

第4回「企業開示制度の国際動向等に関する研究会」議事要旨

- 日時:** 平成 26 年 2 月 14 日(金)午後 1 時～3 時
- 場所:** 経済産業省本館 1 階東 共用会議室
- 出席者:** 弥永委員(座長)、五十嵐委員、青木委員、藤田委員、円谷委員、本澤委員、篠岡委員、高畑委員、熊谷委員、野村委員、吉井委員、油布氏、安井氏、井上氏、宮崎氏
- 議事:**
- (1) 開会・座長挨拶
 - (2) 事務局資料説明及び自由討議
 - 論点 7: 各国における将来見通し情報の開示
 - 論点 8: 開示における重要性の判断の適用
 - (3) ドイツにおける状況報告書開示(五十嵐委員)
 - (4) 事務局資料説明
 - 論点 9: 各国における開示の様式、XBRL の活用等

冒頭の弥永座長の開会挨拶に引き続き、論点 7、論点 8 に関する事務局説明について、出席者から以下の発言があった。

論点 7: 各国における将来見通し情報の開示(資料 3)

- 将来見通し(Forward-looking)情報に関してアシュアランスの必要性など利用者の側からまずご意見を伺いたい。
- 短信の業績予想に関しては為替や経済の状況等様々な調整項目を加味して利用しているが、この点においてアシュアランスは求めていないと思っている。ただし、業績予想発表後数か月後に大幅に業績予想を下方修正する場合は見積りの信頼性が問題になるであろうし、前期の財務諸表のリステートメントに繋がる可能性があるが、このようなケースを除けば、大方の場合はアシュアランスが求められるとは考えていない。
- 質問だが、ドイツの状況報告書(マネジメント・レポート)の記載内容と米国の MD&A の記載内容は同じと考えていいのか。

- 基本的に重なる部分は多いが、状況報告書の方が相対的に将来予測情報や非財務情報が重視されていると思われる。また、ドイツの連結状況報告書を規定した DRS20 は上場企業のみならず、非上場企業にも適用される点で適用範囲がより広い。
- 日本の場合、東証の業績予想は今後 1 年間であるが、DRS20 の場合は中期的予測なのか、あるいは今後 1 年間の予測なのか。
- DRS20 において、将来見通し対象期間は少なくとも向こう 1 年間であり、予測と実績の比較分析が要求されている。予測については、特定の金額、金額範囲による予測が認められているが、前期比プラス等のアバウトな予測や、満足な業績を見込んでいる等の数値を示さない曖昧な予測は認められない。
- 日本と異なり、当期純損益だけに関する予測のようだが、ヨーロッパでは将来予測情報について利用者のニーズが高いことから、(取引所ではなく)当局がこのような制度を採用しているのか。
- (DRS20 は、ドイツの会計基準であり 2012 年 12 月 31 日以後開始事業年度から適用される。早期適用は可能。) 1 週間前にドイツから文献が届いたが、2011 年と 2012 年の年次報告書では 111 社のうち 85 社が予測情報を開示している。2011 年では、財務的業績予測指標(例:EBITDA)について 8.2 指標開示されており、一方 2012 年は 8.5 指標開示されていることから状況は改善されている。それに較べて、非財務情報に関しては、2011 年は 1.6 指標、2012 年は 1.92 指標しか開示されておらず、DRS20 の要求を満たす状況にはない。
- 利用者側では有価証券報告書の研究開発費、M&A、設備投資計画等の情報について、どの程度信頼して利用しているのか。また、作成者側ではこのような情報開示をどの程度重視しているか。
- 設備投資計画については、マネジメントの意図通りになる確度が高いので基本的にそのまま織り込む。そこに為替の影響等を加味して分析している。利益は最後の差分であり、もっともボラティリティが高いが、だからこそ必要とされる情報である。
- 例えば、3 年間で M&A に 2 千億円超使用する予定などというアバウトな情報でも有用か。
- 資金調達にも影響する話であり、分析の出発点として有用だと考えている。
- 急激な円高など特殊な場合を除き、設備投資や研究開発は計画通り行われる確率が高いため、これを所与として分析するのが通常である。一方で売上、利益な

どは予想とかい離する可能性が高いため、状況の変化を踏まえて予想を立てていくことになる。M&Aについてはタイミングについて不確実性が高いので、会社の考えをディスクレーマ一的に報告書に記載することが多い。

