

Vol.17 2019 AUTUMN

JBA JOURNAL

経理・財務に携わる人のための使える情報誌

In focus!

企業価値向上に
貢献できる

経理財務部門であれ。

株式会社JBAホールディングス
代表取締役グループCEO
公認会計士

脇一郎

■ 新会計基準の実務上の留意点

恩田真一郎

■ お客様と共にあるべき姿を描き、
変革をスムーズに実行していく。

鈴木邦太郎氏



企業価値向上に 貢献でききる 経理財務部門であれ。

非財務的企業価値の
重要性が高まる

——経理財務部門を取り巻く環境が著しく変化しています。

まず、経理財務の将来を見据えたとき、過去の数字の集計・分析という従来の役割から、企業活動そのものの、ひいては企業価値向上に貢献するべきという大きな考え方があります。これは、日本だけではなく、グローバルでも同じことが言われています。

売上や利益を従来の財務的企業価値情報とすれば、現在、注目を浴びていく。経理財務部門は、数字を見るだけでなく、企業価値向上を考えれば広くガバナンスやリスクマネジメントに主体的に関与すべきです。そのためには、経理財務人材に高い倫理観が必要です。日本公認会計士協会では、企業に所属する組織内会計士に対する「倫理基準」が強化されました。具体的には、「不法行為への対応」という項目が追加されています。これは、経理財務項目の不法・不正行為だけではなく、それ以外の不法行為についても、発見した場合には、内部通報などの何らかのアクションを要請するものです。これは、日本だけではなく、会計士業界における国際倫理基準においても制定されており、経理財務部門が会計という専門領域だけではなく、企業のガバナンス全体に関与していくという方向性を示したものです。企業価値を向上させる、棄損させないために、経理財務はどんなアクションをとり、どういう役割を持つべきか、真剣に考えるとき

きていると思います。

るのは、非財務的な企業価値情報です。その一つの典型例が2015年に国連サミットで採択されたSDGs (Sustainable Development Goals: 持続可能な開発目標)です。SDGsが掲げる17のゴールは、質の高い教育の提供やジェンダーフリーの実現から、持続可能な消費と生産のパターンの確保、気候変動への対応、海や陸の豊かさの確保など、社会的意義や環境の整備も含めてゴールになっています。そこに対する企業の貢献度に、株主や利害関係者が資本市場で敏感に反応するようになっています。これは、企業価値を短期的視点ではなく、持続性に重きを置いた長期的な視点から捉える考

え方です。非財務という長期的な企業価値向上のための役割を経理財務部門が担うことが、経理財務部門の将来の役割ではないかと、私自身強く思っています。

もう一つ、企業価値の毀損防止も企業価値向上を支える大きな要素です。企業の価値を著しく下落させる不正会計等について、従来は監査法人や内部監査による事後的チェック、いわゆる発見的統制が主でしたが、これからは予防的統制に経理財務部門が貢献すべきと企業のマネジメントからも期待されています。経理財務部門はすべての数字を見ることができるので、例えば最新IT技術であるデータアナリ

目」に「正確」が売り物でなくなりま

す。そのとき、経理財務部門の在り方を再構築していくには、既成概念を捨て去り、すべてをゼロベースで考える発想の転換が必要です。「真面目に言われたことをこなす」業務から脱却するには、管理職にある方々が、「一定の時間会社において、真面目に机に向かって、真面目にPCを打っている。それで給料がもらえているのだ」という価値感から脱却し、「どこに貢献するか」を考える必要があると思います。実は、若い人ほど、より何かに「貢献」し、「自己承認欲求」を求める傾向にあります。我々昭和の世代も自己承認欲求は当然ありますが、前述のように「真面目にやっているから、その分給料をもらっている」ことで納得してきた。ここに価値観の大きなギャップがあります。若い人は真面目にやっているだけでは、「会社にも、社会にも貢献していない。自分の存在意義がないのではないか」と思うのです。仕事に対する理解を促すだけでなく、存在意義や役割を感じられる体制にしていかなければ、自己承認欲求は満たされない。我々がITを推進していく一つの理由に、古いオペレー

危機感をもって 役割を創造していく

——現在の経理財務部門が強化すべき部分は何だとお考えですか。

「企画力」だと思っています。企画力とは簡単に言えば、物事をつくっていくこととです。後追いではないクリエイティブな仕事です。将来、経理財務部門が生き残っていくためには、企業価値に貢献するガバナンス的な仕事や企業価値を数値化するようなクリエイティブな仕事をする必要があると思っています。集計を中心とした業務は、近い将来確実に自動化され、省力化が進むことは間違いないので。

