ISSN 1346-7670

国際会計研究学会　年報

2019年度第 1・2 合併号（通号45・46合併号）

わが国におけるIFRSの適用をめぐる研究の棚卸しと展望
ガバナンスの進展と会計の役割
グローバリゼーションと会計制度

Japanese Association for International Accounting Studies

国際会計研究学会　年報

2019 年度第 1・2 合併号（通号 45・46 合併号）

わが国におけるＩＦＲＳの適用をめぐる
研究の棚卸しと展望
ガバナンスの進展と会計の役割
グローバリゼーションと会計制度

Japanese Association for International Accounting Studies

国際会計研究学会　年報

―2019 年度第 1・2 合併号（通号 45・46 合併号）―

目　次

Ⅰ　統一論題報告

「わが国における IFRS の適用をめぐる研究の棚卸しと展望」

■わが国における IFRS の適用をめぐる研究の棚卸しと展望
―座長解題― …… 米 山 正 樹　5

■IFRS 適用をめぐる実証研究の棚卸しと展望 …… 草 野 真 樹　9

■のれんの会計処理をめぐる実証研究の棚卸しと展望 …… 宮宇地俊岳　29

■会計上の判断に関する研究
―先行研究の整理と今後の研究課題― …… 角ヶ谷典幸　45

■会計制度における IFRS 受容のあり方に関する
研究の棚卸しと展望 …… 米 山 正 樹　61

■第 36 回研究大会統一論題に対するコメント …… 金　鐘 勲　71

■「わが国における IFRS の適用をめぐる研究の
棚卸しと展望」に関わる議論 …… 潮 﨑 智 美　81

Ⅱ　東日本部会・統一論題報告

「ガバナンスの進展と会計の役割」

■ガバナンス改革と財務会計・報告の新たな役割 …… 中 條 祐 介　95

■ガバナンス改革と管理会計 …… 内 山 哲 彦　109

■公的機関のガバナンス改革と会計の役割について
―独立行政法人を例に― …… 伊 澤 賢 司　123

Ⅲ　西日本部会・統一論題報告

「グローバリゼーションと会計制度」 …… 133

Ⅳ　査読論文

■Quest for a Single Theory to Explain Managerial Motivations
for Sustainability Disclosures: Legitimacy Theory,
Stakeholder Theory or Institutional Theory …… Md Tapan Mahmud　135

■中国における IFRS とのコンバージェンス
―歴史的原価会計から公正価値会計までのプロセス― …… 苗　　馨 允　161

■社会システムとしてのベトナム会計の検討 …… 伊 藤 徳 正　181

Ⅴ　韓国セッション報告

■A Study on the Relationship Between Board Structure and
Financial Risk in Chinese Manufacturing Companies …… Li Wen-ning　195
Lee Dong-young

■A Study between Internal Control and Tax Risk
-Based on the Listed Real Estate Enterprises in China …… LI Xiang-yu　215
Kwon Young-mo

Ⅵ　基調講演

■国際会計基準及び開示制度の動向 …… 井 上 俊 剛　233

Ⅶ　研究グループ報告

■いま，フランス会計を研究する意義―1673 年商事王令から
1982 年 Plan Comptable まで歴史的変遷― …… 吉 岡 正 道　249

■IFRS の強制適用に関する国際比較研究 …… 中 野 貴 之　263

Ⅷ　Summary of Articles

…… 269

Ⅸ　諸規則

…… 281

編集後記／柴健次

Ⅰ　統一論題報告

わが国における IFRS の適用をめぐる研究の棚卸しと展望
―座長解題―

米 山 正 樹
東京大学

Ⅰ　統一論題に与えた解釈

2019 年度の JAIAS 研究大会の統一論題は「わが国における IFRS の適用をめぐる研究の棚卸しと展望」であった。座長をお引き受けするにあたり，著者は統一論題にある「研究の棚卸し」を「研究主題（研究対象）・研究手法などを座標軸として，(a) 研究者の主要な関心がどのような領域に向けられ，(b) どのような事実が解明され，逆にいかなる主題が未解明のまま残されているのかを明らかにすること」と解した。言い換えれば，「先行研究レビューを通じた研究成果のマッピング」を指すものと解釈した。こうした解題において念頭に置いたのは徳賀・大日方［2013］において行われている研究の棚卸しであった。

ではなぜ IFRS 導入研究に関して棚卸しが求められるのであろうか。著者はこの理由を，第 1 に，この分野の研究が印象論に陥りやすい点に求めた。IFRS の全面的な受け入れか，それとも J-GAAP との共存かには研究者それぞれに「正解」があり，客観的な分析の対象というより主観的な政治問題と受け止められがちである。問題をそのようにとらえた場合，議論は過度に単純化されやすい。実際には全面的に IFRS を受け入れるにせよ，あるいは IFRS と G-GAAP をともに認めるにせよ，具体的な適用方法としては多様な選択肢を想定しうる。にもかかわらず，二元的な思考が支配的となってしまう。この問題に関しては，直感に依拠して結論を引き出しうること，言い換えれば，いったん特定の結論に至るとそこで思考が停止してしまうことがそうした特徴を生み出しているのであろう。

こうした状況を脱し，自分の「内なる常識」に健全な疑義を向けるためには，自身とは異なる前提や手法に根ざして行われた研究に幅広く目を向ける必要がある。統一論題において研究の棚卸しを行うのはそのためと考えられる。

IFRS 導入研究に関する棚卸しが求められる第 2 の理由としては，この問題に関して多面的な検討が求められ，実際に多面的な分析が行われているにもかかわらず，依拠している方法が異なる研究者間の交流が乏しかったことに求

めた。「IFRS の全面的な受け入れ」や「IFRS と J-GAAP の共存・併存」「基準間競争」の合理性が財務報告を取り巻く環境条件に依存しているとすれば,「どのように受け入れるのか」を主題とする思弁的な研究において，IFRS 導入の影響に係る実証分析の成果から得られる示唆は本来大きいはずである。

逆にアーカイバルな実証分析においても，「どのような環境制約の下で，日本がなぜ IFRS の任意適用を選択しているのか」に係る「より精緻な理論」は，作業仮説を構築する際の助けとなるはずである。にもかかわらず，研究手法が異なれば両者は事実上「没交渉」となっているのが現状であろう。

もちろん，ここで掲げた 2 つの問題を解決するための策として「棚卸し」は万能ではない。とはいえ，それぞれの研究領域でどのような問題の解決がどう図られてきたのかに関する情報の共有は，少なくとも「没交渉」の現状を打破する契機となりえよう。統一論題会場で研究の棚卸しを行うのはそのためである。

Ⅱ　各報告者への依頼

著者が座長として各報告者に共通で依頼した事項は以下の通りである。すなわち研究主題，研究対象，および研究手法（前提の置き方を含む）にもとづく座標軸を設け，先行研究を整理（←「研究マップ」の作成）することを求めた。具体的には，完成した「研究マップ」の各領域（各象限）において代表的な論文を提示するとともに，各領域で何が問われ，どのような知見が得られたのかに関する説明するように依頼した。もし時代とともに「研究マップ」が変化しているのであれば，変化を生み出した（epoch-making な）論文の提示，およびマップの推移・変遷に関する説明なども併せて求めた。

上記のような「研究マップ」は，将来における研究動向の予測に資するはずである。そこで完成した「研究マップ」にもとづき，興味深い論点が残されているにもかかわらず，いまだ十分な研究成果が蓄積していない領域を指摘するとともに，研究領域の拡大，新たな研究手法の出現などに係る合理的な予想を各報告者に依頼した。

とはいえ，研究の蓄積状況によっては上記の「研究マップ」を描くのが困難なこともありうる。そういう研究領域では，「研究マップ」によらない総括のほうがむしろ「棚卸し」という目的に資するであろう。「研究マップ」の作成はあくまでもそれが最善の手段といいうる場合に求めるものであって，それ自体に固執しているわけではないことも事前に各報告者と合意した。

上記の基本原則にもとづき，草野真樹氏には，IFRS の導入を対象とした実証分析に係る「研究マップ」の作成を依頼した。そこでは日本における任意適用が主要な検討対象となるが，研究主題の変化などを見通すのに必要であれば，米国などを対象とした研究にも言及することを依頼した。草野氏には，研究手法が精緻化されていく過程とその影響，主要な関心が寄せられる領域の拡大などに関心を向けた報告となることを期待した。

続く宮宇地俊岳氏には，のれんの償却と減損処理に係る「研究マップ」の作成を依頼した。JMIS に言及するまでもなく，のれんを規則的に償却するか否かは IFRS と J-GAAP との最も重要な差異の 1 つである。のれんの減損処理は J-GAAP を適用し続けるのか，それとも IFRS に移行するのか，に関する企業の判断を大きく左右しうる要素であろう。にもかかわらず，これまでの IFRS の導入研究において，のれんの会計処理に係る「彼我の違い」が明確に意識さ

れるのはむしろ「例外的な状況」と考えられる。そうであれば，のれんの償却・非償却のそれぞれを支える理論や，その理論にもとづく実証分析に係る「研究マップ」が，日本における IFRS 導入研究に大きな示唆を与えるはずである。

こうした考えから，宮宇地氏には，のれんの減損処理が当事者の行動に及ぼす影響に関して何がどこまで解き明かされているのか，に関する研究マップの作成を主たる検討課題として依頼した。そのうえで，可能であれば，これまでの研究成果の IFRS 導入のあり方や「規則的償却か，それとも減損処理のみか」という論争に関する含意の説明を求めた。

さらに角ヶ谷典幸氏には，Judgement に関する研究の，会計・監査分野への適用状況に係る先行研究の総括と展望を依頼した。IFRS が J-GAAP とくらべて原則主義的だとすれば，IFRS の任意適用後，企業経営者が財務報告に際して判断を求められる機会は J-GAAP 適用時とくらべて増加するはずである。財務報告に際して下される各種の判断については，判断を行う当事者が備えている属性に応じて変わりうることが知られている。にもかかわらず，judgement を対象とした研究成果は IFRS 適用問題に活かされてこなかった。こうした事実認識から，角ヶ谷氏には，先行研究の総括を通じて，この領域に属する研究成果の「IFRS 問題」への適用可能性を模索することを依頼した。

最後に，座長である著者自身も，日本市場における IFRS 受容のあり方に係る研究の棚卸しと展望を行うこととした。この問題もまた，IFRS 導入に関して多くの研究者の関心を惹いていると考えられるためである。3 名の報告と同列に置かれる必要はなく，あくまでも 3 報告を補完する必要から行うものであるため，ここでは『国際会計研究学会年報』の 2005 年号から 2017 年第 1・第 2 合併号までに調査対象を限定して「IFRS の日本市場における受け入れ方法」に係る研究の棚卸しを実施した。そのうえで，先行研究はいかなる領域に偏っているのか，またどのような学術的な知見に関してコンセンサスが得られているのか，などの分析を通じた，未解決にとどまる重要論点の発見を要検討事項として自らに課した。

統一論題報告においては，質問用紙を配布し，フロアーからの質問に回答していくのが伝統的なスタイルである。この方法は多様なコメントを受けられる点で優れている反面，コメントの多くが報告を聞いた直後の即興となってしまうことは否めない。この点，報告資料と何度も真摯に向き合い，その内容を熟知したコメンテーターによるコメントを優先した場合，フロアーにおられる先生方の発言機会は制約されるものの，報告とコメントがかみ合ったものとなることを期待しうる。今回は後者の便益を重視し，金鐘勲氏（一橋大学）と潮崎智美氏（九州大学）にコメンテーターとしてのご登壇を依頼した。

統一論題報告と，それに続く討論の概要については，雑誌記事が既に公表されているためここでは繰り返さない（さしあたり市川［2019］を参照）。主観的な評価に過ぎないが，各報告とそれに続く討論を通じて多くの知見と示唆を受けることができた。ここに記してご関係者各位に御礼申し上げたい。なお統一論題報告会に係る不手際は座長の責任である。

参考文献

市川紀子「国際会計研究学会第 36 回研究大会リポート 統一論題：わが国における IFRS の適用をめぐる研究の棚卸しと展望」『会計・監査ジャーナル』第 31 巻第 11 号，2019 年 11 月，147-149 ページ。
徳賀芳弘・大日方隆編著『財務会計研究の回顧と展望』中央経済社，2013 年

IFRS 適用をめぐる実証研究の棚卸しと展望

草 野 真 樹
京都大学

要　旨

本稿の目的は，国際会計基準（IFRS）の適用をめぐる実証研究の整理・分析を行い，残された研究課題について明らかにすることである。とりわけ，本稿は，IFRS 適用の帰結，すなわち財務報告の質への影響，資本市場への影響，そして契約への影響に焦点を当て，IFRS 研究の棚卸しを行った。IFRS 研究は，当初，国の制度や企業の報告インセンティブが IFRS 適用の効果に及ぼす影響について，明示的に分析の対象としなかった。その後，国の制度や企業の報告インセンティブの影響を考慮して，IFRS 適用の経済的帰結について分析が行われた。その結果，IFRS 適用の効果は，IFRS 適用自体の影響と国の制度や企業の報告インセンティブの影響の結合効果であることが明らかになった。ただし，多くの先行研究は，おもに IFRS 適用の（純）便益に焦点を当てて分析するため，IFRS 適用のコストについて十分に分析できていない。近年，IFRS 適用のコストを回避するため，取引所規制市場に移行する企業や上場廃止する企業が増えていることから，IFRS 適用の効果をより深く理解するためにも，IFRS 適用回避の決定要因と帰結について，研究の蓄積が必要である。

Ⅰ　はじめに

本稿の目的は，国際会計基準（IFRS[1]）の適用をめぐる実証研究（アーカイバル研究）を整理・分析した上で，残された研究課題について明らかにすることである。とりわけ，本稿は，IFRS 適用の帰結に焦点を当てて，主要な先行研究において，どのような分析が行われ，何が明らかになったのかを示す。それに加え，未解決な課題を示し，今後，どのような研究が必要とされるのかを明らかにする。

欧州連合（EU）諸国は，2005 年 1 月 1 日より，EU で上場する企業に対して，IFRS に基づき連結財務諸表を作成することを要求した。それ以降，IFRS を強制適用する国（法域）が増加し，多くの国で IFRS が適用されている。このように，会計制度を取り巻く環境が大きく変化している状況を踏まえ，多くの先行研究は，IFRS 適用の経済的影響について実証分析を行い，財務報告の質や資本市場に及ぼす影響について，多くの学術的証拠を提供する（e.g., Brüggemann et al., 2013; De George et al., 2016; Hail et al., 2010; ICAEW, 2015; Leuz and Wysocki, 2016）。

わが国では，企業会計審議会が 2009 年 6 月に「我が国における国際会計基準の取扱いに関する意見書（中間報告）」を公表し，IFRS を任意適用することが提案された。金融庁は，2009 年 12 月に連結財務諸表規則を改正し，2010 年 3 月より IFRS を用いて連結財務諸表を作成することを容認した。IFRS を任意適用する日本企業が少しずつ増加していることから，日本企業における IFRS 適用の決定要因や経済的影響について，実証分析が進められ，経験的証拠が蓄積されつつある（e.g., Sato and Takeda, 2017; 井上・石川，2014; 金ほか，2019）。

このような現状を踏まえると，IFRS 適用をめぐる研究成果を整理するとともに，学術的かつ政策的にどのような未解決の課題が残されているのかについて明らかにする必要がある。そこで，本稿は，IFRS 適用をめぐる実証研究を棚卸しするとともに，今後の IFRS 研究の方向性について言及する。

IFRS 適用をめぐる実証研究を棚卸しするに当たり，調査対象論文を選択する必要がある。本稿は，次のプロセスを用いて，調査対象の論文を抽出する。まず，1999 年～2019 年の間に，*Contemporary Accounting Research*（CAR），*Journal of Accounting and Economics*（JAE），*Journal of Accounting Research*（JAR），*Review of Accounting Studies*（RAST），そして *The Accounting Review*（TAR）に掲載された IFRS 適用に関する論文を調査対象とする[2]。Web of Science を使用し，De George et al.（2016）と同様に，上記のジャーナルに掲載された論文のうち，「International Accounting Standards」，「IAS」，そして「IFRS」という用語が含まれる論文を，IFRS 適用に関する論文として選択する。本稿は，実証研究をアーカイバル研究に限定し，実験などの論文を調査対象から除外する。また，本稿は，IFRS 適用の帰結に焦点を当てるため，IFRS 適用の決定要因などを分析した論文を調査対象から外す。ただし，本稿は，紙幅の都合上，財務報告の質への影響，資本市場への影響，そして契約への影響に限定して IFRS 適用の帰結を捉えている[3]。さらに，M&A や買入のれんなど特定の項目に焦点を当てた研究を除いている[4]。このようなプロセスを経て，最終的に 58 本の論文を調査対象論文として抽出した[5]。本稿は，これらの論文を用いて，IFRS 適用の帰結をめぐる実証研究（以下，本稿では，「IFRS 研究」と記述する）の棚卸しを行うこととする。

本稿の構成は，次のとおりである。第Ⅱ節で

は，IFRS 研究を整理・分析するために必要となる IFRS 研究のフレームワークを示す。第Ⅲ節では，このフレームワークを用いて，IFRS 研究の棚卸しを行う。第Ⅳ節では，棚卸しによって明らかにされた研究課題について検討を加える。最後に，本稿の調査結果を要約した上で，日本企業を分析対象とする IFRS 研究への示唆を提供する。

Ⅱ　IFRS 研究のフレームワーク

IFRS 適用の帰結を検証するためには，local GAAP から IFRS への変更によって，財務報告の質などにどのような影響を及ぼしたのかを分析する必要がある。IFRS 適用の効果を分析するために，多くの先行研究は，差の差（difference-in-differences: DID）法を採用する。DID 法とは，ある政策のアウトカムを検証する際に，政策の対象となった処置群（treatment group）と対象とならなかった対照群（control group）のアウトカムを，その政策導入の前後で比較する方法である。DID 法を用いることによって，IFRS 適用前後の IFRS 適用企業（処置群）と local GAAP 適用（IFRS 非適用）企業（対照群）のそれぞれのアウトカムの差を比較して，IFRS 適用がどのような経済的影響をもたらしたのかを分析することができる。

ここで，多国データを用いた利益管理などの「インセンティブ対基準」（incentives versus standards）の先行研究が示唆するように，IFRS 適用の効果を検証するためには，IFRS 適用自体（会計基準の変化）の影響だけではなく，国の制度や企業の報告インセンティブの影響を考慮する必要がある（e.g., Schipper, 2005）。まず，企業の報告インセンティブは，財務諸表本体で報告される会計数値に大きな影響を及ぼす。企業が採用する会計基準によって会計数値が大きく変わるため，local GAAP と IFRS の差異が大きな影響を及ぼすことは言うまでもない（e.g, Bae et al., 2008）。それに加え，会計基準は，認識や測定に関して，経営者に一定の裁量を認めているため，経営者は，そうした裁量を利用して，資本市場や契約への影響を目的に財務諸表本体で報告される会計数値を操作する（e.g., Dechow and Skinner, 2000; Watts and Zimmerman, 1986）。先行研究は，多国データを用いて，資金調達方法や株式の所有構造など企業の報告インセンティブが財務報告の質に大きな影響を及ぼすことを示している（e.g., Ball et al., 2003; Burgstahler et al., 2006; Fan and Wong, 2002）。

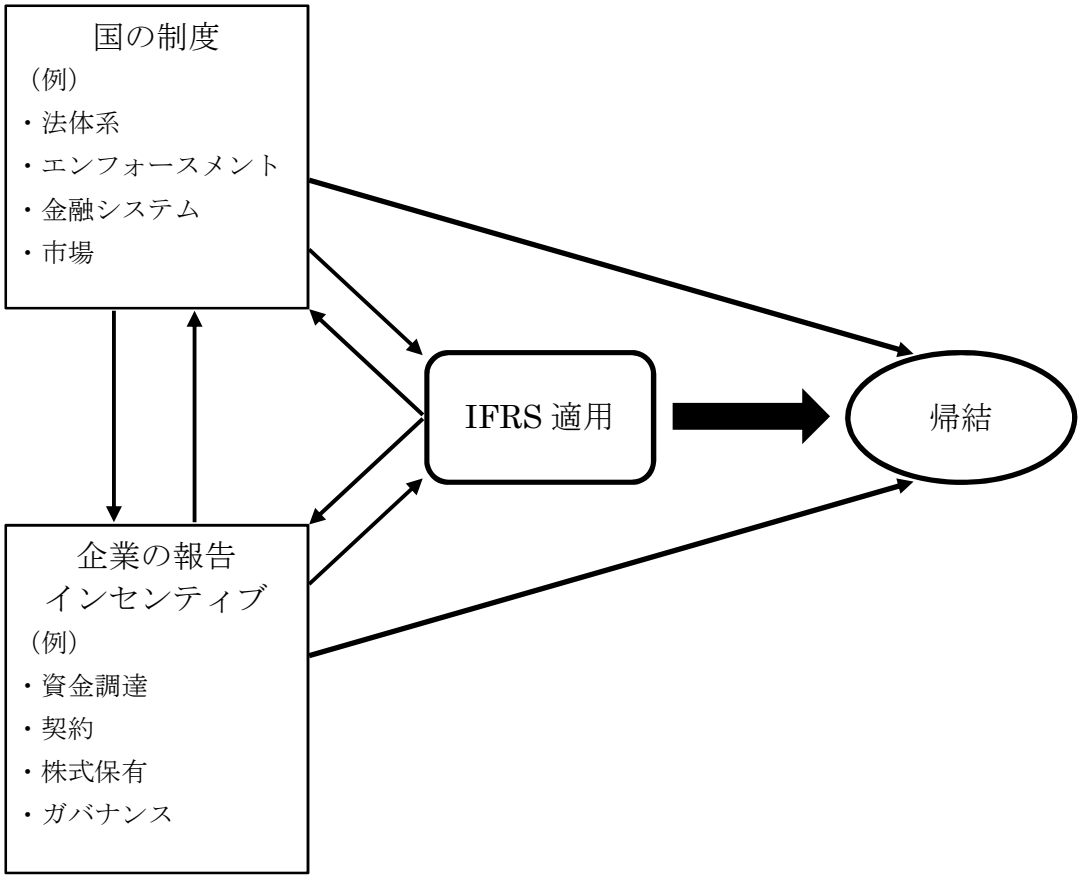
たとえば，Ball et al.（2003）は，慣習法の国の会計基準（英国基準，米国基準，国際会計基準）に基づき作成された会計基準を採用する東アジア諸国（香港，マレーシア，シンガポール，タイ）を分析対象として，会計利益に経済的損失が適時的に反映される程度を分析した。慣習法の国の損失の適時性は，成文法の国のそれよりも高いことが報告されるものの（Ball et al., 2000），これら東アジア諸国の損失の適時性は，平均的に，成文法の国（日本，ドイツ，フランス）と比べて高くないことが示された。Ball et al.（2003）は，東アジア諸国では，後述する国の制度に加え，企業の報告インセンティブが損失の適時性に大きな影響を及ぼしていると解釈する。IFRS 適用によって会計基準が統一されたとしても，会計基準に経営者の裁量が認められる限り，報告インセンティブは企業間で異なるため，IFRS 適用の効果は企業間でバラツキが生じるであろう。そこで，IFRS 適用の効果を検証するためには，企業の報告インセンティブの影響を考慮する必要がある。

また，企業の報告インセンティブは，法体系や金融システムなど国の制度と密接に関連す

る。先行研究は，多国データを用いて，国の制度が財務報告の質や資本コストなどに大きな影響を及ぼすことを明らかにする（e.g., Ball et al., 2000; Bushman and Piotroski, 2006; Hail and Leuz, 2006; Isidro et al., 2020; Leuz et al., 2003）。会計基準と周辺諸制度は相互補完的な関係にあるため，IFRS 適用の効果を分析する際に，国の制度の影響も考慮する必要がある。

たとえば，Ball et al.（2000）は，法体系の違いが利益の属性にどのような影響を及ぼすのかを分析する。彼らは，慣習法と成文法が，それぞれ株主重視型とステークホルダー重視型のコーポレート・ガバナンスと結びつき，情報の非対称性の解消方法や利益数値の利用方法が異なると考えた。成文法の国では，利益の安定性が求められるため，慣習法の国と比べると，損失の適時性が低いと予測して分析を行った。慣習法の国（オーストラリア，カナダ，英国，米国）は，成文法の国（日本，ドイツ，フランス）と比べると，損失の適時性が高いことが明らかにされた。これらの結果は，IFRS を適用し，同じ会計基準が採用されたとしても，国の周辺諸制度が変化しないのであれば，国の制度の違いによって，IFRS 適用の効果が異なる可能性があることを示唆している。

図表 1　IFRS 研究のフレームワーク



以上のように，IFRS 適用の効果を分析するためには，IFRS 適用による会計基準の変化だけではなく，国の制度や企業の報告インセンティブの差異やそれらの変化も考慮する必要がある。図表1は，本節での検討を踏まえて，IFRS 適用の帰結を分析するためのフレームワークを示したものである。以下，節を改めて，このフレームワークに基づき，IFRS 適用の帰結に関する実証研究を棚卸しする。

Ⅲ　IFRS 研究の史的展開

前節で明らかにしたように，IFRS 適用の帰結を明らかにするためには，国の制度や企業の報告インセンティブの影響が重要である。本節では，以下，国の制度や企業の報告インセンティブの影響を明示的に分析の対象としない IFRS 研究を「初期の IFRS 研究」と呼称し，それ以降の IFRS 研究と区別して，IFRS 適用の効果について整理・分析を行う。

1.　初期の IFRS 研究

初期の IFRS 研究は，おもに IFRS の任意適用を容認する国を調査対象として，IFRS（および米国基準）と local GAAP の比較を通じて，財務報告の質や資本市場に及ぼす影響を分析した。たとえば，ドイツは，IFRS 強制適用前に，IFRS の任意適用を認めていた国の 1 つである。Hung and Subramanyam（2007）は，1998 年～2002 年に IFRS を任意適用した 80 社をサンプルとして，初度適用時に開示されるドイツ基準と IFRS に基づく前年度の会計数値を比較して，ドイツ基準と IFRS の間で財務報告の質に差異があるのか否かを検証した。彼女らは，財務報告の質として，価値関連性と損失の適時性を用いて分析したが，IFRS 適用によって，これらの財務報告の質が向上しなかったことを報告する。

また，Leuz and Verrecchia（2000）は，国際基準（IFRS または米国基準）採用企業 21 社とドイツ基準採用企業 80 社を比較して，国際基準の採用が資本市場に及ぼす影響を分析した。その結果，国際基準を採用する企業は，ドイツ基準を採用する企業より，ビッド・アスク・スプレッドが小さく，株式売買高が大きいことが明らかとなった。この結果は，国際基準の採用によって資本市場に便益がもたらされる可能性を示唆している。

IFRS を任意適用した特定の国の企業を分析対象とする一国研究に加え，IFRS を任意適用する複数の国の企業をサンプルとする多国研究も行われた。たとえば，Barth et al.（2008）は，IFRS を任意適用する 21 か国の企業を用いて，IFRS の任意適用によって，財務報告の質が改善するのか否かを調査した。とりわけ，彼女らは，IFRS 適用によって，利益管理の程度，損失の適時性，そして価値関連性が改善するのかについて分析した。IFRS 適用企業は，IFRS 適用後，local GAAP 適用企業と比較すると，利益管理の程度が減少し，損失の適時性が増加し，そして価値関連性が増加している。一方，IFRS 適用前の期間において，IFRS 適用企業と local GAAP 適用企業の間で，損失の適時性を除き，財務報告の質に差異はない。また，IFRS 適用企業は，IFRS 適用後，IFRS 適用前と比較すると，財務報告の質が改善している。このように，Barth et al.（2008）は，国際比較研究を通じて，IFRS 任意適用によって，財務報告の質がおおむね改善することを明らかにしている(6)。

以上のように，先行研究は，IFRS 任意適用によって，財務報告の質が改善し，資本市場に便益をもたらす可能性があることを示唆している。IFRS の適用に伴って，会計基準が変化

するだけではなく，国の制度や企業の報告インセンティブも変化するため，IFRS 適用の効果を検証するためには，IFRS 適用自体の影響に加え，国の制度や企業の報告インセンティブの影響も考慮して分析する必要がある。しかしながら，初期の IFRS 研究は，これらの要因が IFRS 適用の効果に重要な影響を及ぼすことを認識するものの，それらがどのような影響を及ぼすのかについて明示的に分析できていない。

2. 国の制度と企業の報告インセンティブの重要性

前節で示したように，国の制度や企業の報告インセンティブは，IFRS 適用の効果に重要な影響を及ぼす。IFRS 適用の帰結を検証する際に，国の制度と企業の報告インセンティブの影響を明示的に分析した研究として，Daske et al.（2008, 2013）がある。

まず，Daske et al.（2008）について検討する。Daske et al.（2008）は，IFRS を強制適用する 26 か国と強制適用しない 25 か国の企業を用いて，IFRS 強制適用が資本市場に便益をもたらすのか否かを分析する。とりわけ，彼らは，2001 年～2005 年をサンプル期間として，IFRS 強制適用が市場の流動性，資本コスト，そしてトービンの q に影響を及ぼすのかを検証した。その結果，IFRS 強制適用時に，ビッド・アスク・スプレッドなど市場の流動性が増加することが明らかとなった。また，IFRS 適用企業は，IFRS 強制適用に先立ち，local GAAP 適用企業と比較すると，資本コストが減少し，そしてトービンの q が改善する。

このように，Daske et al.（2008）は，平均的に，IFRS 強制適用が資本市場に便益をもたらすことを示している。しかしながら，前節で検討したように，類似の会計基準を採用していたとしても，国の制度の違いが企業の報告数値に大きな影響を及ぼしうる。そこで，Daske et al.（2008）は，IFRS 適用が資本市場に及ぼす影響は均一ではなく，国の制度的要因が強く作用すると予測し，分析した。分析の結果，厳格な法のエンフォースメントを有し，利益管理の程度が低い国で，市場の流動性が増加することが明らかとなった。この結果は，IFRS 適用が資本市場に便益をもたらすためには，IFRS を強制適用するだけでは不十分であり，強固なエンフォースメントなど国の制度が重要な役割を果たすことを示している。

国の制度だけではなく，企業の報告インセンティブも，IFRS 適用の効果に影響を及ぼす。Daske et al.（2013）は，企業の報告インセンティブに焦点を当て，IFRS 適用が資本市場に及ぼす影響について分析する(7)。とりわけ，彼らは，1990 年～2005 年をサンプル期間として，IFRS を任意適用する 30 か国の企業を用いて，IFRS 適用によって，市場の流動性が増加し，資本コストが減少するのか否かを検証した。企業の報告インセンティブの影響をコントロールして，IFRS 任意適用が市場の流動性と資本コストに及ぼす影響を分析したところ，IFRS 任意適用によって，平均的に，市場の流動性の増加と資本コストの減少をもたらさなかった。むしろ，企業の報告インセンティブが資本市場に便益をもたらしていたのである。

上記の結果は，IFRS 適用が資本市場に及ぼす影響は均一ではなく，企業の報告インセンティブが影響を及ぼす可能性を示唆している。そこで，Daske et al.（2013）は，IFRS 適用時に企業の報告インセンティブを大きく変化させた企業を「serious adopter」，そして大きく変化させなかった企業を「label adopter」と呼称し，企業の報告インセンティブの効果について，分析する。報告インセンティブの変化の大きい企業が IFRS を任意適用する場合，市場の

流動性が増加し，資本コストが減少することが明らかとなった[8]。この結果は，企業の報告インセンティブがIFRS適用の効果に大きな影響を及ぼすことを示している。

このように，Daske et al.（2008, 2013）は，IFRS 適用の効果が IFRS 適用自体の影響と国の制度や企業の報告インセンティブの影響の結合効果（joint effects）であることを示している。それでは，IFRS 適用の効果は，IFRS 適用自体に帰着できるのであろうか。結合効果の要因の分析を試みた研究として，Christensen et al.（2013）がある。

Christensen et al.（2013）は，IFRS 強制適用後の市場の流動性の増加が，IFRS 適用自体にあるのか，それとも IFRS 強制適用時のエンフォースメントの変化にあるのかを検証している。彼らは，2001 年第 1 四半期～2009 年第 4 四半期をサンプル期間として，IFRS 適用企業 189,248 社・四半期（35 か国）と local GAAP 適用企業 424,504 社・四半期（21 か国）を用いて分析したところ，市場の流動性が，IFRS 強制適用にかかわらず，財務報告に関するエンフォースメントが大きく変化した場合にのみ増加することを示した。Christensen et al.（2013）は，この結果に基づき，市場の流動性の増加が，IFRS 適用自体よりも，エンフォースメントの変化が重要な要因であると結論づける[9]。

ただし，Barth and Israeli（2013）は，この結論に強く反論している。Barth and Israeli（2013）は，Christensen et al.（2013）が採用するリサーチ・デザインでは IFRS 適用の影響とエンフォースメントの変化の影響を分離できていないと指摘する。その上で，Christensen et al.（2013）の結果は，IFRS 適用とエンフォースメントの変化の双方が，資本市場に最大の便益を与えるために必要であることを示していると解釈する。

以上のことから，現時点では，IFRS 適用の帰結の要因を IFRS 適用自体に帰着することは難しく，国の制度や企業の報告インセンティブも必要不可欠である。このように，IFRS 適用の効果は，IFRS 適用自体の影響と国の制度や企業の報告インセンティブの影響の結合効果であることから，IFRS 適用の帰結を検証するためには，国の制度や企業の報告インセンティブの影響を考慮して分析しなければならない。

3. IFRS 適用の帰結

先行研究は，Daske et al.（2008, 2013）以降，国の制度や企業の報告インセンティブが IFRS 適用の効果に及ぼす影響を検証している。本項では，以下，IFRS 適用の帰結を，財務報告の質への影響，資本市場への影響，そして契約への影響に分けて，IFRS 研究を棚卸しする。

（1）IFRS 適用が財務報告の質に及ぼす影響

国際会計基準審議会（IASB）は，単一の高品質の財務報告基準を開発することを目的として，会計基準の作成を進めている。このような目的を達成するためには，会計の質と比較可能性を高めることが重要となる。事実，先行研究は，IFRS の適用によって，会計の質と比較可能性が高まるのか否かについて検証する。ただし，会計の質と比較可能性の尺度が多義的であるため，多くの先行研究は，IFRS 適用が財務報告の質に及ぼす影響を会計の質と比較可能性に分けて分析している。以下では，財務報告の質を会計の質と比較可能性に区分して，IFRS 適用が財務報告の質にどのような影響を及ぼすのかについて検討する。

先行研究は，IFRS 適用によって，会計の質が高まるのか否かを検証する。たとえば，Barth et al.（2012）は，会計の質を，比較可能性の

向上を支える潜在的な要因と捉え，IFRS 適用が会計の質に及ぼす影響を分析する。彼女らは，IFRS を適用する米国以外の企業と米国基準を使用する米国企業を比較することを通じて，IFRS の適用によって，会計の質が改善するのかを調査した。会計の質の尺度として，利益平準化，アクルーアルの質，そして利益の適時性が用いられ，IFRS 適用によって，会計の質が改善していることを示した。さらに，IFRS 適用後の会計の質は，おおむね，エンフォースメントが脆弱な国よりもそれが強固な国に属する企業の方が良いという結果を報告する。この結果は，国の制度が IFRS 適用時の会計の質に重要な影響を及ぼすことを示している。

また，Landsman et al.（2012）は，Barth et al.（2012）と異なる尺度で，IFRS 適用と会計の質の関係について検証する。彼らは，IFRS 強制適用企業と local GAAP 適用企業を比較し，IFRS 適用企業が，IFRS 適用後，利益発表時の超過リターンの変動と異常な株式売買高が大きくなっていることを明らかにした。このことは，IFRS 適用によって，会計の質が改善していることを示唆している。さらに，Landsman et al.（2012）は，法のエンフォースメントが強固な国に属する IFRS 適用企業が，それが脆弱な国に属する IFRS 適用企業より，IFRS 適用後，超過リターンの変動と異常な株式売買高が大きいことを示した。国の制度は，IFRS 適用の効果に重要な役割を果たすのである。

これらの研究に対して，Ahmed et al.（2013）は，IFRS の強制適用によって，むしろ会計の質が低下する場合もあることを報告する。彼らは，会計の質の尺度として，利益平準化，利益ベンチーマーク，アクルーアルの質，損失の適時性を用いて，IFRS 適用企業が，local GAAP 適用企業と比べ，IFRS 強制適用後に会計の質が低下または改善しないことを示した。さらに，法のエンフォースメントが強固な国において，これらの結果が生じることを明らかにした。Ahmed et al.（2013）の結果は，国の制度的要因が IFRS 適用の負の帰結に大きな影響を及ぼすことを示している。

このように，先行研究は，IFRS 適用が会計の質に及ぼす影響について，混在した結果を報告する。それでは，IFRS 適用によって，比較可能性は向上するのであろうか。会計の質と同様，比較可能性も様々な尺度が用いられ，IFRS 適用の効果について検証されている。たとえば，Barth et al.（2012）は，会計数値（純利益や株主資本）と経済的なアウトカム（株価，株式リターン，営業キャッシュ・フロー）の関係から，会計システムの比較可能性と価値関連性の比較可能性を導き，IFRS 適用によって，これらの比較可能性が向上するのかを分析する。その結果，IFRS 適用によって，いずれの比較可能性の尺度においても，比較可能性が向上する証拠を示した。さらに，エンフォースメントが強固な国に属する企業は，それが脆弱な国に属する企業と比べ，IFRS 適用後の比較可能性が向上していることを明らかにした。このように，国の制度は，比較可能性に重要な影響を及ぼしている。

また，Yip and Young（2012）は，Barth et al.（2012）が参照した De Franco et al.（2011）の比較可能性に加え，情報波及効果を用いて，比較可能性を測定する。情報波及効果とは，ある企業の決算発表時の利益情報が，決算発表を行っていない他企業の株価（株式リターン）に影響を与えることである。分析の結果，IFRS 適用後，異なる国の企業間で情報波及効果の程度が大きくなっているため，IFRS の適用によって，比較可能性が向上したと解釈できる。ただし，比較可能性の向上は，法体系が同じ国の

企業間のみで観察される。Cascino and Gassen（2015）も同様に，IFRS 適用による比較可能性の向上は限定的であり，社外取締役の割合が高い場合や Big N による監査など企業の報告インセンティブが大きい場合に限り，比較可能性が向上することを明らかにした。このように，国の制度や企業の報告インセンティブは，IFRS 適用による比較可能性の向上に大きな影響を及ぼすのである。

以上のように，IFRS 適用が財務報告の質に及ぼす影響は，会計の質と比較可能性の尺度やサンプルの違いなどによって，混在した結果となっている。少なくとも現時点で言えることは，IFRS 適用によって財務報告の質が改善したとしても，それは，IFRS 適用自体の影響と国の制度や企業の報告インセンティブの影響の結合効果であるということである。

（2）IFRS 適用が資本市場に及ぼす影響

IASB は，財務報告の目的を「現在および将来の投資家，融資者，その他債権者が企業に資源を提供する意思決定を行うときに，企業に関する有用な財務情報を提供することである」（IASB, 2018, par. 1.2）と定義する。IASB は，会計情報の提供を通じて，情報の非対称性を小さくし，逆選択を回避する意思決定支援機能を主たる財務会計の機能として期待する。多くの先行研究は，IFRS 適用が市場参加者の意思決定にどのような影響を及ぼすのかを検証する。以下では，IFRS 適用が資本市場に及ぼす影響について検討する。

IFRS 適用後，情報の非対称性の縮小によって市場の流動性が増加し，市場参加者の情報リスクの減少に伴って，株主資本コストが減少すれば，IFRS 適用は，市場参加者に便益をもたらしたことを意味する。また，情報リスクの減少によって，IFRS 適用企業に対する投資信託や機関投資家の株式保有の増加は，IFRS 適用の効果と考えられる。上述したように，先行研究は，国の制度や企業の報告インセンティブの影響を受け，IFRS 適用によって，ビッド・アスク・スプレッドなど市場の流動性が高くなることを報告する（e.g., Daske et al., 2008, 2013）。また，Li（2010）は，IFRS 適用が株主資本コストに及ぼす影響を検証し，強固な法のエンフォースメントを有する国において，IFRS 適用後，IFRS 適用企業の株主資本コストが低下することを明らかにしている。さらに，DeFond et al.（2011）は，利益管理の程度が低く，同一業種で IFRS 適用比率が大きく増加した場合，海外の投資信託の保有比率が増加することを示している。Florou and Pope（2012）は，IFRS 強制適用後，エンフォースメントや報告インセンティブが強固で，local GAAP と IFRS の差異が大きいときに，IFRS 適用企業に対する機関投資家の持株比率（人数）が大きく増加することを報告する。

今日，株式市場において，投資家と企業を媒介するアナリストは重要な役割を果たしている。そのため，先行研究は，IFRS 適用がアナリストに及ぼす影響について検証する。たとえば，Byard et al.（2011）は，IFRS 強制適用がアナリスト予想の精度，アナリスト予想の散らばり，アナリストフォロー数に及ぼす影響を分析し，すでに IFRS を任意適用する企業と比べたときに，IFRS 強制適用によって，これらが改善しないことを明らかにした。さらに，彼らは，法のエンフォースメントが強固で，かつ local GAAP と IFRS の差異が大きい国に限り，IFRS 強制適用によって，アナリスト予想の精度とその散らばりが改善することを示した。これらの先行研究の結果は，国の制度や企業の報告インセンティブが，IFRS 適用による株式市場の効果に大きな影響を及ぼすことを示して

いる。

企業は，株式のみならず，社債や借入金といった負債によって資金調達を行うため，IFRS 適用が債務市場に及ぼす影響に関する分析が必要である。ただし，債務市場は，株式市場と比べ国際的に統合されにくいため（Ball, 2006），IFRS 適用が債務市場に及ぼす影響についての研究は少数である（e.g., Brown, 2016; Florou and Kosi, 2015; Kim et al., 2011）。たとえば，Florou and Kosi（2015）は，IFRS 強制適用が債務契約形態や契約内容に及ぼす影響を分析する。彼女らは，IFRS 適用企業が，IFRS 強制適用後，相対型の借入より市場型の社債を選択する傾向にあり，社債スプレッドは低くなるものの，借入スプレッドに変わりがないことを報告する。この結果は，IFRS 強制適用後，市場型の債務契約において，会計情報が活用されていることを示唆する。さらに，上述した債務契約への効果は，local GAAP と IFRS の差異が大きく，IFRS 強制適用時に財務報告に関するエンフォースメントや他の諸制度に変化がない EU 諸国で観察される。エンフォースメントが変化しない EU 諸国で IFRS 適用の便益が観察されており，上述した株式市場の状況と大きく異なっている(10)。

以上のように，IFRS 適用は，資本市場に便益をもたらす可能性がある。ただし，債務市場への効果は，株式市場への効果と比べると，先行研究の数も少なく，証拠の蓄積も乏しい。とりわけ，国の制度や企業の報告インセンティブが，IFRS 適用による債務市場の効果にどのような影響を及ぼすのかについて，引き続き研究が必要である。

（3）IFRS 適用が契約に及ぼす影響

今日，財務会計の機能として，契約支援機能も期待されている。契約支援機能とは，債務契約や経営者報酬契約などの契約の基礎を提供し，その履行状況を確認する意味で有用な会計情報の提供を通じて，経営者と利害関係者間の情報の非対称性を小さくし，モラル・ハザードを抑制する財務会計の機能である（e.g., Kothari et al., 2010; Watts and Zimmerman, 1986; 須田，2000）。多くの場合，財務諸表本体の会計数値に基づき，経営者と利害関係者間で契約が締結されることから，IFRS 適用は，契約支援機能にも大きな影響を及ぼす。以下では，債務契約と経営者契約に焦点を当て，IFRS 適用が契約に及ぼす影響について検討する。

先行研究は，IFRS 適用が経営者と債権者との間で締結される債務契約にどのような影響を及ぼすのかを分析する（e.g., Ball et al., 2015; Kim et al., 2011）。たとえば，Ball et al.（2015）は，IFRS 強制適用企業と local GAAP 適用企業を比較し，IFRS 強制適用が債務契約の財務制限条項に及ぼす影響を調査した。IFRS 適用企業は，IFRS 適用後，local GAAP 適用企業と比べ，会計数値に基づく財務制限条項の使用頻度と使用数を大きく減少させた。さらに，local GAAP と IFRS の差異が大きく，社債より借入の場合，これらの減少の程度がより大きかった。その一方，local GAAP と IFRS の差異が大きく，借入の場合，IFRS 適用企業は，IFRS 適用後，会計数値以外の制限条項の使用を増やしている。これらの結果は，IFRS の強制適用によって，債務契約における会計情報の有用性が低くなる可能性を示唆する(11)。

また，先行研究は，IFRS 適用が経営者と株主との間で締結される経営者契約（経営者報酬契約や経営者交代）に及ぼす影響についても調査する（e.g., Ozkan et al., 2012; Wu and Zhang, 2009, 2019）。たとえば，Wu and Zhang（2019）は，EU 諸国 16 か国と米国を分析対象として，IFRS 強制適用が会計上の業績と経

営者交代の関係に及ぼす影響を検証する。IFRS 強制適用企業は，IFRS 適用前と比べ，IFRS 適用後に会計上の業績（ROA）と経営者交代の関連性が大きくなっている。一方，IFRS 任意適用企業と米国企業は，上記の期間で比較したときに，会計上の業績と経営者交代の関連性が変化していない。そして，IFRS 適用前後で比較したときの IFRS 強制適用企業の会計上の業績と経営者交代の関連性は，IFRS 任意適用企業や米国企業のそれと比べると，より大きくなっている。また，Wu and Zhang（2019）は，IFRS 強制適用企業のみに焦点を当て，会計上の業績と経営者交代の関連性が，エンフォースメントが厳格な国や報告インセンティブが大きい企業で，IFRS 適用後，より大きくなっていることを示す。これらの結果は，IFRS 強制適用によって，経営者契約における会計情報の有用性が高くなる可能性を示唆している(12)。

以上のように，IFRS 適用が契約に及ぼす影響は，債務契約と経営者契約の間で混在した結果となっている。IFRS 適用が契約支援機能に及ぼす影響について十分に分析されていないため，現時点では，IFRS 適用が契約に及ぼす影響について結論づけることは難しい。IFRS 適用が契約に及ぼす影響について，証拠の蓄積が必要とされる(13)。

4. 小括

本節では，以上，IFRS 適用の帰結に関する研究について，整理・分析を進めてきた。初期の IFRS 研究は，国の制度や企業の報告インセンティブが IFRS 適用の効果に及ぼす影響について明示的に分析の対象としなかったが，Daske et al.（2008, 2013）以降，先行研究は，国の制度や企業の報告インセンティブの影響を考慮して，IFRS 適用の効果について検証を行っている。先行研究は，財務報告の質への影響，資本市場への影響，そして契約への影響について分析するものの，いずれの影響においても，IFRS 適用自体にどのような便益があるのかについて明らかにされていない。IFRS 適用の効果は，IFRS 適用自体の影響と国の制度や企業の報告インセンティブの影響の結合効果としてあらわれる。

多くの先行研究は，IFRS 適用の効果を検証する際に，特定の効果（たとえば，財務報告の質への影響）に焦点を当てて，分析を行っている。IFRS 適用によって，財務報告の質が向上し，その結果，資本市場に便益をもたらすことが期待されるのであれば，これらの関係について研究が必要とされる。近年，IFRS 適用が財務報告の質と資本市場の両者にどのような影響を及ぼすのかについて，研究が進められている。

たとえば，Neel（2017）は，IFRS 適用によって，会計の質と比較可能性の向上のいずれが資本市場に便益をもたらすのかについて検証する。彼は，会計の質の尺度として，利益平準化とアクルーアルの質を，そして比較可能性の尺度として，利益と株式リターンの関係，利益とキャッシュ・フローの関係，そしてアクルーアルとキャッシュ・フローの関係を使用する。IFRS 強制適用企業を会計の質と比較可能性の尺度の高低で 4 つに区分し，財務報告の質の向上が株式市場に及ぼす影響を分析したところ，IFRS 適用によって比較可能性を大きく向上した企業は，トービンの q，市場の流動性，アナリスト予想の精度，そしてアナリストフォロー数が改善することを明らかにした。これらの結果は，会計の質よりも比較可能性の向上が，より資本市場に便益をもたらすことを示している。今後は，Neel（2017）の研究のように，IFRS 適用の効果について，財務報告の質と資本市場への影響などの包括的な検証が必要であろう。

