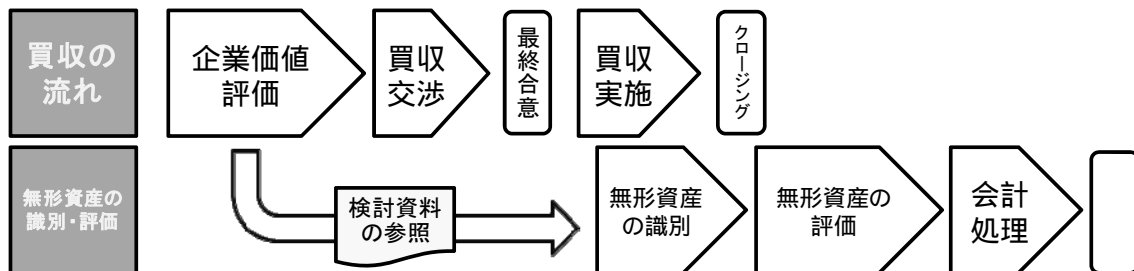
監査人：3 法人

評価機関：3 社

2. 企業結合時¹に識別・評価する無形資産について

(1) 米国基準/IFRS に準拠した無形資産の識別・評価²の実務の概要

【一般的な全体の流れ】



【各フェーズで実施される事項】

企業価値評価

- ・ デュー・デリジェンスを通して、対象となる企業の将来性（技術力、ブランド力等）や買収後のシナジー効果などが検討され、多くの場合、それらに基づいて見積もられた企業全体の将来キャッシュ・フローを使用して企業価値評価が実施される。
- ・ 特定の業種（製薬業界等）においては、買収対象となる企業が有する製品やブランド別の将来キャッシュ・フローが見積もられるケースもみられる。
- ・ この時点で、買収後の企業業績への影響を推計するため、識別が想定される無形資産の検討やその評価額の試算を実施するケースもみられる。

¹ 共同支配企業の形成、共通支配下の取引以外の企業結合を対象としている。

² 日本基準と米国基準/IFRS との差異及び米国基準/IFRS におけるの基準改正時の検討経緯については参考資料 1 参照

無形資産の識別

- ・ 買収合意後、被取得企業から受け入れた資産及び引き受けた負債のうち企業結合日において識別可能なものを把握して配分する作業（PPA³）の一環として、どのような識別すべき無形資産が存在するか、その識別作業を実施することになる。
- ・ 重要性に乏しい企業買収を除き、外部の評価機関が PPA に関与するケースが通例である。
- ・ デュー・デリジェンスや企業価値評価の際に使用した資料・プレスリリースの資料などに基づいて追加的な分析が実施され、IFRS 第 3 号や SFAS 第 141 号で例示された無形資産のリスト（参考資料 2 参照）なども参考にして、識別すべき無形資産が確認される。
- ・ 実務上識別される無形資産の種類は、業種等によって一定のパターンがあり（参考資料 3 参照）そのようなパターンの範囲内で、無形資産が識別されるケースが多い。

無形資産の評価

- ・ 識別すべき無形資産を把握した後、取得原価の配分を実施するため、識別した無形資産の評価を行う。
- ・ 通常、無形資産の評価はインカムアプローチで行われ、識別された無形資産についての将来キャッシュ・フローに関する情報を利用することになる。無形資産によってはコストアプローチ（ソフトウェア等）やマーケットアプローチ（ライセンス等）を使用するケースもある。
- ・ 企業価値評価の際に製品・ブランド別など詳細なレベルで将来キャッシュ・フローに関する情報が作成されている場合は当該情報が利用されるが、被取得企業全体の将来キャッシュ・フローについての情報しか作成されていない場合等は、被取得企業の経理関係以外の部署（営業部門、技術部門等）に対するヒアリング内容や管理会計データなども利用して、全体の将来キャッシュ・フローをブレイクダウンした情報に基づいて評価作業が実施される。

会計処理（耐用年数の設定等）

- ・ 認識された無形資産に関する将来キャッシュ・フローは、低減していくことが想定されるケースが多いため、将来キャッシュ・フローの低減の程度を考慮して耐用年数が設定される。
- ・ 将来キャッシュ・フローの低減が仮定されない無形資産（ブランド等）の耐用年数については、耐用年数が確定できない無形資産として取り扱うケースもみられる。
- ・ 識別した無形資産は、現行実務では、連結仕訳の一部としてワークシートなどでマニュアル管理される場合もみられる。

