
プロジェクト	ASAF 対応
項目	のれん及び減損

本資料の目的

1. 国際会計基準審議会（IASB）は、現在、2021 年 9 月に見直された計画に従い、IASB ディスカッション・ペーパー「企業結合 — 開示、のれん及び減損」（以下「DP」という。）に寄せられたフィードバックへの対応について審議を行っている。
2. 当該計画では、企業の経営者が企業結合から期待している便益及び経営者の目的がどの程度まで果たされつつあるのかに関する情報の開示を要求するとの IASB の予備的見解について、IASB スタッフは開示例を作成し、財務諸表利用者、財務諸表作成者、監査人及び規制当局を対象としてテストを行うことで実務上の課題（商業上の機密に関する懸念等）の検証を行うとされている¹。
3. 2021 年 12 月開催 ASAF 会議では、前項の企業に開示が期待される情報の開示例を議論することとされている。本資料では、当該開示例に関する ASBJ 事務局の気付事項にご意見をいただくことを目的としている。

ASAF 資料の概要

（AP の目的及び構成）

3. 本 AP の目的は、DP で示された IASB の予備的見解を適用したときに企業に開示を期待する情報の例示を示すことにより、次を確かめることであるとされている。
 - ① DP に対する回答者からのフィードバックが期待の違いによるものかどうか。
 - ② 予備的見解を適用して企業が開示する情報が、商業上の機密となる可能性があるか、その理由は何か。
4. 本 AP には、2 つの例示があり、それぞれに背景情報及び開示例が含まれている。開示例の仮訳は別紙を参照のこと。

¹ なお、当該予備的見解について、2021 年 10 月の IASB ボード会議では開示の場所について議論が行われ、「財務報告に関する概念フレームワーク」に基づいて財務諸表において要求することができるかと暫定決定されている。ただし、法域によっては当該情報がその法域で規定する将来予測情報の定義に該当する可能性があり、その場合には、財務諸表に当該情報を開示することでいわゆるセーフハーバー規則の対象外となる可能性があることから、実務上の懸念に対応する観点でいくつかの代替的な方法が模索された。

5. 当該開示例は、IASB の意図を示すとともに、特定の事実や状況下で提供される可能性のある情報の種類や詳細さの水準の案を関係者に示すことを目的としている。なお、開示例は、IASB の予備的見解に基づいて、企業がどのような開示を行うかについて IASB スタッフの見解を示したものであり、IASB の公式な見解を示すものではないとされている。

(IASB の予備的見解を適用したときに期待される開示)

6. 本 AP の開示例では、次の開示を要求する IASB の予備的見解を示している。

取得日時点

- 取得に対する経営者の目的
- 取得の目的が達成されているかどうかをモニターするために経営者が使用する指標
- 取得した期間に、企業結合から生じると期待されるシナジー効果に関する定量的情報

取得した期間及びその後の期間

- 指標を用いて、取得に対する経営者の目的がどの程度達成されているか

(ASAF メンバーへの質問事項)

7. ASAF メンバーに対する質問は、次の3つである。

(1) 開示例には、背景セクションにあるすべての詳細は含めていない。貴法域の関係者へのアウトリーチに基づくと、スタッフによる例示の中の開示セクションにおける情報の集約は、背景セクションと比較して、財務諸表利用者への有用な情報提供と過度に商業上の機密を開示しないこととの間で適切なバランスを達成しているか。

(2) 貴法域の法規制に基づくと、開示セクションの情報の中で、財務諸表で開示した場合に、著しい追加の訴訟リスクをもたらす情報があるか。そうである場合、理由は何か。

例えば、貴法域において将来予測的なものとみなされ、財務諸表外で開示される将来予測的な情報に利用可能な「セーフハーバー」保護（すなわち、訴訟からの保護）の恩恵を受けられない情報があるか。

(3) 開示例に対するその他のコメント又は気付事項はあるか。

ASBJ 事務局による気付事項

(IASB スタッフによる開示例)

開示例の特徴

8. 開示例は、地域的な事業拡大のために同業を買収する事例（例示 1）と、既存の事業と別の事業を買収する多角化の事例（例示 2）が示されている。両事例では、本資料第 6 項の IASB の予備的見解の適用を次のように示している。

(1) 取得に対する経営者の目的

買収がそれぞれの企業の成長戦略の一環であり、企業にもたらされる便益がどのようなものかが示されている。

(2) 取得の目的が達成されているかどうかをモニターするために経営者が使用する指標

最高経営意思決定者（以下「CODM」という。）が企業結合の業績をモニターするための指標が示されている。両事例ではそれぞれ 4 つの指標が示されており、主要なものを識別している。主要な指標の多くは、買収時点又は前年と比較した損益の変動であるが、非財務的な指標（市場シェア、プラットフォームの構築）や人事に関連する情報も例示に含まれている。