——経理財務が今、いちばんなすべきことは何でしょうか。

改めて、「将来の経理財務部門の役割は何か」を真剣に考えることだと思います。そのためには、「このままで経理財務部門がなくなるかもしれない」という危機感を持つこと。それがスタートだと思っています。

自動処理が進み、「真面目」に「正確」な処理が売り物であった経理財務部門は、確実に省力化が進み、「真面

株式会社JBAホールディングス
代表取締役グループCEO
公認会計士

脇 一郎

テイクス技能やAIなどを駆使して異常を発見し、不正を起こさせないようにマネジメントをサポートする役割を期待されています。2013年に内部監査協会（IIA）から発表された「3ラインディフェンス」モデルでも、経理財務はガバナンスのマネジメントラインに入っており、企業のガバナンスに貢献することが期待されています。

——企業価値が棄損しないためにも経理財務部門は積極的にガバナンスに関与すべき。

そうですね。例えば、IFAC（国際会計士連盟）などでは、将来のCFOは企業内におけるビジネスパートナーとして、Value enabler（価値を実現シヨンスタイルが、「なんでこんな無駄なことをやっているのだろう」と、デジタルネイティブの若手の自己承認欲求を棄損する恐れがあるからです。貢献意識の高い貴重な人財を失わないためにも、危機意識をもって企業価値向上に貢献できる経理財務を目指していただきたいと思っています。

——本日はありがとうございました。

Profile Ichiro Waki

1993年早稲田大学商学部卒業、中央監査法人国際部入所。欧州系外資系企業ファイナンシャルコントローラー、米系外資系企業ビジネスアナリスト、外資系ソフトウェア会社代表取締役を経て、2006年ジャパン・ビジネス・アシュアランス株式会社にマネージングディレクターとして参画。内部統制関連・IFRS対応コンサルティング、経営管理体制構築支援などを担当。2016年JBAグループ代表に就任。2019年日本公認会計士協会常務理事就任、公認会計士、早稲田大学会計大学院非常勤講師。



2019年7月4日に企業会計基準委員会（以下、「ASBJ」）から、企業会計基準第30号「時価の算定に関する会計基準」（以下、「時価算定会計基準」）及び企業会計基準適用指針第31号「時価の算定に関する会計基準の適用指針」（以下、「時価算定適用指針」）が公表された。

ASBJが公表した時価算定会計基準及び時価算定適用指針並びに公表に伴い改正が行われた企業会計基準及び企業会計基準適用指針（以下、「本会計基準等」）の影響が大きく出るのは、主に金融機関（銀行、保険会社、証券会社、ノンバンク等を想定）だが、そうでない会社についても会計処理及び開示について一定の影響が出る。

そこで本会計基準等の概要の解説と実務上の留意点を記載する。

本会計基準等の構成

本会計基準等は、時価の算定について時価算定会計基準及び時価算定適用指針を適用するが、会計処理及び開示については改正企業会計基準第10号「金

図表：本会計基準等の構成

	ASBJ		JICPA
	会計基準	適用指針	実務指針等
時価の算定	企業会計基準第30号「時価の算定に関する会計基準」	企業会計基準適用指針第31号「時価の算定に関する会計基準の適用指針」	日本公認会計士協会 会計制度委員会報告第4号「外貨建取引等の会計処理に関する実務指針」
会計処理・開示	改正企業会計基準第9号「棚卸資産の評価に関する会計基準」	改正企業会計基準第10号「金融商品に関する会計基準」	日本公認会計士協会 会計制度委員会報告第14号「金融商品会計に関する実務指針」
		改正企業会計基準適用指針第14号「四半期財務諸表に関する会計基準の適用指針」	日本公認会計士協会 会計制度委員会報告第14号「金融商品会計に関する実務指針」
		改正企業会計基準適用指針第19号「金融商品の時価等の開示に関する適用指針」	日本公認会計士協会 会計制度委員会「金融商品会計に関するQ&A」

本会計基準等

評価技法としては、マーケット・アプローチ、インカム・アプローチ及びコスト・アプローチがある。開示の対象となる金融商品の時価のレベルは、インプットのレベルに応じて決定される。インプットはレベル1が最も優先順位が高く、レベル3が最も低い。複数のインプットを用いており、そのうち、時価の算定に重要な影響を与えるインプットが複数ある場合は、優先順位が最も低いレベルに分類する。

