



KPMG Webセミナー (第6回)

コロナ禍における 会計アップデート、M&A留意点

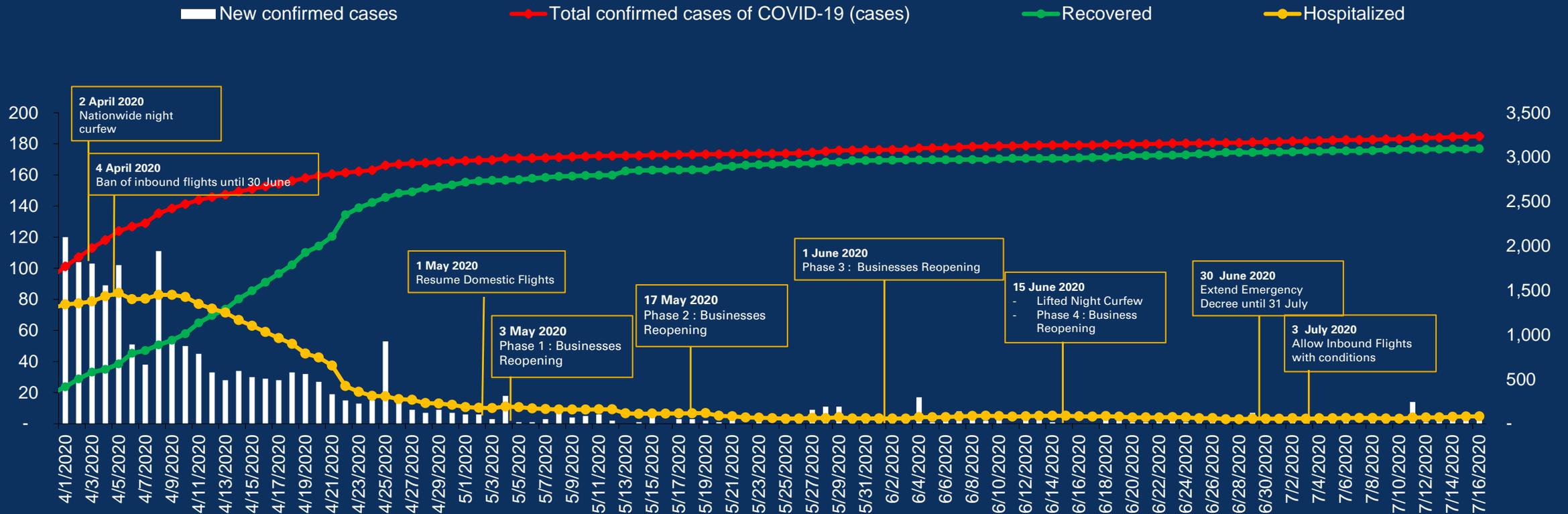
2020年7月17日

KPMG in Thailand



COVID-19 : Thailand Situation

Number of COVID-19 confirmed cases in Thailand



*Updates as of 16 July 2020
Source: Department of disease control

アジェンダ

1. コロナ禍における会計論点：金融商品会計
2. コロナ禍におけるM&A動向・留意点

コロナ禍における会計論点 金融商品会計

経営悪化時に留意すべき会計項目（第3回スライド）

棚卸資産



- 滞留在庫の評価
- 低価法の評価（NRV）
- 遊休費用の取扱い

減損会計



- 収益性が低下した資産の回収可能性の評価

金融商品

- 滞留債権の回収可能性の評価
- 投資先の財務状況悪化による有価証券の評価減

退職給付会計

- 早期希望退職制度に係る会計処理

税効果会計

- 繰延税金資産の回収可能性

ゴーイングコンサーン

- 継続企業的前提

第6回
トピック

金融商品会計 主要トピック

- ✓ 金融商品会計は、リーマンショックを受けて金融危機対応の一環として、IAS39が広範囲にわたり改訂されました。主要トピックは以下の3つです。

分類と測定

3つの主要な測定区分をもとに金融資産/負債の分類を再整理

減損
(貸倒引当金)

“too little, too late”と懸念された従来の貸倒引当金の計上を見直し、損失計上を前倒し

ヘッジ会計

ルールベースの判定から企業のリスク管理に応じた判定へ

企業が有しているリスク及びその管理方法の実態に見合った会計処理が求められる

金融商品（営業債権）の減損（貸倒引当金）をいつ、いくら計上すればいいのか？

減損の認識と測定の論点について解説します。

HELP



減損 予想信用損失モデル

参考

✓ 予想損失モデル (Expected Loss Model)

貸付金・リース債権

経済状況悪化局面で
損失の認識が遅くなる

IAS39

信用事象が発生して初めて減損が認識される、発生損失モデル

IFRS9

信用事象の発生に関わらず、将来に関する情報を考慮して予想信用損失を見積もる、予想損失モデル

ステージ1

当初認識のステージ。期末日において、信用リスクが当初認識時より著しく増加していない

ステージ2

期末日において、信用リスクが当初認識時より著しく増加している

ステージ3

期末日において、信用毀損の証拠がある

12カ月の予想信用損失

残存期間にわたる予想信用損失

HELP

- ✓ 「著しい信用リスクの増加」をどう判定するの？
- ✓ 「信用毀損の証拠」ってなに？
- ✓ 「予想信用損失」ってどう計算するの？

減損 著しい信用リスクの悪化

参考

著しい信用リスクの増加

- ✓ 会計基準に「著しい」の定義はなく、企業が自社のリスク管理実態に基づいて、金融商品に債務不履行が発生するリスクをベースに判断する必要がある
- ✓ 「著しい信用リスクの増加」は相対的な概念である
- 30日超延滞となった時点で、著しい信用リスクの増加とみなす（反証可能な推定）
- 債務不履行は90日超延滞となった時点より後で発生することはない（反証可能な推定）