³ Purchase price allocation の略。

< 識別・評価される主な無形資産の例 >

マーケティング関連無形資産

ブランド（商標、商号）

製品の識別に使われるものであり、社名である場合もあれば製品名である場合もある。主に B to C の業種（食品・飲料、銀行、製薬等）で識別される。

第三者よりライセンスされた場合に第三者に対して支払われることが想定されるロイヤリティコストを類似ライセンス契約から推定して評価される場合が多い。

顧客関連無形資産

顧客との関係

会社が日常的に接触し、取引することを慣行としている顧客との契約および関連する顧客との関係である。

B to B の関係を有する業種に広く識別され、B to C であっても継続的な契約が締結される業種（通信等）において識別される。

取得時に存在する既存顧客からの将来収益について、一定の顧客減少率を考慮して評価される場合が多い。

契約関連無形資産

ライセンス

事業を遂行する上で第三者の承認が必要な場合の、当該事業を行う権利である。

政府による許認可を必要とする業種（エネルギー、通信等）や特定の知的財産権を利用する業種（電機、半導体等）において識別される。

ライセンスを有することによる優位性によって得られる経済効果に着眼して評価される場合が多い。

技術関連無形資産

製品技術、基盤技術、仕掛研究開発等

会社の競争力もしくは潜在的な競争力となりうる、革新的・先進的な技術や高度な技術である。

研究開発活動が競争力の源泉となる業種に広く識別される。

当該技術を利用すること（開発中のものであれば成功する確率を加味して）によって得られる将来収益に基づいて評価される場合が多い。

(2) ヒアリング結果

米国基準/IFRS に準拠した無形資産の識別・評価の実務に従事する各関係者

【作成者⁴】

外部の評価機関を利用することについて

<主な意見>

- ・ 監査対応（第三者による評価の方が監査人の心証がよい）のために、外部の評価機関へ無形資産の識別・評価を依頼している場合が多いが、規模の小さい案件では、外部の評価機関を利用せず、社内で識別・評価を実施するケースもある。
- ・ 外部の評価機関を利用して精緻に PPA を実施することはコストを要するが、客観性を持たせることによって買収に関する外部への説明責任を果たすという意味で必要であると考えている。

<その他の意見>

- ・ PPA に関する外部の評価機関への報酬が買収に係る費用全体に占める割合は低いが、削減できる経費は削減したい。
- ・ 精緻に PPA を実施することは、買収後の検証など内部管理目的のために必須であると考えている。
- ・ 自社でも PPA を実施可能であったが、大型の買収案件の際には、早期に完了させるために外部の評価機関に PPA を依頼することとした。
- ・ M&A を頻繁に実施するわけではないため、社内で専門家を育成する方が外部の評価機関を利用するよりもコストがかかることになる。
- ・ 外部の評価機関のレポートにおいては、無形資産として識別されなかったが、のれんに含まれている可能性のある項目リスト（研究者、Early stage のパイプライン等）があり、こうした定性情報はのれんの減損テストを行う際に有用である。

会社が実施する作業について

<主な意見>

- ・ 財務デュー・デリジェンスを行った FA の系列の評価機関に依頼することが多いため、買収前から被取得企業についての情報は共有できており、また、無形資産の識別・評価に必要な資料も買収検討時に作成した資料で基本的には対応可能であることから、外部の評価機関から追加で資料の作成を依頼されるケースは少ない。
- ・ 案件によっては、無形資産の識別・評価を監査人に相談しながら進めており、無形資産の識別・評価について、監査人との協議において問題となるケースは少ない。
- ・ 識別後の無形資産の管理（償却など）については、特にシステム面での対応など

⁴ 日本基準採用企業であっても、米国基準/IFRS に準じて無形資産の識別・評価を実施している会社も含めている。

は行っておらず、負担感はあまりない。

<その他の意見>

- ・ 被取得企業が所有すると想定される無形資産（例えば、ブランド）の全てについて識別・評価を行うわけではなく、コストとのバランスを考慮して、その中で特に重要と考えられる無形資産を識別して評価を行う。重要でない無形資産を識別・評価したとしても評価額に重要性はないからである。
- ・ 製薬業界における企業買収の目的は、製品や化合物の取得であるケースが多く、買収の検討に当たっては、社内の専門部署で各製品・化合物の評価を実施したうえで買収の判断を行っている。

