

# 現代会計のフロンティア

## —のれんと減損の会計—

田中 弘

### The Frontiers of Modern Accounting — Goodwill and Impairment of Fixed Assets —

Hiroshi Tanaka  
Kanagawa University

**【概要】** 他企業を買収したときに発生する「のれん」は、買収する企業の純資産の価値を超えて支払った「上乗せ額」である。この差額は、古くから最近までは、他企業の超過収益力を購入した代価として説明されてきた。

日本の会計基準では、のれんを資産に計上し、その後、一定の期間で償却する（減損処理を組み合わせて適用）。その一定の期間、償却費が計上され、利益が少なく報告される。

他方、国際会計基準（IFRS）やアメリカの会計基準（US-GAAP）ではのれんを償却せず、減損が生じたときに評価減する。大型の企業買収の場合、のれんが巨額になるが償却費を計上しなくて済む。そこがメリットと考える企業がこぞってIFRSを採用し、巨額ののれんが積みあがっている。

ところが、いま、世界中の企業が、企業経営と決算に及ぼす新型コロナウイルスの影響で「ルール通りに」減損基準を適用すると、軒並み大幅赤字か債務超過に陥るリスクにおびえている。特に悩ましいのがのれんの減損である。

わが国では、コロナ禍における企業決算危機を回避しようとして、金融庁はじめ関係諸団体が「減損会計基準の適用緩和」を打ち出している。基準に問題があるのであろうか。本稿では、のれんの会計処理の不透明さと減損会計基準の欠陥を取り上げる。

**【キーワード】** のれんの償却、減損会計基準、IFRS、コロナ禍の企業決算

**【Abstract】** When one firm acquires another in a business combination, the difference between the net amount of the fair values and the total purchase price paid by the acquired company is “goodwill” (purchased goodwill).

The impairment loss for property, plant, and equipment is recognized if the book value is greater than recoverable amount, where the recoverable amount is smaller than fair value less costs to sell or value-in-use.

This paper discusses the true meaning of goodwill and impairment of fixed assets and their accounting disclosure. Their accounting treatment and disclosure differs among IFRS, US-GAAP and J-GAAP.

IFRS and US-GAAP don't require the amortization of purchased goodwill, but if the impairment losses have incurred, the losses are charged against current earnings.

On the other hand, J-GAAP requires to amortize the purchased goodwill periodically (under 20 years), and where the book value is greater than recoverable amount, the impairment losses are recognized.

Which treatment is proper to give the true and fair view of the purchased goodwill and the impairment losses to the investors?

---

## 目 次

- I のれんの会計—巨額の「のれん代」で何を買ったのか—
    - 1 蘇った悪魔
    - 2 積みあがるのれん代
    - 3 IASB の方向転換
    - 4 のれんは nightmare
    - 5 取引は「不等価交換」
    - 6 持ち分プーリング法は死んだか
    - 7 「棚ぼた」のアメリカ企業
    - 8 「説明のつかない」のれん代
    - 9 final frontier
  - II 減損の会計—コロナ対応で表面化した減損会計基準の欠陥—
    - 1 もう1つのフロンティア
    - 2 会計基準の回避
    - 3 損が増える「減損」?
    - 4 高株価経営
    - 5 V字回復を演じる
    - 6 過度の保守主義
    - 7 税法が減損を認めない理由
    - 8 デフレ・不況の足を引っ張る減損会計
    - 9 マクロの発想を欠いた会計基準
- あとがきに代えて

## I のれんの会計—巨額の「のれん代」で何を買ったのか—

### 1 蘇った悪魔

会計の長い歴史の中で、理論の面でも実務の面でも、これまで数多くの難問があった。そうした難問のうち、いったんは解決したかにみえて最近になって再浮上した問題がある。それも、会計学者にも実務家にも、経営者にも、手に負えない大難問として再浮上し、「昔の会計に戻ろう」という声のでるほどで「会計の進化」を否定するかのような難問である。それがここで取り上げる「のれん」である。

## 2 積みあがるのれん代

他企業を買収したときに発生する「のれん」（「のれん代」、「営業権」とも呼ばれる）は、買収する企業の純資産（負債を返済して残る正味の資産）の価値（時価）を超えて支払った「上乗せ額」であるが、古くから最近までは、他企業の超過収益力を購入した代価として説明されてきた。ある種の無形の価値を購入した代価であるから、無形固定資産の取得と同様に考えて、この取得価額を資産として貸借対照表に計上してきたし、無形固定資産と同様に、取得の代価を一定の方法で定期的に償却してきた（日本基準では20年以内の償却と減損処理を組み合わせている）。

日本基準のように、のれんを資産に計上し、その後、一定の期間で償却するとすると、その一定の期間、償却費が計上され、利益が少なく報告されることになる。大型の企業買収にみられるように、のれん代が巨額になれば償却費も巨額になり、企業買収後の利益を実際の成績よりも極めて小さく報告せざるを得なくなる。それは避けたい。そうした経営者の願望を国際会計基準（IFRS）は叶えてくれる。

IFRSでは買収先の企業価値が損なわれない限り、のれんを償却しなくてよい。巨額の資産（のれん）を貸借対照表に計上できるうえに償却費が発生しない。さらに損益計算書には買収先の売上高も純利益も計上できるとあって、M&Aで事業拡大を図る企業には非常に都合がいい。

ところが、のれんを償却しないで済むことから、安易なM&Aが、つまり、買収を急ぐあまり、十分な精査をせずに企業を高値で買収することも散見されてきた。その結果、IFRS採用企業ののれんは次第に積みあがり、自己資本に対する割合が60%を超える企業も現れてきた（ソフトバンクグループ、JT、武田薬品工業、アサヒグループホールディングスなど）。

## 3 IASBの方向転換

実は、のれんは、経済や金融が未成熟・未発達の時代には大きな問題にはならなかった。要するに、なんとか「ごまかせた」のである。どのように処理しようとも、経営成績（損益計算書）の数字にも財務状態（貸借対照表）の数字にも、大きな影響はなく、投資家にとっても経営者にとっても、問題視するほどのものではなかった。

しかし、企業が巨大化し、経済が国際化し、金融が世界経済を支配し、投資家が短期志向（近視眼）になるにつれて、のれんは、これまでの伝統的な会計学では手に負えない悪魔的な存在になってきた。つまり、とんでもなく巨額になってきたのである。かつては土地や工場などの資産群を買うとのれんが付いてきたのであるが、今ではのれんを買うと土地や工場が付いてくる、といった買収が珍しくない。

最近、国際会計基準の設定主体である国際会計基準審議会（IASB）のハンス・フーガホースト議長が来日し、IFRSの「のれんの会計処理」（非償却、買収した企業に減損が生じたときに減損処理）を見直す可能性があることを示唆している。

議長は、「（減損）テストの基準が楽観的すぎるうえ、減損のタイミングも遅すぎる」と苦言を呈した（日本経済新聞「変わる会計 ルール共通化の波紋1」2018年10月19日）。

M&A（合併・買収）のときに発生するのれん（相手企業の純資産額を超えて支払った買収額）を、買収後に毎期償却するとすれば、大型のM&Aの場合、その償却費が次期以降の費用となり、報告する純利益を大きく押し下げる。しかし、のれんを償却しなくてもよいとなると、バランス・シートには巨額の資産（のれん）を計上することができ、さらに、損益計算書ではのれ

んを償却しない分だけ純利益はかさ上げされるのだ。業績を誇りたい経営者にとって、これほど素晴らしいものはない。

ただ、フーガホースト議長が心配するように、1つは、のれんを償却しないで済むことから、上述したように、買収を急ぐあまり十分な精査をせずに企業を高値で買収することも増えてきた。

会計と経済の先進国では、わが国だけがのれんの償却を義務付けている。IFRS採用国も、アメリカも、のれんの評価額が簿価（のれんの取得原価）を上回っていれば問題ないという考えである。しかし、おいおい説明するように、のれんを客観的に評価する方法は確立されていないし、経営者の自由な判断も許されている。この問題は、奥が深い。それが災いして、会計学者も会計実務家も、そして、経営者も、ある意味で「放置」してきたところがある。