予想信用損失の計算モデル

予想信用損失 = PD（債務不履行率） × LGD（債務不履行時の損失率） × EAD（債務不履行時エクスポージャー）

PD : Possibility of Default (債務不履行状態に陥る件数ベースの割合)
LGD : Loss Given Default (債務不履行時の損失割合)
EAD : Exposure at Default (債務不履行時の予想債権残高)

減損 信用毀損の証拠、予想信用損失

参考

信用毀損の証拠の例示

- ✓ 債務者の重大な財務的困難
- ✓ 債務不履行・延滞のような契約違反
- ✓ 債務者の財務的困難に起因する債務者への譲歩
- ✓ 債務者が倒産又は債務整理する可能性が高まったこと
- ✓ 財政的困難によってその金融商品の活発な市場が消滅したこと
- ✓ 既に発生した信用損失を反映して金融資産を購入又は組成したこと

≡個別引当事象

予想信用損失の見積り

企業は様々なアプローチを使用できるが、見積りには以下を反映する必要がある

- ✓ 偏りが無い、発生確率で加重平均した金額
- ✓ 貨幣の時間価値
- ✓ 過去の事象、現在の状況、及び**将来の経済状況**に関する合理的かつ裏付け可能な情報

反証可能な推定とはいえ、

30日延滞で
ステージ2

90日延滞で
債務不履行
ステージ3

厳しいですね。。。

IFRS9は早期の減損（引当計上）
を要求している

減損 売上債権

簡便的アプローチ

- ✓ 通常の売上債権は回収までの期間が短く、重要な財務構成要素を含まない
- ✓ したがって、信用リスクの変化を評価する方法ではなく、常に「残存期間にわたる予想信用損失」を引当金計上する
- ✓ IFRS9は、以下のような引当マトリックスの使用を認めている

将来に関する見積り
貸倒実績率に織り込んだもの

引当マトリックス

延滞期間	債権金額	残存期間にわたる 予想不履行率	予想信用損失
延滞なし	15,000,000	0.3%	45,000
1～30日延滞	7,500,000	1.6%	120,000
31～60日延滞	4,000,000	3.6%	144,000
61～90日延滞	2,500,000	20.0%	500,000
90日超延滞	1,000,000	100.0%	1,000,000
合計	30,000,000		1,809,000

※ 地域、製品種類、顧客規模、顧客の属性（卸売、小売）、担保の有無などによってグルーピングすべき場合もある

減損 売上債権 引当マトリックス

引当マトリックスの作成方法

グルーピング

同様の信用リスク特性を有する顧客グループの特定

過去データの 取得期間

過去の貸倒（債務不履行）データの取得、1年ではなく3年～5年に及ぶ可能性もある

貸倒実績率の 算定

過去の貸倒（債務不履行）データに基づき、グループごとの貸倒実績率を計算する

将来経済予測 に基づく調整

マクロ経済指標に基づき貸倒実績率を調整し、予想不履行率を計算する

TFRS for NPAE'sとの差異

- ✓ 貸倒（債務不履行）の実績は、全ての延滞区分の貸倒実績率に影響を与える
- ✓ 会計基準は、将来経済予測を踏まえた予想不履行率の計算を要求している
- ✓ 延滞がない区分の債権に対しても、通常は、予想損失率に基づく引当が計算される（重要性が乏しい場合を除く）
- ✓ マクロ経済指標に重要な変化がないことが示されれば、貸倒実績率と予想不履行率は近似していると主張できる

減損 売上債権 引当金の推移

- ✓ 予想信用損失の見積りに関して、最も発生頻度の高い単一のシナリオのみを採用する方法は認められていない
- ✓ 発生確率で加重平均した金額を算定することとされている



ということは

- 実際には、貸倒損失が発生しない場合も考えられる
- 2020年末に経済環境が悪化していた場合、下のような推移になる可能性があるが、2020年の決算は誤りではない

年度	売上債権	PD	LGD	引当率	引当額	予想信用損失
2019年	100,000	1%	100%	1%	1,000	0
2020年	100,000	10%	100%	10%	10,000	9,000
2021年	100,000	1%	100%	1%	1,000	△9,000

- 経済環境の悪化による信用損失を適時に財務諸表に反映することが求められている



- ✓ 貸倒引当金戻入益が翌期以降に発生する可能性があるため、当期の引当はしない
- ✓ 延滞は生じたものの、少しずつは支払があるため、当期の引当はしない
- ✓ リスケ（支払スケジュールの見直し）に合意しており、当期の引当はしない



減損 資本性金融商品（株式）

- ✓ IFRS9の下では、資本性金融商品（株式）は公正価値で評価されるため、減損は生じない
なお、子会社株式・関連会社株式は、IAS27号「個別財務諸表」及びIAS28号「関連会社に対する投資」が適用される
- ✓ 一方で、TFRS for NPAE'sには、IFRS9は導入されておらず、日本基準と同様に非上場株式は減損が生じる
- ✓ 日本基準のような純資産簿価が取得原価の50%を下回った場合等の数値基準はなく、減損の兆候の有無に基づいて減損の要否が判断される
- ✓ COVID-19による被投資会社の業績悪化により、保有する株式の減損損失を計上しなければならない可能性がある

一般的留意事項

設立出資でない投資を保有する場合、取得原価が高い場合がある。
このような子会社から大きな配当金を吸い上げ、これを受取配当金として計上すると、取得原価と純資産簿価が大きく乖離する場合がある。

受取配当金として計上するか、投資簿価からの減額として会計処理するかを検討することが望ましい。

コロナ禍における M&A動向・留意点



-最近のM&A動向



最近のM&A動向 - 日本企業によるM&A

日本企業によるM&Aの動向

- ✓ 日本企業によるM&A件数は、2019年に過去最高（4,088件）
- ✓ 2020年はCOVID19の影響による落ち込みが見られる（4月は前年同期比▲28.9%、5月は同▲26.4%の下落）
- ✓ COVID19によるM&A活動の鈍化は足元で底をうち、今後は世界的な株価上昇・緩和措置拡大に伴ってM&A活動も復調の兆し

