

NewsLetter



Chairman's Column

リース取引に関する新会計基準の草案

今日は、リース取引に関する新しい会計基準の草案についてお話しします。

リース取引とは、店舗や設備などを借りて使う取引のことです。この取引には、実質的にほぼすべての債務を負担するファイナンスリース取引とそれ以外のオペレーティングリース取引があります。

これまでは借り手はファイナンスリース取引しか貸借対照表（BS）に計上していませんでした。しかし、この草案では、原則すべてのリース取引について借り手は資産と負債に計上することが求められます。これは、国際会計基準（IFRS）と足並みをそろえるためであり、企業の経営実態をより正確に反映し、投資家が企業を評価しやすくするためです。

この草案は、2026年度にも適用される予定です。

適用されると、業種によってはBSが大きく変動する可能性があります。例えば、不動産を借り上げて入居者に貸し出す「サブリース」を手がける企業や、店舗を賃借する小売り企業などは、BSの資産・負債が増えることになります。例えば、大東建託や大和ハウス、イオンなどが該当します。

また、本社や物流施設など不動産を売ると同時に借りて入居し続ける「セール・アンド・リースバック」の会計処理も変わります。これまでこの取引はBSから不動産を切り離すメリットがありましたが、新しいリース会計で契約内容によってはBSの圧縮効果が薄れることになります。

過去にそのような取引を実施した電通グループ、エイベックス、リクルートホールディングをイメージされるとわかりやすいと思います。

このように、新しいリース会計は企業財務に大きな影響を与える可能性があります。そのため、投資家などに丁寧な説明が不可欠です。経営実態が変わるわけではありませんが、BSの見え方が変わることによって、総資産利益率や自己資本比率などの指標も低下することがあります。

以上が、リース取引に関する新しい会計基準の草案の概要です。会計人としてはファイナンスリースはBS計上とずっと習ってきたので、違和感があるかもしれません。今後は草案への意見を募ったうえで最終基準にまとめられる予定です。企業や投資家はこの草案を参考にして、新しいリース会計への対応を考えてみてください。

（代表取締役会長 松澤 和浩）

再生エネルギー情報

蓄電ファンド

再生可能エネルギーの一つの課題は、エネルギーの供給と需要のバランスを取ることです。エネルギーストレージ技術は、再生可能エネルギーの変動する供給を調整し、安定した電力供給を可能にするために重要となります。当社でも蓄電池を活用したスキームのご相談を受けることが多くなってきました。

充電して繰り返して何度も使える蓄電池を電力需給の安定に活用するビジネスを蓄電池ビジネスと呼ぶようです。再生可能エネルギーのFITのように固定買取価格があるわけではないため安定した収入を確保するわけではなく、日々の各種市場の動きに収入が左右されることとなり、電気が余ったときに市場で安く買って溜め、値上がりしてから放電して売り利ざやを稼ぐビジネスとなります。

東京都は、2023年4月28日から5月31日の間、気候危機とエネルギー危機という二つの危機に直面する中、足元の危機を乗り越え、脱炭素化とエネルギー自給率の向上に向けた構造転換を図るべく、エネルギーを「減らす（H）」、「創る（T）」、「蓄める（T）」、「HTT」という観点からの施策とし、再生可能エネルギーの導入を推進するうえで、電力系統の安定化に貢献できる系統用蓄電池の社会実装を進めるという目的で、創エネ・蓄エネ推進ファンドの運営事業者の募集を開始しています。

* 次頁へ



NewsLetter

Aoyama
Sogo
Accounting Firm

Vol.22 2023.5.31

再生エネルギー情報

* 前頁より

系統用蓄電池のファイナンスモデルの確立に向け、これを主な投資対象とする官民連携ファンドを創設することとし、20億円を出資し、蓄電池や充電インフラに投資し23年度に新設するファンドは計4本で、計150億円の出資を見込んでいるようです。2022年5月に改正された電気事業法の改正により、蓄電池は発電事業として市場規模を徐々に拡大させていっています。今後もSPCを活用した蓄電池のスキームに携わることのできる機会を楽しみしていきたいと思います。

(執行役員 清水 健一)



