

---

|        |  |
|--------|--|
| プロジェクト | のれん及び減損  |
| 項目     | 2022 年 7 月開催会計基準アドバイザー・フォーラム (ASAF) への対応 (のれん及び減損) |

---

## 本資料の目的

1. 2022 年 7 月開催の会計基準アドバイザー・フォーラム (ASAF) では、セッションの 1 つとして、のれん及び減損プロジェクトで検討されている企業結合に関する開示が議論される予定である。本資料は、当該セッションに関する ASBJ 事務局の発言案についてご意見をいただくことを目的とする。

当該発言案は、第 124 回 ASAF 対応専門委員会 (2022 年 6 月 22 日開催) で ASBJ 事務局の気付事項に対して聞かれた意見を踏まえて作成している。

2. なお、本件に関連する国際会計基準審議会 (IASB) のボード会議の議論は、2022 年 4 月に行われており、第 123 回 ASAF 対応専門委員会 (2022 年 5 月 19 日開催) で概要を紹介し、ご意見を伺った。当該専門委員会資料は、本資料の付録として  
いる。

## ASAF 資料 (AP1) の概要及び ASAF メンバーに対する質問

### (開示の提案に対する実務上の懸念への対応の代替案)

3. これまでの検討から、企業結合に関する開示の提案 (本資料付録の別紙 1) を進める際、次の 4 つの実務上の懸念が識別されている。(スライド 10)
  - (1) 商業上の機密
  - (2) 将来予測情報
  - (3) 統合
  - (4) 監査可能性
4. 2022 年 4 月の IASB ボード会議では、前項の実務上の懸念に対処するための方法が、開示の対象となる企業結合の範囲 (Population of business combinations) と開示する情報の内容 (Amount of information) の 2 つの観点で検討され、それぞれ、特に、次の方法が議論の焦点となった。(スライド 11)

(1) 開示の対象となる企業結合の範囲

開示の対象を一部の範囲の企業結合とする。(本資料付録第 19 項(1)の「重大な企業結合のみ」を対象とする修正に対応)

(2) 開示する情報の内容

特定の状況において、企業に一定の情報の開示の免除を認める。(本資料付録第 19 項(2)の「コンプライ・オア・エクスプレイン・アプローチ」に対応)

**(開示の対象を一部の範囲の企業結合とする案)**

5. 開示の対象とする企業結合の範囲の識別方法として、次の 3 つの方法が識別されている。(スライド 14)

(1) 定量的な目線

例：IFRS 第 8 号「事業セグメント」第 13 項のアプローチ

取得した事業が、報告企業の収益、利益、資産合計又は純資産の 5%を超えるような企業結合とする。

(2) 定性的な目線

例：IFRS 第 5 号「売却目的で保有する非流動資産及び非継続事業」で非継続事業を識別するアプローチと同様のアプローチ

特定の報告セグメントの重大な部分 (a significant portion) を構成する、又は、分離した報告セグメントとなる企業結合とする。

(3) 要因／指標に基づく目線

例：IFRS 第 10 号「連結財務諸表」第 27 項及び第 28 項の投資企業の定義及び特徴を示して、投資企業を識別するアプローチと同様のアプローチ

情報が必要となる企業結合のタイプを記述し、ある企業結合が対象の範囲に入るか否かを決定するにあたり考慮するいくつかの要因／指標をリストで示す。

**(特定の状況において一定の情報の開示の免除を認める案)**

6. 開示の免除を認める案として、次の 2 つの方法が示されている。(スライド 20 及び 21)

(1) 入手不可能な情報／実務上、不可能であること

例：IFRS 第3号「企業結合」B64項(q)における免除 → 2021年で3例が発見された。

特定の情報を開示することが実務上不可能な場合に、情報の開示を免除することが考えられる。

(2) 情報は入手可能であるが、開示することで好ましくない結果をもたらす

例：IAS 第37号「引当金、偶発負債及び偶発資産」 → 2021年に110例を発見

開示を行うことにより、他社との係争における企業の立場が著しく不利になる可能性がある場合に、情報の開示を行わないことが許容されている。これと同様に、情報の開示により、企業結合の目的の実現ができない場合に、情報の開示を免除することが考えられる。

**(ASAFメンバーに対する質問)**

7. これを踏まえて、前項のそれぞれについて、次の質問が示されている。

**質問1**

仮にIASBが一部の範囲の企業結合のみを対象として、追加の開示を要求とした場合には、その一部をどのように識別すべきか。

- その一部を定量的な目線により識別すべきと考える場合、企業はどのような規準を検討することを要求すべきか。その閾値はどのようなものとすべきか。
- その一部を定性的な目線により識別すべきと考える場合、どのような定性的なラインとすべきか。
- IASBが要因又は指標に基づく目線を用いるべきと考える場合、(a)一部の企業結合をどのように表現するか。(b)どのような要因又は指標を提案するか。
- スライド14のアプローチ（上記の定量、定性、要因又は指標の3つのアプローチ）とは別又は組合せを提案する場合、追加の情報を提供せよ。

