

# 情報センサー

Vol. 181 November 2022

【会計情報レポート】

金融庁金融審議会「ディスクロージャーワーキング・グループ」  
報告の概要 **後編**

【Topics】

固定資産の減損会計におけるグルーピングの重要性

The EY logo is positioned in the bottom right corner of the page. It consists of the letters 'EY' in a bold, white, sans-serif font. The background of the entire page is a photograph of a traditional Japanese watermill (Utsunomiya Watermill) with a large wooden wheel and a stone structure, set against a clear blue sky and autumn foliage.

Building a better  
working world



## 会計情報レポート

2022年6月に公表された「金融審議会ディスクロージャーワーキング・グループ報告—中長期的な企業価値向上につながる資本市場の構築に向けて—」についての全2回にわたる解説のうち、後編となる本稿では、コーポレート・ガバナンス、情報開示の頻度・タイミング、その他の個別課題の内容について解説しますので、前編（2022年10月号）も併せてご一読ください。

## Topics

M&Aによって発生する正ののれんの減損検討に目が行きがちですが、これまでの固定資産の減損会計におけるグルーピング、セグメントの見直しを検討することも忘れてはいけない論点です。当該論点について、現場の視点から解説します。

## 会計情報レポート

02

### 金融庁金融審議会「ディスクロージャーワーキング・グループ」報告の概要 [後編]

サステナビリティ開示推進室／品質管理本部 会計監理部  
公認会計士 高平 圭  
公認会計士 前田和哉

## デジタル&イノベーション

08

### DXを実現するための人材育成と定着の要諦

EYストラテジー・アンド・コンサルティング(株)  
ピープル・アドバイザー・サービス 野石龍平

## Topics

12

### 固定資産の減損会計におけるグルーピングの重要性

品質管理本部 会計監理部 公認会計士 山岸 聡

## IFRS実務講座

14

### 今だから知りたいIFRSの基礎

品質管理本部 IFRSデスク 公認会計士 佐野敏行

## 業種別シリーズ

16

### 不動産における非化石価値取引の概要と非化石証書購入時の会計処理

不動産・ホスピタリティ・建設セクター 公認会計士 川村晃一  
公認会計士 中尾 暁

# Contents

情報センサー Vol. 181 November 2022

## JBS 18

### 韓国新大統領の主な政策とその影響

ソウル駐在員 公認会計士 垂井 健

## EY Consulting 20

### GBS (Global Business Services) の現実と課題

#### ー中国オフショアBPO活用に対する日本企業の最新動向ー

EYストラテジー・アンド・コンサルティング(株) BC-Finance  
津川裕也 中澤正隆

## Trend watcher 24

### ビフォーアフター COVID-19に見るM&Aの新潮流

EYストラテジー・アンド・コンサルティング(株)  
ストラテジー・アンド・トランザクション  
インオーガニック・ストラテジー・アドバイザーー統括 小原林也

## Tax update 28

### 日本企業における 外国人材の受け入れに関する課題 **前編**

EY税理士法人 People Advisory Service  
税理士・行政書士 藤井 恵

## 企業会計ナビ ダイジェスト 30

### 関連当事者の範囲

企業会計ナビチーム 公認会計士 滝鼻怜奈

出版物のご案内

07・27

編集後記

32



会計・監査情報アプリ (無料)  
「EYナレッジナビゲーター」

会計・税務・監査・経済に関する最新情報をお届けします。

【アプリのダウンロード方法】  
iPhone版はApp Store、Android版はGoogle playでダウンロードができます。



## 金融庁金融審議会「ディスクロージャーワーキング・グループ」報告の概要 後編

サステナビリティ開示推進室／品質管理本部 会計監理部

公認会計士 高平 圭  
公認会計士 前田和哉



▶ Kei Takahira



▶ Kazuya Maeda

品質管理本部会計監理部において、会計処理および開示に関して相談を受ける業務、ならびに研修・セミナー講師を含む会計・開示に関する当法人内外への情報提供などの業務に従事している。

### I はじめに

本稿では、前編に続いて、22年6月に公表された「金融審議会ディスクロージャーワーキング・グループ報告—中長期的な企業価値向上につながる資本市場の構築に向けて—」（以下、DWG報告）の項目のうち、コーポレート・ガバナンス、情報開示の頻度・タイミング、その他の個別課題の内容について解説します（<表1>参照）。文中の意見にわた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。

▶表1 DWG報告の概要

サステナビリティ	▶サステナビリティ全般 ▶気候変動対応 ▶人的資本・多様性等
コーポレート・ガバナンス	▶取締役会、指名委員会・報酬委員会等の活動状況 ▶政策保有株式 ▶監査に対する信頼性確保等
情報開示の頻度・タイミング	▶四半期開示見直しの方向性と検討課題 ▶適時開示のあり方 ▶有価証券報告書の株主総会前提出 ▶重要情報の公表のタイミング
その他の個別課題	▶重要な契約 ▶英文開示 ▶有価証券報告書とコーポレート・ガバナンス報告書の記載内容の関係

出所：DWG報告に基づき筆者作成

### II コーポレート・ガバナンスに関する開示

#### 1. これまでの取組み

前回のディスクロージャーワーキング・グループ報

告（18年6月公表。以下、前回DWG報告）以後のコーポレート・ガバナンス改革を巡る主な動向は<表2>のようなものが挙げられますが、今回のDWG報告では、このような取組みの進展を企業情報の開示にも反映させるため、次の2.から4.の3項目について提言が行われています。

▶表2 コーポレート・ガバナンス改革を巡る動向

19年12月	社外取締役1名の義務付け等を内容とする会社法の改正
20年3月	スチュワードシップ・コードの再改訂
21年6月	コーポレートガバナンス・コードの再改訂
22年4月	東京証券取引所における上場株式の市場区分の再編 市場区分に応じたコーポレートガバナンス・コードの適用

出所：DWG報告に基づき筆者作成

#### 2. 取締役会、指名委員会・報酬委員会等の活動状況

取締役会の機能発揮に向けて、指名委員会・報酬委員会（任意を含む。以下同じ）を設置する企業は22年4月時点で、プライム市場上場企業の約8割となっています。また、21年6月のコーポレートガバナンス・コード再改訂では、取締役会の下に独立社外取締役を主要な構成員とする独立した指名委員会・報酬委員会を設置し、特に重要な事項に関する検討に当たっては、これらの委員会の適切な関与・助言を得るべきとされています。このように、指名委員会・報酬委員会、さらには取締役会全体の機能発揮の状況について投資家の関心が大きく高まる中、DWG報告では、現行の有価証券報告書の開示内容（企業統治の体制の概要、監査役会等の活動状況、役員の報酬等の額の決定

過程等)に加えて、次の内容について提言が行われています。

- ① 取締役会、委員会等の活動状況の「記載欄」を有価証券報告書に設けるべき
- ② 「記載欄」においては、「開催頻度」「主な検討事項」「個々の構成員の出席状況」を記載項目とすべき
- ③ 詳細な情報は、コーポレート・ガバナンス報告書や任意開示書類を参照することも有用

### 3. 監査の信頼性確保に関する開示

監査の信頼性確保に関して、前回DWG報告以後、有価証券報告書における監査役等の活動状況の開示、監査上の主要な検討事項(KAM)の導入、内部監査部門が取締役会や監査役等に対して適切に直接報告を行う仕組み(デュアルレポーティングライン)の構築といった取組みが進められています。このように、監査役会等における実質的な活動状況の開示を求め、投資家と監査役等との対話を促進することが重要であるとし、現状の有価証券報告書の枠組みの中で、次の内容について提言が行われています。

- ① 監査役又は監査委員会・監査等委員会の委員長の視点による監査の状況の認識と監査役会等の活動状況等の説明を開示することが望ましい
- ② KAMについての監査役等の検討内容を開示することが望ましい
- ③ デュアルレポーティングラインの有無を含む内部監査の実効性の説明を開示項目とすべき

### 4. 政策保有株式等に関する開示

前回DWG報告を踏まえ、19年3月期から有価証券報告書の開示の拡充(開示対象銘柄数の増加、政策保有株式の保有方針等)が行われ、一部の上場企業では抜本的な保有見直しの動きがみられ始めている一方で、その開示については、なお投資家からみた好事例と実際の開示との乖離かいりが大きいと指摘されています。また、政策保有株式については、その存在自体が、企業統治上の問題であるとの指摘があり、政策保有株式の保有の正当性について議論するための情報が提供されることが望ましいとされています。このような状況を踏まえ、次の内容について提言が行われています。

- ① 政策保有株式の発行会社と業務提携等を行っている場合の説明を有価証券報告書の開示項目とすべき
- ② 政策保有株式の議決権行使の基準について、「記述情報の開示の好事例集」等を通し、積極的な開示を促すべき
- ③ 「純投資目的」の保有株式について、政策保有との区分の考え方や両者の区分変更の動向、両区分における銘柄別の保有期間などの実態を調べ、適切な開示に向けた取組みを進めることを期待

## III 四半期開示をはじめとする情報開示の頻度・タイミング

### 1. 四半期開示

06年に法制化された四半期開示(08年4月から施行)は、前回DWG報告においても議論されましたが、見直し等は行わず、わが国における財務・非財務情報の開示の状況や適時な企業情報の開示の充分性、海外動向(<表3>参照)などを注視し、必要に応じてその在り方を検討するとされてきました。

▶表3 四半期開示の海外動向

米国	法令上の四半期開示を継続
欧州	法令上の四半期開示義務を廃止 各企業の判断により、任意で四半期開示を行う実務が定着(財務諸表の開示ではなく、定性情報のみを開示する事例も存在)
英国	14年に法令上の四半期開示義務を廃止
フランス	15年に法令上の四半期開示義務を廃止
ドイツ	フランクフルト証券取引所のプライムスタンダード市場上場企業は取引所規則に基づく四半期開示を実施

出所：DWG報告に基づき筆者作成

今回のDWG報告では、現在の岸田文雄政権が掲げる「新しい資本主義」をはじめとする中長期的な視点に立った企業経営と四半期開示の関係に関する議論が改めて高まっている背景を受けて、主要国の資本市場における四半期開示の状況、四半期開示と投資家に対する適時で正確な情報提供の関係などを含め、実証研究も参照しつつ議論が行われました。

その結果、金融商品取引法に基づく四半期報告書と取引所規則に基づく四半期決算短信は、両者の間の内容面での重複や開示タイミングの近接が指摘されており、虚偽記載に対するエンフォースメントなどを工夫することにより、両者の「一本化」を通じてコスト削減や開示の効率化が可能であるとされ、四半期開示の見直しについて次の方向性が示されています。

- ① 上場企業の法令上の四半期開示義務(第1・第3四半期)を廃止し、取引所規則に基づく四半期決算短信に「一本化」することが適切
- ② 以下をはじめとする課題についての検討が必要であり、当ワーキング・グループにおいて引き続き議論を深める
  - ▶ 四半期決算短信の義務付けの有無(上場企業の全て又は一部とするか)
  - ▶ 四半期決算短信の開示内容(速報性の観点から簡素化された内容の見直し)
  - ▶ 四半期決算短信の虚偽記載に対するエンフォースメントの手段(四半期決算短信を金融商品取引法の臨時報告書として開示すること)
  - ▶ 四半期決算短信に対する監査法人によるレビュー(現行では四半期決算短信に対する監査法人のレビューは求められていない)
  - ▶ 第1・第3四半期報告書の廃止後の「半期報告書」に対する監査法人の保証の在り方(現在、非上場の有価証券報告書提出会社の半期報告書については中間監査を義務付け)

## 2. 適時開示の在り方

投資判断にとって重要な情報の適時開示の枠組みは主要国の取引所共通にみられますが、日本では取引所が開示すべき事項や重要性基準を定める細則主義を取っているのに対し、欧米では原則主義により、企業がより自主的に適時開示を行う事項を判断する点で相違しています。これにより、上場企業の中には過度に間違いのない開示を指向し、開示に消極的な事例がみられるとの指摘があります。この点について、投資家の投資判断上、よりタイムリーに企業の状況変化に関する情報が企業から開示されるよう、次の提言が行われています。

なお、日本企業がより積極的な適時開示を行うことで、海外の機関投資家を含む幅広い資金を取り込むことができる環境を確立することができれば、必ずしも一律に四半期開示を求めなくとも、投資家に充実した情報が提供されることになるとの指摘もされています。

- ① 取引所において適時開示の促進を検討すべき
- ② 適時開示のエンフォースメントの在り方について整理することを期待

## 3. 有価証券報告書の総会前提出

わが国の上場企業における有価証券報告書を提出するタイミングについて、定時株主総会前に提出している企業は、株主や投資家からの評価が高まるなどの効果があるなど、前回DWG報告では、有価証券報告書の株主総会前提出が拡大されていくことが望ましいとされていたものの、その状況に大きな変化はみられないと指摘されています\*1。また、中長期的な企業価値を判断する上で、グローバルな経営を行う上場企業において、株主総会前にサステナビリティ情報を記載した有価証券報告書が提出されることは特に重要とも指摘されています。この点については、次の提言が行われています。

それぞれ企業の置かれた状況や投資家との対話も踏まえつつ、必ずしも十分には早い時期でなくとも株主総会前に有価証券報告書を提出するといった取組みを期待

## 4. 重要情報の公表タイミング

前回DWG報告では、わが国の多くの上場企業による重要情報の公表タイミングは証券取引所の立会時間終了後（いわゆる「引け後」）の15時以降に集中しているとの指摘を受けて、重要情報のより速やかな公

表に向けた取組みが進められるべきとされたものの、開示タイミングを前倒しする取組みは必ずしも進んでいないと指摘されています。また、今後予定されている東京証券取引所の立会時間の30分延伸に伴い、開示タイミングが単純に30分後倒しされるリスクも指摘されています。この点について次の提言が行われています。

決算情報を含む重要情報の公表タイミングは、社内手続などを了したタイミングで速やかに開示することが基本であり、このような開示を促す取組みを進めるべき

## IV その他の開示に関する個別課題

### 1. 重要な契約の開示

前回DWG報告において、わが国における「重要な契約」に関する開示は、同様の制度を有する諸外国と比較して不十分であるとされたものの、現時点においてもその状況は大きく変わっていないと指摘されています。このように日本と諸外国との間で、法令上の規定に大きな差がないにもかかわらず、実際の開示に差が生じている背景として、「投資判断にとって重要な契約」が開示対象であることが十分に浸透していない点や、明示的に開示が求められていなければ開示不要と、企業が開示に消極的になっている点が挙げられています。今回のDWG報告では、次の3分野における重要な契約について、開示すべき契約の類型や開示内容の検討の結果を受けて提言が行われています。

#### (1) 企業・株主間のガバナンスに関する合意

企業と株主間のガバナンスに関する合意は、一般に、当該企業のガバナンスや支配権への影響が大きく、投資判断に重要な影響を及ぼすことが見込まれます。しかし、企業の開示状況においては、株主側が大量保有報告書や海外の開示書類において合意内容等を開示しているにもかかわらず、企業側の開示では当該合意の存在が示されていない事例やその具体的内容が示されていない事例がみられるとされています。このような状況を踏まえ、次の提言が行われています。