不動産マーケット情報

ユニゾホールディングスの民事再生

ユニゾホールディングスが4月26日に民事再生を申請し、負債額1262億円の今年最大の倒産と報じられました。

ちょうど2年前（2021年）に本ニュースレターは社内向けにスタートしたのですが、その第一号の記事でユニゾホールディングスのトピックを扱っていました。今につながる当時の状況がよくわかりますので再掲したいと思います（ちなみに、当時関東地方を中心に季節外れの暴風雨が吹き荒れていたため、それにちなんでタイトルを「春の嵐」としています）。

=====

春の嵐

今年も花見をせずに春が過ぎていく。一方で21日に緊急事態宣言が解除され、海外でのワクチン効果も報告されつつある。

こうした中、コロナの動向から離れたところでユニゾホールディングスが注目を集めている。旧日本興業銀行（現みずほFG）系の不動産会社である。一昨年の旅行大手HISのTOB（公開株式買付）に端を発し、その後保有不動産の含み益と比べ割安な株式をめぐりフォートレス、ブラックストーン、エリオット、いちご他の投資ファンド8社入り乱れての買収合戦が繰り広げられ、最終的にはローンスターをスポンサーとしたEBO（従業員による株式買収）で決着する。

一方の不動産市場だが、ここ1、2年でユニゾの物件売却が急激に加速する。以前積極的に買っていた会社が逆回転する形だ。これはローンスターのファイナンス約2,000億円に加えそのプレミアム数百億円を弁済するため保有物件を売り急いだ結果とされている。

この売り急ぎと資金流出からユニゾは実質債務超過に陥り、発行済社債がジャンクボンド（投資不適格債）化したと見られる。

現在 焦点となっているのが、EBO用のSPC「チトセア投資」とユニゾホールディングスとの間で交わされた「合意書」の存在である。簡単に言うと「ユニゾホールディングスが特定の債権者に弁済する場合、他の全ての債権者にも担保提供するか期限前弁済して債権保全を図ってね」という内容であるが、ローンスターへの弁済はこれに違反すると考えられている。この合意書に着目しジャンクボンド化した社債を安く買い集めた香港ARCM等のヘッジファンドは、ユニゾホールディングスに対する会社更生の申し立てと、ローンスター提訴による資金取り戻しを視野に入れているという。他の債権者は、地銀を中心とした金融機関88社と社債権者となされ、金融当局はユニゾが破綻した場合の地銀と地方経済への影響を懸念している。

金融業界と不動産業界を巻き込むこの「春の嵐」からはしばらく目が離せない。ユニゾホールディングスは5月26日に社債100億円の償還期限を迎える。

(クライアントリレーショングループ 平井 茂)



NewsLetter



Aoyama
Sogo
Accounting Firm

Vol.22

2023.5.31

Topics

ベンチャーデットの活用

スタートアップの資金調達方法の一つとして、ベンチャーデットの活用があります。

スタートアップの本場であるアメリカでは、以前より幅広く活用されていますが日本においても徐々に広がりつつあります。金融系の子会社や独立系の会社、ベンチャーデットファンドなどが取り組みを進めているようです。ローンや転換社債などいろいろな形態がありますがローンの場合、融資期間は6カ月から18カ月程度と比較的短期で、金利は5%-10%/年程度が多いようです。

一般的にスタートアップは設立から黒字化までに一定の期間が必要となり、シードステージやアーリーステージにおいてはエンジェル投資家やベンチャーキャピタルからのエクイティによる資金調達が活用されます。また、ミドルステージやIPO直前のレイターステージにおいては、ベンチャーキャピタルからのエクイティ調達に加え、複数の金融機関からの融資が活用されることがよく見受けられます。

では、融資期間が短く、通常の金融機関からの調達より金利の高いベンチャーデットが活用されるのはどのようなケースがあるのでしょうか。

ひとつのケースとしては、投資ラウンド間の資金不足の解消です。通常スタートアップは成長に伴い、シリーズA→シリーズB→シリーズCと投資ラウンドを経てエクイティによる資金調達額を増やしていきますが、すべてのスタートアップが順調に資金調達をできるわけではありません。