実務上の5つの留意点

留意点1 適用時期

本会計基準等の適用時期は、2021年4月1日以後開始の事業年度からである。早期適用も可能（早ければ2020年3月期の期末から）だが、本会計基準等を一体的に適用する必要がある（時価算定会計基準第16-18項）。

留意点2 市場価格のない株式等の取扱い

時価を把握することが極めて困難と認められる有価証券の記

載は削除された。これは時価算定会計基準においては、時価を把握することが極めて困難と認められるような有価証券は想定されないためである。

ただし、市場価格のない株式等は、たとえ何らかの方式により価額の算定が可能としても、それを時価とはしないとする従来の考え方を踏襲し、引き続き取得原価をもって貸借対照表価額とし、時価に関する注記を不要とした。

それに対し、これまで時価を把握することが極めて困難であるとして、取得原価または償却原価法に基づいて算定された価額をもって貸借対照表価額としていたものうち、市場価格のない株式等でないもの（例えば、社債、デリバティブ取引など）については、時価をもって貸借対照表価額とし、時価を注記することとなった。すなわち、社債などについては、会計処理においても時価による評価が必要となった。

留意点3 期末前1か月の平均価額に関する定めの削除

時価の定義の変更に伴い、そ

融商品に関する会計基準」（以下、「金融商品会計基準」）を適用する。なお、棚卸資産のうちトレーディング目的で保有する棚卸資産（例えば、金など）に

Viewpoint ● 直近に公表された概要解説をもとに

新会計基準の実務上の留意点

ジャパン・ビジネス・アシユアランス株式会社
シニアマネジャー
公認会計士

恩田 真一郎

については、改正企業会計基準第9号「棚卸資産の評価に関する会計基準」を適用し、金融商品会計基準における売買目的有価証券に関する取扱いに準じるとしている。

企業会計基準適用指針については、金融商品会計基準の改正をうけ、改正企業会計基準適用指針第14号「四半期財務諸表に関する会計基準の適用指針」及び改正企業会計基準適用指針第19号「金融商品の時価等の開示に関する適用指針」（以下、「金融商品時価開示適用指針」）も改正されている。

本会計基準等が適用範囲とする時価については、金融商品（トレーディング目的で保有する棚卸資産を含む）を対象としており、例えば、企業会計基準第20号「賃貸等不動産の時価等の開示に関する会計基準」や企業会計基準第21号「企業結合に関する会計基準」の時価は対象に含まれない。

なお、時価算定会計基準、時価算定適用指針及び金融商品会計基準は、日本公認会計士協会の実務指針等にも影響するため、あわせて実務指針等の改正が公表されている。

本会計基準等のポイント

本会計基準等の時価は、IFRSにおける公正価値と同義と考えて差し支えない。これは我が国における他の関連諸法規においても公正価値の代わりに時価を使用しており、時価という用語が広く用いられていること等に配慮したためである。

時価とは、算定日において市場参加者間で秩序ある取引が行われると想定した場合の、当該取引における資産の売却によって受け取る価格または負債の移転のために支払う価格と定義されており、（実際にあるかどうかは別として）市場を基礎とした出口価格のことをいう。

時価は、インプットと評価技法を用いて算定する。インプットは3つのレベルに分類され、まず市場で観察可能かどうか、観察可能であれば調整がされていないものがレベル1、そうでないものがレベル2となり、観察できないインプットはレベル3に分類される。

時価算定会計基準が例示する

の平均価額が改正された時価の定義を満たさないことから削除された。したがって、今後は期末前1か月の平均価額を時価とすることはできない（ただし、減損を行うかの判断に用いることは可能）。

留意点4 第三者から入手した価格相場の利用

取引相手の金融機関等、独立した第三者から入手したデータを時価とすることも認めている（時価算定適用指針第24項）。これには要件があり、金融機関以外の企業集団を対象として想定しており、公表されているインプットの契約時からの推移と明らか不整合がなく、かつ、レベル2の時価に属すると判断される場合であれば、金利スワップ、為替予約又は通貨スワップに限定して時価とみなすことができるとしている。