【利用者】

<主な意見>

- ・ 米国基準やIFRSにおける買収に係る開示の方が日本基準よりも充実している。例えば、被取得企業ごとの対価に含まれる無形資産についての情報が開示されることによって、買収についての透明性が高まり、取得した事業についての将来キャッシュ・フローの予想に資する情報が提供される。
- ・ 取得原価と純資産額の差額の大部分がのれんであり、無形資産がほとんど識別されていない場合、リスク要因として企業価値の算定上考慮する金額も大きくなる。
- ・ 企業結合時に識別された無形資産は、会社とのディスカッション・ツールとして重要である。すなわち、会社が何を重視して買収したかが判明し、この点について会社に対して質問をしやすくなる。
- ・ 一定の前提条件に基づいて無形資産は識別・評価されていることから、そのような前提条件の変化が識別・評価した無形資産の減損の示唆となるのではないかと。

【監査人】

<主な意見>

- ・ 重要性のある企業買収については、監査チームにも監査法人内の専門家が加わって追加的な監査手続を実施している。
- ・ 具体的な監査手続は、会社が依頼した外部の評価機関のバリュエーション・レポートなどに基づいて評価の前提条件や見積りの合理性の確認を監査チームの評価の専門家と共に行い、必要に応じて質問等を実施する。

<その他の意見>

- ・ 米国基準が改正された当初は実務にばらつきもみられたが、作成者側でも監査人側でも実績を積むことにより、現在は実務もスムーズに行われている。
- ・ 負ののれんが生じるケースにおいては、認識されていない偶発債務がないかどうか等について厳しくチェックを行っている。

【評価機関】

<主な意見>

- ・ PPA のキックオフミーティングで取得企業の買収についての考えを確認し、買収検討資料などに基づいて被取得企業へのヒアリングなどを行って無形資産の識別を実施するが、買収時に検討対象となっていない無形資産はそもそも評価額に重要性がないため、そのような無形資産が識別されるケースは少ない。

<その他の意見>

- ・ 取得企業に PPA のノウハウがない場合は、外部の評価機関が、取得企業の認識を確認しながら、買収検討時に作成された被取得企業全体の将来キャッシュ・フローのブレークダウンや、前提条件（割引率等）の設定を行うケースがある。
- ・ 評価の際には、第三者・市場参加者がどのような視点で評価するかの視点も重要視しており、幅はあるものの、ある程度信頼のおける測定値になっているのではないかと考えられる。
- ・ 陳腐化が想定されない無形資産（ブランド等）の耐用年数の設定は非常に難しい。ブランドについては、耐用年数を確定できないものとする場合もあれば、耐用年数を 5 年程度に設定するケースもある。そのブランドがどれほどの歴史を持っているかということが耐用年数を検討するにあたっての前提になる。

日本基準に準拠した無形資産の識別・評価の実務に従事する各関係者

【作成者】

<主な意見>

- ・ 日本基準では、のれんが償却されているため、PL インパクトとの関係で、コストをかけて無形資産の識別・評価を実施する必要はないのではないかと。
- ・ 海外企業を買収した際には、（現地の会社法等によって）現地での会計基準に準拠した処理を行う必要があるため、米国基準や IFRS に準拠して無形資産の識別・評価を実施している。

<その他の意見>

- ・ IFRS を採用する海外子会社を通して海外企業を買収した際に無形資産を識別したが、IFRS と日本基準で無形資産についての識別可能性について定義が異なっており、当該無形資産を日本基準においても計上できるかどうか監査人と議論になったことがある。最終的にはのれんも当該無形資産も償却されることから、そのまま計上することとなったが、日本基準と IFRS の識別可能性の定義は揃えた方が望ましい。
- ・ 企業結合の結果、IFRS 採用の子会社の連結財務諸表を取り込む際に、耐用年数の確定できない無形資産が存在したため、当該無形資産の耐用年数について検討を行い、日本基準においては一定の耐用年数を設定した。
- ・ 商品ブランドのライフサイクルが非常に短い業界における買収の目的は、個々の

ブランドというよりも、被取得企業が有する商圏全体（会社全体の収益力）であると考えており、このような場合には個々の商品ブランドを識別することには大きなメリットは感じられない。

- ・ 無形資産の識別・評価における重要なポイントについて外部のチェックは必要であるが、画一的に外部の評価機関を利用するような指摘を監査人からされるのは問題であり、会計基準の見直しを検討するにあたっては十分に留意してもらいたい。