例えば、次の投資ラウンドが1年後を予定しているが、赤字続きで金融機関からの融資は期待できず次の投資ラウンドまでの運転資金が持たない。こんな時にベンチャーデットがつなぎ融資の役割を果たします。



もう一つのケースは、創業者の保有株式シェアの希薄化防止です。スタートアップの創業者がIPOやM&Aによる株式譲渡で、多額の創業者利益を上げたというニュースが流れたりしますが、これはそのスタートアップの株式のかなりのシェアを創業者が保有しているからにほかなりません。

外部からのエクイティのみで資金調達を行っていくと、徐々に創業者の保有株式のシェアが希薄化し、自身が命がけて育てたスタートアップの事業価値に対する創業者の保有割合が下がってしまいます。そういった場合に、エクイティとベンチャーデットを組み合わせることで、創業者の保有株式シェアの希薄化を防ぎつつ必要な資金調達が可能となるのです。

昨年あたりから、資本市場の混乱を背景にベンチャーキャピタルがスタートアップへの投資にかなり慎重になっていると聞きます。エクイティ調達時の価格が前回のエクイティ調達時の価格を下回るいわゆるダウンラウンドとなるケースも出てきており、スタートアップにとっては厳しい状況がしばらく続きそうですが、日本のスタートアップエコシステムを支えるひとつの手段としてベンチャーデットの活用機会が今後増えてくることを期待します。

(ASAアドバイザー 吉岡 淳)



税 務 ト ピ ッ ク

電子インボイス（デジタルインボイス）の概要と
運用上の注意点について

2023年10月1日からのインボイス制度導入や、2024年1月1日からの電子帳簿保存法の運用開始を見据えた業務フローを検討するにあたって、「電子インボイス（デジタルインボイス）」の動向を注視していくことが必要であることを、ASA News Letter Vol.16でお伝えしましたが、今回は、電子インボイス（デジタルインボイス）の概要を交えながら、もう少し掘り下げて説明していきたいと思います。

まず、いわゆる「電子インボイス」とは、紙への出力を前提にPC上で作成する方法や、紙の請求書等をスキャンする方法なども含めて、電子データとして作成された請求関連書類全般を指しますが、電子インボイスのうち、標準化され構造化された形で作成されたものを、特に「デジタルインボイス」といいます。

日本では、デジタル庁の主導のもと、国際標準仕様の「Peppol（ペポル）」をベースとして「JP PINT」という標準仕様が策定され、消費税の適格請求書等保存方式における「適格請求書」に対応する「Peppol BIS Standard Invoice JP PINT（以下、Standard Invoice JP PINTという）」と、「仕入明細書」の記載事項を満たす「JP BIS Self-Billing Invoice（以下、JP Self-Billingという）」の2つの仕様が公開されています。

そして、売り手や買い手が、Standard Invoice JP PINTやJP Self-Billingに準拠したデジタルインボイスを作成してネットワーク上でデータをやり取りすることができれば、請求業務の自動化・デジタル化につながります。

もっとも、ただデジタルインボイスを作成してやり取りするだけでは、直ちに消費税の仕入税額控除の適用を受けるための要件が満たされるわけではないため、合わせて電子帳簿保存法に準拠した方法で保存しなければいけないことに注意が必要です。

現在、会計ソフトベンダーや電子帳簿対応ソフト等のベンダー各社がデジタルインボイス及び電子帳簿保存法に対応するソフトを開発しており、2023年秋までに販売される見通しです。

もうひとつ注意しておきたい点としては、消費税の適格請求書等保存方式において、適格請求書発行事業者は、課税事業者からの求めに応じ、適格請求書を交付する義務がありますが、当該請求書を電子インボイス（デジタルインボイス）で提供することまでは義務付けられておりません。

そのため、今後も一定の取引先において紙による請求書が交付されることが想定されます。

したがって、インボイス制度及び電子帳簿保存法に対応する業務フローを検討するにあたって、デジタルインボイスの活用により自動化・効率化を図りつつ、紙やデジタルインボイス以外の電子インボイスが交付された場合の対応業務を合わせて検討していく必要があります。

（税務室 池田 桂子）