しかし、資材・エネルギーなどの高騰や経営環境の変化などで買収先の収益力が低下でもすれば、巨額の減損損失を計上しなければならなくなる。アメリカと中国による貿易戦争やイギリスのEU離脱とその影響などを考えると、いつ「のれんバブル」がはじけてもおかしくない。巨額ののれんを積みあげてきた企業にとっては、今、ジェット・コースターの頂上にいるような気持ちではなからうか。

IASBがのれんの非償却から定期償却へと舵を切るようなことにでもなれば、IFRS採用の第一のメリットがなくなるばかりか、積みあがったのれんの償却という思いもよらぬ大問題に直面することになる。

#### 4 のれんは nightmare

イギリスのジャーナリスト、イアン・グリフィスは、のれんは会計学者にとって nightmare（悪夢）だと言った。最初に、この人の話を紹介する。文章が長いので、多少、圧縮して紹介する。

何世紀もの間、すべての借方は貸方とバランスするというのが会計の原則であった。この原則は、企業買収の時代を迎えるまでは、うまく機能した。しかし、企業取得はこの原則が当てはまらず、原則中の原則である、「借方＝貸方」が脅かされることになった。

買収企業は、支配権獲得のためにプレミアムを上乗せしてオファーするようになり、買収価額が純資産価額を超えるようになったのである。これは、複式簿記に依存する者にとって nightmare であった。純資産が1千万ポンドの企業を2千万ポンドで買収したとすると、差額の1千万ポンドはいったい何だというのであろうか。貸借平均の原理から離れられない会計学者は、この不一致に何らかの勘定科目の名をつけて、経営者も監査人も監督官庁も納得するような説明をしなければならないのだ。

会計では、これまで、この差額を「のれん」として処理してきた。のれんは、資産額を超えて企業が生み出した無形の価値であり、特に、顧客の忠誠度、商品やサービスへの名声、市場支配力などと説明できるが、より重要なのは、のれんは、複式簿記の原則にあうように借方と貸方を一致させるものでもある。

のれんは、本質的に、簿記処理をする者の便宜のために工夫された人工的なデバイスでしかない。……会計関係者にとっての問題は、この『のれん』という怪物を誕生させて以来、怪物は次第に大きくなり、手に負えそうになってきたことである（I. Griffiths, 1995. pp.161-163）。

グリフィス流にいえば、店頭で100円で売っている商品を、あえて300円で買ったとすれば、差額の200円をどう説明するかということであろう。売った側では、何の説明も要らない。「高く売る」のはビジネスの常道なのだから。しかし、買い手は100円のものに300円を支払ったとなると、企業の場合は資本主・株主に対して彼らが納得する何らかの説明が必要になろう。場合によっては、この差額が寄付とか、贈与とか、贈賄となることもありうるであろう。

## 5 取引は「不等価交換」

消費生活をおくっている者にとっては、その商品に300円の価値を認めたが故に、300円を支払ったのである。品薄で手に入りにくいとか、至急手に入れたいとか、事情はいろいろであろうが、差額の200円を説明する必要はない（家庭なら、奥様が高い買い物をしても亭主は問いただすことはしないだろうし、亭主が高い買い物をしたときはしばらくの間、月の小遣いが減額されるかもしれないが。企業の経理は、取締役や株主を納得させる必要がある）。

公正な市場価値というものがない絵画や骨董品などは、支払額が妥当なのか、高すぎるのか、その逆かも分からない。頼まれて高く買うこともあろうし、義理、人情、意地、メンツ……そうした事情から代金が決まることもあろう。しかし、消費生活では、その金額の妥当性を説明する必要はない。

経済学では、独立した当事者同士がモノを売買するときは「等価交換」が行われると説明する。買う側も売る側も、同じ1万円の金額に納得して売買が成立すると説明している。しかし、本当に等価であれば取引は行われぬのではなからうか。買っても買わずにいても、あるいは売っても売らなくても自分の財産価値が変わらないというのであれば、わざわざめんどろな取引をするまでもなからう。

取引に参加する者は、自分が得すると考えて取引に参加するのであり、そうした意味では取引は「不等価交換」でしかない。だからと言って、取引の相手が損をするようなら取引は成立しない。取引の相手も自分が得をすると考えから取引が成立するのだ。ここでは「得をする」内容が売り手と買い手で違うのだ。売り手は「売れ残りの商品を処分できた」と考え、買い手は「欲しかったものが安く買った」と考えるなら、取引は成立する。ただし、これが等価の交換であるとは言えない。

西村清彦教授は、「価格は取引からの利益を売り手と買い手に配分する手段といえる。したがって買い手が売り手を説得するには価格を上げなければならないし、売り手が買い手を説得するためには価格を下げなければならない。こうして市場取引では価格が変化し、取引が成立する」、と説明している（西村清彦、1995年、22頁）。

理屈っぽく言えば、靴屋さんがある靴を1万円で売値を決めたとすると、靴屋さんは、この靴は1万円かそれ以上の値打ちがあると考えて値段を決めたのではなく（そう考えたら1万円ではなく1万2千円にしたはずである）、せいぜいで1万円、もしかしたら8千円の値打ちかもしれないと考えている。

反対に、買う人にとってその靴は「すくなくとも1万円」の価値があると考えなければ買わない。その靴が、「1万円」か「1万円以上」の価値があると考えると、買う。理屈っぽく言えば、買い手は自分が考える「下限の1万円」で買ったことに「得した」（あるいはより消極的に「損はしていない」）と考え、売り手は「上限の1万円」で売れたことに「得した」（あるいはよ



り消極的ながら「損はしていない」と考える。取引の当事者がそれぞれ、「得した」「自分は損していない」と考えるということである。西村教授は、これを「取引からの利益を売り手と買い手に配分する」という説明で、市場における取引の合理性を説明したのである。

1万円札1枚と千円札10枚を交換する場合であっても、「等価交換」ではない。少額の支払いに便利な千円札が欲しいという人とサイフが重くならない1万円札がいいという人の間なら「不等価」なのである。1万円札を手にした人は千円札10枚持っているよりも「よかった」と考え、千円札10枚を手にした人も「1万円札1枚よりも「よかった」と考える。交換する当事者にとっては等価ではないのだ。「両替商」が成り立つのは、1万円札1枚と千円札10枚が不等価だからである。

このように売り手が考える価値と買い手が考える価値の違いがあって初めて取引が成立するのであり、その価値の違いを説明する必要はない。

ところが、複式簿記の構造から離れられない会計は、買ったものの価値と支払った対価（代金）が異なるとき、この差額に何らかの会計的な説明をつけなければならない。そうしないと、借方と貸方が合わなくなるのだ。その説明がのれんであれ何であれ、グリフィスは、複式簿記を採用しているが故の「人工的なデバイス」に過ぎないと言っているのである。

以上の話には、特に経済学者から異論・反論・批判があると思う。私はそうした異論、反論、批判を聞きたくて、上では脇の甘いことを書いた。

会計学者としては感想めいたことを書いたが、経済学者にとっては看過できない話であろう。何せ経済学のテキストには必ず書いてある「等価交換の原則」とか「一物一価の原則」に「ケチ」をつけているのである。ぜひとも、私の誘いに乗って議論に参加していただきたい。

話を元に戻すことにする。ここでは話を簡単にするために、1個の商品を買ったことにしてある。しかし、企業の場合でも、個別の資産（例えば、土地）に市場価格を超える代金を支払っても、「高い買い物をした」だけであって、会計上、その超過額を説明する必要はない（株主や銀行への説明は必要であろうが、会計処理上は説明は要らない）。超過額を説明しなければならないのは、事業としてのまとまりをもった資産群（事業）を取得した場合である。

資産群を取得したときは、取得の対価（取得原価）を、個々の資産に割り当てなければならない。建物はいくら、土地はいくら、というようにである。取得原価をすべて、こうした個々の資産に割り当てることができれば、借方と貸方が一致して、何も問題は生じない。個々の資産に公正な価額を割り当てても、なお、取得原価がこれを超えるとき、この超過額に何らかの説明をつけなければならないのである。

この差額が小さいうちは、会計的にどう説明しても、大きな問題にはならなかった。だから、のれんとして説明するのは、いい考えであったといえる。しかし、この差額が大きくなるにつれて、のれんといった曖昧な概念では説明できなくなってきたのである。グリフィスは、こうした怪物化した差額が、会計学者にとって **nightmare** だと言うのである。