- ① 次の3種類の合意を含む契約が企業と株主の間で締結されている場合、「重要な契約」として当該契約の内容等の開示が求められていることを明確化すべき
  - ▶ 株主が会社の役員の一部数について、候補者を指名又は推薦する権利を有する旨の合意

\*1 2022年3月期決算の会社で33社（前期27社）が定時株主総会前に有価証券報告書を提出している（EY新日本有限責任監査法人調べ）。

- ▶ 株主による議決権行使に一定の制限や条件を付す内容の合意
- ▶ 提出会社による一定の行為（新株の発行、組織再編行為等）につき、株主の事前の承諾や協議等を条件とする内容の合意
- ② 当該開示内容として、契約の概要、合意の目的、当該契約の締結に関する社内ガバナンス、企業のガバナンスに与える影響等を記載することを明確化すべき

## (2) 企業・株主間の株主保有株式の処分・買増し等に関する合意

企業・株主間の株主保有株式の処分や買増し等に関する合意は、その株式保有の規模や合意内容等に応じ、市場に影響を与え、投資判断に一定の影響を及ぼすことが見込まれることから、それを踏まえた適切な開示が求められます。しかし、企業の開示状況を見ると、開示していないケースがみられるなどと指摘されています。このような状況を踏まえ、次の提言が行われています。なお、具体的な開示内容については、例えば、株式保有比率が一定水準以下の場合に開示内容を簡素化するなど、段階的な措置を検討することも考えられるとされています。

- ① 次の4類型の合意を含む契約が企業と株主の間で締結されている場合、「重要な契約」として当該契約の内容等の開示が求められていることを明確化すべき
  - ▶ 企業側の事前の承諾なく第三者への譲渡その他の処分を行うことを禁止する内容の合意
  - ▶ 株主に対し、一定の出資割合を超えることとなる発行済株式の買増しを禁止する内容の合意
  - ▶ 株主が出資比率に応じた株式引受権を有する内容の合意
  - ▶ 契約解消時に保有株式の売渡しを請求することができる内容の合意
- ② 当該開示内容として、契約の概要、合意の目的、当該契約の締結に関する社内ガバナンス、企業のガバナンスに与える影響等を記載することを明確化すべき

## (3) ローンと社債に付される財務上の特約

資本市場が、事業のリスク等に応じた資金配分を行い、金利等を通じた価格発見機能を発揮する上で、社債やローンの基本条件、特に財務上の特約が適切に開示されることは極めて重要と考えられます。しかし、わが国における財務上の特約の開示<sup>\*2</sup>について、国際会計基準を採用している一部の企業において積極的に財務制限条項を開示している例がみられるものの、日本基準採用企業においては財務制限条項の開示は一部にとどまっていると指摘されています。この点につ

いて、将来的には財務情報における前広な開示実務の定着が期待されるものの、まずは特に重要性が高いと見込まれる財務上の特約を非財務情報の重要な契約として開示することが適切と考えられ、次の提言が行われています。なお、一定比率等については、投資家の声を反映しながら実務を踏まえた具体的な検討を行うことが求められています。

- ① 例えば、ローンや社債の発行額が、自社の純資産の一定比率以上である場合に臨時報告書で開示する
- ② 例えば、ローンや社債の残高が、自社の純資産の一定比率以上である場合に有価証券報告書で開示する
- ③ 有価証券報告書や臨時報告書の開示内容は次の事項とし、これらについての重要な変更・解約や基準への抵触があった場合には、その内容を臨時報告書において開示することとすべき
  - ▶ 融資借入契約又は社債等の概要
  - ▶ 財務上の特約の概要（トリガー基準、抵触時の効果、担保の内容等）

## 2. 英文開示

近年、わが国上場企業の英語による企業情報の開示（以下、英文開示）は着実に進展しており、全市場時価総額ベースで約9割の企業が決算短信、株主総会招集通知の英文開示を実施又は実施予定とされています。一方で、法定開示書類である有価証券報告書の英文開示については、実施企業は少数にとどまっています。このような状況から、DWG報告では次の提言が行われています。

- ① 東京証券取引所のプライム市場に上場する企業は、積極的に有価証券報告書の英文開示を行うことを期待
- ② まずは利用ニーズの高い項目（事業等のリスク、MD&A、コーポレート・ガバナンスの概要、株式の保有状況など）について、英文開示を行うことが重要
- ③ サステナビリティ情報についても英文開示を期待
- ④ ②の項目を英訳した企業を一覧として公表して海外投資家に対して情報発信すべき
- ⑤ EDINETにおいて外部の翻訳ツールを利用しやすいように改修を進める。中長期的には、法定開示書類の英訳に適した翻訳機能の精度向上に取り組むことも支援策として有効

## 3. 有価証券報告書とコーポレート・ガバナンス報告書の記載事項の関係

コーポレート・ガバナンスに関する情報について、それぞれの書類で一定の事項の開示が求められていますが、一部の項目について内容の重複が指摘されてい

\*2 財務制限条項の開示について、国際会計基準においては連結財務諸表の注記で開示が求められている一方、日本の開示規則等では「利害関係人が会社の財政状況、経営成績及びキャッシュ・フローの状況に関して適切な判断を行う上で必要と認めた場合」に開示することとされている。

## 会計情報レポート

ます。例えば、本稿Ⅱ 2.の取締役会、委員会等の活動状況については、有価証券報告書では「記載欄」を設けるべきとされたところ、コーポレート・ガバナンス報告書では開示推奨項目とされています。両者の関係について、例えば、有価証券報告書では提出前1年間の「基本的な活動状況」を記載した上で、コーポレート・ガバナンス報告書では、必要に応じ、時々企業の置かれた状況を踏まえ、より具体的な活動内容や有価証券報告書提出後の活動等について記載することを推奨するなどにより、それぞれの開示書類の特徴や開示システムの利便性を踏まえて整理することが考えられるとされています。

### V おわりに

今回のDWG報告では、有価証券報告書におけるサステナビリティ情報の開示や、四半期開示制度の見直しなど、企業情報開示の特に重要なテーマについて多くの提言や今後の課題が示されました。これらの提言を受けて、今後は金融庁等において制度整備等が行われることになると考えられますが、各企業におかれては形式的な対応にとどまらず、投資家に対して真に必要な情報を適時にかつ十分に提供することで、中長期的な企業価値向上につながる資本市場が形成されることが期待されます。

#### お問い合わせ先

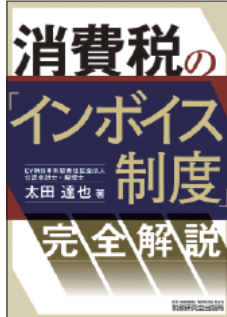
EY新日本有限責任監査法人  
サステナビリティ開示推進室  
E-mail : sd.office@jp.ey.com  
品質管理本部 会計監理部  
E-mail : jp.audit-m-kaikeikanriinbox.jp@jp.ey.com



# 出版物のご案内

詳細は [www.ey.com](http://www.ey.com) (出版物) をご覧ください。

ご希望の方は書店にてお求めいただくか、出版社へ直接お問い合わせください。



## 消費税のインボイス制度 完全解説

▶ A5判/172ページ 税務研究会出版局 価格1,800円+税

令和5年10月1日より「適格請求書等保存方式」(いわゆる「インボイス方式」)の適用が始まります。本書は、適格請求書等保存方式(インボイス方式)について、基本事項から実務レベルの必要事項や留意点などを一通り網羅しており、実務担当者や税理士・会計士の方におすすめの一冊です。



## 実践 不正リスク対応ハンドブック

～内部統制の強化、不正会計の予防・発見・事後対応

▶ A5判/396ページ 中央経済社 価格4,500円+税

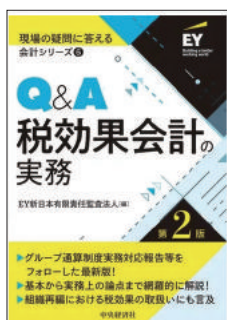
過去、大きな経済変動は不正会計の引き金となってきました。コロナ禍後の企業環境の変化やDXの進展による業務の進め方の変化は、新たな不正会計のリスク要因を生じさせると考えられます。本書は、不正会計の代表的な手口から、これを予防・発見するための方法、内部統制強化策、海外子会社管理の留意点、発覚後の対応まで、説例を盛り込み詳細に解説しています。また、主要項目ごとにチェックリストを付しています。



## こんなときどうする? 建設業における収益認識の会計実務

▶ A5判/308ページ 中央経済社 価格3,800円+税

本書では、工事契約会計基準との比較、受注から引渡しまでの業務フローについて、収益認識の5ステップの全体像を明示し、各ステップでの検討事項を解説しています。また、基準の建設用語への置換えやQ&Aも掲載しており、建設業の会計に携わる皆さまに有用な一冊となっています。



## 現場の疑問に答える会計シリーズ⑥ Q&A税効果会計の実務(第2版)

▶ A5判/248ページ 中央経済社 価格2,900円+税

本書では、税効果の会計論点を個別・連結、中間・四半期等、税効果会計の基本から実務上の論点まで網羅的にQ&A形式で解説し、組織再編における税効果の取扱いにも言及しています。第2版ではグループ通算実務対応報告等をフォローした税効果会計に携わる実務担当者の方に必携の一冊となっています。

## DXを実現するための人材育成と定着の要諦

EYストラテジー・アンド・コンサルティング(株) ピープル・アドバイザー・サービス 野石龍平



### ▶ Tappei Noishi

組織・人事/ITに関わるコンサルティングに20年以上携わる。通信系Sierにおいて人事/人材育成に関するビジネス企画に携わり、その後、外資系コンサルティング会社3社を経て、EYストラテジー・アンド・コンサルティング(株)に入社。入社後はDX人材育成サービスのチームリードを務めている。一般社団法人ピープルアナリティクス&HRテクノロジー協会 上席研究員。同社 シニアマネージャー。  
<お問い合わせ先>EYストラテジー・アンド・コンサルティング(株) E-mail: tappei.noishi2@jp.ey.com

### I はじめに

デジタルトランスフォーメーション(以下、DX)がバズワードとなってから久しい昨今、いまだに多くの企業がDXの推進に課題を抱えており、“DX人材”の確保に向けた取組みに関するご相談を受ける機会が多くなっています。特に多くの相談を受けるのが「リスキリング」についてです。

リスキリングとは、そもそも「新しい職業に就くために、あるいは今の職業で必要とされるスキルの大幅な変化に適応するために、必要なスキルを獲得する、または、させること」を意味します。海外では、デジタル分野へのスキル転換とほぼ同義で使用されています。最近では特にデジタル化と同時に生まれる新しい職業や、仕事の進め方が大幅に変わるであろう職業に就くためのスキル習得を指すことが増えています。日本でもRPAやチャットボット、ワークフローツールなどのDX活用によって空いた時間をどう活用するのかという文脈や、シニア活用の文脈で語られることもしばしばあります。ただし、本質的には海外でも日本でも同じであり、ビジネスモデルや事業戦略が急速に変化する中で、人材戦略もそれに応じて変化させなければならないということだと理解しています。DX時代の人材戦略は、リスキリングによって成り立つといっても過言ではありません。

日本語で「リスキリング」という言葉を検索すると、2020年5月には1,470件しかヒットしません

したが、21年2月には78万件近くと、500倍以上の検索ヒット数となっています。また22年9月においては、約111万件と増え続けています。さらに、英語で「Reskilling」という言葉を検索してみると、20年5月時点では、約81万件だったものが、21年2月には、約387万件と、4.7倍強の伸びを示しており、こちらも22年9月時点では、約422万件と増加の一途をたどっています。このようにリスキリングは世界的にみて注目度が急速に増していると言えます<sup>\*1</sup>。

DXやリスキリングという言葉が先行してしまう中で、定義が曖昧になり、テクノロジーに関する全てのことDXのリスキリングと捉えられているように感じます。

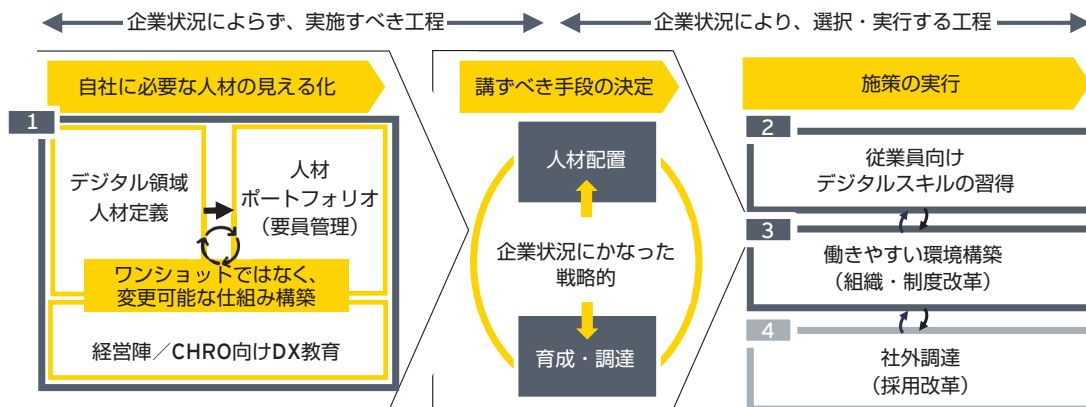
先日、とある日系の会社から、DX人材育成とリスキリングをどう進めていいのかわからないというご相談を頂きました。いろいろな話を聞き進めていくうちに、ERPシステム導入に関するチェンジマネジメントが課題であることが分かりました。「システムを導入してみんなに使いこなせるようになってほしいので研修をしたい」というご要望だったのです。

また別のケースでは、ある会社のIT部門から「部門内のDX人材育成を進めたい」という話がありました。この件もディスカッションを進めてみると「事業部門とベンダーと仕事をする中で、ベンダーに頼りがちでノウハウがたまらない。どうやって育成プログラムを設計したらいいのか」というお話でした。

このようにDX人材育成とリスキリングというテー

<sup>\*1</sup> 『リスキリングとは—DX時代の人材戦略と世界の潮流—』石原直子センター長(リクルートワークス研究所 2021年2月) 経産省での講演資料(公開済み)より抜粋・掲載。

▶ 図1 必要な人材を定義した上で講ずべき手段を決定する



マは、非常に幅広く捉えられており、各社各様の課題があります。そのような中で、効率的にDXを進めている企業は、やみくもに施策を実行するのではなく、自社が置かれた状況に適った人材配置や育成・調達を執り行っています。

具体的には、人材要件を定義し人材ポートフォリオを作成の上で自社に必要な人材に見える化し、人材ギャップを把握します。その上で講ずべき手段を決定した後、DX人材の育成と定着に向けて必要な打ち手を講じる、といったステップを踏んで実行します。

## II 自社に必要な人材の見える化

経営環境の変化が激しい現代においては、経営・事業の戦略遂行に資する人材基盤の構築が求められています。そのためにはまず、自社が求める人材タイプ・要件を明確にすることが必要です。〈図1〉のとおり、「あらかじめ必要な人材の質・量が合意されている状態」を目指し、採るべきDX人材タイプ・要件を明確にすることから始めます。