図1) 日本企業によるM&A件数推移（国内・海外）

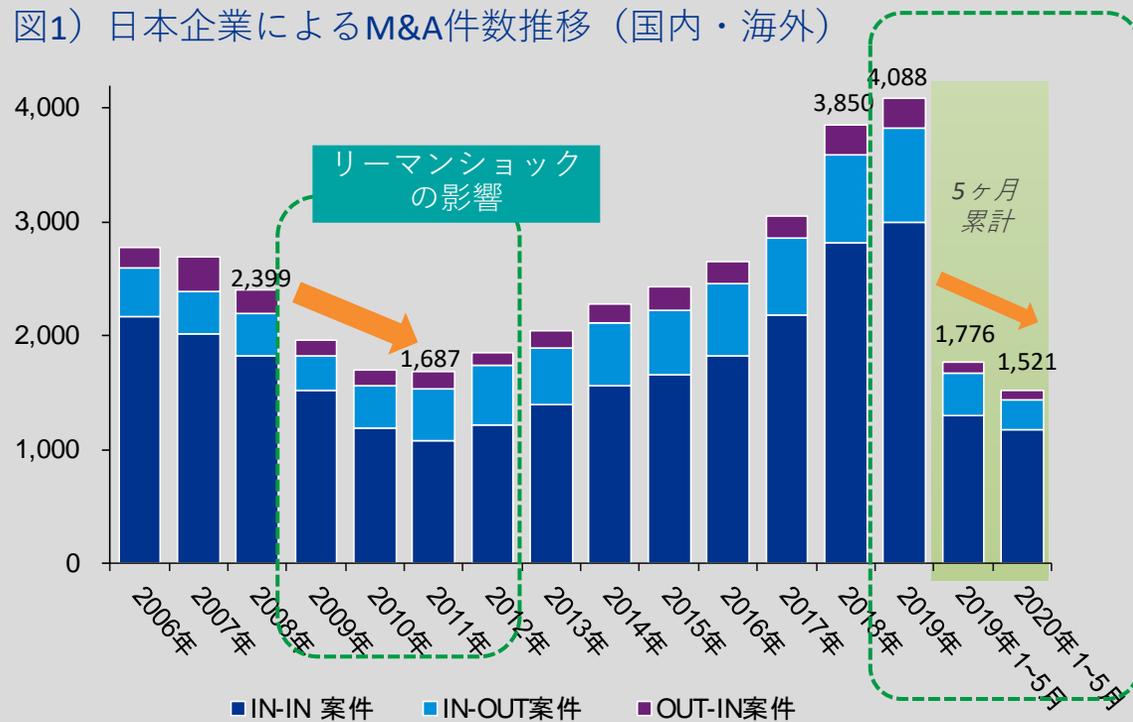
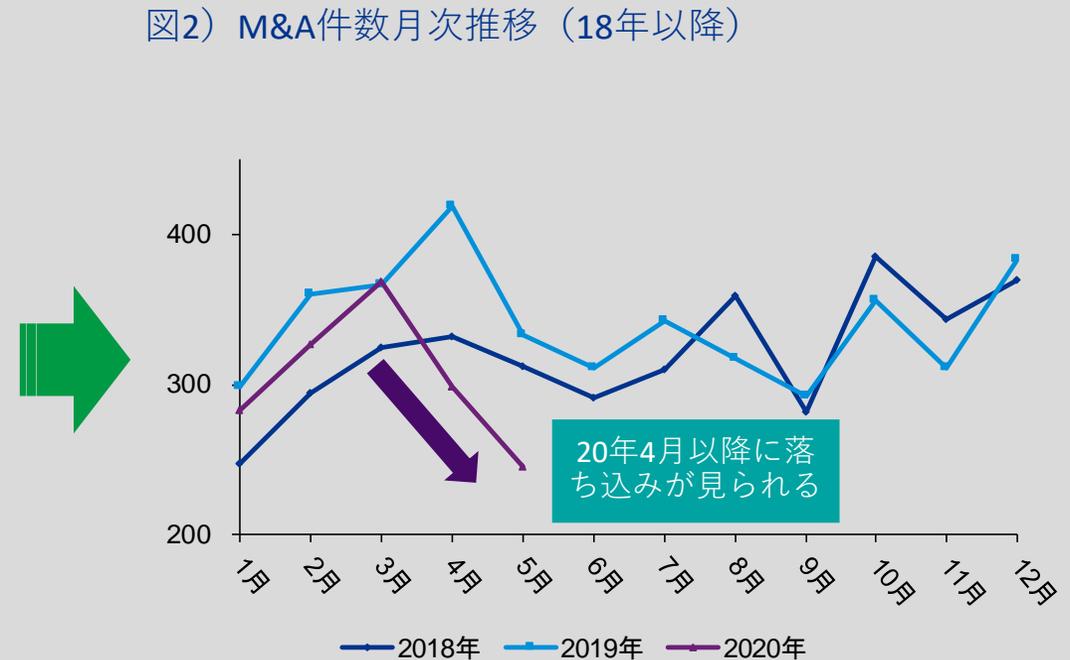


