

KPMG Insight

KPMG Newsletter
March 2014



cutting through complexity



Volume
5

AUDIT

TAX

ADVISORY

Risk Consulting
Management Consulting
Transaction & Restructuring

Automotive • Banking • Building & Construction • Capital Markets
Diversified Industries • Energy • Financial Services
Food, Drink & Consumer Goods • Government & Public Sector
Healthcare • Infrastructure • Insurance • Investment Management
Life Sciences • Media • Mining • Private Equity • Real Estate
Retail • Technology • Telecommunications • Transport & Logistics

INDUSTRY

特集	2014年度税制改正の概要	2
会計トピック	平成26年3月期決算の留意事項	11
	ASBJ「従業員等に信託を通じて自社の株式を交付する取引に関する実務上の取扱い」の概要	21
	IFRS Digest (2013.12 - 2014.1)	28
	IASB「IFRS第9号(2013年版)とヘッジ会計の改訂」	33
	IASB「確定給付制度:従業員拠出(IAS第19号の改訂)」の概要	45
税務トピック	AD(アンチダンピング措置)発動要件の概要と対策ポイント	49
経営トピック	未来を拓くコーポレートコミュニケーション 第8回 国際統合報告フレームワークの解説	55
	リスクマネジメントにおける広報対応の重要性 トラブル・事故・不祥事を「事件」に変えないために	64
	経営不振企業のM&A	70
	グローバル企業に求められる競争法および贈賄防止法への対応	76
	ヘルスケアのグローバルな潮流と日本市場への示唆	84
	日本企業がIFRSを初度適用する際のIFRS重要論点 先行適用企業の経験を踏まえて	98
	新EDINETの概要と企業のディスクロージャーに与える影響	106
海外トピック	中国移転価格調査と課税上の論点と実務 第2回 日中で取扱いが相違する移転価格税制上の諸論点と移転価格調整リスク	111
	インド新会社法の要点解説	117
ご案内	出版物のご案内	124
	メールマガジン／セミナーのご案内	126
	海外拠点一覧	127
	KPMG ジャパン グループ会社一覧	128

2014 年度税制改正の概要

KPMG 税理士法人 タックス・テクニカルセンター

パートナー 村田 美雪

マネジャー 山崎 沙織

2014 年度の税制改正の概要を示す『2014 年度税制改正大綱』が、2013 年 12 月 12 日の政府与党による決定を経て、12 月 24 日に閣議決定されました。

本稿では、2014 年度税制改正項目の中から、法人税関係の主な項目をご紹介します。『2014 年度税制改正大綱』には、昨年 10 月に『民間投資活性化等のための税制改正大綱』において示された、アベノミクスにおける民間投資を活性化させるための税制措置も含まれていますが、これらの税制措置については、「アベノミクス第三の矢「成長戦略」における税制措置」(KPMG Insight Vol.4/ Jan 2014) でお知らせしていますので、本稿では、「1. 法人実効税率の引下げ(復興特別法人税の前倒し廃止)」を除き、『2014 年度税制改正大綱』にて新たに示された項目を取り上げています。

なお、『2014 年度税制改正大綱』に基づく税制改正法案は、国税に関する法案が 2 月 4 日に、地方税に関する法案が 2 月 7 日に、それぞれ国会に提出されましたが、改正の詳細については、法律および政省令の公布(3 月末に公布される見込み)および関連通達等の公表を待たなければなりません。また、今後の国会審議等によりその内容に変更が生じる可能性がありますので、ご留意くださいますようお願いいたします。

【ポイント】

- 復興特別法人税が 1 年前倒しで廃止される。これに伴い、法人実効税率が 38.01% から 35.64% に引き下げられる。また、納税者利便の向上の観点から、復興特別所得税を法人税から控除できる仕組みに改められる。
- 消費の拡大を図る観点から、交際費課税の見直しが行われ、大企業にも飲食のために支出する費用の 50% の損金算入が認められる。
- 国家戦略特別区域法の制定に伴い、国家戦略特別区域内において行われる日本の経済再生に大きく寄与する事業を支援するための税制措置が創設される。
- 会社法の改正により、新たな企業統治形態として監査等委員会設置会社制度が創設されることを受けて、監査等委員会設置会社の役員給与の取扱いが手当てされるほか、株式併合におけるみなし配当に関する規定の整備も行われる。
- 地域間の税源の偏在性を是正するため、法人住民税(地方税)の税率が引き下げられるとともに、その引下げ分に相当する地方法人税(国税)が創設され、国から地方へ配分される。同様の目的で、法人事業税(地方税)の一部が地方法人特別税(国税)として納められ、国から地方へ配分されていたが、これらの税率の改正も行われる。
- 法人が非関連者を介して行う国外関連者との役務の提供取引等についても、一定のものは「国外関連取引」とみなして、移転価格税制が適用されることとなる。



むらた みゆき
村田 美雪

KPMG 税理士法人
タックス・
テクニカルセンター
パートナー



やまざき さおり
山崎 沙織

KPMG 税理士法人
タックス・
テクニカルセンター
マネジャー

- 国際課税原則が、「総合主義」から「帰属主義」に変更されるとともに、恒久的施設帰属所得の算定方法に OECD 承認アプローチ (AOA) が採用される。内国法人も外国税額控除の計算等に影響を受ける可能性がある。

I 法人税

1. 法人実効税率の引下げ (復興特別法人税の1年前倒し廃止)

東日本大震災の復興財源に充てるために導入された復興特別税 (復興特別法人税および復興特別所得税) のうち、法人 (内国法人および外国法人) に対して課せられる復興特別法人税が1年前倒しで廃止されます。

これにより、以下のように復興特別法人税の課税期間が短縮され、法人実効税率が引き下げられます。

【復興特別法人税の課税期間】

課税標準×税率	課税期間	
	現行法	改正案
各事業年度の法人税額 × 10%	2012年4月1日から2015年3月31日までの期間内に開始する事業年度 (3年間)	2012年4月1日から2014年3月31日までの期間内に開始する事業年度 (2年間)

(復興特別所得税は、所得税額 (源泉所得税額を含む) に対して2.1%の税率で、2013年1月1日から2037年12月31日までの25年間にわたって課税されます。)

【法人実効税率】

	2014年3月31日までに開始する事業年度	2014年4月1日以後に開始する事業年度
法人税	25.5%	25.5%
復興特別法人税	2.55% (25.5% × 10%)	-
地方法人特別税	4.292%	4.292%
事業税	3.26%	3.26%
住民税	5.28% (25.5% × 20.7%)	5.28% (25.5% × 20.7%)
合計	40.882%	38.332%
実効税率	38.01% (40.882% × 100/107.55)	35.64% (38.332% × 100/107.55)

(この実効税率は、地方法人特別税および事業税が損金算入されることを考慮し、期末資本金の額が1億円を超える法人に対する東京都の現行税率を用いて計算しています。)

また、現行法上、法人が利子および配当等に課される復興特別所得税は、その事業年度の復興特別法人税から控除し、復興特別法人税の課税期間終了後は、復興特別法人税の申告を行うことにより還付を受けることができることとされています。

2014年度税制改正では、この復興特別所得税の取扱いについて、復興特別法人税の課税期間終了後は、法人が利子および配当等に課される所得税と合わせて、その事業年度の法人税から控除し、控除しきれない金額がある場合には、その金額を還付するよう見直すことが提案されています。これにより、復興特別法人税の課税期間終了後は、復興特別法人税の申告書を提出する必要がなくなります。

2. 交際費の損金算入限度額

法人が各事業年度に支出する交際費等の額のうち、損金算入限度額を超える金額は、損金に算入されないこととされています。

2014年度税制改正では、交際費等の損金算入限度額を以下のように見直すことが提案されています。

	損金算入限度額	
	現行法	改正案
普通法人の区分	2014年3月31日までに開始する各事業年度	2014年4月1日から2016年3月31日までの間に開始する各事業年度
中小法人 ^(*)	800万円	下記(1)または(2)の選択適用 (1) 800万円 (2) 飲食のために支出する費用の額 (社内接待費を除く) の50%
中小法人以外	0	飲食のために支出する費用の額 (社内接待費を除く) の50%

(*) 中小法人とは期末資本金の額が1億円以下の普通法人をいいます。ただし、以下のものは除かれます。

- ・ 大法人 (資本金の額が5億円以上の法人) による完全支配関係がある法人
- ・ 100%グループ内の複数の大法人に発行済株式の全部を保有されている法人

3. 国家戦略特別区域における税制措置の創設

国家戦略特別区域法の制定に伴い、以下の税制措置が創設されます。

(1) 国家戦略特別区域において機械等を取得した場合の特別償却または税額控除

青色申告書を提出する法人で、国家戦略特別区域法の一定の特定事業^(*)の実施主体として認定区域計画に定められたものが、2014年4月1日または同法の区域計画に関する規定の施行日⁽²⁾のいずれか遅い日から2016年3月31日までの間に、国家戦略特別区域⁽³⁾内において、事業実施計画に記載された新品の対象資産で一定の規模以上のもの（図表1参照）の取得等をして、その特定事業の用に供した場合には、その特定事業の用に供した日を含む事業年度において、特別償却または税額控除（図表2参照）を選択適用することができることとされます。

なお、本制度は国際戦略総合特別区域において機械等を取得した場合の特別償却・特別控除制度または国際戦略総合特別区域における指定特定事業法人の課税の特例との選択適用とされています。

- (*) 一定の特定事業とは、国家戦略特別区域法の特定事業のうち、産業の国際競争力の強化または国際的な経済活動の拠点の形成に資するものとして日本の経済社会の活力の向上および持続的発展に寄与することが見込まれる事業をいいます。詳細は、今後、政省令で示される予定です。
- (2) 同法の区域計画に関する規定の施行日とは、国家戦略特別区域法の公布日（2013年12月13日）から起算して4ヵ月を超えない範囲内において政令で定める日（政令は現在未公布）とされています。
- (3) 国家戦略特別区域とは、その区域において、高度な技術に関する研究開発もしくはその成果を活用した製品の開発・生産、役務の開発・提供に関する事業その他の産業の国際競争力の強化に資する事業または国際的な経済活動に関連する居住者、来訪者もしくは滞在者を増加させるための市街地の整備に関する事業その他の国際的な経済活動の拠点の形成に資する事業を実施することにより、日本の経済社会の活力の向上および持続的発展に相当程度寄与することが見込まれる区域とされています。詳細は、今後、国家戦略特別区域法の政令で定められる予定です。

(2) 試験研究費の税額控除

上記(1)の特別償却の適用を受ける中核的な特定事業の用に供された設備が開発研究用資産である場合において、試験研究費の税額控除の適用を受けるときは、その減価償却費は特別試験研究費^(*)として取り扱われます。

- (*) 総額型税額控除（試験研究費の総額に対して一定の税額控除割合を乗じた額を控除する制度）において、12%の税額控除割合が適用される試験研究費（特別試験研究費に該当しない場合の税額控除割合は、原則として最高10%）をいいます。

図表1 対象資産

資産の種類	取得価額要件
機械装置	1台または1基の取得価額が2,000万円以上
開発研究用器具備品	1台または1基の取得価額が1,000万円以上
建物 建物附属設備 構築物	一の建物およびその附属設備ならびに構築物の取得価額の合計額が1億円以上

図表2 特別償却または税額控除

資産の区分	特別償却		税額控除
機械装置 開発研究用器具備品	中核的な特定事業 ^(*) の用に供される一定のもの	取得価額 — 普通償却限度額 (即時償却)	取得価額 × 15% (法人税額の20%を限度)
	上記以外	取得価額 × 50%	
建物 建物附属設備 構築物	取得価額 × 25%		取得価額 × 8% (法人税額の20%を限度)

(*) 中核的な特定事業とは、一定の特定事業のうち中核となる事業をいい、具体的には、イノベーションにより新たな成長分野を切り開いていくため、特に促進していくべき事業として、次の(i)から(iii)までのいずれにも該当するものを行う事業をいいます（詳細は、今後、政省令で示される予定です）。

- (i) その地域に存する人的・物的資源を活用することによって実現できる先端的な取組み
(ii) 革新的な技術開発による国民生活の改善や、新規産業・新規市場の創出につながる取組み
(iii) 他の地域に広くメリットが波及する取組み

なお、中核的な特定事業は、まずは先端的技術を活用した医療等医療分野を対象とし、特区の具体的な内容についての検討が進んだ段階において、必要に応じて追加することとされています。

4. 会社法改正に伴う税制の見直し

昨年秋の臨時国会に提出された会社法の改正法案（継続審査となり、今年の通常国会にて審議中）で示された会社法の改正に関連して、以下の改正が提案されています。

（1）監査等委員会設置会社制度

会社法の改正により、新たな企業統治形態として、監査等委員会設置会社制度が創設されることを受けて、監査等委員会設置会社が役員に対して支給する給与に関して、以下の法人税法の改正が提案されています。

- 取締役会の決議において監査等委員会の委員の過半数がその決議に賛成している場合には、その監査等委員会設置会社において、損金の額に算入される利益連動給与の決定の手續に係る要件が満たされることとされます。
- 監査等委員会の委員である取締役は、使用人兼務役員として取り扱われないこととされます。

（2）株式併合

会社法の改正により、株式併合に反対する株主が、発行人に対し、端数となる株式を買い取ることを請求できる制度が設けられます。これを受けて、法人が株式併合を行う場合には、買取請求権を行使した反対株主（法人および個人）に対し、税務上みなし配当が生じないよう手当される予定です。

5. その他の主な改正項目

- エネルギー環境負荷低減推進設備等を取得した場合の特別償却または税額控除制度（グリーン投資減税制度）の対象資産から、「エネルギー消費量との対比における性能の向上に資する機械その他の減価償却資産のうち電気および熱の効率的な利用に資するもの」が除外されます。
- 法人税額から控除される税額控除額の特例が改正され、複数の税額控除制度の適用を受ける場合において当期の法人税額から控除できる金額の上限額が、当期の法人税額の90%（現行は100%）に引き下げられます。
- 雇用者の数が増加した場合の税額控除制度（雇用促進税制）の適用期限が、2年延長されます。
- 土地の譲渡等がある場合の特別税率（土地の譲渡益に対し5%の追加課税をする土地重課制度）および短期所有に係る土地の譲渡等がある場合の特別税率（所有期間が5年以下である土地の譲渡益に対し10%の追加課税をする土地重課制度）の適用停止措置の期限が、現行の2013年12月31日から2017年3月31日まで延長されます。

Ⅱ 地方法人課税

地域間の税源の偏在性を是正するため、法人住民税（地方税）の税率が引き下げられるとともに、その引下げ分に相当する地方法人税（国税）が創設され、国から地方へ配分されることになります。これまでも、同様の目的で、法人事業税（地方税）の一部が地方法人特別税（国税）として納められ、国から地方へ配分されていましたが、これらの税率の改正も行われます。

1. 法人住民税の税率引下げおよび地方法人税（国税）の創設

2014年10月1日以後に開始する事業年度より、以下のようにより、法人住民税（法人税割）の税率が引き下げられ、新たに地方法人税が創設されます。

【現行法】

法人住民税（法人税割）		地方法人税	
課税標準	税率	課税標準	税率
法人税額 （連結法人については、個別帰属法人税額）	標準税率： 17.3% 制限税率： 20.7%	—	—

【改正案】

法人住民税（法人税割）		地方法人税	
課税標準	税率	課税標準	税率
法人税額 （連結法人については、個別帰属法人税額）	標準税率： 12.9% 制限税率： 16.3%	基準法人税額	4.4%

上記2つの税の課税標準の金額は、いずれも所得税額控除および外国税額控除の適用前の金額とされていますが、以下の点が異なります。

- 「法人税額」・「個別帰属法人税額」は租税特別措置法の定めによる一部の税額控除（たとえば、試験研究費の税額控除）が適用される前の金額（中小企業者には特例あり）とされていますが、「基準法人税額」はこれらの税額控除の規定が適用された後の金額とされています。
- 連結法人の「個別帰属法人税額」は各連結法人の所得金額に法人税率を乗じた金額ですが、連結法人の「基準法人税額」は連結所得の金額（連結法人間の損益通算後の所得金額）に法人税率を乗じた金額とされています。

法人住民税（法人税割）の税率が44%引き下げられる代わりに、地方法人税が44%の税率で課されることとなるため、現行法において法人住民税が課されている企業については、この改正による税負担額への影響は通常ほとんどありませんが、上記のように課税標準の金額に差異が生じる場合等には、税負担額に影響が生じることもあります。

なお、国内に恒久的施設を有しない外国法人に対して、法人住民税は課されませんが、地方法人税は課されることから、国内に恒久的施設を有しない外国法人が得る国内源泉所得のうち法人税が課されるものに係る税負担額は、この改正により増加することになると考えられます。

2. 法人事業税および地方法人特別税（国税）の税率改正

2014年10月1日以後に開始する事業年度より、以下のよう
に、法人事業税および地方法人特別税の税率が改正される予
定です。

（事業税の税率に関する留意点）

- 以下の税率は標準税率を示しています。制限税率は、標準税率の1.2倍とされています。
- 3以上の都道府県に事務所または事業所を設けて事業を行う法人のうち資本金1,000万円以上であるものについては、年間所得800万円以下の所得に係る法人事業税（所得割）の軽減税率の適用はありません。

(1) 資本金の額が1億円超の法人（外形標準課税対象法人）
((3)の法人を除く)

【現行法】

法人事業税（所得割）			地方法人特別税	
課税標準（所得）		税率	課税標準	税率
-	400万円以下	1.5%	所得 × 法人事業税の標準税率	148%
400万円超	800万円以下	2.2%		
800万円超	-	2.9%		

【改正案】

法人事業税（所得割）			地方法人特別税	
課税標準（所得）		税率	課税標準	税率
-	400万円以下	2.2%	所得 × 法人事業税の標準税率	67.4%
400万円超	800万円以下	3.2%		
800万円超	-	4.3%		

(2) 資本金の額が1億円以下の法人（(3)の法人を除く）

【現行法】

法人事業税（所得割）			地方法人特別税	
課税標準（所得）		税率	課税標準	税率
-	400万円以下	2.7%	所得 × 法人事業税の標準税率	81%
400万円超	800万円以下	4%		
800万円超	-	5.3%		

【改正案】

法人事業税（所得割）			地方法人特別税	
課税標準（所得）		税率	課税標準	税率
-	400万円以下	3.4%	所得 × 法人事業税の標準税率	43.2%
400万円超	800万円以下	5.1%		
800万円超	-	6.7%		

(3) 電気供給業、ガス供給業および保険業を行う法人

【現行法】

法人事業税（収入割）		地方法人特別税		
課税標準	税率	課税標準	税率	
収入金額（調整後）	0.7%	収入金額（調整後） × 法人事業税の標準税率	81%	

【改正案】

法人事業税（収入割）		地方法人特別税		
課税標準	税率	課税標準	税率	
収入金額（調整後）	0.9%	収入金額（調整後） × 法人事業税の標準税率	43.2%	

Ⅲ 移転価格税制

国外関連者との間で行う資産の販売、資産の購入、役務の提供その他の取引を「国外関連取引」といい、移転価格税制が適用されています。また、非関連者を介して行う国外関連者との資産の取引のうち一定のものは、「国外関連取引」とみなして、移転価格税制が適用されています。

2014年度税制改正により、法人が非関連者を介して行う国外関連者との役務の提供取引等についても、一定のものは「国外関連取引」とみなして、移転価格税制が適用されることになります。

Ⅳ 国際課税原則の見直し

2014年度税制改正では、国際課税原則の見直しが提案されています。この改正でもっとも影響を受けるのは、外国法人（とりわけ、日本に恒久的施設（Permanent Establishment、以下「PE」という）を有する外国法人）ですが、内国法人であっても、国外にPEを有する場合には、そのPE帰属所得の計算の変更により、外国税額控除の計算等に影響を受けることとなります。また、国外にPEを有しない内国法人についても、外国税額控除の限度額計算に影響を受ける可能性があります。これに関する詳細については政令の公布を待たなければなりません。

なお、この改正は、2016年4月1日以後に開始する事業年度分の法人税および法人住民税・事業税について適用されます。

A. 外国法人に対する課税

1. 外国法人の国際課税原則の見直し

外国法人に対する国内法の課税原則が、「総合主義」^(*)から2010年改訂後のOECDモデル租税条約第7条（事業所得条項）⁽²⁾に沿った「帰属主義」⁽¹⁾に変更されます。

(*) 総合主義のもとでは、国内にPEを有する外国法人については、そのPEに帰属する国内事業所得に（原則として）国内源泉所得のすべてが合算され、法人税の課税対象とされます。一方、帰属主義のもとでは、PEに帰属する国内事業所得が法人税の課税対象とされ、PEに帰属しない国内源泉所得については、国内にPEを有しない外国法人と同様の課税（一部の譲渡所得等を除き、原則として、源泉所得課税のみ）がなされます。

(2) OECDモデル租税条約の第7条およびそのコメンタリーは、2010年にAOA（Authorised OECD Approach/OECD承認アプローチ）に沿ったものに改訂されました。AOAとは、OECDが2008年および2010年に公表した「PEへの利得の帰属に関するレポート」でとりまとめたPE帰属所得の算定方法です。AOAのもとでは、PEの果たす機能および事実関係に基づいて、外部取引、資産、リスク、資本をPEに帰属させ、PEと本店等との内部取引を認識し、その内部取引が独立企業間価格で行われたものとして、PE帰属所得を算定することになります。

2. 国内源泉所得の範囲

- 外国法人が日本に有するPEに帰属する所得（以下「PE帰属所得」という）が、従来の国内事業所得に代わり、国内源泉所得の1つとされます（たとえば、PEの第三国における投資所得が、現地国における課税の有無にかかわらず、日本で課税されることとなります）。
- 国内源泉所得とされる国内資産譲渡所得の範囲は、現行制度上、日本にPEを有しない外国法人（以下「Non-PE外国法人」という）において課税対象となる資産の譲渡所得と同様のもの^(*)に限ることとされます。

(*) 国内不動産、国内不動産関連法人株式および事業譲渡類似株式の譲渡所得その他の譲渡所得

3. PEを有する外国法人のPE帰属所得以外の国内源泉所得に対する課税

- PEを有する外国法人のPE帰属所得以外の国内源泉所得（以下「PE非帰属国内源泉所得」という）は、PE帰属所得とは分離して、Non-PE外国法人が得る国内源泉所得と同様に課税されます（ただし、Non-PE外国法人が得る国内源泉所得に対しては法人住民税・事業税が課されないところ、PEを有する外国法人のPE非帰属国内源泉所得のうち、法人税が課される所得に対しては、法人住民税・事業税が課されるという相違が生じる予定です）。

4. PE帰属所得

(1) PE帰属所得

- PE帰属所得は、PEが本店等から分離・独立した企業であると擬制した場合にそのPEに帰せられる所得とされます。

(2) 内部取引

- PE帰属所得の算定においては、PEと本店等との間の内部取引について損益を認識することとなります。
- 移転価格税制等は、内部取引に対して以下のように適用されます。
 - ✓ 内部取引価格と独立企業間価格が異なることによりPE帰属所得が過少となっている場合には、移転価格税制と同様に、内部取引価格を独立企業間価格に引き直して、PE帰属所得を計算します。
 - ✓ 更正期限を延長する特例、同業者に対する質問検査権および推定課税も、移転価格税制と同様に適用されます。
 - ✓ PEから本店等に対する寄附に相当する内部取引が行われた場合には、国外関連者に対する寄附金と同様に全額損金不算入とされます。

- PE 帰属所得の計算上、本支店間の内部保証取引および内部再保険取引は認識されません。
- 2010 年改訂前の OECD モデル租税条約第 7 条に相当する租税条約の規定の適用がある場合には、無形資産の内部使用料および一般事業会社の内部利子は認識されません。
- 本店から PE への支店開設資金の供与や PE から本店への利益送金等については、資本等取引として擬制されます。
- PE から本店等に対する内部支払利子等のみなし支払に関しては、日本の源泉課税は行われません。

(3) PE 帰属所得の計算

- PE が本店等のために行う単なる購入活動からは所得が生じないものとする単純購入非課税の取扱い、廃止されます（単純購入非課税の取扱いを認める租税条約の適用がある場合には、その租税条約の定めによることとされます）。
- 保険会社の PE が計上した投資資産の額が、PE の責任準備金等に応じて PE に帰せられるべき投資資産の額に満たない場合には、その満たない投資資産の額に対応する投資収益の額を、PE に帰せられる収益の額として、PE 帰属所得の計算上、益金の額に算入することとされます。この規定には、デミニマス・ルールも設けられる予定です。
- 本店等で行う事業と PE で行う事業に共通する費用を合理的な基準で PE に配賦した場合には、PE における費用として認められます。ただし、費用配賦の算定に関する書類の保存がない場合には、原則として、損金算入は認められません。
- PE が外部に譲渡される場合には、その譲渡による所得は PE 帰属所得とされることとなります。
- PE が閉鎖される場合には、PE 帰属資産の時価評価損益を、PE の閉鎖の日の属する事業年度の PE 帰属所得として認識することとされます。また、繰り延べた損益があれば、それらは PE の閉鎖の日の属する事業年度において、益金の額または損金の額に算入され、PE 帰属所得に係る繰越欠損金は、PE の閉鎖に伴い消滅することとされます。

(4) PE への資本の配賦および PE の支払利子控除制限

- PE の自己資本相当額が、PE 帰属資本（PE が本店等から分離・独立した企業であると擬制した場合に帰せられるべき資本）の額に満たない場合には、PE における支払利子総額（内部利子および費用配賦された利子を含む）のうち、その満たない部分に対応する金額について、PE 帰属所得の計算上、損金の額に算入しないこととされます。
- PE 帰属資本の額は、次のいずれかの方法によって計算した金額とされます（選択した方法は、原則として継続適用することが求められます）。

(i) 資本配賦アプローチ

外国法人の 自己資本の額	×	$\frac{\text{PE 帰属資産の額}}{\text{外国法人の資産の額}}$
-----------------	---	---

－「外国法人の資産の額」および「PE 帰属資産の額」は、原則として、リスクウェイト資産の額（信用リスク、市場リスク、業務リスクおよびその他のリスクを考慮した金額）とされますが、金融機関以外は、資産の帳簿価額とすることも認められます。

－「外国法人の自己資本の額」および「外国法人の資産の額」は、原則として、単体ベースの金額とされますが、その外国法人の自己資本比率が著しく低い場合その他の場合には、連結ベースの金額とされます。

(ii) 過少資本アプローチ

PE 帰属資産の額	×	$\frac{\text{比較対象法人の自己資本の額}}{\text{比較対象法人の資産の額}}$
-----------	---	---

－「比較対象法人」とは、日本において PE と同種の事業を行う法人で事業規模その他の状況が PE と類似するものをいいます。

－「比較対象法人の資産の額」および「PE 帰属資産の額」はリスクウェイト資産の額とされます。

－金融機関以外は、比較対象法人の負債資本比率を用いることも認められます。

－比較対象法人の自己資本比率が著しく低い場合には、その値を用いることはできません。

(5) 銀行または証券業を営む PE に帰せられる一定の負債利子の損金算入

- 銀行または証券業（第一種金融商品取引業）を営む外国法人の規制上の自己資本のうちに負債に該当するものがある場合には、規制上の自己資本とされる負債につきその外国法人が支払った利子のうち、前記 (4) により PE 帰属資本の額に応じて PE に配賦された金額は、PE 帰属所得の計算上、損金の額に算入されます。

(6) 過少資本税制および過大支払利子税制の適用

- 前記(4)で述べた支払利子控除制限の規定の導入に伴い、PE に対して過少資本税制は適用されないこととなります。
- 内部支払利子は、過大支払利子税制の対象となる「関連者支払利子等」に含まれるものとされます。
- 前記(5)により銀行または証券業を営む PE に配賦される負債利子のうち、関連者等に対する支払利子に相当する部分については、過大支払利子税制の対象となる「関連者支払利子等」に該当しないこととされます。

(7) 文書化

- PE を有する外国法人は、以下の書類を作成し、税務当局からの求めがあった場合には遅滞なく提示または提出しなければならないこととされます。また、内部取引を帳簿に記載することも義務付けられます。

外部取引	PE に帰せられる外部取引に係る明細を記載した書類等
内部取引	- 内部取引に関する注文書、送り状、領収書等の証憑類に相当する書類（青色申告法人の帳簿書類保存義務の対象） - 内部取引において PE および本店等が果たす機能および事実関係を示す書類等 - 内部取引に係る独立企業間価格の算定に関する書類

5. 課税標準・繰越欠損金・申告

- PE を有する外国法人
 - ✓ 課税標準は「PE 帰属所得」および「PE 非帰属国内源泉所得」の2区分とされ、これらは通算されません。繰越欠損金も同様に2区分とされます。
 - ✓ 事業年度ごとに「PE 帰属所得」（法人税の課税対象となる「PE 非帰属国内源泉所得」を有する事業年度においては、その所得を含む）に係る法人税の申告書を提出することとされます（租税条約等の規定により法人税が非課税とされる国内源泉所得のみを有する場合には、法人税の申告書の提出は不要です）。
- Non-PE 外国法人
 - ✓ 課税標準は「PE 非帰属国内源泉所得」とされ、繰越欠損金も「PE 非帰属国内源泉所得」に係るものとされます。
 - ✓ 法人税の課税対象となる「PE 非帰属国内源泉所得」を有する場合のみ、その所得に係る法人税の申告書を提出することとされます（租税条約の規定により法人税が非課税とされる「PE 非帰属国内源泉所得」のみを有する場合には、法人税の申告書の提出は不要です）。

6. 外国税額控除

- 外国法人の PE が本店所在地国以外の第三国で得た所得が PE 帰属所得として日本において課税対象となることに伴い、PE のための外国税額控除制度が設けられることとなります。
- 外国税額控除の限度額算定の基礎となる国外源泉所得は、PE 帰属所得について、それぞれの所得種類のソースルールで源泉地国の判定をした場合に国外で生じたものと認められる所得とされます。
- 控除対象となる外国法人税は、原則として、外国法人に対して第三国で課された外国法人税のうち PE に帰せられるものとされます。なお、日本とその第三国との間の租税条約に定める限度税率によって計算される金額が限度とされ、超える部分は損金の額に算入されます。

7. その他

- 外国法人の PE 帰属所得および税額計算に関して、同族会社の行為計算否認に類似した租税回避防止規定が設けられます。

B. 内国法人に対する課税

1. 外国税額控除の限度額算定の基礎となる国外源泉所得

- 現行法上、「国内源泉所得以外の所得」とされている国外源泉所得の範囲が、新たに定められることになります。
- 内国法人が国外に有する PE に帰せられる所得（以下「国外 PE 帰属所得」という）は、国外源泉所得の1つとされます。
- 国外源泉所得である国外資産譲渡所得の範囲も、国外不動産、国外不動産関連株式および事業譲渡類似株式等の譲渡所得に相当するものに限られることとされます。

2. 国外PE帰属所得

- 国外 PE 帰属所得の計算は、外国法人の PE 帰属所得の計算に準じて行いますが、たとえば、以下の点については留意が必要です。
- 国外 PE で計上された支払利子総額のうち、国外 PE 帰属資本の額に満たない部分に対応する金額は、国外 PE 帰属所得に加算することとされます。
 - ✓ この取扱いは、確定申告書に計算明細を添付する等の要件を満たす場合に限り、適用されます。
 - ✓ 銀行の国外 PE 帰属資本の額の計算において、一定の場合には、貸出債権に係る信用リスクのみを用いて、リスクウェイト資産の額の計算を行うことが認められます。
- 銀行または証券業を営む内国法人については、規制上の自己資本のうち負債に相当するものがある場合には、その負債に係る利子のうち国外 PE 帰属資本に対応する部分の金額は、

国外 PE 帰属所得から減算することとされます。

- 国外 PE 帰属所得の算定においては、PE 閉鎖時の時価評価損益の計上および繰り延べた損益の計上は行わないこととされます。
- 保険会社の国外 PE が計上した投資資産の額が、国外 PE の責任準備金等に応じて国外 PE に帰せられるべき投資資産の額を超過する場合には、その超える部分の金額に係る投資収益の額を、国外 PE 帰属所得から減額することとされます。この規定には、デミニマス・ルールも設けられる予定です。

3. 国外PE帰属所得に係る文書化

- 外国税額控除の適用を受けようとする場合には、国外 PE 帰属所得の算定に関し、A.4.(7) に相当する書類を作成し、税務当局からの求めがあった場合には遅滞なく提示または提出しなければならないこととされます。
- 国外 PE 帰属所得の算定においては、本店等で行う事業と国外 PE で行う事業に共通する費用の国外 PE への配賦計算に関する書類を作成しなければならないこととされます。

【バックナンバー】
「アベノミクス第三の矢「成長戦略」における税制措置」
(KPMG Insight Vol. 4/Jan 2014)

本稿に関するご質問等は、以下の者までご連絡ください
ますようお願いいたします。

KPMG 税理士法人
タックス・テクニカルセンター

パートナー・税理士
村田 美雪
TEL: 03-6229-8044
miyuki.murata@jp.kpmg.com

マネジャー・税理士
山崎 沙織
TEL: 03-6229-8256
saori.yamazaki@jp.kpmg.com

平成 26 年 3 月期決算の留意事項

有限責任 あずさ監査法人
プラクティス・サポート部
パートナー 辻前 正紀

平成 26 年 3 月期決算においては、年度末から改正退職給付会計基準の適用が開始されるなどいくつかの改正事項があり、本稿では、これらを中心に本 3 月決算における留意事項を取りまとめています。また、平成 26 年 3 月期は適用がありませんが、未適用の会計基準等の注記との関係から、平成 25 年改正企業結合会計基準についても言及しています。



つじまえ まさのり
辻前 正紀
有限責任 あずさ監査法人
プラクティス・サポート部
パートナー

【ポイント】

- 平成 23 年改正連結会計基準の適用開始により、新たな開示が必要になる場合がある。
- 年度末から平成 24 年改正退職給付会計基準が適用開始となり、未認識数理計算上の差異および未認識過去勤務費用を連結貸借対照表に計上する。また、開示項目が拡充される。
- 平成 26 年 3 月期から実務対応報告第 30 号「従業員等に信託を通じて自社の株式を交付する取引に関する実務上の取扱い」の早期適用が可能となった。
- 決算日までに復興特別法人税を前倒し廃止する改正税法が公布された場合、繰延税金資産・負債の修正が必要となる。
- 有価証券報告書の単体開示の簡素化が予定されており、連結財務諸表を作成する会計監査人設置会社の場合、会社法の要求水準に合わせた新様式によることが認められる。
- 平成 26 年 3 月期の有価証券報告書から新 EDINET により提出することになる。

I 平成 23 年改正連結会計基準関係

1. 平成 23 年改正連結会計基準

改正企業会計基準第 22 号「連結財務諸表に関する会計基準」(平成 23 年 3 月 25 日)¹については、平成 25 年 4 月 1 日以後開始連結会計年度から適用されており、本改正により、「連結財務諸表制度における子会社及び関連会社の範囲の見直しに係る具体的な取扱い」三の、一定の要件を満たす特別目的会社については、当該特別目的会社に対する出資者および当該特別目的会社に資産を譲渡した会社の子会社に該当しないものと推

定するとの取扱いについて、出資者を削除し、資産を譲渡した会社のみ適用されるものとされました(企業会計基準 22 号 7-2 項、企業会計基準適用指針 22 号 29 項)。本 3 月決算においては、会計基準の改正に伴う会計方針の変更の注記に加え、以下の項目の開示が必要となっています。

- 連結の範囲に含めた特別目的会社に関して、当該特別目的会社の資産および当該資産から生ずる収益のみを裏付けとし、他の資産等へ遡及しない債務(ノンリコース債務)については、通常の借入金等の債務とは性格が異なるため、他の項目と区別して記載する。なお、当該記載に代えて、注記によることもできる(企業会計基準 22 号 33 項(注 11-2))、71-2 項)。
- 連結貸借対照表上、ノンリコース債務に対応する資産については、担保資産の注記に準じて科目および金額を注記する(企業会計基準 22 号 43 項(注 16)、71-2 項)。

1 企業会計基準適用指針第 22 号「連結財務諸表における子会社及び関連会社の範囲の決定に関する適用指針」、企業会計基準適用指針第 15 号「一定の特別目的会社に係る開示に関する適用指針」および実務対応報告第 20 号「投資事業組合に対する支配力基準及び影響力基準の適用に関する実務上の取扱い」についても同時に改正が行われている。

本改正により初めて子会社を連結する場合の取扱いについては図表1をご参照ください。

図表1 平成23年改正連結会計基準の適用により新たに子会社を連結する場合の処理

原則的な取扱い	経過的な取扱い
適用初年度の期首において子会社の資産・負債・少数株主持分を連結上の適正な帳簿価額※により評価し、その純額と親会社の投資との差額は適用初年度の期首の利益剰余金に直接加減する(基準22号44-4項(3))。	適用初年度の期首において子会社の資産・負債のすべてを時価により評価することができる。資産・負債の純額のうち少数株主に帰属する部分を少数株主持分として、親会社に帰属する部分と親会社の投資との差額は、適用初年度の期首の利益剰余金に直接加減する(基準22号44-4項(4))。
上記はすべての子会社に一律に適用するが、困難な子会社があるときには他の子会社と異なる取扱いを適用することができる(基準22号44-4項(5))。 会計基準の変更に伴う会計方針として取扱い、上記の期首利益剰余金に対する影響額を注記する(基準22号44-4項(6))。	

※過年度において本改正が適用されていたのであれば、支配を獲得したものとみなされる日以降、当該子会社を連結の範囲に含めていたものとして算定される金額

2. 金融商品取引法の開示

平成23年改正連結会計基準に対応して、金融商品取引法の開示について改正が行われ(平成23年内閣府令第30号「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則等の一部を改正する内閣府令」(平成23年6月30日))、財務諸表等規則第8条7項の特別目的会社を出資者等の子会社に該当しないものとする推定規定について、財務諸表提出会社が特別目的会社に資産を譲渡した場合以外は、当該規定の対象とならないこととされました(財規8条7項、8条の9第2号)。また、開示については1を反映する改正のほか、以下の規定も追加されています。

- ・ 特別目的会社の発行している社債がノンリコース債務に該当する場合には、社債明細表の欄外にその旨を記載する(連結財規様式9号)。
- ・ 借入金等明細表において、ノンリコース債務は、短期借入金および長期借入金等とは区別して記載する(1年ごとの返済予定額の注記も区分する)(連結財規様式10号)。

3. 会社法の開示

平成23年改正連結会計基準に対応して、会社法施行規則および会社計算規則の改正が行われています(平成23年法務省令第33号「会社法施行規則等の一部を改正する省令」(平成23年11月16日))。改正連結会計基準の適用により特別目的会社をはじめ連結の範囲に含めたことによる連結の範囲の変更は、会計方針の変更とみなして会計方針の変更に関する注記(計規102条の2第1項)を行います。注記内容については、

連結会計基準で定められている期首の利益剰余金に対する影響額の注記が必要となり、会社計算規則第102条の2第1項の注記項目の一部(計算書類等の主な項目に対する影響額および翌事業年度以降の影響に関する注記)が除かれます(附則2条)。

II 平成24年改正退職給付会計基準関係

1. 平成24年改正退職給付会計基準

企業会計基準委員会より、平成24年5月17日に企業会計基準第26号「退職給付に関する会計基準」および企業会計基準適用指針第25号「退職給付に関する会計基準の適用指針」が公表されています。これらは「退職給付に係る会計基準」および関連する基準等を置き換えるものとされています(図表2参照)。

主な改正事項は次のとおりです。

図表2 平成24年改正退職給付会計基準の対応関係

改正前	改正後
「退職給付に係る会計基準」 「退職給付に係る会計基準の設定に関する意見書」 企業会計基準第3号「『退職給付に係る会計基準』の一部改正」 企業会計基準第19号「『退職給付に係る会計基準』の一部改正(その3)」	企業会計基準第26号「退職給付に関する会計基準」
「退職給付会計に関する実務指針(中間報告)」 企業会計基準第14号「『退職給付に係る会計基準』の一部改正(その2)」 「退職給付会計に関するQ&A」	企業会計基準適用指針第25号「退職給付に関する会計基準の適用指針」

(1) 未認識数理計算上の差異および未認識過去勤務費用の処理方法

未認識数理計算上の差異および未認識過去勤務費用の処理方法については、以下の改正が行われています。

- ・ 未認識数理計算上の差異および未認識過去勤務費用を、税効果調整の上で貸借対照表の純資産の部(その他の包括利益累計額)で認識することとし、積立状況を示す額(退職給付債務から年金資産の額を控除した額)をそのまま負債(退職給付に係る負債)または資産(退職給付に係る資産)として計上する(企業会計基準26号13,24,25項)。(図表3参照)
- ・ 数理計算上の差異および過去勤務費用の当期発生額のうち費用処理されない部分(未認識数理計算上の差異および未認識過去勤務費用)については、その他の包括利益に含めて計上する。未認識数理計算上の差異および未認識過去勤務費用のうち、

当期に費用処理された部分については、その他の包括利益の調整（組替調整）を行う（企業会計基準 26 号 15 項）。

この改正については当面の間、個別財務諸表に適用しないものとされています。このため連結財務諸表作成の場合、連結と個別で会計処理が異なることになりますので、その旨を個別財務諸表に注記します（基準 26 号 39 項）。

なお、本改正を反映するため、企業会計基準第 5 号「貸借対照表の純資産の部の表示に関する会計基準」、企業会計基準第 25 号「包括利益の表示に関する会計基準」、企業会計基準適用指針第 9 号「株主資本等変動計算書に関する会計基準の適用指針」等の改正も同時に行われております。

図表3 未認識項目の処理（連結貸借対照表）

資産の部		負債の部	
繰延税金資産	純資産の部	退職給付に係る負債	その他の包括利益累計額 退職給付に係る調整累計額

※会計基準変更時差異の未処理額の残高がある場合には、同様に扱う（適用指針 25 号 130 項）

未認識数理計算上の差異・未認識過去勤務費用を計上する（税効果考慮）※

(2) 退職給付見込額の期間帰属方法を含む退職給付債務および勤務費用の計算方法

退職給付債務および勤務費用の計算方法について改正が行

図表4 退職給付債務および勤務費用の計算方法

	改正前	改正後
① 退職給付見込額の期間帰属方法	期間定額基準を原則とする。	期間定額基準と給付算定式基準の選択適用（基準 19 項）
② 割引率	退職給付の見込支払日までの平均期間を原則とするが、実務上は従業員の平均残存勤務期間に近似した年数とすることもできる。	退職給付ごとの支払見込期間を反映するものでなければならず、たとえば、支払見込期間および支払見込期間ごとの金額を反映した単一の加重平均割引率を使用する方法や、退職給付の支払見込期間ごとに設定された複数の割引率を使用する方法が含まれる（適用指針 25 号 24 項）。
③ 予想昇給率の見直し	合理的に見込まれる退職給付の変動要因には「確実に見込まれる」昇給等が含まれる。	予想される昇給等が含まれる（基準 26 号注 5）。

われており、退職給付見込額の期間帰属方法は、従来からの期間定額基準と、本改正で採用された給付算定式基準から選択することとされました。給付算定式基準とは、退職給付制度の給付算定式に従って、各勤務期間に帰属させた給付に基づき見積った額を、退職給付見込額の各期の発生額とする方法とされております。ただし、勤務期間の後期における給付算定式にしたがった給付額が、初期よりも著しく高い水準となるときには、当該期間の給付額が定額で生じるとみなして補正した給付算定式に従うものとされております。改正の全体については、図表 4 をご参照ください。

(3) 特別損益に計上できる過去勤務費用

規則的な費用処理額が特別損益に計上されることは適当ではないとの考えにより、新基準は過去勤務費用を特別損益に計上できるのは発生時に全額費用処理する場合に限定されることが明確にされています。図表 5 は該当箇所の新旧対比になります。

図表5 特別損益に計上できる過去勤務債務

改正前	改正後
新たに退職給付制度を採用したとき又は給付水準の重要な改訂を行ったときに発生する過去勤務債務に係る当期の費用処理額が重要であると認められる場合には、当該費用処理額を特別損失として計上することができる（基準 四二）。	新たに退職給付制度を採用したとき又は給付水準の重要な改訂を行ったときに発生する過去勤務費用を発生時に全額費用処理する場合などにおいて、その金額が重要であると認められるときには、当該金額を特別損益として計上することができる。（基準 26 号 28 項但し書き）

(4) 開示関係

未認識数理計算上の差異および未認識過去勤務費用の処理方法に関連して、科目名等の改正が行われています（図表 6 参照）。

図表6 平成24年改正に伴う科目名等の改正

改正前	改正後
退職給付引当金	退職給付に係る負債※
前払年金費用	退職給付に係る資産※
過去勤務債務	過去勤務費用
期待運用収益率	長期期待運用収益率

※個別財務諸表上は、退職給付引当金、前払年金費用の科目名が引き続き使用される。

また、本改正においては、年金資産に関する事項（年金資産の主な内訳²を含む）、その他の包括利益に計上された数理計算上の差異および過去勤務費用の内訳の開示の追加など開示項目の拡充が図られています（基準 26 号 30 項）。確定給付制

2 株式、債券などの種類ごとの割合または金額。

図表7 確定給付制度の注記事項
(基準26号30項,適用指針25号53項～)

- (1) 退職給付の会計処理基準に関する事項
- (2) 企業の採用する退職給付制度の概要
- (3) 退職給付債務の期首残高と期末残高の調整表
- (4) 年金資産の期首残高と期末残高の調整表
- (5) 退職給付債務及び年金資産と貸借対照表に計上された退職給付に係る負債及び資産の調整表
- (6) 退職給付に関連する損益
- (7) その他の包括利益に計上された数理計算上の差異及び過去勤務費用の内訳※
- (8) 貸借対照表のその他の包括利益累計額に計上された未認識数理計算上の差異及び未認識過去勤務費用の内訳※
- (9) 年金資産に関する事項(年金資産の主な内訳を含む)
- (10) 数理計算上の計算基礎に関する事項
- (11) その他の退職給付に関する事項

(2) 以下は連結財務諸表に注記している場合、個別財務諸表への記載を要しない
※個別財務諸表では開示を要しない

図表8 年金資産の内訳の開示例

年金資産に対する主な分類ごとの比率は、次のとおりである。

債券	XX%
株式	XX%
現金及び預金	XX%
その他	X%
合計	100%

年金資産合計には、企業年金制度に対して設定した退職給付信託が XX%含まれている。

図表9 平成24年改正退職給付会計基準の適用時期等

	適用時期	適用方法
(1)(4) その他 本基準 の定め	平成25年4月1日以後開始事業年度末から適用。ただし、平成25年4月1日以後開始事業年度の期首から早期適用できる。	過去の期間の財務諸表に対しては遡及処理しない。適用に伴って生じる会計方針の変更の影響額については、その他の包括利益累計額(退職給付に係る調整累計額)に加減する。
(2)(3)	平成26年4月1日以後開始事業年度の期首から適用する(実務上困難な場合には注記を行ったうえで平成27年4月1日以後開始事業年度の期首から適用できる)。ただし、平成25年4月1日以後開始事業年度の期首から早期適用できる。	過去の期間の財務諸表に対しては遡及処理しない。適用に伴って生じる会計方針の変更の影響額については、期首利益剰余金に加減する。 本会計基準適用前に期間定額基準を採用していた場合であっても、適用初年度の期首において給付算定式基準を選択することができる(基準38項)。

- (1) 未認識数理計算上の差異および未認識過去勤務費用の処理方法
(2) 退職給付見込額の期間帰属方法を含む退職給付債務および勤務費用の計算方法
(3) 特別損益に計上できる過去勤務費用
(4) 開示関係

度の注記事項については、図表7をご参照ください。このほかに、確定拠出制度(基準26号32項)、複数事業主制度(基準26号33項ほか)や簡便法を適用している場合(適用指針25号62項)などの開示規定がそれぞれ定められております。なお、年金資産の内訳の開示例については、図表8をご参照ください。

平成24年改正退職給付会計基準の適用時期については図表9のとおりですが、(1)(4)については平成26年3月期末から適用されます。本会計基準の適用は、会計基準の変更に伴う会計方針の変更に該当するため、所定の注記を行う必要があります。また、(2)(3)を早期適用していない場合には、未適用の会計基準等の注記が必要になる場合があります。

2. 未認識項目の認識に伴う税効果会計の適用

退職給付会計基準の改正にともない、日本公認会計士協会からは「税効果会計に関するQ&A」の改正(平成25年2月7日)が公表されています。すなわち、1(1)により未認識項目が連結上認識されることにより、連結と個別で会計処理が異なることに伴う税効果会計の適用は以下によるものとされています。

- 連結上は未認識項目を連結貸借対照表に計上する処理は、連結手続の一環であり、当該連結手続に関する連結修正項目により生じた一時差異は、連結手続上生じた将来減算(加算)一時差異に該当する。連結財務諸表上の退職給付に係る負債(資産)に係る税効果については、まず、個別財務諸表における退職給付引当金に係る一時差異に対する繰延税金資産の額を計上し、これに連結修正項目についての税効果額を合算し、この合算額について繰延税金資産の回収可能性を判断することになる(回収可能性見直し時の会計処理も別途定められている)。
- 連結貸借対照表に未認識項目の即時認識を行うか否かにより、個別財務諸表と連結財務諸表の繰延税金資産の回収可能性の判断が変わるものではなく、また、連結財務諸表における退職給付に係る負債(資産)の回収可能性の判断が影響を受けるものではないため、連結財務諸表における会社分類(例示区分)は、個別財務諸表の会社分類とは変わらない。
- 退職給付引当金などの監査委員会報告第66号5(2)「将来解消見込年度が長期にわたる将来減算一時差異の取扱い」は、連結修正(未認識項目の負債認識)において生じる将来減算一時差異についても同様に当てはまる。

3. 金融商品取引法の開示

退職給付会計基準の改正に対応するため、平成24年に財務諸表等規則等の改正が行われており(平成24年内閣府令第61号「財務諸表の用語、様式及び作成方針に関する規則等の一部を改正する内閣府令」(平成24年9月21日))、平成26年3月期決算から適用されます。

(1) 財務諸表等規則の改正

- ① 「退職給付」、「退職給付債務」など関連する定義が定められた(8条)。
- ② 現在の「退職給付に関する注記」(8条の13)が「確定給付制度に基づく退職給付に関する注記」に改めら

れ、退職給付会計基準に従い注記事項が改正された。また、「確定拠出制度に基づく退職給付に関する注記」(8条の13の2)、「複数事業主制度に基づく退職給付に関する注記」(8条の13の3)が新設された。これらは連結財務諸表作成の場合は記載不要とされた。

- ③ 退職給付会計基準に従い「前払年金費用」(投資その他の資産)の科目が新設された(32条)。
- ④ 関連する財規ガイドラインが改正された。退職給付会計基準の規定に対応して、連結財務諸表と個別財務諸表で未認識数理計算上の差異などの会計処理方法が異なる場合にはその旨を注記するものとされた(ガイドライン8の2-10)。

(2) 連結財務諸表規則の改正

- ① 会計処理基準に関する事項の注記に退職給付に係る会計処理の方法が追加された(13条5項4号)。
- ② 上記1②と同様の改正が行われた(15条の8～15条の8の3)。
- ③ 退職給付会計基準に従い、「退職給付に係る資産」(投資その他の資産)、「退職給付に係る負債」(固定負債)、「退職給付に係る調整累計額」(その他の包括利益累計額)、「退職給付に係る調整額」(その他の包括利益)の科目が新設され、連結貸借対照表・連結包括利益計算書・連結株主資本等変動計算書の様式の関連箇所が改正された(30条ほか)。
- ④ 関連する連結財規ガイドラインが改正された。

なお、本会計基準が遡及適用されない関係から、平成26年3月期の比較情報(平成25年3月期の表示)については、旧規則が適用されます。

4. 会社法の開示

退職給付会計基準の改正に対応するため、平成25年5月に会社計算規則の改正が行われています(平成25年法務省令第16号「会社計算規則の一部を改正する省令」(平成25年5月20日))、従前同様、退職給付会計基準が定める注記事項を明示的に求める規定は設けられませんでした。しかしながら、次のような法務省の考え方が示されており、参考にすることが考えられます。

- ・ (単体の) 計算書類について、退職給付の会計処理基準に関する事項や企業の採用する退職給付制度の概要が、会社の財産又は損益の状態を正確に判断するために必要である場合には、退職給付の会計処理基準に関する事項については重要な会計方針に係る事項に関する注記(会社計算規則第98条第1項第2号、第101条第3号)として、企業の採用する退職給付制度の概要についてはその他の注記(会社計算規則第98条第1項第19号、第116条)として、これらの事項を計算書類に記載することになる。
- ・ 連結計算書類について、退職給付の会計処理基準に関する事

項、退職給付見込額の期間帰属方法並びに数理計算上の差異、過去勤務費用及び会計基準変更時差異の費用処理方法に重要性がある場合には、「その他連結計算書類の作成のための基本となる重要な事項に関する注記」(会社計算規則第102条第1項第3号二)として、これらの事項を連結計算書類に記載することになる。

なお、会社計算規則の改正を踏まえ、平成25年12月に、日本経済団体連合会の「会社法施行規則及び会社計算規則による株式会社の各種書類のひな型」が改訂されています。

Ⅲ 実務対応報告第30号

企業会計基準委員会より、実務対応報告第30号「従業員等に信託を通じて自社の株式を交付する取引に関する実務上の取扱い」が平成25年12月25日に公表されています。本実務対応報告は、従業員への福利厚生を目的として、従業員持株会に信託を通じて自社の株式を交付する取引および受給権を付与された従業員に信託を通じて自社の株式を交付する取引の会計処理および開示に関する当面の取扱いを定めており、平成26年4月1日以後開始事業年度から適用開始するものとされていますが、平成26年3月期から早期適用が可能になっています。また、早期適用しない場合、未適用の会計基準等の注記対象となる可能性があります。本号の詳細につきましては、本誌会計トピック②「ASBJ「従業員等に信託を通じて自社の株式を交付する取引に関する実務上の取扱い」の概要」をご参照ください。

Ⅳ 平成26年度税制改正関係

平成25年12月12日に決定された平成26年度税制改正大綱では、復興特別法人税の1年前倒しの廃止が予定されています。このため、3月決算の会社の場合、復興特別法人税の課税は平成26年3月期で終了し、図表10のように平成27年3月期に適用される法定実効税率が引き下げられることになります(東京都・資本金1億円超の場合)。本稿執筆時点では改正税法の公布日は明確ではありませんが、現時点の税効果会計の取扱いを前提とした場合、本3月決算では下記のいずれかの対応を行うことになると考えられます。

1. 平成26年3月31日までに改正税法が公布された場合

改正後の税率により税効果会計を適用することになりますので、平成27年3月期の法定実効税率の引下げを反映させるため、当期首における繰延税金資産・負債を修正し、修正差額は法人税等調整額に加減します。ただし、直接純資産の部

に計上されている評価差額にかかわる繰延税金資産・負債の金額を修正した時は、修正差額は評価差額に加減して処理します。また、税率変更により繰延税金資産・負債の金額が修正された旨および修正額を注記します。修正額の注記は、期末現在の一時差異および税務上の繰越欠損金の残高に新税率と旧税率の差額を乗じて算出します（税効果会計基準注解（注6）、第四3、個別税効果実務指針18、19項、財規8条の12 I ③、連結財規15条の5 I ③）。

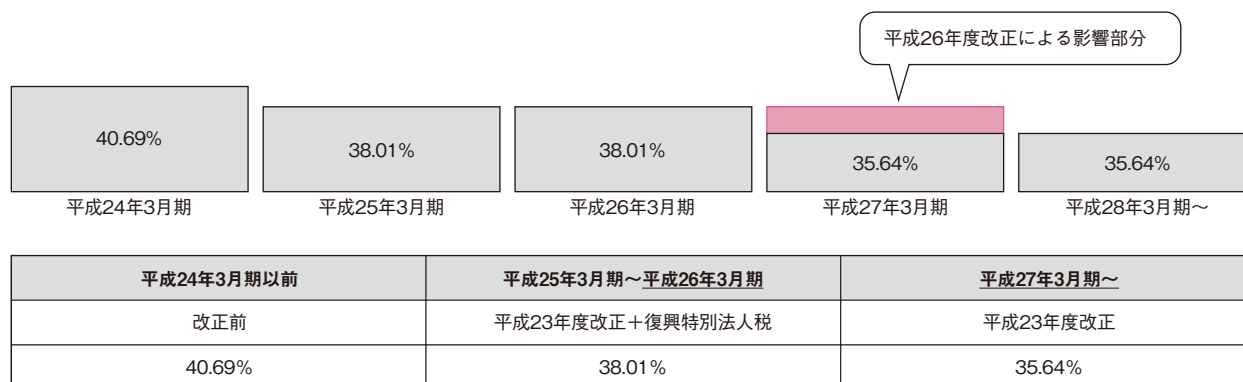
2. 平成26年4月1日以降に改正税法が公布された場合

1の場合と異なり、繰延税金資産・負債の修正は行いませんが、その内容および影響額を注記することになります（税効果会計基準第四4、財規8条の12 I ④、連結財規15条の5 I ④）。

V 単体開示の簡素化

企業会計審議会総会・企画調整部会合同会議が公表した「国際会計基準（IFRS）への対応のあり方に関する当面の方針」（平成25年6月20日）を踏まえて、単体開示を会社法の要求水準に簡素するための財務諸表等規則等の改正案が、平成26年1月14日に金融庁から公表されています。本改正は、平成26年3月期から適用予定とされ、下記の改正項目のうち3以降については、連結財務諸表非作成会社にも適用されます。なお、以下の説明は、改正案の内容に従っていますので、改正時には異なる箇所が生じる可能性がある点については、あらかじめご容赦ください。

図表10 東京都・3月決算（資本金1億円超）の場合の法定実効税率



図表11 会社計算規則によることができる注記項目

財務諸表等規則		会社計算規則	
8条の2	重要な会計方針の注記	101条	重要な会計方針に係る事項に関する注記事項（重要性が乏しいものを除く）
8条の3の4	表示方法の変更に係る注記	102条の3第1項	表示方法の変更に係る注記事項（重要性が乏しいものを除く）
8条の3の5	会計上の見積りの変更に係る注記	102条の4	会計上の見積りの変更に係る注記事項（重要性が乏しいものを除く）
18条、32条の2	親会社株式を区分掲記しない場合の注記	103条9号	親会社株式の各表示区分別の金額の注記
39条、55条	関係会社に対する資産、負債の注記	103条6号	関係会社に対する金銭債権・債務を区分表示していない場合の注記
43条	担保資産の注記	103条1号	資産が担保に供されている旨・内容・金額、担保にかかわる債務の金額
58条	偶発債務の注記	103条5号	保証債務、手形遡及債務、重要な係争事件にかかわる損害賠償義務その他これらに準ずる債務（負債の部に計上したものを除く）の内容および金額
74条、88条、91条、94条	関係会社に対する売上高、営業費用、営業外損益の注記	104条	関係会社との営業取引による取引高の総額および営業取引以外の取引による取引高の総額

1. 会社法レベルの個別財務諸表の作成

連結財務諸表を作成している会社のうち、会計監査人設置会社（規則上、特例財務諸表提出会社とよばれます）が提出する財務諸表については、第7章（特例財務諸表提出会社の財務諸表）によることができます（財規1条の2ほか）。

- 貸借対照表、損益計算書、株主資本等変動計算書、有形固定資産等明細表、引当金明細表については会社法の会社法の要求水準に合わせるため、新たな様式が規定される予定。
- 開示水準が大きく異なる項目（図表11 参照）については、会社計算規則による注記で代えることができるようになる。
- 特例財務諸表提出会社に該当する旨と財務諸表等規則第127条（特例財務諸表提出会社の財務諸表の作成基準）に従って財務諸表を作成している旨を注記する（128条）。

2. 単体ベースの開示の免除

連結財務諸表において十分な情報が開示されているものとして、以下の項目の単体ベースの開示が免除されます。

- リース取引に関する注記（8条の6第4項）
- 事業分離における分離元企業の注記（全項目免除に移行）（8条の23第4項）
- 資産除去債務に関する注記（8条の28第2項）
- 各資産科目から直接控除している場合の引当金額、減価償却累計額の注記（20条3項、26条2項）
- 減価償却累計額に減損損失累計額を含めて控除科目として掲記している場合のその旨の注記（26条の2第5項）
- 土地再評価法の規定により事業用土地の再評価を行った場合の注記（42条の2第3項）
- 同一の工事契約に係るたな卸資産及び工事損失引当金があるときの注記（54条の4第4項）
- 企業結合に係る特定勘定の注記（その旨の記載は必要）（56条2項）
- 1株当たり純資産額の注記（68条の4第3項）
- セグメント情報を注記している場合の当期製品製造原価の明細の添付（75条2項）
- 売上原価に含まれる工事損失引当金繰入額の注記（76条の2第2項）
- たな卸資産の帳簿価額の切り下げ額の区分掲記または注記（80条3項）
- 研究開発費の総額の注記（86条2項）
- 減損損失に関する注記（95条の3の2第2項）
- 企業結合に係る特定勘定の取崩益の注記（その旨の記載は必要）（95条の3の3第2項）
- 1株当たり当期純損益金額に関する注記（95条の5の2第3項）
- 潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額に関する注記（95条の5の3第4項）
- 自己株式に関する注記（107条2項）
- 主な資産及び負債の内容（二号様式記載上の注意（73））

3. 再評価注記規定の削除

固定資産の再評価（土地再評価法による場合を除く）に関する注記（42条）が不要になります。

4. 数値基準の引上げ

以下の数値基準の引上げが行われます。

- 貸借対照表科目の区分掲記の数値基準を100分の1から100分の5に引き上げる（19条ほか）
- 販売費及び一般管理費の注記対象となる主要費目の数値基準を100分の5から100分の10に引き上げる（85条2項）。

5. 配当制限に関する注記規定の削除

配当制限に関する注記規定（68条の2）が削除され、第4提出会社の状況／3配当政策の中で開示することになります（三号様式記載上の注意（34）c）。

6. 有価証券明細表の作成免除

別記事業に該当する場合等を除き、有価証券明細表の作成が免除されます（121条3項）。

7. 合併消滅会社の開示規定の削除

合併消滅会社の最終事業年度の財務諸表の開示が不要になります（三号様式記載上の注意（47）e）。

VI 新 EDINET 関係

1. 新EDINETでの有価証券報告書提出

平成25年8月に金融庁より次世代EDINETタクソノミ（新EDINET）が公表されており、平成26年3月期からは新EDINETで有価証券報告書を提出することになります。新EDINETでは、有価証券報告書全体がXBRL対象範囲となり、インラインXBRL方式が採用されています。また、新EDINETに対応して、株主資本等変動計算書の様式が純資産の各項目を縦に並べる様式から横に並べる様式に改正されます（連結株主資本等変動計算書も同様）（平成25年内閣府令第52号「財務諸表の用語、様式及び作成方針に関する規則等の一部を改正する内閣府令」（平成25年8月21日））。新EDINETについては、本誌経営トピック⑦「新EDINETの概要と企業のディスクロージャーに与える影響」もご参照ください。

2. IT委員会研究報告公開草案「新EDINETの概要とXBRLデータに関する監査人の留意事項」

これに関連して、日本公認会計士協会よりIT委員会研究報告公開草案「新EDINETの概要とXBRLデータに関する監査人の留意事項」（平成26年2月18日再公開草案）が公表されています。本研究報告案は、監査人の留意事項をとりまとめたものであり、研究報告であるため強制性はありませんが、XBRLデータについて発生可能性のあるリスクとその対応についてもとりあげており、実務の参考となることが考えられます。図表12はその一部要約になります。

また、本研究報告案では、監査人は従前と同様に、新EDINET

で提出される監査報告書と監査報告書の原本の内容が同一であることを確かめることが適当であるとされています。その手続としては、従前と同様に新EDINETで提出後の監査報告書と監査報告書の原本を照合するほか、開示書類作成支援システムが閲覧用IDを発行できる場合には、提出会社から使用許可を得て監査人が提出前の監査報告書の記載事項を確かめることが適当であるとされています。

なお、平成26年2月12日に自主規制・業務本部 平成26年審理通達第1号「EDINETで提出する監査報告書の欄外記載の変更及びXBRLデータが訂正された場合の監査上の取扱い」が公表されており、新EDINETに対応して、監査報告書の欄外記載の文言が変更されております。