## 質問2

- a) スライド10に示された実務上の懸念（本資料第3項(1)-(4)）のいずれに対して免除を用いるべきか。
- b) スライド9の開示の予備的見解（本資料付録別紙1）のどの情報に免除を適用すべきか、適用すべきでないか。
- c) 識別された実務上の懸念に焦点を当てるために、免除をどのように記述するか。
  - － IFRS 会計基準又はその他の規制上のガイダンスの中に、実務上の懸念のある状況に効果的に焦点を当てるのに有用と考える免除の特徴はあるか。

## 発言案

### （第124回ASAF対応専門委員会で示したASBJ事務局の気付事項）

- 8. それぞれの質問に対して、次のように考えるとしていた。

## 質問1

開示の対象となる企業結合の範囲を絞るとの案に賛同する。

この点、取得した事業の質的、量的な影響は様々であり、一律の目線を設けることは難しいため、本来、企業が開示対象を判断すべきものと考えられ、そうした判断は企業情報の開示の実務でも行われていると考えられる。

ただし、利用者のニーズと提案されている開示を行うことのコスト（商業上の機密を含む）とのバランスを考慮すると、「重要性がある（material）」よりも相対的に目線を高くすべきと考えられる。

例えば、定量的な目線については、IFRS第8号「事業セグメント」で報告セグメントを設定する際に目安とされる財務数値を参考にして規模感が示されているが、5%がよいかどうかは別にして、このような目線を参考とすることは妥当と考えられる。

また、例えば、定性的な目線については、既存の報告セグメントとの関係が例示されているが、報告セグメントが定量的な規準で決定されることから、これらは定量的な目線に近いと考えられる。定性的な目線を考える上では、長期的な事

業戦略の中の位置付け、既存事業との連繋など、取得する事業の性質に焦点を当てた目線を示すことが考えられる。

さらには、要因／指標については、企業を取り巻く環境変化や市場動向との関係から、将来の発展の可能性を考慮した目線を示すことが考えられる。

## 質問2

- a) 免除は、商業上の機密に触れる場合に認めるべきと考える。開示の内容や粒度によっては、競合他社や取引先に有利な情報を提供する可能性がある。また、商業上の機密に該当しないと考えられるが、人事を示唆する情報は従業員の士気に影響を与える可能性があるため、関係者から慎重な対応が必要と指摘されている。これらの情報の開示は長期的に企業価値を毀損するリスクがあるため、そうしたリスクが合理的に予想される場合で、他の情報で代替できない場合には、開示の免除を認めることが考えられる。

なお、企業結合により、事業が統合され、企業結合の事後の業績を分離することが困難との懸念が生じている点に関しては、統合後の成果を提供することが企業結合後の事後の業績として誤解されないように、開示の免除を認めることも考えられる。しかし、その場合には、関連する情報が提供されない不都合も生じると考えられるため、情報の有用性に一定の制約はありつつも、統合後の情報を提供することが考えられ、免除を行わないことが考えられる。

- b) 免除は、取得の目的を評価するための指標と当該指標に係る事後の成果に認めるべきと考える。定量的な情報であり、商業上の機密に該当する可能性が高いと考えられるためである。
- c) アジェンダペーパーでは IFRS 第3号の例と IAS 第37号の例の2つの例が示されている。このうち、IFRS 第3号の例については、開示する情報は経営者が企業結合をモニターするのに使用する指標に関する定量情報であり、入手が実務上不可能とは言えないので、IFRS 第3号の例は参考にならないと考える。これに対して、IAS 第37号の例については、企業が保持している情報を開示することが企業に不都合を生じさせる点で、検討している状況と類似しており、IAS 第37号の表現が参考になると考えられる。

### (第124回 ASAF 対応専門委員会で聞かれた意見)

9. 第124回 ASAF 対応専門委員会では次の意見が聞かれた。

- (1) 本件で検討されている開示の提案とのれんの事後の会計処理は独立の論点であり、本来は別プロジェクトで扱うべきことを主張すべきである。
- (2) 免除を認める場合、企業が免除を行った場合に財務諸表利用者との間でコミュニケーションの行き違いが生じないように会計基準の手当てを検討すべきである。
- (3) 本件で検討されている開示の提案については慎重に対応すべきであり、取得する事業は質的、量的な影響が様々であり、収益や資産の5%のような形式基準を設けることは、実務的な感覚と整合しない。
- (4) 「重要性がある (material)」が投資家の意思決定に影響があるかないかの目線であるとすれば、それよりも目線を高くすると気付事項は財務諸表利用者の視点からは違和感がある。
- (5) 現行の実務では、スライドで示される定量的な目安よりも規模が大きくても企業結合を開示していないケースがあり、目線が高くないと開示が煩雑になるおそれがある。

**(発言案)**

10. 聞かれた意見を踏まえて、発言案を次のとおりとしている。

**質問 1**

我々は、実務上の懸念に対応する方法の1つとして、開示の対象となる企業結合の範囲を絞る案を追求することに賛同する。

その目線をどこに据えるかに関して、取得した事業の質的、量的な影響は様々であり、一律の目線を設けることは難しいと考えている。このため、本来、企業が開示対象を判断すべきものと考えられ、そうした判断は企業情報の開示の実務でも行われていると考えられる。また考え方として、利用者のニーズと商業上の機密を含む開示を行うことのコストとのバランスを考慮すると、「重要性がある (material)」よりも相当に目線を高くすべきと考えられる。