図2) M&A件数月次推移（18年以降）

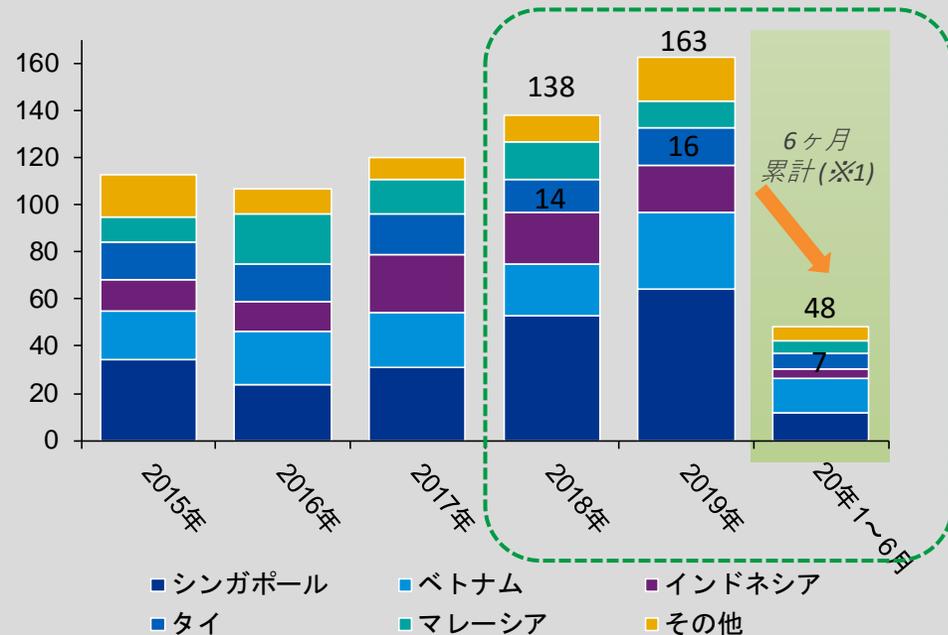


最近のM&A動向 - 日本企業によるM&A

日本企業のASEANにおけるM&A

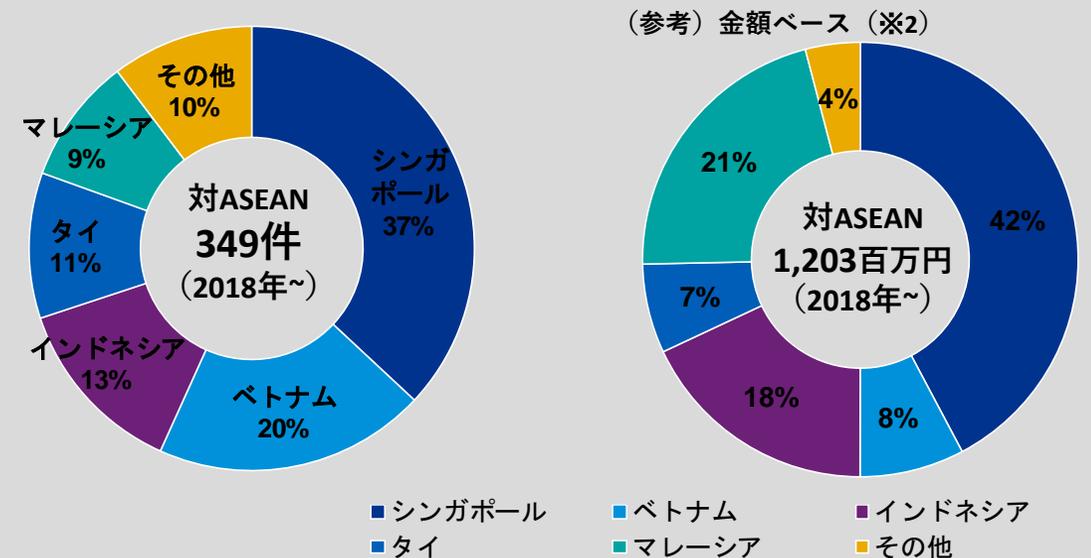
- ✓ 日本企業によるASEAN諸国に対するM&Aは、件数ベースで2019年に過去最高（163件）
- ✓ 2020年の上半期は案件数ベースにおいてやはりCOVID19の影響による減速傾向（特にシンガポール、インドネシア）が見られる