図表 2　IFRS 研究の史的展開

年代	財務報告の質		資本市場		契約	
	会計の質	比較可能性	株式市場	債務市場	債務契約	経営者契約
1999～2004			Leuz and Verrecchia (2000)			
2005～2009	Hung and Subramanyam (2007) Barth et al. (2008)		Daske et al. (2008)			Wu and Zhang (2009)
2010～2014	Barth et al. (2012) Landsman et al. (2012) Ahmed et al. (2013)	Barth et al. (2012) Yip and Young (2012)	Li (2010) Byard et al. (2011) DeFond et al. (2011) Florou and Pope (2012) Christensen et al. (2013) Daske et al. (2013)	Kim et al. (2011)	Kim et al. (2011)	Ozkan et al. (2012)
2015～2019	Neel (2017)	Cascino and Gassen (2015) Neel (2017)	Neel (2017)	Florou and Kosi (2015)	Ball et al. (2015)	Wu and Zhang (2019)

（注）1 つの論文で複数の IFRS 適用の影響を分析する場合，それぞれの箇所に論文を記載している。

本節で検討した IFRS 研究は，図表 2 のように示すことができる。図表 2 は，調査期間（1999 年～2019 年）を 5 年ごとに区分して，主要な IFRS 研究を整理している。EU で IFRS が強制適用されてから 5 年経過した 2010 年以降に，多くの主要な IFRS 研究が公表されている。また，IFRS 適用が会計の質や株式市場に及ぼす影響に関する研究は早期から公表される一方で，比較可能性などへの影響に関する研究は少し遅れて公表されており，分析する IFRS 適用の帰結によって公表時期にバラツキが観察される(14), (15)。

Ⅳ　IFRS 研究における未解決な課題

前節では，IFRS 適用をめぐる実証研究を棚卸しして，どのような研究が進められてきたのかについて明らかにした。多くの先行研究は，おもに IFRS 適用の（純）便益に焦点を当てて，IFRS 適用の効果について分析する。本来，IFRS 適用の効果を検証するためには，IFRS 適用の便益に加え，IFRS 適用のコストの分析も必要である（Christensen, 2012）。しかしながら，IFRS 適用のコストを直接分析することは困難であるため，IFRS 適用のコストについて分析した先行研究は少ない(16)。IFRS 適用のコストは，IFRS 研究の未解決な課題として捉えることができるため，本節では，以下，IFRS 適用のコストに焦点を当て，IFRS 研究における未解決の課題について考察する。

近年，IFRS 適用を回避して，local GAAP を選択する企業が一定程度存在している（潮﨑, 2016, 2019）。とりわけ，IFRS 適用のコストを回避するため，local GAAP の適用を容認する取引所規制市場に移行する企業や上場を廃止する企業が増加している（Gutierrez et al., 2017; Hitz et al., 2018; Hitz and Müller-Bloch, 2016）。IFRS 適用のコストは，IFRS 適用後に，local GAAP を適用し続けたときと比較して，大きく増加する可能性もある。たとえば，IFRS 改訂に伴う会計基準の複雑さや開示の増加などによって，想定していた以上にコストが発生すれば，IFRS 適用の便益を享受できない可能性も考えられる。IFRS 適用のコストが便益を超過する場合，local GAAP に回帰する可能性もある。そこで，IFRS 適用のコストを検討する手がかりとして，IFRS 適用回避に関する研究について検討する。

Fiechter et al.（2018）は，スイス企業を分析対象として，IFRS からスイス基準への変更の決定要因とその帰結について分析する。スイスは，2005 年～2015 年までの間，Main Segment に属する企業に対して国際基準（IFRS または米国基準）を強制する一方で，Domestic Segment に属する企業に対して IFRS とスイス基準の選択を認めていた（潮﨑, 2019）。要求される会計基準を除き，基本的に両者の間で上場規程などに差異はないことから，スイス企業は，市場セグメントを変更することによって，IFRS からスイス基準へと変更することができる。

まず，Fiechter et al.（2018）は，2006 年～2013 年をサンプル期間として，スイス基準に変更する決定要因を調べたところ，規模が小さく，インサイダー（内部投資家）の持株比率が高いほど，IFRS からスイス基準へと会計基準を変更する傾向にあることを明らかにした。さらに，インサイダーの持株比率が高い企業は，より早期にスイス基準へと会計基準を変更し，インサイダーの持株比率が高くなった企業や規模が小さくなった企業は，IFRS からスイス基準へと変更する。これらの結果は，IFRS を適用し続ける便益が小さく，そのコストが大き

くなった企業がIFRSの適用を回避することを示唆している。

次に，Fiechter et al.（2018）は，スイス基準への変更に対する株式市場の反応を調査することによって，IFRS 適用回避の経済的帰結について検証している。スイス基準変更企業は，IFRS 適用企業と比較したときに，会計基準の変更前後で市場の流動性（ビッド・アスク・スプレッドとゼロリターン）に違いは観察されなかった。また，スイス基準変更の発表時の株式リターンについて調べたところ，株式リターンの低下は観察されなかった。これらの結果は，IFRS からスイス基準への変更によって，スイス基準変更企業に負の経済的帰結が生じていないことを示している。

以上のように，近年，IFRS 適用回避について，少しずつ研究が進められている。Pownall and Wieczynska（2018）は，IFRS 適用回避の決定要因として，IFRS 適用の実施規定，国の制度（エンフォースメント），企業の報告インセンティブを示して，とくにIFRS 適用の実施規定と企業の報告インセンティブが大きく影響を及ぼすことを明らかにした。今後は，IFRS 適用の効果を検証するためにも，IFRS 適用回避の決定要因とその帰結について，研究の蓄積が必要とされる。

V　おわりに

本稿は，以上，IFRS 適用の帰結をめぐる実証研究の整理・分析を行い，残された研究課題について言及した。とりわけ，本稿は，IFRS 適用が財務報告の質，資本市場，そして契約にどのような影響を及ぼすのかについて，IFRS 研究の棚卸しを行った。初期の IFRS 研究は，国の制度や企業の報告インセンティブが IFRS 適用の効果に及ぼす影響について，明示的に分析の対象としなかった。その後，これらの影響を考慮して，IFRS 適用の帰結について分析され，IFRS 適用の効果は，IFRS 適用自体の影響と国の制度や企業の報告インセンティブの影響の結合効果であることが明らかになった。ここで，多くの先行研究は，おもにIFRS 適用の（純）便益に焦点を当てて分析するため，IFRS 適用のコストについて十分に分析できていない。近年，IFRS 適用のコストを回避するため，取引所規制市場に移行する企業や上場廃止する企業が増えていることから，IFRS 適用の効果をより深く理解する上で，IFRS 適用回避の決定要因と帰結について，研究の蓄積が必要である。

ただし，本稿では，次のような研究課題が残されている。本稿は，日本のセッティングを活かして，どのようなIFRS 研究が可能なのかという点について，十分に論じることができなかった。日本企業のデータを用いて IFRS 適用の効果を検証する場合，少なくとも現在のところ，IFRS 任意適用を分析せざるを得ないため，多国データを用いて，IFRS 強制適用を分析する（近年の）多くの調査対象論文とセッティングが大きく異なっている。特定の国を分析対象とする意義の 1 つは，国の制度と制度変化をより深く理解し，その国特有の制度を活かして，IFRS 適用の経済的影響を分析できることである。また，IFRS 任意適用の研究の意義として，IFRS 強制適用と比べて，会計基準以外の制度変化がIFRS適用の効果に及ぼす影響は比較的小さく，IFRS と local GAAP を（一国で）同期間に比較分析できるところにある。

本稿で論じてきたように，IFRS 適用の効果を検討する上で，国の制度は重要な要素である。ここで，国の制度の影響を考慮すると，IFRS を適用するのではなく，local GAAP と IFRS のコンバージェンスを通じて，財務報告

の比較可能性を高めることも選択肢の 1 つである。そこで，日本のセッティングを用いたIFRS 研究として，日本基準と IFRS の間でコンバージェンスが進展している状況を用いて，IFRS の適用とコンバージェンスのいずれが会計情報の有用性を向上させるのかについて，分析することが考えられる(17)。近年，日本の制度的要因を考慮して，IFRS 適用の効果について検証が進められている（e.g., Sato and Takeda, 2017; 金ほか，2019; 円谷・金，2016）。今後は，より一層日本特有の制度や状況を活用し，IFRS 適用の効果を分析することによって，学術的かつ政策的に貢献することが強く求められる。

注

(1) IFRS と記述する場合，国際会計基準審議会（IASB）が公表する会計基準（国際財務報告基準）の略語として使用されるが，本稿は，国際会計基準委員会（IASC）が公表する国際会計基準(IAS)も含め, IFRS という用語を使用する。

(2) 調査対象期間の開始を 1999 年にしているのは，これら 5 つのジャーナルに掲載された IFRS 適用に関する論文が 1999 年以前に見つからなかったためである。

(3) IFRS 適用の帰結として，監査への影響，企業行動への影響，そして税務への影響もあるが，これらの論文は少数であるため，調査対象から外れている。改めて指摘するまでもなく，IFRS 適用が監査，企業行動，そして税務にどのような影響を及ぼすのかについて分析することは重要である。

(4) IFRS 適用が M&A や買入のれんにどのような影響を及ぼすのかについて，たとえば，宮宇地（2020）で詳細に先行研究が整理・分析されているので，参照されたい。

(5) Online Appendix 1 は，58 本の調査対象論文をジャーナル別に分類し, 公表年を示している。EU による IFRS 強制適用によって, IFRS 適用の効果が学術的かつ政策的に重要な課題と捉えられたため，公表数は，2007 年以降少しずつ増加している。ただし，2016 年以降，公表数は減少傾向にある。

(6) Barth et al.（2008）は，「我々が比較する会計数値は，会計基準，その解釈，エンフォースメント，そして訴訟を含む財務報告システムの特徴の相互作用から生じる」(p. 468) と指摘し，会計基準だけではなく，国の制度も含め財務報告システムを捉えている。そのため, Barth et al.（2008）は，国の制度が IFRS 適用の効果に重要な影響を及ぼすことを認識するものの，国の制度の差異やその変化が財務報告の質に及ぼす影響を明示的に分析できていない点で注意が必要である。

(7) Daske et al.（2013）は，企業の報告インセンティブを，*Reporting Incentive*（6 つの企業属性を用いた因子分析によって作成），*Reporting Behavior*（会計発生高の絶対値とキャッシュ・フローの絶対値の比），そして *Reporting Environment*（アナリスト数の対数）という 3 つの代理変数を用いて捉えている。

(8) さらに，Daske et al.（2013）は，IFRS 強制適用についても，企業の報告インセンティブが IFRS 適用の効果に及ぼす影響を追加的に分析する。彼らは，報告インセンティブの変化の大きい企業が IFRS を強制適用する場合，市場の流動性が増加し，資本コストが減少することを示した。

(9) Christensen et al.（2015）は，ドイツ企業を分析対象として，IFRS 適用後の財務報告の質の向上の主要な要因が IFRS 適用自体にあるのか，それとも企業の報告インセンティブにあるのかを分析する。彼らは，財務報告の質の向上が，IFRS 適用自体よりも，企業の報告インセンティブによってもたらされることを示した。

(10) Brown（2016）は，IFRS 強制適用が国外での相対型の借入に及ぼす影響を分析する。IFRS 適用前，国外からの借入スプレッドは，国内での借入と比べて大きかったが，IFRS 適用後，それが著しく小さくなっている。このような IFRS 適用の効果は，強固な法のエンフォースメントを有する国で観察されるため，Brown（2016）の結果は，Florou and Kosi（2015）の結果と異なっている。

(11) Kim et al.（2011）は，IFRS 任意適用が債務契約に及ぼす影響を分析している。IFRS 任意適用企業は，local GAAP 適用企業と比べ，会計数値に基づく財務制限条項と会計数値以外の制限条項の使用頻度が低く，これらの制限条項を合算した使用数も少ない。この結果は，IFRS 任意適用による透明性の向上によって制限条項が減少している可能性も考えられるため, IFRS 任意適用によって，債務契約における会計情報の有用性が低くなっているのか否か明らかではない。

(12) Ozkan et al.（2012）は，local GAAP と IFRS の差異が大きい場合，IFRS 強制適用後，会計

上の業績と経営者報酬との関連性が大きくなることを明らかにする。さらに，国外同業他社の会計上の業績を用いた相対業績評価においても，IFRS 強制適用後，業績と経営者報酬との関連性が大きくなることを示している。これらの結果は，経営者報酬契約においても，IFRS 強制適用によって，経営者契約における会計情報の有用性が高くなる可能性を示唆している。

（13）IFRS 適用が契約に及ぼす影響について，混在した結果が報告されている 1 つの要因として，公正価値会計の影響が考えられる。公正価値会計は，契約における会計情報の有用性を低下させる可能性が高いため（e.g.，草野，2014），IFRS 適用に伴う公正価値会計の拡大が契約支援機能に負の影響を及ぼしうる（Ball et al., 2015; DeFond et al., 2019）。たとえば，DeFond et al.（2019）は，IFRS 適用時に公正価値の影響が大きい企業は，その影響が小さい企業と比べ，IFRS 適用後，利益と経営者報酬の関連性が小さくなると報告する。一方，IFRS 適用時に公正価値以外の影響が大きい企業は，その影響が小さい企業と比べ，IFRS 適用後，利益と経営者報酬の関連性が大きくなることを示した。これらの結果は，IFRS 適用の際に，公正価値とそれ以外の要因が契約に異なる影響を及ぼすことを示している。IFRS 適用が財務報告の質や契約に及ぼす影響について複合的な分析を行うことが必要である。

（14）Online Appendix 2 は，IFRS の適用形態に基づき，IFRS 研究を整理している。近年，IFRS 強制適用の効果を分析する研究が多く，比較可能性に関して，その傾向が顕著に観察される。ただし，IFRS 任意適用が比較可能性に及ぼす影響を分析した研究も存在する。たとえば，Barth et al.（2018）は，IFRS 任意適用が比較可能性と市場の流動性に及ぼす影響を分析し，IFRS 任意適用によって比較可能性が向上し，それが市場の流動性を増加させることを明らかにしている。

（15）Online Appendix 3 は，調査対象論文がどのような IFRS 適用の効果を分析しているのかについて，その論文数を示したものである。Panel A は，トップ 5 ジャーナルに掲載された 58 本の論文を，調査期間を 5 年ごとに区分して，その論文数を示したものである。図表 2 で示した主要な IFRS 研究と同様に，分析される IFRS 適用の帰結によって論文の公表時期にバラツキが観察される。また，多くの調査対象論文は，IFRS 適用が株式市場に及ぼす影響について分析している。

ただし，本稿は，トップ 5 ジャーナルに掲載された論文を分析対象とするため，他のジャーナルに掲載された論文と傾向が異なる可能性がある。そこで，本稿は，別途，*European Accounting Review*（EAR），そして国際会計の代表的なジャーナルである *International Journal of Accounting*（IJA）と *Journal of International Accounting Research*（JIAR）に掲載された論文を調査した。Panel B は，EAR，IJA，そして JIAR に掲載された論文がどのような IFRS 適用の効果を分析しているのかを示したものである。これらのジャーナルは，トップ 5 ジャーナルと異なり，IFRS 適用が会計の質に及ぼす影響を分析する研究を最も多く掲載している。

（16）監査コストを用いて，IFRS 適用のコストについて分析する先行研究も存在する。たとえば，De George et al.（2013）は，監査報酬を監査コストの代理変数として用いて，IFRS 適用時に監査報酬が大きく増加することを明らかにする。ただし，監査報酬が増加したとしても，監査人が追加的な監査労力を費やしたのか，それともリスクプレミアムを監査報酬に課したのかという 2 つの可能性が考えられ，後者の場合，監査コストは増加していないため，監査報酬のみで監査コストを代理させることは難しいことに注意しなければならない。

（17）たとえば，Lin et al.（2019）は，ドイツを分析対象として，IFRS の適用とコンバージェンスのいずれが比較可能性を高めるのかについて検証する。とりわけ，彼らは，ドイツが IFRS を強制適用する以前に，IFRS の任意適用と米国基準の使用を認め，米国基準と IFRS がコンバージェンスを推進していた状況を利用して，上記の課題を分析する。分析の結果，IFRS 強制適用とコンバージェンスはいずれも比較可能性を向上させるが，IFRS 強制適用がコンバージェンスよりも比較可能性を向上させる頑健な証拠を見出せなかった。

参考文献

Ahmed, A. S., M. Neel and D. Wang (2013), "Does Mandatory Adoption of IFRS Improve Accounting Quality? Preliminary Evidence," *Contemporary Accounting Research* 30(4): 1344–1372.

Bae, K. H., H. Tan and M. Welker (2008), "International GAAP Differences: The Impact on Foreign Analysts," *The Accounting Review* 83(3): 593–628.

Ball, R. (2006), "International Financial Reporting Standards (IFRS): Pros and Cons for Investors,"

Accounting and Business Research 36(Special Issue): 5–27.

Ball, R., S. P. Kothari and A. Robin (2000), "The Effect of International Institutional Factors on Properties of Accounting Earnings," *Journal of Accounting and Economics* 29(1): 1–51.

Ball, R., X. Li and L. Shivakumar (2015), "Contractibility and Transparency of Financial Statement Information Prepared under IFRS: Evidence from Debt Contracts around IFRS Adoption," *Journal of Accounting Research* 53(5): 915–963.

Ball, R., A. Robin and J. S. Wu (2003), "Incentives versus Standards: Properties of Accounting Income in Four East Asian Countries," *Journal of Accounting and Economics* 36(1–3): 235–270.

Barth, M. E. and D. Israeli (2013), "Disentangling Mandatory IFRS Reporting and Changes in Enforcement," *Journal of Accounting and Economics* 56(2–3): 178–188.

Barth, M. E., W. R. Landsman and M. H. Lang (2008), "International Accounting Standards and Accounting Quality," *Journal of Accounting Research* 46(3): 467–498.

Barth, M. E., W. R. Landsman, M. H. Lang and C. D. Williams (2012), "Are IFRS-Based and US GAAP-Based Accounting Amounts Comparable?" *Journal of Accounting and Economics* 54(1): 68–93.

Barth, M. E., W. R. Landsman, M. H. Lang and C. D. Williams (2018), "Effects on Comparability and Capital Market Benefits of Voluntary IFRS Adoption," *Journal of Financial Reporting* 3(1): 1–22.

Brown, A. B. (2016), "Institutional Differences and International Private Debt Markets: A Test Using Mandatory IFRS Adoption," *Journal of Accounting Research* 54(3): 679–723.

Brüggemann, U., J. M. Hitz and T. Sellhorn (2013), "Intended and Unintended Consequences of Mandatory IFRS Adoption: A Review of Extant Evidence and Suggestions for Future Research," *European Accounting Review* 22(1): 1–37.

Burgstahler, D. C., L. Hail and C. Leuz (2006), "The Importance of Reporting Incentives: Earnings Management in European Private and Public Firms," *The Accounting Review* 81(5): 983–1016.

Bushman, R. M. and J. D. Piotroski (2006), "Financial Reporting Incentives for Conservative Accounting: The influence of Legal and Political Institutions," *Journal of Accounting and Economics* 42(1–2): 107–148.

Byard, D., Y. Li and Y. Yu (2011), "The Effect of Mandatory IFRS Adoption on Financial Analysts' Information Environment," *Journal of Accounting Research* 49(1): 69–96.

Cascino, S. and J. Gassen (2015), "What Drives the Comparability Effect of Mandatory IFRS Adoption?" *Review of Accounting Studies* 20(1): 242–282.

Christensen, H. B. (2012), "Why Do Firms Rarely Adopt IFRS Voluntarily? Academics Find Significant Benefits and the Costs Appear to Be Low," *Review of Accounting Studies* 17(3): 518–525.

Christensen, H. B., L. Hail and C. Leuz (2013), "Mandatory IFRS Reporting and Changes in Enforcement," *Journal of Accounting and Economics* 56(2–3): 147–177.

Christensen, H. B., E. Lee, M. Walker and C. Zeng (2015), "Incentives or Standards: What Determines Accounting Quality Changes around IFRS Adoption?" *European Accounting Review* 24(1): 31–61.

Daske, H., L. Hail, C. Leuz and R. Verdi (2008), "Mandatory IFRS Reporting around the World: Early Evidence on the Economic Consequences," *Journal of Accounting Research* 46(5): 1085–1142.

Daske, H., L. Hail, C. Leuz and R. Verdi (2013), "Adopting a Label: Heterogeneity in the Economic Consequences around IAS/IFRS Adoptions," *Journal of Accounting Research* 51(3): 495–547.

De Franco, G., S. P. Kothari and R. S. Verdi (2011), "The Benefits of Financial Statement Comparability," *Journal of Accounting Research* 49(4): 895–931.

De George, E. T., C. B. Ferguson and N. A. Spear (2013), "How Much Does IFRS Cost? IFRS Adoption and Audit Fees," *The Accounting Review* 88(2): 429–462.

De George, E. T., X. Li and L. Shivakumar (2016), "A Review of the IFRS Adoption Literature," *Review of Accounting Studies* 21(3): 898–1004.

Dechow, P. M. and D. J. Skinner (2000), "Earnings Management: Reconciling the Views of Accounting Academics, Practitioners, and Regulators," *Accounting Horizons* 14(2): 235–250.

DeFond, M. L., X. Hu, M. Hung and S. Li (2011), "The Impact of Mandatory IFRS Adoption on Foreign Mutual Fund Ownership: The Role of Comparability," *Journal of Accounting and Economics* 51(3): 240–258.

DeFond, M. L., J. Hu, M. Hung, and S. Li (2019), "The Effect of Fair Value Accounting on the Performance Evaluation Role of Earnings," *Working Paper*.

Fan, J. P. H. and T. J. Wong (2002), "Corporate Ownership Structure and the Informativeness of Accounting Earnings in East Asia," *Journal*

of Accounting and Economics 33(3): 401–425.
Fiechter, P., J. Halberkann and C. Meyer (2018), "Determinants and Consequences of a Voluntary Turn Away from IFRS to Local GAAP: Evidence from Switzerland," *European Accounting Review* 27(5): 955–989.
Florou, A. and U. Kosi (2015), "Does Mandatory IFRS Adoption Facilitate Debt Financing?" *Review of Accounting Studies* 20(4): 1407–1456.
Florou, A. and P. F. Pope (2012), "Mandatory IFRS Adoption and Institutional Investment Decisions," *The Accounting Review* 87(6): 1993–2025.
Gutierrez, E. F., M. Vulcheva and M. Wieczynska (2017), "How Badly Do Listed Firms Want to Avoid IFRS? Delisting Decisions in the Post-IFRS Adoption Period," *Working Paper*.
Hail, L. and C. Leuz (2006), "International Differences in the Cost of Equity Capital: Do Legal Institutions and Securities Regulation Matter?" *Journal of Accounting Research* 44(3): 485–531.
Hail, L., C. Leuz and P. Wysocki (2010), "Global Accounting Convergence and the Potential Adoption of IFRS by the U.S. (Part I): Conceptual Underpinnings and Economic Analysis," *Accounting Horizons* 24(3): 355–394.
Hitz, J. M., S. Kaumanns and N. Lehmann (2018), "A Missing Link? How Selection Effects Shape Evidence on the Market Benefits of Mandatory IFRS Adoption," *Working Paper*.
Hitz, J. M. and S. Müller-Bloch (2016), "Why Do Firms Downlist? Evidence on the Costs of IFRS Compliance and Enforcement," *Working Paper*.
Hung, M. and K. R. Subramanyam (2007), "Financial Statement Effects of Adopting International Accounting Standards: The Case of Germany," *Review of Accounting Studies* 12(4): 623–657.
IASB (2018), *Conceptual Framework for Financial Reporting*, IASB.
ICAEW (2015), *The Effects of Mandatory IFRS Adoption in the EU: A Review of Empirical Research*, ICAEW.
Isidro H., D. Nanda and P. Wysocki (2020), "On the Relation between Financial Reporting Quality and Country Attributes: Research Challenges and Opportunities," *The Accounting Review* 95(3): 279–314.
Kim, J. B., J. S. L. Tsui and C. H. Yi (2011), "The Voluntary Adoption of International Financial Reporting Standards and Loan Contracting around the World," *Review of Accounting Studies* 16(4): 779–811.
Kothari, S. P., K. Ramanna and D. J. Skinner (2010), "Implications for GAAP from an Analysis of Positive Research in Accounting," *Journal of Accounting and Economics* 50(2–3): 246–286.
Landsman, W. R., E. L. Maydew and J. R. Thornock (2012), "The Information Content of Annual Earnings Announcements and Mandatory Adoption of IFRS," *Journal of Accounting and Economics* 53(1–2): 34–54.
Leuz, C., D. Nanda and P. D. Wysocki (2003), "Earnings Management and Investor Protection: An International Comparison," *Journal of Financial Economics* 69(3): 505–527.
Leuz, C. and R. E. Verrecchia (2000), "The Economic Consequences of Increased Disclosure," *Journal of Accounting Research* 38 (Supplement): 91–124.
Leuz, C. and P. D. Wysocki (2016), "The Economics of Disclosure and Financial Reporting Regulation: Evidence and Suggestions for Future Research," *Journal of Accounting Research* 54(2): 525–622.
Li, S. (2010), "Does Mandatory Adoption of International Financial Reporting Standards in the European Union Reduce the Cost of Equity Capital?" *The Accounting Review* 85(2): 607–636.
Lin, S., W. N. Riccardi and C. Wang (2019), "Relative Effects of IFRS Adoption and IFRS Convergence on Financial Statement Comparability," *Contemporary Accounting Research* 36(2): 588–617.
Neel, M. (2017), "Accounting Comparability and Economic Outcomes of Mandatory IFRS Adoption," *Contemporary Accounting Research* 34(1): 658–690.
Ozkan, N., Z. Singer and H. You (2012), "Mandatory IFRS Adoption and the Contractual Usefulness of Accounting Information in Executive Compensation," *Journal of Accounting Research* 50(4): 1077–1107.
Pownall, G. and M. Wieczynska (2018), "Deviations from the Mandatory Adoption of IFRS in the European Union: Implementation, Enforcement, Incentives, and Compliance," *Contemporary Accounting Research* 35(2): 1029–1066.
Sato, S. and F. Takeda (2017), "IFRS Adoption and Stock Prices of Japanese Firms in Governance System Transition," *The International Journal of Accounting* 52(4): 319–337.
Schipper, K. (2005), "The Introduction of International Accounting Standards in Europe: Implications for International Convergence," *European Accounting Review* 14(1): 101–126.
Watts, R. L. and J. L. Zimmerman (1986), *Positive Accounting Theory*, Prentice Hall.（須田一幸訳（1991）『実証理論としての会計学』白桃書房）。
Wu, J. S. and I. X. Zhang (2009), "The Voluntary Adoption of Internationally Recognized Accounting Standards and Firm Internal Performance Evaluation," *The Accounting Review* 84(4): 1281–1309.

Wu, J. S. and I. X. Zhang (2019), "Mandatory IFRS Adoption and the Role of Accounting Earnings in CEO Turnover," *Contemporary Accounting Research* 36(1): 168–197.
Yip, R. W. Y. and D. Young (2012), "Does Mandatory IFRS Adoption Improve Information Comparability?" *The Accounting Review* 87(5): 1767–1789.
井上謙仁・石川博行（2014）「IFRS が資本市場に与えた影響」『証券アナリストジャーナル』第 52 巻第 9 号，28-40 頁。
金鐘勲・中野貴之・成岡浩一（2019）「IFRS 任意適用企業の特性」『会計プログレス』第 20 号，78-94 頁。
草野真樹（2014）「公正価値評価の拡大と会計の契約支援機能」『金融研究』第 33 巻第 1 号，61-110 頁。
潮﨑智美（2016）「欧州資本市場における local GAAP の適用―ドイツの事例を中心として―」『国際会計研究学会年報』2015 年度第 1 号，71-82 頁。
潮﨑智美（2019）「証券市場における IFRS 適用とローカリゼーション―ドイツ型会計に属する諸国における会計基準選択―」『国際会計研究学会年報』2018 年度第 1・2 合併号，109-123 頁。
須田一幸（2000）『財務会計の機能―理論と機能』白桃書房。
円谷昭一・金鐘勲（2016）「IFRS の任意適用が経営者業績予想の精度に与える影響」『會計』第 189 巻第 6 号，83-97 頁。
宮宇地俊岳（2020）「のれんの会計処理をめぐる実証研究の棚卸しと展望」『国際会計研究学会年報』2019 年度第 1・2 合併号，29-44 頁。

（付記）本稿は，国際会計研究学会第 36 回研究大会における筆者の報告に基づき執筆したものである。報告準備の際に，座長の米山正樹先生（東京大学）をはじめ，統一論題報告者の宮宇地俊岳先生（追手門学院大学）と角ヶ谷典幸先生（名古屋大学），討論者の潮﨑智美先生（九州大学）と金鐘勲先生（専修大学），そして大会準備委員長の中野貴之先生（法政大学）からご指導を賜った。また，九州会計研究会と現代会計フォーラムで報告の機会を頂き，徳賀芳弘先生（京都大学），大日方隆先生（東京大学），大石桂一先生（九州大学），首藤昭信先生（東京大学）から，多くの貴重な助言と有益な示唆を頂いた。さらに，本稿の草稿に対して，藤山敬史先生（神戸大学）から有益な助言を頂いた。記して感謝申し上げる。あり得べき誤りは筆者個人に帰するものである。なお，本稿は，JSPS 科研費（17K04051，20K02008）による研究成果の一部である。

のれんの会計処理をめぐる実証研究の棚卸しと展望

宮 宇 地 俊 岳
追手門学院大学

要　旨

本稿の目的は,「(非償却) 減損」処理か「規則的償却＋減損」処理かで論争が継続している「のれんの会計処理」を題材とした実証研究の棚卸しを行い, 現時点で明らかになっている知見を整理するとともに, 研究テーマや分析方法が変化しているのか, さらには未解決な課題や未検証な研究領域が存在するのかを明らかにすることにある。

棚卸しを行った結果,「のれんの減損認識の適時性」と「のれん減損公表時のイベント・スタディ」に, 研究者の関心が集まっていることがわかった。また, SFAS 第 142 号を対象とした知見が多く蓄積されており, ①経営者が適時にのれんの減損損失を認識しないこと, ②のれんの減損認識に付随した機会主義的な会計行動をとっていること, ③のれんの減損損失の情報は, 投資意思決定上の有用性を低下させていること, ④契約支援機能への影響に関する研究成果は少ないが, 債務契約においてはのれんの金額の情報は, 契約支援上の有効性を損なっていること等が明らかとなった。

さらに, 減損認識の適時性に関する研究, イベント・スタディ, 価値関連性研究の領域で,「エンフォースメントの程度の強弱」等, 国や制度の違いを考慮した「第 2 世代」と呼ぶべき研究が登場しており, リサーチ・デザイン上の変化が生じていることも明らかとなった。

上位の Journal に掲載された研究成果は, SFAS 第 142 号を分析対象とした知見に偏っているため, 今後,「第 2 世代」型の研究が展開されることで, IFRS 第 3 号を対象とした多国間サンプルの分析結果に関する知見を蓄積する必要性があると言える。

Ⅰ　はじめに

IFRS（International Financial Reporting Standards）/U.S.GAAP と日本の会計基準とを比較した際に，取得後の買入のれんの取り扱いについては，IFRS と U.S.GAAP では「（非償却）減損」処理が求められ，日本基準では「規則的償却＋減損」処理が求められるため，大きな相違項目のひとつとなっている。今後，日本（ある国）が自国 GAAP の適用を維持し続けるのか，それとも自国基準を放棄して IFRS の強制適用へと移行するのかを判断する際に，のれんの会計処理の相違によってどのような帰結がもたらされるかの知見を把握することは重要な課題となりえる。

IFRS を適用する国/法域は増加しているため，SFAS 第 142 号を適用した米国の知見に加えて，IFRS 第 3 号を適用した経済的帰結に関する研究成果の蓄積が進んでいることが期待される。そこで，本稿の目的は，のれんの会計処理を題材とした実証研究の棚卸しを行い，現時点で明らかになっている知見を整理するとともに，時の経過に伴って研究テーマや分析方法が変化しているか否か，さらには未解決な課題や未検証な研究領域が存在するか否かを明らかにすることにある(1)。

棚卸しは，いわゆるアーカイバル・リサーチとされる実証論文に対象を限定して実施した。具体的な手続きとしては，Journal データベースである「EBSCO host」の「Academic Search Premier」を用いて，会計分野で Top5 とされる JAR（*Journal of Accounting Research*），JAE（*Journal of Accounting and Economics*），TAR（*The Accounting Review*），RAS（*Review of Accounting Studies*），CAR（*Contemporary Accounting Research*）に，有力な実証研究雑誌から，EAR（*European Accounting Research*），JAPP（*Journal of Accounting and Public Policy*），BAR（*British Accounting Review*），JBFA（*Journal of Business Finance and Accounting*），JAAF（*Journal of Accounting Auditing and Finance*）の 5 誌を加えた計 10 誌を棚卸しの範囲と定め，2000 年 1 月から 2019 年 6 月までの期間を対象に「Goodwill」をキーワードとした検索を行い論文の抽出を行った。

本稿の構成は以下のとおりである。次節では，リサーチ・マップの概要に言及した後に，のれんの減損認識に関連した経営者の会計上の裁量行動に関する研究に関する知見と分析方法の変化について述べる。第 3 節では，資本市場研究の成果と分析方法の変化について述べる。第 4 節では，契約支援機能への影響を題材とした研究成果について述べる。第 5 節で，その他の研究領域の知見に言及したうえで，最後に，のれんの会計処理をめぐる実証研究から得られた知見の整理と，残された課題について述べる。

Ⅱ　のれんの減損認識に係る経営者の裁量行動

1.　背景と学術的争点

米国では，2001 年 12 月 15 日以降に開始する事業年度から SFAS 第 142 号 “Goodwill and Other Intangible Assets” が適用され，減損を規定した SFAS 第 121 号（後に SFAS 第 144 号）と合わせる形で，のれんの規則的償却を廃し，毎期「減損テスト」を実施する形に移行した。EU では，2005 年 1 月 1 日以降の事業年度から，連結財務諸表を IFRS に基づいて作成することが義務付けられ，IFRS 第 3 号 “Business Combinations” が減損を規定した IAS 第 36 号と組み合わせて適用されることと

なり，「減損テスト」を毎期実施する形へ移行した。毎期減損テストのみを求める基準は，しばしば The Impairment-only Approach と呼ばれる。

The Impairment-only Approach において基準設定主体が想定する経営者像は，企業の内部情報に精通している経営者（情報優位者）が，のれんの毎期の減損テストを通じて，企業の経済的実態を反映したのれんの価値を推定し，仮に経済的実態の悪化が見込まれるようであれば，企業の将来キャッシュ・フローに関する私的情報を顕示するために，のれんの評価額を適切に切り下げ，減損損失を計上するといったものである。

これに対し，アカデミック・サイドからは警鐘が鳴らされており，たとえば Watts（2003）は，経営者は自身に与えられた「減損損失を認識する意思決定のトリガー」に関する裁量を用い，多様なインセンティブに応じて機会主義的な行動をとるおそれがあると指摘している。その結果として，のれんを規則的に償却する場合よりも，損失情報の利益計算への反映が，収益に対して相対的に遅れる可能性を指摘している(2)。したがって，「のれんの減損損失を認識するトリガー」を与えられた経営者は，どのような行動をとるのかという点が，実証研究上の大きな課題となりえる(3)。

2. のれんの減損認識の適時性

図表 1 はのれんの会計処理を題材とした実証研究に関するリサーチ・マップであり，どの時期にどの領域の研究が取り組まれていたのかを示すものである。大分類項目としては徳賀・大日方（2013）に倣い，財務諸表数値と資本市場データとの関係性から投資意思決定支援機能上の会計情報の有用性を問う研究を「資本市場研究」とし，企業の会計行動を経営者のインセンティブの視点から分析し，経営者の裁量的な会計行動や契約支援機能上の会計情報の有効性を問う研究を「契約理論・エージェンシー理論に基づく研究」として分類を行った。

2000 年から 2009 年までの初期の研究では，The Impairment-only Approach に移行する以前の自国基準を対象に，のれんに関する会計情報の価値関連性を検証する，あるいはイベント・スタディを実施するという資本市場研究が多く確認できた(4)。

The Impairment-only Approach の会計基準が適用されて以降は，「経営者は，のれん減損認識のトリガーを利用して機会主義的な行動をとるのか否か」，「そのインセンティブにはどのようなものがあるのか」，あるいは，「のれんの減損認識に付随して他の裁量行動をとるのか否か」といったテーマに，多くの研究上の関心が集まっていることが確認できる（2005 年～2019 年の期間）。

「契約理論・エージェンシー理論に基づく研究」領域の中でも，のれんの減損認識に関する経営者の裁量行動を題材とした研究を図表 2 に抜粋して示した。これらの研究の嚆矢となったのが Beatty and Weber（2006）である。のれんの減損損失を認識するとなると「異常な損失項目」として計上されるが，認識しないとなると，潜在的に生じている損失を将来に獲得する利益にチャージすることになる。Beatty and Weber（2006）は，SFAS 第 142 号を初めて適用する際に，経営者はどのようなインセンティブに基づきのれんの減損を認識するのか（below-the-line），それとも将来の業績回復を期待し減損を認識しないのか（above-the-line）を主題に分析を行っている。サンプルは，2001 年度末（SFAS142 号を初適用時）にのれんを計上している米国企業 176 社である。その結果，減損を計上すると，様々な契約条項に抵触

図表1　リサーチ・マップ

年代	資本市場研究					契約理論・エージェンシー理論に基づく研究				その他
	イベント・スタディ		価値関連性研究		その他	経営者による機会主義的裁量行動			契約支援機能への影響	
	SFAS 142 IFRS 3	以前の基準	SFAS 142 IFRS 3	以前の基準		減損認識の適時性	その他の裁量行動			
							SFAS 142 IFRS 3	以前の基準		
2000年 ～ 2004年		Hirschey and Richardson (2002)						Wong and Wong (2001)		
2005年 ～ 2009年		Hayn and Hughes (2006)		Jifri and Citron (2009) Dahmash et al. (2009)		Beatty and Weber (2006)	Shalev (2009)		Frankel et al. (2008)	Jarva (2009)
2010年 ～ 2014年	Horton and Serafeim (2010) Hamberg et al. (2011) Li et al. (2011) Bens et al. (2011)		Horton and Serafeim (2010) Oliveria et al. (2010) Aharony et al. (2010)		Li et al. (2011)	Hamberg et al. (2011) Ramanna and Watts (2012)	Cready et al. (2012) Shalev et al. (2013) Filip et al. (2015)		Darrough et al. (2014)	Lee (2011) Li et al. (2011) Gu and Lev (2011)
2015年 ～ 2019年	Paugam et al. (2015) Knauer and Wöhrmann (2016)				Kimbro and Xu (2016)	Andre et al. (2015) Li and Sloan (2017) Glaum et al. (2018)	Zhang and Zhang (2017)			Bostwick et al. (2016) Ayres et al. (2019)
計35本	6	2	3	2	2	6	5	1	2	6

図表 2　のれんの減損認識に係る経営者の裁量行動に関する研究

論文	掲載雑誌	国／地域	分析期間	サンプル数
のれんの減損認識の適時性と減損認識のインセンティブ				
Beatty and Weber(2006)	JAR	米国	2001 年度末	176
Hamberg *et al.*(2011)	EAR	スウェーデン	2001 年～2007 年	1,691
Ramanna and Watts(2012)	RAS	米国	2003 年～2006 年	124
Andre *et al.*(2015)	JBFA	EU16 カ国	2000 年～2010 年	13,711
Li and Sloan(2017)	RAS	米国	1996 年～2000 年	9,049
			2004 年～2011 年	19,240
Glaum *et al.*(2018)	TAR	EU16 カ国＋IFRS 法域 5 つ	2005 年～2011 年	9,468
実体的裁量行動				
Filip *et al.*(2015)	JBFA	米国	2003 年～2011 年	38,677
のれんの当初認識に係る裁量行動				
Shalev(2009)	TAR	米国	2001 年～2004 年	1,019
Shalev *et al.*(2013)	JAR	米国	2001 年～2008 年	320
Zhang and Zhang(2017)	JAAF	米国	1996 年～2007 年	173
その他の会計的裁量行動（特別損失を用いた費用の期間移転）				
Cready *et al.* (2012)	TAR	米国	2002 年～2009 年	163,628

する企業は減損の認識を遅らせることを指摘し，財務制限条項，経営者報酬，長い経営者任期，上場廃止基準といった要因が影響を与えていることを明らかにした。

他方で，株価変動が激しく，利益反応係数が大きい企業は減損を適時に認識することも明らかにしている。利益反応係数は「1 株あたり利益が“1”変動すると，どれだけ株価が変動するか」を示すものである。株価変動が激しく（事業変化が大きく），利益反応係数が大きい企業は，SFAS 第 142 号適用時に減損を認識すれば，会計基準変更時の一過性の費用として損失を処理できるが，減損を認識しなければ，今後の数年間にわたって利益の悪化が見込まれ，利益反応係数の大きさから株価下落が続くことが予想されるため，むしろ減損損失を適時に認識すると指摘している。ただし，Beatty and Weber（2006）の知見の限界は，SFAS 第 142 号の初度適用時の 1 時点のインセンティブ構造に依存している点である。

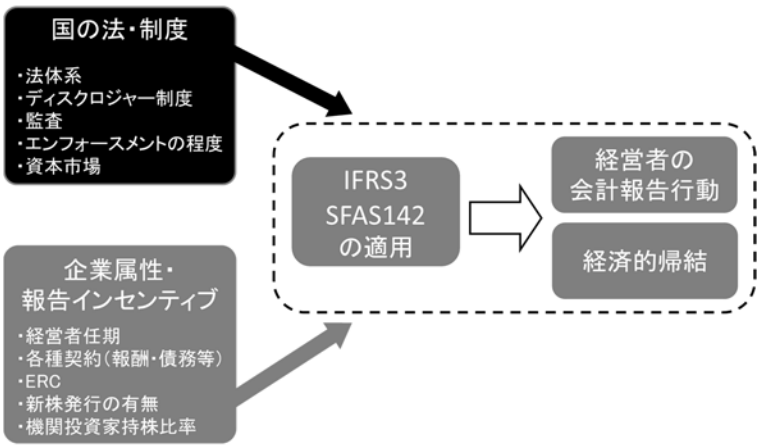
Ramanna and Watts（2012）は，SFAS 第 142 号適用後の期間を対象とした分析に取り組んでいる。彼らの研究の主題は，企業にのれんの減損兆候がある（既に株価は十分に下落している）にもかかわらずのれんを減損しない場合に，経営者は，将来キャッシュ・フローの改善に関する私的情報を顕示するのか（具体的には，「企業としての自社株買いの実施」と「経営者が社内での自社株購入行動をとる」），それとも何らかのインセンティブが働き減損を認識しないのかということにある。サンプルは，2003 年から 2006 年（SFAS 第 142 号適用後の

数年間）で，のれんの減損兆候が確認される（株価が下落し簿価時価比率が悪化している）米国企業 124 社である。その結果，減損を認識しないことに対して，自社株買い，経営者の自社株の内部購入など私的情報顕示を意味する代理変数は説明力をもたず，経営者は企業の将来キャッシュ・フローの改善に関する私的情報の顕示を行わないことを指摘している。他方で，減損を認識しないことに対して，財務制限条項，経営者報酬，経営者任期といった要因は説明力を有し，経営者は機会主義的にのれんの減損認識を遅らせていることを明らかにしている（Beatty and Weber（2006）で説明力があるとされた利益反応係数や上場廃止基準は説明力をもたないことも指摘している）。Ramanna and Watts（2012）の知見の限界は，SFAS 第 142 号適用の前後の変化までは明らかになっていない点である。

Li and Sloan（2017）は，SFAS 第 142 号適用の前後の期間で，のれんの減損認識の適時性に差があるのか否か，また市場は（過大に計上された）のれんを適切に評価しているのか否かの検証を行っている。サンプルは，検証期間を分割し 1996 年～2000 年の 9,049 企業年度（40 年以内の規則的償却＋減損テスト）と，2004 年～2011 年の 19,240 企業年度（毎期の減損テストのみ）である。分析の結果，SFAS 第 142 号適用以後の期間の方が，のれんの減損認識が相対的に遅く[5]，市場は過大なのれんを過大に評価していることを指摘している。Li and Sloan（2017）を含めた上述の研究の知見の限界は，米国企業をサンプルとして制度的要因をコントロールできているものの，IFRS を適用している企業あるいは国・地域にもあてはまるのかが不明である点にある。

のれんの会計処理を題材とした実証研究でも，「第 2 世代」となる分析手法が登場する。草野（2020）は，「IFRS 適用がもたらす経済的帰結」を題材とする研究の中で，「企業の報告インセンティブ」以外に「国／法域の制度」（法体系，エンフォースメントの程度，金融システム，市場）が「IFRS 適用がもたらす経済的帰結」に対して与える影響を加味した分析が登場している旨を指摘している。図表 3 に示すように，その分析手法の変化がのれんの会計処理を題材とした実証研究でも起こっている。同じような会計ルールであったとしても，法体系（慣習法・成文法），監査の強さ（会計基準の

図表 3　国の法・制度が与える影響を加味した研究の登場



遵守度），資本市場の流動性等の影響によって，IFRS 第 3 号や SFAS 第 142 号がもたらす帰結が異なってくる可能性が生じるうる。

Glaum *et al.*（2018）は，法と制度のエンフォースメントの強弱によって，のれんの減損認識の適時性が変化するのかという主題のもと，2005 年から 2011 年の期間の IFRS 適用国・法域の企業 9,468 社をサンプルとした分析を行っている。この研究では，「のれんの減損のスイッチが入るか否か」と「減損の兆候」との関係性を検証しており，減損の兆候を示す変数として，「t 期にその企業の株価が下がっていること」と「t-1 期に株価が下がっていること」を用いている。ある企業について，「t 期の株価が下落をしていて」「t 期に減損を認識している」のであれば減損を適時に認識していることを意味し，「t-1 期に株価が下落している」が「t 期に減損を認識しない」のであれば，減損を適時に認識していない（遅らせている）ことを意味する。分析の結果，エンフォースメントが弱い国では，①減損認識が遅れがちであること（t 期だけでなく t-1 期の株価下落とも有意に相関がある），②（業績連動部分が大きい）経営者報酬契約によって，減損が適時に認識されないことを検出している。また，エンフォースメントが厳格な国では，そのような結果は観察されないものの，エンフォースメントが弱い国では機関投資家がその役割を補完することを指摘している。Glaum *et al.*（2018）の大きな貢献は，米国（小サンプル）に留まっていた知見を，IFRS 適用国・法域のサンプルの知見へと拡大したことにある。

図表 2 で示した研究の多くは，のれんの減損認識は適時ではない（遅れている）との知見を得ているが，適時に認識されることを示す研究も存在する。Andre *et al.*（2015）は，IFRS 適用の前後で，企業の収益/損失の認識の非対称性（損失認識が遅れるのではとの疑念）は改善するのか，その点に対してのれんの減損の会計処理はのような影響を与えるのかという主題で分析に取り組んでいる。サンプルは，2000 年から 2010 年の期間の EU16 カ国の 13,711 企業年度である。分析の結果は，①エンフォースメントが強い国が IFRS へ移行した場合は収益/損失認識の非対称性を軽減させる，②IFRS 移行後の「のれん減損の会計処理」が，収益/損失認識の非対称性を軽減させる（適時な減損が入り有効であり），「規則的償却＋減損」処理の基準下よりも「（非償却）減損」処理の基準下の方が Bad News をより早く織り込むことができるというものである。

3. 「減損認識」に付随した裁量行動

のれん減損認識のトリガーを利用して機会主義的な行動をとることが可能な点に付随する形で，経営者が他の裁量行動をとることを指摘する研究も確認された。

まずは，実体的裁量行動に関する研究である。Filip *et al.*（2015）は，のれんの減損を認識しないことを会計監査人・アナリスト等に納得させるため，経営者は「経営計画」の根拠となる今期のキャッシュ・フローを上方へ操作する実体的裁量行動をとることを明らかにした。「経営計画」で示される将来キャッシュ・フロー予測の信憑性は，当期のキャッシュ・フローの水準に依存する。そのために，経営者は，研究開発費の削減，生産量の減少，在庫処分セールの実施を行い，当期のキャッシュ・フローが良好であることを示そうとする。

次に，のれんの当初認識における裁量行動に関する研究である。IFRS や U.S.GAAP では，「買収対価が target 企業の純資産簿価を超える部分」を Purchase Price と呼び，その金額を（特許，ブランド，顧客リスト等の）「無形

資産」と「のれん」とに割り振る（Purchase Price Allocation；以下 PPA と記す）。無形資産は後に償却処理が適用され，のれんは，毎期の減損テストにさらされるものの，減損を認識するか否かには経営者に裁量の余地が与えられている。