なお、開示すべき企業結合の識別は企業の判断が軸と考えるが、目安を示すことにより関係者を支援する可能性もあるため、スライドで示されたそれぞれの視点に関して我々の見解を述べる。

まず、定量的な目線について、仮に閾値を設けるのであれば、報告企業の収益、利益、資産合計又は純資産の5%超というスライドに示されている閾値は小さいという声が聞かれており、より慎重に検討すべきと考える。

次に、定性的な目線について、スライドでは既存の報告セグメントとの関係が例示されているが、これらは定量的な目線に近いと考えられる。このため、定性的な目線を考える上では、長期的な事業戦略の中の位置付け、既存事業との連繋など、取得する事業の性質に焦点を当てた目線を示すことが考えられる。

最後に、要因／指標については、企業を取り巻く環境変化や市場動向との関係から、将来の発展の可能性を考慮した目線を示すことが考えられる。

## 質問2

まず、質問 a) について、免除は、商業上の機密に触れる場合に認めるべきと考える。そうした情報の開示は長期的に企業価値を毀損するリスクがあるためである。例えば、開示の内容や粒度によっては、競合他社や取引先に有利な情報を提供する可能性があり、また、商業上の機密に該当しないものの、人事を示唆する情報は従業員の士気に影響を与える可能性がある。このため、そうしたリスクが合理的に予想される場合で、他の情報で代替できない場合には、開示の免除を認めることが考えられる。

なお、企業結合により、事業が統合され、企業結合の事後の業績を分離することが困難との懸念が生じている点に関して、統合後の成果を提供することが企業結合後の事後の業績として誤解されないように、開示の免除を認めるべきとの指摘はあるかもしれない。しかし、その場合には、関連する情報が提供されない不都合も生じると考えられるため、情報の有用性に一定の制約はありつつも、統合後の情報の免除を行わないことが考えられる。

質問 b) について、免除は、取得の目的を評価するための指標と当該指標に係る事後の成果に認めるべきと考える。定量的な情報であり、商業上の機密に該当する可能性が高いと考えられるためである。

質問 c) について、スライドで示されている IFRS 第3号の例は参考にならないと考える。これは、開示する情報は経営者が企業結合をモニターするのに使用する指標に関する定量情報であり、入手が実務上不可能とは言えないためである。これに対して、IAS 第37号の例は参考になると考える。企業が保持して

いる情報を開示することが企業に不都合を生じさせる点で、検討している状況と類似しているためである。

**その他**

示された質問に対応していないが、本件の開示の提案の検討を進めることに関して、次の2点をお伝えしておく。

第1点目は、提案される開示は、企業の戦略に係る情報といった非財務項目を含んでおり、我々は、このような項目は財務諸表外、例えば、経営者による説明での情報提供が適切と考えている。第2点目は、本件の開示の提案はのれんの事後の会計処理との関連が薄いにも関わらず、それらをパッケージとして検討が進められていることについて、検討の進め方に違和感を有している。

**ディスカッション・ポイント**

ASAF での発言案に関して、ご意見やご質問があれば伺いたい。

以 上



**第123回 ASAF 対応専門委員会（2022年5月19日開催）資料(2)****本資料の目的**

1. 本資料は、のれん及び減損プロジェクトに関する2022年4月の国際会計基準審議会（IASB）のボード会議（以下「本ボード会議」という。）における議論の概要を紹介することと、ASBJ事務局の気付事項についてご意見をいただくことを目的とする。

**これまでの経緯及び本ボード会議で議論された事項**

2. IASBは、現在、2021年9月のIASBボード会議で見直された計画<sup>1</sup>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。
3. 当該計画では次の項目を優先して議論を行うこととされている。
  - (1) 企業結合に関する開示の提案についての暫定的な決定
  - (2) のれんの事後の会計処理についてのフィードバックの具体的な諸側面の分析  
これには以下が含まれる。
    - ① のれんの耐用年数及びのれんが減衰するパターンの信頼性のある見積りを行うことが実行可能かどうか
    - ② IASBが償却を再導入することを決定したと仮定した場合に、償却に基づくモデルへの移行時に多額ののれんの認識の中止を行うことの潜在的な影響
4. IASBでは、現在、前項(1)の議論が行われている。2021年10月のIASBボード会議では、取得<sup>2</sup>の目的及びその後の業績に関する情報並びに期待されるシナジーに係る定量的情報を開示するとのDPの提案に関して、主に、開示の場所に係る課題

<sup>1</sup> 2021年9月のIASBボード会議の概要は、第118回ASAF対応専門委員会（2021年9月22日開催）でご紹介した。

<sup>2</sup> 本資料では、「企業結合」と同義で使っている。

の検討が行われた（DP の提案<sup>3</sup>は別紙 1 を参照。）。また、2021 年 11 月の IASB ボード会議では、いわゆるプロフォーマ情報など、DP における他の開示の提案も含めて、開示の場所以外の課題の検討が行われた<sup>4</sup>。

5. 本ボード会議では、別紙 1 の DP の開示の提案について、次の項目が取り上げられている。
  - (1) 開示に係る追加調査のフィードバックの紹介（AP18A）
  - (2) (1)のフィードバックを踏まえた、開示の今後の方向性の議論（AP18B）
  - (3) 本プロジェクトの今後の審議の計画（AP18）

