

ビジネスモデルと会計

広瀬 義州

1 まえがき

会計とは、企業などの経済主体（以下では、経済主体として「企業」を前提にする）が営む経済活動・経済事象（以下、単に「経済活動」という）を測定し報告する行為である。

要するに、会計は現実の世界である経済活動を描写することであり、具体的な描写にあたっては経済活動を会計数値にできるだけ忠実に変換して報告する行為である。したがって、会計にはもともとリアリズムがつきものであり、しばしば、「会計は切れば血が出る」といわれるのは、会計のもつこのリアリズムを端的に表わしているものである。また、会計情報の特性として「目的適合性」、「表現の忠実性」、「経済的実態」などが重視されるのも会計がリアリズムを重視している表れである。

会計の定義自体は、おそらく古今東西さほど異ならないといってよいが、経済活動の内容は、時代によって大きく異なる。それは、なぜであろうか。ビジネスモデルが時代によって異なるからである。ビジネスモデルを時代とは関係がなく、ある一定の観念のもとで固定させ、またはビジネスモデルを考慮することなく経済活動を描写しても、報告される会計数値には現実味がなく、報告

される情報には有用性がない。

ビジネスモデルとは、平たくいえば「儲けの構造」であり、学問的にいえば「バリュードライバー（企業価値決定要因）の構造」である。経済活動をリアルに描写できなければ、報告される情報には（企業）価値関連性がないとか企業価値の説明能力がないといわれる。

本稿は、現在のビジネスモデルを明らかにし、これに会計はどのように対応すべきかについて述べることを目的にしている。

2 ビジネスモデルの変化

まず、最近30年間の Fortune 500の時価総額ランキング（図表1ないし図表3参照）をみてみよう。ここから何が読み取れるのかを考えると同時に、われわれの日常生活において何が起きているのかについて目を向けてみよう。

ホテルの予約、航空券の販売、書籍の購入、大学等の入試願書の提出、音楽・コンテンツ配信からコミュニケーションの手段に至るまでありとあらゆるものがインターネット経由で行われており、個人間または個人と企業とのかかわり方は日々進化している⁽¹⁾。

しかも、インターネットはますます小型化して主力はスマートフォンにシフトしている。先日も人気の新しいスマートフォンが発売されると報道され、予約受付を開始したところ、初日に日本で200万台の申し込みがあり、アメリカではGDPの0.25%~0.5%押し上げる起爆剤になると見込まれるとも報じられている。

18世紀から19世紀にかけて、産業革命がイギリスをはじめとする多くの国々を農業中心から製造業中心の経済へと一変させたように、コンピューター、インターネットの爆発的な成長に関連する情報（IT）革命と知による経済は日

(1) 藪下史郎他訳『スティグリッツ入門経済学（第3版）』東洋経済新報社、2005年、2頁。

図表1 アメリカ企業時価総額ランキング TOP10 (2012年)

| 順位 | 会社名 | 株式時価総額 (単位: 百万ドル) |
|----|------------------------------------|-------------------|
| 1 | APPLE | 568,615.1 |
| 2 | EXXONMOBIL | 405,714.5 |
| 3 | MICROSOFT | 269,511.6 |
| 4 | INTERNATIONAL BUSINESS MACHINES | 241,314.5 |
| 5 | CHEVRON | 211,238.9 |
| 6 | GE | 211,096.1 |
| 7 | GOOGLE | 210,835.0 |
| 8 | WAL-MARTSTORES | 207,064.0 |
| 9 | BERKSHIRE HATHAWAY | 202,095.1 |
| 10 | AT&T | 185,036.3 |

出典: "Fortune 500 America's Largest Corporations," *Fortune Asia*, May 21, 2012. pp.F2-F20.