PPA に係る経営者の裁量行動を分析した主たる研究としては，Shalev *et al.*（2013）と Zhang and Zhang（2017）が知られている。Shalev *et al.*（2013）は，SFAS 第 142 号後の期間のサンプル（2001 年から 2008 年の期間の米国企業 320 社）を対象に分析を行い，経営者報酬契約が利益ベースの場合に，経営者は企業結合時の取得対価の PPA において，償却が求められる「無形資産」ではなく，償却が不要で減損認識に裁量がある「のれん」に多くの金額を割り当てることを明らかにした。Zhang and Zhang（2017）は，SFAS 第 142 号の前後の期間のサンプル（1996 年から 2007 年の期間の米国企業 173 社）を対象に分析を行い，経営者の「年齢が高く」「在任年数が長い」と，取得対価を「のれん」により多く割り当てることを明らかにした。ただし，SFAS 第 142 号以前には，PPA におけるのれんへの過大割当ては確認されないことも指摘している（SFAS 第 142 号以前は，のれんに償却処理が求められるため）。

Ⅲ　資本市場研究

1.　初期の研究

前節では，経営者がのれんの減損認識のトリガーを利用して機会主義的な行動をとるとする多くの知見が示されていたが，本節では，経営者による機会主義的な裁量が介入する可能性のある「のれんの減損損失」と「のれん残高」が投資意思決定に有用な情報を提供しているのか否かを検証する資本市場研究の領域について述べる。図表 1 のリサーチ・マップによると，2010 年頃から SFAS 第 142 号や IFRS 第 3 号を分析対象とした「イベント・スタディ」「価値関連性研究」が取り組まれていることと，「イベント・スタディ」は 2015 年以降でも取り組まれていることがわかる。SFAS 第 142 号や IFRS 第 3 号を分析対象とした資本市場研究を図表 4 に抜粋する。

初期の研究は，IFRS 導入時の自国 GAAP ベースの会計数値との差額情報のうち，のれんの差額情報が株価形成に与えた影響を検証したものであった。Hamberg *et al.*（2011）は，IFRS 第 3 号のもとで，スウェーデン企業を「のれん計上企業（償却が止まり利益がかさ上げされる）」と「のれん非計上企業」とに分けてイベント・スタディを実施し，前者に有意な正の超過リターンが検出されたことを明らかにしている（市場が誤導されている可能性を指摘している）。Horton and Serafeim（2010）は，英国で IFRS 初適用の決算が公表される前に，自国基準との「調整表（のれん額を含む）」の情報が公表されるので，当該情報に対する株価反応を検証し，のれんの減損を公表した企業の株価は有意に下がっていることを明らかにしている。ただし，これらの研究には，①のれん残高にものれん減損損失額にも経営者による機会主義的な裁量が含まれている可能性をコントロールできていない点と，②国の制度的要因はコントロールできているものの，サンプルサイズが小さく，また他国でも同様の結果になるのかが不明だという点とに限界が存在している。

2.　分析方法の変化

先述の知見における限界に対して，イベント・スタディの分析方法が変化し，①「のれんの減損認識の遅れをコントロール」した方法

図表 4　資本市場研究

論文	掲載雑誌	国／地域	分析期間	サンプル数
イベント・スタディ				
Horton and Serafeim(2010)	RAS	英国	2006 年 12 月 31 日時点で LSE に上場していた企業	297
Hamberg *et al.*(2011)	EAR	スウェーデン	2004 年 12 月 1 日時点で自国 GAAP を適用していた企業	226
Li *et al.*(2011)	RAS	米国	1996 年～2006 年	Pre-142　477 移行期　253 Post-142　854
Bens *et al.*(2011)	JAAF	米国	1996 年～2001 年 2002 年後半～2006 年	Pre-142　116 Post-142　272
Paugam *et al.*(2015)	JAPP	米国	2002 年～2011 年	308
Knauer and Wöhrmann(2016)	EAR	米国 ＋EU20 カ国	2005 年～2009 年	564
価値関連性研究				
Horton and Serafeim(2010)	RAS	英国	2006 年 12 月 31 日時点で LSE 上場していた企業	297
Oliveria *et al.*(2010)	BAR	ポルトガル	1998 年～2008 年	354
Aharony *et al.*(2010)	EAR	EU14 カ国	2005 年度	2,298
株価ボラティリティへの影響				
Kimbro and Xu(2016)	JAAF	米国	1990 年～2013 年	ポートフォリオによって異なる
アナリスト予想への影響				
Li *et al.*(2011)	RAS	米国	1996 年～2006 年	521

と，②「PPA におけるのれんへの過大割当てをコントロール」した方法とが，新たに登場したことを指摘できる。

①は Li *et al.*（2011），Bens *et al.*（2011），Knauer and Wöhrmann（2016）が用いている手法であり，のれんの減損が認識されるのに先立って，株価が先行して下落する現実を受け，公表された「のれんの減損損失」額を「期待減損損失」と「期待外減損損失」とに分け，「期待外減損損失」の情報価値の検証を試みるというものである。

Li *et al.*（2011）は，のれんの減損は，企業の将来キャッシュ・フローに対する経営者の期待を含んだ私的情報を伝えるものであるのか，それとも，減損認識に適時性はなく，潜在的な減損の存在は既に株価に織り込まれ，減損損失の公表は有用な情報を伝達しないのかという主題のもと，イベント・スタディを実施している。彼女らは，1996 年から 2006 年までの分析期間を，SFAS 第 142 号の「適用前（477 社）」「移行期（253 社）」「適用後（854 社）」の 3 つに分けたうえで分析に取り組んだ。

その結果として，のれんの期待外減損損失に対して，株価は有意な負の反応を示すものの，その情報価値は「適用後」の期間だけ相対的に小さいことを明らかにした。また，SFAS 第 142 号の適用以前は，減損を認識すると毎期ののれんの償却額を圧縮できる影響が期待されるため，経営者にものれんの減損を認識するインセンティブがあったことを指摘している。

②は Paugamu *et al.*（2015）で用いられた手法である。のれんの金額には，PPA 時に経営者によって過大に割り当てられた部分が含まれうる。そこで，のれんを「期待のれん」と「期待外のれん」（後者が PPA 時の過大割当て分に相当する）とに区分し，のれんがもつ情報価値の検証を試みている。Paugamu *et al.*（2015）では，2002 年から 2011 年の米国企業 308 社をサンプルとしたイベント・スタディを実施し，「期待外のれん」に対して株価は有意な負の反応を示すことを明らかにしている（のれんに資産性が認められるのであれば，有意な正の反応を示すはずである）。

さらに，図表 3 で言及した分析方法の変化が，資本市場研究の領域でも起こっており，「法や制度のエンフォースメントの程度」を考慮したうえで，のれん額・減損損失額の公表に対する株式市場の反応を検証する「第 2 世代」型の研究が登場している。イベント・スタディとしては Knauer and Wöhrmann（2016）が，価値関連研究としては Aharony *et al.*（2010）が該当する。

Knauer and Wöhrmann（2016）は，法と制度のエンフォースメントの強さの程度によって，のれんの減損損失に含まれる情報の有用性は異なるのか否かという主題のもと，イベント・スタディを実施している。サンプルは，IFRS 第 3 号が適用された 2005 年から 2009 年までの期間の，米国および EU20 カ国の企業 564 社である。その結果，（慣習法国家ではなく）成文法国家の企業の「のれんの期待外減損損失」は，株価に対して有意な負の影響を与えることを明らかにしている。つまり，この研究では，慣習法国家はエンフォースメントが強く企業ののれんの減損認識を遅らせないが，成文法国家ではエンフォースメントが弱く，後に予期せぬ減損が計上されると解釈している。この研究の貢献としては，米国企業と EU 企業を統合したサンプルから知見を得ている点を指摘できる。

Aharony *et al.*（2010）は，法と制度のエンフォースメントの強度によって，IFRS ベースと自国基準ベースの「のれん残高」に含まれる情報の有用性が異なるかという主題のもと，価値関連性を検証している。サンプルは，IFRS が強制適用となった 2005 年度時点の EU14 カ国の企業 2,298 社である。その結果，エンフォースメントの強い国では，（弱い国と比べて）IFRS 下ののれん残高の株価に対する説明力が大きいこと，また，エンフォースメントの弱い国の方が，（強い国と比べて）増分情報内容が大きいこと（IFRS 下ののれん額の回帰係数と，自国基準下ののれん額の回帰係数との差が大きい）を明らかにした。この研究の貢献も，EU 内の多国間サンプルの知見へと拡張した点にあると考えられる(6)。

Ⅳ　契約支援機能への影響

本節では，The Impairment-only Approach の会計基準への移行によって，のれんとその減損損失の情報が，契約支援機能を果たしているのかを検証した研究の知見を確認する。株式会社において，経営者と株主との間には情報の非対称性が存在し，プリンシパルである株主がエージェントである経営者の行動を常時観察す

ることができないことを原因として，経営者が株主の利害を損なう行動をとる「モラル・ハザード」の問題が生じる可能性が存在する。この問題に対し，契約条項に会計数値を組み込むことで，会計が当該問題の軽減に資することが期待されている。

棚卸しの手続きの中で，経営者報酬契約と債務契約に関する研究の存在が確認されている。Darrough *et al.*（2014）は，株式会社における報酬委員会が，SFAS 第 142 号以降ののれんの減損損失を，経営者の業績評価として使えると考えているのか否かという主題のもとに分析を行っている。サンプルは，SFAS 第 142 号適用後の 2002 年から 2009 年までの期間の米国企業 3,543 社を用いている。その結果，のれんの減損損失が大きい企業ほど経営者報酬が減少しており，のれんの減損損失の情報が経営者報酬の決定に使われていることを明らかにしている。ただし，SFAS 第 142 号の適用前後での変化や経営者報酬の構成（利益連動型か株式報酬型か）への影響の有無については検証がなされておらず，これらが未検証の領域であることを指摘できる。

Frankel *et al.*（2008）は，債務契約における財務制限条項の一種である「純資産維持条項」の中で，のれんの情報は有効に機能しているかという主題のもとに，1992 年から 2003 年までの期間の米国企業 4,096 社をサンプルとして分析を行っている。「純資産維持条項」には，のれんの金額を含めた「純資産維持条項」と，のれん等の無形資産の金額を除外した「有形資産維持条項」が存在する。分析の結果として，1992 年～2003 年の期間全体では，のれんが大きい企業ほど（のれんを除外した）「有形純資産維持条項」ではなく，（のれんを含める）「純資産維持条項」を用いる傾向があることを指摘している。さらに，2002 年以降の期間では，（のれんを含めない）「有形純資産条項」の使用が増加していることも明らかにしている。これらの結果から，SFAS 第 142 号以降ののれんには，債務契約上有効な情報は含まれていないことがわかる。

V　その他の研究

本節では，「契約理論・エージェンシー理論に基づく研究」と「資本市場研究」に該当しない，その他のテーマの研究群について言及する。それらの知見については紙幅の関係から詳述できないため，その知見を含めて図表 5 に簡単にまとめた。

相対的に大きなテーマの 1 つとして，企業が公表したのれん残高やのれんの減損損失の金額と，公表以後の期間のキャッシュ・フロー等の金額との相関関係を検証し，のれんやのれんの減損損失の金額に将来の業績を予測する力が備わっているのかを検証する研究が存在する。それらの結果は，のれんとのれんの減損損失には，将来業績の予測力が備わっていることを明らかにしている。

また，Ayres *et al.*（2019）では，資本市場研究で用いられた「のれんの期待減損損失額」を推定するモデルを援用して，潜在的なのれんの減損が生じているにも関わらず，のれんの減損認識をしない状況を，経営者と会計監査人との意見対立が発生している状況と解釈し分析を実施しているため，資本市場研究領域で生じた分析手法の変化が，会計監査領域にも波及していることを指摘できる。

図表 5　その他の研究

論文	掲載雑誌	知　見
のれんと減損損失の将来業績予測能力		
Jarva(2009)	JBFA	SFAS 第 142 号後ののれん減損額に将来 CF の予測力あり
Lee(2011)	JAPP	SFAS 第 142 号後ののれんと減損額に将来 CF の予測力あり
Li *et al.*(2011)	RAS	SFAS 第 142 号後ののれん減損額に将来の売上高と営業利益の変化率に関する予測力あり
Bostwick *et al.*(2016)	JAAF	SFAS 第 142 号後ののれん減損額に将来 CF の予測力あり
買収対価とのれん減損との関係性		
Li *et al.*(2011)	RAS	対価の過払いは将来にのれんの減損計上につながる
Gu and Lev(2011)	TAR	割高な株価がついた企業の経営者は，stock finance を通じて買収対価を過払いし将来にのれんの減損計上につながる
のれんと会計監査		
Ayres *et al.*(2019)	CAR	SFAS 第 142 号適用後,「のれん期待減損額が大きいにもかかわらず，減損を計上しない状態」（経営者と監査人が意見対立している状態）は，会計監査人の解任確率を上昇させる。

VI　おわりに

本稿では，海外学術雑誌 10 誌を対象として，のれんの会計処理を題材とした実証研究の棚卸しを実施した。その結果として，棚卸しを行った対象期間の初期の研究は，The Impairment-only Approach に移行する以前の自国基準ののれんの会計情報を対象とした資本市場研究が多かった。The Impairment-only Approach に移行すると，研究者の関心は，「（非償却）減損」処理の基準下における「経営者の機会主義的行動」に集まり，資本市場研究でも，イベント・スタディの手法を用いた「のれん・減損損失の有用性」へ向けられていることがわかった。

上位の Journal には，SFAS 第 142 号への移行期の米国企業サンプルを分析対象とした研究成果の蓄積が認められた。まず，経営者は SFAS 第 142 号に移行した後の期間について，報告インセンティブの影響から，のれんの減損の兆候があっても減損を適時に認識しない機会主義的な行動をとっていることが多くの研究で指摘されていた。次に，資本市場研究においては，価値関連性研究は 2010 年で掲載がストップしていること，イベント・スタディでは，のれんの減損認識が適時に行われていないことを考慮したリサーチ・デザイン上の変化が起こり，2010 年以降も研究が行われており，SFAS 第 142 号適用後の期間では，のれんの減損損失の意思決定有用性が減少していることを示す結果が確認された。さらに，契約支援機能への影響を分析した研究成果は少ないものの，SFAS 第 142 号適用後，経営者報酬契約では減損損失の情報が使われているものの，債務契約では財務制限条項からのれんの金額が除外されつつあることも明らかとなった。

未検証な領域/分析の拡張が必要な領域としては，のれん減損の適時性や資本市場研究において，各国の法・制度の違いを加味した手法を用いた「第 2 世代」とも呼べる研究が登場している姿が明らかとなった。それらの手法を用いた研究が展開されることで，今後，「米国サンプル」に偏っている知見を，「IFRS 適用国サンプル」を包含した知見へと拡大する必要性を指摘できる。ただし，「エンフォースメントの強弱」が，「経営者の機会主義的行動」と「のれんの減損の情報価値」とに与える影響がまだ明確ではなく，理論的な分析も含めた知見の蓄積が必要とされる。また，IFRS 第 3 号（＋IAS 第 36 号）適用の「前後の期間の比較」に取り組んだ分析が少ないこと，（SFAS 第 142 号もそうだが）IFRS 第 3 号が契約支援機能に与える影響に関する分析が十分に取り組まれていないことも明らかとなった。さらに，Li and Sloan（2017）が SFAS 第 142 号を対象に実施した，積みあがったのれんと BHAR 等の長期的な株価形成への影響の分析についても，IFRS 第 3 号を対象としては実施されていない。資本市場が未整備な国では，株式市場がのれんの数値に誤導され，最適な資源配分がなされないコストを社会が負担している可能性もありうる。

日本では，のれんについて，日本基準が「規則的償却＋減損」処理を求める一方で，IFRS を任意適用した企業は「（非償却）減損」処理が求められている。その意味で，（JMIS も含め）国内に複数の会計基準が併存する状況下にあり，リサーチ・デザインの工夫次第で，異なる会計基準が与える経済的帰結や経営者行動に与える影響について，直接的に比較できる場となりえる。日本企業を対象とした分析を行うことで，学術上の貢献の大きい研究成果が得られる可能性があることを指摘したうえで，むすびとしたい。

注

(1) 国・法域によって「文化・商慣行」や「M&A の頻度」，さらには「何をのれんの構成要素と考えるのか」等が異なっている。そのような問題が存在していることを理解したうえで，敢えて実証成果の整理を行うとどのようなことが言えるのかという趣旨で，本稿では棚卸しを実施している。

(2) この議論は「無条件保守主義と条件付保守主義の問題」として知られている。

(3) 近年，EFRAG はのれんの会計処理に関するディスカッション・ペーパーを連続して公開している。EFRAG (2016) “What do we really know about goodwill and impairment?”では，のれんの金額が世界的に積み上がってきており，特に北米と EU でののれんの金額が大きくなっていることを指摘している。また，それに先立つ EFRAG, ASBJ, OIC（2014）“Should goodwill still not be amortised?” では，現在の「のれんの会計処理」の問題点の検討を行っている。具体的には，EFRAG, OIC（後に ASBJ）が「のれんの会計処理」に関するアンケート調査を実施したうえで，代替的な会計処理手法を検討し，「のれんの規則的償却の再導入」を提唱している。また，徳賀他（2019 a,b,c,d）は，IFRS の任意適用が認められている日本をリサーチサイトとして，財務諸表作成者と財務諸表利用者を対象に質問票調査を実施し，のれんの会計処理について「(非償却) 減損」処理と「規則的償却＋減損」処理とのいずれを望ましいと考えるのか（または，どちらでも良いのか），その支持理由や償却期間の長さ，のれんの償却費の情報の利用の仕方等についての見解を問うている。その結果，日本の財務諸表作成者では 7 割超が，財務諸表利用者では 6 割超が，「規則的償却＋減損」処理を支持すると回答をしたことを明らかにしている。

(4) イベント・スタディに取り組んだものとしては，Hirschey and Richardson (2002) と Hayn and Hughes（2006）が知られている。米国では，APB 第 16 号(1970 年～）下においては，パーチェス法下で計上されたのれんを 40 年以内で償却することを求めていたが，SFAS 第 121 号（1995 年～）では，のれんも固定資産として減損処理の対象とするよう制度変化が行われた（SFAS 第 121 号以前から，強制評価減を行う実務は存在していた）。そこで，Hirschey and Richardson（2002）は 1992 年から 1996 年の米国企業サンプルを対象に，のれんの減損（「規

則的償却＋減損」下）を公表すると，CAR は有意な負の反応を示すことを明らかにした。Hayn and Hughes（2006）は「のれん減損予知モデル」を考案し，1988 年から 1998 年の米国企業サンプルを対象に，のれん減損の発生確率が低いと予想された企業群が減損損失を計上した場合には，当該減損が株価の変化に対して有意な負の説明力をもつことを明らかにした。

価値関連性研究に取り組んだものとしては，Jifri and Citron（2009）と Dahmash *et al.*（2009）である。英国では，SSAP 第 22 号の下で，のれんを資本の剰余金と相殺処理した上でのれん額を注記で開示していたが，1998 年から 2005 年までの期間は，FRS 第 10 号の下で，のれんを貸借対照表に資産として計上したうえで，使用可能期間で償却するか，あるいは，毎期減損テストを実施するかのいずれかを選択するように制度変更がなされた。Jifri and Citron（2009）は，2002 年の英国企業 186 社を対象に，（過去に取得した）「注記開示されたのれん」と（1998 年以後に）「資産としてオンバランスされたのれん」を市場がどう評価しているのかを検証し，「注記開示されたのれん」より「資産計上されたのれん」の方が高い価値関連性を示すことを明らかにした。Dahmash *et al.*（2009）は，オーストラリア企業を対象に，1994 年から 2003 年の期間の 2,611 企業年度のデータを用い，オーストラリア GAAP 下ののれんに価値関連性があることを明らかにしている。

(5) 減損の認識を遅らせるのは，長い経営者任期，新株発行，小さい時価総額，低い機関投資家持株比率といった要因であることを指摘している。

(6) 図表 4 に示した他の研究の知見として，Kimbro and Xu（2016）と Li *et al.*（2011）について言及する。Kimbro and Xu（2016）は，Pre-SFAS 第 142 号の適用前後の期間の株式リターンボラティリティへの影響を検証し，「適用前」（のれんの規則的償却のみ，あるいは規則的償却＋減損処理）の期間のボラティリティが高く，「適用後」（のれんの減損処理のみ）の期間のボラティリティが低いことを指摘している。また，「適用後」の期間において，のれん残高がボラティリティに対し有意に負の説明力を有し，のれん残高には株式リターンボラティリティを下げるうえで有用な情報を含んでいることを指摘している。Li *et al.*（2011）は，「のれんの減損損失を公表した四半期」の「1 つ前の四半期」にアナリストの利益予想値が公表されている 521 社をサンプルに，減損公表後 30 日間以内にアナリストが利益予想値を修正するか否かを調査したところ，93%に相当する 485 社において，統計的に有意な予想値の下方修正がなされていることを明らかにした。また，SFAS 第 142 号への「移行期」「適用後」の期間の方が，「適用前」の期間よりも，有意性が相対的に高いことも確認されている。

参考文献

Aharony, J., R. Barniv, and H. Falk (2010), "The Impact of Mandatory IFRS Adoption on Equity Valuation of Accounting Numbers for Security Investors in the EU", *European Accounting Review*, Vol.19, No.3, pp.535-578.

Andre, P., A. Filip. And L. Paugam (2015), "The Effect of Mandatory IFRS Adoption on Conditional Conservatism in Europe", *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol.42, No.3, pp.482-514.

Ayres, D. R., T. L., Neal, L. C., Reid, and J. E. Shipman (2019), "Auditing Goodwill in the Post-Amortization Era: Challenges for Auditors", *Contemporary Accounting Research*, Vol.36, No.1, pp.82-107.

Beatty, A. and J. Weber (2006) "Accounting Discretion in Fair Value Estimates: An Examination of SFAS 142 Goodwill Impairments", *Journal of Accounting Research*, Vol.44, No.2, pp.257-288.

Bens, D. A., W. Heltzer, and B. Segal (2011), "The Information Content of Goodwill Impairments and SFAS 142", *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, No.26, Vol.3, pp.527-555.

Bostwick, E. D., K. Krieger and S. L. Lambert (2016), "Relevance of Goodwill Impairments to Cash Flow Prediction and Forecasting", *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, Vol.31, No.3, pp. 339-364.

Cready, W. M., T, J. Lopez, and C. A. Sisneros (2012), "Negative Special Items and Future Earnings: Expense Transfer or Real Improvements?", *The Accounting review*, Vol.87, No.4, pp.1165-1195.

Dahmash, F. N., R. B. Durand, J. Watson (2009), "The Value relevance and Reliability of reported Goodwill and Identifiable Intangible Assets", *The British Accounting Review*, Vol.41, No.2, pp. 120-137.

Darrough, M. N., L. Guler, and P. Wang (2014), "Goodwill Impairment Losses and CEO Compensation", *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, Vol.29, Vol.4, pp.435-463.

EFRAG, ASBJ, and OIC (2014), "Should Goodwill Still Not Be Amortised?：Accounting and Disclosure for Goodwill", EFRAG Discussion Paper July 2014.

EFRAG (2016), "What Do We Really Know About Goodwill and Impairment?: A Quantitative

Study", EFRAG Discussion Paper September 2016.
EFRAG (2017), "Goodwill Impairment test: Can It Be Improved?" EFRAG Discussion Paper June 2017.
Filip, A., T. Jeanjean, and L. Paugam (2015), "Using Real Activities to Avoid Goodwill Impairment Losses: Evidence and Effect on Future Performance", *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol.42, No.3, pp.515-554.
Frankel, R., C. Seethamraju, and T. Zach (2008), "GAAP Goodwill and Debt Contracting Efficiency: Evidence from net-worth covenants", *Review of Accounting Studies*, Vol.13, No.1, pp.87-118.
Glaum, M., W. R. Landsman, and S. Wyrwa (2018), "Goodwill Impairment: The Effects of Public Enforcement and Monitoring by Institutional Investors", *The Accounting Review*, Vol.93, No.6, pp.149-180.
Gu, F. and B. Lev (2011), "Overpriced Shares, Ill-Advised Acquisitions, and Goodwill Impairment", *The Accounting Review*, Vol.86, No.6, pp.1995-2022.
Hamberg, M., M. Paananen, and J. Novak (2011), "The Adoption of IFRS 3: The Effects of Managerial Discretion and Stock Market Reactions", *European Accounting Review*, Vol.20, No.2, pp.263-288.
Hayn, C., and P. J. Hughes (2006), "Leading Indicators of Goodwill Impairment", *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, Vol.21, No.3, pp.223-265.
Hirschey, M. and V. J. Richardson (2002), "Information Content of Accounting Goodwill Numbers", *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol.21, No.3, pp.173-191.
Horton, J. and G. Serafeim (2010), "Market Reaction to and Valuation of IFRS Reconciliation Adjustments: First Evidence from the UK", *Review of Accounting Studies*, Vol.15, NO.4, pp.725-751.
Jarva, H. (2009), "Do Firms Manage Fair Value Estimates? An Examination of SFAS 142 Goodwill Impairments", *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol.36, No.9-10, pp.1059-1086.
Jifri, K. A., and D. Citron (2009), "The Value-Relevance of Financial Statement Recognition versusu Note Disclosure: Evidence from Goodwill Accounting", *European Accounting Review*, Vol.18, pp.123-140.
Kimbro, M. B., and D. Xu (2016), "The Accounting Treatment of Goodwill, Idiosyncratic Risk, and Market Pricing", *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, Vol.31, No.3, pp.367-387.
Knauer, T, and A. Wöhrmann (2016), "Market Reaction to Goodwill Impairments", *European Accounting Review*, Vol.25, No.3, pp.421-449.
Lee, C. (2011), "The Effect of SFAS 142 on the Ability of Goodwill to Predict Future Cash Flows", *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol.30, No.3, pp.236-255.
Li, Z., P. K. Shroff, R. Venkataraman, and I. X. Zhang (2011) "Causes and Consequences of Goodwill Impairment Losses", *Review of Accounting Studies*, Vol.16, pp.745-778.
Li, K. K., and R. G. Sloan (2017), "Has Goodwill Accounting Gone Bad?" *Review of Accounting Studies*, Vol.22, No.2, pp.964-1003.
Oliveria, L., L. L. Rodrigues, and R. Craig (2010), "Intangible Assets and Value Relevance: Evidence from Portuguese Stock Exchange", *The British Accounting Review*, Vol. 42, No.4, pp.241-252.
Paugam, L., P. Astolfi, and O. Ramond (2015), "Accounting for Business Combinations: Do Purchase Price Allocations Matter?", *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol.34, No.4, pp.362-391.
Ramanna, K., and R. L. Watts (2012), "Evidence on the Use of Unverifiable Estimates in Required Goodwill Impairment", *Review of Accounting Studies*, Vol.17, No.4, pp.749-780.
Shalev, R. (2009), "The Information Content of Business Combination Disclosure Level", *The Accounting Review*, Vol.84, No.1, pp.239-270.
Shalev, R., I, Zhang, Y. Zhang (2013), "CEO Compensation and Fair Value Accounting: Evidence from Purchase Price Allocation", *Journal of Accounting Research*, Vol.51, No.4, pp.819-854.
Watts, R. (2003), "Conservatism in Accounting, Part Ⅰ: Explanations and Implications", *Accounting Horizon*, Vol.17, No.3, pp.207-221.
Wong, J. and N. Wong (2001), "The Investment Opportunity Set and Acquired Goodwill", *Contemporary Accounting Research*, Vol.18, No.1, pp.173-196.
Zhang, I. X., and Y. Zhang (2017), "Accounting Discretion and Purchase Price Allocation after Acquisitions", *Journal of Accounting Auditing and Finance*, Vol.32, No.2, pp.241-270.
草野真樹（2020）「IFRS 適用をめぐる実証研究の棚卸しと展望」,『国際会計研究学会年報 2019 年度第 1・2 合併号』（近刊）
徳賀芳弘，大日方隆（2013）『財務会計研究の回顧と展望』中央経済社。
徳賀芳弘，宮宇地俊岳，山下知晃（2019,a）「のれんの会計処理に関する調査 第 1 回 のれんは規則的に償却すべきか、非償却とすべきか」,『企業会計』第 71 巻，第 7 号，105-112 頁。
徳賀芳弘，宮宇地俊岳，山下知晃（2019,b）「のれんの会計処理に関する調査 第 2 回 のれんの規則

的償却または非償却を支持する理由」『企業会計』第 71 巻，第 8 号，74-80 頁。
徳賀芳弘，宮宇地俊岳，山下知晃（2019,c）「のれんの会計処理に関する調査 第 3 回 のれんの「ありうる会計処理」と償却期間」，『企業会計』第 71 巻，第 9 号，114-121 頁。
徳賀芳弘，宮宇地俊岳，山下知晃（2019,d）「のれんの会計処理に関する調査 第 4 回 のれんに関する会計情報－作成者･利用者の取扱い」『企業会計』第 71 巻，第 10 号，70-76 頁。

（付記）本稿は，国際会計研究学会第 36 回研究大会の統一論題報告における筆者の報告に基づき執筆したものである。報告準備の際に，座長兼報告者である米山正樹先生（東京大学）をはじめ，統一論題報告者の草野真樹先生（京都大学），角ヶ谷典幸先生（名古屋大学），コメンテーターの潮﨑智美先生（九州大学），金鐘勲先生（専修大学）から多くの貴重な助言と有益な示唆を頂いた。記して感謝申し上げる。本稿における誤りは筆者個人の責任に帰するものである。

会計上の判断に関する研究
―先行研究の整理と今後の研究課題―

角 ヶ 谷 典 幸
名古屋大学

要　旨

財務諸表は「事実」と「慣習」と「判断」の総合的表現であるが，「会計上の判断」に関する研究（行動会計研究）は等閑視されてきた傾向にある。1972 年から 2010 年までの約 40 年間に公表されたトップファイブジャーナルには，会計上の判断に関する先駆的研究もみられるが，その数は 17 本と少なく，内容や分析方法についても改善の余地がある。

Ball［2006］は会計上の判断に関する研究に関心が払われてこなかった理由を，会計基準の統一というスローガンに，会計上の判断を含む会計実務の国際的な差異が覆い隠されてきたからだと指摘している。国際財務報告基準（IFRS）が世界各国で適用されるようになっても，IFRS が整合的に解釈され適用されない限り，会計実務が統一され，国際的な比較可能性が向上することはない。にもかかわらず，会計上の判断に関する議論は十分に蓄積されてきたわけではなく，ときに誤解すら生じさせてきた。

そこで本論文では，会計上の判断に関する欧米および日本の先行研究を整理する作業を通じて，会計基準の統一というスローガンに会計実務の国際的な差異が覆い隠されてきた事実の一端を明らかにするとともに，会計上の判断に関する研究の重要性や今後の研究課題を指摘する。

Ⅰ　はじめに

財務諸表は「事実」と「慣習」と「判断」の総合的表現であるが，「会計上の判断」に関する研究（行動会計研究）は等閑視されてきた傾向にある（Chand and Patel［2011］，p. 52）。Ball［2006］は会計上の判断に関する研究に関心が払われてこなかった理由を，会計基準の統一（*de jure* convergence）というスローガンに会計実務の国際的な差異が覆い隠されてきたからだと指摘している。若干敷衍すると，会計基準の統一が図られたとしても，会計実務の統一（*de facto* convergence）が図られるわけではない。会計実務は，（グローバルな）会計基準だけでなく，（ローカルな）制度的要因の影響を受け，会計人の判断に左右されるためである（Ball［2006］；Hail et al.［2010］）。

会計人の判断は真空状態で行われるものではなく，非常に多くの要素――たとえば，教育レベル，経験年数，会計上の概念に関する精通度合い――に影響を受ける（Chand and Patel［2011］, p. 54）。また, 国際財務報告基準（IFRS）には不確実な表現（control, substantially all, significant, probable, reasonable, beyond reasonable doubt など）が多数含まれているので，その都度，会計人の判断が要請される。さらに，IAS 36（Impairment of Assets）や IAS 38（Intangible Assets）の減損処理を適用する際に（非流動的な）公正価値の見積もりに関する判断が求められる。

国際会計基準審議会（IASB）は国際会計基準委員会（IASC）設立当初から，コモンロー諸国である G4+1（オーストラリア，カナダ，ニュージーランド，アメリカ，イギリス）の強い支持を受けてきた（Ball［2006］）。Nobes and Parker［2008］は，アングロサクソン諸国の会計人の判断能力は優れているのに対して，日本のように政府主導で，法律や税法の影響が強い国々の会計人の判断能力は劣っている可能性がある旨の指摘をしているが（p.65），かかる言明は証拠に裏付けられているわけではない。

IFRS が世界各国で適用されるようになっても，IFRS が整合的に解釈され適用されない限り，会計実務が統一され，国際的な比較可能性が向上することはない（Chand and Patel［2011］，p. 53）。にもかかわらず，会計上の判断に関する議論は十分に蓄積されてきたわけではなく，ときに誤解すら生じさせてきたように思われる。そこで本論文では，会計上の判断に関する欧米および日本の先行研究を整理する作業を通じて，会計基準の統一というスローガンに会計実務の国際的な差異が覆い隠されてきた事実の一端を明らかにするとともに，会計上の判断に関する研究の重要性を指摘したい。なお，本論文では，2010 年までに公表された欧米の先行研究に比重を置くが，それはこの時期が会計上の判断に関する黄金期だと思われるからである。

以下，Ⅱでは（2010 年までに公表された）欧米の先行研究を紹介する。かかる先行研究を前提にして，Ⅲでは「暗示的意味」，Ⅳでは「不確実な表現」，Ⅴでは「文化・パーソナリティ」に関する研究（日本の先行研究を含む）の詳細を説明する。Ⅵでは（2011 年以降に公表された）比較的近時の先行研究の特徴を指摘する。最後のⅦでは，以上を総括し，残された課題を指摘する。

Ⅱ　欧米の先行研究（1972 年～2010 年）の整理

Chand and Patel［2011］は，1972 年から 2010 年までに，トップファイブジャーナル

（*Accounting, Organizations and Society*［AOS］, *Contemporary Accounting Research*［CAR］, *Journal of Accounting & Economics*［JAE］, *Journal of Accounting Research*［JAR］, *The Accounting Review*［TAR］）に掲載された会計上の判断に関する論文を調査し，関連する 17 の論文を抽出した（AOS, 7; CAR, 4; JAR, 6; JAE, 0; TAR, 0）。これらは，「暗示的意味」，「不確実な表現」，「文化・パーソナリティ」および「概念的問題」に大別することができる（表 1 パネル A）。用いられていた分析方法は，質問票調査（9 本），実験（4 本），および記述的研究（4 本）であった（表 1 パネル B）。

表 1　会計上の判断に関する研究（1972 年～2010 年）

パネル A：主なテーマ	AOS	CAR	JAR	合　計
(1) 暗示的意味	Flamholtz and Cook［1978］ Houghton［1988］ Hronsky and Houghton［2001］		Haried［1972, 1973］ Oliver［1974］ Belkaoui［1980］	7
(2) 不確実な表現	Houghton［1987］	Chesley［1986］ Harrison and Tomassini［1989］ Amer et al.［1995］	Clor-Proell and Nelson［2007］	5
(3) 文化・パーソナリティ	Doupnik and Richter［2003］			1
(4) 概念的問題	Belkaoui［1978］ Brown et al.［1993］	Emby and Gibbins［1988］	Gibbins［1984］	4
合　計	7	4	6	17
パネル B：分析方法	AOS	CAR	JAR	合　計
質問票調査	Flamholtz and Cook［1978］ Houghton［1987］ Doupnik and Richter［2003］	Emby and Gibbins［1988］ Harrison and Tomassini［1989］	Haried［1972, 1973］ Oliver［1974］ Belkaoui［1980］	9
実　験	Hronsky and Houghton［2001］	Chesley［1986］ Amer et al.［1995］	Clor-Proell and Nelson［2007］	4
記述的研究	Belkaoui［1978］ Houghton［1988］ Brown et al.［1993］		Gibbins［1984］	4
合　計	7	4	6	17

（注）JAE, TAR：掲載された論文はない。

1.　暗示的意味に関する研究

言語的意味には，「明示的（外延的）意味（denotative meaning）」と「暗示的（内包的）意味（connotative meaning）」がある。前者は言葉の本質あるいは核となる意味であるのに対して，後者は二次的考察，すなわち感情や評

価などに関連する意味である（Harley［1998］, p. 178）。若干敷衍すると，前者が共有された場合には会計上の概念に関する合意が得られたことを意味するのに対して，後者が共有された場合には会計人の反応，知覚，態度が一致していることを意味する。

Osgood et al.［1957］は，暗示的意味を測定するために，意味差別法（semantic differential technique: SD 法）を開発した。SD 法は対極にある形容詞（意味差別尺度）を意味空間に位置づけ，尺度間の関係を距離的関係として定量的に捉える技法である。Osgood et al.［1957］によれば，意味空間には意味構造と呼ばれる三つの重要な軸（評価，力量，活動軸）が存在する。

Haried［1972, 1973］は会計上の概念に関する暗示的意味を調査するために初めて SD 法を用い，33 の意味差別尺度を提案した。その後，Houghton［1988］などによって三つの軸（評価，力量，活動軸）の有効性が確認され，意味構造や会計上の概念の暗示的意味は利用者間（たとえば，会計士・投資家間）で相違すること，あるいは教育や経験のレベルによって相違することが確認された（Oliver［1974］; Flamholtz and Cook［1978］; Belkaoui［1980］; Houghton［1987］; Hronsky and Houghton［2001］（表 2 参照）。

表 2　暗示的意味に関する研究

論　文	国／サンプル	研究方法	主な発見事項
Haried［1972］	米国。学生 123 名，会計士 18 名，投資家 16 名	SD 法	会計上の概念に含まれる（暗示的）意味を分析する測定方法（SD 法）の提示
Haried［1973］	米国。会計士 92 名（+学生，投資家）	先行後続モデル・SD 法	会計上の暗示的意味を解明するためには，先行後続モデルの方が SD 法よりも有用
Oliver［1974］	米国。会計士 741 名（+教育者，情報利用者）	SD 法	会計教育者の暗示的意味の解釈は会計士の解釈とは異なる。
Flamholtz and Cook［1978］	米国。経営者 44 名，会計士 56 名	SD 法	（意味論上の）ハロー効果が存在する。たとえば，人的資源会計を会計の新たな文脈に追加することへの抵抗
Belkaoui［1980］	カナダ。学生 49 名，大学教員 44 名，会計士 45 名	多次元尺度構成法（MDS 法）	会計上の概念に関して，学生，大学教員，会計士間のコミュニケーションは異なる。
Houghton［1988］	Haried（1973）のデータ（再利用）	SD 法	SD 法は，会計上の暗示的意味を測定するための有用な道具である。
Hronsky and Houghton［2001］	豪州。会計士 40 名	実験	会計士による異常項目の分類は，SD 法によって測定された意味の違いに基づいている。

（注）Chand and Patel［2011］, pp. 60-61 所載の表を加筆修正。

2. 不確実な表現に関する研究

Chesley［1986］は，米国で会計学を学ぶ 3，4 年の大学生に不確実な表現（uncertainty expressions）――たとえば，“probable”や“likely”――を示し，それらについて起こりうる平均的な可能性（average probability）を回答させた。被験者間で解釈上の差異がみられなかったのは，“no”（可能性 0%）と“even”（可能性 50%）だけであり，その他の表現については解釈上の差異が観察された(1)。解釈の多義性は，回答方法（分数，特定の数値，1 から 10 の間隔尺度での回答）を変えても，（質問数を増減させることによって）複雑性を調整しても，（反復実験によって）被験者の記憶効果を調整しても確認された。Chesley［1986］は，これら様々な実験結果に基づいて「言葉（表現）には解釈の多義性が内在している」（p. 197）と結論づけた。

Houghton［1987］は，SD 法を用いて，あいまいな表現の代表格である「真実かつ公正な概観（true and fair view）」について調査し，オーストラリアの会計士と個人投資家は，「真実かつ公正な概観」について解釈を異にすること，また両グループ間で意味構造（評価，力量，活動軸）が異なることを明らかにした。

Harrison and Tomassini［1989］は，米国の会計士に，財務会計基準書第 5 号（Accounting for Contingencies）で用いられていた不確実な表現――“probable”，“reasonably possible” および “remote”――を示し(2)，当該事象が起こりそうな閾値（probability threshold）を回答させた。その結果，会計士間で，“reasonably possible”と“remote”に関する合意のレベルが低いことが明らかにされた。Amer et al.（1995）も米国の会計士を対象にして実験を行い，財務会計基準書第 5 号で用いられていた不確実な表現はコンテクストの影響を受けるか否かを調査した。その結果，会計士の“probable”の解釈はデフォルトリスクの可能性と正の相関関係にあるが，“reasonably possible”と“remote”の解釈はデフォルトリスクの影響を受けないことが明らかにされた。

Clor-Proelle and Nelson［2007］は，米国の会計士と（MBA コースの）大学院生を対象にして，原則主義的会計基準に含められるガイダンス（肯定的な設例，否定的な設例，両方の設例）が会計人の判断に影響を与えるのか否かを調査した。その結果，会計士はアグレッシブ・レポーティング（事実の反映よりもクライアントの都合を優先させる機会主義的な報告）を抑制することが期待されているのにもかかわらず，極端な設例に誤導される可能性があること，よってガイダンスは保守的な報告を導くだけでなく，（悪用されれば）アグレッシブ・レポーティングを誘導する可能性もあることが明らかにされた（以上，表 3 参照）。

以上の研究は，研究手法や結果の解釈については議論の余地があるものの，会計士間で，あるいは会計士と個人投資家間で，さらにはコンテクストやガイダンスの有無によって，不確実な表現に関する会計人の判断が異なることを指摘した先駆的な研究であるといえる。

表 3　不確実な表現に関する研究

論　文	国／サンプル	研究方法	主な発見事項
Chesley［1986］	米国。学生・院生 54 名	実験	不確実な表現には曖昧さが存在する。
Houghton［1987］	豪州。会計士 22 名，個人投資家 28 名	SD 法	会計士と個人投資家は「真実かつ公正な概観」に関して共通した意味を有していない。意味構造も異なる。
Harrison and Tomassini［1989］	米国。会計士 45 名	質問票調査	財務会計基準書第 5 号（Contingencies）で用いられていた不確実な表現―remote および reasonably possible―に関する合意のレベルは低い。
Amer et al.［1995］	米国。会計士 133 名	実験	財務会計基準書第 5 号（Contingencies）で用いられていた不確実な表現の解釈は，デフォルトレートに影響される。
Clor-Proell and Nelson［2007］	米国。院生 125 名，会計士 166	実験	会計基準に含められるガイダンスは，アグレッシブ・レポーティングに用いられることもあれば，保守的な報告に用いられることもある。

（注）Chand and Patel［2011］，p. 66 所載の表を加筆修正。

3.　文化（・パーソナリティ）に関する研究

Doupnik and Richter［2003］は，米国，ドイツ，スイス，オーストリアの会計士を，①英語で回答する米国の会計士，②英語で回答するドイツ，スイス，オーストリアの会計士，および③ドイツ語で回答するドイツ，スイス，オーストリアの会計士の 3 つのグループに分けて，IFRS に含まれる不確実な表現の解釈は，言語文化（language-culture）および翻訳（translation）の影響を受けるか否かを調査した。

彼らが「言語」に注目したのは，各国の文化と会計上の概念は言語を媒介にして結びついているからであり，言葉は文化の言語的表現だからである。彼らの実験では，①と②のグループとの間に差異が観察されれば，言語文化効果が存在することになる。他方，彼らが「翻訳」にも注目したのは，英語の“likely”と“expected”がドイツ語ではともに“voraussichtlich”と訳され，また英語の“likely”と“probable”がドイツ語ではともに“wahrscheinlich”と訳されたためであった。つまり，英語では 3 つに分けられている表現がドイツ語では 1 つまたは 2 つに集約される可能性があり，いかに訳すのかによって判断が変わると予想されたためであった。彼らの実験では，②と③のグループとの間に差異が観察されれば，翻訳効果が存在することになる（表 4 参照）。

Doupnik and Richter［2003］は，言語文化だけでなく，翻訳によって会計人の判断が異なることを発見した。先行研究では Hofstede［2001］の指標（権力格差，個人主義，不確実性回避，男性らしさ，長期的視点の度合い）などを用いて（言語）文化効果の存在が指摘され

てきたが，本研究は（言語）文化に加えて翻訳が会計人の判断に影響を与えることを実証した先駆的な研究であるといえる。

表 4　文化（・パーソナリティ）に関する研究

論　文	国／サンプル	研究方法	主な発見事項
Doupnik and Richter［2003］	米国，独，スイス，オーストリア。会計士 299 名	質問票調査	不確実な表現の解釈（の相違）は，言語文化効果および翻訳効果によって生じる。

（注）Chand and Patel［2011］，p. 69 所載の表を加筆修正。

4.　概念的問題に関する研究

Belkaoui［1978］は財務報告の作成者と利用者は，会計上の語彙的・文法的ルールを正しく理解し解釈する必要があることを指摘した。Gibbins［1984］は会計人の専門的判断に関する 21 の公理，命題，仮説を導出し，Emby and Gibbins［1988］は会計人の判断の質を向上させるための要素を提示した。Brown et al.［1993］は財務報告の利用者と作成者は，会計基準の論理と会計上の用語・概念の意味を正確に理解する必要があることを指摘した。

Ⅲ　暗示的意味に関する応用研究

（英語で作成される）IFRS は，それと同等の地位を有する多数の言語に翻訳されている。EU 諸国だけでも 23 の言語に翻訳されているといわれている（Hellmann et al.［2020］）。文化は会計人の判断に影響を与えるが，文化の重要な要素である言語が会計上の判断に与える影響については十分な研究がなされてこなかった（Doupnik and Richter［2003, 2004］）。

Mortensen and Fisher［2011］は会計に関する暗示的意味を数値化するにあたり，22 の意味差別尺度を抽出した。評価軸に該当するのは“good-bad”などの 8 尺度，力量軸に該当するのは“strong-weak”などの 8 尺度，活動軸に該当するのは“active-passive”などの 6 尺度であった。Hellmann et al.［2020］は，この 22 の尺度を用いて，イギリスの会計士が IFRS 3（Business Combination）に含まれる“fair value”に抱く暗示的意味とドイツの会計士が“fair value”のドイツ語訳である“beizulengender Zeitwert”に抱く暗示的意味に差異があるか否かを，以下の３つのグループ（暗示的意味）に分けて調査した(3)。

① イギリスの会計士が“fair value”に抱く暗示的意味
② ドイツの会計士が“fair value”に抱く暗示的意味
③ ドイツの会計士が“beizulengender Zeitwert”に抱く暗示的意味

ここで，①と②の差異は，Doupnik and Richter［2003］のいう「言語文化効果」に起因するのに対して，②と③の差異は，「翻訳効果」に起因する(4)。当該研究から得られた結論は大きく次の二点である。

第一に，“fair value”に関するイギリスとドイツの会計士の意味構造（評価，力量，活動に関する意味空間）は相違すること。また，イギリスの会計士はドイツの会計士に比べて“fair value”を「見積もりに依拠した（estimated）」，

「主観的な（subjective）」，「不変的な（permanent）」概念であると捉えていること。この結果はイギリスの会計士の方が見積もりや主観に基づく評価ならびに変動性を許容する傾向にあることを示すものである。

第二に，ドイツの会計士が抱く“fair value”と“beizulengender Zeitwert”の暗示的意味は相違すること。具体的には，ドイツの会計士は，“beizulengender Zeitwert”に比べて“fair value”をより「必要な（necessary）」，「具体的な（tangible）」，「変動的な（variable）」，「必須の（required）」，「有益な（beneficial）」，「一時的な（temporary）」，「活発な（active）」，「ダイナミックな（dynamic）」，「短期的な（short-term）」概念であると捉えている。この結果は言語的相対論（linguistic relativism theory），すなわち言語は話者の思考（プロセス）に影響を与え，異なる言語は異なる世界観を生じさせるという考え方（今井［2013］，164 頁）と整合している。

Ⅳ　不確実な表現に関する日本の研究

不確実な表現である「原則」と具体的な表現である「細則」（ガイダンス，数値基準など）にはそれぞれ長所と短所の両面がある。原則には，会計不正，仕組み取引あるいはアグレッシブ・レポーティングを防止する効果があるが，判断が必要とされるために，会計人の合意や比較可能性を欠く可能性がある（Psaros［2007］；Agoglia et al.［2011］）。一方，細則には比較可能性，検証可能性，正確性および共通理解を高める効果があるが，それに固執することにより，会計基準の背後にある精神が軽視されたり，アグレッシブ・レポーティングが黙認される可能性がある（Nelson et al.［2002］；Nobes［2005］；Frecka［2008］）。