### 開示に係る追加調査におけるフィードバック（AP18A）

#### AP18A の概要

6. AP18A の冒頭では、追加調査から得られた主なフィードバックが次のようにまとめられている。
  - (1) 多数の財務諸表作成者は、DP で開示が提案される情報が商業上の機密の性質を有することに懸念を示した。一部の財務諸表作成者は IASB スタッフが作成した開示例のレベルで情報を開示することは、全般的に商業上の機密にあたらないとしたが、開示例の中で商業上の機密と見られる特定の情報を指摘した。財務諸表利用者は、概ね、IASB スタッフの開示例のレベルを受け入れることができるとしており、当該開示例の情報は有用でありつつ、商業上の機密に関する懸念にも対処しているとしている。
  - (2) 一部の関係者は、DP で開示が提案される情報の中に将来予測的な情報が含まれると考えていた。IASB スタッフは、そうした情報の一部は、一部の法域における規制上の枠組みにおいて将来予測的であるとみなされる可能性があることを理解している。少数の法域では、財務諸表外で開示される将来予測的な情報に関して、「セーフハーバー」と呼ばれる保護の規制が設けられており、開示が誠実に行われた場合、企業は投資家の訴訟から保護されるとされている。そうした法域の財務諸表作成者は、財務諸表に将来予測的な情報を開示することによって追加的な訴訟が生じる可能性を懸念していた。しか

<sup>3</sup> DP では、2.4 項から 2.44 項及び 2.62 項から 2.68 項で示されている。

<sup>4</sup> 2021 年 10 月及び 11 月の IASB ボード会議の概要は、第 121 回 ASAF 対応専門委員会（2022 年 2 月 28 日開催）でご紹介した。

し、関係者の中には、規制当局を含めて、「セーフハーバー」の保護がないことが、IASB スタッフの開示例で示される情報を財務諸表に開示することの妨げにはならないと考える者もいた。

(3) 財務諸表作成者と財務諸表利用者のいずれも、取得された事業が取得者の既存の事業に統合される場合に、企業が DP で提案される情報を開示することができるかどうか、懸念を示した。多数の財務諸表作成者は、結合後の事業の業績が特定の企業結合から生じたかどうかを評価することは困難であると述べた。多数の財務諸表利用者は、単一の戦略的な目的を達成するために行われる一連の（複数の）取得に関して、より多くの情報を望むと述べた。

(4) 一部の財務諸表作成者は、経営者の目標（取得の目的が達成されているかどうかを判断するために設定する指標等）、そうした目標の達成度、及び期待されるシナジーに関する情報を監査人が監査できるかどうかを懸念していた。ほとんどすべての監査人は、監査可能であるが追加のコストがかかると述べた。

7. AP18A では、開示に係る追加調査におけるフィードバックを次に分けて紹介している。本資料の第 9 項以降では、一部、前項と重なるが、主に (3) のフィードバックを紹介する。

(1) DP の予備的見解を適用して開示される情報の有用性

財務諸表利用者のほとんどは、IASB スタッフが開発した開示例（次項 (1)）に示される情報は有用であると回答したとされている。また、財務諸表利用者の多くは、すべての重要性のある（material）企業結合に関する情報が必要としたが、一部の財務諸表利用者は、「重大な（significant）」企業結合に関する情報のみでよいと回答したとされている。

(2) 企業により開示されている財務諸表外の情報

IFRS 適用企業 19 社、米国会計基準適用企業 5 社の取得に関する開示をサンプルとして、取得の目的、経営者の定量的な目標等に関する開示の有無や程度をレビューした結果を示している。

(3) 次の実務上の課題

- ① 商業上の機密
- ② 将来予測的な情報

③ (被取得事業の既存の事業への) 統合

④ 監査可能性

8. 前項の実務上の課題に関する追加調査の主な方法は次のとおりであるとされている<sup>5</sup>。

(1) 開示例の開発及びテスト (調査に利用した開示例は AP18C に示されている<sup>6</sup>。別紙 2 を参照。)

(2) 予備的見解の特定の側面に関する ASAF (会計基準アドバイザリー・フォーラム)、CMAC (資本市場諮問委員会) 及び GPF (世界作成者フォーラム) のメンバーとの議論

### (実務上の課題へのフィードバック)

#### 商業上の機密

9. DP に寄せられたフィードバックでは、開示が提案された情報について、多数の財務諸表作成者が商業上の機密であることに懸念を示したとされている。今回、IASB スタッフが開示例を用いて行った追加調査では、次のフィードバックがあったとされている。

(1) 取得の目的及びその後の業績に関する情報 (別紙 1(a) 及び(b))

財務諸表作成者の大多数は、開示例に対して一定の懸念を示したものの、開示例で示された集約のレベルについては概ね許容可能であると回答した。ただし、開示例の中の個別の情報については、商業上の機密となるため要求されるべきではないとした。そうした情報には、従業員、マーケット・プラン (市場占有率、個別製品の市場への投入の計画)、収益/利益目標等の情報が含まれる。

