

# 記述情報の開示の充実に向けた取組み等について

---

～新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえて～

金融庁企画市場局企業開示課 課長補佐 上利悟史

## 1. 新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえた企業決算・監査等への対応

## 2. 記述情報の充実（2020年3月期から適用）

### 2-1. 概要

### 2-2. 実務上の課題を取りまとめたQ&A

## 3. 監査関係の情報の拡充

（注）新型コロナウイルス関連の情報については、今後のアップデートにご留意ください。

## 1. 新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえた企業決算・監査等への対応

---

# 新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえた企業決算・監査等への対応に係る連絡協議会（概要）

## 設置趣旨

- 新型コロナウイルス感染症の影響により、多くの上場企業等において、大幅な売上げの減少や、将来の業績見通しが立てられない状況なども生じるおそれがあること。
- 今後の決算作業や監査にあたっては、
  - ・ 新型コロナウイルス感染症の影響だけでなく、
  - ・ 政府の緊急経済対策が予定されていること等も考慮に入れた上で、柔軟に判断するなど、企業情報の開示を適切に行っていただくこと
- 上記を踏まえ、企業の決算作業及び監査等について、関係者間で現状の認識や対応のあり方を共有するため、設置。

## 開催実績（4月23日（木）現在）

※電話会議にて開催

- 第1回：2020年4月3日（金）各団体における取組状況を説明
- 第2回：2020年4月10日（金）今般の「緊急事態宣言」の発令及び緊急経済対策を踏まえた足もとの認識等を共有
- 第3回：2020年4月15日（水）株主総会の運営等に関する声明を公表

## メンバー（4月23日（木）現在）

- |             |          |       |
|-------------|----------|-------|
| ・ 東京証券取引所   | （オブザーバー） | （事務局） |
| ・ 企業会計基準委員会 | ・ 経済産業省  | ・ 金融庁 |
| ・ 日本経済団体連合会 | ・ 法務省    |       |
| ・ 日本公認会計士協会 | ・ 全国銀行協会 |       |

# 新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえた有価証券報告書等の提出期限について

## Q1 新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえた有価証券報告書等の提出期限の延長

- 新型コロナウイルス感染症の影響による決算業務の遅延等を理由に、有価証券報告書等の提出期限の延長申請は認められるか。この場合、必要な手続きは何か。
- 提出期限の延長が認められる開示書類は、有価証券報告書に限られるのか。

(解説)

- 新型コロナウイルス感染症の影響が拡大している状況を踏まえ、企業や監査法人が決算業務や監査業務のために十分な時間を確保できるよう、有価証券報告書等の提出期限を延長するため「企業内容等の開示に関する内閣府令」等を改正しました（本年4月17日公布・施行）。
- これにより、以下の開示書類については、財務局等へ個別に申請を行うことなく、一律に本年9月末まで提出期限が延長されました。

### 【延長対象となる開示書類】

| 提出期限                        | 対象書類                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-----------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 本年4月20日～9月29日までに提出期限が到来するもの | <ul style="list-style-type: none"><li>● 有価証券報告書（法第24条第1項）</li><li>● 四半期報告書（法第24条の4の7第1項）</li><li>● 半期報告書（法第24条の5第1項）</li><li>● 親会社等状況報告書（法第24条の7第1項）</li><li>● 外国会社報告書（法第24条第10項）</li></ul> <p>※ 上記報告書のほか、外国会社四半期報告書、外国会社半期報告書及び外国親会社等状況報告書も延長の対象となります。</p> |

※ 例えば、12月決算の場合、第1四半期及び第2四半期に係る四半期報告書の提出期限がともに本年9月末まで延長されます。また、本改正に伴い、有価証券報告書等と併せて提出される内部統制報告書と確認書の提出期限も、本年9月末まで延長されます。

- 臨時報告書についても、新型コロナウイルス感染症の影響により臨時報告書の作成自体が行えない場合には、そのような事情が解消した後、可及的速やかに提出することで、遅滞なく提出したものと取り扱われることとなります。<sup>4</sup>

# (参考) 緊急事態宣言を踏まえた有価証券報告書等の提出期限の延長について



令和2年4月14日  
令和2年4月22日更新  
金融庁

## 新型コロナウイルス感染症緊急事態宣言を踏まえた 有価証券報告書等の提出期限の延長について

- 新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴い、4月7日、新型インフルエンザ等対策特別措置法に基づく緊急事態宣言が発令されました。これに伴い、今後、3月決算企業をはじめとする多くの企業において、決算業務や監査業務を例年どおりに進めることが困難になることが想定されます。
- こうした状況を踏まえ、企業や監査法人が、決算業務や監査業務のために十分な時間を確保できるよう、金融商品取引法に基づく有価証券報告書等(注)の提出期限について、「企業内容等の開示に関する内閣府令」等を改正し、企業側が個別の申請を行わなくとも、一律に本年9月末まで延長しました。

(注)有価証券報告書のほか、四半期報告書、半期報告書、親会社等状況報告書、外国会社報告書、外国会社四半期報告書及び外国会社半期報告書等を含みます(それぞれ、令和2年4月20日から同年9月29日までの期間に提出期限が到来するものが対象です。例えば、12月決算の場合、第1四半期及び第2四半期に係る四半期報告書の提出期限がともに本年9月末まで延長されます。)。また、本改正に伴い、有価証券報告書等と併せて提出される内部統制報告書と確認書の提出期限も、本年9月末まで延長されます。

リンク先→[「企業内容等の開示に関する内閣府令等」の一部改正について](#)

- 提出期限の確定しない報告書である臨時報告書については、新型コロナウイルス感染症の影響により作成自体が行えない場合には、そのような事情が解消した後、可及的速やかに提出することで、遅滞なく提出したものと取り扱われることとなります。
- ここに記載する他にも、今般の新型コロナウイルス感染症により実務上の支障が生じているなど、お困りのことがございましたら、ご遠慮なく所管の財務(支)局までご相談ください。

【リンク先】

URL : <https://www.fsa.go.jp/news/r1/sonota/20200414.html>



## Q2 新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえた決算短信の提出や株主総会の開催の延長

- 新型コロナウイルス感染症の影響による決算業務の遅延等を理由に、決算短信の提出や株主総会の開催を延期することは可能か。

### （解説）

- 東京証券取引所では、決算及び四半期決算の内容（決算短信）の開示について、「事業年度の末日から45日以内」などの時期にとらわれず、確定次第公表することが可能である旨を会員上場会社に通知しています（2月10日）。  
また、同取引所は、今般の有価証券報告書等の提出期限の一律延長を踏まえて決算発表の日程を再検討するよう、要請しています（4月14日）。（詳しくは、東京証券取引所ウェブページ「新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえた適時開示実務上の取扱い」（2020年2月10日公表）、「有価証券報告書等の提出期限の延長」に伴う決算発表日程の再検討のお願い」（2020年4月14日公表）を参照ください。）
- 法務省では、新型コロナウイルス感染症に関連し、定款で定めた時期に定時株主総会を開催することができない状況が生じた場合には、その状況が解消された後合理的な期間内に定時株主総会を開催すれば足りるものと考えられる旨を公表しています（2月28日）。  
また、新型コロナウイルス感染症拡大下における株主総会の運営方法について、経済産業省と法務省は、新型コロナウイルスの感染拡大防止の観点から、株主総会の運営上想定される事項をまとめた「株主総会運営に係るQ&A」を公表しています（4月2日）。（詳しくは、法務省ウェブページ「定時株主総会の開催について」（2020年2月28日公表）、経済産業省ウェブページ「株主総会運営に係るQ&A」（2020年4月2日）を参照ください。）
- 新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえた企業決算・監査等への対応に係る連絡協議会では、株主総会の運営について、日程の後ろ倒しや、株主総会の継続の手続（3月決算企業の場合、6月末に一旦開催するが、総会続行の決議を行い、当初の株主総会の後合理的な期間内に継続会を開催する手続）等も含め、柔軟かつ適切な対応を求める旨の声明文を、金融庁のウェブページで公表しています。（詳しくは、金融庁ウェブページ「新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえた企業決算・監査及び株主総会の対応について」（2020年4月15日公表）を参照ください。）



# (参考) 新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえた企業決算・監査及び株主総会の対応について



令和2年4月15日

新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえた  
企業決算・監査等への対応に係る連絡協議会

## 新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえた企業決算・監査及び株主総会の対応について

我が国企業の決算が最も集中する3月期決算業務と監査業務が進行中である現下において、新型コロナウイルス感染症の拡大を受けて、これらの業務に大きな遅延が生じる可能性が高まっている。

関係者がこれらの業務を遂行する場合において、当初予定したスケジュールの形式的な遵守に必要以上に拘泥するときは、関係法令が確保しようとした実質的な趣旨をかえって没却することにもなりかねない。また、政府等からの外出自粛の要請への対応が徹底されない場合には、関係者の健康と安全が害されるリスクが高まることとなる。

こうした認識の下、当協議会は、関係者におかれて、以下の点を踏まえつつ、柔軟かつ適切に対応していくことを求める。

○ 企業及び監査法人においては、今般、有価証券報告書、四半期報告書等の提出期限について、9月末まで一律に延長する内閣府令改正が行われること等を踏まえ、従業員や監査業務に従事する者の安全確保に十分な配慮を行いながら、例年とは異なるスケジュールも想定して、決算及び監査の業務を遂行していくことが求められること。

その際、企業においては、3月期決算の場合は、通常6月末に開催される株主総会の運営に関し、以下の点を踏まえつつ、対応していくことが求められること。

- ▶ 株主総会運営に係るQ&A(経済産業省、法務省: 令和2年4月2日)を踏まえ、新型コロナウイルス感染拡大防止のためにあらかじめ適切な措置を検討すること。
  - ▶ 法令上、6月末に定時株主総会を開催することが求められているわけではなく、日程を後ろ倒しにすることは可能であること。
  - ▶ 資金調達や経営判断を適時に行うために当初予定した時期に定時株主総会を開催する場合には、例えば、以下のような手続をとることも考えられること。
1. 当初予定した時期に定時株主総会を開催し、続行(会社法317条)の決議を求める。当初の株主総会においては、取締役の選任等を決議するとともに、計算書類、監査報告等については、継続会において提供する旨の説明を行う。
  2. 企業及び監査法人においては、上記のとおり、安全確保に対する十分な配慮を行ったうえで決算業務、監査業務を遂行し、これらの業務が完了した後直ちに計算書類、監査報告等を株主に提供して株主による検討の機会を確保するとともに、当初の株主総会の後合理的な期間内に継続会を開催する。
  3. 継続会において、計算書類、監査報告等について十分な説明を尽くす。継続会の開催に際しても、必要に応じて開催通知を発送するなどして、株主に十分な周知を図る。

○ 投資家においては、投資先企業の持続的成長に資するよう、平時にもまして、長期的な視点からの財務の健全性確保の必要性などに留意することが求められるとともに、各企業の決算や監査の実施に係る現下の窮状を踏まえ、上記の定時株主総会・継続会の取扱い等についての理解が求められること。

以上



# (参考) 企業開示における新型コロナウイルス感染症への主な対応

## 東京証券取引所

- 「新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえた適時開示の実務上の取扱い」 (2020年2月10日)  
<https://www.jpx.co.jp/news/1023/20200210-01.html>
- 「緊急事態宣言発令に伴う売買の取扱いを踏まえた情報開示に係る対応」 (2020年4月7日)  
<https://www.jpx.co.jp/news/1020/20200407-01.html>
- 「「有価証券報告書等の提出期限の延長」に伴う決算発表日程の再検討のお願い」 (2020年4月14日)  
<https://www.jpx.co.jp/news/1020/20200414-01.html>

## 法務省

- 「定時株主総会の開催について」 (2020年2月28日、4月17日更新)  
[http://www.moj.go.jp/MINJI/minji07\\_00021.html](http://www.moj.go.jp/MINJI/minji07_00021.html)

## 経済産業省・法務省

- 「株主総会運営に係るQ&A」 (2020年4月2日、4月14日更新)  
[https://www.meti.go.jp/covid-19/kabunushi\\_sokai\\_qa.html](https://www.meti.go.jp/covid-19/kabunushi_sokai_qa.html)

## 新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえた企業決算・監査等への対応に係る連絡協議会

- 「新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえた企業決算・監査及び株主総会の対応について」 (2020年4月15日)  
<https://www.fsa.go.jp/news/r1/sonota/20200415/20200415.html>

※ 日本公認会計士協会、東京証券取引所等、各団体のHPにおいて当該声明に関する情報が掲載。

## 企業会計基準委員会

- 「会計上の見積りを行う上での新型コロナウイルス感染症の影響の考え方」 (2020年4月10日)  
<https://www.asb.or.jp/jp/info/84907.html>

## 日本公認会計士協会

- 「新型コロナウイルス感染症に関連する監査上の留意事項」 ((その1) 2020年3月18日、(その2) 4月10日、(その3) 4月15日、(その4) 4月22日)  
[https://jicpa.or.jp/news/information/announcement\\_kansensho.html](https://jicpa.or.jp/news/information/announcement_kansensho.html)

## 2. 記述情報の充実

---

## 2-1. 概要

---

# 企業開示制度に係る改正の全体像

資本市場の機能発揮を通じた、最適な資金フローの実現のために、ソフトローによる取組み（スチュワードシップ・コードやコーポレートガバナンス・コード）に加え、ハードローによる取組み（企業情報の開示の充実）も併せて行うことにより、投資家の適切な投資判断と投資家と企業との建設的な対話を促していく。

## 有価証券報告書における記述情報の充実

### 1. 内閣府令の改正（2019年1月31日公布・施行）

#### 主な改正内容

#### ① 2019年3月期から適用

##### ■ 建設的な対話促進に向けたガバナンス情報の拡充

- 政策保有株式の保有方針や保有の合理性の検証方法、個別開示の対象銘柄数の拡大（30銘柄から60銘柄）等
- 役員報酬について、報酬プログラムの説明やプログラムに基づく報酬実績等に関する開示を拡充

#### ② 2020年3月期から適用

##### ■ 経営方針、リスク情報等の「記述情報」の充実

- 経営方針・経営戦略、経営成績等の分析において、経営者目線の議論や資本コストの議論の適切な反映 等

##### ■ 監査役会等の活動状況等の開示の拡充

### 2. 上記改正の効果を高めるための取組み

#### ① 記述情報の開示に関する原則（2019年3月19日公表）

- 経営方針・経営戦略等、経営成績等の分析、リスク情報を中心に、有価証券報告書における開示の考え方等を整理

#### ② 記述情報の開示の好事例集（2019年3月19日公表）

- 投資家・アナリスト及び企業からなる勉強会を開催し、記述情報の開示の好事例を収集し公表

## 主な課題と今後の取組み

- 2019年3月期から適用されている役員報酬と政策保有株式の開示については、記載の充実が図られているものの、特に政策保有株式の開示については投資家が期待する開示と大きく乖離
  - 役員報酬についての開示の好事例を公表（2019年11月29日）
  - 政策保有株式については、投資家がどのような開示を期待しているかをまとめた開示のポイントを公表（2019年11月29日）
  - 役員報酬と政策保有株式の開示について有報審査の結果を公表（2020年3月27日）
- 2020年3月期から適用となる経営戦略等やリスク情報等の記述情報については、改正内閣府令の適用に先立ち、一部の企業において充実。2020年3月期からの適用に向けて、このモメンタムを更に拡大させていくことが課題
  - 「記述情報の開示の好事例集」について、2019年3月期の有価証券報告書の好事例を反映し更新（2019年12月20日）
  - 記述情報の開示の充実に向けた、実務上の課題を取りまとめた説明資料を公表（2020年3月6日）
  - 経営方針・経営戦略等、経営成績等の分析、リスク情報等について有報審査を実施（2020年秋以降）

# 記述情報の開示の充実に向けた取り組み

- 具体的なルールの整備に加え、ルールへの形式的な対応にとどまらない開示の充実に向けた企業の取り組みを促すため、望ましい開示の考え方や内容について、プリンシプルベースの開示原則や、記述情報の開示の好事例集等を公表
- これらは、新たな開示事項を加えるものではないが、開示原則や好事例集等を参考に、望ましい開示に向けた取り組みが進められることを期待

## 1. 記述情報の開示に関する原則 [ 2019年3月19日公表 ]

- ・ 記述情報の中でも、経営方針・経営戦略等、経営成績等の分析、リスク情報を中心に、有価証券報告書における開示の考え方等を整理
- ・ 本原則に対応した開示例の公表により、好事例を全体に広げるとともに、必要に応じて、積上げられた開示の取り組みを本原則へ反映することも検討

## 2. 記述情報の開示の好事例集 [ 2019年3月19日公表、同年12月20日最終更新 ]

- ・ 投資家・アナリスト及び企業からなる勉強会を開催し、「記述情報の開示の原則」に即した開示例を収集
- ・ 有価証券報告書における開示例に加え、任意の開示書類における開示例のうち有価証券報告書における開示の参考となるものも紹介し、好開示のポイントを青色のボックスにコメント
- ・ 随時更新を行う予定

## 3. 政策保有株式:投資家が期待する好開示のポイント(例) [ 2019年11月29日公表 ]

- ・ 投資家・アナリストが好開示と考える開示と現状の開示の乖離が大きいとの意見が聞かれたため、好事例の公表に代えて、投資家・アナリストの意見をまとめた好開示のポイントを例示として公表

## 4. 記述情報の開示の充実に向けた実務上の課題を取りまとめたQ & A資料 [ 2020年3月6日公表 ]

- ・ 記述情報の開示の充実にあたり、金融庁に寄せられた実務上の課題等に関する質問に対して、金融庁の考え方を取りまとめ公表

## 経営目線の議論の適切な反映

- 取締役会や経営会議における経営方針・業績評価・経営リスクに関する議論のディスクロージャーへの適切な反映
- 経営トップによるディスクロージャーに関する基本方針の提示