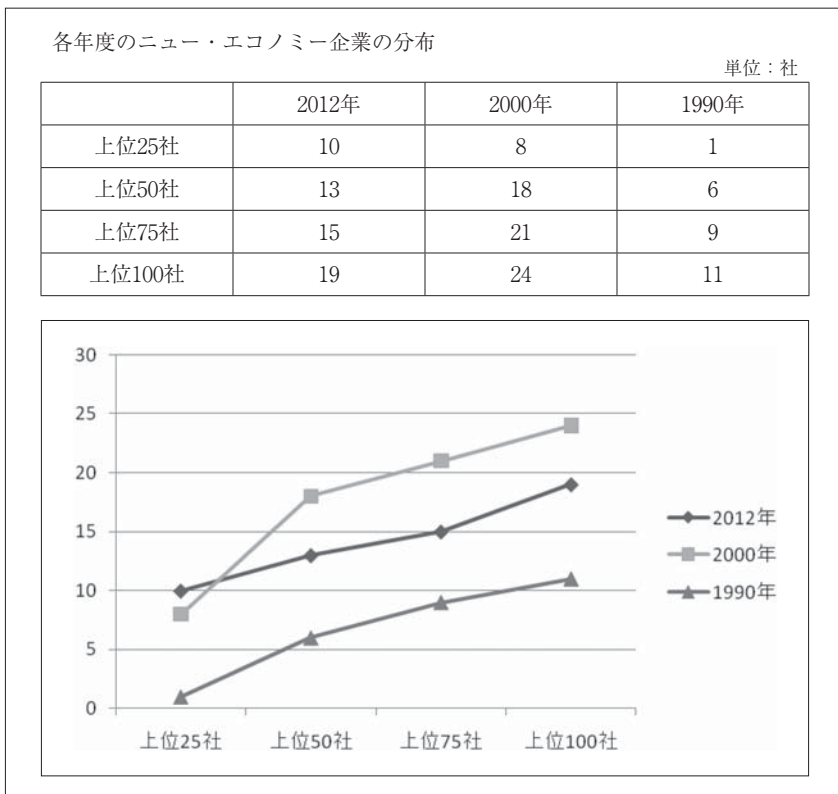
常生活のあらゆるフェーズを大きく変化させている⁽²⁾。

このようなITと知を中心とする経済をニュー・エコノミーというが、今や、ニューではなく、ごくごく普通の経済(ノーマル・エコノミー)であるといってもよい(ここでは、説明の便宜上、ニュー・エコノミーという用語とオールド・エコノミーという用語を用いる)。

図表1にみるように、APPLE、MICROSOFT、INTERNATIONAL BUSINESS MACHINE、GOOGLE、AT & Tなどニュー・エコノミーと呼ばれる企業はEXXONMOBIL、GE、CHEVRONなどのオールド・エコノミーとよばれる企業に混ざって時価総額上位(2012年度)上位を占め、ニュー・エコノミーとオールド・エコノミーとが共存している。しかもオールド・エコノミー

(2) 前掲(1)、同頁。

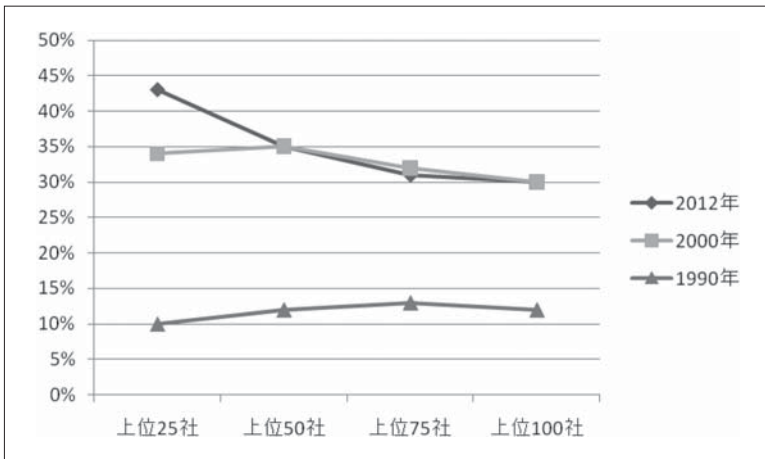
図表2 Fortune 500時価総額ランキング（会社数）



の象徴である自動車産業でさえも、ハイブリッド・カーに限らず、電気自動車（EV）その他次世代自動車の組み立てラインはコンピューター制御のロボットで制御され、エンジンには3,000もの特許が入っているばかりではなく、自動車の運転も人間というよりもコンピューターで行っているといっても過言ではない（デトロイトモーターショー2012で、往年のスペシャリティ・カーであるホンダのNSXもIT満載のハイブリッド・カーとしてフルモデルチェンジして出品され話題を集めているという（2012/1/9のテレビニュース）。新幹線、

図表3 Fortune 500時価総額ランキング（時価総額比率）

| | 2012年 | 2000年 | 1990年 |
|--------|-------|-------|-------|
| 上位25社 | 43% | 34% | 10% |
| 上位50社 | 35% | 35% | 12% |
| 上位75社 | 31% | 32% | 13% |
| 上位100社 | 30% | 30% | 12% |



飛行機も然りである。ちなみに、シリコンバレーでは、ジェネレーションCと呼ばれる世代が知を軸に電気自動車，さらには燃料電池車の量産に入り，「重厚」から「軽やかさ」というパラダイムにシフトしようとしている⁽³⁾。

さらに，作っているのは，土木工事，鉱山開発など土ほこりのにおいがする

(3) 『日本経済新聞』（C世代を駆ける），2012年1月1日，1面。なお，ジェネレーションCとはコンピューター（Computer）を傍らにネットで知人とつながり（Connected），コミュニティ（Community）を重視し，変化（Change）をいとわず，自分流を編み出す（Create），ジェネレーションをいう。

ブドザー等建設機械メーカーであるコマツも、徹底したITを活用して開発した「KOMTRAX（コムトラックス）と無人ダンプトラック運行システムなどの開発はもとより、販売でも「見える化」してファクト（事実）をつかむことにより、構造不況業種のなかでV字回復するとともに利益率で米国キャタピラを逆転した。東京から1万キロはなれたNYでも稼働する自社製品の状況を把握できるコムトラックスが「地を這うアナリスト」と呼ばれるゆえんである⁽⁴⁾。

このように、今日の経済はニュー・エコノミーと呼ぶと呼ばずとを問わず、「ITと知の経済」に依存しているのが現実である。したがって、ビジネスモデル自体も大きく変化してきているのはいうまでもない。