(3) 取得した期間に、企業結合から生じると期待されるシナジー効果に関する定量的情報

のれんの分析の中で、期待されるシナジーの見込みについて、金額（両事例）と時期（例示 1 のみ）が示されている。

(4) 指標を用いて、取得に対する経営者の目的がどの程度達成されているか

両事例では、企業結合を行った年度（取得年度）及び翌事業年度の開示例が示されており、取得日の目標と比較した取得年度及び翌事業年度の成果が示されている。例示 2 では、当初の計画どおりではない状況も示されているが、概ね、順調に推移している。

開示例について ASAF 対応専門委員会の専門委員から寄せられた意見

9. 次の意見が聞かれている。

(1) 両事例のような開示がなされれば、買収後の進捗状況が理解でき、相当程度、有用な情報を提供できることが期待される。商業上の機密の開示とのバランスにつ

いては、基本的に問題ないと考えられる。ただし、財務諸表利用者が関心を有するのは、期待通りに成果が上がらないケースで、その場合は機微に触れる可能性がある。また、本開示は財務諸表の注記でありながら、記述的な開示であり、「経営者による説明」との整合性も意識する必要があるかもしれない。

- (2) 開示例が示す財務指標の情報は、他の基準で開示が要求される情報と整合しており、「過度に商業上の機密を開示しないこと」に一定の配慮が見られるが、企業結合の成否に直接関連しない要素に影響を受けるため、財務諸表利用者にとって有用な情報とはならない可能性がある。一方で、システム統合などの非財務指標の情報は、財務諸表との関連性が明確ではないため、財務諸表で開示すべきものではないと考える。

発言案

10. 上記の寄せられた意見やこの他に事務局で収集した情報を踏まえ、本資料の第7項(1)の質問事項について、ASBJの発言案は次のとおりである。

財務諸表利用者からは、当該開示例は買収の進捗状況を示す観点で有用な情報を提供しているとの意見が聞かれている。また、被買収企業が買収企業に組み込まれているため、ある程度、合算ベースで業績が開示されることはやむを得ないとの意見が聞かれている。商業上の機密の開示とのバランスについては、基本的に問題はないと考える一方で、期待通りに成果が上がらないケースでは問題になり得るとの意見が聞かれている。

一方で、財務諸表作成者からは、これまで同様、開示の提案について懸念する意見が寄せられている。本開示例については、最高経営意思決定者(CODM)がモニターする重要な情報を提供する形で開示の水準を工夫していることは理解されているものの、いくつかの疑問や懸念が寄せられている。例えば、非財務指標が含まれていることについては、財務諸表との関連性が明確ではないため、財務諸表での開示に否定的な見解が聞かれている。また、開示例には、事例によっては機微に触れる可能性のある情報が含まれているとの意見もある(例えば、市場関連の情報、従業員関連の情報など)。

(財務諸表で開示した場合のリスク)

11. 日本では、米国におけるセーフハーバールールのような取扱いはないため、有価証券報告書の中の経営者の開示の責任について、情報が財務諸表内で開示されるか外で開示されるかで基本的に違いはないと考えている。

12. ただし、財務諸表は監査が行われ、より情報の信頼性は担保されるため、実質的な差異はある可能性がある。
13. 以上の分析を踏まえ、本資料の第7項(2)の質問事項について、ASBJの発言案は次のとおりである。

我々の法域においては、米国におけるセーフハーバールールのような取扱いはないため、年次報告書中での開示に伴う責任について、情報が財務諸表内で開示されるか外で開示されるかで基本的に違いはない。ただし、財務諸表は監査が行われ、より情報の信頼性は担保されるため、実質的な差異はある可能性がある。

(その他の気付事項)

14. 特に追加すべき点はない。

ディスカッション・ポイント

ASBJの発言案に関して、ご意見やご質問があれば伺いたい。

以 上

スタッフによる例示 1: Westferry Inc社とCannon Street Enterprises社²

背景情報

企業結合に関する情報

19X5年に設立されたWestferry Inc社（以下「Westferry社」という。）は、加工食品や飲料の製造・販売を行っている。地域別に3つの報告セグメントがあります。アルファ（欧州・中央アジア）、ベータ（東南アジア）、ガンマ（米州）の3つの報告セグメントがある。Westferry社はロンドン証券取引所に上場しており、IFRS基準に準拠した財務諸表を作成している。