（注）複数の部署が関与する企業では、各部署において取締役会や経営会議の議論に基づく一貫した開示資料の作成を可能とするため、担当役員が各部署を統括するなどして、関係部署が適切に連携し得る体制を構築することが望ましい。

## 重要性（マテリアリティ）

- 情報の重要性（マテリアリティ）の判断における業績に与える影響度及びその発生の蓋然性の考慮、並びに、重要性のディスクロージャーへの適切な反映

## 資本コスト等に関する議論の反映

- 取締役会や経営会議における、成長投資・手許資金・株主還元のあり方や資本コストに関する議論、並びに、それらを踏まえた今後の経営の方向性のディスクロージャーへの適切な反映

## セグメント情報

- 経営上、事業ポートフォリオのあり方についての検討が求められている中、経営の目線を十分に踏まえた深度あるセグメント情報の開示

## 分かりやすさ

- より分かりやすい開示の実現に向けた、図表、グラフ、写真等の積極的な活用

（注）決算説明資料や年次報告書などを作成している場合には、それらにおける図表、グラフ、写真等を法定開示書類に取り入れることも考えられる。その際には、重要な情報が十分に開示されるよう留意が必要。

## 2-2. 実務上の課題を取りまとめたQ & A

---



# 実務上の課題を取りまとめたQ & A①

- Q 1 経営方針等に関する経営者の認識
- Q 2 経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等（KPI）の記載
- Q 3 潜在的なリスクの記載
- Q3-2 新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえた事業等のリスクの記載
- Q 4 虚偽記載の考え方
- Q 5 事業等のリスクの区分
- Q 6 事業等のリスクの継続性
- Q 7 ESGやTCFDに関連するリスクの開示
- Q 8 経営者の視点による認識および分析・検討内容
- Q8-2 新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえた経営者の視点による経営成績等の分析
- Q 9 重複する内容の記載方法
- Q10 キャッシュ・フロー分析の記載
- Q10-2 新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえたキャッシュ・フロー分析の記載
- Q 1 1 記述情報（非財務情報）と監査上の主要な検討事項（KAM）との関係
- Q 1 2 財務情報との関係
- Q12-2 新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえた会計上の見積りの記載

新型コロナウイルス感染症の影響に関する記述情報の開示に関する考え方

## 実務上の課題を取りまとめたQ & A②

### Q 1 経営方針等に関する経営者の認識

- 経営者が認識した経営環境の記載について、取締役会や経営会議等で企業として議論した内容を記載するという理解でよいか。
- 会社の方針が明確でない事項について、新たに検討し記載する必要があるか。
- 機密性が高い情報への対応方法

#### (解説)

- 実質的に経営に係る決定が行われる機関における議論を適切に反映することが重要と考えられます。
- 取締役会や経営会議等において、実質的な経営方針等について議論が行われているのであれば、取締役会や経営会議の内容を記載することが適切と考えられます。
- これらの議論の中で、会社の方針が明確に定まっていない事項については、その旨を記載し、投資家に誤解を与えないような記載をすることが必要と考えられます。
- 取締役会や経営会議における議論の内容そのものの記載を求めてはいませんが、機密性を理由に記載を省略する場合は、こういった情報が機密情報に該当するかを記載することが重要と考えられます。
- 記載内容については、例えば、開示府令上、経営方針・経営戦略等については、連結会計年度末時点の情報を記載する必要があることとされていますが、通常、中期経営計画等は決算発表と同時に公表されることが多いと考えられます。このような場合は、投資家に企業の状況を適切に提供するために、提出日時点の重要性を踏まえて記載することが重要と考えられます。

## 【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】 ※ 一部抜粋

## (3) 経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等

当社グループは、研究開発型企業として革新的製品の研究開発や臨床・実証研究及び各種認証取得を推進し、その製品の上市やサービス展開によって収益を確保することにより、持続的な成長を図ってまいります。

当社グループでは、経営上の重要な非財務指標として、HAL®等の稼働台数を活用しています。

当社グループの主たる収益源は、HAL®等のレンタル・保守に係る売上であり、レンタル・保守契約に係る売上は、レンタル期間にわたり収益が計上されるため、翌会計年度以降にわたる継続的な収益計上が見込まれます。

当社グループは、恒常的な業績や将来の見通しを把握することを目的として、HAL®等の稼働台数を取締役会へ報告しております。

最近5年間のHAL®等の稼働台数の推移は、本書「第一部 企業情報 第2 事業の状況 3. 経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析 (2) 経営者の視点による経営成績等の状況に関する分析・検討内容 (5) 経営上の重要な非財務指標」に記載のとおりです。

## (4) 経営環境

当社グループは、革新的サイバニクス技術を駆使して、『人』+『サイバー・フィジカル空間』の融合、すなわち、人とテクノロジーが一緒になって支え合うテクノピア・サポートの未来社会「Society5.0/5.1」の実現、サイバニクス産業の創出による社会変革・産業変革を目指しています。

当社グループは、IoH(Internet of Humans)/IoT、ロボット、AIによるサイバニクス技術で医療、福祉、生活・職場、生産を繋ぎ、社会が直面する課題解決を実現するサイバニクス産業の創出を事業としています。

HAL®を中心とした当社グループの製品について、医療機器として販売するためには、各国又は地域における法規制に基づき、一定の治験・審査等を経た上で当局の承認を得ることが必要になります。

当社医療用デバイスの主な潜在マーケット（患者数）及び、当連結会計年度末時点における医療機器承認状況は下図のとおりです

（参考）当社医療用デバイスの潜在マーケット（患者数）

|                | 脳卒中    | 脊髄損傷   | 神経・筋疾患 | 合計      |
|----------------|--------|--------|--------|---------|
| Japan          | 1.2    | 0.2    | 0.05   | 1.5百万人  |
| USA            | 6.8    | 0.3    | 0.15   | 7.3百万人  |
| European Union | 1.8    | 0.3    | 0.15   | 2.3百万人  |
|                | 9.9百万人 | 0.8百万人 | 0.4百万人 | 11.1百万人 |

※日本における脳卒中患者数は、厚生労働省「平成28年国民生活基礎調査の概況」より算出。脊髄損傷患者数は、日本脊髄損傷学会「平成28年度調査報告書」より算出。神経・筋疾患患者数は、日本神経学会「平成28年度調査報告書」より算出。

## (5) 事業上及び財務上の対処すべき課題

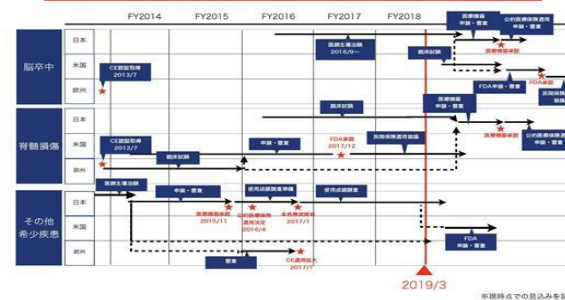
## ③ 日本国内でのサイバニクス治療の適用拡大

世界の医療機器市場の9%（※1）を占める日本国内においては、HAL®医療用下肢タイプ（両脚モデル）について、2015年11月に神経・筋難病疾患に対する「新医療機器」として厚生労働省より日本における製造販売承認を取得し、2016年9月からロボット治療として世界で初めて公的医療保険による治療が開始されています。

当社グループは、引き続き、神経・筋難病疾患に対する中核医療拠点の形成を進めるとともに、サイバニクス治療の脳卒中や脊髄疾患など他の疾患への適用拡大に向けて臨床試験や治験を加速してまいります。脳卒中については、HAL®医療用下肢タイプ（単脚モデル）を用いて、医療機器承認のための医師主導治験が2016年9月より進行しています。

医療機器承認・保険適用のロードマップ(HAL下肢タイプ)

日本国内の脳卒中治療の終了予定は、2019/12 - 2020/3



## ④ 米国でのサイバニクス治療の普及拡大

HAL®医療用下肢タイプは、2017年12月にFDA(米国食品医薬品局)より脊髄損傷に対する医療機器としての市販承認を取得し、世界の医療機器市場の39%（※1）を占める米国内でも流通・販売させることが可能となりました。2018年3月からフロリダ州ジャクソンビルのBROOKS CYBERNIC TREATMENT CENTERにおいてHAL®医療用下肢タイプを活用した治療が開始されております。

当社グループは、米国全域でサイバニクス治療の普及拡大を推進するとともに、民間保険の適用に努めてまいります。また、脳卒中に対する臨床試験を開始して、サイバニクス治療の脳卒中への適用拡大に取り組んでまいります。

- 「(3) 経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等」において、経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標の設定理由を具体的に記載
- 「(4) 経営環境」において、潜在マーケット（患者数）について記載
- 「(5) 事業上及び財務上の対処すべき課題 ③日本国内でのサイバニクス治療の適用の拡大」において、現時点における医療機器承認・保険適用のロードマップを図表を用いて記載

## 【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】 ※ 一部抜粋

## (5) 事業上及び財務上の対処すべき課題

## ⑤ 欧州主要各国でのサイバニクス治療の普及拡大

HAL®医療用下肢タイプは、2013年6月にロボット治療機器として、EU市場へ医療機器を輸出するために必要なMD (欧州医療機器指令) について、第三者認証機関より適合認証を取得しております (適用疾患: 脳卒中、脊髄損傷、神経・筋難病疾患など)。これにより、HAL®医療用下肢タイプは、CEマーキングを表示することによって、EUの国別の規制を受けることなく、世界の医療機器市場の27% (※1) を占めるEU域内で自由に流通・販売させることができます。

現在、EU最大の医療機器市場であるドイツにおいて、HAL®医療用下肢タイプを活用した治療費の全額が公的労災保険に収載されていますが、公的医療保険への適用拡大を目指し、各種手続きを進めております。また、ポーランドの医療機関では2017年7月より民間の保険適用による治療が開始されており、他の主要各国においても民間保険適用によるサイバニクス治療の普及に努めてまいります。

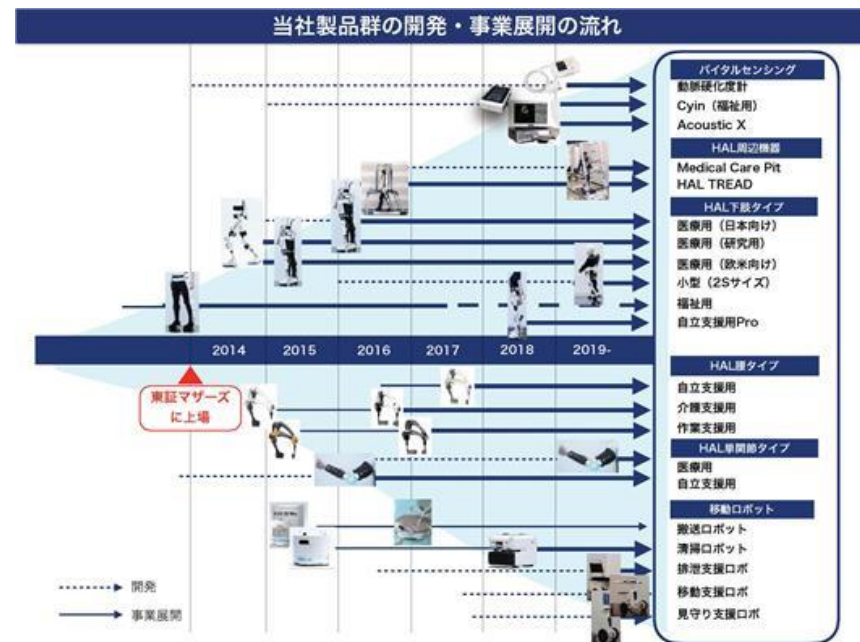
## ⑥ 介護福祉ロボット事業の推進

現在、日本は超高齢社会となり、65歳以上の高齢者が2017年10月1日現在約3,515万人 (総人口の27.7%)、介護保険制度における要介護者又は要支援者は2015年度末で約606.8万人 (※2) となっており、年々増加傾向にあります。また、介護従事者は、2025年には、約250万人が必要とされると予測され (※3)、介護離職ゼロに向けた取り組みが喫緊の課題となっています。

当社グループは、介護が必要な方の体に装着して立ち座りや歩行など自立を支援するHAL®腰タイプ自立支援用介助者の腰の負担を軽減するHAL®腰タイプ介護支援用の機能を統合した新モデルの普及を進めてまいります。

## ⑦ 製品ラインナップの早期拡充

当社グループは「Society 5.0/5.1」及び「重介護ゼロ社会」の実現を目指して、1) 患者の身体機能改善・機能再生を目的とした医療用、2) 高齢者や体に障がいのある方の自立動作支援を目的とした福祉用、3) 空港・建設・物流現場などの重作業の負荷軽減を目的とした作業支援用の各分野を対象とするHAL®, 及びAIを搭載した搬送ロボットや清掃ロボットの製品化を実現し、更なる高機能化を推進しております。また、病気を未然に防ぐための、手のひらサイズの動脈硬化度・心電計であるバイタルセンサーは、2018年12月に医療機器承認を取得、一般販売に向けて準備を進めております。当社グループは、製品ラインナップの早期拡充に向けて、新製品の開発を推進するとともに、現場ユーザーと協力して実運用フィールドからのフィードバックを図り、更なる高機能化に取り組んでまいります。



## ⑧ 営業・開発・経営管理体制の強化及び人材の育成

当社グループは、グローバル展開に対応するための営業・開発・経営管理体制の強化及び次世代の人材育成を進める必要があります。当社グループは、今後の事業拡大に合わせて、充分な体制を維持強化すべく、高度で幅広い専門知識や経験を有する次世代の人材の育成を進めてまいります。

## 出典

※1. Espicom “Worldwide Medical Market Forecasts to 2019”

※2. 内閣府「平成30年度版 高齢社会白書」

※3. 厚生労働省「2025年に向けた介護人材にかかる需給推計 (確定値) について」

- 各事業上及び財務上の課題とその対処方針について具体的に記載
- 「(5) 事業上及び財務上の対処すべき課題 ⑦製品のラインナップの早期拡充」では、製品群の開発や事業展開の流れを、図表を用いながら分かりやすく記載



## 【経営方針・経営環境及び対処すべき課題等】

2019年3月期の売上高は3,930億円、前年比110.2%、既存店前年比は104.5%、昨年よりは少し良いという結果でした。新店の開店は10店、予定通りです。昨年12月頃から、少し売上が伸び悩み、かろうじて売上前年比二桁増が確保できた状況です。市況の動きと連動するのは、やむを得ないとして、もう少し格差が欲しかったと、反省しております。『高品質・Everyday Low Price』初心に戻って、『極めて謙虚で、極めて誠実、極めて勤勉』を心掛けて精進します。総経費率は、漸く16%台に戻ってきました。更に改善を目指します。『競合他社よりは良い』と心の隅で自らを慰めているようでは、国際競争には勝ち残れません。市場を熟知して商品を見直し、お客様に損をさせない。肝に銘じて勝つ道を求めて参ります。一步一步改善を積上げて、経営目標の『借入無しで年率20%成長の達成』を目指します。

2020年3月期の予算について説明します。売上高（開店予定の新店除く）は、4,311億円、前年比109.6%です。まず、全部門・全店予算達成、（既存店売上前年比105%以上）が目標です。予算重視の経営に徹します。特に売上予算の達成を重視し、英知を集めて対応します。競争には絶対に勝つ。そのために失われた利益は、何か工夫して稼ぎ出します。新店の開店は7店の予定で、本年の10店より減少します。新店開発部門を速やかに強化します。

本年夏頃、寒川・川口・流山の3物流センターが逐次稼働します。寒川常温物流センターは自社物件で、敷地約3万坪、建物高さ4階建の自動倉庫、使用敷地は約1.2万坪、保管能力は70万ケース、総投資額約185億円、神奈川県地区の約70店舗が対象で、全稼働時の年間通過額は800億円を予定、三菱食品様のご指導を受けています。川口と流山の物流センターは賃借で、東京・埼玉・千葉地区の約70店舗が対象で、概算年間通過額は700億円を予定、伊藤忠食品様のご指導を受けています。メーカー様の工場から当社物流センターに納品していただいた時点で、商品は当社に帰属します。物流センターに無駄な在庫を持たないこと、出来るだけ通過型センター的運用を目指して参ります。物流については効率を求めて、物流センター扱いとなりますが、商流は従来どおり、帳合間屋様経由です。当社開業以来、最大プロジェクトで、社運を賭けて取り組んでおります。大量販売商品を更に大量に販売し、物流コストの上昇を如何にして抑えるか。物流関連の生産性の改善はもとより、お店の作業効率の改善にも取り組み、競争力を強化します。

当社の営業地域は、首都圏国道16号線内、早期にお店を創って対象顧客を全域に拡げます。お店で取り扱えるアイテム数は限りがあり、更に単品大量販売を推進する方針ですから、売上は増えていますが、取扱アイテムは減少するという傾向は避けられません。ネットによる販売を、どのように拡大して、これを補い、更に新たな市場を切り拓いていくのか。経営方針は一貫して、『高品質・Everyday Low Price』です。夢を実現するための手段として、寒川物流センターは、『天からの授かりもの』です。取り組み商品の領域も広がります。メーカー様・帳合間屋様の応援を頂いて、道を切り拓いて参りたいと存じます。どうぞ応援して下さいますようお願いいたします。

品質の良い商品・美味しい商品・便利な商品、取扱商品に加えたいものが山ほどあります。寒川物流センターが出来ましたので、海外商品も含め、円滑に調達出来るようになりました。既に取り扱って参りましたが、大事にされていない商品も沢山あります。これもまた、お取引先様のご指導をいただきながら、取扱アイテムの深堀を推進したいと存じます。