ニュー・エコノミーへの移行に伴い、ビジネスモデルが変化した身近な例として、自動車業界、コマツ以外についても述べれば、次のとおりである。

まず、エンターテイメントビジネスにおいては、スタジオ、TV放送施設、映画館などのタンジブルズ（有形の経営資源）を提供できない企業は、従来、アニメ製作ビジネスに参入できないという問題点を抱えていた。しかし、アニメ製作に必要なノウハウを有し、製作に関連する一切の権利関係を自社に一元化してノンストップサービスを提供することにより収益を確保する会社（ディーライツ社等）が現れたことにより、アニメ業界のビジネスモデル、業界構造が大きな変化を遂げている⁽⁵⁾。また、アナログレコードが業界の主力商品であった時代においては、レコード製作・販売はプレス工場、スタジオ、系列のレコード店などの販売チャネルをもたない限り、レコード会社としての起業も継続も不可能であったが、デジタルCDへ商品にシフトするなかで、CD製作費の規模の経済性低下により、タンジブルズはもっていないが、特定の音楽分野についての深いアイディア、ノウハウ等の知的財産をもつ（インディー

(4) 「NIKKEI Business」2007年6月4日号、コマツ2011年度有価証券報告書などを参照。

(5) 経済産業省『通商白書2004』経済産業省、2004年6月、62-63頁参照。

(6) 同上参照。

ズとよばれる業態) ことで、顧客ニーズにあったCD製作が可能になった⁽⁶⁾。もとより、日本における映画会社の5社協定などは、カビが生えるほど遠い昔の話である(石原プロダクションの自主製作映画「黒部の太陽」は、映画自体は高く評価されたがこの5社(松竹、東映、東宝、日活、大映)協定の壁に挟まれ、配給先がなく大赤字になった)。

次に、タンジブルズをもたないアップル、インディーズなどによる割安な音楽ネット配信システムなども、東芝から音楽ソフト事業(東芝EMI)撤退を余儀なくさせたビジネスモデルの構造改革である⁽⁷⁾。

さらに、金融においては特許権、ブランド等の知的財産の証券化の動きもみられる(ちなみに、サブ・プライムローンは原資産の価値評価をしないで証券化しようとしたケースであり、それを隠ぺいするためのデリバティブでぐるぐる巻にして、元のビジネスモデルが何であったかわからなくした例であるので、ニュー・エコノミーとも公正価値評価ともあまり関係がない。あえていえば、BA、リーマン・ブラザーズなどのブランド企業をアレンジャーにを使って信用リスクがないようにみせかけたことか)が、それもビジネスモデルの変化の例であるといつてよい。

それでは、会計は、このような経済、ビジネスモデルの変化に対応できているのであろうか。これまで、会計が「経験の蒸留」であるといわれてきたその1つの理由は、経済活動の実態(リアリティ)を反映してきたことにある。それだからこそ、会計が「切れば血の出る」と称されてきたはずではなからうか。

かつてSECの委員長は「今日、われわれは、製造業主体の経済から、サービスをより重視する経済へと大きくシフトするのを目の当たりにしている。すなわち、レンガとモルタルからテクノロジーと知へのシフトである。このことは、われわれのディスクロージャーおよび財務報告モデルの重大な分岐点で

(7) 『日本経済新聞』(東芝、音楽ソフト事業売却)、2006年12月15日朝刊15面。

ある」と警鐘を鳴らし、インタンジブルズ（見えざる資産）その他の非財務情報の価値の数量化が、それまで行ってきた数量化よりもはるかに難しいことを認識したうえで、財務報告の変革に取り組む姿勢を見せ、ビジネスリポーティングの必要性を説いてきたのも、その1つである⁽⁸⁾。すなわち、1994年AICPA（アメリカ公認会計士協会）財務報告特別委員会から公表された報告書（「ジェンキンス・リポート」と称される）をきっかけにFASB（財務会計基準審議会といい、アメリカの会計基準設定主体）を中心に非財務情報の測定と開示の研究に着手し、その後「ジェンキンス・リポート」で提案されていたほとんどの事項がMD & A（経営者の見解と分析）として制度化され、財務報告の変革に向けて舵が切れようとしていた。しかし、その矢先に、エンロン、ワールドコムなどに端を発する一連の会計不正事件などが勃発し、会計制度設計自体が財務報告の信頼性の担保にシフトし、変革とは逆の方向に舵が切り直されることになった。

そうであっても、アメリカの規制機関等も時代の流れに手をこまねいてこなかったわけではない。例えば、AICPAを中心に、非財務情報の測定までには及ばないものの、財務報告面でエンハンスド・ビジネスリポーティング（Enhanced Business Reporting：EBR）に取り組んできた。

しかし、財務報告制度の変革の歩みは遅々とし、実際のビジネスの動きまたはビジネスモデルにはついていけないのも事実である。そのために、時代の変革のまっただ中にあるシリコンバレーのジェネレーションCには、アメリカの規制当局によるビジネスモデルにマッチする財務報告を変革しようとする思いがまだ届いていない。それどころか、ジェネレーションCこそがどこよりも新しいビジネスモデルを確立し、時代の寵児になろうとしている。会計がジェネレーションCのビジネスモデルに追いつくのはいつなのであろう

(8) W. S. Upton Jr., *Special Report; Business and Financial Reporting, Challenges from the New Economy*, FASB, 2001, p.19.