20X5年7月1日、東南アジアに拠点を置き、加工食品や飲料の製造・販売も行うCannon St Enterprises社（以下「Cannon社」という。）の買収を発表した。この取引は20X5年10月1日に完了した。Westferry社は、Cannon社の純資産の100%を総額1,500百万CUの現金で取得した。Cannon社の買収は、ベータ・セグメントに組み込まれる。

Westferry社は、買収時に300百万CUののれんを計上した。のれんは、主に次のもので構成される。

- (a) Westferry社が実施予定のコスト削減策により実現される将来の経済的利益
- (b) Cannon社の集約された労働力（Assembled workforce）の価値

戦略の合理性と事業計画

Cannon社の買収により、Westferry社は、加工食品・飲料の製造・販売を行う世界最大級の企業となることが期待される。これは、業界内でのグローバル・リーディング・カンパニーを目指す当

²（出所）以降の例示は、2021年12月ASAF会議資料「AP4A: Staff example」の「Staff Example 1」及び「Staff Example 2」を事務局が翻訳。これらの例示は、当審議会の予備的見解に基づいて、企業がどのような開示を行うかについてIASBスタッフの見解を示したものであり、IASBの公式な見解を示すものではない。

社グループの事業戦略に沿ったものである。Cannon 社の買収がもたらす生産能力と販売チャネルの追加は、東南アジアにおける当社グループの事業を大幅に拡大し、急成長するアジア市場へのアクセスを向上させることになる。Westferry 社の今回の買収の目的は、東南アジアでの市場地位を強化し、20X8 年までに市場シェアを約 15% から約 20%に引き上げることである。これにより、Westferry 社は、この業界において、東南アジアでトップ 3 に入る企業となる。

経営者は、Cannon 社のスタッフを維持し、彼らの専門知識や市場（特に東南アジア）に関する知識を活用することが、Cannon 社の事業の統合を成功させ、コスト削減を含めた買収のメリットを十分に実現するために重要であると考えている。Westferry 社は、Cannon 社の主要な経営幹部を留任させ、今後 3 年間の Cannon 社の既存の社員の累積離職率を 25%以下に抑えたいと考えている。この目標を達成するために、すべての主要経営幹部にリテンション・ボーナスが提供された。このボーナスは機密扱いで、今後 3 年間当該企業に留まった場合、個人の年間給与の 20%から 50%の範囲で支給される。

経営者は、この買収によって年間約 28 百万 CU の経常的なコスト削減（税引前）を見込んでおり、これは 20X8 年末までに完全に達成されると考えている。経営者は、予想される総コスト削減の現在価値を約 250 百万 CU と見積っている。社内で見積っている予想される年間コスト削減額の内訳は、次のとおり。

- オフィスビルの賃貸料 - 年間 3 百万 CU
- 倉庫の賃貸料 - 年間 6 百万 CU
- ロジスティクス - 年間 5 百万 CU
- ユーティリティ - 年間 1 百万 CU
- 余剰人員
 - 管理部門 - 年間 2 百万 CU
 - 財務部門 - 年間 3 百万 CU
 - 人事部門 - 年間 2 百万 CU
 - IT サポート - 年間 4 百万 CU

- その他 - 年間 2 百万 CU

合併費用の総額は 55 百万 CU と見積もられている。これには、グループ全体の IT システムの移行にかかる初期費用約 40 百万 CU、Cannon 社の賃貸物件の早期解約にかかる費用 10 百万 CU、予想される退職金 5 百万 CU が含まれる。Westferry 社は、このシステム移行により、継続的なコストの削減が可能になると考えており、これはグループのコスト削減の見積りに反映されている。

経営者は、Cannon 社の事業をできるだけ早く統合し、買収から期待される利益を実現することを計画しており、この買収により、20X8 年までにベータ・セグメントの収益を少なくとも 30%、利益を少なくとも 35%押し上げることを期待している。

目的と指標

経営者が企業結合の業績をモニターするために使用する指標を決定するにあたり、最高経営意思決定者（以下「CODM」という。）は、次の事項に留意した。

企業は、買収の目的、すなわち CODM が買収を成功させるために達成しなければならないと考える目的（主要な目的）に連動した指標のみを開示する必要がある。企業は、CODMが受け取るすべての情報を開示する必要はない。

