

第4回 スタートアップ・イノベーション促進ワーキング・グループ 議事録

1. 日時：令和7年3月28日（金）9:00～11:01

2. 場所：オンライン会議

3. 出席者：

（委員）落合孝文（座長）、芦澤美智子、堀天子、間下直晃

（専門委員）岩崎薫里、川本明、瀧俊雄、藤本あゆみ、増島雅和、宮下和昌、森澤充世

（事務局）稲熊次長、山田参事官

（説明者）

飯沼 良介 一般社団法人日本プライベート・エクイティ協会 会長

安田 昌史 GMOインターネットグループ株式会社 取締役 グループ副社長執行
役員・CFO グループ代表補佐 グループ管理部門統括

岸本 大輔 GMOインターネットグループ株式会社 グループ財務部 連結チー
ム マネージャー

中島 慧美 GMOインターネットグループ株式会社 グループ財務部 連結チー
ム リーダー

丸山 敦士 GMOインターネットグループ株式会社 グループ財務部 経営企画
チーム（IR）

玉川 憲 株式会社ソラコム 代表取締役社長

山崎 紘彰 株式会社ソラコム Chief of Staff

新発田 龍史 金融庁 審議官

野崎 彰 金融庁 企業開示課長

倉持 亘一郎 金融庁 国際会計調整室長

4. 議題：

（開会）

スタートアップの成長促進に向けたのれんの会計処理の在り方の見直しについて

（閉会）

5. 議事概要：

○山田参事官 定刻となりましたので、ただいまから規制改革推進会議第4回「スタートアップ・イノベーション促進ワーキング・グループ」を開催いたします。

本日は、オンラインで開催しております。

本日のワーキング・グループは、内閣府規制改革推進室のユーチューブチャンネルにお

きましてライブ配信を実施しております。御視聴中の方は、動画の概要欄にあるURLから資料を御覧ください。

参加者の皆様におかれては、会議中は画面をオンにし、マイクはミュートでお願いいたします。御発言の際は、ミュートを解除して御発言ください。

本日は、落合座長、芦澤委員、堀委員、間下委員、岩崎専門委員、川本専門委員、瀧専門委員、藤本専門委員、増島専門委員、宮下専門委員、森澤専門委員が御出席です。

以降の議事進行につきましては、落合座長にお願いいたします。

○落合座長 落合でございます。

それでは、本日の議題に入ります。

本日は、「スタートアップの成長促進に向けたのれんの会計処理の在り方の見直しについて」の御議論をいただきます。

なお、川本専門委員は、本日発表いただく日本プライベート・エクイティ協会の会員企業であるアスパラントグループで役職をお持ちですが、本日は規制改革推進会議の専門委員として出席していますので、御報告をさせていただきます。

まず最初に、本議題に係る要望者からヒアリングをします。

最初に、一般社団法人日本プライベート・エクイティ協会から御説明をいただきたいと思っております。よろしくお願いたします。

○一般社団法人プライベート・エクイティ協会（飯沼会長） ありがとうございます。日本プライベート・エクイティ協会会長の飯沼と申します。どうぞよろしくお願いたします。また、このような貴重な機会をいただきましてありがとうございます。

私どもの提言書がお手元に行っているかと思っておりますけれども、こちらをベースにまず御説明をさせていただければと思っております。

皆さん御存じのとおり、本日はスタートアップのお話ではあるのですが、我々日本プライベート・エクイティ協会の会員は365日M&Aばかりやっているメンバーです。M&Aをやる上で、全てのステージ、いわゆる我々が投資をするステージ、レバレッジを引いてくるステージ、エグジットをするステージ、ある場合にはIPOをするステージ、全てのステージでのれんの問題に頭を悩まされています。なぜ、現行、日本は定期償却しているのだろう。もっと言うと、これを課題に感じているのかどうかという共通認識を取るために、昨年の秋に協会員にアンケート調査をいたしました。当時70社ぐらい協会員がいたのですが、40社から回答がございまして、うち38社が大きな課題があるのでこれを改善してほしいという要望がございました。

まず、協会員、いわゆる僕らが主体的にM&Aをやっているメンバーからの意見で、実際、ほかの方々、M&Aに関わるいろいろな業界の方々も課題に感じているのかどうかということで、フィナンシャルアドバイザー、レバレッジを提供する銀行、IPOを主幹事証券としてやっただく、アンダーライターとしてやっただく証券会社、会計士の方々、一部、実はASBJのメンバーにもヒアリングを行っています。そうした結果、ほぼ全員がM&Aにおい

ては課題があるということをおっしゃっていただきました。

ちょっと語弊がありますので、ASBJのメンバーの方々数人にヒアリングをしましたけれども、実はM&Aにおいてのれんが課題であることをあまり認識されていっしやらなかったというのも私は非常に驚きでございました。

のれんの定期償却に関する¹アンケートを取りながら、かつ、業界のヒアリングをしていく中で、やはり日本が今後M&Aを通じて経済成長を促す上でもこれを提言すべきだということで、3月4日に臨時社員総会を開催いたしまして、現在では72社のGPがいますけれども、欠席を除いたり、72社のうち64社からこれを提言してほしいということで賛成票が入りました。72社にはGICとか台湾のファンドが入っているので、そういった人たちはもともと参加しませんし、そういうことを考えますと約9割のGPがこの提言に賛成票を投じていっしやいます。

実際、我々のステージでどういうふうな課題があるかということでございますけれども、提言書の2ページ目に「課題」というところで5つ挙げてございますので、そちらを御覧いただければと思います。

これも、我々が調査する中で非常驚いた発見です。今頃発見したのかという話ですけども、フィナンシャルアドバイザーは、我々が売却をお願いしたときに、買手候補者のロングリストにJ-GAAPを外すケースが非常に多い。そこを仕分けをするということだそうです。

なぜかという、J-GAAPの企業はのれんの定期償却を気にして高い金額を出してくれないということで、そもそも買う意識がIFRS企業と比べれば小さいということで、もうロングリストに入れてもしょうがないと考えられるところもあり、ロングリストから外すということもある。

これは裏を返すと、本来であれば日本のすばらしい企業を日本企業が買ってさらに成長したほうがいいところを、日本のすばらしい企業が海外に流出していくところにもつながっているということを感じました。

さらには、これは投資をする段階なのですけれども、我々、常にのれんの問題を気にします。のれんが投資会議で必ず議論に上がってくるのは、どれくらいのれんがつくのかという話をします。

例えば、僕らは事業承継の案件が非常に多いのですけれども、中小企業・中堅企業に関しては事業承継の案件が非常に多いです。事業承継の会社の場合、非常にいい会社ですけども、僕らで議論するのは正常収益力、EBITDAということを必ず議論します。

なぜかという、オーナーは、言葉は悪いですけども、いろいろなところでお金を吸い上げていくところがあって、純資産がたまっていかないというところがあります。なので、正常収益でみた²EBITDAはめちゃめちゃ出ているにもかかわらず、純資産は築されてい

¹ 「そういう」と発言していたが、発言趣旨の明確化のため修正

² 「ワンショットで見たときには」と発言していたが、発言趣旨の明確化のため修正

ません³。我々が経営すれば流出しないだろうEBITDAに戻すと、下手をするとEBITDAが1.5倍ぐらい出ている。その部分は長年ずっと流出をしてきているので、純資産がたまらないのですよね。だけれども、正常収益のEBITDAで僕らは買収していくので、純資産が非常に低い中でも正常収益で見ますので、どうしてもここにのれんの大きな金額が出てくる。

そうすると、これがあまりにも大きいと、J-GAAPの企業が日本は多いですから、買手がいないのではないかということで、僕らは買うときに躊躇してしまうということが発生してきます。

3番目は、グロースマーケット。我々は最近、グロースの会社を買収することもございますし、もっと言うと我々の既存ポートフォリオ先がベンチャーを買収するときもあります。ここでも、ロールアップをするときに気にするのがのれんの問題です。

ここは我々よりもスタートアップをやっている皆さんのほうが常日頃感じているかもしれないかもしれませんが、先日、とあるVCの非常に有名なところとお話をしましたけれども、これもさっきの海外流出と同じような話をされていました。

エグジットをする際に、ある投資先で、日本企業はマイノリティ、ちょっとしか持ちたくないという話になって、結局は海外の会社を買っていったと。これも日本の優秀なスタートアップが流出する一つの事例ではないかなと思っていますし、東証の方とも議論しましたけれども、東証の方も、皆さん御存じのとおり、グロース市場のロールアップが進まないこと、株価が低迷していることについては非常に課題で考えてらっしゃっていて、とは言いながら、やはりのれんの問題があるのでロールアップが進まないということを東証としては認識されておられました。

4番目、ここもスタートアップの方々はあまり感じられないかもしれませんが、我々はバイアウトではレバレッジをつけて買います。レバレッジをかける際にのれんが大きいと、外形上、営業利益が一旦マイナスになったり、のれんを償却していくと純資産がマイナスになる、いわゆる債務超過に一時的になる可能性がある。

そうすると、外形的に銀行はお金を貸せなくなるのですね。いわゆる格付の問題で要注意先にしなければならないので、銀行から我々が言われることはどういうことかという、買収すると同時にIFRSに移行してくださいと。出している会社のキャッシュフローは変わらないのに、外形的に銀行の中で格付を変えなければいけないので、IFRSに移行してくれと言われるのです。

これもおかしい話で、会社が出す営業の力、キャッシュフローは何も変わらないのに、会計の仕方を外形的に変えるだけでお金が出るという、とんでもない話ではないかなと考えています。これは銀行協会のほうでも、去年の3月25日の全銀協の報告でもこの問題が挙げられています。銀行側も認識をしているということです。

5番目です。我々はIPOする際に、特に非公開化した案件を再上場させる場合に、必ずと

³ 発言趣旨の明確化のため追記

言っているほど証券会社から、のれんの問題があるので当期利益が低くなってしまい、そうすると株価がつかないリスクがあるのでIFRSに対応してくださいと言われています。

ということは、結局、買うときにはまずのれんの問題を心配しなければいけない。それで、レバレッジで心配をしなければいけない。エグジットをする際にも、例えばIPOであればのれんの問題を考えなければいけないということで、全てのM&Aの段階で課題として浮き彫りになってきている。

これは、世界はどうなっているのかということで我々は調査したのですが、皆さん御存じのとおり、2001年にアメリカが変えて、2004年からIFRSが追随しているのですが、なんと、のれんの定期償却をしているのは日本とスイスしかないわけです。

のれんを学術的にロジカルに言うと償却をしなければいけない、これはよく分かります。ただ、国際比較論の中で、海外がM&Aを積極化させていく中で、のれんに関しては、IFRSが今進めているやり方、非償却で行っているということになっているので、これに合わせるべきではないかということで、我々としては提言として、すぐにIFRSに移行するのは大変でしょうから、段階的にIFRSに移行していくというのが正しいのではないかと考えています。それを我々としては今回提言をさせていただければと考えてございます。

もちろん、調べていくと、ドイツは非常に合理的なのれんの償却の仕方をしています。例えば、上場企業でも単体の企業、連結しなくていい企業であれば、ドイツ会計基準でいい。ただし、会社を買収して連結をしなければいけないところ、子会社を持って連結しなければいけないところについてはIFRSで合わせろということを行っていますし、未公開企業の場合には、御存じのとおり未公開企業のIFRSがありますので、私なんかはドイツがやっているようなやり方は非常に合理的ではないかと考えます。これは個人的な意見です。

ちょっと長くなりましたけれども、最後に、調査結果の補足資料を見ていただいて、これが生の声です。大手証券会社は全てヒアリングをしていますし、大手の銀行にもヒアリングをしています。会計事務所も非常に面白いコメントをしておりましたが、時間の関係で省略いたします。