なお、ここで定義した人材要件は固定的なものではなく、冒頭述べた通り時代の趨勢によって変化するものと考えられます。よって求める人材像も経営課題に応じメンテナンスできる仕組みとなるよう運用計画を定めることに留意が必要です。

人材要件を確定した後、現有社員を人材要件に当てはめ人材ポートフォリオを作成します。現有社員を可視化することで、量・質のどこに過不足があるかギャップを明らかにしていくためです。

この領域を支援している中で、各社共通で頭を悩ませているのが、「自社の戦略実現に必要なDX人材の要件をどのように定義し、分析するのか」です。

一言でDX人材といってもさまざまで、AIやアナリティクスの先進的な技術に対する高度な専門知識やスキルがある人材を指すこともあれば、既存のデジタル技術をうまく業務の中で落とし込み、活用できる人材を指すこともあります。データアナリスト、データサイエンティスト、コンテンツクリエイター、UI/UX

デザイナー、スクラムマスター、プロジェクトマネージャー、ITアーキテクトなどDXに関連する人材群は、枚挙にいとまがないほどです。これを会社ごとに必要な人材像に置き換えて、しっかりと共通言語化することが第一歩だと考えています。そのためには、デジタルを活用したビジネスをしっかりとイメージして、それを実現するためにどういう人材タイプが必要か、事業側を含めて詰めていく必要があります。事業別人材タイプ別での要員計画（いつ、どのくらいの人数が必要か）を明確にすることで、採用や育成に対し、事業部門に対して、より具体的に、クリアに落とし込むことができます。

なお、人材ポートフォリオの作成および人材ギャップの可視化に向けては、アセスメントの実施が有効な手段となります。アセスメントを用いることで、社員の現状のデジタル知識・スキルレベルの評価をするだけでなく、次世代のDXリーダーとなり得る適性のあるポテンシャル人材、つまり変化に対する感応度・受容度の高い人材を選抜することが可能となります。

## III デジタルスキルの習得・トレーニング (アップスキリング/リススキリング)

企業が直面する状況は、必要なスキルやその習得方法にも影響を与えます。例えば、既存業務の改善と新規事業の創造ではDX人材に求められるスキルが全く異なります。既存業務改善では、企業全体のDXの旗振り役として、現状業務分析から効率化の余地把握、ノン・ローコード<sup>\*2</sup>での開発による業務改善の実行スキルが求められるのに対して、新規事業の創造ではコア事業におけるさらなるイノベーションの火付け役として、市場分析や企画力、高度な専門デジタルスキルが求められます。また次ページ〈図2〉のとおり、スキル習得方法についても「スキルの新規習得(=リススキリング)」と「保有スキルの向上(=アップスキリング)」の2種類に分けて定義することができますが、まずはデジタルに素養を持つ社員が保有するスキルを向上するアップスキリングから始める方が、取組

# デジタル&イノベーション

みハードルが低く効果的と考えられます。

また、実際にDX人材の育成に取り組む際には、単なるデジタルツールやアプリケーションのトレーニングだけではなく、DX時代のリーダー育成の観点で実践的なトレーニングを進めるべきです。DXに対する豊富な知見やノウハウを有する外部人材を活用するのも1つの手段です。それぞれの企業状況に応じて外部人材が伴走支援することで、社員一人一人のデジタルスキルの習得とやり抜く達成感、具体的な効果の創出にコミットすることができます。

## IV DX人材は育成のみならず定着も重要

せっかくDX人材を育成しても、外部に流出をしまつては人材への投資が無駄になってしまうことから、DX人材が働きやすい環境を構築し定着をさせることが育成と同じく必要となります。具体的には、DX人材が定着・活躍するために3つの軸（処遇・組織体制・労働環境）の観点で整備します（<図3>参照）。1つ目の処遇においては、DX人材の市場価値と成果が処遇で反映される制度（大きな権限と責任を付与し、市場価値に沿った高い水準かつ変動幅の大きい報酬で処遇する等）を設けることです。2つ目の組織体制については、DX人材の好む組織体制（機動性、柔軟性をもたせ能力を発揮させるため、既存組織とは異なる組織でより大きな権限を付与する等）を構築します。最後の労働環境においては、DX人材の特徴としてワークライフバランス（仕事のペース・業務負荷・勤務時間/場所）を重視する傾向にあることから、テレワーク、フレックス制度等といったより柔軟な働き方を可能とする環境を整備します。以上の3軸を

踏まえた制度・組織改革が必要です。

## V 解決に対する具体例

ここまで方法論の話をしてきましたので、日本を代表する化学系企業における具体的なコンサルティング事例を紹介します。

ある会社では、自社に必要な人材の見える化から着手しています。中期経営計画に掲げる重要なミッションの成功に向けて必要な人材を「DX&イノベーション・M&A・海外事業」の3領域に定め、それぞれの領域においてミッションの成功に向けて必要なスキルを持った人材が今どれだけいるか、将来どの程度必要になるのか、そのギャップを明確にして、提供する教育プログラムを設計・展開しました。

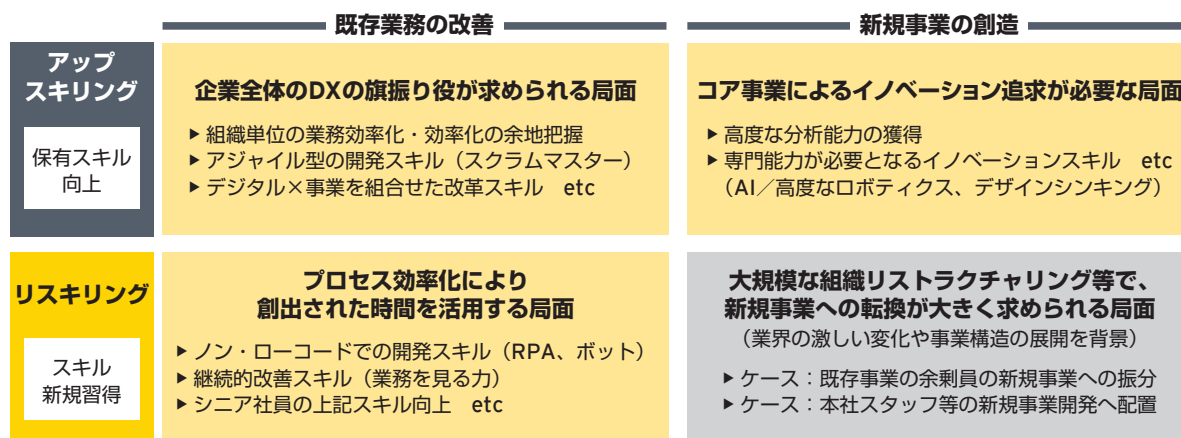
また、それだけではせっかく人材が育っても辞めてしまうリスクがあるため、特任専門職のための職群を新たに設置して、正規社員の処遇にとらわれない柔軟な報酬を実現しています。また、他の正社員よりも高水準の報酬を可能とするため、正社員の人事制度とは別に個別契約で処遇する一方で、内部公平性等の観点から、異動・配置、解雇の定めには差を設け、ハイリスクハイリターンな職群として位置付けています。

EYが展開するDX人材育成ソリューションでは企業の状況に合わせ、自社に必要な人材の見える化・リスクリング・組織風土改革等幅広く支援が可能です。

ただやみくもに施策を実行するのではなく、必要な人材の質・量を見定めた後、人材配置や育成、組織・制度改革等の手段を決定してから着手することが重要だと考えます。

例えば、前段で説明した全ステップ（自社に必要な

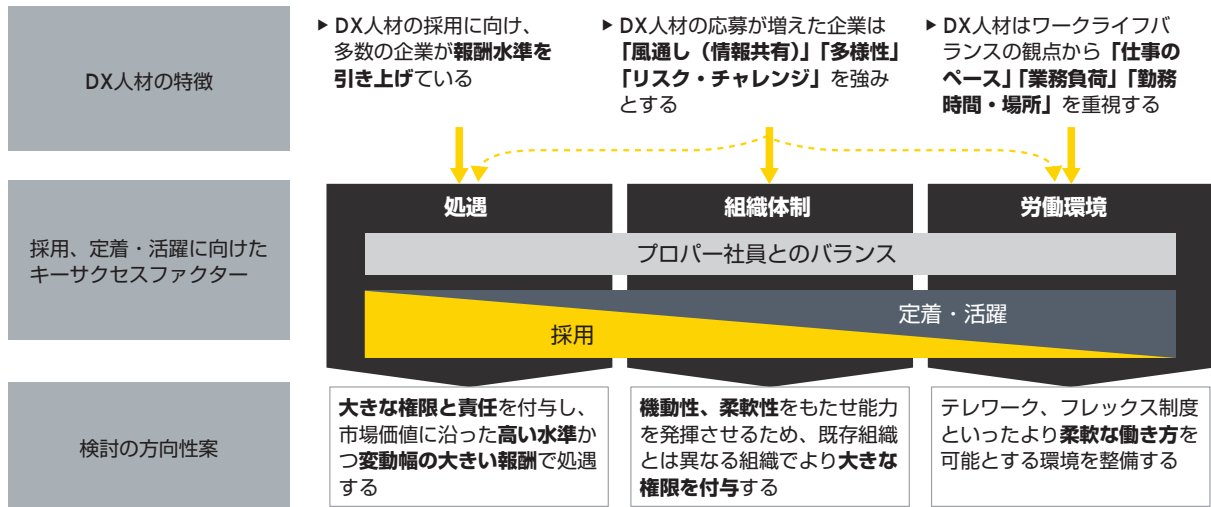
▶ 図2 状況に合わせアップスキリング/リスクリングを使い分ける



※2 コードを書かない、または少ないコードでアプリケーションを開発すること。



▶ 図3 DX人材の特長に併せた処遇・組織体制・労働環境を整える



人材の見える化、講すべき手段の決定、施策の実行)をまたぐソリューションとしては、全社共通の資格認定プログラム (EY Badges) が挙げられます。具体的には、DXを推進する上で必要な要素を定義の上、資格認定プログラムを整備し、DX人材の育成に取り組んでいます。

取得までの流れとしては、社員本人が習得、または向上させたいコンテンツ (Technology・Leadership・Business) とBadgeレベル (Learning・Bronze・Silver・Gold・Platinum) を選択し、規定の研修を受講・完了の上、EY Badgeを取得します。EY Badgeは、全社共通のスキル証明となり、本人のアサインの幅が広がることはもちろん、MBA取得 (EY Badgeを取得後、オンラインで取得できるMBA資格) へのチャレンジなどへの広がりもあります。

また、「自社に必要な人材の見える化」または、「講すべき手段の決定」のステップをまたぐソリューションとしては、弊社フレームワークを活用したアセスメントツール (Digital Readiness Assessment) があり、自社の現在地と課題を抽出し自社のDX習熟度を知ることが可能です。このプラットフォームにより、7つの重点分野 (戦略、ITのほか、顧客体験やオペレーション、バックオフィスなどを含む、統合的なフレームワークで、デジタル・レディネス) におけるデジタルの成熟度を評価することができます。それにより、デジタルへの投資機会を正しく選別し、デジタル社会で後れを取らないためのデジタル戦略の立案を可能とします。

他にも、自社に必要な人材の見える化および、講すべき手段の決定まではできており、「施策の実行」から着手する場合は、業務効率化とリスキリング実施に向けたトレーニングを支援するソリューションとして、「アップスキリング/リスキリングプログラム」が挙

げられます。具体的には、弊社コンサルタントが受講生自身の課題業務の自動化 (RPA) を伴走・支援し、確実な業務効率化 (成功体験創出) とリスキリング (スキルの新規習得) を実現します。

弊社では、「実務のDXをやり抜く」経験を得るための寄り添い型支援が必要であると考えているため、講師による1対1の伴走型支援を行っています。例えば、一般的な育成支援は「DXスキルの知識学習 (講義/e-Learning)」が多く、実績に裏付けされた方法論を用いるため、ツールの学習にとどまることが多いですが、弊社の育成支援は、有識者等の専門家による1対1の伴走型によるDXスキルの実践学習となり、約2カ月の期間を通じ、オリエンテーション・カウンセリング・開発サポート・卒業生のサポート等の一連の流れにおいて1対1の徹底的なサポートをしています。

## VI おわりに

DX人材の育成にあたってはアップスキリング/リスキリングなどのデジタルスキルの習得や実践的なトレーニングといった手段から検討するのではなく、自社にとって必要な人材要件の定義とポートフォリオの作成、それにより可視化されたギャップから最適な講すべき手段 (調達・育成/配置) を特定するという流れが重要です。その上で外部専門家を活用しながら、必要なアップスキリング/リスキリングプログラムを展開します。そうして育成したDX人材が定着・活躍するために3つの軸 (処遇・組織体制・労働環境) の観点で制度や仕組みを整備することで初めてDX人材が育ち、定着・活躍する企業となり得ると考えています。DX人材育成でお困りの際には、ぜひお問い合わせください。

## 固定資産の減損会計におけるグルーピングの重要性

品質管理本部 会計監理部 公認会計士 山岸 聡



### ▶ Satoshi Yamagishi

第4事業部（品質管理本部 会計監理部 兼務）に所属し監査業務に従事する中、品質管理本部 会計監理部において会計処理の相談業務も兼務している。企業会計基準委員会（ASBJ）固定資産減損会計専門委員会 元専門委員。書籍の執筆、研修会の講師多数。最近ではYouTubeのEY Japanチャンネルで減損会計、税効果会計における間違いやすい論点を分かりやすく解説している。週刊経営財務「Q&A 監査の現場から」監修。

### I はじめに

#### ～グルーピングの重要性を取り上げる理由

大手監査法人に勤務する仕事柄、M&Aに関する新聞報道等に関心を持って接しています。企業の合併・買収（M&A）の件数は新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の感染拡大による経済環境の悪化によって多少の落ち込みはあったかもしれませんが、監査の現場では、M&Aの結果として発生したのれんの減損を検討する時間は減っていないという実感を持っています。

M&Aで正ののれんが発生すれば当該のれんの減損リスクを抱えることになるため、のれんの減損が当然にして監査の現場で検討されるわけですが、同時にM&Aによってこれまでの固定資産の減損会計におけるグルーピングの見直しも検討することも忘れてはいけないと思います。

グルーピングは、実務的には管理会計上の区分等を考慮して定める旨が規定されています（企業会計基準適用指針第6号「固定資産の減損に係る会計基準の適用指針」（以下、適用指針））が、M&Aによって管理会計上の区分が見直されるべきであるにもかかわらず従来のグルーピングを前提に減損の兆候を検討してしまうことがないようにしなければなりません。本稿では、M&Aがグルーピングを見直すトリガーになるかもしれない点を念頭において、減損会計におけるグルーピングの重要性を確認したいと思います。