図表12 XBRLデータについて誤りが発生するリスクとその対応（一部要約）

リスク	発生する事象	考えられる対応
① 拡張タグにおいて英語ラベルの設定を誤るリスク	英文表示が日本語表示に対応していない。	開示書類作成システムの機能を利用して、整合性を確認できる場合がある。
② インライン XBRL に設定するタグを誤るリスク	XBRL データをダウンロードし、XBRL ツールで閲覧したときの表示が誤っている。	開示書類作成システムから「タグ付けチェックリスト」が得られる場合には、目視により両者の整合性を確認することができる。
③ インライン XBRL における scale 属性等を誤るリスク	インラインXBRLのscale属性の設定が誤っているため、変換された金額に桁ずれが生じるなど。	開示書類作成支援システムから scale 属性等の設定状況を確認できるレポートが入手できる場合には、目視により確認する。
④ タグの網羅性・削除漏れに関するリスク	開示書類作成支援システムが制御していない文章中の数値（連結子会社の数など）への詳細タグ付けが漏れるなど。	開示書類作成支援システムによりタグの設定状況が確認できる場合には、目視により確認する。
⑤ 監査報告書タグの妥当性に関するリスク	監査報告書のタグ選択時に個別と連結を間違える。	開示書類作成支援システムによっては、監査報告書に付されているタグを確認することが可能である。

図表13 不正による重要な虚偽の表示を示唆する状況の例示（一部のみ記載）

項目	内容
不正に関する情報	監査人に、不正の可能性について従業員や取引先等からの通報がある（監査事務所の通報窓口を含む）など。
留意すべき通例でない取引等	企業の通常の取引過程から外れた重要な取引又はその他企業及び当該企業が属する産業を取り巻く環境に対する監査人の理解に照らして通例ではない重要な取引のうち、企業が関与する事業上の合理性が不明瞭な重要な取引が存在する（不適切な売上計上の可能性を示唆する状況）。
証拠の変造、偽造又は隠蔽の可能性を示唆する状況	重要な取引に関して、合理的な理由なく、重要な文書を入手できない、又は重要な文書のドラフトのみしか入手できない。
会計上の不適切な調整の可能性を示唆する状況	期末日近くまで網羅的もしくは適時に記録されていない重要な取引、または金額、会計期間、分類等が適切に記録されていない重要な取引が存在する。 期末日近くに経営成績に重要な影響を与える通例でない修正が行われている。
確認結果	企業の記録と確認状の回答に説明のつかない重要な差異がある。 特定の取引先に対する確認状が、合理的な理由なく監査人に直接返送されないという事態が繰り返される。
経営者の監査への対応	合理的な理由がないにもかかわらず、企業が確認の宛先の変更や特定の相手先に対する確認の見合わせを主張したり、他の確認先に比べて著しく準備に時間がかかる残高確認先がある。
その他	重要な投資先や取引先、または重要な資産の保管先に関する十分な情報が監査人に提供されない。

※ 不正リスク対応基準では、必ずしも付録2をチェックリストとして取り扱うことを意図したものではないとされている。

VII 不正リスク対応基準

平成25年3月に公表された「監査における不正リスク対応基準」（不正リスク対応基準）が、平成26年3月期決算の上場企業等の金融商品取引法の監査から適用されます。特に、不正リスク対応基準では、監査人が不正による重要な虚偽の表示を示唆する状況を識別した場合には、経営者に質問し説明を求め、必要な追加手続を実施することが求められており、状況によっては決算スケジュールに影響を与える可能性があるため留意する必要があります。

図表13は、不正リスク対応基準付録2の不正による重要な虚偽の表示を示唆する状況の例示からの一部抜粋になります。

VIII 平成25年改正企業結合会計基準関係

平成25年9月に企業結合会計基準、連結会計基準および関連する会計基準等が改正され、平成26年1月と2月に関連する実務指針が改正されています（図表14参照）。これらは、平成26年3月期は適用がないものの、未適用の会計基準等の注記対象となる場合が考えられます。図表15は主な改正内容であり、図表16はその適用時期になります。

図表14 平成25年改正に関連する会計基準等

公表日	会計基準等	
平成25年9月13日	企業会計基準第21号	「企業結合に関する会計基準」
	企業会計基準第22号	「連結財務諸表に関する会計基準」
	企業会計基準第7号	「事業分離等に関する会計基準」
	企業会計基準第5号	「貸借対照表の純資産の部の表示に関する会計基準」
	企業会計基準第6号	「株主資本等変動計算書に関する会計基準」
	企業会計基準第25号	「包括利益の表示に関する会計基準」
	企業会計基準第2号	「1株当たり当期純利益に関する会計基準」
	企業会計基準適用指針第10号	「企業結合会計基準及び事業分離等会計基準に関する適用指針」
	企業結合会計基準適用指針第8号	「貸借対照表の純資産の部の表示に関する会計基準等の適用指針」
	企業会計基準適用指針第9号	「株主資本等変動計算書に関する会計基準の適用指針」
	企業会計基準適用指針第4号	「1株当たり当期純利益に関する会計基準の適用指針」
平成26年1月14日	監査・保証実務委員会実務指針第56号	「親子会社間の会計処理の統一に関する監査上の取扱い」
	監査・保証実務委員会実務指針第87号	「「親子会社間の会計処理の統一に関する監査上の取扱い」に関するQ&A」
平成25年11月11日 (公開草案)	会計制度委員会報告第4号	「外貨建取引等の会計処理に関する実務指針」
	会計制度委員会報告第6号	「連結財務諸表における税効果会計に関する実務指針」
	会計制度委員会報告第7号	「連結財務諸表における資本連結手続に関する実務指針」
	会計制度委員会報告第7号(追補)	「株式の間接所有に係る資本連結手続に関する実務指針」
	会計制度委員会報告第8号	「連結財務諸表等におけるキャッシュ・フロー計算書の作成に関する実務指針」
	会計制度委員会報告第9号	「持分法会計に関する実務指針」
		「土地再評価差額金の会計処理に関するQ&A」
		「金融商品会計に関するQ&A」

図表15 平成25年改正の主な内容

	改正前	改正後
(1) 非支配株主との取引	子会社株式の追加取得にかかわるのれん（負ののれん）を認識する。子会社株式の一部売却時には、売却損益の修正を行う。	子会社株式の追加取得および一部売却等から生じた差額を資本剰余金に計上する。
(2) 当期純利益の表示	少数株主損益調整前当期純利益に少数株主損益を加減して当期純利益を算定する。	当期純利益に非支配株主に帰属する当期純利益を含める。改正前の当期純利益を親会社株主に帰属する当期純利益に改める。
(3) 取得関連費用	企業結合に直接要した支出額のうち取得の対価性が認められる特定の報酬・手数料等は取得原価に含め、それ以外は発生事業年度の費用として処理する。	発生事業年度の費用として処理する。
(4) 暫定的な会計処理の確定	企業結合年度の翌年度に確定または見直しが行われた場合には、翌年度の特別損益に計上する。	企業結合年度の翌年度に確定または見直しが行われた場合には、遡及処理する。

図表16 平成25年改正企業結合会計基準等の適用時期

	適用時期	経過規定
(2) 当期純利益の表示	平成27年4月1日以後開始連結会計年度（基準22号44-5項(1)） 早期適用不可	適用初年度において表示の組替えを行う（基準22号44-5項(3)）。
(1) 非支配株主との取引 (3) 取得関連費用 (4) 暫定的な会計処理の確定	- 平成27年4月1日以後開始連結会計年度（事業年度）から適用する（基準21号58-2項(1)、基準22号44-5項(1)）。 - すべてを適用することを条件に平成26年4月1日以後開始事業年度から適用することができる（基準21号58-2項(2)基準22号44-5項(2)）。 (4)の場合、同日以後実施した企業結合から適用する。	(1)(3)については、適用初年度の期首の資本剰余金・利益剰余金に累積的影響額を反映させ、当該期首残高から新しい会計方針を適用する（基準21号58-2項(3)、基準22号44-5項(2)）。 - ただし、適用初年度の期首から将来にわたって適用することができる（基準21号58-2項(4)、基準22号44-5項(4)）。 (4)の場合、本改正適用前に実施した暫定的な会計処理が適用開始後に確定した場合には特別損益に計上する。

会社法決算の実務（第8版）



2014年2月刊

【著】有限責任 あずさ監査法人
中央経済社

844頁・A5判 6,600円（税抜）

本稿に関するご質問等は、以下の者までご連絡ください
ますようお願いいたします。

有限責任 あずさ監査法人
プラクティスサポート部
パートナー
辻前 正紀
TEL: 03-3548-5101
masanori.tsujimae@jp.kpmg.com

本書は、会社法に基づく決算制度を扱う書籍であり、企業の経理実務に役立つ手引書として、毎年改訂を重ねています。第8版となる今回の改訂では、金商法の単体開示の簡素化で注目を集める「経団連ひな型」への準拠を意識したほか、事例解説の充実、連結と単体の開示の違いの明確化、話題の事項に関するコラムの新設など第7版で行った大幅リニューアルのさらなる充実を図っています。

ASBJ「従業員等に信託を通じて自社の株式を交付する取引に関する実務上の取扱い」の概要

有限責任 あずさ監査法人

審査統括部 シニアマネジャー 早川 和宏

2013年12月25日に、企業会計基準委員会より実務対応報告第30号「従業員等に信託を通じて自社の株式を交付する取引に関する実務上の取扱い」（以下「本実務対応報告」という）が公表されました。

本実務対応報告は、近年、従業員等の福利厚生に資するために信託を通じて自社の株式を交付する制度（実務上「日本版 ESOP」などと呼ばれることがある）を導入する企業が増加していますが、この典型的な取引を取り扱ったものです。本実務対応報告において、現状行われている実務を踏まえたうえで、従業員等に信託を通じて自社の株式を交付する取引の会計処理および開示に関し、当面、必要と考えられる実務上の取扱いを明らかにしていますので、本稿では、これらの概要について解説します。

なお、文中の意見に関する部分は、筆者の私見であることをあらかじめ申し添えます。



はやかわ かずひろ
早川 和宏
有限責任 あずさ監査法人
審査統括部
シニアマネジャー

【ポイント】

- 従業員の福利厚生を目的とした「従業員持株会型取引」および「受給権付与型取引」という2つの典型的な取引を対象とし、これらの会計処理および開示について、当面必要と考えられる統一的な実務上の取扱いを明らかにしたものである。
- 信託による株式の取得が、企業による自己株式の処分により行われる場合、企業は信託からの対価の払込期日に自己株式処分差額を認識する。
- 期末において信託に残存する自社の株式を株主資本において自己株式として計上する。
- 「受給権付与型取引」の場合、従業員に割り当てたポイントに応じた株式数に、信託が自社の株式を取得した時の株価を乗じた金額を基礎として、費用およびこれに対応する引当金を計上する。
- 適用時期は、2014年4月1日以後開始する事業年度の期首からであるが、本実務対応報告公表（2013年12月25日）後、最初に終了する事業年度の期首または四半期会計期間の期首から早期適用することができる。
- 適用初年度の期首より前に締結された信託契約に係る会計処理については、一定の注記を各期開示することにより、従来採用していた方法を継続することもできる。

I 公表の経緯・目的

従業員持株会に信託を通じて自社の株式を交付する取引、加えて、受給権を付与された従業員に信託を通じて自社の株

式を交付する取引等が行われるようになったことに伴い、従業員又は従業員持株会（以下「従業員等」という）に信託を通じて自社の株式を交付する取引については会計処理にばらつきがみられるようになっていました。このため、従業員等に信託を通じて自社の株式を交付する取引の会計処理および開示について、現状行われている実務を踏まえたうえで、当面、必

要と考えられる実務上の取扱いを明らかにすることを目的として、本実務対応報告が公表されることになりました。

Ⅱ 対象取引の範囲

本実務対応報告が対象とする取引は、次の2つの取引であり、それぞれ概ね図表1および図表2に示した内容から構成されます（本実務対応報告第2項から第4項）。

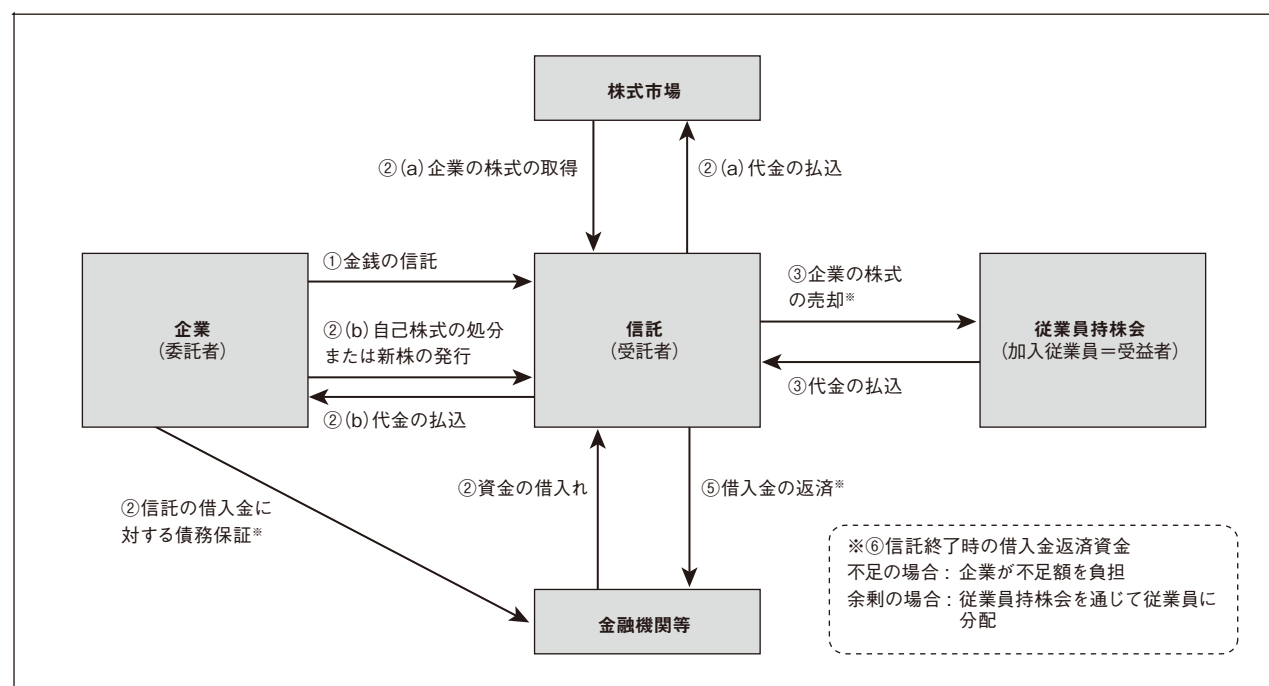
1. 従業員への福利厚生を目的として、従業員持株会に信託を通じて自社の株式を交付する取引（同第3項、以下「従業員持株会型取引」という。図表1参照）
2. 従業員への福利厚生を目的として、自社の株式を受け取ることができる権利（受給権）を付与された従業員に信託を通じて自社の株式を交付する取引（同第4項、以下「受給権付与型取引」という。図表2参照）

したがって、本実務対応報告は、企業会計基準適用指針第25号「退職給付に関する会計基準の適用指針」に定めのある退職給付信託や、企業会計基準第10号「金融商品に関する会計基準」等に定めのある実質的ディフィーゼンスなどについては適用されません（本実務対応報告第2項）。

「対象取引の範囲」に関して、いずれの取引にも共通する留意事項は、次のとおりです。

- 従業員への福利厚生を目的とする取引でなければならない（同第3項および第4項）。
- 従業員が、信託行為に定められた要件を満たすまで受益権を有しない他益信託として設定され、受益者が現に存しない間は、受益者のために権利を行使する信託管理人を選任する（信託法第123条第1項）取引が想定されている（本実務対応報告脚注3）。
- 図表1①および図表2①の「委託者である企業は、信託の変更をする権限を有している」には、委託者である企業が信託管理人および受託者の同意を得た場合に、本信託契約を変更することができる場合を含む（同脚注5）。

図表1 従業員持株会型取引（本実務対応報告第3項の取引）



概ね以下から構成される。

- ① 企業を委託者、当該企業の従業員持株会に加入する従業員（ただし、一定の要件を満たした者）を受益者、信託会社を受託者とする信託契約を締結し、企業は金銭の信託を行う。当該信託契約は、受託者が信託にて企業の株式を取得し、企業の従業員持株会へ当該株式を売却することを目的とする。委託者である企業は、信託の変更をする権限を有している。
- ② 受託者は、信託における金融機関等からの借入金により、信託にて企業の株式を取得する。この取得は、企業による募集株式の発行等の手続による新株の発行もしくは自己株式の処分または信託における市場からの株式の取得により行われる。また、当該借入金の全額について、企業による債務保証が付され、企業は信託の財産から適正な保証料を受け取る。
- ③ 受託者は、信託契約に従い、信託にて保有する企業の株式を、時価により企業の従業員持株会へ売却する。
- ④ 受託者は、信託契約に従い、信託の決算を毎期行う。
- ⑤ 受託者は、信託期間中に、信託にて保有する株式の売却代金と配当金を原資として信託における金融機関等からの借入金を返済し、借入利息を支払う。
- ⑥ 信託終了時に、信託において株式の売却や配当金の受取りなどにより資金に余剰が生じた場合にはその余剰金は従業員に分配され、企業に帰属することはない。これに対して、信託において資金に不足が生じた場合、企業は債務保証の履行等により不足額を負担する。

- ・ 図表1および図表2において、「概ね以下から構成される」と表現されているのは、前述の「従業員持株会型取引」および「受給権付与型取引」に記載された内容と大きく異なる取引について本実務対応報告の対象となるかどうかの判断に混乱が生じることを避けるためである（同第25項）。

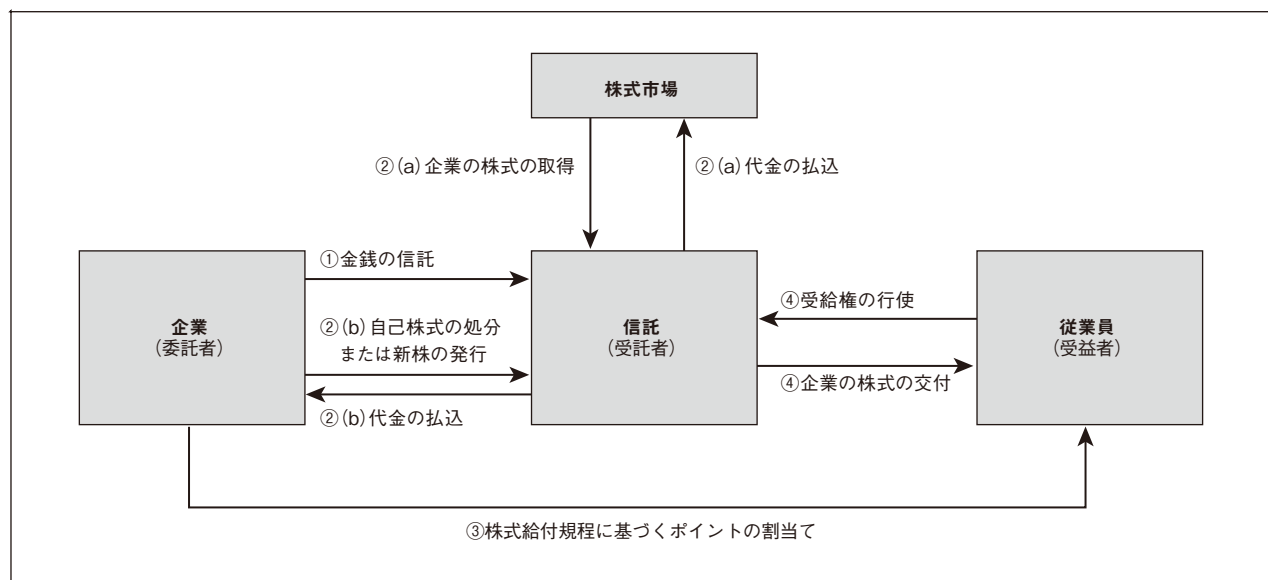
また、本実務対応報告は、前述の「I公表の経緯・目的」に記載のとおり、現状における実務のばらつきを縮小することを目的としたものであるため、現在行われている典型的な取引を対象としています。このため、前述の「従業員持株会型取引」および「受給権付与型取引」に該当しない取引については、内容に応じて、本実務対応報告を参考にすることが考えられるとされています（同第26項）。

よって、役員に信託を通じて自社の株式を交付する取引や従業員等に信託を通じて親会社の株式を交付する取引等、本実務対応報告にて取り扱っていない取引形態もあるため、取引内容が、本実務対応報告に定めるものかどうかを判断し、適切な会計処理を検討することが必要になります。また、実際の取引スキームにおいては、本実務対応報告に定める取引内容であると考えられるものの、個々の信託契約等の内容や取引条件について、本実務対応報告で定められていない事項が生じることも考えられます。前述のとおり、本実務対応報告が実務のばらつきを縮小することを目的としたものであること

を踏まえ、取扱いが明記されていない事項については、取引内容の実態を適切に反映する会計処理方法を検討する必要があります。

なお、従業員等に信託を通じて自社の株式を交付する取引は、会社法、金融商品取引法、信託法および労働関連法等に基づく制度または規制等の対象になることが考えられますが、本実務対応報告は、当該取引の法的な解釈を示すことを目的とするものではなく、本実務対応報告が対象とする取引は法的に有効であることを前提としています（本実務対応報告脚注1）。このため、当該取引の導入にあたっては、会計処理の前提である取引の法的有効性を確認することが必要です。その際、導入を検討している実際の取引スキームについて、受託会社から自社にとっての法的リスクに係る十分な説明を受けること、および法律専門家の関与を検討することが必要になると考えます。

図表2 受給権付与型取引(本実務対応報告第4項の取引)



概ね以下から構成される。

- ① 企業を委託者、当該企業の一定の要件を満たした従業員を受益者、信託会社を受託者とする信託契約を締結し、企業は金銭の信託を行う。当該信託契約は、受託者が信託にて企業の株式を取得し、企業の従業員へ当該株式を交付することを目的とする。委託者である企業は、信託の変更をする権限を有している。
- ② 受託者は、信託された金銭により、信託にて企業の株式を取得する。この取得は、企業による募集株式の発行等の手続による新株の発行もしくは自己株式の処分または信託における市場からの株式の取得により行われる。
- ③ 企業は、あらかじめ定められた株式給付規程に基づき、受給権の算定の基礎となるポイントを、信託が保有する株式の範囲で従業員に割り当てる。
- ④ 割り当てられたポイントは、一定の要件を満たすことにより受給権として確定する。受託者は、信託契約に従い、確定した受給権に基づいて、信託にて保有する企業の株式を従業員に交付する。
- ⑤ 受託者は、信託契約に従い、信託の決算を毎期行う。
- ⑥ 信託終了時に、信託において配当金の受取りなどにより資金に余剰が生じた場合にはその余剰金は従業員に分配され、企業に帰属することはない。

Ⅲ 会計処理

1. 「従業員持株会型取引」の会計処理 (本実務対応報告第5項～第9項)

(1) 個別財務諸表における処理

① 総額法の適用

対象となる信託が、図表3の2つの要件をいずれも満たす場合には、期末において総額法を適用し、信託の財産を企業の個別財務諸表に計上します。

図表3 総額法の適用要件

- (要件1) 委託者が信託の変更をする権限を有していること
- (要件2) 企業に信託財産の経済的効果が帰属しないことが明らかであるとは認められないこと

「従業員持株会型取引」については、図表1に記載の条件に(要件1)が含まれており、また、(要件2)も満たすものとされています。

なお、一般的に、総額法は、信託の資産および負債を企業の資産および負債として貸借対照表に計上し、信託の損益を企業の損益として損益計算書に計上することを意味しますが、本実務対応報告では、信託における損益が最終的に従業員に帰属する点を考慮し、後述の「期末における総額法等の会計処理」(図表4)を定めています。

② 自己株式処分差額の認識時点

信託による企業の株式の取得が、企業の保有する自己株式を処分する方法により行われる場合、企業会計基準適用指針第2号「自己株式及び準備金の額の減少等に関する会計基準の適用指針」第5項に従い、信託からの対価の払込期日に自己株式の処分を認識します。

③ 期末における総額法等の会計処理

期末における総額法等の適用に際して留意する点は、図表4のとおりです。

(2) 連結財務諸表における処理

総額法により個別財務諸表に計上した信託について、子会社または関連会社に該当するか否かの判定は不要とされています。なお、個別財務諸表における総額法の処理は、連結財務諸表作成上、そのまま引き継ぎます。

2. 「受給権付与型取引」の会計処理 (本実務対応報告第10項～第15項)

(1) 個別財務諸表における処理

① 総額法の適用

「従業員持株会型取引」の場合と同じです。

「受給権付与型取引」については、図表2に記載の条件に図表3の(要件1)が含まれており、また、信託財産である自社の株式は、企業への労働サービスの提供の対価として従業員に交付されることから、図表3の(要件2)を満たすものとされています。

なお、一般的に、総額法は、信託の資産および負債を企業の資産および負債として貸借対照表に計上し、信託の損益を企業の損益として損益計算書に計上することを意味しますが、

図表4 「従業員持株会型取引」- 期末に総額法等を適用する際の留意点

項目	留意点
(i) 信託に残存する自社の株式 (信託から従業員持株会に交付していない株式)	信託における帳簿価額(付随費用の金額を除く)により株主資本において自己株式として計上。 信託における帳簿価額に含まれていた付随費用は、(ii)の信託に関する諸費用に含める。
(ii) 信託における損益 ・ 信託から従業員持株会に売却された株式に係る売却差損益 ・ 信託が保有する株式に対する企業からの配当金 ・ 信託に関する諸費用	左記の損益の純額が、 正の値となる場合、適当な科目を用いて負債に計上。 負の値となる場合、適当な科目を用いて資産に計上。
(iii) 企業が、信託終了時における信託の資金不足を債務保証の履行により負担する可能性がある場合	企業会計原則注解(注18)に従い、負債性の引当金の計上の要否を判断する。
(iv) 自己株式の処分および消却時の帳簿価額の算定	企業が保有する自己株式と信託が保有する自社の株式は、法的な保有者が異なるため、それらの帳簿価額は通算しない(連結財務諸表における親会社が保有する自己株式と連結子会社が保有する親会社株式の場合と同様)。
(v) 企業が信託に支払った配当金等の企業と信託との間の取引	相殺消去を行わないものとする。

本実務対応報告では、信託における損益が最終的に従業員に帰属する点を考慮し、後述の「期末における総額法の会計処理」（図表5）を定めています。

② 自己株式処分差額の認識時点

「従業員持株会型取引」の場合と同じです。

③ 従業員へのポイントの割当等に関する会計処理

従業員に割り当てられたポイントに関する費用およびこれに対応する引当金は、割り当てられたポイントに応じた株式数に、信託が自社の株式を取得した時の株価を乗じた金額を基礎として計上します。信託による自社の株式の取得が複数回にわたって行われる場合には、平均法または先入先出法により算定します。

信託から従業員に株式が交付された時に、ポイントの割当

時に計上した引当金を取り崩します。引当金の取崩額は、信託が自社の株式を取得した時の株価に、交付された株式数を乗じて算定します。信託による自社の株式の取得が複数回にわたって行われる場合には、引当金の取崩額は、平均法または先入先出法によって算定します。

従業員へのポイントの割当等に関する会計処理については、これまでの実務において、費用配分のあり方の観点から、「信託が自社の株式を取得した時の株価を基礎とする方法」のほか、「信託への資金拠出時の株価を基礎とする方法」、「ポイント割当時の株価を基礎とし、その後の株価変動は反映しない方法」および「ポイント割当時の株価を基礎とし、給付確定まで毎期の株価変動を反映する方法」などが用いられ、実務上の会計処理にばらつきがみられましたが、本実務対応報告によって統一的な実務上の取扱いが示されることになりました。

また、「割り当てられたポイント」の算定にあたって、株式

図表5 「受給権付与型取引」- 期末に総額法を適用する際の留意点

項目	留意点
(i) 信託に残存する自社の株式 (信託から従業員に交付していない株式)	信託における帳簿価額（付随費用の金額を除く）により株主資本において自己株式として計上。 信託における帳簿価額に含められていた付随費用は、(ii) の信託に関する諸費用に含める。
(ii) 信託における損益 ・ 信託が保有する株式に対する企業からの配当金 ・ 信託に関する諸費用	左記の損益の純額が、 正の値となる場合、適当な科目を用いて負債に計上。 負の値となる場合、適当な科目を用いて資産に計上。
(iii) 自己株式の処分および消却時の帳簿価額の算定	企業が保有する自己株式と信託が保有する自社の株式は、法的な保有者が異なるため、それらの帳簿価額は通算しない（連結財務諸表における親会社が保有する自己株式と連結子会社が保有する親会社株式の場合と同様）。
(iv) 企業が信託に支払った配当金等の企業と信託との間の取引	相殺消去を行わないものとする。

図表6 「従業員持株会型取引」の仕訳例

(1) 企業から信託への自己株式の処分時			
(借方)		(貸方)	
現金預金	××	自己株式	××
		その他資本剰余金	××
(2) 信託における従業員持株会への自社の株式の売却時			
(仕訳なし)			
(3) 期末における総額法の適用時			
(借方)		(貸方)	
現金預金	××	借入金	××
自己株式	××	信託負債（仮勘定）※	××
(4) 信託終了時に企業が信託の資金不足を負担する可能性があり、企業会計原則注解（注18）に従い、負債性引当金を計上する必要があると判断した場合			
(借方)		(貸方)	
債務保証損失引当金繰入額	××	債務保証損失引当金	××

※ 信託における損益の純額

給付規程で定めるポイントの付与条件や付与方法によっては会計上の見積りにより算定することが必要となるケースもあることに留意が必要です。

④ 期末における総額法の会計処理

期末における総額法の適用に際して留意する点は、図表5のとおりです。

(2) 連結財務諸表における処理

「従業員持株会型取引」の取扱いと同じです。

3. 「従業員持株会型取引」および「受給権付与型取引」の仕訳例

「従業員持株会型取引」および「受給権付与型取引」について、具体的な仕訳例を図表6、図表7にそれぞれ記載しましたので、参考にしてください。

なお、本仕訳例は、イメージするためのシンプルな例として示していますので、より詳細な仕訳例は、実務対応報告の設例をご参照ください。

IV 開示等

本実務対応報告の対象となる取引を行っている場合、図表8に示す事項の注記および取扱いに基づくことになります（本実務対応報告第16項～第18項）。

V 適用時期等

1. 適用時期

平成26年4月1日以後開始する事業年度の期首から適用されます。ただし、本実務対応報告公表後最初に終了する事業年度の期首または四半期会計期間の期首から適用することも認められています（本実務対応報告第19項）。

2. 適用初年度の期首より前に締結された信託契約に係る経過的な取扱い

本実務対応報告の適用初年度の期首（本実務対応報告公表後最初に終了する四半期会計期間の期首から適用した場合は当該四半期会計期間の期首）より前に締結された信託契約については、従来採用していた方法で実施した会計処理を本実務対応報告が定める方法で遡及的に修正することになりますが、本実務対応報告では、経過的な取扱いとして、本実務対応報告が定める方法によらず従来採用していた方法を継続することができる旨も規定されました。ただし、経過的な取扱いを採用する場合には、各期の連結財務諸表および個別財務諸表において、図表9に示す事項を注記することが求められます（同第20項）。

図表7 「受給権付与型取引」の仕訳例

(1) 企業から信託への自己株式の処分時			
(借方)		(貸方)	
現金預金	××	自己株式	××
		その他資本剰余金	××
(2) 株式給付規程に基づく企業による従業員へのポイント割當時			
(借方)		(貸方)	
福利厚生費	××	引当金	××
(3) 信託による従業員への自社の株式の交付時			
(仕訳なし)			
(4) 期末における総額法等の適用時（(3)で従業員に対して株式の交付を行った部分についての引当金の取崩しを含む）			
(借方)		(貸方)	
引当金	××	自己株式	××
現金預金	××	信託負債（仮勘定）※	××
自己株式	××		

※ 信託における損益の純額

図表8 注記事項等

1. 各期の個別財務諸表及び連結財務諸表に係る注記（本実務対応報告第16項）
(1) 取引の概要 (2) 総額法の適用により計上された自己株式について、純資産の部に自己株式として表示している旨、帳簿価額および株式数 (3) 「従業員持株会型取引」において、総額法の適用により計上された借入金の帳簿価額 ※ なお、連結財務諸表における注記と個別財務諸表における注記の内容が同一となる場合には、個別財務諸表の注記は、連結財務諸表に当該注記がある旨の記載をもって代えることができる。
2. 各期の株主資本等変動計算書に係る注記（同第18項）
(1) 当期首及び当期末の自己株式数に含まれる信託が保有する自社の株式数 (2) 当期に増加または減少した自己株式数に含まれる信託が取得または売却、交付した自社の株式数 (3) 配当金の総額に含まれる信託が保有する自社の株式に対する配当金額
3. 1株当たり情報に関する取扱い及び注記（同第17項）
(総額法の適用により計上された自己株式の取扱い) ・ 1株当たり当期純利益の算定上、期中平均株式数の計算において控除する自己株式に含める ・ 1株当たり純資産額の算定上、期末発行済株式総数から控除する自己株式に含める (1株当たり情報に関する注記) (1) 総額法の適用により計上された自己株式を、控除する自己株式に含めている旨 (2) 期末および期中平均の総額法の適用により計上された自己株式の数

図表9 経過的な取扱いを採用する場合に注記する事項

(1) 取引の概要 (2) 当該取引について、従来採用していた方法により会計処理を行っている旨 (3) 信託が保有する自社の株式に関する以下の事項 ① 信託における帳簿価額 ② 当該自社の株式を株主資本において自己株式として計上しているか否か。 ③ 期末株式数および期中平均株式数 ④ ③の株式数を1株当たり情報の算出上、控除する自己株式に含めているか否か。 ※ なお、連結財務諸表における注記と個別財務諸表における注記の内容が同一となる場合には、個別財務諸表の注記は、連結財務諸表に当該注記がある旨の記載をもって代えることができる。
--

本稿に関するご質問等は、以下の者までご連絡くださいますようお願いいたします。

有限責任 あずさ監査法人
 審査統括部
 シニアマネジャー
 早川 和宏
 TEL：03-3548-5121（代表）
 kazuhito.hayakawa@jp.kpmg.com

IFRS Digest (2013.12 - 2014.1)

有限責任 あずさ監査法人 IFRS 本部

本稿は、あずさ監査法人のホームページ上に掲載している IFRS Digest (www.kpmg.com/jp/ja/knowledge/news/ifrs-digest) を部分的に抜粋、再編集した、2013 年 12 月 1 日から 2014 年 1 月 31 日までの国際財務報告基準 (IFRS) を巡る、国際会計基準審議会 (IASB)、米国財務会計基準審議会 (FASB) および企業会計基準委員会 (ASBJ) の主な動向、ならびに欧州、米国および日本の監督機関における IFRS の導入・適用を巡る動向についての要約である。

さらに詳しい情報については、あずさ監査法人ホームページの [IFRS Digest 13-12](#)、[IFRS Digest 14-1](#) を参照のこと。

I IASB および欧州等の動向

IASB の動向

1. 公開草案「個別財務諸表における持分法 (IAS 第 27 号の修正案)」の公表 (2013 年 12 月 2 日)

国際会計基準審議会 (IASB) は、公開草案 (ED/2013/10) 「個別財務諸表における持分法 (IAS 第 27 号の修正案)」を公表した。本公開草案では、以下の提案が行われている。

- 個別財務諸表において、子会社、共同支配企業および関連会社に対する投資について、持分法を用いた会計処理を認める。
- 適用時期は未定であるが、遡及適用することとし、早期適用を認める。

2. 「IFRS の年次改善」に関する 3 つの文書の公表

- IASB は、「IFRS の年次改善」に関する 3 つの文書を公表した。
- 最終基準「IFRS の年次改善」(2010-2012 年サイクル) (2013 年 12 月 12 日公表)
 - 最終基準「IFRS の年次改善」(2011-2013 年サイクル) (2013 年 12 月 12 日公表)
 - 公開草案 (ED/2013/11) 「IFRS の年次改善」(2012-2014 年サイクル) (2013 年 12 月 11 日公表)

年次改善プロジェクトは、緊急度は低いものの、IASB が必要不可欠と考える IFRS の改訂を 1 年間にわたって蓄積し、まとめて改訂を行うものである。

3. IFRS 第 14 号「規制繰延勘定」を公表 (2014 年 1 月 30 日)

IASB は、IFRS 第 14 号「規制繰延勘定」を公表した。IFRS 第 14 号は、IFRS の初度適用企業のうち、従前の会計原則において規制繰延勘定を計上している企業のみが適用を選択できる暫定的な基準である。本基準は、IFRS を既に適用している企業には適用されない。本基準の主な内容は、以下のとおりである。

- 料金規制活動に従事する IFRS の初度適用企業は、従前の会計原則に基づいて認識していた規制繰延勘定を、継続して認識することが認められる (強制ではない)。
- 規制繰延勘定の認識を継続する場合は、財政状態計算書において残高を別掲するとともに、当期純利益およびその他の包括利益計算書においてその変動額を別掲する。
- 料金規制の性質や規制繰延勘定を認識した結果生じるリスク、ならびに企業の財政状態、経営成績およびキャッシュ・フローに及ぼす料金規制の影響等について、定性的、定量的開示を行う。

IFRS 第 14 号は、2016 年 1 月 1 日以降開始する年次報告期間から適用される。早期適用も認められる。

4. IFRS 第 3 号の導入後レビューに関する情報募集 (Request for Information) を公表 (2014 年 1 月 30 日)

IASB は、情報募集「導入後レビュー：IFRS 第 3 号『企業結合』」を公表した。導入後レビューは、新たな IFRS の公表または大幅な修正が行われた場合に、関連する IFRS が投資者、作成者および監査人に対して与えている影響を評価することを目的として、通常、新たな要求事項が世界中で 2 年間適用されたのちに (一般的には強制適用日から 30 ヶ月から 36 ヶ月経過

後)、実施されるものである。情報募集の締切りは2014年5月30日である。

5. IFRS 財団、Maystadt 報告書へのコメントを公表 (2013年12月5日)

IFRS財団は、Philippe Maystadt氏（EU委員Barnier氏の特別顧問）による、**IFRSに対する欧州連合（EU）の貢献を強化するためのミッションに関する報告書**（以下「Maystadt報告書」という）へのコメントを公表した。Maystadt報告書では、IFRSへのEUの貢献を強化するために、EFRAGの組織を補強することに主眼が置かれているが、その一部にIASBに対する提案が含まれている。たとえば、IASBに対して、公開草案等のコメント期限を長くするよう提案がなされているが、これに対し、IFRS財団は、他国はコメント期限を守っていること、またIFRSの開発時間をこれ以上延ばすことで効率的なIFRSの開発が難しくなるとの懸念を表明している。また、IFRS財団は、Maystadt報告書において、エンドースメント制度を導入することにより、欧州の会計基準がIFRSから逸脱するリスクについて警告していることについて歓迎の意を表明している。

また、Maystadt報告書は、IFRSの採用において、金融の安定化と欧州の経済的発展を考慮すべきであると提案しているが、これに対し、IFRS財団は、会計基準がそれらの手段になるべきではないという見解を表明する一方で、IFRS財団は金融の安定化と経済成長を支持している旨を強調するとともに、IFRSが資本市場に透明性をもたらすことにより、双方に貢献すると考えているとコメントしている。

6. IFRS 財団、各国・地域におけるIFRSの適用状況の調査結果をアップデート（2013年12月9日）

IFRS財団は、各国・地域のIFRSの適用状況を示した調査結果に新たに41の国・地域を追加したことを公表した。これにより、調査結果が公表されている国・地域は122となった。

122の国・地域の調査結果に基づく主な発見事項は、以下のとおりである。

- ほぼすべての国・地域が国際的な会計基準、および国際的な会計基準としてのIFRSに正式にコミットしている。
- 122の国・地域のうち、101（83%）の国・地域では、すべて（または、大部分）の国内上場企業にIFRSがすでに強制適用されている。
- すべて（または、大部分）の国内上場企業にまだIFRSを強制適用していない国・地域であっても、その大部分の国・地域において、少なくとも一部の上場企業にIFRSの適用を容認している。
- 上場企業にIFRSを強制適用した101の国・地域のうち、約60%は、非上場の金融機関および（または）大規模な非上場企業にもIFRSを強制適用している。

- 上場企業にIFRSを適用した101の国・地域のうち、約90%は、非上場企業にもIFRSを強制または適用している。
- IFRSが修正されているケースは稀である。修正されている場合でも、多くの場合、一時的であり、適用も限定的である。
- 122の国・地域のうち、57の国・地域が、中小企業向けIFRS（IFRS for SMEs）を強制または任意適用しており、それ以外の16の国・地域が前向きに検討している。

7. IFRS 諮問会議議長に Joanna Perry 氏を指名 (2013年12月13日)

IFRS財団の評議員会は、IFRS諮問会議の議長にJoanna Perry氏を指名したことを公表した。

IFRS財団の評議員会は、IASBの統治・監督機関。IFRS財団の評議員会は、活動資金の調達、IASB、IFRS解釈指針委員会、IFRS諮問会議メンバーの任免、IASBの活動状況の監督等に責任を有する。

また、IFRS諮問会議は、IFRS財団の評議員会やIASBに対する公式の助言機関である。IFRS諮問会議は、IFRS財団の戦略的方向性、技術的なワークプランや優先順位について助言を行っており、IFRS財団と年3回会議を開催している。

8. IFRS 財団のモニタリング・ボード、新メンバーを公表（2014年1月28日）

IFRS財団のモニタリング・ボードは、以下の2席について新たなメンバーを指名した旨を公表した。

- ブラジル証券取引委員会 (Comissão de Valores Mobiliários)
- 韓国金融委員会 (Financial Services Commission)

メンバーは、2013年3月1日に公表されたメンバー要件、および2013年5月2日に公表された選定プロセスに基づいて評価された。新規メンバー最大4席のうち、残り2席分については、引き続き審査が行われている。

9. 最近開催されたIFRS関連の国際会議等

2013年12月1日から2014年1月31日までに開催された主な国際会議は以下のとおりである。

- **会計基準アドバイザー・フォーラム (ASAF) 会議** (2013年12月5-6日、ロンドン)
- **最近のSEC及びPCAOBの動向に関する2013年AICPA全国大会** (2013年12月10日、ワシントン)
- **IFRS財団評議員会** (2014年1月27-28日、ミラノ)

欧州の動向

1. 国際評価基準委員会、国際評価基準の公開草案「信用及び債務評価調整」および「設例 第1章－価値の基礎」を公表（2013年12月3日、2014年1月8日）

国際評価基準委員会（International Valuation Standards Council, IVSC）は、公開草案「信用及び債務評価調整」および公開草案「設例 第1章－価値の基礎」を公表した。

公開草案「信用及び債務評価調整」は、IFRS第13号「公正価値測定」の適用にあたり、特定の金融資産及び金融負債について相手先および自社の信用リスクをどのように考慮すべきかなどに言及している。

また、公開草案「設例 第1章－価値の基礎」は、国際評価基準のフレームワークで議論されている評価の概念や原則の多くについて設例を提供するための一連のプロジェクトの第1章である。このプロジェクトの目的は、様々なシナリオにおける適用を例示することによって、概念についての実務家の理解を容易にすることを目的としている。設例は、国際的な評価基準の一部を構成するものではなく、他のいかなる基準に代わるもの、他のいかなる基準を修正するものではない。本公開草案の中では、IFRS第13号で定義される公正価値と国際評価基準で定義される公正価値の関係についても言及されている。

IVSCは国際的な評価基準の設定主体であり、財務報告を含む数多くの領域における評価への適用を目的として評価基準を公表している。IVSCの評価基準は、IASBが正式に採択するものではないため、強制力はない。

Ⅱ 米国の動向

FASBの動向

1. 最近のSECおよびPCAOBの動向に関する2013年AICPA全国大会（FASB議長およびIASB議長のスピーチ）（2013年12月9日-11日）

最近のSECおよびPCAOBの動向に関する2013年AICPA全国大会がワシントンで開催された。会議では、SEC、PCAOB、FASBおよびIASB等の動向についての説明がなされるとともに、会計、財務報告、監査上の論点についてセッションが行われた。

FASB議長のRussell G. Golden氏は、財務報告の透明性の向上、複雑性の低減およびIFRSとのコンバージェンスの観点から、FASBの今後のプロジェクトの方向性について説明した。

その中で、Golden氏は、重要なプロジェクトの1つとして、新しい基準等の導入や教育にも尽力する予定であり、そのために移行リソース・グループを創設する予定であると述べた。収益認識が最初のグループとなる予定である。

IASB議長のHans Hoogervorst氏は、2012年のSECスタッフの最終報告書にあげられていた懸念に照らして、2013年におけるIFRSの進展について説明した。その中で、Hoogervorst氏は、各国の基準設定主体との協力体制を整えるために、会計基準アドバイザー・フォーラム（ASAF）を創設したことや、IFRSの導入と執行を一貫して行えるよう、証券監督者国際機構（IOSCO）と協力関係を築いたことなどに触れている。また、日本に関しては、IFRSの任意適用について著しい進展が見られたこと、またIFRSの完全適用に向けても進展があったことは喜ばしいことであると述べた。

2. のれんの償却に関する非公開企業に対する基準の公表（2014年1月16日）

FASBは、ASU第2014-02号「のれんの会計処理」を公表した。本ASUは、非公開企業に対する企業結合後ののれんの会計処理に関する規定であり、米国非公開企業協議会（PCC）で提案され、FASBの承認を経て公表されたものである（IFRS Digest 13-11の2.(1)①を参照）。本ASUの主な内容は以下のとおりである。

- のれんを10年間（または、特定の状況においては10年未満の期間）にわたって償却することを認める。
- 減損テストは、被取得企業の公正価値が帳簿価額を下回ることを示すトリガーとなるイベントが発生した場合にのみ実施する（すなわち、年次の減損テストを実施する必要はない）。
- 減損テストは、企業レベルで実施することを選択できる。

なお、FASBは同時に、非公開企業に対する特定の種類の金利スワップのヘッジ会計についての簡便的な処理を認める、ASU第2014-03号「変動受・固定払金利スワップ－ヘッジ会計の簡素化」も公表した。

Ⅲ 日本の動向

金融庁の動向

1. 指定国際会計基準の改正（2013年12月27日）

金融庁は、「連結財務諸表の用語、様式及び作成方法に関する規則に規定する金融庁長官が定める企業会計の基準を指定する件（平成21年金融庁告示69号）」等の一部を改正した。

これは、IASBが2013年10月31日までに公表した以下の国際会計基準および解釈指針を、「連結財務諸表の用語、様式及

び作成方法に関する規則」第93条に規定する指定国際会計基準（以下「指定国際会計基準」という）等として指定するものであり、公布の日である2013年12月27日から適用される。

- (1) 「連結財務諸表の用語、様式及び作成方法に関する規則に規定する金融庁長官が定める企業会計の基準を指定する件」の一部改正

IASBが2012年11月1日から2013年10月31日までに公表した次の基準書を指定国際会計基準として指定する。

- 国際会計基準 (IAS) 第36号「資産の減損」(2013年5月29日公表)
- IAS第39号「金融商品:認識及び測定」(2013年6月27日公表)

- (2) 指定国際会計基準に含まれる解釈指針の一部改正

IASBが2013年10月31日までに公表した次の解釈指針を、指定国際会計基準に含まれる解釈指針とする。

- 国際財務報告解釈指針委員会 (IFRIC) 解釈指針第21号「賦課金」(2013年5月20日公表)

2. 単体開示の簡素化を図るための財務諸表等規則等の改正案の公表 (2014年1月14日)

金融庁は、「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則等の一部を改正する内閣府令(案)」等を公表した。

本改正案は、金融庁の企業会計審議会総会・企画調整部会合同会議が2013年6月20日に公表した「国際会計基準 (IFRS) への対応のあり方に関する当面の方針」(当面の方針)を踏まえ、単体開示の簡素化を図るため、財務諸表等の用語、様式および作成方法に関する規則(財務諸表等規則)および企業内容等の開示に関する内閣府令等について所要の改正を行うことを提案するものである。

金融庁は、「当面の方針」を踏まえ、連結財務諸表を作成している会社を主たる対象として、以下の改正を行うことを提案している(図表1参照)。

また、中間財務諸表等規則等およびガイドラインについても所要の改正を提案している。

ASBJの動向

1. 当期純利益の概念に関するペーパーの公表 (2013年12月27日)

ASBJは、当期純利益の概念に関するペーパーを公表した。このペーパーは、2013年12月5日のASAF会議の概念フレームワークの議論において、ASBJがアジェンダ・ペーパーとして提出したものである。2013年7月にIASBが公表した討議資料 (DP/2013/1) 「財務報告に関する概念フレームワークの見直し」においては、当期純利益を財務業績の指標として表示することが提案されているものの、当期純利益の定義は示されていない。今回ASBJが公表したアジェンダ・ペーパーでは、包括利益、当期純利益およびOCIの定義や、リサイクルが行われる時点 (ASBJの提案では、リサイクリングは仕組みとして自動的に達成されることになる) についての提案がなされている。

2. IFRSのエンドースメントに関する作業部会 (2013年12月19日、2014年1月9日)

ASBJは2013年7月25日に「IFRSのエンドースメントに関する作業部会 (以下、作業部会)」を設置し、IFRSのエンドースメント手続を進めるための検討を行っている。

2013年12月19日、2014年1月9日に開催された第6回、第7回の作業部会では、第4回までに抽出された「検討が必要な項目の候補」に関する詳細な分析が行われた。

図表1 単体開示の簡素化を図るための財務諸表等規則等の改正案の概要

財務諸表		改正案
本表 (貸借対照表、損益計算書および株主資本等変動計算書)		会社法の要求水準に合わせるため、新たな様式を規定する
注記、附属明細表、主な資産および負債の内容	連結財務諸表において十分な情報が開示されている項目	財務諸表における開示を免除する (例: リース取引に関する注記)
	会社法の計算書類と開示水準が大きく異なる項目	会社法の開示水準に合わせる (例: 偶発債務の注記)
	上記以外の項目	有用性等を斟酌した上で従来どおりの開示が必要か否かについて検討し、以下の改正を行う ・ 財務諸表における開示を免除する (例: 主な資産および負債の内容) ・ 非財務情報として開示する (例: 配当制限の注記) 等

その他

1. IFRS 任意適用に関する実務対応参考事例の改訂 (2014年1月15日)

日本経済団体連合会の「IFRS実務対応検討会」は、「IFRS任意適用に関する実務対応参考事例」の改訂版を公表した。今回の改訂では、新たに「有給休暇引当金」の項目が追加されている。

【バックナンバー】

「IFRS Digest」 (AZ Insight Vol.56/Mar 2013)
「IFRS Digest 2013.1-3」 (AZ Insight Vol.57/May 2013)
「IFRS Digest 2013.4-5」 (KPMG Insight Vol.1/July 2013)
「IFRS Digest 2013.6-7」 (KPMG Insight Vol.2/Sep 2013)
「IFRS Digest 2013.8-9」 (KPMG Insight Vol.3/Nov 2013)
「IFRS Digest 2013.10-11」 (KPMG Insight Vol.4/Jan 2014)

本稿に関するご質問等は、以下の者までご連絡くださいますようお願いいたします。

有限責任 あずさ監査法人
IFRS 本部
TEL: 03-3548-5112 (代表電話)
azsa-ifrs@jp.kpmg.com
担当：加藤邦彦、島田謡子

IASB「IFRS第9号（2013年版）とヘッジ会計の改訂」

有限責任 あずさ監査法人

IFRS本部 シニアマネジャー 植木 恵

レビュードラフトの公表から1年あまりを経た2013年11月19日、ヘッジ会計（一般ヘッジ）の改訂を含むIFRS第9号（2013年版）がリリースされました。リスク管理活動の会計への反映をより可能とする本改訂は、IFRS適用企業の多くに歓迎されるものと言われています。

本稿では、レビュードラフトからの変更点・追加点を中心にIFRS第9号のヘッジ会計について解説するとともに、今回、IFRS第9号（2013年版）リリースに合わせて対処が図られたその他の改訂点についても、ご説明いたします。

なお、文中の意見は、筆者の私見であることを、あらかじめお断りいたします。



う え き めぐみ
植木 恵
有限責任 あずさ監査法人
IFRS本部
シニアマネジャー

【ポイント】

- ヘッジ会計の改訂に関連するレビュードラフトからの主な変更点は以下の3点である。
 - ① 通貨のベースス・スプレッドを「ヘッジのコスト」として取り扱う処理の導入
 - ② 自己使用目的のコモディティの売買取引に公正価値オプションを適用できるとするIAS第39号の改訂に関連する、経過措置の追加
 - ③ IFRS第9号発効後もIAS第39号のヘッジ会計の継続適用を認める経過措置の追加
- デリバティブの中央集中決済化への対応を目的とするデリバティブの更改をヘッジの中止要件から外す措置をIAS第39号に設けたことから、同様の規定がIFRS第9号にも盛り込まれた。
- 分類と測定、減損規定を含むIFRS第9号（完全版）の強制適用日は未定である。IFRS第9号（2009年版、2010年版）における強制適用日に関する言及は削除された。
- IFRS第9号（2013年版）をIFRS第9号（完全版）より前に適用することは認められる。その場合、IFRS第9号（2013年版）を全体として早期適用する方法のほか、IFRS第9号（2013年版）のうち「公正価値オプションの適用により公正価値測定された金融負債は、その公正価値の変動のうち自己信用リスクに起因する部分をその他の包括利益に表示する」、という規定部分のみを早期適用することも認められる。

I 金融商品会計基準改訂の概況

国際会計基準審議会 (IASB) は、長年にわたり現行のIAS第39号を改訂するためのプロジェクトを進めてきました。2014年1月末現在、その概況は図表1のとおりとなっています。

IFRS第9号で改訂されたヘッジは、個別の資産負債、もしくは個別項目の集合体としてのポートフォリオ（ポートフォリオを構成する個別項目が識別され、その入替えがないもの）を対象としており、これを一般ヘッジといいます。これに対して、ポートフォリオを構成する項目を個別に識別して特定せず、ポートフォリオを構成する個別項目の入替えがあるオープン・ポートフォリオ全体を1つの単位としてヘッジを行う手法も金融機関を中心に盛んに行われていますが、このようなヘッジ活動（マクロ・ヘッジ）には一般ヘッジの会計手法は適さないため、別プロジェクトが設置され、新たなモデルの開発・検討が行われています。IFRS第9号ではこのような状況を踏まえ、IAS第39号における金利リスクのポートフォリオ公正価値ヘッ

ジの規定を暫定的に踏襲しています。

さらに、IAS第39号のもとで行われていたポートフォリオベースのヘッジ（特に、ポートフォリオ・キャッシュ・フロー・ヘッジ）が、IFRS第9号のもとでも引き続き適用できるかどうか明確でないとの懸念が実務界から表明されたことや、IFRS第9号の適用開始時とマクロ・ヘッジ会計の適用開始時の2回にわたって基準変更に対処しなければならないかもしれないマクロ・ヘッジ利用者の実務負担を考慮して、最終的には、会計方針の選択として、IAS第39号のヘッジ会計をIFRS第9号の適用日以降も使用し続けることも認めています。これは、経過措置として設けられているものであり、従来IAS第39号を適用していた会社には適用されますが、初度適用者にもこのような会計方針の選択が可能であるとは、現時点では、記載はありません（図表2参照）。

フェーズごとの審議・基準書確定が進められた結果、IFRS第9号には現在複数のバージョンが存在しています（図表3参照）。今回のIFRS第9号（2013年版）リリースにより適用日に関する記述が改訂されたため、IFRS第9号の強制適用開始日は明示されていません。また、今後、IFRS第9号の完全版がリリースされた場合（2014年1月末現在のIASBワークプランでは2014年第2四半期の予定）には、6ヵ月の猶予期間を設けたのち、現状リリースされている複数のバージョンのIFRS第9号はすべて早期適用が禁止される見込みです。その場合は、IFRS第9号完全版の強制適用日が到来するまでの間はIAS第39号を適用するか、もしくは、IFRS第9号完全版を早期適用するかのいずれかの選択肢しかなくなると考えられます。

図表4にあるとおり、現在適用が可能な金融商品会計の基準は4つ（IAS第39号、IFRS第9号（2009年版）、IFRS第9号（2010年版）、IFRS第9号（2013年版））ありますが、IFRS第9号のヘッジ会計を適用する場合は、IFRS第9号（2013年版）を適用する必要があります。ヘッジ会計にはIFRS第9号を適用し、分類と測定はIAS第39号を用いる、といった「基準のつまみ食い」は禁止されています。

図表1 IAS第39号の差替えプロジェクトの状況

テーマ	状況
分類と測定	IFRS第9号（2010年版）をリリース後、限定的見直しのフェーズへ。再審議はほぼ最終局面にあり、2014年第2四半期には、IFRS第9号の改訂として最終基準化される予定。
認識の中止	改訂を検討するも、IAS第39号における認識の中止に関する規定をIFRS第9号（2010年版）へ引き継ぐことに決定。あわせて、関連開示が拡充された（IFRS第7号）。
減損（貸倒引当金）	数度にわたり議論の見直し、公開草案の提示が行われた結果、議論の方向性が固まり、2014年第2四半期には、IFRS第9号の改訂として最終基準化される予定。
ヘッジ会計	一般ヘッジはIFRS第9号（2013年版）により最終基準化。 マクロ・ヘッジは、別プロジェクトで取り扱う。

図表2 適用が可能なヘッジ会計の規定

IFRS第9号 適用前	原則： IAS第39号の適用	IAS第39号のヘッジ会計の規定に従う。
	例外： IFRS第9号の早期適用	一般ヘッジ：IFRS第9号の規定に従う。 金利リスクのポートフォリオ公正価値ヘッジ：IAS第39号の規定に従う。
IFRS第9号 適用後※	会計方針①： IFRS第9号の適用	同上
	会計方針②： IAS第39号の継続適用	IAS第39号のヘッジ会計の規定に従う。

※ 初度適用者は会計方針①のみ

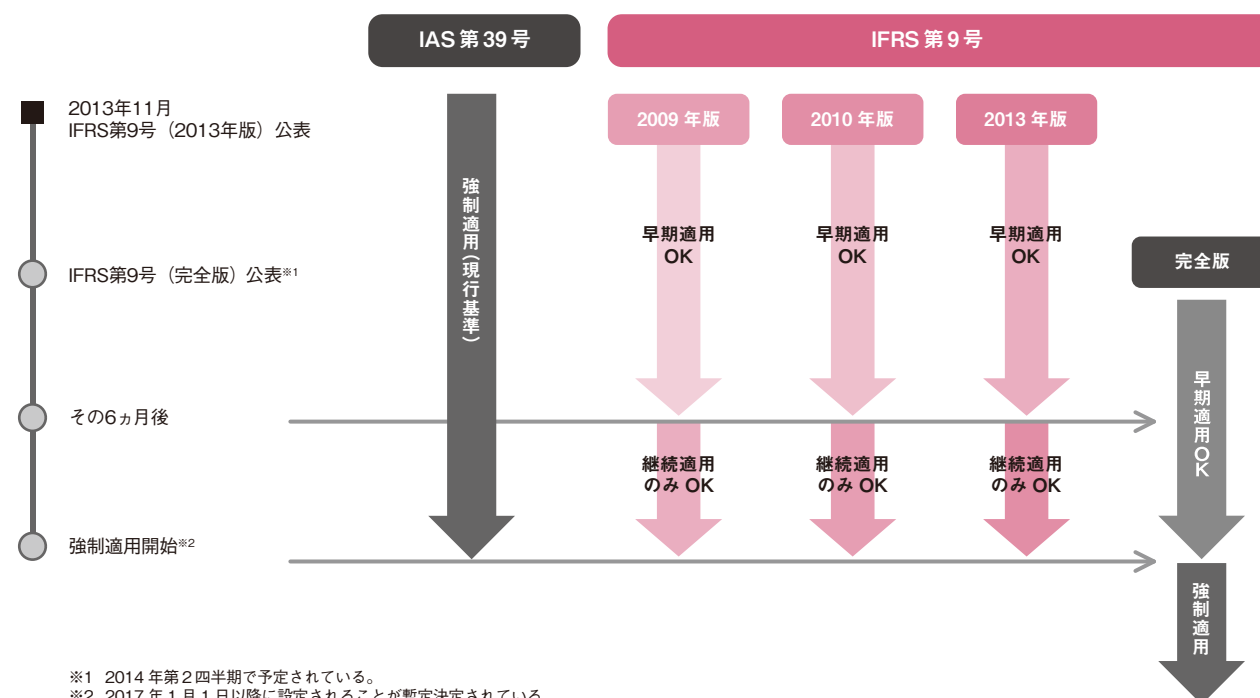
なお、金融商品会計の改訂はいわゆるMOU項目の1つであり、米国会計基準とのコンバージェンスがその目的の1つでもありました。しかしながら、FASBとの合同審議が進められた「分類と測定」「減損」では、IASBでの最終基準化のスケジュールが視野に入ってきた中で、IASBとFASBとの方向性の違いが鮮明になりつつあります。また、ヘッジ会計はIASB単独で基準改訂が進められており、米国でのヘッジ会計見直しについての展望・その方向性は現時点では明らかなではありません。

図表3 IFRS第9号の複数のバージョン

バージョン	状況
2009 年版	金融資産の分類と測定に関する IAS 第 39 号の改訂。 強制適用日についての言及はないが、早期適用は可能。
2010 年版	2009 年版に、金融負債の分類と測定に関する IAS 第 39 号の改訂を追加、認識の中止に関する規定を IAS 第 39 号から移行。 強制適用日についての言及はないが、2010 年版全体として、もしくは部分的*な、早期適用が可能。
2013 年版	2010 年版に、主にヘッジ会計に関する IAS 第 39 号の改訂を追加。なお、ヘッジ会計に関しては、経過措置として、IFRS 第 9 号に新たに導入された改訂ヘッジ会計に代えて、従来の IAS 第 39 号のもとでのヘッジ会計を継続適用することを、会計方針の選択として認めている。この経過措置の期限についての具体的な明示はない。 強制適用日についての言及はないが、2013 年版全体として、もしくは部分的*な、早期適用が可能。
完全版 (仮称)	2013 年版に、分類と測定に関する限定的見直しと、金融商品の減損に関する IAS 第 39 号の改訂を追加したものとなる見込み。 2014 年第 2 四半期でのリリースが予定されており、強制適用日は少なくとも 2017 年 1 月 1 日より早くなることはないかと暫定合意されている。 完全版のリリースをもって、6 か月の猶予期間後、既存の IFRS 第 9 号（2009 年版、2010 年版、2013 年版）の新たな早期適用はすべて禁止される見込み。

※ 公正価値オプションの適用により公正価値測定される金融負債につき、公正価値変動のうち自己信用リスクの変動によって生じた金額を、その他の包括利益に計上する会計処理。

図表4 適用可能なIFRS第9号のバージョン



Ⅱ IFRS 第9号の改訂ヘッジ会計

改訂ヘッジ会計については、2012年9月にレビュードラフトが公表されており、今回リリースされたIFRS第9号も、ほぼレビュードラフトの内容を踏襲しています。

レビュードラフトにおけるヘッジ会計の概要については「IFRS基礎講座 第25回 ヘッジ会計：一般ヘッジに関するレビュードラフト」(AZ Insight Vol. 54/Nov 2012)でも解説していますので、本稿では、レビュードラフトからの変更点を中心に解説します(各項目冒頭のポイントにおいて★が付いているものが、レビュードラフトからの変更点となります)。

1. ヘッジ会計の位置付け

ポイント

- ヘッジ会計の目的が、明示され、リスク管理活動の会計への反映が強く打ち出された。
- ヘッジ手段・ヘッジ対象・有効性の評価などに関する適格性要件の緩和が図られた。
- ヘッジ会計のモデルには大きな変更はないが、新たに「ヘッジのコスト」という考え方が導入された。

IFRS第9号では、ヘッジ会計の目的を以下のように規定しています。

純損益(公正価値で測定しその変動損益をその他の包括利益に計上するオプション(FVOCIオプション))を選択した資本性金融商品がヘッジ会計の対象の場合は、その他の包括利益)に影響を与える可能性のある特定のリスクから生じるエクスポージャーを管理するために金融商品を用いる企業のリスク管理活動の影響を、財務諸表において表現すること。

IAS第39号と同様に、ヘッジ会計の適用要件を適格に満たしている場合にのみ、ヘッジ会計に基づく会計処理は可能です。ただし、リスク管理活動としてのヘッジ活動の成果を、会計上もより適切に表現できるようにするため、改訂ヘッジ会計では、適格性要件の緩和その他各種の対応が図られました(図表5参照)。