補足資料の12ページ、A証券会社です。最初のブレットですけれども、トレードセール時のJ-GAAP採用の買手との関係というところで、2行目です。会社の収益力にかかわらず高い評価を受ける会社であればあるほどのれんが大きくなり、買収できる買手が減るという構造的な問題があると証券会社も言っています。ということは、高い評価を受ける会社がどこかにトレードセールされたほうがいいのに、されない構造的な問題があるということです。

3つ目のブレット、IPOのところの2行目も御覧いただければと思います。ちょっと読みます。のれんの大きな会社は、どれだけいい会社であったとしてもJ-GAAPでは評価が下がりやすくなる。さらには、当期利益⁴がマイナスになると上場そのものへの可否が出てくる。

⁴ 「最終利益」と発言していたが、発言趣旨の明確化のため修正

なのでIFRSに対応してくださいということをおっしゃるわけです。

14ページ目、B証券会社。4つ目のブレットでございます。クロスボーダー案件において、J-GAAP採用企業がのれん非償却の海外企業との買収価格の競争となった場合も、同様にJ-GAAP採用企業が不利となるケースが想定される。日本企業が買収できない結果として、日本企業の国際競争力が低下するおそれがあるということをおっしゃっています。そういうことを各証券会社はみんな言っているのですよね。

最後に、銀行のコメントを紹介して終わりたいと思います。18ページ目を見ていただければと思います。A銀行です。2つ目のブレットで「然しながら」というところですが、銀行の信用格付上は、「PL赤字」や「実態債務超過」は、要注意先を検討する外形基準であり、結果として与信コストが発生することもあり得るということで、結局はマイナスになる場合についてはIFRSをやってくれ、もっと言うと、PLが一時的に最初の1年目は赤字になる可能性もあるので、その場合にはIFRSに対応してくれと言われてしまうということです。

結局、我々はほとんどのケースでIFRSに対応しているのですが、過去、我々は一部上場企業の非公開化もやっていますが、一部上場企業でEBITDAが10億出ている、銀行からの要請でIFRSに対応しなければいけないということになっています。

最後に、B銀行です。これは先ほどちょっと御紹介しましたけれども、最後から3行目です。「今年の」というのは去年でございます。今年の3月25日の全銀業報告書やFSAアンケートでも課題になっており、投資家拡大、共通言語・認識で市場参加してもらうには必要事項のため、大手銀行でも頑張っていきたい。これはのれんの問題ですね。これについて銀行としてもやっていきたいということをおっしゃっておられます。

ちょっと長くなりましたけれども、以上がPE協会、M&Aを日頃からやっている我々として、全ての段階で課題となっているということの御紹介をさせていただきました。ありがとうございました。

○落合座長 御説明、どうもありがとうございました。

続きまして、GMOインターネットグループ株式会社から御説明をお願いいたします。

○GMOインターネットグループ株式会社（安田CFO） ありがとうございます。

皆様、おはようございます。GMOインターネットグループのCFOを務めております安田と申します。

簡単に自己紹介をいたします。私、GMO入社までは、監査法人で会計士として4年ほど働いておまして、入社以来25年間、M&Aなどの戦略やCFO業務に関わっております。

次のページをお願いします。

冒頭、言葉遣いについての補足になるのですが、私どもは「M&A」とか「買収」という用語を使わないで、「仲間作り」と表現しているのです。これは、私どもがフラットなグループ経営を大切にしておまして、上から目線に感じる言葉を禁止するという目的のためにこのように使っております。

本題ですけれども、本日は仲間作りにおける会計ルールが、特に上場後の当社グループの戦略と経営判断にどのような影響を与えてきたのかという点について、25年間の成長の歴史を振り返りながら簡潔にお伝えしたいと思っています。

次をお願いいたします。

簡単に当社の概要について御説明をいたします。

1995年の創業以来、インターネットのサービスインフラとなる事業を展開しておりまして、現在は銀行、証券といったインターネット金融事業、広告・メディア事業、暗号資産事業、さらにはサイバーセキュリティー事業を展開しております。現在では、連結114社、当社を含めて上場10社の総合インターネット企業グループとして、グループ全体の合計の時価総額が約1兆5000億円、7,565名の連結の仲間とともに事業を推進しております。

ちなみに、会計基準ですけれども、私どもはJ-GAAPを現在適用しております。上場しているグループ会社は2社⁵がIFRS適用企業となっております。

次をお願いします。

次に、当社は1999年に当時のジャスダックに上場したのですけれども、それ以降の25年間の連結業績の推移をグラフに示しております。下の部分には、当社のグループ会社が上場してきた年表などを表示しております。

御覧のとおり、売上、営業利益ともに継続的に成長を続けておりまして、上場当時は売上高37億円、営業利益7億円だったのですが、昨年12月決算では連結売上高2774億円、営業利益466億円まで成長しております。

そして、御覧いただきたいのが2006年と2007年の間に赤い縦線があるのですけれども、実は2006年までの積極的な仲間作り、M&A戦略がその後の持続的な成長の基盤を築いているのです。2007年にローン・クレジット事業からの撤退で大きな損失を出しましたが、2006年までのM&A、仲間作りの成功もあり、その後も成長を続けております。

次をお願いします。

こちらが年度ごとの当社の仲間作りの件数の推移です。オレンジと青がありますけれども、オレンジが株式交換で仲間作りをしました。現金で仲間作りをしたのは青です。これは手法の違いです。やはり2006年度でトレンドが大きく変わっているのがお分かりになるかと思います。

2006年には、平たく言うと会計のルール変更があった。持分プーリング法という企業結合の会計基準が廃止になったというのがあったのです。逆に、この変更前は株式交換による仲間作りを非常に積極的に展開していたのがお分かりになるかと思います。

次をお願いします。

ここで、仲間作りにおける会計ルールが当社の戦略にどのような影響を与えたのかというところを簡単に説明しますと、持分プーリング法というのが、合併や株式交換でM&Aした

⁵ 「1社」と発言していたが、発言に誤りがあったため修正

会社のBSにある資産と負債をそのまま帳簿価額に引き継ぐ、帳簿価格で合併する、あるいは連結するので、のれんの発生がなかったのですね。

次をお願いします。

こうした会計ルールが仲間作りにどのように影響を与えてきたのかといいますと、2006年度までは26件の仲間作りのうち株式交換の手法でやったのが12件で、この12件は持分プーリング法でのれん発生なし。2007年以降、先ほど青線ばかりだったのですけれども、それは株式交換を使わなくなりましたので、現金ディールになりました。したがって、のれんの償却負担をしつつ成長を続けてきた。そんなサマリーになるかと思います。

もうちょっと具体的に、私どものグループジョインの事例を挙げて説明したいと思います。2つあります。

1つ目は、2004年にグループジョインしましたGMOペイメントゲートウェイという会社です。これは、2004年に当社が連結営業利益28億円のとときに、65%のバリエーションで38億円で仲間作りとしてグループジョインしました。手法は株式交換だったので、のれん計上額ゼロ、償却額もゼロ、私どもの連結営業利益に占める割合もゼロです。

仮に、現金でやった場合にはどうなるかというところを下に赤字で出しているのですが、のれんが35億円出て、当時のれん償却が5年でやっていたので7億円出ました。そうすると、連結営業利益に占める割合が25%⁶で、GMO-PGの当時の連結利益も年間約1億なので、これはのれん負けしているわけです。このようなレベルののれん償却負担があったら、分かりませんが、もしかしたらGMO-PGのグループジョインというのが厳しい判断だったかもしれません。

現在、GMO-PGの時価総額は、プライム上場企業でして、約6000億円なのですね。当時の100%ベースでいきますと120倍になっているのですが、このようなことから、当時ののれんに関する会計ルールが当社の成長戦略に大きな影響を及ぼしているのがお分かりなるかなと思います。

続いて、2つ目の事例です。2022年に行いましたイエラエセキュリティという会社です。2022年度は、当社の連結営業利益は437億円です。イエラエは50%のバリエーションで92億円、現金ディールでした。そこから計上されるのれんが76億円、償却額は10年償却で7.6億円なのですが、もう既に当社の437億円に占めるのれんの償却負担が、御覧いただきますように2%ということで、この規模ですとこのグループジョインの経営判断が障害にならなかった。そういう結論になるかなと思います。

まとめますと、2006年以前は、我々の利益規模は小さかったのですが、株式交換で積極的に仲間作りをしてまいりました。一方、2006年以降は、のれんの負担というのはありましたが、その時々々の利益の規模に応じてのれんの負担を吸収していったといった成長戦略を取っていたなと思っております。

⁶ 「28億円」と発言していたが、発言趣旨の明確化のため修正

次のページをお願いします。

そして、今後どうするのかというところで言いますと、私ども、今後長期的な持続的な成長を踏まえて、IFRS適用というのは国際間の比較可能性を担保するというのはあるのですが、成長戦略として大規模な仲間作りに備えるために、実はIFRS適用を準備しているというのが現状でございます。

次をお願いします。

一方で、IFRSの導入コストはどうかというところでいきますと、私どもはグループが多岐にわたることや、金融事業とか暗号資産事業といった事業も展開しているので、監査コストが相対的に高いのですけれども、導入コストで3年ぐらい7.6億円、移行後の監査報酬が年間で1億円増加するという試算をしております。

ただ、これらのコストは監査報酬として非常に多額なのですけれども、現在の利益水準であれば、将来の成長に向けた戦略的な投資として実行可能であると考えております。ただ、近年、利益が何百億という規模になったので許容できるコストになったのかなと思っております。

次をお願いします。

これらの当社の経験を踏まえますと、現在のスタートアップの皆様にとって、のれんの償却負担はやはり大きな課題でありまして、大規模な仲間作り、M&Aのハードルになっていることは想像に難くありません。また、IFRS導入にかかるコストも非常に大きな負担になると思います。

当社も振り返ってみますと、スタートフェーズではいかにのれん発生を抑えて仲間作り、M&Aをするかということが重要課題であり、私も様々なスキームづくりに苦勞した経験を思い出します。

私が最後にお伝えしたいことは、のれんの償却・非償却の是非論を議論していただいているわけですが、それだけではなくて、会計ルールに適用するために企業が費やすべきエネルギーやコストは何が正しいのか、こういう論点かもしれません。

のれんの償却や非償却というのは、取引実態、経済実態には何の変化もありませんけれども、正しい会計ルールの中で戦うために、IFRSコストやM&Aのスキームの構築コスト、そして、本来ならば事業成長に注ぐべき貴重なマネジメントリソースをこのような対応に割かれることの機会損失は、過去を振り返ればそれなりにあったかと思えます。

私どものような企業の歴史、経験をぜひ今日の議論で生かしていただきますと、うれしく思います。

以上となります。本日は御清聴いただきまして、どうもありがとうございました。すべての人にインターネット。

○落合座長 どうもありがとうございました。

続きまして、株式会社ソラコムから御説明をお願いいたします。

○株式会社ソラコム（玉川CEO） ありがとうございます。ソラコムのCEOの玉川です。

今日は貴重な機会をいただきまして、本当にありがとうございます。

我々からは、スタートアップがM&Aをしていく際におけるのれんの定額償却の課題、先ほどGMO様がお話しされておりましたが、我々ソラコムは昨年3月に上場しておるのですけれども、まだまだ、どスタートアップのフェーズだと考えておりますので、まさに一人称としてこの課題を感じております。僭越ながら貴重な機会をいただきましたので、お話しさせていただきます。