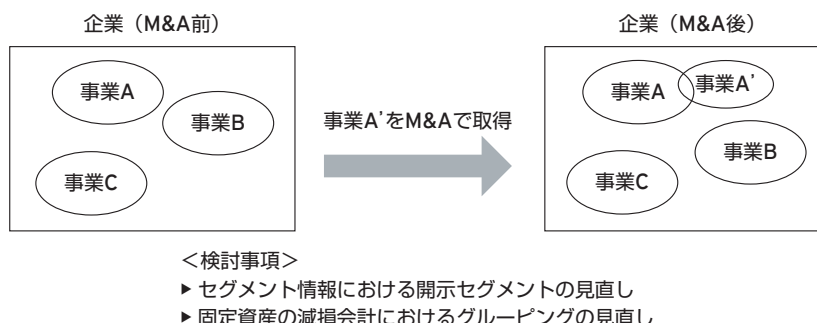
### II グルーピングは減損会計の土台

私は平成15年（2003年）10月に公表された適用指針を作成した専門委員会のメンバーでしたが、当該専門委員会で最も多くの時間をかけて検討したのがグルーピングの議論であったと記憶しています。将来キャッシュ・フローの見積りや割引率なども重要な検討項目でしたが、最も多くの時間をかけたのはグルーピングの議論でした。グルーピングは減損会計の土台であるという認識でこの考え方は今も変わりありません。

資産のグルーピングとは固定資産の収益性の低下を判断する単位で「減損損失を認識するかどうかの判定と減損損失の測定において行われる資産のグルーピングは、他の資産又は資産グループのキャッシュ・フローから概ね独立したキャッシュ・フローを生み出す最小の単位で行う」と定義されています。実務的には、管理会計上の区分や投資の意思決定（資産の処分や事業の廃止に関する意思決定を含む）を行う際の単位等を考慮してグルーピングの方法を定めるとされています（適用指針第7項）。また、その単位の大きさはどんなに大きくとも、事業の種類別セグメント情報における開示対象セグメントの基礎となる事業区分よりも大きくなることはないと考えられています（適用指針第73項）。

また、一度決めたグルーピングは継続性が求められますが、事実関係が変化した場合は変更することになります。具体的には、事業の再編成による管理会計上の区分の変更、主要な資産の処分、事業の種類別セグメント情報におけるセグメンテーションの方法等の変更などがあればグルーピングは見直されることとなります（適用指針第74項）。

▶ 図1 M&Aとセグメンテーション、グルーピングの見直し



### Ⅲ M&Aとグルーピングの関係

先ほどのM&Aとグルーピングの関係は<図1>のような関係があります。企業は事業A、事業B、事業Cを営んでおり、これが業績の評価を行うセグメントの単位で、各セグメントの単位の中に固定資産のグループが複数あるものとしします。

ここで、会社は事業Aの拡大を図るためM&Aで事業A'を取得したとします。経営者は業績の評価を行うセグメントの単位を事業AとA'を合算した単位とするか、あるいは事業Aと事業A'をそれぞれ単独のセグメントとするか（＝セグメンテーションの見直し）、さらに、固定資産の減損会計のグルーピングにおける管理会計上の区分も合わせて見直すか（＝グルーピングの見直し）を決定しなくてはなりません。

#### 1. セグメンテーションの見直し

セグメント情報において、取得したA'事業を事業Aに含めて開示するのか、それとも、事業A'を独立して開示するかの決定は、毎期開示している有価証券報告書（あるいは四半期報告書）の作成過程までに行われることになると考えられます。場合によっては、事業Bや事業Cの区分も見直しが必要であればセグメンテーションの方法の変更の有無を課題として検討することもあるかと思われます。

#### 2. グルーピングの見直し

セグメント情報は毎期作成していることから1.の検討を忘れることはありませんが、固定資産の減損会計におけるグルーピングは有価証券報告書でグルーピングの方法が毎期開示されるものではなく、減損損失が毎期計上される性格でもないことからグルーピングの

見直しの検討が行われないリスクがあります。

事業の再編成による管理会計上の区分の変更やセグメンテーションの変更が、減損会計におけるグルーピングを見直すトリガーになっているのですが、M&Aの際には、固定資産のグルーピングも見直しの必要性を検討することを忘れてはいけません。

### Ⅳ おわりに

事業の譲受を前提に検討してきましたが、事業の譲渡側においても事業の再編成による管理会計上の区分の変更があればグルーピングを見直すことが必要です。また、事業の譲受や譲渡を繰り返すうちに開示対象セグメントの単位よりも固定資産の資産グループの方が大きくなっていったなどのことはあってはいけません。理由は先にも述べましたが、グルーピングの単位はどんなに大きくとも事業の種類別セグメント情報における開示対象セグメントの基礎となる事業区分よりも大きくなることはないと考えられているからです。特に業績が好調で過去から減損の兆候がなく、かつM&Aで事業を単位として譲受・譲渡を繰り返してきた企業は、現在のグルーピングがM&Aの都度見直してきた結果であることをあらためて確認していただくことも有意義だと思います。

#### お問い合わせ先

EY新日本有限責任監査法人  
品質管理本部 会計監理部  
E-mail : satoshi.yamagishi@jp.ey.com

## 今だから知りたいIFRSの基礎

品質管理本部 IFRSデスク 公認会計士 佐野敏行



### ▶ Toshiyuki Sano

当法人入所後、主としてテクノロジーセクターでの監査業務に従事。2021年よりIFRSデスクに所属し、IFRS導入支援業務、研修業務、執筆活動などに従事している。当法人 マネージャー。

## I はじめに

日本において、2010年にIFRSの任意適用が開始されて以降、IFRS適用企業は年々増加しており、執筆時点（22年9月）では適用会社は200社を超え、東証上場会社の時価総額の4割を超えています。このような状況でIFRSに触れる機会が格段に増えた中、IFRSとはどのような基準なのか、また日本基準とはどう違うのかといった声も多く聞かれます。そこで本稿では、IFRSの世界への入口として、IFRSの基本コンセプトを中心に、日本基準との代表的な差異についても具体例を含めて解説します。

なお、文中の意見にわたる部分は筆者の私見であることをお断りします。

## II IFRSの基本コンセプト

### ▶ 図1 IFRSと日本基準の基本コンセプト

IFRS	日本基準
<p>▶ <b>原則主義</b> 基本的な概念に沿った原則的な会計処理の方法のみが示される</p>	<p>▶ <b>細則主義</b> 細かく決定された一定のルールに従うことを重視する</p>
<p>▶ <b>資産負債アプローチ</b> 貸借対照表を重視 利益＝資産と負債の差額</p>	<p>▶ <b>収益費用アプローチ</b> 損益計算書を重視 利益＝収益と費用の差額</p>

IFRSは「International Financial Reporting Standards（国際財務報告基準）」と名が付いている通り、グローバル市場のためのグローバルな基準となり、多くの国や地域で採用されています。すでに各国の会計基準が存在する中で、世界各国の統一した会計

に関する物差しとなることを念頭に会計基準が策定されており、各国の基準からIFRSへの移行を想定したIFRS第1号「国際財務報告基準の初度適用」という初度適用のための基準があるというのは、大きな特色と言えます。統一した会計基準が適用されることで、財務情報の国際的な比較可能性と質を高め、透明性をもたらすこととなります。IFRSは、どの国や地域でも適用できるように、各国の特色等を織り込まず、「原則主義」という考え方で基準が作られています。原則主義とは、基本的な概念に沿った原則的な会計処理の方法のみが示され、数値基準等の詳細な取り扱いは設けない方法です。細かい数値基準が定められていないため、会社が自ら重要性等を鑑みて判断し、決定できるといった意味では自由度が高いと言える一方、基準をどのように企業として解釈したのかといった根拠を外部に明確に示す必要があることから、多くの注記が各基準で要求されています。

次に、IFRSでは会計上の利益をどう考えるかという点において「資産負債アプローチ」が採用されています。資産負債アプローチとは、ストックである資産及び負債を先に定義し、その資産や負債の変動により収益及び費用を定義するアプローチとなります。一方で、日本基準はフローである期間損益を重視する損益計算書重視の考え方である収益費用アプローチが採用されています。IFRSでは、まず資産及び負債の定義を定め、その資産・負債の評価とその差額としての純資産、つまり、財政状態計算書に計上されている財産価値を重視するため、その財産価値の会計期間の期首から期末までの増減（増減資などの資本取引は除く）を会計上の利益と考えます。一方、日本の会計基準は、伝統的に収益費用アプローチを採用していますが、近



年ではIFRSとのコンバージェンス（収斂）が進む中、退職給付会計、減損会計など資産負債アプローチに沿った会計基準もあります。さらに21年から適用されている収益認識基準に関しては、IFRS第15号「顧客との契約から生じる収益」をベースに策定されており、約束した財又はサービスといった資産を顧客に移転することによって企業が履行義務を充足した時に収益を認識するという考え方は、まさに資産負債アプローチであると言えます（<図1>参照）。

前述の通り、日本基準のIFRSへのコンバージェンスが進んではいるものの、両者の差異はまだ多く存在します。その中で代表的な差異の具体例として、本稿では、のれんの償却と金融資産の会計処理の一部について解説します。

### Ⅲ IFRSと日本基準の代表的な差異 ーのれんの償却

のれんの償却について、IFRSではのれんは償却しないこととなっている一方で、日本基準では20年以内の一定年数で償却をすることとなります。このため、例えば、企業買収でのれんを認識した場合、日本基準では償却する、すなわち償却費が費用として毎期計上されることとなる一方で、IFRSではその費用が計上されないことから、買収後の費用負担が少なくなるというイメージを持たれることがあります。ただし、IFRSでは償却はしないものの、減損の兆候の有無にかかわらず、毎期減損テストを実施しなければならないと規定されています。このため、買収した会社が当初の想定通りの超過収益力を有していないということになれば、減損テストの実施で減損損失が認識されることとなります。IFRSでは償却をしない分、日本基準に比べ多額の減損損失が一時に計上される可能性が高いという点に留意する必要があります。

なお、のれんの償却については20年3月に国際会計基準審議会（IASB）によって「企業結合ー開示、のれん及び減損」のディスカッションペーパーが公表されました。この中では、のれんの償却再導入の是非についても取り上げられており、現在も議論が続けられています。このディスカッションペーパーについては、のれんの償却の再導入が注目されがちですが、企業結合後の業績等の開示や、減損テストの現状の方法が適切なのか等も合わせて議論されています。

### Ⅳ IFRSと日本基準の代表的な差異 ー金融資産（株式）

金融資産を含む金融商品会計においては、IFRSと日本基準には多くの違いが存在します。このため今回は、金融資産の中でも株式の評価及びリサイクリングの有無に焦点を絞って解説します。

まず株式の評価につき、日本基準では上場企業の株式は時価評価しますが、市場価格のない非上場企業の株式は取得原価で評価します。一方、IFRSでは全ての株式を公正価値で評価する必要があります。このため、市場価格のない株式でも投資先の内部・外部からの情報を利用して公正価値を算定する必要があります。

次に、公正価値の変動をどのように認識するかですが、日本基準では売買目的有価証券の場合は純損益（PL）として認識する一方、その他有価証券として区分された場合はその他の包括利益（OCI）として認識し、売却時にそれまでOCIで認識していた額をPLへ振り替える処理（リサイクリング）を行います。

一方、IFRSでは会社の選択により2種類の処理があります。原則は日本基準の売買目的有価証券と同様PLで認識しますが、例外として一定の要件の下、OCIで認識することを株式ごとに指定することができます。OCIで認識する株式について、一見日本基準のその他有価証券の処理と同じように見えるかもしれませんが、IFRSでは売却時のリサイクリングが禁止されており、PLにて計上されることはありません。なお、OCIで認識すると指定した株式についても、その投資先から受け取る配当金についてはPLで認識することとなります。

### Ⅴ おわりに

IFRSと日本基準の差異は他にも多く存在します。また、両基準とも基準の発行・改訂が随時行われています。本稿が皆さまの会計実務の一助となり、またIFRSに興味を持つきっかけとなりましたら幸いです。

#### お問い合わせ先

EY新日本有限責任監査法人  
品質管理本部 IFRSデスク  
Email : ifrs@jp.ey.com

## 不動産業における非化石価値取引の概要と 非化石証書購入時の会計処理

不動産・ホスピタリティ・建設セクター 公認会計士 川村晃一 公認会計士 中尾 暁

### ▶ Koichi Kawamura

主に不動産業、J-REIT、製造業の監査、株式上場支援業務、会計アドバイザー業務に従事。セクターメンバーとして、書籍の執筆、研修講師、LTV (Long-term value) およびTCFD担当として活動している。不動産セクターナレッジ職員サプリーダー。



### ▶ Aki Nakao

主に不動産業、J-REIT、建設業など、多くの上場会社の監査業務や株式上場支援業務に従事。EY Entrepreneurial Winning Women™ Japan (EWW) にて、女性経営者のネットワーキングの場を提供する活動を行っている。不動産セクターナレッジ職員サプリーダー。



## I はじめに

不動産業では、企業の長期的成長を目指す上で重視すべきESGの取組みとして、環境（Environment）に力を入れている企業が多くあります。

各企業において、取組み方針はさまざまですが、非化石価値取引に注目が集まっています。本稿では、非化石価値取引の概要、非化石証書を購入した際の会計処理について解説します。なお、文中の意見にわた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。

## II 非化石価値取引の概要と非化石証書購入時の会計処理

### 1. 概要

不動産業において、カーボンニュートラルに向けて設定したCO<sub>2</sub>などの温室効果ガスの削減目標を達成するために、再生可能エネルギー利用促進の動きが高まっています。

しかし、再生可能エネルギーの調達においては、太陽光パネル設置面積の確保や、送配電ロスの問題があり、不動産会社が全ての保有物件で使用する電力を再生可能エネルギーで賄うことには限界があります。そこで、自社が排出する温室効果ガス排出量と相殺す

ることができる価値を持つ非化石証書は、カーボンニュートラルの実現に向け有用な手段の1つとして利用されています。

非化石証書とは、再生可能エネルギーなどの非化石電源により発電された電気を、電力そのものの価値と、環境価値に分けた上で、環境価値のみを売買可能なように証券化したものとなり、その価値の内容は、次の通りです。

- ▶ 非化石価値：エネルギー供給構造高度化法<sup>\*1</sup>上の非化石電源比率の算定時に非化石電源として計上できる価値
- ▶ ゼロエミ価値：地球温暖化対策の推進に関する法律（以下、温対法）における電気の排出係数算定時においてCO<sub>2</sub>排出量を減算できる価値
- ▶ 環境表示価値：小売電気事業者が需要家に対して付加価値を表示・主張することができる価値

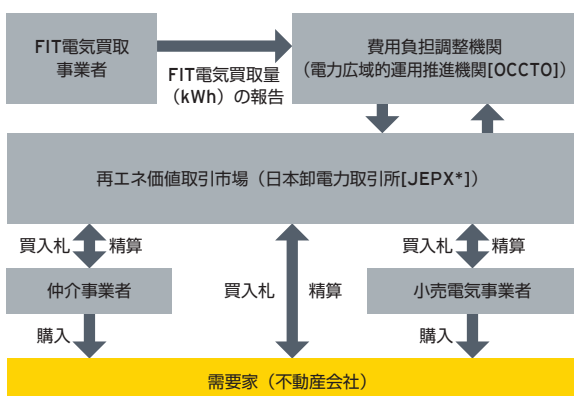
また、非化石証書には、①FIT<sup>\*\*2</sup>非化石証書（再エネ指定）②非FIT非化石証書（再エネ指定）③非FIT非化石証書（再エネ指定無し）の3種類があります。