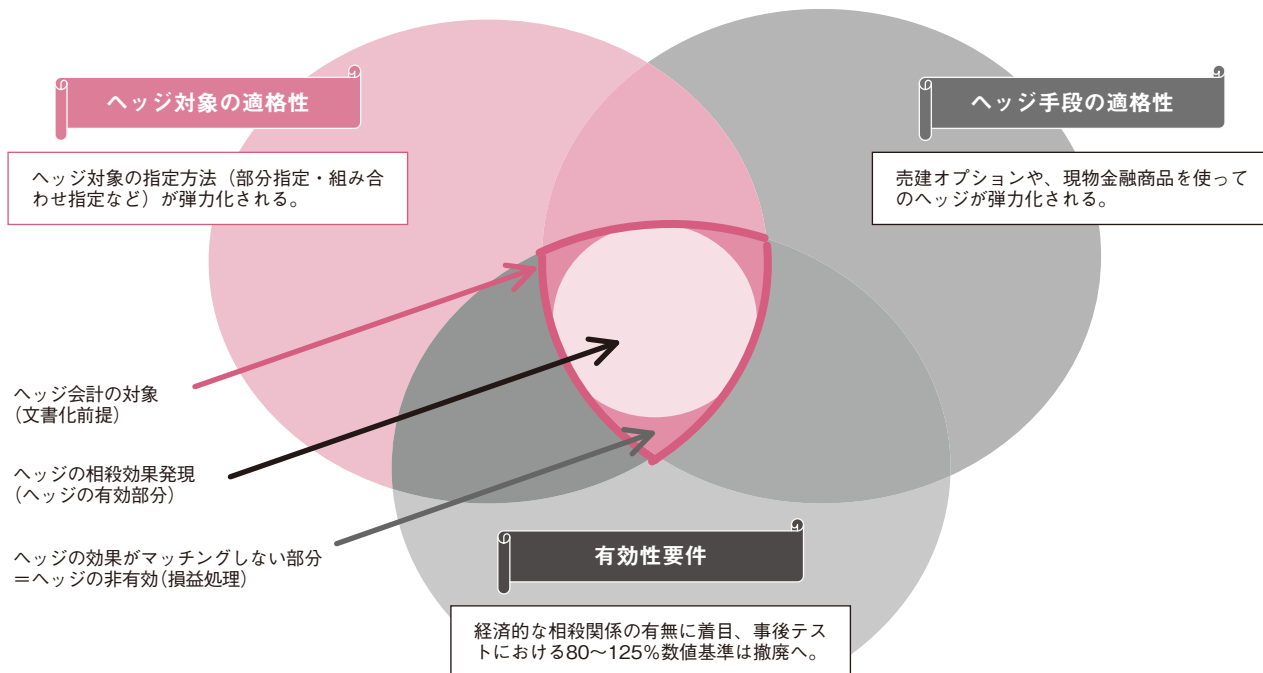
2. 適格なヘッジ手段

ポイント

- 公正価値で測定しその変動損益を純損益に計上する金融商品は、デリバティブでなくてもヘッジ手段に指定できることとなった。また、売建オプションをヘッジ手段に利用する場合の制限が緩和された。
- ★ 特定のデリバティブについては、一部要素を切り出し、これをヘッジ手段指定から除外することができるが、そのような取り扱いの適用範囲が拡張された。

IAS第39号のもとでは、現物金融商品をヘッジ手段に指定できるのは、為替リスクのヘッジの場合だけに限定されていました。今般の改訂で、デリバティブ同様に純損益を通じて公正価値で測定される現物金融商品は、ヘッジ手段に指定でき

図表5 一般ヘッジ会計の改訂(IFRS第9号)



ることになりました。また、売建オプションは、ヘッジ対象に買建オプションの要素が含まれる場合を除きヘッジ手段に指定できませんが、売建てと買建ての複数のオプションを組み合わせて、全体として買建てになるのであればヘッジ手段の一部に含めることができるようになりました。

デリバティブの一部要素をヘッジ手段指定から除外できるケースは、従来、オプションの時間的価値と、フォワード契約の直先差額に限定されていました。IFRS第9号では、これに加え、通貨のベース・スプレッドを、ヘッジ手段指定から除外することを認めています。この措置は、レビュードラフトに対して新たに見直しが行われた点です。

<通貨のベース・スプレッドとは？>

円とドル、円とユーロ、などのように異なる通貨の交換を行う取引では、追加的なコストを市場が要求する場合がある。

ドルベースの変動金利キャッシュ・フローをドルの市場金利で割り引いた現在価値と、円ベースの1.0%の固定金利キャッシュ・フローを円の市場金利で割り引いた現在価値とが、一致していたとする。これに対して、ドルベースの変動金利キャッシュ・フローと、円ベースの固定金利キャッシュ・フローを交換するような金利通貨スワップを市場で約定すると、実際に成立する円金利は、必ずしも1.0%とはならない(たとえば1.1%)。

この時の、1.1%と1.0%の差である0.1%が、異種通貨の交換を行う取引において追加で課される「コスト」すなわち、「通貨のベース・スプレッド」である。

これらを除き、一部のキャッシュ・フローや一部のリスクのみに限定してヘッジ手段として部分指定することはできないことや、内部取引は原則ヘッジ手段にできないことなどの扱いはIAS第39号から変更されていません。

3. 適格なヘッジ対象

ポイント

- ヘッジ対象の一部を指定する方法として、以下が可能となった。
 - ① 公正価値ヘッジにおける階層化指定
 - ② 非金融商品におけるリスク構成要素のヘッジ指定
- グループ・ベースでの一括ヘッジ指定の条件が緩和された。

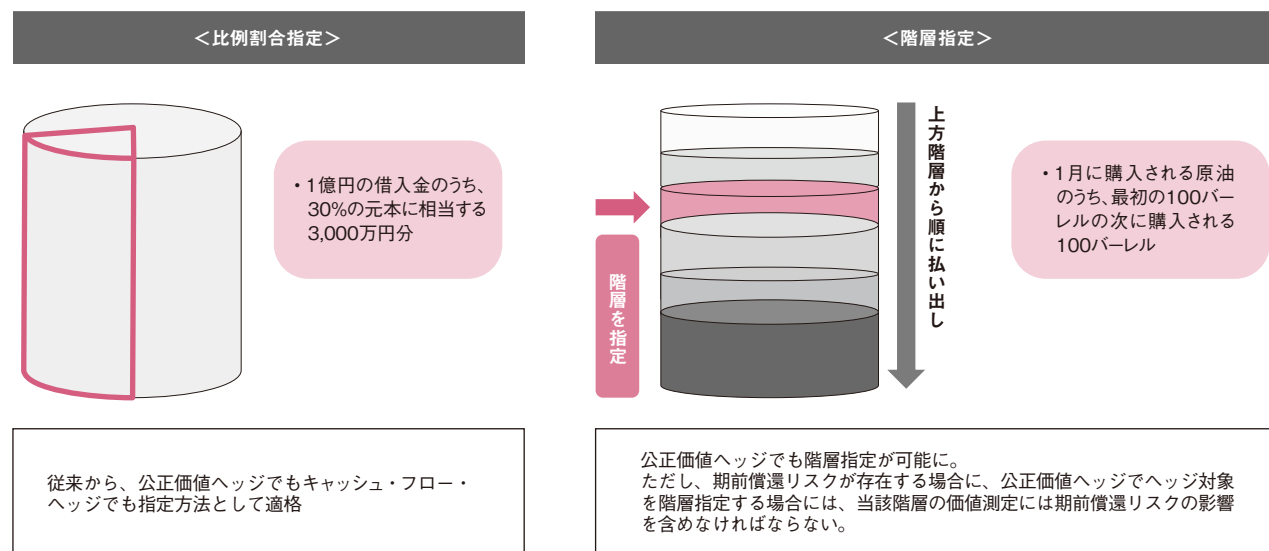
ヘッジ対象の指定に際しては、単独の項目を前提としてヘッジ指定する場合だけでなく、項目の一部を部分指定する場合や、複数の項目をグルーピングしてヘッジ指定する場合があります。

ヘッジ対象を構成する要素を部分指定する方法には、契約キャッシュ・フローの一部を特定して指定する方法のほか、図表6があります。

図表6 ヘッジ対象を構成する要素を部分指定する方法(契約キャッシュ・フローの一部を特定して指定する方法以外)

指定方法		例示
名目的な数量・金額で構成要素を指定 (図表7参照)	比例割合指定	1億円の借入金のうち、30%の3,000万円部分
	階層指定	来月発生するドルベースでの支払いのうち、1番初めに決済が行われる1万ドル部分
ヘッジ対象とされるリスクに基づき、構成要素を指定(図表8参照)		借入金の公正価値変動のうち、市場金利の変動によって生じる部分

図表7 名目数量に基づく構成要素の指定



リスク構成要素が識別可能であり、リスク変動によってもたらされる価値の変動を測定できる場合には、IFRS第9号のもとでは、非金融商品についてもリスク構成要素指定が可能となります。なお、ヘッジ対象である商品が創出するキャッシュ・フローが、ヘッジ対象として指定されたリスク構成要素が影響するキャッシュ・フローを下回るような場合には、「識別可能かつ測定可能」であっても、当該リスク構成要素をヘッジ対象リスクとして指定することはできません。この規定はIAS第39号から変わっていません。

複数の項目を一括してヘッジ指定する場合についても、図表9にあるとおり、弾力化が図られています。なお、ヘッジ対象をグルーピングして指定（ネット・ポジションのヘッジを含む）する場合、リスク管理自体がグルーピングベースで行われていることが前提です。

なお、キャッシュ・フロー・ヘッジにおいてネット・ポジションのヘッジができるのは、為替リスクのヘッジの場合に限定され、かつ、ヘッジの対象としてグルーピングされる取引の個別項目が、いつ、純損益に影響を与えるか（たとえば固定資産の購入予定取引であれば、いつ減価償却費として純損益に影響するか）があらかじめ特定されていなければなりません。また、ネット・ポジションに対してヘッジを行い、そのヘッジの効果が包括利益計算書上の異なる項目に影響を与える場合（たとえば、売上のヘッジと仕入のヘッジを同時に行うなど）には、ヘッジの効果を、ヘッジ対象とされている項目にあわせて表示する（たとえば、売上金額や仕入金額を調整する）のではなく、包括利益計算書上で別掲する必要があります。

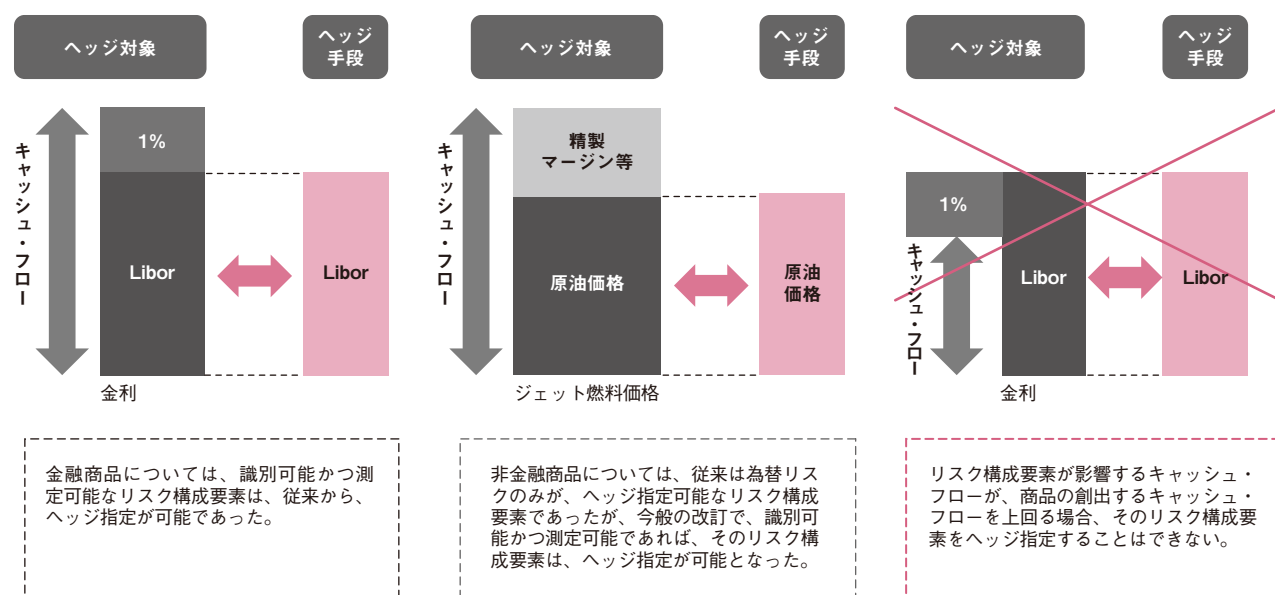
4. ヘッジの有効性要件

ポイント

- 有効性の評価は、ヘッジ対象とヘッジ手段が経済的な相殺関係にあることを、将来に向かってテストする。
- ヘッジの有効性を判断するうえでの数値規準（80%～125%）は撤廃された。
- ヘッジ対象とヘッジ手段の経済的な相殺関係に変化が生じた場合は、リバランシングを行う。

ヘッジの有効性は、ヘッジ対象とヘッジ手段の経済的な相殺関係が今後見込めるかどうか、という点で、まず定性的に、もしくは定量分析も併用することで、判断します。過去にヘッジの効果が有効に発生していなかったとしても、それは一時的なマーケットのゆがみやノイズのせいかもしれず、必ずしも将来に向けてのヘッジの有効性が否定されるとは限りません。IAS第39号のもとでは、ヘッジ関係の相殺の程度についての実績が数値規準を満たさない場合には、ヘッジの有効性を最後に確認できている時点、すなわち、ヘッジの実績が数値規準を満たしていた最後の時点（通常は前報告期末）に戻ってヘッジ会計を中止する必要がありました。IFRS第9号のもとではヘッジ関係の相殺が実績値として高い有効性を示さなかったとしても、当期の財務報告に限ってはヘッジ会計が適用され、ヘッジの非有効が多額に発生したという事実が財務報告に反映されます。高い有効性が観測されなかったという事実をもってなお今後もヘッジ会計を継続できるかは、将来に向かっての有効性評価の一環として勘案され、今後も高い有効性は見込めないとすれば、その時点から将来に向かってヘッジ会計の適用は中止となります。

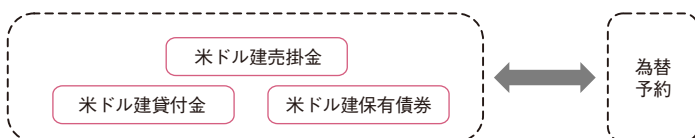
図表8 ヘッジ可能なリスク構成要素



図表 9 複数項目の一括ヘッジ指定

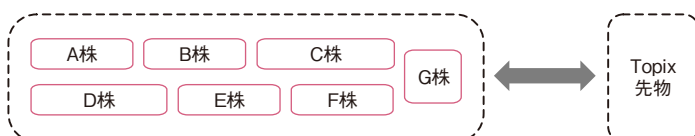
図表 9-1 グループ①

Case 1: 米ドル建て資産項目をまとめて、為替予約でヘッジする。
ヘッジ対象の各項目は“米ドル為替リスク”を共有し、
為替レートの変動に連動して、同率で変動する。



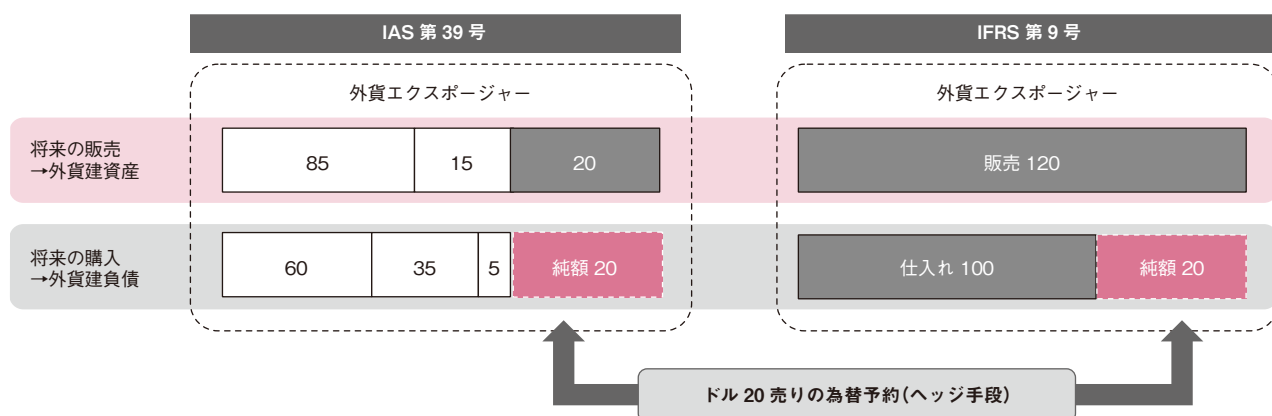
IAS 第 39 号	IFRS 第 9 号
OK	OK

Case 2: 株のポートフォリオを一括して、株価指数先物でヘッジする。
ヘッジ対象は東証Topixの構成銘柄に近似した株式のポートフォリオで、
ポートフォリオ全体の公正価値はTopixに連動するが、個別組成銘柄の株価とは比例連動しない



不可	OK
----	----

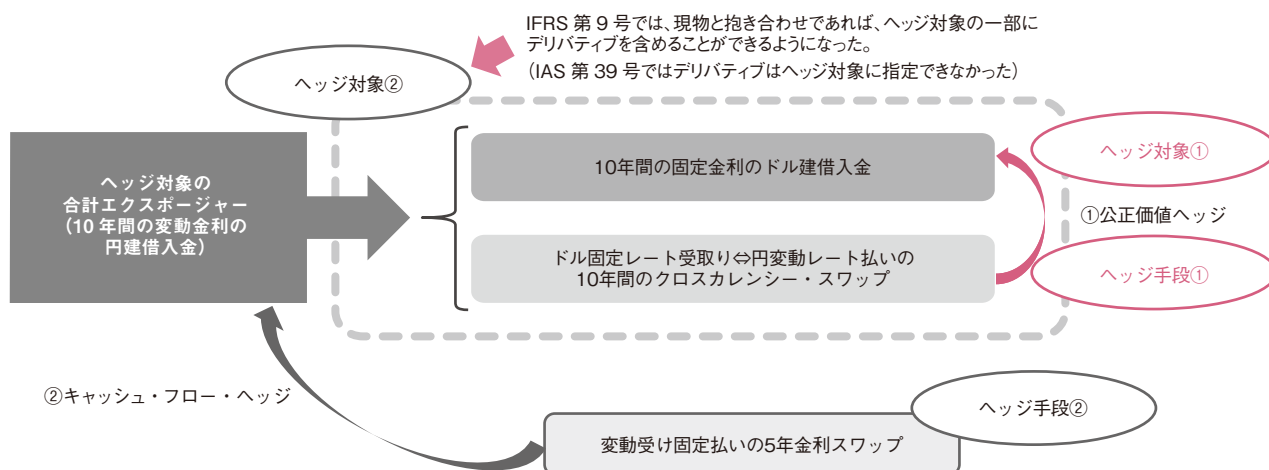
図表 9-2 グループ②ネット・ポジション



資産負債を一括した実質的なネット・ポジションのヘッジ指定はできない。
ただし差額に相当する将来の販売取引(キャッシュ・インフロー)20
を特定してヘッジ対象に指定することで、結果的に同様の効果を得
ることは可能。

購入取引と販売取引を一括した、実質的なネット・ポジションとして、
ヘッジ指定が可能に!
→ネットされる部分は、逆方向に発生する2種類のヘッジ対象が、お
互いにとってのヘッジ手段としての性質も持つことになる。

図表 9-3 合計エクスポージャーのヘッジ

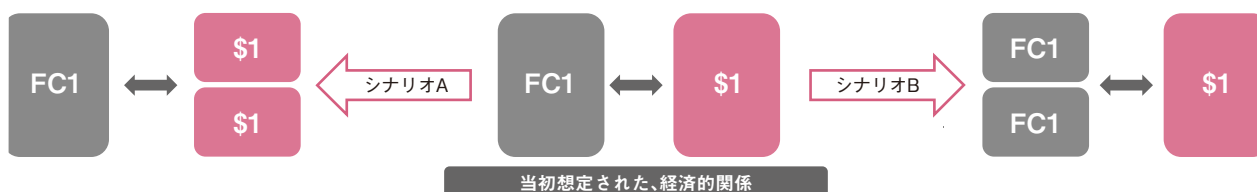


逆に、経済的な相殺関係に変化が生じた場合は、リバランシングを行う必要があります。リバランシングとは、ヘッジ手段もしくはヘッジ対象の指定範囲を変更することにより、ヘッジ比率（ヘッジ会計を適用するうえでの、ヘッジ手段とヘッジ対象との量的な関係）を調整することを言います。リバランシングの導入により、ヘッジ効果が継続している部分については

ヘッジ会計を中止する必要がなくなり、ヘッジ会計をリスク管理の視点にあわせて適用できるようになりました。ヘッジ関係が有効な部分についてはヘッジ会計を継続し、ヘッジ関係が成立しなくなった部分についてのみヘッジ会計を中止するという考え方はIFRS第9号で新たに示されたものです(図表10参照)。

図表10 リバランシング

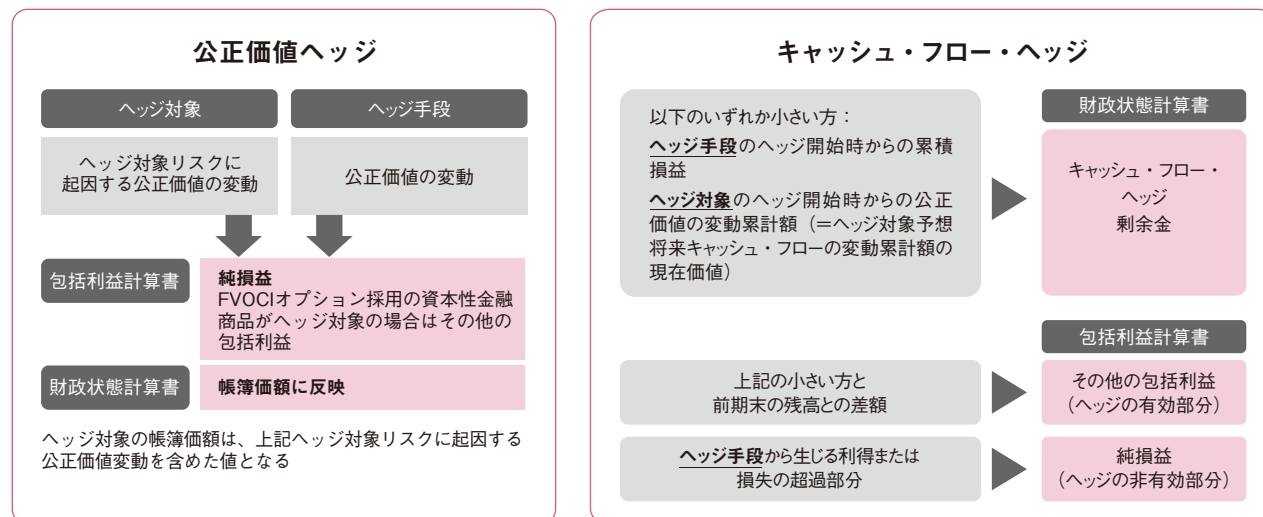
機能通貨が“FC”である海外子会社での、為替リスクをヘッジしたいが、FCと円を交換する為替予約が入手できない。
だが、FCはドルに連動することがわかっているため、売上FC100の為替リスクを、\$100を円転する為替予約でヘッジした(FC1=\$1)。
その後、シナリオA：FC1=\$2.0に、FCが切り上げられることとなった。
シナリオB：FC1=\$0.5に、FCが切り下げられることとなった。



	ヘッジの状況	対策	ヘッジ会計上の取扱い
シナリオA FC1 = \$2.0	FC100の売上は\$200に相当する。ヘッジ手段がヘッジ対象に対して不足している。	A-1：ヘッジ対象を減らし、FC50のみをヘッジすることにする。	過去指定したヘッジ手段、および、引き続き指定されるヘッジ対象の想定に変更はない。リバランシングにより減少したヘッジ対象はヘッジ関係の一部ではない(ヘッジ会計の部分的な中止)。
		A-2：ヘッジ手段の為替予約を\$200に増やす。	過去指定したヘッジ対象・ヘッジ手段の測定に変更はない。リバランシング実施日から追加のヘッジ手段をヘッジ会計に含める。
シナリオB FC1 = \$0.5	FC100の売上は\$50に相当する。ヘッジ手段がヘッジ対象に対して余っている。	B-1：ヘッジ対象を増やし、他の売上取引FC100をあわせたFC200をヘッジ対象に指定する。	過去指定したヘッジ対象・ヘッジ手段の測定に変更はない。リバランシング実施日から追加のヘッジ対象をヘッジ会計に含める。
		B-1：ヘッジ手段の為替予約を\$50に減らす。	過去指定したヘッジ対象、および、引き続き指定されるヘッジ手段の想定に変更はない。リバランシングにより減少したヘッジ手段はヘッジ関係の一部でなくなり、デリバティブ本来の会計処理が適用(純損益を通じて公正価値測定)される。

IAS第39号では、上記いずれのケースであっても、従来ヘッジの中止と、新たなヘッジの再指定が必要であった。

図表11 会計モデル



5. 会計処理

ポイント

- 各ヘッジ会計モデルのもとでの基本的な会計処理方法については、IAS 第 39 号からの変更はない。
- ヘッジ対象である予定取引の結果、非金融資産負債が認識される場合には、キャッシュ・フロー・ヘッジ剰余金はその他の包括利益を通さず、直接取得資産負債の帳簿価額を調整することとなった。
- ヘッジ会計の任意中止は認められない。
- ★ 決済集中化の一環としてのデリバティブの更改については、一定要件を満たす限りヘッジの中止とは扱わないとする IAS 第 39 号の改訂を IFRS 第 9 号にも反映する。
- ヘッジのコストに関する新たな会計処理が導入されることとなった。

基本的な会計処理方法については、IAS 第 39 号から大きな見直しは行われていません。会計モデルとしては、公正価値ヘッジ、キャッシュ・フロー・ヘッジ、純投資ヘッジの3種類のヘッジ会計モデルが引き続き適用され、日本基準で一般的に行われている金利スワップの特例処理や為替予約の振当処理は、従来どおり認められていません（図表11参照）。

資本に累積されたキャッシュ・フロー・ヘッジ剰余金は、ヘッジの効果を反映する形で取り崩されますが、IFRS 第 9 号での改訂点として、キャッシュ・フロー・ヘッジの対象が予定取引であり、その予定取引の結果として非金融資産・負債が取得される場合は、キャッシュ・フロー・ヘッジ剰余金の取り崩しはその他の包括利益を通すことなく（つまりリサイクルされることなく）、非金融資産・負債の当初測定額を直接調整することとなりました。

ヘッジ会計の適用は任意ですが、一度採用したヘッジ会計は、リスク管理目的に変更がない限り、IFRS 第 9 号のもとでは任意中止できません。リスク管理目的とは、ヘッジ関係のレベルで適用される概念で、ヘッジ指定した特定のヘッジ手段を、ヘッジ対象に指定した特定のエクスポージャーをヘッジするた

めに、どのように用いるかを示すものであり、マネジメントのハイレベルで決定されるリスク管理戦略とは区別されています。

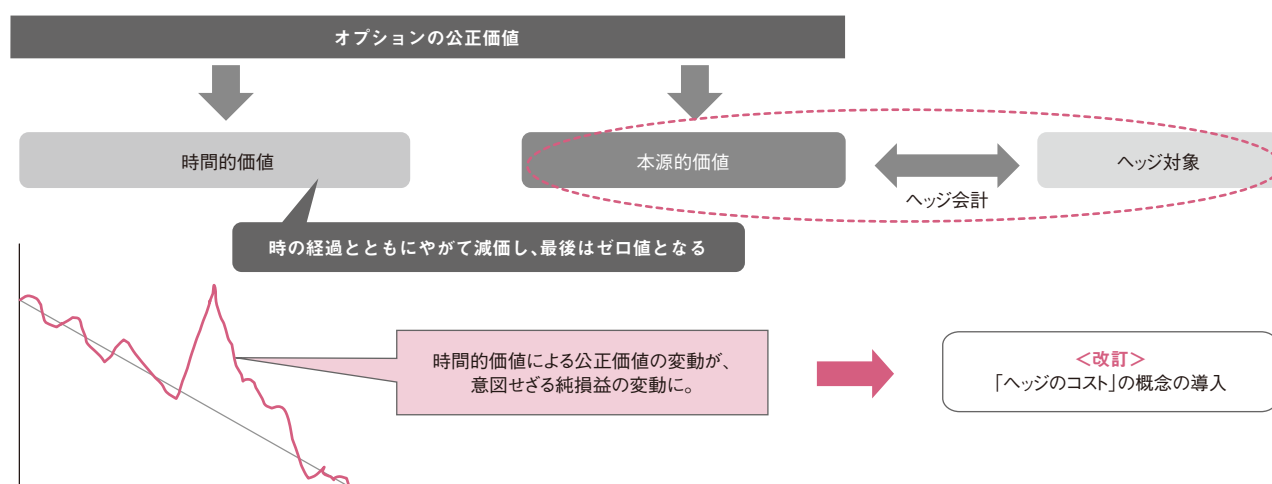
ヘッジ関係が終了した時、つまり、ヘッジ対象が消滅したり、ヘッジ対象である予定取引の発生可能性がもはや非常に高いとは判断されなくなった場合や、ヘッジ手段が消滅（例：ヘッジ手段として用いていたスワップを解約するなど）した場合には、ヘッジ会計は中止されます。デリバティブの更改により取引相手が変更される場合は、契約内容に変更がなく取引相手のみの変更である場合でも、通常、ヘッジ手段の消滅に該当し、ヘッジ会計は中止となりますが、デリバティブの決済集中化に伴いその一環として更改が行われるケースで、一定の条件を満たしている場合には、これをヘッジの継続として取り扱う旨の改訂が2013年6月にIAS 第 39 号について行われたことから、同様の規定がIFRS 第 9 号にも導入されています。

前述のとおり、デリバティブをヘッジの目的で用いる場合には、デリバティブの一部の要素をヘッジ手段指定から除外することが認められています。除外された要素については、従来、公正価値測定しその変動を純損益に計上しなければいけなかったとされていましたが、IFRS 第 9 号は、ここに「ヘッジのコスト」という新たな会計処理を導入しました。

「ヘッジのコスト」の概念は、ヘッジ対象と、ヘッジ手段として使用する金融商品との間で、経済的な相殺効果が生じない要素が存在する場合に、その要素から発生する損益のボラティリティによって、ヘッジの効果が適切に財務報告に表現できなくなることを防止しようとするものです。たとえばオプションであれば、その価値は本源的价值と時間的価値によってなりますが、ヘッジ対象との相殺効果を持っているのは本源的价值部分のみでしかありません（図表12参照）。なお、ヘッジ対象とヘッジ手段との間に経済的な相殺効果が見込めない部分が発生する例としては、実務上様々なケースが考えられますが、この「ヘッジのコスト」の会計処理を適用できるケースは、後述のとおり、限定されています。

「ヘッジのコスト」としての会計処理を行う場合、具体的に

図表12 オプションと時間的価値



は、ヘッジ対象の種類が「取引に関連したヘッジ対象（たとえば購入や売却に関する予定取引・確定約定など）」であるか「期間に関連したヘッジ対象（たとえば借入金の金利のヘッジ）」であるかにより、図表13の処理を行うことになります。

「ヘッジのコスト」としての処理が採用できるケースは基準上限定列挙された3つのケースに限られています。また、その3つのケースにおいても、オプションの時間的価値と、それ以外の2つのケースの場合とでは、若干取扱いが異なります（図表14参照）。

6. その他の改訂

ポイント

- IAS 第39号が改訂され、非金融商品の売買につき公正価値オプションが導入された。★なお、新規定への移行に関しては経過措置が設けられた。
- クレジットデリバティブを用いてクレジットリスクの管理が行われている場合に当該管理対象を純損益を通じて公正価値測定することが認められた。
- IFRS 第7号が改訂され、開示が拡大されている。

一部の非金融商品の売買は、通常、売買契約の締結から実際の売買実行までの期間、デリバティブ（フォワード取引）として公正価値で測定されることはなく、未履行取引としてオフバランス処理されます。今回の改訂により、この売買取引について、公正価値オプションの採用が可能となります。金融商品に適用される公正価値オプション同様、契約締結時点で指定することが必要であり、また、一度採用した後に取り消すこ

とはできません。ただし、この規定を初めて適用する場合には、既存の契約についても、当該移行時点をもって公正価値オプションの適用を指定することができる旨の経過措置が、このたび新たに設けられることとなりました。公正価値オプションを採用するかどうかは契約単位での判断ですが、本経過措置に基づく指定を行う場合は、既存の類似契約すべてについて、一斉に公正価値オプションを採用する必要があります。

クレジットデリバティブを用いてクレジットリスクを管理している場合において、当該対象を公正価値測定できるとする規定は、公正価値オプションと似てはいますが、公正価値測定の対象商品の当初認識時点で指定する必要はなく、また、クレジットデリバティブを用いたクレジットリスク管理が行われなくなれば、公正価値での測定は中止され原則的な測定方法（例：償却原価）に戻されます。つまり、公正価値測定される期間は、いわゆる「公正価値オプション」では、対象商品の当初認識時点から、認識が中止されるまで、になりますが、本規定による場合は「対象商品がクレジットリスクの管理対象となってから、クレジットリスクの管理対象でなくなるまで」となります。

図表13 ヘッジのコストとしての会計処理

取引に関連したヘッジ対象	期間に関連したヘッジ対象
- ヘッジ手段指定から除外された要素（たとえばオプションの時間的価値）について生じた公正価値変動損益は、その他の包括利益を通じて資本に計上する。 - 資本に累積された金額は、キャッシュ・フロー・ヘッジにおけるキャッシュ・フロー・ヘッジ剰余金と同様の方法※で、処理する。	- ヘッジ手段指定から除外された要素（たとえばオプションの時間的価値）について生じた公正価値変動損益は、その他の包括利益を通じて資本に計上する。 - ヘッジ指定時点当初において識別されているヘッジのコスト（例えばオプションの場合であれば、当初に存在する時間的価値）は、ヘッジの効果が発現される期間にわたって、償却する。 - ただし、ヘッジ会計が中止された場合は、その時点で、資本に累積された全額を純損益に振り替える。

※ 非金融資産負債を取得する予定取引の場合はその当初測定額を調整し、それ以外の場合はヘッジ対象取引が損益に影響を与えるタイミングでリサイクルする。資本に累積された金額の一部もしくは全部が将来的に回収されないと見込まれた場合は、その時点で、回収が見込まれない金額を、純損益に振り替える。

図表14 「ヘッジのコスト」として処理が採用できるケース

ヘッジ指定から除外できる要素	除外した場合の取扱い	IAS第39号での取扱い
オプションの時間的価値	「ヘッジのコスト」としての会計処理	価値の変動を純損益に計上
フォワードの直先差額	「ヘッジのコスト」としての会計処理、もしくは、価値の変動を純損益に計上、いずれかを選択できる。	同上
通貨金利スワップなどに含まれる、通貨のベース・スプレッド	同上	ヘッジ手段指定から除外することは認められていなかった

Ⅲ IFRS 改訂ヘッジ会計の影響

改訂ヘッジの影響の程度は、どのようなリスク管理活動を行っているか、どのようなヘッジ取引を行っているか、などにより、企業ごとに大きく異なりますが、一般的には以下が考えられます。

Q1 改訂の影響を大きく受けるのはどのような会社でしょうか？

IFRS 第9号におけるヘッジ会計の改訂は一般ヘッジが対象です。高度なリスク管理の下でポートフォリオベースでの機動的なヘッジを行っているような金融機関などは、マクロ・ヘッジのプロジェクトでの会計モデル開発を待つことになるかもしれません。

また、非金融商品におけるリスク構成要素がヘッジ対象として指定できるようになることで、コモディティに関するヘッジ活動を行う場合に、ヘッジ会計を適用しやすくなると考えられます。従来、会計上の手当てができないことからヘッジ取引自体の実施を見送っていた会社が、これを機に、コモディティのリスク管理方法を再検討、ヘッジ取引を行うようになる可能性もあると思われます。また、ヘッジ会計を適用しない場合であっても、非金融商品の売買契約に公正価値オプションが認められることにより、コモディティの価格変動に関するリスク管理の状況を、より会計に反映しやすくなると考えられます。

このように、今回のヘッジ会計改訂の影響は、金融機関より、むしろ、事業会社において大きいものと考えられます。

Q2 日本基準の適用企業にとっても、IAS 第39号に比べて、IFRSのヘッジ会計は適用しやすくなるのでしょうか？

IFRS 第9号はIAS 第39号に比べ、リスク管理活動を反映するヘッジ会計を可能とし、使いやすくなると期待されています。しかし、それはIAS 第39号との比較においてであり、日本基準と比べた場合は、難しい点が残ると思われます。特に、実務においては以下の点が今後も障害となると考えられます。

- ・ IFRS 第9号では、ヘッジ対象の適格要件が大きく緩和されましたが、今回新たにIFRS上で適格とされたヘッジ対象指定の多くは現行日本基準においては、ヘッジ適格とはならない可能性があります。たとえば、今回の改訂でヘッジ対象のグルーピング指定に関する制限は緩和されていますが、日本基準においてヘッジ対象のグルーピング指定ができるケースは限定されています。よって、ヘッジ取引において、日本基準とIFRSの両基準においてヘッジの効果を反映させたい場合は、新たにIFRSで認められた方法は利用できない可能性があります。

- ・ IFRS 第9号では、ヘッジの有効性は将来に向かってのみ判断すればよく、過去にさかのぼったテスト・数値規準に基づく有効性判定は不要となりました。しかし、80～125%の数値規準による事後的な有効性評価はIAS 第39号のみならず、日本基準でも要求されています。そのため、日本基準とIFRSの両基準においてヘッジの効果を反映させたいと考え、両基準のいずれにおいてもヘッジ適格となるヘッジ取引を行った場合であっても、ヘッジの期間を通じて有効性の判定に違いが生じる、すなわち、IFRS上はヘッジの有効性要件を満たしていても、日本基準上はヘッジ会計が不適格となってヘッジ会計を中止しなければならないとなり、結果的に日本基準上の扱いとIFRS上の扱いが異なってしまうケースが生じることも考えられます。
- ・ デリバティブを公正価値測定しなければならないという原則は、IFRS 第9号でも変わっていません。そのため、ヘッジ取引に関して日本基準で一般的に行われている金利スワップの特例処理や為替予約の振当処理は、IFRSでは従来どおり認められていません。
- ・ IFRSではヘッジの非有効部分を計算し、これを原則純損益に処理する必要があります。ヘッジが有効であれば非有効部分も含めて繰延処理が可能な日本基準に比べて、純損益がより変動する要素を含んでいます。
- ・ 日本基準ではオプションの本源的価値で有効性を評価する場合であっても、時間的価値もまとめて繰延ヘッジの対象とすることができます。IFRSでは、オプションの本源的価値部分のみをヘッジ手段に指定する場合、新たに導入された「ヘッジのコスト」の会計処理への対応が必要になります。なお本源的価値のみをヘッジ手段に指定するのではなく、オプション全体をヘッジ手段に指定することもできますが、通常、有効性の適格要件を満たすことができないと考えられます。

Q3 すでにIAS 第39号を適用している企業にとって、IFRS 第9号のヘッジ会計のほうが負担が大きくなるような事項はありますか？

IFRS 第9号で新たに導入された「ヘッジのコスト」の考え方は、純損益のボラティリティを抑える効果がありますが、会計処理としては事務負担が増える可能性もあると考えられます。

文書化についても、有効性の評価をどのように行うかについては各社のリスク管理の実態をベースに決定することとなったことを受け、実質的な事務負担が増える可能性があります。

また、IFRS 第9号の改訂に伴いIFRS 第7号におけるヘッジ会計関連開示が大幅に強化されています。定性情報だけでなく、定量開示も多いため、実務負担は大きくなると考えられます。

IFRS第9号(2013年版)は公表から間がなく、また、IFRS第9号の強制適用まではまだ時間があるため、IFRS第9号のもとでのヘッジ会計が実務に定着するには、まだかなりの時間がかかるものと見られます。しかし、IAS第39号のもとで要求されていた形式的な要件が大幅に緩和されたことにより、ヘッジ会計があまりに硬直であるため、従来リスク管理活動を会計に反映させることを断念していた企業においては、今後はそのリスク管理活動を会計・財務報告に反映させるかどうかを再考する機会となりえます。また、ヘッジ会計が適用できる範囲でのみリスク管理を行ってきたような企業にとっても、そのリスク管理活動ならびにそれを反映するヘッジ会計のありかたを見直すきっかけとなるかもしれません。

別プロジェクトで進められているマクロ・ヘッジ会計の動向とともに、ヘッジ会計の適用に関する論点については、今後も最新情報をお伝えします。

【バックナンバー】

「IFRS 基礎講座 第25回 ヘッジ会計：一般ヘッジに関するレビュードラフト」(AZ InsightVol.54 / Nov 2012)

本稿に関するご質問等は、以下までご連絡くださいますようお願いいたします。

有限責任 あずさ監査法人
IFRS 本部
TEL : 03-3548-5112 (代表番号)
azsa-ifrs@jp.kpmg.com

日本語解説資料「IFRS の改訂ヘッジ会計 ～ケースで学ぶ新しいヘッジ会計～」

あずさ監査法人は、日本語解説資料「IFRS の改訂ヘッジ会計 ～ケースで学ぶ新しいヘッジ会計～」を作成いたしました。本冊子は、国際会計基準審議会 (IASB) が 2013 年 11 月 19 日に公表した IFRS 第 9 号 (2013 年版) のヘッジ会計をケース・スタディ方式で解説するものです。日本基準利用者の視点から、IFRS 第 9 号のヘッジ会計の仕組みを具体的に説明しています。下記、URL よりダウンロードいただくことが可能ですので、ぜひご活用ください。

「IFRS の改訂ヘッジ会計 ～ケースで学ぶ新しいヘッジ会計～」

<http://www.kpmg.com/jp/ja/knowledge/article/pages/ifrs-hedge-2014-02.aspx>



内容

1. ヘッジ会計 (一般ヘッジ) の重要ポイント
2. IFRS におけるヘッジ会計
3. 借入金の固定金利を変動金利に転換するヘッジ
4. 変動利付借入金の金利支払額の変動のヘッジ
5. 為替予約を用いた、外貨建予定仕入取引の為替リスクのヘッジ
6. ネット・ポジションによる為替リスクのヘッジ
7. 外貨建運用資産の元本償還に係る為替リスクのヘッジ
8. 通貨オプションによる為替リスクのヘッジ
9. 金利通貨スワップを用いた、外貨建変動利付借入金のヘッジ
10. コモディティの価格変動リスクのヘッジ
11. Appendix: IFRS 第9号における定量開示の開示例

【参考：英語版】

「KPMG IFRG Limited が公表した、「IFRS 第 9 号 (2013 年版) のヘッジ会計」を説明する英語の解説資料については、下記をご参照ください。

「First Impressions : IFRS 9 (2013) – Hedge accounting and transition (IFRS 最新基準書の初見分析：IFRS 第 9 号 (2013 年版) –ヘッジ会計及び移行措置)」

<http://www.kpmg.com/jp/ja/knowledge/article/first-impressions/Pages/first-impressions-hedging-dec2013.aspx>

IASB「確定給付制度：従業員拠出 (IAS 第19号の改訂)」の概要

有限責任 あずさ監査法人 IFRS 本部
シニアマネジャー 浅井 美公子

国際会計基準審議会 (IASB) は、2013 年11月に「確定給付制度：従業員拠出 (IAS 第19号「従業員給付」の改訂)」を公表しました。この改訂により、確定給付制度の正式な規約 (または推定的債務) による従業員または第三者による拠出が勤務に関連するものであって、その金額が勤務年数に連動しない場合の会計処理に、実務上の簡便的な方法が追加されました。

この改訂は、2014 年 7 月1日以降に開始する事業年度から適用することが求められます (IAS 第8号「会計方針、会計上の見積りの変更及び誤謬」に従って遡及適用しなければなりません)。なお、早期適用は認められます。

なお、文中の意見に関する部分は筆者の私見であることを、あらかじめお断りいたします。



あさ い み き こ
浅井 美公子
有限責任 あずさ監査法人
IFRS 本部
シニアマネジャー

【ポイント】

- 「確定給付制度：従業員拠出 (IAS 第19号の改訂)」は、IAS 第19号 (2011年版) で明示された新たな規定の適用上の論点に対応するために、実務上の簡便的な方法を提供するとともに、基準を明確にするものである。
- この改訂により、確定給付制度の正式な規約 (または推定的債務) による従業員または第三者による拠出は、以下のとおり会計処理されることになる。
 - 拠出が勤務に関連する場合、給付の総額を勤務期間に帰属させるのと同じ方法を用いて、負の給付として勤務期間に帰属させることにより、勤務費用の減額とする。
 - 拠出が勤務に関連する場合であっても、その金額が勤務年数に連動しないものは、関連する勤務が行われた期間の勤務費用の減額として認識することができる (実務上の簡便的な方法)
 - 拠出が勤務に関連しない場合、確定給付負債 (資産) の再測定に反映する。
- この改訂は、2014 年 7 月 1 日以降に開始する事業年度から適用される (IAS 第8号に従って遡及適用しなければならない)。早期適用は認められる。

I IAS 第19号 (2011年版) の改訂の背景

「確定給付制度：従業員拠出 (IAS 第19号の改訂)」は、IASBから2013年11月21日に公表されました。これは、2013年1月1日以降開始する事業年度から適用開始となった2011年に公表されたIAS第19号 (IAS 第19号 (2011年版)) において追加された、従業員または第三者からの拠出を伴う確定給付制度に関する新たな規定の適用上の論点に対応するものです。

1. 従業員または第三者による拠出を伴う確定給付制度の会計処理

確定給付制度は、企業の拠出によって年金資産が積み立てられることが一般的ですが、制度の中には従業員または第三者にも拠出を求めることにより、企業によるコストの負担を軽減するものがあります。

2013年1月1日に開始する事業年度から適用開始となったIAS第19号 (2011年版) では、このような従業員または第三者による拠出を、任意の拠出と制度の正式な規約 (または推定的

債務)による拠出とに区別し、図表1のように会計処理することを規定しています。

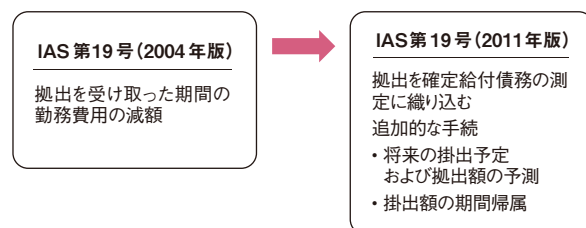
IAS第19号(2011年版)ではまた、第三者による拠出が、企業の給付に係る費用を減少させるか、または補填の権利となるかの検討を、明確に企業に求めています。

図表1 従業員または第三者による拠出の従来の基準に基づく会計処理

拠出の種類	会計処理
任意の拠出	拠出時に勤務費用の減額として処理される
制度の正式な規約(または推定的債務)による拠出	次のいずれかにより会計処理される (a) 拠出が勤務に関連する場合は、負の給付として勤務期間に帰属させることにより、勤務費用を減額する(すなわち、給付の純額を勤務期間に帰属させる)。 (b) 制度資産の損失または数理計算上の差損から生じた積立不足を補填するために拠出が求められている場合、確定給付負債(資産)の純額の再測定を減額する。

これに対して、IAS第19号(2011年版)では前述のように、勤務に関連する従業員または第三者による拠出を確定給付制度債務の測定に織り込むことによって、勤務費用を減額することが明示されました。すなわち、企業は従業員または第三者による将来の拠出予定および拠出額を予測し、これらの拠出を従業員の勤務期間にわたって負の給付として勤務期間に帰属して確定給付制度債務および勤務費用の減額を算定することが要求されます。これにより、企業は複雑で手間のかかる数理計算を行わなければならないことが見込まれます。また、この新たな規定をIAS第8号に従って遡及的に適用するに際しては、制度の設立当初からの従業員拠出の情報も必要になります。何十年前に設立された古い制度において過去の拠出に関する資料がない場合など、新たな規定を遡及的に適用して確定給付制度債務を算定することは実務上困難なケースも想定されます(図表2参照)。

図表2 勤務に関連する従業員または第三者による拠出の会計処理の移行



2. 適用上の論点

制度の正式な規約(または推定的債務)による勤務に関連する従業員または第三者による拠出を伴う確定給付制度の会計処理に関する新たな規定は、一般的に、その適用が実務上煩雑であると懸念されていました。また、IAS第19号(2011年版)は、従業員または第三者による拠出の勤務期間への帰属方法および実際の拠出額が勤務費用の減額と異なるような場合に関する会計処理に関して明確なガイダンスを提供していないため、新たな規定を実務上どのように適用するのが定かではありませんでした。

(1) 新たな規定の適用に関する懸念

2004年に公表された、IAS第19号(2011年版)が適用される前のIAS第19号(2004年版)では、補填の権利に関連する第三者による拠出および制度対象の医療費に関する将来の見積りに対して従業員に掛金の支払いを求める雇用後医療制度を除き、従業員または第三者による拠出をどのように処理すべきかに関する規定が明示されていませんでした。このため、勤務に関連する従業員または第三者による拠出は、拠出を受け取った期間の勤務費用の減額として会計処理されることが一般的な実務であり、これらの拠出が確定給付制度債務の測定に考慮されることはありませんでした。

(2) 従業員または第三者による拠出(負の給付)の期間帰属方法

IAS第19号(2011年版)は、負の給付をIAS第19号第70項に従って期間帰属させることを規定する一方で、給付の純額が第70項に従って期間帰属されるという趣旨の記載をしています。また、参照されているIAS第19号第70項は、給付(総額)の期間帰属の方法に関する規定であり、その内容は、給付(総額)の後期の年度における従業員の勤務が初期の年度より著しく高い水準の給付を生じさせる(著しく後加重である)場合を除いては制度の給付算定式に従い、給付が著しく後加重である場合は定額法により給付(総額)を期間帰属させることを要求しています。

期間帰属の方法に関して「負の給付」と「給付の純額」の双方へ言及されていること、および参照された第70項が給付の総額の期間帰属の方法を規定するものであることから、負の給付の期間帰属の方法に関しては、以下3つの解釈が考えられると考えられ、いずれの方法がIAS第19号(2011年版)の意図する方法であるかについては、今回の改定が公表されるまで明確ではありませんでした。

- ① 給付の総額に対して、第70項の「著しく後加重である」か否かの判断を行い、負の給付に給付の総額の期間帰属方法と同じ方法を適用する。

- ② 給付の総額と負の給付に対して別個に、第70項の「著しく後加重である」か否かの判断を行い、それぞれの方法を別個に適用する。
- ③ 給付の純額に対して、第70項の「著しく後加重である」か否かの判断を行い、給付の総額と負の給付の両方に同じ方法を適用する。

(3) 実際掛出額と勤務費用の減額の差異の会計処理

負の給付の期間帰属に、制度の拠出算定式でなく定額法を用いた場合など、実際の掛出額と負の給付として期間帰属させた金額（すなわち、勤務費用の減額）が一致しないケースが生じることが想定されます。しかし、実際掛出額と勤務費用の減額の差異をどのように会計処理するかについてのガイダンスがIAS第19号（2011年版）にはありません。したがって、この差異をどのように取り扱うべきかが論点となります。

なお、実際拠出額と勤務費用の減額の差異の取扱いを明確にするガイダンスは、今回の改訂では追加されませんでした。ただし、勤務費用の減額が実際の拠出額と異なる場合でも、従業員または第三者による拠出は雇用主の債務を増加させることから、拠出額は確定給付債務の増加として取り扱われるであろうというボードの見解が結論の根拠に記載されました。すなわち、実際拠出額と勤務費用の差額は確定給付制度債務として扱われることを示唆していると考えられます。

1. 実務上の簡便的な方法

この改訂により追加された実務上の簡便的な方法は、従業員または第三者による拠出が次のすべての条件を満たす場合に適用することが容認されます。

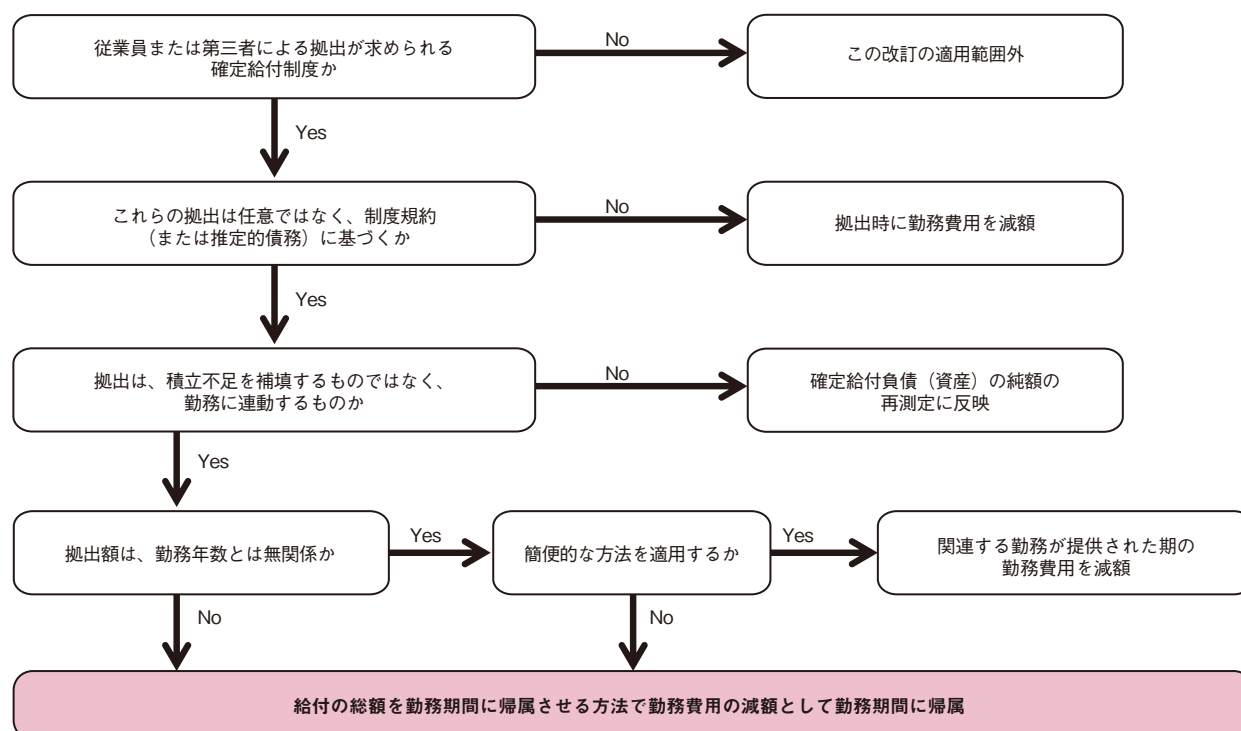
Ⅱ 改訂の概要

- 確定給付制度の正式な規約に示されている（または推定的債務による）
- 勤務に関連する
- 拠出額が勤務年数に連動しない

IAS第19号（2011年版）の適用に伴う、勤務に関連する従業員または第三者の拠出を伴う確定給付制度の会計処理に関する企業の負担を軽減するために、この改訂は、一定の要件を満たす場合にこれらの拠出に関連する勤務を提供した期間の勤務費用の減額とする、実務上の簡便的な方法を提供しています。この改訂はまた、これらの拠出を期間帰属させる方法に関するガイダンスを明確にしています。

この実務上の簡便的な方法を適用する場合、企業は、これらの拠出に関連する勤務が行われた期間の勤務費用の減額として認識することができます（図表3参照）。

図表3 従業員または第三者による拠出の会計処理に関するフローチャート



また、拠出額が勤務年数に連動しないものの例示には、次が含まれます。

- ・ 従業員の給与に一定割合を乗じて算定される拠出
- ・ 勤務期間を通じて固定金額の拠出
- ・ 従業員の年齢に連動する拠出

たとえば、拠出額が入社10年目までは給与の4%、11年目以降は給与の10%で算出されるなど、拠出算定式に勤務年数への参照がある場合は、拠出額が勤務年数に連動するものに分類されます。

2. 従業員または第三者による拠出（負の給付）の期間帰属方法の明確化

勤務に関連する従業員または第三者による拠出の会計処理に、実務上の簡便的な方法が適用できない（または、適用しない選択をした）場合、IAS第19号（2011年版）では、これらの拠出を負の給付として勤務期間に帰属させることにより、確定給付制度債務を測定することが要求されます。この改訂は、拠出の期間帰属の方法について、給付の総額を勤務期間に帰属させるのと同じ方法に従って行うことを明確にしています。すなわち、給付の総額を期間帰属する方法が定額法の場合は定額法で、そうでない場合は制度の拠出算定式に従って負の給付の期間帰属を行うことになります。

Ⅲ 適用日および経過措置

この改訂は、2014年7月1日以降に開始する事業年度から適用されます。ただし、IAS第8号に従って遡及適用することが求められます。また、早期適用は認められますが、早期適用する場合は、その旨を開示することが求められます。

Ⅳ 日本企業への影響

従業員または第三者による勤務に関連する拠出を伴う我が国の制度の拠出額は、勤務年数に連動するものではないことが一般的であると考えられます。たとえば、従業員の標準給与の金額を基に従業員の拠出額が算定される厚生年金基金も、拠出額が勤務年数に関連しないものに分類されることが考えられます。したがって、多くの日本企業がこの改訂の恩恵を受け、実務上の簡便的な方法を適用することが予想されます。

本稿に関するご質問等は、以下までご連絡くださいますようお願いいたします。

有限責任 あずさ監査法人
IFRS 本部
TEL: 03-3548-5112（代表番号）
azsa-ifs@jp.kpmg.com

AD(アンチダンピング措置)発動要件の概要と対策ポイント

KPMG 税理士法人 国際事業アドバイザー
パートナー 伊東 康彦

近年FTAやEPAといった多国間・各国間における自由貿易体制が加速度的に構築されています。一方で、経済成長著しいアジア等においては、自由貿易の促進による自国経済の発展と、いまだ足元おぼつかない自国産業の競争力の確保というジレンマを抱え、他国からの輸入品を「不正貿易」として規制し、アンチダンピング関税(以下「ADD」という)を課す等、我が国企業にとっても看過できない状況となっています。本稿では、今後増加するであろうアンチダンピング措置(以下「AD」という)について、日本企業の採るべき対策と実務上のポイントについて解説します。

なお、本文中の意見に関する部分は筆者の私見である点をあらかじめお断りいたします。



いとう やすひろ
伊東 康彦

KPMG 税理士法人
国際事業アドバイザー
パートナー

【ポイント】

- ADは不当に安い輸入品から国内業者を保護することを目的とした「不正貿易」にかかわる輸入制限を定めた措置の1つである。
- ダンピングとは製品輸出者の自国内における正常価格より低い輸出価格をもって輸出する行為をいい、正常価格の算定には非常に複雑な価格調整手続きを必要とする。
- 自らがAD調査の対象企業となった場合の最大の問題は、対応時間が限定的であり、事後的な対応しかできないことである。
- ADの発動には細心の注意が払われるべきものであるが、多くの政治的摩擦を伴いながら発動された事実があり、国際的な事業展開にあたっては事前の対策を講じることが必要である。

I はじめに

GATT(関税および貿易に関する一般協定)やWTO協定では、物品貿易にかかわる自由化原則の特別規定として、ADを設けています。ADとは、いわゆる「不正貿易」にかかわる輸入制限を定めた措置の1つであり、不当に安いとみなす輸入品に対し、その不当安値分(ダンピング・マージン)に相当する関税を輸入国が輸入者に対し課すことにより、輸入品の当該国における小売価格が高騰し、輸入量を減少させ、結果として当該国内業者が保護されることを目的としています。

ADの発動は、これまで欧米、カナダ、オーストラリア等AD制度を整備している先進国(既存市場)で多くみられまし

たが、近年は中国、インド、ブラジルといった開発途上国(新たな市場)における発動件数の増加が顕著となっています。このことは、FTA(自由貿易協定)が目的とする関税の撤廃等を通じた貿易上の負担の軽減化と相まって、我が国企業に対し、関税にかかわるベネフィット(FTA等の恩恵の享受)とリスク(FTAにおける原産地規則遵守やAD対応)を適正にマネジメントすることがグローバルでの競争優位を確保するに際し必要かつ重要な要件であることを示唆するものです。

本稿では、以下、ADの発動状況等を概観したうえで、そもそも「ダンピング」とはどのような状況を指し、何をもって判断されるのか、さらに今後増加すると懸念される、我が国企業に対するADに対し採り得る対策や実務上のポイントについて述べます。

Ⅱ ADの発動状況と今後の趨勢

1. ADの発動状況

1995年から2011年までのWTO統計等によれば、全世界におけるADの発動件数は2,601件、うち日本企業に対する発動は117件となっています。品目別では、卑金属製品およびその製品が735件（約3割）と最も多く、次に化学工業製品が549件（約2割）、次いでプラスチックおよびゴム製品、紡績用繊維およびその製品、機械類および電気機器・部分品が各々約1割程度となっています（図表1参照）。

日本企業に対する主要国別での発動件数をみると、中国25件、インド23件、米国21件、韓国13件、EU7件、アルゼンチン6件、オーストリア4件等となっており、うちアジア各国の日本企業に対する発動件数は67件（世界の日本企業に対するAD発動件数の約6割）となっています。なお、日本企業は2012年3月時点でのFTA締結国からも29件のADの発動を受けています。

一方、日本は主要国のなかでもADの発動件数が極めて少なく、4品目、7件について発動をしているのみです。歴史的にみれば、我が国はADではなく対日自主規制を求めることで対応してきた経緯があり、1995年に設立されたWTOのもとで輸出自主規制が禁止された以降はADを援用する方向に政策を転換したものの、世界各国と比べるとその発動数は著しく少ないものとなっています。これは前述の歴史的経緯や相手国の報復措置を恐れる等の心理的障壁があったことに加え、本制度の存在が日本企業のなかで周知・活用されていなかったことも要因になっているものと思われます。

2. 今後の趨勢

FTAやTPP（環太平洋経済連携協定）といった自由貿易体制の構築が今後さらに促進し、各国が関税の撤廃・市場の開放を進めるなかで、発動の是非や現行制度改定の必要性の適否はともかく、ADは自国産業保護のいわば「ラスト・リゾート」として今まで以上に用いられる可能性が高いことは容易に想像できます。生産拠点を人件費の安価なアジア諸国等海外に移転することでADからの回避を試みる企業もあるかもしれま

図表1 ADDの発動状況

- 1995年～2011年の間に全世界で発動された不当廉売関税の件数は、累計で2,601件。発動件数はインドが最も多く、米国、EUと続く。被発動件数は中国が630件と群を抜いており、日本も117件と多い。
- 品目別では、卑金属およびその製品が735件で約3割と最も多く、続いて化学工業品が549件で約2割と、これらの品目で全体の約5割を占める。それ以外では、プラスチック・ゴム製品、繊維製品、機械類等が多い。

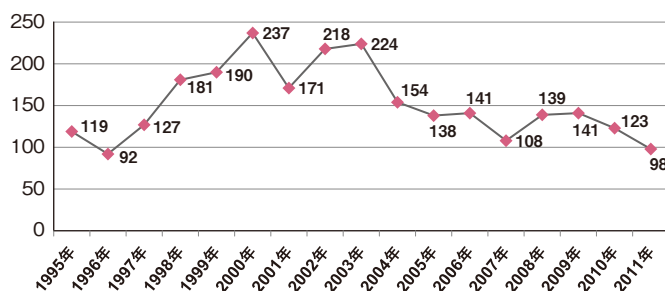
1. 不当廉売関税発動国上位10ヵ国(1995～2011年累計)

発動国	インド	米国	EU	アルゼンチン	中国	トルコ	南アフリカ	ブラジル	カナダ	豪州
不当廉売関税	478	305	282	206	151	145	128	119	96	89

2. 不当廉売関税被発動国上位10ヵ国(1995～2011年累計)

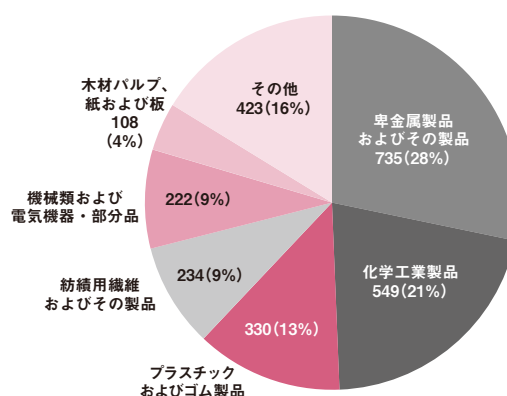
被発動国	中国	韓国	台湾	米国	日本	タイ	インドネシア	ロシア	インド	ブラジル
不当廉売関税	630	171	140	136	117	109	101	99	94	82

