

平成 25 年 3 月 12 日
企業会計基準委員会

**無形資産に係る会計基準の検討
企業結合時に識別される無形資産**

1. 本日の審議について

いわゆる“ブランド”や“顧客との関係”などは、現行の日本基準においては識別されるケースが少ないが、米国基準/IFRS の実務においては、個別に識別可能な無形資産として、のれんから区分されるケースが多い。これまでの当委員会においては、企業結合時においてこれらの無形資産を識別・評価することによって提供される情報の有用性（ベネフィット）についての審議を行ってきた。

上記の無形資産の情報の有用性を検討するためには、無形資産の評価に当たって具体的にどのような前提条件に基づく見積り計算が行われているのかを認識した上で議論する必要があるとの意見もあったため、ブランド、顧客との関係などの無形資産が具体的にどのように識別・評価されるのかという点をより深くご理解いただいたうえで、ディスカッション・ポイントについてご審議いただきたい。

2. 検討対象の無形資産

KPMG「Intangible assets and goodwill in the context of business combinations」などの資料を参照して、幅広い業界で企業結合時に識別されている主な無形資産として、ブランド、顧客との関係、技術資産の 3 つを挙げた。これらの無形資産の概要、識別及び評価方法についての具体的な内容は以下のとおりである。

(1) ブランド（商標・商号）

(a) 概要

商標は、製品・サービスの識別に使われるもので、最も一般的な商標は社名であり、通常は識別できる字体、ロゴの形になっている。また、形状、図案、色彩の組み合わせも商標となる。

商号は、企業、協会またはその他の団体の名称であり、その会社の製品を識別するために使用されている商標と同じこともあれば、異なる場合もある。

これらを総称してブランド又はブランドネームとして使用されるケースが多い。

(b) 識別方法

ブランドを使用して他社の製品・サービスと差別化を図ることによって、一定の収益が見込まれている場合、これらをブランドから得られる経済的便益として無形資産を識別する。

消費財・サービス業界、運輸・流通業界、航空業界など、主に個人消費者を最終顧

客とし、販売する財・サービスの差別化に当たってブランドが重要視される業界において主に識別される。

(c) 評価方法

ブランドから創造される収益（製品売上高等）に、類似商標のライセンス供与の際に採用されるロイヤルティレートを適用して、当該ブランドが供与されたという前提において支払が推定されるロイヤルティコストを算定して評価する場合が多い（インカム・アプローチ：ロイヤルティ免除法¹）。

ロイヤルティ免除法を採用した場合は、ブランドの経済的寿命（耐用年数）にわたって見積もった将来キャッシュ・フローの割引現在価値が評価額となるが、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考慮される。

(2) 顧客との関係

(a) 概要

会社が取引や営業活動を通して、定期的に接触することによって継続的、安定的に収益がもたらされることが期待される顧客（個人であれば顧客会員制度のアクティブ会員のように将来的に反復して購入が見込める顧客であり、法人であれば、販売契約を締結している取引先や、販売契約がなかったとしても一定期間取引関係が成立しており、将来も取引関係の維持が期待できる継続顧客）との関係である。

(b) 識別方法

評価基準日における既存顧客から一定の収益を見込んでいる場合、これらを顧客関係から得られる経済的便益として、無形資産を識別する。なお、取得日において契約が存在するか否かにかかわらず、企業が顧客との間で契約を締結する慣行を有している場合には、識別の対象となるが、一時的な取引が行われたにすぎない顧客は対象から除かれる。

また、評価基準日に存在する既存顧客との関係のみを対象としており、評価基準日以降に会社が獲得した新規顧客は評価基準時点では顧客との関係が構築されていないため、対象から除かれる。

化学業界、電機・半導体業界、金融業界、製薬業界（ジェネリック）、通信業界など法人顧客を有する業界や、継続的なサービス提供契約が締結される業界において主に識別される。

(c) 評価方法

¹ ロイヤルティレートは、製品や業種毎について実際に採用されたロイヤルティレートを参照して採用されるため、この点についてはマーケットアプローチの考え方に近い。

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²を考慮して評価される場合が多い（インカム・アプローチ：超過収益法）。

上記のとおり、顧客関係資産の評価は、評価基準日に存在する既存顧客から生み出されると予想される将来予測期間の収益のみを用いるため、事業計画における将来収益が既存顧客から生じるものなのか、新規顧客から生じるものなのかを分離する必要がある。

また、評価額は単純な将来キャッシュ・フローの現在価値ではなく、事業で利用される運転資本や有形固定資産などの資産（ブランドを含む）についての要求収益率（キャピタルチャージ）を控除した超過収益力の割引現在価値として評価される。したがって、収益性が低く、キャピタルチャージを超える将来キャッシュ・フローが生み出されないと予想される場合は、当該顧客との関係についての評価額は0となる。

(3)技術資産（製品技術、基盤技術、仕掛研究開発等）

(a)概要

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。これらは、“既存の技術”と“開発中の技術”と開発段階によって分類され、既存技術はさらに製品技術と基盤技術に分けられる。

製品技術は、取得日時点で利益を生み出している既存商品として具現化され、基礎技術は、プラットフォームや基盤技術といった、多くの製品や製品群に継続使用・再利用されるようなベースとなる技術・ノウハウを指す。

一方、開発中の技術は、将来、商品やサービスとして具現化されるような進行途中で完成に至っていない研究開発プロジェクトを指す。

(b)識別方法

取得した技術資産を保有・利用して新たな又は改善された製品・サービスを展開することによって収益が得られる場合、これらを技術資産から得られる経済的便益として、無形資産が識別される。