このうち、①FIT非化石証書は、2021年11月に制度が見直され、需要家の利便性を向上するため、最低価格の大幅な引き下げ（1.3円/kWhから0.3円/kWh）、需要家の市場での直接購入、及び証書トラッキングの拡充が行われました。この制度の見直しを契機とし、FIT非化石証書の購入を検討する不動産会社

\*1 エネルギー供給事業者による非化石エネルギー源の利用及び化石エネルギー原料の有効な利用の促進に関する法律

\*2 FITとは、Feed in Tariffの略であり、固定価格買取制度をいう。

▶ 図1 FIT非化石証書の取引スキーム



\* JEPXへの買入札には、JEPX会員登録が必要

が増えてきています。

需要家である不動産会社がFIT非化石証書を購入する取引のスキームは、<図1>の通りです。

## 2. 非化石証書購入時の会計処理

電力を使用する需要家が非化石証書を購入する際の会計処理を解説します。需要家は他者へ非化石証書を転売することができない（JEPX お知らせ 2018年4月26日「非化石価値取引市場説明会 ご質問&回答」[jepx.org/news/](http://jepx.org/news/)）ことを前提としています。また、現行の会計基準において、明示的な会計処理の定めはなく、現行の制度内容を前提としたものであり、制度内容が変われば会計処理も変わり得ますので、ご注意ください。

非化石証書については、温対法における電気の排出係数算定時において、CO<sub>2</sub>排出量を減算できる価値を有していることから、実務対応報告第15号「排出量取引の会計処理に関する当面の取扱い」（以下、実務対応報告第15号）の定めに従い会計処理を行うことができるか、論点となります。この点、需要家は他者へ非化石証書を転売できないため、「排出クレジットは財産的価値を有している」とする実務対応報告第15号が想定している性格とは異なるものと考えられるため、実務対応報告第15号の定め<sup>※3</sup>を直接準用して会計処理を行うことはできないものと考えられます。

次に、上記のとおり、非化石証書は温対法における電気の排出係数算定時において、CO<sub>2</sub>排出量を減算できる価値を有していることから、実務対応報告第15号の定めを直接準用できなくとも、会計上、資産性の有無を踏まえて無形固定資産やその他の資産として計上することが可能か、論点となります。

わが国の会計基準には、無形資産の会計処理を規定する単一の包括的基準は存在しておらず、一部の無形

資産についての基準や企業会計原則及び財務諸表等規則などに無形資産に属する項目が資産の種類ごとに列挙されているのみです。

この点、企業会計基準第21号「企業結合に関する会計基準」第29項において、「受け入れた資産に法律上の権利など分離して譲渡可能な無形資産が含まれる場合には、当該無形資産は識別可能なものとして取り扱う」と定められていることから、当該定めを参考に無形資産の認識要否を検討することが考えられます。他者に売却することができない非化石証書の場合には、上記の「分離して譲渡可能」という要件を満たしていないと考えられることから、無形固定資産や投資その他の資産といった資産として計上することはできないものと考えられます。

最後に、非化石証書について、会計上の前払費用に該当するかが論点となります。

ここで、前払費用とは、「一定の契約に従い、継続して役務の提供を受ける場合、いまだ提供されていない役務に対し支払われた対価をいう」と定義されています（企業会計原則注解【注解5】（1））。非化石証書については、何らかの役務が継続して提供されるものではないことから、前払費用として資産性を認められるものではないと考えられます。

以上より、他者へ売却することができない非化石証書の購入に要した支出は、無形固定資産や投資その他の資産、前払費用等として資産計上することはできず、購入時に一時の費用として処理することになるのではないかと考えられます。

## III おわりに

日本政府から2050年カーボンニュートラルの実現を目指すことが宣言されたことにより、各企業において環境目標を設定し、目標達成に向けた動きが加速しています。

自社における再生可能エネルギー等による脱炭素への取組みに加え、目標達成のために有用な手段である非化石価値取引を含めたカーボンクレジット取引を活用していく企業は今後ますます増えていくことでしょう。

### お問い合わせ先

EY新日本有限責任監査法人  
不動産・ホスピタリティ・建設セクター  
E-mail : koichi.kawamura@jp.ey.com  
E-mail : aki.nakao@jp.ey.com

※3 実務対応報告第15号では、将来の自社使用を見込んで排出クレジットを他者から購入する場合、第三者への売却可能性に基づく財産的価値を有していることに着目して「無形固定資産」または「投資その他の資産」として資産計上するとされており、第三者へ売却する可能性がないと見込まれる場合には費用とすることが適当であるとされている（実務対応報告第15号4.（1）、[付録2] 脚注2参照）。

# 韓国新大統領の主な政策とその影響

ソウル駐在員 公認会計士 垂井 健



## ▶ Ken Tarui

東京事務所企業成長サポートセンターにてIPO支援業務および監査業務に従事後、2021年8月より韓国のEYソウル事務所に日本事業本部パートナーとして駐在。韓国における日系企業の事業展開のサポートに従事している。当法人 パートナー。  
 <お問い合わせ先>EYソウル事務所 ジャパン・ビジネス・サービス E-mail: ken.tarui1@kr.ey.com

## I はじめに

韓国では、2022年3月の大統領選挙で尹 錫悦(ユン・ソンニョル)氏が当選し、5月に大統領に就任しました。これまでの「共に民主党」政権から保守系政権への交代ということで、大幅な政策の変更が予想されます。本稿では、尹大統領の公約等からその政策の方向性を示し、企業活動等への予想される影響をお伝えします。

## II 尹大統領の政策の全体像

尹大統領は6月16日、今後5年間の経済政策運営の基本となる「新政権の経済政策方向」を発表しました。尹大統領は「民間・市場が主導し、経済の体質を変えていかなければならない」と強調しています。その主な内容は次の通りです。

- ① 規制改革：政府は民間の革新と新産業を阻害する古い制度や法令に基づかない規制を全て撤廃すること
- ② 産業育成：経済安全保障時代の戦略物資である半導体など国家戦略産業へのR&D（研究開発）支援と人材育成に政府があらゆる努力をすること
- ③ 福祉社会の実現：若年層の就業の機会を阻害する労働市場、現場が求める人材を育成できない時代遅れの教育制度、将来の世代に負担を先送りする年金制度を改革すること

また、足元の経済においては、現在直面する物価問題、金利問題、住居問題について「至急解決しなければならない問題」と捉えています。

## III 企業関連の規制緩和の方向

尹大統領は基本的には民間企業と市場の自律的な発展を支持する考え方をとっており、前大統領と比較しても、規制を緩和・撤廃していく方向とみられます。幾つか企業活動への影響が大きいものを例示します。

### 1. 労働関連の規制

前大統領の政権下においては、労働者の利益を大幅に重視した政策がとられ、日系企業含め韓企業においては賃金アップを含めその対応に苦勞されている企業は多いような印象がありますが、新政権ではある程度調整が入ることが見込まれます。基本は弱者である労働者を保護し、企業の社会的責任を問う政策は継続され、特にプラットフォーム労働者（配達業者、運転代行者等、ITプラットフォームとの契約により業務遂行する労働者の総称）のような脆弱な労働環境にある労働者の権利確保も公約に掲げています。ただし、前政権で定められた週52時間労働の基本は維持しながらも、公約の中で賃金および勤労時間と関連した主要政策として、年供給中心の賃金体系を職務価値および成果を反映した賃金体系に改善することを提示し、週52時間制勤労時間を柔軟化できる多様な方案を提示しました。

一方、労働団体との対話を尊重しながらも、労働組合の過激な集団行動等に対しては厳しい対処が予想されます。ただし、これは労働団体の活動激化によるさらなる混乱を招く恐れもあるとの指摘もあります。

### 2. 重大災害処罰法の適用

21年1月26日に重大災害等の処罰に関する法律

(重大災害処罰法)が制定され、22年1月27日より施行されています。この法律は、会社の経営責任者等に対して、従業員や市民の安全保健確保を行うことを直接に義務付けており、当該義務の違反によって重大な事故が発生した場合には、法人だけでなく代表理事等の経営責任者個人に対して刑事処罰等の法的責任を問うことができるように規定しています。そのため、日系企業を含め全ての在韓企業に与える影響が大きいと見込まれ、各社対応を検討されているところです。

尹大統領は、重大災害処罰法は、産業および労働市場に負担を与えるものという認識を持っており、改正の意向があるとみられます。ただ、現状の国会の状況で短期間に法律改正がなされることは難しいと判断されます。したがって、今後の捜査および法適用過程で合理的な方向への調整が予想されますが、当面は引き続き事前的な規制検討およびコンプライアンス分析に伴う対応策作りが要求されるものとみられます。

### 3. 特殊関係人の範囲の合理化

現在、親族の範囲に血族6親等、親戚4親等まで含まれているため、全く認知しなかった親戚・姻戚が特殊関係人に含まれて彼らが運営する会社が系列会社に編入され、特殊関係人関連の系列会社編入の申告、公示などから漏れてしまう事例があります。特殊関係人の範囲を、現実に合わせて再整備し、上記のような問題を最小化しようとするものと考えられます。日系企業の場合、独資の場合には影響は少ないですが、韓国企業との合併等の場合、企業の負担が軽減されることが見込まれます。

## IV 産業育成・環境対策

新政府は「成長と福祉の好循環」「革新による成長潜在力の向上」を掲げており、前政権が掲げていた「所得主導の成長」からは大幅な変更がなされるものと思われる。規制改革専門機関を設置し、デジタルヘルスケア、遠隔教育等の新産業分野の成長のために規制を革新し、企業投資の活性化を図るとしています。22年7月21日に企画財政部から公表された22年の税制改正案では新成長・源泉技術<sup>\*</sup>、国家戦略技術などに投資する中堅企業は基本控除率が引き上げられ、国家戦略技術に投資する大企業は基本控除率が引き上げられる案が出されています。一方で、国内事業所を閉鎖後2年以内に国内事業所を新設・増設する場合に税制優遇がなされていますが、これを3年以内に変更することを公約に盛り込むなど、企業のUターンを積極的に進める政策もとられるものとみられます。

暗号資産、NFT、メタバースなどの領域にも積極

的に取り組むことが公約とされています。暗号資産の譲渡所得非課税限度を現在の250万ウォンから5千万ウォンに限度枠を拡大すること、現在、実質的に禁止されている韓国国内での暗号資産の発行(ICO)を段階的に許可していくこと、デジタル資産庁の設立を通じたデジタル資産産業の振興およびデジタル資産基本法の制定等を公約としています。

環境対策の側面では、実現可能な目標と手段に重点を置き、市場への影響を最小限にとどめる方向性が示されています。温室効果ガス排出量を18年対比40%削減するという前政権の目標は同じように維持しました。ただし、アプローチの方法を変え、前政権の脱原発政策を廃棄する意向です。化石燃料の代替として原発建設を積極的に推進し、再生可能エネルギーの拡大幅を減らすことを公約しています。

## V 不動産市況の改善

尹大統領の公約は、前政権が過度な再建築・再開発規制により需要の多い都心の住宅供給不足で住宅価格が暴騰したことにより多くの国民が苦痛を受けており、有住宅者は税金負担、無住宅者は過度な貸し出し規制によりマイホーム購入が難しくなるなど、住宅政策全般に対する国民の不満が大きいという点から出発しています。そのため、5年間250万戸以上(首都圏130万戸以上、最大150万戸)の住宅を供給することを公約し、ロードマップを作成していく方針です。また、現在過重と不満が出ている住宅保有者税制負担を改正することで、不動産の健全な流通を促すことを意図しています。

## VI おわりに～対日関係の改善～

在韓日系企業にとって最も関心が高いのは、日韓関係の改善と考えられます。前政権においては、一説には日韓関係は史上最悪と思われるまでに悪化したと言われています。これは主に文在寅(ムン・ジェイン)前政権による、人によっては、反日政策とも受け取られる政策とそれに対応した日本政府によるものであり、今後韓国政府がどのような対応を示すかに注目が集まっています。尹大統領は8月15日の光復節における演説においても日本を「世界の市民の自由を脅かす挑戦に立ち向かい、力を合わせるべき隣国だ」とし、関係改善の必要性を訴えています。ただし、具体的な打開策は示されておらず、韓国国内での意見集約に難航している様子が見て取れます。今後の動向を引き続き見守る必要があります。

<sup>\*</sup> 今後の成長の源泉となる技術を指す。技術の種類は毎年更新され、例えば21年度の税制改正では、カーボンニュートラル技術、バイオ等の新産業技術が新たに追加されている。

# GBS (Global Business Services) の現実と課題 ー中国オフショアBPO活用に対する日本企業の最新動向ー

EYストラテジー・アンド・コンサルティング(株) BC-Finance 津川裕也 中澤正隆

## ▶ Yuya Tsugawa

国内SIerや外資系コンサルティングファームにおいて、業務/システムコンサルティングおよびシステム開発に従事。EYストラテジー・アンド・コンサルティング(株)においては、国内大手企業に対するGBS/SSC/BPO/DX導入支援に注力。同社 シニアマネージャー。



## ▶ Masataka Nakazawa

外資系コンサルティングファームにおいて、PMIやGBS構築支援に従事。EYストラテジー・アンド・コンサルティング(株)においては、国内および外資大手製造業や金融機関に対するGBS/SSC構想策定から運用安定化/BPO化、DX導入支援に注力。同社 マネージャー。



## I はじめに

昨今のテクノロジー進化に伴う業務効率化ソリューションの導入障壁の低下や、コロナ禍における業務継続性確保に向け、GBS (Global Business Services) /SSC (Shared Service Center) /BPO (Business Process Outsourcing) の導入ニーズおよび既存GBS/SSCの機能強化に対する関心がこれまで以上に高まっています。一方、日本企業が既に中国で展開しているオフショアBPOは、中国における人件費が高騰したことや、日本でペーパーレス化ソリューションやRPA (Robotics Process Automation) などが普及し工数削減が可能となったことなどの要因により、中国オフショアBPOについて国内回帰の動きがみられます。本稿では、中国オフショアBPOを国内へ回帰させる際の留意点について整理します。

## II 中国オフショアBPOが抱えるリスクと日本企業の最新動向

中国へのオフショアBPOは、中国国内のインフラ安定化に加え、低賃金や豊富な日本語人材を誘致インセンティブとし、2000年代初頭から活発化してきました。しかし、その後の中国の経済成長に伴い、<図1>に

示す人件費の高騰や地政学リスクの高まりなどから中国オフショアBPOを活用することの優位性が薄れ、2020年前後から国内回帰の動きが見られるようになりました。

現在では自動化ツールなどにより効率化が可能な処理も、中国オフショアBPOでは必ずしも業務が効率化されていないケースもあり、国内回帰をさせる際は業務効率化の余地があります。そのため、国内側で業務を引き継ぐ前に最新のテクノロジーを活用した業務設計を入念に行うことが重要となります。現在では、ペーパーレス化を実現する最新ソリューション (AI-OCR/ワークフロー等) や定型業務への自動化ツール (RPA/AI等) が普及しており、業務を再設計することで効率化されたより良いプロセスでの業務が可能となります。加えてコスト面からも国内は中国オフショアBPOと同等やそれ以下のコストでの運用が可能となります。よって、BPOを取り巻く環境変化を受けて業務の継続性・安定運用を考慮した際、中国オフショアBPOを国内回帰させることは日本企業の解決策の選択肢として有効です。ただし、オフショアBPOベンダーが業務受託後に自社内で導入したツールは一般的にオフショアBPOベンダーの資産であるため、委託元は契約終了後に自社でツールを契約・開発する必要があり、業務再設計には一定の時間を要します。BPOベンダーとの契約終了に対する交渉期間を含め十分な期間を設定し、準