3. 不当廉売関税発動件数の推移(1995～2011年)



出所：WTO ホームページ、財務省公表資料から筆者作成

4. 全世界の不当廉売関税措置発動対象産品(1995～2011年)



せん。しかし、当該生産国で生産した製品を、たとえば、その他のアジア諸国に輸出するのであれば、当該輸出先国からADが発動される可能性は排除できず、ADからの根本的な回避はできません。また、国内においても増加する海外からの廉価品等に対応すべく、AD制度への理解を深め、本制度を活用する需要が増加するものと思われます。

Ⅲ ダンピングの定義と発動要件

1. ダンピングの定義

ダンピングとは、製品輸出者が当該輸出製品の自国内における正常価額（Normal Value）より低い輸出価格をもって輸出する行為をいいます。したがって、正常価額が輸出価格より高い状態を「ダンピング」といい、その程度は「正常価額－輸出価格」で算出され、これを「ダンピング・マージン」といいます（インドのように「損害マージン」（Injury Margin）を設定し、ダンピング・マージンと損害マージンのいずれか低いほうがADDの課税ベースとなるような国も存在します）。独占禁止法においても「不当廉売」という言葉が使われますが、原価を下回る価格で販売することと、「ダンピング」とは異なることは留意が必要です。

2. 発動要件

関税当局がADDを課すためには、当該製品の輸出価格がダンピング状態にあることを認定するだけでなく、自国産業に実質的損害（material injury）が発生している、またはその「おそれ（threat）」が存在すること、さらにその実質的損害がダンピングによりもたらされたという因果関係を認定することが要件となっています。したがって、ダンピング状態にあることをもってADDが課されるわけではなく、ダンピング状態にあり、かつ輸出国の国内産業に実質的被害が発生していたとしても、それらの因果関係が認定できなければADDを課することはできません。

以下では、それら要件のうち、非常に複雑な価格調整手続を必要とするダンピング・マージンの計算について述べます。

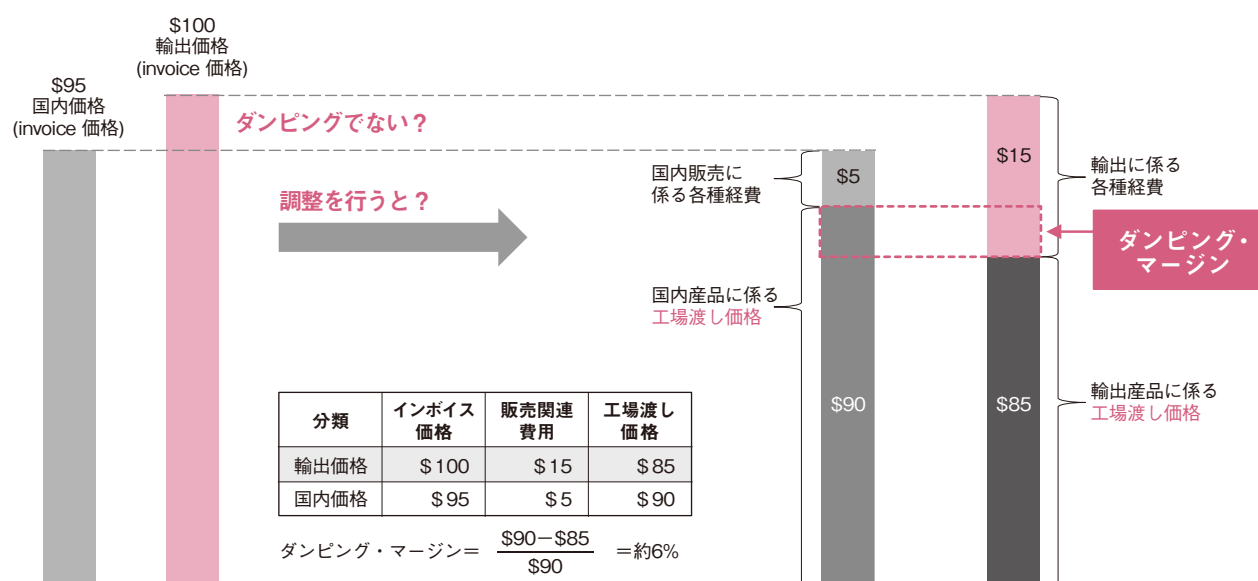
Ⅳ ダンピング・マージンの計算方法

1. 正常価額

前述のとおり、ダンピング・マージンは「正常価額－輸出価格」で算出されます。ここで正常価額とは、①輸出国における国内価格、②第三国への輸出価格、③ 構成価額（Constructed Price）の3種類があり、採用に際しては①の国内価格が優先され、国内価格が存在しない、あるいは国内販売額が輸出価格の5%に満たない等小額の場合は、②第三国への輸出価格、第三国への輸出価格も存在しない場合は構成価額を用いること

図表2 ダンピング・マージンの計算

比較されるのは、Invoice 価格ではなく、Invoice 価格から販売経費等を控除した工場渡し価格



が一般的です。

また、仮に国内価格がCOP（製造原価＋一般管理費＋金融費用）を下回る場合、正常価額には国内価格ではなく、構成価額（製造原価＋販売経費＋利潤等）を優先させる国もみられます。

なお、輸出価格と（たとえば）国内価格との比較は、「同種の製品」の「通常の商取引」における「同じ取引段階」における価格を比較することとされています。すなわち、「価格の比較に影響を及ぼす差異を調整した工場渡し価格」で計算を行うこととなります（図表2参照）。

2. CN

「同種の製品」に係る論点事例として、CN（Control Number）の定義付けがあります。CNとは関税当局が考える調査対象製品の特性・用途等に基づいて設定する番号であり、CNごとにダンピング・マージンの計算に必要な情報の提供が求められます（つまり、企業の社内管理上の商品区分とは異なる場合があります）。しかし、当局の設定したCNに対し自社が考えるCN（つまり、価格比較する際の製品区分単位）を主張することは可能です。

ダンピング・マージンの計算は、いったんCNごとに計算が行われた後、個別の計算結果をCNごとの数量比率をもって加重平均した値とするのが一般的です。したがって、「相対的に数量が多く、かつマージン率が低い」CNを合理的説明がつく範囲で設定できれば、ダンピング・マージンを低減させることも可能です。

3. コスト割れ価格

「通常の商取引」にかかわる論点事例としてコスト割れ価格の取扱いがあります。ダンピング・マージンを計算する際の国内価格からは、原則コスト割れ価格を除外する必要があります。しかし、ハイテク産業のように生産開始時には巨額の初期コストが発生するものの、長期的な視点でコスト回収を想定している業種の場合、販売開始直後においてはコスト以下の販

売価格を設定することは合理的な価格設定であると言えます（いわゆるフォワード・プライシング）。

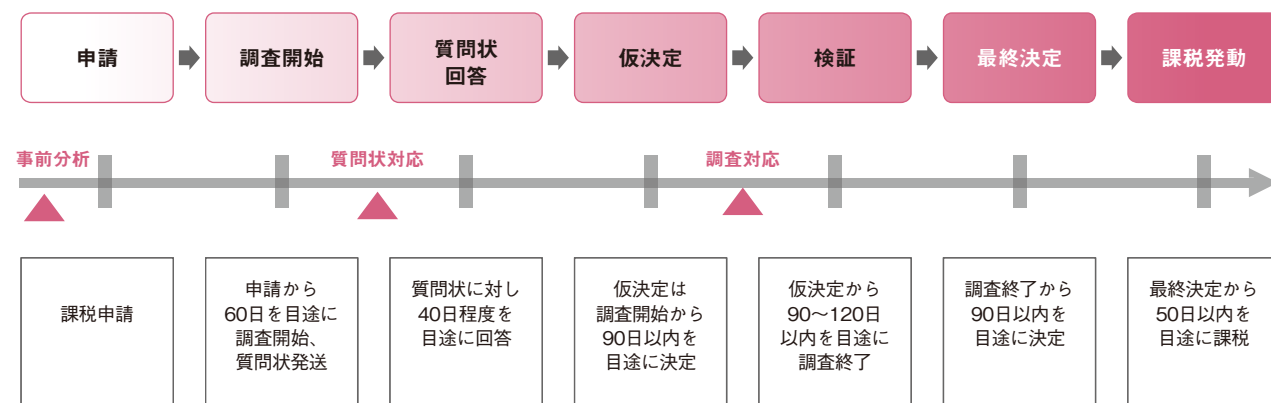
ただし、ダンピング・マージン計算時は、原則コスト割れ製品の国内価格が除外されるため平均国内価格が上がり、結果としてダンピング・マージンが高くなってしまいますが、このような立上げ期の販売価格については合理的な調整を施すことが可能であり、ダンピング・マージンを低減させることも可能です。

4. その他調整検討項目

「同じ取引段階」にかかわる論点事例として値引きやリベート、保障やアフターサービス、手数料等多くの調整検討項目が存在します。正常価額に構成価額が適用される場合等においては、標準原価の調整（会計上は標準原価に組み入れられている特定コストを除外し、構成価額を低減）や標準原価差異の配賦方法にかかわる調整（会計上は標準原価差異を販売量で各製品に比例配賦している場合でもダンピング・マージン計算上は生産量等で比例配賦することで特定CCNの構成価額を低減）、また、一般管理費の調整（製品原価と直接関係のない費用を控除し、構成価額を低減）や販売条件の差異調整（ボリュームディスカウント等の調整により構成価額を低減）等調整可能な項目は多くあります。

さらに実務上の課題として、ダンピング・マージンの計算上どの期間のコスト情報等を使用するのか、また平均価格を使用するのか個別価格を使用するのか等、場合によって使用可能な変数が多く存在します。このような調整を行うには、ADにかかわるWTOや各国の制度規定にかかわる知識や経験、また会計・原価計算の知識が必要になります。そこに判断や合理的理屈付けといった要素も加わるため有利な価格比較を行う実務上のハードルは高く、単に会計・法務に精通しているのみならず、今後は経済分析や財務分析といった領域にも精通することが優位な論旨を展開するうえで必要不可欠になるものと思われます。

図表3 発動手続の流れ



V 発動手続の流れと求められる対応

ADの発動は、関税当局が国内産業の利害関係企業からの課税申請を受け、調査を実施し、その要否を決定するまでにいくつかの手続を経ることとなります(図表3参照)。

自らが調査対象企業であることの通報を受けるのは、正式には調査開始が公開公告される時点であり、企業によっては「寝耳に水」という場合も少なくありません。仮決定までの予備調査期間では、まず当局からの質問状に回答することが必要となりますが、当局がADの要否を判断するために必要な判断材料(調査対象期間は過去1年から3年程度)について、一般には質問状受領後約40日程度で回答しなければなりません。

前述のとおり、ダンピング・マージンの計算には非常に複雑な調整が必要であるため、事前の準備なく情報を収集・分析し、その他の要件とも比較検討したうえで自社に優位な戦略的回答を行うには時間が限定的です。そのような場合は、然るべき専門家(ただし自国と発動国双方で対応可能な専門家チーム)も社内のAD対応チームに組み入れて対処する必要があります。

また、仮決定後の継続調査において、発動国によっては実際に調査官が訪日し、インタビューや財務情報・資料等を閲覧する立会調査が行われる場合もあります。この対応いかんにより、先に質問状で回答した正常価額等の考え方が認められるかどうかが決まります。

我が国の場合、それら回答に要した資料等は主に日本語で記載されている関係上、調査官に対する説明には言語の壁も立ちはだかります。立会調査に先立ち、回答に使用した資料等のチェックや検証されるであろうデータの整理や回答内容と準備したデータの突き合わせを行い、ミスや漏れがないかのチェックを行うことが必要です。

また、英語での説明文や準備した回答が認められない場合の代替案の作成、さらには調査官の出方を想定しリハーサルを行う等多くの準備が必要となることから、多部門にわたる多くの社員が一定期間この対応に迫られることになります。

VI 事前・事後対応の取組みポイント

課税申請がなされ調査が開始されると、一番の問題は時間が限定的であり、事後的な対応しかできないことです。たとえば多くの社内の人材や外部の専門家をいれ対応したとしても、過去の取引についての検討には一定の限界があり、採り得る戦略もおのずと限定的なものになるため事前の対応が重要となります。

対応のポイントとして、第一に担当部門・部署の設置が挙

げられます。日本企業においては会計や税務、ロジスティクスを専門に管理・監督する部門はあっても、日常的にADにかかわる対応・モニタリング等を行う部門・部署を設置している(あるいはどこかの部門・部署にグループ横断的にそれら業務を課している)企業は少ないと思われます。

自らが扱う製品の性質や取扱い額、また輸出先国における実際の発動状況等も勘案し、取り扱う輸出製品のうち将来的に発動される可能性が高い製品等については、事前の対応・モニタリングを実施することが必要です。たとえば移転価格税制については、税務部門のなかにグループの海外関連者間取引についての方針の立案・適用・モニタリングを行っている部署があります。

同様に、(関税・間接税を含め)ADについても、過去の取引実績や将来の取引計画に基づいた事前の方針設定が必要であり、その方針に基づいたモニタリングを行うことが肝要です。モニタリングは、いったんシステム化してしまえば日常的な業務量も大幅に縮小され、効果的なモニタリング体制を構築することが可能な領域です。

また、中長期的なADリスクを排除あるいは限定的とするブランニングの可能性についても検討を行うことが望ましいと思われます。輸出製品の性質や輸出先国および当該製品の輸入者の状況によっては、プライス・スワッピングや保税地区を使ったリスク軽減スキームを構築することも可能です。

なお、近年減少傾向にはありますが、仮決定後の調査の長期化を避けるため、当局と輸出者との間で輸出価格を引き上げることを約束しADDを回避するための「価格約束」を取り決める場合もあります。また、いったん当該輸出取引がADであると認定された場合、ADD行使時(あるいは最新の見直し日)から5年間にわたり当局はADを継続することが可能となります(ADが存続する可能性を当局が提示できた場合はさらにADが継続されます)。しかしながら、当該期間中に輸出国の国内産業にかかわる実質的被害が消滅したこと等が証明され当局が受理した場合、ADDは停止することになるため、たとえADDが課税された場合においても、企業側での事後的・継続的な状況のモニタリングが必要となります。

VII まとめ

各国で締結されているFTAをみると、ADの濫用を想定し調査手続の透明化や調査対象企業に対する様々な利益擁護の機会が付与されている事例(早期通知、ゼロイング手法の不適用、不適用商品の特定等)が散見されます。しかしADは、これまでも本来最恵国待遇の例外措置であり、その発動には細心の注意が払われるべきものであるにもかかわらず、多くの政治的摩擦を伴いながら発動されてきた事実があります。また、それら協定のなかにADの禁止を標榜しているものはほとんど

なく、逆に昨今のFTA等貿易協定の締結には、相手国の市場を取り込んでしまおうという動機がみえ隠れする場合も少なくありません。

今後ますます加速する企業のグローバル化・ボーダレス化には、新たな自由貿易体制の恩恵の享受と、そこに潜むリスクの存在を十二分に認知し対策を講じることが必要であり、それらは今後我が国企業が取り組むべき喫緊の課題であると言えます。

本稿は、旬刊「経理情報」(2013.10.20/No.1361、中央経済社)に寄稿したものに一部加筆したものです。

本稿に関するご質問等は、以下の者までご連絡くださいますようお願いいたします。

KPMG 税理士法人
国際事業アドバイザー
パートナー
伊東 康彦
TEL: 03-6229-8340
yasuhiko.ito@jp.kpmg.com

未来を拓くコーポレートコミュニケーション

第8回 国際統合報告フレームワークの解説

KPMG ジャパン 統合報告アドバイザリーグループ
シニアマネジャー 高橋 範江

国際統合報告評議会（以下「IIRC」という）は、2013年4月に国際統合報告フレームワークのコンサルテーション草案（以下「コンサルテーション草案」という）を公表しました。その後、コンサルテーション草案に対して世界各国から359のフィードバックがIIRCに寄せられました。当該フィードバックの検討・反映の結果、2013年12月9日に国際統合報告フレームワーク（以下「フレームワーク」という）が公表されました。同時に、IIRCはフレームワークのより詳細な内容を記載した“BASIS FOR CONCLUSIONS”およびその検討過程を明らかにした“SUMMARY OF SIGNIFICANT ISSUES”も公表しています。本稿では、“BASIS FOR CONCLUSIONS”および“SUMMARY OF SIGNIFICANT ISSUES”の内容を踏まえた上で、フレームワークの解説をします。なお、文中の意見に関する部分は、筆者の私見であることをあらかじめお断りいたします。



たかはし のりえ
高橋 範江

KPMG ジャパン
統合報告アドバイザリーグループ
シニアマネジャー

【ポイント】

- 統合報告書は、外部経営環境を背景に組織の戦略、ガバナンス、実績および将来の見込みが、どのように短、中、長期の価値創造に繋がるかについて記載した簡潔な媒体であると定義付けられている。
- フレームワークの目的は、統合報告書の全般的な内容を総括する基本原則および内容要素を規定すること、また、基本原則および内容要素を支える基礎概念を説明することである。
- フレームワークには、3つの基礎概念、7つの基本原則と8つの内容要素がある。
- フレームワークに準拠した統合報告書である旨を伝達する場合には、フレームワーク内において太字イタリック体で記載されている事項（Requirements）について、原則そのすべてを適用しなければならない。

I はじめに

フレームワークは、おおまかに2つのパートに分かれています（図表1参照）。PART Iにおいてはフレームワークの利用と基礎概念について定められており、PART IIにおいては基本原則と内容要素について規定されています。コンサルテーション草案と比較すると内容面においては大きな違いはありませんが、構成や記載の順番について変更がされています。

たとえば、コンサルテーション草案においては他の箇所に点在していた記載が、主に基本原則や内容要素の中に集約・整

理され、基本原則は6つから7つになり、内容要素も7つから8つに増えました（注：図表1における「(Part II) 4. 内容要素」のもとで列挙されている「4L 一般的なガイダンス」は、内容要素の1要素ではなく、4A. ~ 4H.の8つの内容要素を統合報告書に組み込むためのガイドラインとしての位置付けになります）。基本原則や内容要素に移動された事項としては、フレームワークに記載する重要事項を決定するプロセスや、統合報告書に記載する情報の集約・分割に関する規定等があります。

次章では、セクションごとに解説をしていきます。

図表1 国際統合報告フレームワークの構成

EXECUTIVE SUMMARY

PART I - INTRODUCTION

1. フレームワークの利用について

- A. 統合報告書の定義
- B. フレームワークの目的
- C. 統合報告書の目的と利用者
- D. 原則主義アプローチ
- E. 報告書の様式及び他の情報との関連性
- F. フレームワークの適用
- G. 統合報告書に対する責任

2. 基礎概念

- A. イントロダクション
- B. 組織自体にもたらされる価値創造と組織外に対してもたらされる価値創造
- C. 資本
- D. 価値創造プロセス

用語一覧

付録 - 要求事項のサマリー

PART II - THE INTEGRATED REPORT

3. 基本原則

- A. 戦略的焦点と将来志向
- B. 情報の結合性
- C. ステークホルダーとの関係
- D. 重要性
- E. 簡潔性
- F. 信頼性と完全性
- G. 一貫性と比較可能性

7
つの基本原則

4. 内容要素

- A. 組織概要と外部環境
- B. ガバナンス
- C. ビジネスモデル
- D. リスクと機会
- E. 戦略と資源配分
- F. 実績
- G. 見通し
- H. 作成と開示の基礎
- I. 一般的な開示ガイダンス

8
つの内容要素

II フレームワークの概要について

PART I

1. フレームワークの利用について

(1) 統合報告書の定義と目的

統合報告書は、外部経営環境を背景に、組織の戦略、ガバナンス、実績および将来の見込みが、どのように短、中、長期の価値創造に繋がるかについて記載した簡潔な媒体であり、主な目的は、時間の経過の中で組織がどのように価値を創造するかを財務資本の提供者に説明することです。そのため、統合報告書には、財務情報のみならず非財務情報も含まれることになります。なお、ステークホルダーには、財務資本提供者（投資家等）だけではなく、従業員、顧客、サプライヤー、ビジネスパートナー、地域社会、立法機関、規制当局ならびに政策立案者も含まれます。

(2) フレームワークの目的

フレームワークの目的は、統合報告書の全般的な内容を総括する基本原則および内容要素を規定し、それらを支える基礎概念を説明することにあります。なお、フレームワークは原則主義であるため、その適用において柔軟性と準拠性のバランスを取ることが求められます。また、フレームワークは、組織の価値創造能力を見極めるため、統合報告書に含められるべき情報を明確にしていますが、組織の戦略の質や業績レベル等を評価するための基準を設定しているわけではありません。

(3) フレームワークへの準拠性

組織がフレームワークに準拠した統合報告書である旨を表明する場合には、本文中の太字イタリック体で記載されている事項については、以下の場合を除き、そのすべてを適用することが求められています。ただし、この場合も開示から除外した情報の内容および理由を記載する必要がある、もしデータが入手できない場合は、当該データを入手するために抗じている手段と必要な時間を記載することが求められています。

- 信頼性のある情報が入手できない、もしくは、重要な情報の開示を禁止・制限する法規制がある場合
- 重要な情報を開示することにより、他社との競争において組織が不利益を被る場合

(4) 統合報告書の媒体

統合報告書は、特定され、識別可能な報告媒体であるべきとしています。そのため、財務諸表、サステナビリティレポートや会社ホームページ等を単に要約するのではなく、それらの情報の関連性を明確にししながら、組織が時間の経過の中でどのように価値を創造していくのかを伝えるものです。なお、統合報告書の様式は単独の場合もあれば、他の報告書の一部に含まれる場合もあります。

(5) ガバナンスに役割を担っている者の表明書

統合報告書には、ガバナンスに役割を担っている者（those charged with governance）により、「統合報告書へ責任を有している旨」の表明書が付されるべきだとされています。この表明書には、以下の点が記載されます。

- ・信頼性の高い統合報告書が作成されることに対して責任を有している旨
- ・統合報告書の作成と開示において共有意識をもって臨んでいる旨
- ・統合報告書がフレームワークに準拠している旨の見解もしくは結論

この表明書が統合報告書に付されない場合、以下の点を統合報告書に記載することになっています。

- ・統合報告書の作成と開示にあたり、ガバナンスに役割を担っている者の役割
- ・将来的に表明書を付すために抗っている手段
- ・表明書を付すことができるようになるまでの期間（統合報告書がフレームワークに基づいて作成されていると組織が表明してから、遅くとも3事業年度以内でなければならない）

この内容が要求事項となった背景には、コンサルティング草案公表後、ガバナンスに役割を担っている者による「統合報告書へ責任を有している旨」の表明書を統合報告書に含めるべきか否かについてIIRCが意見を募集した結果、多数の賛成意見が提出されたことがあります。その主な理由は、以下の通りです。

- ・ガバナンスに役割を担っている者が、統合報告書に対する責任を認めている点を証明できるため
- ・開示の信頼性および統合報告書全体の信憑性の確保に有用であるため
- ・統合報告書の内容について説明責任を促進させるため

この要求により、統合報告の適用が遅れるデメリットも検討されましたが、ガバナンスに役割を担っている者による関与とともに統合報告が発展していくことのほうが重要であるという最終結論に至りました。

なお、「ガバナンスに役割を担っている者」の定義については、末尾の用語集において、「組織の戦略の方向性および説明責任やステークホルダーへの義務について、監督責任を持っている人物もしくは団体（たとえば、取締役会等）」と定義されています。

「ガバナンスに役割を担っている者」が誰であるのかについては、検討が必要なところです。統合報告書が制度化されている南アフリカ企業では、取締役会全体が責任を有している旨の表明書を付しているケースも見受けられます。この表明書を日本において適用する場合には、日本での実情を踏まえた検討が必要でしょう。

2. 基礎概念

このセクションにおいては、主に価値・価値創造、資本、そして、価値創造プロセスに関する基礎概念を説明しています。

(1) 価値

統合報告書は時間の経過の中で組織がどのように価値を創造していくかを説明するものですが、フレームワークにおいて価値は組織内だけで創造されるものではないとしています。むしろ、組織による価値創造は、外部環境の影響を受け、ステークホルダーとの関係性を通じて創造され、その他さまざまな要因に依存するとしています。

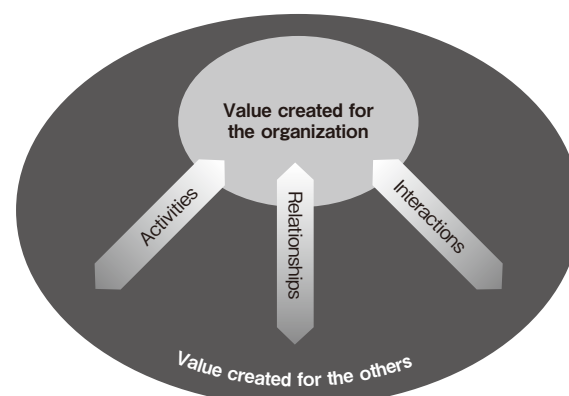
ところで、この「価値」とは何でしょうか。フレームワークにおいては、「価値」の定義付けはしていませんが、組織によって創造される価値は、その活動やアウトプットにより、増加、減少、もしくは他の資本に変換するものであると説明しています（注：フレームワークでは、組織で使用され影響を受ける資源および関係を総称して「資本」と呼んでいます）。そして、価値には、次の2つの側面があるとしています。

- － 組織自体にもたらされる価値創造（財務資本提供者への財務リターンを可能にするもの）
- － 組織外に対してもたらされる価値創造（すべてのステークホルダーや社会に対するもの）

前述の組織自体にもたらされる価値創造と、組織外に対してもたらされる価値創造は、相互に関連しています（図表2参照）。この相互関連は、財務資本の変動に直接関連する組織の様々な活動や関係性の中で発生します。たとえば、組織の事業活動やアウトプットが顧客満足度に与える影響、仕入先からの評価や取引条件、組織の評判等が挙げられます。

なお、“BASIS FOR CONCLUSIONS”では、価値についていくつか例示しています。

図表2 組織自体および組織外にもたらされる価値



- すべての資本の合計
- 組織によって捉えることができるベネフィット
- 組織の市場価値やキャッシュ・フロー
- 組織目標の達成
- 組織自体にもたらされる価値創造と組織外に対してもたらされる価値創造の相互作用を引き起こすもの

(2) 資本

次に「資本」とは何でしょうか。フレームワークにおいては、資本を以下の6つに区別して例示しています。

- 財務資本 (financial capital)
- 製造資本 (manufactured capital)
- 知的資本 (intellectual capital)
- 人的資本 (human capital)
- 社会・関係資本 (social & relationship capital)
- 自然資本 (natural capital)

ただし、上記の資本の区分けは、すべての組織に均等に存在するものではなく、また、上記の区分けに従って必ずしも適用する必要があるものでもありません。フレームワークが、上記区分で資本を例示した真意は、組織が使用している、もしくは、影響を受けているすべての形の資本を考慮することを促す目的を果たすためです。

フレームワークでは、資本とは、組織の活動やアウトプッ

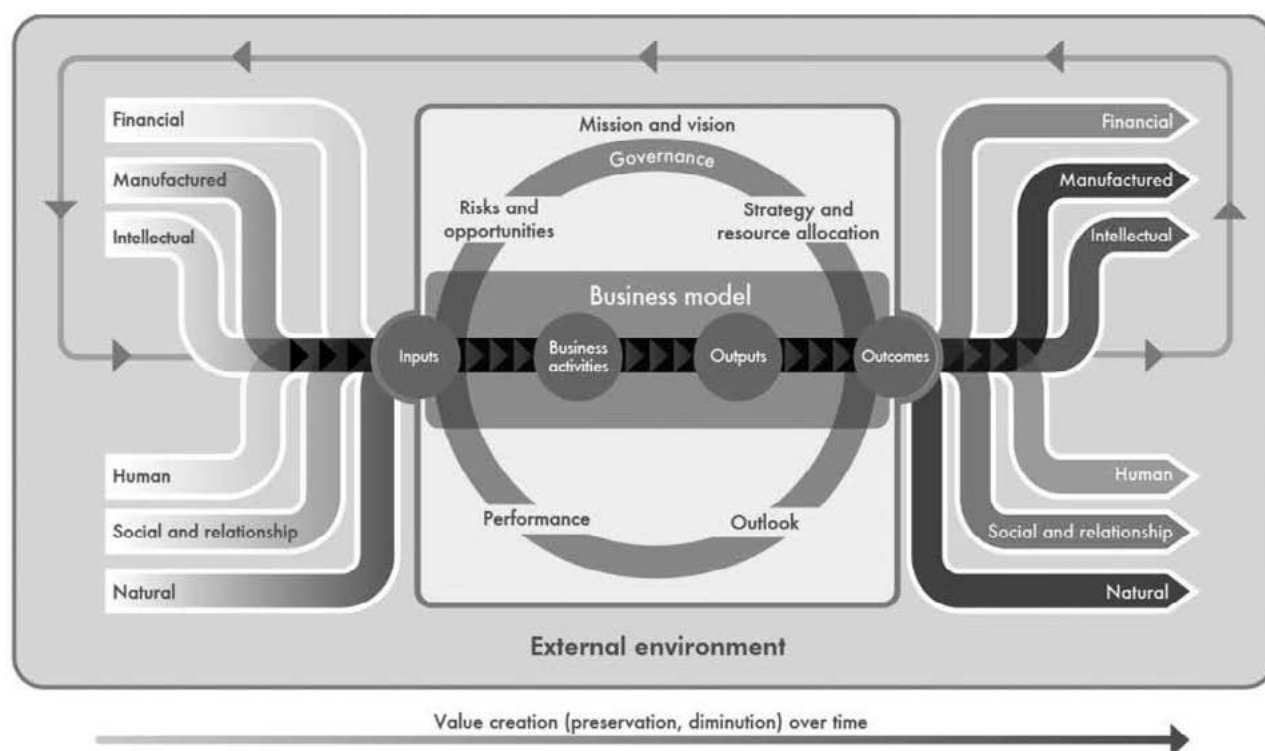
トによって、増加・減少・変換する価値の蓄積としています。そして、資本は時間の経過の中で固定されたものではなく、増加・減少・変換することにより、資本内・資本間を継続的に移動します。たとえば、簡単な例として、組織が研修を実施した場合、従業員の能力向上という形で人的資本は増加しますが、研修費という形で財務資本は減少します。一部の資本が減少した結果、組織の保有する資本が全体的に減少する場合があります。フレームワークにおける価値創造とは、組織の資本が増加する場合のみならず、変化がない場合、そして減少する場合も含まれます。

(3) 価値創造プロセス

さて、価値および資本に関する概念を踏まえたうえで、組織の価値創造プロセスとは何でしょうか。組織は自らの価値創造を実現するためにビジネスモデルを構築しています。図表3のとおり、フレームワークにおいては、ビジネスモデルを、資本のインプット、事業活動、アウトプット、アウトカムという観点から説明しています。

具体的には、組織は、様々な資本を事業活動にインプットします。事業活動には、製品の製造計画・設計・製造、専門技術の活用、サービス提供のノウハウ等が含まれます。そして、事業活動にインプットされた資本は、製品、サービス、副産物、廃棄物等のアウトプットに変換されます。アウトプットされた製品や廃棄物等は、当初インプットした資本を増加、減少、あるいは他の資本に変換させるというアウトカムをもたら

図表3 価値創造プロセス



します。そして、この増加、減少、他の資本に変換した資本は、再度、組織の価値創造のために、事業活動にインプットされます。これら一連の流れを、フレームワークにおいては、価値創造プロセスとしています。

PART II

さて、PART I の基礎概念を踏まえたうえで、フレームワークのPART II では以下について規定をしています。

- ・ 統合報告書の作成および開示方法を支える7つの基本原則
- ・ 統合報告書に含まれる8つの内容要素

3. 基本原則

7つの基本原則は、個別にもしくは他の基本原則と一緒に適用するものとされています。また、基本原則の中には互いに相関性のないものもあるため（たとえば、「3E.簡潔性」と「3F.完全性」）、その適用においては、各組織の判断が必要となります。

コンサルテーション草案からの主な変更点は、コンサルテーション草案では、「3D.重要性と簡潔性」という1つの基本原則が、フレームワークにおいては「3D.重要性」と「3E.簡潔性」という2つの基本原則に分かれたことです。これは、コンサルテーション草案においては、他の箇所に記載されていた「重要性決定プロセス」や「報告境界」にかかわる記述を、「3D.重要性」に集約した結果、簡潔性について、別個の基本原則としたほうが適切であると判断されたためです。

それでは、各基本原則の重要なポイントとなる点を述べていきます。なお、朱色箇所は、フレームワークの中で適用が義務付けられている箇所ですのでご注意ください。

(1) 3A. 戦略的焦点と将来志向

Strategic focus and future orientation

統合報告書は、組織の戦略、およびその戦略がどのように短、中、長期の価値創造能力や資本の利用および資本の影響に関連するかについての示唆を提供すべきである。

この基本原則を適用するにあたって、重要な資本の継続的な利用可能性、質および経済性が、どのように組織の将来的な戦略目標への達成能力やそれによる価値創造能力に貢献するかを、明瞭に述べることも含まれます。

(2) 3B. 情報の結合性

Connectivity of information

統合報告書は、組織の価値創造能力に影響を及ぼす要素間の組み合わせ、相互関連性、依存関係の全

体像を示すべきである。

統合的思考が組織の活動に内包されるほど、情報の結合性は必然的に、経営者の報告書、分析、意思決定、そして、統合報告書に現れます。フレームワークでは、以下の情報の結合性が含まれるとしています。

- － 内容要素
- － 過去・現在・未来
- － 資本
- － 財務情報および他の情報
- － 定量的および定性的な情報
- － マネジメントの情報、取締役会の情報、その他外部に発信している情報
- － 統合報告書に記載されている情報、組織の他の媒体による情報

(3) 3C. ステークホルダーとの関係

Stakeholder relationships

統合報告書は、組織と主要なステークホルダーとの関係性の内容と質に関する示唆だけではなく、組織がステークホルダーの合理的な要求と関心をどのように、またはどの程度、理解し、考慮し、対応しているかに関する示唆を提供すべきである。

この基本原則においては、組織の主要なステークホルダーとの関係性を重視しています。それは、価値は組織によって、もしくは組織内だけで創造されるものではなく、他者との関係を通じて創造されるからです。また、ビジネスの中に統合的思考が内包されているほど、通常の組織活動の中において、ステークホルダーの合理的な要求や関心が網羅的に検討されている可能性が高いと言えます。

(4) 3D. 重要性

Materiality

統合報告書は組織の短、中、長期の価値創造能力に重要な影響を及ぼす事項に関する情報を開示すべきである。

この基本原則は、主に「重要性決定プロセス」と「報告境界」について説明しています。

まず、重要性の決定プロセスですが、これには、以下のプロセスを含みます。

- ・ 組織の価値創造能力に影響を与える、もしくは与える可能性のある事象を特定する
- ・ 特定された事象について、価値創造への既知の、もしくは潜在的な影響の観点から、重要度を評価する
- ・ 特定された事象を、重要度に基づき優先付けする
- ・ 特定された重要事象から、開示する情報を決定する

次に「報告境界」についてですが、図表4において、報告境界を決定する際に考慮すべき企業やステークホルダーが描写されています。

統合報告書における報告境界を決定するには、以下の2つの側面を考慮します。

- ・ 財務報告主体
- ・ 価値を創造する財務報告主体の能力に重要な影響を与える、財務報告主体以外の事業体・ステークホルダーに起因もしくは関連するリスク、機会およびアウトカム

財務報告主体の中に含まれる子会社・ジョイントベンチャー・関連会社は、支配や重要な影響力に関連する財務報告基準により決定されます。ただし、統合報告書における報告境界は、財務報告主体だけを対象とするものではありません。財務報告主体の価値創造能力に影響を与える事業体・ステークホルダーに起因もしくは関連するリスク、機会およびアウトカムも考慮しなければなりません。たとえば、労働市場が大きく価値創造能力に影響を及ぼすのであれば、統合報告書の開示にも、この側面も含めることが考えられます。

(5) 3E. 簡潔性

Conciseness

統合報告書は、簡潔であるべきである。

統合報告書は、冗長であることを避けながら、組織の戦略、ガバナンス、実績および将来の見込みの理解のために十分な内容を含む必要があります。組織は、簡潔性とその他の基本原則（特に完全性と比較可能性）との間のバランスをとる必要があります。

(6) 3F. 信頼性と完全性

Reliability and completeness

統合報告書は、ポジティブ面もネガティブ面も含めて、重要性を有するすべての事象を、バランス良く、かつ誤りがない形で含むべきである。

情報の信頼性には、そのバランスと重要な誤りがないことが影響します。信頼性は、強固な内部統制やその報告システム、適切なステークホルダー・エンゲージメント、内部監査もしくはこれに準ずる機能、独立した外部保証などのメカニズムによって高められます。

一方、組織は、統合報告書の完全性を見極めるために、その程度、具体性、正確性を検討し、重要性を有する（ポジティブ面とネガティブ面の両方について）すべての情報を含めます。

(7) 3G. 一貫性と比較可能性

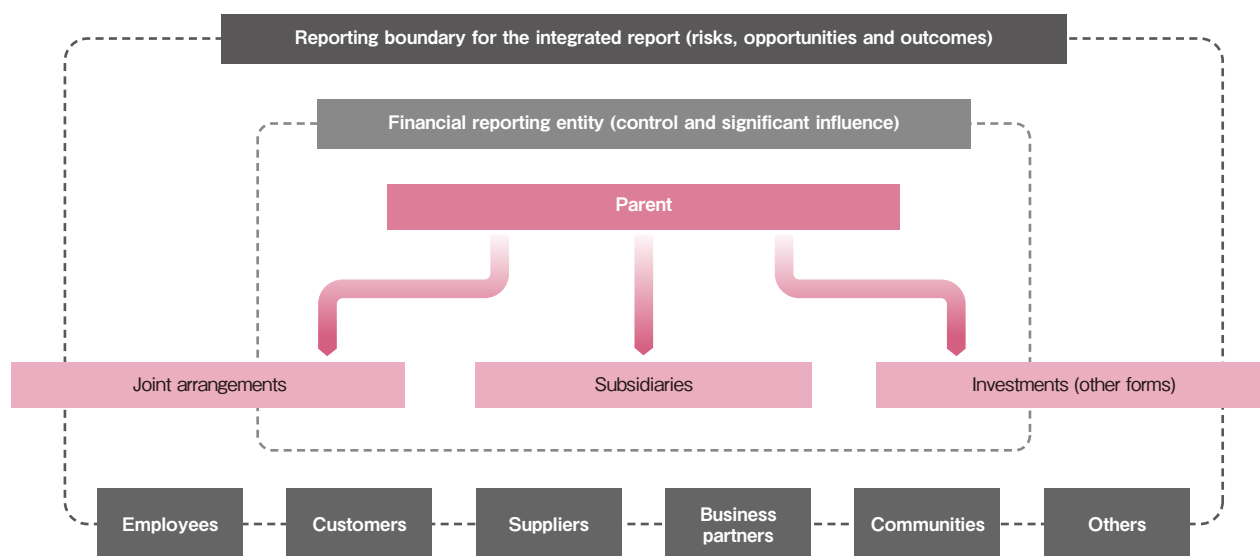
Consistency and comparability

統合報告書の情報は、時間にかかわらず一貫し、また、組織の価値創造能力にとって重要とみなされる範囲において、他の組織との比較可能な方法で開示されるべきである。

報告される情報の質を改善するために変更が必要な場合を除き、報告方針は一定の期間にわたり継続的かつ一貫して適用します。これは、複数期間にわたって継続的に重要性を有する事象の報告に使用するKPIについても同様です。重要な変更がなされた場合には、その理由と影響について説明します。

なお、個々の組織はそれぞれ独自の方法で価値を創造するため、統合報告書に含まれる個々の情報は、必然的にそれぞれ異なります。しかしながら、適用する内容要素を共通させることで、比較可能性は適切なレベルにおいて確保されと考えられます。

図表4 報告境界



4. 内容要素

フレームワークでは、6つの資本を用いた企業の価値創造活動を適切に表すために、8つの内容要素を組み込むことが提唱されています（図表3参照）。なお、図表1に示されている、最後の「4L. 一般的なガイダンス」は、4A. ～ 4H. の8つの内容要素を統合報告書に組み込むためのガイドラインとしての位置付けになります。

内容要素は、個別の箇所ですとまとめた記載を想定しておらず、また、フレームワークに提示されている順序で記載されることも想定していません。むしろ、個々の内容要素の結合性（基本原則「3B. 情報の結合性」を参照）が保たれるようにするべきであり、また、それぞれの報告については、基本原則を適用しながら検討していく必要があります。

各内容要素について、重要なポイントとなる点を述べていきます。なお、朱色箇所は、フレームワークの中で適用が義務付けられている箇所ですのでご注意ください。

(1) 4A. 組織概要と外部環境

Organizational overview and external environment

統合報告書は、組織は何を行うか、組織がどのような環境において事業を営むのかを記載すべきである。

統合報告書では、組織の使命とビジョンを特定し、基本的な背景を提供しなければなりません。その中には、たとえば、以下の情報が考えられます。

- 組織の文化・倫理および価値
- オーナーシップおよび経営体制
- 主要な活動・市場、競争環境および市場における位置付け
- バリューチェーンにおける位置付け
- 主要な定量情報（収益、従業員数、事業活動地域の数など）
- 外部環境や組織の対応に影響を与える重大な要因

(2) 4B. ガバナンス

Governance

統合報告書は、組織のガバナンス構造は、どのように組織の短、中、長期の価値創造能力を支えるのかについて記載すべきである。

たとえば、以下の事項を記載します。

- バックグラウンド、性別、専門性、経験など、ガバナンスの責任者のスキルや多様性を含む、組織のリーダーシップ構造および法的要求事項がガバナンス構造の設計に及ぼす影響の有無
- 戦略的意思決定を行い、組織文化を形成しモニターするためのプロセス
- 組織の文化、倫理および価値が、様々な資本の利用および資本への影響にどのように反映されるのか
- イノベーションの促進および実現に関するガバナンスに役割を担っている者の責任

- 報酬およびインセンティブは、組織の短、中、長期の価値創造とどのように関連付けられているのか

(3) 4C. ビジネスモデル

Business model

統合報告書は、組織のビジネスモデルとは何かについて記載すべきである。

ビジネスモデルとは、組織が戦略目標と短、中、長期の価値創造を達成するために、その事業活動により、インプットをアウトプットおよびアウトカムへ変換するシステムのことを指します（図表4参照）。統合報告書では、以下の点に触れながら、組織のビジネスモデルを説明する必要があります。

- 主要なインプット
インプットと組織が必要としている資本との関連を説明する際に、すべてのインプットについて述べる必要はない。むしろ、組織の短、中、長期の価値創造能力に重要な影響を与えるものに関する説明に焦点を当てる。
- 主要な事業活動
- 主要なアウトプット
主要なアウトプットには、組織の主要な製品やサービスだけではなく、副産物、廃棄物も含まれる。
- 資本に関連する主要なアウトカム
主要なアウトカムの中には、組織内にもたらされたもの（収益、組織の評判、従業員の士気等）のみでなく、組織外にもたらされた事象（顧客満足、支払った税金、ブランド・ロイヤリティ等）が含まれる。また、ポジティブなもの（資本の純増等）だけではなく、ネガティブな内容（資本の純減等）も含まれる。

(4) 4D. リスクと機会

Risks and Opportunities

統合報告書は、組織の短、中、長期の価値創造能力に影響を及ぼす具体的なリスクと機会とは何か、また、組織はそれらに対し、どのような取組みを行っているかを記載すべきである。

統合報告書において記載される組織固有の主要なリスクと機会には、短、中、長期にわたり、関連する資本に組織が与える影響、資本の継続的な利用可能性、資本の質と経済性に関するものを含みます。

なお、組織の持続的な価値創造能力にとって重要な結果をもたらす可能性のあるリスクへの対応については、その発生可能性が小さくても記載が必要となります。

(5) 4E. 戦略と資源配分

Strategy and resource allocation

統合報告書は、組織はどこへ向かうとするのか、また、どのようにそこに至ろうとしているのかについて記載すべきである。

フレームワークにおいて、統合報告書は以下を特定するとしています。

- 企業の短、中、長期的な戦略目標
- それらの戦略目標を実現するための現在または今後の戦略
- 戦略を実行するための現在または今後の資源配分計画
- どのように短、中、長期の達成事項およびアウトカムを測定するか

上記を特定する際に、他の内容要素との繋がりを説明することも考えられます。たとえば、組織の戦略と資源配分計画が、どのようにビジネスモデルに関係しているのか、どのように外部環境や特定されたリスクに影響をしているのか（もしくは影響されているのか）、が挙げられます。

(6) 4F. 実績

Performance

統合報告書は、組織が、戦略目標をどの程度達成したか、また、それは、資本への影響の観点から、どのようなアウトカムをもたらしたかについて記載すべきである。

実績に関する定量的および定性的な情報には以下があります。

- 目標およびリスクと機会に関する定量的指標
- バリューチェーンの上流および下流における資本への重要な影響を含む、資本に対する組織の影響
- 主要なステークホルダーとの関係、組織がステークホルダーの合理的なニーズおよび関心にどのように対応したか
- 過去の実績と現在の実績とのつながり、現在の実績と将来の見通しとのつながり

また、財務実績と他の実績との結合性の説明のために、KPIを使用することも考えられます（たとえば、売上高に対する温室効果ガスの比率等）。

(7) 4G. 見通し

Outlook

統合報告書は、組織がその戦略を遂行するにあたり、どのような課題および不確実性に遭遇する可能性が高いか、そして、結果として生ずるビジネスモデルおよび将来の実績への潜在的な影響はどのようなものかについて記載すべきである。

通常、以下のような情報の記載が考えられます。

- 短、中、長期に組織が直面する可能性がある外部環境に関する予想
- それがどのように組織に影響を及ぼすか
- 起こり得る危機的な局面および不確実性に対し、組織にどのような備えがあるか

なお、予測や計画値に関連する前提条件の概略が説明されているとわかりやすいものとなります。また、過去に設定した

目標値と実績との比較があれば、会社の予測や計画値の精度を判断しやすくなります。

(8) 4H. 作成と開示の基礎

Basis of preparation and presentation

統合報告書は、組織が統合報告書への記載事項をどのように決定したか、また、記載事項をどのように定量化もしくは評価したかについて記載すべきである。

当該内容要素は、コンサルティング草案では、他の箇所に記載がなされていましたが、フレームワークにおいては、内容要素に含められました。ここでは以下の作成と開示の基礎を説明すべきとしています。

- 組織の重要性 (materiality) 決定プロセスのサマリー（「3D. 重要性」を参照）
- 報告境界とその決定方法の説明（「3D. 重要性」を参照）
- 統合報告書に記載される重要性を有する事象を定量化もしくは評価する際に使用した主要なフレームワークと手法のサマリー

(9) 4I. 一般的な開示ガイダンス

General reporting guidance

前述のとおり、これは内容要素ではありません。このセクションにおいては、以下の他の内容要素に関する開示のガイドラインを示しています。

① 重要性を有する事象の開示

どのような重要事項を開示すべきかが記載されています。なお、開示する際には、汎用的な開示を避け、統合報告の目的を（ie. 組織が時間の経過とともに、どのように価値を創造しているのかという説明を財務資本提供者にすること）果たすために必要な事象のみを開示することに留意が必要です。そのためには、開示には組織を取り巻く状況をはっきりと示すことが求められます。

また、各内容要素に列挙されている例示や考慮事項は、開示のためのチェックリストを意図しているものではありません。なお、KPIなどの定量的指標は比較可能性を向上させるとともに、目標に対する達成度を報告する際に役立つと考えられています。

② 資本に関する開示

資本または資本の構成要素に関する開示は、組織が保有しているかどうかではなく、組織の長期にわたる価値創造能力への影響によって決定されます。また、資本に供給限度があり、再生可能ではなく、組織のビジネスモデルの長期に渡る存続に影響がある場合は、特に、その資本の利用可能性、質、余裕等についても開示することが適切です。

③ 短、中、長期の時間軸

統合報告書の作成と開示において考慮する時間軸は、概して他の報告より長期となります。考慮する将来の時間軸は、事業、投資サイクル、戦略、ステークホルダーの合理的な要求、関心および期待を参考にしながら、組織によって決定されます。このため、時間軸の長さをひとつに定めることは適切ではありません。

④ 集約 (aggregation) と分割 (disaggregation)

組織は、それぞれの状況に応じて、情報の適切な分割または集約レベルを決定します。情報の分割または集約は、経営およびガバナンスに役割を担う者が、組織および事業の管理と監督を実施するのに適切なレベルでなされます。その意味で、情報の分割および集約は、財務報告目的で開示されるビジネスセグメントもしくは地域別セグメントをもとになされることが多いと思われます。

III おわりに

IIRCのフレームワークの基礎概念、基本原則や内容要素に関する規定は、その名のとおり、統合報告書を作成する際における「フレームワーク」に過ぎません。統合報告とは、統合報告書を作成することが目的ではなく、組織の長期的価値創造を実現する「組織経営そのもの」を包括的に説明しようという取り組みであります。その追究により、組織が投資家に正しく理解され、組織の価値がより適正に評価されます。その結果、事業活動の実態にかかわる情報を包括的に把握できる仕組みが組織に整備されれば、経営者のよりの確な経営意思決定に貢献するというベネフィットが享受できると言われています。IIRCのフレームワークに対する理解は、組織の統合報告への積極的な取り組みのきっかけになるのです。

【バックナンバー】

未来を拓くコーポレートコミュニケーション

「第1回 統合報告とはなにか」
(AZ Insight Vol. 53/Sep 2012)

「第2回 統合報告 Q&A」
(AZ Insight Vol. 54/Nov 2012)

「第3回 南アフリカ（ヨハネスブルグ証券取引所）における事例にみる統合報告の成功要因と課題」
(AZ Insight Vol. 56/Mar 2013)

「第4回 統合報告における開示要素について」
(AZ Insight Vol. 57/May 2013)

「第5回 IIRC CEO ポール・ドラックマン氏に聞く」
(KPMG Insight Vol. 1/July 2013)

「第6回 統合報告の実践に向けて」
(KPMG Insight Vol. 2/Sep 2013)

「第7回 青山学院大学大学院教授 北川哲雄先生に聞く
今、資本市場に求められる「長期的視点」と統合報告の可能性」
(KPMG Insight Vol.3/Nov 2013)

KPMG ジャパン

統合報告アドバイザリーグループ

統合報告に代表される戦略的企業開示に対する要請の高まりに対応していくために、KPMG ジャパンは、統合報告アドバイザリーグループを設け、グループ全体で戦略的開示の実現に向けた取り組みを支援するための体制を構築しています。KPMG が長年にわたり企業の情報開示のあり方について続けてきた研究や実務経験を活かしながら、統合報告の実践に関する支援をはじめ、企業情報の開示プロセスの再構築支援などのアドバイザリーサービスを提供しています。

ウェブサイト

www.kpmg.com/jp/integrated-reporting/

本稿に関するご質問等は、以下までご連絡くださいますようお願いいたします。

KPMG ジャパン

統合報告アドバイザリーグループ

TEL: 03-3548-5106 (代表番号)
integrated-reporting@jp.kpmg.com

リスクマネジメントにおける広報対応の重要性 トラブル・事故・不祥事を「事件」に変えないために

KPMG ビジネスアドバイザー株式会社

ディレクター 茂木 寿

最近、不祥事の発覚により、企業のトップが記者会見を行っている映像をメディアで見かける機会が増えています。また、それらの中にはトップが辞意を表明するケースもあります。このようなケースは日本企業では少なくありませんが、その原因を見ると、不祥事発覚後の広報対応に問題があった点は否めません。特に、昨今においては、情報通信技術が急速に拡大していることから、緊急時における利害関係者との情報共有は極めて重要な要素となっています。そのため、危機対応における広報機能は非常に大きなウェイトを占めていると言っても過言ではありません。欧米企業においては、緊急時対応の中核を広報部門が担うことも多いとされていることから、緊急時における広報機能の重要性が分かります。本稿では、リスクマネジメントにおける広報対応の重要性と実際の対応におけるポイントについて解説します。

なお、文中の意見に関する部分は筆者の私見であることを、あらかじめお断りいたします。



もてぎ ひとし
茂木 寿

KPMG ビジネスアドバイザー株式会社
ディレクター

【ポイント】

- 企業活動において、すべてのトラブル、事故、不祥事のリスクをゼロにすることは、極めて困難であることから、発生する可能性を前提に、発生した場合の広報対応体制を含めた危機管理体制を構築しておくことが重要である。
- 緊急時の広報対応は発生事象の事実関係、緊急時対応の内容・方針、今後の見通し等について、社会、顧客、取引先、株主等の利害関係者に、いち早く伝え、被害の拡大等への不満・不安を解消し、自社への理解促進と問題の早期解決を図ることを目的としている。
- 緊急時における広報対応の失敗は、起こってしまったトラブル、事故、不祥事を「事件」に変えてしまう。このような広報における「二次災害」が発生した場合、企業の信用・ブランドの失墜につながる可能性も発生する。
- 緊急時の広報対応の成否は1回の報道で終わるか否かである。つまり、企業側の発表（記者会見等）の翌日に報じられた後は、ほとんど報道がされなくなることで、つまり報道が長引かないことが最も成功とされている。
- そのためには、企業は対応体制の構築、マニュアル等の整備の他、シミュレーション等の訓練を実施することが不可欠である。
- また、実際に危機が発生した際には、企業側は出せる情報を早めに関示し、その問題に対する姿勢を明確にする（非がある場合にはそれを認め、謝罪し、再発防止策等を明示する等）ことが肝要である。

I 緊急時の初動対応

危機が発生した場合の初動としては、トップへの報告（＋広報部門への連絡）、対策本部の設置、初動対応方針の決定等が重要です。その中でも、トップへの報告は、その後の対応の前提となることも多いことから、優先するべきです。

実際には、緊急事態に関する情報が十分に整理できていなくても、何より先にトップに第一報を上げなければなりません。特に大企業の場合は、トップに情報が上がるまで相当の時間を要する傾向があり、これまでも数々の事例において問題が発生しています。

危機が発生した場合に、どのような方針で対応するのかといった最終的な意思決定は、トップが担うこととなります。そのため、会社として甚大な損失を覚悟しなければならない場合や1～2時間で対応の方向性を至急決定し、全従業員に対し通常業務とは大きく異なる業務を命じられるのは、トップ以外にはいません。そのような点から、なるべく早くトップへ連絡することが重要となります。

また、記者等のマスコミ関係者は、ある企業で危機が発生したとの報に触れた場合、その企業のトップとの接触を図ろうとする傾向があります。そのため、最も懸念されることは、そのような急な取材に際し、トップがその情報を知らなかったという事態です。このような点からもトップへの可及的速やかな連絡が重要です。

次章で述べるとおり、危機対応における広報対応は非常に重要な活動です。そのため、緊急時に際しては広報部門への連絡についても、トップへの報告とほぼ同時に行われることが理想的となります（図表1参照）。

図表1 緊急時の流れ



II 危機管理における広報対応の重要性

企業活動において、利害関係者を含む社会との情報共有は企業の社会的責任の観点からも不可欠な要素となっています。そのため、企業の広報対応の重要性は近年、ますます高まっているとされています。

緊急時の広報対応は発生事象の事実関係、緊急時対応の内容・方針、今後の見通し等について、社会、顧客、取引先、株主等の利害関係者に、いち早く伝え、被害の拡大等への不満・不安を解消し、自社への理解促進と問題の早期解決を図ることを目的とします。

特に、昨今においては、情報通信技術が急速に拡大していることから、緊急時における利害関係者との情報共有は極めて重要な要素となっています。そのため、緊急時において、迅速かつ確実に広報対応を行うことが以前よりも強く求められていると言えます。

たとえば、報道機関等のメディアに対し、迅速かつ適切な情報を積極的に開示することにより、良好な関係を構築することは、その後のスムーズな広報対応を担保することにもなり、危機管理上、非常に有効な手段となります。

III 「二次災害」の防止機能としての広報対応

危機が発生した企業の広報部門へは、当然ながら多数のマスコミから取材が殺到しますが、広報部門がその時点で問題の内容を把握していない場合、対応が後手に回り、場合によっては広報対応に伴う「二次災害」の可能性も発生します。そのため、広報部門への速やかな連絡は極めて重要であると言えます。たとえば、広報対応における二次災害としては、次のようなものがあります。

- 重大な事故が発生したにもかかわらず広報対応が遅れ、発表が大幅に遅れた（例：現場の情報が少ないことから、十分な情報収集後に発表しようとしていたが、マスコミの報道が先行する結果となった）。
- 危機発生後に事実と違った内容を発表し、それによって被害が拡大した（例：事故のあった工場の周辺住民が避難する必要があったが、会社がそれ程大きな事故ではないと発表したため、住民の被害が拡大した）。
- 危機発生後に重大な事実を隠蔽し、会社としての姿勢を問われた（例：実際には自社に問題があったのに、問題は他であると大々的に発表し、結果的に重大な事実を隠蔽していたことが明らかとなった）。
- メモを読み上げるだけの形式的なコメントしか発表しないといった消極的な対応を行った（例：工場の事故により、各方面に多大な影響が出たにもかかわらず、記者会見では工場の再開時期についてのコメントのみ発表し、会社としての姿勢を問われた）。

- ・重要な局面における記者会見において社長がスポークスパーソンとして会見に臨まず、担当役員や広報部長が対応するといったトップ不在の姿勢となった。
- ・不祥事に関する記者会見で「法的に問題はありません」、「他社もやっている」、「たいしたことではない」といった社会的責任意識を欠いた発言を行った。また、「知らなかった」、「部下がやった」といった責任逃れの発言を行った。

上記のような広報対応は、起こってしまったトラブル、事故、不祥事を「事件」に変えてしまいます。また、これら広報における「二次災害」が発生した場合には、重大な影響が発生します。場合によっては、企業の信用・ブランドの失墜につながる可能性もあります。その意味でも、緊急時の広報対応は、迅速かつ確実に実施されることが求められます。

Ⅳ 平時における準備

1. マニュアルの整備

企業として対応すべき重大なリスクについては、その対応組織を定め、リスクが顕在化した際の被害想定を作成し、そのリスクに対する企業としての目標を決める等の事前の準備を行い、発生した事態に対する有事の業務を整理することが必要となります。

そして、それらすべてをまとめたものが（緊急時対応）マニュアルの骨格となります。マニュアルは平時によく読んで理解し、有事にはマニュアルを熟知した者がチェックリスト等を

参照に、指示、進捗確認を行うことが理想的です。したがって平時には、方針、組織、日常の活動等を理解でき、有事には必要最低限の実践的な利用が図れるマニュアルを作成することが望まれます（図表2、図表3参照）。

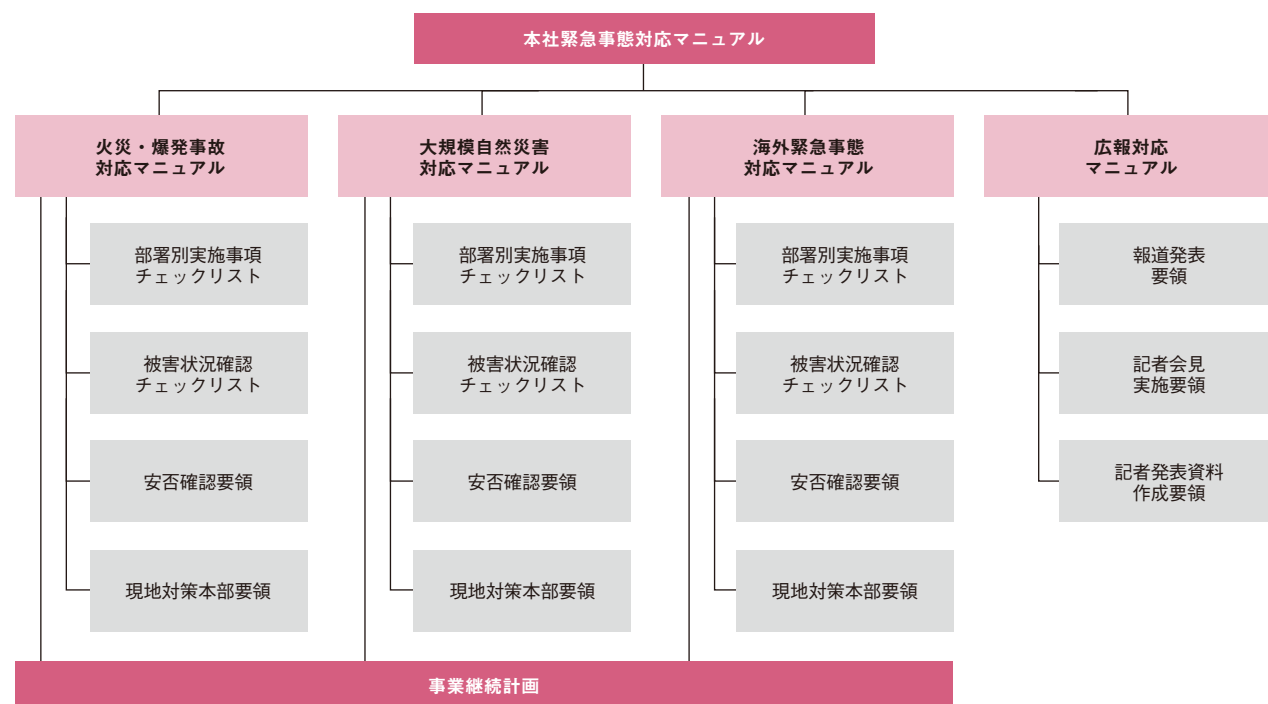
一般的に、マニュアルを作成する主な目的としては、下記の5点を挙げることができます。

- ・ 特定のリスクにおける緊急時の業務のみを記述するのではなく、対策の目的、目標、基本方針、事前の準備、平常時の業務等を明確化する。
- ・ 対策における責任者、責任部署を明確化する（誰が何をするかを事前に定める）。
- ・ すべての経営層、従業員に理解させるために作成する。
- ・ 緊急時における行動の制約ではなく、緊急時における自社の在り方、考え方の基準を示す。
- ・ 規定された項目の内容を理解することによって、様々な場面に対応できるようにする。

2. 訓練の実施

危機管理体制の構築においては、マニュアル作成と同様に、訓練の実施が極めて重要です。特にシミュレーション訓練は、実際に対応する要員がシナリオに基づき、定められた役割を遂行する形式で進行する訓練であり、対策本部要員の対応力の向上の他、実際の危機を体感することで、訓練対象者の緊急時対応に係る感性の向上、意識醸成も図ることができます。さらに、この訓練の結果、その時点における問題点、改善点等を明確化し、継続的改善を担保するものともなります。

図表2 緊急事態対応マニュアル体系例



この訓練では、対策本部に危機発生現場からの電話、ファックス、メール等での報告、外部のマスコミ等の報道が映像等で入ってきます。また、同時に利害関係者からの照会、要請等も入り、さらにはマスコミ等からの取材、監督官庁、自治体等からの報告要請等、次々に舞い込んできます。そのため、訓練参加者は否応なく危機を実感し、その対策について「考える」ことになります。この「考える」という行為が、この訓練の大きな主旨にもなっています。この「考える」行為の中には、事態を把握する、問題解決のために検討する、想像を働かせ次に発生する事象を予想する等、多岐にわたるため、次第に対応能力の向上にもつながると言えます。

このシミュレーション訓練の汎用性は非常に高いものがあります。たとえば、この訓練の中で、記者会見を開かざるを得

ない状況を作り、実際に記者会見訓練（メディアトレーニング）まで発展させることができます。危機発生時の広報対応は「その企業の緊急時対応を写す鏡」であることから、広報対応訓練のみの実施は、あまり実効性はありません。一方、このような組み合わせによる広報訓練の場合には、広報対応の根幹である緊急時対応における会社の姿勢、基本理念等が色濃く反映されることから、緊急時対応の重要性を広報対応の面から実感する意味においても重要となります。また、対策本部と現地対策本部を二元的に訓練（両方を訓練対象とする）することも可能であるという利点もあり、その点でも汎用性、実効性の高い訓練であると言えます。