年率10%以上の成長は、オーケー発展のためには不可欠です。売上が伸びない商品があったら何故伸びないのか、原因を徹底して探り改善します。改善出来なかったら、品揃えとして必要か否かを検討します。売上が増やせる商品を貪欲に探し求めて、販売出来るよう努力します。もっと優れた商品があるのではないかと、もっと美味しい商品が・・・、もっと便利な商品が・・・、もっと良いデザインの商品が・・・、良い商品を、良い立地を、良い人材を、そして良い機会（チャンス）を求めて、オーケーは夢を追って参りたいと存じます。

震災の到来が気がかりで、概要下記のポスターを3月7日に店頭に掲示しました。『新聞等で報道されていますが、大地震の到来が危惧され、いつ起こるか、予断は許されません。災害が発生した場合、生活必需品が品切れすることは避けられません。心配しております。オーケーの飲料水の昨年度販売実績は、2リットル換算で2,475万本でした。災害発生時の販売用飲料水の確保には莫大な数量が必要で、お店では保管しきれません。まことに勝手ですが、各家庭での備蓄をお願いします。備蓄は、ご家族お一人様あたり9リットルは必要と言われております。少し多めに12リットルと設定。1人住まいの場合、まず、2リットル入り飲料水6本入2ケースをお買い上げください。ご使用いただいて、残数が1ケースになったら、1ケースをお買い上げください。』

備蓄をお願いしても、『重くて持てない』という方のため、配送体制を急遽構築しています。従来から一部の店舗で行って参りましたお買上げ品を、お客様のご要望によりお届けする、『有料配達』の制度を一部手直しし、配達車を手配して逐次拡大して参ります。当社のネット宅配『お友達宅配』は全面的に見直します。不徹底な取り組みを反省しています。

毎年、新店を含む売上前年比15%増、数年後は20%増が経営目標です。毎年、単品で20%以上成長すると、当該商品の製造コストの内、固定費部分は成長に伴って低減します。この低減分を商品の品質向上、売価の引下げに充当すれば、競争力は毎年目覚しく強化されます。メーカーブランドでの対応が難しければ、留め型も選択肢です。『極めて謙虚で、極めて誠実、極めて勤勉』を心掛けて精進します。どうぞ、ご指導くださいますよう、宜しくお願いします。

- 経営者自身が、今期の振り返り及び対処すべき課題を踏まえ、経営方針・経営戦略等を経営者の目線で具体的に分かりやすく記載

# 実務上の課題を取りまとめたQ & A③

## Q2 経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等（KPI）の記載

- 経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等（KPI）として望ましい指標は何か。
- 経営成績に着目したKPIの他、財政状態に着目したKPIを記載しても問題ないか。
- KPIを記載する際、その算定根拠を記載する必要はあるか。
- 非財務指標をKPIとして記載することは可能か。

### （解説）

- 経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等（KPI）には、ROE、ROICなどの財務上の指標（いわゆる財務KPI）のほか、契約率等の非財務指標（いわゆる非財務KPI）も含まれる。開示に当たっては、企業は経営方針・経営戦略等に応じて設定しているKPIを開示に適切に反映することが求められます。
- 特に、コーポレートガバナンスの観点からは、資本コストを意識した経営が行われていることが重要であり、資本コストに関連するKPIが設定されていることが望ましいと考えられます。
- KPIを設定している場合には、その内容として、目標の達成度合いを測定する指標、算出方法、なぜその指標を利用するのかについて説明することが考えられます。また、合理的な検討を踏まえて設定された経営計画等の具体的な目標数値を記載することも考えられます。セグメント別のKPIがある場合には、その内容も開示することが望ましいと考えられます。
- Non-GAAP 指標を開示する場合には、類似する会計基準に基づく指標との差異を説明するなど、投資家に誤解を与えないような記載とすることが望ましいと考えられます。
- また、KPI を変更する場合には、過去の開示内容との継続性及び比較可能性を担保するため、KPIの変更内容を記載した上で、変更の影響について説明を記載することが望ましいと考えられます。
- なお、KPIを設定していない場合は、その旨を記載し、経営方針・経営戦略等の進捗状況や、実現可能性の評価等を行う方法についてわかりやすく記載することが重要と考えられます。

## 【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】 ※ 一部抜粋

## (2) 「確かなグローバル・スペシャリティ・カンパニー」に向けて

## ① ASV (Ajinomoto Group Shared Value) の進化による持続的成長

味の素グループは、うま味を通じて粗食をおいしくし、国民の栄養を改善するという創業の志を受け継ぎ、創業以来一貫した、事業を通じて社会価値と経済価値を共創する取り組みにより成長してきました。この取り組みをASV (Ajinomoto Group Shared Value) と称し、これからも事業を通じて「21世紀の人類社会の課題」である「健康なこころとからだ」、「食資源」、「地球持続性」に積極的に貢献することで、ASV進化による持続的な成長を目指します。



## ② 現状の課題 ―グローバル食品企業トップ10クラス入りのために―

現在の味の素グループは、グローバル食品企業トップ10クラスの企業と比較すると、財務指標、すなわち、事業の規模、利益を創出する効率性に課題があります。また、「環境」、「社会」、「ガバナンス」（いわゆるE・S・G）に関する基本方針や非財務目標をより明確にすべきであると考えています。これらに対し、我々の強みである独自のコア技術、すなわち、アミノ酸を起点とした独自の先端バイオ・ファイン技術や「おいしさ」を解析し自在に設計する「おいしさ設計技術」と徹底した現地・顧客適合で具体的な解決に取り組んでいます。一方で、2014-2016中期経営計画および2017-2019（for 2020）中期経営計画で取り組んできた食品事業のポートフォリオの拡大が、戦力分散と重点分野への投資の希薄化を招き、主要カテゴリーでの市場創造力とコスト競争力の低下に繋がっています。こうした中で、①成長可能性の高い事業領域への経営資源の集中・重点化、②資産効率の向上、③生産性の向上、の3点をあらゆるバリューチェーンで推進するアセットライト経営により一層の効率化を進め、グローバルトップ3が実現可能な領域に重点化することで、次期中期経営計画においてグローバル食品企業トップ10クラス入りを目指せる体制を整えます。

## (3) 目標とする経営指標およびその進捗

2017-2019（for 2020）中期経営計画において、味の素グループが創造する経済価値、社会価値を財務目標、非財務目標として設定。またこれらを合わせた統合目標としてコーポレートブランド価値を数値化し、味の素グループが目指すところを明確にした経営を行っています。

2017年度にはグループ共通の“味の素グループグローバルブランドロゴ”を導入し、また北米、欧州のグループ会社の社名を“味の素”と事業内容・地域を組み合わせた名称に変更するなど、コーポレートブランド価値の集約に取り組んでいます。

財務・非財務目標とその2018年度進捗状況は、次のとおりです。なお、文中の将来に関する事項は、当連結会計年度末現在において当社グループが判断したものであり、その達成を保証するものではありません。

## ① 財務目標（経済価値）

|             | 2017年度<br>実績（注3） | 2018年度<br>期首予想 | 2018年度<br>実績 | 2019年度<br>当初目標 | 2019年度<br>期首予想 |
|-------------|------------------|----------------|--------------|----------------|----------------|
| 事業利益        | 956億円            | 1,030億円        | 926億円        | 1,240億円        | 970億円          |
| 事業利益率       | 8.6%             | 8.7%           | 8.2%         | 9.4%           | 8.3%           |
| ROE         | 9.6%             | 9.5%           | 4.7%         | 9.8%           | 8.0%           |
| ROA（注1）     | 6.9%             | 7.2%           | 6.6%         | 8.8%           | 6.5%           |
| EPS成長率      | 14.0%            | 3.0%           | △49.3%       | 年二桁成長          | 70.3%          |
| 海外売上成長率（注2） | 5%               | 7%             | 6%           | 年二桁成長          | 4%             |

（注1）資産合計事業利益率

（注2）コンシューマー食品が対象。現地通貨ベース

（注3）当期より、物流事業を非継続事業に分類しているため、2017年度実績についても、対応する金額を同様に組み替えて表示しております。また、当期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2017年度実績については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。なお、2018年度期首予想は、これらの反映前の数値です。

Eat Well, Live Well.



■味の素グループグローバルブランドロゴ

- 「②現状の課題」において、経営課題を端的に記載し、経営戦略の重点ポイントを記載
- 経営者がどのような考えで財務指標を設定しているかについて記載
- 財務指標の達成状況を時系列で分かりやすく記載



【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】 ※ 一部抜粋

② 非財務目標（社会価値）

事業を通じた「健康なこころとからだ」、「食資源」、「地球持続性」への貢献を目指し、「環境」、「社会」、「ガバナンス」（E・S・G）の項目に沿って定量的な目標を定めています。

|    | 非財務目標の内容                              | 2015年度実績                                  | 2017年度実績              | 2018年度実績              | 2020年度目標<br>※一部、2020年度以降の目標を掲げています。                                                                    |
|----|---------------------------------------|-------------------------------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 社会 | うま味を通じた肉・野菜の摂取量の向上（日本・Five Stars（注4）） | 肉：660万トン<br>野菜：380万トン                     | 肉：720万トン<br>野菜：440万トン | 肉：720万トン<br>野菜：440万トン | 肉：年860万トン：19%（9.7kg／人／年）<br>〈対 2015年度+3%（+2.0kg）〉<br>野菜：年550万トン：8%（6.2kg／人／年）<br>〈対 2015年度+2%（+1.6kg）〉 |
|    | 共に食べる場を増加します                          | 味の素グループ製品による共食の場への貢献回数（日本・Five Stars（注4）） | 55回                   | 60回                   | 60回                                                                                                    |
|    | おいしく健康的な調理を実現します                      | 味の素グループ製品を通じて創出される時間（日本）                  | 31百万時間                | 37百万時間                | 3738百万時間／年（6時間／世帯）<br>〈対 2015年度 +7百万時間〉                                                                |
|    | 人々の快適な生活を実現します。                       | アミノ酸製品（アミノサイエンス）を通じた快適な生活への貢献人数           | 1,820万人               | 1,980万人               | 1,9902,200万人<br>〈対 2015年度 +400万人〉                                                                      |
| 環境 | 温室効果ガスの削減：製品ライフサイクル全体でカーボンニュートラルにします  | 温室効果ガスの排出量対生産量原単位                         | 33%削減<br>（対2005年度）    | 35%削減<br>（対2005年度）    | 33%削減<br>2020年度：8%削減<br>〈対2015年度〉（注5）<br>2030年度：50%削減<br>〈対2005年度〉                                     |
|    |                                       | 再生可能エネルギー比率                               | 18%                   | 23%                   | 24%<br>2020年度：28%（注5）<br>2030年度：50%                                                                    |
|    |                                       | 脱フロン                                      | —                     | —                     | 2025年度：新規導入100%<br>2030年度：HFCs（注6）保有量極少                                                                |

【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】 ※ 一部抜粋

業績等の概要

当社グループは、IFRSの適用に当たり、投資家、取締役会及び経営会議が各事業の恒常的な業績や将来の見通しを把握すること、取締役会及び経営会議が継続的に事業ポートフォリオを評価することを目的として、「事業利益」という段階利益を導入しております。当該「事業利益」は、「売上高」から「売上原価」、「販売費」、「研究開発費」及び「一般管理費」を控除し、「持分法による損益」を加えたものであり、「その他の営業収益」及び「その他の営業費用」を含まない段階利益です。

当社は、2018年4月26日、カゴメ株式会社、日清オイリオグループ株式会社、日清フーズ株式会社、ハウス食品グループ本社株式会社との間で、味の素物流株式会社（以下、「AB社」という。）、カゴメ物流サービス株式会社、ハウス物流サービス株式会社、F-LINE株式会社、九州F-LINE株式会社の物流機能を再編し、2019年4月に物流事業を統合する全国規模の物流会社の発足に関する契約を締結しました。

これにより、2019年4月にAB社の支配を喪失することが確実になったため、当連結会計年度よりAB社の資産及び負債を売却目的保有に分類される処分グループに分類し、物流事業を非継続事業に分類しております。

なお、2019年4月1日付にて、予定通り上記会社の物流事業を統合し、新たにF-LINE株式会社が発足しております。

また、当連結会計年度において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、前連結会計年度については、暫定的な会計処理の確定による取得原価の当初配分額の重要な見直しを反映しております。

なお、文中の将来に関する事項は、当連結会計年度末現在において判断したものであります。

⋮

■ 財務KPIに限らず経営者が重視している非財務KPIについても記載

■ 経営者がどのような考えで財務指標を設定しているかについて算定方法も含めて記載

### Q3 潜在的なリスクの記載

潜在的なリスク（景気変動、自然災害、気候変動、サイバー攻撃等の中長期的に顕在化するリスク）について、どの程度記載する必要があるか。また、潜在的な事業等のリスクの定量的な影響額や対処方法について、どのように記載すればよいか。

（解説）

- 潜在的なリスクをどの程度記載するかは、投資家の投資判断にとって重要であるか否かという観点から判断するべきと考えられ、経営者の視点による経営上の重要性も考慮した多角的な検討を行うことが重要と考えられます。
- リスクの重要性は、そのリスクが企業の将来の経営成績等に与える影響の程度や発生の蓋然性を考慮して判断することが望ましいと考えられ、その判断の過程について、投資家が理解できるような説明をすることが期待されます。なお、重要な情報は過不足なく提供される必要があります。
- 例えば、① 事業上、晒されている様々なリスクの中から、影響度と発生可能性を考慮し、取締役会や経営会議等において議論すべきリスクを選定するプロセスを記載し、② 選定プロセスを経て抽出された事業等のリスクを「重要なリスク」として記載する方法が考えられます。
- 「影響の内容」については、定量的な記載に限られるものではありませんが、リスクの性質に応じて、投資者に分かりやすく具体的に記載することが必要と考えられます。
- リスクへの対応策については、実施の確度が高いものを記載するものと考えられますが、実施を検討しているに過ぎないもの等を記載する場合には、その旨を記載し、投資者に誤解を与えないような記載が求められます。
- なお、事業等のリスクの開示にあたっては、一般的なリスクの羅列ではなく、投資家の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項を具体的に記載することが求められます。

## 2.【事業等のリスク】 ※ 一部抜粋

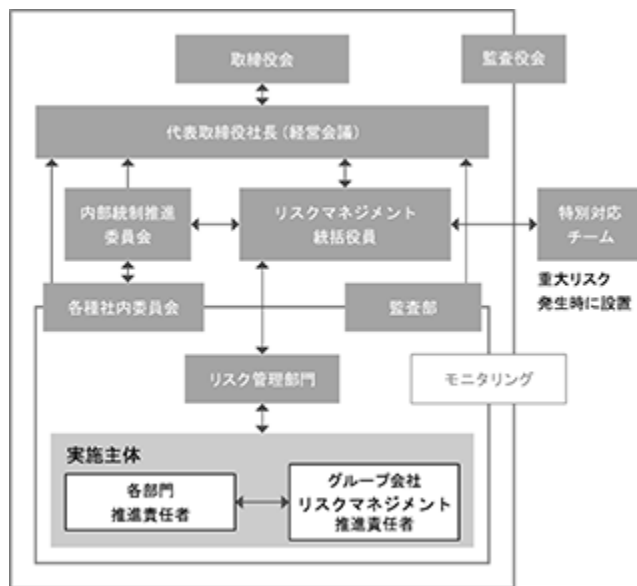
[方針]

当社グループは、事業活動に関わるあらゆるリスクを的確に把握し、リスクの発生頻度や経営への影響を低減していくため、2002年に全社的な視点でリスクマネジメントを統括・推進する役員を置くとともに、リスク管理部門及び各部門とグループ会社にて「リスクマネジメント推進責任者」を配置し、主体的・自主的に対応できる体制を整備しています。

また、主な重点リスク項目を定め、その目標の達成度・進捗を点検し、各種施策に結果を反映しています。

毎年、年2回の内部統制推進委員会（注）を実施し、リスク低減に関する施策を討議するとともに、有効性に対する評価等を行い、その結果は取締役会に報告しています。

なお、当社グループは、多岐にわたるお客様・業界に対し世界中で様々なサービスを提供しており、各事業により事業環境が大きく異なります。そのため、当社取締役会は事業本部長等へ大幅な権限委譲を図ることで、お客様との関係や市場環境等に関連するリスクを適切に把握し、迅速に対応することを可能としています。

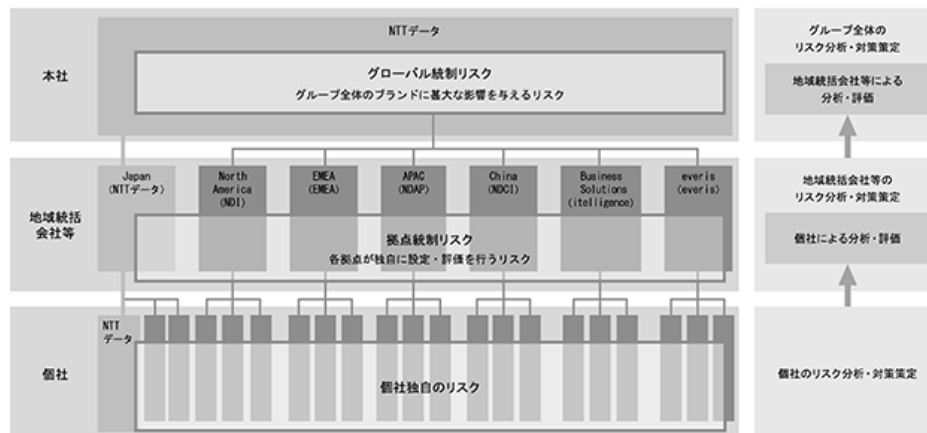


〔注〕 内部統制推進委員会におけるマネジメント体制

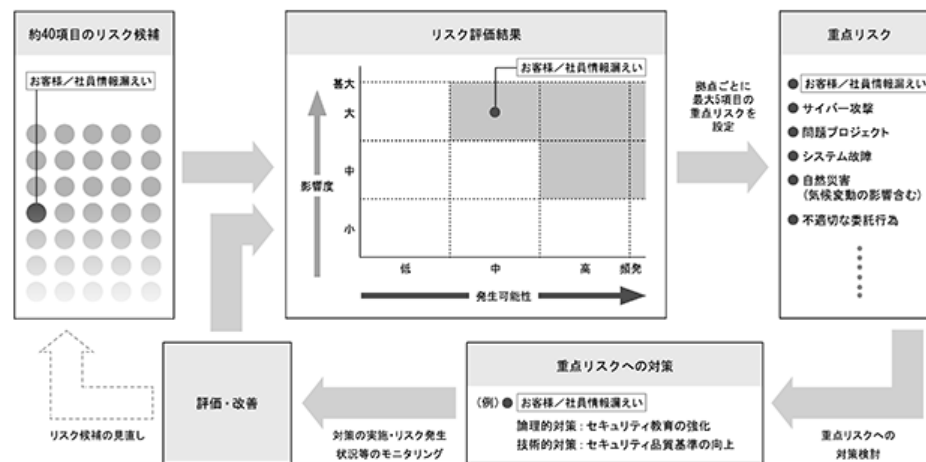
本社、地域統括会社等、個社において事業に関連するリスクを洗い出し、対策を策定します。上位主体はそれぞれの状況を分析・評価し、適切な管理を実施します。グループ全体の状況については、リスク管理部門等が分析・評価・モニタリングを実施し、更に、グループ全体に影響を与えるリスクを「グローバル統制リスク」と位置付けて管理し、総括的なリスクマネジメントの徹底を図っています。