自動車業界、化学業界、電機・半導体業界、工業製品業界など研究開発活動が競争力の源泉となる業種で主に識別される。

(c)評価方法

評価する技術資産の特徴に応じて、上述したロイヤルティ免除法や超過収益法によって評価される場合が多い。

なお、開発中のものであれば成功する確率を加味したうえで（将来キャッシュ・フローの確率加重平均で）評価されることになる。

² 過去の顧客の減少率についての実績などを参照して設定される。

3. のれんから無形資産を区分することについての考え方

上述のとおり、企業結合時において、ブランドや顧客との関係などの無形資産は、個別に識別できる源泉から生じると期待される将来収益に着目してインカム・アプローチによって評価されるケースが多い。したがって、インカム・アプローチは一定の前提条件に基づく見積りによる評価方法であるということに加え、多くの無形資産は、当該無形資産より生じる収益（キャッシュ・フロー）を直接観察することが困難であるため、企業全体の将来収益のどの部分が当該無形資産を源泉とするのかという検討（例：企業全体の将来キャッシュ・フローの配分、ロイヤルティレートの設定、キャピタルチャージの控除）を行い、評価する必要がある。そのため、企業結合における取得原価を無形資産に配分するに当たっては個々の会社の判断に依存する部分も大きく、前提条件の置き方によっては評価額が変動するものであり、また、多額の無形資産の識別・測定計上を通じて利益操作に利用される可能性も指摘されていることから、現行の日本基準では識別されるケースが少ない上記の無形資産を、のれんから区分することを要求する必要はないという考え方がある。

一方、企業結合時における、ブランドや顧客との関係などの無形資産の評価に当たっては、実務上、被取得企業の企業価値全体を評価する際に利用した前提（将来キャッシュ・フローや内部収益率等）や市場データ（要求収益率や加重平均資本コスト等）との整合性が図られていると考えられる。また、一定の前提条件に基づく見積りではあるが、無形資産をのれんから区分することによって、買収対価の内訳を分析することが可能となり、買収によって増加する将来キャッシュ・フローの予想に資する情報（金額、時期、不確実性等）が提供される³と考えられ、さらには、無形資産として識別したほうが、会社の一定の前提条件に基づくものではあるが、結果的にはより合理的な償却期間を見積もり、償却が行われると考えられる。したがって、個々の会社の判断に依存する部分が大きく、一定の前提をおいた見積りではあるが、企業結合の内容を把握する有用な情報として、のれんから区分する必要があるという考え方がある。

4. ディスカッション・ポイント

- 評価に当たって個々の会社の判断に依存する部分が大きく、現行の日本基準では識別されるケースが少ない無形資産（ブランドや顧客との関係等）について、有用性のある情報として、のれんから区分する必要があると考えますか。

以上

³ 当然、これらの無形資産を区分することだけで全ての情報が得られるわけではなく、会社とのディスカッションやその他の情報の分析などを通して将来キャッシュ・フローの予想する際の、判断材料の一つになるということである。

参考資料１ 企業結合において識別する無形資産に関する日本基準と米国基準/IFRSの比較

項目	日本基準	米国基準/IFRS
定義	なし（企業会計原則において「営業権、特許権、地上権、商標権等は、無形固定資産に属するものとする」とされているが、無形資産についての一般的な定義は明示的には示されていない。）	米国基準： （金融資産を除く）物理的実質を欠く資産（資産とは、過去の取引又は事象の結果として、特定の企業により獲得又は支配され、かつ期待される将来の経済的便益をいう） IFRS： 物理的実体のない識別可能な非貨幣性資産（当該定義を充足するために「識別可能性」、「支配」、「将来の経済的便益」が必要であるとされている）
認識要件	なし	「将来の経済的便益の蓋然性」及び「測定の信頼性」
識別可能性	法律上の権利など分離して譲渡可能なもの（結論の背景には、「例えば、当該無形資産を受け入れることが企業結合の目的の１つとされていた場合など、その無形資産が企業結合における対価計算の基礎に含められていたような場合には、当該無形資産を計上することとなる。」と記載されている。）	「分離可能性規準 ⁴ 」又は「契約法律規準 ⁵ 」のどちらかを満たす場合（識別可能性は、無形資産とのれんとを区別するために必要な要素とされている）
例示	特定の法律に基づく知的財産権（知的所有権）等の権利についてあり	あり（参考資料２ 参照）
当初認識後の会計処理	規定なし（仕掛研究開発費については留意事項がある。）	規定あり（耐用年数、償却期間及び償却方法、残存価額、耐用年数を確定できない無形資産など）
開示	取得原価の大部分がのれん以外の無形資産に配分された場合には、のれん以外の無形資産に配分された金額及びその主要な種類別の内訳並びに全体及び主要な種類別の加重平均償却期間を開示	取得した資産及び引き受けた負債の主要な種類ごとに、取得日時点で認識された金額を開示

⁴分離可能である場合、すなわち、企業から分離又は分割でき、かつ、企業にそうする意図があるかどうかに関係なく、個別に、又は関連する契約や識別可能な資産若しくは負債と一緒に、売却、譲渡、ライセンス付与、賃貸又は交換ができる場合
⁵契約又はその他の法的権利から生じている場合（それらの権利が譲渡可能かどうか又は被取得企業若しくは他の権利及び債務から分離可能かどうかに関係なく）