V 緊急時における広報対応

図表3 広報対応マニュアル記載項目例

第1章	緊急時における広報活動の概要	
	1	広報活動マニュアルの目的
	2	広報活動の定義
	3	広報活動の基本原則
	4	対応主管部署と広報部の基本的な役割・機能
	5	広報（情報開示）のタイミング
	6	広報活動を実施すべき事象と主管部署
	7	緊急事態発生時の広報体制
	8	対応主管部署による情報の統一
	9	取材・問い合わせへの対応窓口
	10	広報部の基本動作・・・等
第2章	記者発表要領	
	1	報道発表の目的
	2	報道発表の方法
	3	資料配布（会見を行わない報道発表）
	4	ホームページへの掲載
	5	受動的な広報対応
	6	単独取材（調査報道）への対応
	7	記録
	8	モニタリングと報道分析
	9	平常時に準備すべき事項・・・等
第3章	記者会見実施要領	
	1	緊急記者会見を開くタイミング・時刻
	2	会見者
	3	記者会見の準備
	4	記者会見直前の確認事項
	5	記者会見の進行要領
	6	会見者の心得・・・等
第4章	記者発表資料作成要領	
	1	広報資料の作り方・文例集
	2	ステートメント（公式声明）
	3	広報資料
	4	想定 Q & A・・・等

1. 緊急時対応における広報活動の位置付け

緊急時の広報対応では、原則として最終的な意思決定者であるトップが指揮をとり、自ら記者会見に臨む姿勢が必要となります。記者会見でのコメントは、会社の公式見解であり、社会に対して約束するといった位置付けのものとなることから、代表権のない役員や広報部長のコメントでは、メディアの背後にいる数百万、数千万の人々に対する責任あるコメントとしてはいささか不十分であると言えます。その上、社長が記者会見に臨まないこと自体が「この会社は問題を軽視している」と受け止められかねず、企業にとってのマイナス報道を引き起こす原因にもなります。

緊急時の広報対応、広報活動は、対策本部内の各種活動に含まれますが、社内外との情報共有を通じ、「二次災害」の防止と社会との良好な関係構築という意味では、広報対応が非常に重要となります（図表4、図表5参照）。

図表4 緊急時における広報対応担当者が常に留意する点

- ・ 社会は何を知りたいのか。
- ・ 社会は何を問題視しているのか。
- ・ 早期解決に向けた姿勢を示しているか。
- ・ メディアに対し理解や協力を求める姿勢を示しているか。
- ・ 自社は説明責任を果たしているか。
- ・ 自社は社会的責任を果たしているか。
- ・ 法令遵守は当然として、倫理観のある姿勢を示しているか。
- ・ スピード、透明性、公平性のある情報開示になっているか。
- ・ 言うべきこと、訴えるべきことは何か。
- ・ 情報を小出しにせず、一気に開示しているか。
- ・ 言えること、言えないことの整理はできているか。
- ・ 再発防止策について示しているか。

図表5 対策本部における広報活動の例

広報活動項目	実施項目
情報管理	情報収集・整理・分析／記録
社内連絡	グループ内・本社内・対策本部内の情報共有
社外連絡	行政機関・顧客・取引先・株主（東京証券取引所等を含む）等への連絡
メディア対応	来社したメディアへの対応／問い合わせ対応
会見場の設営・運営	全体のレイアウト（カメラ場所等）／備品（机・椅子・受付等）等の設置
プレス資料作成	ステートメント／プレス資料／Q&Aの作成
報道チェック	新聞／テレビ／雑誌／電子ニュース／インターネット等の確認
ホームページ	ホームページによる情報開示
社告手配	社告手配／広告の差し止め

2. メディア対応の方針決定と資料の作成

リスクが顕在化した場合、通常は記者会見を開く必要があるか否かをまず判断します。記者会見を開くことが決まった場合には、下記のようなメディア対応用資料を用意します。

(1) ステートメント（声明）

記者会見の冒頭でスポークスパーソンが事故や事件についての会社としての問題意識、見解、方針、決意等を簡潔かつ明瞭に表明することが望まれます。手元資料を棒読みする映像をテレビ等で目にするもありますが、スポークスパーソンが自分の言葉で発する方が効果的です。なお、謝罪すべき場面においては、問題を真摯に受け止め、誠意を持って対応する姿勢を示さなければなりません。この場合の謝罪は、単なる法的な責任に基づくものではなく、社会通念上必要と考えられる「お詫び」を念頭に置きます。

(2) プレス資料（概要説明資料）

事故や事件の概要をまとめた資料で、記者会見時に公表できる事実、それまでの経過、事故や事件の原因、今後の対策、見解（コメント）に分け、A4で2枚程度とするのが一般的です。必要に応じて会社案内、事故現場の見取り図等を添付し、報道機関に配布することも効果的です。当然ながら、不確定情報やプライバシーにかかわる情報は記載しません。

(3) Q&A集（想定問答集）

報道機関が最も重視する記者会見の場面は、企業姿勢、その企業の本音や誠意等が見えてくる質疑応答の時間です。事故や事件の本質、企業の責任、構造的な問題点、発言の矛盾を引き出すため、あらゆる質問がスポークスパーソンに投げ掛けられます。したがって、様々な質問を想定しその応答内容を念入りに検討する必要があります。

3. 緊急記者会見の開催

(1) スポークスパーソンの心得

事実の隠蔽、説明の矛盾、話の内容が二転三転するといったことは論外ですが、スポークスパーソンとなる人は、図表6にあるようなスポークスパーソンの心得を必ず念頭におき、対応することが肝要です。

図表6 緊急記者会見における会見者（スポークスパーソン）の心得

1. 守秘したいことは理由を添えて「お話しできません」と言う。
2. 個人的見解は言わない。
3. 身だしなみ、表情、しぐさに注意する（会見の前後も留意）。
4. 専門用語は使わない。
5. 「はい」、「いいえ」をはっきり言う（あいまいな答弁は誤解を招く）。
6. 記者の誘導質問、挑発的な質問には乗らない（反論・議論も避ける）。
7. 憶測を交えず、仮定の話も避ける。
8. オフレコは通用しない。
9. 「ノーコメント」＝「否定しなかった」との報道になる場合がある（できれば使わないほうが良い）。
10. 訂正すべき情報は、その場で明確に訂正する（緊急記者会見後の訂正およびニュアンスの修正は困難）。

(2) 司会進行役の役割

司会進行役を配置することで記者会見のスムーズな運営が可能となります。まず司会進行役はスポークスパーソンと自身を紹介し、記者会見の開始を告げます。スポークスパーソンによるステートメント（声明）、プレス資料に沿った概要説明の後、司会進行役が記者からの質疑をコントロールします。記者の様子に目を配りながら質問が一段落したところで「あと1つか2つのご質問を受けたいと思います」等と切り出し、その質問への回答を行い、記者会見を終了させます。なお、質問が途切れない場合は記者会見を打ち切らず、質疑応答を続けなければなりません。事態が終息した後の記者会見は、質問がある限り、続けるのが一般的です。

(3) 記者会見の開催にかかわる留意事項

記者会見の開催にかかわる留意事項として、下記が挙げられます。また、緊急記者会見における会見者（スポークスパーソン）の心得は図表6をご参照ください。

- 開催の通知
記者会見開催の2時間前までに報道機関に通知する。
通知する内容は、記者会見のテーマ、場所、スポークスパーソンの名前と役職等。
- 開催時刻
記者の原稿の締め切り時間に考慮した時間帯とする（9:00～11:00（夕刊）、14:00～17:00（テレビ等）、23:00 まで（朝刊））。
- 記者会見場の大きさ
記者会見場はできるだけ広い場所を用意する。
小さな部屋の場合には、スポークスパーソンと記者との距離が近く心理的な圧迫感が生じる、記者が会場に入りきれず騒然となる、壇上をカメラが取り囲みスポークスパーソンの手控え資料を盗撮されてしまう等の問題が発生する可能性がある（スポークスパーソンが座る席と記者が座る最前席との間はできれば3m以上離すことが効果的）。
また、スポークスパーソンが退出する際に記者が取り囲み、取材を続ける場合があるため、スポークスパーソンと記者の出入り口が別になるように、2つ以上の出入り口がある部屋が望まれる。

4. モニタリングと報道分析

記者会見が終了した後は、プレス資料（概要説明資料）をホームページに掲載し、広報担当者は、新聞、テレビ、インターネット上の電子速報等をチェックします。報道内容に事実誤認がないか確認し、誤りがあればすぐに訂正の連絡を入れます。また、新聞記事の切り抜きや電子媒体をプリントアウトしたり、ニュース映像を録画することもあります。その後も記者会見を開催する予定の場合は、報道内容を分析し、報道の姿勢を十分把握した上で、次の記者会見に臨むこととなります。

Ⅵ 広報対応のポイントとは

企業活動において、すべてのトラブル、事故、不祥事の発生リスクをゼロにすることは、極めて困難です。つまり、発生する可能性を前提に、発生した場合の危機管理体制を構築しておくことが重要となります。特に、不祥事の場合には、内部告発で発覚する可能性が高いと言われており、企業側が不都合な情報を開示しなくても、メディアにその情報が流れている可能性が高いことから、早い段階で企業側が非を認め、謝罪する姿勢が重要となります。

また、緊急時の広報対応の成否は1回の報道で終わるか否かであると言われています。企業側の発表（記者会見等）の翌日に報じられた後は、ほとんど報道がされなくなることで、つまり報道が長引かないことが最も成功とされています。そのためには、企業側が出せる情報を早めに開示し、その問題に対する姿勢を明確にする（非がある場合にはそれを認め、謝罪し、再発防止策等を明示する等）ことが肝要です。

本稿に関するご質問等は、以下の者までご連絡くださいますようお願いいたします。

KPMG ビジネスアドバイザー株式会社
ディレクター 茂木 寿
TEL：03-3548-5305（代表番号）
hitoshi.motegi@jp.kpmg.com

経営不振企業の M&A

株式会社 KPMG FAS

パートナー 中村 吉伸

経営不振企業・事業の M&A はリスクもありますが、買収価格が比較的押さえられる、再生によるアップサイドの利益を享受できる、M&A 市場になかなか出てこない企業・事業を買収できる等の可能性があると考えられます。また、円安・アベノミクスで景気好転局面にある今、「環境が悪く様子見」だった事案が、今を好機と捉え動き出し、業界再編や経営不振企業・事業の売却・再生が進む可能性があります。本稿では、このような認識のもと、経営不振企業の M&A を進めるうえでのポイントを、通常の M&A と異なる点にフォーカスして解説します。また、経営不振事業・子会社の M&A、経営不振取引先の M&A のケースにも触れます。なお、本稿の読み手として、再生投資をこれから検討される事業会社の方を想定しています。



なかむら よしのぶ
中村 吉伸
株式会社 KPMG FAS
パートナー

【ポイント】

- 事業再生特有のプロセスである、「危機管理と資金繰り安定化（クライシスマネジメント）」、「ステークホルダー間の利害調整」が必要となるケースがある。
- 経営・財務状況の毀損度合いによるものの、通常の M&A に比べ、デューデリジェンスの検出事項や今後実施すべき施策等検討事項が多い。
- 上記理解のもと、適切なデューデリジェンス、事業計画策定、買収スキーム検討、買収交渉・利害調整等を実施し、対象企業と協力して計画遂行することが肝要。

I 事業再生と M&A のプロセスの比較

経営不振企業の M&A を検討する場合、通常の M&A と異なる点は、M&A と事業再生のプロセスが同時進行することにあります。ここで、一般的な M&A と事業再生のプロセスを比較すると、M&A の「デューデリジェンス」と事業再生の「現状把握」、M&A の「事業計画策定・バリュエーション・買収スキーム検討」と事業再生の「事業計画立案（事業計画立案・再生スキーム検討・弁済計画立案）」、M&A の「統合」と事業再生の「再生計画遂行・モニタリング・計画修正」、といったプロセスは、比較的類似した手続が想定されているように見受けられます。しかしながら、経営不振企業の M&A においては、対象企業の経営・財務状況の毀損の度合いによって、これら類似して見えるプロセスにおいても後述のとおり多くの困難性を伴います。また、事業再生においては、「危機管理と資金繰り安定化（クライシスマネジメント）」、「ステークホルダー間の利害調整」といった特有のプロセスがあり、経営不振企業の

図表1 一般的な M&A と事業再生のプロセスの比較

一般的な M&A のプロセス

M&A 戦略

- ・ M&A 戦略プランニング
- ・ 投資先選定
- ・ 予備的バリュエーション

買収プロセス実行

- ・ 交渉／基本合意
- ・ デューデリジェンス
- ・ 事業計画策定
- ・ バリュエーション
- ・ 買収スキーム検討

契約・クロージング

- ・ 買収交渉
- ・ ドキュメンテーション
- ・ クロージング

統合

- ・ 統合計画策定
- ・ 統合計画実行

一般的な事業再生のプロセス

危機管理と資金繰り安定化 (クライシスマネジメント)

現状把握

- ・ 事業性
- ・ 財務状況
- ・ マネジメント、他

再生計画立案

- ・ 事業計画立案
- ・ 再生スキーム検討
- ・ 弁済計画立案

ステークホルダー間の 利害調整

再生計画遂行・ モニタリング・計画修正

出所：KPMG 資料を基に筆者作成

M&Aにおいても、「危機管理と資金繰り安定化（クライシスマネジメント）」が必要となり、あるいは「ステークホルダー間の利害調整」を考慮した買収交渉・買収スキーム検討が必要となる場合があります（図表1参照）。

次章では、「危機管理と資金繰りの安定化（クライシスマネジメント）」、「デューデリジェンスおよび事業計画策定」、「買収スキーム検討」、「買収交渉」、「統合」、といった各プロセスについて、経営不振企業のM&Aに特有の事項や検討・実行上のポイントを見ていきます。

Ⅱ 経営不振企業の M&A の検討・実行上のポイント

（1）危機管理と資金繰りの安定化（クライシスマネジメント）

そもそも、経営不振企業に資金ショート危機が存在するケースでは、すべての前に、危機管理と資金繰りの安定化（クライシスマネジメント）を図ることが最初のタスクとなります。具体的には、3日から1週間程度で初期調査（クイックアプレザル）を実施し、資金繰りの切迫の程度を確かめ、再生可能性を大雑把に把握した後に、短期的な資金繰り安定化策を講じ、時間を稼ぐのが一般的です。もし、この時点で資金繰りの安定化が図れないことが明白となれば、民事再生法や会社更生法等の法的手続を申立て、債権者による回収・差し押さえ等の行為に一時停止をかけることも検討されます。買収企業の関与・M&A検討開始が、クライシスマネジメントの実施前となるケース、実施後となるケース、いずれもありますが、クライシスマネジメント実施前は様々な法務・レピュテーション上のリスクが存在する極めて不安定な状況であるため、このような状況で関与・M&A検討を開始するケースでは、法的整理・私的整理に精通した法務および財務アドバイザーの助言を受けることをお勧めします。

（2）デューデリジェンスおよび事業計画策定

経営不振企業には、経営・財務状況の毀損の度合いに応じて様々なリスクが存在します。そのため、対象企業の全体像を理解するために、過去の経営環境の変化、採用された事業・財務上の施策、ステークホルダーとの関係、制約等をより大局観を持って見る必要があり、より長めの期間（通常のM&Aの調査対象期間が3年から5年であるのに対して、たとえば10年程度）の過去の経営・財務状況等の遷移を概観することが有効です。

また、通常のM&Aと比較してデューデリジェンスによる検出事項が多く、内容的にも複雑であり、将来における事業・財務施策も多岐にわたります。そのため、各検出事項の影響、各種施策の効果を反映した3年から5年程度の将来財務プロ

ジェクションも複雑となる傾向があります。これらの検出事項・施策は、買収後にそれぞれをタスクとしたアクションプランを策定し、計画実現に向け実行していく必要があることから、デューデリジェンス・事業計画策定にあたっては、買収前に相応の時間と労力をかけて対象企業や専門家等と協議・協働して、十分に分析・検討する必要があります。以下では、経営・財務状況の毀損の度合いが相当程度進んだ企業における代表的なデューデリジェンスの検出事項と事業計画策定上のポイント例を見ていきます。

① 経営資源の回復

コスト削減施策の一環として実施した人員削減・人件費削減等により、優秀な人材が流出し事業が毀損しているケースでは、一定程度の人材確保や、買収企業からの人材派遣、評価・報酬制度の適正化等を検討します。また、資金調達のため、資産の売却・流動化・セールス&リースバック等により相応の資産使用料を外部に支払っているケースでは、競争上重要な資産に係る権利を回復するために買い戻し資金が必要となることがあります。

② 財務上の施策の正常化

売上債権の期限前回収や仕入債務の延べ払い等、様々な資金繰り上の施策が講じられ、これらに伴う割引料が発生し、取引条件（販売・仕入価格）が悪化しているケースでは、正常化に向けた取引先との交渉や、相応の運転資本確保が必要となります。なお、資金調達目的で様々な資産が担保提供され、預金拘束等されていたり、保証料が生じているケースでは、これらの権利義務関係の整理と対応も必要となります。

③ 営業上の施策の正常化

売上値引き・割引等によって売上・利益を先食いし、収益性が悪化しているケースがあります。これらを正常化すると、売上・利益が一旦減りますが、その後は売上値引き・割引が適正な水準に戻り、収益性が改善することとなります。

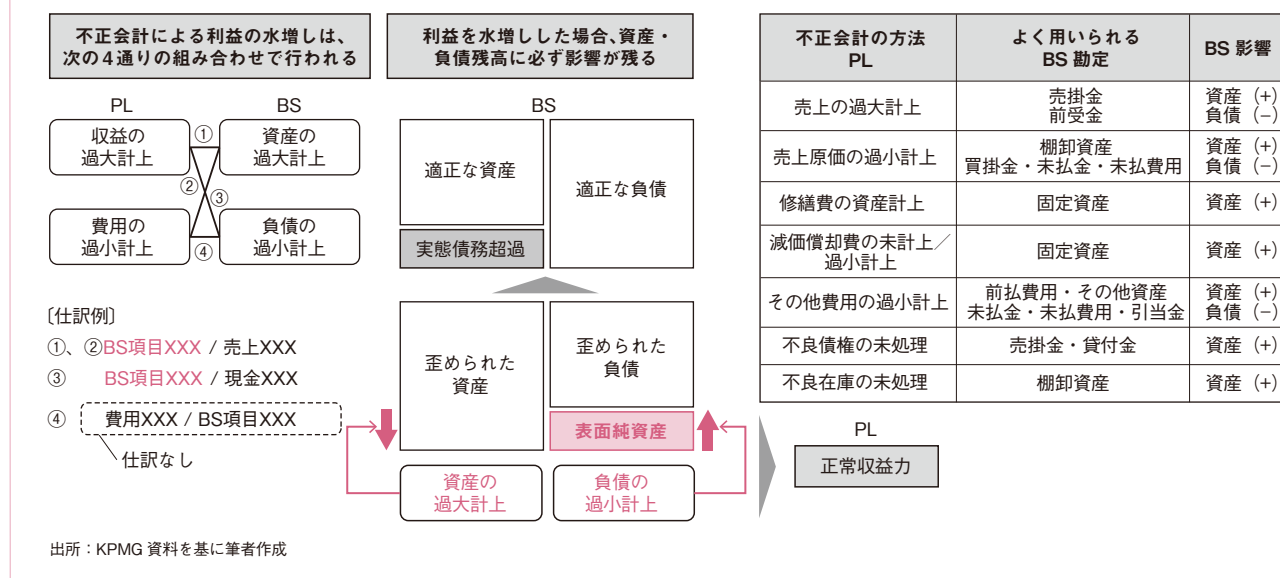
④ 過去の維持補修投資、戦略投資・施策の不足

資金不足等によって維持補修投資が不足しているケースでは、正常化のための投資を比較的短期間で実行する必要があります。また、前向きな戦略投資・施策（ヒト、モノ、カネ。設備投資に限らず事業投資、R&D、ITシステム、営業施策等を含む）が行えず競争力が減退しているケースでは、将来の戦略投資・施策項目を洗い出し、それらの投資金額・実現可能性（リスク）・効果（金額・発現時期）等を分析し、それぞれの必要性を判断することとなります。

⑤ 資産性のない資産、簿外負債

利益や一定の純資産を確保するために様々な施策が講じられる中で、資産性のない資産、簿外負債等によって、経営・

図表2 不正会計のメカニズム



財務状況に係る情報が歪められているケースがあります。このような不適切な処理による歪みは基本的にBSに残ることから、そのメカニズムを理解し十分な調査を実施することで、経営不振企業の経営・財務状況に係る実態を見極めることが重要となります（図表2参照）。

⑥ 信用力の回復

経営不振企業の信用力悪化に伴い、仕入先との取引条件がキャッシュオンデリバリーとなっていたり、不利な価格での仕入となっているケースがあります。また、販売・仕入先との取引自体が停止されているケースもあります。買収後に信用力を回復できれば、運転資本や取引価格が改善し、取引が再開することで、収益性が改善することとなります。

⑦ 税務上の繰越欠損金

経営不振企業では、過去の累積損失等により税務上の繰越欠損金が多額に存在し、債務免除益や将来の課税所得に充当

し、課税費用を抑制できる税務メリットが存在するケースが多く見受けられます。ただし、過去の不適切な会計処理により利益計上していたものについて法人税等の申告更正をすると、繰越欠損金の利用可能額・期限が変わるケースがあるので留意が必要です。

⑧ 事業再構築関連コスト

本来、競争力の回復に資する、拠点集約、不採算事業からの撤退、人員削減、コスト削減等の施策が、非資金費用を含む多額の損失を伴い財務に影響を及ぼすことから、体力や信用力のない状況で採用されていないケースが多く見受けられます。買収後には、買収企業の後ろ盾のもと、これらの施策の良し悪しを判断し、実行に移すことで、収益力・競争力を改善できる可能性があります。デューデリジェンス・事業計画策定時には、これらの施策に係る資金・損益・財務影響を分析する必要があります（図表3参照）。

図表3 デューデリジェンスの検出事項と事業計画への反映例

検出事項例	正常収益力 (EBIDA)	ネット デット	設備投資 (CAPEX)	運転資本
①経営資源の回復（人材、資産等）	●		●	
②財務上の施策の正常化 （売上債権の期限前回収、仕入債務の延べ払い等）	●			●
③営業上の施策の正常化（売上値引き・割引等）	●			
④過去の維持補修投資、戦略投資の不足	●		●	●
⑤資産性のない資産、簿外負債	●	●		●
⑥信用力の回復	●			●
⑦税務上の繰越欠損金		●		
⑧事業再構築関連コスト	●	●	●	●

(3) 買収スキーム検討

事業再生における財務リストラクチャリングスキームの全体像は、図表4のとおりです。一般に、経営不振企業の買収スキームは、大きく、①経営不振企業そのものを買収する方法（株式を増増資・譲受等で直接取得し子会社化、買収企業もしくは同グループ企業に吸収合併する等）と、②経営不振企業から必要な事業・資産負債を切り出して買収する方法（事業譲渡、会社分割等）があります。これらのスキームにおける税務影響の検討は、通常のM&Aと変わりませんが、一方、経営不振企業における偶発債務等のリスクは一般に高く、同リスクを払拭できず経営不振企業側の表明保証債務の履行能力に疑義があるケースでは、②の方法が選択されます。また、金融支援を伴う事業再生局面では、利害調整を円滑に実施するため、私的整理（任意整理、私的整理ガイドライン、事業再生ADR、中小企業再生支援協議会、地域経済活性化支援機構等）、法的整理（民事再生法、会社更生法等）等の枠組みが利用されることが多いです。これらの枠組みごとに計画成立要件、プロセス・スケジュール、権利変更を要するステークホルダー、事業譲渡・会社分割・減増資・DES等の財務リストラクチャリング手法の進め方、税務上の取扱い等が異なるため、各枠組みの特徴を理解したうえで買収・再生スキームを検討する必要があります¹。たとえば、法的整理を適用すると一定の事業毀損リスクがあるものの、債権額を確定した上で権利変更を行うため、偶発債務・簿外負債リスクが高くこれらを遮断したい

ケースでは、あえて法的整理の枠組みで買収・再生を図ることもあります。

(4) 買収交渉

経営不振企業が債務返済能力のある状態（Solvent）から、債務返済能力のない状態（Insolvent）に陥り、金融支援（債務免除や債務の株式化等）を要するケースでは、経営不振企業側のキーとなるステークホルダー（真の意思決定権者/売り手）が権利変更を伴う金融機関や債権者になり、これに呼応してM&Aにあたっての判断基準も変わる点に留意が必要です。

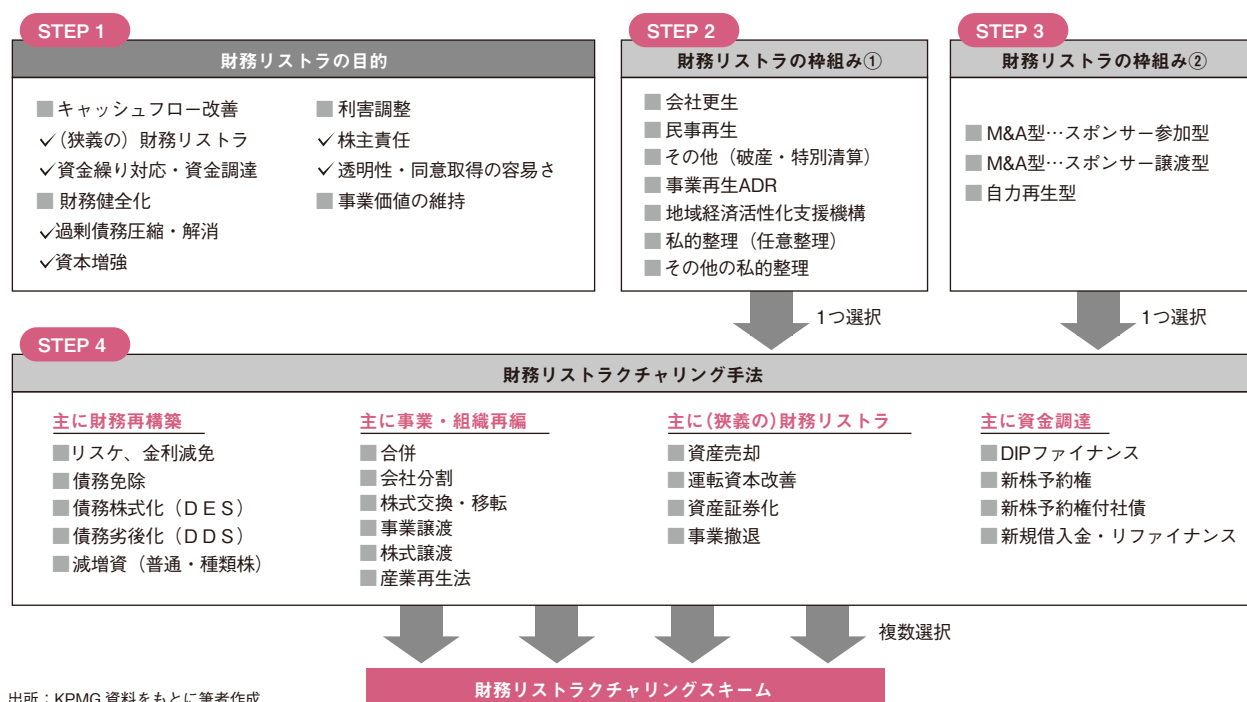
① 債務返済能力のある状態（Solvent）

経営不振企業がSolventの場合、キーとなるステークホルダーやM&Aにあたっての判断基準は通常のM&Aと基本的に変わりません。一般に、経営・財務状況の悪化ステージが進み自力再生が難しくなるほど、経営不振企業の株主や経営陣の危機意識が高まり買収企業側の交渉力が高まると考えられます。

② 債務返済能力のない状態（Insolvent）

経営不振企業がInsolventの場合、法的整理を申し立てれば計画同意に係る議決権は債権者に帰属することからも、キーとなるステークホルダーは株主や経営陣から債権者に移っていると考えられます。

図表4 再生局面における財務リストラクチャリングスキームの概要



1 実際は、「2.(4)買収交渉」に記載の事項も考慮のうえ、買収スキーム検討において図表4に記載の枠組み、手法が選択されることとなります。

(a) 私的整理

私的整理では、経営不振企業の株主や経営陣が意思決定主体となりますが、金融支援が前提となれば、同支援を実施する金融機関（特に主要取引銀行）の意向を尊重した交渉・利害調整が必要となります（ただし、権利変更を求められる全支援の同意が必要）。買取価格が清算価値を上回ること（清算価値保証原則の充足）は当然ですが、買取企業が入札を経て決められる等、その選定プロセスや買取価格を含む買取条件が金融支援をミニマイズする最善のものであること等が重要となります。なお、買取価格が低く負ののれんが多額に発生する（時価BSの純資産価値を大幅に下回る）場合、金融機関から純資産価値を多額に割り込んだ金融支援に係る同意を得ることができず、M&A型再生を諦め自力再生に移行するケースもあります。

(b) 法的整理

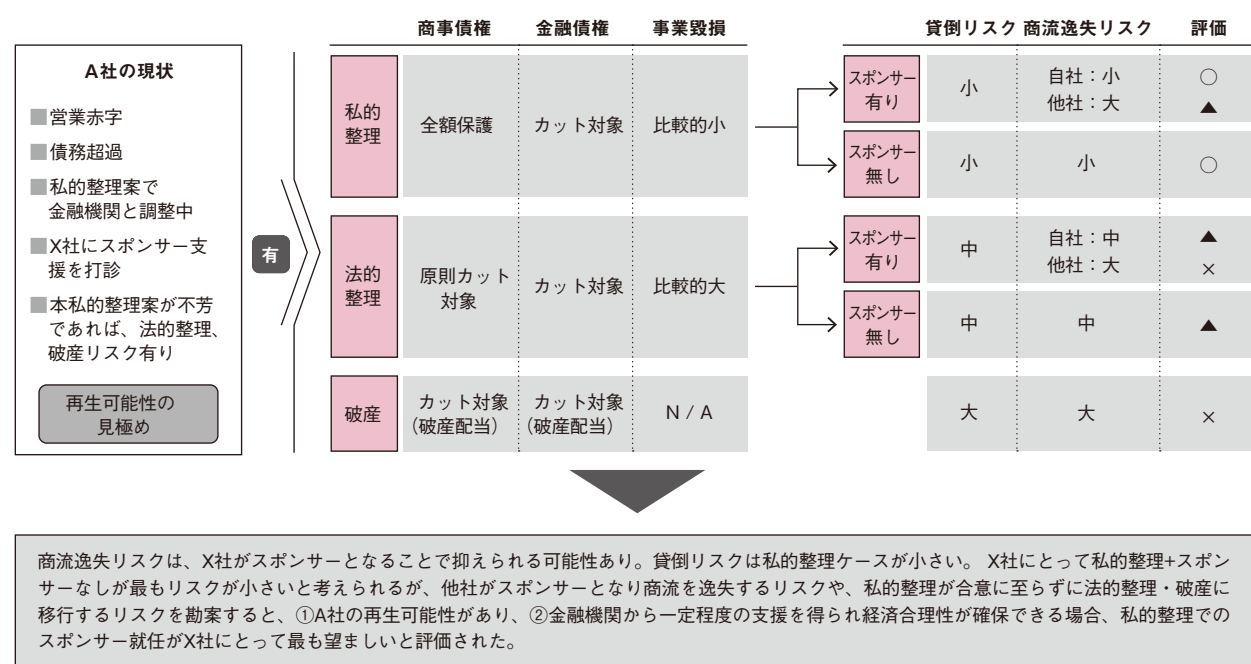
民事再生法では申立代理人弁護士、会社更生法では管財人、または彼らが雇ったFA（ファイナンシャルアドバイザー）が債務者（経営不振企業）側の交渉主体となりますが、権利変更を要する債権者の一定議決権数の同意が計画成立要件となる

ため、債権者の合意を得られるかを考慮した交渉・利害調整が求められます。私的整理と同様に清算価値保証原則の充足、買取企業の選定プロセス²は当然重視されますが、二次破綻を回避するために自力再生で長期分割弁済をするよりも、スポンサー企業への売却資金で一括弁済し手続を終結するM&A型再生が一般に好まれるように見受けられます。

(5) 統合

通常のM&AでもM&A後の統合・シナジー効果発現に向けた取組みは重要とされていますが、経営不振企業のM&Aではこれに加え様々な事業・財務上の施策実行が必要となることは前述のとおりです。これらの実行にあたっては、体制と責任の所在を明確にし、誰が（Who）、いつ（When）、どこで（Where）、何を（What）、どのように（How）、いかなる効果をもって（How much）実行するかが定められたアクションプランを策定し、KPI（Key Performance Indicator：重要な業績管理指標）等をもって適切に実行・モニタリングし、適宜必要な追加アクション・計画修正を講じること（PDCAサイクル）が重要です。対象企業任せにせず、明確なビジョン・方向性を

図表5 経営不振取引先のM&Aに係るオプション分析例



2 法的整理手続を申し立てる前にスポンサー企業を選定する、いわゆるブレパッケージ型法的整理においては、以下のようなポイントに配慮し、スポンサー選定を進める等の必要があります（いわゆるお台場アプローチ7要件）。

- ① あらかじめスポンサーを選定しなければ事業価値が劣化してしまうおそれがあること。
- ② 実質的な競争が成立するように、スポンサー等の候補者を募っていること。
- ③ 入札条件に価額を下落させるような不当な条件が付されていないこと。
- ④ 応札者の中からスポンサー等を選定する手続において不当な処理がなされていないこと。
- ⑤ スポンサー契約等の内容が会社側に不当に不利な内容になっていないこと。
- ⑥ スポンサー等の選定手続について公正である旨の第三者の意見が付されていること。
- ⑦ スポンサー等が誠実に契約を履行し、期待どりの役割を果たしていること。

共有し、100日プラン等のアクションプランの策定・実行に買収企業も主体的に参画するとともに、対象企業の協力・モチベーション向上をいかに図るかにも留意が必要です。

Ⅲ 経営不振事業・子会社の M&A、 経営不振取引先の M&A に対する考察

(1) 経営不振事業・子会社の M&A

経営不振事業・子会社の M&A における対象事業・子会社が企業・グループ内でノンコアと位置付けられ、かつ経営不振であると想定すると、経営不振事業・子会社のデューデリジェンス・計画策定におけるポイントは、前述の多くが当てはまると考えられます。一方で、経営不振事業を営む企業もしくは子会社を保有する親会社グループが健在で、経営・財務状況はそれほど問題ないことを想定すると、売り手となる同企業・グループの判断基準は、買収価格、雇用維持、対象事業・子会社と買収企業との親和性等となり、通常の M&A と変わりがありません。ただし、経営不振事業・子会社ゆえに、売却できなければ清算するという状況で売却検討をされているケースでは、極めて低廉での譲渡となることがあります。なお、買収スキームの検討にあたっては、買収企業側の税務メリットはもちろんですが、売却企業・グループ側の税務メリットにも配慮することが必要です。

(2) 経営不振取引先の M&A

図表5は、経営不振の販売先 A 社の M&A (支援) 検討にあたって、買収企業 X 社が実施したオプション分析例を示しています。経営不振企業の再生可能性はもちろんですが、今までのポイントに加えて、X 社における A 社向け売上債権の貸倒リスク、A 社向け商流 (トレード) の逸失リスク等も考慮のうえ検討すべき点に留意が必要です。

Ⅳ おわりに

経営不振企業・事業は、経営・財務状況の毀損の度合いやステークホルダーとの関係等から様々な制約を受け、低パフォーマンスに陥っています。一方で、それらの制約を解放することで、潜在能力を発揮しパフォーマンスが回復・向上する可能性があると言えます。経営不振企業・事業の買収を検討する企業は、同 M&A が自社の戦略に合致するものであることはもちろんのこと、自社が買収することで経営不振企業・事業ないし自社の企業価値を向上できるかについて、明確な回答を持つ必要があります。すなわち、経営不振企業・事業の経営・財務状況の毀損が回復不能なステージに進行していないか、自社に経営不振企業・事業を再生する能力³があるか等について十分に検討し、M&A 後の再生のイメージを持つことが重要です。なお、買収企業が M&A や再生投資の経験に乏しかったり、買収リスクを一人で許容できない等のケースでは、再生投資に精通したバイアウトファンドと共同買収することも1つの手法となります⁴。

本稿に関するご質問等は、以下の者までご連絡くださいませうお願いいたします。

株式会社 KPMG FAS
パートナー 中村 吉伸
TEL: 03-5218-8857
yoshinobu.nakamura@jp.kpmg.com

3 一般に、事業会社 (ストラテジックバイヤー) が再生局面で提供できる機能として、資金支援、ガバナンス強化、リーダーシップ・企業風土の改革、オペレーションの改善、シナジー効果の発現 (規模・範囲の経済、経営資源の共有等)、信用力の回復等が挙げられます。経営不振企業は、事業・財務のみならず戦略・組織においても多くの問題を抱えており、これらに早期かつ同時多角的に対処することが必要となります。

4 一般に、バイアウトファンド (フィナンシャルバイヤー) が再生局面で上述 (脚注3) 以外に提供できる機能として、再生ノウハウ、標準化 (業界慣行にとらわれない)、改革推進 (調整役)、リスクマネー、ネットワーク等が挙げられます。なお、バイアウトファンドは、3 年から5 年程度でエクジットすることが通常ですので、エクジット時に共同買収をした事業会社による株式買取オプション等についても、投資時に協議し決定することが必要です。

グローバル企業に求められる競争法 および贈賄防止法への対応

株式会社 KPMG FAS フォレンジック部門

マネジャー 萩原 卓見

近年、日本企業がカルテルや贈賄により外国当局に摘発される事例が多く報道されています。海外当局の積極的な執行姿勢により、このようなリスクが高まる中、グローバルに事業展開している企業でも有効なグローバル・コンプライアンス体制の構築には至っていないケースが見受けられます。

限られた経営資源の中でカルテルや贈賄リスクに適切に対応した効果的なグローバル・コンプライアンス体制を構築するためには、まずすべてのコンプライアンス上の課題に共通の枠組みを整備し、そのうえで、個別の課題の対応を統合しながら制度設計を行うことがポイントとなります。

本稿では、特にカルテルによる摘発事例が相次ぐ背景を解説するとともに、当該リスクに対応する効果的なコンプライアンス体制の導入をスムーズに行うためには何が必要となるかを解説します。



はぎわら たくみ
萩原 卓見

株式会社 KPMG FAS
フォレンジック部門
マネジャー

【ポイント】

- 外国当局によるカルテルや贈賄の摘発姿勢が強まっている。
- 経営資源が限られている、関連部署の協力が得られない、現場に過度の負荷がかかっているといった状況の中、効果的なコンプライアンス体制の構築には至っていないとコンプライアンス違反を犯すリスクが高まる。
- すべてのコンプライアンス上の課題には具備すべき構成要素があり、こうした枠組みを構築することが重要である。
- 個別のコンプライアンス上の課題の対応は、共通の枠組みの中で統合的に対応することで現場の負荷を軽減し、効率的に対応することが望ましい。

I 相次ぐ日本企業の摘発事例

1. 競争法と贈賄防止法の違反事例

近年、日本企業が海外の法令違反等によって当局から摘発され、当局との司法取引による多額の和解金を支払う事例が多く新聞等で報道されています。特にカルテルによる競争法違反、贈賄による贈賄防止法違反といった事例が顕著です。

図表1は2011年以降の日本企業が摘発された主なカルテル

事案をまとめたものです。日本の公正取引委員会による摘発のみならず、米国やEU等の海外の当局による摘発が多いことがわかります。

贈賄については、米国の贈賄防止法である海外腐敗行為防止法（Foreign Corrupt Practices Act of 1977、以下「FCPA」という）に係る日本企業の違反事例は過去に3件あり、それぞれ高額（約28百万～218百万米ドル規模）な和解金を支払う事例となっています。また、インドネシアにおける日本の電線メーカーの摘発など、米国以外での事例も報道により明るみになっています。

図表1 2011年以降の日本企業が摘発された主なカルテル事案

年月	違反事例	対象企業	罰金額 (総額)	禁固 対象者	当局
2011年 4月	貨物の燃油サーチャージ、 航空保険料とセキュリティーチャージ	航空会社 7社 (6社は外国企業)	41億円		豪州
2011年 5月	鉄の溶接や半導体製造過程で使われる 産業ガス	ガス製造 4社	141億円		公取
2011年 6月	LP ガス容器	LPガス容器製造 4社	14億円		公取
2011年 7月	VVF ケーブル	建設資材 9社	62億円		公取
2011年 7月	ガス絶縁開閉装置	エレクトロニクス企業 2社	226億円		EU
2011年 9月	マリンホース	ゴム製造会社	21億円		米国
2011年 9月	貨物運賃、燃油サーチャージ	航空貨物 6社	35億円		米国
2011年 9月	光ディスクドライブ	エレクトロニクス企業	16億円		米国
2011年 9月	ワイヤーハーネス	自動車部品	154億円	3名	米国
2011年 10月	ブラウン管ガラス	ガラス 3社	134億円		EU
2011年 11月	貨物運賃	航空会社	61億円		米国
2011年 12月	LP ガスボンベ関連機器	ガスボンベ関連企業 4社	8億円		公取
2011年 12月	タクシー運賃	タクシー会社 25社	2億円		公取
2011年 12月	コンプレッサー	エレクトロニクス企業 4社	167億円		EU
2011年 12月	液晶ディスプレイ	精密機器	62億円		民事 (企業)
2012年 1月	ワイヤーハーネス	自動車部品 4社	128億円		公取
2012年 1月	自動車部品	自動車部品 2社	418億円	4名	米国
2012年 3月	燃油サーチャージ	航空貨物 14社	182億円		EU
2012年 9月	燃油サーチャージ	航空貨物	1.8億円		米国
2012年 9月	液晶パネル	エレクトロニクス企業	23億円		民事 (消費者)
2012年 9月	EPS ブロック	建設資材 8社	2億円		公取
2012年 10月	自動車社内温度調整機	自動車部品	14億円		米国
2012年 11月	ラジエーター、エンジンスターター、 発電機オルタネーター	自動車部品 5社	33億円		公取
2012年 12月	ブラウン管ガラス	エレクトロニクス企業 7社	1600億円		EU
2013年 2月	自動車ヘッドランプ	自動車部品 2社	46億円		公取
2013年 3月	燃油サーチャージ	航空貨物	15億円		米国
2013年 3月	ベアリング	自動車部品 4社	133億円		公取
2013年 6月	特定異性化糖、特定水あめ・ブドウ糖	食品化学 18社	25億円		公取
2013年 7月	ワイヤーハーネス	自動車部品 4社	183億円		EU
2013年 7月	コーンスターチ	化学 7社	2.5億円		公取
2013年 7月	ベアリング	自動車部品	5億円		カナダ
2013年 7月	自動車向け点火コイル	自動車部品	19億円		米国
2013年 7月	自動車部品、リチウムイオン電池	エレクトロニクス企業 2社	57億円		米国
2013年 9月	自動車部品	エレクトロニクス企業等 9社	730億円	2名	米国
2013年 11月	自動車部品 (防振ゴム部品)	ゴム製造会社	122億円		米国
2013年 12月	計器盤、ワイパー	自動車部品 5社	113億円		韓国
2014年 1月	自動車輸出に係る船舶運賃	海運貨物 4社	200億円		公取
2014年 1月	自動車ヘッドランプ	自動車部品	59億円		米国

出所：公正取引委員会 HP および報道情報を基に KPMG が作成

2. 摘発事例増加の背景

(1) OECD加盟国等の当局間の連携

摘発事例増加の背景として、1点目に、国連やOECD加盟国の当局間において、カルテルや贈賄への対応についての連携・協力が図られていることが挙げられます。

たとえば、カルテル事案に関してはOECDの競争委員会で各国の取組みのレビューや、「国際的流通に影響を及ぼす反競争的慣行についての加盟国間の協力に関する理事会勧告」「ハードコアカルテルに対する効果的な措置に関する理事会勧告」「公共調達における入札談合撲滅に関する理事会勧告」等の勧告の採択が行われているように、グローバルベースで摘発の強化が図られています。特に、米国・EU・日本などの競争当局間では、グローバルベースでの競争法違反に係る調査の国際的な連携が強化され、調査件数が増加している要因となっています。

また、贈賄に関しても、OECD加盟国間で「国際商取引における外国公務員に対する贈賄の防止に関する条約」や、国連加盟国間で「国連腐敗防止条約」といった条約が締結され、各国当局の義務や協力が謳われています。そして、OECD条約締結国間では各国の反贈賄に関する法規制体系や執行状況を確認する相互審査が実施されています。

(2) 各法制の域外適用

2点目に、各国の当局（特に米当局）が自国の法律を積極的に域外適用するケースが増えていることが挙げられます。FCPA等の贈賄防止法については、自国の中で行われた行為でなくても自国民や自国に影響を与えたり、関連する者・企業に対して広く適用する傾向にあります。たとえば、FCPAでは、外国企業が米国外で行った贈賄行為であっても、支払いが米ドルの電信送金で行われた場合は、米銀がコレス（中継）銀行として関与することから摘発の対象となると解されています¹。

また、ジョイントベンチャーを組んだ提携先の米国企業がFCPAに抵触する行為に及んだ際、「不作為による幫助」にあたるとして摘発された日本企業もあります。さらに、カルテルについては、米国やEUの当局は、自国内でなくても自国民がカルテル行為により不当な影響を受けていると認定した場合には、自国外のカルテル行為も摘発対象とする姿勢を強めています。

(3) 社会的問題意識

3点目には、新興国での社会問題意識の高まりが挙げられます。特に贈賄に関しては、当地の公務員が汚職により私腹を

肥やしていることが一般市民の憤りの原因となっています。たとえば、タイでの反政府デモ（現首相の兄であるタクシン元首相（現在、汚職容疑で国外逃亡中）の一派に反対するもの）は汚職の撲滅が主たる要求の1つであり、インドでは汚職防止法（ロクパル法）の制定を求める市民運動が起きています。その他の国を見ても、インドネシアやマレーシア等で汚職撲滅委員会等の組織が設立され、取締りの強化が進められています。

(4) リーニエンシー制度

4点目として、リーニエンシー（課徴金減免制度）を背景として企業からの当局への自主的な申告によるものが挙げられます。特にカルテルでは、当該行為にかかわった企業が罰則の減免を受けるために、当局へ申告し、その他の企業が芋づる式に摘発されるという状況になっています。贈賄に関しても、違反事案について自主的な報告を当局に行い、当局への調査に協力することが罰則の減免の要素となりうることから、以前よりも積極的に自ら当局への報告をすることを基本とする企業も増えつつあります。

II

競争法・贈賄防止法コンプライアンス体制

前章にて、グローバルに事業を展開する日本企業にとって、競争法違反や贈賄防止法違反の摘発がリスクになりつつある点について解説しました。既に当該リスクを認識し、対応に取り組み始めている企業、ないしは取組みを検討している企業も多くあります。

しかし、コンプライアンスの取組みには、十分な予算が確保できず、また営業部門等の関連部署からの協力も得られず、結果的に効果的なコンプライアンス体制の構築には至っていないというケースが少なからず見受けられます。これは、日本企業で「法令遵守」として始まった「コンプライアンス」が、企業倫理の概念を含めるようになり、さらに国内および海外法令対応を経て、その外縁を広げる中、手さぐりで対応してきたという経緯にも原因があります。本章では効果的なグローバル・コンプライアンス体制の導入をスムーズに行うために、何が必要になるのか解説します。

1. 日本企業のコンプライアンス対応の課題

現在の日本企業が抱えるグローバルベースのコンプライアンス対応における悩みを類型化すると以下のようなものが挙げられます。

1 「特集 外国公務員に対する贈賄のリスクー求められるリスクマネジメント」 東京青山・青木・狛法律事務所ペーカー&マッケンジー外国法事務弁護士事務所 弁護士 西垣建剛、立石竜寛（e-NEXI、発行・編集 独立行政法人日本貿易保険（NEXI）、http://nexi.go.jp/webmagazine/mt_file/e-nexi_2012_03.pdf）

(1) パッチワーク的な対応に伴う現場の疲弊

日本国内において、個人情報保護法、金融商品取引法、会社法、消費者契約法、特定商品取引法等の新たな法律の制定や罰則強化などの法改正に対し、多くの企業が、法令ごとに個別の取組みを行っています。

そのため、本社で主管する本社管理部門や体制がそれぞれ異なった形態で、各コンプライアンス関連の取組みを行うことが多く、その結果、事業部門や子会社等にとっては、類似の依頼・指示を重複して受けることとなり、消化不良を起こすというケースが増えています。

主管する本部にとっては、対応に漏れがないように懸命に企画し、依頼・指示をしているにもかかわらず、現場にはなかなか浸透せず、実効性が上がらないという状況に苦悩しています。

本社がコンプライアンス活動を強化すればするほど、現場は負荷の高まりにストレスを強め、ただただ疲弊していくという悪循環を生むようになり、たとえ海外管理などの取組みを行う必要性が生じて、実施する余力がないという状況に陥っているケースが多く見られます。

(2) 海外子会社管理体制の不備

日本企業の海外展開に伴い、現地企業の買収や現地企業との合弁企業の設立等により海外子会社の数は増加傾向にあります。連結決算書の作成のために、決算書等の財務面での本社への吸い上げは進められてきましたが、コンプライアンスやリスク管理等の推進は、本社が深く関与してこなかったため、現地任せになっており、いまだに現地の実態を把握できていないという状況が多く見られます。また、海外子会社に本社の方針や考え方が十分に伝達されていないという悩みも多く聞かれます。

(3) 国内法が色濃く反映された行動規範・基本方針など

多くの日本企業で、企業理念、行動規範やコンプライアンス方針といった基本方針を制定しています。コンプライアンスという観点では、海外子会社等も含めて、グループ全体に同一の基本方針を定めることが求められます。

しかし、日本におけるコンプライアンスの発展の経緯から、行動規範やコンプライアンス方針の記載内容が、国内法への対応や反社会的勢力等の日本固有の事情を色濃く反映しているものが多く見られます。これらを海外子会社等へ適用する場合、背景を知らない外国人従業員等にとっては理解できない内容が多い状況になっています。また、米国司法省および米国証券取引委員会が公表したFCPAガイドライン等で要求されている、「行動規範等は進出した国の従業員に効果的に伝わるよう各国語に翻訳すること」が充分にできていない日本企業も多いのではないかと考えられます。

(4) 具体的なガイドライン等の未整備・周知徹底の不足

行動規範や方針・手続を制定している場合でも、コンプライアンス・プログラムが実態的には機能していないというケースもあります。たとえば、贈賄防止法への対応について考えてみると、「贈賄を行ってはいけない」という基本的な考え方は、国・地域、部署、職位等にかかわらずすべての従業員が理解できるものと言えます。

しかし一方で、文化的風習や社会的儀礼により一定の範囲で贈答や接待を行うのはビジネ慣習となっている場合があります。贈答と賄賂の線引きについては、国・地域や相手の職位等が異なれば、その基準も異なります。

そのような判断を統一的に行うための具体的な基準が整備・運用されていないために、方針はあるものの徹底に至らないという状況になっているケースが多くみられます。また、コンプライアンス研修が法令解説等に終始してしまっており、従業員の具体的な疑問に対して明確に答えるものになっていないという現象も少なからずみられます。これらが、コンプライアンス・プログラムがうまく機能しない原因の1つになっていると思われます。

2. 効果的なコンプライアンス体制の導入

前述したようなグローバルに事業を展開する日本企業の課題に対して、どのように取り組むべきなのでしょう。特にコンプライアンス対応に投入できる経営資源に限りがある中で、どのように効率的に、有効なコンプライアンス体制を導入することができるのでしょうか。

(1) コンプライアンス体制に求められるもの

まず1つめのポイントは、競争法であれ、贈賄規制であれ、どのような法令への対応であっても、共通する有効なコンプライアンス体制の構成要素があるという点です。有効なコンプライアンス体制の構成要素については、各国当局やOECD等が公表しているガイドラインが参考になります。各々のガイドラインによって記載のレベル感や整理の仕方が異なりますが、整理するとおおよそ、図表2で記載している事項のとおりです。

KPMGでは、コンプライアンス体制に必要な要素を「統制環境」「予防的統制」「発見的統制」「対処的統制」に大きく整理しています。

図表2の構成要素のうち、「行動規範・全社の方針の設定」「経営の関与・コンプライアンス・オフィサーの設置」がコンプライアンスの統制環境であり、全体の基盤です。コンプライアンスは企業の基本方針のもとで、経営トップが深く関与し、権利委譲された責任者が体制を整備・監督していくこととなります。

次に、法令違反や不正行為等を予防するために、どのようなリスクが自社にあるのかを評価し、その結果に基づいて統制（コントロール）の内容を設計し、管理手続や業務手順・マ

ニュアルに落とし込んでいくこととなります。これが予防的統制といわれるもので、「リスクアセスメントの実施」「手順とコントロールの設定」がこれにあたります。また、それらの内容を研修等にて周知していく「コミュニケーション・研修」を実施することも求められます。

コンプライアンス・プログラムはPDCAサイクル²による継

続的改善のための取組みであり、自社の取組みが機能しているか、違反行為が発生していないかを継続的にチェックしていく必要があります。これが、発見的統制であり、「内部通報制度」や「内部監査」のほか各部署による自己点検や「継続的なモニタリング」が含まれます。

しかし、こうした取組みが行われたとしても、違反行為をす

図表2 有効なコンプライアンス体制の構成要素

	項番	構成要素	説明
統制環境	1	行動規範・全社の方針の設定	企業としての実施事項・禁止事項を行動規範や倫理規程に明確に規定することが求められている。そして、これに違反する行動を取ったものに対しては、厳格に対応し例外を認めないことを宣言する必要がある。これらの基本方針は、海外の事業も含めて適用される必要があり、また必要な場合はエージェントやジョイントベンチャー等のビジネス・パートナーとも共有する必要がある。
	2	経営の関与・コンプライアンスオフィサーの設置	あらゆるコンプライアンス・イシューにおいてトップマネジメントが積極的に関与することが求められている。経営トップの「不正を許さない」という姿勢が組織の文化に多大な影響を与えることとなる。また、自社の取組状況や課題等について責任を負うコンプライアンスオフィサーを任命することも必要。コンプライアンスオフィサーは、必要に応じて適時、経営陣への報告を行う事が求められる。
予防統制	3	リスクアセスメントの実施	自社の事業におけるコンプライアンスに係るリスクの所在を明確にするため、そして洗い出されたリスクに対して重点的に取り組むことで有効に経営資源を利用するために、企業はリスクアセスメントを実施することが求められる。たとえば、国・地域リスク、業種・業界リスク、取引特性リスク、取引先リスク等のリスクについて、自社がどのようなリスクを持っているのか評価していくことが考えられる。
	4	手順とコントロールの設定	企業は、リスクアセスメントを通して洗い出されたリスクに対して適切に対応するための方策を検討し、コントロールを手順に落とし込む必要がある。たとえば、贈賄であれば、ベンダー管理、贈答品や接待費、政治献金、寄付・基金、Facilitation Payment 等についてどのように取り扱うのか、カルテルであれば競合他社との接触する際の振舞い等について手順に盛り込んでおく事が考えられる。
	5	コミュニケーション・研修	整備した体制や制度、手順について、海外拠点や子会社を含めてすべての従業員に周知する必要がある。また可能であれば、必要に応じてエージェントやビジネス・パートナー等の外部の関係者に対しても自社の方針や手順について周知していくことが有効。周知する方法には通達、集合研修やインターネットを利用した研修、確認テスト等、様々な方法があるが、特にリスクが高い拠点や事業に対してはディスカッション形式の研修等の双方向の研修を行うことが有効になる。実際にこのような研修を通して、不正が発見されることもある。
発見的統制	6	内部通報制度	今日、多くの企業が内部通報制度を有している。あまり有効に機能していないとの声も聞かれるものの、有効に機能した場合、不正を発見するための強力なツールとなりえる。贈賄やカルテルといった不正については、内外からの通報によって発覚するケースが他と比較すると多くなっているとの調査結果もあり、これらの既存の制度の有効性をいかに向上させるのが、企業にとっての課題となってくる。
	7	継続的なモニタリング	企業には現場、制度を所管する本社部門、監査部門それぞれで、継続的にモニタリングを実施することが求められる。これらには、不正行為が行われていないか確認する、制度自体が有効に機能しているのか確認する、といった観点のモニタリング含まれている。モニタリングの方法としては、実際に現場で保存されている証憑等をチェックする方法や、経費データ等を分析して疑わしい取引がないかどうかをチェックする方法等、モニタリングする主体と目的によって様々な方法が考えられる。これらの活動を通して発見された事項や対応方針・対応状況については、内容に応じて適切に経営や所管部署にフィードバックされる必要がある。
対処的統制	8	事後対応	企業がどんなに整備された体制を構築したとしても、不正を完全に根絶することはできない。万一そうした事態が発生してしまった場合に備えて、事後対応の方法を検討しておく必要がある。事後対応には、発覚した事案に対する調査、当該事案を起こした者への懲戒を含む対処、当該事案についての外部のステークホルダーに対する公表等が含まれる。こうした事後対応体制をあらかじめ整備しておくことが、当該事案の影響を最小限にするための手立ての1つとなる。

出所：米国連邦量刑ガイドライン、FCPA ガイドライン等を基に KPMG が作成

2 品質管理やリスクマネジメント等の企業活動を行うための管理の枠組み。「Plan（計画）」、「Do（実行）」、「Check（検証）」、「Action（改善）」の流れで改善を図っていく。

べて防ぐことができるとは限りません。そのため、違反行為や疑義事案が発覚したときの調査方法や関与した従業員へのペナルティ等の対応体制をあらかじめ定めておくことが求められます。これが「対処的統制」です。特に、カルテルや贈賄に関しては、当局への速やかな報告や調査の協力は罰則を軽減するための重要なポイントとなるため、自主申告手続などの「事後対応」も重要な要素です。

こうしたコンプライアンスの取組みには、カルテルや贈賄以外にも様々なリスク対応に関する課題（例：個人情報保護や秘密情報管理、人権、反社会的勢力への対応、輸出管理など）がありますが、それぞれの課題ごとに個別に取り組むのではなく、可能な限りこれらを共通の仕組みで運用することが、現場負担の軽減や効率性の観点では非常に重要となります。

リスクアセスメントを実施する場合でも、コンプライアンス上の課題ごとに、別々にリスクアセスメントを実施するのではなく、半期または年度に1回の取組みとして共通の枠組みの中で実施することで、現場の負担を減らすことができます。その結果、本部と現場との間で、余計な軋轢を生まずにすむことになるはずですが。

(2) 贈賄防止法の固有の観点

共通のフレームワークの整備を行った後は、コンプライアンス上の各課題における固有のコントロールやモニタリングの方法を検討していく必要があります。各社のコントロールや手続は、リスクアセスメントの結果を踏まえて検討されることとなります。以下では贈賄リスク対応の重要ポイントを例に、反贈賄に固有のコントロール等の論点を解説します。

① 接待・贈答

贈賄が行われる1つの形態として、過度・頻繁な接待や贈答が挙げられます。一定の範囲で、ビジネス上関係のある外部の人間に贈答等を行うことは、社会的にも許容されている場合が少なくありません。しかし、これが過度なものであったり、頻繁であったりすれば、不正の意図があるものとみなされかねません。

このため、企業には接待・贈答の事前または事後の承認または確認の手続を設定することが求められます。すべての接待・贈答を承認制にすることが困難な場合は、一定の金額基準や要件を設け、それらを満たさないものについては、コンプライアンス部門がチェックを行うといった運用も考えられます。金額基準を設ける場合は、グローバルで一律の基準を置くことも考えられますが、物価水準から当該基準が適当でないと考えられる場合は、個別に設定することも考えられます。このような基準は金額のみならず、頻度についても規定することが必要です。

② 代理人・コンサルタント

過去に贈賄の容疑で摘発された企業の事例を見ると、多くのケースで、自社以外の第三者を通じて不正な支払いが行われています。この点は、米国等の当局のガイドラインでも、代理人やコンサルタント等について適切な管理を行うことが重要である点を指摘しています。代理人・コンサルタントを適切に管理するための統制としては以下のものが挙げられます。

(i) 代理人・コンサルタントの選定・定期的な見直し

外部の代理人やコンサルタント等との契約を行う際に、当該先のバックグラウンド調査を含む審査を行います。この際、過去に贈賄等の不正事例を起こしていないか、公務員との深い関係を想起させるような事項がないか、その他、委託者である企業の評判等を棄損させるような不芳情報がないか、といった観点で調査を行います。この際、すべての委託先に同等の手続を適用するのは負担がかかるため、委託業務の内容や確認された事実の内容によって手続の深度を変えるような運用も考えられます。

(ii) 手数料等の支払い時のモニタリング

代理人やコンサルタントが委託者に代わり贈賄を行う場合は必ず何かしらの支払いが委託者から代理人やコンサルタントに行われます。たとえば、手数料や報酬に上乗せして贈賄の資金を支払う、実際には受けていないサービスに対しての支払いを行う、代理人やコンサルタント等への支払いに見せかけて海外等の別の口座に振り込むといった手口でこれらが行われます。そのため、支払いの承認または処理を行う際に、当該支払いの正当性について、証跡を確認するというコントロール体制を設定することが重要になります。

(iii) 代理人・コンサルタントへの監査権限

英米法には、代理人の原則として、業務遂行のために第三者を起用する場合、当該第三者の行動の責任を委託者が負うという考え方があります。そのような観点からは、自社や子会社と同様に代理人が行っていることを委託者が監査し、適切性を確認することが望まれます。しかしながら実際には、第三者への監査を行うことは、相手先との関係を考慮すると、相当の理由がない限りは困難です。まずは、そのような状況になった場合に確実に監査を行うことができるように監査権限を契約書に定めることが有用です。これにより、監査権を確保することに加え、一定の牽制効果が生まれると考えられます。

(iv) 誓約書の徴求

贈賄に関与しないことを代理人・コンサルタントに誓約させる文言を契約書に盛り込む、または誓約書を別途徴求するといったことも有用です。合理的な理由なしに、このような誓約書への署名をかたくなに拒む者とは契約をしない方が、企業

としては賢明です。また、署名を徴求できた場合は前記 (iii) と同様に一定の牽制効果を見込むことができます。

③ 出張旅費

事業に関連する許認可の決定権限者や、顧客である国営企業の社員等の相手先となる公務員を施設の視察等の目的で日本に招聘することがあります。このような時、日本企業が渡航にかかる費用等を負担することがありますが、これが過剰に豪華であったり、旅程に業務と関連しない観光等が含まれているにもかかわらず、すべてが企業負担となっている場合等は、贈賄等の不正の意図があると捉えられる可能性があります。

こうしたケースについては、事前に本社のコンプライアンス部門等への相談または事前承認のプロセスを設定することが必要です。そのようなプロセスを踏まない場合、現地側で話が進んでしまい、外国公務員が来日した際にようやく本社のコンプライアンス部門が気付くという事態を招き、対処が後手に回る可能性があります。

④ 寄付・政治献金

企業が利害関係を持つ政治家や公務員に対して、彼らが深く関係を持つ団体（たとえば公務員の親族が経営する団体等）に寄付等を行うことでも、贈賄が行われることがあります。

企業の行う寄付等の行動は、企業イメージの向上や地域等への進出を容易にする等の利益を求めて行われるケースが多いと思われます。

ただし、これが落札予定金額の情報をもらう、他の企業が得られない認可を得るといった不正の意図をもって行われる場合は贈賄行為とみなされることがあります。そのような寄付等が行われないために、本社のコンプライアンス部門等が寄付の意思決定を行う承認プロセスに入り、不正の意図の有無の観点からチェックを行うことが求められます。

(3) 競争法の固有の観点

① 同業他社との接触ルール

カルテル対応で重要なのが、同業他社と接触し、価格、生産予測、需給見通し等の統計情報の交換がなされないようにすることです。同業他社との接触の機会、業界団体等の会合、海外赴任者同士の集まり、同業他社がクライアントの場合、同業他社とジョイントベンチャー等を設立する場合など様々です。

こうした場面での振る舞いについて明確にルール化しておくことが必要です。たとえば、価格等の話題となった場合はその場から退席する、営業担当部門以外の者が参加する、コンプライアンス担当部門等の事前承認制度とする等の対応が考えられます。

米国やEUの競争当局は、価格等の競争上の重要な情報を同業他社と交換する行為そのものが「何か見返りがあるはずだ」という視点で調査を行いますので、日本の独占禁止法の解釈

論だけで同業他社との接触時のルールを検討することは危険であると言えます。

② 記録保存

こうした会合に参加した際に記録を残すルールを制定することも有用です。記録する際に、あたかも競合他社から不正に情報を入手したかのような誤解を与える記載をしないような注意が必要です。一方で、実際に不正があった場合にこれを隠蔽するような記載をすることは当然ながら禁止しなければなりません。このような記録を残すことが何かあった際に自社の身の潔白を証明することにつながります。