図3) 日本企業の対ASEAN M&A件数



(※2)2020年6月19日公表分まで

図4) 対ASEAN M&A 国別内訳（2018年以降）



(※2)金額情報が取得できる案件 (137件) のみ集計

Source : レコフM&A データベースをもとにKPMGが作成

最近のM&A動向 - タイのM&Aの状況

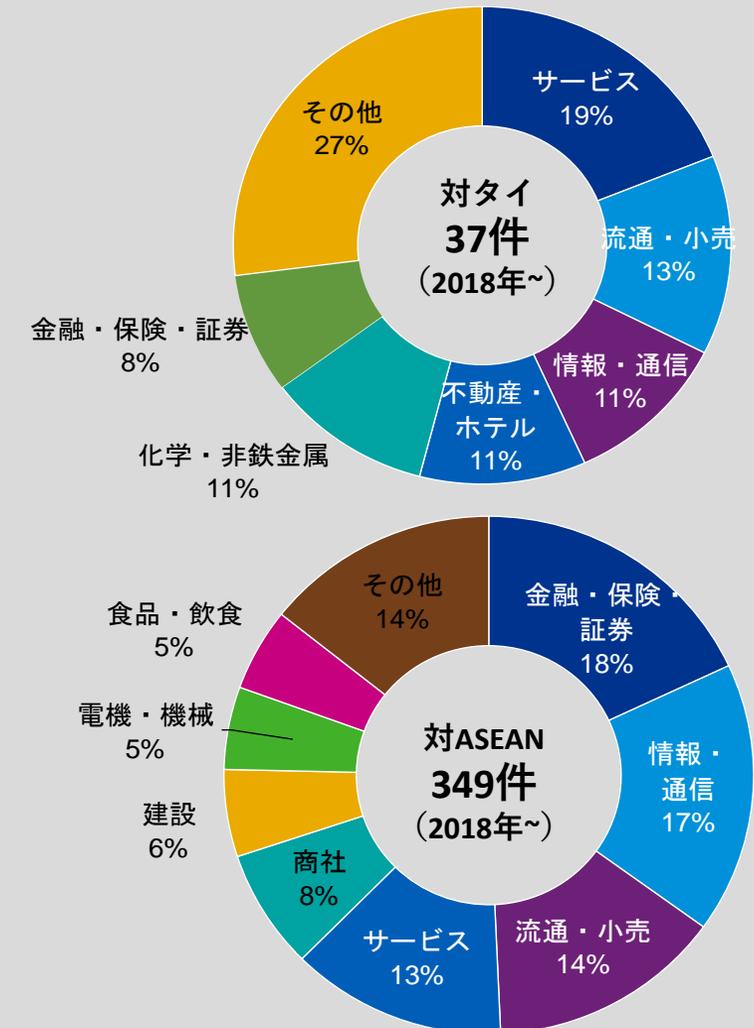
日本企業によるタイ向けM&A

- ✓ 日系企業によるタイ向けのM&Aは、サービス、流通・小売、情報・通信といった分野が多い
- ✓ サービス、小売等はCOVID19による経済的打撃をとりわけ受けた領域。今後多くの資産が処分されることで、不動産・ホテル、レジャー、飲食等を含めたM&A機会が活発化する可能性

タイ国内のM&A、今後の見込み

- ✓ タイ国内でのM&Aにおいても、COVID19の影響により案件延期・見合わせ等の停滞が見られた
- ✓ 一方、タイ財閥による小売大手のアジア事業買収、不動産等の大型案件やソーラー事業、飲食等の中小規模案件も継続して発生
- ✓ タイでは厳格措置による早期の感染抑制を達成し、国際的移動制限の緩和等に呼応してタイ国内のM&A活動は回復するとの見方
- ✓ ヘルスケア領域も注目される可能性

図5) 業種別件数内訳 (2018年以降)



Source : レコフM&A データベースをもとにKPMGが作成

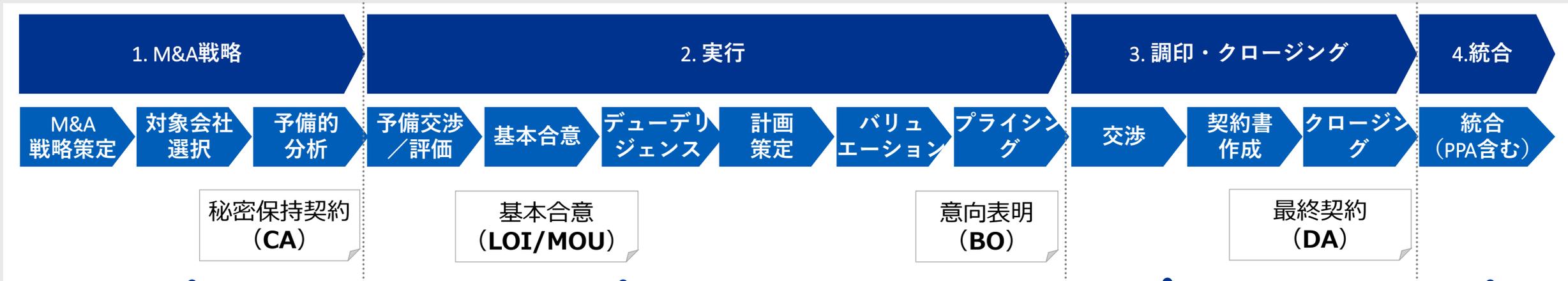


-コロナ禍における M&A留意点



M&A留意点 — M&Aの全体の流れ

M&Aの一般的なプロセス（主に買手を想定）



1. M&A戦略（プディール）

- 経営戦略に沿ってM&A戦略を立案
- 当該戦略に合った具体的な買収対象を選定
- 対象会社の初期的な分析
- 売手へのアプローチ

2. 実行（エグゼキューション）

- 予備評価/交渉を経てLOI/MOU等を締結
- 事業・財務・法務等の複数の観点から調査（DD）を実施し、発見事項に対する対応を検討
- 統合計画を立案し、価格等の買収条件を検討
- 継続的な売手とのコミュニケーション・交渉

3. 調印・クロージング

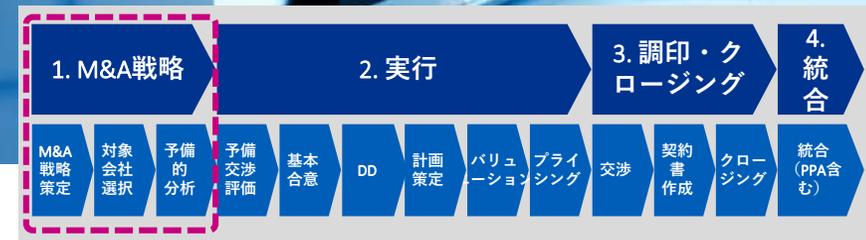
- 交渉による合意形成
- 最終契約（SPA、事業譲渡契約等）の及び付随する契約・条件の交渉・締結。
- クロージング手続

4. ポストディール・PMI *

- クロージング条件の確認、会計処理
- Day1以降の事業運営
- シナジーの発揮に向け統合プロセスの遂行

* Post Merger Integration

M&A留意点 - M&A戦略・プレディール



COVID19による追加リスクと留意点—プレディール

- ✓ M&Aは企業にとって重要な事業戦略の1つであると同時に戦略実行のための手段の1つである。M&Aの失敗の大きな要因の1つとして、M&Aの実行自体が目的化され「買収ありき」となり、結果的に過大なリスクを負うことが言われており、留意が必要である

