

I. はじめに

上場を目指すにあたって整備しなければならない社内の会計制度は多数ありますが、その中でも減損会計への対応には気を遣います。減損会計の難しいところは、検討する中でいくつもの判断や見積りが必要であり、その判断や見積りが将来の事業予測を伴うため不確実性が高く、利益操作を目的とした恣意性が介入するリスクが存在する点です。したがって、上場にあたっては見積りの不確実性に対応し、恣意性を可能な限り排除する体制を整備しておくことが求められます。

今回のSeiwa Newsletterでは、上場準備会社が減損会計に対応する会計制度を整備する際に、主に予算制度との関わりから留意すべき点を説明します。

II. 資産のグルーピング

固定資産を減損するかどうかの判断は、他の資産又は資産グループのキャッシュ・フローから概ね独立したキャッシュ・フローを生み出す最小の単位で行うこととされています。この単位を決定することが資産のグルーピングであり、減損会計への対応にあたってまず判断が求められるところです。

(1) 資産のグルーピングと予算制度

資産のグルーピングは管理会計上の区分や投資の意思決定を行う際の単位等を考慮することとされており、店舗や工場などの資産と対応して継続的に収支の把握がなされている単位がグルーピングの基礎となります。

(2) 相互補完性

上記(1)により決定された各単位から生じるキャッシュ・フロー

が製品やサービスの性質、市場などの類似性等によって他の単位から生ずるキャッシュ・フローと相互補完的であり、当該単位を切り離れたときに他の単位から生ずるキャッシュ・フローに大きな影響を及ぼすときには、複数の単位を組み合わせることで1つの資産グループと判断します。ただし、収支の悪い単位を収支の良い単位でカバーするといったように、資産グループの単位を大きくすることは減損回避につながる可能性があるため、監査人を交えて慎重に決定する必要があります。（【表1】参照）

(3) 主要な資産

資産グループが決定したら、減損の認識や測定に際して必要な将来キャッシュ・フローの見積期間の前提となる各資産グループの「主要な資産」を決定します。実務上は土地や建物が主要な資産と判断されることが多いでしょう。

なお、一度決定した資産のグルーピングや資産グループ内の主要な資産は、事実関係の変化など合理的な理由がない限り、みだりに変更することはできません。最初に監査人と十分に協議しておくことが大事です。

III. 減損の兆候の把握

減損の兆候とは「資産又は資産グループに減損が生じている可能性を示す事象」と定義されており、減損の兆候が把握された資産グループに対しては減損損失を認識するかどうかの判断を行わなければなりません。

会計基準には減損の兆候について4つの項目が例示されていますが、ここでは「営業活動から生ずる損益又はキャッシュ・フローが継続してマイナス」であるかどうかを判断するための体制を整備する際に留意すべき点を説明します。

【表1】キャッシュ・フローに相互補完性があると判断される例

一般的なグルーピング	キャッシュ・フローに相互補完性があると判断される例
店舗：1店舗	会社は通常店舗単位で収支を把握しているが、A地域の6店舗は経営陣がドミナント戦略を明確にして多店舗展開したものであり、予算管理も6店舗一体として行っている。
工場：1棟	工場Aと工場Bは同一の製品を製造している。2つの工場は隣接してはいないが近隣地にあり、同一の大口得意先へ出荷していることから、収支の把握や投資の意思決定も一体として行っている。
賃貸不動産：1棟	オフィスビルAと隣接してオフィスビルBを建設した。2棟のオフィスビルは一体としてテナントリーシングを行っており、Aのテナントの増床にBを充当している実態がある。

(1) 共通費の配賦

部門別損益の把握において本社費など特定の資産グループの損益に直接関係しない費用を配賦していなくても、減損会計における資産グループ別損益はこれらの費用を配賦して算定する必要があります。共通費の配賦方法は一律に定められてはいませんが、重要なのは一度決めた配賦基準は毎期継続して使用することであり、合理的な理由なく変更できません。