## 6 持分プーリング法は死んだか

わが国では、従来、商法の規定に従って「のれん」を5年以内に償却してきた。わが国で大型の企業買収が進まなかった理由の1つは、この商法の5年償却にあったと考えられる。魅力的な他企業を買収するには多額ののれん代を支払わなければならない、その負担とともに、買収後、5

年間という短期間に巨額の償却費を計上しなければならないのである。市場支配などの経営戦略として他企業を買収すれば、巨額の資金負担とともに赤字企業に転落するリスクをも負わねばならないのである。

現在は、連結財務諸表原則が「連結調整勘定」（実質は「のれん」と考えられている）を20年以内で償却するように定めたことを受けて、のれんを最長20年で償却することができるようになったが、それでもわが国では、大型の企業買収は少なく、国際競争力をつけるための産業再編も進んでいない。

同じように他企業の超過収益力を取得しながら、のれんを資産として計上しない会計処理の方法もある。企業結合の会計において「のれん」が計上されるのは、「パーチェス法」（「買収法」「取得法」ともいう）と呼ばれる会計処理を採用した場合である。もう1つの会計処理方法である「持分プーリング法」（「持分の結合」ともいう）を採用すれば、のれんは計上されない。

持分プーリング法は、現在は国際会計基準でも日本基準でもアメリカ基準でも使われていない。ただし、のれんの会計処理問題が再浮上してきたことから、買収法（取得法）へのアンチテーゼという意味から簡単に説明しておきたい。企業結合の会計処理が、この2つしか考案されていないのだから、買収法に問題があれば、持分プーリング法が復活する可能性も否定できないのだ。

持分プーリング法は「簿価引継法」とも呼ばれるように、結合するすべての企業の資産、負債、純資産をそれぞれ適正な帳簿価額で引き継ぐ方法である（企業会計審議会「企業結合に係る会計基準」（平成15年）三、3。現在は、企業会計基準第21号「企業結合に関する会計基準」（平成20年）によって代替されている）。純資産については、すべての結合企業の資本金、資本剰余金、利益剰余金といった内訳を、原則としてそのまま引き継ぐ。その結果、結合する企業の利益剰余金は温存され、さらに「のれん」が計上されないことから、パーチェス法であれば計上される「のれん償却費」が計上されない。

この持分プーリング法は、結合相手企業の留保利益だけではなく、当期の利益（期首から企業結合の時期までの期間利益）もそのまま利益・利益剰余金として報告できることから、アメリカでは、経営成績の振るわない企業や四半期の利益をかさ上げして株価を吊り上げたいと考える企業によって濫用された。

自社の業績が悪くても、業績のいい会社、内部留保の厚い会社にM&Aをかけて取得すれば、何の経営努力をせずとも高い利益を報告できるのである。取得した企業が含みのある資産を保有していれば、それを売却することによってさらに利益（売却益）を上乗せすることができる。経営が不振のときの経営者にとって実に頼りがいのある方法であった。

わが国と違って、英米では企業買収は普通の商取引に近く、買う側も売る側もビジネスライクであることが多い。自ら創業した企業を高く売って次の事業の資金とする事業家は珍しくない。大手の企業であっても、経営者はいかにしてわが社を高く売るかを考えているという。わが国とは企業文化が違うのだ。

## 7 「棚ぼた」のアメリカ企業

アメリカの企業は、持分プーリング法を悪用したことからその適用を禁止され、パーチェス法に一本化されたのであるが、パーチェス法を適用すれば、上述したような「のれん」の資産計上

と償却の問題が出てくる。アメリカでは、その問題を回避するために、計上したのれんを償却せずにおき、のれんに「減損」が発生したと認識されるときに減損損失を計上することにしたのである。

その結果、結合相手企業の利益を自分の利益として報告することができなくなったが、企業結合により巨額の資産（のれん）を計上し、さらに償却費を計上しないで済む（その分、利益がかさ上げされる）、さらには買収先企業の売上高も純利益も加算されるという、願ってもない「成果」を手にするようになった。

しかし、のれんを評価する手法は確立されていないし、仮にそうした手法があるとしても、企業を買収する対価を決めるときに使われるわけではない。買収した企業からすれば、買収後に巨額ののれん評価損を計上したりすれば、高い買い物をしたことになり、経営者の評価にもマイナスとなろう。

のれんの評価方法が確立されていない以上、計上した評価損が適切に計算されたものか過小なのか過大なのか判断できない。のれんの評価方法が確立していないときに、のれんを非償却としておいて、定期的に時価評価して評価損が発生したときにだけ損失を計上するということになれば、これから、のれんを使った利益操作が横行する危険がある。しかし、それはなかなか表面化しない。

例えば、当期にのれんを評価して巨額の損失を計上しておけば、翌年が平常な業績の年度であってもV字回復したかのように演出することもできる。いったん計上した評価損を、翌年に訂正して戻し入れる（修正益）こともできる。実に便利だ。

パーチェス法を適用してものれんを償却しなくてよいとなれば、買収によって取得したのれんの本当の価値がわからず、投資者をミスリードしかねないし、しかも、利益操作の道具となりかねないのである。

果たして、アメリカの選択、つまり、持分プーリング法の禁止とパーチェス法の適用、買収したのれんの非償却という選択は、正しかったのであろうか。持分プーリング法の悪用をやめさせるためにパーチェス法に一本化したのが、パーチェス法では悪用されてもわからないのだ。かえって利益操作の余地を拡大したのではないであろうか。

持分プーリング法の禁止とパーチェス法への一本化は、「アメリカの会計基準」からIFRSへと広がりを見せ、2007年8月の「東京合意」を経て、わが国でも採用されている（上記の企業会計基準第21号）。

わが国には、アメリカのような持分プーリング法を悪用したと考えられる企業結合はほとんどない。それよりも、わが国では、伝統的に、対等合併という考えの下に、持分プーリング法が使われてきた。パーチェス法の場合は、買収する企業と買収される企業に分けて、買収される企業の資産・負債を時価評価することになる。大型の合併では、どちらの企業も合併する企業になりたいであろうし、合併される企業となることは嫌われるであろう。

わが国の企業結合においてもパーチェス法しか使えないとなると、大手同士の合併は、会計処理が邪魔して、進行しない恐れが高まるであろう。日本企業の国際競争力を高めるために産業を再編し、企業結合を進めようとしても、そうした目的での企業結合は、結合企業のどちらかが主（主人、つまり、上の者）となり、どちらかが従（従者、つまり、下の者）としなければならないことから、面子を重んじる企業同士の合併は困難になるであろう。



余談ながら、新規に会社を設立して、すべての合併対象会社の権利・義務を新設会社に承継させるという方法（新設合併）もある。しかしこのやり方は簡単ではない。新しく設立された法人が改めて事業に必要な認許を取得し直す必要があり、よほど小規模で監督官庁の規制を受けない業種の企業でなければ現実には使えない。大規模会社や金融機関では使いようがない。

## 8 「説明のつかない」のれん代

のれんは、これまで、次のように説明されてきた。

- (1) 初めは、顧客のロイヤリティを表すものとして、後になって、のれんがある企業は、他の企業よりも大きな収益力をもつという意味で、超過収益力、あるいは、超過収益力の資本化価値を意味する、と。
- (2) のれんは、買収した諸資産に割り当てた金額を超えて支払った差額である。

最初の定義は、以下の理由により、現在では、あまり有力ではない。

のれんが、企業の超過収益力だとすれば、のれんを資産として計上するには、その超過収益力を測定しなければならず、測定結果が、純資産価額と支払い額との差額と一致するという保証はない。

もう1つ、現実的な理由がある。それは、のれんを超過収益力だとして資産計上することになれば、内部創設のれんの資産計上も認めなければならないことになることである。これは、長年の会計慣行に合わない。

実は、さらにもう1つ、この定義が不都合な理由がある。企業が、他の企業の超過収益力を認めて、これに多額の金を払うとなると、超過収益力が消えてなくなるのである。資本利益率8%の企業が、同12%の企業を買収するとしよう。この企業を8%の資本利益率で資本化して買収できれば、確かに、超過収益力を手に入れることができる。しかし、12%で買収するなら超過収益力に金を払うことになり、これを超過収益力として享受することはできない。のれんを資産計上すれば、資本が大きくなって、並の収益力になるだけである。さらにその償却費を各期に費用として配分すれば、償却期間が短ければ短いほど、各期の利益率を大きく圧迫する。これでは、何のために買収するのか、説明できなくなる。