(2) 期待されるシナジーに係る定量的情報 (別紙 1(c))

開示例のようにシナジーの定量的な情報を性質別に分解して示す (例えば総収益シナジー) ことが商業上の機密に当たるかどうかについて、財務諸表

<sup>5</sup> AP18A では、これ以外の IASB スタッフの追加調査として、企業により作成された開示のレビューの結果及びその他の情報及び証拠 (学術研究又は刊行物) の検討結果が紹介されている。これらは主に、本資料で紹介する実務上の課題以外に関係するため、本資料での紹介は省略する。

<sup>6</sup> 開示例の内容は第 120 回 ASAF 対応専門委員会 (2021 年 12 月 2 日開催) でご紹介した 2021 年 12 月の ASAF 会議で示されたものから変更されていない。

作成者の意見は分かっていた。一部の財務諸表作成者は、開示例で示されたレベルの情報は、しばしば財務諸表外において開示しているものと同程度のものであり、全体として商業上の機密とならないと回答した。その一方で、別の財務諸表作成者は、競合他社に企業結合の価格付けに関する情報を提供することになることや、定性的な情報よりも人員削減の規模や範囲についてより強い示唆を提供するものとなることを懸念していた。

また、財務諸表利用者は、概して、IASB スタッフの開示例で示されたレベルの情報は、商業上の機密についての懸念に対処しつつ、有用な情報を提供するため、受け入れることができると述べたとされている。

### 将来予測的な情報

10. DP に寄せられたフィードバックでは、開示が提案される情報について、将来予測的な情報であるとの意見があったとされている。これについて、主に米国等の一部の法域では、これらの情報が財務諸表で開示された場合に、セーフハーバー・ルールの対象外となる（訴訟リスクから保護されない）可能性が懸念されていた。
11. 今回の追加調査では、「セーフハーバー」ルールのある法域の財務諸表作成者が、将来予測的な情報を財務諸表に含めることにより追加的な訴訟リスクが生じることを懸念したが、規制当局者を含めた他の関係者は、「セーフハーバー」の保護がないことが、IASB スタッフの開示例で示される情報を財務諸表に開示することの妨げにはならないと考えていたとされている。さらに、次のアウトリーチの結果も示されている。
  - (1) 訴訟リスクを懸念する財務諸表作成者の大多数は米国に上場していた。米国と同様の保護があるのはカナダであった。他の法域、例えば、欧州では、企業は、将来予測的な情報に関して免責の文言を経営者による説明などの財務諸表外の文書に含めているが、財務諸表には当該文言を含めていない。
  - (2) 将来予測的な情報に関連する継続開示要求（以前の開示の見直しを定期的又はアドホックに求める要求事項）が存在する法域がある（オーストラリア、カナダ）。

## 統合

12. DP に寄せられたフィードバックと同様、財務諸表作成者からは、統合された事業の業績が特定の企業結合から生じたものであるかどうかを評価することは困難であるとの声が聞かれたとされている。

## 監査可能性

13. DP に寄せられたフィードバックと同様、財務諸表作成者からは、監査人が取得の目的及びその後の業績並びに期待されるシナジーに関する情報を監査できるのかについて懸念が示されたとしている。また、DP に寄せられたフィードバックでは、大多数の監査人から監査可能性についての回答はなかったとされているが、追加調査では、これらの情報は監査可能であるが、追加コストがかかると回答したとされている。また、監査人からは、取得の目的及び（当該目的の達成を測るための）経営者の目標が監査の対象に含まれることについて、監査が当該目的及び経営者の目標の適切性、合理性、及び達成可能性についての保証を提供すると解釈される可能性を懸念するとされている。

## **(関係者から提案された代替案)**

14. 多数の回答者が、取得に関するより良い情報を財務諸表利用者に提供しつつ、財務諸表作成者の懸念に対処する方法として、次を提案したとしている。
- (1) 重大な (significant) 企業結合についてのみ情報を要求する
  - (2) IFRS 実務記述書第 1 号「経営者による説明」の中で開示することを要求する
  - (3) 経営者の目標に関する情報を範囲として開示することを認める
  - (4) 経営者の目標に関する定量的な情報の開示を要求しない
  - (5) のれんの償却を再導入する

## **IASB ボード会議における議論の概要**

15. 本ボード会議では、特に、商業上の機密の懸念に関連して、主に、財務諸表作成者出身のボードメンバーから提案される開示は短期的な便益を提供するものであっても長期的に企業価値を毀損する可能性があるとして否定的な意見が示された。一方、主に、財務諸表利用者出身のボードメンバーから、情報の有用性を主張する意見が示され、意見が分かれた。

この点について、あるボードメンバーからは、財務諸表利用者のニーズの観点で、あればよいという程度ではなく、なければ困るという重要な情報を取捨選択する必要があるとの声が聞かれ、議長からは、すべての企業結合に適合する解は存在せず、バランスをとりながら進めていくしかないという意見が聞かれた。