この点を課題に感じている我々がどういう会社なのか、どれぐらいの売上規模なのかということをお理解いただくために、最初にごく簡単に会社の紹介させていただきます。我々は、「世界中のヒトとモノをつなげ、共鳴する社会へ」というビジョンを持った会社です。IoT向けのプラットフォームを提供しておりまして、具体的にはモノ向けの通信、自動車とか、自販機とか、製造業様に使っていただくような通信、それから、モノからデータを取るためのセンサーとかカメラ、右側がそういったモノのデータをためたり、生成AIで解析したりといったクラウド、こういったものを一気通貫で提供しております。

お客様は3万以上にお使いいただいております。ニチガス様のスマートメーターや、セコムさんの設備監視、LUUPさんのバッテリーの状況が見えるようにしたり、日本、海外、300以上のお客様事例を出しております。

昨年時点の売上規模は79億円、利益が7.2億円、契約回線数700万回線、年間成長率30%強です。日本発の会社なのですけれども、我々のIoTプラットフォームは185か国以上で使えるようになっておりますので、グローバルの売上高は今47%まで来ておりまして、これを過半数以上にどんどん大きくしたいと。そして、昨年3月に、KDDIグループの中から上場した。M&Aされてから上場したということで、スイングバイIPOと呼んでおりますが、珍しい形で上場したのですけれども、上場した資金調達を活用して、昨年10月にはキャリアOTTという事業を早速買収をしております。ビジョンを達成するために、上場後も高成長を掲げて、M&Aも活用した成長戦略を取っている会社です。つまり、グローバルに伍して戦っていきたいと思っておりますが、今、のれんの問題でM&Aにおいて非常に課題を感じているということでございます。

定額償却の課題ですけれども、皆さんも御存じかもしれませんが、日本の会計基準においては、買収時に発生したのれんは定額法により償却されて、償却期間は20年とされているものの、実務上は20年に引き延ばすことは難しく、5年から、我々はトライして8年ぐらいかなと考えております。この償却費は販管費として計上されるため、営業利益や経常利益が継続的に圧迫されます。キャッシュとしては出ていかないのですけれども、毎年利益から削られるということです。

一方、IFRSや米国基準では、のれんの定額償却は行わず、每期減損テストをすることによって、価値が減っていたとしたら減損するという形になります。

ちなみに、我々のようなスタートアップが仮にスタートアップを買収するときのケーススタディとしてここに書かせていただきましたが、例えば、純資産10億円のスタートアッ

プを我々が80億円で買収しようとしたとき、取得価格80億、純資産10億なので、のれんは70億円になります。償却期間は、頑張って監査法人と交渉して8年ぐらいで行けるのではないですかとしたら、年間の償却費は8.75億円になります。そうすると、買収を行うスタートアップの営業利益が10億円だったとすると、こののれんを引くと1.25億円になります。これが8年間続きます。先ほど、我々は7.2億円でしたよね。そうすると、この会社を買うともう赤字になります。

ここまでで、のれん定額償却の課題を整理させていただきますと、会計上の利益圧迫、定額償却することで営業利益や経常利益は継続的に圧迫されます。特にここ数年、投資家、マーケットにおいては利益成長が非常に重視されておりますので、のれん償却費が利益に反映されてネガティブに映る可能性がある。

成長戦略と会計の不整合です。今、日本はスタートアップは裾野が広がったと言われておりますが、実際我々もそう感じておりますが、高さが欲しい。グローバルで戦っていくぐらい規模感のあるスタートアップが欲しいというふうに求められているさなかであるのですけれども、そんな中でM&Aは成長を一気に加速させる有力な手段であるものの、のれんの定額償却が利益を圧迫することによって、積極的にM&Aには踏み切りにくいと考えております。特に、我々のように上場直後というのは投資家さんの目も非常に厳しいですから、M&Aをすることによる営業利益の圧迫を説明するのは非常に難易度が高いものになります。

海外企業と比較しての競争力低下です。IFRS、US、韓国、いろいろな国でのれん定額償却はないので、M&A後も会計上の利益を維持しやすいということがあります。日本企業は同じM&A戦略を取っても利益が圧迫されて、会計ルールの違いから見劣りするリスクがあります。

投資家とのコミュニケーション負担です。のれんの償却による利益減少を投資家に説明していく必要があります。IR活動の負荷は増大します。また、海外の投資家からすると、日本特有の会計処理について理解されにくいという点もあります。

もちろん、のれんの定額償却を避ける対応策はございます。先ほどGMO様も話されておりましたが、IFRSに移行するというのも一つの手段ですけれども、導入コストは数億円なのです。そうすると、先ほどの我々の営業利益を見ていただくと、これだけで非常に苦しいことになります。また、每期、監査報酬もそれなりに増加していきますので、継続的負担が大きくなります。

もう一つは、GAAPに基づいていない指標を積極的に話していくというやり方です。のれんの償却費を除外したEBITDAみたいなものをもう一個付け加えて話していくということはもちろんできるのですけれども、投資家から見たときに恣意的と受け止められるリスクがありますし、もちろんIR説明や資料準備の工数は増加していったマネジメントリソースが割かれることになります。

スタートアップとしては、いろいろな経営陣とも話したのですけれども、改善案としては幾つか考えられるということで、今回、解決案として提言させていただきたいと思って

いるのが、1つは、のれんの非償却を選択的に可能とするという考え方です。のれんを定額償却せず、IFRSと類似した毎期の減損テストを実施する形式を選択したい会社は選択できるということです。こうすることによって、スタートアップが買収した際の営業利益の圧迫を回避し、成長投資を実行しやすくなります。

ただ、こういった会計基準の変更は非常に時間がかかりますし、議論を要するものだと考えておりますので、短期的には、例えば、のれん償却費の表示区分を見直すというのも一つ有効ではないかなと考えております。これは、のれん償却費を販管費ではなく、営業外費用など、営業利益に影響しない科目へ変更するというやり方です。

こうすることによって、営業利益の見栄えは改善されます。ですので、それ相応にM&A時のハードルは下がるかなと考えております。一方で、経常利益や純利益には引き続き影響が残りますので、完全な解決案ではないものの、短期的には有効な施策ではないかと考えております。

同様のことを私の周りのそれこそスタートアップなのだけれども上場して、さらに成長を目指していこう、M&Aも考えていこうというような経営陣に話していったところ、皆さん、これはもう絶対やるべきだと共感をいただきましたので、今回、スタートアップ共同提言ということで、実は1か月強の間に我々のほうからネットワークで声かけをさせていただいて、35社から賛同いただいておりますので、添付の資料としてつけております。

私からは以上です。

○落合座長 御説明どうもありがとうございました。

続きまして、金融庁から御説明をお願いいたします。

○金融庁（野崎企業開示課長） 金融庁の企業開示課の野崎と申します。本日はどうぞよろしく申し上げます。

我々のほうからは、まずM&Aによるスタートアップ企業の成長促進の観点から、これまでの取組の全体像を御説明させていただいた後に、先ほどから御議論いただいておりますけれども、国内外の会計基準におけるのれんの取扱いとか、あと昨年の新資本の実行計画2024で財務報告の在り方を検討すると記載してございますけれども、そこに関する金融庁の取組状況を御説明させていただければと思います。本日の御議論を踏まえた次のステップということになるかと思っておりますけれども、実際に会計基準を開発するプロセスがどのようなになっているのかというところを最後に御説明させていただければと思います。

次のページに行きます。

本日の会議では、スタートアップの成長促進という観点から、日本の会計基準におけるのれんの会計処理について御議論をいただいていると思います。金融庁としましても、スタートアップが我が国の市場経済を牽引していけるように、その持続的な成長を促すことは非常に重要であると考えてございまして、スタートアップへの成長資金の供給のために資金供給を行うVCファンドとか、先ほどアンケートを御紹介いただきましたけれども、仲介業務を行う証券会社とか、そして、投資家との対話を行う企業といった様々な観点から

取組を検討、実施しているところでございます。

具体的には、スライドの左上に記載してございます「機関投資家によるスタートアップ企業への投資環境整備」というところにつきましては、ベンチャーキャピタルの魅力を高め、業界の発展を後押しすることを目的としまして、昨年10月に、ベンチャーキャピタルにおいて推奨、期待される事項というものが、金融庁と経産省の共催による有識者会議によって最終化されて公表されているところでございます。

右上の「上場前における資金調達の円滑化及び出口戦略の多様化」というところでございますけれども、こちらはスタートアップ株式の換金場を提供する証券会社の新規参入を促すという観点から、金融商品取引法の改正も行って、昨年5月に公布されているところでございます。

スライドの下の方でございますけれども、まず真ん中でございます。まさにグローバルマーケットで勝負を目指す、いわゆるG型スタートアップ企業を生み出す観点とも整合するかと思えますけれども、会計基準のグローバルスタンダードであるIFRSの任意適用の拡大・促進にも取り組んでおります。先ほど導入コストの議論もございましたけれども、こういったコストの点も見つつこういった取組もしているところでございます。

また、右下でございますけれども、適切な価格によるM&Aの実施。こちらはまさに会計基準に関わることもございまして、昨年、日本ベンチャーキャピタル協会、JVCA様のほうからテーマアップをASBJのほうにいただきまして、非上場企業に投資するファンドへの出資持分の時価評価を可能とする会計基準がASBJにおいてまさに開発されて、ちょうど3月11日に最終化されて公表されたというところで取組も進んでございます。

このことによってVCファンドの出資持分の時価評価が進んで、国内外の機関投資家が投資を増やすというところで、スタートアップ企業にM&Aの原資を含めて必要な資金が流通して、スタートアップ企業のさらなる成長を促すことを期待しているところでございます。

一番本題の左下でございます。こちらについては後ほど詳しく御説明いたしますけれども、証券市場におけるあるべき姿としましては、情報開示のさらなる充実を含めた各種施策によって、スタートアップ企業が、左上に投資家のいろいろなレイヤーを書いておりますけれども、個人投資家だけでなく、まさに国内外の機関投資家から中長期の太い資金がしっかり入っていく、そういった投資がなされる環境をつくっていくことが重要だと考えてございます。

次のページをお願いします。

こちらが昨年6月に閣議決定されたものでございまして、金融庁の取組でございますけれども、⑥のところを御覧いただければと思います。1つ目は、スタートアップ5か年計画にも記載してございますけれども、グローバルレベルのスタートアップを生み出すため、会計分野に関してはグローバルスタンダードであるIFRSの適用を進めることで、海外企業との比較可能性を高めていき、世界で戦う企業を会計面から支えるということが1つ目でございます。

加えて、本日のテーマでもございます、多くのスタートアップ企業におきまして日本基準を適用されていることも踏まえまして、のれんの非償却を含めた財務報告の在り方を検討するというところでございます。

ここで、のれんの会計処理につきまして、日本基準とIFRSの相違点について、もう既に御紹介があったかと思えますけれども、御説明させていただければと思います。

のれんの会計処理につきましては、日本基準では20年以内の定期償却が行われるということでございます。これに加えて減損テストというものも併せて入ってございまして、日本基準の場合ですと、2期連続営業赤字になる場合など、減損の兆候が見られる場合のみ減損テストが実施されるということで、割引計算する前のキャッシュフローが簿価を下回る場合に減損処理を行うとされているところでございます。

このように、日本基準は減損の兆候と呼ばれる一定の要件に該当しなければ減損テストをしなくていいというふうになってございまして、かつ、減損を認識するかどうかにつきましても、割引計算を行う前のキャッシュフローと簿価を比較することになってございしますので、定期償却がなされることを前提としながら、IFRSに比べて減損損失が認識されにくい会計基準になっているところが一つ特徴かなと思っております。