周知のように，日本の「リース取引に関する会計基準」（以下，「リース取引に関する会計基準の適用指針」も含めて ASBJ 13 という。）は原則と細則を内包している。フル・ペイアウト基準（リース物件からもたらされる経済的利益とコストの実質的享受・負担）に該当する場合に加えて，たとえば，リース料総額の現在価値が見積現金購入価額の「概ね 90%」である場合にもファイナンス・リース取引と判定される。フル・ペイアウトは抽象的な表現であり原則に該当するのに対し，（概ね）90%は数値基準であり，細則に該当する。Tsunogaya et al.［2016］は，ASBJ 13 に内包される判断規準（原則と細則）および（財務報告書をよく見せたいという）クライアントのインセンティブの効果を測定する作業を通じて，日本の会計士の判断特性を調査した(5)。当該研究から得られた結果は大きく次の二点である。

第一に，原則（フル・ペイアウト）に賛同する会計士はリース取引の資本化を推奨する傾向にあるが，細則（概ね 90%）に賛同する会計士はリース取引の資本化を推奨しない傾向にあること。日本では会計上の判断の（過度な）適用に対して懸念が表明されてきたが（Tsunogaya［2016］），リース取引の資本化に関しては，原則の細則に対する優位性が確認されたことになる。この結果は，日本の会計士はすでに原則主義に順応していること，また細則（概ね 90%）はオフバランスの口実を会計士に与える可能性があることを示唆するものである。

第二に，日本の会計士はリース取引の資本化を回避しようとするクライアントのインセンティブ（負債比率の）の高低に左右されずに判断を行う傾向にあること。この結果は，日本の会計士が（自己の利益を追求しようとする）欧

米の会計士とは異なる判断特性を有している可能性を示唆するものである(6)。

V　文化・パーソナリティに関する日本の研究

会計人の判断は，文化――たとえば，欧米諸国ではアングロサクソンの遺産・個人主義，アジア諸国では儒教・協調主義など――の影響を受けるといわれている（e.g., Cohen et al.［1992］）。文化は特定のグループ（国）に帰属する環境依存的で後天的な概念であるのに対して，パーソナリティは個人に帰属する環境依存的で先天的な概念である（Hofsted and Hofstede［2005］, pp. 4-5）。グローバル化により国家間の文化的交流および個々人の移動が活発になると，一国におけるパーソナリティの差異が顕著になり，かかるパーソナリティの違いが判断上の差異を生じさせるようになる（Church［2008］）。

Yoo and Donthu［2005］は Hofstede［2001］の５つの文化的指標（権力格差，個人主義，不確実性回避，男性らしさ，長期的視点の度合い）をパーソナリティの分類に用いることができるように修正を加えた。Tsunogaya et al.［2017］は，これらの指標を用いて，会計事務所内のパートナーから部下に対して不当な圧力があった場合，いかなるパーソナリティの会計士がパートナーからの圧力に屈するのかを調査した(7)。その結果，以下の二点が明らかにされた。

第一に，「男性らしい」（競争を好み，男性と女性の役割を区別しようとする）会計士は「女性らしい」（調和を好み，男女平等を目指す）会計士に比べて，パートナーからの不当な圧力の影響を受けやすいこと。第二に，それ以外の（Yoo and Donthu［2005］の）パーソナリティは，会計士の判断に影響を与えないこと。欧米の会計士を対象にした調査では，会計士の判断に影響を与えるのは，権力格差や個人主義であることが示されているが（e.g. Smith and Hume［2005］），日本の会計士は欧米の会計士とは異なる判断特性を有している可能性がある。

なお，ジェンダー（性別）も，パーソナリティの重要な要素である。一般に，女性会計士の方が男性会計士よりも道義にもとる行動をとらない傾向にあるといわれている（e.g., Bernardi and Arnold［1997］；Hardies and Khalifa［2018］）。Tsunogaya et al.［2017］の調査でも，女性会計士は男性会計士に比べて，パートナーから不当な圧力を受けても，それに屈しない傾向にあることが明らかにされている(8)。

VI　会計上の判断に関する近時（2011 年～2018 年）の研究

2011 年から 2018 年までに公表されたトップファイブジャーナルには，会計上の判断に関する論文が 66 本（うち，監査人の判断が目的変数として論じられている論文は 52 本）あり，過去約 40 年間に比べると増加していることがわかる（表 5 パネル A）(9)。内容に関しては，「暗示的意味」と「文化」に関する論文はないが，「不確実な表現」に関する論文が 8 本，「パーソナリティ」に関する論文が 7 本公表されている（表 5 パネル B）。

これらに加えて，会計人（監査人）の「タスク」に関する論文が 22 本，「環境」に関する論文が 15 本掲載されており，研究領域が拡大していることがわかる（表 5 パネル B）(10)。タスクに関する論文には，監査リスクや重要性の評価，あるいは不正，虚偽表示，利益管理の可能

性が監査人の判断にどのような影響を与えるのかといった研究が含まれている。また，環境に関する論文には，クライアントや上司からのプレッシャーあるいは時間制約のプレッシャーが監査人の判断にどのような影響を与えるのかといった研究が含まれている。さらに，分析方法についてみると，約 9 割（52 論文のうち 46）が実験であり，多様性（質問票調査，理論，インタビュー調査など）が排除されつつあることがわかる（表 5 パネル C）。

会計上の判断に関して 1972 年から 2010 年までに公表された論文と 2011 年以降に公表された論文を比較すると，分析対象が会計人（作成者，利用者，監査人，教育者など）から監査人に限定されてきたこと，また実験以外認められなくなりつつあること，つまり分析対象と分析手法に関する多様性が（著しく）欠如しつつあることが確認できる。

Ⅶ　おわりに

既述のとおり，IFRS が世界各国で適用されるようになっても，IFRS が整合的に解釈され適用されない限り，会計実務が統一され，国際的な比較可能性が向上することはない（Chand and Patel［2011］，p. 53）。会計実務の統一に必要な会計上の判断に関する研究成果は十分に蓄積されてきたわけではなく，ときに誤解すら生じさせてきた。1972 年から 2010 年までの約 40 年間に公表されたトップファイブジャーナルには，会計上の判断に関する先駆的研究もみられるが，その数は 17 本と少なく，内容や分析方法についても改善の余地がある。

たとえば，SD 法を適用することによって，暗示的意味（意味構造）に差異が存在することは明らかになるが，暗示的意味の差異が会計人の判断とどのように結びついているのかは明らかにできない（Chand and Patel［2011］，p. 62）。また，教育・経験の水準や表現の不確実性などの要素が会計人の判断に影響を与えていることは明らかにされてきたが（Chand and Patel［2011］，p. 68），いかなる会計士がいかなる状況下においていかなる判断をするのかについてはおおよそ未解明のままである。さらに，会計上の判断と文化的要因との関係に関する研究の多くは Hofstede［2001］の文化的指標に依拠してきたが，Hofstede［2001］のサンプルは古く（1980 年代以前に IBM の従業員から入手したものであり），今日の文化を反映しているとは言い難い（Chand and Patel［2011］, pp. 70-71）。加えて，Hofstede［2001］の文化的指標はパーソナリティの測定には適していない。

これらのことを踏まえると，今後は，会計人（監査人だけでなく，作成者，利用者，教育者なども含む。）の判断が暗示的意味，不確実な表現，文化・パーソナリティ，タスク，環境などの諸要素にいかに影響されるのかを直接的に解明しうる（因果を特定しうる）研究（そしてそれを可能にする分析方法）が必要になると思われる。

かつて Ball［2006］は，「会計基準の統一は会計実務の統一をもたらすといえるほど，単純ではない」（p.17）と指摘した。グローバル化がいかに進展したとしても，会計実務に影響を与える経済的・政治的要因（政府の関与，法律制度，証券・金融規制，アナリスト・格付機関・報道機関の役割，経営組織，コーポレートガバナンス，企業の所有構造，財務報告の目的，監査人の地位）のほとんどはローカルな制度である。したがって，会計実務の統一のためには，会計基準の統一だけでなく，ローカルな経済的・政治的制度の同時並行的な改革が必要とされる。

会計人は会計上の概念を各国固有のコンテクストや伝統に基づいて習得しているので，経済的・政治的要因に加えて人的要因――会計上の判断――もまたローカルな制度の一部として捉えなければならない。行動会計研究は様々な理由により軽視されてきたが(11)，会計実務の統一を図るためには，会計上の判断をはじめとするローカル・コンテクストに関する研究が必要不可欠である。ただし，Trotman［1998］が指摘しているように，会計上の判断に関する研究のゴールは，会計上の判断の（世界的）統一ではなく，（ローカル・コンテクストの多様性を前提としたうえで，）会計人の判断はいかにして行われ，いかにして改善されるのかを解明することである。

表 5　会計上の判断に関する研究（2011 年～2018 年）

パネル A：論文数の推移	AOS	CAR	JAR	TAR	合　計
2011 年	2 (1)	1 (1)	1 (0)	3 (1)	7 (3)
2012 年	2 (1)	1 (1)		2 (2)	5 (4)
2013 年	2 (0)			3 (3)	5 (3)
2014 年	3 (3)	3 (3)		1 (0)	7 (6)
2015 年	5 (2)	3 (3)	1 (1)	5 (4)	14 (10)
2016 年	1 (1)	2 (2)		3 (3)	6 (6)
2017 年	1 (1)	3 (2)	1 (1)	4 (4)	9 (8)
2018 年	3 (2)	3 (3)		7 (7)	13 (12)
合　計	19 (11)	16 (15)	3 (2)	28 (24)	66 (52)
パネル B：主なテーマ	AOS	CAR	JAR	TAR	合　計
〈不確実な表現〉					
・原則 vs.ガイダンス（ルール）	3	3		2	8
〈文化・パーソナリティ〉					
・職業的懐疑心	3	1		1	5
・経験			1		1
・バイアス				1	1
〈タスク〉					
・監査手続き（リスクや重要性の評価，証拠形成，監査調書作成）	1	2		5	8
・不正・虚偽表示・利益管理の可能性	1			5	6
・複雑性・並行作業		1	1	1	3
・アドバイス		1		2	3

・公正価値の見積り				2	2
〈環　境〉					
・プレッシャー（クライアント，上司，時間制約）	1	3		3	7
・グループ（対人）効果	1	1		1	3
・コーポレートガバナンス	1	1			2
・新たな（情報）技術		2			2
・景気				1	1
合　計	11	15	2	24	52

パネル C：分析方法	AOS	CAR	JAR	TAR	合　計
質問票調査					0
実　験	8	14	2	22	46
統　計				2	2
その他	3	1			4
合　計	11	15	2	24	52

（注）パネル A の括弧内：監査人の判断が目的変数として論じられている論文数。JAE：掲載された論文はない。パネル C のその他：理論，文献レビュー，インタビュー調査。

注

（1）解釈上の差異がみられたのは，very likely, probable, excellent, very unlikely, improbable, unlikely, fair, good であった。

（2）財務会計基準書第 5 号では，probable（可能性が高い）かつ金額が合理的に見積もられる場合には偶発損失について引当金を計上することが要求されていた。また，probable であるが引当金が計上されない場合，または reasonably possible（合理的に起こりうる）場合には，偶発損失について開示が要求されていた。Remote（可能性が低い）場合には，保証債務を除き，引当金計上も開示も要求されていなかった。

(3)イギリスおよびドイツの会計士からの回答数は 66 および 139 であった。不完全な回答を除くと，有効回答数はそれぞれ 49 および 87 であった。

（4）Hellmann et al.［2020］は，「言語文化効果」を測定するために被験者間実験を行い，「翻訳効果」を測定するために被験者内実験を行った。

（5）日本の大手監査法人に勤務する 207 名の会計士に電子メールで質問票への回答を依頼した。有効回答数は 112（有効回答率 54.1%）であった。

(6)欧米ではクライアントが財務制限条項に抵触しそうなほどに負債比率の高い場合，会計士はリース取引の資本化を推奨しない傾向にあることが報告されている（e.g., Fülbier et al.［2008］; Duke et al.［2009］）。

（7）日本の大手監査法人に勤務する 629 名の会計士に電子メールで質問票への回答を依頼した。有効回答数は 208（有効回答率 32.5%）であった。

（8）ジェンダー効果に関しては，角ヶ谷［2019］を参照されたい。

（9）Web of Science で “jud(e)gment”と “auditor” をキーワードにして検索した結果である。“Jud(e)gment”のみで検索すると，会計上の判断に関係しないものが多数抽出され，“accountant”または “accounting”を用いて検索すると，抽出される論文が極端に少なくなるため，“jud(e)gment”と “auditor”を用いて検索することにした。

（10）Bonner［2008］は会計上の判断に影響を与える 3 つの変数として，パーソン（パーソナリティ），タスクおよび環境をあげているので，こ

こでもその分類に従った。

（11）次のような指摘もみられる。「行動会計研究が軽視されてきたのは，著名なジャーナルの編集委員が新古典派経済学のパラダイムを研究手法として用いる著名な大学（院）の卒業生に支配されているためである。」（Williams et al.［2006］, p. 783）

参考文献

Agoglia, C. P., Doupnik,T. S., and Tsakumis, G. T.［2011］, "Principles-based versus rules-based accounting standards: The influence of standard precision and audit committee strength on financial reporting decisions," *The Accounting Review*, Vol. 86, No. 3, pp. 747-767.

Amer, T., Hackenbrack, K., and Nelson, M.［1995］, "Context-dependence of auditors' interpretations of the SFAS No. 5 Probability Expressions," *Contemporary Accounting Research*, Vol. 12, No.1, pp. 25-39.

Ball, R.［2006］, "International Financial Reporting Standards (IFRS): Pros and cons for investors," *Accounting and Business Research*, Special issue: International accounting policy forum, pp. 5-27.

Belkaoui, A.［1978］, "Linguistic relativity in accounting," *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 3, No.2, pp. 97-104.

Belkaoui, A.［1980］, "The interprofessional linguistic semantic communication of accounting concepts: An experiment in sociolinguistics," *Journal of Accounting Research*, Vol. 18, No.2, pp. 362-374.

Bernardi, R. A., and Arnold, D. F.［1997］, "An examination of moral development within public accounting by gender, staff level, and firm," *Contemporary Accounting Research*, Vol. 14, No. 4, pp. 653-668.

Bonner, S. E.［2008］, *Judgment and Decision Making in Accounting*, Prentice Hall.（田口聡志監訳［2012］『心理会計学』中央経済社。）

Brown, G. A., Collins, R., and Thornton, D. B.［1993］, "Professional judgment and accounting standards," *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 18, No.4, pp. 275-289.

Chand, P., and Patel, C.［2011］, *Achieving Global Convergence of Financial Reporting Standards: Implications from the South Pacific Region*, Emerald.

Chesley, G. R.［1986］, "Interpretation of uncertainty expressions," *Contemporary Accounting Research*, Vol. 2, No.2, pp. 179-199.

Church, A.T.［2008］, "Current controversies in the study of personality across cultures," *Social and Personality Psychology Compass*, Vol. 2, No. 5, pp. 1930-1951.

Clor-Proell, S., and Nelson, M. W.［2007］, "Accounting standards, implementation guidance, and example-based reasoning," *Journal of Accounting Research*, Vol. 45, No.4, pp. 699-730.

Cohen, J. R., Plant, L. W., and Sharp, D. J.［1992］, "Culture and socioeconomic constraints on international codes of ethics: Lessons from accounting," *Journal of Business Ethics*, Vol. 11, No. 9, pp. 687-700.

Doupnik, T. S., and Richter, M.［2003］, "Interpretation of uncertainty expressions: A cross-national study," *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 28, No.1, pp. 15-35.

Doupnik, T. S., and Richter, M.［2004］, "The impact of culture on the interpretation of "in text" verbal probability expressions," *Journal of International Accounting Research*, Vol. 3, No. 1, pp. 1-20.

Duke, J. C., Hsieh, S., and Su, Y.［2009］, "Operating and synthetic leases: Exploiting financial benefits in the post-Enron era," *Advances in Accounting*, Vol. 25, No. 1, pp. 28-39.

Emby, C., and Gibbins, M.［1988］, "Good judgment in public accounting: Quality and justification," *Contemporary Accounting Research*, Vol. 4, No.2, pp. 287-313.

Flamholtz, E., and Cook, E.［1978］, "Connotative meaning and its role in accounting change: A field study," *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 3, No.2, pp. 115-139.

Frecka, T. J.［2008］, "Ethical issues in financial reporting: Is intentional structuring of lease contracts to avoid capitalization unethical?" *Journal of Business Ethics*, Vol. 80, No. 1, pp. 45-59.

Fülbier, R. U., Silva, J. L., and Pferdehirt, M. H.［2008］, "Impact of lease capitalization on financial ratios of listed German companies," *Schmalenbach Business Review*, Vol. 60, No. 2, pp. 122-144.

Gibbins, M.［1984］, "Propositions about the psychology of professional judgment in public accounting," *Journal of Accounting Research*, Vol. 22, No.1, pp. 103-125.

Hail, L., Leuz, C., and Wysocki, P.［2010］, "Global accounting convergence and the potential of IFRS by the U.S. (Part I): Conceptual underpinnings and economic analysis," *Accounting Horizons*, Vol. 24, No.3, pp. 355-394.

Hardies, K., and Khalifa, R.［2018］, "Gender is not "a dummy variable": A discussion of current gender research in accounting," *Qualitative*

Research in Accounting & Management, Vol. 15, No.3, pp. 385-407.
Haried, A. A.［1972］, "The semantic dimensions of financial statements," *Journal of Accounting Research*, Vol. 10, No.2, pp. 376-391.
Haried, A. A.［1973］, "Measurement of meaning in financial reports," *Journal of Accounting Research*, Vol. 11, No.1, pp. 117-145.
Harley, T. A.［1998］, *The Psychology of Language: From Data to Theory*, Psychology Press.
Harrison, K. E., and Tomassini, L. A.［1989］, "Judging the probability of a contingent loss: An empirical study," *Contemporary Accounting Research*, Vol. 5, No.2, pp. 642-648.
Hellmann, A., Tsunogaya, N., and Patel, C.［2020］, "Translating international financial reporting standards into German: The concept of fair values," (unpublished).
Hofstede, G.［2001］, *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations*, second edition, Sage Publications.
Hofstede, G., and Hofstede, G. J.［2005］, *Cultures and Organizations: Software of the Mind*, second edition, McGraw-Hill.
Houghton, K.［1987］, "True and fair view: An empirical study of connotative meaning," *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 12, No.2, pp. 143-152.
Houghton, K.［1988］, "The measurement of meaning in accounting: A critical analysis of the principal evidence," *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 13, No.3, pp. 263-280.
Hronsky, J. J. F., and Houghton, K. A.［2001］, "The meaning of a defined accounting concept: Regulatory changes and the effect on auditor decision making," *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 26, No.2, pp. 123-139.
今井むつみ［2013］「言語相対仮説」藤永保監修『最新心理学事典』平凡社，164 頁。
Mortensen, T., and Fisher, R.［2011］, "The meaning of cash in the context of alternative accounting standards: IFRS convergence and classification decisions," *Accounting Research Journal*, Vol. 24, No. 1, pp. 23-49.
Nelson, M. W., Elliott, J. A., and Tarpley, R. L.［2002］, "Evidence from auditors about managers' and auditors' earnings management decisions," *The Accounting Review*, Vol. 77 (supplement), pp. 175-202.
Nobes, C. W.［2005］, "Rules-based standards and the lack of principles in accounting," *Accounting Horizons*, Vol. 19, No. 1, pp. 25-34.
Nobes, C. W., and Parker, R.［2008］, *Comparative International Accounting*, tenth edition, Prentice Hall.
Oliver, B. L.［1974］, "The semantic differential: A device for measuring the interprofessional communication of selected accounting concepts," *Journal of Accounting Research*, Vol. 12, No. 2, pp. 299-316.
Osgood, C. E., Suci, G. J., and Tannenbaum, P. H.［1957］, *The Measurement of Meaning*, University of Illinois Press.
Psaros, J.［2007］, "Do principles-based accounting standards lead to biased financial reporting? An Australian experiment," *Accounting and Finance*, Vol. 47, No. 3, pp. 527-550.
Smith, A., and Hume, E. C.［2005］, "Linking culture and ethics: A comparison of accountants' ethical belief systems in the individualism/collectivism and power distance contexts", *Journal of Business Ethics,* Vol. 62, No. 3, pp. 209-220.
Trotman, K. T.［1998］, "Audit judgment research: Issues addressed, research methods and future directions," *Accounting and Finance*, Vol. 38, No.2, pp. 115-156.
Tsunogaya, N.［2016］, "Issues affecting decisions on mandatory adoption of International Financial Reporting Standards (IFRS) in Japan," *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Vol. 29, No. 5, pp. 828-860.
Tsunogaya, N., Sugahara, S., and Chand, P.［2016］, "Judgments of auditors on principles versus guidance in lease accounting standard: Evidence from Japan," *Asian Review of Accounting*, Vol. 24, No. 3, pp. 362-386.
Tsunogaya, N., Sugahara, S., and Chand, P.［2017］, "The impact of social influence pressures, commitment, and personality on judgments by auditors: Evidence from Japan," *Journal of International Accounting Research*, Vol. 16, No. 3, pp. 17-34.
角ヶ谷典幸［2019］「ダイバーシティ（経営）の実現―女性会計士の更なる活躍―に向けて」『会計・監査ジャーナル』第 31 巻第 8 号，134-142 頁。
Williams, P. F., Jenkins, J. G., and Ingraham, L.［2006］, "The winnowing away of behavioral accounting research in the US: The process for anointing academic elites," *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 31, No. 8, pp. 783-818.
Yoo, B., and Donthu, N.［2005］, "The effect of personal cultural orientation on consumer ethnocentrism: Evaluations and behaviors of U.S. consumers toward Japanese products," *Journal of International Consumer Marketing*, Vol. 18, Nos. 1/2, pp. 7-44.

（付記）本論文は国際会計研究学会第 36 回研究大会における統一論題報告の内容をまとめたものである。当日，座長を務められた米山正樹先生（東京大学），報告者の草野真樹先生（京都大学），宮宇地俊岳先生（追手門学院大学），討論者の金鐘勲先生（一橋大学），潮﨑智美先生（九州大学），ならびに中野貴之先生（法政大学）はじめ大会準備委員会の先生方，ご質問・ご意見を頂戴した先生方，ご参加いただいた先生方に記して謝意を表します。本研究は科学研究費補助金・基盤研究（C）18K01908 による研究成果の一部である。

会計制度における IFRS 受容のあり方に関する研究の棚卸しと展望

米 山 正 樹
東京大学

要　旨

本稿における第 1 の主題は，日本における IFRS 任意適用の合理性をめぐって研究者がどのような議論を展開してきたのか，であった。この点を明らかにするため，本稿では，2005 年から 2017 年までに JAIAS 年報に掲載された論文のうち，上記の問題に取り組んだものを対象とした研究の棚卸しを行った。そこでの棚卸しは，この問題に取り組んだ多くの先行研究が Dye and Sunder［2001］をはじめとする海外の先行研究に依拠していることを示唆していた。

こうしたことから本稿では，第 2 の主題として，Dye and Sunder［2001］の議論がいま日本で行われている IFRS 任意適用の合理性を論じる際の枠組みとして，いまもなお有効かどうかを検討した。Dye and Sunder［2001］は，一定の前提が満たされた時に，特定市場において複数基準の適用を容認するのが合理的となる旨の議論を展開している。本稿の分析は，そこでいう「前提条件」を日本市場が満たしているかどうかの検討はいまだほとんど行われておらず，その解明が急がれることを示唆している。

Ⅰ　はじめに
―本稿の主題と手法―

2010 年 3 月期決算から導入された IFRS (International Financial Reporting Standards) の任意適用は，いまでは日本の証券市場に根づいたといってよい。ただしIFRSの任意適用は，当初から恒久化を念頭に置いたものではなかったことが知られている。当時は米国が自国の企業に対しIFRSの強制適用を求める可能性を模索しており，もし米国までもがIFRSを強制適用した場合には，日本においても強制適用がほぼ不可避の選択肢になる，という事実認識が広く共有されていた。そこで将来におけるIFRS の強制適用を見据え，IFRS の適用を望む企業にその適用を認め，日本市場におけるその「使い勝手の良さ」や適用上の問題点に係る経験を積むことが任意適用に期待されていたといってよい。

その後IFRSの受入れに係る米国の方針は変化し，少なくとも当面の間，米国が国内企業にIFRS の強制適用を求める可能性は乏しくなったと考えられている。そうであれば，日本で「当初の方針に従って」IFRS の任意適用を続けることについては，その大義名分が失われたといってよい。

もちろん，「当初の大義名分」が失われたことは，IFRS の任意適用を中止すべし，という判断とただちに結びつくわけではない。新たな環境のもとでも，IFRS の任意適用を認めることが（別の理由から）合理的でありうるためである。ただしIFRSの任意適用が引き続き合理的といいうるためには，日本市場がどのような状況下にあるのかを特定化したうえで，その条件下でIFRSの任意適用がなぜ合理的といいうるのかを検討しなければならない。つまりIFRS を任意適用することの合理性を改めて検討し直さなければならない。はたして日本の研究者はこの問題に目を向け，IFRS の任意適用がどのような状況下で合理的な選択となりうるのかに関して，先行研究が依拠しているモデルを精緻化し，改善するための努力を行ってきたのであろうか。それとも研究者の関心は別のところに向けられてきたのだろうか。これが本論文の主要な research question である。

よく知られている通り，日本においてIFRS をどう受け入れるのかが未確定だった時期（任意適用の方針が決定されるまで）は，日本市場におけるIFRS受容のあり方をめぐり，さまざまな議論が行われてきた。そうした議論としては，任意適用か，それとも強制適用か，という問題のほか，(a)どのような属性を備えた企業にIFRS の適用を許容（または強制）するのか，(b)周辺諸制度とどう調整を図りながら IFRS を導入するのか（会社法の計算規則や税法にまで IFRS の影響は及ぶのか），などが知られている。前者の問題はプライマリー・リスティングのケースとセカンダリー・リスティングのケースとをどう区分するのか（IFRS を適用する国内企業と外国企業との関係をどうみるのか）という形で論じられることもあり，また後者の問題は連結先行か，それとも連単分離か，という形でも論じられることもあった。前者の問題はさらに連結と単体との「役割分担」に係る再検討，という形をとることもあった。

ただしこれらの論点は，「IFRS 任意適用の合理性はどこにあるのか」という本論文の主題と間接的な関係にとどまる。つまり周辺諸制度とどのような調整を図りながら，どの範囲の企業にIFRSの任意適用をなぜ容認するのかという議論に明確な決着がつけられたとは思えない。こうした事実認識から，本論文では，米国国内企業に少なくとも当面の間，IFRS は強制適用されないことが決まった後もなお，日本におい

てIFRSを任意適用し続けることの合理性を改めて問い直す。

まず第 2 節では，JAIAS 年報で「IFRS 受容のあり方」に関して過去どのような議論が行われてきたのかを確認する。多くの研究者は(a)任意・強制適用それぞれの合理性に関心を寄せてきたのか，(b)（任意あるいは強制適用を与件として）どのような属性を有する企業を適用対象とするのかに関心を寄せてきたのか，それとも(c)周辺諸制度との調整をどう図るのかに関心を寄せてきたのか，あるいは(d)主要な論点はその他の領域にみられるのか，などの確認がここでの中心的な課題である。これはまさしく「研究の棚卸し」に相当する作業である。

続く第 3 節では，「任意か，強制か」をめぐる未解決の論点で，「研究の棚卸し」を通じて明らかとなったものについて，今後どのような検討が求められているのかを論じる。より具体的には，(a)任意適用を支持する仮説に適う事実が実際に観察されているのか，(b)任意適用を導入した時と現在とで，財務報告を取り巻く環境は変化しているのか，(c)かりに環境が変化しているとして，その事実は「任意適用の合理性」とどう関わっているのか，などがこの節の中心的な検討課題である。これは「棚卸し」にもとづく将来展望に相当する作業である。

これらの作業をふまえた結論は，第 4 節において論じられる。どのような条件下で，任意適用がなぜ支持されるのかを直接的な研究対象とする文献は，第 2 節の「棚卸し」作業からは見出せない。ほとんどの先行研究は任意適用を与件としたおり，任意適用自体の合理性については海外における先行研究の紹介にとどまっている。任意適用の開始から 10 年近くが経過したいま，(a)先行研究がどのような条件下で任意適用を支持しうると論じているのかを精査したうえで，(b)実際にそうした条件が日本市場で観察されているのかを確かめてみる必要が残されている，というのが結論の要約である。

Ⅱ　JAIAS 年報掲載論文の棚卸し

第 1 節に記した通り，本論文は，日本における IFRS 受容のあり方，とりわけ任意適用を許容する方法の合理性がどこにあるのか，を主題としている。本節では，本学会に所属する研究者はこの問題に多くの関心を寄せているだろうという想定のもとで，JAIAS 年報に掲載されている諸論文がこの問題をどう論じてきたのか，に関する棚卸しを行う。執筆時点で入手が容易なのはウェブ上で全文が公開されている 2005 年から 2017 年までの年報であったことから，この期間に掲載された論文を調査の対象とする。より具体的には，主要な研究主題が「日本における IFRS 受容のあり方」にあると著者（米山）が判断した論文を抽出し，それらを概要や貢献に応じて分類・整理した。その際，研究主題は必ずしも「日本における IFRS 受容のあり方」それ自体でなくても，この問題に係る含意を引き出しうる一部の文献も「関連する文献」と判定した。

その結果は文末の表に要約した通りである。抽出した論文から研究主題だけを抽出すると以下のようになる。すなわち(1)日本企業に適用しうる会計基準とその組み合わせ（想定可能な選択肢），(2)日本企業と日本市場に上場する外国企業との間で（会計基準の選択に関して）取扱いの整合性を保つ必要性，(3)コンバージェンスの具体的な手法（基本的な会計観で異なる複数の会計基準について差異を解消する際の留意点），(4)「完全な統一」の功罪（先行研究の紹介），(5)「完全な統一」と「複数基準の共存」との対比，(6)周辺諸制度の IFRS 導入に及ぼす影響，(7)IFRS を任意に適用する経営者の動

機, (8)公開企業と非公開企業とで IFRS 適用条件の整合性を保つ必要性, および(9)日本における IFRS 導入戦略の決定要因である。このうち「日本市場における IFRS 任意適用の合理性」という研究主題との関連が深いのは(4)と(5)だけであろう(1)。

上記の整理をふまえ，棚卸しの結果を要約するなら，まず全般的な傾向として，日本市場における IFRS 受容のあり方を主題とする論文が年報掲載論文に占める比率は調査対象期間を通じて低く，任意適用が決まった後は，さらに文献数が減少していることを指摘しうる。この事実は，IFRS を任意で適用することの合理性については十分なコンセンサスが得られており，いわば「解決済みの問題」という事実認識が学界で浸透していることを示唆しているのかもしれない。

しかも「IFRS 受容のあり方」を主題とする数少ない文献のほとんどが，任意適用を与件としたうえで，周辺諸制度との調整をどう図るのかという問題や，適用対象企業をどう絞るのか，という問題に焦点を当てている。言い換えれば，任意適用自体の合理性を問うている文献は僅少にとどまる。さらに任意適用自体の合理性を主題とするきわめて少数の文献は，Dye and Sunder［2001］をはじめとする海外の先行研究を紹介することに終始しており，そこに内在する論理を再検討するような営みはみられない。

こうした「棚卸しを通じた主要な発見事項」は，IFRS を日本市場で任意適用することの合理性をめぐる議論がほとんど交わされなかったことを示唆している。それはおそらく，複数の会計基準を同一の証券市場において併存させ，互いに競わせることの合理性に関する Dye and Sunder［2001］などの先行研究が，そのまま広く受け入れられたことを示唆しているのであろう。

ただしもともと日本市場における IFRS の任意適用を念頭に置いて記されているわけではない先行研究の含意を，そのまま日本市場に適用できるかどうかについては，慎重な検討が必要である。かりにその含意を総じて日本市場に適用可能だとしても，議論の対象となる市場環境の違いが結論の無視できない違いを生む可能性もある。こうした事実認識から，第 3 節では，本学会の先行研究が暗黙のうちにそのまま受け入れてきた先行研究の含意を改めて検討する。複数基準が併存する状況の合理性に係る先行研究の含意は，日本市場の現状に適うものかどうかがそこでの主要な論点となる。

Ⅲ　IFRS の任意適用に係る先行研究の含意

米国市場において国内企業に IFRS の適用を強制するのか，それとも米国基準の適用を引き続き求めるのかが問われていた時期，適用する会計基準に関して企業にどのような選択肢を認めるのかを主題とする学術研究が米国で多く公表されていた。本論文ではこのうち，前節でも言及した Dye and Sunder［2001］に依拠して先行研究を整理する。Sunder らによる一連の研究成果のうち，本節での検討課題と最も密接に結びついているのはこの論文と考えられるためである。現状通り，会計基準を「独占的に」開発する権限を財務会計基準審議会（FASB: Financial Accounting Standards Board）に与えるのがよい，とみる論者と，FASB が開発した基準と IASB が開発した基準とを当面の間併存させ(2)，米国の国内企業がいずれの基準を選択するのか，その動向を見定めながら最終的な決定を下すのがよい，とみる論者との対話形式で書かれているこの論文の要点を以

下に記す。

(1) 複数基準を併存させることの合理性：主要な論点

Dye and Sunder［2001］が最初に論じているのは，複数の会計基準が混在する状況下で“race to the bottom”と呼ばれる現象が観察されるかどうかである（Dye and Sunder［2001］，pp.259-263)。より多くの顧客を惹きつけようとする結果，競争の下で基準設定主体は，基準開発プロセスに影響力を行使することが多い財務諸表の作成者（すなわち企業の経営者）に迎合しようとし，投資家らの意思決定に有用かどうかという観点ではなく，むしろ経営者にとって使い勝手がよく，作成負担の少ない基準を開発しようとする。その結果，開示される財務情報は競争を通じて質が低下する，というのが“race to the bottom”という議論の概要である。

他方でこうした懸念には及ばない，という議論も併せて紹介されている。例えば，相対的に質の低い会計基準を敢えて選択したことが市場関係者に知られた場合，その事実は経営者としての評価を低下させるおそれがある。こうしたメカニズムを期待しうるのであれば，経営者が一律に質の低いほうの会計基準を選択するとは限らない。また米国においては，FASB などが開発した会計基準は，証券取引委員会（Securities Exchange Committee: SEC）がオーソライズしたときにはじめて一般に認められた会計基準として機能する。SEC が会計基準の質を識別できるのであれば，質の低さを理由として SEC にオーソライズしてもらえないおそれもまた，会計基準の質が低下するのを防ぐ役割を果たすはずである。

Dye and Sunder［2001］はさらに，基準設定主体が犯しがちな誤りとして「過度の標準化（excessive standardization)」と「不十分な標準化（insufficient standardization)」に言及している。会計基準の設定主体が収集しうる情報には限りがあることから，かれらが会計基準の新設や改廃に際して行うコストと便益の分析は不十分で不正確なものにとどまる。そのため，基準設定主体は過剰規制あるいは「過剰な標準化」のほうに陥りがちである。こうした事態は，会計基準の開発を単一の主体に委ねる場合により深刻となる。複数の会計基準を併存させ，どの基準が市場関係者によって採択されたのかに関する事実を把握し，それにもとづき規制のあり方に係る最終判断を下すことで，この過剰規制の問題は緩和されるであろう。Dye and Sunder［2001］は“race to the bottom”と関連づけ，こうした観点からも複数会計基準を併存させる方法の優越を説いている。

よく知られているように，特定の設定主体に会計基準の開発権限を委ねるやり方は，しばしば，比較可能性の向上という観点から正当化される。無条件にそういいうるかどうか自体，ほんらいは慎重な検討が求められる争点だが，ここではさしあたり会計基準の画一化が比較可能性の向上に資する可能性は受け入れる。ただその場合であっても，比較可能性の向上と財務情報に係る有用性の向上とは分けて考える必要がある。

たしかに会計基準の設定主体が市場関係者の間で共有されている価値判断や彼らが置かれている投資環境を常に，正確に把握できるのなら比較可能性の向上は有用性の向上に寄与しうる。しかし基準設定主体が「市場関係者の声」を正しく吸い上げられない場合，独占的な権限の付与は，投資家をシステマティックに誤導する結果を引き起こしかねない。Dye and Sunder［2001］は競争か，独占か（FASB による独占を許容し続けるか，それとも IFRS の

適用も容認するのか）の判断に際し，上記の点も考慮する必要があると説いている(3)。

ここで確認した通り，“race to the bottom”と呼ばれる現象は生じないし，かりにそれが生じるとしても，さまざまなメカニズムを通じてその影響は緩和される，というスタンスで Dye and Sunder［2001］は貫かれている。そのうえで，むしろ複数基準を併存させることで，「市場関係者の声」を会計基準に適切に反映させることができて望ましい，と論じられている。会計のエキスパートを集めたところで会計基準の設定主体が収集しうる情報には限りがあり，設定主体の判断が市場関係者に思いに適っている保証はない，という考えが Dye and Sunder［2001］の議論を背後で支えているのであろう。

複数の基準を併存させることの合理性に関する，もう 1 つの重要な議論は，Dye and Sunder［2001］の後半にもみられる（Dye and Sunder［2001］, pp.268-270）。“The cost of standards and experimentation”と題されたこの箇所では，（複数の会計基準による）競争のコストにみあう便益が得られるのか，がさまざまな形で論じられている。その背後には，会計基準が公共財としての性質を備えているとすれば，より良い基準を開発しようとする誘因を欠くことになるのではないか，という懸念がある。

こうした懸念に応えるのに先立ち，Dye and Sunder［2001］はまず基準開発に要するコストを(1)基準の開発自体に要するコスト，(2)開発された基準を適切に運用するために要する直接的なコスト，および(3)（経済的な帰結を勘案しながら）新たな基準に合わせて当事者が行動を変更する際に生じる間接的なコスト（調整コスト）に分類している。Dye and Sunder［2001］によれば，大きなコストは(3)のカテゴリーにおいて生じており，会計基準間の競争を通じた削減が期待されるのはまさしくこのコストだとされている。

こうした効果を期待しうる理由の 1 つとして指摘されているのは，基準設定主体のメンバー構成の変化である。独占的な基準開発権限が特定の主体に与えられている状況では，当事者の利害にあまねく配慮しようという誘因が十分には働かないのに対し，競争下ではそれが働くことから，(3)に相当するコストの大きな削減を期待しうるというのが，そこで行われている議論の要点である(4)。

(2) 複数基準を併存させることの合理性：その他の論点

Dye and Sunder［2001］は，このほかにもいくつかの論点と関連づけて，複数基準を併存させることの合理性を説いている。例えば“race to the bottom”は生じない，という観点から複数基準を併存させることの合理性を説いた後，現状通り FASB に基準の開発権限を独占させたほうがよい，という論者に語らせる形で，複数基準を併存させるやり方に対する別の反論を紹介している。その骨子は，「市場関係者は自身にとって何が良い会計基準なのかを必ずしも常に理解しているわけではない」と要約できる(5)。それゆえ会計基準のあり方が政治問題となった場合，ロビーイング活動の影響を受けやすくなってしまうのではないか，という懸念が指摘されている。

これに対し Dye and Sunder［2001］は，基準の開発権限を特定の主体に独占させたほうがロビーイング活動の影響は受けやすい，と説いている。むしろ複数の基準を併存させたほうが個々の設定主体に対するロビーイング活動の圧力は弱まるため，その影響を受けない形で会計基準を開発できるのではないかと反駁している。

Dye and Sunder［2001］は次に，「会計後進国」をも視野に収めて開発されている IFRS の質は米国基準よりも劣っているはずで，その適用を米国市場で認めることになれば，米国市場に提供される会計情報の質は総じて低下するのではないか，という懸念にも言及している(6)。

こうした懸念に対し，IFRS が米国基準とくらべて質的に劣っているかどうかについての言及はみられない。両者の間に違いが存在することを事実上認めたうえで，Dye and Sunder［2001］はそうした違いが深刻な問題を引き起こすことはない，という考えを示している。

質的に異なる会計基準は米国内に存在する複数の証券市場において併存しているが，そうした現状に批判は向けられていない。また米国の国内企業で IFRS の適用を指向するのは，「国際ルール」を適用すること自体に意義を見出している企業であって，「国際ルール」を適用することに価値を見出す当事者との接点が乏しい企業は米国基準を適用し続けるはずである。いわば経営上の戦略に応じて適用基準の「棲み分け」が図られるのであって，米国市場を指向している企業群の間で適用される基準が分かれるのではない。したがって等質的な企業群に適用される会計基準に不必要なバラツキがみられるわけではない以上，財務情報に質的な低下が生じる，という批判はあたらない，というのが Dye and Sunder［2001］による反駁の骨子である。

上記の論点とは別に，Dye and Sunder［2001］は，原則主義的とされる IFRS は，多義的な解釈の余地が残されているという意味で「緩やか（lax）に過ぎる」会計基準であって，FASB の会計基準が備えている固さ（tightness）を保持しなければならない，という議論も紹介している(7)。

こうした懸念に対し，Dye and Sunder［2001］は，重要なのは形式の統一ではなく実質の統一だと説いている。取引の実質に適う会計処理での統一を図るために複数の処理が容認されるのは当然のことであって，複数の処理が混在していること自体が「会計基準としての弱さ」を反映しているわけではない，というのが反駁の骨子である(8)。

(3)「日本市場における IFRS 任意適用」への援用可能性

これまでの議論を要約すると，Dye and Sunder［2001］では，主として(a)「市場関係者の声」の的確な反映と，(b)会計基準に係るイノベーションの促進という 2 点から，複数基準を併存させることの合理性が説かれている。こうした議論の一環で，ロビーイング活動への耐性という観点からも，複数の基準を開発している状況のほうが望ましい，という議論が展開されている。Dye and Sunder［2001］の置いている前提がそのまま成立するのであれば，こうした議論は日本市場にも適用しうるものと考えられる。つまり 1 つの可能性として，日本基準と IFRS とを日本市場において併存させ，その対象企業の選択状況に関する経験的事実をみきわめながら，日本市場における IFRS 受容のあり方を最終決定するやり方には合理性を見出しうる(9)。

ただし Dye and Sunder［2001］の議論が，事実にねざした検証が必要ないくつかの（弱い）前提に支えられていることには注意が必要である。その典型例は，会計基準の違いに応じて，財務情報の質がどう異なってくるのかを情報の利用者が適切に理解する，というものである。

会計基準の違いがそこから生み出される財務情報の質的な違いとどう結びつくのかの推定が容易なケースもみられる一方で，会計基準

の違いが財務情報の質的な違いにどう寄与しているのかが必ずしも明らかではないケース，すなわち単一の座標軸に沿った比較が困難なケースも想定しうる。そういう状況でもなお，会計基準の違いが財務情報の質にどういう影響を及ぼしているのか，財務情報の利用者が的確に見抜けるかどうかは必ずしも定かでない。これは“race to the bottom”は生じない，という Dye and Sunder［2001］の立場を根底で支えている重要な前提であるから，それが成り立っているかどうかは，むしろ 10 年近くに及んでいる IFRS 任意適用の経験によって確かめるべき問題といえそうである。

Ⅳ　おわりに ―含意と展望―

研究大会における統一論題が日本市場における IFRS の導入を主題とした研究の棚卸しであったことから，本論文では，まず JAIAS 年報を対象として，IFRS 任意適用の合理性に関わる先行研究の棚卸しを行った。次いでその含意をふまえ，複数基準を同一市場で併存させることの合理性を説いた先行研究の代表であり，かつ IFRS 任意適用の合理性に係る JAIAS 年報の先行研究でも引用されることの多い Dye and Sunder［2001］で行われている議論を再検討した。

本論文が引き出した含意の 1 つは研究の棚卸しに関わるものである。JAIAS 年報に掲載された論文のうち，日本市場における IFRS 任意適用の合理性を主題とした論文はほとんどみられず，その数少ない論文も，Dye and Sunder［2001］をはじめとする海外の先行研究を紹介することにとどまっていた。任意適用の合理性に係る新たな仮説を提示したり，既存の仮説を市場の特性に応じて修正したりすることを主題とする先行研究はみられなかった。ただ Dye and Sunder［2001］はもともと米国市場において，国内企業を対象に IFRS の適用を強制あるいは容認するかどうかが問われていた時期に記されたものであって，現在の日本市場を直接の対象としているわけではない。そこでの議論を現在の日本市場に適用できるかどうかは定かでないことから，本論文の後半では，Dye and Sunder［2001］の議論をレビューし，それが日本で行われている IFRS 任意適用の合理性を論じる際の枠組みとしても意味を持ちうるかどうかを検討した。

後半の作業から引き出された重要な含意は，Dye and Sunder［2001］の議論が現在日本で行われている IFRS 任意適用の合理性を検討する際にも有用な分析上の枠組みを提供している，というものであった。同時に明らかとなったのは，Dye and Sunder［2001］が無条件に複数基準の併存状況を正当化しているのではなく，基準開発に係る独占的な権限を特定の基準設定主体に付与する方法との優劣は，いくつかの前提条件に依存する旨が記されていることである。任意適用に係るこれまでの経験から，そこで記されている前提条件が事実に根ざしているかどうかを確かめる作業は，いま現在進行形で研究を行っている現役世代に残された課題といえそうである。

著者	概要と含意
藤井[2006]	日本におけるIFRS受け入れ：想定可能な代替案の提示とそれぞれの論拠、およびそれぞれを採択することの影響を記述 J-GAAPの継続的な開発 vs. IFRSの原則的な受け入れ+必要な微修正 IFRSの適用を容認する範囲（EU企業だけか、それとも国内企業にも認めるのか） 一面的な「日本基準の孤立論」に対する警鐘
田中[2006]	日本に会計基準をめぐる彼我の違いを資産・負債アプローチに依拠しているのか、それとも収益・費用アプローチに依拠しているのか、という点に求めたうえで、いずれか一方を貫徹するのではなく、折衷案によって折り合いを見出すべきことを提案。
浦崎[2007]	Ball[2006]にもとづき、会計基準の統合化を図ることの意義と・問題点とを指摘。
向[2007]	IFRSの受け入れ方法には①相互承認、②継受（承認（endorsement）を含む）、③共同作業による基準設定（cooperative standard setting）および④一定の距離をおいた関与（commitment at a distance）がありうることを指摘。減損会計基準のように、統合化を図る対象であるIFRSのほうに改善の余地が残されているケースでは、無条件の受け入れを与件とせず、代替的な受け入れ方法も検討対象としたほうがよいと主張。
田代[2009]	金融危機がコンバージェンスに及ぼした影響を分析する一環で、会計基準の単一化を目指すことと、複数規準の併存を図ることの長所や短所を指摘。
猪熊[2009]	IFRSの受け入れが剰余金の分配規制に及ぼしうる影響を分析
加賀谷[2010]	(1)IFRS強制適用国に生じた経済的な影響をレビューするとともに、(2)日本企業がIFRSを導入した場合に生じる財務数値の変化を予想し、さらには(3) 企業経営者が考える「IFRSの導入に関するメリットとデメリット」をインタビュー調査により解明。
郡司[2010]	IFRSの導入を公開企業に限定したドイツの事例を紹介するとともに、同様の方法を日本でも導入することは検討に値する旨を指摘。
角ヶ谷[2011]	（周辺諸制度を含む）会計制度の整備が進めばそれだけ、諸制度間の調整が必要となる旨を指摘。そのうえで、日本でローカルな視点とグローバルな視点との間でとくに鋭い対立がみられるのは、こうした調整の必要性が高い環境にあるためと指摘。
杉本[2011]	IFRSの受け入れに関して、当時の日本がとっていた「米国追従型のスタンス」に対し、そうした方法の問題点を指摘し、より自主的な対応を模索する必要性を主張。
岩崎[2014]	会計基準の共通化・統一化が完遂されていない現状を紹介。そのうえで、さらなる統合化を進めるためにはコストを要する、という事実認識のもとで、いわゆる「基準間競争」のアイディアを解説。

注

(1) JAIAS 年報を離れたところでは，太田［2007］のような先行研究もみられる。

(2) Dye and Sunder［2001］，p.259 を参照。そこには 5 年から 10 年という期間が明示されている。

(3) Dye and Sunder［2001］は“survival of the fittest and voting by feet”という短い箇所で，たとえ複数基準の併存を認めなくても，「適者生存の原理」にしたがい，やがて会計基準は市場関係者が望ましいと考えるものに落ち着くのではないか，という議論にも反駁している。かりにそうしたメカニズムが働くとしても，市場関係者が望ましいと考える基準に行き着くまでに多くの時間を要するかもしれないし，そもそも特定主体が基準の開発を独占している状況ではそこに行き着く保証もない，というのが反駁の骨子である。

(4) このほか，いわゆるネットワーク外部性の問題への言及もみられる。ただしこの問題を過大評価してはならない，という文脈で語られている。

(5) Dye and Sunder［2001］，pp.263-264 “People may not know what is good for them” を参照。

(6) Dye and Sunder［2001］, pp.264-265 “The U.S. is different(better?) than the rest of the world” を参照。

(7) Dye and Sunder［2001］, pp.265-266 “Broader agreement means weaker standards” および “uniformity of form or uniformity of substance” を参照。

(8) この議論に続いては，営利組織以外の利害にも関心を向けることが期待されている IASB の開発する基準が，営利企業の利害に適わないおそれもある，という批判が紹介されている（Dye and Sunder［2001］, p.267 “International standards body may be captured by nonbusiness interests”）。こうした議論に対しては，いずれにせよ営利企業の意向を無視した基準開発など行えない，という形で反駁が行われている。ただし本論文の主題との接点は乏しいため，脚注における内容の紹介にとどめる。

(9) ただし IFRS の任意適用状況からどのような事実を読み取り，それを最終的な IFRS 受容のあり方にどう反映するのかについては，慎重な検討が必要である。例えば米山［2020］を参照。

参考文献

猪熊浩子「会計基準の国際化と配当可能利益の動向」『国際会計研究学会年報』2009 年度

岩崎勇「経済のグローバル化と会計基準の多様性の現状と課題」」『国際会計研究学会年報』2014 年度

浦崎直浩「会計基準のコンバージェンスとその論点」『国際会計研究学会年報』2007 年度

太田康広「会計基準間の競争とコンバージェンス」『企業会計』第 59 巻第 3 号，2007 年，129-141 ページ。

加賀谷哲之「IFRS 導入が日本企業に与える経済的影響」『国際会計研究学会年報』2010 年度臨時増刊号

郡司健「ドイツ企業会計の国際化対応と IFRS 導入」『国際会計研究学会年報』2010 年度臨時増刊号

杉本徳栄「IFRS 強制適用問題の種間托卵化」『国際会計研究学会年報』2011 年度第 2 号

田代樹彦「金融危機が会計基準のコンバージェンスに与えた影響の検討」『国際会計研究学会年報』2009 年度

田中建二「会計基準の国際的統合とわが国の対応」『国際会計研究学会年報』2006 年度

角ヶ谷典幸「ホーリスティック観と日本の会計環境」」『国際会計研究学会年報』2011 年度第 2 号

藤井秀樹「会計基準のコンバージェンスとわが国の制度的対応 ―EU の同等性評価を中心として―」『国際会計研究学会年報』2006 年度

向伊知郎「国際会計基準の受け入れに関する日本の動向と今後の課題」」『国際会計研究学会年報』2007 年度

米山正樹「日本市場における IFRS の受容 ―『ポスト任意適用』を見据えて―」『会計・監査ジャーナル』2020 年 1 月号，近刊。

Ronald A. Dye and Shyam Sunder, “Why Not Allow FASB and IASB Standards to Compete in the U.S.?” Accounting Horizons 15(3):257-271, 2001.