(4) 贈賄防止法・競争法に共通の観点

前述 (1) および図表2に記載した点が、競争法、贈賄防止法を含む様々なリスク対応に共通するコンプライアンス・プログラムの構成要素です。これに (2)、(3) で記載したような固有の要素を付加していくこととなります。しかし、効率的にコンプライアンス・プログラムを回していくことを考えると、さらに工夫の余地があります。ここではいくつかの工夫すべき観点を紹介します。

① 部署ごとのマニュアルへの落とし込み

既述のとおり、カルテルや贈賄のリスク対応には、公務員や競合他社の外部との接触をコントロールするという共通点があります。

コンプライアンスの取組みとして、競争法と贈賄防止法への対応が別々に行われている場合、方針・手続がそれぞれに策定・制定されるといった状態が生まれがちです。その場合、現場の担当者にとっては、「たくさん手続があって何をすればわかりにくい」状況であるため、1つの手続に統合させることで効率的な対応が期待できます。

具体的には、現場のオペレーションレベルまで落とし込む際に、部署ごとのマニュアルに反映させ、公務員や競合他社等の「外部との接触時のルールや手続」を統合することが効果的です。そのほかにも「外部業者への業務委託の手続」を考えた場合、贈賄の観点でのチェックや情報管理の観点でのチェックといったものが1つの手続に統合されていると、担当者としては漏れのない対応がしやすくなります。

② モニタリング手続

カルテルや贈賄といった不正を発見するモニタリング手続として、支払経費のレビューがあります。これは疑わしいと思われる取引を抽出し、当該取引の支払証憑の確認をするという手続となります。疑わしい取引には、「繰り返し同一の先との会食等がある場合」「承認権限をギリギリ下回る取引」「摘要欄の説明があいまい」等のリスクを示す徴候（レッドフラグ）が共通して含まれます。またその後の証憑確認という手続も共通することから、カルテルや贈賄といった不正を発見するモ

ニタリング手続を同時に実施することが効率的です。

③ 研修

企業の多くは、入社時研修や昇格者研修、あるいは年次研修等の枠組みにおいて、研修を設定されていると思います。このような機会を活用して、競争法や贈賄防止法等についても、まとめて伝えていく必要があります。また、①に記載したようなオペレーションレベルで統合された手続が定められている場合は、研修する際にも過不足なく周知徹底することができると考えられます。

④ 社内リーニエーション

KPMG FASが2010年に実施した「日本企業の不正に関する実態調査」のアンケート調査によると、カルテルや贈賄といった汚職行為の70%が内部通報や外部からの通報によって発見されています。多くの企業で、内部通報制度を導入し、場合によっては納入業者等のベンダーにも当該通報制度を適用しています。こうした取組みが、より活用されるよう、通報者が不正行為に関与している場合でも処分を減免する社内リーニエーションの導入を検討する価値があります。ただし、この際は不正行為を行っても処分されないというモラルハザードが起きないように留意する必要があります。

Ⅲ おわりに

カルテルや贈賄については、摘発された場合の影響の大きさから、徐々に日本企業にもリスク認識が広がりつつあります。企業によっては既に対応をされているところも多くありますが、まだ多くの日本企業では対策に苦慮されているように見受けられます。現実的にはコンプライアンスに投入できる経営資源が少ないうえに、個別のリスク対応上の課題に対して別々にバラバラな取組みを行ってしまった結果、屋上屋を架すような対応に現場が辟易とし、コンプライアンス体制の取組みが形骸化してしまった事例が多く生じています。

グローバル・コンプライアンス体制の構築は、まったくのゼロからスタートするのではなく、既に取り組みされている仕組みをうまく活用することが重要であり、それが効率的な体制構築のポイントとなります。今後は、コンプライアンス上の新たな課題が発生するごとに個別の取組みを乱立させるのではなく、現場の負担を減らしながら、他の取組みと統合し、必要な統制を入れるような工夫が求められると言えます。

本稿に関するご質問等は、以下の者までご連絡くださいますようお願いいたします。

株式会社 KPMG FAS
フォレンジック部門
マネジャー 萩原 卓見
TEL: 03-5218-8742
takumi.hagiwara@jp.kpmg.com

ヘルスケアのグローバルな潮流と日本市場への示唆

KPMG ヘルスケアジャパン株式会社

代表取締役 パートナー 大割 慶一

我が国のヘルスケアシステムは、制度導入時からの環境変化に伴い、現在、多くの課題を抱えており、持続可能なシステムへの再構築（ケアシステム・リデザイン）が求められています。このため、2008年の社会保障国民会議においてシステム改革の方向性が提唱され、2013年の社会保障制度改革国民会議においても再確認されました。

社会保障制度改革国民会議で提唱されたとおり、今後、我が国のシステムは、病気の治癒に焦点を置いた「病院完結型」から、地域で健康を維持し支える「地域完結型」への転換が推し進められることとなっています。我が国では、改革の実行を加速させることが求められており、世界のヘルスケアシステム再構築に向けた取組み事例から示唆を得ておくことも、有用ではないかと考えます。本稿では、世界のヘルスケアの潮流を紹介したいと思います。

なお、文中の意見に関する部分は筆者の私見であることをあらかじめお断りします。



おおわり けいいち
大割 慶一
KPMG ヘルスケアジャパン株式会社
代表取締役
パートナー

【ポイント】

- 世界の多くの先進諸国は、持続可能なヘルスケアシステムの再構築という我が国と共通した課題に直面しており、改革の方向性も近似している。
- 改革にあたり、質の高いヘルスケアは、患者を中心とした切れ目のない統合的な予防・ケア（臨床的統合）によって実現されるという考えが主流である。
- 先進諸国で進行するペイメント構造の改革は、量ではなく価値（アウトカム「費用対効果」）に対する支払いを志向しており、プロバイダー（医療機関などサービス提供主体）に、質を維持向上しながら適正コストでサービス提供を行うリスクや地域住民・患者集団の健康リスクの一部が転嫁される。これに対応すべくプロバイダーの組織的統合や組織再編が加速している。
- 世界的にペイヤー（保険者）は、ヘルスケアの価値の最適化に向けてアクティビスト化する傾向にある。
- サプライヤー（製薬企業、医療機器メーカー、アウトソーサーなど）は、医療技術評価の広がりによって代表されるヘルスケアの価値透明化に対する要請拡大の環境下において、自らの製品やサービスの価値にかかわる説明責任（アカウンタビリティ）履行力強化の方向で戦略の見直しを図っている。
- ヘルスケアの様々なステークホルダーが生み出す情報を統合することで、ヘルスケアの価値の透明化と説明責任履行力強化の要請に応えつつ、さらなる価値向上に向けた利活用が試行されている。
- アジア新興国のヘルスケアインフラは先進国と比較して圧倒的に不足しており、現在は、量の拡充が優先されている。しかし、インフラ整備にあたり、統合的で切れ目のない予防・ケアという価値観は共有し始めており、日本や欧米の多国籍サプライヤーもこの潮流を理解し事業戦略を検討する必要がある。

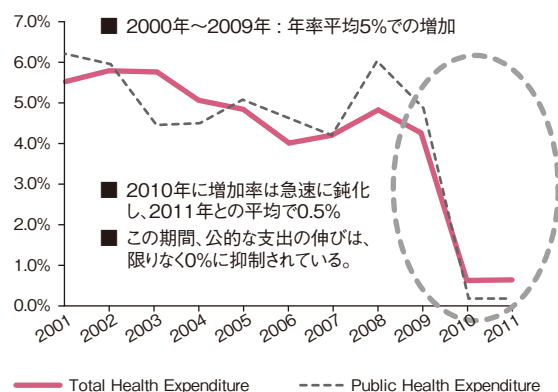
I 世界が直面する共通課題

1. 持続可能なヘルスケアシステムの再構築

世界の多くの先進諸国は、我が国と共通した課題に直面しています。すなわち、高齢者人口の増加と、疾病構造の変化（複数の慢性疾患を抱える高齢期患者の増加等）、患者の期待の高まりであり、一方、国家財政の逼迫や医師等人材供給の

図表1 OECD諸国のヘルスケア支出の年間増減率推移

Average OECD health expenditure growth rates in real terms, 2000 to 2011, public and total



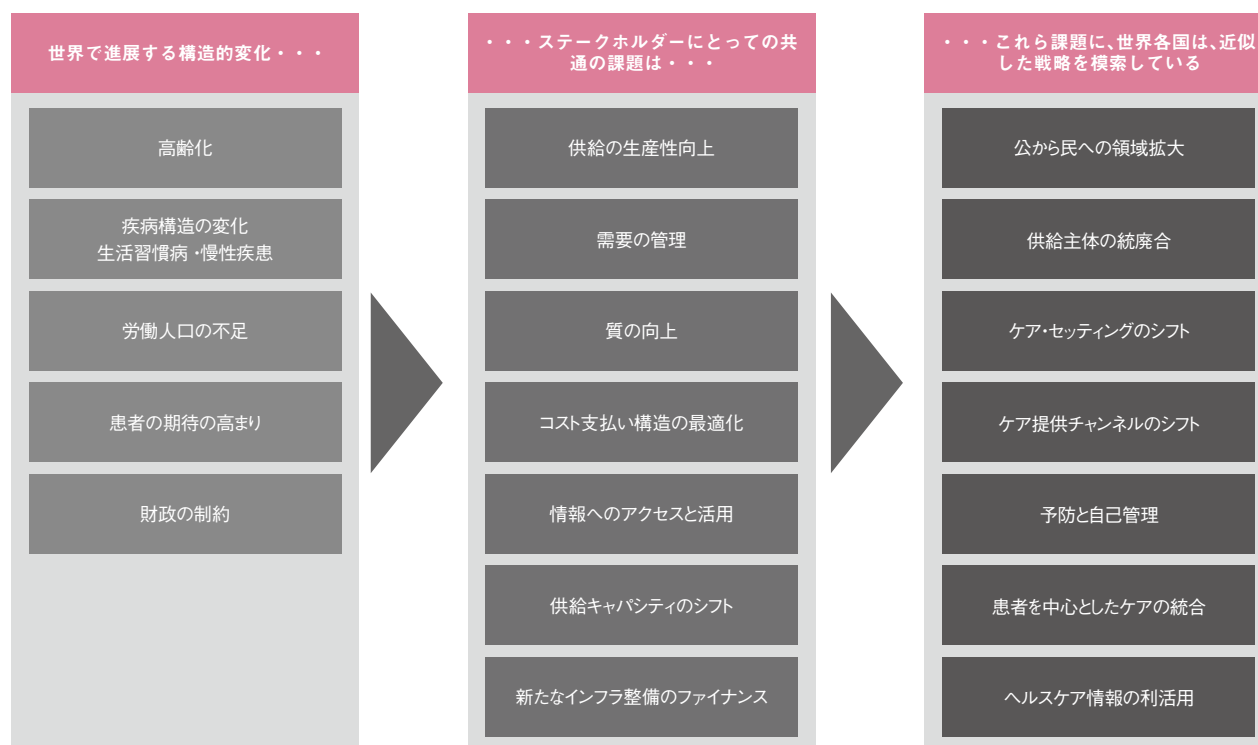
出典：OECD Health Data 2013

制約のもと、いかに持続可能なヘルスケアシステムを再構築するかが問われています。ヘルスケアコストの抑制圧力は、グローバルで高まっており、近年、多くの国でヘルスケアに対する支出の削減を断行しています。図表1のようにOECDヘルスデータによれば、OECD諸国の2000年から2009年までの9年間でヘルスケアコストの実質年次増加率は、4.8%であったのに対し、2009年から2011年の3年間では0.6%と大幅な鈍化となりました（日本は、2000年から2009年で2.9%と相対的な抑制を実現しましたが、2009年から2011年では5.3%と、従前を大幅に上回る伸びを示しています）。

2. システム改革に対するヘルスケア戦略の近似性

世界各国は、これら課題に直面するなか、ヘルスケアの質やアクセスを維持・向上させつつ、コストを適正化し、費用対効果の高いヘルスケアシステムの構築を目指しています。各国は、歴史や制度の違いを超えて、相互に近似した戦略を立案し実践を模索している状況にあります。我が国が直面する課題に特殊性はなく、我が国が提唱している改革の方向性も、世界の多くの先進諸国の戦略と近似しているとみられます（図表2参照）。

図表2 世界の共通課題と戦略



Ⅱ 先進諸国のヘルスケアシステム改革の方向性

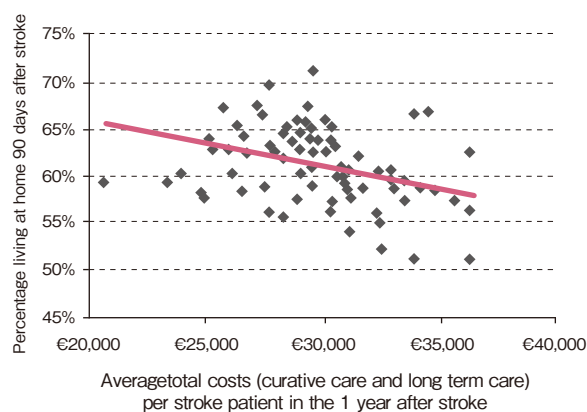
1. 分断された供給体制

まず、先進諸国で共通する問題意識は、現在の分断された供給体制（組織間、病院や介護施設、診療所、在宅サービス事業所などの施設間、医療従事者間など）では、診断や治療の

図表3 基本認識：質の高いヘルスケアは低コストである

Better outcomes lead to lower costs

脳卒中ケアの質とコストの地域間格差（1年間比較）オランダの事例



出典：KPMG Plexus and Vektis, graph for illustrative purposes, modelled on actual data pattern. Deinite results to be published by the Dutch Health Insurers Association.

重複を招き、かつ、医療過誤リスクを高め、膨大に無駄な支出が行われているという点にあります。

2. 質の高いヘルスケアは低コストであるという基本認識

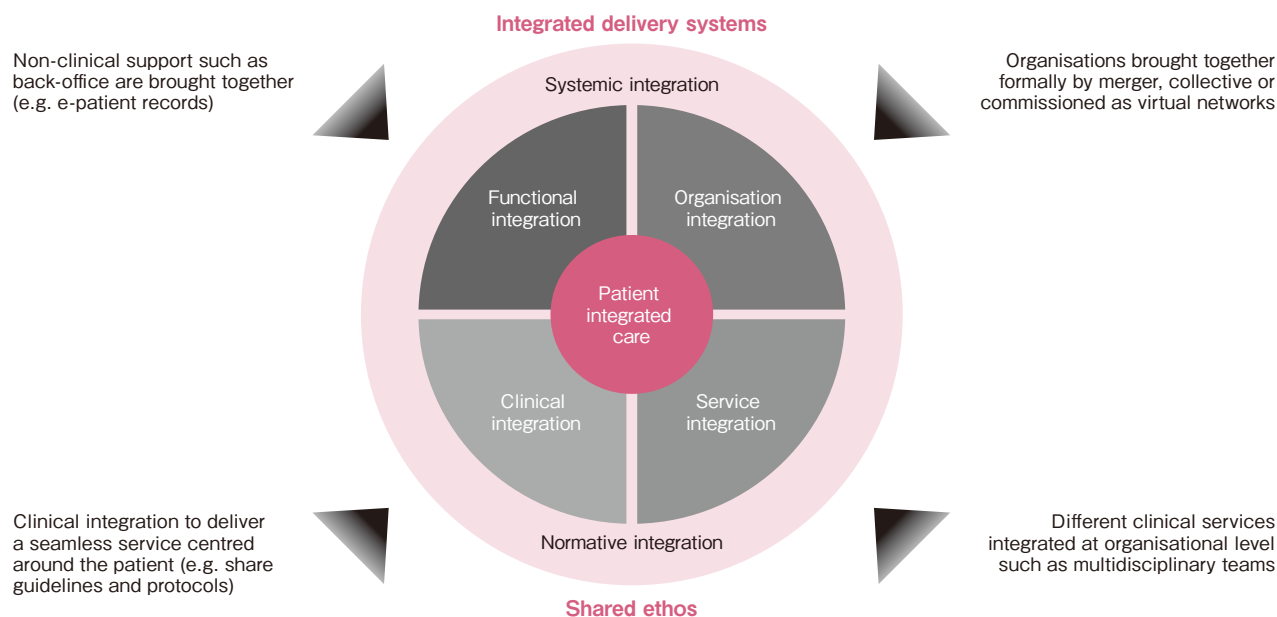
この問題意識の背景にあるのは、「質の高いヘルスケアは低コストである」という基本認識です。医療の質とコストに関する検討は多くの先進国で見られます。医療の質の改善は合併症や本来不必要なケアを減少させ、質が向上するほどコストは減少していくと考えられています。

図表3は、オランダで実施された脳卒中ケアの質とコストの地域間比較を示しています。質は発症1年後の在宅生活者の割合を代替変数としています。在宅生活者（死亡者や介護施設の入居者が除外されている）の割合が高いほど、コスト（急性期～亜急性期・介護に係る費用）は安くなる傾向にあることがわかり、質の高い医療は低コストであることを示唆しています。

3. 統合的な予防・ケア（臨床的統合）

現在では、質の高いヘルスケアは、患者を中心とした切れ目のない統合的な予防・ケア（臨床的統合: Integrated care）によって実現されるという考え方が主流となっています。多くの先進諸国では、需要の中核が複数の慢性疾患を患う高齢者となっており、大半のサービスは、高齢者に費やされているという状況にあります。これら高齢者患者は、典型的に、様々な供給主体からヘルスケアの提供を受けており、供給主体間のサービスの分断を是正し、統合的な予防・ケアを実現、質の向上を図り無駄を排除することでアウトカム（「費用対効果」）、

図表4 ヘルスケア統合の概念図 Integrated healthcare systems



すなわちヘルスケアの価値を極大化しようとする考え方です。アウトカムを極大化しようとするのは、供給主体単位ではなく、患者単位であり、さらに、特定の患者集団単位、地域単位へと発展させることで、マクロレベルで質の底上げを図りつつコストを適正化しようとするものです（図表4参照）。

Ⅲ ペイメントリフォーム 価値に基づく支払い体系へ（「量」から「価値」へ）

1. 価値に基づく支払い体系へ（「量」から「価値」へ）転換

保険者（ここでは、原則、公的保険者、私的保険者といった「狭義」の保険者に加え、ヘルスケアの価格付けを行い支払う機能を有する政府や公的機関を広く含む「広義」の保険者と定義する、以下「ペイヤー」という）の、現状に対する中核的な問題意識は、現行のヘルスケアコストの支払い構造には、サービスをより多く提供すること（「量」）に対するインセンティブが内包されているという点にあります。ヘルスケアシステム改革の方向性を背景に、サービスの「量」ではなく、「価値（アウトカム）」に対して支払う構造へと転換すべきであると考えられ始めています。

2. 支払い構造改革の方向性

これまで、多くの国は、「量」を誘発する「出来高払い」方式を主たる支払い構造としてきました。しかし、近年、入院治療については、診断群分類別包括支払いへの移行が進展し、さらに、プライマリー・ケアについては、患者1人当たりの固定

報酬体系である人頭割を採用する国が増加しています。これらは、報酬の支払いを、個々の診断・治療行為をバンドリングした単位とし、固定報酬化することで、サービス提供者（以下「プロバイダー」という）を、サービス提供の効率化と投下資源の生産性向上に動機付けることを目的とするものです。さらに、コスト抑制動機から質を落とす（粗診粗療）弊害を排除すべく、質（パフォーマンス）に基づく支払い（ペイ・フォー・パフォーマンス、以下「P4P」という）の仕組みが導入されつつあります。最近では、報酬支払いを、患者に対して連続的なケアを提供する複数プロバイダーをバンドリングした単位とする試みも始まっています（図表5参照）。

3. 欧州各国の取組み状況

たとえば、欧州では、病院における急性期医療については、90年代半ばから2000年代初期にかけて、診断分類別（DRG-based）固定支払いのスキームが導入され、現在は広く普及しています。多くの国で、在院日数の大幅な短縮がみられました。さらに、診療所のプライマリー・ケアに対する支払いは、サービスの量に連動しない人頭割（キャピテーション、現在は、出来高払いとのミックスが中心）が普及しています。医療資源の配分に係る柔軟性を医師に与え、アウトカムの向上を促しています。

英国では、人頭払いスキームにおけるケア提供場所間でのコストの押しつけ合いのリスクを排除し、プロバイダー間のケアのコーディネーションを促進すべく、地域ごとのプライマリー・ケアの医師グループに病院でのケアにかかるコストの約60%の予算（リスク調整後人頭割固定予算）を与え、病院でのケアを購入する権限と責任を持たせる方向で検討が進められ

図表5 ヘルスケア支払い構造の種類

	提供サービス(提供主体含む)のバンドリングの程度			
	高			低
	予算制 (Block budget)	人頭割 (Per head - capitation)	診断群分類別包括固定 (Per case - diagnostic/ procedure)	出来高払い (Fee for individual service)
			Episode-based payment	
予防への動機付け	++	+++	+/-	+/-
サービス提供・ 治療への動機付け	--	--	++	+++
患者の期待への対応	+/-	++	++	+++
コスト抑制	+++	+++	++	---

パフォーマンスに基づく支払い
(Pay for performance: P4P)

ています（Health and Social Care Act 2012）。

P4Pについては、英国が先行しており、質は測定可能であるとの認識が醸成されています。この認識に基づき、プライマリー・ケア（the Quality and Outcomes Framework, 2004年）から、病院における急性期医療、精神、救急、コミュニティ・ケア（Commissioning for Quality and Innovation: CQUIN, 2009年）に至るまで、質の指標に基づく支払いが広く行われており、世界最大級のP4Pスキームであると評価されています。

他の国でも、P4Pの導入を開始しており、たとえば、フランスのプライマリー・ケアの質向上に対するボーナス払いや、ポルトガルの再入院率と連動したボーナス払い、ドイツの最低症例数に達しない場合の償還価額の引下げ（ペナルティ）などがあります。

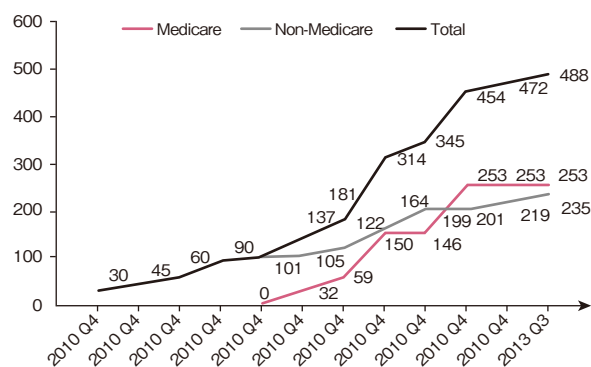
4. 米国の取組み状況

一方、米国でも、統合的な予防・ケアを促進すべく、Accountable Care Organization（以下「ACO」という）という革新的な制度が始動しています。ACOは、公的保険制度であるメディケア・メディケイド（The Centers for Medicare and Medicaid Services、以下「CMS」という）が、2012年1月に、The Patient Protection and Affordable Care Act（2010年発効の医療保険制度改革法、通称「オバマケア」、以下「PPACA法」という）に基づき制定した報酬支払い単位となる組織です。

ACOには、プライマリー・ケア医師の参画を義務付けただけで、特定の患者集団（最低5,000人以上のメディケア受給者）に対し、最低3年間、参加するプロバイダーをコーディネートし、医療の質を担保しながら継続的なケアを提供することで病気や不必要な入院を予防することが期待されています。このため、ACOには、参画しているプロバイダー間を連携する電子カルテなどICTインフラの整備を前提に、予防や提供するケアの質とコストを継続的に測定し、CMSに対する報告義務を負わせています。

また、この制度は、ケア・エピソード単位の包括的診療報

図表6 ACO数の推移(米国)



出典：Center for accountable care intelligence

酬を設定し、さらに、P4Pのコンセプトを導入しています。CMSとあらかじめ合意した一定水準の質を満たせば、ACOは、当初想定されたコストと実際に発生したコストの差額の何割かのインセンティブを受け取る仕組み（シェアード・セービングス・プログラム）となっています。現在では、民間保険会社（ブルークロス・ブルーシールド等の非営利組織ならびにユナイテッドヘルス、ウエルポイント、ヒューマナ、エトナ、シグナ等の営利保険会社）主導のACOも増加しています（図表6参照）。

5. プロバイダーへの影響

先進諸国で進行するペイメント構造の改革は、量ではなく価値（アウトカム）に対する支払いを志向するものであり、個別の提供サービスに対する支払いから、サービスならびに提供主体のバンドリングによる包括・固定支払いへの移行を志向するものです。ペイヤーは、このペイメント構造の改革を通じて、プロバイダーに、臨床的な統合を迫り、事業モデルの転換を促しています。従来、ペイヤーが追っていた財務リスクのうち、質を維持向上させながら適正コストでのサービス提供を行うリスクはプロバイダーに転嫁され、さらに、地域住民や一定の患者集団の健康リスク（疫学的リスク）についてもプロバイダーが一部引き受けるステージに入っていると言えます。

N ペイヤーのアクティビスト化

1. 価値（アウトカム）最適化への関与

前述のとおり、保険者は、ペイメント構造の改革を通じて、プロバイダーに提供サービスの質やコスト、さらに、事業モデルの転換そのものに対し、より大きな影響力を行使する方向にあります。我が国同様、多くの国で、狭義のペイヤー（ヘルスケアの価格付けを行う政府や公的機関を除くとの意）の役割は、従前、提供者の請求に対する事務的なチェック等にとどまっていた。しかし、近時は、ペイメント構造の最適化のみならず、自らの臨床データやコストデータの収集・蓄積・解析力（アウトカム測定等）を根拠に、プロバイダーと地域のケア供給体制再構築に向けて協働する事例や、被保険者・患者に対しポピュレーション・ヘルスマネジメントを強化する事例（地域や企業の疾病管理への関与、被保険者・患者の行動変容を促すためのウェルネスプログラムの開発・インセンティブ設計等）が増えています。ペイヤーは、世界的に、ヘルスケアの価値（アウトカム）の最適化に向けてアクティビスト化する傾向にあります。

2. オランダのペイヤー

オランダの医療制度は、欧州で最も優れた医療制度を有する国として知られています。制度の基本的骨子は、個人に自由な保険者選択の権利を認め、ペイヤーには、契約する医療機関の選択権と、診療報酬などの契約条件の裁量を認めるというものです。ペイヤーには、加入希望者をすべて受け入れる義務を課し、疾患リスクの高い人を拒否する行為（リスク選択・クリーム・スキミング）を排除する仕組みを導入しています。

このことは、国の責任で運営される中央基金（Risk equalization fund）が、個人が支払う保険料の一部をプールし、保険者間の加入者のリスク構造（年齢や性別、居住地、疾病・障害の有無など）を考慮の上、各ペイヤーに加入者1人当たり定額で保険料を再配分（Equalization payments/capitation payments）するスキームを導入したことで可能になっています。

このスキームのもと、個人は、自らが選択したペイヤーに、定額の保険料（Community-rated premium）を支払うとともに、中央基金にも所得比例保険料（Income-rated contributions）を支払うことになっています。ペイヤーに支払う定額保険料は、保険商品の種類によって、また、ペイヤーの経営能力により、大きな格差がみられます。実際に発生する医療費は、(1) 被保険者全体としての健康リスクと、(2) ペイヤー・プロバイダーの医療費適正化能力により決定されると考えると、政府は、前者のリスクのみを保障し、後者については、市場での競争に委ねるという考え方が背景にあります。このスキームの結果、国民皆保険を堅持しながら、ペイヤー間やプロバイダー間に競争を促し、制度の効率化を図ることを可能としています。国は、ペイヤーやプロバイダーを直接規制するのではなく、市場の競争条件を管理する役割を果たすという基本原則から、「管理競争（Managed competition）」と呼ばれています。

オランダでも、英国と同様に、医療費の支払い構造を、量から価値への転換を図る試みが進行しています。入院治療については、DBC (Diagnose Behandel Combinaties) といわれる患者エピソードあたりの包括支払い方式が広く浸透するとともに、近年は、糖尿病やCOPD（慢性閉塞性肺疾患）、血管系疾患など特定の疾病領域のプライマリーケアについても、質に係る指標とセットに、エピソードあたりの包括支払いスキームの導入が行われています。オランダのペイヤーは、自らの競争力強化のため、契約するプロバイダーの選択権と、保険料とペイメント設計における裁量権のもと、プロバイダーのケアの質とコストの評価力を強化し、さらに地域のケア提供体制の再構築に向けてプロバイダーのガバナンスへの影響力を強化する方向にあります。

なお、日本では、各個人に、加入する公的保険の選択権は付与されていません。また、狭義のペイヤーには、契約するプロバイダーの選択権や、そもそも価格決定権もなく、したがって、ペイヤー間に競争はなく、プロバイダーに質向上と効率を促す牽制機能を有しない仕組みとなっています。

3. 米国のペイヤー

米国のペイヤーも、特にプライベートのペイヤーを中心に、プロバイダーのケア提供パターン変容への関与の度合いを強める傾向にあります。特に、ペイヤーが、買収によりプロバイダーを組織内に取り込み、垂直的な事業モデルへと転換しようとする動きもみられます。図表7は、前述したACO導入の2010年以降の、ペイヤーによるプロバイダー買収の代表的事例です。

図表7 医療保険会社による医療機関M&A事例

年	買い手名	買い手業種	売り手名	売り手業種	取引金額
2013	Highmark (ペンシルベニアの医療保険)	医療保険	Jefferson Regional Medical Centre	病院	約335億円
2011	Highmark (上記参照)	医療保険	West Penn Allegheny Health System	病院	約475億円
2011	United Health	医療保険	Monarch Healthcare	病院	N/A
2011	Well Point	医療保険	Care More Health	クリニック	約800億円
2010	Humana	医療保険	Concentra	病院	約790億円

※買収金額は、米ドル公表値を USD1.00=JPY100 で日本円換算

出典：Irving Levin Associates, Inc. その他公開情報を基に作成

V プロバイダーの組織的統合の進展

1. プロバイダーの意識変化

ペイヤーのアクティビスト化、特に、支払い対象の「量」から「価値（アウトカム）」への転換は、従来のペイヤーが引き受けていたリスクの一部をプロバイダーに転嫁することを意味します。すなわち、ヘルスケアコストの決定要素である、(1) 被保険者の健康リスク（疫学的リスク）の一部と、(2) 提供サービスの質とコストをバランス化するリスクの転嫁です。

今後、プロバイダーは、一定の患者集団に対する臨床的成果を利益の確保が可能な一定のコストで達成しなければならないというリスクを、ますます引き受けることになる予測されます。先進諸国のプロバイダーでは、総じて、提供サービスの質とコストの適正コントロールに対する意識が、かつてないほど高まっている状況にあります。

2. プロバイダーの組織的統合の進展

先進諸国でのプロバイダーは、これらリスク対応力を強化すべく、臨床的統合のための医療資源配分の最適化を企図し、組織的統合や組織再編を加速させています。

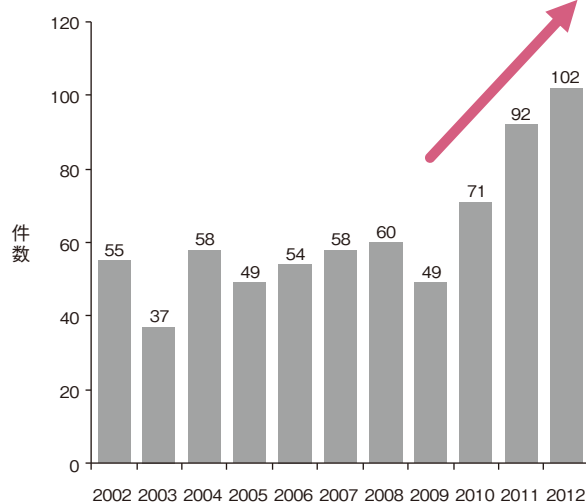
この背景要因としては、(1) 個々のプロバイダーのケア提供パターンを変化させ、患者中心の統合的な予防・ケア提供のため、プロバイダー間のコーディネーションを可能とするガバナンス強化を図る必要性が増していること、(2) 一定のスケールの患者確保がなければ、ITC投資や競争力ある治療プラグ

ラムの設計は難しいこと、さらに、(3) 病院の売り上げが抑制されるなか、より下方に垂直的な統合を行わなければ収益機会を逸することなどが挙げられます。これら背景要因の理解の一助とすべく、図表8に前述したACOのストラクチャーにつき、イメージ図を掲載しました。

3. 米国のプロバイダーのM&A

プロバイダーの組織的統合の傾向が、最も顕著であるのが米国です。図表9は、2002年から2012年までの期間における

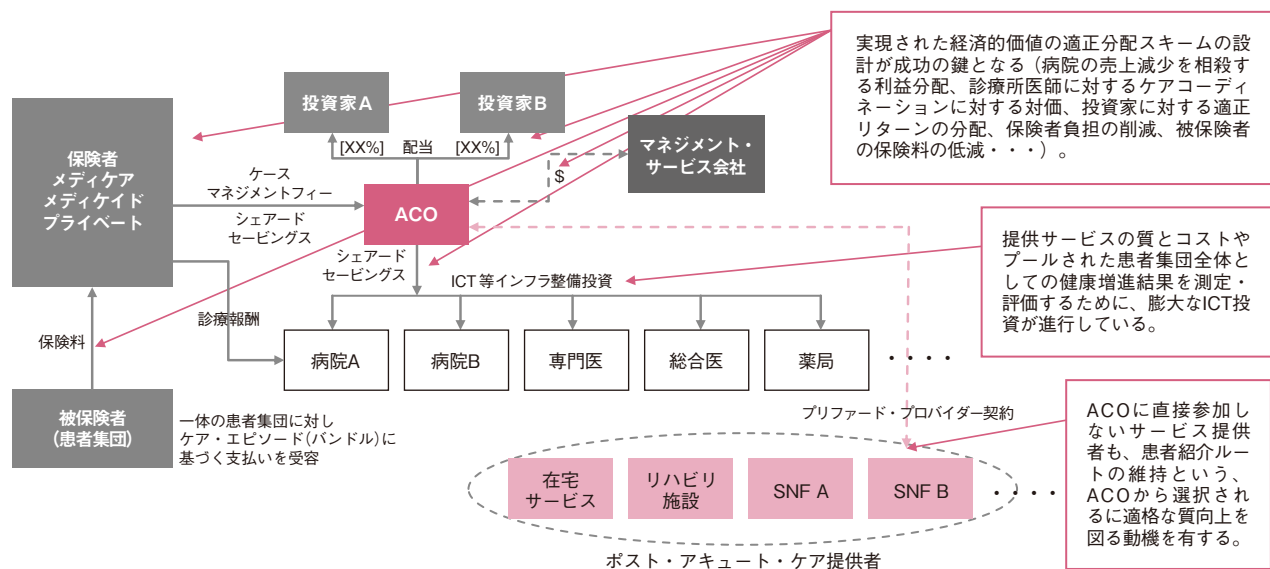
図表9 米国における医療機関M&A件数の推移



※Irving Levin社のDeal Search Online (Guest用)より Sector : Hospitals, Geography : All US statesの基準で各年のM&A件数を抽出

出典 : Irving Levin Associates, Inc.、その他公開情報を基に作成

図表8 ACOストラクチャー イメージ



医療機関（病院、クリニック等）M&A数のトレンドですが、近時の件数の増加は、顕著です。このなかには、前述したペイヤーの医療機関買収の取引も含まれています。

4. ガイジンガー、カイザー・パーマネンテ

米国では、前述したACO導入以前より、統合ケアを推進するインテグレートド・ヘルスケア・ネットワーク（以下「IHN」という）やヘルス・マネジメント・オーガニゼーション（以下「HMO」という）といった事業モデルが進化しており、ACOはその拡散を企図したものと解釈されます。たとえば、IHNの代表格であるガイジンガー（Geisinger）や、HMOの代表格であるカイザー・パーマネンテ（Kaiser Permanente）は、臨床的統合を促進すべく、近時、ますます、組織的統合の強化を図っています。

（1）ガイジンガー

ガイジンガーは、1915年設立以降、ペンシルベニアの地域コミュニティに対しヘルスケアを提供するため、病院、医師その他の医療従事者、ペイヤー、コミュニティ組織でグループ形成を進め、米国最大規模のIHNにまで進化しています。2012年度で、売上は、29億米ドルを超え、職員数も17,500人を超える規模となっています。米国で最初に電子健康記録（以下「HER」という）の導入を実施したヘルスケア企業の1つであり、ヘルスケア・データ活用による医療・介護サービス管理モデルの開発と実践により、広く知られています。代表的な取組みとして、プライマリー・ケアの提供モデルであるProven Health Navigator (Medical Home Model) や、特定の疾病につきアウトカムを保証した保険プログラムであるProven Care Programがあります。これら取組みを介し地域における統合ケアを推進すべく、急性期病院から診療所まで相互に連携する施設の整備を図っています。2012年度末時点で、5病院

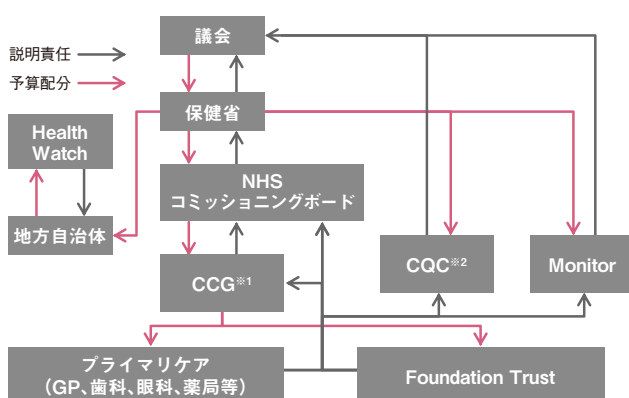
（1,363病床）のほか、40を超える診療所（コミュニティ・プラクティス・サイト）と、2つのリサーチセンターを運営するに至っています。

（2）カイザー・パーマネンテ

カイザー・パーマネンテは、1945年設立の、米国最大のHMOです。2012年度で、売上規模は、506億米ドルを超え、職員数も175,000人を超える規模となっています。日本語でHMOは、会員制健康維持組織と訳されることが多いようですが、医療保険機能と病院や診療所などのサービス提供機能を統合し、プロバイダーへの支払いは、原則人頭払いとすることで、プロバイダーに加入者の健康増進と提供サービスコストの適正化へと動機付け、プロバイダーのネットワーク内で統合的サービスを実現しようとするものです。カイザー・パーマネンテは、保険会社部門Kaiser Health Plan、同社のサービス提供部門Kaiser Foundation Hospital、複数のフィジシャングループからなるPermanente Medical Groupによって構成されています。1990年頃から情報技術に大規模投資を行い、1993年にはUSD40億をかけてKaiser Health Connectを導入しました。医師の診療記録や患者の状態変化をはじめ、請求や予約状況などあらゆる情報を長期にわたって電子記録として管理し、組織内で共有し、提供価値（アウトカム）に対する説明責任（アカウンタビリティ）履行力の向上を図っています。Kaiser Health Planへの加入者は、パーソナルレコードとして、これらの情報へのアクセスが可能な仕組みを実現しています。プロバイダーの買収も推進し、2012年度末時点で、37病院のほか、600を超える診療所（メディカル・オフィス等）を運営するに至っています。

図表10 英国NHS改革の方向性

NHSの組織改革案



※1 Clinical Commissioning Group

※2 Care Quality Commission

出典：NHS改革と医療供給体制に関する調査研究を基に作成

キャメロン政権によるNHSの改革

- SHA(戦略的保健省)を廃止し、新たに、NHSCB(NHS コミッショニングボード)を設置することで、サービス購入機能の引き上げ(購入するサービスの質改善のためのリーダーシップ機能の強化など)を図る(提供側行動監視機能は引き継がず、MonitorやCQCに委ねる)。
- PCT(プライマリーケアトラスト)を廃止しCCG(クリニカル・コミッショニング・ボード)を設置、構成員をGPを中心としたグループとし、医療計画の策定や予算配分などに関し、臨床面からの適切な意思決定を促進。
- NHSトラストを廃止しFoundation Trustに移行することで自律的な意思決定を促進(病院の統廃合など臨床現場に権限と説明責任を付与することで医療の質向上と効率性向上を目指す)。
- MonitorやCQCの役割を拡大し、サービス提供主体の質や安全性、経済性に係る監視力を強化する。
- 地方自治体の役割明確化とHealth Watchの設置(地域ニーズの計画への反映の強化など)。

5. 英国のプロバイダー

米国は、民間のプロバイダーならびにペイヤー主導で、ケアの統合が進展する国ですが、政府主導の国の代表格としては、英国があります。英国では、1948年設立の国営医療サービス提供事業体であり世界最大の非営利組織であるナショナル・ヘルス・サービス（以下「NHS」という）の傘下にあるプロバイダーの合理化を図ってきました。現在の日本と同様に、1987年から1996にかけて病床の31%削減するなど病院の統廃合を進め、一方、在宅でのケア提供インフラ整備に取り組み、ケア・セッティングの在宅へのシフトと医療資源の再配置によるコストの最適化を推進してきました。現在のNHS改革の焦点は、組織とガバナンスの改革にあり、基本的な方向性は、臨床現場の権限と説明責任の拡大を図りつつ、同時に、サービス購買に係る意思決定機能とプロバイダーの提供サービスに対する監視機能（ペイヤー機能）の強化を図ろうとするものです。ヘルスケアの質と効率の向上に向けたプロバイダーの機動性を確保し、一方ペイヤーとしての統制力強化を実現する組織への移行が推し進められています（図表10参照）。

6. オーストラリアのプロバイダー

同じく、公的主導の国として、オーストラリアでは、公立病院の官民連携事業（PPP）が積極的に推進されており、件数や規模で世界有数の水準にあります。近時、病院建築や維持に係るマネジメント、非臨床サービス（検査、給食等）のみならず、臨床サービスを含めてアウトソーシングを行う先進的な事例もみられます。臨床サービスの受託先として、Ramsay等大手私的病院チェーンが地域集中戦略の一環で参入しています。課題はガバナンスであると認識されていますが、意思決定の透明性、適切な目標設定と評価、データ整備や開示等、行政による監視能力の強化が検討されています。

公的プロバイダー主導の国でも、臨床的な統合実現に向けて組織的な統合が推進されていることは特筆に値すると思います。

VI サプライヤーの戦略の転換とペイヤー・プロバイダーの利害への収斂

以上のペイヤーやプロバイダーの動向を踏まえ、そこに向き合うサプライヤー（製薬企業や医療機器メーカー、アウトソーサーなど）の近時の戦略の変容について概観してみたいと思います。

1. ヘルスケア価値透明化の方向性

まず、サプライヤーを取り巻く環境として、医薬品を含むモノは、世界各国におけるヘルスケアコスト適正化策のもと、病院での入院コストと同様に、主たる抑制のターゲットとなっている点を指摘したいと思います。OECDヘルスデータによれば、OECD諸国全体で医薬品の2010年から2011年にかけての減少率は24%（ヘルスケアコスト全体では+0.6%）となりました。

しかしながら、留意すべきは、我が国同様、欧米諸国には、製薬や医療機器分野におけるイノベーションの推進を、国の戦略領域と位置付ける国があり、そうでない国々も、イノベーションを適切に評価しない単なるコスト抑制は、ヘルスケアの質の低下を招くとの認識に立つ国が多いという点です。時代は、イノベーションの鈍化やヘルスケアの質の低下といったリスクを伴う単なるコスト抑制のステージから、ヘルスケア技術について費用対効果を評価し、国民への情報開示と理解を得たうえでコストに対する支払いを行うというステージに移行しているとみられます。ヘルスケアへの支払いが「量」から「価値」へと移行していることに呼応するものであり、世界の多くの国で、ヘルスケア価値の透明化とステークホルダーの説明責任拡大に向けた試みが広がっています。

2. 医療技術評価（HTA）

2000年前後以降、世界各国では、医療技術評価（Health Technology Assessment、以下「HTA」という）を行う公的な組織を設立するか、評価の義務化を行っています。医療技術評価とは、実際には、費用対効果評価よりも幅広い概念であり、EUのHTAのネットワークであるEUnetHTAの定義によれば、「医療技術の利用に関する医学的・社会的・経済的・倫理的問題についての情報を、システムティックに、透明性を持って、偏見なく、着実にまとめていく学際的なプロセス」とされています。

狭義のHTAの概念は医療技術の費用対効果評価ですが、広義では医療技術の相対的有用性や有効性を評価するものであり、その利用は、診療ガイドラインの整備から保険償還の範囲や価格の決定など、多岐にわたっています。たとえば、医薬品の保険償還可否に係る評価機関を有する組織として、オーストラリアのPBAC（Pharmaceutical Benefits Advisory Committee、1993年以降）や、英国のNICE（National Institute for Health and Clinical Excellence、1999年以降）、スウェーデンのTLV（Dental and Pharmaceutical Benefits Board、2002年以降）、カナダのCADTH（Canadian Agency for Drugs and Technologies、2002年以降）があります。

3. 英国のNICE

HTAの中でも世界的にも有名な英国のNICEについて、概観してみたいと思います。NICEは、1999年に設立され、医薬品を含む医療技術の評価に費用対効果を導入し、標準的な治療や処方提言するガイダンスを発行しています。このガイダンスにより、NHSにおける医薬品を含む評価対象とした医療技術の使用を推奨します。

NICEは、評価対象となる医療技術の費用対効果の優劣を、質調整生存年（Quality Adjusted Life Year, QALY）あたりの費用という考え方に基づき、QALYを一単位上げるのに必要な追加費用が、「閾値」（2万から3万ポンド）を下回るか、または上回るかで判断します。閾値以下であれば、費用対効果に優れると判断され、NICEガイダンスによりNHSにおける当該医療技術の使用が推奨されることになります。

評価対象は、医薬品であれば薬事承認を得ていることが前提となり、国の医療財源に大きく影響をおよぼす治療薬などとされています。

2010年5月に誕生したキャメロン政権により、医薬品の価格は、従来の（一定制約下での）自由薬価（PPRS制—Pharmaceutical Price Regulation Scheme）から「価値に基づく価格付け（value based pricing, VBP）」へと移行することが発表されました。検討中のVBPでは、費用対効果評価を基本として、アンメット・メディカル・ニーズの高い疾患に対応する医薬品や、治療上の革新性と進歩がみられる医薬品、社会的便益が認められる医薬品等について、より高い閾値（すなわちより高い上限価格）に調整するとされています。VBPは2014年より実施が予定されていましたが、本稿時点で、まだ導入は始まっていません。

4. サプライヤーの説明責任履行力強化

世界における医療技術評価の広がり代表されるヘルスケア価値の透明化と説明責任に対する要請拡大の環境下、サプライヤーは、ヘルスケア価値に係るリスクのマネジメント力強化の方向で戦略の見直しを図っています。個別化医療や再生医療に代表される次世代の技術イノベーションへの投資を推進しつつ、自らの製品やサービスの価値の透明化と説明責任履行力強化の方向での動きが顕在化しています。

(1) リスクシェアに基づくプライシング

製薬会社のなかには、自らの製品の価格付けを見直し、ペイヤーと臨床リスクをシェアする仕組みを合意する動きが始まっています。一事例として、J&Jは、2007年、自社の抗がん剤ベルクレドの価格について、英国NHSとリスクシェアリングのスキームに合意しています。このスキームのもとでは、NHSは、4クールの間患者の状態が完解、ないしは一定の改善（serum M-protein の $\geq 50\%$ の減少）がみられた

場合には、薬剤費の総額を支払いますが、一方、達成できなかった場合は、J&Jが全額コストを負担することになっています。

(2) パートナーシップ契約

さらに、製薬会社のなかにはペイヤーやプロバイダーとのパートナーシップ契約により、提供されるヘルスケアサービスの質向上とコスト適正化に貢献しつつ、費用対効果の高い製品を開発する能力（製品開発過程におけるエビデンス構築力など）の引上げや、既存製品の費用対効果を実証しながら売上げの確保・増大を図るケースが拡大しています。

サプライヤーのペイヤーやプロバイダーとのパートナーシップ事例拡大の背景として、サプライヤーの視点からは、自らの製品の費用対効果に係る説明責任強化に対する時代要請を挙げることができます。一方、ペイヤーやプロバイダーという観点からは、典型事例として、患者の服薬非遵守により、膨大に無駄なコストが費消されているという現状を挙げることができます。米国には、患者の服薬非遵守により生じる外来受診、入院、救急受診、介護施設入所、追加検査等の経済的損失は、年間3,000億ドルに上るとの推計があります（New England Healthcare Institute 2009等）。

ペイヤーやプロバイダーでは、患者の服薬遵守率の向上に取り組むことで、再入院率、救急受診率などの引下げを実現しつつ、無駄を排除しコストを適正化することが可能となり（ペイヤーやプロバイダーにとっての提供サービスの価値の透明化と説明責任履行力の強化）、一方、サプライヤーは、これら服薬遵守への取組みに協働することで、ペイヤーやプロバイダーとの関係性の強化を図ることが可能となります。

サプライヤーとプロバイダーのパートナーシップ事例として、メルクは、2012年、米国IHNのガイジンガーと、患者の服薬遵守の向上に向けた提携を行っています。ガイジンガーは、患者の治療へのコミットメントを支援するウェブアプリケーションなどアウトカム改善のための仕組みを開発し、メルクは、この取組みへの協働を通じて、服薬非遵守の要因の解明と製品改良・開発のエビデンス向上を目指すとしています。

サプライヤーとペイヤーのパートナーシップ事例として、ファイザーは、2011年、米国の医療保険会社ヒューマナと、高齢者疾患（当初は、疼痛、心血管系疾患、アルツハイマーの領域）での治療法とコストに係る共同研究を開始しています。両社は、それぞれが有するデータや技術を持ち寄り、疾患領域ごとに、適切な患者に適正な治療を適正なタイミングで実施するための方法やコストについて研究することとしています。

(3) ヘルスケア価値向上へのコンバージェンス

サプライヤーは、従来のペイヤーやプロバイダーとの敵対的關係から、自らのポジションを転換しつつあるとみられます。今後、ペイヤーやプロバイダーの中核課題であるヘルスケア

価値の向上（適正コストで質の高いサービス提供）に、自らの利害を収斂（コンバージェンス）させていく動きがますます活発化する可能性が高いと思われます。

VII ヘルスケア情報の統合

1. ヘルスケア情報の利活用

ヘルスケアの量から価値への転換の流れに呼応し、ヘルスケア情報の統合と活用・二次利用が、世界的な潮流の1つとなっています。ヘルスケアの様々なステークホルダーが生み出す情報を統合することで、価値の透明化と説明責任履行力強化の要請に応えつつ、さらなる価値向上に向けた利活用が試行されている状況です。

2. 国家戦略としてヘルスケア・データの基盤整備

ヘルスケア・データの基盤整備を国家戦略のひとつと位置付ける国も広がっています。たとえば、英国と米国の医療情報の収集・活用状況を概観すると以下のとおりです。

(1) 英国

英国では、保健省・NHSを中心に国家主導による中央集約型の医療情報の電子化と二次利用が進められています。国営医療制度ということから、NHSに情報の一元集約が可能であり、医療情報の電子化状況はほぼ100%となっています。NHSには、現在、SCR (Summary Care Record、2009年から英国全体に導入された診療録概要であり、投薬情報・副

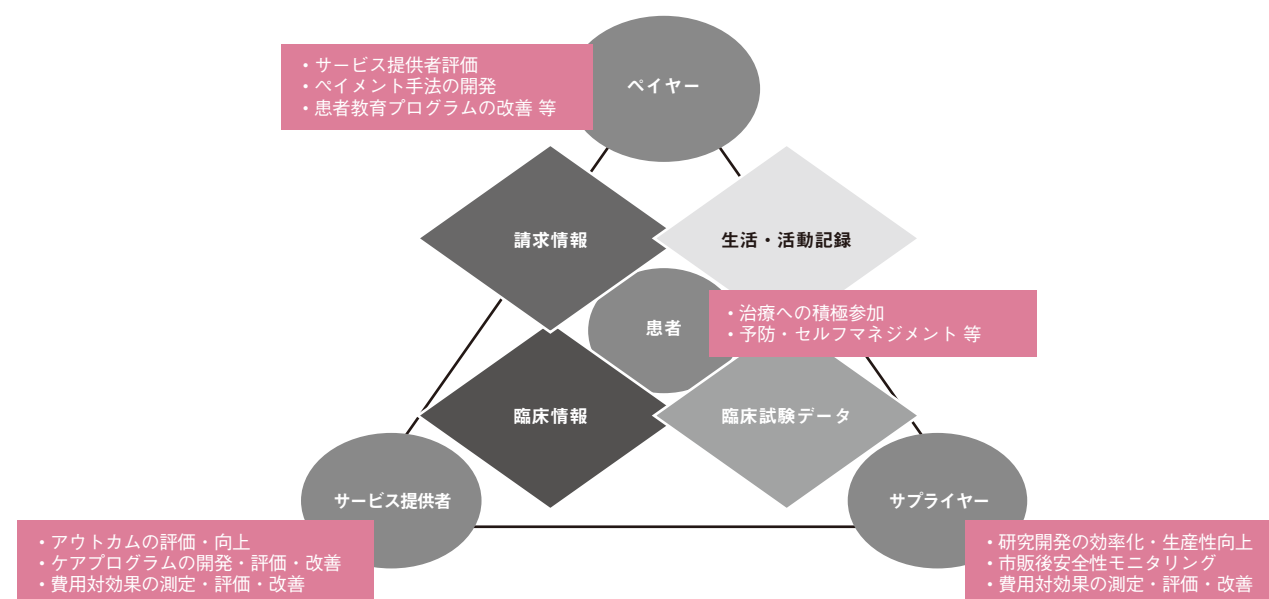
作用情報・アレルギー情報などの医療サービス提供にとって特に重要な情報のみを掲載する患者情報のサマリ)と、CDS (Commissioning Data Set、2次利用のためNHSで収集している診療・請求に係る包括的なデータセットであり、医師のモニタリングや報酬支払い、医療の質改善を目的として収集)という2種類のデータが集約されています。これらデータは、政策立案目的に積極活用されていると同時に、CDSについては、HSCIC (Health & Social Care Information Centre、英国保健省傘下の医療情報統括組織)を介し、医療従事者・プロバイダーも、匿名化されたデータ（一部匿名化前データ）へのアクセスと2次利用が可能となっています。

(2) 米国

他方、米国では、2009年のARRA法 (American Recovery and Reinvestment Act) のHITECH (Health Information Technology for Economic and Clinical Health Act、HITECHはARRAの医療IT促進に係る章)、および2010年のPPACA法 (前述、Patient Protection and Affordable Care Act) 制定以降、プロバイダーや、電子カルテ事業者、ACO (前述したとおり、PPACA法により規定された、ヘルスケア・プロバイダー主導の特定の患者集団に対して包括的なヘルスケアサービスを提供する組織体)といった民間主導での電子カルテ普及が加速しています (英国のように連邦政府レベルでの統一的な電子カルテ整備は想定されていません)。

特にプライマリー・ケア領域では2009年時点で20%であった電子カルテ普及率が2011年には39%と急速な拡大をみせています。連邦政府ではCMS (前述、Center for Medicare and Medicaid Services) から提供される公的データと民間から提供された200以上のデータセットを無償で公表しているとともに、一部データを匿名化の度合いに応じ、一定の審査を経て有償

図表11 ヘルスケアビッグデータ活用による価値



で提供しており、ヘルスケア・データの二次活用を奨励しています。民間でも、医療提供者やEHR事業者等がHIPAA (Health Insurance Portability and Accountability Act, 1996年制定の医療保険の携行性と責任に関する法律) の基準に基づき匿名化したデータを提供するケースがみられます。

(3) ヘルスケア情報の重要性の高まり

多くの国で、プロバイダーは、提供サービスの質とコストに係るリスクをコントロールすべく、膨大なICT投資を進行させており、今後、ヘルスケア情報をもとに、サービスの質とコストを継続的に改善する動きがますます活発化するとみられます。ペイヤーにおいては、保険プラン設計やプロバイダー評価、ペイメント構造設計、被保険者教育プログラム開発などを目的に、製薬・医療機器などサプライヤーにおいては、研究開発過程でのエビデンス構築、既存製品の評価、プライシング見直し、ペイヤー・プロバイダーとのパートナーシップによる協働促進などを目的として、ヘルスケア情報の重要性が、今後、ますます高まるものとみられます(図表11参照)。

VIII 新興国の動向

1. 新興国に共通する市場成長の主なドライバー

新興国のヘルスケア市場は、市場発展段階という観点からは、極めて多様ですが、多くの市場は成長の過程にあります。

共通する市場成長の主なドライバーとしては、(1) 経済成長と社会保障制度の拡充、(2) 中間所得層の拡大、(3) 都市化と、感染症から生活習慣病へと疾病構造の変化、(4) 国民のヘルスケアへのニーズに関する意識の高まり、(5) 医療需要が高い高齢者人口の増大や、社会保障制度充実による高齢者層の医療支出増などが挙げられます。

2. アジア新興国のヘルスケアインフラの状況

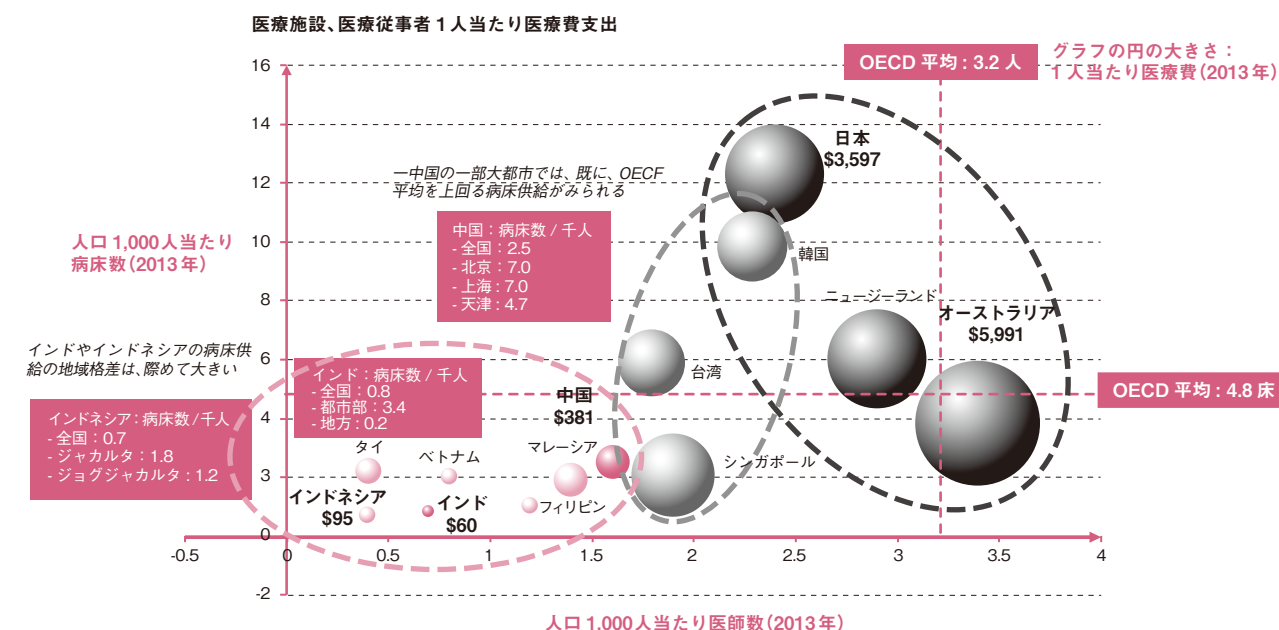
アジアの新興国に着目すると、各国とも、一部大都市を除き、いまだ物的・人的医療資源が、先進国との比較で、圧倒的に不足している状況にあります。現在、多くの国が、ヘルスケアインフラの整備を急ピッチで進めている状況です。図表12は、医療施設(人口当たり病床数で代替)や労働力(人口当たり医師数で代替)の供給水準、1人当たり医療費支出規模を、アジア・パシフィック地域の国間で比較したのですが、国による格差を読み取ることができます。

3. アジア新興国プロバイダーの先進諸国での経験からの学習

ヘルスケアインフラの整備を主導する主体は、中国を代表格に政府であったり、インドやインドネシアを代表格に民間プロバイダーであったり、国によって様々です。

現在は「量」的拡充が最優先ですが、多くの国で、先進諸国の失敗に学びながら、質向上と効率性の高い先端モデルの構築を、ゼロベースで取り進めていることには着目しておく必要

図表12 アジア・パシフィック地域における医療資源状況



※1 数値は予想値

※2 インドの都市・地方に関する値と中国の主要都市に関する値は、2010年3月、インドネシアの主要都市に関する値は2012年3月、OECD平均は2011年時点。

出典: OECDヘルスデータ、BMI、EIUを基にKPMGが分析

があるかと思います。アジアには、複数国にまたがるチェーン展開の民間プロバイダーが台頭してきています。これらプロバイダーの中には、病院の開設を推し進めつつ、医療保険機能や人材調達のための教育機能を取り込んだり、下流に、介護施設や、コミュニティケア・プライマリーケア、専門クリニック、臨床検査センターや薬局チェーンを展開し、統合的で連続的なケアの実現を企図した垂直統合モデルによりヘルスケアの価値向上を図る事業体も存在します。

アジア諸国のヘルスケアインフラは、国家間格差に加え、国内の地域間格差も大きいというのが全般的傾向ですが、プロバイダーの中には、僻地へのヘルスケアを拡充すべく、テレケア・テレヘルス活用によるサービス提供チャネルの多様化を図るイノベーションもみられます。

4. 新興国のインフラ整備の価値観と多国籍サプライヤーの事業戦略

先進諸国が自らのシステム改革のゴールとして掲げる「統合的で切れ目のない予防・ケア（臨床的統合: Integrated care）」という価値観は、新興諸国の多くも共有し始めており、今後のインフラ整備は、この価値観のもと進行するとみておく必要があるかと思います。そこに向き合う日本や欧米の多国籍サプライヤーも、この潮流を理解しつつ、事業戦略を検討する必要があるかと思われます。

たとえば、中国やインドといった医療機器市場では、2000年代半ば頃までみられた多国籍サプライヤーによる都市部プレミアムセグメントでの独占状態や、現地サプライヤーによる低価格・低品質製品の大量供給の時代は、終焉しつつあるとみられます。医療機器新興国市場での競争は、より広域の低位マス市場における質と適正コストの確保という軸に移行しており、今後、（先進諸国での経験と同様に）ペイヤーやプロバイダーの利害に自らを収斂する戦略へと変容を迫られる可能性が高いと予測されます。

IX 総括

1. 我が国の現状

我が国の場合、今後、世界最速で高齢化が進行するものと予測されています。また、公的債務残高の経済規模比での大きさや、一般政府総支出に占める公的保健医療支出の割合の高さなど、他の先進諸国との相対性で財政制約が大きいという状況にあります。さらに、我が国は、病院数や病床数、医療機器など、病院セクターにおける物的資源供給が多く、結果、これら物的資源の生産性が低位にとどまり、また、医師などの人的資源や症例の医療機関間での分散度合いは、他の先

進諸国との比較で顕著です。

2000年の一部介護市場の民間開放以降、在宅介護や高齢者住宅などの市場の整備は急速に進んでおり、過剰供給とみられる病院や施設から在宅へのケア・セッティングのシフトが図られていますが、一方、医療と介護間での統合的かつ連続的なケアの実現に向けた取り組みは、まさに始まったばかりです。

現政権下での成長戦略の一環として、医療イノベーションの推進が企図されています。今後、個別化医療や再生医療など先端技術の開発を推進し、かつ、我が国での適時のアクセスを実現しようとする、イノベーションに対する研究開発から実臨床に至るまで国家財源の配分が必要な状況にあります。これら、我が国固有の事情を踏まえると、ヘルスケアシステムの改革は、他の先進諸国との比較で、より挑戦的であると思われる。

2. 我が国と他の先進諸国の課題

しかしながら、我が国固有の事情はあるものの、直面しているヘルスケア市場の課題については、総じて、他の先進諸国との比較で特殊性はないと考えます。世界の先進諸国は、我が国と同様の課題に直面するなか、ヘルスケアの質を向上させながらコストを適正化すべく、相互に近似した戦略を立案し実践しています。共通する基本的な哲学は、ヘルスケアの「量」から「価値」への転換であり、戦略の方向性は、「患者中心」の統合的な予防やケアを実現し、その価値（「アウトカム（費用対効果）」）を地域単位で最適化することにあります。