## 開示の提案についての今後の方向性 (AP18B)

### AP18B の概要

16. AP18B では、開示に係る追加調査のフィードバック（本資料第 6 項から第 14 項参照）を踏まえて、開示要求の改善のためのアプローチが議論されている。

#### (開示の提案に係る便益とコストの分析及び今後の方向性についての選択肢)

17. DP に寄せられたフィードバックでは、取得の目的及びその後の業績に関する情報並びに期待されるシナジーに係る定量的情報を開示するとの DP の提案について、財務諸表利用者を中心にこれらの情報は有用であるとの声が聞かれており、今回の追加調査で示された開示例に対しても、財務諸表利用者から同様の意見が聞かれたとされている。一方、開示のコストについて、IASB スタッフの分析では、本資料第 9 項から第 13 項で示した実務上の懸念すべてをコストとして考慮すべきとされている。
18. IASB スタッフは、前項に示した便益及びコストを考慮して、次の 3 つの選択肢を示している。

- (1) DP の提案を進める（便益がコストを上回ると結論付ける場合）

この場合、情報の詳細さのレベルを説明する設例を開発する等、実務上の懸念を軽減する措置を検討することが考えられるとされている。

- (2) DP の提案を進めない（コストが便益を上回ると結論付ける場合）

この場合、IFRS 実務記述書第 1 号「経営者による説明」に開示要求を含めることが考えられるが、IFRS 会計基準を適用するすべての企業が IFRS 実務記述書を適用することを求められるか又は適用を選択するわけではないとされている。

- (3) DP の提案を修正して進める（修正することによりコストと便益のバランスをよりよくすることができる場合）

次項以降のように、DP の提案を修正する場合の代替案が説明されている。

### (開示に関する DP の提案を修正する場合の代替案)

19. IASB スタッフは、前項(3)の選択肢による修正案を、開示対象の範囲と開示の内容の2つの観点で整理している。具体的には、開示対象の範囲の観点から、今回の追加調査で回答者から提案された以下の(1)が示されている(本資料第14項(1)参照)。また、開示の内容<sup>7</sup>の観点から、以下の(2)~(4)が示されている。このうち、(2)及び(3)は、2021年10月のIASB ボード会議で示した代替案に含まれるものであり、(4)は、DP の作成過程では除外したものの追加調査において財務諸表利用者から一定の支持が聞かれたものである。

#### 開示対象となる企業結合の範囲を修正する

- (1) 開示対象を重大な (significant) 企業結合のみとする。

財務諸表作成者の一部から、DP で提案された最高経営意思決定者 (CODM) がモニターする企業結合を開示の対象とするアプローチが機能しないと指摘されており、この指摘に対応するものである。このように、開示対象を重大な (significant) 企業結合とすることで、重要性のある (material) 企業結合よりも開示の対象を絞ることを想定していると考えられる<sup>8</sup>。

#### 開示が要求される情報の内容を修正する

- (2) 一部の状況<sup>9</sup>において、企業が財務諸表に特定の情報を開示することを免除する、コンプライ・オア・エクスプレイン・アプローチを適用する。
- (3) 取得に関する経営者の目標の定量的な開示を要求しない(取得年度には目標とする指標の種類などの定性的な情報を開示し、その後の年度には当該指標の変化及びそれが目標を達成したかどうかの情報を開示する)。
- (4) 開示する指標を特定する(営業利益や営業利益率など)。

20. 前項の各々の代替案の利点及び欠点は、次のとおりであるとされている。

<sup>7</sup> AP18B では、「量 (amount)」という表現が使われている。

<sup>8</sup> 例えば、次のような記述がある (AP18B 第39項)。

『『重大な (significant)』企業結合に焦点を当てることは、すべての「重要性のある (material) 企業結合について情報の開示を要求することと比較して、企業が情報を開示する企業結合の数を減らすことにより、この懸念への対応に役立つ。』

<sup>9</sup> 財務諸表に開示することにより企業が取得の目的を実現できなくなることが合理的に予想される場合や、他の文書で開示する場合と比較して重大な追加的な訴訟リスクをもたらすと合理的に予想される場合が該当するとしている。



## 審議事項(1)-2

| 代替案                                   | 利点  | 欠点   |
|---------------------------------------|---|--|
| (1) 開示対象を重大な (significant) 企業結合のみとする。 | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 商業上の機密や将来予測的な情報による訴訟リスクのコストを便益が上回る重大な企業結合に関する情報が開示される。</li> <li>● 重大な (significant) 企業結合に関する情報は、経営者によってレビューされている可能性が高く、統合される場合であっても入手し得る。</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● すべての重要性がある (material) 企業結合に関する情報が必要であるという、財務諸表利用者からのフィードバックに対処しない。</li> <li>● 3つのレベルの企業結合の母集団に対する複雑な開示要求となる<sup>10</sup>。</li> <li>● 重大な (significant) 企業結合の閾値を決定することが困難である<sup>11</sup>。</li> </ul>                                    |
| (2) コンプライ・オア・エクスプレイン・アプローチを適用する。      | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 特定の情報の開示を免除することで、商業上の機密や将来予測的な情報の懸念を軽減することができる。</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 特定の情報の開示を回避するという選択肢が濫用される可能性がある。</li> <li>● 情報を開示しないことの理由の説明自体が、商業上の機密や将来予測に関する情報を含む可能性がある。</li> <li>● 企業に判断の説明を求めることにより、規制当局や監査人との緊張関係につながる可能性がある。</li> <li>● 「重大な (significant) 追加的な訴訟リスク」を、監査人や規制当局が強制力を持つ形で定義することは困難である。</li> </ul> |
| (3) 取得に関する経営者の目標の定量                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 取得年度に定量的な目標を開示することによる商業上の機</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 企業結合の当初の目標が達成されたかどうかの開示要求は</li> </ul>   |