留意点5 開示

金融商品時価開示適用指針では、新たに時価のレベルごとの残高を記載することを求めている。また、レベル2又は3の時

価については、時価の算定に用いた評価技法及びインプットの説明（適用の変更がある場合はその旨及び理由も）をあわせて記載する必要がある。

さらに、レベル3の時価の金融商品については、詳細を開示しなければならず、該当がある場合は実務負担が増えることが想定される。

適用まで1年超の時間があるが、金融商品をもつ企業にとっては会計処理及び開示の負担が増えるため、自社への影響度を事前に調査し、システム対応やプロセスの整備運用を早めに行うことをお勧めする。

（注：文中意見は筆者の私見）

Profile
Shinichiro Onda

2008年新日本有限責任監査法人（現・EY新日本有限責任監査法人）に入所し、主にREITや不動産SPCの監査業務を担当。2015年よりジャパン・ビジネス・アシユアランス株式会社にて、IFRS決算支援、バリエーション、デュー・デリリジェンス、業務改善支援などの会計コンサルティング業務に従事。

お客様と共にあるべき姿を描き、 変革をスムーズに実行していく。

株式会社ベイカレント・コンサルティング
ディレクター

鈴木邦太郎氏

日本発のコンサルティング ファームだからできること

——コンサルティング需要が高まっています。背景にあるものは？

理由の一つとして、企業自体に従来とは異なる変革の要請の高まりがあります。例えば、従来企業の競争は業界の垣根の中で行われることがほとんどでした。しかし、デジタル化の進展に伴い、業界の垣根を壊して参入している、Disrupter（破壊者）があらわれています。GAF Aと呼ばれる企業群がその代表で、例えばグーグルは自動

運転の開発を手掛けています。明らかに従来の自動車業界内の競争の構図とはかけ離れたところから戦いが挑まれている。そうになると、ビジネスモデル自体を変えるような、これまでとは異なった戦い方が必要になります。そこに、変えることを専門にしているコンサルタントが求められる余地が出てきたのだと思います。

——日本発のコンサルティングファームとしての御社の特徴は？

外資が先行していたコンサルティング市場で、我々が日本発のコンサルティングファームとしてプレゼンスを高めているのは、アプローチの違いに

あると思います。外資はまず「あるべき姿（To Be）」を掲げ、会社の現状

にかかわらず「いきつくべきゴールは同じ」というアプローチが多い。例えばシステムであれば、用意されている標準プロセスに会社の内部を併せていくというやり方です。当社の場合は、To Beをお客様と一緒に描いていきます。そこが大きな違いであり特徴です。外資が席卷してきた市場において、日本企業を変えていくとき、これまでの文化や歴史、政治、組織の在り方を無視していくとハレーションが起りやすかった。そこに当社が存在価値を高めてきている理由があると感じ

ています。

日本企業はトップダウンの会社が少なく、社長がゴーを出しても、部長レベルで各領域に問題がないか確認するといった意思決定のプロセスが多い。現場の状況を踏まえた上で、To Beを描く当社のアプローチは日本の意思決定のアプローチと合致します。そのため戦略がスムーズに実行に移せるのだと思います。

会社が変わる場面に 立ち会える達成感

——このお仕事の魅力は？

シャワーも多い仕事です。その代わりに、もの凄く成長できる環境にもあります。向上心に溢れキャリアアップを目指す方々、コンサルの経験がなくともITの経験者でITコンサルタントとしてキャリアを築きたい方々などと、共に日本の会社を、社会を変えていければと思います。

——本日はありがとうございました。

会社を変えることが使命ですから、会社が変わる場面に立ち会えたときの達成感や満足感は大きいですね。

ある会社で経営理念を再定義して社風を醸成していくプロジェクトに携わったことがあります。変わる前は課長たちは仲が悪く、社員の意識も高くなかった。原因を考えた結果、「経営理念がおかしいのではないか」という仮説にたどり着きました。3カ月ほどで経営理念ができあがり、それを日々の行動に反映させていくために課長職の方々を集めてディスカッションを重ねました。するとあれほど喧嘩ばかりしていた人たちが、自主的に課長会をつくり「アイデアコンテストを開こう」と自発的に立ち上がってくれたのです。そのときは本当に感動しました。変わる前と、変わった後の成果が明確に見えた瞬間でした。

コンサルタントのキャリアを積み重ねていくにつれて、扱う課題が徐々に大きくなり、責任感とやりがいが増してきます。そういう意味でも続けるほどにやりがいが増す仕事だと思えます。