Shyam Sunder, Theory of Accounting and Control, South-Western College Pub., 1996（山地秀俊・松本祥尚・鈴木一水・梶原晃訳『会計とコントロールの理論―契約理論に基づく会計学入門』勁草書房，1998 年）

第 36 回研究大会統一論題に対するコメント

金 鐘 勲
専修大学

要　旨

本稿では，国際会計研究学会第 36 回研究大会における二つの統一論題報告，すなわち，草野真樹先生「IFRS 適用をめぐる実証研究の棚卸しと展望」ならびに宮宇地俊岳先生「のれんの会計処理をめぐる実証研究の棚卸しと展望」に対するコメンテーターとして，筆者の当日のコメントを要約する。草野先生の報告では，IFRS 適用の帰結として，財務報告の質（会計の質と比較可能性），資本市場への影響（株式市場と債務市場），契約への影響（債務契約と経営者契約）の三つのカテゴリーに分類し，海外のトップ 5 誌に掲載された論文がレビューされている。当該カテゴリー内において関連する先行研究が網羅的にレビューされており，海外でこれまで行われてきた IFRS 適用研究の成果を整理するとともに，未解決の問題点を明らかにするものであった。筆者は，草野先生の報告に対して，重要な先行研究の補足および今後の研究動向の予測という二つの観点から，コメンテーターとして意見を提言している。

宮宇地先生の報告の目的は，のれんに関する会計処理に関して IFRS（非償却・減損処理）と日本基準（償却・減損処理）の間に大きな相違が存在することを受け，のれんに対して“減損のみアプローチ”を適用することの経済的帰結について現時点で明らかにされている成果および知見を整理すると同時に，未解決の課題を明らかにすることであった。米国においてのれんに対する“減損のみアプローチ”を要求した SFAS 142 の適用前後の経済的帰結に関する先行研究が網羅的にレビューされ，一定の結論に至っている点は，宮宇地先生の報告の大きな貢献である考えられる。筆者は，宮宇地先生のご報告の趣旨に全面的に賛同しつつ，重要な先行研究の補足という観点から，コメンテーターとしての意見を提言している。

また，日本企業を対象とした IFRS 研究の課題について，筆者なりの視点に立って意見を学会で提示した。それらは，①検証結果の内的妥当性の確保，②検証結果の外的妥当性の確保，および③先行研究における前提条件の検討，といった三つの課題である。統一論題における筆者の提示した意見の要旨は，日本企業を対象に IFRS 任意適用の影響を分析する研究において，海外の先行研究での前提条件を日本の文脈を考慮して慎重に検討しつつ，検証結果の内的妥当性と外的妥当性を確保していくことが重要である，ということであった。

本稿では，国際会計研究学会第 36 回研究大会における二つの統一論題報告，すなわち，草野真樹先生「IFRS 適用をめぐる実証研究の棚卸しと展望」（以下，草野報告という）ならびに宮宇地俊岳先生「のれんの会計処理をめぐる実証研究の棚卸しと展望」（以下，宮宇地報告という）に対するコメンテーターとして，筆者の当日のコメントを要約する。本稿の構成は次の通りである。

本稿ではまず，第 2 節と第 3 節において，草野報告と宮宇地報告に対するコメントを要約する。その上で，本稿の第 4 節では日本企業を対象とした IFRS 研究の課題（内的妥当性・外的妥当性・先行研究での前提条件）について，筆者の意見を述べる。

Ⅰ　草野先生のご報告に対するコメント

草野報告においては，IFRS 適用をめぐるこれまでの実証研究に関する棚卸しと今後の研究に対する展望がなされている。具体的には，草野報告は，Web of Science という文献収集のデータベースにもとづき，1999 年から 2019 年 3 月までの間に海外のトップ 5 誌（CAR，JAE，JAR，RAST，TAR）に掲載された IFRS 関連の研究をアーカイバル研究に限定してレビューしている。

草野報告では IFRS 適用の帰結として，財務報告の質（会計の質と比較可能性），資本市場への影響（株式市場と債務市場），契約への影響（債務契約と経営者契約）といった三つのカテゴリーに分類して先行研究がレビューされているが，当該カテゴリー内においては関連する先行研究が網羅的にレビューされており，海外でこれまで行われてきた IFRS 適用研究の成果を整理するとともに，未解決の問題点を明らかにするものであった。

海外においては，De George et al.［2016］，Leuz and Wysocki［2016］，Ball［2016］のように，IFRS 適用研究に関する優れたレビュー論文がすでに存在している。しかし，草野報告では，海外企業を対象とした先行研究のレビューを通じて日本企業を対象とする IFRS 適用の実証研究への示唆を提示できている点で，海外で行われた既存のレビュー論文との違いが明確に示されているといえる。

筆者は，草野報告に対して，重要な先行研究の補足および今後の研究動向の予測という二つの観点から，コメンテーターとしての意見を提言している。

第一に，重要な先行研究の補足である。草野報告は，De George et al.［2016］に倣って分析対象のジャーナルを海外のトップ 5 誌に限定されている。しかしながら，比較的初期の研究においてはトップ 5 誌以外に掲載された論文の中にも研究史上，重要な位置づけを占める論文もいくつか存在する。例えば，草野報告は，IFRS 適用研究のマッピングを示しており，「財務報告の質・会計の質・任意適用」のカテゴリーに属する研究として，Hung and Subramanyam［2007］，Barth et al.［2008］の二つの研究をあげているが，Harris and Muller［1999］，Bartov et al.［2005］，Van Tendeloo and Vanstraelen［2005］，Gassen and Sellhorn［2006］も重要な先行研究として補足できると考えられる。これらの研究の結果は混在しているものの，研究手法の発展を概観できる点で重要な先行研究であると考えられるためである。

また，草野報告は，「資本市場への影響・株式市場・任意適用」のカテゴリーに属する研究として，Leuz and Verrecchia［2000］，Daske et al.［2013］の二つの論文をあげている。これらの研究は，IFRSの任意適用が株式市場に

おける帰結に与える影響を情報の非対称性やインプライド資本コストといった尺度を用いて分析した，IFRS適用研究史において極めて重要な位置づけを占める研究である。しかし，インプライド資本コストに与える影響を分析した初期の論文の中には，必ずしもトップ5誌には掲載されていないものの研究史上，重要と位置づけられる論文も存在する。さらに，インプライド資本コストはその推定の際にアナリストによる予想情報を用いることになる。すなわち，インプライド資本コストはアナリスト予想の特性の影響を受け，アナリスト予想の特性もまたIFRSの適用によって影響を受けるため，IFRSの適用がアナリスト予想の特性に与える影響は，インプライド資本コストに与える影響とともに整理されるべきであるといえるであろう。これらの理由によって，筆者は，Ashbaugh and Pincus［2001］，Cuijpers and Buijink［2005］，Daske［2006］，Kim and Shi［2012］，Kim et al.［2014］（以上，「資本市場への影響・株式市場・任意適用」），Tan et al.［2011］，Horton et al.［2013］，Li and Yang［2015］（以上，「資本市場への影響・株式市場・強制適用」）を草野報告の補足するべき重要な先行研究として提言している。

第二に，今後の研究動向の予測である。草野報告は Christensen［2012］にもとづき，IFRS 適用の効果を検証するためには，便益に加え，コストの分析も必要であることを指摘されている。また，草野報告は，IFRS 適用のコストを分析した先行研究として，企業の IFRS 適用回避に関する論文を紹介している。草野先生のご指摘の通り，IFRS 適用回避によって生じるコストも IFRS 適用のコストであり，今後，IFRS 適用回避の決定要因とその帰結についても研究の蓄積が大いに必要である。

一方で，IFRS 適用回避以外にも，先行研究にはIFRS適用のコストを分析した研究が存在する。具体的には，IFRS の適用が監査報酬に与える影響を分析した研究がそれであり，海外企業を対象としたこれまでの先行研究からは，IFRS の強制適用によって監査報酬が増加したとの結果が報告されている（Kim et al.［2012］，De George et al.［2013］）。IFRS の適用が監査報酬に与える影響についてはまだ研究の蓄積が浅いが，IFRS 適用のコストに着目する研究という点で，今後の研究蓄積が必要であることを提言している。

今後の研究動向の予測について筆者が補足したいもうひとつの分野は，IFRS の適用が企業行動に与える影響（real effects）に関する研究である。会計基準の変更は企業の投資政策，配当政策，M&A 行動といった企業行動に影響を与える可能性があり，この点については，近年，海外において研究が蓄積されつつある（Kanodia and Sapra［2016］）。他方，IFRS の適用が企業行動に与える影響については，世界的にもまだ研究の蓄積が十分とはいえないところであり（Chen et al.［2013］，Shroff et al.［2014］，Biddle et al.［2016］），今後の研究蓄積が必要といえる。

Ⅱ　宮宇地先生のご報告に対するコメント

宮宇地報告においては，のれんの会計処理をめぐる実証研究の棚卸しと展望がなされている。具体的には，宮宇地報告は，EBSCOhost：Academic Search Premier という文献収集のデータベースにもとづき，2000 年 1 月から 2019 年 6 月までの間に海外のトップ 5 誌（CAR，JAE，JAR，RAST，TAR）および有力実証誌（EAR，JAPP，BAR，JBFA，JAAF）に掲載された実証論文であり，のれん関連のア

ーカイバル研究を正の買い入れのれんに限定してレビューしている。宮宇地報告では，のれんに関する実証研究を，契約理論・エージェンシー理論に基づく研究（減損認識の適時性に関する裁量行動，その他の裁量行動），資本市場研究（イベント・スタディ，価値関連性研究，その他の分析），契約への影響，その他のテーマの研究といった四つのカテゴリーに区分けし，これまでの先行研究に関する網羅的なレビューがなされている。

宮宇地報告の目的は，のれんに関する会計処理に関して IFRS（非償却・減損処理）と日本基準（償却・減損処理）の間に大きな相違が存在することを受け，のれんに対して“減損のみアプローチ”を適用することの経済的帰結について現時点で明らかにされている成果および知見を整理すると同時に，未解決の課題を明らかにすることであった。米国においてのれんに対する“減損のみアプローチ”を要求した SFAS 142 の適用前後の経済的帰結に関する先行研究が網羅的にレビューされ，一定の結論に至っている点は，宮宇地報告の大きな貢献である考えられる。

具体的には，経営者は SFAS 142 の適用後，のれんの減損の兆候があっても減損を適時に認識しないこと，SFAS 142 適用後の期間においてのれんの減損損失の価値関連性の減少が確認されること，そして SFAS 142 適用後，財務制限条項からのれんの項目が除外されつつあることが明らかにされている。これらの発見事項は，のれんに対する“減損のみアプローチ”の適用を要求する SFAS 142 を適用した後，のれんの減損認識に関する経営者の機会主義的な行動の増加が原因で，のれんの減損損失情報の情報提供機能および契約支援機能の両方が低下した可能性を示唆するものであった。

なお，宮宇地報告では，先行研究からの知見は主に米国企業からのものに偏っており，IFRS 適用国を含めた知見に拡大する必要があること，エンフォースメントの強弱が経営者の「機会主義的行動」と「のれんの減損損失情報の価値」に与える影響がまだ明確ではないこと，IFRS 3 および IAS 36 適用の前後を比較した研究が少ないこと，そしてのれんに対する“減損のみアプローチ”の適用が会計情報の契約支援機能に与える影響について十分な研究蓄積がなされていないことなどが，のれんに関する実証研究における未検証な領域もしくは分析の拡張が必要な領域として指摘されている。

筆者は，宮宇地報告の趣旨に全面的に賛同しつつ，重要な先行研究の補足という観点から，コメンテーターとしての意見を提言している。具体的には，宮宇地報告は，のれんの会計処理に関する IFRS（非償却・減損処理）と日本基準（償却・減損処理）の大きな相違を問題意識としているにも関わらず，日本企業を対象とした先行研究がレビューされていない点である。例えば，石井［2014］，石井［2015］，石井［2016］は，（のれんに対する償却・減損処理を要求する）日本基準を適用している日本企業について，のれんの減損認識の遅延が観察されることを報告している。

また，金［2017］と天野［2018］は，IFRS を任意適用した日本企業ののれんに着目した実証分析を行っている。具体的には，金［2017］は日本企業による IFRS 適用の公表に対する株式市場の反応，すなわち IFRS 適用に対する株式市場の“事前の期待”をイベント・スタディの手法を用いて分析し，総資産に占めるのれんの割合が高い企業に対して株式市場は負の反応を示すことを報告している。さらに，天野［2018］は，日本企業による IFRS 任意適用に対する株式市場の“事後的評価”をマッチン

グ・DID の手法を用いて分析し，IFRS 任意適用後，日本企業によるのれんの減損認識の遅延の程度が高まったことを報告している。

これらの結果は，のれんに対して“減損のみアプローチ”を要求する IFRS の適用によって，のれんの減損に関する日本企業の経営者の機会主義的な行動が助長された可能性を示唆するものであり，重要な先行研究として補足することを提言している。一方で，金［2017］と天野［2018］のサンプル・サイズはともに非常に小さく，あくまでの予備的な結果であることに注意する必要がある。したがって，今後，IFRS を任意適用した日本企業を対象に，IFRS の適用がのれんの金額およびその減損情報の情報提供機能ならびに契約支援機能に与える影響に関する研究の蓄積が必要と考えられる。

Ⅲ　日本企業を対象とした IFRS 研究の課題

学会当日は最後に，日本企業を対象とした IFRS 研究の課題について，筆者なりの視点に立って意見を提示している。それらは，検証結果の内的妥当性の確保，検証結果の外的妥当性の確保，および先行研究における前提条件の検討，といった三つの課題である。以下では，それぞれについて順に，当日述べた筆者の意見をまとめる。

1.　検証結果の内的妥当性の確保

第一の課題は，検証結果の内的妥当性の確保である。内的妥当性（internal validity）とは，特定の研究で得られた結果が因果関係についてどの程度言及できるかを表す概念である。すなわち，他の変数の影響ではなく，関心変数 X によって目的変数 Y が変化したことを言及できる際に，当該研究の検証結果には内的妥当性が確保されているという（Clarkson［2012］）。IFRS 適用研究という観点からすれば，日本企業による IFRS の任意適用（関心変数 X）によって，特定の経済的帰結（目的変数 Y）がもたらされたことを，X→Y という因果の方向性にもとづいて検証できている際に，当該研究の検証結果には内的妥当性が確保されている，といえるのである。

しかし，日本企業を対象とした IFRS 適用研究において，検証結果の内的妥当性を確保することは，それほど容易なことではない。その理由は，IFRS を任意適用する日本企業と，非適用企業の特性が大きく異なるためである。すなわち，こうした企業間の特性の違いを考慮せずに分析を行うと，得られた結果は“IFRS それ自体の影響”ではなく，IFRS 適用企業と非適用企業間の“特性の違い”と“IFRS それ自体の影響”の両方を表すことになる。このため，検証結果の内的妥当性が確保されたとはいえないのである。こうした問題によって検証結果の内的妥当性が確保されない場合，当該研究は自己選択バイアス（self-selection bias）の影響を受けていると指摘される。

IFRS 適用の影響を分析した初期の研究においては，ヘックマン型の二段階トリートメント効果モデル（Leuz and Verrecchia［2000］）や傾向スコア・マッチング（Gassen and Sellhorn［2006］）の手法を用いて自己選択バイアスの影響をコントロールした上で，IFRS 適用企業と非適用企業をクロスセクショナルで比較することが一般的だった。しかしながら，こうしたクロスセクショナルな比較では，IFRS 適用企業と非適用企業の目的変数の値の“水準”に一定の差があることを統計的に検証することはできるとしても，IFRS の適用によって目的変数の値が“変化”したか否かを検証することはできない。

そこで，IFRS 適用の影響を分析した近年の研究においては，差分の差分推定（Difference in Differences Estimation：以下，「DID 推定」）を用いて，IFRS 適用の影響とは無関係な経済環境の変化の影響を取り除いた上で，IFRS 適用による目的変数の変化の程度を検証する研究が活発に行われつつある（Li［2010］，Li and Yang［2016］など）。この DID 推定を正しく行うためには，IFRS 適用の影響を受けない企業群，すなわちコントロール企業群が存在しなければならない。そこで，IFRS 強制適用の影響を検証する先行研究では，IFRS を任意適用した企業が IFRS 強制適用企業に対するコントロール企業群としてしばしば用いられてきた（Li［2010］，Li and Yang［2016］）。

しかし，IFRS 強制適用企業と任意適用企業の間には特性の違いが存在しており，こうした特性の違いによって経済環境の変化を受ける程度にも差異が生じうる，という指摘も考えうる。いわゆる，パラレル・トレンド（pararell trend）の前提条件を満たす必要があるということである。そこで，Li and Yang［2016］では，IFRS 任意適用企業をコントロール企業群として用いる分析以外にも，IFRS 強制適用企業と傾向スコア・マッチングによって選ばれた IFRS 非適用企業をコントロール企業群とする分析（傾向スコア・マッチングを用いた差分の差分推定：以下，「マッチング DID 推定」）も追加的に行っている。このように，日本企業を対象に IFRS 任意適用の影響を分析する研究においても検証結果の内的妥当性を確保するためには，DID 推定やマッチング DID 推定による分析を行う必要があると考えられる。マッチング DID 推定を用いて，日本企業を対象に IFRS 任意適用の影響を分析した研究としては，金・中野・成岡［2019］がある。また，傾向スコア・マッチングを行う際の注意事項について述べられている論文として，Shipman et al.［2017］がある。いずれの論文も，日本企業を対象とした IFRS 適用研究における検証結果の内的妥当性を議論する上で，参考になると考えられる。

加えて，IFRS を任意適用した日本企業を対象に DID 推定やマッチング DID 推定を行う際には，IFRS 強制適用の影響を分析する研究とは違って IFRS 適用“前後の期間の識別”が極めて重要となる。具体的には，IFRS 強制適用の影響を分析する研究では，IFRS の強制適用が実施された特定の年度を基準に，IFRS 適用の前後の期間がはっきりと分かれることになる。他方，IFRS 任意適用の影響を分析する研究では，企業によって IFRS 適用の前後の期間がまちまちである。このため，検証結果の内的妥当性を確保する上では適用前後の期間を正確に識別することが極めて重要となるわけである。

さらに，IFRS を任意適用する日本企業の場合は，①決算期（1 月末決算企業～12 月末決算企業），②適用時期（2010 年 3 月期～2019 年 3 月期），および③適用方法（四半期決算より適用 対 年次決算より適用，決算短信より適用 対 有価証券報告書より適用）が適用企業によって異なる。したがって，IFRS 任意適用の前後の期間を正確に識別することが，検証結果の内的妥当性を確保する上で極めて重要であるといえよう。

2. 検証結果の外的妥当性の確保

第二の課題は，検証結果の外的妥当性の確保である。外的妥当性（external validity）とは，発見事項の一般化可能性を意味する（Clarkson［2012］）。すなわち，特定の研究で得られた結果がどの程度一般化可能かを表す概念である。IFRS 適用研究という観点からすると，日本企

業を対象とした結果を持って他国の事例にも適用可能な結論を導出できている際に，当該研究の検証結果には外的妥当性が確保されている，といえる。

もちろん，特定の研究に対して外的妥当性の持つ意味合いは，当該研究が拡張を試みる先行研究の母集団をどのように設定するかによって異なってくると考えられる。すなわち，特定の研究がその掲載先を国内雑誌と意図するのか，それとも海外雑誌と意図するのかによって外的妥当性の持つ意味合いは大きく異なるであろう。具体的には，研究の掲載先を国内雑誌と意図する場合には，IFRS を任意適用する日本企業全体に対して広く一般化可能な結論を導出できている際に，当該研究の検証結果には外的妥当性が確保されている，といえるであろう。

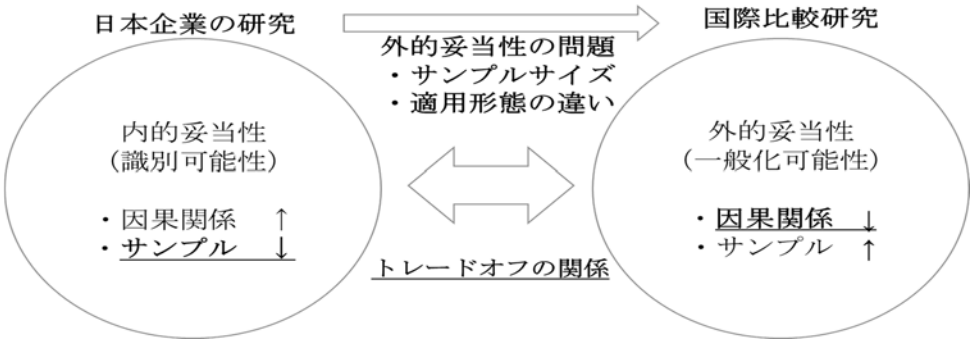
外的妥当性は，サンプル・サイズとも関係するため，投稿先として国内雑誌を意図する場合でも，検証結果の外的妥当性を高めるために十分なサンプル・サイズを確保する必要があると考えられる。内的妥当性のところで取り上げたように，IFRS を任意適用する日本企業は，①決算期（1 月末決算企業～12 月末決算企業），②適用時期（2010 年 3 月期～2019 年 3 月期），および③適用方法（四半期決算より適用 対 年次決算より適用，決算短信より適用 対 有価証券報告書より適用）が適用企業によって異なるが，このような特徴を活かすことでサンプル・サイズを増やすこともできる。

例えば，日本の実証分析では 3 月末決算企業に限って分析を行うことが一般的であるが，IFRS 任意適用の影響を分析する研究においては，3 月決算企業に限らず，1 月決算企業～12 月決算企業の全てを分析対象企業とすることが考えられる。また，企業によって適用方法が異なることに着目し，企業・四半期の分析を行うことでサンプル・サイズを増やすことも検証結果の外的妥当性の観点から有効な手段であろう。

他方で，研究の掲載先を海外とする場合には，IFRS を“任意”適用した日本企業を対象に得られた結果を持って，IFRS“強制”適用の影響に関する海外での議論に対して一般化可能な結論を導出できている際に，当該研究の検証結果には外的妥当性が確保されている，といえる。世界的にみて，IFRS の適用はほとんどの国/法域において強制適用の段階に至っており，任意適用の影響に関する議論には既に終止符が打たれているように思われるためである。また，このような傾向は，海外のトップ 5 誌において，より顕著に表れていると考えられる。

なお，草野報告でも述べられているように，特段日本に限った話ではないが，ある特定の国/法域を分析する研究の意義は，IFRS 適用の影響とは無関係な，国/法域の制度間の差異を写像できる点にある。また，国/法域の制度と制度変化をより深く理解し，国/法域の特有の制度を活かすことが可能である。このような研究セッティング上のメリットを活かし，検証結果の外的妥当性を確保することが日本企業を対象とした IFRS 適用研究には必要であると考えられる。もちろん，外的妥当性が確保されている場合においても，内的妥当性は欠かせないものであるが，場合によって両者はトレード・オフ関係にもある。内的妥当性を突き詰めていくと，サンプル・サイズが小さくなる可能性があるためである。すなわち，いかにして検証結果の内的妥当性を確保すると同時に，もしくは保持するとともに，その外的妥当性を高めていくかが，日本企業による IFRS 任意適用の影響を分析する研究の克服するべき課題であると考えられる。

図表１　内的妥当性と外的妥当性との関係



出所　筆者作成

3.　先行研究での前提条件の検討

第三の課題は，先行研究での前提条件の検討である。IFRS 任意適用の影響を分析した海外の先行研究では，二つの前提条件が置かれている。それらは，①IFRS の適用によって，開示情報の量と質が拡充すること，および②IFRS の適用は取り消すことのできない行為である，ということである。それゆえ，海外の先行研究では，IFRS の任意適用は企業自らが“開示情報への拡充”に“コミットメント”する行為であると受け取られている（Leuz and Verrecchia［2000］）。それでは，海外の先行研究での前提条件を日本企業の分析の際にそのまま当てはめることはできるのだろうか。言い換えると，IFRS の任意適用により，日本企業の開示情報の量と質は拡充するのだろうか。

こうした問いに答えは，それほど単純には導き出せないように思われる。日本では IFRS と日本基準の差異を論じる際に，認識・測定にかかわる会計基準の観点からの観点から基準間の差異が論じられることが多い。他方，海外の先行研究では，認識・測定の観点に加えて，表示・開示にかかわる会計基準の観点を含む開示情報の質と量について論じられる。それゆえ，上記の問いに答えるためには，IFRS と日本基準の差異を，会計基準間の差異を認識・測定および表示・開示の両方の観点から検討していく必要があると考えられる。

まず，認識・測定の観点からすると，長年にわたる会計基準の収斂化の結果，日本基準と IFRS の差異は，のれんの会計処理など一部の会計処理を除くとほぼ解消されているといわれる。一方で，苗・首藤・角ヶ谷［2019］は，IFRS を任意適用した日本企業の開示する初年度の調整表に基づく調査を行い，のれん以外にも，IFRS ベースと日本基準ベースとで，会計数値の値が異なる項目が存在することを報告している。これらの項目に関する基準間の差異が会計情報の有用性に影響を与えるほど十分に大きいかどうかについては今後の実証研究で検討されるべき研究課題であろう。すなわち，認識・測定の観点からした場合でも，IFRS と日本基準の差異が大きいかどうかについて，もう一度慎重に検討していく必要があると考えられる。

次に，IFRS の任意適用によって日本企業の開示情報の量と質が拡充するかを，表示・開示の観点から検討していく必要性があると考えられる。そのためには，IFRS の任意適用によって注記などの“定性情報”の量と質が向上す

るかを，テキスト分析の手法を用いて分析する必要があるだろう。例えば，Lang and Stice-Lawrence［2015］は，①年次報告書における定性情報の単語数（Annual Report Length），②決まり文句が繰り返される程度(Boilerplate)，③同業他社間の定性情報の記述の類似性の程度（Cosine Similarity）で測定される定性情報の比較可能性，および④一文に含まれる単語数や複雑な単語数の割合（Fog Index）で測定される可読性（Readability）で定性情報の量と質を測定している。そして，IFRS の強制適用によってこれらの指標が向上したこと，すなわち定性情報の量と質が向上したことを報告している。

以上より，今後は，日本企業についても Lang and Stice-Lawrence［2015］と同様の分析を行い，IFRS の任意適用によって日本企業の開示情報の量と質が拡充するかを会計基準の表示・開示の差異という観点から検討する必要がある。なお，同指標は英語をベースに構築されているため，同指標の日本語化を行うこともいまひとつの課題である。

参考文献

天野良明［2018］「IFRS 任意適用とのれん減損の適時性」『経済論叢』第 192 巻第 2 号，65-89 頁。

Ashbaugh, H., and M. Pincus［2001］, “Domestic Accounting Standards, International Accounting Standards, and the Predictability of Earnings,” Journal of Accounting Research, Vol.39, No.3, pp.417-434.

Ball, R.[2016], “IFRS–10 Years Later,” Accounting and Business Research, Vol.46, No.5, pp.545-571.

Barth, M.E., W.R. Landsman, and M.H. Lang［2008］, “International Accounting Standards and Accounting Quality,” Journal of Accounting Research, Vol.46, No.3, pp.467-498.

Bartov, E., S.R. Goldberg, and M. Kim［2005］, “Comparative Value Relevance among German, US, and International Accounting Standards: A German Stock Market Perspective,” Journal of Accounting, Auditing & Finance, Vol.20, No.2, pp.95-119.

Biddle, G.C., C.M. Callahan, H.A. Hong, and R. Knowles［2016］, “Do Adoptions of International Financial Reporting Standards Enhance Capital Investment Efficiency?,” Available at SSRN 2353693.

苗馨允・首藤洋志・角ヶ谷典幸［2019］「日本における IFRS 任意適用が会計数値に与える影響―初度適用の調整表に基づく調査―」中野貴之編著『国際会計研究学会研究グループ最終報告書』第 14 章，215-237 頁。

Chen, C., D. Young, and Z. Zhuang［2013］, “Externalities of Mandatory IFRS Adoption: Evidence from Cross-Border Spillover Effects of Financial Information on Investment Efficiency,” The Accounting Review, Vol.88, No.3, pp.881-914.

Christensen, H. B.［2012］, “Why Do Firms Rarely Adopt IFRS Voluntarily? Academics Find Significant Benefits and the Costs Appear to Be Low,” Review of Accounting Studies, Vol.17, No.3, pp.518–525.

Clarkson, P.M.［2012］, “Publishing: Art or Science? Reflections from an Editorial Perspective,” Accounting and Finance, Vol.52, No.2, pp.359-376.

Cuijpers, R., and W. Buijink［2005］, “Voluntary Adoption of Non-Local GAAP in the European Union: A Study of Determinants and Consequences,” European Accounting Review, Vol.14, No.3, pp.487-524.

Daske, H.［2006］, “Economic Benefits of Adopting IFRS or US - GAAP–Have the Expected Cost of Equity Capital Really Decreased?,” Journal of Business Finance & Accounting, Vol.33, No.3-4, pp.329-373.

Daske, H., L. Hail, C. Leuz, and R. Verdi［2013］, “Adopting a Label: Heterogeneity in the Economic Consequences around IAS/IFRS Adoptions,” Journal of Accounting Research, Vol.51, No.3, pp.495-547.

De George, E.T., C.B. Ferguson, and N.A. Spear［2013］, “How Much Does IFRS Cost? IFRS Adoption and Audit Fees,” The Accounting Review, Vol.88, No.2, pp.429-462.

De George, E.T., X. Li, and L. Shivakumar［2016］, “A Review of the IFRS Adoption Literature,” Review of Accounting Studies, Vol.21, No.3, pp.898-1004.

Gassen, J., and T. Sellhorn［2006］, “Applying IFRS in Germany: Determinants and Consequences,” Available at SSRN 906802. (published in Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, vol.58, No.4, 2006.)

Harris, M.S., and K.A. Muller III［1999］, “The

Market Valuation of IAS versus US-GAAP Accounting Measures using Form 20-F Reconciliations," Journal of Accounting and Economics, Vol.26, No.1-3, pp.285-312.
Horton, J., G. Serafeim, and I. Serafeim［2013］, "Does Mandatory IFRS Adoption Improve the Information Environment?," Contemporary Accounting Research, Vol.30, No.1, pp.388-423.
Hung, M., and K.R. Subramanyam［2007］, "Financial Statement Effects of Adopting International Accounting Standards: The Case of Germany," Review of Accounting Studies, Vol.12, No.4, pp.623-657.
石井孝和［2014］「のれん減損損失計上企業における利益マネジメントとコーポレート・ガバナンスの役割」『六甲台論集（経営学編）』第 60 巻第 3・4 合併号，17-41 頁。
石井孝和［2015］「のれん減損損失計上の適時性」『のれん減損損失の計上要因と情報有用性に関する実証研究』第 6 章，神戸大学リポジトリ。
石井孝和［2016］「のれん情報の価値関連性及び将来業績との関連性」『証券アナリストジャーナル』第 54 巻第 5 号，35-44 頁。
Kanodia, C., and H. Sapra［2016］, "A Real Effects Perspective to Accounting Measurement and Disclosure: Implications and Insights for Future Research," Journal of Accounting Research, Vol.54, No.2, pp.623-676.
Kim, J.B., and H. Shi［2012］, "Voluntary IFRS Adoption, Analyst Coverage, and Information Quality: International Evidence," Journal of International Accounting Research, Vol.11, No.1, pp.45-76.
Kim, J.B., H. Shi, and J. Zhou［2014］, "International Financial Reporting Standards, Institutional Infrastructures, and Implied Cost of Equity Capital around the World," Review of Quantitative Finance and Accounting, Vol.42, No.3, pp.469-507.
Kim, J.B., X. Liu, and L. Zheng［2012］, "The Impact of Mandatory IFRS Adoption on Audit Fees: Theory and Evidence," The Accounting Review, Vol.87, No.6, pp.2061-2094.
金鐘勲［2017］「IFRS 任意適用の公表に対する株式市場の反応：企業間の差異を中心に」『年報経営ディスクロージャー研究』第 16 号，79-99 頁。
金鐘勲・中野貴之・成岡浩一［2019］「IFRS 任意適用企業の特性」『会計プログレス』第 20 号，78-94 頁。
Lang, M., and L. Stice-Lawrence［2015］, "Textual Analysis and International Financial Reporting: Large Sample Evidence," Journal of Accounting and Economics, Vol.60, No.2-3, pp.110-135.
Leuz, C. and R.E. Verrecchia［2000］, "The Economic Consequences of Increased Disclosure," Journal of Accounting Research, Vol.38, Supplement, pp.91-124.
Leuz, C., and P.D. Wysocki［2016］, "The Economics of Disclosure and Financial Reporting Regulation: Evidence and Suggestions for Future Research," Journal of Accounting Research, Vol.54, No.2, pp.525-622.
Li, S.［2010］, "Does Mandatory Adoption of International Financial Reporting Standards in the European Union Reduce the Cost of Equity Capital?," The Accounting Review, Vol.85, No.2, pp.607-636.
Li, X., and H.I. Yang［2016］, "Mandatory Financial Reporting and Voluntary Disclosure: The Effect of Mandatory IFRS Adoption on Management Forecasts," The Accounting Review, Vol.91, No.3, pp.933-953.
Shipman, J.E., Q.T. Swanquist, and R.L. Whited［2017］, "Propensity Score Matching in Accounting Research," The Accounting Review, Vol.92, No.1, pp.213-244.
Shroff, N., R.S. Verdi, and G. Yu［2014］, "Information Environment and the Investment Decisions of Multinational Corporations," The Accounting Review, Vol.89, No.2, pp.759-790.
Tan, H., S. Wang, and M. Welker［2011］, "Analyst Following and Forecast Accuracy after Mandated IFRS Adoptions," Journal of Accounting Research, Vol.49, No.5, pp.1307-1357.
Van Tendeloo, B., and A. Vanstraelen［2005］, "Earnings Management under German GAAP versus IFRS," European Accounting Review, Vol.14, No.1, pp.155-180.

「わが国における IFRS の適用をめぐる研究の棚卸しと展望」に関わる議論

潮 﨑 智 美
九州大学

要　旨

本稿は，国際会計研究学会第 36 回研究大会の統一論題「わが国における IFRS の適用をめぐる研究の棚卸しと展望」における 4 名の報告に対して，筆者の研究領域である国際会計，とりわけ英米型である国際財務報告基準（IFRS）の大陸型諸国（主にドイツ）への導入という視点から示したコメントである。本稿では，国際会計研究における IFRS 適用研究の位置づけ，IFRS 適用に関する実証研究の棚卸し，IFRS 適用に関する規範的・記述的研究の棚卸しに区分して統一論題報告へのコメントをしたのちに，わが国における国際会計研究に対する展望について述べる。結論として，IFRS 適用に関する実証研究ならびに規範的・記述的研究の成果からドイツ型会計に対する理解が不可欠であることを示し，規範的・記述的研究において行われてきた①エンフォースメント，②会計と環境の関係性，③コスト・ベネフィット，④会計基準設定における政治といったトピックが規範的・記述的研究と実証研究の成果を融合させる可能性について指摘した。さらに，学術研究・学会・研究者が会計基準設定における政治問題に取り込まれていく潮流のなかでのこれらのあり方についての議論と環境整備が必要であると主張した。

Ⅰ　はじめに

本稿は，国際会計研究学会第 36 回研究大会の統一論題「わが国における IFRS の適用をめぐる研究の棚卸しと展望」における 4 名の報告に対するコメントである(1)。座長の趣旨説明を解釈すれば，当該統一論題は，国際財務報告基準（International Financial Reporting Standards: IFRS）適用研究に関する以下の 2 つの現状認識をベースとして 2 つの目的を有している。

ひとつは，IFRS 適用研究が，IFRS 強制適用への賛成派と反対派（慎重派）の立場から個人の価値（信念）に依存するような形で行われる傾向にあるため，価値中立的に研究を行う必要性があり，そのための手段のひとつとして本統一論題「IFRS 適用研究の棚卸し」を位置づけるということである。そこにおいて各報告者に求められたことは，徳賀・大日方［2013］で行われたような先行研究の研究成果のマッピングを国際会計領域で行うことである。また同時に，研究者の主要な関心がどのような領域に向けられ，どのような事実が解明され，逆にどのような主題が未解決のまま残されているのかを明らかにすることも求められている。

いまひとつは，IFRS 適用研究が，規範的・記述的研究や実証研究といった方法論の違いによって断絶し，没交渉の状態となっている現状に鑑み，規範的・記述的研究の側では実証研究の成果から示唆が得られるはずであり，実証研究の側では規範的・記述的研究の「より精緻な理論」が作業仮説を構築する際の助けとなるはずであることを主張している。そして，統一論題が断絶・没交渉の現状改善の手段として機能することを目的としている。統一論題を通じて聴衆に求められているのは，規範的・記述的研究と実証研究の成果に関する情報共有である。

本稿では，規範的・記述的研究と実証研究との融合（米山報告にいう「没交渉の解消」）への貢献を目的として，筆者の研究領域から見た 4 名の統一論題報告に対するコメントを示す。なお，筆者の主な研究領域は国際会計であり，英米型である IFRS の大陸型諸国（主にドイツ）への導入を中心的な研究対象としている。以下では，国際会計研究における IFRS 適用研究の位置づけ，IFRS 適用に関する実証研究の棚卸し，IFRS 適用に関する規範的・記述的研究の棚卸しに区分して統一論題報告へのコメントをしたのちに，わが国における国際会計研究に対する展望について述べる。

Ⅱ　国際会計研究における IFRS 適用研究の位置づけ

まず，統一論題においては，徳賀・大日方［2013］に準じた IFRS 適用研究の棚卸しが想定されていた。徳賀・大日方［2013］では，財務会計研究を①理論研究，②実証・実験研究，③規範的・記述的研究，④歴史研究，⑤事例研究，⑥その他の 6 つに区分して研究の棚卸しが行われている。これに準じた IFRS 適用研究の棚卸しをするならば，国際会計研究の全体像はどのようなものになるだろうか。国際会計研究全体のどの部分で IFRS 適用研究の棚卸しが行われたのであろうか（徳賀・大日方［2013］の大分類の問題）。さらに，どのような中分類が想定されているのか。各報告者の棚卸しの対象は中分類のなかでどのような位置を占めているのであろうか。

最も古くは Mueller［1966］において，次のような国際会計の領域が例示されている：(1) 会計概念及び会計実務の国際的な相違の実例，(2) 国際的な事業活動及び投資活動の特殊性

（特に外貨換算問題や国際的な会計基準および監査基準，国際企業の事象から生じる国際的な企業会計問題），(3) 特殊問題の分析。また，13 版を重ねる国際会計の標準的なテキストのひとつである Nobes and Parker［2016］では，次のような国際会計の領域が網羅されている(2)：(1) 制度的背景（会計の国際的相違とその原因，財務報告の国際的分類，国際的調和化），(2) IFRS または米国基準を用いる連結グループの財務報告，(3) 国別研究（中国および日本），(4) 単体企業の財務報告，(5) 多国籍企業のグループ会計問題（連結，外貨換算，セグメント），(6) 監査とエンフォースメント。また，大規模な国際データベースを用いて利益の質の国際比較を行う IFRS 適用研究をサーベイした榎本［2018］を要約し，首藤［2018］は次のように分類した：「(1) 利益の質を決定する各国の制度的要因（投資家保護の法制度，法の強制力または金融の発展度合等）を解明する研究と，(2) 統一的な会計基準（国際財務報告基準等）の導入が利益の質を実際に高めたかどうかを検証する研究とに大別できる。さらに最新の研究では，この 2 つの視点を融合して(3) 統一的な会計基準の導入と利益の質の関係に各国の制度的要因が与える影響が分析されている」(5 頁)。これらの先行研究を踏まえて，国際会計研究における IFRS 適用研究はどのように位置づけられるのであろうか。

Ⅲ　IFRS 適用に関する実証研究の棚卸し

統一論題では，草野報告の IFRS 適用に関する実証研究の棚卸しが行われたのとともに，日本の IFRS 適用研究を論ずる際の重要論点である具体的会計問題としてのれんが取り上げられ，宮宇地報告ののれんの会計処理に関する実証研究の棚卸しが行われた。

草野報告では，IFRS 適用の帰結に関する先行研究が，①財務報告の質（会計の質／比較可能性），②資本市場への影響（株式市場／債務市場），③契約への影響（債務契約／経営者契約）の 3 つに分類された。一方，宮宇地報告では，のれんの会計処理に関する先行研究が①契約理論・エージェンシー理論に基づく研究（のれんの減損損失を適時に認識しているか／その他の会計的裁量行動／実体的裁量行動／のれんの当初認識に係る裁量），②資本市場研究（イベント・スタディ［Single-Country／Multi-Country］／価値関連性研究［Single-Country／Multi-Country］／株価ボラティリティへの影響／アナリスト予想への影響），③契約への影響に関する研究，④その他の研究領域の 4 つに分類された。これらの分類に基づく草野報告・宮宇地報告における研究の棚卸しは，5 大会計ジャーナル（CAR, JAE, JAR, RAST, TAR）を中心的な対象とし，いくつかの有力な研究雑誌（EAR, JAPP, BAR, JBFA, JAAF）などを追加して行われている（対象期間は，順に 1990 年から 2019 年，2010 年 1 月から 2019 年 6 月）。

ここにおいて，棚卸しの対象について疑問が残る。まず，国際会計研究の枠組みのなかでの IFRS 適用研究を考えるならば，国際会計研究の萌芽期である 1960 年代より国際会計研究を牽引してきた 1965 年創刊のイリノイ大学国際会計教育・研究センター機関誌 *The International Journal of Accounting Education and Research* および後継雑誌 *The International Journal of Accounting*, *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*(3)をはじめとする国際会計の専門誌，米国会計学会・国際会計セッションの学会誌 *Journal of International Accounting Research*, 欧州会計学会のもうひとつの学会誌

Accounting in Europe なども対象に含めることが必要であると考えられるためである。

Prather-Kinsey and Rueschhoff［2004］は，米国およびその他の英語圏諸国をベースとする 41 の学術雑誌において 1981 年から 2000 年までに公表された会計研究を分析し，国際会計研究が増加していること，国際的なトピックにおける広範さや多様性が向上しているのとともに研究方法の多様性が向上していること，さらにはトップ・ジャーナルでは国際会計研究が減少傾向にあることを明らかにしている。このことからも分かるように，トップ・ジャーナルに限定して IFRS 適用研究の棚卸しの対象とすれば，その数は限定的となり，国別（Single-country）研究，とりわけ新興国を対象とした研究の多くは対象外となるのである（先進国であるドイツを対象とした研究については後述する）。

表 1 には，主要な財務会計雑誌を掲載している。

また，草野報告も宮宇地報告も，資本市場における IFRS 適用企業を対象とする実証研究を棚卸しの対象としている。つまり，そこで取り上げられた実証研究の分析対象は上場企業であるが，上場企業のなかでも棚卸しの対象とならなかった企業があることには留意が必要である（また，非上場企業の問題は，取り上げられていない）。具体的に，IFRS 適用に関する実証研究では，次のような事例の存在が捨象されている。

事例 1 ：EU 上場企業による local GAAP 適用
個別財務諸表しか作成していないケース，外国企業の子会社であるケース，ベンチャー向けの任意適用市場が開設されているケースなどでは，上場企業であっても IFRS の強制適用を免れ，local GAAP を適用している企業がある（潮﨑［2016］を参照せよ）。

事例 2：スイス証券取引所（SIX）における会計基準選択
2015 年以降，市場が適用基準別に区分されるようになったため，SIX に上場する企業は local GAAP 市場か IFRS 市場かを選択することができ，実質的には任意適用となっている（潮﨑［2019a］を参照せよ）。

表 1　主要な財務会計雑誌

雑誌名	略称	創刊年	インパクト・ファクター
Accounting Review	TAR	1926	4.56
Journal of Accounting Research	JAR	1963	5.52
Abacus	ABA	1965	2.48
British Accounting Review	BAR	1968	3.39
Accounting and Business Research	ABR	1970	2.75
Journal of Business Finance and Accounting	JBFA	1974	1.93
Accounting and Finance	AF	1975	1.74
Accounting, Organizations and Society	AOS	1976	3.41
Journal of Accounting and Economics	JAE	1979	3.89
Journal of Accounting and Public Policy	JAPP	1982	2.69
Journal of Accounting Literature	JAL	1982	3.33
Journal of Accounting Education	JAEd	1983	2.23
Contemporary Accounting Research	CAR	1984	2.60
Advances in Accounting	AdvA	1984	0.96
Issues in Accounting Education	IAE	1985	0.71
Journal of Accounting, Auditing and Finance	JAAF	1986	1.52
Accounting Horizons	AHor	1987	1.87
Accounting, Auditing and Accountability Journal	AAAJ	1988	3.34
Pacific Accounting Review	PAR	1988	0.71
Journal of International Financial Management and Accounting	JIFMA	1989	1.61
International Journal of Accounting	IJA	1989	1.14
Critical Perspectives on Accounting	CPOA	1990	3.26
Accounting History Review	AHR	1990	1.07
Review of Quantitative Finance and Accounting	RQFA	1991	1.66
Australian Accounting Review	AAR	1991	1.65
European Accounting Review	EAR	1992	2.47
Accounting Education	AE	1992	1.38
Journal of International Accounting, Auditing and Taxation	JIAAT	1992	1.25
International Journal of Accounting and Information Management	IJAIM	1992	1.52
Journal of Applied Accounting Research	JAAR	1992	1.19
Review of Accounting Studies	RAS	1996	2.35
Accounting History	AH	1996	0.98
International Journal of Accounting Information Systems	IJAIS	2000	2.65
Journal of International Accounting Research	JIAR	2002	1.22
Accounting Perspectives	AP	2002	0.79
Accounting Forum	AFO	2004	2.83
Accounting in Europe	AinE	2004	1.00
Qualitative Research in Accounting and Management	QRAM	2004	1.60
Journal of Contemporary Accounting and Economics	JCAE	2005	1.18
Journal of Accounting and Organizational Change	JAOC	2005	0.98
Foundations and Trends in Accounting	n.a.	2006	1.25
China Journal of Accounting Research	CJAR	2008	1.66
International Journal of Managerial and Financial Accounting	IJMFA	2008	1.61
Journal of Islamic Accounting and Business Research	JIABR	2010	1.20
Meditari Accountancy Research	MEDAR	2012	3.25

出所：Resurchify［2020］財務会計雑誌上位 45 誌を抽出し，Prather-Kinsey and Rueschhoff［2004］を参考にして筆者作成。

IFRS 適用研究では，1990 年代初頭から企業が国際会計基準（International Accounting Standards: IAS）を自発的に適用し，1998 年にはすでに制度的に任意適用を開始したドイツが国別研究の事例として取り上げられることが多い。草野報告において任意適用期を対象とした研究を抽出したものが表 2 である。ここにおいて取り上げられた「国別研究」の対象国はドイツのみである。また，周知のとおり，IFRS 適用研究の嚆矢となった研究は，国際基準（IAS または米国において一般に認められた会計原則［US Generally Accepted Accounting Principles: US GAAP］）とドイツ基準の任意適用が認められていたドイツのベンチャー市場 Neuer Markt における IAS 適用を取り扱った Leuz and Verrecchia［2000］による国別研究であり，この研究は Daske, Hail, Leuz and Verdi［2013］や Christensen, Hail and Leuz［2015］などに受け継がれている。ここに登場するような，国際会計研究（とりわけ IFRS 適用研究）をリードしている研究者，例えばフランクフルト大学（ドイツ）出身の Christian Leuz シカゴ大学（米国）教授や Holger Daske マンハイム大学（ドイツ）教授，スイスのチューリッヒ大学出身の Luzi Hail ペンシルベニア大学（米国）教授などは，ドイツ語圏出身の研究者である(4)。

また，任意適用に関する「国際比較研究」を見ても，ドイツ語圏諸国が IFRS 適用研究の対象国として重要な意味を持つことが分かる。例えば Barth, Landsman and Lang［2008］においては，21 ヶ国の IAS 適用企業 237 社が分析対象とされているが，そのうちドイツ企業は 65 社(19.88%)，スイス企業は 79 社(24.16%)，観察値については 1,896 社のうちドイツ企業は 340 社―年（17.93%），スイス企業は 594 社―年（39.33%）とサンプルの過半数程度を占めている（p. 22）(5)。

宮宇地報告において取り上げられたのれんの会計処理の国際比較研究を抽出したものが，表 3 である。Knauer and Wöhrmann［2016］および Glaum, Landsman and Wyrwa［2018］の筆者のうち下線を引いた 4 名はドイツ語圏の大学に勤務しており，ドイツの大学の出身者であると推察される。このように，トップ・ジャーナルに掲載される論文の著者に一定数のドイツ関係者が含まれているということは，のれんの会計処理に関する国際比較研究においてもドイツ的視点が評価されていると解釈できるかもしれない。

表 2　任意適用期を対象とした研究

論文	雑誌	分類	分析対象国	分析対象年
Leuz and Verrecchia［2000］	*JAR*	株式市場	ドイツ	1993-1998
Hung and Subramanyam［2007］	*RAS*	会計の質	ドイツ	1998-2002
Barth, Landsman and Lang［2008］	*JAR*	会計の質	21 ヶ国	1994-2003
Wu and Zhang［2009］	*CAR*	経営者契約	EU（16 ヶ国）	2002-2008
Kim, Tsui and Yi［2011］	*RAS*	債務市場、債務契約	40 ヶ国	1997-2005
Daske, Hail, Leuz and Verdi［2013］	*JAR*	株式市場	30 ヶ国	1990-2005
Christensen, Hail and Leuz［2015］	*EAR*	株式市場	35 ヶ国	2001-2009

出所：草野報告をもとに筆者作成。

表 3　のれんの会計処理の国際比較研究

論文	雑誌	分類	分析対象国	分析対象年
Aharomy, Barniv and Falk［2010］	*EAR*	資本市場研究（エンフォースメントを加味）	EU14 ヶ国	2005
Knauer and Wöhrmann［2016］	*EAR*	資本市場研究（エンフォースメントを加味）	米国、EU20 ヶ国	2005-2009
Glaum, Landsman and Wyrwa［2018］	*AR*	契約理論・エージェンシー理論に基づく研究（エンフォースメントを加味）	21 ヶ国	2005-2011

出所：宮宇地報告に基づき筆者作成。

以上のように，IFRS 適用に関する実証研究におけるドイツやスイスの事例としての重要性やドイツ語圏研究者の顕著性に鑑みても，実証研究者にとってドイツ型会計に対する理解が不可欠であるといえよう。

Ⅳ　IFRS 適用に関する規範的・記述的研究の棚卸し

統一論題では続いて，角ヶ谷報告の会計人の判断に関する記述的研究の棚卸し(6)および米山報告の日本の IFRS 導入に関する規範的研究の棚卸しが行われた。

まず，角ヶ谷報告は，1972 年から 2010 年までに 5 大会計ジャーナルに掲載された会計上の判断に関する先行研究 17 本をレビューした Chand and Patel［2011］に依拠して，当該研究を(1) 暗示的意味，(2) 不確実な表現，(3) 文化・パーソナリティ，(4) 概念的問題の 4 つに分類した。

角ヶ谷報告において取り上げられた IFRS 適用に伴う会計人の判断を対象とした国際比較研究を抽出したものが表 4 である。ここにおいて，Doupnik and Richter［2003］は，IAS に見られる言語上の不確実な表現の解釈に対して言語文化および翻訳が及ぼす影響を調査したものである。結果として，①英語で回答する米国の会計士，②英語で回答するドイツ語圏の会計士，③ドイツ語で回答するドイツ語圏の会計士という 3 つのグループ間で不確実な表現の解釈が異なることを示した。

さらに筆者は，角ヶ谷報告で取り上げられた Doupnik and Richter［2003］を展開した論文である Doupnik and Richter［2004］および Wehrfritz and Haller［2014］が重要であると考えている。まず，Doupnik and Richter［2004］は，言語上の不確実な表現という「文脈のなかでの」解釈に関する国ごとの文化の影響，具体的には，保守主義という会計的価値の相互作用および不確実という表現が用いられる文脈が会計士によるその表現の解釈に与える影響を調査した。結果として，発生可能性（probability）に関するいくつかの表現の解釈において米国とドイツの会計士の間には大きな相違があり，多くの場合おいてドイツの会計士は米国の会計士よりも保守的であることを明らかにした。また，Wehrfritz and Haller［2014］は，IFRS 適用下において，ドイツと英国の会計士が特定の会計問題（引当金の認識・測定・開示）について異なる解釈および会計上の見積りを行うかどうかを検証した。結果として，引当金の認識については，IFRS における「発生可能性が高い」という表現の解釈において相違を発見した先行研究と同様，著しい

表 4　会計上の判断を対象とした国際比較研究

論文	雑誌	分類	分析対象国	分析対象年
Doupnik and Richter［2003］	*AOS*	文化・パーソナリティ	米国・ドイツ語圏諸国（ドイツ／スイス／オーストリア）	n.a.
Hellmann, Tsunogaya and Patel［2019］	n.a.	暗示的意味	イギリス・ドイツ	n.a.