また、地域統括会社等において設定した重点リスクを「拠点統制リスク」と位置付けて、対策の実施状況及びリスク発生状況等を踏まえ、評価・改善するサイクルを回しています。

<リスク管理区分>



<拠点統制リスクの設定プロセスイメージ>



- グループのリスク管理体制について、図表を用いて分かりやすく記載
- <リスク管理区分>や<拠点統制リスクの設定プロセスイメージ>において、「影響度」と「発生可能性」に基づいてリスクの重要性を判定するなど、図表を用いて分かりやすく具体的に記載

# 実務上の課題を取りまとめたQ&A⑤

## Q3-2 新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえた事業等のリスクの記載

新型コロナウイルス感染症の影響について、

- 有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載する必要があるか。
- 「事業等のリスク」に記載する場合、経営成績等に与える影響額の記載はどう考えるべきか。
- 明確な対応策がない場合、対応策を記載する必要はないか。

(解説)

- 経営者において、新型コロナウイルス感染症が自社のビジネスにどのような影響を与えるかを検討し、経営成績等の状況に重要な影響を与える可能性がある主要なリスクとして認識した場合には、有価証券報告書等の「事業等のリスク」に記載する必要があります。  
なお、例えば、経営方針等と関連付けて記載することが投資家の理解を容易にすると考えられる場合は、経営方針等の記載の中に「事業等のリスク」の見出しを付してまとめて記載するとともに、「事業等のリスク」では経営方針等を参照する旨を記載することも考えられます。
- 記載にあたっては、企業の現在の状況や経営成績等に与える影響（例えば、従業員やサプライチェーン等への影響も含む）について、取締役会や経営会議等における議論の内容を具体的に記載することが求められます。また、可能な限り定量的な情報も含めて記載することが期待されます。
- 定量的な情報の記載については、取締役会や経営会議等で議論されている今後の経営成績等に与える影響額を記載することが考えられ、概算値として記載する方法のほか、影響額の範囲を記載する方法も考えられます。
- 提出日時点において、経営成績等に与える影響額を合理的に見積ることができない場合には、その旨を記載したうえで、その後、影響額を合理的に見積ることができるようになった時点において、その内容を、四半期報告書や臨時報告書、適時開示等において情報提供することが望まれます。
- 対応策（業績、業務運営、従業員等への対応）について取締役会や経営会議等で議論している場合は、その内容を具体的に記載することが望まれますが、対応策が明確には定まっていない場合には、その旨を記載したうえで、その後、対応策が策定された時点で四半期報告書や臨時報告書、適時開示等において情報提供することが望まれます。
- なお、今般の感染症のリスクに対する特別な管理体制を置いている場合は、その体制を記載することが望まれます。



# 実務上の課題を取りまとめたQ&A⑥

## Q4 虚偽記載の考え方

将来情報やリスクへの対応策の記載内容について、その後、実際の結果が当初の記載内容と異なる場合、この事実をもって虚偽記載となり得るのか。

(解説)

パブリックコメントの概要及びコメントに対する金融庁の考え方（2019年1月31日公表）（抜粋）

| No. | コメントの概要                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 金融庁の考え方                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|-----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 16  | <p>「事業等のリスク」について、発行者の提出時の認識に基づき以下のような記載をしたが、結果が以下のように異なった場合、虚偽記載、不完全な記載又は誤解を生じさせる記載があった場合にはならないという理解でよい。仮に、以下の場合に、虚偽記載、不完全な記載又は誤解を生じさせる記載があった場合に該当し得るということだとすると、発行体としては、ある程度は保守的かつ抽象的な記載をしておかざるを得ないように思われる。</p> <p>(1) 当該リスクが顕在化する可能性の程度が低いと記載していたにもかかわらず当該リスクが顕在化した場合</p> <p>(2) 当該リスクが顕在化する時期として記載した時期と、実際に顕在化した時期が異なっていた場合</p> <p>(3) 当該リスクが顕在化した場合に与える影響として記載した影響と、実際に生じた影響が異なっていた場合</p> | <p>事業等のリスクの開示に当たっては、取締役会等において、そのリスクが企業の将来の経営成績等に与える影響の程度や発生の蓋然性に応じて、それぞれのリスクの重要性をどのように判断しているかについて、投資者が理解できるような説明をすることが期待されており、平成31年3月19日に公表した「記述情報の開示に関する原則」においても同様の考え方を示しています。</p> <p>このように、事業等のリスクの記載は、将来の不確実な全ての事象に関する正確な予想の提供を求めるものではなく、提出日現在において、経営者が企業の経営成績等の状況に重要な影響を与える可能性があると認識している主要なリスクについて、具体的な説明を求めるものです。</p> <p>事業等のリスクの記載が虚偽記載に該当するかどうかは個別に判断すべきと考えられますが、<u>提出日現在において、経営者が企業の経営成績等の状況に重要な影響を与える可能性があると認識している主要なリスクについて、一般に合理的と考えられる範囲で具体的な説明がされていた場合、提出後に事情が変化したことをもって、虚偽記載の責任を問われるものではない</u>と考えられます。一方、提出日現在において、経営者が企業の経営成績等の状況に重要な影響を与える可能性があると認識している主要なリスクについて<u>敢えて記載をしなかった場合、虚偽記載に該当することがあり得る</u>と考えられます。</p> |

### Q5 事業等のリスクの区分

- 事業等のリスクの開示において、リスクの区分に応じて記載する場合、どのような区分が望ましいか。各リスクの重要性に応じた区分のほか、リスクの性質に応じた区分も認められるのか。
- 各リスクの重要性に応じた区分にあたって、重要性の順位等を具体的に記載する必要があるか。

#### (解説)

- リスクの記載の順序については、時々の経営環境に応じ、経営方針・経営戦略等との関連性の程度等を踏まえ、取締役会や経営会議における重要度の判断を反映することが望ましいと考えられます。
- リスクの区分については、リスク管理上用いている区分（例えば、市場リスク、品質リスク、コンプライアンスリスクなど）に応じた記載をすることも考えられます。
- リスクの重要度の判断に基づく記載順序は、例えば、特に重要なリスク、重要なリスクといった区分方法も考えられます。



## 2.【事業等のリスク】 ※ 一部抜粋

当社グループの経営成績及び財務状況等に影響を及ぼす可能性のあるリスクには、重要項目ごとに以下のようなものがあります。ただし、すべてのリスクを網羅したものではなく、現時点では予見出来ない又は重要と見なされていないリスクの影響を将来的に受ける可能性があります。当社グループではこのような経営及び事業リスクを最小化するとともに、これらを機会として活かすための様々な対応及び仕組み作りを行っております。

なお、文中の将来に関する事項は、当連結会計年度末現在において当社グループが判断したものです。

| 財務リスク      | 関連する機会とリスク<br>(○機会 ●リスク)                                                    | 主要な取り組み                                                                                                                                                                                                                                                               |
|------------|-----------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 減損         | ●買収した子会社等の事業計画未達<br>●金利の急激な上昇                                               | ・企業提携等審議会や経営会議等における買収価格の適切性に関する審議<br>・買収後のシナジー実現に向けたフォローアップやマクロ経済環境の定期的なモニタリング                                                                                                                                                                                        |
| 得意先の経営破綻   | ●海外を含めた予期せぬ得意先の経営破綻の発生                                                      | ・情報収集、与信管理等、債権保全                                                                                                                                                                                                                                                      |
| 競合の出現      | ●参入障壁が低い事業分野において、多数の競合企業が存在<br>●差別化をはかるものの、他社が類似の製品や技術分野で先行した場合             | ・競合に対する差別化、技術、サービス向上                                                                                                                                                                                                                                                  |
| 資金調達       | ●金融危機による資金の枯渇<br>●格付けの低下<br>●各種リスク要因により計画を達成できないことで生じる追加の資金調達等のリスク発生、格付けの悪化 | ・資金調達先及び期間の適度な分散<br>・財務体質の維持・強化<br>・各種リスク要因の適時の分析と対応<br>・最新の情報に基づく適時の計画の見直し                                                                                                                                                                                           |
| 為替・金利変動リスク | ●為替・金利の変動による海外での事業活動の停滞<br>●為替・金利の変動による海外子会社業績の円貨への換算への影響                   | ・為替予約および変動金利から固定金利へのスワップ等<br>・親会社を含めた為替変動リスクの低い国での資金調達                                                                                                                                                                                                                |
| カントリーリスク   | ●収用リスク<br>●戦争や紛争等の発生リスク                                                     | ・進出国の適度な分散                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 租税制度の変動リスク | ○制度改正による将来税負担の減少(例：米国税制改正)<br>●制度改正による事業運営コストの増加(例：ブラジルにおける付加価値税)           | 税務リスク対応策の一例として「グローバル・タックスに関するグループポリシー」を以下参照<br><a href="https://www.ajinomoto.com/jp/activity/policy/global_tax_policy.html">https://www.ajinomoto.com/jp/activity/policy/global_tax_policy.html</a><br>・各国における税制や税務行政の変更への対応策を実施<br>・税金および税務関連費用を最小化する方策またはスキームを立案実行 |
| 税効果の変動リスク  | ○●将来課税所得の見積り変更等による税金費用の減少または増加                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                       |

| マテリアリティ項目               | 関連する機会とリスク<br>(○機会 ●リスク)                                                                                                          | 主要な取り組み                                                                                                                                                 |
|-------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 製品の安全・安心の確保             | ○お客様の満足度向上によるブランドへの信頼獲得<br>○ステークホルダーへの適切な情報公開による信頼獲得<br>●うま味・MSGに対するネガティブな風評の拡大による事業への影響<br>●製品の品質クレーム・トラブルによるお客様からの信頼低下          | ・パッケージやWEBでの適切な情報共有<br>・「お客様の声」の製品・サービスの開発・改善への反映<br>・うま味・MSGの価値共有のためのコミュニケーションを強化<br>・味の素グループ品質保証システム「ASQUA(アスカ)」に基づく品質保証活動の徹底と人材育成                    |
| 健康・栄養課題への貢献             | ○生活者の健康意識、健康ニーズの高まり<br>○ブランドへの信頼獲得<br>○企業価値の向上                                                                                    | ・おいしく摂取し、心身のすこやかさに繋がる食品・アミノ酸製品およびメニューの提供<br>・減塩、減糖、減脂<br>・たんばく質摂取の推進<br>・「アミノインデックス技術」による予防医療への貢献<br>・当社製品が満たすべき栄養基準の整備<br>・生活者一人一人への栄養改善の個別提案(パーソナル栄養) |
| 生活者のライフスタイルの変化に対する迅速な提案 | ○共に食べる楽しさ・喜びの提供による企業レピュテーションの向上<br>○デジタル活用等による新しい価値の創造<br>●生活者のライフスタイルの変化、価値観の多様化への対応遅れによる成長機会の損失<br>●調理時間の短縮、調理技術の低下に伴う調味料事業への影響 | ・食を通じた人と人のつながり・コミュニティの創出<br>・ビッグデータ・生活者データの活用によるマーケティングの高度化<br>・スモールマス(都市化等)への対応強化<br>・製品・サービス・情報のお客様への適切な届け方の実践<br>・スマート調理等、簡便ニーズに対応した製品・サービスの拡充       |

- ・ リスク項目を図表を用いて分かりやすく記載
- ・ 各リスク項目において、関連する機会とリスクに分類し、主要な取組みにについて具体的に記載

## 実務上の課題を取りまとめたQ&A⑧

### Q6 事業等のリスクの継続性

当初、経営者が重要と認識し有価証券報告書に記載していた事業等のリスクについて、その後、経営環境等の変化によって、当該リスクの重要性が低下した場合、主要なリスクと分けて記載することは可能か。もしくは、有価証券報告書への記載を省略する場合、記載を省略するに至った経緯を記載する必要があるか。

(解説)

- 比較を容易にする観点からも前年との変化が分かるように記載することが望ましいと考えられます。
- 主要なリスクと区分して記載する方法や、有価証券報告書への記載を省略する場合には省略するに至った経緯を記載することも投資家にとって有用であると考えられます。

### Q7 ESGやTCFD(※)に関連するリスクの開示

ESGやTCFDに関連するリスクについて、事業等のリスクに開示することは可能か。その場合の留意点はあるか。

(※) TCFDとは、G20の要請を受け、金融安定理事会により、気候関連の情報開示及び金融機関の対応をどのように行うかを検討するため設立された気候変動関連財務情報開示タスクフォース。

(解説)

- ESGやTCFDに関連するリスクについて、取締役会や経営会議等において議論している場合、事業等のリスクに当該内容を記載することは可能です。
- また、「リスク」だけでなく、「機会」もあわせて議論している場合は、「機会」も含めて記載することも可能です。
- 他の事業等のリスクと同様、自社の戦略やビジネスモデルと関係させて記載するなど、具体的にわかりやすく記載することが重要です。

## 【事業等のリスク】 ※ 一部抜粋

### ③ESGの重要性向上に係るリスク

ESGに対する取組みの重要性が今後益々高まることは避けられず、環境、社会、ガバナンスの3つの課題への対応は必須となり、今すぐ対応が求められる喫緊のリスクに加えて将来に向けて今から取組みを始めるリスクまで、長期的にリスクが顕在化する可能性があります。なかでも気候変動など環境問題は対応を誤ると大きなレピュテーション低下につながるリスクと考えています。また、ダイベストメントが世界的な潮流になる中、日本の環境問題への認識は諸外国と比較して低いと指摘されていることもあり、企業としては決して避けては通れない課題となっています。「ESGの重要性向上に係るリスク」が顕在化した場合、消費者離れ、地域社会との関係悪化や投資の対象から外れるなどの事態が生じ、グループ全体が衰退するという非常に大きな影響が想定されます。

一方で、従来型CSRの範疇に留まらず「CSV（共通価値の創造）」の発想へ転換し、事業活動を通じた社会課題の解決ができれば、売上の拡大や集客力の向上に加え顧客および投資家に対するレピュテーションの向上につながり、当社グループの持続的成長が可能となります。

「先義後利」「諸悪莫作、衆善奉行」を社是として常に広く社会への貢献を通じてグループの発展を目指す当社グループでは、ESGの取組みについて、2018年度にステークホルダーの意見も取り入れたうえで、「低炭素社会への貢献」「サプライチェーン全体のマネジメント」「地域社会との共生」「ダイバーシティの推進」「ワーク・ライフ・バランスの実現」という5つのマテリアリティ（重要課題）を決定しました。それぞれについて2050年の目標を設定し、その達成を目指し、CSVの考えのもと事業活動を通じて社会課題の解決を図っています。なかでも「低炭素社会への貢献」は最重要課題と位置づけ、新しく建替える大丸心斎橋店本館をモデル店舗に再生可能エネルギーへの切替えによるCO2削減をスタートさせるとともに、環境、社会に優しい活動を通じてお客様および地球への負担を低減する取組みを強化しています。環境、社会双方に係る「サプライチェーン全体のマネジメント」については「お取引先様行動原則」を定め、今後当社グループと取引のある多数のお取引先様とともに、環境や人権などに配慮した調達を進めていく予定です。「地域社会との共生」については、小売店舗を核にエリア全体の魅力化に取組み、地域とともに成長するビジネスモデルを創るという当社グループ独自の取組みを推進しています。「ダイバーシティの推進」「ワーク・ライフ・バランスの実現」は、小売事業を中核とする当社グループにとって生産性向上のために重要な課題であると認識しており、なかでも女性活躍推進については具体的な数値目標を定めて取組んでいます。また、シニア、障がい者の活用も積極的に行っています。「ワーク・ライフ・バランスの実現」については、在宅勤務制度の導入や男性の育児休暇取得の推進などにより、働きやすい環境づくりに努めています。これらの取組を支えるコーポレートガバナンスについては、指名委員会等設置会社へ機関変更するとともに、複数の社外取締役を選任して経営監督機能を強化し、透明性の高い経営を進めています。これらESGの取組みについては、「ESG説明会」などを通じて社外に対し積極的に情報を開示しています。

### ④災害などに係るリスク

異常気象や自然災害をはじめ「災害などに係るリスク」は年々高まり、中期的にも継続するとともに規模の拡大が見込まれます。台風、地震などの自然災害、火災・停電などの事故が発生し、インフラの休止により事業活動が停止した場合や施設の改修に多額の費用が発生した場合、消費マインドが落ち込んだ場合など、当社グループの業績および財務状況への非常に大きな影響が想定されます。加えて、システム障害が発生した場合、売上の逸失や重要データの消失につながる可能性があります。