M&A戦略・プレディールフェーズ		
項目	想定される状況（リスク）	留意点・対処法（買手・売手）
買収案件の選定	COVID19影響による資産の処分等により、新たな多くの売り案件が発生する	<ul style="list-style-type: none"> • 事業戦略としてのM&A戦略をアップデートし、COVID19後もブレない目線で選ぶ（「買収ありき」に陥らない） <ul style="list-style-type: none"> ➢ 自社の経営資源再分配、経営方針の変更 ➢ 対象事業やクライテリア ➢ シナジー効果の見直し（自社の状況も含め）
予備的分析における情報の質	緊急的な案件化により十分な情報が提供されない	<ul style="list-style-type: none"> • 情報の正確・十分性（プロセスにおいて将来得る情報も含む）や売手の姿勢を鑑み、詳細検討に進むべきかを検討する <ul style="list-style-type: none"> ➢ 業績、事業計画等に対するCOVID19影響や今後の見込みが明確に説明されているか ➢ 案件化した際に十分な情報提供がなされ体制があるか

M&A留意点 - 実行（エグゼキューション）



COVID19による追加リスクと留意点－実行フェーズ

実行フェーズ		
項目	想定される状況（リスク）	留意点・対処法（買手・売手）
基本合意	基本合意における各種前提の根本的な変化 <ul style="list-style-type: none"> ➤ 対象事業の収益性・将来計画、自社の状況 ➤ 資金調達可能性とそのコスト ➤ スケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> • 今後変化する可能性のある事象に柔軟に対応できる内容とする • 基本合意が存在する場合、その重要な要素（価格とその決定方法を含む）に変更が必要な場合、早期に相手方とコミュニケーションする
各種DD	次ページ以降にて詳細説明	
バリュエーション	バリュエーション前提の変化、不確実性の増大 <ul style="list-style-type: none"> ➤ 事業計画（シナジー計画を含む） ➤ 基礎数値（WACC, EBITDA倍率等） ➤ DDにおける発見事項 	<ul style="list-style-type: none"> • バリュエーションに不確実性を反映する方法を検討する価格に反映できない事象は、他の対処法を検討する <ul style="list-style-type: none"> ➤ ストラクチャー・取引範囲の変更 ➤ 価格調整スキームの導入 ➤ 表明保証、クロージング条件、補償条項等DAでの対応

M&A留意点 - デューデリジェンス (1/5)



M&Aにおけるデューデリジェンスの種類と視点

- ✓ デューデリジェンスは、対象会社の実態（“買おうとしているものは何か”）の詳細な調査であり、複数の観点から実施する。
- ✓ COVID19は事業活動の様々な側面に影響を及ぼしている可能性があるため、それらを特定した上でM&A取引全体に与える影響を評価・検討する必要がある

ビジネス

- マーケット / 競合他社
- 顧客 / サプライヤー
- サプライチェーン / 組織 / 経営資源
- SWOT / 戦略
- シナジー / ディスシナジー

財務

- 過年度損益 / キャッシュフロー
- 経常的な収益性
- 運転資本 / 資金繰り
- 設備投資 / 不良資産・遊休資産
- 簿外負債含む有利子負債
- 将来事業計画