次のページでございます。

これに対して、IFRSはのれんは非償却、定期的に償却しなくていいとなっております。ただし、こちらは定期的な償却をしなくていい代わりに、減損テストが日本基準よりも厳格なものになってございまして、少なくとも年に1度減損テストを行い、割引計算した後のキャッシュフローが簿価を下回る場合に減損が必要であるなど、日本基準に比べてより厳格な減損テストが必要となっているところでございます。こちらは、日本基準との比較で、実務負担が大きく、かつ減損損失が認識されやすい会計基準になっているところでございます。

あと、多くのスタートアップ企業は非公開会社に該当する会社も多いかと思うのですが、こちらにつきましては、先ほどもちらっと御紹介ございましたが、中小企業向けのIFRSであるIFRS for SMEsというものがございまして、こちらでは定期償却を行うことになってございます。なので、IFRSに限らず、他の諸外国におきまして、非公開会社、上場していない企業については、減損ではなくて、日本基準と同じ償却がスタンダードになっているということでございます。IFRSの定期償却につきましては、最長10年となっていると承知してございます。

なぜ非公開会社が定期償却になっているのかなと調べたところ、中小規模の企業のガバナンスでは、先ほど申し上げたIFRSのような每期厳格な減損テストの実施が困難であることも理由の一つとして挙げられていたというところを承知しているところでございます。

次のページ、スライド6です。

こちらは、先ほど新資本実行計画2024において、のれんの非償却を含めた財務報告の在り方を検討するとされていたことを踏まえた我々の検討状況でございます。

先ほど来御指摘いただいていますように、日本基準においてのれんの会計処理を行う場合には、のれんの償却費が営業利益を押し下げてしまっていて、企業によるM&Aを慎重にさせているというお声があると承知してございまして、我々としては、まずは業績報告の表示の在り方にフォーカスして対応を進めてきたところでございます。

この考え方は、M&Aの成否は、その投資がいかにキャッシュを生み出すか、すなわち稼ぐ力というもので測定されるものと認識してございまして、M&Aの促進の観点から、稼ぐ力を示すキャッシュフローと親和性の高い業績指標を開示していただいて、それを基に投資家と企業が建設的な対話をするのが有用だと考えているところでございます。

欧米におきましても、自社の業績報告におきまして、営業利益というのではなくて、よりキャッシュフローに近い業績指標であるEBITDAなどの自社のビジネスモデルに合ったKPIを設定されて、それに基づく業績報告を行うことが一般的と承知しております。

また、ちょうど国際的にも動きがございまして、IASBが昨年4月に公表しましたIFRS第18号におきましては、経営者が定義した業績指標（MPM）の開示の枠組みも整備されているところもございまして、これによって、業績指標開示の透明性及び比較可能性の向上も期待されているところでございます。

2つ目の四角でございまして、近年は日本国内におきましても、M&Aの成果の測定といった視点から、のれんの償却費を含まないEBITDAや営業キャッシュフローをコアの経営指標とする企業も出てきているという状況でございまして。

これに関しましては、投資家から、企業が持続的な将来投資により中長期的な企業価値向上を目指す観点から、キャッシュを生み出す力、すなわち稼ぐ力を評価できる指標をコア指標として経営戦略等を策定することは評価できるという声も聞こえてくるところでございます。

企業と投資家との対話に当たって、企業が財務諸表で用いている利益に加えて、各社各様のビジネスモデルに合った業績指標を開示することによって、建設的な対話のさらなる促進が期待されるところでございます。

このような業績指標の開示に関しましては、昨年3月に東証規則改正におきまして、決算短信でEBITDAなどの経営管理上重視する指標の記載ができることを明示していただいたところと、先日、金融庁のウェブページでも公表しました開示の好事例集におきましても、これは毎年公表してございまして、有報のMD&Aにおきまして、EBITDAなど経営管理上重要視する指標を用いて自社の業績を説明している事例を好事例として紹介させていただいているところでございます。

このように、より分かりやすい業績指標の開示がなされることによって、企業と投資家との対話の促進がなされるような取組を現時点で進めているところでございます。

次のページでございまして。

のれんの償却費による営業利益の押下げがM&Aを慎重にさせているという御意見は、我々もいろいろ意見交換をさせていただいて承っているところでございます。こちらの紹介は、

本日冒頭で詳細な形でたくさんいただきましたので、我々のほうからは省略させていただきます。最後のページに行きたいと思えます。

当庁としましては、本日御提示いただいたような問題意識をお持ちの特にスタートアップ企業の方々から、会計基準設定主体である公益財団法人財務会計基準機構、FASFと略称してございますけれども、こちらに対してぜひテーマを提案していただければと考えています。

具体的なプロセスでございますけれども、日本基準におけるのれんの会計処理または開示の在り方を見直すことについて議論を行う場合には、まずASBJにおいて審議が行われるということでございます。

一般的には、作成者、利用者、監査人など、業界団体の方々、企業会計基準諮問会議に対して、新たな会計基準の開発とか既存の会計基準の改正についてテーマアップするところから始まるところでございます。

企業会計基準諮問会議は、3月と7月と11月の年3回、公開の審議を行って、重要性または緊急性の高いものについて、ASBJに対して会計基準の開発について提言を行うというところでございます。

企業会計基準諮問会議の委員は、企業、財務諸表利用者、監査人、学識経験者など、財務諸表に関わる各種利害関係者から構成されているところでございます。

ASBJにおきましては、この諮問会議から提言を受けたテーマを尊重して、毎月開催される企業会計基準委員会において公開の審議を行った上で、会計基準の公開草案を公表し、広く一般から意見募集を行う。ここで寄せられた意見を踏まえてさらに検討が行われて、最終化された会計基準が開発されることになってございます。

最後に、こういった開発を受けまして、金融庁におきまして当該会計基準を一般に公正妥当と認められる企業会計基準という形で告示指定するという流れとなっております。

金融庁としましては、本日御議論いただいておりますのれんの会計処理または開示について、このようなプロセスに沿って、関係者の方々の問題意識をしっかりと踏まえながら議論が適切に行われるように後押ししていきたいと考えてございます。

我々のほうからは以上でございます。

○落合座長 御説明ありがとうございました。

それでは、質疑応答に移りたいと思えます。

最初に、本件について特に御知見をお持ちの間下委員から御発言をお願いいたします。必要があれば資料も御投影ください。

○間下委員 ありがとうございます。ブイキューブの間下でございます。

私はブイキューブというスタートアップの上場会社を経営しております。この会議の委員をさせていただいていると同時に、経済同友会の規制改革に関連する委員会の委員長もやらせていただいております。

次のページをお願いします。

2022年に、経済同友会として上場後のスタートアップ成長に向けた提言をさせていただいております。この背景は、上場をよく「小粒上場」と揶揄されますが、小さく上がって、そこから全然伸びていかない。本来は、上場を小さくしたとしても、そこから資本市場を使ってM&Aで大きくなっていくことも含め、大きく成長していくことが期待されているのですが、先ほどから皆さんが説明していただいているように、上場したスタートアップがM&Aをすることは非常に難しい。特にのれんの規則的償却が大きなハードルになっていることを私自身も身にしみてずっと感じておりまして、これを改善しないといわゆる小粒上場からの大きな成長は期待できないという観点で、2022年に提言をさせていただいております。

その後、フォローアップとして、経済同友会の会員企業と、これは大企業も多いのですが、スタートアップの経営者の方々163名に2023年にアンケートを取っております。その結果、73.6%、120名の経営者の方々がのれんの規則的償却はM&Aを検討する上で障害になっていると回答されていますし、48.5%、79名の方がのれんの規則的償却による償却負担を考慮して実際にM&Aを断念したことがある、こういったことを出していただいています。これは、それぞれ名前を出していただいて、いつでもこれを出せるような状況でありますけれども、9割以上の経営者の方々が日本基準におけるのれんの規則的償却の廃止、もしくは選択式への見直しといったものに賛同をいただいているという状況があります。

次のページをお願いします。

これが今の問いに対する回答でありますけれども、それ以外にいろいろな質問をしていますが、基本的に、のれんの規則的償却というものがM&Aの妨げになっていることは、経営者としてはもう共通認識になっているのではないかなと思います。

次のページをお願いいたします。

少しビジーなところですが、問題点として先ほどあったスタートアップ同士のM&Aや中堅・大企業による買収を阻害している状況がのれんにあると。日本はIPOが7割でM&Aが3割というのが現実ですが、米国は逆で、1割がIPO、9割はもうM&Aです。結局、IPOに向けたIT系しかスタートアップが生まれにくい、生まれにくいことはないですが、圧倒的に多いというのも日本にある問題かなと。

昔は、買収というのは、「買われてしまった」という表現があって、経営者も嫌がる傾向がありましたけれども、今はM&Aにおけるエグジットへの抵抗は全くない状況になっていますので、ここの買収を難しくしているのれんの償却というのは大きな阻害要因になっているのは明白かなと思います。

また、先ほどから出ているように、他国の企業と買収先が競合した場合、他国の場合はのれんの償却がございませんので、のれんの償却を前提にした価格設定をする日本勢はどうしても価格を下げて出さざるを得なくなって、競争入札では勝てないという状況が多く出ていると聞いております。

先ほど申し上げたように、小粒上場した会社のM&Aを使った成長はかなり阻害されてし

まっているという状況があります。

この背景のところは、今お話しされているとおりでありますので割愛しますが、基本、償却があるのでその償却負担を考えると、同じ利益率の会社を買収しても全体の営業利益率が下がってしまうという課題。普通にそれをやっしまえば当然その会社の評価が下がる、営業利率が何で買収したら下がるのだということを言われてしまうので、非常に大きな問題になってくるということになります。

下のところに書いてありますけれども、財務諸表の詳細、のれんの償却なんかは本来はちゃんと見ればその分はノンキャッシュだし、除外して考えるというのは投資家の正しい行動で、機関投資家等はそういった行動しているところが多くなります。

ただ、スタートアップで上場したばかりの会社とか、特にグロース市場にいる小さなスタートアップ、小さいといっても数百億ぐらいの時価総額まではほとんどアナリストがつかず、機関投資家がいるにしてもほとんど個人投資家による表向きに出ている数字による判断になります。

表向きに出ている数字というのは、ほとんどの方は残念ながら短信に書いてある売上と営業利益だけを見て売り買いをするという状況になりますので、中身ののれんの償却をどかして見てみるとか、こういったことはなかなか難しいということになります。

先ほど金融庁からも説明があった、表示を改善していく。これはAdjusted EBITDAとか、調整後営業利益等の表示ができるようにするなど、様々な御努力をいただいておりますが、営業利益の表示と例えば調整後営業利益の表示が同時に出ている場合、結局は営業利益しかみんな見ないのでよね。

例えば、調整後営業利益のみの表示になるとか、そういったことまでできればいいですが、現状、表示のフォーマットが決まってしまう日本の場合は難しいという現状もありますので、やはり会計基準自体をしっかりと見直していく必要があると認識をしております。

次のページをお願いします。

また、先ほどから出ていますけれども、IFRSに移行すればいいではないかという話をよく言われるのですが、IFRSに移行すること自体は大変コストが大きくなる。先ほどから数億円の移行コストであったり、その後、並行で開示しなければいけない期間であったり、そもそもIFRSにするだけで監査報酬が上がるという課題もありますので、この切替負担は非常に高い。

某省庁とも、ここに補助金を出したらいいのではないかと、例えば、移行する補助金を出して移行する費用を国が持ったらどうなのだという議論をしたことがありますが、この場合には、今度は会計士が足らなくてIFRSに移行することはとてもできないという状況があります。こういった観点からしても、日本基準自体をしっかりと見直していくことが必要でなかろうかと考えております。