出所：角ヶ谷報告に基づき筆者作成。

国別相違が見られた一方で，引当金の測定・開示については，先行研究とは異なり著しい国別相違は見られなかった。これらのことからドイツの会計士は，英国の会計士よりも判断においてより保守的であると結論付けた（そのほか，類似の研究である Heidhues and Patel［2012］も参照せよ）。

英国とドイツの会計士を対象として公正価値という言語の暗示的意味の差異を明らかにし，角ヶ谷報告で応用研究とされた Hellmann, Tsunogaya and Patel［2019］は，これらの研究の延長線上に展開されたものと位置付けられよう。なお，本節で取り上げた Doupnik and Richter［2003］, Heidhues and Patel［2012］, Wehrfritz and Haller［2014］, Hellmann, Tsunogaya and Patel［2019］の筆者のうち下線を引いた 4 名はドイツ語圏出身あるいはドイツの大学に勤務している。

以上のように，IFRS 適用に伴う会計上の判断に関する国際比較研究は，英米型諸国（米国・英国）と大陸型諸国（ドイツ）の比較研究を中心として行われている。また，会計上の判断に関する研究はとりわけと保守主義との関連において行われており，そこにおいては英米型と大陸型の会計思考に大きな影響を与える法制度（慣習法国と成文法国）への理解が不可欠である(7)。

最後に，米山報告では，2005 年から 2017 年の国際会計研究学会年報に掲載された論文を対象として，日本における IFRS 受容のあり方に関する規範的研究の棚卸しを行い，それを通じて 17 本の論文を抽出した。そして，任意適用の合理性を問う文献が僅少であることを指摘したうえで，①イノベーションの促進，②「市場関係者の総意」の反映，③ロビーイング活動への耐性という点で任意適用の合理性を見出すことができるとしている。

それでは，ここにおいて任意適用（複数基準を併存させること）の合理性に関する先行研究はどのように整理できるであろうか。例えば，Ball［2016］, Dye and Sunder［2001］, Sunder［2002］［2011］［2016］, Benston, Bromwich, Litan and Wagenhofer［2006］，斎藤［2002］では「会計基準設定における独占と競争」や「基準間競争」についての議論が展開されている。そのほか，「会計基準設定主体間の競争が原因で会計基準の質や量が低下すること」（Dye and Sunder［2001］, p.259）を意味する「底辺への競争（Race to the bottom）」への懸念についての議論もある。それらを踏まえて，日本において複数基準を併存させることの合理性をどのように解釈することができるであろうか。さらに日本のケースについては，複数基準が併存する状況を上記の文脈でどのように説明できるのであろうか。Sunder［2016］では，会計基準の作成プロセスの独占が行われている米国の事例をひき，会計基準設定において競争が排除された結果，完了したプロジェクトの

数と発行された基準刊行物の数が会計基準設定主体である財務会計基準審議会（Financial Accounting Standards Board: FASB）の成果の尺度とみなされるようになったことを明らかにするとともに，独占と競争それぞれのメリットについてはほとんど議論されていないと指摘している。

V　結びに代えて―わが国における国際会計研究に対する展望―

最後に，結びに代えて，4 名による統一論題報告においては取り上げられなかったが，規範的・記述的研究と実証研究の成果を融合させることができると考えられるトピックを示したい。

第 1 に，会計基準のエンフォースメントが挙げられる。例えば，IFRS 適用研究においてエンフォースメントを取り扱った代表的な実証研究のひとつである Brown, Preiato and Tarca［2014］では，発展（DEV）については発展した資本市場を持つ場合 1，そうでない場合 0，法制度（LEGAL）については判例法 1，成文法 0 としたうえで，エンフォースメントおよび監査を点数化しているが，それで十分であろうか。エンフォースメントおよび法制度を取り扱う実証研究では，各国のエンフォースメント・システムをより詳しく理解し研究に反映させる可能性を追求する必要があろう。例えば，公的機関である連邦金融監督庁（Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht: BaFin）と民間機関であるドイツ会計検査局（Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung: DPR）による二元の監督体制をもつドイツのエンフォースメント・メカニズムについては多くの先行研究がある（詳しくは，潮﨑［2011］，Hitz and Schnach［2018］を参照せよ）。

第 2 に，会計と会計環境の関係性が挙げられる。例えば，Soderstrom and Sun［2007］は，会計の質に影響を及ぼす直接的・間接的な諸要因として，法制度・政治制度，会計基準，インセンティブの形態（資本市場の発展，資本構造，所有，税制）を挙げ，その関係性を図式化し，仮説として提示している。また，Larson and Kenny［1995］は，新興国における IAS 適用に関して，会計，教育，経済的・政治的環境，宗教が資本市場・経済成長に及ぼす影響の関係性を仮説として提示し，実証研究を行っている。これらの理論化の作業と諸要因間の因果関係の解明が望まれる。

第 3 に，コスト・ベネフィットが挙げられる。例えば，Gross and Königsgruber［2012］は，会計基準の経済的影響（具体的には，IFRS 適用に関するコスト・ベネフィット）の測定可能性を階層化して提示している。このような先行研究を発展させる形で，実証研究の前提となる理論部分の強化が規範的・記述的研究において展開できる可能性がある。

第 4 に，会計基準設定における政治の問題がある。国際会計研究における規範理論において，会計制度がどのようにあるべきか，会計基準がどのようにあるべきか，会計処理がどのようにあるべきかが，グローバル／リージョナル／ナショナル／ローカル・レベルで論じられている。そこにおいては，証拠に基づく政策立案（Evidence based Policy Making）を背景とした政策立案のための証拠としての学術研究（とりわけ実証研究とそのレビュー論文）がいっそう求められる環境が形成されている（さらに詳しくは，Leuz［2018］，Barth［2018］を参照せよ）。

この点について，最後に，わが国における国際会計研究に対する展望として，会計基準設定と学術研究の関係，会計基準設定と学会との関

係および会計基準設定への研究者の関与についてのいくつかの国際的事例にも言及しておきたい。

まず，会計基準設定と学術研究の関係については，欧州会計学会の学会誌 *Accounting in Europe*（EAA［2019］）の事例が挙げられる。

> *Accounting in Europe* は，研究，実務，政策および規制に関する新たな見識を提供する高品質の論文を発行することにより，政策的議論に貢献することを目的としている。したがって，本雑誌は，会計，監査，基準設定および規制における現代の発展の分析を含むがそれに限定されない，会計のすべての分野での貢献を歓迎する。

会計基準設定と学会の関係に関する事例(8)として，国際会計教育研究学会（International Association for Accounting Education and Research: IAAER）が挙げられる。IAAER は，その使命を「世界中で会計教育・会計研究の卓越性を促進し，会計実務に関する高品質で世界的に認められた基準を開発・維持する会計学者の貢献を最大化すること」（IAAER［2019］）としている。そのうえで，IAAER が掲げる 7 つの活動のうち下記の 2 つがとりわけ政治的観点から注目される。

- さまざまな国際機関との関係性を通じて，国際会計基準および国際監査基準の開発および承認プロセスに客観的で研究に基づいた学術的意見を提起する。
- 国際会計士連盟（International Federation of Accountants: IFAC）の国際会計教育基準委員会（International Accounting Education Standards Board: IAESB），国際会計基準財団（International Accounting Standards Committee Foundation: IASCF）(9)の教育諮問グループ（Education Advisory Group）およびIASB（International Accounting Standards Board）の基準諮問委員会（Standards Advisory Council）への参加を通じて，高品質なグローバル基準の開発に積極的に関与する。

会計基準設定への研究者の関与の事例として，会計基準設定に関与する研究者が挙げられる。IASB およびその前身団体である国際会計基準委員会（International Accounting Standards Committee: IASC）に関与する（した）外国の研究者として，例えば金融商品のジョイント・ワーキング・グループのメンバーであった Günther Gebhardt フランクフルト大学（ドイツ）教授，2001 年 1 月から 2009 年 6 月まで IASB のメンバーであり，今なお IASB のアカデミック・スタッフを務める Mary E. Barth スタンフォード大学（米国）教授，2011 年から 2012 年まで IFRS 財団でのアカデミック・フェローを務めたのち 2017 年 7 月より IASB メンバーとなった Ann Tarca 西オーストラリア大学（オーストリア）教授等が挙げられる。

以上のように，とりわけ欧州を中心として学会や研究が会計基準設定における政治問題に取り込まれていくような潮流にある。そのような国際的状況を踏まえて，わが国の IFRS 適用に関する学会や研究者のあり方についても議論し，環境を整備する必要があるだろう。

注

(1) 統一論題では，次の報告が行われた：米山正樹氏「IFRS 導入研究のたな卸しと展望―趣旨説明―」および「会計制度における IFRS 受容のあり方に関する研究の棚卸しと展望」，草野正樹氏「IFRS 適用をめぐる実証研究の棚卸しと展望」，宮宇地俊岳氏「のれんの会計処理をめぐる実証研究の棚卸しと展望」，角ヶ谷典幸氏「『会

計上の判断』に関する研究―先行研究の整理と今後の課題―」。本稿では，それぞれ米山報告，草野報告，宮宇地報告，角ヶ谷報告と称する。これらの報告のうち，主に，実証研究の棚卸しに対するコメントを金鐘勲氏が，規範的・記述的研究の棚卸しに対するコメントを筆者が担当した。

(2) Nobes and Paker［2016］は 6 部 20 章構成の著書であるが，当該分類の翻訳にあたっては筆者が若干の補足説明を加えている。

(3) ほかにも 1987 年に創刊された *Advances in International Accounting (AdvIA)* があったが，2007 年に *Advances in Accounting* に組み込まれた。

(4) それは，ドイツにルーツを持ち，国際会計の父といわれる G. G. Mueller ワシントン大学（米国）教授に遡ることができる。

(5) ドイツ・スイス企業のほか中国企業の割合が高い。中国は，IAS 適用企業 90 社（27.52%），観察値 430 社―年（22.68%）であった。

(6) 本稿では，Chand and Patel［2011］で取り上げられた会計上の判断に関する研究のうち，IFRS 適用に伴う会計上の判断に関する研究のみを対象として，角ヶ谷報告を記述的研究に位置付けている。しかしながら，角ヶ谷報告における会計上の判断に関する棚卸しの対象には実験研究が含まれていることに注意されたい。

(7) さらに，EU 加盟諸国の法源と会計の法的枠組みについては，潮﨑［2019b］を参照せよ。

(8) そのほか，基準設定主体の研究者への委託研究，学会のコメントレターによる基準設定への関与の事例もある（詳しくは，潮﨑［2014］を参照せよ）。

(9) 現在の国際財務報告基準財団（International Financial Reporting Standards Foundation: IFRSF）。

参考文献

Aharony, J., R. Barniv and H. Falk［2010］"The Impact of Mandatory IFRS Adoption on Equity Valuation of Accounting Numbers for Security Investors in the EU," *European Accounting Review*, Vol.19, No.3, pp. 535-578.

Ball, R.［2006］"International Financial Reporting Standards (IFRS): Pros and Cons for Investors," Accounting and Business Research, Vol. 36 (Special Issue), pp. 593-628.

Ball R., A. Robin and J. S. Wu［2003］"Incentive versus Standards: Properties of Accounting Income in Four East Asian Countries," *Journal of Accounting and Economics,* Vol. 36, No.1-3, pp. 235-270.

Ball R.［2016］"Why We Do International Accounting Research," *Journal of International Accounting Research*, Vol. 15, No. 2, pp. 1-6.

Barth M. E.［2018］"How International Accounting Research Influences Policy and Standard Setting," *Journal of International Accounting Research*, Vol. 17, No. 2, pp. 1-11.

Barth, M. E., W. R. Landsman and M. H. Lang［2008］"International Accounting Standards and Accounting Quality," *Journal of Accounting Research*, Vol. 46, No. 3, pp. 467-498.

Benston G. J., M. Bromwich, R. E. Litan and A. Wagenhofer［2006］*Worldwide Financial Reporting: The Development and Future of Accounting Standards*, Oxford University Press.（川村義則・石井明監訳［2009］『グローバル財務報告―その真実と未来への警鐘―』中央経済社）

Brown, P., J. Preiato and A. Tarca［2014］"Measuring Country Differences in Enforcement of Accounting Standards: An Audit and Enforcement Proxy," *Journal of Business Finance & Accounting,* Vol. 41 No. 1/2, pp. 1-52.

Chand, P. and C. Patel［2011］*Achieving Global Convergence of Financial Reporting Standards: Implications from the South and Pacific Region*, Emerald.

Christensen, H. B., E. Lee, M. Walker and C. Zeng［2015］"Incentives or Standards: What Determines Accounting Quality Changes around IFRS Adoption?," *European Accounting Review*, Vol. 24, No. 1, pp. 31-61.

d'Arcy, A. and A. Tarca［2018］"Reviewing IFRS Goodwill Accounting Research: Implementation Effects and Cross-country Differences," *International Journal of Accounting*, Vol. 53, pp. 203-226.

Daske, H., L. Hail, C. Leuz and R. Verdi［2013］"Adopting a Label: Heterogeneity in the Economic Consequences around IAS/IFRS Adoptions," *Journal of Accounting Research*, Vol. 51, No. 3, pp. 495-547.

Doupnik, T. S., and Richter, M.［2003］"Interpretation of Uncertainty Expressions: A Cross-national Study," *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 28, No.1, pp. 15-35.

Doupnik, T. S. and M. Richter［2004］"The Impact of Culture on the Interpretation of 'In Context' Verbal Probability Expressions," *Journal of International Accounting Research*, Vol. 3, No. 1, pp. 1-20.

Dye, R. A. and S. Sunder［2001］"Why not Allow FASB and IASB Standards to Compete in the U.S.?," *Accounting Horizon,* Vol. 15, No. 3, pp. 257-271.

European Accounting Association (EAA)［2019］ http://www.eaa-online.org/ (Retrieved 30 August, 2019).
Glaum, M., W. R. Landsman, and S. Wyrwa ［2018］"Goodwill Impairment: The Effects of Public Enforcement and Monitoring by Institutional Investors," *The Accounting Review*, Vol. 93, No. 6, pp.149-180.
Heidhues, E. and C. Patel［2012］*Globalization and Contextual Factors in Accounting: The Case of Germany, Studies in Managerial and Financial Accounting*, Emerald.
Hellmann, A., N. Tsunogaya and C. Patel［2019］ "Translating International Financial Reporting Standards into German: The Concept of Fair Values," (unpublished).
Hitz, J.-M. and H. Schnack［2019］"Firm Disclosures about Enforcement Reviews," *Accounting in Europe*, Vol. 16, No. 1, pp. 82-105.
Hung, M. and K. R. Subramanyam［2007］"Financial Statement Effects of Adopting International Accounting Standards: The Case of Germany," *Review of Accounting Studies*, Vol. 12, No. 4, pp. 623-657.
International Association for Accounting Education and Research (IAAER)［2019］ https://www.iaaer.org/ (Retrieved 30 August, 2019).
Kim, J. B., J. S. L. Tsui and C. H. Yi［2011］"The Voluntary Adoption of International Financial Reporting Standards and Loan Contracting around the World," *Review of Accounting Studies*, Vol. 16, No. 4, pp. 779-811.
Knauer, T. and A. Wöhrmann［2016］"Market Reaction to Goodwill Impairments," *European Accounting Review*, Vol. 25, No. 3, pp. 421-449.
Leuz, C. and R. E. Verrecchia［2000］"The Economic Consequences of Increased Disclosure," *Journal of Accounting Research*, Vol. 38 (Supplement), pp. 91-124.
Mueller, G.G.［1965］"Whys and Hows of International Accounting," *Accounting Review*, Vol. 40, No. 2, pp. 386-394.
Mueller, G.G.［1967］*International Accounting*, Macmillan: New York, 1967.
Larson, R. K. and S. Y. Kenny［1995］"An Empirical Analysis of International Accounting Standards, Equity Markets, and Economic Growth in Developing Countries," *Journal of International Financial Management & Accounting*, Vol. 6, No. 2, pp. 130-157.
Nobes, C. and R. Parker［2016］*Comparative International Accounting, 13th Edition*, Pearson.
Piombino, L. and A. Tarca［2014］Post-Implementation Review IFRS 3 Business Combinations, Academic Literature Review, https://www.ifrs.org/-/media/feature/meetings/2014/september/iasb/ifrs-ic-issues/ap12g-pir-ifrs-3-business-combinations-academic-literature.pdf, (Retrieved 6 December, 2019).
Radebauch, L. H., S. Gray and E. L. Black［2006］*International Accounting and Multinational Enterprises*, John Wiley & Sons, Inc.（小津稚加子監訳［2007］『多国籍企業の会計―グローバル財務報告と基準統合―』中央経済社）
Resurchify ［2020］ http://www.resurchify.com/, (Retrived 28 February, 2020).
Prather-Kinsey, J. J. and N. G. Rueschhoff［2004］ "An Analysis of International Accounting Research in U.S.- and Non-U.S.-Based Academic Accounting Journals," *Journal of International Accounting Research*, Vol. 3, No. 1, pp. 63-81.
Soderstrom, N. S. and K. J. Sun［2007］"IFRS Adoption and Accounting Quality: A Review," *European Accounting Review,* Vol. 16, No. 4, pp. 675-702.
Scimago Journal Rankings ［2020］https://www.scimagojr.com/, (Retrieved 28 February, 2020).
Sunder, S.［2002］"Regulatory Competition among Accounting Standards within and across International Boundaries," *Journal of Accounting and Public Policy,* Vol. 21, pp. 219-234.
Sunder, S.［2011］"IFRS Monopoly: The Pied Piper of Financial Reporting," *Accounting and Business Research*, Vol. 41, No. 3, pp. 291-306.
Sunder, S.［2016］"Rethinking Financial Reporting: Standards, Norms and Institutions," *Foundations and Trends in Accounting*, Vol. 11, No. 1-2, pp. 1-118.
Wehrfritz, and A. Haller［2014］"National Influence on the Application of IFRS: Interpretations and Accounting Estimates by German and British Accounts," *Advances in Accounting, incorporating Advances in International Accounting*, Vol. 30, pp. 196-208.
Wu, J. S. and I. X. Zhang［2019］"Mandatory IFRS Adoption and the Role of Accounting Earnings in CEO Turnover," *Contemporary Accounting Research*, Vol. 36, No. 1, pp. 168-197.
榎本正博［2018］「大規模データとしての会計情報と国際比較研究」『會計』第 193 巻第 1 号，25-37 頁。
小津稚加子・梅原秀継編著［2011］『IFRS 導入のコスト分析』中央経済社。
小津稚加子編著［2017］『IFRS 適用のエフェクト研究』中央経済社。
齋藤静樹編［2002］『企業基準の基礎概念』中央経済社。

潮﨑智美［2011］「グローバルな会計基準設定と IFRS 導入」『国際会計研究学会年報』2010 年度臨時増刊号，67-80 頁。
潮﨑智美［2014］「EU における会計基準設定と学術研究」『企業会計』第 66 巻第 8 号，102-103 頁。
潮﨑智美［2016］「欧州資本市場における local GAAP の適用―ドイツの事例を中心として―」『国際会計研究学会年報 2015 年度』第 1 巻，71-82 頁。
潮﨑智美［2017］「IASB デュー・プロセスにおける会計基準設定主体の行動―中小企業向け IFRS に対するドイツの対応―」小津稚加子編著『IFRS 適用のエフェクト研究』中央経済社，105-121 頁。
潮﨑智美［2019a］「資本市場における IFRS 適用とローカリゼーション―ドイツ型会計に属する諸国における会計基準選択―」『国際会計研究学会年報 2018 年度』1/2 号合併号 109-123 頁。
潮﨑智美［2019b］「欧州連合（EU）」国際会計研究学会研究グループ（中野貴之主査）『IFRS の強制適用に関する国際比較研究―最終報告―』95-112 頁。
潮﨑智美［2019c］「ドイツ」国際会計研究学会研究グループ（中野貴之主査）『IFRS の強制適用に関する国際比較研究―最終報告―』113-128 頁。
首藤昭信［2018］「大規模データを利用した会計研究の方向性」『會計』第 193 巻第 1 号，1-11 頁。
徳賀芳弘・大日方隆編著［2013］『日本の財務会計研究の回顧と展望』中央経済社。
中嶋隆一［2013］「会計基準の変更問題―IFRS から Swiss GAAP FER への変更―」『明海大学経済学論集』第 26 巻第 1 号，36-47 頁。
中嶋隆一［2015］「逆行する会計基準の適用」『産業経理』第 75 巻第 3 号，4-14 頁。

（謝辞）本稿は，2019 年 9 月 1 日に開催された国際会計研究学会第 36 回研究大会（於法政大学）における統一論題「わが国における IFRS の適用をめぐる研究の棚卸しと展望」に登壇した 4 名の報告に対するコメントをもとに執筆したものである。報告・執筆にあたって有益なコメントを下さった先生方に記して心より御礼を申し上げたい。また，本研究は，JSPS 科研費 JP 17K04056 の助成を受けたものである。

Ⅱ　東日本部会・統一論題報告

ガバナンス改革と財務会計・報告の新たな役割

中 條 祐 介
横浜市立大学

要　旨

本稿では，コーポレートガバナンス・コード制定以後の“ガバナンス改革”に焦点を当て，この改革を通じて財務会計・報告の機能に変化はみられるのか，また課題は何かを考察している。ガバナンス改革という文脈でとらえた場合，現在，主流となっている情報提供機能という役割にとどまることなく，ガバナンスの状態を確認・検証しうる情報システム（ガバナンス支援機能）へと拡張していく必要があるのではないかと指摘している。また，財務報告やガバナンス・メカニズムへの Non-GAAP 指標の浸透についても指摘している。特に，役員報酬決定スキームと Non-GAAP 指標の関係を取り上げ，GAAP 指標を大きく上回る Non-GAAP 指標を報告している企業の役員報酬は，そうでない企業に比べて多めとなっていることを報告している。IFRS への移行目的を財務情報の国際的な比較可能性を高めることとする一方で，役員報酬においては Non-GAAP 指標を採用する企業行動の妥当性について問題提起している。また，情報提供機能に軸足をおいた会計基準がガバナンス支援機能と不適合を起こす場合，経営者は Non-GAAP 指標を生産するインセンティブを持つ可能性があり，これが拡大すれば会計制度の脆弱性につながりかねず，ガバナンス支援機能に資する会計を検討する時期に来ているのではないかと問題提起している。

Ⅰ　はじめに

コーポレートガバナンスに対する意識が高まっている。その発端は，2015 年 6 月に適用が開始された「コーポレートガバナンス・コード」にあると考えられる。では，このコーポレートガバナンス・コードはいかなる目的で設定されたのだろうか。これは第 2 次安倍政権により設置された日本経済再生本部が 2013 年 6 月に公表した「日本再興戦略−JAPAN is BACK−」を出発点としている。そこでは，成長への道筋の 1 つとして，「企業経営者に大胆な新陳代謝や新たな起業を促し，それを後押しするため，設備投資促進策や新事業の創出を従来の発想を超えたスピードと規模感で大胆かつ強力に推進する。加えて，株主等が企業経営者の前向きな取組を積極的に後押しするようコーポレートガバナンスを見直し，日本企業を国際競争に勝てる体質に変革する」ことが謳われた。

この方針を受けて，2014 年 2 月に日本版スチュワードシップ・コード「責任ある機関投資家の諸原則」が制定された。また，2014 年 6 月には「「日本再興戦略」改訂 2014」が公表され，「コーポレートガバナンスの強化により，経営者のマインドを変革し，グローバル水準の ROE の達成等を一つの目安に，グローバル競争に打ち勝つ攻めの経営判断を後押しする仕組みを強化していく」ことが盛り込まれた。この仕組みを構築・強化するための提言として，2014 年 8 月に「持続的成長への競争力とインセンティブ ～企業と投資家の望ましい関係構築～」プロジェクト最終報告書」いわゆる「伊藤レポート」が公表された。投資家と企業が建設的な対話を通じて持続的な成長を促し，経済の好循環を生み出そうとするものである。投資家と企業との対話の材料として，ROE の改善が指摘されたのは周知のところである。

投資家の行動の規律づけ，投資家と企業との関係構築のあり方が示され，最後に残ったのが企業の行動の規律づけである。これが前述のコーポレートガバナンス・コードである。これにより，日本再興戦略の枠組みが完成したといえる。なお，スチュワードシップ・コードについては 2017 年 5 月，コーポレートガバナンス・コードについては 2018 年 6 月にそれぞれ改訂されている。本稿のタイトルにある“ガバナンス改革”とは，主に上記の一連の政策決定を指している。

本稿では，コーポレートガバナンスを「利害関係者の利益を守り，経営者の行動を規律づける仕組み」と捉えている。これは，コーポレートガバナンス・コードで述べられている「株主をはじめ顧客・従業員・地域社会等の立場を踏まえた上で，透明・公正かつ迅速・果断な意思決定を行うための仕組み」とも大きく乖離するものではないと考える。

また，本稿の問題意識は，ガバナンス改革を通じて財務会計・報告の機能に変化はみられるのか，というものである。たとえば，「討議資料 財務会計の概念フレームワーク」においては，財務報告の目的を「投資家による企業成果の予測と企業価値の評価に役立つような，企業の財務状況の開示にある」としている。これは情報提供機能に重点をおいた制度設計を志向しているといえ，IFRS をはじめとするグローバル・スタンダードと平仄を合わせたものとなっている。しかしながら，情報提供機能に主軸をおいた会計制度で，現在進行中のガバナンス改革を進めるうえでの死角はないのだろうか。ガバナンス改革における財務会計・報告の課題についても併せて考察していきたい。

Ⅱ　日本企業のガバナンス改善の変遷と財務会計・報告の役割

わが国においてコーポレートガバナンスあるいは企業統治という用語が登場するのは 1990 年頃からであるが，それ以前から日本企業の行動原理を解明しようとする試みは行われていた。特に，1990 年前後は日本企業が世界を席巻していたということもあってか，日本企業の強さの源泉を探ろうとする試みが多方面から行われた。米国企業などと比較した場合に特異な終身雇用制，系列取引，株式持ち合い，メインバンクなどが分析の俎上に載せられた(1)。これらはいずれも経営者の行動を規律づけるものであり，まさに日本企業のガバナンス・システムであったといえる。

このような特質を持つわが国のガバナンス構造に対して，企業会計制度も一定の関与を果たしてきた。たとえば，取得原価を基礎とした資産評価は，株式持ち合いというガバナンス・メカニズムを維持するうえで有益であったといえる。なぜなら，保有株式の価格変動に伴い発生する，特に評価損の計上を先送りすることができるので，当期損益に着目した場合の保有コストが極めて小さいからである。

また，財務諸表を直接使用したガバナンスも働いていた。商法における配当可能利益の計算がその代表である。「利益なければ配当なし」という配当規制の考え方に立脚し，株主に対して配当したとしても，維持すべき資本は保全できることを担保する仕組みといえる。これにより，企業経営者と株主，株主と債権者の利害調整を支援していたと考えられる。同様の仕掛けは，役員賞与についてもみられた。かつては役員賞与は利益処分項目とされており，「利益がなければ，役員賞与はない」という規律が働いていた。このように，財務会計は利害調整機能を通じてガバナンスを働かせてきたのである。

この他にも，会計数値を用いたガバナンス・メカニズムとして，資金調達に際しての財務制限条項や監督官庁による各種規制などがあげられる。財務制限条項については，財務諸表の数字をそのまま使用する場合もあれば，一定の調整を加える場合もある(2)。官庁による規制の方法は多様であるが，料金規制においては総括原価方式と呼ばれるスキームに会計情報が利用されている。また，公共工事への入札参加資格における経営事項の審査項目として，財務比率が用いられている。

欧米企業とは異なる進化を遂げた日本企業のガバナンス・システムであったが，1989 年の内部者取引規制（インサイダー取引規制）の導入を皮切りに，国際化，グローバル化の要請によって変化していくことになる。これらの動きは資本市場の公正性，透明性，効率性を高めることにつながるものの，導入の時期によってその動機は異なっている。たとえば，1990 年の大量保有報告制度，1991 年の関連当事者との取引の開示（いわゆる系列情報の開示）は，日米構造協議を通じた，いわゆる外圧による開示強化であった。銀行業に限定されたものではあるが，1998 年の大蔵省による自己資本比率による早期是正措置の導入は，バブル崩壊とそれに伴う不良債権への対処が眼目であった。1998 年に始まる連結財務諸表を中心とした報告制度への切り替えは，低迷する株式市場に外国人投資家を呼び込むための施策であったし，2003 年の有価証券報告書への「コーポレート・ガバナンスの状況」の記載要求や 2008 年の内部統制報告書の導入は，粉飾決算，虚偽記載など企業不正・会計不正への対処であった。このように，1990 年代以降のガバナンス改革は，個々に発生する課題に対し，対症療法的に取り組まれてきたといえる。

財務会計・報告に対しては，国際化の要請がとみに強まり，現在に続く国際会計基準とのコンバージェンス作業により，わが国の会計制度を大きく変換することとなった。具体的には，前述のように情報提供機能を主たる機能とし，利害調整機能については副次的なものと位置付けられたのである。このような位置づけにより，見積もりの要素を大胆に取り入れ，数字の硬度よりも意思決定有用性を重視した計算・報告システムへと変化していった。

さて，従来の対症療法的ガバナンス改革に対し，今般のガバナンス改革は，日本再興戦略という国家的大方針を実現するための枠組みの中に組み込まれている点に特徴が見てとれる。その枠組みは，「はじめに」で述べたところであるが，企業と機関投資家の建設的な対話の材料としてROEという財務指標が取り入れられるなど，会計もこの大きなガバナンス改革の一翼を担っているといえる。

Ⅲ　現行ガバナンス改革と財務会計の機能の拡張

それではここで，現行のガバナンス改革の枠組みを支えるコーポレートガバナンス・コードにおいて，会計が関わる項目について見てみよう。まず，同コードの【原則１－３．資本政策の基本的な方針】では，「上場会社は，資本政策の動向が株主の利益に重要な影響を与え得ることを踏まえ，資本政策の基本的な方針について説明を行うべきである」ことが求められている（傍点筆者。以下同じ）。

また，【基本原則３】では，「上場会社は，会社の財政状態・経営成績等の財務情報や，経営戦略・経営課題，リスクやガバナンスに係る情報等の非財務情報について，法令に基づく開示を適切に行うとともに，法令に基づく開示以外の情報提供にも主体的に取り組むべきである。その際，取締役会は，開示・提供される情報が株主との間で建設的な対話を行う上での基盤となることも踏まえ，そうした情報（とりわけ非財務情報）が，正確で利用者にとって分かりやすく，情報として有用性の高いものとなるようにすべきである」とされている。

2018年6月に改訂されたコーポレートガバナンス・コードにおいて注目すべき点は，【原則１－４．政策保有株式】において，「・・・政策保有株式の縮減に関する方針・考え方など，政策保有に関する方針を開示すべきである。また，毎年，取締役会で，個別の政策保有株式について，保有目的が適切か，保有に伴う便益やリスクが資本コストに見合っているか等を具体的に精査し，保有の適否を検証するとともに，そうした検証の内容について開示すべきである」としている。

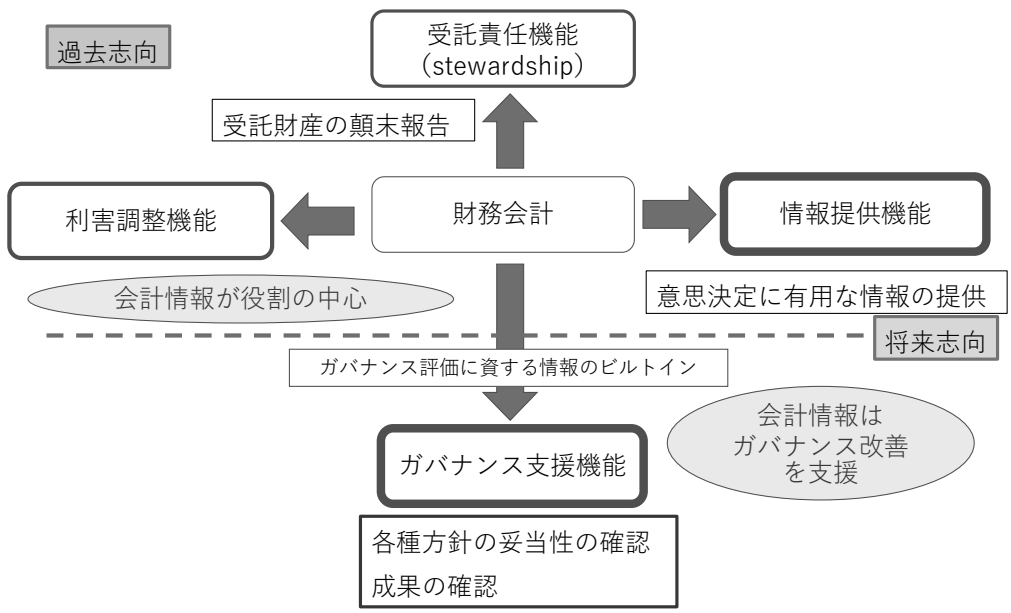
また，【補充原則４－２①】では，「取締役会は，経営陣の報酬が持続的な成長に向けた健全なインセンティブとして機能するよう，客観性・透明性ある手続に従い，報酬制度を設計し，具体的な報酬額を決定すべきである。その際，中長期的な業績と連動する報酬の割合や，現金報酬と自社株報酬との割合を適切に設定すべきである」としている。

さらに，【原則５－２．経営戦略や経営計画の策定・公表】では，「経営戦略や経営計画の策定・公表に当たっては，自社の資本コストを的確に把握した上で，収益計画や資本政策の基本的な方針を示すとともに，収益力・資本効率等に関する目標を提示し，その実現のために，事業ポートフォリオの見直しや，設備投資・研究開発投資・人材投資等を含む経営資源の配分等に関し具体的に何を実行するのかについて，株主に分かりやすい言葉・論理で明確に説明を行うべきである」ことを求めている。

このように，会社の方針を示し，具体的な目標を定め，何を実行していくのかを説明し，開示することが求められている。財務会計の役割は，受託責任機能，利害調整機能，情報提供機能を中心に議論されてきた。受託責任機能は，主として出資者・株主に対して受託財産の顛末報告によって責任が解除されるという考え方である。また，利害調整については，あらかじめ決められたルールに従って，財務諸表数字を使って利益の分配を行うというものである。これら 2 つの機能は，結果の報告に重きをおく過去志向的な会計といえる。そして現在，世界の財務会計の主流である情報提供機能は，意思決定有用性を重視し，予測価値も重視されている。その点で，将来志向の要素が認められる。とりわけ近年の国際的な会計基準はこの傾向が強まっている。

さて，それでは今般のガバナンス改革で財務会計・報告に求められている役割は何だろうか。単なる過去あるいは将来という点の情報だけではなく，方針を示し，具体的な目標を定め，何を実行し，その結果どのような成果に至ったのか，というプロセス全体の情報開示が求められているのである。それゆえ，財務情報だけではなく，非財務情報の積極的な開示が求められていると考えられる。これは従来の財務会計の役割を超えたものであり，財務会計・報告がガバナンス改革に関わっていこうとするのであれば，その機能の拡張が求められるのである。財務会計・報告が企業行動のプロセスの報告に関わり，企業行動の規律づけに貢献できるとすれば，これはガバナンス支援機能と呼ぶことができるだろう。財務会計・報告がガバナンス支援機能を果たしていくためには，各種方針の妥当性の確認（事前のガバナンス），その成果の確認（事後のガバナンス）のより良い理解に貢献することが不可欠である。以上述べてきた財務会計・報告の機能の変遷を図示したものが図表 1 である。

図表 1　財務会計・報告の機能の変遷と拡張の可能性



Ⅳ　ガバナンス支援における財務会計の揺らぎ ～Non-GAAP 指標の利用

金融審議会は，コーポレートガバナンス改革が進められていることなどを背景に，「ディスクロージャーワーキング・グループ」報告（2018 年 6 月 28 日）で，(1)「財務情報」及び「記述情報（非財務情報）」の充実，(2)「建設的な対話の促進に向けたガバナンス情報の提供」，(3)「情報の信頼性・適時性の確保」などの観点から有価証券報告書等の記載事項の改正を提言した。これを受け，2019 年 1 月 31 日「企業内容等の開示に関する内閣府令の一部を改正する内閣府令」が公布された。本稿で特に注目するのは，(2) 建設的な対話の促進に向けた情報の提供の一つとして改正された「役員の報酬」についてである。その理由は，役員報酬の決定と支給は，コーポレートガバナンスの根幹と考えるからである。当該改正では，「報酬プログラムの説明（業績連動報酬に関する情報や役職ごとの方針等），プログラムに基づく報酬実績等の記載」が指示された。

この改正により，役員報酬スキームがより明確に説明されるようになった。その一例として，以下にマツダ（株）の有価証券報告書における記載を紹介する。

改正前：マツダ（株）2018 年 3 月期有価証券報告書より一部抜粋

社内取締役及び執行役員の報酬については，その職責に応じた固定額の「基本報酬」，中期経営計画に基づき設定する年次経営計画と，それに基づく個人目標を期初に設定し，期末にその達成状況を所定の基準・プロセスに従って評価のうえ決定する「業績連動報酬」，中長期的な企業価値向上への貢献意欲を高め，株主の皆様と価値を共有することを目的として，平成 28 年 6 月 28 日開催の第 150 回定時株主総会において決議し導入した「株式報酬型ストックオプション」で構成します。

改正後：マツダ（株）2019 年 3 月期有価証券報告書より一部抜粋

業績連動報酬に係る指標は，当社の業績及び経営計画の達成状況を客観的に確認できる指標として，主に親会社株主に帰属する連結当期純利益，グローバル販売台数を用いています。事業年度の期初に公表する業績見通しにおける連結当期純利益及びグローバル販売台数を目標値とし，その目標値に応じて当該事業年度に係る業績連動報酬の基準額を設定します。また，基準額は，役位，職責に応じて設定します。業績連動報酬の支給額は，当該事業年度の実績をもって目標の達成度を評価，達成度に応じて基準額を 0～200%の範囲で調整して決定します。

なお，当事業年度における業績連動報酬に係る指標の目標及び実績は以下のとおりです。

	目標	実績
親会社株主に帰属する連結当期純利益	800 億円	635 億円
グローバル販売台数	1,662 千台	1,561 千台

改正前は，報酬体系を説明するにとどまっていた記載が，改正後は報酬スキームが具体的な会計数値や非財務指標等を示しながら，記載されるようになった。このように，目標数値が明示されることで，事前の確認と事後の評価がより良く行われると考えられる。

このようなガバナンス関連情報の改善が進む中，現在，IFRS 適用企業において，「事業利益」という利益を表示する事例が散見されるようになっている。この認識は取引所においてもなされており，決算短信のサマリー情報に「日本基準の営業利益に相当する指標を追加している会社」の存在が指摘されている（東京証券取引所［2019］）。

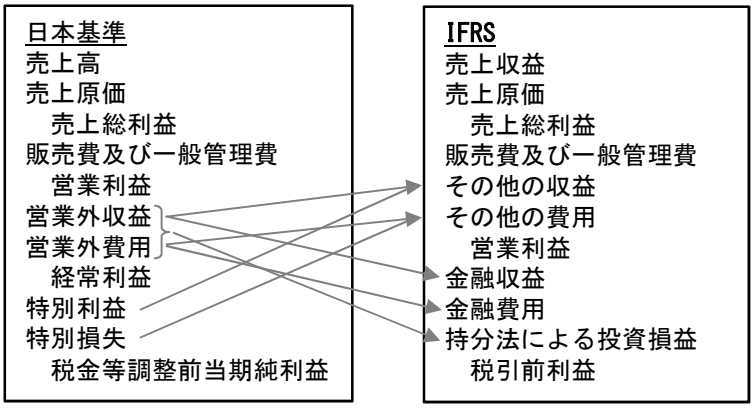
役員報酬との関連では，味の素（株）が短期業績連動報酬の決定スキームについて，「単年度の業績目標の着実な達成と適切なマネジメントを促すインセンティブとして，事業年度終了後に全社および部門別の業績評価に応じて支払われる金銭報酬です。・・・（中略）・・・全社業績は，年度決算の主要な指標である売上高および事業利益に加え，親会社の所有者に帰属する当期利益および親会社所有者帰属持分当期利益率（ROE）（いずれも連結ベース）を評価指標としています。部門別業績は，各取締役の担当の部門，組織および法人の業績を評価指標としています。」（有価証券報告書　2019 年 3 月期より抜粋）とし，報酬スキームにも事業利益を使用している。

事業利益といえば，財務諸表分析の分野で広く普及していた概念である。たとえば伊藤（2018）では，事業利益を「営業利益＋受取利息＋配当金＋持分法による投資損益」（p.664）と説明され，他の代表的な教科書でも同様の説明がされている(3)。わが国においては，このような概念で事業利益が広く理解されていると考えられる。

では，IFRS 適用企業で使用される事業利益はどのようなものなのだろうか。比較的多く利用されている事業利益の定義は，「売上収益－売上原価－販売費及び一般管理費」である。この定義の意味を理解するにあたっては，日本基準と IFRS による損益計算書（金融庁（2016））(4)の基本的なひな形をイメージしてみるとわかりやすいだろう（図表 2）。周知のように，IFRS による損益計算書では，経常利益の表示を求めていないこと，日本基準でいうところの特別損益というとらえ方が存在しないこと，それにより「営業利益」の定義が日本基準と異なるなどの特徴がある。そのような考え方の相違を前提に，日本基準の営業利益に近似させた利益が，IFRS 適用企業の用いている事業利益と考えられる。実際，これらの企業では，事業利益を「恒常的な事業の業績を測る利益指標」（アサヒグループホールディングス），「事業活動を通じて獲得する利益」（ニッポンハムグループ）と位置付けている。

このように，IFRS と日本基準の損益計算書の考え方の相違を調整するために考案されたと考えられる事業利益であるが，各社において同じ定義式が用いられているわけではなく，いくつかのバリエーションが存在している。たとえば，味の素（株）では「売上高－売上原価－販売費－研究開発費－一般管理費＋持分法による損益」と定義している。また，AGC（株）では，「営業利益＋その他収益－その他費用」とし，営業利益は「売上高－人件費－減価償却費及び償却費」と計算式を示したうえで，「金融収益，金融費用，法人所得税費用を除くすべての収益と費用が算入」と説明されている。