——コンサルタントに求められるスキルとその磨き方は？

コンサルタントの仕事は論理的な部

分、右脳・左脳で言えば左脳のな部分

がフォーカスされますが、最近ではむしろ右脳のな部分、人間としての感受性などをフル活用しながらお客様の悩みや課題を引き出していくことが大事になっていきます。そうした対人感受性を磨いていかなければならないと感じています。

それにはまず、相手の話を誠意をもって聞くことが大切です。ロジカルに整理するだけではなく、共感を示して同じ目線に立って一緒に考える。我々はお客様と一緒に「To Beを描くわけですから、聞くところから始まるのです。

私が駆け出しのころは、グローバルのベストプラクティスを示せばお客様は満足してくださった。今は少しネットサーフィンすれば、事例や知識がいくらでも集まります。そうした時代に必要なとされているのは、お客様が悩み直面している現場の課題解決です。よいデータや知見があったとき、いかにそれを自分の現場に当てはめていくか、自分の文脈に練りこんでいくか。そこで苦労されています。そこに対する解決策はしっかりとお客様の話を聞くところからでないといけない。ロジカルに考える力は当然のこと、お

日本の会社を、社会を よりよく変えていくために

——コンサルとの付き合い方のコツがあれば教えてください。

コンサルタントは向上心も強く、つねにお客様に貢献したいという気持ちを持っていきます。「これってあまり関係ないから聞くのはどうかな」と遠慮されるお客様もいらっしゃいますが、気楽にディスカッション相手としてご相談いただくと思います。私も一人でも悩んでいるよりも、近くにいるコンサルタントと話をしながら考えを整理していくことはよくあります。そうした活用の仕方はお勧めです。

——キャリアアップを目指している方々にメッセージをお願いします。

コンサルティングは常に高いパフォーマンスを求められ、プレッ

Profile Kunitaro Suzuki

慶応義塾大学総合政策学部卒業後、2001年アクセンチュア株式会社入社。通信・メディア・ハイテク産業本部で、主にシステム系のプロジェクトに従事。2013年、現職のベイカレント・コンサルティング入社。自動車メーカー、保険会社、人材会社を中心に支援。内容としては戦略系から業務改革系、IT系と幅広く活躍。2016年4月より同社ディレクター。



人材紹介サービスのご案内

JBA HR ソリューションでは、会計分野の人材を中心にご紹介をさせて頂いておりますが、近日は、経営企画や新規事業企画、アナリスト、AI 研究者等の人材にも多くご登録を頂きました。登録者の一部を下記に記載いたしますので、ご関心がございましたらお気軽にお問い合わせください。正社員のご紹介以外にも、経理、事務人材の派遣事業やフリーランスのご紹介もおこなっております。

新規求職者リスト

No.	年齢	最終学歴	経験職種	年数	英語力	職歴企業概要	資格等
1	35	4年制私大(経済)	IT 関連 / 戦略コンサルティング	8年	中級	大手コンサルティングファーム他	AWS
2	39	4年生国大(工学)	IT 全般統制	3年	初級	BIG4 監査法人	公認会計士
3	32	4年制私大(文学)	システム構築、設計、運用	6年	中級	システムインテグレーター	情報処理技術者
4	39	私立大学院(MBA)	新事業開発、取締役	13年	中級	商社	
5	26	4年制私大(経済)	アクチュアリー	2年	中級	外資系生命保険会社	アクチュアリー研究会員
6	45	4年生私大(文学)	会計監査、内部監査	16年	上級	BIG4 監査法人	米国公認会計士
7	35	海外大学院(MBA)	管理会計	3年	上級	大手教育会社	日商簿記1級

※候補者の詳細情報をご希望の場合や人材紹介営業担当者とのご相談をご希望の場合は、下記までお問い合わせください。

- 監査法人出身者
- コンサルティングファーム出身者
- 日系・外資経理財務経験者・・・などを中心に**会計領域に強い人材**に多くご登録いただいております。

正社員のご紹介以外にも、**経理、事務人材の派遣事業**もおこなっております。

企業様の多様なニーズにお応えするため、専任のコンサルタントが最適な**マッチング**をお手伝いいたします。



JBA HR ソリューション株式会社 TEL : 03-5215-7222 Email : hrs@jbgroup.co.jp

〒102-0083 東京都千代田区麹町 1-3 ニッセイ半蔵門ビル 6F

有料職業紹介事業 許可番号 13-ユ-305317 一般労働者派遣事業 許可番号 派 13-305045