次のページをお願いします。

また、先ほどから出ている選択制という話があります。のれんの償却自体を企業として選択できるようにしていくことを我々としても提言をしてきておりますけれども、この選択制に関して、選択できることは恣意性が高いのではないかと、そもそも選択できることは比較可能性が下がるのではないかと、様々な御意見をいただいております。

ただ、日本国はそもそも4つの会計基準を選べる国でもありますし、会計基準を選ぶだけではなくて、ここに書いてあるような、のれんの会計処理に関する選択についても、ASBJのほうでも2019年に書いていただいているコメントによれば、こういった選択制は経営者に対して自身が有用と考える会計モデルの選択を可能とし、作成者と投資家のコミュニケーションをさらに有効なものとするを可能とするメリットがあるというコメントもいただいておりますし、選択制は理想的でない可能性はあるものの、現実的なアプローチの候補として検討に値すると考えているというコメントもいただいております。

正直、のれんの償却が間違っていると私も全く思いません。企業の現場から考えると、のれんの償却のほうが簡単ということもあります。ただ、成長していこうという企業の経営者からすると、簡単なのれんの償却を取られてしまうと、M&Aでの企業成長が阻害されてしまうといった課題がありますので、企業の経営者のスタンスによって選択ができるようにすることは非常に有効ではないかなと考えております。

次のページをお願いします。ここは飛ばしてください。

ここが先ほど金融庁からも御説明いただきました今後の検討していくプロセスということでもありますけれども、財務会計基準機構と企業会計基準諮問会議、並びにASBJの委員名簿を書かせていただいておりますけれども、大変すばらしい方々がここにメンバーとして来ていらっしゃる。ここで今後しっかりと議論をしていただくこととなりますけれども、現場の方々が多いと認識しています。実務を御存じの方が多いと認識していますが、先ほどから申し上げたように、各社の経営者や周りの経営者の考え方をしっかりと吸い上げていただいた上で議論していただきたいと思います。

新しい会計をやるといえるのは大変重要なことだと思いますが、この会計は経済をしっかりと健康に回していくために必要なものだとして認識していますので、その経済をしっかりと担っていく経営者が自社の成長のためにどういう考え方を持っていていらっしゃるのかということもしっかりとヒアリングした上で、ぜひ御議論いただけるようお願いできればなと思っております。

とりあえず私のほうからは以上とさせていただきます。ありがとうございました。

○落合座長 御説明どうもありがとうございました。

本日、富山議長代理から書面でコメントが提出されておりますので、事務局から要旨の御紹介をお願いいたします。

○山田参事官 資料6を御覧ください。

富山議長代理から、本日の議題に関し提言を書面でいただいております。時間の関係上、ポイントを御紹介させていただきます。

まず、冒頭でございますように、IFRSや米国基準が採用している「非償却と減損テスト」に日本基準も移行するか、あるいは（経過措置的に）選択を可能にするべきという提言になってございます。

1ポツの「会計制度のそもそも論としての機能目的論」では、3行目でございますように、会計基準をめぐる様々な原則やドグマは時代時代の経済社会の実態やビジネスモデルの変化に応じて変化すべきであるということを書いてございます。

最後の段落でございます。会計的な記述はあくまでも記述であり、実態そのものではなく、あくまでも会計制度の目的に照らしてプラグマティックに有効な記述方法を選択すべきであり、ノーマティブなドグマに縛られるべきではないということを書いてございます。

続いて、2ポツに参ります。ここからは2つの切り口が書いてございます。

まず、1つ目の切り口である「国際ハーモナイゼーション」についてです。冒頭でございますけれども、資本市場というグローバルな空間において、国際ハーモナイゼーションを行うべきことは当然であり、結果的に主要な資本市場の中で日本の上場企業だけが特異な会計基準に基づき特異な開示をしていることは、グローバル化の時代に日本企業と資本市場にとって不利に作用することは明白だということを書かれてございます。

2段落目になりますが、のれんの償却の是非をめぐってはいずれの考え方にも理があるものの、国際ハーモナイゼーションの観点で我が国の考え方が少数派であることは確かだということを書いてございます。

続きまして、3ポツ、2つ目の切り口である「無形資産型ビジネスモデルの隆盛」についてでございます。最初の段落でございますように、現代の成長セクターは無形資産型、知識集約型のビジネスモデルの産業群であり、無形資産は価値が増大するものもあれば、あつという間に無価値になるものもあるため、時価会計的な考え方で価値の評価替えを行うほうが無形資産型の企業の実態を記述する上で適合性が高いことは言うまでもない。企業会計制度もこうしたビジネスモデルにフィットした制度に移行すべきだということを書いてございます。

以上でございます。

○落合座長 御説明どうもありがとうございました。

本日、参考資料2といたしまして、都銀懇話会の「のれん」の規則的償却の見直しについての要望も配付しておりますので、こちらについても申し添えます。

それでは、御発言を希望される方につきましては挙手をお願いいたします。御発言される方につきましては、私のほうから指名いたしますので、それまでお待ちください。

まず、瀧委員、お願いいたします。

○瀧専門委員 本日は、皆様、御説明を賜りましてありがとうございました。私のいるマネーフォワード社も「M&A」という言葉をGMOさんみたいに使いたくなくて、我々は「仲間作り」ではなくて、「グループジョイン」という言葉を必ず使うようにしています。今まで、残っているもので言うと7社ぐらい、上場してからグループジョインの遍歴がござい

ます。

当社は、当然、日本基準でやっていますので、会社で打ち出している外向けにコミットする指標はEBITDAになるのです。これは日本で最初に習うというか、接することになる基準の中で、それをやらなければいけない。特に、富山さんのレターにもございましたけれども、ソフトウェア産業が世界の時価総額を引っ張っている中で、それはいいのだろうかというのがあります。

雑な試算をするのですけれども、マネーフォワード社は利益をこれから出しますという会社なのですね。PBRでいうと5倍ぐらいになるわけです。仮の話ですけれども、マネーフォワードがもう一つマネーフォワードを見つけてきてプレミアムゼロで買いましたというときに、純資産の4倍ぐらいののれんが立つことになるのですが、これは4年後⁷に私たちは債務超過になるということなのです。もちろん利益を出すという当たり前の話もあるのですが、なかなか赤字を⁸掘ることが多い業界です。ソフトウェアだけでなく、ディープテックとかだとなおさらそうである中で、自分が自分をもう一人買うと、4年後⁷に上場廃止リスクだの、あと、私たちは電子決済等代行業という業界をやっていますけれども、これも純資産の非負要件があるので、これも廃業しなければいけないのではないかと思ったときに、自分たちみたいな会社がもう一社買われることが無理なのだと思う基準であることに結構びっくりしました。

そういう意味で、もちろんこういう業界のためではないのですけれども、少なくとも自社を例に取ったときに、これは非常に危機感が高いテーマだなと改めて思いました次第です。

私から金融庁に2つ質問がございます。まず、非常に大きな質問ではありますが、金融庁として少なくとも本件につきまして反対はされないという理解でよろしいでしょうかという点になります。当然、日本にもいろいろな企業がありますけれども、スタートアップ育成の観点で、5か年計画のお尻も見えてきているところですので、ちゃんと基準の改正を検討するようにASBJに要請されるということでもよろしいですかというのが1つ目の質問でございます。

2つ目の質問は、少し粒度が細かいお話ですけれども、平成25年の会計基準の改正時に非償却を導入しなかったという経緯が1度ございます。その際の理由として、市場関係者のコンセンサス、合意形成が十分に図られていない状況があったという形になっておりますけれども、これは何をもって合意形成が十分になされたという状況になるのかというところが気になっております。

先ほど間下さんからございましたけれども、ASBJの構成員は非常に立派な方々ではあるのですが、ソフトウェア産業やスタートアップ業界の意見を反映していくというところについてはあまり代表性がないような印象も受けておりました、そこについてどのように

⁷ 「2年後」と発言していたが、発言に誤りがあったため修正

⁸ 発言趣旨の明確化のため、「赤字を」を追記

お考えか、その2点をお伺いできればと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

○落合座長 ありがとうございます。

金融庁、お願いいたします。

○金融庁（野崎企業開示課長） ありがとうございます。

まず1点目の話でございますけれども、先ほどもプレゼンのところで申し上げましたように、本日の様々な御議論を踏まえて、問題意識をお持ちのスタートアップ企業の方々からASBJにぜひテーマアップをしていただければと考えてございますし、我々もそれを前提に、こういった問題意識、特に、関係者の方々の問題意識がしっかりと踏まえられた形で議論が進むようにこの議論を後押ししていければと考えてございます。

○金融庁（倉持国際会計調整室長） 金融庁の倉持と申します。

2点目にいただきました御質問につきまして、平成25年の非償却導入がされなかったところに関しまして、合意形成というところが具体的にどういうものだったのか、そして、スタートアップの方がASBJの委員に入っていないというところが、スタートアップの代表性がなくて、スタートアップの意見が反映しないのではないのか、そういった観点での御質問だと理解をしています。

確かに、ASBJの委員は人数も限定されておりますので、あらゆるステークホルダーの代表者の方に御参加いただくことはできないのですけれども、重要な基準の改定をする際には、必ず公開草案と言われます基準の案を公開協議に付しまして、パブリックコメントを集める。そして、寄せられたパブリックコメントに基づきまして、最終的な基準の改定に関する意思決定をするといったプロセスがございます。

そういった形で、基準の改定におきまして、必ずしもASBJの委員の意見だけで決まるというのではなく、広く意見を受け付ける、そういったデュープロセスが基準設定のメカニズムに含まれているという点を申し添えさせていただきます。

以上です。

○落合座長 瀧委員、よろしいですか。

○瀧専門委員 ありがとうございます。

2つ目のポイントは、当然、世の中におけるパブリックコメントなり、公開草案の在り方というのは同意するところであるのですけれども、私も日々様々な政策提言をしている立場ですので、それが最後、それまでの議論においてかなり形づくられるものもあるものだとも承知をしております。

ですので、委員を置物のような形で置けという話ではありませんが、ちゃんとした議論がされていますよねというのが、草案ができるまでのタイミングにおいても、ヒアリングであるなり、様々な形でお示しできるものだと思っておりますので、その担保をお願いできればと思っております。どうぞよろしくお願いいたします。

○落合座長 ありがとうございます。

瀧委員からも御指摘があった今の点は、非常に重要な点だと思っております、関係者

の議論も反映されないと、なかなか適切な改定に至らない可能性があると思いますので、その点をしっかりどういう形で議論を進めるか、というのもぜひ御検討いただきたいと思っております。

では、手が挙がっている方々が多いので、2人ずつまとめてと思います。

宮下委員、川本委員までお願いいたします。

○宮下専門委員 宮下から発言させていただきます。

私からは、質問ではなくて委員としての意見を述べさせていただきます。

キャピタルマーケットの中で、企業価値創造プラクティスを業務としている者としての本論点に関する見方として共有をさせていただきます。

まず結論ですけれども、買収のれんの会計処理について、非償却のほうにシフトしていくという大きな方向性については賛成です。一方で、J-GAAP内で定期償却と非償却の自由選択制を認めるという制度設計には反対です。理由は、企業会計基準はそもそも何のために存在するのかという原点に立ち返った本質論が必要だと思うからです。

企業はいわば生き物ですから、厳密に言えば一つとして同じものは存在しないわけですね。仮にA社とB社がいたときに、どちらが優れているかということを経営的に比較することは本来できないものなのですけれども、そうすると、資本市場をはじめとする金融システムはそもそも成立しませんので、企業を比較して選択するための制度技術は必ず必要になります。そこで、投資家とかその他外部ステークホルダーが、企業をApple to Appleで比較できるようにするための共通の物差しが企業会計基準という制度だと私は理解をしています。