この例示では、従業員の維持は CODM によって検討されているが、それを開示する必要はない。

- Westferry 社と Cannon 社の間には多額のシナジー効果が見込まれるため、買収した事業のみに基づいて企業結合をモニターすると、企業結合の業績を正確に表すことができない可能性がある。そのため、CODM は、東南アジアでの事業拡大という企業の目的にも合致するベータ・セグメントの業績に基づいて、企業結合をモニターする。
- Westferry 社にとって、買収後の Cannon 社の円滑な運営を確保し、Westferry 社の既存の事業運営との統合を成功させるためには、安定した従業員を確保することが重要である。しかし、すべての従業員が Westferry 社の戦略の実行に等しく重要なわけではない。そのため、CODM はすべての従業員の離職状況をモニターしているが、Cannon 社の主要な経営幹部の維持のみが重要な目的となっている。
- 経営者は合併費用について内部的な予想を有しているが、企業結合による価値の見込み（Value proposition）の重要な構成要素ではないため、CODM はそのようなコストを重要な目的とは考えていない。

上記の考慮事項に沿って、CODM は企業結合の主要な目的を次のとおり特定した。

- 20X8 年までに、ベータ・セグメントの年間収益を 30%、利益を 35%、それぞれ増加させること (20X5 年比)
- 東南アジアにおける当社グループの市場シェアを拡大すること (20X8 年までに約 15%から約 20%)
- Cannon 社の主要な経営幹部を維持すること
- 20X8 年までにベータ・セグメントで年間約 2,800 万 CU の経常的なコスト削減を達成すること (20X5 年比)

東南アジアにおける当社グループの市場シェアを拡大するという目的と、20X8 年までに完全なコスト削減を達成するという期待から、CODM は 20X8 年まで企業結合の成功をモニターする予定である。達成されたコスト削減額は財務チームによって見積られており、CODM は、ベータ・セグメントの収益・利益情報を組み合わせることで、この初期の期間における企業結合の業績を合理的に把握できると考えている。この期間が過ぎれば、Cannon 社の業績は取得日の期待値と比較してモニターされることはなくなるが、ベータ・セグメントの全体的な予算編成と見直しのプロセスの一部を構成することになる。

その後の業績

20X5 年 12 月の CODM への報告書には、次のように記されている。

- Cannon 社の買収の統合は計画通りに進んでいる。取得日のすべての目標は変更されていない。
- 第三者による最新の市場シェア情報によれば、当社グループの東南アジアにおける市場シェアは 16%である。
- Westferry 社は、20X5 年に終了した事業年度において、5 百万 CU の経常的な年間コスト削減を実現した。
- 当社グループは、当年度に 25 百万 CU の合併費用を計上した。
- 取得日以降、Cannon 社の従業員のうち 6%が退職したが、

当審議会の予備的見解は、企業が企業結合の業績を開示することを、CODM が当初の目的に対する業績をレビューしている間、要求するというものである。ただし、取得年度から 2 年目の年度末までに、CODM が企業結合のモニタリングを中止した場合には、その事実と理由を開示することが求められる。

Cannon 社の主要な経営幹部の全員が当社グループに留任している。

20X6 年 12 月の CODM への報告書には、次のように記されている。

- Cannon 社の買収は計画通りに進んでおり、増収及び増益に貢献している。ベータ・セグメントの収益は、当年度において 20%増加し、セグメント利益は 25%増加した。CODM は、内部報告に基づき、ベータ・セグメントの当期の増収及び増益は、主に企業結合の効果を反映したものと考えている。
- 第三者による最新の市場シェア情報によれば、当社グループの東南アジアにおける市場シェアは 18%である。
- Westferry 社は、20X6 年に終了した事業年度において、15 百万 CU の経常的な年間コスト削減を実現し、年間コスト削減の累計額は 20 百万 CU に達した。
- 期待されるコスト削減の総額に変更ないが、20X8 年までに完全に実現すると予想される経常的な年間コスト削減額は 22 百万 CU に留まる。現在では、20X9 年末までに年間経常コスト削減額 28 百万 CU が完全に達成される見込みである。
- 当社グループは、当年度において、さらに 15 百万 CU の合併費用を計上した。合併費用の総額は、システム移行費用が予想を下回ったため、48 百万 CU（当初予想の 55 百万 CU）に減少する見込みである。
- Cannon 社の従業員のさらに 4%が当年度中に退職したが、Cannon 社の主要な管理幹部は全員留任している。
- 経営者は、セグメントの収益及び利益、従業員の離職率、市場シェアに関する当初の目的を引き続き達成できると見込んでいる。