図表 2　日本基準と IFRS における損益計算書のひな形



このように，「事業利益」といっても各社において同一の定義により表示されているわけではないことに留意する必要がある。GAAP に準拠せずに企業が独自に定義した方法により計算されているという点で事業利益は Non-GAAP 指標(5)といえる。さらに留意すべきは，従来，Non-GAAP 指標の代表格であった EBITDA などは，財務諸表本体に表示されることはなかったが，事業利益については連結損益計算書の中に表示されているケースが見られることである。

Non-GAAP 指標に関する研究は，これまではその情報効果が議論の中心であったが，最近はガバナンス面での論点が提示されるようになっている。その代表的なものに，Kothari（2019），Guest, Kothari, and Pozen（2019）がある。Guest, Kothari, and Pozen（2019）は，2010 年から 2015 年までの S&P 500 企業の GAAP および Non-GAAP 利益と CEO 報酬を分析し，（1）Non-GAAP 利益は GAAP 利益を大きく上回っていること，（2）Non-GAAP 利益が CEO への報酬と有意な正の関連があること，（3）Non-GAAP 利益で大幅なプラスの調整を行っている企業の CEO には平均 190 万ドルの超過報酬が支払われていること，（4）巨額のプラス調整をした Non-GAAP 利益を報告した企業では，同期の投資収益率が低く，将来の業績が大きく低下している，ことを明らかにしている。このような実態を踏まえ，Kothari（2019）は，「経営者報酬が GAAP による業績と一致しないため，コーポレートガバナンスが問題になる」と指摘している。

Ⅴ　役員報酬方針の説明と評価指標

Kothari（2019）の指摘した Non-GAAP 指標の利用による経営者報酬の歪みの問題は，コーポレートガバナンスを改善させていくうえで重要な論点といえる。そこで本稿でも，2019 年 9 月末時点における IFRS 適用企業を対象に調査することとした。なお，比較対象として日経 225 採用銘柄についても併せて調査する。

調査項目は次の 4 点である。

① 役員報酬方針における会計数値の明示の状況

② 役員報酬の決定における Non-GAAP 指標の利用状況

③ Non-GAAP 指標と GAAP 指標（営業利益）の差異

④　上記③の大きさと役員報酬額の相関

最初に，「①役員報酬方針における会計数値の明示の状況」と「②役員報酬の決定における Non-GAAP 指標の利用状況」を示すことにする（図表 3 参照）。図表 3 は，IFRS 適用企業（190 社）と日経 225 採用銘柄（204 社）に大きく分けている。その上で，IFRS 適用企業について，非日経 225 採用銘柄（IFRS のみ；120 社）と日経 225 採用銘柄（IFRS&225；70 社）に区分している。同様に，日経 225 採用銘柄についても，IFRS 適用企業（IFRS&225；70 社）と IFRS 非適用企業（225 のみ；134 社）に区分している。なお，IFRS 適用企業の「IFRS &225」の企業群と日経 225 採用銘柄の「IFRS &225」の企業群は同一であるため，同一の値となっている。これらの調査対象企業について，役員報酬算定方針に会計数値を明示しているか否か（左側の列），また役員報酬算定方針に Non-GAAP 指標を利用しているか否か（右側の列）を示している。

まず，役員報酬の算定方針について，会計数値を明示している企業は，全体で 225 社（69.44%），会計数値の利用を明示していない企業が 99 社（30.56%）であった。このことから，調査対象企業の約 7 割が，役員報酬の算定方針に会計数値を明示して報告していることが分かった。これを IFRS 適用企業について見てみると，明示企業が 111 社（58.42%），非明示企業が 79 社（41.58%）と全体の明示状況よりも 10 ポイントほど低いことが分かる。さらに，これを IFRS のみと IFRS&225 に分けてみると，IFRS のみの企業群は明示企業が 55 社（45.83%），非明示企業が 65 社（54.17%）とさらに 10 ポイントほど低いことが分かった。一方で，IFRS&225 の企業群は，56 社（80.00%）と全体よりも 10 ポイントほど高いことが分かる。

比較対象である日経 225 採用銘柄については，170 社（83.33%）が会計数値を明示し，さらに IFRS 非適用企業群については 114 社（85.07%）が会計数値を明示していることが分かった。このことから，役員報酬の算定方針において会計数値を明示し，より透明性を高めているのは日経 225 採用銘柄であることが分かった。

次に，「②役員報酬の決定における Non-GAAP 指標の利用状況」について見てみよう。Non-GAAP 指標を利用している企業は，全体では 48 社（14.81%），非利用は 276 社（85.19%）であり，ほとんどの企業は Non-GAAP 指標を利用していないといえよう。これを IFRS 適用企業に絞ってみると，35 社（18.42%）が Non-GAAP 指標を利用しており，全体よりも 4 ポイントほど上昇する。さらに IFRS のみと IFRS&225 に分けてみると，IFRS のみの企業群は 18 社（15.00%）と全体の傾向と同様であるのに対し，IFRS&225 の企業群は，17 社（24.29%）と全体よりも 10 ポイントほど高いことが分かる。

比較対象である日経 225 採用銘柄については，30 社（14.71%）が Non-GAAP 指標を利用しており，これは全体の傾向とほぼ同様である。これが IFRS 非適用企業群となると 13 社（9.70%）と最も低い割合となった。このことから，役員報酬の算定方針における Non-GAAP 指標の利用は，IFRS 適用企業の中でも比較的規模の大きな企業において利用されていると推測される。

図表 3　分析対象企業の役員報酬算定方針と Non-GAAP 指標の利用状況

		（社）	役員報酬算定方針		Non-GAAP指標の利用	
			会計数値の明示	明示なし	あり	なし
IFRS適用企業		190	111	79	35	155
			58.42%	41.58%	18.42%	81.58%
	IFRSのみ	120	55	65	18	102
			45.83%	54.17%	15.00%	85.00%
	IFRS&225	70	56	14	17	53
			80.00%	20.00%	24.29%	75.71%
日経225		204	170	34	30	174
			83.33%	16.67%	14.71%	85.29%
	IFRS&225	70	56	14	17	53
			80.00%	20.00%	24.29%	75.71%
	225のみ	134	114	20	13	121
			85.07%	14.93%	9.70%	90.30%
全体		324	225	99	48	276
			69.44%	30.56%	14.81%	85.19%

図表 4　Non-GAAP 指標の種類と利用の傾向

	IFRS適用企業	日経225
事業利益	8	
コア営業利益	8	
調整後営業利益	5	
コア・アーニングス	1	
売上総利益から販売費及び一般管理費を控除した利益	1	
当期連結税引前利益（役員賞与控除前）	1	
EBITDA	2	6
EBIT	2	
営業利益＋受取利息＋配当		1
のれん等償却前営業利益率		1
税引前利益＋支払利息		1
連結売上高営業利益率の実績値は、減損損失の影響を含めて算出		1
連結経常利益（燃料価格の変動が電力販売価格に反映されるまでの期ずれ影響を除いた額）		1
	28件	11件

ここで，Non-GAAP 指標として利用されている利益を見てみよう（図表 4）。図表 4 では，IFRS 適用企業と非 IFRS 適用企業で日経 225 採用銘柄とに分けて整理している。傾向として，IFRS 適用企業は，業種を問わず事業利益がもっとも利用され，製薬業界ではコア営業利益が利用されている。これに対して，非 IFRS 適用企業で日経 225 に採用されている企業では，EBITDA の利用が目立つ。

次に，3 つ目の調査事項である「③Non-GAAP 指標と GAAP 指標（営業利益）の差異」について見てみよう（図表 5 の Non-GAAP との差額参照）。ここでは，2017 年度，2018 年度において Non-GAAP 指標を開示している 73 サンプルを対象に，営業利益との差異を計算し，差異の大きさにより，Low（n=25。うち，IFRS 適用 23），Mid（23。うち IFRS 適用 16），High（n=25。うち IFRS 適用 16）に分割して

いる。

まず，73 サンプルのうち，③の差異がマイナスであるものは 17 サンプルにとどまっており，残りの 56 サンプル（76.7%）は Non-GAAP 指標の方が GAAP 指標よりも良い業績となっている。

図表 5　Non-GAAP 指標と GAAP 指標の差異，1 人当たり役員報酬額の分布

（n＝73）

Non-GAAPとの差額	平均値	最小値	25%	中央値	75%	最大値	標準偏差
Low(n=25)	−0.004	−0.025	−0.007	−0.002	0.000	0.001	0.006
Mid(n=23)	0.009	0.003	0.005	0.008	0.014	0.017	0.005
High(n=25)	0.038	0.018	0.025	0.036	0.044	0.077	0.016
1人当たり役員報酬	**平均値**	**最小値**	**25%**	**中央値**	**75%**	**最大値**	**標準偏差**
Low(n=25)	59.966	23.750	34.438	47.333	90.541	130.000	32.685
Mid(n=23)	54.173	15.900	40.614	53.091	68.050	155.000	28.537
High(n=25)	93.480	16.000	35.667	62.875	119.333	397.600	90.690
産業調整後1人当たり報酬	**平均値**	**最小値**	**25%**	**中央値**	**75%**	**最大値**	**標準偏差**
Low(n=25)	13.488	−60.793	−5.012	12.613	18.304	95.912	35.761
Mid(n=23)	5.648	−36.919	−8.666	2.830	18.907	135.587	35.084
High(n=25)	57.836	−33.775	1.525	26.175	78.132	347.884	88.737

	non-GAAPとの差額		1人当たり役員報酬		産業調整後1人当たり報酬	
	平均値	中央値	平均値	中央値	平均値	中央値
① Low−Midの差	0.000	0.000	0.518	0.910	0.448	0.337
② Low−Highの差	0.000	0.000	0.089	0.388	0.025	0.082
③ Mid−Highの差	0.000	0.000	0.053	0.307	0.011	0.009

*平均値はt検定，中央値はWilcoxonの順位和検定，値はp値

次に，「④差異の大きさと役員報酬額の相関」については，「1 人当たり役員報酬」を見てみると，（1）Low と Mid の間には大きな差は見られない，（2）Low と High の間では，平均値（p 値＝0.089）でやや差は認められるが，中央値では統計的な差は認められない，（3）Mid と High の間では，平均値（p 値＝0.053）でやや差は認められるが，中央値では統計的な差は認められない，という結果であった。決定的な差は認められないが，Non-GAAP 指標と GAAP 指標とで差異の大きなグループにおいては，1 人当たり役員報酬が多くなる傾向はあるようだ。

次に，産業平均を調整した場合の 1 人当たり役員報酬で比較してみよう（「産業平均調整後 1 人当たり報酬」参照）。これは，当該企業の所属する産業平均の 1 人当たり報酬額を控除して求めている。この場合，（1）Low と Mid の間には大きな差は見られない，（2）Low と High の間では，平均値（p 値＝0.025）で統計的に有意な差が認められ，中央値（p 値＝0.089）でもやや差は認められる，（3）Mid と High の間では，平均値（p 値＝0.011），中央値（p 値＝0.009）のいずれも統計的に有意な差が認められる，という結果となった。

このように，GAAP 指標と Non-GAAP 指標の差が大きいグループ（High）においては，Low，Mid のグループに比べて，多めの報酬を受け取っている可能性がある。

Ⅷ　おわりに

わが国で始まったガバナンス改革を題材に，財務会計・報告の果たしうる役割について考察してきた。ガバナンス改革という文脈でとらえた場合，現在，主流となっている情報提供機能から，ガバナンスの状態を確認・検証しうる情報システムとして役割を拡張していく必要があるのではないかと指摘した。このような役割が果たせるとすれば，それは財務会計・報告のガバナンス支援機能ということができるだろう。

その場合，どのような情報がガバナンス支援に資するのかは議論の余地がある。少なくとも，非財務情報の体系化は必要であろう。そのほかの課題として，本稿では Non-GAAP 指標の利用を取り上げた。具体的には，GAAP 指標を大きく上回る Non-GAAP 指標を報告している企業の役員報酬は，そうでない企業に比べて多めの役員報酬を得ている可能性があることを指摘した。

また，わが国においても 200 社前後の上場企業が IFRS を適用している。IFRS 適用企業の多くが，「資本市場における財務情報の国際的な比較可能性の向上を図るため」といった目的を掲げている。しかしながら，IFRS 適用後に，事業利益その他の Non-GAAP 指標を採用し，これを役員賞与のスキームにも取り入れている例が見られる。事業利益は日本基準の営業利益に近似したのもので，IFRS の損益計算書で開示が求められている利益指標とは異なるものである。これが「国際的な比較可能性の向上」につながるのか，あるいは国際的資本市場と国内向け業績評価指標を二段構えで用いる二重基準ガバナンスとなるのか，注視する必要があろう。

この問題に関連し，IFRS は情報提供機能に軸足をおいた会計基準であるが，この会計基準とのコンバージェンスが深化・定着していくなかで，利害調整を含めたガバナンス支援という機能においても有効性を持つのか検証する必要があるのではないだろうか。IFRS に移行したものの，経営目標や業績評価には事業利益といった Non-GAAP 指標を使用する事例というのは，経営者が IFRS のガバナンス支援機能について問題を認識していることを示しているのではないだろうか。仮に情報提供機能に軸足をおいた会計基準がガバナンス支援機能と不適合を起こすような場合，経営者は Non-GAAP 指標を生産するインセンティブを持つ可能性がある。このような動きが広がると，十分な信頼性のない会計情報の使用が進み，会計制度の脆弱性につながりかねない。ガバナンス支援機能に資する会計とは何か，検討する時期に来ていると思われる。

注

(1) これらを考察したものとして，たとえば，年功制度，終身雇用，非流動的な労働市場など日本的雇用慣行における合理性の検討（伊藤秀史（1993）など），系列取引に代表される中間組織のメリットの検討（伊丹（1992）など），メインバンクの機能を論じたもの（堀内・福田（1987）など），株式持ち合いの生成過程とその合理性を論じたもの（伊藤・三隅・市村（1990）など），投資行動と資本コストの問題を論じたもの（伊藤・蜂谷（1993）など）などがある。

(2) 財務制限条項に関する包括的な研究は，中村・河内山（2018）がある。

(3) 桜井（2017）でも事業利益を「営業利益＋持分法利益＋受取利息・配当金」としている（p.169）。また，「証券アナリスト通信教育講座第 1 次レベル通信教育テキスト」（証券アナリスト協会）においても，「事業利益は「営業利益＋受取利息・配当金＋持分法による投資損益」（音川［2019］，p.19）と定義している。

(4) 金融庁（2016）での開示例を参照。そこでは，費用を機能別に分類して表示する例として示されている。

(5) Non-GAAP 指標に関する議論は，中條（2019a）（2019b）など参照。

参考文献

Bhattacharya, N., Black, E., Christensen, T., Larson, C. (2003) "Assessing the Relative Informativeness and Permanence of Pro Forma Earnings and GAAP Operating Earnings," *Journal of Accounting and Economics* , pp.285-319.

Guest, N., S.P. Kothari, and Robert Pozen (2019), "High Non-GAAP Earnings Predict Abnormally High CEO Pay," Working Paper.

堀内昭義・福田慎一（1987）「日本のメインバンクはどのような役割を果たしたか？」『金融研究』第 6 巻第 3 号，1-28 頁。

伊丹敬之（1990）「日本企業の普遍性－ヒトと労働市場」『ビジネス・レビュー』第 37 巻第 4 号，1-11 頁。

伊丹敬之（1992）「中間組織のジレンマ」『ビジネス・レビュー』第 39 巻第 4 号，49-59 頁。

伊藤秀史（1993）「インセンティブと日本型雇用「システム」」『ビジネス・レビュー』第 40 巻第 4 号，12-20 頁。

伊藤邦雄・三隅隆司・市村豊彦（1990）「株式持ち合いの螺旋型ロジック・シフト」『ビジネス・レビュー』第 37 巻第 3 号，15-36 頁。

伊藤邦雄（1993）「日本の会社制度とチェック機構－新たな日本型モデルを求めて－」『ビジネス・レビュー』第 40 巻第 3 号，1-17 頁。

伊藤邦雄・蜂谷豊彦（1993）「資本コストの日米比較－企業の投資行動と競争力へのインパクト」『通産研究レビュー』。

伊藤邦雄（2016）「コーポレートガバナンス改革と会計の役割」『商学論究』（関西学院大学）第 63 巻，35-51 頁。

伊藤邦雄（2018）『新・現代会計入門第 3 版』日本経済新聞出版社。

企業会計基準委員会（2006）「討議資料 財務会計の概念フレームワーク」。

金融審議会（2018）「ディスクロージャーワーキング・グループ報告－資本市場における好循環の実現に向けて－」。

金融庁（2016）「IFRS に基づく連結財務諸表の開示例」。

Kothari, S. P.（2019）"Accounting Information in Corporate Governance: Implications for Standard Setting," *The Accounting Review*, pp. 357-361.

Lougee, B., Marquardt, C.（2004）"Earnings Informativeness and Strategic Disclosure: An Empirical Examination of "Pro Forma" Earnings," The Accounting Review , pp.769-795.

三輪芳朗（1990）『日本の企業と産業組織』東京大学出版会。

中條祐介（1991）「コーポレート・ガバナンスと会計政策　－メインバンクの変更を中心として－」『企業会計』第 43 巻第 9 号，131-137 頁。

中條祐介（2019a）「経済社会の変化と非 GAAP 利益の開示」，河﨑照行編著『会計制度のパラダイムシフト－経済社会の変化が与える影響』中央経済社，第 19 章所収，337-351 頁。

中條祐介（2019b）「日本企業における Non-GAAP 指標採用の論理」『企業会計』第 71 巻第 9 号, 64-73 頁。

中村亮介・河内山拓磨（2018）『財務制限条項の実態・影響・役割　－債務契約における会計情報の活用－』中央経済社。

中谷巌（1992）「「日本型資本主義」の革新」『ビジネス・レビュー』第 39 巻第 3 号，14-24 頁。

日本経済再生本部（2013）「日本再興戦略-JAPAN is BACK-」。

音川和久著（2019）『証券アナリスト第 1 次レベル通信教育講座テキスト財務分析第 7 回　財務諸表分析の基礎』公益社団法人日本証券アナリスト協会。

桜井久勝（2017）『財務諸表分析第 7 版』中央経済社。

竹内弘高（1992）「日本型コーポレート・ガバナンス　－声なきステークホルダーの不思議」『ビジネス・レビュー』第 39 巻第 3 号，37-55 頁。

東京証券取引所（2019）「2019 年 3 月期決算発表状況の集計結果について」（https://www.jpx.co.jp/news/1023/nlsgeu0000043h2j-att/nlsgeu0000043h54.pdf）（最終閲覧日：2020 年 1 月 21 日）

Watts, R., and J. Zimmerman（1986）*Positive Accounting Theory*, Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jesey.（須田一幸訳（1991）『実証理論としての会計学』白桃書房）。

（付記）本稿は，国際会計研究学会第 10 回東日本部会（明海大学）の統一論題における筆者の報告に基づいている。報告に当たっては，座長の倉田幸路先生（立教大学名誉教授）はじめ，統一論題報告者の内山哲彦先生（千葉大学），町田祥弘先生（青山学院大学），伊澤賢司先生（ＥＹ新日本有限監査法人），大会準備委員長の川村文子先生，顧問の中嶋隆一先生より多くのご助言をいただいた。また，市川紀子先生（駿河台大学），大沼宏先生（中央大学），増田宏一先生（公認会計士），三原園子先生（関東学院大学）

より有益なご指摘をいただいた。記して感謝申し上げる。あり得べき誤謬は筆者個人に帰するものである。なお，本稿は，日本学術振興会科学研究費助成事業課題番号 16K03992 による研究成果の一部である。

ガバナンス改革と管理会計

内 山 哲 彦
千葉大学

要　旨

コーポレートガバナンスの本質的な目的は，持続可能な企業価値創造にあると考えられる。そこでは，経済価値の創造と社会価値・組織価値の創造がともに求められる。管理会計の立場からコーポレートガバナンスを考えると，ステークホルダーが企業に対して「望むこと」を把握して，戦略を通じてそれを実現し，成果を外部・内部に報告し，対話によってまたステークホルダーの「望むこと」を把握し，改善するというサイクルによって企業価値創造を実現する枠組みと捉えることができる。コーポレートガバナンスは，「洗練された株主価値モデル」に国際的に収斂しつつあるとみられるが，このようなコーポレートガバナンスの枠組みによって企業価値創造を実現する１つの仕組みとして統合報告をあげることができる。「日本版スチュワードシップ・コード」および「コーポレートガバナンス・コード」の考え方を前提に，統合報告を中心した枠組みとして，「トリプル・ループ・モデル」を示すことができる。さらには，今日，大企業を中心に一般的となったグループ経営がもたらすガバナンスの問題と管理会計の研究課題を指摘することができる。

Ⅰ　はじめに

近年，コーポレートガバナンスとその改革に関する議論が盛んになっている。コーポレートガバナンスの捉え方，定義にはさまざまあるが，その本質的（最終的）な目的は，持続可能な企業価値創造にあると考えられる。そして，そのためのさまざまなプレーヤーと考え方・制度・ルール・仕組みが存在する。コーポレートガバナンスはまた，企業としての「責任」を果たすためのものであり，その「責任」の範囲が変化・拡大していること（例えば，環境・社会・ガバナンスといった ESG 要素）が，コーポレートガバナンスに関する議論が盛んになる要因となっている。

管理会計の立場からコーポレートガバナンスを考えると，ステークホルダーが企業に対して「望むこと」の把握，その戦略・計画への取り込み，社内での戦略へのアラインメント（方向づけ），それによる戦略・計画の実現，その結果の外部・内部報告，そしてステークホルダーの「望むこと」の把握，改善…というサイクルによって企業価値創造を実現する枠組みと捉えることができる。その 1 つの仕組みとして統合報告に着目する。本研究の目的は，統合報告を中心に，上記枠組みについて検討することである。また，今日，大企業を中心に，グループ経営が一般的になっている。そこでのガバナンスの問題と管理会計のかかわりについても検討する。

以下，次の構成をとる。第Ⅱ節では，ガバナンスと経営管理の両概念について整理する。第Ⅲ節では，今日の企業経営がよって立つ経済基盤における変容と企業経営への影響について考察する。第Ⅳ節では，コーポレートガバナンスとその改革について概観する。第Ⅴ節では，コーポレートガバナンスと，そこでの統合報告の役割について整理する。第Ⅵ節では，「日本版スチュワードシップ・コード」および「コーポレートガバナンス・コード」，2 つのコードの改訂版において管理会計とかかわるポイントについて指摘し，「トリプル・ループ・モデル」を提示する。第Ⅶ節では，今日，大企業を中心に一般的となったグループ経営におけるガバナンスの問題と管理会計のかかわりについて考察する。最後に，第Ⅷ節で，本稿のまとめを行う。

Ⅱ　ガバナンスと経営管理

先に，コーポレートガバナンスの本質的（最終的）な目的は，持続可能な企業価値創造にあると考えられるとした。一方，本稿の主題にある管理会計は，経営管理（マネジメント）に資する会計を指す。経営管理の本質的（最終的）な目的も，同様に，持続可能な企業価値創造にあると考えることができる。コーポレートガバナンスと経営管理との関係は，必ずしも明示的には整理されていない。

コーポレートガバナンス（corporate governance）の定義として，「外部の利害関係者（ステークホルダー）による経営者の規律付けを指し，外部のステークホルダーとの相互作用である。適切な経営者の選択，経営者の誘導と牽制，利害関係の調整を通じて実行される。」（江川［2018］，3 頁。ただし，下線は内山）がある。一方，経営管理（business administration）の定義として，「目標を効率的に達成するために，組織の諸活動を調整・総括することを指す。これはマネジメントとも呼ばれ，主に会社内部の管理である。企業戦略の決定，経営資源の獲得・配分，組織管理と人材管理が含まれる。」（江川［2018］，3 頁。ただし，下線は内山）がある。このように，大きく分けると，コーポレートガバナンス

は企業外部における活動であり，外部のステークホルダーとの相互作用である。一方，経営管理は企業内部における活動であり，戦略の策定や経営資源の戦略への方向づけと整理することができる。

それでは，両者は活動領域を明確に分ける，別々の活動であると考えてよいだろうか。とりわけ，さまざまな経営要素を統合的に考慮して，持続可能な企業価値創造を目指す場合，「外部」と「内部」とはどのようにかかわるのかを考える必要がある。もし「外部」と「内部」とを統合的に考えるべきであるならば，「外部」と「内部」とを「つなぐ」役割を果たすものとは何であろうか。また，「外部」と「内部」との境界は必ずしも自明ではない。とりわけ，複数の企業が連携して企業（グループ）価値創造を目指すグループ経営の下での「外部」と「内部」の境界は，企業単体における「外部」と「内部」の境界と同じではない。つまり，経営管理の立場から考えたとき，「内部」とはどこまでをいうのかを考える必要がある。

Ⅲ　経済基盤の変容と企業経営

櫻井（[2015]，108-111 頁）は，「原価計算基準」の現代的意義を検討するなかで，経済基盤の変容を指摘している。それは，1960 年代以降の「プロダクト型経済」，1970 年代以降の「ソフト化・サービス化型経済」，1980 年代以降の「ファイナンス型経済」，1990 年代以降の「インタンジブルズ型経済」である。

今日（2000 年代以降）では，さまざまなステークホルダーや広く社会のために価値を創造することが経済価値を創造することに深くかかわるという認識が強調され，世界的にも一般的になりつつある（e.g. Elkington［1994］; Henriques and Richardson［2004］; Porter and Kramer［2006］［2011］; Mackey and Sisodia［2013］）。そのような考え方は，例えば＜IR＞フレームワーク（IIRC［2013］，p.10）が示す「2 つの価値（投資家への財務リターンを可能にする，組織にとっての価値と，他者（ステークホルダーや広く社会）にとっての価値）」とも符合する。そこでは，企業の究極的な目的は持続可能な価値創造であると考えられる。内山（[2018]，51-52 頁）では，経営管理における人的要素の持つ意味の変化を検討する中で，このような，企業価値創造における経済価値と社会価値・組織価値がともに求められ，社会価値・組織価値の創造は経済価値の創造に深くかかわるとする認識が，企業においても投資家においても強調され，世界的に一般的になる経済基盤を「先義後利型経済」と名づけた。先義後利型経済は 2000 年代以降の経済基盤として位置づけることができる。

先義後利型経済では，以下のことが管理上必要になると考えられる（内山［2018］，52 頁）。第 1 に，長期視点，あるいは人の（職業）人生を超えるような超長期的な視点を持つ必要性である。それは，別言すると，企業経営における持続可能性を意識することである。第 2 に，統合的あるいは複合的な企業価値観を持つ必要性である。これは，多様なステークホルダーに対する認識に基づく。第 3 に，企業価値創造の要素を統合的あるいは複合的に管理する必要性である。これは，上記の多様なステークホルダーに対する認識から導かれる，複数のステークホルダーと，その関係性の管理である。そこでは，例えば従業員が，インタンジブルズとして経済価値創造の要素であるとともに，企業の社会価値・組織価値創造に大きな影響を与える存在であることのように，1 つのステークホルダーの持つ複数の側面に対する認識とその管理（多くが経済価値と社会価値・組織価値と

のバランスの維持）も重要となる。

これら 3 つの必要性を実現するためには，さまざまな経営要素を統合的に捉えることが必要になり，財務情報と非財務情報の有機的な活用，および両者のコネクティビティ（結合性）を理解することが不可欠となる。

Ⅳ　コーポレートガバナンスとその改革

上記のような経済基盤を前提とすると，持続可能な企業価値創造に向けてコーポレートガバナンスの役割期待は一層高まる。コーポレートガバナンスは極めて多義的であり，その定義は，企業をどのような存在と捉えるかに強い影響を受ける（内山［2015］，48 頁）。

株主を中心に企業を考えると，コーポレートガバナンスは「企業の経営者とステイクホルダーとりわけ株主との間におけるコントロール権の配分に関す仕組み」（田中［2005］，4 頁）とされる。一方，多様なステークホルダーを前提にすると，コーポレートガバナンスは「ステークホルダー全体の経済的厚生の増進を図るために経営者を規律付ける制度的仕組みのデザイン」（宮島［2011］，2 頁）とされる。また，企業をどのような存在と捉えるかという価値判断を除外すると，コーポレートガバナンスは「『株式会社（コーポレーション）』がより『よく経営』されるようにするための諸活動とその枠組みづくり」（加護野・砂川・吉村［2010］，2 頁）とされる。「コーポレートガバナンス・コード」（改訂版）においては，コーポレートガバナンスは「会社が，株主をはじめ顧客・従業員・地域社会等の立場を踏まえた上で，透明・公正かつ迅速・果断な意思決定を行うための仕組み」（株式会社東京証券取引所［2018］，1 頁）とされる。そこでは，多様なステークホルダーの存在を前提に，透明性・公正性を確保した上で，適切な意思決定を行って企業価値創造を実現するための仕組みとされている。

「日本版スチュワードシップ・コード」「コーポレートガバナンス・コード」に代表される，2010 年代の一連のコーポレートガバナンス改革については，次の 3 つの特徴が指摘される（江川［2018］，145-147 頁）。第 1 に，中長期的な企業価値の向上を目指している点である。そこでは，「攻めのガバナンス」がキーワードとなっており，従来のコーポレートガバナンスの議論がコンプライアンス（法令順守）に重きを置いていたのとは対照的である。第 2 に，原則主義（プリンシプルベース・アプローチ）をとり，各主体の自主的な取り組みを促進する点である。これは，従来のコーポレートガバナンスが細則主義（ルールベース・アプローチ）であったのとは対照的である。第 3 に，（ハードローに加えて）ソフトローを活用していることである。法的拘束力のない私的な取り決め，社会的規範などが役割を果たしており，従来のハードロー（商法・会社法）改正が中心的な役割を果たしてきたのとは対照的である。

企業の社会的責任は，典型的には，ネットワーク内の法的拘束力のない合意や理解に依拠する（Bevir［2012］，p.49）という指摘もあり，上記のような特徴を持ったコーポレートガバナンス改革は，その特徴ゆえの有効性を持つ一方で，特有の難しさも伴う。具体的には，企業が社会から求められることを，自社や自社を取り巻く環境を踏まえてどのように的確に把握し，それを経営目標に組み入れ，戦略的に実現するか，自ら決定し，改善し続ける必要が生じる。そのため，先義後利型経済の下，コーポレートガバナンス改革を踏まえた企業経営には，企業にかかわるさまざまな主体（ステークホルダー）に対する的確な理解と，ステークホルダ

一間での目標整合（goal congruence）が重要となってくる。

V　コーポレートガバナンスと統合報告

ここで，コーポレートガバナンスと，そこでの統合報告の役割について整理する。

1.　コーポレートガバナンスの類型

内山（[2015]，48-51 頁）では，コーポレートガバナンスについて次のように明らかにした。まず，コーポレートガバナンスの議論は，遡ると会社観，すなわち会社は誰のもので，会社の目的は何かに至る。「会社は誰のものか」は，「ガバナンスを主体的に（最終的に）行うのは誰か」ということをほぼ決定づける。「ガバナンスの主体」が決まると，企業はその「ガバナンスの主体」にとっての価値を中心的に追求するため，「企業価値は何か」が次に決まる。また，その「企業価値」を生み出すために「企業が使用する資本（経営資源）は何か」もそれに合わせて決まる。また，「企業が使用する資本」を「企業価値」に変換するのに適した「より良い価値創造の視野はどのようなものか」が決まってくるとともに，「創造された価値の測定・評価にどのような情報を用いるか（必要な業績評価の方法）」も決まってくる。すなわち，これらはいずれも強い関連性を持っている（図 1 上段）。

図 1　コーポレートガバナンスの類型

コーポレート・ガバナンスの類型※	代表的な国	会社は誰のものか（基本的な会社観）		ガバナンスを主体的に（最終的に）行うのは誰か	企業価値は何か（output・outcome）	企業が使用する資本（経営資源）は何か（input）	より良い価値創造の視野はどのようなものか	創造された価値の測定・評価にどのような情報を用いるか
					ビジネスモデル			
					価値創造プロセス			
古典的モデル	英・米	法律上は株主	株主（株主用具観）	株主	経済価値（株主価値）	経済価値から見て多様	短期	財務情報
洗練された株主価値モデル				①	経済価値＋（←）環境価値（TBL）、社会価値（CSV、コンシャス・キャピタリズム） など	多様な企業価値から見て多様	長期	財務情報＋非財務情報
多元主義モデル	日本	②	多様なステークホルダー（多元的用具観・会社制度観）	株主、メインバンク、従業員（労働組合）、グループ会社 など	多元的 ③	多様	長期	財務情報＋非財務情報

出典：内山（[2015]，50 頁）図 5（※は稲上（[2004]，4-5 頁））

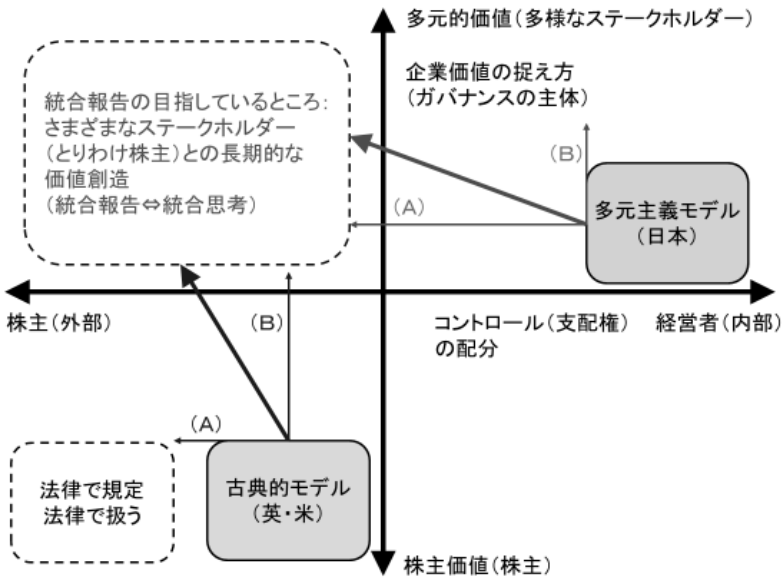
コーポレートガバナンスには，それにかかわる要素（「会社は誰のものか」や「企業価値は何か」など）の組み合わせによって，さまざまな類型が考えられるものの，経験的に意味のあるコーポレートガバナンスの類型として，図 1 に示した「古典的モデル」（企業の目的は株主価値の最大化），「洗練された株主価値モデル」（「古典的モデル」に比べてステークホルダー

との協調が重視され，株主の利害関心は経済的なものを超えるが，最終的には株主価値の最大化が志向される），「多元主義モデル」（企業の目的は多元的な企業価値の創造）（稲上［2004］，4-5 頁）という 3 つをあげることができる(1)。IIRC による統合報告の考え方の主たるベースは，「古典的モデル」から「洗練された株主価値モデル」への転換にある。そして，図 1 のなかの①から③は，齟齬（課題）が生じているところとして認識できる。すなわち，①と③は，株主と経済価値以外の価値（およびその経済価値とのつながり）について対話するという課題である。また，②は，法律上，会社は株主のもの（ガバナンスの主体は株主）であるものの，会社観（ガバナンスの実態）は必ずしもそうではないという課題である。

2. コーポレートガバナンスにおける統合報告の役割

このような理解の下で，統合報告とその役割は，次のように整理することができる（内山［2015］，52-55 頁）。まず，コーポレートガバナンスにおいては，「コントロール（支配）権の配分における，株主 vs. 経営者」と「ガバナンスの主体（企業価値の捉え方）における，株主（一元的価値）vs. 多様なステークホルダー（多元的価値）」という 2 つの対比軸が見出される（内山［2015］，49 頁）。前者を横軸に，後者を縦軸にとるとともに，図 1 の「古典的モデル」と「多元主義モデル」，および「統合報告の目指しているところ」を位置づけると，図 2 のように示すことができる。

図 2　コーポレートガバナンスにおける 2 つの対比軸と「統合報告の目指しているところ」



出典：内山（［2015］，52 頁）図 8

統合報告は，その定義や目的から，投資家を中心としたさまざまなステークホルダーとの対話を通じた，長期的な価値創造を目指している。ここで，統合報告の役割を次の 2 つに要素分解する。すなわち，（A）企業価値創造プロセスの投資家への報告から，投資家との対話

（エンゲージメント）（IIRC［2013］，para.1.7，3. 20）を行い，長期的な企業価値（特に経済価値）を創造する，（B）価値創造に影響する多様なステークホルダーを認識し，多様なステークホルダーとの対話（IIRC［2013］，para. 1. 8，2. 4，3. 10）を行い，統合思考（事業・機能ユニットと，組織が利用し影響を与える資本との関係について積極的に考慮すること（IIRC［2013］，p. 33））を醸成することで，長期的な企業価値（特に社会価値，組織価値）を創造する。

ここで，上記（A）と（B）とはつながっていることを強調したい。統合報告が想定する投資家は，長期的な価値創造に関心を持つ投資家（IIRC［2013］，para. 1. 7）である。（A）「投資家との対話」は，経営者と対話し，経営者を支援し，価値を協創（共創）する，長期視点を持った投資家とともに長期的に（持続可能な）企業価値を創造することを目指すものである。その際，持続可能な企業価値創造には，多様なステークホルダーの認識が必要である。したがって，統合報告書の第一義的な報告先は投資家であるが，それは（B）「多様なステークホルダーの認識」とは対立しない。

ただし，コーポレート・ガバナンス（基本的な会社観）が異なることで，統合報告の役割（A）「投資家との対話」と（B）「多様なステークホルダーの認識」それぞれの内容や大きさが異なることが指摘できる。「古典的モデル」の下では，（A）「投資家との対話」については，投資の「短期志向（short-termism）」への反省に基づく「短期志向」の是正の役割が期待される。（B）「多様なステークホルダーの認識」については，持続可能な企業価値の創造のためには，企業価値創造における経済価値と社会価値や組織価値とのつながりの認識や，社会価値や組織価値自体の重要性の認識が不可欠であり，「古典的モデル」から「洗練された株主価値モデル」への転換促進の役割が期待される。一方，「多元主義モデル」の下では，（A）「投資家との対話」については，コーポレートガバナンスの一環として，投資家との対話とそれを通じたコーポレートガバナンスの強化への貢献の役割が期待される。（B）「多様なステークホルダーの認識」については，CSR・ESG 関連事項が企業価値やリスクにどのように関係しているかといった統合思考を高めることや，多様なステークホルダーがかかわって多元的な企業価値を創造することを促進することが期待される(2)。

Ⅵ　2 つのコード（改訂版）と管理会計とのかかわり，「トリプル・ループ・モデル」

1.　2 つのコード（改訂版）のポイント―管理会計とのかかわり―

ここで，あらためて近年のガバナンス改革に目を向ける。「日本版スチュワードシップ・コード」（改訂版）（スチュワードシップ・コードに関する有識者検討会［2017］）と「コーポレートガバナンス・コード」（改訂版）（株式会社東京証券取引所［2018］）では，改訂すなわち新たな考え方が盛り込まれる中で，管理会計とかかわりのある箇所が見られる（以下，下線部分は改訂箇所）。

(1)「日本版スチュワードシップ・コード」（改訂版）

「原則 3　機関投資家は，投資先企業の持続的成長に向けてスチュワードシップ責任を適切に果たすため，当該企業の状況を的確に把握すべきである。」において，「指針 3－3. 把握する内容としては，例えば，投資先企業のガバ

ナンス，企業戦略，業績，資本構造，事業におけるリスク・収益機会（社会・環境問題に関連するものを含む）及びそうしたリスク・収益機会への対応など，非財務面の事項を含む様々な事項が想定されるが，特にどのような事項に着目するかについては，機関投資家ごとに運用方針には違いがあり，また，投資先企業ごとに把握すべき事項の重要性も異なることから，機関投資家は，自らのスチュワードシップ責任に照らし，自ら判断を行うべきである。その際，投資先企業の企業価値を毀損するおそれのある事項については，これを早期に把握することができるよう努めるべきである。」とされる。そこでは，企業の状況について，単にリスク要因を把握するだけでなく，収益機会も含めることで，より積極的な企業価値創造を目指していることがうかがえる。第Ⅳ節で取り上げた，2010年代の一連のコーポレートガバナンス改革の第1の特徴，すなわち「攻めのガバナンス」にも基づいて中長期的な企業価値の向上を目指す点が表れている。

(2)「コーポレートガバナンス・コード」（改訂版）

まず，適切な情報開示と透明性の確保に関する「基本原則3」の考え方の説明において，「我が国の上場会社による情報開示は，計表等については，様式・作成要領などが詳細に定められており比較可能性に優れている一方で，会社の財政状態，経営戦略，リスク，ガバナンスや社会・環境問題に関する事項（いわゆるESG要素）などについて説明等を行ういわゆる非財務情報を巡っては，ひな型的な記述や具体性を欠く記述となっており付加価値に乏しい場合が少なくない，との指摘もある。」と，その背景を説明している。いわゆる非財務情報の開示については財務会計領域でも近年盛んに議論されているが，それらの情報の多くは企業の経営管理の中で用いられ，かつ企業の特性にも依存するため，企業間での統一的な開示が難しい。これは，第Ⅳ節で取り上げた，2010年代の一連のコーポレートガバナンス改革の第2の特徴，原則主義（プリンシプルベース・アプローチ）をとり，各主体の自主的な取り組みを促進する点と，第3の特徴，ソフトローを活用している点が該当する。そこでは，管理会計に大きな役割期待がある可能性がある。

また，株主との対話に関する「基本原則5」の下での「原則5－2．経営戦略や経営計画の策定・公表」の中で「経営戦略や経営計画の策定・公表に当たっては，自社の資本コストを的確に把握した上で，収益計画や資本政策の基本的な方針を示すとともに，収益力・資本効率等に関する目標を提示し，その実現のために，事業ポートフォリオの見直しや，設備投資・研究開発投資・人材投資等を含む経営資源の配分等に関し具体的に何を実行するのかについて，株主に分かりやすい言葉・論理で明確に説明を行うべきである。」とされる。そこでは，具体的な予測情報の作成と開示，また経営戦略の策定と開示があげられており，これらは従来，企業の「内部」では管理会計の領域において実行されてきたものである。

2. 「トリプル・ループ・モデル」

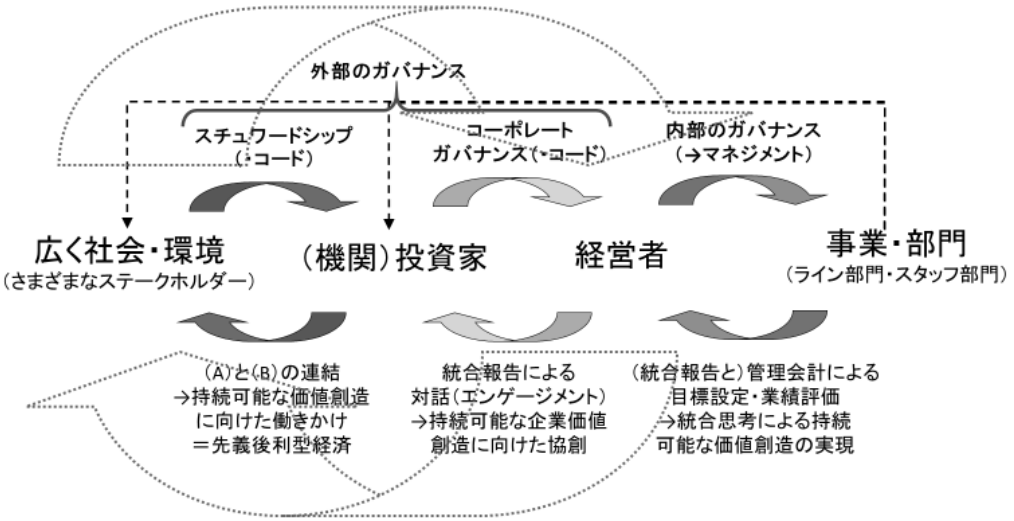
このように，新たな「日本版スチュワードシップ・コード」および「コーポレートガバナンス・コード」，すなわち近年のガバナンスの進展を踏まえても，従来のような，開示（企業外部）と管理（企業内部）とを別々に考えることは難しくなりつつある。第Ⅱ節で問題提起したように，両者は活動領域を明確に分ける，別々の活動であると考えてよいだろうか。そして，さまざまな経営要素を統合的に考慮して，持続

可能な企業価値創造を目指す場合，「外部」と「内部」とはどのようにかかわるのかを考える必要がある。もし「外部」と「内部」とを一体的に考えるべきであるならば，「外部」と「内部」とを「つなぐ」役割を果たすものとは何であろうか。

内山（[2015]，50-51 頁）では，コーポレートガバナンスの枠組みとして，株主を中心としたステークホルダーがさまざまな力を行使しつつ，経営者と持続可能な価値創造に向けて協創する「外部のガバナンス」と，経営者がさまざまなライン部門，スタッフ部門とともに統合思考によって持続可能な価値創造を実現する「内部のガバナンス」，この両者が 1 つのつながりを持って連携・連動して機能する「ダブル・ループ」のモデルを提示した。そこでは，「外部のガバナンス」を有効に機能させる 1 つの手段としての統合報告の役割が見いだされるとともに，「内部のガバナンス」を支援するものとしての統合報告と管理会計の役割が見いだされた(3)。

ここでは，さらに，「日本版スチュワードシップ・コード」と「コーポレートガバナンス・コード」の存在を前提に，図 3 のような「トリプル・ループ・モデル」を提示する。

図 3　「トリプル・ループ・モデル」



出典：筆者作成

「トリプル・ループ・モデル」においては，ステークホルダーを「広く社会・環境」として，さまざまなステークホルダーの存在を前提とするとともに，財務資本を直接的に提供するとともに議決権行使という特有の力を持った投資家，とりわけ機関投資家をそれらとは区別して設定する。その意味では，上記モデルは，財務資本の流れに特に着目したものともいえる。ただし，ここで想定する（機関）投資家は，「日本版スチュワードシップ・コード」における「スチュワードシップ責任」，すなわち「投資先企業やその事業環境等に関する深い理解に基づく建設的な『目的を持った対話』（エンゲージメント）などを通じて，当該企業の企業価値の

向上や持続的成長を促すことにより，『顧客・受益者』（最終受益者を含む。以下同じ。）の中長期的な投資リターンの拡大を図る責任」（スチュワードシップ・コードに関する有識者検討会［2017］，3 頁）を果たそうとする人・組織を指す。したがって，財務資本の提供にあたっては，さまざまなステークホルダーに配慮し，いわゆる ESG の要素も考慮した投資行動が求められる。それはすなわち，第Ⅲ節で取り上げた「先義後利型経済」を前提とすることであり，第Ⅴ節で述べた（A）「投資家との対話」と（B）「多様なステークホルダーの認識」が結びつくことである。そして，上記のように，①広く社会・環境としてのさまざまなステークホルダーと（機関）投資家とがともに持続可能な価値創造（経済価値の創造と社会価値・組織価値の創造）に向けた働きかけをするとともに，②（機関）投資家がさまざまなステークホルダーの経済的・社会的負託を受け，さまざまな力を行使しつつ，経営者と持続可能な価値創造に向けて協創し（①と②とで「外部のガバナンス」），そして③経営者がさまざまなライン部門，スタッフ部門とともに統合思考によって持続可能な価値創造を実現する（「内部のガバナンス」），これら 3 つが 1 つのつながりを持って連携・連動して機能するのが，コーポレートガバナンスの枠組みとしての「トリプル・ループ・モデル」である。

「先義後利型経済」の下での経営管理，管理会計，統合報告が期待される役割を果たすためのコーポレートガバナンスの枠組みである。近年のガバナンス改革を踏まえて，企業外部と企業内部とを統合的に考えることができるモデルとして「トリプル・ループ・モデル」を提示した(4)。

Ⅶ　グループ経営におけるガバナンスと管理会計

2019 年 6 月に，経済産業省から「グループ・ガバナンス・システムに関する実務指針（グループガイドライン）」が示された。これは，「従来のガバナンスの議論は，法人単位（グループでいえば親会社本体）が基本であったのに対し，実際の経営はグループ単位で行われており，（中略）グループ経営における実効的なガバナンスの在り方が『今後検討すべき課題』として挙げられていたところ。」（経済産業省［2019］，5-6 頁）という問題意識によるもので，「コーポレートガバナンス・コード」を補完するもの（経済産業省［2019］，10 頁）とされる。そこで，最後に，本稿の主題である「ガバナンス改革と管理会計」について，グループ経営の観点から考察する。

近年一般的であるグループ経営については，管理会計領域でも研究対象となっている（e.g. 田中・高橋［2004］；木村［2005］；園田［2017］）。日本会計研究学会スタディ・グループ「企業グループ・マネジメントのための管理会計」に基づく園田［2017］では，研究上 3 つの視点を設定しており，その 1 つに，企業グループ全体の最適化と，個別企業または連結セグメントにおける部分最適化の整合性という視点がある。

第Ⅱ節において問題提起したように，企業の「外部」と「内部」の関係性について，複数の企業が連携して企業（グループ）価値創造を目指すグループ経営の下での「外部」と「内部」の境界は，企業単体における「外部」と「内部」の境界と同じものではない。同じ事業活動を行う企業が，純粋持株会社制を採用した場合と事業部制（事業持株会社制）を採用した場合とでマネジメントの体系にどのような違いが生じうるか。人的資産の管理を例にすると，通常，

採用や教育訓練，異動，業績評価制度や報酬制度の設計などは，基本的に企業（法人）単位で行われる。しかしながら，人材の有効活用，企業グループ意識の醸成，管理施策の実施の効率性・効果性向上（内山［2017b］，27-28 頁）を理由として，それら（の一部）をグループ単位で行うことが考えられ，また実際にそのような企業実務が観察される（内山［2017b］）。

どこまでを 1 つの「内部」と考えるかは，「外部」と「内部」との境界が問題となるコーポレートガバナンスの議論においては一層その重要性を増す。純粋持株会社制と事業持株会社制それぞれの長所と課題は，多くの点でそれぞれ裏腹の関係として示すことができる。一つの組織としてみた場合，純粋持株会社制の下での事業会社は，事業持株会社制の下での事業部と比べて，分権化の程度が大きく，収益性責任の明確度が高い。一方で，組織の壁は大きく，ガバナンスを効かせることは一般に難しくなる（内山（［2017b］，25-27 頁）。

青木・宮島（［2011］，283 頁）は，分権化された事業単位に対するガバナンスのあり方は，親会社の内部組織（事業部や社内カンパニー）と子会社とでは明確に異なるとして，実証的に以下の点を明らかにしている。第 1 に，完全子会社に対しては，親会社内部の事業単位に比べて戦略的意思決定と人事の意思決定に関する権限移譲が進んでいた。第 2 に，親会社内部の事業単位に対するガバナンスでは，戦略的意思決定の分権度が高い企業ほど内部資本市場に関する制度的基盤が充実しており，人事に関する意思決定の分権度が高い企業ほど利益指標に基づくモニタリングが厳格であるという意味で，分権化とモニタリングとの補完関係が明確に確認できるのに対して，子会社ガバナンスではこの関係が確認できない。そこでは，子会社ガバナンスの整備が遅れている可能性が指摘される。第 3 に，親会社内部の事業単位に対しては，人事に関する意思決定権限付与と厳格なコントロールの補完性が，子会社よりも明確に設計されている。つまり，親会社内部の賃金体系の下では，事業単位における人的資源活用の成果がより厳格に問われている。また，企業に対するモニタリングが事業ガバナンスを強化する関係も，親会社の内部組織に対しての方がより明確であった（青木・宮島［2011］，284 頁）。

このように，「グループ・ガバナンス・システムに関する実務指針」が示す問題意識にあるように，グループ経営を前提とした，とりわけ子会社に対する適切なコーポレートガバナンスの枠組みの検討が求められる。付言すると，純粋持株会社制への移行には，その機能から見て「分社型」と「統合型」とがあり（下谷［2009］，136-142 頁），組織変遷とそれに伴って必要となるマネジメントが異なる（内山［2017b］［2017c］）(5)。ここからは，適切な子会社ガバナンスのあり方も一様ではない可能性を指摘できる。

「グループ・ガバナンス・システムに関する実務指針」が示す課題のうち，グループ（組織）設計や適切な集権化・分権化（「求心力」と「遠心力」），全体最適と部分最適とのバランス，事業部門・子会社の業績評価（P/L ベースに加え，B/S ベース）などは管理会計領域においてもこれまで議論されてきた。さらに，園田［2017］では，人材（人事権）の配置，グループ理念・意識の醸成・浸透，知識・技術のスムーズな移転，財務的シナジー（キャッシュ・マネジメント・システム，税務など）と事業的シナジー（技術移転・開発，ブランド共通化・顧客囲い込みなど）が検討されている。

その一方で，取締役会に関する議論（人員構成，報酬決定）や事業ポートフォリオ，リスク

マネジメント，上場子会社・合弁会社等については，管理会計領域において研究の蓄積は少ない。これらについては今後の研究課題といえる。

Ⅷ　おわりに

本稿では，コーポレートガバナンスの本質的（最終的）な目的は，持続可能な企業価値創造にあると考え，管理会計の立場からコーポレートガバナンスについて考察した。そして，その1つの仕組みとして統合報告に着目し，統合報告を中心に，コーポレートガバナンスの枠組みについて検討した。

まず，ガバナンスと経営管理の両概念について整理し，今日の企業経営がよって立つ経済基盤における変容と企業経営への影響について考察した。続いて，コーポレートガバナンスとその改革について概観し，コーポレートガバナンスと，そこでの統合報告の役割について整理した。そして，「日本版スチュワードシップ・コード」および「コーポレートガバナンス・コード」それぞれの改訂版における管理会計にかかわるポイントについて指摘し，「トリプル・ループ・モデル」を提示した。また，今日，大企業を中心に一般的となったグループ経営におけるガバナンスの問題と管理会計のかかわりについて考察した。

今後は，提示した「トリプル・ループ・モデル」の一層の精緻化と妥当性の検証を，グループ・ガバナンス・システムも含めて行っていきたい。

注

(1) 稲上（[2004]，5 頁）は，これら 3 つのモデルの関係は，論理的には等距離ではあるが，現実の場面では，「洗練された株主価値モデル」と「多元主義モデル」の距離が「古典的モデル」と「洗練された株主価値モデル」の距離よりも近い，いいかえれば，それだけ「古典的モデル」と「洗練された株主価値モデル」の違いが大きいとしている。

(2) 詳しくは，内山（[2015]，53-55 頁）。

(3) 戦略形成における「外部のガバナンス」と「内部のガバナンス」の連携と，その企業事例については，内山［2017a］。

(4) これが有効と考えられる例として，「持続可能な開発目標（Sustainable Development Goals; SDGs）」への取り組みがあげられる。SDGs を巡るマネジメントについては内山［2019］を参照されたい。

(5) 詳しくは，内山［2017b］［2017c］の企業事例を参照されたい。

参考文献

青木英孝・宮島英昭［2011］「多角化・グローバル化・グループ化の進展と事業組織のガバナンス」宮島英昭編著『日本の企業統治』東洋経済新報社，2011 年，245-288 頁。

Bevir, M.［2012］*Governance: A Very Short Introduction*, Oxford University Press（野田牧人訳［2013］『ガバナンスとは何か』NTT 出版）.