テリー・スミスは、のれんを即時償却している企業のROE（資本利益率）と、その企業ののれんを資産計上したとして修正したROEとを比較しているが、のれんを資産に計上すれば、ほとんどの企業が平凡な利益率になることを指摘している（T. Smith, 1996, pp.156-161. 田中、2001、314-316頁）。

当たり前といえば、当たり前である。のれんに対価を支払ったのでは、実質的な「超過」収益力は享受できない。のれんを内部創設するか安く手に入れて初めて、超過収益力が手に入るのである。このことは後段で再論したい。

企業買収は、上述のごとく、骨董品や絵画を買うのと似て、公正な市場価値というものがない。したがって、支払い差額が妥当な金額なのか、払い過ぎているのか、その逆か、もわからないのである。結局のところ、のれんとは、上の定義の（2）のように「買収した諸資産に割り当てた金額を超えて支払った差額」とするのが今日の支配的な説明であるが、しかし、この説明はのれんを定義したものでもなく、その測定方法でもない。ましてや、純資産価値を超えて支払った差額となると、超過収益力とも限らず、説明の仕様ががないのである。

## 9 final frontier

現在でも、のれんは買収先企業の「超過収益力」であり、それを取得したときの原価が貸借対照表に計上される「のれん」（連結財務諸表の場合は連結調整勘定）であるという説が一般的である。

しかし、のれん代として支払ったすべてが超過収益力に対する対価かどうかは疑わしい。企業買収が少なく、純資産の価値と支払対価の差額が大きくなかった時代は超過収益力ということで説明がついたかもしれないが、買収した資産の時価の数倍、数十倍ものれん代を払うような時代になると、超過収益力への支払いといった説明では、株主や投資家の納得を得られないのではなかろうか。

のれんの検討の最後に、ブロッキングトンの言葉を紹介したい。彼は言う。「もしも、科学としての会計学に a final frontier があるとしたら、無形資産の会計は、その final frontier に位置する。」(R. Brockington, 1996, preface, p. v.)

数ある無形資産の中でも、金額が巨大で、かつ、本質が解明されていないのが「のれん」である。本質がつかみきれないから、いくつもの会計処理が提案・実行されるが、どの処理を採用しても多くの人たち（経営者、監査人、会計学者、基準設定主体、監督官庁……）からの支持を得ることはなく、国際的な合意も行方が不透明である。

ブロッキングトンの指摘から二十数年が経過しているが、依然として無形資産（のれんは無形資産のうちの最重要項目）の会計が final frontier であることに変わりはない。

## Ⅱ 減損会計—コロナ対応で表面化した減損会計基準の欠陥—

### 1 もう1つのフロンティア

以上、「現代会計のフロンティア（未解決の領域）」の1つである「のれん」について多面的な検討を行った。多面的に検討したけれど、結論は、「のれんの本質は不可解」「のれんは、どのように会計処理しても大きな問題を生む」ということしか引き出せなかった。

フロンティア（未解決領域）があるということは学者にとっては幸せかもしれない。研究するテーマがあるということである。ただ、残念なことに、今は、このテーマを研究する会計学者はほとんどいない。無形資産の会計は最近の重要かつ人気のある領域であるが、のれんの本質や会計処理を研究する学者がいないのだ。

このテーマが「答えの見えない」難問だということもあろうが、研究テーマとして発展性が小さいということもあるようである。学者として生きていくには定期的に論文なり本を発表しなければならない。だから、研究テーマが発展的（領域を広げられる）であるとか応用が利く（他のテーマに応用できる）ことが大事である。

そうした観点から言えば、リース会計、資金会計、資本金会計、引当金会計……などに特化した研究をした方々は、研究に深化をもたらしたことは評価されるが、研究の幅が狭く、隣の領域に応用できないといった限界が指摘されている。

環境会計なども同じような限界があるが、しかし、この領域は発展性や応用性が広く、いくらでも研究領域を拡大することができる。最近の、SDGs や ESG などの動向をみれば、いくらでも研究対象はあるし、いくらでも論文は書ける。しかし、残念なことに、わが国の「環境会計」

をリードしてきた研究者たちは、なぜか、いま、「沈黙は金」を貫いている。

もう1つ、「現代会計のフロンティア」がある。「減損会計」である。何せ、「損が減る（減損）」と言いながら、実は「損が増える」のだ。ネーミングからして「いかがわしい」。

減損会計は、簡単に言うと、こういうことである。「価値が減ったら、その減少分を損失とする」……これはわかりやすい話である。自動車を作っている工場がコロナの影響で操業を停止したとしよう。将来の収益は見込めず、むしろ人件費、維持費、税金、在庫の陳腐化などのコストは確実にかかる。この工場の価値が大きく毀損したことは誰の目にも明らかであろう。その価値喪失分を放置すれば、「含み損」が形成される。それを避けるために損失として計上するのである。

ところで、この工場の価値が減ったとして損失を計上し、工場の資産価値（バランス・シートに書く金額）を減額したあとで、コロナが終息し、工場が操業を再開したとしよう。しかも、コロナ禍で操業を止めたことの反動で、需要が大幅に伸び、この工場の資産価値（収益性）が復活を超えて大幅に伸びたとする。そのとき、バランス・シートではどうすればいいのであろうか。減額したままにしておけば、工場の価値はバランス・シートの金額を超えてしまい、今度は「含み資産」が形成されることになる。

「減損会計」は、のれんの会計に比べると、歴史がない。今世紀に入ってからのテーマである。いまだ十分な研究も実務経験もない。日本の減損会計基準などは、ほとんどまったく日本の状況をフィールド・ワークせずに、アメリカの基準（アメリカに発生した問題の「火消し基準」）をコピーしたものである。

本稿にとって重要なのは、この減損会計基準が、これまでに検討してきた「のれん」に適用されることである。しかも、「意味・本質がよくわからないのれん」に、「いかがわしい減損基準」が適用されるのである。その問題に、これまで世界の会計学・会計実務はどのように対応してきたであろうか。

以下、21世紀に発生したフロンティア（未解決領域）としての減損とその会計処理を検討することにする。

## 2 会計基準の回避

いま、世界中の企業が、企業経営と決算に及ぼす新型コロナウイルスの影響で「ルール通りの」決算ができないでいる。特に悩ましいのが、固定資産の減損であろう。工場や店舗、さらには土地の資産価値（売却価値）の低下や買収先の収益性の低下を「まともに」減損損失として決算に反映させたら、軒並み大幅赤字を報告せざるを得なくなるであろうし、債務超過に陥る企業も少なくないはずである。

わが国では、コロナ禍における企業決算危機を回避しようとして、金融庁はじめ、東証、経団連、日本公認会計士協会、企業会計基準委員会等が「減損会計基準の適用緩和」を打ち出している。見ようによっては「粉飾決算の容認」であり、「会計基準違反の黙認」である。それでもなければ、異常事態を想定せずに設定した「会計基準の欠陥」であろう。

たしかに、今回の新型コロナの蔓延までも想定してルールを作るというのは、ないものねだりと言ってよい。ただし、設定するルールが不適合な状況になることもありうることを合意した法や会計基準を設定することは可能である。英米諸国の法や会計基準にある「離脱規定」がその好

例である。この「離脱規定」は、国際会計基準にも採用されている。しかし、日本基準には離脱規定はない。

以下に紹介するように、もともと減損会計そのものが実に「いかがわしい」しろものである。この機会に、減損基準を生み出した背景、減損処理の目的、税務上の否認などを紹介して、基準廃止を検討する材料としたい。

今回の危機は、コロナ禍の下、市民生活も経済活動も正常に機能している状況にないことから、「緊急避難的」「例外的」に対処すべきだというのであろう。つまり、「ルール（会計基準）は変えない」が、その「運用を変えて（手加減して）」、決算上コロナ・ショックを封じ込めようというのである。