<sup>10</sup> 本代替案の適用により、現在の IFRS 第3号「企業結合」における「重要性がある (material) 企業結合」及び「個々には重要性がない (immaterial) が合算した場合には重要性がある (material) 企業結合」並びに本代替案における「重大な (significant) 企業結合」に対するそれぞれの開示要求が適用されることになる。

<sup>11</sup> 「重大な (significant)」を定義する方法として、現行の IFRS 会計基準の例を参考に、定量的な閾値を設ける方法と定性的な閾値を設ける方法の2つの考え方が示されている。

## 審議事項(1)-2

| 代替案              | 利点   | 欠点  |
|------------------|--|---|
| 的な開示を要求しない。      | <p>密及び将来予測的な情報に係る懸念を軽減することができる。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 監査人が経営者の目標の合理性及び適切性自体について保証を提供するという不適切な期待ギャップの問題を解消することができる。</li> </ul> | <p>残るため、統合に関する懸念に対処しない。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 定量的な開示を伴わない場合、経営者の目標が達成されたかどうかの記述について、監査人による保証に関する課題が生じる可能性がある。</li> <li>● 定性的な情報の有用性は限定的である可能性がある。</li> </ul> |
| (4) 開示する指標を特定する。 | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 特定の指標は経営者の戦略とリンクしないため、商業上の機密及び将来予測的な情報に係る懸念を軽減することができる。</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 指標を特定すると、統合後に被取得企業の業績を切り離して、企業結合を評価できないという統合に係る懸念が高まる。</li> <li>● すべての企業結合に適用可能な指標を特定することは不可能である。</li> </ul>                               |

21. また、IASB スタッフは、前項のそれぞれの代替案を組み合わせることも可能であるとしている。例として、次の2つの組み合わせを挙げている。

(1) 重大な企業結合（前項(1)）と特定の指標（前項(4)）

重大な企業結合については DP の開示提案による情報を開示し、それ以外の企業結合については特定の指標を開示することを企業に要求する。

(2) 重大な企業結合（前項(1)）とコンプライ・オア・エクスプレイン・アプローチ（前項(2)）

重大な企業結合については DP の開示提案による情報を開示することを要求するが、商業上の機密の開示のコストが便益を上回るような一部の稀な状況においては開示を免除する。

22. なお、次の2つの代替案については、2021年10月のIASB ボード会議では議論したものの、今回検討する代替案から除外されている。

(1) 財務諸表以外の文書で開示されている情報の相互参照

IFRS 会計基準を適用して相互参照により情報を組み込むことで情報の重複を避けることはできるが、組み込まれた情報は財務諸表の不可欠な一部であるため、将来予測的な情報を財務諸表に含める等の実務上の懸念に対処しないとされている。

### (2) 目的ベースのアプローチ

当該アプローチにより開示する情報の柔軟性を企業に提供することができるとされるが、それでも DP で提案される開示の目的<sup>12</sup>を達成するためには、本資料第 7 項(3)の項目で示されるような実務上の懸念のある情報の開示が必要となる可能性があるとされている。また、公開草案「IFRS 基準における開示要求-試験的アプローチ-」と同様のアプローチを開発する場合には、本プロジェクトのタイムラインに影響する可能性があるとされている。

## ASBJ 事務局の気付事項

23. 本資料第 18 項の検討の進め方、及び第 19 項の代替案に関して、ASBJ 事務局は次のように考えている。

- (1) 財務報告に関する概念フレームワーク第 1.6 項にあるように、財務諸表利用者は自らの意思決定に有用な情報を財務諸表外からも入手しており、財務報告の目的は、財務諸表内の情報と財務諸表外の情報両方により達成されることが見込まれている。こうした中で、財務諸表注記に含めるものは財務項目に限定すべきであるが、ASBJ 事務局は DP で提案される開示は、企業の戦略に係る情報といった非財務項目を含んでおり、このような項目は財務諸表外（例えば、経営者による説明）での情報提供が適切と考えている。これを前提として、以下においてアジェンダペーパーでの代替案についてコメントする。
- (2) 本資料第 19 項(1)の案について、「重大な (significant)」の閾値の設定などこれを進めることの難しさはあるものの、意味のある企業結合に開示対象を絞り込むという基本的な考え方は同意する。
- (3) 財務諸表で情報提供を行う場合、企業結合を評価する指標としてどのような指標を開示するかに関しては、企業結合が多様であることから、第 19 項(4)のように開示する指標を特定することは馴染まず、経営者の裁量に任せるべきである。

---

<sup>12</sup> 企業結合から期待される便益と、経営者の目的が果たされつつある程度を財務諸表利用者が理解するのに役立つように十分な情報を開示すること。

- (4) 財務諸表作成者から示されている情報を提供することの懸念への対処として、コンプライ・オア・エクスプレイン・アプローチの代替案を追求することが考えられるが、その際には、開示の趣旨が損なわれないようにエクスプレインを適用する場合の情報提供の困難さの目線をどのように設定するかが検討の焦点になると考えられる。