か。

3 ダルビッシュ有とスティーブ・ジョブズの会計学

次に、「IT と知」のビジネスモデルの中心である人的資源の事例をとりあげよう。

アップルの株価がナスダックに1980年の上場以来、はじめて5000ドルを突破し、2012年2月12日終値で計算した時価総額は4671億ドル（約36兆円）と米最大となり、アップル1社だけで東証1部の時価総額（約270兆円）の13%に相当し、日本首位のトヨタ自動車（10兆円）の3.6倍に達すると報じられた⁽⁹⁾。アップルの企業価値がこの時価総額であると思う人が少なくないであろうが、完全・完備市場を前提にしない限り、先ごろ亡くなったカリスマ経営者スティーブ・ジョブズの人的資源は必ずしも時価総額にも、企業価値にも反映されていない。

従来、スティーブ・ジョブズのような人的資源は、会社に多額のキャッシュ・フローをもたらすバリュークリエイターであると認められていても、企業会計の組上には載ってこなかった。それは、スティーブ・ジョブズ氏のような人的資源がもたらすキャッシュ・フローを貨幣額で測定できないし、その測定手法もないというのが大きな理由である。

ブランド、特許権などの知的財産、CSRなどの非財務情報についての評価は試みられているのに対して、人的資源について貨幣で測定すること自体が神への冒瀆であると考える人もいる。古い会計ではそうかもしれないが、タンジブルズをほとんどもたないIT産業の企業価値の多くは、スティーブ・ジョブズ、ビル・ゲイツなどの個人のアイディア、能力に負うところが多いが、それが目に見えないままにされている。これに対しては、あまり意義を唱える人が

(9) 『日本経済新聞』2012年2月12日、夕刊参照。

いないが、その理由はさきに述べたことが考えられるが、本当にそうであろうか。

ここでは、人的資源でも資産計上されていると考えられる事例としてダルビッシュ有投手のケースをとり上げてバリュードライバーのなかでも最も重要な人的資源について検討してみよう。

米メディアによれば、ダルビッシュ有投手はポストティングシステムによって米国メジャーリーグのテキサス・レンジャーズと6年総額6千万ドル（約46億円）の契約（5,600万ドルに出来高400万ドル）で契約したと伝えられた。ポストティングシステムとは、フリーエージェント（FA）が認められていない日本のプロ野球選手が、メジャーリーグへの移籍を希望し、それを所属球団が認めた場合、日本のプロ野球コミッショナーを通じてメジャーリーグのコミッショナーに契約可能であることをポストティング（告知）する入札制度である。このポストティングシステムを利用した最近の日本のプロ野球選手および日本球団サイドの会計処理は、図表4のとおりである⁽¹⁰⁾。

ここでとり上げたい事項は、ダルビッシュ選手の契約金問題ではない。当該移籍希望選手と移籍契約が成立した場合に、その選手の日本の所属球団に支払われる移籍金額すなわち落札金額の会計処理である。ダルビッシュ選手が所属していた球団の日本ハム株式会社の有価証券報告書によれば、連結損益計算書において「プロ野球選手移籍金」の勘定科目で40億円1,700万円の特別利益（「その他収益」）が計上されている⁽¹¹⁾。

(10) その他の移籍選手についていえば、次のとおりである。

2010年に千葉ロッテマリーンズからポストティングシステムを利用してミネソタ・ツインズに移籍した西岡剛選手については、千葉ロッテマリーンズの運営会社であるロッテホールディングスが非上場会社であるため有価証券報告書等の情報が入手できないことから、どのような会計処理が行われているのかは明らかではない。また、2012年1月に移籍した東京ヤクルトスワローズの青木宣親選手については、株式会社ヤクルトにおける2012年3月期の決算報告の内容が明らかになれば、岩村選手同様にその移籍金について特別利益が計上されるものと思われたが、9月末現在ではまだ明らかではない。

図表4 ポスティングシステムを利用したプロ野球選手と日本球団の会計処理

| | | | |
|-------|--|-----------------|---------------------|
| 選手名 | 松坂 大輔 (マツザカダイスケ) | 井川 慶 (イガワケイ) | 岩村 明憲 (イワムラアキノリ) |
| 球団名 | 西武ライオンズ | 阪神タイガース | 東京ヤクルトスワローズ |
| 運営会社 | 株式会社西武ホールディングス | 阪急阪神ホールディングス | 株式会社ヤクルト |
| 移籍年度 | 2006年 | 2006年 | 2006年 |
| 移籍先球団 | ボストン・レッドソックス | ニューヨーク・ヤンキース | タンパベイ・デビルレイズ |
| 移籍金額 | 60億4000万円 | 30億9100万円 | 5億3600万円 |
| 会計処理 | 損益計算書に特別利益として計上 | 損益計算書に特別利益として計上 | 損益計算書に特別利益として計上 |
| 借方科目 | ポスティングシステムでは、独占交渉権の対価は金銭であることが求められるため、「現金および現金預金」が考えられる。 | | |
| 貸方科目 | ポスティングに係る入札額受入益 | プロ野球選手移籍金 | その他の特別利益 |