- 例えば月次の受注や住宅販売推移などは適時開示により開示されているが、これは予測情報に関する補完情報として有用であるが、それに対してアシュアランスが必要かといえは機動性を考えると不要と思われる。
- 神戸大学の桜井先生のチームの実証研究では、受注残情報(非財務情報、監査対象外)は将来の売上に繋がる情報であり、株価との価値関連性が高いことが確認されている。このような重要な情報に関しては、アシュアランスが必要であるとある会議で発言したことがあるが、適時性や企業側の負担を考えると、アシュアランスは必ずしも必要でないとは今考えている。
- 以前ヒアリングした際は、実績として重要な情報として、受注状況、販売価格の決定方法、連結ベースの製造原価明細は(入手できるのであれば)有用であるとの意見が多かった。実績ではないがアナリストが利益予想を行うために必要な情報として、設備投資、研究開発、人員計画が挙げられる。これらについてアシュアランスがなくてもアナリストは信用して利用する。アナリストは自ら業績予想を行うための情報収集を行っているが、個人投資家は自ら業績予想を行うわけではないため、決算短信や会社四季報等で公表される利益予想が情報源として有用である。「貯蓄から投資」を合言葉にNISAで個人投資家を増やす方向性を打ち出しているのに、そのような手がかりになる情報を出さないようにするのは政策として整合していないのではないか。
- 将来見通し(Forward-looking)情報に関して、具体的な数字を開示してかつアシュアランスを付すことが良いこととは思わない。理由は二つある。一つは伝えるべきは数字ではなく実態であり、現状の東証ルールに仮にアシュアランスが必要とされる場合、企業が実態を開示しようとするかどうか疑問である。二つ目は、伝えるべきは企業の進む方向性であり、その観点からは利益予想数値ではなくむしろ投資計画が極めて重要であると考えられる。
- ドイツにおける業績予想に対するアシュアランスとはどのようなものか。プロセスであれば同意するが、数字に対するアシュアランスだとすれば、その意義が不明である。
- 経営者は予想情報を次期に実績と比較し差異理由を説明する。その意味で金額ではなく、予測プロセスを対象としてアシュアランスを付与していると考えられる。
- 作成者側として、将来予想情報に対するセーフハーバーについてはどのような見

解か。

- 「見込み」は投資家に会社の実態を理解して頂くために必要であるが、先行きのことを経営者が保証することは不可能である。会社がどこに向かっているかが重要であり、何を意図しているか、どこを伸ばすか、投資家もそのような情報が必要だと思われる。それを活性化する法律であればよいのではないか。
- ドイツにおいても、将来予測情報を開示するプロセスを監査人はレビューするが、その結果については、経営者が翌年度以降に予測と実績の差分理由を説明することが求められる。予測情報について実績との差が生じても説明ができればよい。

論点8: 開示における重要性の判断の適用(資料4)

- FASB は目的適合性に軸を置いて開示の見直しを検討している。ベースライン評価(将来キャッシュフローの当初見通し)が、当該情報を得ることにより変わる場合は目的適合性があるとし、発生の確度や影響度を考える必要があるとしている。例えば、将来キャッシュフローに影響を与える確度が極めて低い場合は、考えられる影響が非常に大きくない限り開示は要求されない。考えられる金額の影響が重要でない場合は確度に関係なく開示が要求されない。金額の影響が極めて大きい場合は確度が無視できる場合を除き開示が必要である。金額の影響が重要である確度が高い場合は開示が必要となる。
- 統合報告における重要性の考え方では、発生可能性が高く影響度が低い事象より、発生可能性が低い影響度が大きい事象のほうが重要であるとしている。これは FASB の考えと整合性が取れている。
- 資料4のEFRAGの討議資料へのコメントで「行動様式の変革が必要」とあるのは、コンプライアンス重視ではなく対話(コミュニケーション)重視の開示に移行すべきだという回答が15件あったということである。
- 開示に関しては様々な組織・団体が動いている。IASBの開示イニシアチブ・プロジェクトについては、財務諸表の注記における重要性を明確化しガイダンスを作成することに全く意味がないとは思わないが、作成者としては、根本的な問題として、現行の会計基準が求める開示の目的適合性に疑問が多いと感じている。概念フレームワークに対するASBJのコメントでも指摘されていたが、現行のIFRSが求める開示体系の中には目的適合性が不明瞭なものがある。問題を根本的に解決するには、IASBの中期プロジェクトに挙げられている現行基準ベースの開示規定の内容チェックが最も必要だと考えられる。意識改革というのは簡単だが、それだけで解決する問題ではない。短期プロジェクトで劇的に改善するもの