多くの企業は操業の停止や縮小に追われ、工場や店舗を閉鎖しているところも少なくない。コロナ禍が終息するまで損失の計上を見送るにしても、コロナ終息後、果たして、閉鎖した工場や店舗がコロナ前の状態に完全復帰できるであろうか。今回のコロナ危機は、確かに異常事態であり例外的であるが、事業が完全に復旧することがないとなれば、復旧しない部分は「緊急避難的な適用緩和」の対象とはならないのではなかろうか。

各国の企業経営者にとってもっとも頭が痛いのが「のれんの減損」処理であろう。のれん（他企業を買収したときに生じる純資産価値と支払対価との差額）の正体が不明なうえに、それに適用する減損会計そのものが実に「いかがわしい」しろものである（このことについては後段で詳述する）。

なお、過去においても、いったん正規の手続きを経て定めた会計基準の適用を回避した例はある。1つは、バブル経済が崩壊した1997年12月に、大蔵省（当時）が銀行保有の株式について、緊急避難措置として「低価法」から「原価法」に変えることを認めたものである。株価が下落する時期に「低価法」を適用することは時価評価することと同じであり、大蔵省は「時価評価」「時価会計」の不適用を公認したのである。

もう1つは、リーマン・ショックへの緊急避難処置として、2008年10月に、企業会計基準委員会が「金融資産の時価の算定に関する実務上の取扱い」と題する「実務対応報告」において、当時、金融機関が大量に保有していた変動利付国債について時価評価を凍結することを認めたものである。いずれも、結果として、巨額の評価損の計上を回避して、金融機関の延命に寄与したが、こうしたことを繰り返した結果、わが国の金融機関（特に銀行）は何が起きても国が面倒を見てくれるという甘えがはびこったのか、自らのリスク管理が甘くなった、という批判がある。

### 3 損が増える「減損」？

教科書的な話から始めることをお許しいただきたい。企業の会計ルールでは、保有する金融資産（株、デリバティブなど）は原則として期末の時価で再評価し、評価損が出れば損失処理する（企業会計基準委員会、企業会計基準第10号「金融商品に関する会計基準」）。また、保有する工場、店舗、土地などは将来の収益力か資産の売却価額がその簿価よりも大幅に下落すれば評価損を計上する（企業会計審議会「固定資産の減損に係る会計基準」2002年）。

決算日現在で稼働・営業を停止したり縮小したりしていれば、将来の収益は期待できず、売却したくても買い手は見つからないし、売れたとしても巨額の売却損を覚悟しなければならないであろう。とすれば、こうした資産の現在価値は、限りなく小さいはずである（現在、世



界中の企業がこの状況に直面している)。

そこで、会計のルールとして、保有する固定資産が生み出すと期待できる将来純収益がバランス・シートに計上されている金額(簿価)よりも大幅に下落した場合に、下落した額を「減損損失」として損益計算書に計上し、バランス・シートの金額も減額する。これが「減損会計・減損処理」と呼ばれる。

余談ながら、会計には、「増収増益」、「増収減益」といった言葉がある。「増収」は前期よりも収益(売上)が増え、「増益」なら利益が増える。「減益」は前期よりも利益が減り、「増収減益」なら収益は増えたが利益は減少した、という意味である。

これらから類推すると、「減損」は「損が減る」ということになる。しかし、会計基準では「資産の収益性の低下により投資額の回収が見込めなくなった状態」(企業会計審議会「固定資産の減損に係る会計基準」)だというのだ。これは日本語としておかしい。「損は増える」だけで減ってはいない状況を表現するには最悪の誤解を与えるネーミングとしか言いようがない。

こうした減損会計は、以下に紹介するように、アメリカの企業の不正な会計を発端としており、不正を抑止するために設定されたのが減損会計基準である。ところが、その基準をモデルとして国際会計基準(IFRS)にも類似の基準が設定され、さらに、不正などなかった日本にも導入されたのである。いま、アメリカ企業の不正抑止策をルーツとする減損会計基準が、世界中の企業を苦境に陥れようとしている。

#### 4 高株価経営

この基準がどれだけいかがわしいかを理解していただくために、最初に、アメリカにおける減損処理を紹介する。アメリカの企業について言えば、今や「企業の目的は利益」ではない。利益は、「手段」でしかない。何のための手段かと言うと、株価を吊り上げ、経営者の報酬を大きくする手段である。

利益を獲得することが経営の目的であった時代には、経営者は、確実な利益(実現利益)、分配可能な利益、キャッシュ・フローの裏付けのある利益、経常的に獲得できる利益を目指した。ところが、ある時期から、アメリカの経営が利益額のかさ上げに走り出したのだ。その時期は、高株価経営とかROE(株主資本利益率)経営がもてはやされ始めた時期である。

よく知られるように、アメリカの経営者は報酬の大きさが有能の証とされ、より高額な報酬を出す企業に移籍することも多い。有能な人が会社経営の舵取りをすると、「ビッグバス会計」とか「クリエイティブ会計」を使って会社の「V字回復」を演出し、急速に株価を上昇させる(高株価経営)。

株主たちは、V字回復した利益から高率の配当金を受け取ってもよいし、株価が上昇した段階で持ち株を売却して売却益を手にしてもよい。そこで株主は、株価を上昇させることができる経営者に、高額な報酬を払うようになる。アメリカの経営者は、多くの場合、報酬をストックオプション(株式購入選択権)という形で受け取る。これは、会社から一定の価格で自社の株式を購入することができる権利で、権利を付与された経営者は、契約時よりも株価を上昇させることができれば、昔の安い価格で株式を購入し、吊り上げた価格で売却して売却益を手に入れることができる。

株価と連動させたストック・オプションは、株価を上昇させない限り経営者にはメリットがな



い。株価を上昇させれば自分の報酬を大きくするだけでなく株主からも大歓迎される。かくしてこの国に「高株価経営」が誕生した。

ところが、高株価経営を続けるためには、四半期ごとに何らかのグッドニュースがサプライズを市場に伝えなければならない。わずか3か月かそこらでは本業の利益が大きく変動することはないし、四半期ごとに増収・増益というのも困難である。

そこで経営者は、内部留保の厚い会社や今年に入ってから利益が大きい会社を買収して、いかにも自分が稼いだかのように報告したり、デリバティブ（金融派生商品）を使って利益をひねり出してきた。いくつか、「V字回復」を演出する技法を紹介しよう。

## 5 V字回復を演じる

当期と次期の損益を付け替えることによって「V字回復」を演出しようという手も使われた。例えば、今年の利益が50で次期の利益も50だとすると、2年通算の利益は100である。それを今年は40、来年は60になるように操作しても大きな犯罪ではないのかもしれない。むしろ保守主義にのっとった健全な会計として歓迎されるかもしれない。では、今年の利益はゼロで、次期の利益は100となるような操作はどうであろうか。もう少し極端に、今年は40の損失で次期の利益を140とするのはどうであろうか。いずれも2期間を通算すると100の利益であるが、最後の手を使えば、いつでも「V字回復」を演出することができる。

利益をかさ上げする目的で、減価償却を操作するというも行われた。耐用年数を伸ばすことで年次の償却費を減らしたり、固定資産の償却費をまったく計上しなかったりして意図的に償却不足を起こさせるのだ。報告する利益はかさ上げされても、次第にバランス・シートに書いてある金額が資産の実態を表さなくなってくる。

アメリカの証券市場を監督・監視している証券取引委員会（SEC）は、こうした処理を続けると、バランス・シートの資産価額が水増しされるだけでなく実体のない利益額から配当が支払われて企業の体力を損なうとして、計上不足の減価償却費を追加計上することを求めた。

ところが、経営者の方は償却不足を解消するために巨額の臨時損失を計上すると、一時的には巨額の損失を報告しなければならないが、翌期には特別なことをしなくても、平常通りの営業をするだけでV字回復できるということに気がついた。

しかし、減価償却費を操作して利益をかさ上げしたり、V字回復を演出するのは限界がある。毎期というわけにはいかないし、金額的にもたかが知れている。そこで考え出されたのが土地を使った利益操作である。

いま、バランス・シートに100万ドルと書いてある土地があったとする。時価も100万ドルに近いとする。新しい経営者がこの土地を30万ドルに評価減する。70万ドルが減損として損失処理される。この70万ドルの損失は1期目に計上され、損益計算書は赤字になるかもしれない。この状態で2期目を迎え、この土地を売却する。もともと時価100万ドルのものを30万ドルで評価減しているから売却すれば70万ドルの売却益が出てくる。これで、1期目は70万ドルの損失、2期目は何もしなくても70万ドルの利益が計上される。70万ドルの赤字会社が70万ドルの黒字会社に、劇的に「V字回復」するのである。