注) 上記の表は、各運営会社の2007年3月期の有価証券報告書に基づき作成している。

ここで注目したいのは、日本球団サイドの会計処理ではなく、メジャー球団サイドの会計処理である。ダルビッシュ投手、松坂投手が所属するいずれの球団についても、その経営形態がオーナー経営（ヤンキース、デビルレイズ（現レイズ））であるか、LLC（レッドソックス（フェンウェイ・スポーツ・グループ））であるために、アニュアル・レポートなどにより決算報告情報が入手できない。したがって、会計処理の詳細（具体的には借方科目）を正確には把握

(11) 日本ハム株式会社の2012年度3月期有価証券報告書第5【経理の状況】1【連結財務諸表等】(1)【連結財務諸表】⑤連結財務諸表の作成方法等についての連結財務諸表に対する注記①連結財務諸表の作成基準及び重要な会計方針の要約において、(タ)プロ野球選手移籍金として、次のように注記されている。

平成24年1月25日、当社の子会社である株式会社北海道日本ハムファイターズは、「日米間選手契約に関する協定」に基づき、ダルビッシュ有選手がアメリカ大リーグのテキサス・レンジャーズに移籍したことに伴う移籍金4,017百万円を受領しました。

することができない。借方側はいったいどのような会計処理がなされているのであろうか、またどのような会計処理をすべきなのであろうか。

貸方が現金その他金銭債権であるので、借方はおそらくは資産として計上されていよう。しかも独占交渉権の対価（支払対価（取得原価）＝公正価値）として金銭を支払っている（ダルビッシュ投手の場合、当初は、もつと高い金額で交渉されていたが、上述の金額に落ち着いた）ので、資産の計上要件も満たしている（相対で合意した価額すなわち、支払対価）。資産であるとすれば、どのような資産なのか。おそらく、ダルビッシュ（人的資産）というインタンジブルズであることは、ほぼ間違いない。そうであれば、ダルビッシュ投手はインタンジブルズである「人的資産」として先鞭をつけた例であり、伝統的な会計に風穴をあける事例として大々的にとりあげるべきかもしれない。

4 非財務情報の硬度とエビデンス（証拠）

先にあげたダルビッシュ有投手の人的資源情報もそうであるが、しばしば人的資源などの非財務情報は、その測定値の硬度が問題にされることがある。その理由の1つは、非財務情報その他のバリュードライバーに係る情報の測定数値と現行の企業会計または制度において測定される数値との乖離またはそれについての理解の違いにある。

それでは、測定値の硬度とは、どのように決まるのであろうか。ある論者によれば、①測定主体、②測定対象および③測定システムの3次元ベクトルにより表わされるとのことである⁽¹²⁾。すなわち、①については、測定主体が測定値と利害関係等を有し（測定値を操作する動機の大きさ）、測定の際に高度の専門性を有していなければならないほど、測定値の硬度は低い、②については測定対象が物理的および概念的に確定困難であるほど、測定値の硬度は低い、③に

(12) 徳賀芳弘「財務報告の変革と財務諸表情報」『企業会計』、第63巻第12号（2011年12月）、36頁。

については、測定システム（測定モデル）が確立されていなければいけないほど、測定値の硬度は低いとする見解である。

かかる見解は、きわめて的を射ているばかりではなく、ある意味ではその通りであると思われる。しかし、かかる見解の妥当性を立証するためには、①のバイアスを介入させない程度の専門性の高さをどのように判断し、②理論的曖昧さは誰がどのような物差しを用いて判断するのか、③測定システムが確立されているか否かについてそれを誰がどのように判断するのかについての解答が用意されていなければならない。

上記の見解のように、測定値の確度が問題にされるのは、測定値ひいては測定情報が信頼性を欠くとみなされている点に起因する。企業会計における信頼性は監査によって担保される。現在の監査は昔の監査証明ではなく、監査証明をも包摂する信頼性の程度を異にする保証業務概念が導入され⁽¹³⁾、保証業務概念では監査証明を基調とする財務諸表監査と同様に、合理的基礎を得るための一定の規準が整備され、入手しうる適切な証拠収集手続すなわちエビデンスの強弱いかえればリスクの多少の立証が想定されている。例えば、保証業務リスクが高ければ高いほど、それだけ強力な監査証拠を入手できないことになる。

注意を要するのは、財務諸表監査の信頼性の保証水準は、財務諸表の適正性に対する保証も、財務諸表の不適正に対する保証もともに高い水準にあるのであり、信頼性の水準が違うわけではないことである。保証の程度とは、監査意見表明形態または報告形態の違いにある。すなわち、財務諸表監査に基づく監査意見の表明の方が有用性の意見表明よりも、また有用性の意見表明の方が

(13) 知的財産情報などの非財務情報と保証業務概念との考え方については、広瀬義州『知的財産会計』税務経理協会、2007年、211-237頁および広瀬義州「知的財産会計情報と保証業務概念」『税経通信』第60巻第12号（2005年）、森實「監査証明機能の拡張と監査概念について」『会計ジャーナル』第6巻第11号（1974年）等ならびに内藤文雄『財務情報等の監査・保証業務』中央経済社、2012年を参照されたい。

ビュー業務に属する限定的保証業務よりも保証の程度が高く、またレビュー業務に基づく報告形態の方がその他の関与に基づく報告形態よりも保証の程度が高いなどである。

しかし、このような保証対象内容の違いによる意見表明形態または報告形態の単純なレイティングは可能であるにせよ、それを数値などの定量要因でもって表現することは不可能に近く、また意味あるとは思われない。