20X5年12月31日に終了した年度のWestferry社の財務諸表における開示

取得に関する情報

これらは、企業が適用することが求められるIFRS第3号の既存の開示要求事項である。

当審議会の予備的見解では、企業は期待されるシナジーについて、定性的な情報だけではなく、むしろ定量的な情報を提供することが求められている。この例示では、企業は単一の金額を提供しているが、企業は予想される金額の範囲を提供することができる。情報は、CODMがアクセスできるよりも高いレベルの集計で開示されている。予備的見解では、シナジー効果の詳細な内訳は求められていないが、必要に応じて提供することもできる。

20X5年10月1日、当社グループは、主に東南アジアを拠点とする加工食品・飲料の製造・販売会社であるCannon St Enterprises (Cannon社)の買収を完了し、1,500百万CUでCannon社の純資産の100%を取得した。

当社グループは、加工食品及び飲料の製造・販売における世界的なリーディング・カンパニーとなることを目指した全体的な事業戦略の一環として、Cannon社を買収した。この買収により、当社グループの東南アジアにおける生産・販売能力が向上し、成長著しい東南アジア市場へのアクセス向上が期待される。

当社グループは、Cannon社の事業活動をベータ・セグメントに統合することを計画しており、CODMはベータ・セグメントの情報を用いて、統合後の業績をモニターする。

買収により発生したのれんは300百万CUであった。のれんは、独立して識別可能ではなく認識されていないCannon社の集約された労働力(Assembled workforce)の価値と、当社グループがコスト削減を通じて実現すると期待している将来の経済的利益を表している。当社グループは、当社グループのサプライチェーン・ベスト・プラクティスの実施、購買力の向上、及びグループ全体のサポート機能の最適化により、経常的なコスト削減を実現することを期待している。当社グループは、Cannon社の事業が当社グループの既存事業と完全に統合された後の20X8年には、経常的な年間コスト削減の全額が達成されると予想している。当社グループは、予想されるコスト削減の現在価値を約250百万CUと見積っており、これらの削減を達成するためのコストを約55百万CUと見積っている。

当社グループの戦略に沿ったものであり、本件買収の目的は次のとおり。

- 20X8年までに、ベータ・セグメントの年間収益を30%、利益を35%、それぞれ増加させること(20X5年比)
- 20X8年までに東南アジアにおける当社グループの市場シェア

当審議会の予備的見解によれば、CODMは企業結合の業績を単独ベースでも、複合ベースでもモニターすることができるかとされている。この例示では、経営者は、企業結合の業績を最もよく表していることから、複合的な指標を用いて企業結合をモニターしている。

企業は、買収の成功をモニターするために使用する評価指標を取得年度に開示する。これは、CODMが買収をモニターするために使用する情報に基づいているため、買収ごとに異なる。評価指標は、金銭的なものであっても、非金銭的なものであってもよい。

を拡大すること（約15%から約20%）

- Cannon社のすべての主要な経営幹部を維持すること
- 20X8年までに、ベータ・セグメントで年間約28百万CUの経常的なコスト削減を達成すること（20X5年比）

その後の業績に関する情報

20X5年12月31日に終了した事業年度において、Cannon社の買収に伴う統合作業は予定どおり進捗した。当社グループは、

- 東南アジアでの市場シェアを16%に拡大した。
- Cannon社の主要な経営幹部全員が留任した。
- ベータ・セグメントにおいて、年間5百万CUの経常的なコスト削減を実現した。

経営者は、当社グループが買収の主要な目的を達成できると考えている。

経営者は、取得した年の目的に向けた進捗状況を報告する必要がある。

当審議会は、この情報を開示する具体的な要求事項を提案していないが、当該情報は利用者にとって有用であり、CODMの目的がどの程度達成されているかの理解を利用者に提供するという開示要求の目的を満たす上で、企業を支援することができる。

20X6年12月31日に終了した年度のWestferry社の財務諸表における開示

企業結合に関する情報

取得日の主要な目的は、参考のために、その後の期間にも繰り返される。

経営者は、取得日に Cannon 社の買収に対する目的を識別した。これらの目的は次のとおり。

- 20X8 年までに、ベータ・セグメントの年間収益を 30%、利益を 35%、それぞれ増加させること (20X5 年比)
- 20X8 年までに東南アジアにおける当社グループの市場シェアを拡大すること (約 15%から約 20%)
- Cannon 社のすべての主要な経営幹部を維持すること
- 20X8 年までに、ベータ・セグメントで年間約 28 百万 CU の経常的なコスト削減を達成すること (20X5 年比)