これは「打ち出の小槌」であった。この手は毎期使える。減損処理に使える適当な資産がなければ、買えばいい。工場用地の名目で土地を購入し、期末に用途を変更して（例えば、収益性の

低い資材置き場に変更) 資産価値を低く見積もり (損失計上)、翌期に、さらに用途を変更 (資材置き場が不要になった) して売却する (売却益の計上) という手が見える。

現実の資産価値の変動とは関係がないところで「資産価値の変動を作り出して損益とする」のである。(架空の) 減損損失が計上されると株価は下落するが、次期にV字回復すると株価は急上昇して株主・投資家の評価が高くなる。経営者にしてもストック・オプションによる報酬を巨額にすることができる。現在の経営者と株主はウイン・ウインになれるが、これを続けると、企業のバランス・シートも損益計算書も企業経営の実態から大きく遊離して、これらの財務諸表を見て新たに投資する人たちをミスリードしてしまう。

アメリカの減損会計基準は、こうした無謀な減損処理を止めさせるための基準であった。表現を変えると、収益性の低下による資産価値の減少を減損として処理することは構わないが、「やりすぎないように」と、減損処理をする条件 (上限) を定めたのである。わが国で考えられているような「減損処理を要求する基準」ではなかった。

## 6 過度の保守主義

減損会計は、発生したと考えられる損失を認識するという点で保守的な経理であり、それなりに会計処理としての合理性があるが、問題はいくつかある。1つは、過度の保守主義にならないかという点である。

減損会計では、所有する固定資産を、キャッシュ・フローを生み出す最小の単位でグルーピングして減損損失を計上するかどうかを判断する。ところが実際の事業というのは企業全体のトータルな成果としての利益を追求するのであり、そのためには、全国展開・品揃えなどのために、一部で赤字を覚悟の事業展開をすることがある。その赤字の部門を捉えて損失を計上することになれば、どの企業も「いいとこ取り」しかできなくなるし、全国隅々まで同じサービスを提供することを止めざるを得ないことにもなりかねない。

土地や建物も、1つの企業体が所有しているものは、トータルな経営資源として保有されている (バブル期の不動産投資のように、当てはまらないものもあるが)。それを資産グループごとに切り離して個別に売却していくらになるかを考えるのは、「清算会計」である。「継続事業 (ゴーイングコンサーン) の会計」ではない。こうしたことを考えると、すべての固定資産 (あるいは資産グループ) について個々別々に減損会計を適用するというのは、会計の伝統である保守的経理の限度を超えているのではなかろうか。トータルで事業を見たときに純利益が出ていれば減損処理は不要と考える方が経営の実態をあらわすであろうし、経営者も新規の事業を展開したり新店舗・新工場に投資したりすることができる。現在の減損会計では、そうした前向きな経営の邪魔をしかねない。

対象とする土地や建物の時価が客観的に測定できるのであれば、保有するすべての不動産の含み損益を通算して、ネットの損益を認識した方が筋が通るのではないかと、ということである。1998年に議員立法で3年間の時限立法 (その後、約1年延長) として制定された「土地の再評価に関する法律」では、金融機関や事業会社が所有する土地を「すべて」再評価し、個々の土地の評価益・評価損を通算 (合算) してネットの額を計上している (任意適用)。「土地の再評価」のときはできて、「減損会計」のときはできない、ということはないであろう。

## 7 税法が減損を認めない理由

減損会計は、さらに、わが国に特有の問題がある。減損損失の税務処理の問題である。

固定資産の値打ちが下がったという場合、いろいろな原因がある。例えば、風水害に遭った、火災により焼失した、地震で建物が倒壊した、こうした物理的な損失が発生した場合は、税法上も損失（損金）として認める。物理的な損害の場合は、自然に回復することがないからである。ところが、減損は違う。減損は、固定資産の収益性または売却価値が大幅に低下したときに計上されるものであるから、後になって収益性や売却価値が回復することもありうる。

日本の税法は、原則として評価損益を計上することを認めていない（現行の法人税法では、評価損を損金に算入できるのは、投資有価証券に適用される強制評価減の損失だけである）。それは、1つには、時価・評価額が元の額に回復する可能性があるからである。評価損は未実現損失なのである。

ただしこれは、表向きの理由で、課税当局の本音は、こうした評価損を損金として認めたら、企業の利益が大幅に減少して税収が激減する、それを避けたいということではなかろうか。

土地や建物を減損処理しても、税務計算上、その評価損を損金に算入することができないとなると、決算で減損損失を計上してその結果赤字となっても、減損損失を計上しなければ出たはずの利益には課税される。そうであれば、企業会計上、減損の額を甘く見積もるといった誘因が働いてもおかしくはない。

例えば、減損損失を計上する前の利益が100億円で、減損損失が110億円であったとしよう。会社法決算では、減損損失を差し引いた10億円が株主総会で当期損失として報告される。しかしながら、税法では、減損損失を計上する前の100億円を企業所得として見るので、企業所得にかかる税率を40%とすると、40億円の法人税等がかかる。

株主総会では、会社法上の決算として当期損失が10億円であったと報告するであろう。しかし、株主の目には奇異に映る。なぜなら、当期に損失を10億円も出しながら、法人税を40億円も支払っているのである。株主に、会社法と税法の違いを説明して納得してもらうことができるであろうか。

実は、この課税額は、やりようによっては支払わなくてもよい。税法は評価損の計上を認めないだけで、実現した損失は損金に算入することを認めている。つまり、減損処理の対象となった固定資産を所有し続けるから評価損を計上することになるのであって、これを売却して、売却損を出せばよいのである。売って売却損が出れば、税法でも損金に算入することを認めている。会社法決算で損失を出しながら巨額の法人税を支払うというのは、本来は、会計（会社法）と税法の考え方の違いからくるものであるが、払わないで済む税は払わないで済ませるのが経営者の仕事である。そうなると、遊休不動産はもとより、工場の新設を予定して取得していた土地・建物などで減損が見込まれる物件は、売却して「損出し」しておいた方がいいことになる。

多くの企業は、値上がりを期待して購入した土地、遊休の固定資産、含み損を抱えた固定資産、将来の収益を期待できない固定資産を大量に保有してきた。遊休のまま保有する不動産、海の家、山の家、保養所、社員寮、研究施設、ミルク補給が必要な子会社などもある。上に述べたように、こうした固定資産は減損会計基準が適用される前に売却してしまうのが得策である。

しかし、現実に売れる不動産は限られている。デフレ・不況の今日、「持たない経営」が賛美される中で、いったい誰が不動産を買うであろうか。買い手がいないと、さらに価格が下がる。

どれだけ下がれば減損処理が終わるのか。どこか不良債権の処理と同じで、売りたいくても売れないので毎期のように、税金を払いながら減損損失を出すということになりかねない。ここでも、ミクロ（個別の企業）が最善と考える行動を取れば取るほど、マクロ（国や地方の経済全体）が破壊されるという「合成の誤謬」を生むのである。

## 8 デフレ・不況の足を引っ張る減損会計

企業は、資産（または資産グループ）に対して投下した資金を、売却するか使用するかのいずれかの手段によって回収する。減損会計では、売却による回収額（正味売却価額。時価から処分費用見込額を控除した金額）と、使用による回収額（使用価値。継続的使用と使用後の処分によって生ずると見込まれる将来キャッシュ・フローの現在価値）を比べて、いずれか高い方の金額を固定資産の回収可能価額とする。

つまり、資産には「売ったときの価値（売却価値）」と「使いつづけたときの価値（使用価値）」があり、この2つのうち高い方の金額をもって資産の時価とし、これがバランス・シートにある資産の価額（簿価）よりも大幅に低い場合に減損処理をするのである。

このように減損会計では、減損の測定に割引現在価値法（discounted cash flow : DCF）を使う。DCF法は、国土交通省の「不動産鑑定評価基準」においても採用されている方法で、不動産の価値を評価する際に、対象不動産が将来生み出すであろうと期待される純収益の現在価値の総和を求めることにより対象不動産の試算価格を求める手法である。