そうしてみると、意見表明形態または報告形態の違いも、監査人が主題情報に係わる要証命題の立証にあたり、どの程度の監査リスク（この場合にはどの程度の保証業務リスク）¹⁴⁾にさらされているか、いいかえればどの程度の監査手続を実施し、どの程度の合理的証拠を入手しうるかという監査証拠の能力によってしか決定できないといえる。

以上のことを考えれば、会計における測定値の硬度すなわち信頼性問題はエビデンスを得る手続きである保証業務概念との関連で論じるのが筋であるといえる。それでなければ、観念論の域を出ず、何も解決しない。

現在では、このような保証業務概念を前提にしているからこそ、制度上、ストックオプションの価値計算に理論値または本源的価値（intrinsic value）が用いられているし、有価証券の時価評価に理論値の適用が認められている。花王によるカネボウのM & Aの際に、経産省ブランド価値評価モデルによる理論値（4,400億円）が用いられたのも、すべて追跡可能なエビデンスが担保されているからによる。

5 ビジネスモデルと財務報告

ビジネスモデルに適合する非財務情報の硬度が保証業務概念で担保されるとすれば、次にはかかる情報をどのように報告すべきかが問題になる。かかる情

¹⁴⁾ 企業会計審議会（2004）によれば、保証業務リスクは、固有リスク、統制リスク、および発見リスクから構成されるという（「財務情報等に係る保証業務の概念的枠組みに関する意見書」, 七, 5）。

報を財務諸表にオンバランスすることだけが財務報告ではない。保証業務概念で担保される情報の硬度に加えて、フリーライダーなどの情報利用者層も考慮しなければならないからである。非財務情報の多くは、誰もが入手できない情報だからこそバリュードライバーとなる。そうしてみると、フリーで入手できる財務諸表情報以外の情報は、財務報告の別の手段を用いて有料で報告することが考えられる。

そこで、日本の財務報告の現状について考えてみると、現時点では制度設計に不備があるといわざるを得ない。日本の場合、従来、会計の目的が処分可能利益計算にあったために、利益計算に触れるために制度に取り込めないもの、また収まりの悪いものはすべて財務報告まかせにする風潮があり、その結果、財務報告はブラック・ボックスまたはダスト・ボックス化していたことを指摘できる。例えば、新しい情報開示問題が会計の俎上に載せられようとするとき、ディスクロージャーまたは財務報告として扱われるのであるならば異論をはさまないなどである。すなわち、日本の伝統的な会計に深く浸かっている者は、会計＝財務諸表情報のスキームができ上がっていたことである。

さらにいえば、「財務報告」という用語は日本でも頻繁に用いられているものの、その定義についてはASBJ（企業会計基準委員会）討議資料でも明示化されていないし、法律上も空白規定ばかり目立ちはっきりしていないといわざるを得ない。

また、財務報告に関する手当てについても、連結財務諸表などの財務計算書類の作成方法等について特段の規定を設けず、いわゆる「金商法」193条において「連結財務諸表規則」等にゆだね、これに定めなき事項については「一般に公正妥当と認められる企業会計の基準」に従うこと（「連結財規」1条1項）とされ、ASBJ等の企業会計基準がこれに該当するとされている（「連結財規」1条2項）。要するに、日本の制度において手当てがなされている財務報告は、有価証券報告書における財務諸表部分、いわば会計報告に関する部分であると

解釈せざるを得ないといえよう。

制度設計がとりわけたち遅れていると思われるのは、非財務情報の開示規定およびガイドラインが存在しないことである。このために、非財務情報の一部の記載内容については、わずかに「企業内容等の開示に関する内閣府令」の例示にとどまっているのが現状であり、非財務情報については空白または無規制状態である。うがった見方をすれば、IASBの基準が「国際財務報告基準」、また外国の会計基準も「財務報告基準」とよばれるのに対して、日本だけが「企業会計基準」とよばれていることは、日本だけが「財務報告」といってもその実態が「会計報告」であることの証左であるといっても、あながち間違いでないのかもしれない。ちなみに、現在では「計算関係書類」として格上げされた附属明細書が記述情報であるがゆえに、かつて「計算書類等」の「等」に含まれていたことも、日本の財務報告が財務諸表を中心とする会計報告であったことを物語っているといえよう。