税務

- 関係会社間取引
- 買収・組織再編
- 非経常的取引
- 移転価格
- 税務コンプライアンス（税務調査含む）

人事

- 人事制度・報酬・福利厚生体系
- キーパーソン
- 人員フロー / 人員構成 / 充足率 / 能力
- 労使関係・労務コンプライアンス

退職金 / 年金

- 退職金・年金制度の内容
- 退職給付引当金
- カーブアウトの際の取扱い

IT

- IT戦略 / 投資実績 / 投資計画
- システム構成 / 機能
- システム活用状況 / 運用
- ITセキュリティ

環境

- 土壌・地下水汚染
- PCB・アスベスト
- 気候変動（二酸化炭素・風水害リスク）
- 環境関連コンプライアンス

法務

- 重要契約
- 許認可、知的財産権
- 訴訟 / クレーム（偶発債務）
- 買収実行のための諸手続（会社法、独禁法、外為法他）

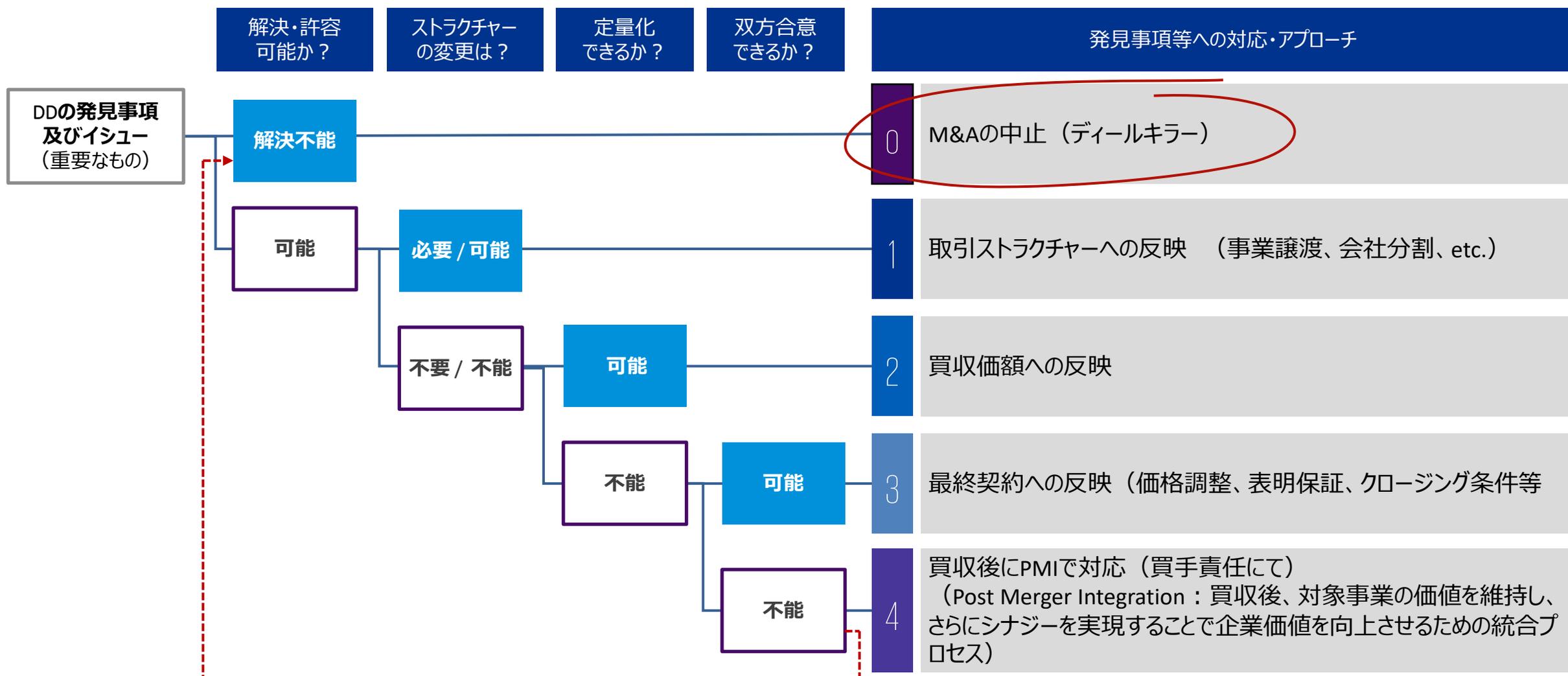
その他

- セパレーション
- 不動産（鑑定評価等）
- 設備（修繕計画等）
- 技術
- 背景調査（インテグリティ）

M&A留意点 - デューデリジェンス (2/5)



デューデリジェンス発見事項等への対応・アプローチ



M&A留意点 - デューデリジェンス (3/5)



COVID19による追加リスクと留意点－財務・税務DD(1/2)

実行フェーズ－財務・税務デューデリジェンス		
項目	想定される状況（リスク）	留意点・対処法
過年度損益 経常収益性	COVID19の影響を受けた直近の財務パフォーマンスが低下しているにも関わらず、COVID19以前の数値にフォーカスし、影響の実態が把握されない	<ul style="list-style-type: none"> 直近数値に対してDD・分析を実施する。実施済の場合は、直近時点での追加実施も検討する パフォーマンスの低下が、経常的な収益性にどのような影響を及ぼすかを評価し、必要に応じて将来事業計画等への反映を検討する <ul style="list-style-type: none"> ➢ 代替的・追加的な対応により追加的に発生するコストの評価（サプライチェーンの変更、規制対応を含む） ➢ 今後発生する可能性のある追加コスト・収益低下要因 ➢ 季節性要因やCOVID19以外の要因によるものとの区別
運転資本 資金繰り	COVID19による事業環境の悪化により資金繰りが逼迫し、また運転資本水準にも影響を及ぼす	<ul style="list-style-type: none"> 資金繰りの状況を詳細に確認し、事業継続性及び将来事業計画（バリュエーション）への影響を評価する <ul style="list-style-type: none"> ➢ 追加借入・資金調達の可否 ➢ 更なる資金需要発生の可能性（入金遅延、在庫滞留等） ➢ 経常的な運転資本水準・手元資金水準に与える影響

M&A留意点 - デューデリジェンス (4/5)



COVID19による追加リスクと留意点ー財務・税務DD (2/2)

実行フェーズ- 財務・税務デューデリジェンス

項目	想定される状況 (リスク)	留意点・対処法
設備投資	事業縮小、サプライチェーン変更により設備計画の変更を余儀なくされる	<ul style="list-style-type: none"> 過去の設備投資実績を把握し、COVID19影響が設備投資計画に与える影響を評価する
遊休資産 (非事業用資産)	COVID19により工場・営業所・店舗等が閉鎖、休止される。または閉鎖、売却等の意思決定がなされる	<ul style="list-style-type: none"> 資産グループごとの稼働状況等を確認し遊休資産を特定する 他の資産グループに与える影響、追加コストの発生可能性、事業計画との整合性等を評価する
簿外債務 潜在債務	COVID19の影響により、事業運営上の追加的な潜在債務が発生する	<ul style="list-style-type: none"> 債務不履行による損害賠償、事業運営の遅延等から生じる追加的な債務の有無を確認する (法務DDとも連携が必要)
移転価格税制	サプライチェーン・商流の変更により従来の移転価格の設定の前提 (関連者間取引価格等) に変化が生じる	<ul style="list-style-type: none"> 対象会社グループ内の移転価格税制の前提に重要な変動が生じた場合は、移転価格税制の専門家を関与させて税務リスクを評価する 買収後の継続対応 (移転価格文書の整備・修正等) が必要となる場合等の影響を検討し、買収後の計画に反映する
将来事業計画 (主に財務面)	COVID19による事業環境の悪化による影響、またはその不確実性が将来事業計画に反映されていない	<ul style="list-style-type: none"> 直近のパフォーマンスと事業計画を計数的な観点から比較し、KPIごとの乖離状況等から実現可能性を評価する DD発見事項を定量的に反映できない場合、その他の対処方法 (ストラクチャーの見直し、DAへの反映等) を検討する

M&A留意点 - デューデリジェンス (5/5)



【参考】タイにおける財務DD典型的イシュー

二重帳簿

<状況>

- 財務報告目的と税務目的等の**複数の帳簿が存在**（小規模企業では特に注意）

<対応・留意点>

- 会社の実態を示している数値の把握、偶発債務（潜在的な租税債務等）の把握が重要
- 株式による取得から事業譲渡への**ストラクチャー変更**等、リスク低減の抜本的な措置が必要

関連当事者取引

<状況>

- オーナー企業の場合、グループ間取引が多数かつ複雑
- グループ会社/オーナー個人との取引は客観的合理性がなく、**本来の収益性が歪められていたり、資産負債の明確な分離がなされていない**

<対応・留意点>

- 関連当事者取引の詳細を把握し、正常収益力を評価する
- 状況に応じて取引範囲の見直しを行う

精度の低い管理会計

<状況>

- **予算・事業計画の未作成**、月次決算未実施（あるいはその**精度が低い**）
- 本社費等の共通費未配賦等による収益性の把握が困難
- 実績・計画の信頼性に影響