その後の業績に関する情報

20X6 年 12 月 31 日に終了した事業年度において、当社グループは Cannon 社の統合を継続している。また、

- ベータ・セグメントの収益及び利益は、企業結合前の収益及び利益に比べ、それぞれ 20%及び 25%増加した。
- 東南アジアでの市場シェアは 18%に拡大した。
- 20X6 年 12 月 31 日時点で、当社グループは Cannon 社のすべての主要な経営幹部を維持している。
- 20X6 年にベータ・セグメントにおいて、15 百万 CU の経常的な年間コスト削減を実現し、取得日以降に実現した経常的な年間コスト削減の累計額は 20 百万 CU となった。

経営者は、当社グループが買収に関するすべての主要な目的を達成すると見込んでいる。ただし、年間のコスト削減については、20X9 年以降に達成されるものと考えている。

スタッフによる例示 2: Libra PLC社とScorpio Limited社

背景情報

企業結合に関する情報

Libra PLC社 (Libra社) は、アトランティスでリーディング・ソーシャル・ネットワーキング・プラットフォームを運営している。Libra社は、主にそのプラットフォーム上のターゲット広告から収益を得ている。Libra社は、アトランティス証券取引所に上場しており、IFRS基準に準拠した財務諸表を作成している。

Libra社は過去10年間、急速に成長してきたが、経営者は、このような成長が長くは続かないのではないかと懸念している。そのため、経営者はLibra社の収入源を多様化するために、新たな成長機会を模索してきた。

20X7年1月1日に、Libra社は、オンライン食品配送プラットフォームを提供するScorpio Limited社 (以下「Scorpio社」という。) の100%の取得を現金総額1億CUで完了したことを発表した。Libra社とScorpio社は、共に12月31日を決算日としている。取得した識別可能な資産の取得日の金額と引き受けた負債の金額の純額は45百万CU (主にScorpio社のブランド価値) であった。この結果、55百万CUののれんが認識された。これは次のものを表している。

1. Libra社が買収によって実現すると期待している収益及び費用の相乗効果
2. Scorpio社の集約された労働力 (Assembled workforce) の価値

戦略の合理性と事業計画

この企業結合の戦略的根拠は、収益成長を持続させることにあ
る。Scorpio社は、注文ごとの一律の配送料、%ベースの手数料、
検索優先の広告料という3つの収入源を持っている。Libra社は、
今回の買収により、収益と費用の両面でシナジー効果が得られると
考えている。買収後は、Libra社の事業計画に基づき、次のことの

計画している。

1. 当社グループは、企業構造を見直し、次の2つの事業セグメントを設ける。
 - a. 広告 - グループの統合されたソーシャル・ネットワーキング及びフード・デリバリー・プラットフォームの広告
 - b. フード・デリバリー - フード・デリバリーサービスからの広告以外の収益
2. フード・デリバリーとソーシャル・ネットワーキングのプラットフォームを1つに統合し、既存のLibra社とScorpio社の利用者に提供する。これにより、当社グループが提供するソーシャル・ネットワーキングとフード・デリバリーの両方のサービスが、より多くの顧客に利用いただけるようになる。
3. 当社グループは、Scorpio社のサービスを促進するために、Libra社の既存の利用者に現金リベートを提供するマーケティングキャンペーンを実施する。この現金リベート制度は、20X8年12月まで続く予定である。
4. 両プラットフォームのサポート機能を統合し、費用を削減する。

買収プロセスの一環として、経営者は入札を裏付けるためにScorpio社のキャッシュ・フローをモデル化した。それらの社内での見積りに基づき、

1. 日々の合計アクティブ・ユーザー数は、20X7年に7-12%増加し、その後3年間は毎年3-5%増加すると予測している。
2. 当社グループの広告事業の収益は、20X7年に8%、20X8年に5%、その後毎年3%ずつ増加すると見込んでいる。
3. 当社グループのフード・デリバリー・セグメントの収益は、20X7年に12%、20X8年に7%、その後毎年4%ずつ増加すると見込んでいる。現金リベートのコストは、20X7年及び20X8年の収益増加分を相殺するものと見込んでいる。

4. サポート機能を統合することで、それらのサポート機能が個別に運営されていた場合と比較して、年間2百万CUの節約が可能になる。
5. 経営者は、年間コスト及び収益の相乗効果の現在価値を、それぞれ15百万CU及び40百万CUと見積っている。経営者は、これらのシナジー効果を得るために、約15百万CU(現金リベートを含む)の支出を見込んでいる。