当社グループでは拡大する災害に備え、取締役会、経営会議において過去の実績も踏まえながらソフト・ハード両面から対応策の優先順位について論議・共有をしたうえで、行動レベルまで落とし込まれたBCP計画を再構築しました。それをもとに、対策本部の設置、訓練の強化、災害備蓄品の整備を進めるとともに、積極的な設備更新を行っています。また、決済を中心とする重要なデータを処理する関西のデータセンターのバックアップセンターを関東に設け、想定外の災害が起こった場合であっても被災地区以外の店舗の営業に差支えないように備えています。これら事前の対策により災害による被害の最小化、当社グループの業績および財務状況への影響の低減に努めています。さらに、早期に事業を復旧することにより、社会的インフラとしての役割を果たす取組を進めています。

### ⑤消費税増税、五輪後の不況発生に係るリスク

間近に迫った消費税増税、五輪後の反動などにより、増税後すぐのタイミングから数年に渡り複合的な消費不況が起こる可能性は高く、増税前の駆け込み需要の取り込みや、五輪後の消費の落ち込みへの対応策などを構築できなければ、当社グループの業績及び財務状況への大きな影響が想定されます。

一方で、消費税に左右されない外国人富裕層への対応を強化するとともに、教育の無償化や住宅ローン減税の延長、プレミアム商品券の発行など消費税増税後の手厚い政策を踏まえ対応策を講じることで、新たな消費を生み出すことが可能となります。

当社グループでは、富裕層に向けた高額品の新規催事を開催するなど百貨店を中心に消費税増税前の駆け込み需要を取り込むための施策を講じております。また、増税後についても増税の影響を受けにくい最寄品の強化などに加え、外国人富裕層については、旅行者のみならず商圏拡大という発想で固定客化に向けた取組を推進しています。

：

## Q8 経営者の視点による認識および分析・検討内容

- 経営者の視点による認識及び分析・検討内容とは、こういった分析内容を想定しているか。
- 決算発表に向けて経営者が出席する社内委員会や経営会議資料などの付議資料の内容と考えているが、その理解で問題ないか。
- 経営会議や取締役会議で企業として議論した内容を記載するという理解でよいのか。

(解説)

- 経営方針・経営戦略等に従って事業を営んだ結果である当期の経営成績等の状況について、経営者の視点による振り返り（KPIの達成状況等）を行い、経営成績等の増減要因等についての分析・検討内容を説明するものです。

(経営者の視点による振り返り（KPIの達成状況等）)

単に財務情報の数値の増減を説明するにとどまらず、事業全体とセグメント情報のそれぞれについて、

- ・ 当期における主な取組み
- ・ 当期の実績
- ・ 増減の背景や原因についての深度ある分析
- ・ その他、当期の業績に特に影響を与えた事象

について、認識している足許の傾向も含めて、経営者の評価を提供することが期待されます。

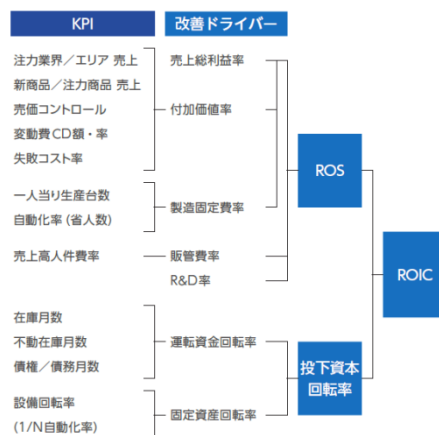
- 主な取組みやそれを踏まえた実績の評価を記載するに当たっては、企業が設定したKPIと当該KPIを設定した理由を経営者の視点から記載するほか、KPIに関連して目標数値が設定されている場合には、その達成状況を記載することが考えられます。特に資本コストに関する分析について記載されることが望まれます。
- セグメントは、財務情報の報告セグメントの単位だけではなく、経営者が事業を評価する際の単位（例えば、事業セグメントの単位）での分析が、経営者の評価を提供することにつながると考えられます。

## CFOメッセージ ※ 一部抜粋

### ROIC逆ツリー展開

ROIC逆ツリー展開により、ROICを各部門のKPIに分解して落とし込むことで、現場レベルでのROIC向上を可能にしています。ROICを単純に分解した「ROS」、「投下資本回転率」といった指標では、現場レベルの業務に直接関係しないことから、部門の担当者はROICを向上させるための取り組みをイメージすることができません。例えば、ROICを自動化率や設備回転率といった製造部門のKPIにまで分解していくことで、初めて部門の担当者の目標とROIC向上の取り組みが直接つながります。現場レベルで全社一丸となりROICを向上させているのが、オムロンの強みです。

#### ■ ROIC逆ツリー



### ポートフォリオマネジメント

全社を約90の事業ユニットに分解し、ROICと売上高成長率の2軸で経済価値を評価するポートフォリオマネジメントを行っています。これにより新規参入、成長加速、構造改革、事業撤退などの経営判断を適切かつ迅速に行い、全社の価値向上をドライブしています。

また、限られた資源を最適に配分するために、「経済価値評価」だけでなく、「市場価値評価」も行っています。それにより、各事業ユニットの成長ポテンシャルを見極められ、より最適な資源配分を可能にしています。

#### ■ 経済価値評価



#### ■ 市場価値評価



- ROIC経営におけるKPIを示し、ポートフォリオマネジメントの考え方を図表を用いながら分かりやすく記載



【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】 ※ 一部抜粋

- (1) 経営成績等の分析 ※ 一部抜粋
- ii セグメント業績の概況
- ②メディア&ソリューション事業  
(業績の概況)

当報告セグメントは販促領域及び人材領域の2つの事業領域で構成されています。

当連結会計年度における売上収益は7,214億円（前連結会計年度比6.1%増）となりました。これは主に、販促領域の住宅分野及び美容分野並びに人材領域の国内人材募集分野が増収になったことによるものです。当第4四半期の売上収益は1,937億円（前年同期比6.9%増）となりました。

当連結会計年度におけるセグメント利益（セグメントEBITDA）は1,724億円（前連結会計年度比10.4%増）となりました。これは販促領域及び人材領域が増益となり、特に販促領域の増益が寄与したことによるものです。当第4四半期のセグメント利益は322億円（前年同期比16.2%増）となりました。

また、当連結会計年度から新たな経営体制に移行したことに伴い、連結グループ内取引に関する費用、具体的には経営指導料や管理機能に係る業務委託費の配賦方針に変更があり、この変更がセグメント利益を押し上げました。この影響を控除した際の当連結会計年度及び当第4四半期のセグメント利益の前連結会計年度比及び前年同期比は、それぞれ6.3%増及び10.1%増、販促領域11.3%増及び15.1%増、人材領域4.2%増及び6.6%増（注）となりました。

(注) 影響額は管理会計上の数値を用いて算出

当報告セグメントの業績及び関連データ等は、以下のとおりです。

| (単位：十億円)                         |            |            |      |            |             |             |      |            |
|----------------------------------|------------|------------|------|------------|-------------|-------------|------|------------|
|                                  | 前第4<br>四半期 | 当第4<br>四半期 | 増減   | 増減率<br>(%) | 前連結<br>会計年度 | 当連結<br>会計年度 | 増減   | 増減率<br>(%) |
| 売上収益（合計）                         | 181.2      | 193.7      | 12.4 | 6.9        | 679.9       | 721.4       | 41.4 | 6.1        |
| 販促領域                             | 96.4       | 105.2      | 8.7  | 9.0        | 378.5       | 400.4       | 21.9 | 5.8        |
| 住宅分野                             | 24.7       | 28.1       | 3.3  | 13.5       | 98.1        | 104.1       | 6.0  | 6.1        |
| 結婚分野                             | 13.1       | 13.0       | △0.1 | △1.2       | 55.4        | 54.9        | △0.5 | △0.9       |
| 旅行分野                             | 14.2       | 14.9       | 0.7  | 5.1        | 58.8        | 61.6        | 2.7  | 4.7        |
| 飲食分野                             | 9.7        | 10.0       | 0.3  | 3.4        | 37.3        | 38.8        | 1.4  | 4.0        |
| 美容分野                             | 16.8       | 18.7       | 1.8  | 11.1       | 63.8        | 72.0        | 8.2  | 12.9       |
| その他                              | 17.8       | 20.3       | 2.5  | 14.5       | 64.8        | 68.7        | 3.9  | 6.0        |
| 人材領域                             | 83.0       | 86.6       | 3.6  | 4.3        | 294.4       | 316.8       | 22.4 | 7.6        |
| 国内人材募集分野                         | 76.8       | 78.2       | 1.3  | 1.8        | 270.6       | 283.9       | 13.3 | 4.9        |
| その他                              | 6.1        | 8.3        | 2.2  | 36.7       | 23.7        | 32.8        | 9.0  | 38.3       |
| 全社／消去（メディア&<br>ソリューション事業）        | 1.7        | 1.9        | 0.1  | 9.8        | 7.0         | 4.1         | △2.8 | △41.2      |
| セグメント利益<br>（セグメントEBITDA）（合<br>計） | 27.8       | 32.2       | 4.4  | 16.2       | 156.1       | 172.4       | 16.2 | 10.4       |
| 販促領域                             | 15.5       | 18.8       | 3.3  | 21.4       | 95.2        | 109.8       | 14.5 | 15.3       |
| 人材領域                             | 16.4       | 17.9       | 1.4  | 9.1        | 74.5        | 79.2        | 4.7  | 6.3        |
| 全社／消去（メディア&<br>ソリューション事業）        | △4.1       | △4.5       | △0.3 | —          | △13.6       | △16.6       | △2.9 | —          |

|                                     |      | 2018年<br>3月期 |         |         |         | 2019年<br>3月期 |         |         |         |
|-------------------------------------|------|--------------|---------|---------|---------|--------------|---------|---------|---------|
|                                     | (単位) | 1Q末          | 2Q末     | 3Q末     | 4Q末     | 1Q末          | 2Q末     | 3Q末     | 4Q末     |
| 事業データ                               |      |              |         |         |         |              |         |         |         |
| 「HotPepperグルメ」<br>ネット予約人数累計（注1）     | 万人   | 1,448        | 2,828   | 5,275   | 7,121   | 1,905        | 3,718   | 6,577   | 8,850   |
| 「HotPepper Beauty」<br>ネット予約件数累計（注1） | 万件   | 1,824        | 3,795   | 5,758   | 7,823   | 2,272        | 4,719   | 7,163   | 9,699   |
| 「Airレジ」登録アカウント数                     | 万    | 29.2         | 30.5    | 31.8    | 33.3    | 34.9         | 36.4    | 38.1    | 40.2    |
| 「スタディサブリ」<br>有料会員数（注2）              | 万人   | 40.4         | 44.4    | 45.4    | 47.6    | 55.9         | 58.6    | 59.8    | 61.4    |
| 市場環境指標                              |      |              |         |         |         |              |         |         |         |
| 新設住宅着工戸数（注3）                        | 戸    | 249,916      | 246,924 | 244,511 | 235,045 | 245,040      | 246,378 | 245,907 | 215,611 |
| 有効求人倍率（注4、5）                        | 倍    | 1.49         | 1.52    | 1.57    | 1.59    | 1.60         | 1.63    | 1.63    | 1.63    |

- (注1) キャンセル前予約受付ベース、各連結会計年度期首からの累計数値
- (注2) 従来は「スタディサブリ」有料会員数のうち、高校生向けサービスのみを開示していましたが、2019年3月期より、「スタディサブリ」の有料会員数の合計を開示しています。なお、有料会員数とは、小学生、中学生及び高校生向け講座並びに「スタディサブリEnglish」の有料会員数の合算値です。これに伴い、同会員数の2018年3月期の数値もあわせて遡及開示しています。
- (注3) 出所：国土交通省「住宅着工統計」
- (注4) 出所：厚生労働省
- (注5) 各四半期の各月末の平均値
- (各事業分野の概況)
- ・販促領域
- 住宅分野：

当分野は住宅の売買、賃貸、リフォームに関する情報誌及び情報オンラインプラットフォーム「SUMO」を中心に、関連する事業を運営しています。当連結会計年度においては、継続的なオンラインプラットフォームの改修やユーザー集客の推進に加えて、クライアントの業務及び経営を支援するソリューションの提供に注力しました。

当連結会計年度における売上収益は1,041億円（前連結会計年度比6.1%増）となり、当第4四半期の売上収益は281億円（前年同期比13.5%増）となりました。なお、前第3四半期に当分野に属する子会社を譲渡しており、その影響を控除した際の当連結会計年度の売上収益の前連結会計年度比は9.9%増（注）となりました。

- 財務情報におけるセグメント単位に加え、経営方針・経営戦略等の説明に適した単位（「住宅分野」、「結婚分野」等の単位）で記載
- 財務情報に加えて、その理解に有用な指標（「ネット予約人数累計」、「ネット予約件数累計」、「新設住宅着工戸数」等）を時系列に記載

## Q8-2 新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえた経営者の視点による経営成績等の分析

新型コロナウイルス感染症の影響によりKPIの達成が困難となる場合、新型コロナウイルスの影響を除いた実績値を用いて分析することは可能か。

### （解説）

- 当期の経営成績等の状況について、経営者の視点による振り返り（KPIの達成状況等）を行い、経営成績等の増減要因等についての分析・検討内容を説明することが重要です。
- 新型コロナウイルス感染症のように通常では想定し得ない異常な事象が、経営成績等に大きな影響を与え、当該事象を含めて分析すると、投資家が誤った投資判断を行う恐れがある場合、例えば、当該事象の影響を除いた経営成績やKPI等を記載・比較することは、投資家への有用な情報提供と考えられます。  
この場合、新型コロナウイルス感染症の影響について、その把握方法や当該影響を経営成績等から除いた方法等も含めて具体的に記載する必要があると考えられます。
- 一方で、新型コロナウイルス感染症の影響を含めて経営者の視点による振り返りを行う場合においても、KPIの達成状況等の理由として単に「新型コロナウイルスの影響」と記載するのではなく、新型コロナウイルス感染症以外で、経営成績等に重要な影響を与えた事象が存在する場合には、その内容についても記載する必要があると考えられます。
- 新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえて、経営者の視点による分析を記載する場合においても、財務情報の報告セグメントの単位での分析だけではなく、経営者が事業を評価する際の単位（例えば、事業セグメントの単位）での分析が、経営者の評価を提供することにつながると考えられます。

# 実務上の課題を取りまとめたQ & A⑪

## Q9 重複する内容の記載方法

「経営方針、経営環境及び対処すべき課題」と「MD&A」の記載内容について、MD&Aの記載内容は経営方針・経営環境と密接に関連するため、それぞれを区分して記載することが難しい場合、どのように記載することが望ましいか。

(解説)

- 「経営方針、経営環境及び対処すべき課題等」と「MD&A」は別の項目となっているものの、相互に結び付いており、それぞれの内容を関連付けて記載することで、投資家の企業に対する理解が深まると考えられます。
- ① 事業全体の経営方針・経営戦略等、② 経営計画に対する業績の振り返り(KPIの達成状況等)、③ セグメント単位の経営方針・経営戦略等及び④ セグメント単位の財務分析を記載する際に、どの項目において説明するかについては、一定の柔軟性があると考えられます。この際、法令で求められている記載箇所においては、参照先を記載することが考えられます。

(投資家の理解が深まるように、企業において記載の構成を工夫している例)

|      | 経営方針等                                             | MD&A                                                                   |
|------|---------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|
| ケース1 | ① 事業全体の経営方針・経営戦略等                                 | ② 経営計画に対する業績の振り返り(KPIの達成状況等)<br>③ セグメント単位の経営方針・経営戦略等<br>④ セグメント単位の財務分析 |
| ケース2 | ① 事業全体の経営方針・経営戦略等<br>② 経営計画に対する業績の振り返り(KPIの達成状況等) | ③ セグメント単位の経営方針・経営戦略等<br>④ セグメント単位の財務分析                                 |
| ケース3 | ① 事業全体の経営方針・経営戦略等<br>③ セグメント単位の経営方針・経営戦略等         | ② 経営計画に対する業績の振り返り(KPIの達成状況等)<br>④ セグメント単位の財務分析                         |

※ 経営方針・経営戦略等は、経営環境についての経営者の認識の説明を含め、事業の内容と関連付けて記載し、加えて、対処すべき課題を、経営方針・経営戦略等と関連付けて記載

# 実務上の課題を取りまとめたQ & A⑫

## Q10 キャッシュ・フロー分析の記載

「キャッシュ・フローの分析・検討内容、資本の財源及び資金の流動性に係る情報」の経営者の視点による認識及び分析・検討内容とは、こういった分析内容か。キャッシュ・フロー計算書の区分に従った記載とする必要はないか。

(解説)

- 「キャッシュ・フローの状況の概要」(開示府令2号様式記載上の注意(32)a(a))には財務情報の期間比較分析等の開示を想定しています。一方で、「経営者による分析」(同記載上の注意(32)a(e)(f))には財務情報のキャッシュ・フロー計算書の個別の記載項目にとらわれることなく、経営戦略における財務戦略等の記載を想定しています。
- 経営戦略における財務戦略等の記載は、例えば、企業が得た資金をどのように成長投資、手許資金、株主還元に分けるかについて、財務戦略で定められたKPIを踏まえて記載することや、またフリー・キャッシュ・フローに着目した分析等の開示が考えられます。