【利用者】

<主な意見>

- ・ 買収した事業についての将来キャッシュ・フローの予想は非常に重要であるが、現行の日本基準では IFRS/米国基準と比較して個々の企業結合に関する情報が少ないと感じている。無形資産の識別・評価などを実施して、買収についての情報開示を充実してもらいたい。それにより、企業内容の開示の透明性が高まることを期待している。
- ・ 取得原価と純資産額の差額の大部分がのれんであり、無形資産がほとんど識別されていない場合、リスク要因として企業価値の算定上考慮する金額も大きくなる。
- ・ のれんの減損リスクは常に懸念しているが、減損の示唆となる情報は少ないと感じている。のれんから一定の前提条件に基づいて無形資産を識別・評価することで、そのような前提条件の変化は、識別・評価した無形資産の減損の示唆となるのではないか。

<その他の意見>

- ・ 海外の会社を買収したケース(IFRS/米基準に準拠)と、国内の会社を買収したケースで無形資産の識別・評価の実務にはばらつきが生じているのではないか。
- ・ 日本企業では PBR が 1 以下となっているケースが多く存在するが、このような状況下で無形資産を識別すると識別した金額に相当する負ののれんが発生する場合があります、利益操作に利用される可能性があるのではないか。

【監査人】

<主な意見>

- ・ 日本基準においては、識別すべき無形固定資産の例示がないことや測定の客観性の問題から無形資産の識別の実務については 2008 年 12 月の企業結合基準の改正前とほとんど変わっていない。仮に日本基準においても無形資産の識別を従来以上に要求するのであれば、参照すべきもの（識別すべき無形固定資産の例示等）を明示する必要がある。

<その他の意見>

- ・ 2008 年改正で無形資産に対する意識は変わったと考えられるが、日本基準の企業

については、実務において、ばらつきがあるようだ。

- ・ 無形資産の耐用年数については、会社が作成した将来キャッシュ・フローなどの根拠をチェックできるが、のれんの耐用年数については根拠を求めるのは難しい
- ・ ある程度の規模がある取得企業は、企業結合時に専門家を使って無形資産を評価しているところもあり、そのような取得企業においては大きな追加の負担は発生しないと考えられる。

【評価機関】

- ・ のれんが償却されることもあるため、日本基準採用会社から買収前に依頼を受けるケースは少ないが、買収後においては、無形資産の識別に関して最近では、依頼が増えてきている。

(3) 米国基準/IFRS に準じて無形資産の識別・評価を行う場合に想定される主なコスト・ベネフィット

	コスト	ベネフィット
作成者	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 無形資産の識別・評価の作業を追加的に負担する必要がある。 <ul style="list-style-type: none"> ・ 買収検討資料等の追加的な分析など、無形資産の識別を行う必要がある。 ・ 買収検討時の全体キャッシュ・フローのブレークダウンなど、無形資産の評価額の算定を行う必要がある。 ・ 監査対応のためやPPAに客観性を持たせるために、外部の評価機関等の第三者の関与（支払報酬）が必要になる。 ・ 上記事項を全ての買収について画一的に行うとコストが過大になる可能性がある。 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 海外企業の買収と国内企業の買収についての会計処理がより整合的になる。
利用者	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 負ののれん計上による利益操作の懸念がある。 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 取引の実態を反映する有用な情報が提供される。 <ul style="list-style-type: none"> ・ 買収の目的や企業から受け入れた資産の内容が明確になる。 ・ 買収した事業についての将来キャッシュ・フローの予想に資する情報が得られる。 ・ のれんから識別された無形資産の減損リスクについての示唆を把握しやすい。 ・ 買収内容や今後の見通しに関する、取得企業とのディスカッション・ツールとなる。 ✓ 米国基準/IFRS 採用企業との比較可能性が高まる。