▶ 図1 BPO委託が抱える対中リスクと日本企業の動向



備・業務再設計に取り組む必要があります。

### Ⅲ オフショアBPOを国内へ移管する上でのリスクと対応の方向性

オフショアBPOを国内回帰させるにあたり最も重要なのは、業務品質を維持し処理ミスが発生させずに運用が開始できるか（業務継続性）という点です。そのためには、次ページ<表1>に示す業務移管に関する固有のリスクへの対応方針を事前に検討しておくことが必要です。主に、BPO契約の解約条項の精査や、BPO現行契約の満了期間内に業務引継の完了が可能か（業務数や難易度によっては、業務引継は想定以上の期間がかかる）、業務引継を行う自社担当者の工数確保は可能か、移管した業務は効率化が図れるか／国内回帰後はどれほどの処理工数となるか、現在業務で利用している機器はどちらの資産か、などについて入念に確認・試算し、自社側のプロジェクト体制を整える必要があります。また、オフショアBPOは業務引継の対応がどの範囲まで、かつ、どれほどの期間対応可能か、業務引継のコストはどれほどかかるかなど、オフショ

アBPOとの契約交渉において各種見積額の妥当性を検証した上で両社間の合意を図り、オフショアBPOにも業務継続性の確保に向けた協力体制の構築をコミットしてもらうことが肝要となります。

### Ⅳ プロジェクトを実行する上でのアプローチ

国内回帰後の業務を担う手段として、次ページ<表2>の通り自社SSC／BOT（Build, Operate, Transfer）／BPOの3パターンが検討可能です。

例として、自社SSCで運用を行う場合、国内回帰を検討・実行する際の構想策定から運用安定化までのフェーズに必要なタスクを次ページ<図2>に例示します。国内回帰のみならず、業務を移管させる場合に取り組むべきタスクは多く、BPO契約の終了期日をオフショアBPOベンダーと合意する前に、構想策定フェーズのタスクを自社プロジェクトチームが入念に検討する必要があります。




なお、業務プロセスは現行のオフショアBPOが実施している通りになるとは限らず、国内回帰後に効率化した業務設計の姿を実現するためには、設計フェーズ

▶表1 オフショアBPOの国内回帰時におけるリスク

カテゴリ	リスク	影響	発生確度	対応方向性/ポイント
プロジェクト スコープ	▶ <b>不十分な期間で効率化、高度化、業務範囲拡大を移管と同時に試みる</b> が結果として移管が遅延や未達	大	高	▶ BPOからの巻取りのみをフェーズ1とし、自社SSCで既存業務をミスなく執行することに注力
BPO使用 ツール	▶ <b>BPOが開発したツールが移管後は使えない可能性があり</b> 、その場合は新プロセスの設計が必要	大	高	▶ どのようなツールを、どのプロセスで使用して、提供が可能か否かを契約交渉の段階から要確認
プロジェクト 体制	▶ 移管作業をBPOに任せきりとなり、プロセス設計や移管が思ったように進まず、結果として <b>遅延が発生</b>	大	低	▶ 貴社内部にプロジェクトを立ち上げる ▶ プロジェクト全体管理を行うPMOについて、早期のアサインを行う
BPOとの 解約交渉	▶ 契約延長を望むBPO側との <b>契約交渉が思うように進まず</b> 、結果として移管全体の <b>遅延発生</b>	中	高	▶ 基本契約書を確認し、BPOへの通知タイミングや移管支援の交渉を専門家を交え可及的速やかに実施
SLA*/ サービス管理	▶ <b>業務品質に関する定義やサービス管理の仕組みがないまま移管を行い</b> 、結果的に <b>サービス品質が大幅に低下</b>	中	高	▶ 稼働前の移管フェーズにサービス管理ルールを定義し、委託元と事前に合意形成を図ることが必要
SSC側と 委託元との契約	▶ <b>Service Feeの合意が難航</b> ▶ Service Feeの根拠について、 <b>税務的な指摘</b> を受ける可能性有	中	低	▶ ビジネスケースの結果や税務の専門家を巻き込み、Fee計算のロジックをクリアしておくことが必要

\* Service Level Agreement (サービスレベル合意書)

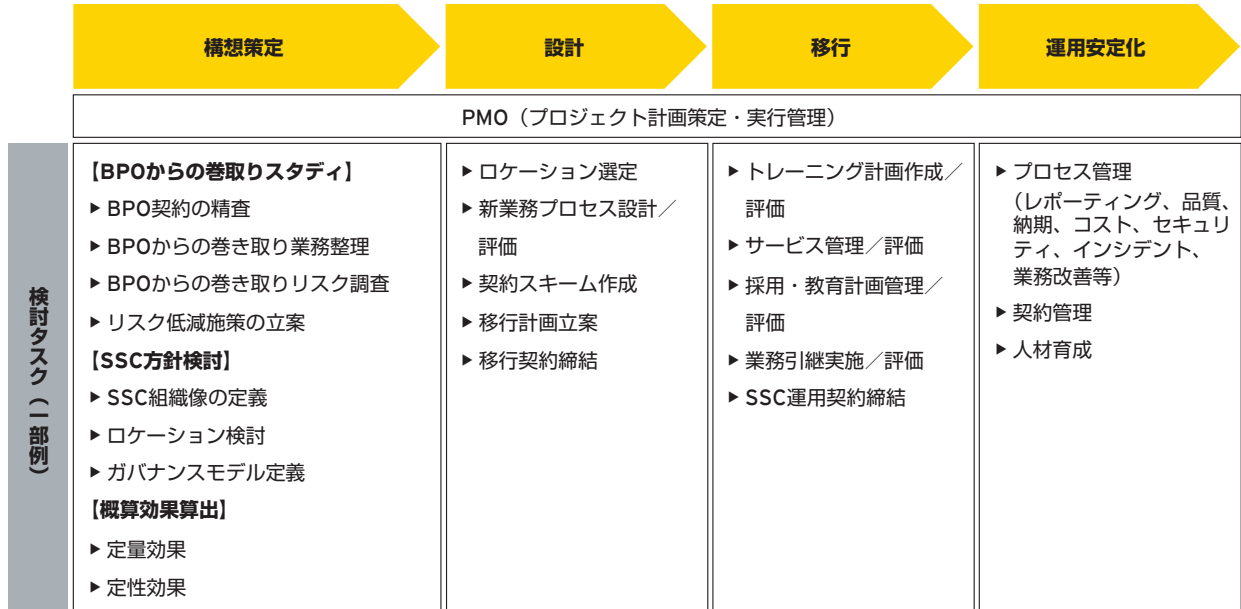
▶表2 ソーシングモデルのオプション

	 <b>自社SSC</b>	 <b>BOT</b> (Build Operate Transfer)	 <b>BPO</b>
<b>概要</b>	全ての機能・活動を自社内で構築・運用するモデル	自社でSSCを構築し、特定の役割について、外部から専門要員を充て、一定期間後に転籍により自社要員とするモデル	BPOベンダーがSLA (Service Level Agreement) に基づいて全て (あるいは一部) の機能を運用するモデル
<b>Pros</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ BPOと比較し、<b>コストが低い</b></li> <li>▶ 業務の変更、ボリュームの変動に対して<b>柔軟性がある</b></li> <li>▶ 知識やノウハウを<b>社内に蓄積可能</b></li> <li>▶ 承認・判断を伴う業務も含めて<b>集約化可能な業務スコープが広い</b></li> </ul>	外部の専門知識を活用して <b>運用安定化</b> および <b>継続改善プロセス</b> の確立を早期に実現可能	業務移管や運用に <b>BPOベンダーの知見・ノウハウ</b> が活用可能
<b>Cons</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 自社での構築となるため業務移管や運用の知見・ノウハウの<b>獲得あるいは外部からの調達</b>が必要となる</li> <li>▶ <b>オペレーションを行う人員の確保</b>や、社内のステークホルダーの巻き込み、協力を仰ぐことが必要となる</li> </ul>	一部の要員を一定期間外部化することになるため、自社SSCと比較して <b>コストがかかる</b> (ただし、期間は限定的)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 対象業務の変更に伴い<b>契約変更が必要</b>となるなど<b>将来の変化に対する柔軟性が低い</b></li> <li>▶ Service Feeが自社SSCと比較し<b>割高</b>となる可能性がある</li> </ul>





▶ 図2 検討タスク（SSCで運用する場合の例）



における「新業務プロセス設計／評価」（As-Is業務調査～テクノロジー導入検討～新業務設計・新業務フロー作成）を精緻に行うことが肝要となります。

## V おわりに

本稿では、近年増加傾向にあった中国オフショアBPOベンダーへの外部委託業務を国内回帰させ、安定運用を実現するための論点を整理しました。中国オフショアBPOを活用している皆さまにとって、本稿が国内で再運用を検討される際の一助となれば幸いです。

### お問い合わせ先

EYストラテジー・アンド・コンサルティング(株)  
 Email : gbs.infosensor@jp.ey.com



## Trend watcher

# ビフォーアフターCOVID-19に見るM&Aの新潮流



EYストラテジー・アンド・コンサルティング(株) ストラテジー・アンド・トランザクション  
インオーガニック・ストラテジー・アドバイザー統括 小原林也

### ▶ Rinya Kohara

経営戦略、クロスボーダー、DX、M&Aをテーマに、20年以上の経営コンサルティング経験を有する。近年は、クライアントの「仕掛けるM&A」の戦略立案に関与し、M&Aコンサルタントとして、日系企業向けにクロスボーダー、新規事業開発、業界再編関連のM&A/コンサル案件を支援。EYにおけるM&A戦略部門であるインオーガニック・ストラテジー・アドバイザーの統括。EYストラテジー・アンド・コンサルティング(株) パートナー。

## I M&A業界を加速させる4つのトレンド

古代ギリシャ時代の哲学者アリストテレスは、変化なしに時間は存在しないと考えたと言われています。私たちが時間と呼ぶものは、ビフォー、アフターの差を計測したものにすぎず、日常的に体感する時間はゆっくり推移することもあれば、飛ぶように過ぎることもあります。この変化のインパクトの大きさによって、長くも短くも感じるものです。

2020年春に世界で起きた新型コロナウイルス感染症（COVID-19、以下、新型コロナ）の流行に前後して、M&Aに対する考え方も変わってきたと言えるのではないのでしょうか。新型コロナが流行する直前までは、日系企業は①グローバル事業展開のさらなる推進に向けたM&A②周辺領域における新規事業開発のためのM&Aの2つが核でした。新型コロナの流行と重なるように、ESG/SDGsに対する取組みの重要性が増してきたこともありますが、新型コロナの流行以降、これら2つのM&Aの方向性から新しい変化が見られます。本稿では、企業の事業戦略、特にM&A戦略に大きなインパクトを与えている次の4つの変化のトレンドについて解説します。

- ▶トレンド1：「DX」化の推進
- ▶トレンド2：「ローライゼーション」の進展
- ▶トレンド3：「サステナブル」の意識の向上
- ▶トレンド4：「企業統治」の考え方の変化

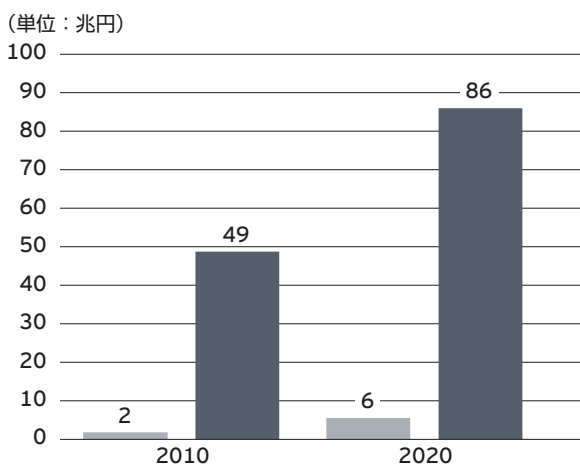
## IIトレンド1：「DX」化の推進

最初に「DX」です。新型コロナの流行により、われわれの生活が新常态へ移行したことで、世界のDX化は5年以上未来へ時計の針を進めたと言われています。われわれの“働き方”が新しいステージへ進んだことだけではなく、さまざまなテクノロジーの成果が実用化され、デジタルが企業変革を推し進めたのは間違いありません。

そのDXプロジェクトを進める際、自社にとってのDXとは何か、顧客にとってのDXとは何かを真剣に議論することがより重要となってきています。IT化とは異なり、ITとトランスフォーメーションを同時に進めることができる人材は非常に少なく、DXの取組みを加速化させるために、外部から有識者を取り込むことが近道となるケースもあります。そういった観点からすると、DX推進の手段として、外部の力を活用する、オープンイノベーション、CVC、直接出資という選択肢が出てきます。これらの考え方の変化もあり、近年のテクノロジー関連のM&Aは爆発的に増えたと考えられます。グローバルでのテクノロジー企業関連のM&Aの増加は顕著ですが、日本においてもそのトレンドは起きています（<図1>参照）。

現代の企業経営において、新事業への進出、新しいビジネスモデルの確立には新しいテクノロジーの採用を抜きにしては語れず、事業領域を拡大させるためのエンジンとして、新しいテクノロジーの採用が進んでいます。今ほど新しいテクノロジーを変革に生かすタイミングはないとも言えます。逆の言い方をすれば、

▶ 図1 日本／グローバルのIT関連のM&A



出典：Capital IQをもとにEY作成

そのテクノロジーを慎重に、かつ、大胆に選択していくことが経営に求められるようになったと言えます。今、新しいテクノロジーを獲得するためにM&Aをいかに活用して適切なビジネスモデルを創出できるか、これにより、この先10年、20年の企業の競争力は異なってくるのではないのでしょうか。

### Ⅲ トренд2：「ローカライゼーション」の進展

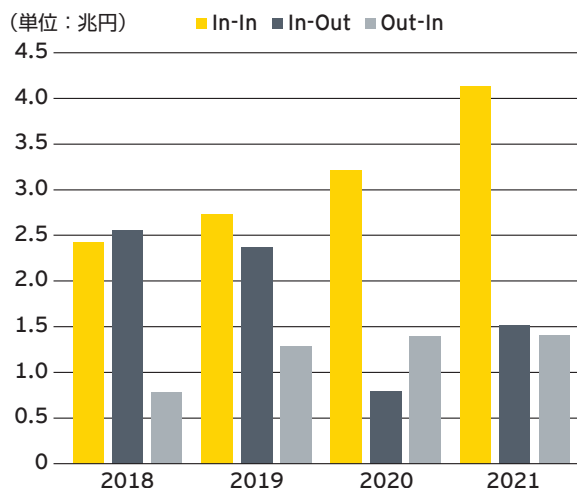
次に「ローカライゼーション」についてです。新型コロナの流行以前から、地政学の観点から中国、米国、欧州をはじめグローバルのバリューチェーンの考え方が変わりつつありました。グローバルの覇権主義の考え方が強まることで、グローバルで完結していたバリューチェーンから、国内でも補完可能なバリューチェーンの再構築がクローズアップされていました。これに加えて、新型コロナの流行により、ローカライゼーションを意識することが増えたのではないのでしょうか。