(参考) 記述情報の開示に関する原則 3-2. キャッシュ・フローの状況の分析・検討内容並びに資本の財源及び資金の流動性に係る情報

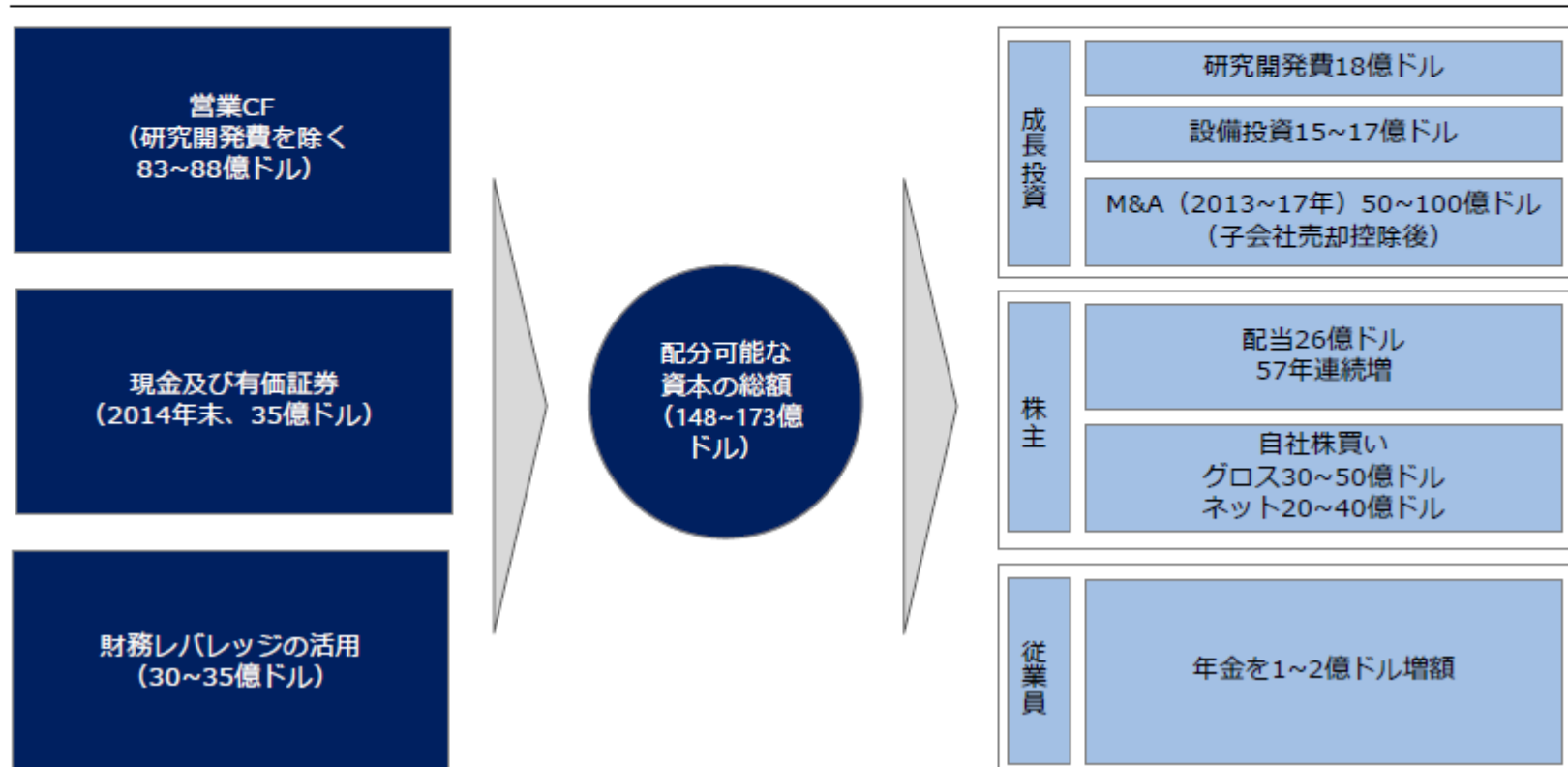
- ① 資金需要の動向に関する経営者の認識の説明に当たっては、企業が得た資金をどのように成長投資、手許資金、株主還元に分けるかについて、経営者の考え方を記載することが有用である。
- ② 成長投資への支出については、経営方針・経営戦略等と関連付けて、設備投資や研究開発費を含めて、説明することが望ましい。
- ③ 株主還元への支出については、目標とする水準が設定されている場合にはそれも含め、考え方を説明することが望ましい。その際、配当政策など、他の関連する開示項目と関連付けて説明することが望ましい。
- ④ 緊急の資金需要のために保有する金額の水準(例えば、月商〇か月分など)とその考え方を明示するなど、現金及び現金同等物の保有の必要性について投資家が理解できる適切な説明をすることが望ましい。
- ⑤ 資金調達の方法については、資金需要を充たすための資金が営業活動によって得られるのか、銀行借入、社債発行や株式発行等による調達が必要なのかを具体的に記載することが考えられる。また、資金調達についての方針(例えば、DEレシオ)を定めている場合には、併せて記載することが有用である。
- ⑥ 資本コストに関する企業の定義や考え方について、上記の内容とともに説明することも有用である。



## 有報から読み取りたいこと（5）資本の財源と配分

- （配当政策のみではなく）資本配分の方針を知りたい。
  - 事業計画を裏付ける資金計画を持っているか
  - 資本配分はステークホルダー間でバランスが取れているか

### 資本配分のモデル例





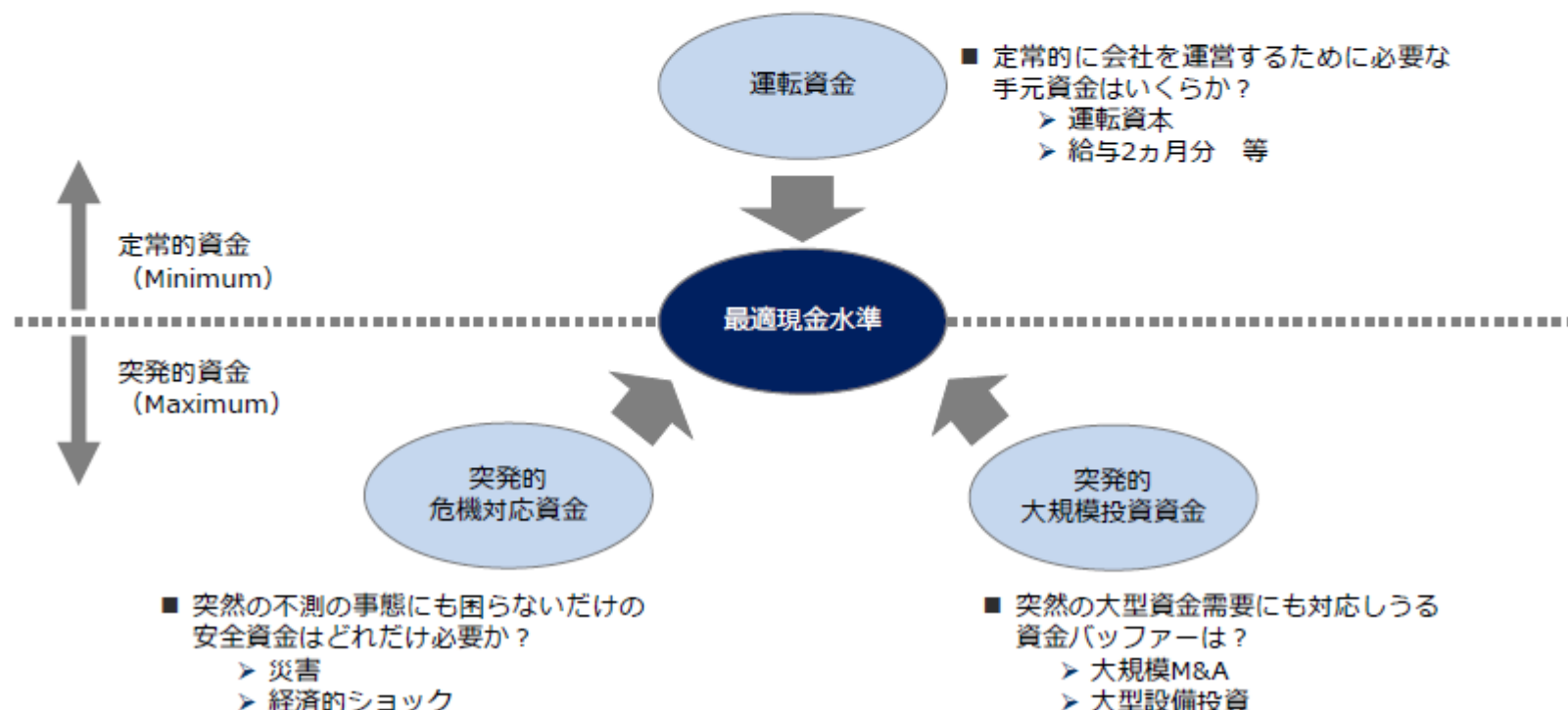


## 有報から読み取りたいこと（6）「最適現金水準」

### ■ 資金源としての手元現金の適正水準はいくらと考えているかを知りたい。

- 現預金を手元に残す上では例えば最低限の定常的資金と、最大限の突発的資金を想定し説明することが必要

### 「最適現金水準」の考え方



## 1 【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】※ 一部抜粋

## ■ 中長期的な会社の経営戦略

## iii. 具体的な取り組み

(最適資本構成・成長投資・生産性向上)

- ・利益成長によるROICの向上と、グループの事業構造に見合った最適資本構成を構築し、安定的にROICが資本コストを上回る構造を実現します。
- ・SC・定借化のノウハウを活用した商業施設の開発や技術革新を取り入れるためのベンチャー投資など、将来の企業価値向上につながる成長投資を行います。
- ・「ひとつのマルイグループ」として事業ポートフォリオにあわせた人材活用を進め、グループの生産性をさらに向上します。

## ※ 最適資本構成の考え方

- ・総資産はフィンテックの成長にともなう営業債権（割賦売掛金・営業貸付金）の拡大で大きく増加する見通しです。一方、調達サイドは自己資本の厚い従来の小売主導型の構成であるため、中期経営計画において、ビジネスモデルの変化にあわせて構成を見直し、自己資本比率30%程度を目安に「めざすべきバランスシート」を構築していきます。
- ・増加する資金需要に対しては、コストの低い資金調達で対応し、有利子負債（リース債務、預り金を除く）の構成を高めることでグループ全体の資本コストを引き下げる方針です。ただし、有利子負債の残高は、安全性を考慮して営業債権の9割程度を目安としています。
- ・資金調達は、金融機関からの借入や社債の発行に加え、営業債権の流動化を積極的に活用することで調達手段の多様化を進めるとともに、総資産と負債の増加を抑制し資産効率の向上に取り組んでいきます。

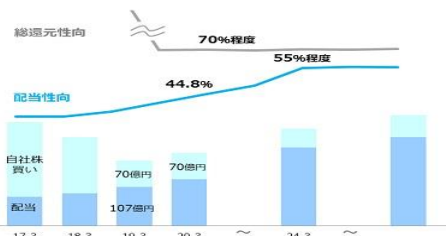
## ■ 株主還元

2021年3月期を最終年度とする中期経営計画に基づき、事業で創出されるキャッシュ・フローを有効活用し成長投資と株主還元を強化します。具体的には、中期経営計画5年間の基礎営業キャッシュ・フローを2,300億円見込み、そのうち株主還元を1,100億円程度を配分します。

配当については、EPSの長期的な成長に応じた継続的な配当水準の向上に努め、「高成長」と「高還元」の両立を図ります。連結配当性向の目安を40%から段階的に高め、2024年3月期55%程度を目標に、長期・継続的な増配をめざします。

自己株式の取得については、キャッシュ・フローの状況等を総合的に勘案し、資本効率と株主利益の向上に向けて連結総還元性向70%を目処に適切な時期に実施します。なお、取得した自己株式は原則として消却します。

(株主還元指標のイメージ)



## 3 【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】※ 一部抜粋

- (1) 経営成績等の状況の概要  
(セグメント別の状況)

&lt;フィンテックセグメント&gt;

□ バランスシートの状況

|              | 18年3月末 | 19年3月末  | 増減     |
|--------------|--------|---------|--------|
| 営業債権         | 5,480  | 5,657   | +176   |
| (債権流動化額：外書)  | (728)  | (1,193) | (+465) |
| [流動化比率(%)※1] | [11.7] | [17.4]  | [+5.7] |
| 割賦売掛金        | 4,020  | 4,282   | +262   |
| 営業貸付金        | 1,460  | 1,375   | △85    |
| 固定資産         | 2,432  | 2,498   | +66    |
| 有利子負債        | 4,853  | 4,866   | +13    |
| [営業債権比(%)※2] | [88.6] | [86.0]  | [△2.6] |
| 自己資本         | 2,744  | 2,848   | +103   |
| [自己資本比率(%)]  | [31.7] | [32.0]  | [+0.3] |
| 総資産          | 8,659  | 8,902   | +243   |

※1 流動化比率＝債権流動化額／(営業債権＋債権流動化額)

※2 営業債権比＝有利子負債／営業債権

- (注) 1. グループの事業構造に見合った最適資本構成の構築に向けて、有利子負債は営業債権の9割程度、自己資本比率は30%前後をめざしています。
2. 当期より営業債権の流動化による資金調達を計画的に拡大しています。前期末は営業債権の12%だった流動化比率を2021年3月期には25%程度まで引き上げることで、総資産が1兆円以下となるように有利子負債と総資産の増加を抑制し、「めざすべきバランスシート」の実現を図ります。

□ めざすべきバランスシート



- ・最適資本構成の考え方や資金調達についての方針を記載
- ・株主還元への支出について、目標とする水準を記載
- ・総資産に影響のあるフィンテック事業については、めざすべきバランスシートを具体的に記載
- ・記述情報に加え図示することで分かりやすく記載

## 【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】 ※ 一部抜粋

### c. 資本の財源及び資金の流動性

#### 1) 財務戦略の基本的な考え方

当社グループは、強固な財務体質と高い資本効率を両立しつつ、企業価値向上のために戦略的に経営資源を配分することを財務戦略の基本方針としております。

強固な財務体質の維持に関しては、自己資本比率の水準を60%程度に保ち、「シングルAフラット」以上の信用格付（日本の格付機関）の取得・維持を目指し、リスク耐性の強化を図ります。

同時に、適切な情報開示・IR活動を通じて株主資本コストの低減に努めると共に、営業キャッシュ・フローによる十分な債務償還能力を前提に、厳格な財務規律のもとで負債の活用も進めることにより、資本コストの低減および資本効率の向上にも努めてまいります。

設備投資に関しては、企業価値の向上に資する成長のための投資を積極的に推進してまいります。2018年度から2020年度の3年間累計では総額7,000億円の投資を計画しており、その約2/3に相当する4,800億円をキャッシュ・フローの増加に繋がる投資を行う計画としております。なお、各年度の設備投資額は営業キャッシュ・フローの範囲内とすることを原則とし、強固な財務体質を維持し、十分な水準の手元流動性を確保してまいります。

また、既に計画している設備投資とは別に、将来の企業価値を飛躍的に向上させる投資機会に機動的に対応できるよう、500億円の「特別成長投資枠」を設定しております。

#### 2) 経営資源の配分に関する考え方

当社グループは、適正な手元現預金の水準について検証を実施しております。今中期経営計画期間においては、総資産利益率（ROA）にも着目しつつ十分なイベントリスク耐性も備えるべく、売上高の約2.6か月分を安定的な経営に必要な手元現預金水準とし、それを超える分については、「追加的に配分可能な経営資源」と認識し、企業価値向上に資する経営資源の配分に努めます。

2020年度に向け、手元現預金及び今後創出するフリーキャッシュ・フロー、そして有利子負債の活用により創出された追加的に配分可能な経営資源については、企業年金基金の財政基盤強化、飛躍的な成長のための特別成長投資枠、株主還元のための充実、に活用する考えです。

#### 3) 資金需要の主な内容

当社グループの資金需要は、営業活動に係る資金支出では、航空運送事業に関わる燃油費、運航施設利用費、整備費、航空販売手数料、機材費（航空機に関わる償却費、賃借料、保険料など）、サービス費（機内・ラウンジ・貨物などのサービスに関わる費用）、人件費などがあります。

また、投資活動に係る資金支出は、航空機の安全、安定運航のために不可欠な設備や施設への投資、企業価値向上に資する効率性・快適性に優れた新しい航空機への投資、安定的・効率的な航空機の運航や、競争力強化に資する予約販売に関するIT投資などがあります。

#### 4) 資金調達

当社グループの事業活動の維持拡大に必要な資金を安定的に確保するため、内部資金および外部資金を有効に活用しております。

設備投資額は営業キャッシュ・フローの範囲内とすることを原則としておりますが、資金調達手段の多様化と資本効率の向上を企図し、主要な事業資産である航空機などの調達に当たっては、金融機関からの借入や社債の発行等の有利子負債、航空機リースを一部活用しております。

また、安定的な外部資金調達能力の維持向上は重要な経営課題と認識しており、当社グループは国内2社の格付機関から格付を取得しており、本報告書提出時点において、日本格付研究所の格付は「シングルA（安定的）」、格付投資情報センターの格付は「シングルAマイナス（ポジティブ）」となっております。また、主要な取引先金融機関とは良好な取引関係を維持しており、加えて強固な財務体質を有していることから、当社グループの事業の維持拡大、運営に必要な運転資金、投資資金の調達に関しては問題なく実施可能と認識しています。なお、国内金融機関において複数年を含む合計500億円のコミットメントラインを設定しており、緊急時の流動性を確保しております。

- 「1)財務戦略の基本的な考え方」に、
  - ① 成長投資、手許資金、株主還元の方針に関する経営者の考え方を記載
  - ② 設備投資の水準に関する経営者の考え方を記載
- 「2)経営資源の配分に関する考え方」に、緊急の資金需要のために保有する金額の水準を記載
- 「3)資金需要の主な内容」に、資金需要の内容について具体的に記載

### Q10-2 新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえたキャッシュ・フロー分析の記載

新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえた資金繰り方法等について、「経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析」に記載する必要があるか。

