（スタートアップのM&Aの傾向）
・買収対象企業の純資産が少ないケースも散見される。買収金額のおける暖簾相当額の割合が大きくなる。
・買収対象企業のビジネス基盤が弱いケースも多い。投資回収期間も長くなるケースもある。
・資金も限られるため、買収金額もそれほど大きくないケース（数千万円～２，３億円）もある。
（現行日本基準での傾向）
・PPAにおける無形資産認識はIFRSに比べると限定的（基準上の取り扱いも違う。日本基準ではのれんでも無形資産でも償却資産となる）。
・ビジネス基盤が弱い等の理由もあり、のれんの効果が及ぶ期間を長期で見込むことが難しいケースがあり、償却年数は短くなる傾向があるのではないか。
・償却年数の決定が監査上の主な論点の一つであり、検討に時間を要するケースが多い。
（非償却になると）
・PPAはIFRSと同等な基準になると想定されるが、その場合PPAに関わる専門家の利用などコスト増になることが想定される。
・のれんの減損テストもIFRSと同等の毎期の減損テストが求められることが想定されるが、これについても専門家の利用が必要になってくることもありコスト増が想定される。
・特に割引率の設定に関しては、新規性もあり、ビジネスリスクもあるスタートアップにおいては、重要な論点になることが想定される。
・ただし、上記の点は国際的にIFRSやUSGAAP適用企業では実施されていることであり、今まで日本基準を適用していた会社だからできないということはないのではないか。実際、日本のＩＦＲＳ採用企業でも実施されている。
・USGAAPやＩＦＲＳでもあるように、未上場企業などについて、のれんの減損テストの実務上の負担を避けるために、未上場会社における償却・非償却の選択適用の導入は検討の余地があるのではないか。

本スライドに記載された内容は個人の見解であり、所属している組織や団体の意見や立場を示すものではないことをご留意ください。