J-GAAP内で定期償却と非償却の選択肢を認めることになると、定期償却を選択しながらM&Aを進めるA社と、非償却を選択してM&Aを進めるB社との間の比較可能性を損なうことになります。こういう制度の本質にも背理するような制度設計をするべきではないというのが私の考えです。

ちなみに、今、定期償却を選択しながらM&Aを進めるA社という例を挙げたのですけれども、これは決して非現実的な仮定ではなくて、むしろ資本効率を意識した企業価値経営を志向する企業であれば、あえて定期償却を選択するという経営方針は十分合理的なのです。のれんの非償却というのは、確かに見かけ上のPL負担は軽減するのですけれども、そのツケはどこかに回るわけです。つまり、BSに回るわけです。PL負担をBS負担に付け替えているに過ぎないわけです。

今、投資家が経営者に対して求めているのはPL経営ではなくて、BSも意識した経営、いわゆる資本効率を意識した企業価値経営ですから、定期償却を選択しながらM&Aを進めるA社は、長期的な資本効率の改善を狙う企業行動としては十分合理的なのです。

そうすると、選択制という制度設計を認めてしまうと、企業間の比較可能性を毀損する。このリスクは、今申し上げたみたいに決して抽象的な懸念ではなくて、現実に生じ得る問題だということも今御説明をさせていただきました。

企業間の比較可能性という観点からは、そもそもJ-GAAPとかUS-GAAPとかIFRSという複数の基準が併存している現状自体が本来望ましい状態だとは思わないです。特に、のれんの償却とか非償却という会計上の極めて重要な論点に関しては、基準を横断して考え方を統一すべきと。それが本来の筋論だと思います。

仮に、将来的に買収のれんの償却に関する会計処理を一本化するという方向性が決まった場合に、移行措置として定期償却と非償却が一時的に併存する状態は当然ながら現実的に想定されると思います。ただし、移行期間というのは制度改正が正式に決定していることが前提のいわゆるグレースピリオドですから、制度改正が何ら決まっていなくてもかかわらず「当分の間」規定のような形で、償却・非償却を選択的に併存させるという方向性には私はやはり反対です。

最後、ちなみにですけれども、既に複数の会計基準があるのだから、のれん処理に関する選択制を新たに導入することには問題がないという考え方は典型的なslippery slope argumentなので、少なくとも制度設計をするに当たっては前提にすべきではないというのが私の意見です。

私からは以上です。

○落合座長 ありがとうございます。

次に、川本委員、お願いいたします。

○川本専門委員 川本です。ありがとうございます。

金融庁さんの御説明の中で、企業の将来のキャッシュフロー、稼ぐ力を表現していくことは非常に大事だというふうに、会計基準の問題として原則的なこととおっしゃったのは大変素晴らしいことだと思います。

ただ、今日のPE協会をはじめ、スタートアップ企業、経済団体の様々なお声から浮かび上がってくるのは、今の会計ルールが稼ぐ力の表示を、価値を引き下げる形でシステムティックに邪魔をしている。ある意味では、今の会計ルールが、意図したものではないにせよ、企業価値デフレを引き起こしている元凶になっていることが明らかになっていると私は今日の議論で受け取りました。

それで、金融庁さんに対して質問ですけれども、ASBJで受け付けますよ、これから検討していきますと、検討を前向きということでおっしゃっていただいたことは大変結構なことだと思うのですが、今日の議論で明らかになったように、これだけ大きな経済的な問題になってきていると思いますので、かつ、スタートアップ計画、これは金融庁さんも政府の一員としてコミットされている、サインインされているところだと思いますが、スタートアップ計画自身が2027年度末というのが一つの大きな区切りになっておりますので、スピード感の問題で、検討を受け付けるということだけではなくて、ゴールとして、例えば2027年度末には結論を得て実際にルールを変えるというところをコミットしていただければ大変ありがたいと思うのですが、いかがでございましょうか。

リース会計基準が最近公表されましたけれども、それには開発期間が5年かかっている

ということなのですが、日本のスタートアップの現状、政策の必要性から考えますと、そういう通常ペースでやると日本経済にとって非常に大きな停滞が生じてしまうと思いますので、スケジュールについてぜひ意思を表明していただきたいと思います。

以上です。

○落合座長 ありがとうございます。

金融庁様、お願いいたします。

○金融庁（野崎企業開示課長） 御質問ありがとうございます。

まさに本日お伺いしているように、非常に喫緊の課題と認識してございますので、ぜひそういった問題意識をテーマアップの形で、民間の団体のほうからASBJのほうにお伝えいただければと思います。

そういった点を踏まえまして、先ほど宮下委員からもありましたように、様々な企業が様々な観点でこの問題を見ていると思いますので、今おっしゃっていただいたように、いついつまでにゴールが出るということをここでコミットすることはできない話だと認識しております。

ただ、非常に喫緊の重要な課題であることは認識してございますので、そういった問題意識をしっかりとASBJに伝えていって、その緊急性を認識していただくことは非常に重要だと考えております。

○落合座長 ありがとうございます。

ぜひ、その緊急性といった点は非常に重要ですので、重々それを踏まえて進めていただきたいと思います。

続きまして、芦澤委員、岩崎委員、お願いいたします。

○芦澤委員 ありがとうございます。

皆様、御説明、御質疑等、ありがとうございます。

私はスタートアップの研究をしておりますので、少しその話で追加と御質問を金融庁様に2点差し上げたいと思います。

皆様もよく御存じだと思いますけれども、いわゆるGAFAMと言われているようなアメリカでのビッグテック、エヌビディアみたいな大きな会社は、実は1990年代以降に生まれた産業において大きく成長してきた会社で、時価総額が300兆円から500兆円ぐらいの規模になっています。一方で、日本でそのような会社が生まれておらず、日本で時価総額トップは1937年に創業したトヨタが40兆円という状況の中で、スタートアップ等を大きくしていくことが日本の経済を強くしていくというところに対する課題意識は、より多くしていかなければならないのではないかと考えている次第です。

その上で今回の議論をお話ししますと、結局M&Aです。例えば、グーグルはユーチューブを2006年に2400億円ぐらいで買っているのですけれども、こういったものが大きなバックアップになっている。GM0さんも、25年の間に多くの買収した企業がグループの企業価値を上げていると御説明をされていきました。こういったM&Aをより推進していくことが日本の

スタートアップを強くしていくことになると思います。

その意味では、先ほど間下さんからありましたように、のれんの償却でM&Aを躊躇する会社があるのだというところは非常に重く受け止めるべきだというのが1点。

それから、私は研究者をしています中で、のれんの償却がない状態でM&Aが加速するかという実証研究をしている研究者が国内外にいるわけですが、例えば東大の先生たちが2019年にIFRSの前後でM&Aが増えたかどうかという実証研究で、有意に増えたということを示しているのです。つまり、のれんの定期償却というのがM&Aの阻害要因になっているのはここからも言えるのではないかと見ていたところです。

こういった背景に基づいて金融庁さんに御質問ですが、ほかの方からも質問がありましたが、スタートアップの日本経済の成長における重要性を認識されていると思いますが、重要なスタートアップの意見をダイレクトに伝える人がASBJの構成員としてやはり入っているべきではないですか。昔はそうではなかったかもしれませんが、今はそういう時代の中でスタートアップも力をつけていますし、これからプレゼンスが大きくなっていく中で、もう一度申し上げますけれども、構成員の中にスタートアップの意見をダイレクトに表明する人を入れるべきではないかということについて、どういうふうにお考えになりますかというところを1点目で確認させてください。

2点目ですが、スタートアップは時間軸の中で非常にスピードが要求されます。2022年からスタートアップ育成5か年計画が進んでいて、2027年度までに頑張ってお整備しようというところが日本の合意されたものだと考えていますけれども、ASBJの議論が5年なりという通常の流れの中では間に合わないと思うのですが、どのような手当て、どのようなサポートで金融庁さんのほうでスピードアップすることができるかと考えておられますかというところで、努力をしていけばその流れの中で何とかという御回答にいつもなるのですが、そうではなくて、この状況の中で一歩踏み込んだ形で何ができるかということを改めてお聞かせいただければと思います。

私からは2点です。

○落合座長 ありがとうございます。

次に、岩崎委員、お願いいたします。

○岩崎専門委員 岩崎です。

私も芦澤委員がおっしゃっていたことにすごくアグリーいたしまして、日本の未来のリーディングカンパニーを生み出すためにはスタートアップの促進は極めて重要ですので、今回ののれん償却の問題に取り組む意義は非常に大きいと思っております。

私からは、日本プライベート・エクイティ協会様に質問したいと思っております。金融庁様が先ほどの説明でEBITDAなどの指標を用いることに言及しておりましたが、その一方で、ソラコム様、間下委員もその問題点を指摘なさっておりました。なので、日本プライベート・エクイティ協会様には、この点についてどうお考えか、EBITDAなどの指標を重視する取組で十分かどうか、あるいは、のれん償却の見直しに踏み込む必要があるかどうか、

その点について伺いたく存じます。よろしく申し上げます。

○落合座長 ありがとうございます。

では、まず金融庁様、お願いいたします。芦澤委員からの御質問です。

○金融庁（野崎企業開示課長） 1点目は、ASBJの委員にスタートアップの関係者も含めるべきではないではないかという御指摘だと思います。

具体的な委員につきましても、公益財団法人であるFASFで選任されているところがございますので、一般的に幅広い関係者を入れていくという考え方自体は否定されないかなと考えてございますけれども、ASBJにおきましても、のれんのテーマだけを取り扱うわけではなくて、様々な国内基準の開発と、国際基準の開発への意見発信とか、様々な貢献の両方を担っているところがございますので、実際に委員に就任される方々の状況を伺いますと、検討するテーマの範囲の広範さとか、会議内外の時間的な拘束が非常に多いと聞いてございます。

これまで委員に就任された方々を見ていますと、それらに対応可能な知見や経験を有していることはもちろんのことながら、親元の組織の中でサポートをしっかりと得られるような候補者の推薦がなされていると理解してございます。あと、特定の人物に偏らないように任期を設けていて、安定的にそうした人材を推薦がなされることが確保されていると認識してございます。

こういった委員の話はあろうかと思っておりますけれども、先ほど倉持からも紹介したように、様々なプロセス、まさに有識者として入っていただいてプレゼンしていただくのもありますし、いろいろな形でコミュニケーションがあろうかと思っておりますので、全て公開でなされるものでございますので、そういった形でスタートアップの方々の意見がしっかりと反映されるような議論を我々もしっかりサポートしていければと思っております。

2点目の期間です。スピード感を持ってということでございます。昨年のVCの公正価値評価については大体1年で結論まで行っているものもございますので、今回、のれんはテーマの重さ的にどれぐらいかかるかというのは分からないのですが、まさに本日の御議論に限らず非常に緊急性を持った課題だと認識しておりますので、我々としてもしっかりと関係者の方々とコミュニケーションを取りながら、迅速に物事が進むような形で後押ししていければと考えております。

○落合座長 ありがとうございます。

次に、PE協会様のほうですが、岩崎委員からの御質問についてお願いいたします。

○一般社団法人プライベート・エクイティ協会（飯沼会長） 岩崎委員、御質問ありがとうございました。

EBITDAに関して言うと、我々は買うときは当然EBITDAをベースに企業価値を算出していくのですが、ここで2つ問題があります。1つの問題は、買う側がJ-GAAPだった場合にのれんの償却という問題が発生するので、結局、買う買わないという指標を決めるときにはEBITDAがベースになっていくのですが、ベースになるということは、どれぐ