#### （解説）

- 「経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析（MD&A）」（開示府令2号様式記載上の注意(32)）で記載が求められているキャッシュ・フローの分析には、「資本の財源及び資金の流動性」（同記載上の注意(32)a(e)(f)）に関する記載も含まれます。
- 新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえた資金繰り方法等については、「資本の財源及び資金の流動性」として、経営者が検討している事項を具体的に記載することが重要と考えられます。
- 例えば、現在保有している手許現預金の水準（国内会社と海外子会社保有分に分けての記載等）やコミットメントラインの設定状況、予定されている資金支出、新たな資金調達（短期、長期含む）の必要性、財務制限条項の抵触リスクへの対処方法などの記載が重要と考えられます。  
※「記述情報の開示に関する原則」Ⅱ．3-2（望ましい開示に向けた取組み）④（P.14） 参照
- また、新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえた成長投資、手許資金、株主還元等の資金の配分のあり方について、経営者の考え方を記載することも重要と考えられます。
- なお、財務制限条項の抵触リスクに関する記載など、例えば、「事業等のリスク」にまとめて記載することが投資家の理解が深まると考えられる場合には「事業等のリスク」にまとめて記載する（併せて、「MD&A」においては、「事業等のリスク」を参照する旨を記載する）など、どの項目において説明するかについては、一定の柔軟性があると考えられます。

## Q11 記述情報（非財務情報）と監査上の主要な検討事項（KAM）との関係

（事業リスク）

事業等のリスクに記載する内容とKAMとの関係について、どのように考えれば良いか。

例えば、

- ① 事業等のリスクについて、程度や時期が見通すことができ、その金額も合理的に見積もることができれば引当金を計上することになると考えられ、その場合はKAMの記載事項と整合させる必要があるか。
- ② 事業等のリスクに記載するリスク項目とKAMの記載項目が異なることはあり得るのか。

（会計上の見積り）

KAMに記載しMD&Aにおける会計上の見積りおよび当該見積りを用いた仮定には書かないことは許容されるか

（解説）

次頁参照



# 記述情報（非財務情報）と監査上の主要な検討事項（KAM）の関係

- 事業等のリスク：

企業の財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況等に重要な影響を与える可能性があると経営者が認識している主要リスク

- 監査上の主要な検討事項（KAM）：

当年度の財務諸表の監査において、監査人が職業的専門家として特に重要であると判断した事項をいう。KAMは、監査人が監査役等とコミュニケーションを行った事項から選択される（監査基準委員会報告書701）

## 非財務情報

➤ 事業等のリスク

⇒事業を行うにあたって直面する様々なリスクを対象としており、会計上の見積りに関するリスクも包含



例えば、引当金の要件を満たす等、  
会計上の見積りが可能と判断した事象

### 会計上の見積り

「経営者が」重要と考える会計上の見積りに  
ついて、MD&Aの「会計上の見積り」に記載  
但し、財務諸表注記を参照することも可能

## 財務情報

➤ 会計上の見積り

⇒財務諸表規則等や各種会計基準に従い注記  
※注記する事項は、翌年度の財務諸表に及ぼす影響  
の金額的な大きさとその発生可能性を総合的に勘  
案して企業が判断



監査人が監査役等と協議

「特に重要であると判断した事項」をKAMと  
して監査報告書に記載(\*)

(\*) KAM記載項目は会計上の見積りに限定されない。

・ 記載事項については、経営者・監査役等・監査人の間で十分な  
コミュニケーションが行われることが期待される。

## Q12 財務情報との関係

- 企業会計基準第31号 会計上の見積りの開示に関する会計基準に従った記述を行った場合には、「会計上の見積り及び当該見積りに用いた仮定」の記載要件を満たすものと考えてよい。
- 企業会計基準第31号 会計上の見積りの開示に関する会計基準と開示府令第二号様式記載上の注意(32)a(g)のいずれについても、会計上の見積り等のうち重要な項目の記載を求めています。ここでいう重要性の基準は同じと考えてよい。

### (解説)

- MD&Aの会計上の見積りには、「経営者が」重要と考える会計上の見積りを記載することを想定しており、必ずしも、財務諸表等注記に記載のあるすべての会計上の見積りの開示をMD&Aに記載することは想定していません。
- 財務諸表における注記情報に開示府令第二号様式記載上の注意(32)a(g)の要求事項をすべて満たす情報が開示されていれば、MD&Aの会計上の見積りでは当該注記情報を参照することが可能です。
- 「会計上の見積りの開示に関する会計基準」と開示府令第二号様式記載上の注意(32)a(g)の要求事項が必ずしも一致しているとは限りません。財務諸表等の注記に重要な会計上の見積りに関する記載がある場合でも、例えば、見積りに用いた仮定や仮定の不確実性の内容、その変動により経営成績等に生じる影響など、開示府令第二号様式記載上の注意(32)a(g)が求めている事項に関する記載がない場合、財務諸表等の注記に記載されていない内容についてはMD&Aへの記載が必要となります。この点、IFRS及び米国会計基準適用会社も同様です。
- 「経営成績等に生じる影響」については、可能であれば定量的な記載が望ましいですが、測定が困難な場合も想定されるため、このような場合は、定性的に分かりやすく記載することが求められます。

【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】 ※ 一部抜粋

② 特に重要な見積りを伴う会計方針について

特に重要な見積りを伴う会計方針とは、本質的に不確実性があり、次連結会計年度以降に変更する可能性がある事項、または当連結会計年度において合理的に用いる他の見積りがあり、それを用いることによって財政状態および経営成績に重要な相違を及ぼすであろう事項の影響に関して見積りを行う必要がある場合に、最も困難で主観的かつ複雑な判断が要求されるものです。また、当社および連結子会社をとりまく市場の動向や為替変動などの経済情勢により、これらの見積りの不確実性は増大します。

次に挙げるものは、当社および連結子会社のすべての会計方針を包括的に記載するものではありません。当社および連結子会社の重要な会計方針は、連結財務諸表注記の「3 重要な会計方針」に記載されています。

連結財務諸表に関して、認識している特に重要な見積りを伴う会計方針は、以下のとおりです。

- (製品保証)
- 当社および連結子会社は、特定の期間、製品に保証を付与するとともに、必要に応じて主務官庁への届出等に基づいて個別に無償の補修を行っています。製品保証は、製品の種類、販売地域の特性およびその他の要因に応じて異なります。
- 製品保証引当金には、保証書に基づく無償の補修費用、主務官庁への届出等に基づく個別の無償補修費用が含まれます。保証書に基づく無償の補修費用は、製品を販売した時点で認識しており、主務官庁への届出等に基づく新規の保証項目に関連する費用については、経済的便益を有する資源の流出が生じる可能性が高く、その債務の金額について信頼性をもって見積ることができる場合に、引当金を認識しています。製品保証引当金は、過去の補修実績、過去の売上実績、予測発生台数および予測台当たり補修費用等を含む将来の見込みに基づいて見積り、計上しています。当社および連結子会社の製品の構成部品の一部は、部品供給会社によって製造され、部品取引基本契約書に基づき、当社および連結子会社に対し、保証されています。
- 当社は、見積りの変化が親会社の所有者に帰属する当期利益に重要な影響を及ぼす可能性があり、本質的に不確実な将来のクレームの頻度と金額を見積ることが必要となるため、製品保証引当金に関する見積りを、「特に重要な会計上の見積り」に該当すると考えています。
- 当社および連結子会社は、製品保証引当金が適切かどうかを常に確認しています。したがって、発生が見込まれる製品保証に関連する費用について、必要十分な金額を引当計上していると考えています。
- 実際の発生は、それらの見積りと異なることがあり、引当金の計上金額が大きく修正される可能性があります。

- 「連結財務諸表注記」の重要な会計方針等の注記の記載に留まらず、経営者として特に重要と考えている会計上の見積りの内容を記載
- 見積りの仮定について、どのような指標を利用しているか具体的に記載

【連結財務諸表注記】 ※ 一部抜粋

3 重要な会計方針

(14) 収益認識

① 製品の販売

製品の販売は、二輪事業、四輪事業、パワープロダクツ事業及びその他の事業に区分されます。各事業におけるより詳細な情報については、連結財務諸表注記の「4 セグメント情報」を参照ください。

(中略)

なお、製品の販売における顧客との契約には製品が合意された仕様に従っていることを保証する条項が含まれており、当社および当連結子会社は、この保証に関連する費用に対して製品保証引当金を認識しています。当該引当金に関するより詳細な情報については、連結財務諸表注記の「17 引当金」を参照ください。

(中略)

17 引当金

当連結会計年度における引当金の内訳および増減は、以下のとおりです。

(単位：百万円)

|                      | 製品保証引当金(注) | その他      | 合計        |
|----------------------|------------|----------|-----------|
| 2018年 4月 1 日残高(既報告額) | 457, 596   | 69, 023  | 526, 619  |
| 会計方針の変更による影響額        | △4, 536    | —        | △4, 536   |
| 2018年 4月 1 日残高(調整後)  | 453, 060   | 69, 023  | 522, 083  |
| 繰入額                  | 247, 194   | 75, 866  | 323, 060  |
| 取崩額                  | △231, 230  | △25, 314 | △256, 544 |
| 戻入額                  | △17, 596   | △9, 023  | △26, 619  |
| 在外営業活動体の為替換算差額       | 7, 054     | 474      | 7, 528    |
| 2019年 3月31日残高        | 458, 482   | 111, 026 | 569, 508  |

- (注) 当社および連結子会社は、将来の製品保証に関連する費用に対して製品保証引当金を認識しています。製品保証に関連する費用には、(i)保証書に基づく無償の補修費用、(ii)主務官庁への届出等に基づく無償の補修費用が含まれています。(i)保証書に基づく無償の補修費用は、製品を販売した時点で認識しており、(ii)主務官庁への届出等に基づく新規の保証項目に関連する費用については、経済的便益を有する資源の流出が生じる可能性が高く、その債務の金額について信頼性をもって見積ることができる場合に、引当金を認識しています。これらの引当金の金額は、最新の補修費用の情報および過去の補修実績を基礎に将来の見込みを加味して見積っており、顧客および販売店からの請求等に応じて取崩されるものです。

【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】 ※ 一部抜粋

(6) 重要な判断を要する会計方針及び見積り ※一部抜粋

確定給付費用及び確定給付制度債務

- 従業員の確定給付費用及び確定給付制度債務は、割引率、退職率及び死亡率など年金数理計算上の基礎率に基づき見積られています。IFRSでは、実績と見積りとの差はその他の包括利益として認識後、即時に利益剰余金に振替えられるため、包括利益及び利益剰余金に影響を及ぼします。経営者は、この数理計算上の仮定を適切であると考えていますが、実績との差異や仮定の変動は将来の確定給付費用及び確定給付制度債務に影響します。
- 当社及び連結子会社の割引率は、各年度の測定日における高格付けの固定利付社債もしくは日本の長期国債の利回りに基づき決定しています。各測定日に決定した割引率は、測定日現在の確定給付制度債務及び翌年度の純期間費用を計算するために使用されます。
- 確定給付費用及び確定給付制度債務に関する見積りや前提条件については連結財務諸表注記事項19.「従業員給付」を参照願います。

【連結財務諸表注記】 ※ 一部抜粋

19. 従業員給付 ※一部抜粋

基礎率

前連結会計年度末及び当連結会計年度末における当社及び連結子会社の確定給付制度債務の計算を行うに当たって用いた加重平均基礎率は以下のとおりです。

|     | 前連結会計年度末<br>(2018年3月31日)<br>(%) | 当連結会計年度末<br>(2019年3月31日)<br>(%) |
|-----|---------------------------------|---------------------------------|
| 割引率 | 0.9                             | 0.8                             |
| 昇給率 | 1.0                             | 1.0                             |

当社及び連結子会社の割引率は、主に各年度の測定日における高格付けの固定利付社債に基づき決定しております。

当社の企業年金基金制度に関する年金給付計算は、キャッシュバランスプラン制度を除き、給与水準に基づかないため、確定給付制度債務及び純期間年金費用の計算において将来昇給は考慮しておりません。

年金制度における年金数理計算上の基礎率の変動による感応度は以下のとおりです。

|               | 当連結会計年度末における確定給付制度債務への影響額 |
|---------------|---------------------------|
| 割引率が0.5%下降すると | 25,562百万円の増加              |
| 割引率が0.5%上昇すると | 22,734百万円の減少              |

- 見積りに用いた仮定（割引率）について、どのような指標を利用しているか具体的に記載
- 経理の状況の従業員給付の注記だけでは不足している情報について、「経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析（6）重要な判断を要する会計方針及び見積り」に記載
- 従業員給付の注記において、従業員給付の見積りに用いられた割引率の変動が財政状態に与える影響を具体的に記載
- 記載内容が重複する項目について、他の箇所を参照する旨を記載



## 【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】 ※ 一部抜粋

## (1) 重要な会計方針及び見積り ※ 一部抜粋

## 営業権及びその他の無形固定資産

営業権及び耐用年数が確定できない非償却性無形固定資産は、年1回第4四半期及び減損の可能性を示す事象又は状況の変化が生じた時点で減損の判定を行います。事象又は状況の変化とは、設定された事業計画の下方修正や実績見込みの大幅な変更、あるいは外的な市場や産業固有の変動などで、それらはマネジメントにより定期的に見直されています。

2019年3月31日において、ソニーは営業権の定性的評価を行わず、報告単位の公正価値とその報告単位の営業権を含む帳簿価額の比較による定量的手続を行いました。報告単位とは、ソニーの場合、オペレーティング・セグメントあるいはその一段階下のレベルを指します。報告単位の公正価値がその帳簿価額を上回る場合、その報告単位の営業権について減損損失は認識されません。報告単位の帳簿価額がその公正価値を上回る場合には、報告単位に配分された営業権の総額を超えない範囲で、その超過分を減損損失として認識します。耐用年数が確定できない非償却性無形固定資産の減損判定では、公正価値と帳簿価額を比較し、帳簿価額がその公正価値を超過する場合には、その超過分を減損損失として認識します。

営業権の減損判定における報告単位の公正価値の決定は、その性質上、判断をとまなうものであり、多くの場合、重要な見積り・前提を使用します。同様に、非償却性無形固定資産の公正価値の決定においても、見積り・前提が使用されます。これらの見積り・前提は減損が認識されるか否かの判定及び認識される減損金額に重要な影響を及ぼす可能性があります。

これらの減損判定において、ソニーは、社内における評価を行い、またマネジメントが妥当と判断する場合には第三者による評価を活用するとともに、一般に入手可能な市場情報を考慮に入れています。報告単位及び非償却性無形固定資産の公正価値は通常、割引キャッシュ・フロー分析により算定しています。この手法は、将来見積キャッシュ・フロー（その支払・受取時期を含む）、将来キャッシュ・フロー固有のリスクを反映した割引率、永続成長率、利益倍率、類似企業の決定、類似企業に対してプレミアムあるいはディスカウントが適用されるべきかどうかの決定等多数の見積り及び前提を使用します。営業権を持たない報告単位も含めて、報告単位の公正価値の総額に対するソニーの時価総額を考慮し、適切なコントロール・プレミアムとともに、個々の報告単位に配分されない全社に帰属する資産と負債も考慮します。

将来見積キャッシュ・フロー（その支払・受取時期を含む）に使用される前提は、それぞれの報告単位における見込み及び中期計画にもとづいており、過去の経験、市場及び産業データ、現在及び見込まれる経済状況を考慮しています。永続成長率は主に中期計画の3ヵ年予測期間後のターミナル・バリュを決定するために使用されています。映画分野の報告単位など、特定の報告単位においては、より長い見込期間、及び予測期間最終年度の見積キャッシュ・フローに適用される利益倍率を用いた出口価格に、コントロール・プレミアムを加味して算定されたターミナル・バリュを使用しています。割引率は類似企業の加重平均資本コストにより算出されています。

2018年度において、ソニーは営業権の減損損失5,107百万円を計上しました。これは主にその他分野における報告単位の公正価値の減少によるものです。当該報告単位の公正価値は、将来キャッシュ・フローの見積現在価値にもとづき算定されています。

上記に記載するものを除き、2018年度の減損判定において、営業権を持つ全ての報告単位の公正価値が帳簿価額を超過していたため、営業権の減損損失を認識することはありませんでした。

これらの報告単位において公正価値は帳簿価額を少なくとも10%以上超過しています。また、耐用年数の確定できない非償却性資産においても、公正価値が帳簿価額を超過していたため、減損損失を認識することはありませんでした。

2019年3月31日現在のセグメントごとの営業権の帳簿価額は以下のとおりです。

|         | 金額<br>(単位：百万円) |
|---------|----------------|
| G & N S | 153,955        |
| 音楽      | 403,370        |
| 映画      | 145,484        |
| I P & S | 8,668          |
| MC      | 3,286          |
| 半導体     | 46,564         |
| 金融      | 7,225          |
| 合計      | 768,552        |

上述の中期計画を除く、2018年度の減損判定における、ソニーの報告単位の公正価値への影響に関する感応度分析を含む重要な前提の検討は下記のとおりです。

・割引率は7.1%から10.6%の範囲です。他の全ての前提を同一とし、割引率を1%増加させた場合においても、営業権の減損損失を認識することはありませんでした。

・G & N S分野、I P & S分野、MC分野、半導体分野、金融分野及びその他分野の報告単位におけるターミナル・バリュに適用された成長率はおおよそ0%から1.5%の範囲です。音楽分野の報告単位における中期計画を超える期間の成長率は0%から7.4%の範囲、映画分野では3.0%から4.5%の範囲です。他の全ての前提を同一とし、成長率を1%減少させた場合においても、営業権の減損損失を認識することはありませんでした。

・映画分野の報告単位におけるターミナル・バリュの算定に使用される利益倍率は9.0から10.0の範囲です。他の全ての前提を同一とし、利益倍率を1.0減少させた場合においても、営業権の減損損失を認識することはありませんでした。

マネジメントは、営業権の減損判定に使用した公正価値の見積りに用いられた前提は合理的であると考えています。しかしながら、将来の予測不能なビジネスの前提条件の変化による、将来キャッシュ・フローや公正価値の下落を引き起こすような見積りの変化が、これらの評価に不利に影響し、結果として、将来においてソニーが営業権及びその他の無形固定資産の減損損失を認識することになる可能性があります。