### IASB ボード会議における議論の概要

24. 本ボード会議で予備的見解を修正する場合の代替案について聞かれた意見は次のとおりである。
  - (1) 開示対象を狭めることについては反対の意見は聞かれなかったが、重大な (significant) 企業結合に関してのみ開示を要求するという代替案については、「重大な」の閾値の設定が難しいなどの疑問の意見が聞かれた。
  - (2) コンプライ・オア・エクスプレイン・アプローチの代替案については、開示しない理由を説明するハードルを高くすればよいとして支持する意見と、その理由の妥当性を判断することの困難さなどから支持しない意見とで、意見が分かれた。
  - (3) 定性的な情報のみを要求する代替案については、財務諸表利用者の定量的情報に対するニーズに十分対処しないなどの意見が聞かれ、支持する意見は聞かれなかった。
  - (4) 開示する指標を特定する代替案については、すべての企業結合において有用な特定の指標を絞り込むことは困難であるという理由から支持しない意見が聞かれた。一方、DP の提案を進めないことを選好する財務諸表作成者出身のボードメンバーからは、もし当該提案を修正して進める場合に受け入れられるのはこの代替案又は目的ベースのアプローチであるという意見が聞かれた。

### 今後の計画 (AP18)

25. 本ボード会議のカバーペーパーAP18 では、今後の計画が次項以降のとおり説明されている。
26. まず、2022 年上期の今後の予定は、次のとおりであるとされている。
  - (1) のれんの事後の会計処理に関する次の具体的な側面に係る追加調査のフィードバックの要約を、IASB に提供する。

- ① のれんの耐用年数及びのれんが減衰するパターンの信頼性のある見積りを行うことが実行可能かどうか
  - ② IASB が償却を再導入することを決定したと仮定した場合に、償却に基づくモデルへの移行時に多額ののれんの認識の中止を行うことの潜在的な影響
- (2) 取得の目的及びその後の業績に関する情報並びに期待されるシナジーに係る定量的情報を提供する開示要求（別紙 1）を追加するという DP の提案を進めるかどうかの決定を、IASB に求める。
27. 2022 年下期の予定は、次のとおりとされている。
- (1) のれんの事後の会計処理についての決定を、IASB に求める。
  - (2) プロジェクトをリサーチフェーズから基準設定フェーズに移行させるかどうかについて、IASB に尋ねる。
28. 前項までの暫定決定の後、IASB スタッフは、本プロジェクトの残りの他の側面（減損テストの有効性及び簡素化、無形資産等）についての暫定決定を行うよう、IASB に求めるとされている。
29. IASB が本プロジェクトのすべての側面について暫定決定を行った後、IASB スタッフは、パッケージ全体がプロジェクトの目的に合致しているかどうかについて、IASB に尋ねるとされている。

**ディスカッション・ポイント**

ASBJ 事務局の気付事項（本資料第 23 項）について、ご意見をいただきたい。

また、2022 年 4 月 IASB ボード会議の議論について、ご質問があればいただきたい。

以 上

### 2021年10月のIASBボード会議で検討されたDPの開示提案

2021年10月のIASBボード会議で検討の対象とされたDPの開示提案は次のとおりである。

- (a) IFRS第3号B64項(d)を修正して、取得の主な理由を開示するという要求を企業が次のことを開示するという要求に置き換える。
  - (i) 当該取得を行った戦略的根拠
  - (ii) 当該取得についての経営者の目的
- (b) 企業が次のことを開示するという要求を追加する。
  - (i) 取得が行われた年度において、経営者<sup>13</sup>が取得の目的が果たされているかどうかをモニターするために使用する指標
  - (ii) 経営者が取得を目的と比較してモニターしている期間にわたり、当該指標を使用して、取得についての経営者の目的が果たされている程度
  - (iii) 経営者が取得についての目的が果たされているかどうかをモニターしていない場合には、その旨及びモニターしていない理由
  - (iv) 経営者が取得年度後2回目の年度の終了前に取得のモニタリングを停止する場合には、その旨及び当該取得のモニタリングを停止した理由
  - (v) 経営者が取得についての経営者の目的が果たされているかどうかをモニターするために使用する指標を変更する場合には、新たな指標及び変更の理由
- (c) IFRS第3号のB64項(e)を修正して、企業に次の開示を要求する。
  - (i) 取得した事業の営業を会社の事業と結合することから期待されるシナジーの説明
  - (ii) 当該シナジーが実現されると予想される時期
  - (iii) 当該シナジーの金額又は金額の範囲の見積り
  - (iv) 当該シナジーを達成するためのコスト又はコストの範囲の見積り

---

<sup>13</sup> 経営者については、IFRS第8号「事業セグメント」における最高経営意思決定者(CODM)とすることが提案されていた。

## スタッフによる例示 1: Westferry Inc社とCannon Street Enterprises社<sup>14</sup>

### 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

<sup>14</sup> (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。

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)

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。

- 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）

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。

#### 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。

## 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ます。

### 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

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。

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享受し、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<sup>15</sup>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。

<sup>15</sup> 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(1)-2**

以 上