目的と指標

最高経営意思決定者(以下「CODM」という。)が企業結合のパフォーマンスをモニターするために使用する指標を決定する際に、CODMは次の事項に留意した。

- 当該企業結合の主な目的は、2つのプラットフォームを統合し、統合後のプラットフォームの全体的なユーザー数を増やすことである。事業計画を成功させるためには、プラットフォームの円滑な統合が不可欠である。そのため、CODMは、統合されたプラットフォームの日々のアクティブ・ユーザー数の増加と、プラットフォームの統合状況をモニターする。
- 当該企業結合の戦略的根拠は、収益成長を維持することである。サポート機能を統合することで、Libra社は多少のコスト削減が可能となるが、このようなコスト削減は企業結合の焦点ではなかった。同様に、現金リベートにかかる金額も事業計画の重要な焦点ではない。
- プラットフォームの統合が計画されており、既存事業と取得事業の間で収益の相乗効果があるため、経営者は、被取得企業の業績を切り離すのではなく、各事業部門の収益の伸びや、統合されたユーザーベースの伸びに基づいて、企業結合の成功をモニターする。
- 経営者は、20X7年12月31日までにScorpio社の事業を完全に統合し、統合プラットフォームを立ち上げることを見込んでいる。CODMがレビューする統合された情報は、最初の数年間における企業結合の目的の達成を反映したものであり、統合プラットフォームが開発・導入された時点で、CODMは企業

どちらの例示でも、CODMはセグメント・レベルで買収の業績をモニターしている。しかし、買収のモニタリングは、必ずしもセグメント・レベルで行う必要はない。CODMは、企業の内部組織に応じて、被取得企業レベル、事業ユニットレベル、又はその他の適切なレベルで企業結合をモニターすることができる。

結合のモニタリングを停止すると見込んでいる。CODMは、その時点で、全体的な年次での予算編成プロセスや各セグメントの業績モニタリングの一環として、事業運営を見直すことになる。

その後の業績

20X7年12月のCODMへの報告書には、次のように記されている。

- 2つのプラットフォームで使用しているソフトウェアとデータベースの統合が技術的に困難であったため、統合プラットフォームは当初の予定された20X7年に開始されなかった。統合されたプラットフォームは、事業年度後の20X8年1月1日に開始された。顧客への現金リベートの提供も同様に延期され、20X8年1月に開始された。
- Libra社とScorpio社の日々のアクティブ・ユーザー数は、20X7年にそれぞれ5%と6%増加した。なお、20X7年には統合プラットフォームを導入していないため、20X7年の日々のアクティブ・ユーザー数の合計に関する情報はない。
- 20X7年のグループ全体の収益は、広告事業が5%、フード・デリバリー事業が8%、それぞれ増加した。
- 新しいプラットフォームの開始に問題が生じたものの、サポート機能の統合が功を奏し、20X7年には2.2百万CUの経常的な年間コスト削減を達成した。

当審議会の予備的見解では、企業結合の際にCODMが識別した主要な目的が、その後の期間でモニターすべき情報ではない場合、企業はシナジーの達成度を追跡・モニターする必要はない。

20X8年12月のCODMへの報告書には、次のように記されている。

- 20X8年の新プラットフォームの立ち上げは成功した。
- 新しい統合プラットフォームの日々のアクティブ・ユーザー数は、20X8年に10%増加した。
- 20X8年の当社グループの広告事業とフード・デリバリー事業の収益合計は、それぞれ12%、16%増加した。CODMは、内部報告に基づき、当期の広告事業の業績は主に企業結合の影響を反映したものと考えている。
- サポート機能の統合により、グループは20X8年に1.8百万

CUの経常的な年間コスト削減を達成し、取得以来、合計で4百万CUの年間コスト削減を達成した。

- 更新された内部での予測に基づき、当初の挫折にもかかわらず、20X8年以降の企業結合に関する経営者の当初の目的は未だ達成可能である。

20X7年12月31日に終了した年度のLibra社の財務諸表における開示

企業結合に関する情報

20X7年1月1日に、当社グループは、アトランティスに拠点を置くオンライン食品配送プラットフォームであるScorpio社の取得を完了した。この買収は、Scorpio社の発行済普通株式の100%を総額100百万CUの現金対価で購入することにより行われた。

当該取得により発生したのれんは55百万CUであった。のれんは、次のものを表している。

- 独立して識別可能ではなく認識されていないScorpio社の集約された労働力(Assembled workforce)の価値
- 抱き合わせ販売の機会による収益シナジー及びサポート機能の統合によるコスト削減により、当社グループが実現すると期待される将来の経済的利益。期待シナジーの現在価値は、コスト・シナジーが15百万CU、収益シナジーが40百万CUである。経営者は、これらのシナジーを実現するためのコストを約15百万CUと見積っている。