## （左側記載）■ 見積り方法と使用した仮定について具体的に記載

- 将来見積キャッシュ・フローについて、報告単位の中期計画や永久成長率などに基いている旨を具体的に記載
- 永久成長率や割引率（類似企業の加重平均資本コスト）の前提について具体的に記載

## （右側記載）■ 使用した永久成長率や割引率について、数値を用いて具体的に記載するとともに、公正価値を低下させる変動が生じた場合において減損損失が発生する可能性について記載



### Q12-2 新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえた会計上の見積りの記載

新型コロナウイルス感染症の影響について、企業会計基準委員会が4月10日に公表した議事概要（会計上の見積りを行う上での新型コロナウイルス感染症の影響の考え方）に則り、会計上の見積りを行い、「追加情報」として注記した場合、MD&Aにおける「会計上の見積り」の記載は省略できるか。

（解説）

- 財務諸表の注記情報に、MD&Aの「会計上の見積り」において記載が求められている事項（開示府令第二号様式記載上の注意(32)a(g)）がすべて記載されていれば、MD&Aの「会計上の見積り」では当該注記情報を参照することが可能です。この財務諸表の注記事項には、「追加情報」として注記した内容も含まれます。
- しかし、企業会計基準委員会の議事概要（会計上の見積りを行う上での新型コロナウイルス感染症の影響の考え方）では、「新型コロナウイルス感染症の影響の見積りについては、外部の情報源に基づく客観的な情報を用いることができないことが多いと考えられ、この場合、今後の広がり方や収束時期等も含め、企業自らが一定の仮定を置くことが想定される」とあり、他の見積り項目に比べ見積りの不確実性は高いと考えられるため、より具体的で詳細な開示が重要と考えられます。
- このため、「第5 経理の状況」における追加情報としての注記に加え、「経営者が」重要と考える会計上の見積りとして、MD&Aにおいても補足することが投資家の投資判断に有用な情報提供として重要と考えられます。
- この場合、見積りに用いた仮定に加え、その仮定を選択した背景や、当該仮定が変動することによる経営成績等への影響などについて記載することが望ましいと考えられます。  
（「記述情報の開示の好事例集」-重要な会計上の見積り-参照）
- 「経営成績等への影響」については、可能であれば定量的な記載が望ましいですが、測定が困難な場合も想定されるため、このような場合は、定性的に分かりやすく記載することが求められます。

- 我が国企業会計基準の策定主体である「企業会計基準委員会」は、4月10日に「**会計上の見積り**」（※）を行う上での新型コロナウイルス感染症の影響の考え方を公表。

※ 財務諸表を作成する際には、**固定資産の減損**や**繰延税金資産の回収可能性**などに関し、様々な「**会計上の見積り**」を行うことが必要。

- ➡ 新型コロナウイルス感染症の収束時期等を予測することが困難な状況において「**会計上の見積り**」を行う際の留意点を明確化。

## 主なポイント

- 新型コロナウイルス感染症の影響のように不確実性が高い事象についても、一定の仮定を置き最善の見積りを行う必要。
- ただし、新型コロナウイルス感染症の影響の見積りにあたっては、外部の情報源に基づく客観的な情報を用いることができないことが多いと考えられる。この場合、今後の広がり方や収束時期等も含め、企業自らが一定の仮定を置く。
- 企業が置いた一定の仮定が**明らかに不合理である場合を除き、最善の見積りを行った結果として見積もられた金額については、事後的な結果との間に乖離が生じたとしても、「会計上の見積りの誤り」（誤謬）にはあたらない。**
- なお、企業がどのような仮定を置いて会計上の見積りを行ったかについて、財務諸表の利用者が理解できるような情報を具体的に開示する必要。

### 3. 監査関係の情報の拡充

---

(2020年3月期から適用 ※一部、2019年3月期から適用)

# 監査の状況に係る情報

## 改正開示府令のポイント

(2020年3月期から適用 ※ 一部、2019年3月期から適用)

### 【監査役会等の活動状況】

○ 監査役会等の活動状況として、以下の内容を記載

- ✓ 監査役会等の開催頻度・主な検討事項
- ✓ 個々の監査役等の出席状況
- ✓ 常勤監査役の活動 等

2020年3月期から適用

### 【会計監査に関する情報】

○ 会計監査に関する情報の充実に向け、以下の内容を記載

- ✓ 企業が適正な監査の確保に向けて監査人を行っている取組み
- ✓ 監査役会等による監査人の選任・再任の方針及び理由
- ✓ 監査人監査の評価

- ✓ 監査人の継続監査期間
- ✓ 監査業務と非監査業務に区分したネットワークベースの報酬額・業務内容（企業側の負担も勘案して重要性も考慮）

2020年3月期から適用

### 【総覧性の向上】

○ 有価証券報告書における総覧性の向上の観点から、会社法上開示されている以下の内容を記載

- ✓ 監査人の解任・不再任の方針
- ✓ 監査役会等が監査報酬額に同意した理由
- ✓ 監査人の業務停止処分に係る事項

# 味の素株式会社 有価証券報告書（2019年3月期）

【コーポレート・ガバナンスの状況等】 ※ 一部抜粋

## （3）【監査の状況】

### ① 監査役監査の状況

#### 1. 組織・人員

当社の監査役は5名であり、常勤監査役2名と社外監査役3名から構成されています。当社監査役会は、最低1名は財務及び会計に関して相当程度の知見を有するものを含めることとしており、また社外監査役候補者については、法律もしくは会計に関する高度な専門性または企業経営に関する高い見識を有することを基軸に3名を選定することとしています。現在、監査役会議長は富樫洋一郎常勤監査役が務めており、田中静夫常勤監査役及び天野秀樹監査役を財務・会計に関する相当程度の知見を有する監査役として選任しています。田中静夫常勤監査役は、1980年に当社に入社して以降、財務・会計業務に携わり、2002年に財務部財務グループ長、2008年に監査部長を歴任し、2012年に現職に就任しました。天野秀樹監査役は、1980年に公認会計士登録して以来、企業会計に長年携わり、2011年には有限責任あずさ監査法人副理事長（監査統括）、2015年には同法人エグゼクティブ・シニアパートナーを歴任し、2018年に現職に就任しました。

監査役の職務を遂行する組織として監査役室を設置し、2019年3月末時点で適正な知識、能力、経験を有する専任スタッフを7名配置し、監査役の職務遂行のサポートを行っています。当該監査役スタッフの人事異動、業績評価等に関しては監査役の同意を得るものとし、取締役からの独立性を高め、監査役の指示の実効性を確保しています。

#### 2. 監査役会の活動状況

監査役会は、取締役会開催に先立ち月次で開催される他、必要に応じて随時開催されます。当事業年度は合計17回開催し、1回あたりの所要時間は約2時間でした。監査役の出席率は98%でした（土岐敦司氏および村上洋氏の社外監査役2名はそれぞれ17回中16回出席。その他3名の監査役は全て出席）。年間を通じ次のような決議、報告、審議・協議がなされました。

決議 9件：監査役監査方針・監査計画・職務分担、監査役選任議案の株主総会への提出の請求、会計監査人の評価および再任・不再任、監査報告書案等

報告44件：取締役会議題事前確認、監査役月次活動状況報告および社内決裁内容確認、監査役ホットライン通報報告等

審議・協議11件：監査役活動年間レビューおよび監査役会の実効性評価、会計監査人の評価および再任・不再任、監査報告書案等

また、監査役会を補完し、各監査役間の監査活動その他の情報共有を図るため監査役連絡会を毎月1回開催しています（当事業年度12回実施）。

■ 監査役会の開催回数と監査役の出席回数の記載に加え、1回あたりの所要時間も記載

■ 主な決議内容と報告内容を具体的に記載

■ 取締役会への監査役の出席率を社内と社外に区分して記載

■ 監査役会の重点監査項目を具体的に記載

### 3. 監査役の主な活動

監査役は、取締役会に出席し、議事運営、決議内容等を監査し、必要により意見表明を行っています。取締役会への監査役の出席率は98%でした（社外監査役96%、社内常勤監査役100%）。その他、主に常勤監査役が、経営会議、企業行動委員会等の社内の重要な会議または委員会に出席しています。

監査役全員による取締役社長・コーポレート担当の取締役専務執行役員との会談を四半期毎に開催し、監査報告や監査所見に基づく提言を行っています。また、1年間の部門監査やグループ会社往査を踏まえ、年度末に常勤監査役と管掌役員との面談を実施し、必要に応じた提言を行っています。その他、必要に応じ取締役・執行役員及び各部門担当者より報告を受け意見交換を行っています。

土岐監査役は、取締役会の任意委員会であるコーポレート・ガバナンス委員会の委員に就任し、当事業年度は5回出席しました。

監査役会は、当事業年度は主として1) ガバナンス状況、2) グローバルなリスクへの対応とグループ会社管理、3) 「働き方改革」その他人財への取組み、4) 棚卸資産管理、のモニタリングおよび5) 会計監査人の評価・選任、を重点監査項目として取組みました。

#### 1) ガバナンス状況：

グローバルガバナンスに関する規程等の運用状況を月次ベースで確認し社内決裁の内容の共有を行い、課題ある場合には改善に向けた提言を行いました。

#### 2) グローバルなリスクへの対応とグループ会社管理：

社外監査役も含め分担し、国内外グループ会社の中から重要性及びリスク・アプローチに基づき国内グループ会社5社、海外グループ会社15社を対象に往査を実施しました。

国内グループ会社15社の常勤監査役16名との会議・面談を年4回実施した他、日常的情報共有をグループ会社監査役と行いました。特に、同会議では社内外の講師による「棚卸資産管理強化」や「グループのコンプライアンスとリスク」の講演を実施し、重点リスクについての理解を深め、情報・意見の交換を行いました。

従来の内部通報制度に加え外部窓口やサプライヤーホットラインの新設による窓口複線化の実施状況のモニタリングを行うとともに、2018年5月に新設した監査役ホットラインにおいてはグループの役員に関する通報に直接監査役が対応しました。

#### 3) 「働き方改革」その他人財への取組み：

部門監査時のヒアリングや企業行動委員会等の報告を通じ取組み状況および課題への対応を把握するとともに、グループ常勤監査役会議において国内グループ各社での展開状況を共有・確認の上、経営陣に必要な提言を行いました。

#### 4) 棚卸資産管理：

財務・経理部主催の海外経理担当者会議におけるグループ棚卸資産管理強化の取組みにつき詳細報告を受け状況を把握するとともに、グループ常勤監査役会議において本年度共通テーマとしてモニタリングを継続しました。また、年度末には複数の工場にて会計監査人の実施する棚卸実査に常勤監査役およびスタッフが立会い、網羅性を強化した棚卸実査が適切に実施されていることを確認しました。

#### 5) 会計監査人の評価・選任：

「会計監査人の選任および再任の基準」に基づき、会計監査人を評価し再任の相当性について検討・議論を重ねるとともに、中期的な選任方針についても議論を進めました。



## 【コーポレート・ガバナンスの状況等】 ※ 一部抜粋

### (3) 【監査の状況】

#### ③ 会計監査の状況

##### a 監査法人の名称

有限責任監査法人トーマツ

##### b 提出会社の財務書類について連続して監査関連業務を行っている場合におけるその期間

31年間

(注) 上記記載の期間は、調査が著しく困難であったため、当社が株式上場した以後の期間について調査した結果について記載したものであり、継続監査期間はこの期間を超える可能性があります。

##### c 業務を執行した公認会計士の氏名

指定有限責任社員 業務執行社員 安藤 武 (継続監査年数 4年)

指定有限責任社員 業務執行社員 神代 勲 (継続監査年数 6年)

(中略)

##### e 当該監査公認会計士等を選定した理由

当社は、有限責任監査法人トーマツより同法人の体制等について説明を受け、同法人の独立性、品質管理体制、専門性の有無、当社グループが行っている事業分野への理解度及び監査報酬等を総合的に勘案し、監査役会が定める「会計監査人選定・評価基準」に準じて評価した結果、当該監査法人を会計監査人並びに監査公認会計士等として選定することが妥当であると判断いたしました。

なお、当社の監査公認会計士等と会計監査人は同一の者ですが、会社法施行規則第126条第5号又は第6号に掲げる事項（会計監査人が受けた業務停止処分等に関する事項）に該当する事実はありません。

(会計監査人の解任又は不再任の決定の方針)

監査役会は、会計監査人の職務の執行に支障がある場合等、その必要があると判断した場合は、株主総会に提出する会計監査人の解任又は不再任に関する議案の内容を決定いたします。

また、会計監査人が会社法第340条第1項各号に定める項目に該当すると認められる場合は、監査役会全員の同意に基づき、会計監査人を解任いたします。この場合、監査役会が選定した監査役は、解任後最初に招集される株主総会において、会計監査人を解任した旨とその理由を報告いたします。

さらに、取締役会が、会計監査人の職務の執行に支障がある場合等、その必要があると判断した場合は、会計監査人の解任又は不再任を株主総会の会議の目的とすることを監査役会に請求し、監査役会はその適否を判断したうえで、株主総会に提出する議案の内容を決定いたします。

##### f 最近2連結会計年度等において監査公認会計士等の異動があった場合に関する事項

監査公認会計士等の異動はなく、該当事項はありません。

g 提出会社の監査役及び監査役会が提出会社の監査公認会計士等又は会計監査人の評価を行った場合に関する事項

当社の監査役会は、会計監査人の選定・評価に関する基準を定めており、当該評価基準に基づき、会計監査人が独立の立場を保持し、かつ、適正な監査を実施しているかを監視及び検証するとともに、会計監査人からその職務の執行状況について報告を受け、必要に応じて説明を求め評価いたしました。また、会計監査人から「職務の遂行が適正に行われることを確保するための体制」（会社計算規則第131条各号に掲げる事項）を「監査に関する品質管理基準」（2005年10月28日企業会計審議会）等に従って整備している旨の通知を受け、必要に応じて説明を求めました。

この結果、当社の会計監査人による会計監査は、有効に機能し適切に行われており、その体制についても整備・運用が行われていると判断いたしました。

なお、会計監査人の選定・評価に関する基準の内容は次のとおりであります。

(会計監査人選定・評価基準)

#### 1 監査品質並びに品質管理

- (1) 監査業務の実施体制
- (2) 品質管理システムの監視体制
- (3) 品質管理の責任体制
- (4) 品質管理の評価に対する体制

#### 2 独立性及び職業倫理

#### 3 総合的能力（職業的専門家としての専門性）

#### 4 監査実施の有効性及び効率性

■ 継続監査期間について、調査可能な範囲の継続監査期間を記載し、継続監査期間がその期間を超える可能性がある旨を記載

# 継続監査期間の開示に関する考え方

## パブリックコメントの概要及びコメントに対する金融庁の考え方（2019年1月31日公表）（抜粋）

| No. | コメントの概要                                                                                                                                                                                                       | 金融庁の考え方                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|-----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 36  | <p>継続監査期間について、算定に関する考え方を示して欲しい。</p> <p>また、どの時点まで遡って継続監査期間を計算する必要があるか示して欲しい。証拠資料の散逸等のため遡って調べられる期間が限られる場合には、調査可能であった最長年数と実際の年数がそれ以上である可能性があることを記載した上で（例えば「10年以上」）、その翌年度以降に年数を加算する方法によるなど、実務上可能な範囲という理解で良いか。</p> | <p>ご指摘の継続監査期間については、例えば、以下のとおり整理することが考えられます。</p> <p>① 提出会社が有価証券届出書提出前から継続して同一の監査法人による監査を受けている場合、有価証券届出書提出前の監査期間も含めて算定する。</p> <p>②- i 過去に提出会社において合併、会社分割、株式交換及び株式移転があった場合であって、会計上の取得企業の監査公認会計士等が提出会社の監査を継続して行っているときは、当該合併、会社分割、株式交換及び株式移転前の監査期間も含めて算定する。</p> <p>②- ii 過去に提出会社において合併、会社分割、株式交換及び株式移転があった場合であって、会計上の被取得企業の監査公認会計士等が提出会社の監査を行っているときは、当該合併、会社分割、株式交換及び株式移転前の監査期間は含めないものとして算定する。</p> <p>③- i 過去に監査法人において合併があった場合、当該合併前の監査法人による監査期間も含めて算定する。</p> <p>③- ii 提出会社の監査業務を執行していた公認会計士が異なる監査法人に異動した場合において、当該公認会計士が異動後の監査法人においても継続して提出会社の監査業務を執行するとき又は当該公認会計士の異動前の監査法人と異動後の監査法人が同一のネットワークに属するとき等、<u>同一の監査法人が提出会社の監査業務を継続して執行していると考えられる場合には、当該公認会計士の異動前の監査法人の監査期間も含めて算定</u>する。</p> <p>継続監査期間の算定に当たっては、上記の整理も踏まえ、<u>基本的には、可能な範囲で遡って調査すれば足り、その調査が著しく困難な場合には、調査が可能であった期間を記載した上で、調査が著しく困難であったため、継続監査期間がその期間を超える可能性がある旨を注記</u>することが考えられます。</p> <p>また、継続監査期間の記載方法については、「●年間」と記載する方法のほか、「●年以降」といった記載も考えられます。</p> |

- ・ 企業情報の開示に関する情報（記述情報の充実）

URL：<https://www.fsa.go.jp/policy/kaiji/kaiji.html>



- ・ 「企業情報の開示に関する情報（記述情報の充実）」には、主に以下の内容を掲示
  - ① 金融審議会「ディスクロージャーワーキング・グループ」
    - 議事録・資料等
    - 報告書
  - ② 当該報告書を踏まえた取組み
    - 企業内容等の開示に関する内閣府令および企業内容等開示ガイドライン等
    - 記述情報の開示に関する原則
    - 記述情報の開示の好事例集