ではなく、長い目で見ると必要があるのではないか。

- そもそも今の会計基準は基本的に業種別には設定しないという前提があり、最初のフィルターで目的適合性、次に重要性でフィルタリングし、そこで業種別の特性が出てくると考えている。しかし、このフィルタリングが世界的に機能していない。結果として、重要と思えない情報が開示されている場合が多い。それは会計基準の建付けが原因と考えられる。重要性の解釈には多様性があり、実務にはばらつきがある。作成者からすると、監査人に聞くととりあえず注記するという話になり、監査人は保守的に多めに開示させていると考える。例えば受注残情報の重要性は業種によって異なるため、求められる重要性が変わってくるが、一律に開示を要求すると無駄な開示につながる。難しい問題であり一律にガイダンスを作って解決する問題ではないと思われる。
- 昨年、IASB の会議で投資家と議論したが、重要性を誰が決めるかが話題になった。究極的にはマーケットである。情報の持主である企業はマーケットのことを考えて開示するが、企業には戦略的に出たくない情報もあるので、実務プロセス上客観的に開示要否を判断するのは結局監査人となる。この監査人の判断は会計基準に書いてあるか否かに依拠することが多く、ここで会社側の意識とのミスマッチが生じる。従って、実務上大事なことは、監査人が企業と十分にコミュニケーションをとることであり、そうしないとボイラプレートの開示が増えてしまう。
- 当社でも、監査人とのやりとりの中で、開示例を参照して、開示内容が左右されてしまうという現実がある。
- 開示するか否かについては、(最終的に)監査人の判断による場合も多いが、そもそも、会社の(重要性)判断ベースが各会計基準において明確になっていないことが最大の問題である。象徴的なことは、IASB が概念フレームワーク DP で開示項目を表形式で提示(例示)してきたが、なぜ開示すべきかについては踏み込んでいない。これでは企業側として判断に困る。背景や理由が分かれば企業側でも重要性の判断がやりやすくなる。IFRS のリースや収益認識の公開草案では、開示項目の増加が提案されているが、なぜ必要なのかの説明がなく、当たり前のように注記項目として満期分析(や増減内訳表)が入ってきている。残念ながら、個別の会計基準開発において注記の必要性についての踏み込んだ議論ができていないと感じている。
- 重要性は情報優位性がある企業が一番よくわかっていると思うが、会社が出したくないと考えている情報について監査人はなかなか異論を言えない立場にあるのではないか。

- 監査人は異論を言える立場にあると考えている。その根拠は、財務情報に対しては、独立監査人としてオピニオンを出す立場にあること。非財務情報も財務情報との整合性の観点から、監査人は会社とその必要性を議論する立場にあるし、議論しなければならないと考えている。
- 何が重要かは時間の経過等によって変動するものである。重要ではなくなった情報を開示しない(ひっこめる)仕組みに関する議論が必要ではないか。
- IASB の開示イニシアチブにおける IAS 第 1 号の改正では、重要性のない情報の開示をすべきではないとあるが、何が変わるのか？ 実務に影響はあるのか？
- 先日来日した IASB 議長も、重要性がない項目は「開示する必要がない」という表現から、「開示すべきでない(should not)」という表現に変えると発言していたと記憶している。「開示しない」ことを強調する改正となる。
- 業種別のアナリストと企業がフォーラムなどでベストプラクティスを世界中で決めていくなどしてはどうか。何が重要か否かの判断は作成者及び監査人に加えてユーザーも参画しないとうまくいかない。
- 業種別に加えて、業績の良い会社とそうではない会社等、いくつかのパターン分けをして重要性を検討することも考えられる。また当面 10 年くらいは、企業も監査人も(開示をしないことによって)法的に責任追及されないような仕組みをつくらないと良い実務が残らないと考える。

ドイツにおける状況報告書開示(資料5)

五十嵐委員による講義に引き続き以下の発言があった。

- チャンスとリスクの監査はどのように実施しているのか？
- 先ほどの将来予測情報に対するアシュアランスで説明した通り、企業が情報開示するプロセスを監査人がレビューする。
- ドイツの連結状況報告書のセグメント報告は、IFRS のセグメントと異なるのか。
- 異なると理解している。上場会社の連結財務諸表については IFRS が適用されるが、非上場会社に対してはそうではない。非上場会社に対しては幾分規定が緩くなっている。
- 商法 289 条は個別財務諸表(商法ベース)に関するものであるとすると、その情報は会社のウェブサイト上で公表されているのではなく、登記所に出向いて閲覧することになるのか？

- ドイツを含む欧州は、各企業のウェブサイト上で商法に基づく親会社の個別財務諸表を開示することは要請されていないが、電子的な登記所開示制度が普及しており、手数料はかかるかもしれないが、電子的に情報開示されている。
- ドイツの状況報告書は、親会社個別（商法ベース）と連結（IFRS）の2通り作成しなければならないのか？
- 2つの状況報告を作成する必要はなく、連結状況報告書に親会社個別の状況報告書項目が含まれるため、ひとつの連結状況報告書を作成することになる。
- 状況報告書の監査は、年次財務諸表と整合性があるかないかがポイントになるとされる。だとすれば、状況報告書項目には、年次財務諸表を補足する情報との位置づけになると思われるが、現実には、年次財務諸表と関連性のない情報も少なからずあり、どのように整合性を検証するのか疑問である。
- ドイツの会計士協会が状況報告書の各項目に関する具体的な監査手続きを制定していると聞いている。

論点9:各国における開示の様式、XBRLの活用等(資料6)

事務局説明のみ行った。

所定の時間となり、第4回研究会を終了した。次回は、第1回から第4回の振り返りを予定している。

以上