当審議会の予備的見解では、シナジーが生じると予想される箇所についての具体的な計画を開示することは要求されていない。

当社グループは、全体的な成長戦略の一環として、Scorpio社を買収した。当社グループは、Scorpio社のフード・デリバリー・プラットフォームとLibra社のソーシャル・ネットワーキング・プラットフォームを統合したプラットフォームを構築し、利用者が両サービスにシームレスにアクセスできるようにすることを計画している。ユーザーベースを拡大することで、Scorpio社の製品と当社グループの既存事業との間の収益シナジー効果を楽しみ、持続的な収益成長を実現することを見込んでいる。

当社グループは、製品ラインごとに買収の業績をモニターしている。当社グループの戦略に沿って、今回の買収に関する経営者の目標は、次のとおり。

- 20X7年に当社グループのソーシャル・ネットワーキングとフード・デリバリーの統合プラットフォームを立ち上げる。
- 統合プラットフォームにおける日々のアクティブ・ユーザー

数合計を、20X7年に7-12%、その後3年間でそれぞれ3-5%増加させる。

- 当社グループの広告事業からの収益を、20X7年に8%、20X8年に5%、その後毎年3%ずつ増加させる。
- 当社グループのフード・デリバリー事業の収益を、20X7年に12%、20X8年に7%、その後毎年4%ずつ増加させる。

企業は、IAS第10号「後発事象」を適用して、修正を要しない後発事象を開示する必要がある。これは企業結合に関連するため、例示に含まれている。企業はこの情報を別の注記で開示することもできる。

その後の業績に関する情報

当社グループの広告事業及びフード・デリバリー事業の収益は、それぞれ5%、8%増加した。

当社グループは、当年度において統合プラットフォームを立ち上げることができなかった。その結果、経営者は日々のアクティブ・ユーザー数の増加を統合的にモニターすることができなかった。代わりに、経営者はLibra社とScorpio社のプラットフォームの日々のアクティブ・ユーザー数を個別にモニターした。20X7年に、Libra社及びScorpio社のプラットフォームを利用する日々のアクティブ・ユーザー数は、それぞれ5%及び6%増加した。統合されたプラットフォームは、報告期間後の20X8年1月1日に開始された。当該遅延の結果、取得に関する経営者の目的に変更はない。

当審議会の予備的見解では、CODMが取得日に設定した評価指標をモニターしなくなった場合、評価指標の変更を開示することを企業に要求する。

この場合、統合されたユーザー数は入手できず、代わりに企業は2つのプラットフォームのユーザー数の増加を個別にモニターし、開示する。

20X8年12月31日に終了した年度のLibra社の財務諸表における開示

企業結合に関する情報

経営者は、取得日に Scorpio 社³の買収に対する目的を識別した。これらの目的は次のとおり。

- 20X7年に当社グループのソーシャル・ネットワーキングとフード・デリバリーの統合プラットフォームを立ち上げる。
- 統合プラットフォームにおける日々のアクティブ・ユーザー数合計を、20X7年に7-12%、その後3年間でそれぞれ3-5%増加させる。
- 当社グループの広告事業からの収益を、20X7年に8%、20X8年に5%、その後毎年3%ずつ増加させる。
- 当社グループのフード・デリバリー事業の収益を、20X7年に12%、20X8年に7%、その後毎年4%ずつ増加させる。

その後の業績に関する情報

当社グループは、20X8年1月1日に統合プラットフォームを立ち上げた。

20X8年12月31日に終了した事業年度において、新たに統合されたプラットフォームの日々のアクティブ・ユーザー数は10%増加し、当社グループの広告事業及びフード・デリバリー事業の収益は、それぞれ12%、16%増加した。

統合プラットフォームの立ち上げに伴い、20X8年12月31日時点で、取締役会は取得日の目標に対する取得事業の業績のモニタリングを中止した。代わりに、経営者は継続的な事業プロセスの一環として、当該事業をモニターしている。20X7年に統合プラットフォームの立ち上げが遅れたにもかかわらず、20X8年1月1日に立ち上げた後の業績は目的を上回っていると考えている。

当審議会の予備的見解では、IFRS第3号に開示目的を追加し、企業が利用者に対して、企業結合に関する経営者の目的がどの程度達成されているかを理解するのに役立つ情報を提供することを要求するとしている。

当審議会の予備的見解によると、企業は、取得年度から2会計期間以内にCODMが企業結合の業績を監視しなくなった場合には、その理由を含めて開示することが要求される。

³ 2021年12月ASAF会議資料‘AP4A: Staff example’ではLibra社とあるが、Scorpio社の誤りと思われるため、事務局にて修正

審議事項(2)-3

以 上