3～5年かけて進めればよかったであろうバリューチェーン改革を、次の数カ月で進めなければならなくなったという点で、新型コロナの流行はバリューチェーン改革においても非常に重要なイベントだったと言えます。グローバルレベルで、ローカライゼーションされたバリューチェーンへの移行を加速化させる必要性が増したと言えます。

これらの状況を受けて、日本国内のバリューチェーン強化を目的としたM&Aの件数も増えています。新型コロナの流行以降、海外へのM&A (In-Out) は落ち着き、国内同士のM&A (In-In) が増えています。

これは、バリューチェーンを国内でも充実化させる動きであったり、新しい国内経済圏の構築を目指した再編であったりというものが多いようです（<図2>参照）。

▶ 図2 日本における国内 (In)／国外 (Out) のM&A推移 (金額ベース)



出典：Capital IQをもとにEY作成

グローバルで競争力を維持するためにも、グローバルでのバリューチェーンの見直しを進めるとともに、国内の補完的なバリューチェーンの再構築も同時に進めることで、よりレジリエントなバリューチェーンへ変えていくことが必要となっているのではないのでしょうか。

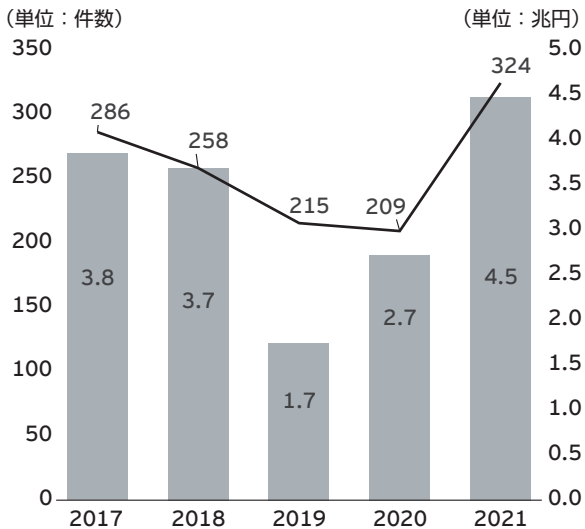
### Ⅳ トренд3：「サステナブル」の意識の向上

3つ目に「サステナブル」についてです。これは新型コロナの影響というよりは、時を同じくして進んだESG/SDGs、脱炭素への関心の高まりによる影響のほうが大きいのかもかもしれません。ただし、先ほど述べたローカライゼーションの影響も受け、このトレンドが加速したとも言えます。旧来型の化石燃料関連の事業売却、再生可能エネルギー、水素等の新エネルギーを中心とした新しいバリューチェーン／エコシステムの確立を目指したパートナーシップは、ここ数年で急激に増えたと感じます。

これらの新市場の形成によって、企業M&Aのテーマにも、脱炭素、再生エネルギー、新エネルギーというキーワードが多く取り上げられるようになりました。これらの事業を対象としたM&Aは19年以降、再度盛り上がりを見せています（次ページ<図3>参照）。

## Trend watcher

▶ 図3 グローバルのサステナブル関連のM&Aの推移



出典：Capital IQをもとにEY作成

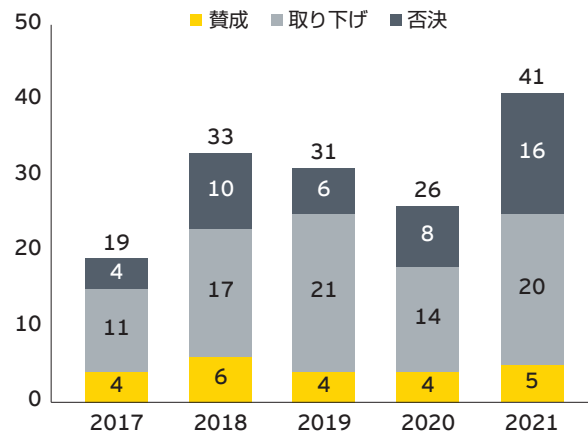
一方で、脱炭素、再生可能エネルギーといったテーマで、事業売却をいくら進めても、真の意味でサステナブルになったとは言えません。経営者として目線を上げ、自社だけではなく、社会全体としてサステナブルとなっていくためには「Decommissioning & Rebuilding (閉鎖と再構築)」、つまり、その仕組み自体を完全に廃止し、新しい仕組みを構築しない限り、全体最適化はなし得ません。現代においてサステナブルは企業経営の最重要テーマの1つであり、これを抜きに企業経営を行うことはできません。事業ポートフォリオの見直しにおいても、今まで以上に高い視座からサステナブルを考えていくことが求められているのではないのでしょうか。

### V トренд4：「企業統治」の考え方の変化

最後に「企業統治」についてとなります。企業とは何か、社会に対してどのように貢献するのか、企業に求められる責任は、一昔前と比べてもここ数年で大きく変わってきました。今までよりも透明性が求められるようになり、企業経営者の責任がより問われるようになりました。

海外のプライベートエクイティファンドから日系企業に対する株主提案の数は年々増えており、21年は過去最高の水準となりました。その多くが否決、取り下げという結果となっているものの、特別配当等の株主還元、取引先などの株式の持ち合い縮小や親会社からの「天下り」禁止などガバナンス（企業統治）強化を求める内容が多く出ました（＜図4＞参照）。

▶ 図4 非日系プライベートエクイティファンドによる株主提案件数



出典：Capital IQをもとにEY作成

企業側である経営陣と株主の関係性が、今まで以上に透明で緊張感がある関係になることで、ガバナンスの見直しをテーマにした株主の交代等も今後さらに増えていくことが予想されます。これらの状況を踏まえ、自社の企業統治を主観性だけではなく、より客観性をもって評価し、それをモニタリングする機構へ変革していくことが必要なのではないのでしょうか。

### VI おわりに

「DX」「ローカライゼーション」「サステナブル」「企業統治」の4つのトレンドが加速することによって、今後もM&A業界はより大きな再編や、インパクトのある案件が起きると想定されます。現代の企業経営において、M&Aは必須のツールとなってきており、CxOアジェンダの中心的なテーマの1つと言えます。

トレンドに飲み込まれるのではなく、自らトレンドを作り出し、主役になっていくことで、そのイニシアチブをとることができます。企業が在りたい姿を描き示し、事業戦略を実行に移すためにも、トレンドを見極め、M&Aの時機を逃さないことが求められるのではないのでしょうか。

#### お問い合わせ先

EYストラテジー・アンド・コンサルティング(株)  
BMC (Brand, Marketing and Communications)  
E-mail : marketing@jp.ey.com

# 出版物のご案内

詳細は [www.ey.com](http://www.ey.com) (出版物) をご覧ください。  
ご希望の方は書店にてお求めいただくか、出版社へ直接お問い合わせください。



## 同族会社のための「合併・分割」完全解説 (改訂版)

▶ A5判／368ページ 税務研究会出版局 価格2,500円+税

会社や事業を整理・統合、不採算事業の整理を行う上で、合併および会社分割などの企業組織再編成の有効性が認識され、中小の同族会社においても活用例が増加しています。本書は、同族会社の合併・分割の税務・会計について、基本的事項から実務レベルの必要事項や留意事項までを事例や図表を豊富に用いて、分かりやすく解説しています。



## M&A・組織再編会計で誤りやすいケース35

▶ A5判／256ページ 中央経済社 価格2,900円+税

M&Aや組織再編に関する会計処理は専門性が高く非常に難解なため、誤りやすい論点が多くあります。本書では、M&A・組織再編の実行時、実行後の各段階で頻出かつ間違えやすい会計処理を35ケース取り上げ、M&A・組織再編に豊富な経験を有する執筆者が設例により分かりやすく解説しています。また、M&Aや組織再編にはさまざまなスキームがあり、とり得る選択肢が複数あることから、実行前の検討事項として、スキーム選択による会計処理の違いについても言及しています。



## シンガポールの会計・税務・法務Q&A (第4版)

▶ A5判／348ページ 税務経理協会 価格2,600円+税

日本人がシンガポールでビジネスを行うにあたり、最低限必要な会計、税制、会社法等に関する情報をQ&A形式で分かりやすく解説しています。基本情報をアップデートし、移転価格税制にかかる新章を追加した第4版では、進出企業から実際に寄せられた質問をもとに、シンガポール駐在経験の豊富な会計士・弁護士が執筆し、移転価格税制等の最新情報を追加しました。



## IPOをやさしく解説! 上場準備ガイドブック (第5版)

▶ A5判／229ページ 同文館出版 価格2,300円+税

この書籍は上場準備をされる企業経営者、実務担当者を主な対象に、上場準備全体を分かりやすく理解した上で、上場準備業務に役立てていただくために、2014年に初版を発刊しました。今回の第5版では東京証券取引所の新市場の解説や各市場の上場基準なども新たに記載しています。各項目を見開き2ページで解説していて、図表も多く大変分かりやすいIPOの解説書です。上場準備業務に携わる公認会計士も必見の書籍となっています。

## 日本企業における 外国人材の受け入れに関する課題 前編



EY税理士法人 People Advisory Service 税理士・行政書士 藤井 恵

### ▶ Megumi Fujii

15年にわたり、日本から海外または海外から日本への赴任者・出張者の税務、給与、福利厚生、リスク管理、グローバルモビリティに関する総合的なコンサルティングサービスを企業に提供。主な著書（共著）に『海外勤務者の税務と社会保険・給与Q&A』（清文社）『すっきりわかる！海外赴任者・出張者・外国人労働者雇用（税務と社会保険・在留資格・異文化マネジメント）』（税務研究会）などがある。EY税理士法人パートナー。

### I はじめに

最近、「海外子会社から有能な人材を受け入れるがどうしたらよいか」「すでに外国人材を受け入れているが、正しい処理ができていないか不安である」といったご相談が増えていきます。そこで本稿では2回に分けて、日本企業における海外子会社等からの人材受け入れに際して留意すべき点を説明します。

### II グローバル展開する外資系企業と比較した日本企業における受け入れ態勢の違い

#### 1. 海外からの人材受け入れに慣れていない

グローバル展開している外資系企業の場合、海外からの赴任者の受け入れから帰任までの手続きに慣れていきます。そのため、手続きに関するマニュアルはもちろんです。担当自身も経験豊富であることが多いのでスムーズです。

一方、日本企業の場合、海外から日本への赴任者の受け入れは、まだまだ非常に少ない状況です。そのため、赴任者が発生する都度、「このやり方で問題ないのか」「手続きに漏れがないか、税務面、社会保険面、法律面など、本当に正しい手続きが行えているのか」と不安を抱えているケースも見られます。

#### 2. 税務等についても自前で対応するなど外部リソースの活用慣れていない

外資系企業の場合、本社主導で世界中に拠点のある

グローバル展開をしている単一の会計事務所と契約しているケースが多くみられます。この方式だと担当者の手を煩わせることが少なく、会計事務所に全面的に任せることが可能です。

一方、日本企業の場合、各拠点任せになっているケースがまだ多いようです。この状況だと会計事務所間の情報連携ができないため、本社人事担当者の手間になります。

#### 3. 統一的な異動ポリシー（Global Mobility Policy）

が存在しない、存在しても機能していない

外資系企業の場合、世界共通の海外赴任時の異動ポリシーが存在し、それに基づいた運用がされています。

日本企業では、出向先である日本側に受け入れ経験

#### <外資系企業と比べた日本企業の受け入れ体制の違い>

##### ① 海外からの人材受け入れ手続き

- ▶ 外資系企業：海外からの赴任者の受け入れから帰任までの手続きに慣れている
- ▶ 日本企業：経験が少なく全体的に不慣れ、手続きが正しいか自信がない

##### ② 税務等の赴任元との統一感ある対応

- ▶ 外資系企業：本社が世界中に拠点のある会計事務所とグローバル契約
- ▶ 日本企業：それぞれの拠点任せ、連携が必要な場合は本社が介入する必要がある

##### ③ 有効に機能している統一的な異動ポリシーの存在

- ▶ 外資系企業：世界共通の海外赴任時の異動ポリシーが存在
- ▶ 日本企業：都度条件を決めているに等しく、処遇が赴任元により統一性がない

が少ないだけでなく、出向元である海外現地法人にとっても社員を赴任させた経験がほとんどないことが多いようです。

そのため、出向元においても海外赴任に関する異動ポリシーは存在しません。または本社主導で異動ポリシーを作成してはいるものの、実務運用に耐えられる内容になっていないケースもしばしばみられます。

### Ⅲ 日本企業における外国からの赴任者と、日本から海外への赴任者の違い

#### 1. 日本本社の意向で日本に赴任させているケースも多く、条件交渉が必要

海外から日本に赴任させる場合、赴任元の意向よりも、「これからはグローバル化の時代なので、海外の有能な人材に日本で勤務をしてもらうことで、育成につなげたい」「日本人が海外に赴任するより、現地法人社員を日本にて教育した方がトータルコストが少なくて済む」というように、出向先である日本本社の意向で、日本に赴任させる場合も多いようです。そのため、赴任候補者からの条件交渉に応じる必要が出てくる場合があります。中には「親も連れていきたい」など、通常では日本での滞在資格が得られない人の帯同や、詳細な一時帰国の条件など、難しい条件を提示されることもあります。

#### 2. 日本から海外に赴任するよりも、赴任元での税務の取り扱いが複雑なケースがある

日本から海外への赴任の場合、1年以上の予定で日本を出国する場合は、その時点から非居住者です。非居住者も国内源泉所得は課税されますが、日本の所得税における国内源泉所得の定義は「日本国内での勤務の対価」であるため、日本での勤務を行わない限りは、役員報酬等一部を除いては日本から支払われる報酬等が日本で課税されることはありません。

一方で、日本に赴任している間は赴任元国での「非居住者」であっても、その国の国内源泉所得の定義の仕方が日本と異なっていることがあります。働いている場所にかかわらず、赴任元国から払っている以上はその国の「国内源泉所得」扱いとなり、その国でも課税される場合があるなどさまざまです。海外から日本への赴任者の取扱いは、日本から海外へ赴任させる場合の逆とは限らず、赴任元国ごとに確認が必要です。

#### 3. トラブルが発生すると、訴訟などに発展するリスクがある

日本から海外に赴任させる場合、本社や受け入れ元の現地法人と赴任者との間で、トラブルが生じることはほとんどありません。いずれは帰任し勤務を続けることを前提としているため、よほどのことがない限りは赴任者側も我慢するケースが多くなっています。