(2) 営業赤字になった資産グループの翌期予算

「継続してマイナス」とは、過去2期連続してマイナスであったこととされていますが、1期マイナス+当期もマイナスが見込まれるのであれば減損の兆候に当たりますし、2期連続マイナスでも当期の見込みが明らかにプラスであれば減損の兆候には該当しません。ただし、赤字から黒字化する予算が合理的であることを立証するハードルは低くなく、予算や中期経営計画を策定するための体制は極めて重要です。(詳細はIV参照)

IV. 将来キャッシュ・フローの見積り

減損の兆候が把握された資産グループについては、割引前将来キャッシュ・フローを見積って帳簿価額と比較し、減損損失の計上が必要かどうかを判定します。割引前将来キャッシュ・フローの見積りは取締役会の承認を得た予算等が基礎になるため、会社が合理的で実現可能な計画を策定できるかどうか重要な要因となります。

減損の兆候を認識したということは対象の資産グループは継続して赤字である場合が多く、IIIで述べたとおり、黒字転換する見積りが合理性をもって説明できなくてはなりません。そのためのポイントは次のとおりです。

(1) 予算策定プロセスの文書化

予算の合理性を経営者や監査人が評価できるよう、どのような根拠や仮定に基づいて策定したのかを文書化しておくことが

【表2】感応度分析の例

売上高 変動費	10,000 (±0%)	9,800 (-2%)	9,600 (-4%)	9,400 (-6%)	9,200 (-8%)	9,000 (-10%)	(前提条件)
40% (±0%)	25,000	23,800	22,600	21,400	20,200	19,000	・売上高10,000/年 ・成長率±0%
41% (+1%)	24,000	22,820	21,640	20,460	19,280	18,100	・変動費40%
42% (+2%)	23,000	21,840	20,680	19,520	18,360	17,200	・固定費3,500/年
43% (+3%)	22,000	20,860	19,720	18,580	17,440	16,300	・見積期間10年
44% (+4%)	21,000	19,880	18,760	17,640	16,520	15,400	・資産グループの簿価20,000
45% (+5%)	20,000	18,900	17,800	16,700	15,600	14,500	

⇒ 売上高と変動費が計画値から乖離した場合、10年分の割引前将来キャッシュ・フローの見積りがどの程度変化するかを分析した。過去の予算と実績との乖離は、売上高が4%以内、変動費が2%以内に収まっており、不確実性を考慮しても減損リスクは高くないといえる。(売上高-4%/変動費+2%のときの見積額は20,680であり、簿価を上回る)

重要です。その際、特に以下の点に留意してください。

- 売上や原価の計画数値については、入手可能で客観的な外部情報(市場予測、会社の市場シェア、原材料価格など)と紐づける。
- 計画数値間の説明に矛盾が生じていないか確認する。
(例: 広告宣伝の拡大で販売数量を増やす戦略としておきながら、広告宣伝費予算が増加していない)

(2) 見積りの不確実性の評価

割引前将来キャッシュ・フローの見積りにあたり、その不確実性を経営者自身が評価することが重要です。見積りの不確実性を評価する方法の一つに「感応度分析」があります。これは、計画数値の前提となっている主要な仮定が変化した場合に割引前将来キャッシュ・フローの見積額がどの程度変化するかを分析する手法です。(【表2】参照)

(3) 予算実績比較

近年、上場後まもなく業績を大幅に下方修正する事例が見られることから、予算の精度は上場審査において重要なポイントとして位置づけられています。予算と実績を適時適切に比較し、予算達成又は未達の原因を分析することで、将来より精度の高い予算を策定できるようになります。

減損会計においても、仮に予算達成が難しいと見込まれる場合には、計画数値に過去の予算達成割合を加味するなど、将来キャッシュ・フローの見積額に一定の修正を織り込んで判断に用いることが考えられます。

ご質問等は下記までお願いいたします

メール : research@seiwa-audit.or.jp

ウェブサイト : <http://www.seiwa-audit.or.jp/contact/>