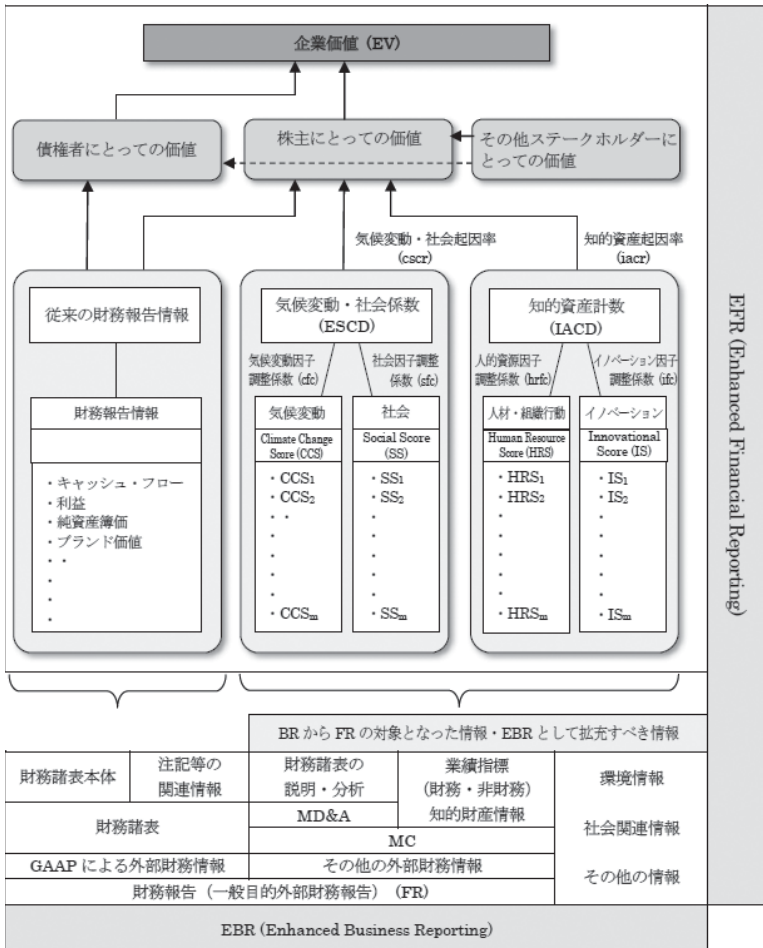
このように、日本基準はグローバルベースの基準に比べて、財務報告として規制している対象を異にしており、これまでは財務報告が何たるかを明示化せず、例えば気候変動に伴う排出枠取引などの非財務情報取引についても、それが生じるたびにいわばパッチワークまたは建て増し家屋的に有価証券報告書に入れられてきて、その規制もはっきりしないのが実情である。国際的な資本市場は気候変動情報その他の非財務情報の開示を強化しているばかりではなく、今後、ビジネスモデルの変化とともに非財務情報取引がますます重要になり、増加する傾向にあること再三指摘しているところである。

このような現状に鑑みて新しい財務報告について提言したのが、日本会計研究学会・特別委員会（平成19年度—20年度）報告「財務報告の変革に関する研究」（委員長 広瀬義州）である。そこでは、財務報告を会計の最終章として位置付けたうえで、企業価値がどこで創造され、またどこで、どのような要因で増減（以下、「向上」という）するのかを見える化させる報告システムであ

るEFR (Enhanced Financial Reporting) である。

EFR はビジネスモデルに合致する非財務情報をはじめ、広範なKPI、記述的情報等を包摂し、かつそれらの情報を「コックピット・モデル」を用いて測定システムと連動させて企業価値情報を報告するシステムである。コック

図表5 EFRとコックピット・モデル



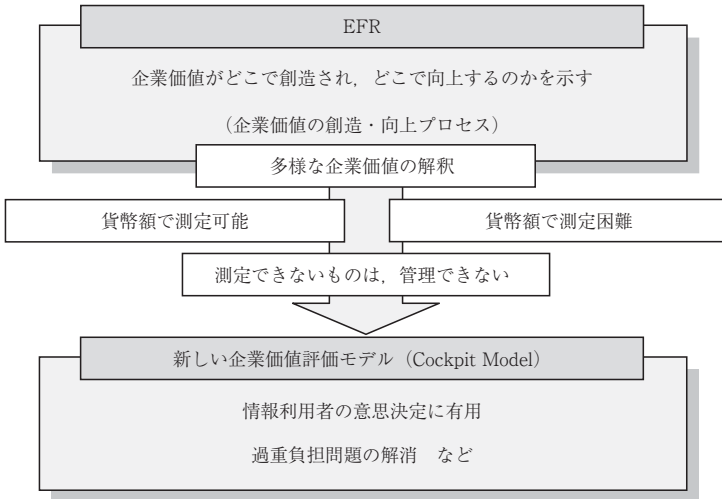
ピット・モデルとは、図表5にみるように、困難とされる非財務情報に関するタクソミの構築も容易にし、もって企業価値が企業活動のどこで創造され、どこで向上されるのかを財務報告上で提示するとともに、知的財産報告書、CSR報告書、サステナビリティ報告書、環境報告書などの報告書において重複して開示される情報の過重負担問題の解消にもなるので、将来の財務報告のドライバーになると考えられる⁽¹⁵⁾。

端的にいえば、EFRとは財務諸表情報と非財務情報とを統合し、もって企業価値の創造・向上プロセスを会計数値で示そうとするものである。EFRは従来の財務報告では把握することができないバリュードライバーに関する情報を利用可能にできるばかりではなく、現行財務報告のノイズを除去し、かつ改善するための1つのアプローチとして意義があると考えている。

EFRはビジネスモデルに対応する非財務情報を会計の組上に載せるためのリポーティング・システムであるという点では、SEC、AICPAなどを中心に検討が進められてきた財務報告を改善するEBRのスキームと軌を一にする。EBRをいろいろな視点から詳細に検討した結果、EBRは財務報告を会計の最終章として位置づけるアプローチとは大きく異なっている。すなわち、EBRは必ずしも測定システムと連動して企業価値情報を報告できていないという限界に加えて、EBRが取りこむべき情報の範囲、EBRによる情報の整理、体系化の方法またはタクソミの形成、過重負担問題解決への有効性などの点で、制度設計を視野に入れるには解決しなければならない問題があるといえる。また、かりにかかる問題点が解決されたとしても、EBRにはもっと根本的な問題がある。それは、EBRが企業価値評価を意識して構築されているわりには、KPI、記述的情報等を整理、体系化することまでしか念頭におかれておらず、企業価値に対するより積極的かつ具体的なアプローチを欠いていると思われる