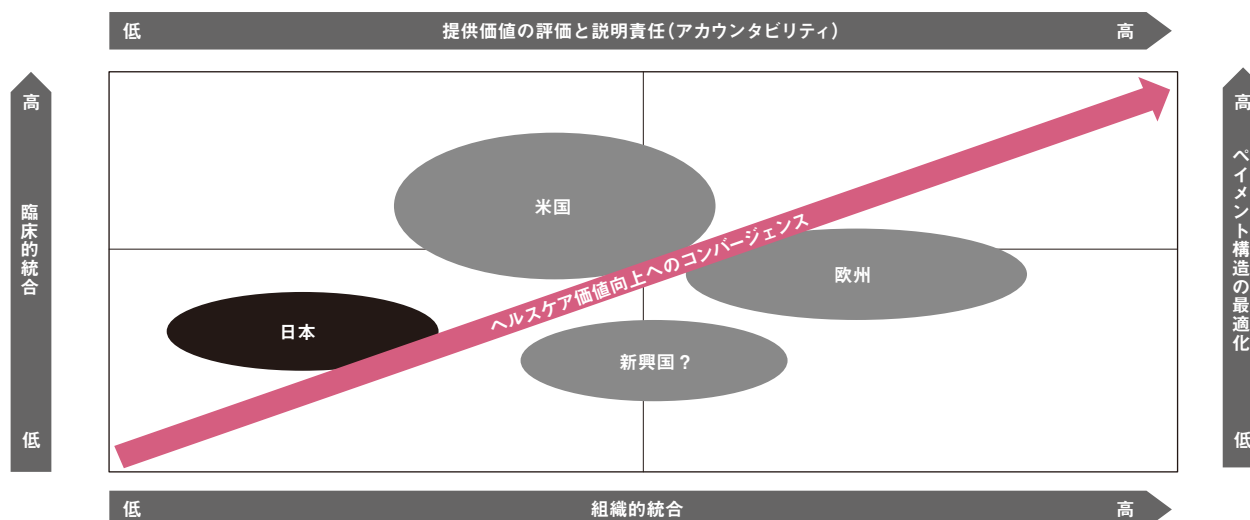
3. ヘルスケアのグローバルな潮流と我が国市場への示唆

先進諸国の多くは、ヘルスケア価値の極大化を目指し、ペイメント構造の改革に取り組んでいます。改革の中核は、支払いの対象をヘルスケアの量ではなく価値に移行させるべく、従来の個別の提供サービスに対する支払い構造から、患者（さらには、特定の患者集団や地域）を中心としたサービスならびに提供主体のバンドリングによる包括・固定支払いの構造、ならびにサービスの質を評価する構造へと転換を図っています。

近時、ペイヤーは、ペイメント構造の改革に加え、ケア提供体制再構築に向けてプロバイダーのガバナンスへの影響力を強化し、同時に、保険加入者の健康リスク管理への介入度合を高めており、アクティビスト化する様相をみせています。

ヘルスケア価値の変化とペイヤーのアクティビスト化は、プロバイダーに、患者を中心とした臨床的な統合に向けてケア提供パターンの変容を迫っており、戦略と事業モデルについても転換を促しています。従来、ペイヤーが追っていた財務リスクのうち、質を維持向上させながら適正コストでのサービス提供を行うリスクや、地域住民や一定の患者集団の健康リスクについても一部、プロバイダーに転嫁されるステージに移

図表13 ヘルスケア価値向上へのステークホルダーのコンバージェンス概念図



行するなか、プロバイダー側では、これらリスクをより良くコントロールするため、組織統合や再編が加速しています。

ヘルスケアサービスの市場に向き合う製薬企業や医療機器メーカー、アウトソーサーといったサプライヤーも、自らの製品やサービスの提供価値(費用対効果)に係る説明責任履行力を強化し、自らの利害を、ペイヤーやプロバイダーの中核課題であるヘルスケア価値の向上(統合的な予防・ケアによるアウトカムの極大化)に収斂(コンバージェンス)する方向に戦略の転換を図りつつあります。サプライヤーが、ヘルスケアの質とコストに係るリスクをプライシングを通じてシェアするケースや、パートナーシップに基づき、ヘルスケアの質向上とコスト適正化に貢献しつつ、自らの開発力や説明責任履行力の強化を図るケースが増加しています。サプライヤーの事業機会は、今後、ますますヘルスケアシステムの再構築の過程に顕在化してくるものと予測されます(図表13参照)。

我が国で、昨年2013年夏に公表された社会保障制度改革国民会議で提言されたヘルスケアシステム再構築の方向性は、本稿で紹介したグローバルでの改革の潮流と合致した内容となっています。我が国にとって、改革の早期の実行は緊急の課題であり、各ステークホルダーが、従来以上に能動的な役割を果たすことが求められています。本稿が、ヘルスケアのグローバルな潮流に関する理解の一助となり、我が国システム改革の参考となれば幸甚です。

本稿に関するご質問等は、以下の者までご連絡くださいますようお願いいたします。

KPMG ヘルスケアジャパン株式会社
代表取締役／パートナー
大割 慶一
TEL: 03-5218-6450 (代表番号)
keiichi.ohwari@jp.kpmg.com

日本企業がIFRSを初度適用する際のIFRS重要論点 先行適用企業の経験を踏まえて

有限責任 あずさ監査法人
アカウンティングアドバイザリーサービス
パートナー 辻野 幸子

2010年3月期以降、我が国においてIFRSの任意適用が認められてから、現在までにすでに17社がIFRSを任意適用し、また任意適用に向けて準備中であるとして適用開始時期を公表している企業も増えてきています（詳しくは「IFRS任意適用会社の傾向分析」（KPMG Insight Vol.4 / Jan 2014）を参照）。任意適用企業が数社しかない状況においては、その企業特有の状況などもあるため、その経験が他の企業にもあてはまるか否かは定かではないと考えられます。しかし、任意適用企業がこのように増えてくる中で、先行適用企業に共通して調整項目としてあがってきている項目については、おそらく今後IFRSを適用する多くの企業についても類似の傾向がみられるであろうと考えることができます。そこで、本稿では、すでにIFRSを任意適用している企業が開示しているIFRSへの移行に関する調整表を分析した結果を踏まえ、どのような項目に大きな影響が出ていたか、またそのような調整が実務に及ぼす影響、留意点について考察したいと思います。

なお、文中の意見に関する部分は、筆者の個人的な見解であることをあらかじめお断りしておきます。

（注）日本企業がIFRSを初度適用する際には、この他にも様々な論点について検討が必要となりますが、本稿では、上記のとおり、先行適用企業において共通して影響があったとされている項目・論点を中心に紹介します。



つじの さちこ
辻野 幸子

有限責任 あずさ監査法人
アカウンティングアドバイザリーサービス
パートナー

【ポイント】

- 先行適用企業の日本基準ベースの財務諸表からIFRSベースの財務諸表への調整表のうち、共通して影響が大きかった項目として、次のものがある。
 - － 収益関連
 - － 有形固定資産関連
 - － 開発費
 - － のれん
 - － 従業員給付関連
 - － 金融商品関連
 - － 繰延税金資産の回収可能性の判断
 - － 連結の範囲、決算日の統一
- 先行適用企業の増加やIFRS導入準備中の企業によるIFRS導入プロジェクトの実施を通じ、我が国の企業がIFRSを適用する場合に有用な実務経験や知見が蓄積されてきている。また、東京合意以降、日本基準とIFRSとの基準差も縮小してきており、日本企業がIFRSを適用する際のハードルは徐々に低くなってきていると考えられる。

I 初度適用の免除規定の利用

先行適用企業において影響が大きかった項目について概観する前に、まず初度適用の免除規定の利用について触れておきたいと思います。日本基準を適用している企業がIFRSを初めて適用する際には、原則としてIFRSの規定を過去のすべての期間に遡及して適用する必要があります。しかし、遡及適用することによる便益に比べて企業による負担が過度に大きくならないように、特定項目については遡及適用を免除する規定が設けられています。これらの免除規定は、「できる」規定であり、基本的には、遡及適用が煩雑で実務負担が増えると考えられるものについては免除規定を利用する方向であると思いますが、企業によって置かれた状況が異なるため、各社が自社にとっての影響を勘案したうえで、免除規定を適用「する」「しない」を決定していくことになります。

例として、免除規定の中でもよく利用され则认为られるIFRS第3号「企業結合」の免除規定について考えてみます。IFRS第3号の規定を過去のすべての企業結合に全面的に遡及適用することは実務上、非常に困難です。そのため、IFRS移行日前に発生した企業結合についてIFRS第3号の規定を遡及適用しなくてもよいとする免除規定が設けられています。先行適用企業においても多くの企業がこの免除規定を利用してIFRS第3号をIFRS移行日より前に生じた企業結合に適用しないことを選択していました。あるいは、過去の任意の企業結合を1つ選択し、それよりも前に発生した企業結合にはIFRS第3号を適用しないが、それ以降に発生したすべての企業結合にはIFRS第3号を遡及適用するという選択も認められます。先行適用企業の中には、この方法を選択した企業もあります。

過去の企業結合にIFRS第3号を遡及適用すると、のれん（資産）と純資産に次のような影響があります。

- 日本基準ではのれんは償却するが、IFRSでは償却しないため、日本基準で償却していたのれんを戻し入れることにより、のれんが増加し、その分純資産が増加する。ただし、のれんの金額が大きくなることにより、将来ののれんの減損リスクが高まる。IFRS導入後は、償却がないかわりに、減損が発生した場合、一時に多額の減損損失を計上しなくてはならなくなるおそれがある。
- 過去に企業結合した後、当該子会社に対する持分をさらに追加取得している場合（たとえば、60%子会社の持分を追加取得して90%子会社とした場合）、日本基準では追加でのれんが計上されているが（平成25年改正により、今後は日本基準でもIFRSと同様、資本取引となる）、IFRSでは資本取引として扱うため、のれんではなく資本の減少として認識することになり、その分日本基準と比べてのれんおよび純資産が小さくなる。

実際には、このような会計上の影響や、これまでにどの程度企業結合を行ってきたか、どの程度情報を入手できるか、実行可能性はどうかなどを勘案しつつ、過去の企業結合にIFRS第3号を遡及適用するか、適用する場合にはどの企業結合以降

のものについて適用するかを検討していくことになります。

II 項目別分析

1. 収益関連

(1) 収益認識基準の変更

収益については、出荷基準から引渡基準等に変更した影響を記載している先行適用企業が複数ありました。これは、IFRSでは、物品の販売に関しては、「重要なリスク・経済価値が顧客に移転している」ことが収益認識要件の1つとされており、企業の事実および状況に照らした結果、出荷したが顧客のもとに届いていない時点では、その要件を満たしていないと判断されたためではないかと考えられます。

実務上、どのようにして引渡基準等に変更するか、という点についての対応は各社様々であると考えられます。

たとえば、出荷基準を着荷基準に変更する場合に、販売システム上で、着荷時点で収益認識できるようにしようとすると、次のような点について検討することが考えられます。

- 実際の着荷日をどのようにして把握するか
- システム上、着荷日をデータとして保有できるようになっているか
- データで保有できる場合であっても、どのようにして適時に入力する仕組みを構築するか

実務上、システム対応ではなく、システム上は出荷基準のままとし、決算時にのみ、予想着荷日での売上計上となるような調整仕訳を入れるケースもあるようです。たとえば、あらかじめ出荷元と出荷先を地域別に区分し、着荷までの想定日数を定期的に検証しておき、出荷済みであるものの未着荷であることが想定される製商品の売上・売上原価を決算仕訳で戻すイメージです。

また、日本ではあまりないかもしれませんが、12月決算を行っている海外などでは、ビジネス上、数日間出荷を止めてもあまり影響のないような業種においては、製商品が期をまたいで着荷することを防ぐために期末日近くの出荷を止めるケースもあるようです。

(2) 複数の財・サービス

IFRSでは、1つの取引に複数の構成要素（例：物品の販売とサービスの提供）が含まれる場合には、各構成要素を区分してそれぞれについて収益認識要件を満たした時点で収益認識することが求められます。

小売店での買物ポイントや飛行機のマイレージのような顧客特典制度（カスタマー・ロイヤリティ・プログラム）も、物品の販売（またはサービスの提供）という要素とポイントの付与

という要素から成っていると考えられるため、IFRSではポイント部分にも対価の一部を配分し、企業がポイントに対する義務（たとえば、商品との交換や値引き）を履行するまでは、その部分の収益認識を繰り延べる必要があります。

実務上の影響として、取引実態は変わっていないにもかかわらず、今まで一括して計上していた売上の計上タイミングが一部先送りされることになるため、他の部門や関係者とあらかじめ十分に協議し、全社的な理解を得ることが必要と考えられます。特に、営業や部門の業績を売上高を指標として評価している場合には、その仕組みの見直しについての検討が必要となるケースも考えられます。

(3) 本人か代理人か

売上高の一部を総額表示から純額表示に変更している先行適用企業もありました。

これは、IFRSでは、企業が取引に代理人として関与している場合にその企業が収益として認識できるのは、自社が受け取る手数料部分のみ（すなわち、純額）であるためです。日本基準においても概念的には同様の考えのもと会計処理が行われていることも考えられますが、取引慣行や業界慣行等によっては、IFRSでは純額で収益認識すべきところを、日本基準では総額で計上しているケースもあるかもしれません。たとえば、100円のものを代理人として販売し、手数料としてそのうちの5円を受け取る取決めの場合、総額であれば売上高は100円ですが、純額で計上する場合は5円となり、売上高の考え方や指標としての位置付けが大幅に変わることになります。最終的な当期の利益自体は変わりませんが、売上高という包括利益計算書のトップラインが大きく異なってくるため、仮に該当した場合には、以下のように極めて大きな影響が出てくることが考えられます。

- 売上高が大きく変更となるため、IFRS 移行日前と移行日後とで、自社の売上高の時系列による比較可能性が失われる。
- 自社がIFRSを適用したため純額としていたところ、同業他社はIFRSを未適用のため同種の取引を総額で処理している場合には、IRの観点からなぜそうなっているのかを伝える工夫が重要となる。
- 表示は純額であるとしても債権管理は総額で行う必要があるため、総額・純額両方の管理ができるような仕組みを構築しておく必要がある。
- 売上高の減少は、売上高利益率などの重要な指標に影響を及ぼす。
- 営業や部門の業績を売上高を参照して評価している場合や、賞与を売上高を参照して決定しているような場合には、制度の見直しが必要になってくる可能性がある。通常は、1つの企業の中で一律に総額から純額に変更となるわけではなく、総額のままの部分と純額に変更になる部分とが出てくることになるため、見直しが難しい面がある。
- 売上高はそれ自体が重要な指標であり、ビジネス自体に影響を及ぼすことがある（例：発注を受ける際に、一定の売上高が条件となっている場合）。

(4) 取引類型の把握

その他、収益関連での一般的な留意事項として、「取引類型の把握」があります。

収益を認識する際には、取引を類型ごとに整理することが必要ですが、この作業に非常に工数がかかる場合があります。基本的には、様々な契約条件を検討して、収益認識のタイミングを決めていくこととなりますが、取引によっては、契約書上、当事者間の権利義務やリスク負担の関係が必ずしも明確でない場合も考えられます。また、口頭での契約や暗黙の了解のみで、契約書自体が存在しないケースや、契約書が存在する場合であっても、実際の取引条件が契約時とは変わっているにもかかわらず、契約書はそのままの状態となっているケースもあるかもしれません。このような場合には、契約内容の把握のため、経理部門だけでは対応できず、関連部署の協力を得たうえでの検討が必要となり、実態の把握に時間と工数がかかることとなります。また、いつ収益を認識すべきかについて高度な判断を要する場合があります。

2. 有形固定資産関連

有形固定資産関連は、多くの先行適用企業が「影響あり」としていた領域です。

減価償却方法については、日本基準では、「会計方針」であるため、定額法や定率法などの複数の方法の中から企業が選択し、それを継続して適用することとなります。また、実務上は、税法の規定を勘案し、税務メリットや事務工数も検討したうえで決定していることも考えられます。これに対して、IFRSでは、減価償却方法は「会計上の見積り」であり、企業が自由に選択するものではなく、資産の将来の経済的便益の消費パターンをもっともよく反映する方法を採用します。定率法や定額法等の各方法について特に優先順位はありません。今回分析した先行適用企業の開示を見ると、「主として定額法」としている企業と「定額法」としている企業がありました。連結は定額法であるが、単体は定率法というように連単分離の方法を採用している企業もありました。

これに関する最近の動きとして、IFRS適用に先だって日本基準において減価償却方法や耐用年数を変更するケースも出てきています。減価償却方法は日本基準では会計方針であるため、その変更には正当な理由が必要ですが、理由としては、たとえば、「今後、設備の安定稼働が見込まれること」や「グローバルで会計方針を統一し拠点間の比較を可能とし、共通の管理体制を図るため」といった内容が多く挙げられています（詳しくは「減価償却が企業経営に及ぼす影響の考察 IFRS適用を見据えた見直しのタイミング」（KPMG Insight Vol.3 / Nov.2013）を参照）。ただし、仮に先だって日本基準上で定額法に変更していたとしても、移行日時点での帳簿価額がIFRSを最初から適用していた場合の帳簿価額と異なり、その差異が財務諸表に重要な影響を及ぼす場合には、金額修正が必要

になる可能性がある点には留意しておく必要があります。

また、耐用年数や残存価額の影響についても留意しておく必要があります。我が国の実務上、耐用年数や残存価額を税法を参照して決定している企業がIFRSを初度適用する際には、耐用年数や残存価額の調整が必要となるケースも考えられます。たとえば、実務上、残存価額に関して我が国の税法の規定を参照して会計処理を行っている場合、平成19年3月31日以前に取得した減価償却資産については、最終的には備忘価額1円まで償却することとなっていますが、ケースによっては、現時点ではまだ償却途中段階にあり、そのためIFRSのあるべき金額との差額が財務諸表に重要な影響を及ぼす場合に該当することがあるかもしれません。

減価償却に関連する実務への影響としては、たとえば次のものが考えられます。

(1) システムによる有形固定資産管理

減価償却に関してシステム対応が必要なのではないか、といわれることがあります（例：日本基準では定率法、IFRSでは定額法で減価償却とした場合、2つのデータを並行して管理する必要がある）。しかし、最近の有形固定資産管理システムは、データを二重、三重に並行して持つことができるようになってきているため、この点については、実務上、影響はさほど大きくない場合も考えられます。

(2) コンポーネント・アカウンティング

IFRSでは、1つの有形固定資産であっても、それが複数の要素から構成されている場合は、重要な構成要素についてそれぞれ別個に減価償却を行うことが求められます（コンポーネント・アカウンティング）。日本基準には、このような明文規定はありません。ただし、検討の結果、国内において税法を参照して減価償却を行っている場合、我が国の税法上の区分が詳細で、実務上すでにIFRSで求められるレベルまで細分化して減価償却しているため、計算結果にあまり影響が出ないケースも考えられます。

(3) 原価計算システムへの影響

減価償却費は、原価計算に影響しますが、有形固定資産システムとは異なり、原価計算システムは、通常、システム上、複数のデータを並行して走らせるようなつくりにはなっていないことが多いと考えられます。そのような場合で、減価償却方法を連結と単体で分ける場合には、たとえば定率法ベースで正式な原価計算を行い、調整仕訳を入れて定額法ベースの製造原価を算定することが必要となり、連結決算プロセスが煩雑となる可能性も考えられます。

(4) 開示関連

IFRSでは連結ベースでの固定資産の増減表の開示が必要です。連結グループ内の企業数にもよりますが、この増減表を

作成するためには、IFRSベースでのフロー情報を入手する必要がありますが、実務上の負担が増加する可能性があります。いかにして適時に連結パッケージを回収し、正確なデータを収集するか、検討しておくことが有用であると考えられます。

3. 開発費

先行適用企業の中には、開発費を資産計上した企業も数社ありました。

日本基準では、開発費は発生時に費用処理されますが、IFRSでは一定の要件を満たす開発費は無形資産として計上します。一般には、製品化に際して当局からの承認や認可が必要な場合や、製品がもたらす将来の経済的便益の不確実性や製品化に関しての不確実性が高いと判断されるような場合には、資産計上を行わないか、行ったとしても資産化率が低いケースが多いようです。同じ業界・業種に属しているからといって資産化「する」「しない」の判断が必ずしも同様になるわけではありません。実際の判断は各社それぞれの事実および状況に従って行うことになります。

仮に、資産化するという結論になった場合には、金額を集計する必要があります。その際に、現在社内で行っている費用集計単位が必ずしも無形資産の資産計上単位となるとは限りません。社内の費用集計単位と無形資産の資産計上単位が異なる場合には、資産化額を決定するために、コストを集計するためのプロセスを確立する必要があります。このプロセスには様々なものが考えられます。たとえばプロジェクト番号で集計していくことも一案ですが、1つの番号の中に基礎研究や応用研究、製品にかかる部分などが混在している場合には、さらにその中の資産計上すべきものをどのように識別し効率的にデータ収集していくかを検討していく必要があります。

4. のれん

のれんの非償却に関する調整は、最頻出の調整項目と位置付けられます。

のれんは日本基準においては規則的に償却しますが、IFRSにおいては償却せず、費用化は減損を通してのみ行われます。そのため、日本基準からIFRSへの移行に伴い、過去の償却分を戻し入れる必要があります。

この点、初度適用に際しては、企業結合に関する遡及適用の免除規定がありますので、この規定を適用する限り、IFRS開始財政状態計算書には、通常影響しません。しかし、IFRS移行日後については、原則どおりIFRSの企業結合会計を適用する必要があるため、比較年度であるIFRS報告年度の前年度については、償却の影響を調整する必要があります。

また、IFRSへの移行に際して、のれんの減損損失を認識している先行適用企業も数社ありました。IFRSを初度適用する際には、IFRS移行日時点において減損の兆候の有無にかかわ

らず、のれんの減損テストを行います。日本基準ではのれんを定期的に償却しているため、のれんの金額は当初認識額から減少しています。また、のれんは日本基準においても減損会計の適用対象となっています。これらのことから、のれんに関して減損損失が出ることはあまりないのではないかという見方もあるかもしれません。しかし、日本基準とIFRSとは、減損テストを行う単位についての考え方も減損のアプローチも異なる（日本基準では、まず割引前の将来キャッシュフローと帳簿価額を比較するが、IFRSでは回収可能価額と帳簿価額を直接比較する）ため、IFRS移行日において減損損失が計上される可能性があります。

IFRS適用後は、減損の兆候の有無にかかわらず、毎年1回減損テストを実施する必要があります。これは報告期間の末日に行う必要はありませんが、毎年継続して同じ時期に行うことが必要です。この時期については、実務上、決算時期と重ならないように設定することが考えられますが、報告期間の末日からあまり離れてしまうと、報告期間の末日に減損の兆候が認められ再度減損テストを実施しなければならなくなることも考えられます。自社の状況も勘案しながらこれらを総合的に考慮したうえで時期を決定することが考えられます。

なお、IFRSでは、のれんの減損に際して、のれんを「企業結合のシナジーから便益を得ることが期待できる資金生成単位または資金生成単位グループ」に配分することとされており、かつ配分する単位は、セグメントよりも大きいものであってはならない、とされていますが、実際の配分先の決定方法についての詳細なガイダンスはありません。そのため、特にセグメントをまたがってシナジーがあるような場合には、実務上、どのように（何を基礎として）のれんを配分するかが、検討課題となります。

5. 従業員給付関連

従業員給付関連については、数理計算上の差異の取扱いと有給休暇にかかる負債について、複数の会社が調整を行っていました。

(1) 退職後給付（数理計算上の差異、退職給付見込額の期間帰属）

現行の日本基準では、数理計算上の差異を、通常、複数年度にわたって費用処理するため、未認識となっている部分が存在しますが、IFRSでは発生時にその他の包括利益で認識するため、確定給付負債としてはその全額が計上されることになります。そのため、日本基準からIFRSに移行する際には、未認識となっている負債を計上することが必要になります。ただし、平成24年改正が適用された場合は、日本基準でも未認識の部分をその他の包括利益を通じて全額負債計上するため、今後は、負債計上に関しての差異は解消します。その場合であっても、日本基準ではその他の包括利益で認識した未認識

部分はその後リサイクリングされて純損益に含まれることになりますが、IFRS上はリサイクリングされないという差異は依然として残ることになります。

退職給付見込額の期間帰属については、日本基準では、現行基準でも平成24年改正でも「期間定額基準」と「給付算定式基準」の2つの方法の選択適用が認められていますが、IFRSでは給付算定式基準によることとされています。日本基準で会計方針を変更する際には、正当な理由が必要ですが、会計基準の改正に合わせて行う会計方針の変更は正当な理由によるものとされています。我が国では平成24年改正が今後適用されることになるため、その時点で給付算定式基準を採用する場合には、将来、IFRSを適用する際に方法を変更する必要がなくなります。

(2) 有給休暇にかかる負債

IFRSでは、累積型の有給休暇については、期末において将来未使用分に関して企業が支払うと見込まれる追加金額を負債として計上します。有給休暇にかかる会計処理は日本基準にはない実務であるため、結果として調整表に記載するほどの影響がない場合であっても、その算定は行う必要があります。企業にとっては自社の状況を考慮しつつデータをどのように収集し、また金額を算定していくかといった一連のプロセスを構築し、年間のルーチンとして行っていくことになり、その分負担が増加することになります。

6. 金融商品関連

(1) 非上場株式の分類および測定

非上場株式は、日本基準では時価を把握することが極めて困難であるとして、取得原価で測定しますが、IFRSでは、非上場株式であっても原則として公正価値で測定する必要があります。評価差額は純損益で認識しますが、その他の包括利益とすることも可能です。

実務上は、次のような点が検討課題となります。

- どの銘柄に対してどのような評価技法を使うか（公正価値の算定方法）
- （重要性がないものについては適用しないということを前提に）金額的重要性をどのように考えるか
- 実際に必要なデータが入手可能か
- 外部の専門家に評価を依頼すべきか、その場合の頻度はどの程度とするか

評価技法については、一律に決定することは難しく、評価対象の実態に応じて適切な評価方法となるように社内ルールを決めていくことになります。たとえば、最近、売買が行われたのであれば、その価格が参考になる場合があります。また、上場している同業他社がサンプルとして十分にある業種についてはマルチプル法などのマーケット・アプローチ、予

算数値が取れるような場合はDCF法などのインプット・アプローチ、さらには各種アプローチと純資産法等他のアプローチとの折衷等、様々な方法が考えられます。

(2) 債権の認識の中止、負債と資本の区分

金融商品関連のうち、非上場株式以外で調整が多かった項目として、債権の認識の中止に関する項目があります。

IFRSと日本基準とでは、金融資産の認識中止の要件が異なるため、日本基準では手形の割引やファクタリングを行い認識が中止された売上債権が、IFRSでは認識を中止することができず、日本基準でオフバランスしたものを再び認識しなければならないケースがあります。また、債権流動化については非常に複雑なケースがあるため、場合によっては、認識が中止できるか判断が難しいケースも出てくるものと考えられます。

多くの企業に共通して出てくる項目ではないものの、該当する場合には影響が大きい可能性があるのが、優先株式の取扱いです。優先株式は、日本基準では資本として扱われますが、IFRSでは、現金を引き渡す義務を有する場合は、負債となります。負債か資本かは、IAS第32号「金融商品：表示」に従い検討していくことになりますが、ここに含まれる規定は難解な部分があり、かつ契約条件も複雑な場合があるため、判断が非常に難しいケースがあります。仮に、負債と判断される場合には、その分資本が減少し、資本利益率などの経営指標に影響を及ぼすことが考えられます。さらに、実際に、負債の金額が増えることにより財務制限条項に抵触するおそれもあるなど、大きな影響を及ぼす可能性があります。

7. 繰延税金資産の回収可能性の判断

繰延税金資産の回収可能性の判断に関して、我が国においては監査委員会報告第66号「繰延税金資産の回収可能性の判断に関する監査上の取扱い」（以下「委員会報告第66号」という）が公表されており、これに沿って検討を行うことが多いようですが、IFRSではこのような詳細な規定はなく、基本的に回収可能性が高いか否かで判断します。会社区分による指針等がない分、経営者によるさらに高度な判断が求められることになります。

たとえば、委員会報告第66号において会社区分が3または4の但し書きに該当する会社は、5年以内の課税所得の見積額を限度として回収可能性を判断することとされています。この場合、6年後にスケジュールされているものは、回収可能性の判定には含まれません。これに対して、IFRSではこのような年数による上限がありません。そのため、5年超の部分も含めて検討する結果、日本基準では回収可能性なしと判断されるものがIFRSでは回収可能性ありと判断されることも考えられます。実際に、先行適用企業においても、複数の企業が回収可能性の検討の結果、繰延税金資産が増加したとしています。

また、日本基準とIFRSとで未実現利益に係る税効果の算定

に用いる税率が異なるための調整も複数の企業が行っています。特に、棚卸資産等ではなく不動産のような項目について未実現利益がある場合には、影響が大きくなる可能性があります。

8. 連結の範囲、決算日の統一

(1) 連結の範囲

日本基準もIFRSも企業が他の企業を支配している場合に、当該他の企業を連結します。しかし、たとえば、IFRSでは、支配の有無の判断に際して、実質的な潜在的議決権も考慮します。また、事実上の支配といって、議決権の過半数を有していなくても、たとえば、自分が45%の議決権を保有しており、その他の株式は広く分散して保有され、まとまった議決権を持っている株主がいない場合などには、支配が存在すると判断される可能性があります。さらに、日本基準とは異なり、IFRSには、特定のSPEや支配が一時的等の特定の会社については連結しないとする例外規定もありません。そのため、日本基準においては非連結であった子会社をIFRS上は連結するという、連結範囲の拡大が起り得ます。

また、これとは反対に、日本基準では連結されていた子会社が、分析の結果、IFRS上は連結されない結果となることも考えられます。

連結範囲の変更は、規模や数にもよりますが、決算手続や財務諸表全般に大きな影響が出てくる可能性があります。

(2) 決算日の統一

IFRSでは、原則として連結グループの決算日を統一しなければなりません。しかし、実務上は、これが難しいケースも考えられます。

たとえば、中国やメキシコにおいては、法規制により決算日が決められています。このような場合で日本の親会社が3月決算であるとする、子会社は連結決算のために3月に仮決算を行う必要が出てくる場合があります。法定決算に加えて3月の仮決算業務およびそれにかかる監査が必要となる場合は、子会社サイドでの負担が増大します。また、国によっては、その頃がちょうど毎年の祝日と重なることもあり、追加の決算業務を行うリソースの確保が課題となることもあります。

上記のような制約がなく、子会社の決算日を12月から3月に変更する場合はどうでしょうか。この場合には、それまでは子会社の決算数値が親会社の決算に取り込まれるまでに3ヵ月を超える時間的な余裕があったところへ、3月決算数値を親会社の3月決算で取り込むことが必要になるため、通常、子会社に対して決算業務のかなりの早期化を強いることになり、子会社には負荷をかけることとなります。決算日の変更の際には、各国における各種届出や税務対応等も検討要素の1つですが、子会社の経理担当者や関係者と十分に協議し、大幅な決算早期化のための体制を確立することが重要論点となります。子会

社の数や規模、ビジネス、複雑性等にもよりますが、決算期統一のプロジェクトには、2～3年かけて対応しているケースも多いようです。

では、子会社ではなく親会社の決算日を3月から12月に変更する場合はどうでしょうか。この場合も、単に経理部門の作業時期の変更ではなく、様々な部署に関連する論点が出てくる可能性があります。一般に、日本企業は4月から3月を1つのビジネスサイクルとして動いていることが多いと思われます。このような中で決算日を変更する場合には、予算作成時期、昇給や昇格の時期、監査日程の見直し、リポートの計算期間、株主総会の時期など、様々なものを併せて変更する必要があります。余裕をもった体制作りが必要となると考えられます。

Ⅲ おわりに

本稿では、先行適用企業の経験を踏まえ、日本企業がこれからIFRSを適用する場合に関係すると思われる論点の内容と実務に対する影響を見てきました。このように概観してみると、個々の企業をとりまく事実および状況はそれぞれ固有のものであるものの、我が国においてもIFRS導入のための検討が進んでおり、日本企業がIFRSを初度適用する際に大きく影響する論点はある程度集約されてきていると思われます。基準上・実務上の相違点が特定され、先行適用企業による開示例が増加しつつあり、また我が国特有の制度や慣行の会計処理方法についての議論が活発に行われるなど、我が国の企業がIFRSを適用する際に有用な実務経験や知見が蓄積されてきています。さらに、東京合意以降、日本基準とIFRSとの基準差も縮小されてきています。日本企業がIFRSを初度適用する際のハードルは、徐々に低くなってきていると考えられます。

【バックナンバー】

「IFRS 任意適用会社の傾向分析」

(KPMG Insight Vol.4 / Jan 2014)

「減価償却が企業経営に及ぼす影響の考察 IFRS 適用を見据えた見直しのタイミング」

(KPMG Insight Vol.3 / Nov 2013)

本稿に関するご質問等は、以下の者までご連絡ください。まずようお願いいたします。

有限責任 あずさ監査法人

アカウントティングアドバイザーサービス

パートナー 辻野 幸子

TEL: 03-3548-5120 (代表番号)

sachiko.tsujino@jp.kpmg.com

すらすら図解 IFRSのしくみ



2013年10月刊

【編】有限責任 あずさ監査法人
IFRS 本部

中央経済社

A5判 192頁 2,000円(税抜)

2013年8月より、ASBJにて「エンドースメントされたIFRS」の検討がはじまったとともに、金融庁からはIFRSの任意適用要件を大幅に緩和するための内閣府令案が公表されています。今後もIFRSの適用に関する動向については、注視していく必要がありますが、現在の我が国を取り巻くIFRSの動向、およびすでに世界の多くの国でIFRSが実際に採用されていることを考えると、IFRSの基本的な考え方を理解しておくことは、経理担当者や財務諸表の利用者だけでなく、企業の経営者や経理以外の担当者にとっても非常に重要であると考えられます。

本書は、このような背景のもと、より多くの方の理解の一助としていただくことを目的に、IFRSの特徴的な考え方や日本基準との主な違い、実務で影響が大きいと思われる箇所について、図解様式(見開き2頁で完結)で、わかりやすく解説しています。また、会計基準を理解するうえで重要と思われる、基本となる考え方や背景についても本文やコラムにて紹介しています。

IFRSアドバイザリーサービスのご案内

あずさ監査法人は、豊富な支援実績に裏打ちされたアドバイザリーツールと KPMG のネットワークによるグローバルな支援体制を有効活用しながら、各社の状況に応じたテーラーメイドなソリューションを提供し、効率的かつ効果的な IFRS 適用を実現します。

IFRS サービスの特徴

IFRS 導入ロードマップ策定から、会計基準差異分析、会計方針書作成、IFRS 財務諸表作成、連結レポーティングパッケージ作成、および IFRS 導入後のチェンジマネジメントまで一貫した支援を提供します。さらに、IFRS 導入支援業務にとどまらず、IFRS 適用に伴うシステム構築支援、決算日変更にともなう決算早期化、勘定科目の統一等、導入時に生じる業務およびシステム改善支援も提供しています。

企業の状況に応じて、会計、税務、アドバイザリーの各分野の専門家および業界に精通したメンバーでチームを組成し、業種特有の論点や経営上の課題に係る豊富なノウハウを駆使し、企業の IFRS 導入プロジェクトの成功を強く支援します。

IFRS に関する最新情報および各種サービスの内容については、下記 Web サイトをご覧ください。

www.kpmg.com/jp/ifrs

※ なお、監査業務および監査業務以外の保証業務における独立性の確保、業務の性質等の観点から、アドバイザリーサービスの内容、範囲について制限を受ける場合やサービス提供ができない場合があり、ご希望に沿えないこともございますのでご了承ください。

お問合せ

有限責任 あずさ監査法人 アカウンティングアドバイザリーサービス

東京事務所 TEL : 03-3548-5120

大阪事務所 TEL : 06-7731-1300

名古屋事務所 TEL : 052-589-0500

info-aas@jp.kpmg.com

新 EDINET の概要と 企業のディスクロージャーに与える影響

有限責任 あずさ監査法人
アカウンティングアドバイザリーサービス
シニアマネジャー 筏井 大祐

昨年9月の更新により、EDINETのウェブサイトがリニューアルされています。このリニューアルにより、EDINETが使いやすくなっただけでなく、機能面の充実も図られています。今までのEDINETは、開示書類を閲覧するだけでしたが、更新後のEDINETでは、開示書類を電子データとして利用するための機能が新設されています。提出会社にとっては、開示書類は閲覧されることだけを意識して作成されていましたが、今後は、電子データとして利用されることも意識して、今まで以上に開示データとしての正確性が求められることになります。なお、本文中の意見に関する部分は、筆者の私見であることをお断りいたします。



いかに だいすけ
筏井 大祐
有限責任 あずさ監査法人
アカウンティングアドバイザリーサービス
シニアマネジャー

【ポイント】

- 更新されたEDINETは検索機能が向上し、さらに書類比較機能やXBRLデータをCSVに変換するツールの提供など機能面での充実が図られている。
- XBRLの対象範囲が財務諸表本表から注記を含む財務諸表全体に拡大し、さらに開示書類全体もXBRLとなった。
- 企業内容開示府令等の62様式の開示書類がXBRLの対象となった。
- 提出会社は、開示書類が閲覧だけでなく、電子データとして利用されることを意識して作成する必要がある。

I 新 EDINET の概要

1. 新EDINETの特徴

金融庁は平成25年9月17日にEDINET（金融商品取引法に基づく有価証券報告書等の開示書類に関する電子開示システム）を更新しました。EDINETは電子開示システムとして平成13年から稼働を開始していますが、平成20年3月の財務諸表本表にXBRL（拡張可能なビジネスレポーティング言語）が導入された時以来の大規模な更新になります。今回の更新は、EDINETで公開されている開示書類の利用者の利便性の向上が図られており、EDINETのユーザビリティの向上と開示書類への全面的なXBRL導入が特徴となっています。

2. ユーザビリティの向上

EDINETのウェブサイト全体がリニューアルされて、見やすくなっています。特に簡易検索画面は、パソコンのモニターでスクロールすることなく、検索条件の設定が可能です。また、このような見た目の変更にとどまらず、機能面でも大幅な拡充が図られています。

(1) 書類簡易検索の追加

更新前のEDINETでは、開示書類を検索する場合には、提出会社の検索入力や開示書類の選択など検索条件の設定に時間がかかっていました。更新後は検索方法として「書類簡易検索」、「書類詳細検索」および「全文検索」の3種類の検索メニューが用意されています。特に、書類簡易検索は検索対象会社の名称を入力して検索するだけで、検索条件に合致した会社の提出書類が一覧で表示されます。もし、複数の会社が

検索条件に合致しても、表示された会社名をクリックするだけで、その会社の開示書類のみが表示されます。したがって、検索したい会社が特定されている場合には、書類簡易検索が便利です。ただし、提出期間がデフォルトで過去1年に設定されているため、全期間（最長5年）の開示書類を検索するためには、「決算期／提出期間を指定する」において、提出期間を全期間に変更する必要があります。

(2) 提出会社の「通称」の登録

更新前のEDINETでは、提出会社を検索する場合には、正式名称を検索条件に設定しなければいけませんでした。更新後は通称で検索することが可能になりました。この通称の登録は、提出会社が自ら登録することができます。一般的に有名な企業ほど正式名称ではなく、通称のほうが周知されていることが多いため、通称を検索に利用できることは非常に利便性が高いといえます。

(3) 東京証券取引所の「業種別株価指数」に使われている33業種を採用

更新後のEDINETでは、それ以前のEDINET特有の業種別の設定を廃止し、書類詳細検索の業種選択において東証33業種が設定されています。これにより、東証の業種別に基づいた同業他社の開示書類を検索することが可能になりました。書類詳細検索では、検索したい業種を選択するだけで、その業種に含まれる会社の開示書類が一覧で表示されます。

(4) 検索条件指定の高度化

一般的なウェブ検索では、複数キーワードでの検索を行うことにより目的のウェブサイトを効率よく検索することができますが、更新後のEDINETでも同じように高度な検索条件の指定が可能になりました。

「AND検索」は、複数のキーワードをスペースを空けて入力することにより、入力されたキーワードをすべて含む検索結果が表示されます。「OR検索」は、複数のキーワードを「OR」でつないで検索することにより、入力されたキーワードのいずれかを含む検索結果が表示されます。「NOT検索」は、検索したいキーワードから、特定のキーワードを除いた検索結果を表示することができます。たとえば、全文検索において「減価償却方法の変更」を検索すると過去1年間だけでも検索結果が3,000件を超えてしまいますが、法人税法の改正に伴う変更がほとんどですので、「法人税法の改正」をNOT検索で除くことにより、検索結果は300件程度になります。これにより、法人税法の改正以外の理由で減価償却方法を変更した事例を効率的に調べることができます（図表1参照）。

償却方法の変更」を検索すると過去1年間だけでも検索結果が3,000件を超えてしまいますが、法人税法の改正に伴う変更がほとんどですので、「法人税法の改正」をNOT検索で除くことにより、検索結果は300件程度になります。これにより、法人税法の改正以外の理由で減価償却方法を変更した事例を効率的に調べることができます（図表1参照）。

(5) 書類比較機能の導入

今回のEDINETの更新により、開示書類全体をXBRLにより作成してEDINETで提出することになりました。それに伴いXBRLで作成された開示書類を対象とした書類比較機能が導入されています。ただし、書類比較機能の対象となるのは有価証券届出書、有価証券報告書、四半期報告書および半期報告書のXBRLデータに限られます。また比較件数は最大5件になります。比較結果をCSVでダウンロードすることも可能です。なお、更新前のEDINETで提出された開示書類は対象外になります。

この書類比較機能は、開示書類全体がXBRLで作成されたことの利便性を実感できるものになっています。XBRLの「タグ」が付いたレベルにおいて、開示項目の他社比較や経年比較が可能になります。たとえば、有価証券報告書の連結経営指標（いわゆるハイライト情報）は、開示科目・項目ごとに詳細なタグがついているため、そのタグをベースにした数値情報の同業他社比較が可能です。また、対処すべき課題や事業等のリスクは目次単位ごとに包括的にタグがついているため、他社比較をすると、どの会社がどのような課題を認識しているか、また事業のリスクをどのように記述しているかを比較することができます。

この書類比較機能を使うには、EDINETのトップページのタブのならびにある「書類比較」のタブをクリックして書類情報比較画面を表示させます。画面操作には若干慣れが必要なため、初めて書類比較を行う方のための操作ポイントを図表2にまとめていますので、参考にしてください。また、書類比較結果はCSVとしてダウンロードして保存することもできます。

図表1 新EDINETの検索条件指定の高度化

検索種類	検索例	検索の留意点
AND 検索	減価償却方法の変更 耐用年数の変更	「減価償却方法の変更」と「耐用年数の変更」の間にスペース（全角または半角）を入力する。
OR 検索	定額法に変更 OR 定額法へ変更	「定額法に変更」と「定額法へ変更」の間にスペース（全角または半角）と「OR」を入力する。
NOT 検索	減価償却方法の変更 - 法人税法の改正	「減価償却方法」の後に半角スペースとハイフン「-」、続けて「法人税法の改正」を入力する。

(6) XBRL から CSV への変換ツールの導入

更新後のEDINETでは、XBRLからCSVへの変換ツールが提供されています。これも書類比較機能と同様に開示書類全体がXBRLで作成されたことの利便性を実感できる機能です。従来、パソコンのモニター画面で表示された開示書類のウェブページをスプレッドシートに転記する場合には、モニター画面をコピーしてスプレッドシートに貼り付ける必要がありました。その場合にはスプレッドシートの列や行を調整しなければならないことが多いために、手間がかかっていたと思います。このXBRLからCSVへの変換ツールを使うと、タグ付けされたレベルで開示項目とその記載事項が整理された状態でスプレッドシートに表示させることができます。

(7) 英語サイトの新設

更新されたEDINETでは、英語のウェブサイトが新設されています。EDINETのトップページの右上に“English”のボタンがありますので、それをクリックすると英語のサイトが表示されます。英語サイトでは、「書類検索」と「ダウンロード」の機能はありますが、日本語環境で提供されている「書類比較機能」および「XBRLからCSVへの変換ツール」は提供されていません。また、トップメニューにある各種の操作ガイドも日本

語のままとなっています。

EDINETで提出される開示書類は、原則として日本語で記載されています。したがって、「書類検索」のメニューが英語表記になっていても、日本企業を検索して表示されるのは“日本語”の有価証券報告書などの開示書類になります。それでは、なぜ英語サイトが新設されたのでしょうか。実は、英語サイトの新設により、もっとも利便性が高まるのは、海外からXBRLデータをダウンロードする利用者です。XBRLはビジネスレポーティングの標準化言語であり、世界各国で利用されています。したがって、EDINETで提出されたXBRLデータも海外で利用することは可能ですが、以前のEDINETでは日本語のサイトしかなかったため、日本語を理解できないとXBRLデータをダウンロードするための操作が困難でした。しかし、更新後のEDINETでは英語サイトによりEDINETのXBRLデータへのアクセシビリティが向上しているため、海外からのEDINETへのアクセスとXBRLデータのダウンロードは今後増加するものと考えられます。

図表2 書類比較機能の操作ポイント

順序	操作手順	操作のポイント
①	「Step1: 比較する書類を選択する」において「 書類簡易検索 」か「 書類詳細検索 」を選択する。	比較したい会社が特定されている場合には「 書類簡易検索 」を使うと便利である。(②以降は書類簡易検索を前提)
②	「 書類提出者／有価証券発行者／ファンド情報を指定する 」の入力欄に会社名を入力する。	比較したい会社が特定されている場合には、会社名を AND 検索になるように入力する。
③	「 書類種別を指定する 」で、比較したい書類にチェックマークを入れる。	有価証券届出書は「その他の書類種別」に含まれている。また大量保有報告書は選択可能となっているが、比較の対象外のため実質的に書類比較はできない。
④	「 決算期／提出期間を指定する 」で決算期または提出期間を設定する。	デフォルトは「過去1年」となっているため、比較対象の期間に応じて変更する。
⑤	「検索」ボタンをクリックして、検索結果を表示する。	検索結果が3,000件を超えている場合にはアラートが出るが、結果自体は表示される。
⑥	表示された検索結果一覧表の1行目にある「比較」の列に「COMPARE」と表示されたアイコンをクリックする	「比較」欄にアイコンがないものは比較できない。また、限度は5件である。
⑦	「Step2 (比較する表示科目を選択する) へ」をクリックする。	表示された書類リストのうち、比較の軸としたい書類の「選択」列の○をクリックする。
⑧	「検索」ボタンをクリックすると選択した書類全体が比較対象となる。	比較したい項目が特定されている場合には、「検索」ボタンをクリックせず、その下に表示されている目次、表示項目および特定条件を指定して、各ボックス欄の「検索」ボタンをクリックする。
⑨	表示項目のリストから比較したい項目を選択する。	「表示項目の選択」ボタンが出現するが、その下の項目リストで選択したい項目にチェックマークを入れてからクリックする。
⑩	「選択している表示項目を確認する」が表示されるので、「Step3 (比較結果を表示する) へ」をクリックする。	⑨の表示項目のリストが再出現するが、下にスクロールすると左記の表示が現れる。
⑪	「比較結果表示」ボタンが出現するので、それをクリックする。	比較する書類と表示項目のリストが出現するため、改めて比較不要な書類や表示項目があれば、左記のボタンをクリックする前に削除することができる。

3. 開示書類への全面的なXBRL導入

平成20年にEDINETにXBRLが導入された当時は、有価証券報告書、半期報告書、四半期報告書および有価証券届出書に含まれる財務諸表本表のみがXBRLデータとなり、それ以外については引き続きHTMLといわれるウェブサイトの表示に適したデータ形式のままとなっていました。今回、金融庁は開示書類の利用者の利便性向上を目的としたEDINETの更新に伴い、XBRLの適用範囲を見直してXBRLの対象となる開示書類を拡大し、さらに開示書類内のXBRLの対象範囲も財務諸表本表から注記を含めた開示書類全体に拡大しています。

(1) XBRLの対象となる開示書類の拡大

XBRLの対象となる開示書類が、企業内容等の開示に関する内閣府令等に定める62様式に拡大されました。従来から財務諸表本表がXBRLの対象であった有価証券報告書、半期報告書、四半期報告書および有価証券届出書のほか、臨時報告書、発行登録書、大量保有報告書、内部統制報告書などもXBRLの対象となります。すでにEDINETでXBRLにより提出されている書類もありますが、今後はこれらの開示書類がすべてXBRLで作成されてEDINETで提出されることになります。

(2) XBRLの対象範囲が財務諸表本表から注記を含めた開示書類全体に拡大

平成20年のEDINETへのXBRLの導入当時にはXBRLの対象範囲は前述のとおり財務諸表本表だけでしたが、今回のEDINETの更新では注記を含めた財務諸表全体がXBRL化され、さらに財務諸表以外についてもXBRLで作成し、提出することになりました。有価証券報告書でいえば、企業の概況や事業の状況、設備の状況、提出会社の状況に含まれる記載事項についてもXBRLの対象となります。

XBRLは日本では財務諸表本表から対象範囲が始まったため、財務数値にXBRLのタグを付けるというイメージが強いと思いますが、技術的には文章などの「記述情報」にもタグを付けることができます。企業が置かれている外部環境を理解するには、財務数値だけではなく、記述情報も重要です。今回の開示書類全体のXBRL化に伴い、有価証券報告書の記載事項である「企業が対処すべき課題」や「事業等のリスク」などもXBRLのタグが付くことになります。これにより、たとえば「対処すべき課題」のXBRLタグと「研究開発活動」のXBRLのタグを組み合わせて、対処すべき課題と重点を置いている研究開発分野を比較して関連性を見ることがや、「事業等のリスク」を経年比較して記載内容の変化を確認することが容易になります。同様に、同業他社比較をすることも可能です。

このように、XBRL化の対象範囲の拡大は利用者の利便性を向上させますが、比較・分析できるレベルは「タグ付け」されたレベルに限定されます。更新後のEDINETで使われるEDINETタクソノミ（開示項目の定義体であり、開示項目の

「辞書」のようなもの）では、詳細なデータ1つ1つにタグ付ける「詳細タグ」と記載項目を包括的にタグ付けする「包括タグ」という2つのタグ付けレベルを設定しています。有価証券報告書のうち詳細タグがつけられているのは、主に、主要な経営指標等の推移（ハイライト情報）、大株主の状況、連結財務諸表本表、連結注記のうち連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項、連結貸借対照表関係、連結損益計算書関係、セグメント情報、個別財務諸表本表や単体注記のうち貸借対照表関係、損益計算書関係などに限られます。それ以外は、タイトル項目全体にタグ付けする包括タグになります。包括タグについて注記事項の「退職給付関係」を例にとると、「割引率」にはタグは付いておらず、「退職給付関係」全体に1つのタグが付くことになります。

今後、XBRLデータの利便性をさらに向上させるためには、EDINETタクソノミに設定されるタグ付けレベルのさらなる詳細化が必要になると考えます。

Ⅱ 新 EDINET が企業の ディスクローチャーに与える影響

1. 開示書類作成上の留意点

EDINETの更新は開示書類等の利用者の利便性向上を目的としていますが、その目的を達成するためにはシステムの改修によるものだけではなく、開示企業に対しても、開示書類が電子データとして利用されることを意識した作成が求められています。

(1) 標準タグの使用

XBRLは企業の開示情報を標準化するための仕様ですが、企業独自の開示項目にも対応できるように「拡張」することができます。つまり、「現金及び預金」のような標準的な開示項目は金融庁が開発した標準タクソノミであるEDINETタクソノミの「現金及び預金」タグを使い、会社の置かれた外部環境から発生した特有の開示項目は企業拡張として、独自のタグを設定することになります。この企業拡張により、企業の実態に即した柔軟な企業開示が可能になります。

しかし、この企業拡張を標準的な開示科目に対して使った場合、本来使うべき標準タグを使った比較・分析が困難になり、利用者の利便性を損ねることになります。したがって、提出企業は自社の開示項目とEDINETタクソノミの標準タグを比較・検討し、仔細な開示項目の名称の差異にとらわれることなく、本質的に同一概念を持つ開示項目は標準タグを使うべきであることを認識することが必要です。

(2) 開示内容の正確性確保

有価証券報告書や四半期報告書などで、一旦EDINETで提出した後に、記載内容の誤りを発見し、訂正報告書を出すケースが見受けられます。開示書類がXBRL化されると、EDINET利用者は以前よりも迅速かつ容易に開示書類の比較・分析を行うことができるため、訂正報告書が提出されるまで誤った企業評価を行う可能性があります。また、従来は訂正報告書は訂正された箇所のみを訂正前と後を対比させてHTMLで提出していましたが、更新後のEDINETでは開示書類全体をXBRLで再度作成して提出することになります。したがって、訂正前の開示書類と訂正後の開示書類を全体的に比較することができます。さらに、前期の情報について軽微な訂正を当期に行った場合でも、前期と開示書類を比較することにより、容易に訂正箇所を特定されることになります。したがって、今後は訂正の回数に加えて、訂正内容についても企業のディスクロージャーに対する取組みを評価される可能性があります。

(3) 英語表記の正確性

XBRLは開示項目の定義体であるタクソノミにおいて複数言語のラベルを設定することができます。EDINETタクソノミには、日本語表記のラベルだけではなく、英語表記のラベルも設定されています。開示書類を作成するためにEDINETタクソノミの標準タグを使うのであれば、すでに標準で英語ラベルが設定されていますので、特段の作業は必要ありません。一方、企業が独自に追加した開示項目は、拡張タグを設定する必要がありますが、その場合、英語ラベルを設定しなければなりません。XBRLのタグ名は英語ラベルを元に作成されるため、英語ラベルの作成は必須になります。

また、EDINETに英語サイトが新設されたことにより、海外からXBRLデータがダウンロードされることが想定されます。ダウンロードされたXBRLデータは、英語ラベルを使って表示されることになるため、今後は、財務諸表は海外からも注目される可能性があることに留意する必要があります。

財務諸表本表については、平成20年にXBRL化されてからすでに5年目となりますが、いまだに拡張タグに設定されている英語ラベルに間違いが生じているケースがあります。英語ラベルの間違いには、単なるスペルミスや、“aaa”、“dummy”などの無意味な英語名の設定や日本語表記のローマ字記載などが散見されます。今後は財務諸表本表以外もXBRL化されるため、拡張タグを作成する場合には、適切な英語ラベルを設定することに留意する必要があります。

なお、XBRLは“データ”に“タグ”を付ける技術です。“タグ”に英語ラベルを設定し、英語表記に切り替えて表示することができますが、“データ”については日本語で記述された文章が翻訳されるわけではありません。したがって、XBRLデータを英語ラベルに切り替えて表示させた場合には、注記の文章等のテキストデータは日本語のため、英語化による効果は数値情報に限定されると言えます。

2. 企業のディスクロージャーに与える影響

更新後のEDINETは、ディスクロージャーシステムとしての使い勝手の向上が図られており、その一環としてXBRLの対象範囲の拡大や書類比較機能の新設などが行われています。金融商品取引法における企業内容等の開示制度は、国民経済の健全な発展および投資家の保護を目的とした資本市場における公正な価格形成に資する役割を担っています。EDINETはその企業内容等の開示制度をシステム面から支えているディスクロージャーシステムであると言えます。そのEDINETの使い勝手の向上は、投資家保護に結びつくと考えられるため、提出する企業においては、開示内容の正確性に加えてデータとしての正確性が今まで以上に求められることになると言えます。

本稿に関するご質問等は、以下の者までご連絡くださいませうお願いいたします。

有限責任 あずさ監査法人
 アカウンティングアドバイザリーサービス
 シニアマネジャー 筏井 大祐
 TEL: 03-3548-5120 (代表番号)
 daisuke.ikadai@jp.kpmg.com

XBRLに関するサービスのご案内

XBRLは企業の情報開示分野で利用が進んでいます。XBRLは標準化されたタグ付データという特性から特定のITプラットフォームに依存することなくデータの流通・利用が容易になります。一方、タグ付けに間違いがある場合には、その影響は今まで以上に大きいといえます。あずさ監査法人では会計の専門家がXBRLのタグ付けに関してご支援いたします。また、XBRLに関する各種取組みに関して全般的にサポートいたします。

※ なお、監査業務および監査業務以外の保証業務における独立性の確保、業務の性質等の観点から、アドバイザリーサービスの内容、範囲について制限を受ける場合やサービス提供ができない場合があり、ご希望に沿えないこともございますのでご了承ください。

お問合せ

有限責任 あずさ監査法人
 アカウンティングアドバイザリーサービス

東京事務所 TEL: 03-3548-5120
 大阪事務所 TEL: 06-7731-1300
 名古屋事務所 TEL: 052-589-0500

info-aas@jp.kpmg.com
 www.azsa.or.jp/services/accounting-advisory

中国移転価格調査と課税上の論点と実務 第2回

日中で取扱いが相違する移転価格税制上の諸論点と移転価格調整リスク

KPMG 中国

上海事務所 パートナー

大谷 泰彦

シニアマネジャー

楊 揚

広州事務所 シニアマネジャー

楊 暁軍

2008年から2009年にかけての中華人民共和国企業所得税法、同施行条例、および特別納税調整実施弁法（試行）の発表以来、中国の移転価格税制の執行はますます厳格化しています。

移転価格調査の強化もその一環です。2012年度、中国における移転価格調査による追徴総額は46億人民元であり、前年度に比べて2倍弱増加しています。また、2012年度の企業の修正申告による追徴総額は283億人民元であり、移転価格調査による追徴総額の6倍強に上りました。さらに、移転価格調査と修正申告による1件当たりの追徴税額は、それぞれ2,620万人民元と、3,410万人民元であり、ともに巨額化しています。

一方、2012年の1月から上海市をはじめ9つの省および直轄市で実施された間接税改革の結果、広い範囲で減税が行われました。このような状況下において、中国各地の税務局は、その税収を確保するため、今後一層移転価格調査を強化することが予想されます。

移転価格調査と課税において、中国政府は、日本政府と同様、独立企業間原則に従いますが、個別問題に対して特有の見解を持っており、その中には日本を含む他国の取扱いと異なる部分も少なくありません。

そこで、中国移転価格調査と課税上の論点と実務について、1月号（KPMG Insight Vol.4/Jan 2014）と3月号（KPMG Insight Vol.5/Mar 2014）の2回に分けて解説しています。

第2回目となる本稿でも、第1回と同様に筆者が経験した実際の複数の移転価格調査事案を合成した設例を用いて、実務上よく遭遇する、日中で取扱いが相違する移転価格税制上の重要な諸論点と実務を洗い出したうえで、これらにかかわる、日中両国における移転価格調整リスクを明らかにします。

なお、本文中の意見に関する部分は筆者の私見である点をあらかじめお断りいたします。

【ポイント】

- 日本では、重要な価値を有する顧客リスト、販売網等は無形資産として認知されるが、中国ではロイヤルティーの対象となりうる無形資産と解釈する余地がない。そのような無形資産に対してロイヤルティーを回収しないと、日本の税務当局から顧客リストに由来する利益の未回収として、移転価格調整が行われるリスクがある。
- 中国の移転価格税制上、超過利潤の帰属先判定にあたり、無形資産の法的所有権、あるいはその形成等への貢献のいずれに拠るべきか定める規定がない。



おおたに やすひこ
大谷 泰彦

KPMG 中国
上海事務所
パートナー



やん やん
楊 揚

KPMG 中国
上海事務所
シニアマネジャー



よう ぎょうぐん
楊 暁軍

KPMG 中国
広州事務所
シニアマネジャー

- 長期間経過した技術使用許諾契約に基づくロイヤルティー、および将来の使用権に基づくロイヤルティーについて、それらの対価性についての日中税務当局の見解の相違があり、移転価格調整が行われるリスクがある。
- 地域特有の優位性に由来する利益の存在あるいはその額について日中税務当局の見解が一致しない場合、日本における移転価格調整リスクが顕在化する恐れがある。
- 日本の移転価格税制上、企業グループ内役務取引対価の回収が強く求められるが、中国の税制上、その支払いが「管理費」、あるいはそれに類した対価性が曖昧だと判断されると、その支払いおよび損金算入が認められず、結果、日本で移転価格調整が発生するリスクがある。
- 妥当な比較企業の選定について日中税務当局の間で見解が相違することは珍しくない。一方の税務当局の考え方に沿って比較企業に基づいて決定した関連者取引利益の国際配分に対して、他方の税務当局から問題視されるリスクがある。

I はじめに

日中移転価格税制の執行実務上、種々の相違点があります。そのなかには、その考え方や取扱いについて日中間で大きな差異があり、かつ納税者の移転価格管理実務に大きな影響を与えるものとして、次の4項目が挙げられます。

- (1) 無形資産
- (2) 地域特有の優位性 (location specific advantages)
- (3) 企業グループ内における役務取引
- (4) 比較企業の選定

本稿では、以下の設例に基づき、これら相違点を解説したうえで、これらを原因として発生しうる日中両国での移転価格調整リスクを洗い出します。

II ケース・スタディ

【設例】

- 1 B1 は日本の親会社 B が 2000 年に中国で設立した 100% 子会社である。
- 2 B1 が従事する関連者取引の流れは図表 1 のとおりである。
- 3 B は、B1 の取扱製品にかかわる生産技術を、設立当初から B1 に提供し、その対価としてロイヤルティーを徴収してきた。B は、当該生産技術を法的に所有している。
- 4 B1 は、製造ラインの改良、改善を行っているが、生産技術に関する研究開発は行っていない。
- 5 B は、B1 の取扱製品にかかわる新たな研究開発を行っており、その応分の負担を求めるため、B1 から新たにロイヤルティーを徴収することを検討している。

- 6 B1 は、B から提供された重要な顧客リストを活用して、その製品を中国の非関連顧客に販売している。B は、当該顧客リストの使用対価として、B1 からロイヤルティーを徴収することを検討している。
- 7 B1 は、B の顧客リストを利用するに止まらず、自らの活発な販売およびマーケティング活動を通じて、中国における独自の広範な販売網を構築しており、その取扱製品は、中国で高い市場シェアを獲得している。
- 8 B1 の事業は好調で、安定的に高い利益を計上し続けている。
- 9 B は、B1 の経営効率を向上させるため、B1 に対して経営、財務、法務、事務管理等の面において支援業務を行っている。B は、B1 からその対価を回収している。
- 10 B1 は、中国の税法遵守のため、TNMM 分析を含む移転価格の同時文書を作成している。その中で、B1 は、中国以外のアジア・太平洋地域で事業を行う比較企業を用いて、自らの移転価格の妥当性を検証した。

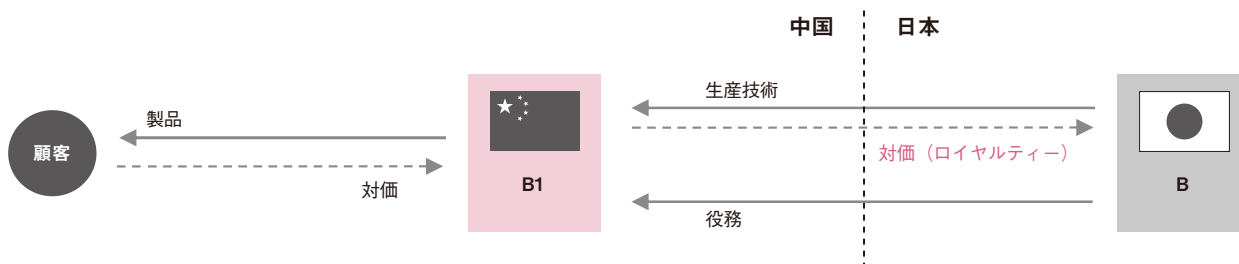
1. 無形資産

設例において、B と B1 は、市場から超過利潤を稼ぐことができる、種々の無形資産を利用した事業を行っています。すなわち、B1 は B から有償で提供された生産技術を利用して生産活動を行い、また、B の顧客リスト、および自らの広告宣伝、販売促進活動によって形成された充実した販売ネットワークを用いて事業を行っています。

日中移転価格税制上、無形資産の取扱いについて主に次の重要な相違点があります。ここでは、これら相違点と、それに起因する日本あるいは中国における移転価格調整リスクについて解説します。

- (1) 無形資産の範囲。特に、顧客リスト、販売網、販売権等が無形資産に含まれるかどうか。
- (2) 無形資産が生み出す超過利潤の帰属。
- (3) 無形資産の対価性。特に、長期間経過した契約に対するロイヤルティー、および開発中の技術に対するロイヤルティー支払いの是非。

図表1 B1が従事する関連者取引の流れ



(1) 無形資産の範囲

日本の移転価格税制上、無形資産は、著作権、工業所有権等のほか、顧客リスト、販売網等の重要な価値を有するもの、いわゆる技術革新、従業員の活動、もしくは取引網等を通じて形成された所得の源泉と定義されています。この考え方は、日本の移転価格税制上の斟酌規定と位置付けられる「経済協力開発機構の多国籍企業と税務当局のための移転価格算定に関する指針（2010年版）」（以下「OECDガイドライン」という）に記述されている内容と基本的に同じです。