らのキャッシュを生み出しているか、これが本当に企業の価値ですよとって僕は計算をします。そこで見ているにもかかわらず、外形的にそれを出すときには、のれんが効いてくるので営業利益が減ってしまうという課題が残ってしまいます。

これは、先ほど間下委員がおっしゃっていただきましたけれども、例えば上場企業で表記する際に、償却前の営業利益、償却後の営業利益、2つ表示する。これは金融庁さんも努力されて、それをしっかり出していきましょうということを言っていたので、これは素晴らしいことだと思うのですが、結局、見る側というのは、特に一般投資家は通常の営業利益と当期利益しか見ないので、これを表示するのであれば、通常の当期利益と営業利益はもう表示しないで、償却前の営業利益、償却前の当期利益、これしか表示しないというふうにやらないと、これは東証においても一般投資家保護に全くなっていないと僕は思うのです。誤解を招いているという問題が生じていると思っています。これは僕らの世界の話です。

一方で、スタートアップさんの場合は、もちろん営業赤字の会社でも物すごくいい会社があります。くしくも先ほどマネーフォワードさんが赤字なのだけれどもとおっしゃっておられましたけれども、もう皆さん御存じとおりの素晴らしい会社で、素晴らしい企業価値もついています。こういう場合はDCFという形になっていくので、企業の評価基準としてはEBITDA及びDCFということになっていくのですが、結局、買った側はその後の表記の問題として、どうしてものれんというものを表記せざるを得ない。ここが大きな課題だと考えてございます。

○落合座長 ありがとうございます。

そうしましたら、また質疑に入っていきたいと思いますが、時間も押してきておりますので、それぞれ手短かに御質疑をお願いいたします。

藤本委員、お願いいたします。

○藤本専門委員 スタートアップエコシステム協会の藤本です。

皆様、今日は御説明を本当にありがとうございます。

金融庁さんに御質問できればと思っています。先ほど、様々な委員からスピード感の話がありまして、ただ、御回答を聞いていると、あまり前に進む感じが正直しないというところを懸念しております。

かつ、この問題自体は今日初めて発出されたものではなく、ここ数年来ずっと話をされて、全く動いていないという事案になりますし、スタートアップエコシステムの発展及び5か年計画の達成だけが全てではないですが、ここ直近で言うと、昨年、ファンドの組成も減っておりますし、これからますます厳しくなっていく中で、M&Aというのは早くやらないとエコシステムの崩壊につながることを危惧しております。

どうしてもASBJの動きがほかの案件との優先順位ということはおっしゃっていたので、それをどうしたら解決できるかということと、しっかりタイムラインを引いて実施することで、民間を含めた緊急のワーキング・グループの組成みたいなことの可能性があるのか

どうかということをお伺いできればと思っています。

ソラコムさんからのお話もありましたし、民間からもっと声が集まることによって、緊急性と重要性というところをさらに実現させていくことが可能性としてあるのかということをお伺いできればと思っています。

私のほうから以上です。

○落合座長 ありがとうございます。

堀委員、お願いいたします。

○堀委員 ありがとうございます。

御説明を伺ってしまして、のれんの定期償却について、スタートアップのM&Aにおける課題があるという声がこれだけあることを認識し、私としてもスタートアップが行うM&Aを進めていくという観点、それから、スタートアップのエグジットをデュアルトラックを進めていくという観点、2つの観点から定期償却を選択しないという会社も可能になるよう配意した会計基準の変更が必要と考えます。

私からは2点質問です。1つは、GMOさん、ソラコムさんにお伺いしたいと思います。のれんを非償却にしたとしても毎期の減損テストが必要になるので、人的コスト、金銭コストが逆に増えるのではないかという声もあると聞いております。ただ、それでも成長していきたいという会社が自ら選択することは選択肢として入れていいのではないかと思うのですけれども、コストの増加に関して、GMOさん、ソラコムさんのお考えがあれば教えてください。

もう一つは、もし非償却にしたとしても、減損テストに備えた監査業務等が増大するという声もあると認識しております。また、IFRSでも基準に対応できる会計士が少ないという問題意識は、この問題に限らず出てきているかなと思います。

金融庁様に対して御質問ですけれども、会計士の育成や国際基準に合わせていこうという会社に、どのような会計業務を支える方々の研修等を進めていくのかということについてお考えがあれば、あわせて、会計基準の検討をしていただけるのかということについてお伺いしたいと思います。

以上です。

○落合座長 まず、金融庁様、お願いいたします。その後、GMO様、ソラコム様に行きたいと思います。

○金融庁（野崎企業開示課長） ありがとうございます。

まず、藤本委員からお話がありましたように、スピード感を持って取り組むべきということですので、できるだけ早いタイミングで皆様方からテーマアップをいただいて、それを踏まえた形で議論がスピーディーに進むような形で我々もしっかり後押しをしていければと考えてございます。まずはコミュニケーションをしっかり取っていただいて、その中で我々も関係者の方々としっかり連携をしながら進めていければと考えてございます。

堀委員から、IFRS対応の会計士の育成といった点でございます。仮に日本が定期償却をやめて減損オンリーになった場合には、先ほど我々のほうから御説明しましたように、減損判定のやり方が相当厳しくなって、実務上はのれんの価値が毀損しないことに対するレポートみたいなものを何十枚も作って、それを会計士とやり取りするという実務も聞いてございます。そういったものに対応できるような、すなわちIFRSの会計基準に対応できるような会計士の育成ということでございますけれども、こちらにつきましては日本公認会計士協会の方々が長らく御尽力されてございます。

現時点におきまして、ビッグフォーはもとより、中小監査事務所におけるIFRS適用企業につきましては53社で、中小監査事務所も現在19法人が対応されているというところで、こちらは様々な研修なりスキルアップを今やられているということなので、我々もこちらの方面もしっかりサポートしていければと考えてございます。

○落合座長 ありがとうございます。

ぜひ、会計側の専門家の育成ということもよろしく願いいたします。

続きまして、GMO様、ソラコム様、堀委員から御質問がございましたので、それぞれお答えをいただくとありがたく思います。

○GMOインターネットグループ株式会社（安田CFO） それでは、GMOの安田のほうから最初に御回答を申し上げます。

先ほどのプレゼンの中でお話しさせていただきましたように、IFRS導入コストは、導入コストで7.6億円、年間のコストが1億円増というところで、減損テストのテーマに限らず企業が負担するものも大きいのですが、これは本当に戦略的に今後の成長戦略を考えると、やむを得ない成長投資ということで踏み出しております。

具体的な減損テストにかかるコスト感やリソース負担については、岸本という者が同席させていただきましたので、簡単にお話しさせていただきます。

○GMOインターネットグループ株式会社（岸本マネージャー） 岸本でございます。

お時間をいただきましてありがとうございます。

減損テストですけれども、最初ですので知見が社内にはないというところから、基本的には、監査法人の要求水準というところからも、大手の会計事務所に依頼させていただきました。コスト感としては、1件数百万といったところになります。どこまで社内でするかというところは今後の課題ではあるのですが、そういったところの金額感はある。ただ、導入コスト全体からすると、そう大きくはないのかなと考えております。

お答えになっておりますでしょうか。

○堀委員 ありがとうございます。

○落合座長 ソラコム様、お願いいたします。

○株式会社ソラコム（玉川CEO） ソラコムの玉川です。

GMO様におっしゃっていただいたとおり、減損テストそのもの自体はもちろん多少負荷が増えるところはあるのですが、コスト感というのは我々も同様に数百万円、もし

くはM&Aをしていく上で組織を通常強靱化していきますので、それによって減損テストもある程度社内でリソースを割いて実施していくことは可能だと思っております。本質的には、現状の定額の自動償却において、先ほどの例ですと、見た目が年間8億円以上かかるのですね。そこに比べますと非常に微細なコストだと考えます。

そもそもM&Aにおいてバリューアップをしていくために買収していきますので、通常は減損テストのためにしているというよりは、バリューアップをしていってよりシナジーを出していくために買収をしていきますので、その部分の論点は非常に微細なことかなと考えております。

○堀委員 ありがとうございます。よく分かりました。

○落合座長 ありがとうございます。

続きまして、森澤委員、増島委員、お願いいたします。

○森澤専門委員 ありがとうございます。

今日は、PE協会の飯沼さんが報告されました、のれん償却がM&Aの阻害要因になっていることを改めて認識しました。そんなことになっているのだということで、サステナビリティのことではいろいろお話しさせていただいたのですけれども、スタートアップがスタートアップを買収することで規模を大きくしていかないといけないということにおいて、のれんの償却がM&Aの阻害要因になっている。日本の中ではもう少し資本市場が熱くならないといけない中で、会計審議会、ASBJの委員や、それを選定される方の名簿を拝見しましたけれども、そういったPEの方々の意見を反映する委員は誰なのかというところをお伺いしたいと思いました。

PEというのは、世界の資産保有者、アセットオーナーと連絡していらっしゃいますので、グローバルのことをよく分かっているというのが私の認識ですけれども、どの方がその方になるのかなというのを委員名簿を見ながら私はあまりぴんとこなかったもので、野崎さんのほうに教えていただきたいなと思いましたところが1点です。そうでないと、そこで議論されたとしても、その声がなかなか反映していかないと思います。

IFRSへの移行はグローバル展開を行う企業には避けて通れないものだと思いますが、日本基準のままでやるのであれば、非償却・償却の選択を当面設けてもいいのではないかなと思うのです。そのほうが早いのではないか。スピード感が大事ですし、根本的にどちらかに一本化するというのは正論だと思いますけれども、早くするためにはどうすればいいか。過渡期として選択制を選ぶということでもいいかと思いますが、早くするのはどうすればいいか。

サステナビリティ情報開示もIFRSが始めていらっしゃるって、金融庁さんもよく御存じのとおり、日本でもSSBJができていますが、テンポがすごく速くて、ここの中に併せて報告していかないといけない。サステナビリティ情報開示は財務と併せて報告されるわけですが、その財務のほうに追いついていないことが分かりましたので、このスピード感、どうすればいいのだろうというところを、プランにつきまして、近年、金融庁は

資産運用立国とかすばらしい改革をしていらっしやって、その中でここが遅れているようなことを思いましたので、金融庁の進め具合をお伺いしたいと思います。

○落合座長 増島委員もお願いいたします。

○増島専門委員 ありがとうございます。

金融庁様のほうですが、皆様からいろいろ意見が出ていまして、企業会計基準諮問会議は広く意見を受け付けているので、ぜひ皆さん意見を言ってあげてくださいと、割とこういうスタンスで御説明をされていると承知をしております。

PE協会さん、同友会さん、スタートアップの有志の方々が立ち上がっていらっしやるので、当然諮問会議のところにいろいろ声を出していくという流れで、これは民間として当然やるべきことだと思っておるわけでございますけれども、金融庁さんはこの基準との関係で一体どのようなイニシアチブが取れるのかという部分について教えていただきたいと思っております。

もう御案内のとおりですが、金融庁設置法の中で、企業会計の基準の設定というのは金融庁のマネートとなっております。また、金融庁さんは今まで、例えばコーポレートガバナンス・コードとかスチュワードシップ・コード、去年はVCプリンシプルなど、例えばコーポレートガバナンス・コードであれば東証さんみたいなところがあるわけですがけれども、自分のところで仮にやらないものであっても、大事だと思ったら、そこはイニシアチブを取って前に進めることをされてきたはずでございます。

まして、企業会計の基準の設定というのはマネートだという形になっているとすると、ここについても、民間にぜひ皆さん言うてくださいということではなくて、きちんとここはやりますというふうにおっしゃっていただいてしかるべきではないかという感じがするわけですがけれども、トーンの低さみたいなものはどういうところから来るのか。