一方、海外から日本に赴任させる場合、前述の1.および2.からも分かる通り、理解不足、説明不足などからトラブルが生じやすくなっています。

#### <日本本社から海外への赴任者と海外から日本への赴任者についての対応の違い>

##### ① 赴任に関する条件交渉

- ▶ 日本から赴任させる場合：基本的に会社の定めた処遇に従い赴任
- ▶ 海外から日本に赴任してもらう場合：本人意向について最大限に配慮が必要

##### ② 赴任元における税務の取扱い

- ▶ 日本から赴任させる場合：海外赴任中、日本で所得税が発生することは限定的
- ▶ 海外から日本に赴任してもらう場合：赴任元国でも課税が継続する可能性

##### ③ トラブルが発生時のリスク

- ▶ 日本から赴任させる場合：本社や赴任先、赴任者との間でトラブルはほとんどない
- ▶ 海外から日本に赴任させる場合：説明不足、理解不足によりトラブルになることも

### Ⅳ おわりに

次号では後編として「海外からの人材受け入れ時に知っておきたいこと」「具体的な留意点」について紹介します。

#### お問い合わせ先

EY税理士法人

E-mail : megumi.fujii@jp.ey.com



## 関連当事者の範囲

企業会計ナビチーム 公認会計士 滝鼻怜奈



### ▶ Reina Takihana

監査部門に所属し、主に食品メーカー等の会計監査の他、IPO支援業務に従事。また、法人ウェブサイト「企業会計ナビ」コーナーに掲載する会計情報コンテンツの執筆等を担当している。<お問い合わせ先>E-mail : reina.takihana@jp.ey.com

当法人ウェブサイト内の「企業会計ナビ」より、「解説シリーズ『関連当事者の開示に関する会計基準の概要』第2回：関連当事者の範囲」を紹介します。

### I はじめに

会社と関連当事者との取引は、対等な立場で行われているとは限らず、会社の財政状態や経営成績に影響を及ぼすことがあります。そのため、その取引の実行にあたっては、取引の合理性を十分に検討し承認するための仕組みが整備されていることが重要と考えられます。

関連当事者の開示は、会社と関連当事者との取引や関連当事者の存在が財務諸表に与えている影響を財務諸表利用者が把握できるように、適切な情報を提供するためのものです。

財務諸表の注記事項としての関連当事者の開示については、「関連当事者の開示に関する会計基準」(以下、会計基準)及びその適用指針において、その内容が定められています。

### II 関連当事者の範囲

関連当事者とは、ある当事者が他の当事者を支配しているか、又は、他の当事者の財務上及び業務上の意思決定に対して重要な影響力を有している場合の当事者等をいい、次に掲げる者をいいます(会計基準第5項(3))。

- ① 親会社
- ② 子会社
- ③ 財務諸表作成会社と同一の親会社をもつ会社
- ④ 財務諸表作成会社が他の会社の関連会社である場合における当該他の会社(その他の関係会社)並びにその親会社及び子会社
- ⑤ 関連会社及び当該関連会社の子会社
- ⑥ 財務諸表作成会社の主要株主及びその近親者
- ⑦ 財務諸表作成会社の役員及びその近親者
- ⑧ 親会社の役員及びその近親者
- ⑨ 重要な子会社の役員及びその近親者
- ⑩ ⑥から⑨に掲げる者が議決権の過半数を自己の計算において所有している会社及びその子会社
- ⑪ 従業員のための企業年金(企業年金と会社との間で掛金の拠出以外の重要な取引を行う場合に限り)

関連当事者の範囲は<図1>で一覧できます。

会社から見て、関連当事者とは、支配している者、されている者、または影響力を与えている者、受けている者のいずれかであるともいえます。

①から⑥及び⑩に掲げる“会社”には、会社だけでなく、指定法人、組合その他これらに準ずる事業体が含まれます。ここで使われている用語の定義と留意すべき事項は次のとおりです。

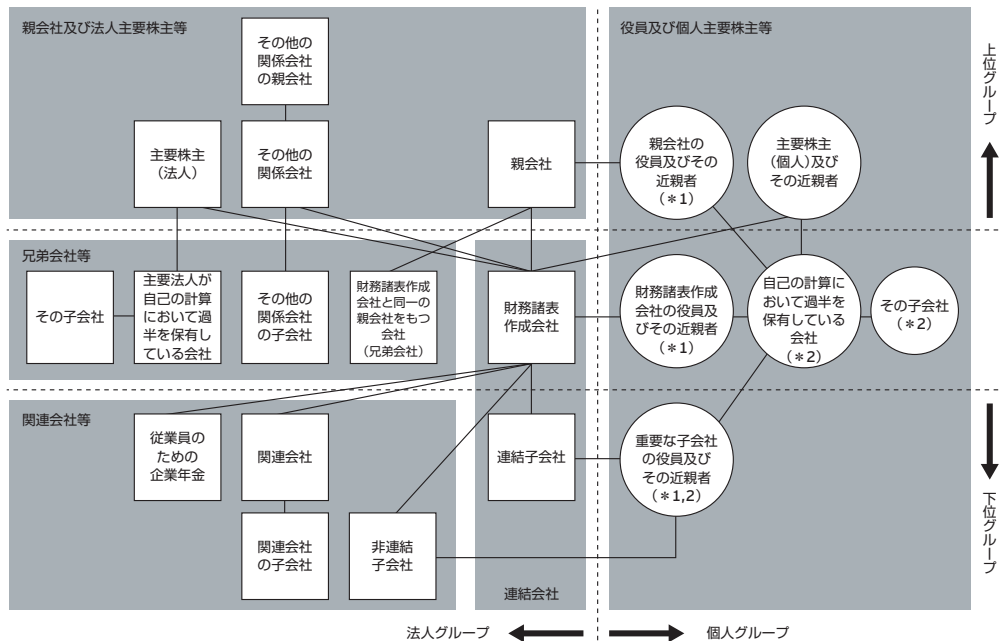
#### (1) 親会社

他の会社等の財務及び営業または事業の方針を決定する機関を支配している会社等をいい、子会社とは当該他の会社等をいいます(財務諸表等規則(以下、財規)第8条第3項)。同一の親会社をもつ会社とは、いわゆる兄弟会社のことです。

ここで、親会社及び子会社または子会社が、他の会社等の意思決定機関を支配している場合における当該他の会社等も、その親会社の子会社と見なすため(財規第8条3項)、子会社には、「子会社の子会社」、親会



▶ 図1



- には法人グループ、○には個人グループの重要性が適用される。  
 (\* ) 図中では直接的に関係している者同士を線で結んでいる。  
 (\* ) 親会社及び子会社又は子会社が、他の会社等の意思決定機関を支配している場合における当該他の会社等も、その親会社の子会社とみなすため(法規第8条3項)、図中の子会社には、「子会社の子会社」、親会社には「親会社の親会社」も含まれる。従って、例えば兄弟会社の子会社や親会社の親会社の子会社なども関連当事者の範囲に含まれる。  
 (\*1) 役員には「役員に準ずる者」として、創業者一族など、役員を退任してからも経営に強い影響力を持つ者は、役員定義に該当するかどうかを実質的に判定されるため、範囲に含まれる。  
 (\*2) 個別財務諸表については重要な子会社の役員及びその近親者、これらのものが議決権の過半数を自己の計算において所有している会社等及びその子会社を除く。

社には「親会社の親会社」も含まれることに留意が必要です。従って、例えば兄弟会社の子会社や、親会社の親会社の子会社なども、③として関連当事者の範囲に含まれます。

## (2) 関連会社

会社等及び当該会社等の子会社が、出資、人事、資金、技術、取引等の関係を通じて、子会社以外の他の会社等の財務及び営業または事業の方針の決定に対して重要な影響を与えることができる場合における当該子会社以外の他の会社等をいいます(法規第8条第5項)。

## (3) 主要株主

保有態様を勘案した上で、自己または他人の名義をもって総株主の議決権の10%以上を保有している株主をいいます(会計基準第5項(6))。

関連当事者の開示に関する会計基準の適用指針(以下、適用指針)第3項では、次の場合は、その保有態様から、主要株主には該当しないとしています。

- ▶ 信託業を営む者が信託財産として株式を保有している場合
- ▶ 証券業を営む者が引受けまたは売出しを行う業務により株式を保有している場合
- ▶ 証券金融会社がその業務として株式を保有している場合

## (4) 役員

取締役、会計参与、監査役、執行役またはこれらに準ずる者をいいます(会計基準第5項(7))。これらに準ずる者として、例えば、相談役、顧問、執行役員そ

の他これらに類する者であって、その会社内における地位や職務等からみて実質的に会社の経営に強い影響を及ぼしていると認められる者をいい、創業者等で役員を退任した者についても、役員定義に該当するかどうかを実質的に判定します(適用指針第4項)。⑨において「重要な子会社の役員」の「重要な」は「役員」にかかります。すなわち、会社グループの事業運営に強い影響力を持つ者が子会社の役員にいる場合の当該役員が該当します。

## (5) 近親者

⑥から⑨での近親者とは、二親等以内の親族、すなわち、配偶者、父母、兄弟、姉妹、祖父母、子、孫及び配偶者の父母、兄弟、姉妹、祖父母ならびに兄弟、姉妹、子、孫の配偶者をいいます(会計基準第5項(8))。⑩においては主要株主・役員近親者のみが議決権の過半数を自己の計算において所有している会社も対象であることに留意が必要です。

## (6) 従業員のための企業年金

従業員のための退職給付制度が、資金を提供している会社から強い影響を受けることなどを考慮して、国際的な会計基準で関連当事者として規定されていることと歩調を合わせ、関連当事者とされています(会計基準第23項)。

▶ 企業会計ナビURL  
[ey.com/ja\\_jp/corporate-accounting](http://ey.com/ja_jp/corporate-accounting)



## 編集後記

先日、たばこと塩の博物館を訪れる機会がありましたので、今回は「塩」についてお話しします。

塩の用途は、皆さまご存じの通り、味付け、発酵促進、腐敗防止等のための食品関係や、石鹼、パルプ等の工業用利用、医薬品利用、道路の凍結防止、お清めの塩など、現代のさまざまな生活と密着した必需品となっています。大昔に目を向けると、食料の保存腐敗防止等のために塩はやはり貴重な必需品でした。英語の給料、salaryが古代ローマ時代のラテン語のsal（塩）から派生したといわれているだけあって、貨幣と同じ希少価値をもっていたようです。

塩はさまざまな用途での必需品ですが、生物学的に見て生き物にとって大切な成分で、牛などの草食動物が牧場で、四角い塊の塩をなめているのを見たことがある方も多いでしょう。動物も人間も細胞的に塩分が必要です。想像できない年数ですが、地球が生まれた46億年前、太古の海から生命が生まれ、生き物の血液や体液、細胞が太古の海水と同じ成分を持って海から陸上にあがったといわれています。やはり、生命は太古の海と関係があるのでしょうか。水分と塩分のバランスが大事で、塩なしでは生きていけないのです。

塩の原料は大別して、塩湖、岩塩、海水の3つありますが、塩湖も岩塩も、もとは海水が形を変えて結晶化したものなので、海水が原料と言ってよいでしょう。私も早速、沖縄からきれいな海水を取り寄せて鍋で煮詰め、何回かコーヒーフィルターでろ過して時間をかけ、まさに手塩にかけて塩を作ってみました。

海水というと、海洋プラスチック、マイクロプラスチックの問題が言われて相当経ちます。現在、不純物をろ過して塩を製造しているものも多くあるので、日本に流通しているものは安全と思いますが、それでも、市販されている塩にもマイクロプラスチックが検出されたというデータが出ています。生命にとって欠かすことの出来ない塩を通して、あらためて、環境問題を再確認する機会となりました。

「情報センサー」編集委員長 高橋幸毅

### 企画編集

池田彩子 今村 洋 岩崎尚徳 北出旭彦 小原香織 小宮大地 高橋幸毅 田中裕樹 塚本 愛 中澤範之 安居良大  
(あいうえお順)

### お問い合わせ

「情報センサー」の掲載内容について、詳細な情報をご希望の場合は、執筆者またはその分野の専門家が対応させていただきます。下記までお問い合わせください。

BMC本部 E-mail : knj@jp.ey.com

「情報センサー」のバックナンバーはウェブサイトに掲載しております。

[www.ey.com/ja\\_jp/library/info-sensor](http://www.ey.com/ja_jp/library/info-sensor)

〈今月の表紙〉 高山市（岐阜県）

(注)▶ 掲載内容のうち、意見にわたる部分は個人的見解です。なお、原則として2022年9月8日現在の情報で執筆しております。

▶ 掲載したサービス内容は、公認会計士法における「監査関与先に対する非監査サービスの同時提供の制限」により、EY新日本有限責任監査法人の監査関与先企業に対してサービスを提供できない場合があります。監査関与先企業の皆さまが、同サービスの提供をご希望の場合は、監査担当会計士にご相談ください。

情報センサー 2022年 11月号 Vol.181

---

発行日：2022年11月1日

発行所：EY新日本有限責任監査法人

〒100-0006

東京都千代田区有楽町一丁目1番2号

東京ミッドタウン日比谷 日比谷三井タワー

## EY | Building a better working world

EYは、「Building a better working world ～より良い社会の構築を 目指して」をパーパス（存在意義）としています。クライアント、人々、そして社会のために長期的価値を創出し、資本市場における信頼の構築に貢献します。

150カ国以上に展開するEYのチームは、データとテクノロジーの実現により信頼を提供し、クライアントの成長、変革および事業を支援します。

アシュアランス、コンサルティング、法務、ストラテジー、税務およびトランザクションの全サービスを通して、世界が直面する複雑な問題に対し優れた課題提起（better question）をすることで、新たな解決策を導きます。

EYとは、アーンスト・アンド・ヤング・グローバル・リミテッドのグローバルネットワークであり、単体、もしくは複数のメンバーファームを指し、各メンバーファームは法的に独立した組織です。アーンスト・アンド・ヤング・グローバル・リミテッドは、英国の保証有限責任会社であり、顧客サービスは提供していません。EYによる個人情報の取得・利用の方法や、データ保護に関する法令により個人情報の主体が有する権利については、[ey.com/privacy](https://ey.com/privacy)をご確認ください。EYのメンバーファームは、現地の法令により禁止されている場合、法務サービスを提供することはありません。EYについて詳しくは、[ey.com](https://ey.com)をご覧ください。

### EY新日本有限責任監査法人について

EY新日本有限責任監査法人は、EYの日本におけるメンバーファームであり、監査および保証業務を中心に、アドバイザリーサービスなどを提供しています。詳しくは[ey.com/ja\\_jp/people/ey-shinnihon-llc](https://ey.com/ja_jp/people/ey-shinnihon-llc)をご覧ください。

©2022 Ernst & Young ShinNihon LLC.  
All Rights Reserved.

00473-226Jpn  
ED None

本書は一般的な参考情報の提供のみを目的に作成されており、会計、税務およびその他の専門的なアドバイスを行うものではありません。EY新日本有限責任監査法人および他のEYメンバーファームは、皆様が本書を利用したことにより被ったいかなる損害についても、一切の責任を負いません。具体的なアドバイスが必要な場合は、個別に専門家にご相談ください。

[ey.com/ja\\_jp](https://ey.com/ja_jp)