デフレ・不況が進行する時期にこの方法を使えば、将来の収入は次第に減少すると見込まざるを得ない。この方法によって資産の評価を行うことは、デフレ期であれば、将来の見込み損失を前倒して計上することになる。会計のルール通りに巨額の損失を計上すると、企業経営はさらに悪化し、マクロ経済で見るとデフレの足をさらに引っ張る可能性が高い。

今思えば、時価基準や減損基準を設定した当時、会計学者も監督官庁も会計士も、「デフレ」のことを想定していなかったのだ。いや、おそらくは「デフレ」のことを知らなかったと言ってよい。

私は、わが国が減損会計基準を設定（2002年。適用は2005年）した当時、こんなことを書いた（『不思議の国の会計学—アメリカと日本』税務経理協会、2004年、207頁）。

「日本経済界と企業決算が時価会計によってズタズタにされ、雇用の破壊、消費の低迷、証券市場の崩壊が起り、経済を底冷えさせ、デフレ・不況を加速している最中に、追い打ちをかけるように『減損会計』である。どうやら、わが国の基準設定者はサディストか、そうでなければ、とんでもない経済音痴ではなからうか。」

コロナ禍の現在、わが国の経済は、デフレ進行、資産価格暴落、収益激減（これも結果的には資産価格を減少させる）の三重苦にある。こうしたときには減損会計基準の適用を緩和するというのは賛成である。減損会計を強行すればデフレはさらに進行し、バランス・シートは資産側だけが大幅に減少して債務超過になり（リチャード・クー氏の言う「バランス・シート不況」の再来）、収益が激減することを受けてさらに固定資産の価格が下落するというデフレ・スパイラルに陥りかねない。現下の施策としては減損基準の緩和・不適用は当然の策であろう。

しかし、上に紹介したように、固定資産に生じた収益性の低下を減損として処理する会計には問題が多い。デフレのときには適用を緩和し、デフレでないときは厳格適用するとか、コロナ禍



などで先の見通しが読めないときはスルーするといった会計基準では、それに基づいて作成される財務諸表の信頼性が毀損するし、そうした財務諸表を監査して何らかの監査意見を書かざるを得ない監査法人にも不信の目が向けられそうである。

## 9 マクロの発想を欠いた会計基準

「会計基準＝ものさし」論、あるいは、「会計基準＝鏡」論とでも呼ぶべき議論がある。「ものさし」論を主張する人たちは、会計基準は企業の実態を測る「ものさし」、企業の実態を映す「鏡」なのだから、その「ものさし」で測られる姿の方が変化するわけではないし、「鏡」にどういふ姿が映るかは基準とは関係がない、というのである。

だからであろうか、わが国では会計基準を作るときに、その基準を適用した結果、企業の経営行動、決算、税務、投資活動、資金調達といったミクロの諸相にどういふ影響（良い影響も悪い影響も）があるか、基準を適用すると、個別の産業界（減損会計なら、不動産業、製造業、流通業など）にいかなる影響を与えるか、日本経済全体にいかなる影響を与えるか、税収への影響、証券市場への影響、その結果としての不良債権の増加など、いっさい無視されるのである。

会計基準は、実態や現実を映すためのものだけではなく、現実を変えたり新しいことを始めたりにするために設定することもある。利益操作を止めさせるために基準を厳しくするか（アメリカの減損基準）、経営者報酬を開示する基準を作って異常に巨額の報酬を抑制するというのは、その好例である。アメリカのFASBが設定した時価会計基準（FAS115号）が、S&Lなどの金融機関に株式投資をしないように誘導する基準であったことは有名である。

新しい基準が、企業決算というミクロのレベルにとどまらず、日本経済とか産業界全体というマクロにも大きな影響を与えるとすれば、少なくとも、基準を設定する立場の者は、基準が与える様々な影響をミクロとマクロの両面から調査し、場合によっては、激変緩和措置を執るとか、適用を差し控えるとか、基準の内容を変えるとかの配慮をする必要がある。わが国のスタンダード・セッターは、官（企業会計審議会）も民（企業会計基準委員会）も、そうした努力を惜しんできた。

いくつか例を挙げたい。

時価会計の基準は、当時の大蔵省企業会計審議会で作った。実情は、アメリカの時価基準と、近々に公表される予想の国際会計基準の時価会計を「日本語に翻訳した」だけのものでは、と私は思う。アメリカで発生した会計問題（粉飾やら利益操作やら）の「火消し基準」として作られた基準を、それが世界の動きだと誤解して、そうした問題のなかった日本に移植したのである（詳しくは、拙著『時価主義を考える』中央経済社、初版1998年、第2版1999年、第3版2002年）、同『国際会計基準はどこへ行くのか一足踏みする米国、不協和音の欧州・先走る日本』時事通信社、2010年）。

時価会計の基準の影響がとりわけ大きかったのが、持ち合い株式であった。基準が設定された当時は、日本はインフレ基調であった。株式市場も悪化したとはいえ、企業にはまだまだ多額の含み益があった。では、その当時、日本の企業全体でいくらの有価証券含み益があるのかということになると、実は調べていないのである。

聞くとところによると、企業会計審議会が時価会計基準を審議したとき、審議会に資料として出されたのは日立製作所のデータだけであったという。なぜ日立製作所なのかという疑問もあるか



と思うが、審議会に経営サイドから委員として日立製作所の逆瀬氏が参加していたからではなかろうか。

審議会のメンバーの一人は、公の席で、「時価会計がマクロ経済に及ぼす影響については考慮していない」と公言している。日立製作所一社のデータだけで時価会計の影響を推計したわけではないであろうが、要するに、時価会計の基準を作ったら日本の企業にいかなる影響があるか、日本の経済界がどうなるか、といったことはまったく調査も考慮もせずに、あの、コピー版時価会計基準を設定したのである（減損会計基準を作ったときも同じであった。これについては後述する）。

基準ができてからずいぶん経ってから、当時の委員の一人が述懐して言う。「審議会では持ち合い株まで時価評価することは、ほとんど審議していない。終わりの方で急にそうした案ができて、ろくな審議もせずに持ち合い株の時価評価が決まってしまった」と。

時価会計基準を設定した当時の審議会の責任者は、時価論者であった。ただし、私の知る限り、その人が時価会計基準に関する論文を書いたり本を出したりしたことはない。わが国に限らず、時価主義者が論文や本を書くことは滅多にない。あるとしてもイギリスの時価会計（カレント・コスト会計）やアメリカの時価会計基準を紹介する程度の内容である。

時価基準を設定した後、しばらくしてから、その責任者の先生は「時価会計基準はやりすぎだった」と言っていると聞く。私にそう言ったのではなく、取材した記者にそういった所感を述べたそうである。

減損会計の基準を作ったときも似たような話であった。減損会計の基準が企業にどういう影響を及ぼすのか、日本中ではどれだけの減損額が計上され、日本経済や不動産市場にどれだけの影響が出るのか、そうしたフィールド・ワークはほとんどやっていない。新しい基準が、産業界や個々の企業の決算にいかなる影響を与えるのか、悪い結果が出ると予想される場合に企業はいかなる激変回避策を取り、それが経済にいかなる影響を及ぼすのか、こうしたことが先にリサーチされていなければ、時価会計のときと同様に、デフレと不況を加速しかねないにもかかわらず、である。

金額的には、金融商品の時価評価による損失計上額よりも減損会計による損失計上額の方がけた外れに大きい。当時、不動産業界で40兆円、製造業で40兆円の減損損失が出ると推測されていた（読売新聞、2003年3月17日、「有事下の経済危機—6つの提言⑤」）。金融業、サービス業などを含めると、100兆円規模になるという推定もあった。

これだけ大きな損失が計上されるとなると、債務超過に陥る企業、破綻する企業、巨額の当期損失を計上する企業が続出し、そうした企業に不動産を担保として融資してきた銀行に巨額の不良債権が生じ、日本経済の屋台骨を揺るがすことになりかねない。影響を一度に出させずに緩和するような施策、あるいは、日本の経済が減損処理に耐えるだけの体力を回復してから適用するなどの工夫があつてしかるべきであった。計上される減損損失の税務上の取扱いについても、特例として減損損失の損金算入を認めるなどの手当てが必要であった。しかし、「減損会計適用指針」（企業会計基準委員会）を書いた委員の一人が言うには、適用指針の策定に当たっては税への影響はまったく考慮しなかったとのことである。