中国の移転価格税制上、無形資産そのものについての明確な定義はありません。一方、ロイヤルティの対象となりうる無形資産については、日中租税条約、および国内法において、明確な定義が設けられています。まず、日中租税条約は、「文学上、美術上若しくは学術上の著作物の著作権、特許権、商標権、意匠、模型、図面、秘密方式若しくは秘密工程、産業上、商業上若しくは学術上の経験に関する情報」をロイヤルティの対象となりうる無形資産として挙げています¹。次に、国内法は、租税条約のロイヤルティ条項に定義される工業、商業または科学経験に関する情報を「専有技術」と定め、それらをロイヤルティの対象となりうる無形資産と規定しています²。

このように、日本では、重要な価値を有する顧客リスト、販売網等は無形資産として認知されますが、中国では、上記2つの法令により、それらをロイヤルティの対象となりうる無形資産と解釈する余地はありません。よって、設例において、B1の超過利潤の一部がBの顧客リストを利用することによって実現されている場合、Bは、B1から当該顧客リストの利用に対するロイヤルティの徴収を図ることになると思われますが、B1がそれを支払うことは困難です。その結果、日本の税務当局から、当該顧客リストに由来する利益の未回収を指摘され、Bに対する移転価格調整が行われるリスクが高まります。

(2) 無形資産が生み出す超過利潤の帰属

設例において、B1は、Bが法的に所有する生産技術と、Bが持つ顧客リストを利用する一方、自らの広範な販売およびマーケティング活動を通じて製品を販売しています。B1が市場から超過利潤を稼ぐ場合、移転価格税制上、その超過利潤の帰属先がBかB1のいずれであるかを判定する必要があります³。

一般に、移転価格分析上、超過利潤の帰属先の判定基準は、当該超過利潤を生み出すもととなった無形資産の法的所有権と、当該無形資産の形成、維持、または発展（以下「形成等」という）への貢献とされています。

日本の移転価格税制上、超過利潤の帰属先判定にあたり、無形資産の法的な所有関係と、無形資産形成等の活動において取引参加関連者の行った貢献の程度の双方を勘案します⁴。

一方、中国の移転価格税制上、超過利潤の帰属先判定にあたり、無形資産の法的所有権、あるいはその形成等への貢献のいずれに拠るべきかを定める規定はありません。実務上、中国税務当局は、後者をより重視して超過利潤の帰属先を判定する傾向があります。

設例において、Bの生産技術、Bの顧客リスト、およびB1自らが開拓した顧客網のそれぞれが、B1の超過利潤獲得に寄与したものとすれば、まず、Bが生産技術の形成に貢献し、かつ法的にそれを所有していることは明らかなので、当該生産技術使用に対するB1の独立企業間ロイヤルティの支払いが日中税務当局間で問題になる可能性は低くなります（ただし、当該ロイヤルティ額について両当局の見解が相違する可能性は残ります）。

一方、Bの顧客リスト、およびB1自ら開拓した顧客網について、その法的所有者が不在であるとすれば、日中税務当局が、これら重要な無形資産の形成等に対するB、B1の貢献の有無について異なる事実認定を行う現実的なリスクがあります。すなわち、日本の税務当局がBの顧客リスト形成等への貢献を主張し、その対価回収を求める一方で、B1自らの努力

1 日中租税条約 第12条 使用料 第3項

2 国税函[2009]507号「国家税務局による租税条約のロイヤルティ関連条項の施行などの問題についての通知」第2条

3 「複数の重要な無形資産を用いて得た超過利潤をそれぞれの無形資産にいかに関与性高く配賦すべきか」という移転価格分析上の古典的大問題も日中移転価格実務上の重要な相違点のひとつになりうるが、この小論の範囲を超えるので論述しない。

4 移転価格事務運営要領 2-12

による顧客網形成を認めず、また中国税務当局がその逆を主張するというリスクです。その結果、当該顧客リストや顧客網の利用対価の回収が不十分であるとして、日中いずれかにおいて移転価格調整が行われるリスクが高まります。

(3) 無形資産の対価性

設例において、BはB1に対して設立当初から同じ生産技術を提供し、その対価として、長期にわたってB1からロイヤルティを徴収しています。また、B1の取扱製品にかかわる進行中の研究開発費を回収するため、開発中の技術の将来の使用権の対価として、新たなロイヤルティの導入を検討しています。この種のロイヤルティ、すなわち、長期間経過した技術使用許諾契約に基づくロイヤルティと、将来の使用権に対するロイヤルティの対価性について、日中税務当局の間で見解の相違が生じる可能性が高いと考えられます。

まず、長期間経過した技術使用許諾契約に基づくロイヤルティについて、実務上、同一の生産技術などに対するロイヤルティ料率が長期間固定されることは多く、特に、ある生産技術について、その維持、発展のために日常的な努力を続けた結果、その価値が維持され、当該生産技術が付加的な超過利潤を生み出し続けることは、実際に十分ありうるシナリオと言えます。このようなシナリオにおいて、子会社が同一の無形資産に対して長期にわたりロイヤルティを支払い続けることは正当化されるべきであり、日本の税務当局は、一般にこのポジションを採用します。

一方、中国の税務当局は、技術使用許諾契約締結から長期間経過すると、その対象である技術を他社も獲得し、陳腐化する可能性が高いと考えます。特に、技術使用者が、日常の業務において、当該技術の改良を行う場合、前項(2)の議論とも関連しますが、技術使用者が当該技術の形成等に貢献していることを理由に、使用許諾者に対するロイヤルティ支払いを否認する可能性が極めて高くなります。

また、進行中の研究開発費回収を実質的な目的とした、将来の使用権に対するロイヤルティについて、たとえば、日本の親会社が、中国の子会社の既存製品の大幅な改善や、中国の子会社用の新製品開発を行う場合、それら開発成果は中国の子会社に将来の便益をもたらすと予想されるため、独立企業間原則に従えば、子会社はその研究開発費用を応分に負担する必要があります。

日本の移転価格税制上、ロイヤルティ支払いを通じてそのような費用回収を行うことを妨げる規定はありませんが、中国の税務当局は、開発中の技術の価値は不確定であるため、

開発期間中に将来の使用権対価としてロイヤルティを支払うことを認めません。そのような費用回収を図るためには、費用分担契約などの代替案に拠るしかありません。

このように、長期間経過した技術使用許諾契約に基づくロイヤルティ、および将来の使用権に対するロイヤルティについて、それらの対価性についての日中税務当局の見解の相違のため、当該ロイヤルティ取引に対して、日本あるいは中国において移転価格調整が発生するリスクがあります。

2. 地域特有の優位性 (location specific advantages)

設例において、B1は高い利益を計上しており、その主な源泉は前節で述べた重要な無形資産にあります。同時に、それは中国という地域特有の優位性によるものかもしれません。

地域特有の優位性とは、中国税務当局が、「発展途上国のための国連移転価格実用マニュアル」(以下「国連マニュアル」という)⁵において提示した概念で、実質的に、ロケーション・セービングとマーケット・プレミアムのことを指します。また、これらは、前節(3)で述べた無形資産にかかわる論点とも密接に関連した概念でもあります。

ロケーション・セービングとは、移転価格分析上の古典ともいべき問題です。中国税務当局は、国連マニュアルにおいて、それを「多国籍企業が低コスト地域に事業を設立する場合にそこから得るコスト削減」と定義し⁶、また、中国が長年低事業コスト国であった事実に基づき、中国で実現したこのようなロケーション・セービングは中国に帰属すべきであると強く主張しています。具体的には、たとえば、中国の製造業者の国外関連者向け販売価格設定方針としてコストプラス法が採用されることが多いですが、中国の事業コスト(原材料費、人件費、賃貸料、運送などインフラ費用)はいまだに低いため、それら低いコストベースに対して先進国に所在する比較企業のコストマークアップ率を適用すると、中国に残る利益が不当に減り、結果、中国に残るべきロケーション・セービングが国外に流出することになります。よって、適宜上方修正したコストマークアップ率を用いるべきとの主張です。ある相互協議案件において、中国がこの論法で中国に適用されるべきコストマークアップ率を上げた例があります。

一方、マーケット・プレミアムについて、中国税務当局は、それが「需要および売上に大きな影響を与える特性を持つ地域で多国籍企業が事業を行うことによって得る追加的な利益に關係する」としています⁷。具体的には、中国税務当局は、そのような利益を享受している産業の例として中国の自動車産

5 UN Practical Transfer Pricing Manual for Developing Countries (October 2012)。税務問題の国際協調にかかわる国連専門委員会(UN Committee of Experts on International Cooperation in Tax Matters)作成。発展途上国特有の移転価格問題について、OECDガイドラインは必ずしも明確な取扱方針を示していない。国連マニュアルは、それを補完するための、各国税務当局と納税者に対する文字通りの実用的なマニュアルである。法としての効力はない。

6 国連マニュアル 10.2.3.2

7 国連マニュアル 10.2.3.3

業を取り上げ、それにかかわるマーケット・プレミアムとして、以下を挙げています。

- ・ 中国政府による自動車産業振興政策
- ・ 外国自動車ブランドと輸入自動車に対する中国消費者の一般的な選好
- ・ 外国ブランドと輸入自動車に対する巨大な需要
- ・ 中国製自動車の供給力不足：優遇関税⁸

また、中国の税務当局は、ロケーション・セービングやマーケット・プレミアムを含む地域特有の優位性の分析にあたり、次の4段階のアプローチを採用しています。⁹

- ① 地域特有の優位性が存在するかの判定
- ② 地域特有の優位性が超過利潤を生み出すかどうかの判定
- ③ 地域特有の優位性が生み出す超過利潤の定量化および計量
- ④ 地域特有の優位性に起因する利益配賦のための移転価格設定法の決定

日本の税務当局は、過去、米国の税務当局に対して、これと同様の問題提起をした経緯があり、地域特有の優位性についての中国税務当局の主張をある程度認めているようです。しかし、特定の事案において、このような地域特有の優位性に由来する利益の存在あるいはその額について日中税務当局の見解が一致しない場合、日本における移転価格調整リスクが顕在化する恐れがあります。

3. 企業グループ内における役務取引

設例において、Bは、B1に対して様々な役務を提供しています。

日本の移転価格税制上、日本の親会社が国外の子会社に対して、経営、財務、業務、事務管理上の活動を行い、かつその子会社にとってそれが経済的または商業的価値を有する場合、その活動に係る対価の回収が強く求められます。¹⁰

しかし、中国移転価格税制上、役務取引にかかわる特有の規定はありません。その場合、OECDガイドラインに準拠することになりますが、OECDガイドラインの定める方法論に沿って当該役務対価が決定される限り、その支払いは尊重されます。

一方、中国の企業所得税法上、企業が支払う「管理費」（中国法令用語）を税務上損金算入することは認められていま

せん¹¹。中国の関連法令は「管理費」の範囲を明確に定めていませんが、一般に、その実体や受益者がいないまたは曖昧な「管理」に対する支払い、あるいは株主活動費用などがそれとみなされることが多いです。たとえば、マネジメントフィー、経営指導料と言った名目の支払いは、ほぼ例外なく「管理費」とみなされます。逆に言えば、役務内容が具体的で、そのコストも合理的かつ直接的に把握可能であれば、それに対する支払いは、正当な役務料金として損金算入が認められる可能性が高くなります。なお、中国税務当局は、実務上、役務提供契約の中身とその合理性、関連者の情報、役務料金を支払った企業が対象役務から確実に便益を得ているかどうか等の観点から審査を行っており、場合によっては、第三者による監査証明を求めるケースもあります。

このように、日本の移転価格税制上、企業グループ内役務取引対価の回収が強く求められますが、中国の税制上、その支払いが「管理費」、あるいはそれに類した対価性が曖昧だと判定されると、その支払いおよび損金算入が認められず、結果、日本で移転価格調整が発生するリスクが高まります。

4. 比較企業

設例において、B1は、中国以外のアジア・太平洋地域で事業を行う比較企業を用いたTNMMにより、その移転価格の妥当性を検証しました。TNMMの適用に際して、日中税務当局の間で見解の相違が生じることの多いポイントの1つに比較企業の選定があります。

特に、TNMMにおける比較企業選定にかかわる日中税務当局の見解の主な相違点の1つは、企業の経営地です。すなわち、日本の移転価格税制上、比較対象取引や企業の選定にあたって市場の類似性が重視され、通常、同じ地域で事業を行う企業から比較企業を検索することが求められます。加えて、前節の地域特有の優位性の議論とも関連しますが、日本の税務当局は、同じ地域で事業を行う比較企業は地域特有の優位性も同様に享受しているはずなので、より信頼性の高い比較が可能になると考えます。

一方、新興国である中国には上場企業数が少なく、信頼性の高い公開企業情報が少ないため、代替的に、機能やリスクの類似性をより重視し、検証対象企業と同一地域で事業を行わない外国企業であっても、比較企業として使用することを広く認めています。その場合、もちろん地域の差異に対する調整の可否は重要なポイントとなりますが¹²、実務上、このような調整を、信頼性高く定量化することは極めて困難です。

8 国連マニュアル 10.2.3.6.

9 国連マニュアル 10.2.3.4.

10 移転価格事務運営要領 2-9

11 企業所得税法实施条例第 49 条

12 国連マニュアル 10.2.2

このように、妥当な比較企業の選定について日中税務当局の間で見解が相違することは珍しくありません。納税者は、一方の税務当局の考え方に沿って選定した比較企業に基づいて決定した関連者取引利益の国際配分に対して、他方の税務当局から問題視されるリスクがあります。

【バックナンバー】

「中国移転価格調査と課税上の論点と実務 第1回 主要論点と中国政府の一般的な実務および見解」
(KPMG Insight Vol.4/Jan 2014)

本稿は、月刊「国際税務」(Vol. 33 No. 10、税務研究会発行)「中国移転価格調査ケーススタディ ～限定的な機能の現地子会社への課税と日中間の異なる無形資産・役務提供等の取扱いを巡って～<下>」に寄稿したものに一部加筆したものです。

本稿に関するご質問等は、以下の者までご連絡くださいますようお願いいたします。

KPMG 中国
上海事務所
パートナー 大谷 泰彦
TEL: +86-21-2212-3360
yasuhiko.otani@kpmg.com

シニアマネジャー 楊 揚
TEL: +86-21-2212-3372
yang.yang@kpmg.com

広州事務所
シニアマネジャー 楊 曉軍
TEL: +86-20-3813-8628
xiaojun.yang@kpmg.com

あずさ監査法人
中国事業室 室長
高崎 博
TEL: 03-3266-7521
china@jp.kpmg.com

インド新会社法の要点解説

KPMG インド デリー事務所

シニアマネジャー 東野 泰典

インド会社法「Companies Act, 1956」（以下「旧会社法」という）が、いよいよ本格的に抜本改正されようとしています。改正後新会社法「Companies Act, 2013」（以下「新会社法」という）は2013年8月に成立し、その一部条項は既に施行が開始されています。新会社法は、主にガバナンスの強化の点において、現在インドでビジネスを行う日系企業に大きな影響を及ぼす条項が多々含まれています。そのため全面施行の前にその内容を把握し対応策の検討を行っておく必要性があり、本稿においてはその影響の高い事項についての解説を行います。なお、本文中の解説は現行の規定をもとに行ったものであり、最終的な施行時点において内容変更がなされる可能性がある点、また意見に関する部分は筆者の私見である点をあらかじめお断りいたします。



ひがしの やすのり
東野 泰典

KPMG インド
デリー事務所
シニアマネジャー

【ポイント】

- 独立取締役、女性取締役、各種委員会の設置義務の導入
- 企業の社会的責任に関する義務（以下「CSR」という）の導入
- 取締役と異なる主要経営責任者＝Key Managerial Personnel（以下「KMP」という）の設置義務導入
- 取締役および取締役が利害関係を持つ会社への貸付禁止
- 連結財務諸表の義務付け
- 監査人強制ローテーションの義務付け
- シック・カンパニー制度の変更

I 新会社法成立の経緯とその概要

1956年に制定された現行のインド会社法（旧会社法）は、制定以来部分的な改正を継続して行ってきた結果、条文の重複や整合性などの観点で問題も多く、非常にわかりにくい法律になっています。また、現在のビジネス環境の実態、産業界の要請に沿ったものではない、形式的かつ煩雑な規定も多々含んでいます。これらの問題点を改善すべく、インドではこれまでも新会社法案について幾度となく議論がなされてきたものの、長い間実現に至ることはありませんでした。

しかしながら、ようやく、2012年12月にインド連邦議会の



下院を通過し、翌2013年8月に上院を通過、同月29日に大統領の承認を経て新会社法が成立する運びとなりました。

現在の状況としては、「Draft Rule under Companies Act, 2013」(=会社法施行規則案、以下「施行規則案」という)がパブリックコメントを経て最終版として準備が進んでおり、それにあわせてすべての新会社法の条項が施行される見通しです。現在一部条項は既に施行済みではありますが、そのほとんどが定義・概念のみを対象としており、本稿で解説するほとんどすべての重要論点項目は未施行の状態にあります。そのため、全体としての施行時期はいつになるのか、施行規則案が最終版になるに際し、現在の規定がどのように追加変更されることになるのか、という点に大きな注目が集まっています。

新会社法の概観について少し触れておきますと、旧会社法と比較して、項目を章ごとにより細分化、各章の内容をコンパクトにまとめたうえで、詳細規定は施行規則に委任する体系になっています(図表1参照)。これにより施行後の内容変更は施行規則の変更で対応できる部分が多くなるため、機動的なルール整備の体制確立が可能になると考えられます。

今回の改正は、主要な目的として、使用者目線に立つような条文の平準化、企業ガバナンスの強化、各種手続・規制の現在のビジネス環境に即した形への合理化、簡素化を目指すものとなっています。このうち、ガバナンス強化の側面からの変更点が日系企業の今後のインドビジネスへ影響を及ぼすものが多く、本稿ではそのうちのいくつか重要な点についての解説を行います。

図表1 新会社法と旧会社法との構成比較

1956年会社法 (旧会社法)		
13 章	700 条	15 別表
▼		
2013年会社法 (新会社法)		
29 章	470 条	7 別表

II 主要な変更点、留意点

1. 取締役、独立取締役、各種委員会、KMP

(1) 取締役の居住要件

新会社法では、公開会社、非公開会社を問わず、取締役のうち最低1名が前年暦年ベースで合計182日以上インドに滞在していることが義務付けられるようになりました。この変更によって、今までのように日本の居住者のみを取締役に据えてインドに会社を設立、運営することができなくなるため、本条項への対応は大きな課題になると言えます。

旧会社法においては、公開会社のみマネージングディレク

ター等は直近12ヵ月の居住要件が規定されていました。ただし政府の事前許可を得ることで居住条件を要求されないという容認規定があるため、多くの日系企業はこの事前許可を得ることで対応を行ってきました。新会社法においても上記取締役の182日以上居住要件と並行してこのマネージングディレクターに関する12ヵ月規定も継続していますが、新会社法では公開会社のみならず非公開会社も新たに対象となっている点に留意する必要があります。

(2) 取締役に対する貸付の禁止

旧会社法では公開会社による取締役に対する貸付や保証行為などは原則として中央政府の事前許可のもとにおいて可能であり、非公開会社に対してはそのような制限がありませんでした。新会社法においては、公開会社、非公開会社を問わず、取締役に対する貸付は以下の場合を除き、認められなくなりました。

- ① 従業員全員に対して行われる、株主総会の特別決議を通した雇用スキームの一環である場合、もしくは
- ② インド準備銀行が定める金利を下回らない貸付である場合

さらに留意すべきは、貸付が禁止されている対象として、取締役本人以外に、取締役が利害関係を持つ会社も含まれることになるため、インド国内におけるグループ会社間での資金融通を検討する際には、この規定に抵触しないように留意する必要があります。なお、本規定のみ今回本稿にて触れている項目の中で、現在既に施行がされているもののため、該当する会社においては、2014年3月期の決算、監査対応の中で既に大きな論点となっていますが、2014年2月14日インド企業省(Ministry of Company Affairs)よりCircularが追加で出され、この貸付禁止規定については、子会社の銀行借入に対して親会社が行う保証行為のみに関しては借入金はその会社の事業活動に対し使用されている場合において当面適用されないとされています。

(3) 独立取締役の選任義務

旧会社法においては、独立取締役に関する規定はなくインド証券取引委員会の規定において上場会社のみが独立取締役の選任を義務付けられていました。

新会社法においては、上場会社、一定規模以上の公開会社に対して、取締役の3分の1以上を独立取締役とすることが新たに義務付けられました(図表2参照)。

独立取締役は居住者要件こそ明示されていませんが、会社、親会社、関係会社と一定期間において一切の関係がない者と規定されているため、日本の親会社、関係会社からの社員派遣などの方法では対応できません。そこで、インド弁護士や会計士など外部の人間がその任に就くという対応にならざるを得ないと思いますが、適正な人材の確保、および社外取

取締役導入前までのような円滑な業務遂行は難しく、導入当初は多くの困難が生じることが予想できます。したがって、この規定に該当する会社においては、今後の企業運営において大きな影響を受けることが考えられますので、十分な検討準備が必要です。

また、インド政府側もこの人材難を既に予想しており、現在のところ、この規定は施行から1年の猶予期間が与えられています。また、新たに候補者を選ぶ際に企業が参照できる独立取締役候補者のデータバンクを用意し、対象会社をサポートする条項も規定されています。

なお、非常に重要な点ですが、非公開会社においても上記以外で独立取締役を1名設置する必要があるケースがあります。これはCSR委員会の設置が義務付けられた場合を指し、その詳細は(7)「CSR委員会の設置」の項をご参照ください。

(4) 女性取締役の選任義務

新会社法では新たに上場会社および一定規模以上の公開会社に対して女性取締役を選任することを義務付けています(図表2参照)。

しかし、対象となる会社の多くが社内に適任となる女性が少ないケースが多く、対応に困難が予想されます。

なお、この規定は上場会社の場合施行から1年、非上場の公開会社の場合施行から3年の猶予期間が与えられています。

(5) 指名・報酬委員会の新設

新会社法においては、上場会社および一定規模以上の公開会社は指名・報酬委員会の設置が義務付けられており(図表2参照)、同委員会は3名以上の非業務執行取締役(Non-Executive

director)から構成され、そのうちの半数以上が独立取締役である必要があります。取締役候補者の選定、解任案を取締役会へ提案、取締役の業務遂行の評価を行うとともに取締役の独立性の判断基準のガイドラインや、報酬に関する基本方針を作成し、取締役会へ推薦するなどの機能を持つように規定されています。

(6) 監査委員会の設置

新会社法においては、上場会社および一定規模以上の公開会社は監査委員会の設置が義務付けられており(図表2参照)、同委員会は3名以上の取締役から構成され、そのうちの半数以上が独立取締役である必要があります。

ただし、監査委員会の設置義務は従来より上場会社と5,000万INR以上の払込資本額の公開会社には設置が義務付けられていたものであるため、その点においてこの変更の影響は少ないものと考えられます。

旧会社法同様、監査委員会の機能としては、会計監査人の選任や報酬に関する推薦や、業務監査の遂行などを担います。

旧会社法からの変更点は、監査委員会設置会社の場合、取締役や会社の従業員が監査委員会に対して直接問題点を報告することを可能とするための内部通報制度(法令においては「vigil mechanism」と呼ばれている)の整備が義務付けられることとなります。これは上場会社において設置を推奨されていたものであり、この点において影響を受ける会社が想定されます。

以上、上記の対応が必要となる会社の基準をまとめたものが図表2となります。

図表2 新会社法の実行後の取締役の選任

12人 ＜取締役の人数制限＞ 新会社法により 15人 株主総会特別決議により 15人超					
	1名以上の居住取締役 (前年に182日以上 インドに居住)	1名以上の 女性取締役	全取締役の 3分の1以上の 独立取締役	監査委員会の 設置	指名・報酬委員会の 設置
上場会社	✓	✓	✓	✓	✓
全ての会社	✓				
上場会社ではなくとも、以下の数値基準に当てはまる公開会社の場合(非公開会社には適用されない):					
資本金 10億ルピー以上		✓	✓	✓	✓
売上高 30億ルピー以上		✓	✓		
負債総額 20億ルピー以上			✓	✓	✓

※上記適用は施行後、それぞれ1～3年の猶予期間あり。

※上記公開会社向けの数値基準は会社法本文ではなく、施行規則案で規定されている。

(7) CSR委員会の設置

新会社法において、CSR委員会の設置は、以下の数値基準のいずれかを満たす会社に義務付けられます。

- ① 純資産 50 億 INR 以上
- ② 売上高 100 億 INR 以上
- ③ 純利益 5,000 万 INR 以上

該当する会社は、新会社法およびその施行規則において定められたCSR活動を行い、そのために直前3会計年度における平均純利益の2%以上の額を年度ごとに支出する必要があります。CSR活動の例としては、教育の推進、社会的なプロジェクトへの関与、雇用促進のためのプログラム、貧困救済などが該当します。

また、このようなCSR活動を行うための基本方針の作成、実施状況、支出状況のモニタリング、取締役会への報告などを行うためのCSR委員会の設置が義務付けられ、同委員会は3名以上の取締役から構成、うち少なくとも1名を独立取締役とする必要があります。

この規定は、公開会社、非公開会社の区分を問わずすべての会社が対象となる点、さらに純利益の数値基準が5,000万INRと比較的低いことから、上記(3)独立取締役の設置が義務付けられていない非公開会社においても、この規定に該当する会社が日系企業においても多く出てくることが想定されます。そのため社外取締役の選任や、CSR活動をどのように行っていくのかなどの実務上の対応が大きな課題の1つとなっています。

(8) 主要経営責任者 (KMP) の設置

新会社法では新たにKMPという概念が設置され、下記のとおり定義付けられています。

- ① CEO (Chief Executive Officer)、マネージングディレクターもしくはマネジャー
(ただしこれらが設置されていない場合は、常勤取締役 (Whole-time director))
- ② 会社秘書役 (Company Secretary)
- ③ CFO (Chief Financial Officer)
- ④ その他施行規則等で別途定める者 (現行特に定めなし)

KMPは、上場会社および払込資本の額が5,000万INR以上のすべての会社（公開会社、非公開会社を問わず）において、取締役会での選任が義務付けられています。彼らは取締役と別に通常業務を遂行する中で法令遵守等、取締役同様の義務と責任を負うことになります。

会社秘書役に関しては、旧会社法においても同規模の会社において設置が義務付けられていたため、それほど大きな影響はないものと思います。問題はCFOの設置であり、たとえ

ばCEOはマネージングディレクターとの兼任が認められる旨明記されているため、マネージングディレクターによる兼任対応が可能となりますが、CFOに関しては兼任規定が明文化されていないため、その他取締役による兼任が可能かどうかについては現在のところ明確ではありません。兼任が認められない場合、取締役と別途CFOの職に就く人員の配置が必要となります。そのため、特に小規模の日系企業において人員配置の実務上対応が困難なケースが予想されます。

2. 財務報告制度、会計監査制度

(1) 会計年度の統一

旧会社法では、会計年度を自由に設定することができましたが、新会社法ではすべての会社が原則4月1日から翌年3月31日までを会計年度として統一することが必要になりました。これにより、インドの会計年度は税務年度と統一され、一律4-3月ということになります。したがって、現在新会社法の定める会計年度と異なる会計年度を設定している会社は、3月決算へ変更することが必要となります。なお、この規定は施行から2年の猶予期間が与えられています。

ただし、海外の親会社等が3月以外の決算期を設定している場合は、事前に当局から許可を得ることで、インド会社も親会社に合わせた決算期を引き続き適用ができるという容認規定が設けられています。

(2) 連結財務諸表の作成義務

関係会社を持つインド会社は、従来の単体財務諸表に加えて、連結財務諸表を作成し、監査を受けるよう新たに義務付けられました。旧会社法では連結財務諸表の作成の義務はなく、上場会社のみが行っていました。この際の留意すべき点は、新会社法における子会社・関連会社の判定は、普通株式の議決権ベースで判定するのではないという点です。配当優先権を与えた議決権なしの優先株式等を発行している会社の場合、議決権を持つ株式のみならずすべての種類株式全体に占める割合での判定となるため、会計基準における連結の範囲と異なってくる可能性があります。

(3) 過年度財務諸表の遡及修正

旧会社法では、会社の財務諸表の遡及修正を行なうことはできませんでした。新会社法では、不正や誤謬が発覚しそれが過年度の事象に起因している場合、任意で3年さかのぼり、財務諸表の遡及修正が可能となりました。

ただし、3年以上の遡及修正はできないと規定されています。なお、インド当局が必要と判断した際には、同様の遡及修正を会社に要求することも可能となっており、当局からの遡及修正の要請については自主的な修正と異なり、3年という縛りは設定されていません。

(4) 減価償却制度の見直し

旧会社法では、固定資産の減価償却制度として最低償却率という概念が設定され、すべての会社は毎期最低限計上すべき償却費としてそれ以上の額を計上する義務がありました。ただし、この償却率自体が非常に小さく、現在の実務、国際的な水準と比較して長い年数での償却（＝少額の償却費）がなされることになっていました。

新会社法ではこの最低償却率の概念自体は引き続き継続するものの、各資産の法定耐用年数が従来より短くなったため、会社法の法定耐用年数に従っている会社の多くは、将来的な償却費が増加する傾向となります。適用初年度の対応も含めて、固定資産の割合が大きい製造会社などにおいては、システム対応や将来償却費の増加による事業計画の変更などの対応が必要とされます。

(5) 内部統制の整備運用状況に関する監査意見の表明

現行法においては、旧会社法が規定する監査手続に関連して別途政府より出された Company (Auditor's Report) Order, 2003 (CARO) に従い、非常に規模が小さな会社を除くすべての会社は、それぞれの会社の業種・規模に適した内部統制の整備、運用がなされているかを会計監査人が監査報告書の別表においてコメントする必要がありました。

新会社法において、この監査人の義務が格上げされる形となり、監査人が監査報告書本文において内部統制の整備、運用状況についての意見を表明することが義務付けられました。

この表明レベルの格上げが、会計監査実務にどのような影響を与えることになるのかについては現在不明ではあるものの、インドの法定監査業務において日本の内部統制監査に類似する手続が必要とされる可能性も残っているため、今後の動向については留意が必要です。

(6) 会計監査人の任期と強制ローテーション

旧会社法では、会計監査人は毎年の定時株主総会ごとの選任が義務付けられていました。新会社法においては、毎年の定時総会での追認を前提に5年ごとの選任へと変更がなされました。

さらに、すべての会社において、任期の上限が設けられました。会計監査人が自然人である場合は1期（5年間）、法人である場合は2期（10年間）までとされ、この任期を超えると強制的に交代を求められます。同じ監査人が復職するためには5年間のクーリングオフ期間を置く必要があります。さらにこの5年、10年の判定は施行後からのカウントではなく、過去に遡っての判定となる点にも留意が必要です。

したがって、新会社法が施行された時点において、既に過去5年以上もしくは10年以上会計監査人の職に継続して就いている個人会計士あるいは監査法人は、施行から3年の経過措置の間に交代がなされる必要が義務付けられています。この結果、日系企業で古くよりインドで事業を行なっている会社に

おいては、この強制ローテーション制度により、親会社監査人と異なる監査人をインドで選任する必要が出てくるため、その場合には実務上の大きな混乱が予想されます。

(7) 会計監査人による非監査業務提供の禁止

前記(6)の強制ローテーションに加え、新会社法では監査人の独立性担保のために、監査業務との同時提供禁止業務が明確に規定されるようになりました。これは記帳代行業務や内部監査業務など、既に日本を含めた先進国において法的にも実務的にも導入されているものであり、変更による実務上の混乱は限定的といえますが、注意すべき点としては、提供可能な業務であっても監査人、監査法人が監査業務以外の業務を提供する場合はその会社の取締役会または監査委員会においての承認が必要になるという点です。

(8) 関連当事者取引

旧会社法においては、関連当事者の定義がそもそも明確ではありませんでしたが、新会社法においてはその定義が明確になりました。

関連当事者間で、以下に関する契約を締結する場合、原則として、取締役会の事前承認が必要となります。さらに、契約締結を行う会社の払込資本の額が1,000万INR以上の場合など特定の条件に当てはまる場合は、株主総会の特別決議による事前承認が必要となります。

- | |
|----------------------------|
| ① 商品等の販売、購入 |
| ② 資産の譲渡、処分または譲受 |
| ③ 資産の賃貸 |
| ④ サービスの提供 |
| ⑤ 商品販売等に関する代理人の選任 |
| ⑥ 会社、子会社または関連会社における役職等への選任 |
| ⑦ 会社の有価証券等の引受け |

ただし、この事前承認義務の例外として、通常の業務かつ独立当事者間取引と同様の条件（arm's length）の場合は、上記承認手続きは行なわなくてよいと規定されています。

インドの日系企業は親会社、関連会社と多くの関連当事者取引が行なわれていますが、その多くはインドの移転価格上のコンプライアンスに従い独立企業間価格算定などを行っているものと思われます。従来からの継続取引の場合においては実務上の問題は想定されませんが、新規に行う取引の場合、事前に独立企業間価格であることを検討しない限りにおいて、上記事前承認の手続を踏む必要がある場合が発生することに留意が必要です。

また、現在の所得税法で規定している関連当事者は「26%以上直接・間接的な所有関係がある場合」として定義されており、新会社法が新たに定義する関連会社の「20%超の直接・間接的な所有関係」と異なっているため、この2つの法律の差である、

21%から25%までの出資関係にある関連会社を持つ会社の場合、所得税法で要求されていない移転価格の分析を本コンプライアンス対応のために別途行う可能性が出てくる点にも留意が必要です。

3. その他の重要な変更項目

(1) 一人会社、小会社、休眠会社

新会社法において、新たに一人会社、小会社、休眠会社の制度が導入されました。一人会社とは株主が1名で設立できる会社、小会社とは非公開会社として設立されるものの規模が非常に小さい会社のことを指し、それぞれ通常の会社と比較してコンプライアンス遵守義務が軽減されるメリット（例：取締役会の開催が半期に1回でよい、など）を持つ会社形態です。しかしながら、一人会社は、設立可能な者がインド国籍を保有するインド居住の自然人に限定されており、小会社の場合は同会社が別法人の「親会社」、「子会社」となる場合は適用対象外と規定されていることから、それぞれ日系企業が活用することが不可能な制度設計となっています。

なお、主要な事業活動を直近2年以上行っていないインド法人を持つ会社は、休眠会社として当局へ届出を行い、「休眠（＝Dormant）」のステータス入手することで、コンプライアンス遵守の軽減メリットを取れることになりました。対象となりそうな企業をもつ会社はこのベネフィットを検討することもよいかもしれません。

(2) みなし公開会社の論点

まず、みなし公開会社とは、非公開会社として設立された会社でも会社法上の一定の要件を満たしてしまったことで公開会社とみなされてしまい、公開会社に準じたコンプライアンス規定の遵守が求められる会社のことを指します。

ただし、旧会社法ではインド会社の株式すべてが外国の会社に保有されている場合は公開会社とみなされないという例外規定が存在していたため、いわゆる独資でインドに進出する日本企業は、この例外規定に基づき、みなし公開会社の規定を免れることが可能となっていました。

例外規定が作られた背景としては、旧会社では日本の親会社のように海外で設立された会社に対しても、インド会社法での公開会社の定義が当てはまる定義付けとなっていたため、この例外規定がなければ多国籍企業のほぼすべてが、インドの公開会社の要件を満たしてしまい、みなし公開会社とされてしまう結果となるためでした。

一方、インドパートナーとのジョイントベンチャーでインドパートナーが少数出資をしている子会社のケースなどでは、そのような例外規定が適用できず、みなし公開会社としてより厳しいコンプライアンス遵守を要求されるケースが多くありました。

新会社法ではこの例外規定が撤廃され、単に公開会社の子

会社は公開会社としてみなすという規定のみとなりました。例外規定がなくなった結果、旧会社法同様海外親会社などがインド会社法で引き続き公開会社とみなされるかの解釈については現在も論点となっていますが、現在のKPMGインドの解釈では、「会社＝Company」の定義はインド国内法に準拠して設立された会社を指すとあるため、旧会社法のように海外で設立された会社は含まれないと考えております。その結果、この改正により、従来のようなみなし公開会社の論点はなくなり、インドにおいて公開会社である会社のみが、みなし公開会社とされるという対応になるものと思われます。

(3) シック・カンパニー制度の変更

現行法において、赤字会社（Sick Industrial Company）の取扱いを規定する法令は、「The Sick Industrial Companies（Special Provision）Repeat Act, 2003」（以下「SICA」という）となり、下記の要件にあてはまる会社が、“シック・カンパニー（赤字会社）”とみなされます。

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ① 設立5年以上 ② 製造会社 ③ 債務超過（条文に正確に言うと、Accumulated loss（累積損失額）が Net Worth（調整項目はあるものの基本純資産とほぼ同義と考えてよい）を超過する場合） |
|---|

シック・カンパニーとみなされた場合、インドでの裁判所に準ずる機関「Board for Industrial and Financial Reconstruction（以下「BIFR」という）」が該当企業の再建や閉鎖などについての権限をもつことになるとされており、インドの日系製造会社にとっては大きな影響を持つ法令となり、その対応に苦勞している会社も多くあります。

今回このシック・カンパニー制度も新会社法に統合され、製造業に限らずすべての会社がその対象として規定されるようになりました。

ただし、従来のような債務超過の要件による自主的な報告義務は撤廃され、新会社法でのシックとは、当該企業の債務全体の50%以上を占めるSecured Creditors（いわゆる担保を所有する債権者（貸付を行う銀行など）のことを指すものの法令における明確な定義付けはされていない）からの通知を受けて30日以内に債務の返済ができない場合に、当該債権者が届出を行うことでシックとなると規定されるようになりました。

この規定が将来的なシックの規定であれば、今後はシックを意識しなければいけない会社は第三者からの債務に大きく依存する会社のみとなり、該当する日系企業数は非常に限定的になると考えられます。

【バックナンバー】

「2013 年インド予算案における税制改正概要」
(AZ Insight Vol.57/May 2013)

本稿に関するご質問等は、以下の者までご連絡ください
ますようお願いいたします。

KPMG インド
デリー事務所
シニアマネジャー 東野 泰典
TEL : +91-965-000-2870
yasunori@kpmg.com

ムンバイ事務所
マネジャー 空谷 泰典
TEL : +91-22-3091-3212
soratani@kpmg.com

チェンナイ事務所
マネジャー 加藤 正一
TEL : +91-44-3914-5168
masakazu@kpmg.com

あずさ監査法人
インド事業室
パートナー 笠間 智樹
TEL : 03-3266-7003 (代表番号)
india@jp.kpmg.com

出版物のご案内

欧米・新興国・日本 16ヵ国 50社のグローバル市場参入戦略



2013年11月刊
【編著】ナンシー・ハバード（著）、高橋 由紀子（訳）
【監訳】KPMG FAS
東洋経済新報社・368頁 3,800円（税抜）

本書では、国際ビジネス界を代表する16ヵ国50社のCEO・経営幹部を対象にインタビューを実施し、海外市場への事業展開で避けたい困難な問題をどのように乗り越え、現在の地位を築きあげたのか、統計・事例分析も交えて明らかにしています。

序 説	グローバルイザーとは何か
第1章	グローバルイザーの経済学
第2章	グローバルイザーの傾向
第3章	グローバル化に伴うリスク、困難、利点
第4章	企業はどのようにグローバル展開するのか
第5章	エクイティによらない投資
第6章	エクイティ投資による提携と合併事業
第7章	合併と買収
第8章	グリーンフィールド投資による展開
第9章	新興国市場のグローバルイザー
第10章	海外進出先としての中国
第11章	次の10年、さらにその後

紛争鉱物規制で変わるサプライチェーン・リスクマネジメント ～人権問題とグローバルCSR調達～



2013年3月刊
【著】KPMG / あずさ監査法人
東洋経済新報社・256頁・A5判 4,200円（税抜）

ドット・フランク法の紛争鉱物規制が2013年1月より実務適用され、今後新たな人権問題が企業経営に影響を及ぼすことが想定されます。本書では、サプライチェーンにおける人権問題を理解し、法規制および国連やOECD等による国際的なイニシアティブを紹介したうえで、紛争鉱物の問題、先進国の動向、具体的対応、開示における将来の統合報告に至るまで解説しています。

第1章	サプライチェーンにおける人権問題への関心の高まり
第2章	人権問題に係る国際的な取り組みの動向
第3章	米国金融改革法を中心とした法規制の動向
第4章	サプライチェーンの人権問題に係る企業の取り組み
第5章	次世代サプライチェーンの方向性
第6章	紛争鉱物等に対する各業界団体等の取り組みの動向
第7章	日本企業にとっての実務対応
第8章	紛争鉱物の開示

国際税務 グローバル戦略と実務



2013年1月刊
【編】KPMG 税理士法人
東洋経済新報社・288頁・A5判 4,200円（税抜）

昨今の日本市場を取り巻く環境下において、企業のグローバル化は従来にも増して重要な戦略となっています。本書は、企業のグローバル成長戦略に平仄を合わせ、地域統括会社の活用、サプライチェーンマネジメントの考え方、関税・間接税プランニングの重要性、グローバル・キャッシュ・マネジメント、移転価格税制、クロスボーダー M&Aに関する税務など、経営に必須のグローバル税務戦略を詳しく解説しています。

第1章	グローバル税務マネジメント
第2章	グローバル税務戦略と移転価格
第3章	グローバル税務に関する主要な税制
第4章	グローバル税務プランニングー TESCO
第5章	グローバル税務プランニングーグローバル・キャッシュ・マネジメント
第6章	グローバル税務戦略と関税・間接税
第7章	海外勤務者とグローバル税務実務
第8章	グローバル M&A とタックスプランニング

経営戦略としての事業継続マネジメント



2013年3月刊
【著】KPMG ビジネスアドバイザー株式会社
東洋経済新報社・336頁・A5判 3,400円（税抜）

本書では事業継続マネジメント（BCM）は経営と独立した活動ではなく、経営戦略の立案と実行において組み込まれる活動であること、事業継続マネジメントに関する意思決定において経営者または上級管理職が考慮すべき観点を指します。著者による調査結果を盛り込み、企業の実態やケーススタディを踏まえ、経営を支える、組織、サプライチェーン、情報システム、人材、財務について、戦略のあり方を提示しています。

第1章	企業活動のグローバル化と事業継続マネジメント
第2章	全社的リスクマネジメントと事業継続マネジメント
第3章	経営戦略と事業継続マネジメント戦略
第4章	事業継続を支える人事戦略
第5章	事業継続に強い財務戦略
第6章	事業継続に強い情報システムと危機対策
第7章	事業継続と情報開示
第8章	事業継続マネジメントの内部監査
第9章	事業継続マネジメントと内部統制
第10章	金融機関における事業継続マネジメントの実効性
補 章	事業継続マネジメント（BCM）サーベイ 2012

会社法決算の実務（第8版）

NEW



2014年2月刊
【著】有限責任 あずさ監査法人
中央経済社・844頁・A5判 6,600円（税抜）

本書は、会社法に基づく決算制度を扱う書籍であり、企業の経理実務に役立つ手引書として、毎年改訂を重ねています。第8版となる今回の改訂では、金商法の単体開示の簡素化で注目を集める「経団連ひな型」への準拠を意識したほか、厳選した開示例をコンパクトに取り上げ1つひとつ丁寧に解説、連結と単体の開示の違いの明確化、話題の事項に関するコラムの新設など第7版で行った大幅リニューアルのさらなる充実を図っています。

- 第1編 会社法決算関係書類の作成・開示
- 第2編 特別編
 - 第1章 リスクマネジメントと会社法開示
 - 第2章 中小企業の会計
 - 第3章 IFRS任意適用制度と会社法開示
 - 補章 会社法の一部を改正する法律案等の概要
- 付録
 - 掲載事例一覧表
 - 会計基準適用時期一覧表
 - 会社法決算関係用語集

公益法人・一般法人の新決算実務 Q&A

NEW



2014年1月刊
【編】有限責任 あずさ監査法人 パブリックセンター本部
中央経済社・288頁・A5判 3,200円（税抜）

本書は、平成25年11月で従来の公益法人制度が終了したことを受け、新法人移行を契機に平成20年基準を新たに適用する法人や、すでに平成20年基準を適用している法人を対象とし、実務上の疑問にダイレクトに対応することを目的に、Q&A形式を採用するとともに、できるだけ多くの設例を取り入れています。また、定期提出書類の記載例や決算チェックリストも付すことで、従来の公益法人会計基準（平成16年基準）からのスムーズな移行の一助となるよう、わかりやすく解説しています。

- 第1部 平成20年基準での決算の留意点
 - 1. 平成20年基準の概要ーこれまでの実務との変更点
 - 2. 貸借対照表ー主な変更点は2つ
 - 3. 正味財産増減計算書ー主な変更点は3つ
 - 4. キャッシュ・フロー計算書ー平成20年基準では作成義務のある法人が限定的
 - 5. 注記ー平成20年基準で注記が拡充された
 - 6. 附属明細書ー平成20年基準で作成が必要となった
 - 7. 財産目録ー公益法人は作成が必要、移行法人・一般法人は任意
- 第2部 行政庁への定期提出書類等
- 第3部 決算対応 チェックリスト

すらすら図解 IFRS のしくみ



2013年10月刊
【著】有限責任 あずさ監査法人 IFRS本部
中央経済社・192頁・A5判 2,000円（税抜）

2013年8月より、ASBJにてエンドースメントされたIFRSの検討が始まり、金融庁からはIFRSの任意適用要件を大幅に緩和するための内閣府令案が公表されています。本書は、IFRSの特徴的な考え方や日本基準との主な違い、実務で影響が大きいと思われる箇所について、図解様式（見開き2頁で完結）でわかりやすく解説し、また、会計基準を理解するうえで重要と思われる、考え方や背景についても本文やコラムで紹介しています。

- 第1章 IFRSの概要
- 第2章 IFRSの考え方
- 第3章 IFRSの財務諸表
- 第4章 資産をめぐる規定
- 第5章 負債をめぐる規定
- 第6章 企業結合と連結財務諸表
- 第7章 金融商品と外貨建取引
- 第8章 収益・費用その他の規定

Q&A 退職給付会計の実務ガイド（第2版）



2013年12月刊
【編著】有限責任 あずさ監査法人
中央経済社・296頁・A5判 3,000円（税抜）

平成24年5月、国際財務報告基準へのコンバージェンスの一環として、「退職給付に関する会計基準」および「(同)適用指針」が改正され、平成26年3月期から原則適用されます。本書は、本改正の内容および平成25年4月に日本アクチュアリー会・日本年金数理人会が公表した「退職給付会計に関する数理実務基準」「(同)数理実務ガイダンス」の内容を反映し、退職給付計算の実務に資することを目的としています。

- 第1章 退職給付会計基準の概要
- 第2章 退職給付会計基準の適用範囲と簡便法
- 第3章 年金資産と退職給付信託
- 第4章 退職給付会計における計算基礎の決定
- 第5章 退職給付債務と費用の計算
- 第6章 過去勤務費用・数理計算上の差異の取扱い
- 第7章 退職給付制度の改訂に関する会計処理
- 第8章 退職給付会計基準適用による実務上の課題

出版物に関し、さらに詳しい情報につきましては、Webサイトをご覧ください。
ご注文の際は、直接出版社までお問い合わせください。

www.kpmg.com/jp/ja/knowledge/publication/

メールマガジンのご案内

KPMGジャパンのホームページ上に掲載しているニュースレターやセミナー情報などの新着・更新状況を、テーマ別にEメールにより随時お知らせするサービスを実施しています。現在配信中のメールニュースは下記のとおりです。配信ご希望の方は、Webサイトの各メールニュースのページよりご登録ください。

www.kpmg.com/jp/mail-magazine

あずさアカウントिंग ニュース	企業会計や会計監査に関する最新情報のほか、国際財務報告基準（IFRS）を含む財務会計にかかわるトピックを取り上げたニュースレターやセミナーの開催情報など、経理財務実務のご担当者向けに配信しています。
あずさ IPO ニュース	株式上場を検討している企業の皆様を対象に、株式上場にかかわる最新情報やセミナーの開催情報を配信しています。
KPMG Risk Advisory News	企業を取り巻く様々なリスクとその管理にかかわるテーマを取り上げたニュースレターの更新時情報やセミナーの開催情報をお知らせしています。
KPMG Sustainability Insight	環境・CSR部門のご担当者を対象に、サステナビリティに関する最新トピックを取り上げたニュースレターの更新情報やセミナーの開催情報などをお届けしています。
KPMG Integrated Reporting Update（統合報告）	Integrated Reporting（統合報告）にかかわる様々な団体や世界各国における最新動向、取組み等を幅広く、かつタイムリーにお伝えします。
KPMG FATCA NEWSLETTER	米国 FATCA 法の最新動向に関して、解説記事やセミナーの開催情報など、皆様のお役に立つ情報をメール配信によりお知らせしています。
KPMG 海外ニュースレター	米国、欧州やアジア各国の税制・税法に関する最新ニュースなどの更新情報を、海外で事業展開する企業の実務担当者の方々向けに配信しています。
企業成長応援通信	企業成長応援通信は、成長指向する企業の皆様を対象に海外進出、事業拡大、事業承継、組織再編、株式上場等の多様な経営課題解決に役立つニュースレターやセミナーの開催情報など、皆様のお役に立つ内容をメール配信によりお知らせいたします。

セミナーのご案内

国内および海外の経営環境を取り巻く様々な変革の波を先取りしたテーマのセミナーやフォーラムを開催しています。最新のセミナー開催情報、お申込みについては下記 Web サイトをご確認ください。

KPMG ジャパン www.kpmg.com/jp/ja/events

日本人および日本語対応が可能なプロフェッショナルが常駐している海外拠点一覧

Asia Pacific			連絡先担当者		E-mail	電話
Australia	Sydney		大庭 正之	Masayuki Ohba	masaohba@kpmg.com.au	61/(2) 9335-7822
	Brisbane		川上 徳明	Noriaki Kawakami	nkawakami@kpmg.com.au	61/(7) 3225-6831
	Melbourne		大庭 正之	Msayuki Ohba	masaohba@kpmg.com.au	61/(2) 9335-7822
	Perth		鈴木 史康	Nobuyasu Suzuki	nsuzuki@kpmg.com.au	61/(8) 9263-7382
China	Shanghai	上海	高部 一郎	Ichiro Takabe	ichiro.takabe@kpmg.com	86/(21) 2212-3403
	Beijing	北京	森本 雅	Tadashi Morimoto	tadashi.morimoto@kpmg.com	86/(10) 8508-5889
	Guangzhou	広州	稲永 繁	Shigeru Inanaga	shigeru.inanaga@kpmg.com	86/(20) 3813-8109
	Shenzhen	深圳	菅原 正夫	Masao Sugahara	masao.sugahara@kpmg.com	86/(755) 2547-3413
	Hong Kong	香港	森本 雅	Tadashi Morimoto	tadashi.morimoto@kpmg.com	852/2978-8270
Cambodia	Phnom Penh		田村 陽一	Yoichi Tamura	ytamura1@kpmg.com.kh	855/23-216-899
India	New Delhi		東野 泰典	Yasunori Higashino	yasunori@kpmg.com	91/(124) 307-4177
	Chennai		加藤 正一	Masakazu Kato	masakazu@kpmg.com	91/(44) 3914-5168
	Mumbai		空谷 泰典	Taisuke Soratani	soratani@kpmg.com	91/(22) 3091-3212
Indonesia	Jakarta		高橋 道則	Michinori Takahashi	michinori.takahashi@kpmg.co.id	62/(21) 570-4888
Korea	Seoul		藤原 良介	Ryosuke Fujiwara	ryosukefujiwara@kr.kpmg.com	82/(2) 2112-0263
Laos	Vientiane		田村 陽一	Yoichi Tamura	ytamura1@kpmg.com.kh	855/23-216-899
Myanmar	Yangon		藤井 康秀	Yasuhide Fujii	yfujii@kpmg.com	95/(1)527-103
Malaysia	Kuala Lumpur		渡邊 和哉	Kazuya Watanabe	kazuyawatanabe1@kpmg.com.my	60/(3) 7721-3388
Philippines	Manila		遠藤 容正	Yoshiaki Endo	yendo1@kpmg.com	63/(2) 885-0604
Singapore	Singapore		田宮 武夫	Takeo Tamiya	ttamiya@kpmg.com.sg	65/6213-2668
Taiwan	Taipei	台北	松本 芳和	Yoshikazu Matsumoto	yoshikazumatsumoto1@kpmg.com.tw	886/(2) 8758-9751
	Kaohsiung	高雄	蔡 莉菁	Michelle Tsai	michelletsai@kpmg.com.tw	886/(7) 213-0888
Thailand	Bangkok		藤井 康秀	Yasuhide Fujii	yfujii@kpmg.co.th	66/(2) 677-2210
			三浦 一郎	Ichiro Miura	imiura@kpmg.co.th	66/(2) 677-2119
Vietnam	Hanoi		谷中 靖久	Yasuhisa Taninaka	yasuhisataninaka@kpmg.com.vn	84/(43) 946-1600
	Ho Chi Minh City		渡 喬	Takashi Watari	takashiwatari@kpmg.com.vn	84/(8) 3821-9912
Americas			連絡先担当者		E-mail	電話
United States of America	Los Angeles		田村 浩三	Kozo Tamura	kozotamura@kpmg.com	1/(213) 955-8412
	Atlanta		五十嵐 美恵	Mie Igarashi	mieigarashi@kpmg.com	1/(404) 222-3212
	Chicago		康子 メットキャフ	Yasuko Metcalf	ymetcalf@kpmg.com	1/(312) 665-3409
	Columbus		猪又 正大	Masahiro Inomata	minomata@kpmg.com	1/(614) 241-4648
	Dallas		中村 大輔	Daisuke Nakamura	dnakamura1@kpmg.com	1/(214) 840-4115
	Detroit		猪又 正大	Masahiro Inomata	minomata@kpmg.com	1/(614) 241-4648
	Honolulu		北野 幸正	Yukimasa Kitano	ykitano@kpmg.com	1/(408) 367-4915
	Louisville		星野 光泰	Mitsuyasu Hoshino	mhoshino@kpmg.com	1/(502) 587-0535
	New York		森 和孝	Kazutaka Mori	kazutakamori@kpmg.com	1/(212) 872-5876
			野本 誠	Makoto Nomoto	mnomoto@kpmg.com	1/(212) 872-2190
	Seattle		北野 幸正	Yukimasa Kitano	ykitano@kpmg.com	1/(408) 367-4915
	Silicon Valley/ San Francisco		北野 幸正	Yukimasa Kitano	ykitano@kpmg.com	1/(408) 367-4915
Brazil	Sao Paulo	吉里ソアレスセバスチャン	Sebastian Yoshizato Soares	ssoares@kpmg.com.br	55/(11) 2183-3238	
		赤澤 賢史	Satoshi Akazawa	sakazawa@kpmg.com.br	55/(11) 2183-6269	
Canada	Toronto		松田 美喜	Miki Matsuda	mikimatsuda@kpmg.ca	1/(416) 777-8821
	Vancouver		島村 敬志	Terry Shimamura	tshimamura@kpmg.ca	1/(604) 691-3591
Mexico	Mexico City		岩田 稔	Minoru Iwata	miwata@kpmg.com.mx	52/(55) 5246-8340
	Tijuana		貞國 真輝	Masateru Sadakuni	masaterusadakuni@kpmg.com.mx	52/(664) 608-6500
	Queretaro		安崎 修二	Shuji Yasuzaki	shujiyasuzaki@kpmg.com.mx	52/(442) 242-0984
Europe & Middle East			連絡先担当者		E-mail	電話
United Kingdom	London		杉浦 宏明	Hiroaki Sugiura	hiroaki.sugiura@kpmg.co.uk	44/20-7311-2911
Belgium	Brussels		図師 康剛	Yasutaka Zushi	yasutakazushi@kpmg.com	32/(2) 708-3831
Czech	Prague		渡邊 敏郎	Toshiro Watanabe	twwatanabe@kpmg.cz	420/(222) 123-101
France	Paris		鈴木 正司	Masashi Suzuki	masashisuzuki@kpmg.com	33/(1) 5568-7122
		E. アンギス	Emmanuel Anguis	eanguis@kpmg.com	33/(1) 5568-6052	
Germany	Düsseldorf		鈴木 雄飛	Yuhi Suzuki	ysuzuki1@kpmg.com	49/(211) 475-7336
	Hamburg		中村 武浩	Takehiro Nakamura	tnakamura4@kpmg.com	49/(40) 3205-4274
	Frankfurt		神山 健一	Kenichi Koyama	kkoyama@kpmg.com	49/(69)9587-1909
	Munich		小林 拓也	Takuya Kobayashi	Tkobayashi3@kpmg.com	49/(89) 9282-3938
Hungary	Budapest		古澤 達也	Tatsuya Furusawa	tatsuya.furusawa@kpmg.hu	36/(1) 887-7100
Italy	Milan		津田 智規	Tomonori Tsuda	ttsuda1@kpmg.it	39/(02) 6763-2968
Ireland	Dublin		細谷 翔馬	Shoma Hosoya	shoma.hosoya@kpmg.ie	353/1410-7411
Netherlands	Amsterdam		新垣 康平	Kohei Shingaki	Shingaki.Kohei@kpmg.nl	31/(20) 656-8712
Poland	Warsaw		鈴木 専行	Takayuki Suzuki	tsuzuki@kpmg.pl	48/(22) 528-1184
Russia	Moscow		長田 洋樹	Hiroki Nagata	hirokinagata@kpmg.ru	7/(495) 933-2775
South Africa	Johannesburg		會田 浩二	Koji Aida	koji.aida@kpmg.co.za	27/(71) 684-5781
Spain	Madrid / Barcelona		飯田 孝一	Koichi Iida	kiida@kpmg.es	34/(93) 253-2900
Switzerland	Zurich		松本 光弘	Mitsuhiro Matsumoto	mmatsumoto1@kpmg.com	41/(58) 249-7794
Turkey	Istanbul		吉原 和行	Kazuyuki Yoshihara	kazuyukiyoshihara@kpmg.com	90/(216) 681-9000
UAE	Dubai / Abu Dhabi		森脇 昭	Akira Moriwaki	akiramoriwaki@kpmg.com	971/(2) 634-3318

【日本における連絡先】 Global Japanese Practice 部：

JapanesePractice@jp.kpmg.com

03-3266-7543 (東京) 06-7731-1000 (大阪) 052-589-0500 (名古屋)

KPMG ジャパン グループ会社一覧

有限責任 あずさ監査法人

全国主要都市に約5,300名の人員を擁し、監査や各種証明業務をはじめ、財務関連アドバイザリーサービス、株式上場支援などを提供しています。また、金融、情報・通信・メディア、製造、官公庁など、業界特有のニーズに対応した専門性の高いサービスを提供する体制を有しています。

東京事務所	TEL 03-3266-7500	
大阪事務所	TEL 06-7731-1000	
名古屋事務所	TEL 052-589-0500	
札幌事務所	TEL 011-221-2434	盛岡オフィス TEL 019-606-3145
仙台事務所	TEL 022-715-8820	新潟オフィス TEL 025-227-3777
北陸事務所	TEL 076-264-3666	富山オフィス TEL 0766-23-0396
北関東事務所	TEL 048-650-5390	高崎オフィス TEL 027-310-6051
横浜事務所	TEL 045-316-0761	柏オフィス TEL 04-7142-8120
京都事務所	TEL 075-221-1531	静岡オフィス TEL 054-652-0707
神戸事務所	TEL 078-291-4051	岐阜オフィス TEL 058-264-6472
広島事務所	TEL 082-248-2932	三重オフィス TEL 059-223-6167
福岡事務所	TEL 092-741-9901	岡山オフィス TEL 086-221-8911
		下関オフィス TEL 083-235-5771
		松山オフィス TEL 089-987-8116

KPMG 税理士法人

国内企業および外資系企業の日本子会社等に対して、各専門分野に精通した税務専門家チームにより、多様なニーズに対応した的確な税務アドバイス（税務申告書作成、調査立会、M&A関連、組織再編／企業再生、連結納税制度、国際税務、移転価格、関税／間接税、事業承継等）を提供しています。

東京事務所	TEL 03-6229-8000
大阪事務所	TEL 06-4708-5150
名古屋事務所	TEL 052-569-5420

KPMG ビジネスアドバイザリー株式会社

国内やグローバルに事業展開する企業のグルーマネジメント態勢の最適化に向けたアドバイザリーサービス（ガバナンス・リスクマネジメント・コンプライアンス関連支援、内部監査関連支援、ITガバナンス関連支援、海外事業リスク管理・海外進出関連支援、プロジェクトマネジメント関連支援、情報セキュリティ関連支援、危機管理・事業継続マネジメント関連支援、組織・人材マネジメント関連支援、経営管理態勢改善支援、業務プロセス改善支援等）を提供しています。

東京事務所	TEL 03-3548-5305
名古屋事務所	TEL 052-571-5485

株式会社 KPMG FAS

再生・再編対象企業（事業）の実態調査および戦略立案と実行サポート、事業・財務改善スキームの策定と導入アドバイザリー、企業不動産（CRE）関連アドバイザリー、ホスピタリティ関連アドバイザリー、ローン・トラザクシオンアドバイザリー、財務デューデリジェンス、セルサイド・サービス、M & Aアドバイザリー（買収・売却・クロスボーダーM & A、グループ再編・統合、事業統合・合併、合併・アライアンス）、バリエーション（株式・事業・無形資産の評価、合併・株式交換・株式移転・会社分割等の比率算定、減損会計目的評価）、フェアネスオピニオン、不正会計・粉飾決算の調査、情報漏洩・情報流出の調査、知的財産侵害の調査および関連サービス、不正リスク診断サービスを提供しています。

TEL 03-5218-6700

株式会社 KPMG BPA

ビジネス構造改革、コスト適正化、ソーシングおよびIT導入にかかわるアドバイザリー、事業計画策定、キャッシュマネジメント、業績管理効率化にかかわるアドバイザリー、デューデリジェンス（サプライチェーン、ビジネス、IT等）、M&A後の統合アドバイザリーサービス等を提供しています。

TEL 03-5218-6331

KPMG マネジメントコンサルティング株式会社

多様化する経営課題の解決に向けたさまざまなコンサルティングサービスを総合的に提供しています。新規事業参入支援、M&Aおよび合併後の統合支援をはじめ、海外展開に対する支援、IFRS導入や規制対応に向けた財務部門改革アドバイザリーなど、事業戦略策定、業績改善、プロセス・テクノロジーの改革に焦点を当てた実行可能なコンサルティングサービスを提供し、解決を支援しています。

TEL 03-3548-5111

KPMG あずさサステナビリティ株式会社

CSR報告書に対する第三者保証業務、CSR報告支援、温室効果ガス排出量に対する検証業務、環境・安全コンプライアンス調査、人権デューデリジェンス、環境デューデリジェンス、ISO26000に基づくCSR経営診断、SRIコミュニケーション支援等を提供しています。

東京事務所	TEL 03-3548-5303
大阪事務所	TEL 06-7731-1304

KPMG ヘルスケアジャパン株式会社

医療・介護を含むヘルスケア産業に特化したビジネスおよびフィナンシャルサービス（戦略関連、リスク評価関連、M & A・ファイナンス・事業再生などにかかわる各種アドバイザリー）を提供しています。

TEL 03-5218-6450

KPMG BRM 株式会社／KPMG 社会保険労務士法人

記帳・経費支払代行、日米会計基準による財務報告書等の作成、給与計算・社会保険・労働保険手続代行、会社登記全般にわたる定款・議事録の作成代行、会社法務関連文書の保管代行等、幅広い分野において、ワンストップでサービスを提供しています。

TEL 03-5447-0700

KPMG ジャパン

marketing@jp.kpmg.com

www.kpmg.com/jp



本書の全部または一部の複写・複製・転記載および磁気また光記録媒体への入力等を禁じます。

ここに記載されている情報はあくまで一般的なものであり、特定の個人や組織が置かれている状況に対応するものではありません。私たちは、的確な情報をタイムリーに提供しよう努めておりますが、情報を受け取られた時点及びそれ以降においての正確さは保証の限りではありません。何らかの行動を取られる場合は、ここにある情報のみを根拠とせず、プロフェッショナルが特定の状況を綿密に調査した上で提案する適切なアドバイスをもとにご判断ください。

© 2014 KPMG AZSA LLC, a limited liability audit corporation incorporated under the Japanese Certified Public Accountants Law 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. Printed in Japan.

© 2014 KPMG Tax Corporation, a tax corporation incorporated under the Japanese CPTA Law 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. Printed in Japan.

The KPMG name, logo and "cutting through complexity" are registered trademarks or trademarks of KPMG International.