<対応・留意点>

- 十分なDDによる発見事項を反映した独自の修正事業の作成によるバリュエーション

会計監査

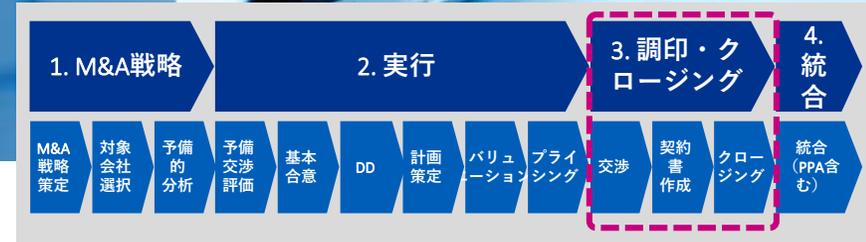
<状況>

- 原則全ての会社が会計監査必要だが、十分な監査は行わずに監査報告書にサインだけしているようなケースも散見される

<対応・留意点>

- 対象会社より提供される情報を鵜呑みにせず、複数の情報を照らし合わせてその正確性・合理性を検討する

M&A留意点 - クロージング

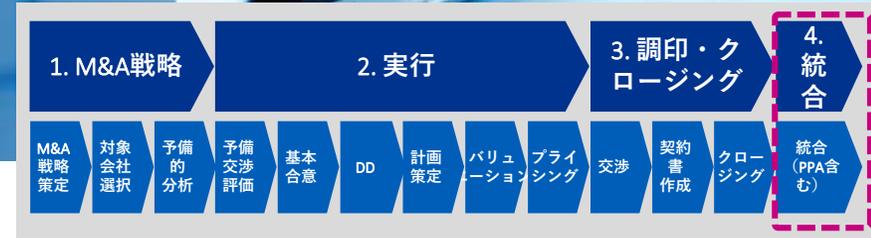


COVID19による追加リスクと留意点－調印・クロージング

調印・クロージングフェーズ		
項目	想定される状況（リスク）	留意点・対処法（売手・買手）
交渉	物理的な移動制限等により交渉プロセスが制約を受ける 買手が状況の不確実性を嫌って交渉が延期・遅延する	<ul style="list-style-type: none"> リモート（ビデオ会議等）による交渉を検討する F2Fの交渉に比して時間を要する可能性があるためスケジュールの延長を検討する
最終契約作成	COVID19影響により、通常の事業運営からは生じないような価値の毀損が生じる	<ul style="list-style-type: none"> 法務専門家を交えて、COVID19影響のリスクを売手・買手間でどのように分配するかを検討・協議する <ul style="list-style-type: none"> ▶ 表明保証、コベナンツ、クロージングコンディション、補償 ▶ 価格調整方式の採用 ▶ MAC条項*の適用範囲
クロージング	クロージング時点で、COVID19影響により対象会社に価値の毀損が生じる またクロージング後に価値の毀損（その兆候を含む）が顕在化する	<ul style="list-style-type: none"> 許容不可な場合はクロージングの延期や取引中止を検討する 各種クロージングコンディションが遵守されたか、及び価格調整が適切に実施されたかを確認するため、コンファマトリーDDをクロージング後に実施することを検討する

* Material Adverse Change : 事業等の重大な悪影響

M&A留意点 - ポストディール・PMI



COVID19による追加リスクと留意点－調印・クロージング

ポストディール・PMIフェーズ		
項目	想定される状況（リスク）	留意点・対処法
PMI	COVID19影響により統合に向けた作業が滞り/逼迫し、Day1以降の事業運営に支障を来す またシナジーの実現が遅れる	<ul style="list-style-type: none"> 案件規模に応じて、実行/交渉フェーズ付近からPMIプロジェクトを立ち上げ、Day1に向けて早期に準備を開始する 特にDDにて認識したCOVID19関連の検出事項に対する対応の検討も早期に開始する
PPA（会計）	COVID19の影響によるDA締結以降クロージング時までの変動により、当初想定と異なる会計処理（PPAを含む）を迫られる	<ul style="list-style-type: none"> DA締結時までに会計処理のシミュレーション（初期的なPPA含む）と感応度分析を実施し、会計インパクトを把握する 左記状況を避けるため、DA締結時に以下を検討する <ul style="list-style-type: none"> ▶ 価格調整方式を採用する ▶ コベンанツ・クロージングコンディション等により、想定外の価値の毀損を回避する
減損テスト（会計）	買収時の将来事業計画に比して実績が大きく下方乖離することで、結果としてのれん・対象会社の資産に減損リスクが生じる	<ul style="list-style-type: none"> バリュエーションにおいてCOVID19による下振れリスクを十分に織り込む また不確実性はゼロにはできないため、計画下振れによる減損リスクを事前に十分に議論し認識する（社内・社外のステークホルダー）



Thank you



home.kpmg/th



Twitter: @KPMG_TH
LinkedIn: linkedin.com/company/kpmg-thailand
Facebook: facebook.com/KPMGinThailand
YouTube: youtube.com/kpmginthailand
Instagram: Instagram.com/kpmgthailand

The information contained herein is of a general nature and is not intended to address the circumstances of any particular individual or entity. Although we endeavor to provide accurate and timely information, there can be no guarantee that such information is accurate as of the date it is received or that it will continue to be accurate in the future. No one should act on such information without appropriate professional advice after a thorough examination of the particular situation.

© 2020 KPMG Phoomchai Audit Ltd., a Thai limited liability company and a member firm of the KPMG network of independent member firms affiliated with KPMG International Cooperative ("KPMG International"), a Swiss entity. All rights reserved.

The KPMG name, logo are registered trademarks or trademarks of KPMG International.