(15) 詳細については、広瀬義州編著『財務報告の変革』中央経済社、2011年を参照されたい。

図表6 EFR の考え方



ことである。具体的にいえば、EBRには現在のところ、測定システムと連動して企業価値情報を報告できていないことにある。もちろん、EBRは、もともと投資者等が企業価値を算定するさいに重要とみなされる先行指標、いいかえれば業績予測等に役立つマテリアルとなるタクソノミを提供することを目的にしており、企業価値情報そのものの公表を目的にしていないとの意見もある⁽¹⁶⁾。

しかし、鶏が先か卵が先かの議論になりかねないが、タクソノミはそれを構築すること自体に意義があるわけではなく、具体的に企業価値を計算できるモデルを開発することを先行させ、そのモデルに対応したタクソノミを決めることこそが重要である。特別委員会報告書ではモデル不在のタクソノミ開発は、無意味であるばかりか、情報の使用を誤導するおそれもあり、財務報告にとつ

(16) 広瀬義州・Pawlicki, Amy 他「EBRと財務報告の変革」『企業会計』第62巻第2号(2010年2月), 97-107頁。

てノイズでさえあると指摘している⁽¹⁷⁾。百歩譲って、かりにEBRにより、KPI、記述的情報等を整理、体系化することができたとしても、その情報を利用して企業価値を算定することは、相当に専門的知識を有する情報利用者であっても容易ではないように思われる。企業価値を算定して企業価値を「見える化」しないかぎりは、情報利用者にとっては依然として情報が提供されていないのと同じであり、また経営者サイドも「測定できないものは管理できない」ことから企業価値を創造・向上させるための指針が得られないといわざるを得ない。さらに、投資者等に対する自己責任の原則は完全かつ十分な情報の開示がなされていることが大前提に成立する考え方である。不十分なマテリアルの提供では、自己責任の原則を遂行するのは困難である。

かかる問題を抜本的に解決するという趣旨のもとで、財務報告を大きく変革するのがEFRである。

6 あとがき

日本の企業会計は、個別財務諸表＝利害調整機能（処分可能利益の算定）を指定する会計から連結財務諸表＝情報提供機能を指定する会計へとパラダイムシフトしており、その意味では国際的な会計とは遜色がない。しかし、パラダイムシフトしているにもかかわらず、会計界では利益の性質を問題にする議論が少なくない。

もとより、連結財務諸表は、会計帳簿から誘導して作成されるのではなく、精算表で作成されるので、ボトムラインの利益には会計的な意味がなく、したがって利害調整機能をもたない。それにもかかわらず、相変わらず処分可能利益の算定を前提とする議論がみられる。処分可能利益のうち、配当可能利益は会社法の守備範囲であり、課税可能所得は法人税法の守備範囲である。連結財

(17) 前掲(15)、189頁。

務諸表を中心とする企業会計の守備範囲は情報提供にある。

連結財務諸表の機能が浸透していないためか、ビジネスモデル意識した会計があまり俎上にのぼらない。リアリズムを旨とし、「切れば血が出る」会計がこれでよいのであろうか。

本稿は、このような問題意識からビジネスモデルと会計について考えてみたが、結論的にいえば国際競争に打ち克つためにも連結財務諸表を中心とする財務報告の体系的な制度設計の整備が望まれるところである。

参考文献

- 企業会計審議会「財務情報に係る保証業務の概念的枠組みに関する意見書」企業会計審議会，2004年。
- 経済産業省『通商白書2004』経済産業省，2004年6月。
- 徳賀芳弘「財務報告の変革と財務諸表情報」『企業会計』，第63巻第12号（2011年12月）。
- 内藤文雄『財務情報等の監査・保証業務』中央経済社，2012年。
- 広瀬義州「知的財産会計情報と保証業務概念」『税経通信』，第60巻第12号（2006年）。
- 広瀬義州『知的財産会計』税務経理協会，2007年。
- 広瀬義州・Pawlicki, Amy 他「EBRと財務報告の変革」『企業会計』，第62巻第2号（2010年2月）。
- 広瀬義州「財務報告の変革と展望」『企業会計』，第63巻第12号（2011年12月）。
- 広瀬義州編著『財務報告の変革』中央経済社，2011年。
- 広瀬義州『財務会計（第11版）』中央経済社，2012年。
- 広瀬義州・藤井秀樹責任編集『財務報告のフロンティア』中央経済社，2012年。
- 森實「監査証明機能の拡張と監査概念について」『会計ジャーナル』，第6巻第11号（1974年）。
- 藪下史郎，秋山太郎，大阿久博，小立力，清野一治，宮田亮（訳）『スティグリッツ入門経済学（第3版）』東洋経済新報社，2005年。
- W. S. Upton Jr., *Special Report; Business and Financial Reporting, Challenges from the New Economy*, FASB, 2001.