3. 個別に取得する仕掛研究開発（IPR&D）の取扱い

(1) ヒアリング結果

【作成者（製薬業界）】

製薬業界におけるパイプライン⁵の個別取得について

- ・ パイプラインを個別に買い入れる場合、化合物の特許権等すべての権利を直接買い入れる場合は少なく、多くの場合は、パートナー（ライセンス元）がこれまでに行った実験データに基づいて今後の研究開発を行う権利や当該技術によって認可された薬品の製造・販売を実施する権利を購入する（ライセンスイン）。ライセンスインの場合は、開発実施権・製造権・販売権等に関して、パートナーが保有する特許権を使用する権利（使用権）が移管される。その際、先方の従業員は移管されず、今後のプロセスは自社内で実施することが多いが、共同開発・共同販促等の形を取る場合もある。
- ・ ライセンスインの場合の対価支払いのケースとして、購入時に一括で支払う場合（一時金）や、開発のステージアップ毎や認可が下りた場合に 円の支払い（開発マイルストーン）、売上が 円以上達した場合に 円の支払い（販売マイルストーン）、売上の % を支払う（ロイヤリティ）場合など様々なケースがある（実際は上記の組み合わせが多い）が、考え方としては、そのパイプラインから生み出される将来キャッシュ・フローを想定し、購入希望対価を決定するという点は、企業結合によって取得する IPR&D と同様である。
- ・ パイプラインを個別に取得するか、企業ごと買収するかという判断は先方の事情によることが多く（例えば、パイプラインを 1 本しか保有していないベンチャー企業等は、企業ごとの買収を求める場合も多い）、これらは取得する方法が異なるだけであって、取得するパイプラインの評価に大きな差異はない。
- ・ 一方、委託研究・開発は、あくまで研究・開発業務（作業）の委託であり、支払対価も（専門知識・経験を必要とする作業であるため、それを考慮した作業料水準にはなるものの）作業料にすぎない。通常、委託研究・開発では、委託するパイプラインにかかる特許権等の権利が委託先に移転することはなく、また、研究・開発の成果およびリスクは委託者に帰属する（契約に明記される）。即ち、委託・研究開発は、自社研究・開発の一部の位置づけにすぎない。なお、委託料も、研究開発対象の化合物の価値とは関係なく、費用アプローチ（例えば、コスト＋適正マージン、適正営業利益率が確保できる水準）で設定されるケースが多い。

日本基準に基づく会計処理と税務上の取扱いとの関係について

- ・ 個別取得の IPR&D は、現行の日本基準に基づく会計処理では費用処理、税務上は特許権等として一旦加算（資産計上）して一定期間にわたり償却処理している。
- ・ なお、仮に個別取得の IPR&D を会計上も無形資産として計上したとしても、企業結合

⁵ 製薬企業における各薬剤の開発から上市・販売までの一連のライン（体制）のこと。

の IPR&D と同様に上市まで償却ができず、また、償却年数も税務上の償却年数より長いと想定されるため、税務上の取扱いとは異なることになると考えられる。

パイプラインの個別取得の会計処理について

- ・ 会社を購入するか、パイプラインを購入するかは方法論での違いしかなく、会計処理については整合性を取るべきだと考える。
- ・ 管理上の負担等を考慮すると、日本基準と IFRS の処理は揃えた方がよい。
- ・ 新薬が上市に結びつく確率は非常に低いため、製薬業界としては、基本的に認可が下りるまでが研究フェーズだと考えている。したがって、成功確率による確率加重平均によって評価しているとはいえ、IPR&D を資産計上することについては、企業結合時の会計処理及び個別取得どちらについても、違和感がつきまとう。

【作成者（製薬業界以外）】

- ・ IPR&D を個別に取得する事例はほとんどない。
- ・ 個別に取得する研究開発に関連する資産としては、特定の研究開発目的のために有形固定資産を取得する事例がある。しかし、当該資産を資産化して償却するとすると、研究開発自体が成功するかどうか分からない中、償却年数の決定方法は非常に難しく、恣意的になると考えられるので、特定の研究開発目的のために取得する有形固定資産の会計処理は現行のままにしておくべきである。

【利用者】

- ・ （今回のヒアリングにおいては、強い問題意識を持ってコメントされた者はおらず、当方からの説明を受けた後、研究開発の性質上費用処理した方が実情に合っているのではないかという意見と企業結合との整合性を重視すべきという意見があった。）

【監査人】

- ・ 製薬業界特有の論点だと理解しているが、現行の費用処理について特に会社と議論になったことはない。

(2) 個別に取得した IPR&D を資産計上する場合に想定される主なコスト・ベネフィット⁶

ヒアリングの結果、製薬業界に属する作成者においては個別に取得した IPR&D を資産計上することによって、次のベネフィットがあると考えられる。

- ✓ 企業結合時における処理との整合を図ることによって、ストラクチャリングの機会を防止することができるケースがある。

⁶ 日本基準・米国基準・IFRS における、取得・支払形態による IPR&D の処理比較については、参考資料 4 参照

- ✓ IFRS 採用企業との比較可能性が高まる。

しかし、この場合は、特定の研究開発目的で個別に取得する固定資産の処理との整合性や、将来の収益獲得が不確実であるとして社内開発費を発生時に費用処理する現行の考え方との関係について整理が必要になると考えられる。

4. ディスカッション・ポイント

- 今後の進め方を判断するにあたって、追加で確認を要する点はあるか
- ヒアリング結果に基づいて、それぞれに想定される主なコスト・ベネフィットについてどのように考えるか
 - ✓ 米国基準/IFRS に準じた企業結合時の無形資産の識別・評価
 - ✓ 個別に取得した IPR&D の資産計上

以上