会計基準は、単なる個別企業の決算のための経理基準にとどまらず、産業界全体にも大きな影響を及ぼすし、税収への影響も大きい。個別の企業から見れば、表示・報告する収益性や財務状

態への影響だけではなく、新しい基準が課税へいかなる影響を与えるか、また、これからの事業計画・投資計画にどのような影響が及ぶかを熟慮して行動する。そうであれば、基準を設定する場合は、国際的な基準の調和化も大事かもしれないが、わが国に特有な事情も十分に考慮する必要がある。残念ながら、時価会計の基準も減損会計の基準も、そうした配慮に欠けていたと言わざるを得ない。

本稿で取り上げた「のれん」の会計処理の不透明さと「減損会計基準」の欠陥については現代会計のフロンティアとして放置せず、ぜひとも、再検討の俎上に載せていただきたい。

## あとがきに代えて

いろいろなことを書いてきたが、書ききれないことも多いし、本稿の文脈にうまく乗せられない話も多い。あとがきに代えて、蛇足であることを承知で書き足すことをお許しいただきたい。

(1) わが国の会計基準でもアメリカの基準でも、IFRSでも、原則として、土地は時価評価しない。土地の時価情報の開示基準はあるが、賃貸等不動産に限られ、一般の事業会社が事業目的で保有する土地は原価評価が原則である。バランス・シートに記載すべき適正な時価がわからないからである。

ところが、減損会計を適用するときは、土地を時価評価する。いつもの会計ではわからなかった土地の時価が減損のときはわかる……らしい。「わからないもの」を「わかる」とするのだから、その誤差は計り知れないのではなからうか。そうなると、減損会計・減損処理を使った会計操作（つまり、粉飾）が行われても不思議はない。

(2) その土地であるが、工場や店舗が建っているところは企業買収のときでも低く評価される。「使用価値」はあっても「売却価値」が小さいからである。上に書いたように、減損会計では使用価値と売却時価のうち大きい方の金額が評価額（時価）とされる。ところが、土地の評価では、一般に更地が高く評価される。買い手からすれば、工場が建っている土地を買い取っても、工場以外に使い道がない。もしも、工場を解体して次の用途に合うようにするには、工場の解体費用、土地の整地費用、万が一、その土地が汚染されていたら土地の汚染除去にかかる費用などを覚悟しなければならない。

したがって更地の土地を取得した後に、そこに工場を建てたりすれば、たちまち減損処理の対象になる。ヨーロッパでも工業化が進んでいる国（工業先進国のドイツなど）では、国内で土地を取得し、そこに工場を建てると建てた途端に減損会計が待っているから、新しい工場を建てる時は工業化が進んでいない隣国を選ぶという。

おかしい話である。有効活用されている土地の価値は低く、使われていない更地が高いというのである。

(3) わが国の上場企業が、2020年3月期に計上した減損損失は、過去最大の4兆2768億円に上ったという（日本経済新聞、2020年9月26日）。ただし、新型コロナウイルスの影響が合理的に見積もれないとして減損計上しなかった企業もあり、実際にはこの金額を大きく上回るであろうし、また、コロナが終息したところですぐに事業が回復できる業種・企業は限られており、減損会計は今期以降も業績回復の重荷になる可能性がある。

最近では、セブン&アイ・ホールディングスが2兆3000億円を投じてアメリカのガソリンスタ

ンド併設型コンビニの大手「スピードウェイ」を買収した。買い入れのれんは、1兆3000億円と報じられている（日本経済新聞、2021年7月15日）。同社は日本の会計基準を採用しているから、これを最長20年間で減価償却すると、これから年に650億円の償却費が計上され、利益は同額だけ減額になる。同社が国際会計基準を採用していたらこの1兆3000億円は資産として計上され、のれんの償却費が計上されない。となると、決算報告上は、計り知れないメリットがある。それでも、同社は、一時的・公表数値上の財務悪化を覚悟のうえで、日本基準を続けるという。IFRSに移行すれば「超健全・超優良会社」に判定される数値が出るにもかかわらず、日本基準にこだわる（言い換えれば、IFRSに強い不信感を持っている）ことに、私として個人的に連帯感を感じている。

（4）国際会計基準（IFRS）を採用している企業の場合は、IFRSに「離脱規定」があり（IAS第1号第19パラグラフ）、基準に従うと誤解を招く恐れがある場合には規定から離脱して適正表示することが求められている（会計基準からの離脱が許されているのではない。離脱が求められているのだ）。しかし、日本の会計基準には離脱規定はない。したがって、わが国ではどんな時でも「ルール通り」が求められている。それだから、本稿が取り上げた減損会計も決めたルールが想定していなかった事態が生じて、でも、「ルール通り」の決算を行うか（それでは、企業も国も減びてしまう）、「国としてルールを回避」するか（それでは、会計基準違反を公認してしまう）、「ルールは変えずに柔軟に対応することを認める」か（何のためにルールを設定したのか、いや、ルールは飴細工のごときもので、いくらでも変えられると考える。今回の対応はこれ）、であろう。

#### ●参考文献

- リチャード・クー著・楡井浩一訳『デフレとバランスシート不況の経済学』徳間書店、2003年  
リチャード・クー著・川島睦保訳『「追われる国」の経済学』東洋経済新報社、2019年  
田中 弘『会計学の座標軸』税務経理協会、2001年  
田中 弘『時価主義を考える（第3版）』中央経済社、2002年  
田中 弘『時価会計不況』（新潮新書）新潮社、2003年  
田中 弘『不思議の国の会計学—アメリカと日本』税務経理協会、2004年  
田中 弘「昨日までの会計学・明日からの会計学（7）—「のれん会計」プロローグ—」『税経通信』税務経理協会、2019年1月号  
田中 弘「昨日までの会計学・明日からの会計学（8）—のれんとしてのブランド会計—」『税経通信』税務経理協会、2019年2月号  
田中 弘「巨額『のれん代』で何を買ったのか」『金融財政ビジネス』時事通信社、2019年2月25日号  
田中 弘「昨日までの会計学・明日からの会計学（9）—のれんは超過収益力か—」『税経通信』税務経理協会、2019年3月号  
田中 弘『会計グローバリズムの崩壊—国際会計基準が消える日—』税務経理協会、2019年  
田中 弘「あぶりだされた減損基準の欠陥—コロナ禍、企業決算を直撃」『金融財政ビジネス』時事通信社、2020年8月3日  
田中 弘「コロナ対応で表面化した減損会計基準の欠陥」『税経通信』税務経理協会、2021年6月  
西村清彦著『日本の地価の決まり方』ちくま新書、1995年  
早川優・田中弘「企業結合における『のれん』の会計」神奈川大学経済学会『商経論叢』第44巻第1-2号、2009年2月  
ラジ・パテル著・福井昌子訳『値段と価値—なぜ私たちは価値のないものに、高い値段を付けるのか?』作品社、2019年

- John Arnold, T. Hope, A. Southworth and L. Kirkham, *Financial Accounting*, 2<sup>nd</sup> ed., Prentice Hall, 1994.
- P. Barwise, C. Higson, C. Likierman and P. March, *Accounting for Brands*, Institute of Chartered Accountants in England and Wales, 1989.
- J. Blake and Henry Lunt, *Accounting Standards*, 7<sup>th</sup> ed., Pearson Education, 2001.
- Raymond Brockington, *Accounting for Intangible Assets : A New Perspective on the True and Fair View*, Addison Wesley Publishing, 1996.
- Ian Griffiths, *Creative Accounting: How to make your profits what you want them to be*, Macmillan Press, 1986.
- Ian Griffiths, *New Creative Accounting: How to make your profits what you want them to be*, Macmillan Press, 1995.
- Terry Smith, *Accounting for Growth: Stripping the Camouflage from Company accounts*, Century Business,, 1992.
- Terry Smith, *Accounting for Growth: Stripping the Camouflage from Company accounts*, 2<sup>nd</sup> .ed., Random House, 1996.
- K. Trevillion and R. Perrie, *Brand Valuation—A Practical Guide* (Accountants' Digest 405), 1999.
- Us Brand Valuation Summary*, Financial World, 1996.