会計のほうはいろいろな組織があって、英語の名前が4つあって、誰が何をやっているのか僕らもあまりよく分からない部分もありますのでけれども、ここでイニシアチブを取ってしっかりできない理由があるのかどうか。あるとすると、そこをどういうふうに克服をしていけばいいのかについて教えてください。よろしく申し上げます。

○落合座長 ありがとうございます。

では、金融庁様、お願いいたします。

○金融庁（野崎企業開示課長） まず、森澤さんの1点目、PEの意見を反映する人がメンバーにいないのではないかというお話でございましたけれども、先ほど申し上げたように、ASBJにおいては、リースやのれん、様々なテーマを取り扱いますので、それぞれのテーマごとに委員を集めているとパンクするということがありますので、それぞれのテーマに沿って専門的な知見を有する方を参考人として呼び出して、そこで御知見を伺いながら審議を進めていくという形になってございます。こちらの問題についても、まさに強い課題意識を持たれているスタートアップの方々を中心に参考人として参画していただいて、望ましい議論の方向性が形成されていくことになるのかなと考えてございます。

あと、財務のほうが遅れていてサステナが進んでいるということで、私は両方担当してございまして、まさにサステナビリティ情報の開示基準につきましては、今ヨーロッパとかアメリカで様々な議論がある中でも、しっかりと日本として歩むべき道を進めていければと考えてございます。

それで、まさに森澤さんもおっしゃっていた、財務情報と非財務情報のコネクティビティーは非常に重要になってきていまして、ここはのれんに限らず、財務諸表の表示、先ほど宮下委員からもPLを見るのか、BSを見るのかという様々な議論がありましたけれども、しかもビジネスモデルによって、スタートアップ系なのか、産業系なのかでのれんの中身も全然異なる。そういった中で、特に財務情報の情報提供機能が落ちているのではないかという議論がございまして。

富山委員からもございましたように、無形資産型ビジネスモデルに対して、財務情報の情報提供機能が今日的な役割を担えているのかというそもそも論は国際的にも議論してございまして、日本でこの議論を喫緊で進めることはもとより、そういった大きな議論もしっかりと進めていければと考えてございます。非常に重要な問題意識をいただいたかなと思っております。

増島委員からいただきました金融庁のマネーデットはというところで、何でそんな距離感を持っているのかということでございまして、もともとは金融庁の前身の大蔵省が会計基準をつくっていたという経緯はございますけれども、不良債権処理における様々な会計基準をめぐる取扱いなどの議論がありまして、政治主導の下で、民間の利害関係者から独立するだけではなくて、政府からも独立した公益財団法人としての基準設定主体を設けようという動きがございまして、これは日本だけではなくて、世界的にもそういう動きになっているところでございます。

例えば、制度改正に伴って会計基準が抜けているところを金融庁が役所としてお願いすることはあり得るのですけれども、幅広い民間の利害関係者が問題意識を持たれる案件については、まずは問題意識を持たれている民間の方々からしっかりテーマアップをしていただいて、我々はそこでしっかりと適切な議論が進むことを見た上で、最終的に一般に公正妥当と認められる会計基準を告示指定する際には、独立した、特定の利害関係者の誘導になっていないかとか、そういったことも含めて告示指定をする。そういった役割を担うことで、先ほど御指摘いただいた金融庁設置法の役割を果たしていくということでございます。

○落合座長 ありがとうございます。

続きまして、飯沼様、その次に間下委員、お願いいたします。

○一般社団法人プライベート・エクイティ協会（飯沼会長） これは情報共有までなのですが、先ほどASBJの方々の構成云々というお話がありましたが、非常に残念なショッキングなお話をさせていただくと、非常にすばらしいメンバーで構成されていらっしゃいます。監査法人の中でも、会計プラクティス、いわゆる会計ルールを決めていらっしゃ

る方々、あとは事業法人の方々が入ってらっしゃいますが、残念ながら、事業法人の方は皆IFRS対応の会社です。ですので、原則J-GAAPの問題はあまり届いていないということが1つ。

もう一つ、会計プラクティスの方々なので、通常、企業と接する機会が、自分が監査をするということが、ほぼない方々なので、M&Aの問題が届いていないということが分かりました。数人にヒアリングをしましたが、のれんの問題がこんなにM&Aで課題になっていることは誰一人認識をされていませんでした。これが実態です。これは去年、私がヒアリングを全員ではないのですけれども、数人に行っています。

そういう意味でいくと、先ほどからお話があるとおりの、構成メンバーにものれんの問題が分かる方々、特に2022年、皆さん御存じのとおり、日本はずっとのれんに関しては定期償却を推し進めてきておりますので、IASBに戦いを挑んでいるのですよね。だけれども、結局10対1で委員のメンバーで否決されています。

これぐらい世界では非償却をしない。そこの中身の議論をされる方々はIFRSの方々が中心であるというところがあるので、メンバー構成も、我々が何か言えることではないと思いますけれども、声が届く形、もしくは声が分かる人を入れていただくことを、金融庁様がどう絡めるかは分かりませんが、お願いしたいところでもあります。

本日はスタートアップのワーキング・グループのお話ですけれども、これは本当に日本全体の経済に関わる、スタートアップだけではなくて、中堅企業、中小企業、大企業全てです。我々の会員の中でも大企業の投資をやっていらっしゃる方が正会員ですけれども、今回おっしゃっていただいたのは、その会社は上場企業ですけれども、3年間で経常利益をこれだけにするとおっしゃっているのです、買収をしようと社内に提案しても、経理からのれんが発生するから買収は3年間はやめておいてくれと言われると。これは全く経済の成長を阻害していると思うのです。これはスタートアップだけの問題ではないのです。全体の問題であることを認識していただきたいと思います。

去年で言うと、4,700件のM&Aがありました。20兆円弱の金額になります。これは対前年からどれくらい伸びているか、17%伸びているのです。こんなに伸びている業界が、M&Aの業界として捉えるならば、こんなに伸びている業界が日本であるか。もっとここを伸ばしていかなければいけないのではないかと考えていますので、ぜひのれんの課題を解決することによって、GDP比で見ても日本のM&Aはまだまだすごい少ないので、ここはのれんが一つ大きな足かせになっていると思いますので、そこはぜひ考えていただければと思います。

あと、IFRSに移行するときにコストがかかる。これは最初からIFRSであれば、移行するコストはかからないのです。だから、これから会計を始める人たち、いわゆるスタートアップで始める人たちは最初からIFRSであったら移行費用はかからない。

もう一つ見ていただきたいのは、現時点だと相当かかるかもしれないのだけれども、海外の2001年からやっているアメリカがIFRSコストがどういうふうに変わってきたか。多分、

会計士も増え、こなれてくると、それが低減していくはずなのです。これは私も調べていないのでGuessでしか言えませんが、IFRSに皆が移行していくとIFRSのコストも低減していくのではないかと考えています。これはちょっと私も調べてみたいと思っています。

私も意見は以上です。

○落合座長 ありがとうございます。

今は意見ということでしたので、意見として取り扱わせていただきます。

次に、間下委員、お願いいたします。

○間下委員 ありがとうございます。

私からも意見ですが、今のPE協会さんがおっしゃっていた、スタートアップだけの問題ではないというのはそのとおりで、経済同友会のアンケートでも、経済同友会はどうしても大企業を中心に構成されているメンバーであります。そちらでも皆さん同様の発言をされていますし、都銀懇さんのほうにも入っていますが、メガバンク等でも同じような状況かなと思いますので、実は日本全体の大きな問題になっているところを、今回スタートアップのところを入り口としてしっかり見ていただく必要があると思っています。

2点です。今のお話の前提だと、時間がどうしてもかかるのはかかるでしょう。基準を変えること自体がさっとできるわけではもちろんないので、時間がかかるという中で、先ほどソラコムさんの提言の中にも入っていましたが、営業利益に入ってしまうけれども、営業外にするだけでも、スタートアップの成長という観点で見ると大きな効果があるのではないかと考えています。

どうしても投資家は営業利益を中心に見ていきますので、ここから外す、理由等の説明は時間がないので省きますけれども、そこを早期に実現することも大きな効果があると思います。それをやった上で、中長期的にとってもなるべく早く、日本基準ののれんの非償却の選択制等の検討をしっかり進めていただくことがいいのではないかなと思っています。

また、先ほどからASBJの構成員のお話がありますけれども、そもそも歴史的にASBJと一部の経済団体が国際社会に対してのれんの償却を訴え続けてきている。これ自体は主張の議論なので別にいいとか悪いとかではありませんけれども、それが国際社会から受け入れられていないという現状の中で、引き続きそれをしっかりと訴えていくべきだというスタンスを取られている現状があります。かなりそちらにバイアスがかかっている方もいらっしゃるのではなかろうかという懸念もありますので、そうならないように、しっかりとバイアスなき議論をしていただいて、結論を出していただければなと思っていますので、よろしくお願いいたします。

以上です。

○落合座長 ありがとうございます。

間下委員のほうも意見でよろしかったでしょうか。

○間下委員 意見でございます。

○落合座長 ありがとうございます。

そのほか、御発言をされる方はおられますでしょうか。

おられないようですので、本日の議題に関する議論はここまでとしたいと思います。

委員、専門委員の皆様におかれましては、時間の制約で発言できなかった御質問等がある場合には、事務局に対して4月4日金曜日までに御連絡をお願いいたします。事務局から所管省庁へまとめて連絡をいたします。

本日は、議題として「スタートアップの成長促進に向けたのれんの会計処理の在り方の見直しについて」の御議論をいただきました。議論を踏まえて、事務局及び金融庁に検討いただきたい内容を申し上げます。

事務局においては、関係省庁、経済界と連携し、企業会計基準の改定に係る次の2点の検討提案をASBJに対して行ってください。いずれの検討も、速やかに検討を開始の上、遅くともスタートアップ5か年計画の終期である2027年度に結論、措置に至るよう、ASBJに要望してください。

1点目は、速やかに行うべき措置として、のれん償却費の計上科目を現状の営業費用から営業外費用に変更すること。

2点目は、中期的な措置として、のれんの定期償却を見直し、非償却とすること、または償却・非償却の選択を可能にすること。

金融庁におかれては、会計基準に関する金融庁設置法等に基づく所管も踏まえ、本件について、ASBJにおいて、スタートアップ当事者、上場企業経営者や投資家の意見を踏まえ、迅速かつ適切に議論が行われるようにフォローするとともに、速やかに検討を開始の上、スタートアップ育成5か年計画の最終年度である2027年度をめどに結論、措置に至るよう必要な協力を行ってください。ASBJにおいて結論が得られたものについては、順次、速やかに金融庁告示やガイドライン等の関連規定の整備を行ってください。

その際に、FASFやASBJでの委員構成が、スタートアップ当事者、上場企業経営者や投資家の意見が十分に反映される体制となっているかどうか、十分に検証を行ってください。ASBJにおける検討が迅速かつ適切に進められない場合には、我が国の企業会計基準が公正妥当な手続によるものとする観点から、我が国の会計基準の作成主体の在り方を含め、検討が必要になる可能性があることを申し添えます。

今回の会計基準の見直し後に必要な会計監査に係る専門家の育成・研修等についても、必要な政策的な対応をお願いいたします。

本日は、一般社団法人日本プライベート・エクイティ協会、GMOインターネットグループ株式会社、株式会社ソラコム、金融庁の皆様には、御説明及び質疑対応に御対応いただきありがとうございました。

以上で議事は全て終了しましたので、本日のワーキング・グループを終わります。

次回の日程等につきましては、事務局から追って御連絡いたします。

速記、ユーチューブはここで止めてください。