江川雅子［2018］『現代コーポレートガバナンス』日本経済新聞出版社。

Elkington, J.［1994］"Towards the Sustainable Corporation: Win-Win-Win Business Strategies for Sustainable Development," *California Management Review*, Vol.36, No.2, pp.90-100.

Henriques, A. and J. Richardson ed.［2004］*The Triple Bottom Line: Does it All Add up?*, Earthscan（大江宏・小山良訳［2007］『トリプルボトムライン―3 つの決算は統合できるか？―』創成社）.

稲上毅［2004］「株主重視と従業員重視―その両立可能性：国際動向と経営イデオロギー―」稲上毅・森淳二朗編『コーポレート・ガバナンスと従業員』東洋経済新報社，2004 年，1-32 頁。

International Integrated Reporting Council（IIRC）［2013］*The International 〈IR〉Framework*.

株式会社東京証券取引所［2018］「コーポレートガバナンス・コード～会社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上のために～」（改訂版）。

加護野忠男・砂川伸幸・吉村典久［2010］『コーポレート・ガバナンスの経営学―会社統治の新しいパラダイム』有斐閣。

経済産業省［2019］「グループ・ガバナンス・システムに関する実務指針（グループガイドライン）」。

木村幾也編著［2005］『グループ企業の管理会計』税務経理協会。

Mackey, J. and R. Sisodia［2013］*Conscious*

Capitalism: Liberating the Heroic Spirit of Business, Harvard Business Review Press（鈴木立哉訳［2014］『世界でいちばん大切にしたい会社―コンシャス・カンパニー』翔泳社）.
宮島英昭［2011］「日本の企業統治の進化をいかにとらえるか　危機後の再設計に向けて」宮島英昭編著『日本の企業統治』東洋経済新報社，2011 年，1-70 頁。
Porter, M.E. and M.R. Kramer［2006］“Strategy and Society: The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility,” *Harvard Business Review*, Vol.84, No.12, pp.78-92（村井裕訳［2008］「競争優位の CSR 戦略」『DIAMOND ハーバード・ビジネス・レビュー』第 33 巻第 1 号，36-52 頁）.
Porter, M.E. and M.R. Kramer［2011］“Creating Shared Value: How to Reinvent Capitalism—and Unleash a Wave of Innovation and Growth”, *Harvard Business Review*, Vol.89 No.1-2, pp.63-77（編集部訳［2011］「経済的価値と社会的価値を同時実現する共通価値の戦略」『DIAMOND ハーバード・ビジネス・レビュー』第 36 巻第 6 号，8-31 頁）.
櫻井通晴［2015］『管理会計〔第 6 版〕』同文舘出版。
下谷政弘［2009］「持株会社と日本経済』岩波書店。
園田智昭編著［2017］『企業グループの管理会計』中央経済社。
スチュワードシップ・コードに関する有識者検討会［2017］「『責任ある機関投資家』の諸原則≪日本版スチュワードシップ・コード≫～投資と対話を通じて企業の持続的成長を促すために～」（改訂版）。
田中隆雄［2005］「コーポレート・ガバナンスと企業価値―買収防衛に関連して―」『會計』第 168 巻第 3 号，1-17 頁。
田中隆雄・高橋邦丸編著［2004］『グループ経営の管理会計』同文舘出版。
内山哲彦［2015］「企業の社会性・人間性と企業価値創造―統合報告と管理会計の役割―」『管理会計学』第 23 巻第 2 号，45-59 頁。
内山哲彦［2017a］「多様なステークホルダーとの価値創造と戦略経営―統合報告書発行企業における戦略形成プロセス―」日本会計研究学会特別委員会（主査・小菅正伸）『日本会計研究学会特別委員会「戦略経営と管理会計に関する総合的研究」（最終報告）』，2017 年，49-72 頁。
内山哲彦［2017b］「企業グループ・マネジメントにおける人的資産管理の全体最適とグループ価値向上」園田智昭編著『企業グループの管理会計』中央経済社，2017 年，19-35 頁。
内山哲彦［2017c］「経営統合プロセスにおける企業グループ・マネジメントの進展とグループ全体最適」園田智昭編著『企業グループの管理会計』中央経済社，2017 年，37-56 頁。
内山哲彦［2018］「管理会計研究・実践と人的要素の管理―統合報告を中心に―」『管理会計学』第 26 巻第 2 号，47-62 頁。
内山哲彦［2019］「SDGs を巡るマネジメントのフレームワーク―統合報告と日本企業の経営実務をベースに―」『千葉大学経済研究』第 33 巻第 3・4 号，47-84 頁。

（付記）本稿は，国際会計研究学会第 10 回東日本部会（於 明海大学）での統一論題報告に加筆修正したものである。座長の倉田幸路先生（立教大学），報告者の中條祐介先生（横浜市立大学），町田祥弘先生（青山学院大学），伊澤賢司先生（EY 新日本有限責任監査法人）からは，事前の打ち合わせ・検討における議論を含めて，多大なご教示をいただいた。また，当日ご質問をいただいたフロアーの先生方との討論からも多くのご教示を頂戴した。記して深く感謝申し上げたい。なお，本稿は，JSPS 科研費（18K01931）の助成を受けた研究成果の一部である。

公的機関のガバナンス改革と会計の役割について ―独立行政法人を例に―

伊 澤 賢 司
EY 新日本有限責任監査法人

要　旨

本稿では公的機関のガバナンス改革の進展における会計の役割について独立行政法人を取り上げて論じる。

独立行政法人制度は平成 13 年に発足し，平成 19 年には「独立行政法人整理合理化計画」により事務・事業及び組織の見直しが行われたが，平成 25 年には「独立行政法人改革等に関する基本的な方針」が出され，組織の統廃合を最小限にとどめ，組織・運営における自主性・自律性やインセンティブを最大限機能させることを再確認した。さらに平成 29 年には「独立行政法人の財務報告に関する基本的な指針」が出され，会計面では「財務報告のより一層の活用」が課題であり，独立行政法人の特性等を踏まえて，「独立行政法人の成果」をより的確に示す情報や，独立行政法人の財政状態や運営状況をより的確に示す情報提供が必要であるとされ，前者については事業報告書の拡充が後者については行政コスト計算書の新設などにつながった。

筆者は「独立行政法人の財務報告に関する基本的な指針」の内容は会計が独立行政法人のガバナンス改革により一層資するためには，①将来情報の開示　②サービス業績報告書による開示　③監査　について改善が必要であると考える。まず，事業報告書に表示される情報については財務諸表以外の情報を積極的に開示することは評価できるが将来情報の拡充が必要である。次に，業績の表示については財務業績として行政コストを明示したことは評価できるが，サービス業績報告書による開示が必要である。さらに，監査については，現時点では事業報告書は「会計に関する部分」に限って監査をすることとされているが，財務情報・非財務情報を含めて網羅的に保証する仕組みの導入が必要である。

Ⅰ　独立行政法人制度とガバナンス改革

1.　独立行政法人制度

(1) 独立行政法人とは

独立行政法人については独立行政法人通則法第 2 条に定義されており，「国民生活及び社会経済の安定等の公共上の見地から確実に実施されることが必要な事務及び事業であって，国が自ら主体となって直接に実施する必要がないもののうち，民間の主体に委ねた場合には必ずしも実施されないおそれがあるもの又は一の主体に独占して行わせることが必要であるものを効果的かつ効率的に行わせるため，中期目標管理法人，国立研究開発法人又は行政執行法人として，この法律及び個別法の定めるところにより設立される法人をいう」とされている。総務省によると独立行政法人は平成 31 年 4 月 1 日現在，87 法人ある。

(2) 独立行政法人制度の特徴

各独立行政法人に適用される制度の概要は独立行政法人通則法に規定されているが，総務省は独立行政法人制度の特徴を次のようにまとめており，これらにより業務の効率性・質の向上，自律的業務運営，透明性の確保を図るとしている。

○業務の特性に応じた目標管理
○厳格な事後評価
○廃止・民営化を含めた業務・組織全般の定期的見直し
○企業的経営手法による業務・財務運営
　・業績主義に基づく人事管理
　・企業会計原則を基本とした会計処理
○主務大臣の過剰な関与の廃止
○民間人登用を含めた適材適所の役員人事
○ディスクロージャーの徹底

これらのうち，本稿での検討に必要な「業務の特性に応じた目標管理」と「企業会計原則を基本とした会計処理」について総務省は次のようにまとめている。

まず，「業務の特性に応じた目標管理」については，中期目標管理法人及び国立研究開発法人の場合，主務大臣は，達成すべき業務運営の目標として，法人ごとに 3～5 年の中期目標（国立研究開発法人の場合は 5～7 年の中長期目標）を定め，各法人は，この中（長）期目標に基づいて中（長）期計画及び年度計画を策定し，計画的な業務遂行を行う。主務大臣は，毎年度，法人の業務実績について評価を行う。また，中（長）期目標期間終了時には，法人の組織・業務全般にわたる見直しが主務大臣により行われる。

次に，「企業会計原則を基本とした会計処理」については，独立行政法人に適用される独立行政法人会計基準が設定されている。「独立行政法人会計の設定について」によると，独立行政法人の会計は，独立行政法人通則法等によって，原則として企業会計原則によることとされているが，公共的な性格を有し，利益の獲得を目的とせず，独立行政法人の特殊性を踏まえつつ，その財務情報を国民その他の利害関係者にわかりやすい形で適切に開示するために，独立行政法人会計基準を設定している。

2.　ガバナンス改革

(1) 独立行政法人改革の進展

独立行政法人は平成 13 年の独立行政法人制度の発足以来，時々の政策課題を解決するために種々の改革を実施してきた。以下に独立行政法人改革の経緯を示す。

平成 13 年　独立行政法人の発足
平成 19 年　「経済財政改革の基本方針 2007」
平成 19 年　「独立行政法人整理合理化計画」
平成 22 年　「独立行政法人の事務・事業の見直しの基本原則」
平成 24 年　「独立行政法人の制度及び組織の見直しの基本方針」
平成 25 年　「独立行政法人改革等に関する基本的な方針」

独立行政法人改革の前半は，独立行政法人の事務・事業及び組織の見直し（多くの場合は削減・統合）に中心が置かれていたが，独立行政法人改革の後半は，既存の独立行政法人を有効に活用するために独立行政法人制度や仕組み（ガバナンス）の見直しに中心が置かれていると評価できる。ここでは，前半の代表例として「独立行政法人整理合理化計画」を，後半の代表例として「独立行政法人改革等に関する基本的な方針」を取り上げる。

まず，「独立行政法人整理合理化計画」についてであるが，その前文で，独立行政法人の一部でいわゆる官製談合の舞台となるなど，国民の信頼回復が喫緊の課題となっているため，政府における無駄を徹底して排除するよう取り組んでいく必要があるという問題意識が示され，各独立行政法人の事務・事業及び組織等について講ずべき措置として，(1) 事務・事業の見直し等 (2) 法人の廃止，民営化等 (3) 統合，他機関・地方への移管 (4) 非公務員化　という考え方が示された。

これに対し，「独立行政法人改革等に関する基本的な方針」についてあるが，独立行政法人改革等の目的として，

○組織・運営における自主性・自律性やインセンティブを最大限機能させ，国民に対する法令遵守を的確に果たさせる
○制度本来の趣旨から逸脱した一律・硬直的な運営は見直し，多種多様な各法人の特性を踏まえた制度・運用とする
○数合わせのための組織いじりではなく，真に政策実施機能の強化に資する統廃合のみを実施するとともに，きめ細やかに事務・事業を見直す
○各法人の業務類型（金融，公共事務執行等）の特性を踏まえたガバナンスを整備する

が示され，運用を含めた制度及び組織の見直しがされた。

以上のように，独立行政法人改革が，独立行政法人の事務・事業及び組織の見直し（多くの場合は削減・統合）から，既存の独立行政法人を有効に活用するための独立行政法人制度や仕組み（ガバナンス）の見直しに向かっていることを指摘できるとともに，ガバナンスを検討する観点からは独立行政法人改革が民間企業とは異なる公的機関の特徴に焦点が充てられていることを指摘しておきたい。すなわち，民間企業の場合は所有と経営の分離と経営自由の原則のともに経営者が自己の利益を追求し株主等の利益を損なうことがあるために，株主等の外部者が民間企業をガバナンスするのに対し，公的機関の場合には基本的には実施する業務は法律によって決まっており，工夫がないと業務を硬直的に行い，効率的，効果的に行われず，結果的に国民の利益を損なうことがあるために，政府が国民にかわって独立行政法人を自主性・自律性やインセンティブを最大限発揮させるようにガバナンスすることを意図しているのである。

(2) 独立行政法人の財務報告に関する基本的な方針

上記のように，独立行政法人の政策実施機能の最大化を図るため，独立行政法人改革の集大成として「独立行政法人改革等に関する基本的な方針」が取りまとめられた。さらに，政府は，PDCA サイクルの強化，自律的なマネジメントといった改革の成果を十分に発揮するためには，国民その他の利害関係者が独立行政法人の財務報告をより一層活用することが求められているとの問題認識に至り，「独立行政法人の財務報告に関する基本的な指針」が取りまとめられた。

この指針において，独立行政法人の財務報告には，財務情報のみならず，非財務報告を含める必要があり，また，過去・現在・将来の時点を踏まえた情報提供が有用となるとされた。また，この指針では，財務報告利用者及び財務報告の目的を踏まえ，財務報告で提供すべき情報は以下の項目として整理された。

○公共性の高いサービスが持続的に提供されるかの判断に資する情報
・法人の長の理念等
・持続的に適正なサービスを提供するための源泉
・業務運営上の課題・リスク及びその対応策
○業績の適正な評価に資する情報
・業績の適正な評価の前提情報
・業務の成果と使用した資源との対比
・予算と決算との対比
○財政状態及び運営状況の適切な把握に資する情報
・財務諸表
・財政状態及び運営状況の法人の長による説明情報
・内部統制の整備・運用に関する情報

上記の情報は，財務諸表や決算報告書（予算と決算との対比）を含めて網羅的に事業報告書において開示される。

Ⅱ　独立行政法人における会計と監査の役割

1.　独立行政法人における会計の役割

(1) 一般目的財務報告の概念フレームワーク

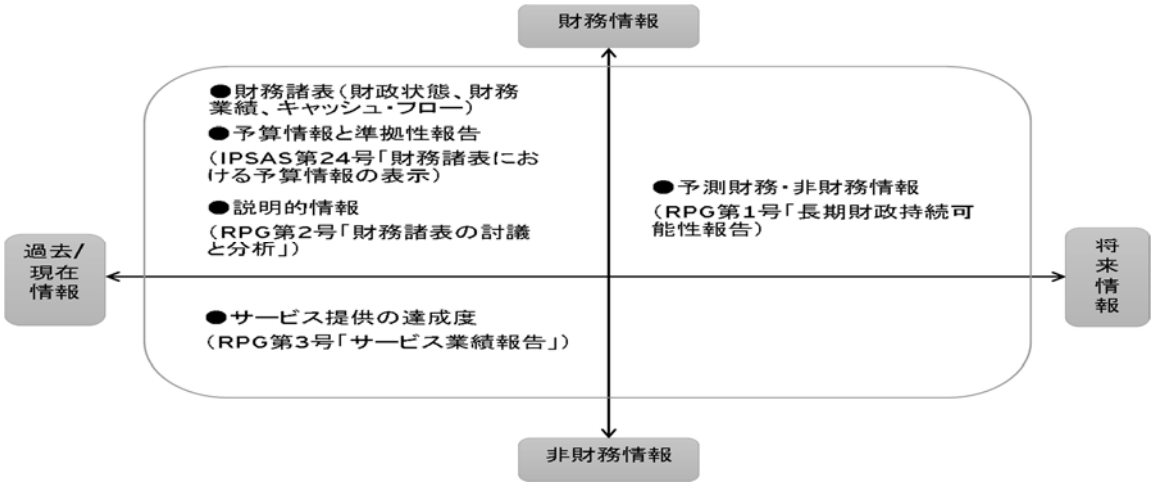
上記に述べたように，独立行政法人の財務報告には，財務情報のみならず，非財務報告を含める必要があり，また，過去・現在・将来の時点を踏まえた情報提供が有用となるとされ，事業報告書が重要な役割を担うことになる。従って，事業報告書が財務報告の利用者と目的に沿って網羅的に開示されることが重要である。そこで，本稿では，国際公会計基準審議会(IPSASB)が公表した「公的部門の主体による一般目的財務報告の概念フレームワーク（以下，「概念フレームワーク」という。）をベンチマークとして，独立行政法人の事業報告書が網羅的であるかどうかを論じる。

概念フレームワークでは「一般目的財務諸表」ではなく「一般目的財務報告書」を対象としている。その理由として，利用者の情報ニーズに対応するためには，財務諸表だけではなく，財務諸表を向上，補完及び補足する情報が必要であり，包括的に財務報告の範囲を規定すべきであると指摘されている。一般目的財務報告書により提供される情報としては

①　財政状態，財務業績及びキャッシュフロー
②　予算情報並びに資源の調達及び使用を規定する法律又は他の権威
③　サービス提供の達成実績
④　将来財務及び非財務情報
⑤　説明的情報

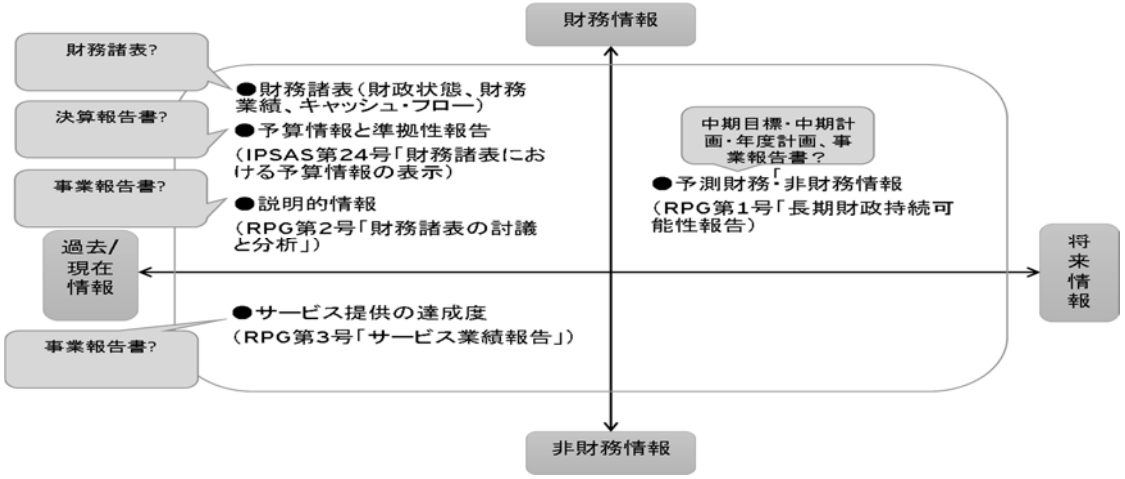
が挙げられている。IPSASB は①に該当する財務諸表以外の情報の作成基準として，②IPSAS 第 24 号「財務諸表における予算情報の表示」③推奨実務ガイドライン第 3 号「サービス業績情報の報告」 ④推奨実務ガイドライン第 1 号「主体の財政の長期的な持続可能性に関する報告」 ⑤推奨実務ガイドライン第 2 号「財務諸表の討議と分析」をそれぞれ公表している。概念フレームワークによる一般目的財務報告を財務情報・非財務情報と，過去・現在・将来の時点で整理すると下記のようになる。

図 1　概念フレームワークによる一般目的財務報告（筆者作成）



これに対し，独立行政法人が作成する，中期目標・中期計画・年度計画，財務諸表・決算報告書・事業報告書を上記の図 1 にプロットすると，下記の図 2 のようになる。

図 2　独立行政法人が作成する書類の概念フレームワークへの当てはめ（筆者作成）



次に，「予測財務・非財務情報」と「サービス提供の達成度」のそれぞれについて，国際公会計基準がどのような情報ニーズを満たそうとしているのか，独立行政法人が作成する事業報告書がそのような情報ニーズを満たすのかについて検討する。

(2) 予測財務・非財務情報

推奨実務ガイドライン（RPG）第 1 号「主体の財政の長期的な持続可能性に関する報告」では，まず，長期的な財務持続可能性情報を提供するかどうかの判断に際しては，見込財務情報の利用者が存在するかどうかを評価する必要があるとし，以下のいずれかを有する主体の場合は，潜在的な利用者が見込まれるとしている。

○重要な租税，その他の収入の徴収権
○多額の負債を負う機能（power）
○提供するサービスの性質，水準，及び方法を決定する機能と能力（capacity）。新しいサービスの導入も含む。

次に，一般的に報告に含まれる情報は以下のとおりであるとしている。

○将来インフロー及びアウトフローの予測（表又はグラフ，説明つき）
○長期的な財政持続可能性の領域に関する説明文（指標を含む）
○予測の基礎となる原則，仮定，方法論に関する説明文

さらに，長期的な財政持続可能性情報の報告には，長期的な財政持続可能性の各領域（dimensions）に係る，文章による説明が含まれなければならないとし，本 RPG では，サービス，収入，負債の 3 つの領域について論じている。サービス，収入，負債の各領域は，1 つの領域の変化が他の領域に影響を与えるように，相互に関連している。例えば，将来のサービスや受益者への受給権（サービス領域）は，収入及び（又は）負債により資金が供給される。従って，1 つの領域は，他の 2 つの領域を一定に保つことで分析できることができるとしている。

これに対し，独立行政法人が提供すべき情報のうち，将来情報に関係するものとしては，例えば，「持続的に適正なサービスを提供するための源泉」や，「業務運営上の課題・リスク及びその対応策」が該当する。業務運営上のリスクのうち，特に財務に係るリスクについては，目標期間を超える中長期の財務リスク（将来的に国民に予期せざる財務上の負担が生じる可能性）を有している独立行政法人については，公共性の高いサービスが持続的に提供されるかの判断に資する情報として「中長期的な財務予測」を提供すべきものと整理している。

独立行政法人が「中長期的な財務予測」を提供すべきか否かの判断を RPG 第 1 号の長期的な財務持続可能性情報を提供するかどうかの判断に当てはめてみると，前者は後者の判断基準のうち，主に「多額の負債を負う機能（power）」に焦点を充てており，「重要な租税，その他の収入の徴収権」や「提供するサービスの性質，水準，及び方法を決定する機能と能力（capacity）」にはあまり焦点を充てておらず，狭く解していると考えられる。多くの独立行政法人では「収入の徴収権」や「提供するサービスの性質，水準，及び方法を決定する機能と能力（capacity）」を有しており，どのようにサービス，収入，負債の 3 つの領域のバランスをとるかは独立行政法人のガバナンスの観点から重要であるにもかかわらず，また，「持続的に適正なサービスを提供するための源泉」や，「業務運営上の

課題・リスク及びその対応策」だけでは，それらがサービス，収入，負債の 3 つの領域にどのように影響するかが分からないので，情報利用者にとって必要な情報が不足すると考える。よって，基本的にはすべての独立行政法人に対して「中長期的な財務予測」の提供を義務付けるべきである。

(3) サービス提供の達成度

推奨実務ガイドライン（RPG）第 3 号「サービス業績情報の報告」では，一般目的財務報告書（GPFR）における「サービス業績情報」の報告に関するガイダンスを提供する。RPG 第 3 号において，サービス業績情報とは，主体が提供するサービス，主体のサービス業績目標，及びその目標の達成範囲に関する情報であるとされている。また，サービス業績目標とは，インプット，アウトプット，アウトカム又は効率性との関係で表される，主体が達成を目指す計画上の業績を説明したものである。さらに，下記のように業績指標を定義している。

インプット：主体がアウトプットを提供するために使用する資源
アウトプット：主体が主体の外部の受益者に対して提供するサービス
アウトカム：主体のアウトプットの結果として，又は主体のアウトプットに起因する，社会へのインパクト
効率性：(a) インプットとアウトプットとの関係性，又は（b）インプットとアウトカムの関係性
有効性：実際の結果とサービス業績目標との関係性

RPG 第 3 号では，次の情報を，関連するサービスごとに掲示しなければならないとされている。

○サービス業績目標に関する情報
○サービス業績目標の達成を示す業績指標
○サービスコストの合計

これに対し，独立行政法人が提供すべき情報のうち，サービス提供の達成度に関係するものとしては，「業務の成果と使用した資源との対比」が該当する。また，独立行政法人の財務報告における業績に関連して，インプットや，アウトプット，アウトカムを以下のように定義した。

○インプットとは，独立行政法人がアウトプットを提供するために使用した資源をいう。
○アウトプットとは，独立行政法人が提供したサービスをいう。
○アウトカムとは，独立行政法人の活動の結果，国民生活及び社会経済に及ぼした影響や効果をいう。

これらの定義を RPG 第 3 号における定義と比較するとほぼ同様であると評価できる。とくに，インプットに関しては，独立行政法人がアウトプットを産み出すために使用した全てのコストを示すフルコスト情報が重要であると整理し，フルコスト情報として新たに「行政コスト計算書」を作成することにしたことは評価できる。

しかし，独立行政法人では，アウトプット情報とインプット情報とを対比した情報や，アウトカム情報とインプット情報とを対比した情報を提供すべきであるとしているが，RPG 第 3 号のように（a）インプットとアウトプットとの関係性，又は（b）インプットとアウトカム

の関係性には言及していない。サービス提供の達成度に関する情報を提供するためには，単に，アウトプット情報（またはアウトカム情報）とインプット情報を対比するだけでは不十分であり，それらの関係性，すなわち，インプットをどの程度増加（減少）したらアウトプット（アウトカム）がどの程度増加（減少）するかを検証し，開示することにより，国民はその独立行政法人が提供するサービスにとってどの程度の行政コストが適切かどうかを判断することが可能になる。従って，独立行政法人には，アウトプット情報（または）アウトカム情報とインプット情報を対比するだけではなく，その関係性も説明させるべきである。

また，独立行政法人において「業務の成果と使用した資源の対比」情報は他の情報と合わせて事業報告書の一部として開示されるが，サービス業績報告書として財務諸表と同等の位置づけの財務報告として作成すべきであると考える。ここに，IPSASB が策定した概念フレームワークでは一般目的財務報告書は発生主義により作成される財務諸表と財務諸表を向上，補完及び補足する情報から構成されるので，あくまでも中心は財務諸表であるが，概念フレームワークを日本の独立行政法人に当てはめた場合，以前として財務諸表を中心として整理すべきかどうかが問題となる。筆者は一般目的財務情報をマクロ的視点（独立行政法人の全般的な財政状況の把握・評価）とミクロ的視点（個々の行政サービスの経済性・効率性・有効性の把握・評価）に整理して，前者の中心として財務諸表を位置づけ，後者の中心としてサービス業績報告書を位置づけるべきであると考える。

一般目的財務報告書をマクロ的視点とミクロ的視点に分ける理由は，一般目的財務報告書の主要な利用者である国民（及びその代理としての政府）の主要な関心事は，独立行政法人が財務的に健全であり持続可能であるかどうかであり，また，個々のサービスが充実しているかどうかであるが，前者はどちらかというと独立行政法人を長期的な視点で評価し，後者はどちらかというと独立行政法人を短期的な視点で評価するが，その両者は多くの場合相反する（例えば，短期的に多くのサービスを充実させることによって，独立行政法人は長期的には財政が悪化する）ので，それぞれを主要な財務報告として位置づけ，関連付けることでバランスをとる必要があるからである。

2. 独立行政法人における監査の役割

(1) 独立行政法人の会計監査人監査制度

独立行政法人通則法では独立行政法人に対して，財務諸表，事業報告書（会計に関する部分に限る。）及び決算報告書について，会計監査人による監査を受けることを原則として義務付けている。このうち，事業報告書について「会計に関する部分」に限って監査対象としている理由は，独立行政法人が主務大臣に財務諸表を提出する際，添付されている書類であり，業務運営の状況を報告することを目的としているものの，事業報告書は財務諸表とは異なり，主務大臣の承認の対象ではないので，事業報告書に対する監査は，財務諸表と密接に関する会計に関する部分，すなわち，事業報告書の記載のうち，会計帳簿の記録に基づく記載部分について，財務諸表と矛盾する記載がないかどうか，確認的に行われると解されている。

また，独立行政法人の事務・事業が効果的かつ効率的に実施されたかどうかについては，主務大臣を始めとする関係者及び国民の重要な関心事項であるものの，会計監査が，独立行政法人の業務が効果的かつ効率的に実施されたことの証明及び全ての非効率的な取引等（経済

性及び効率性等の観点から問題があると認められる取引その他の事象をいう。以下同じ。）の発見を目的として行われるわけではないが，追加的に，独立行政法人の会計監査人は，財務諸表等監査の実施過程において，非効率的な取引等を発見した場合には，独立行政法人の長を経由して主務大臣に報告を行うなど，適切に対応しなければならないとされている。

(2) サービス業績情報の監査

上記のように事業報告書に開示される「業務の成果と使用した資源の対比」情報については，インプット情報は基本的には「会計に関する情報」であるので財務諸表と矛盾する記載がないかどうか確認されるが，アウトプット情報やアウトカム情報は「会計に関する情報」ではないので，会計監査人の監査対象とはならない。しかし，筆者は「業務の成果と使用した資源対比」情報は財務諸表と同様に重要なサービス業績報告書として位置付けるべきであるという立場であるので，これらの情報についても会計監査人が関与するように検討すべきであると考える。

サービス業績報告書に対する会計監査人の関与方法のひとつとしては，サービス業績情報に対して保証業務による保証を付すことである。日本公認会計士協会が公表している「我が国の業績公監査の発展と公認会計士等の役割」でも公的機関の業績に関する情報について公的な保証を付すことを検討しており，その条件として，①適切な主題が選択されること　②業績の測定評価・表示開示基準が必要であること　③公的機関において業績管理統制が実施されること　が必要と指摘しており，参考になる。

参考文献

総務省「独立行政法人一覧」https://www.soumu.go.jp/main_content/000544212.pdf
総務省「独立行政法人」https://www.soumu.go.jp/main_sosiki/gyoukan/kanri/satei2_01.html
総務省「独立行政法人評価」https://www.soumu.go.jp/main_sosiki/hyouka/dokuritu_n/index.html
「独立行政法人会計基準の設定について」平成 12 年 2 月 16 日　独立行政法人会計基準研究会
「独立行政法人整理合理化計画」平成 19 年 12 月 24 日　閣議決定
「独立行政法人改革等に関する基本的な方針」平成 25 年 12 月 24 日　閣議決定
「独立行政法人の財務報告に関する基本的な方針」平成 29 年 9 月 1 日　独立行政法人評価制度委員会　会計基準等部会，財政制度等審議会　財政制度等分科会　法制・公会計部会
「公的部門の主体による一般目的財務報告の概念フレームワーク」国際公会計基準審議会（IPSASB）2014 年
「推奨実務ガイドライン　第 1 号及び第 2 号について」日本公認会計士協会　2014 年
「推奨実務ガイドライン第 3 号「サービス業績情報の報告」日本公認会計士協会　2015 年
「独立行政法人に対する会計監査人の監査に係る報告書」平成 13 年 3 月 7 日（平成 31 年 3 月 25 日改訂）独立行政法人評価制度委員会　会計基準等部会，財政制度等審議会　財政制度等分科会　法制・公会計部会
「我が国の業績公監査の発展と公認会計士等の役割」日本公認会計士協会　平成 25 年 4 月 16 日

Ⅲ　西日本部会・統一論題報告

「グローバリゼーションと会計制度」

2019 年 7 月 27 日に九州大学にて，佐藤信彦先生（熊本学園大学）司会のもと，3 つの報告が行われた。

小津稚加子先生（九州大学）
「財務会計制度の国際動向 ―新興国・開発途上国における IFRS 適用―」

林隆敏先生（関西学院大学）
「会計監査制度の国際動向」

鈴木一水先生（神戸大学）
「税務会計制度の国際動向―デジタル経済下における課税所得計算の問題―」

Ⅳ　査読論文

Quest for a Single Theory to Explain Managerial Motivations for Sustainability Disclosures: Legitimacy Theory, Stakeholder Theory or Institutional Theory

Md Tapan Mahmud
九州大学大学院生

要　旨

経営者がサステナビリティ情報を開示する動機を説明する際，研究者は正統性理論，ステークホルダー理論，制度論といった 3 つの基礎理論を参照し，様々な仮説のために利用する。正統性理論は利己的である企業は開示を通じて企業経営を行っていくための社会的承認を求める，ステークホルダー理論は企業が「強力な」ステークホルダーを特定し，彼らのための開示を構築する，制度論は企業は「同型化」を追求し，サステナビリティ開示を含む社会分野および産業分野のさまざまな側面を模倣すると主張する。本稿の目的は，前述の経営者の動機に関する説明を容易にするために，上記の 3 つの理論のなかから単一の（適切な）理論を提示することである。本稿は文献レビューに基づく分析である。「単一理論」に関する結論に達する前に，それらの各理論を「単一理論」と（仮定的に）見なし，3 つの理論を比較する。つまり，各理論が単一理論として選択されたと仮定して，各理論の長所と短所を分析する。結論として，大部分の状況において，制度論がステークホルダー理論と正統性理論の両方を補完可能であり，サステナビリティ開示に関する経営者の動機を説明できる単一の理論であることが明らかになった。ただし，制度論が「単一理論」として選択された場合でも，特定のシナリオにおいては，ステークホルダー理論または正統性理論が制度論よりも優れている。本稿での考察をもとに，研究者は，サステナビリティ開示に関する問題を理解，説明，規定できるのとともに，前述の理論に関わる概念的枠組みを作成することができるであろう。

（2019 年 11 月 25 日審査受付　2020 年 3 月 27 日掲載決定）

I Introduction

Organizations want to tune themselves with their surroundings, and hence, they communicate with society and related stakeholders (Coopers and Lybrand, 1993). There are numerous channels for organizational communication, such as advertising, public relations brochures, employee newsletter, annual report and so on (Deegan, 2002; O'Dwyer, 2001; Deegan and Rankin, 1999); among these, annual report is the most commonly accepted and recognized communication vehicle (Buhr, 2002). Following the popularity and acceptance of the annual reports, sustainability-related disclosures used to be a tiny part of it. However, nowadays, there are composite report (integrated report)—holding traditional annual report and sustainability disclosures —and standalone report (sustainability report), which contains only sustainability-related information; both the reports hold ESG (Environmental, Social and Governance) related issues.

Accounting reports (i.e., annual report, integrated report, sustainability report) are broadly considered as social, political and economic documents, that could influence economic and political arrangements and may also vibrate the private interests of a given firm. Interestingly, Corporate Social Reporting (CSR)[(1)], i.e., sustainability disclosures, are mostly voluntary; yet, firms publish sustainability information and take such efforts seriously to communicate varied categories of information to a given community or related stakeholder groups. This contrasting phenomenon has pushed numerous academics to dig deep to understand the managerial motivations behind such voluntary disclosures (Deegan, 2014b; Deegan, 2002; Guthrie and Parker, 1990).

To make the assessments more complex, there remain varied sources of managerial motivations for publishing voluntary sustainability information (Holder-Webb *et al.*, 2009). In most cases, managers are motivated from interest-based angles; however, few managers are motivated from corporate responsibility-based perspectives too. Furthermore, managers with irrational motivation, pursuing institutionalized pressures are also existent. To explain or interpret such managerial motivations, three fundamental theories are vastly accepted and practiced upon, namely, legitimacy theory, stakeholder theory and institutional theory. Choice of theory—for the researchers—in explaining managerial-motivations differs in accordance with individual value judgment (Deegan, 2014a). These three theories share some common features and have some contrasting ones too. Dissimilarities among these theories denote that depending on a given context, a certain theory might have better explanatory power compared to the others; the contribution of this paper comes from this angle of dissimilarity.

This paper attempts to find out whether there could be a 'single theory'—either legitimacy theory, stakeholder theory or institutional theory—that generally fits into

all the contexts for explaining the managerial motivation for publishing sustainability disclosures. In other words, can a 'single theory' complement the other two theories in a comprehensive manner? Before approaching the said question, this paper also offers a comprehensive comparison of the three theories, along with a detailed presentation of the sources of managerial motivations for publishing sustainability disclosures. In this context, it is mention-worthy that there is another paper—Fernando and Lawrence (2014)—that used these same three theories to build a framework and tried to connect CSR motive or behavior with those. However, this paper adds values in a couple of ways: a) it integrates the idea of managerial motivation for CSR in a detailed way and b) it attempts to find out an all-rounder theory that may complement the other ones in most scenarios. This is a desktop-research, conducted by reviewing numerous pieces of literature and positioning related thoughts into the framework of this paper. The rest of the paper is arranged as such: section-2 depicts a conceptual framework and comprehensive comparison of legitimacy theory, stakeholder theory and institutional theory; section-3 enumerates varied sources of managerial motivations for publishing sustainability disclosures; section-4 holds findings and analysis, and the last section posts concluding remarks along with future research scope.

Ⅱ Conceptual Framework: Legitimacy Theory, Stakeholder Theory and Institutional Theory

Prior to the discussion related to the three fundamental CSR-explanting theories, one should remember that theory can only offer an abstract version of reality without comprehensive insights regarding phenomena (Deegan, 2014a). Again, researchers' diversified value judgments are vital determinants in the theory selection process while conducting a study (O' Leary, 1985).

Legitimacy theory, stakeholder theory and institutional theory are three frequently used theories to interpret managerial motivation for publishing sustainability information (Deegan, 2014a). According to Gray *et al.* (1996), organizations are a part of a social system, consisting with various entities (e.g. state, individual, group); legitimacy theory, stakeholder theory and institutional theory can be utilized to shed lights on the role of information and disclosure, in the relationships among organizations and the said entities. Hence, the mentioned three theories might also be termed as system-oriented theories.

Interestingly, all these theories root back to a wider theory, named as, 'political economy theory'. Political economy (system) consists of the social, political and economic framework. Additionally, economic issues are hard to explain without referring to social, political and institutional frameworks. Notably, accounting report, such as CSR is also considered as social, political and economic

documents. Moreover, accounting is anything but routine calculations and is a significant mechanism for economic and social management (Gray *et al.*, 1996; Guthrie and Parker, 1990; Burchell *et al.*, 1980). Since, legitimacy theory, stakeholder theory and institutional theory are configured with system-related concepts, and CSR (sustainability information) is an economic document, the suitability of these theories to explain managerial motivations for publishing sustainability information is quite evident. According to various researchers (Deegan, 2002; Gray *et al.*, 1996), while explaining the relationships among organizations, states, individuals and groups, some social and political theories bank on the role of information and disclosure. These theories are considered appropriate in interpreting sustainability disclosures.

There are two branches of political economy theory: *classical* and *bourgeois*. The classical branch is sourced to the work of Karl Marx. According to him, there remains inequality, class interest, and class struggle in society, and the state only intensifies these negativities. Bourgeois branch, on the other hand, holds that power is widely spread in the state and no single individual can influence the society significantly, in a consistent manner. It assumes that the interactions between the groups are held in a pluralistic world. Notably, legitimacy theory and stakeholder theory are derived from the bourgeois branch of political economy theory. However, institutional theory can be trailed back to both the classical and bourgeois branches (Gray *et al.*, 2010; Gray, Kouhy and Lavers, 1995; Gray *et al.*,1996).

Such, attachment of accounting to the bourgeois branch is also criticized. There are researchers who argue that accounting perceives the society as a pluralistic place and assumes that the mass can have their voice in the economic practices; whereas, it is controlled by the elites of the society who use accounting as a tool to maintain their dominant position. On the contrary, since, accounting information can influence the balance and distribution of wealth along with income and power in society, it should pay heed to the classical branch of political economy theory, too (Cooper and Sherer, 1984; Lowe and Tinker, 1977).

1. Legitimacy theory

According to Suchman (1995), legitimacy is a measure of the attitude of society toward a corporation and its activities. He also pressed that, legitimacy relies upon the values that a society holds and behaviors that it believes are acceptable. Legitimacy is also understood as a 'resource' that an organization may utilize for its continuous growth and survival (Dowling & Pfeffer, 1975; O'Donovan, 2002). Legitimacy theory assumes that there remains a 'social contract' between the organization and the society. Society supplies various resources to the organizations—factors of production, approval to operate and so on—and expects the organization to provide with socially desirable goods and services, along with environmental care (Shocker and

Sethi, 1974; Mathews, 1993). Logically, if a firm fails to comply with the 'social contract', it may face several negativities: its cost of capital may increase; it may have difficulties in accessing resources; it may face various sanctions from regulatory bodies; its capital market standing may be hurt; and, ultimately, its existence could be threatened (Cao *et al.*, 2010; Dirk, 2007; Longenecker *et al.*, 2007; Lott *et al.*, 1999).

When there is an expectation gap between the society and the organization, regarding the operations of a given organization, a 'legitimacy gap' or 'legitimacy threat' appears. It happens because social expectation may change over time and sometimes previously hidden information regarding an organization are unearthed. Interestingly, to mitigate such a gap, various disclosure-based strategies are mostly pursued by managers. These strategies also vary according to the objective —whether to 'gain', 'maintain' or 'defend' legitimacy—of the organization (O'Donovan, 2002; Nasi *et al.*, 1997; Lindblom, 1993; Sethi, 1977). Ashforth and Gibbs (1990) maintain that there are two management paths, by which, organizations want to mitigate legitimacy gaps: *substantive*—doing something practical to mitigate the gap—management and *symbolic*— showing off to claim that they are doing something practical without actually doing it—management. Publishing fabricated sustainability information to minimize the legitimacy threat is one of the most popular symbolic management techniques among the managers. Additionally, according to different phases of organizational life-cycle and strategical requirements, legitimation tactics differ; these are: *gaining* legitimacy (when firms approach fresh product/operation), *maintaining* legitimacy (when firms assume that they have a certain level of acceptance in the society) and *repairing/defending* legitimacy (when a firm's acceptance is disturbed and it faces unforeseen crises) (Deegan 2014a).

Various theoretical standpoints—political economy, legitimacy, stakeholder, institutional, agency, positive accounting and accountability —have been referred, so far, for explaining the grounds for publishing sustainability information. Among these, the most utilized one is the legitimacy theory. There remain numerous evidences that when managers sniff legitimacy threats, they adopt various legitimizing strategies, e.g., altering the perception and expectations of the relevant publics, justifying the operations and goals of the organizations and so on (Belal and Momin, 2009; Campbell *et al.*, 2003; Deegan, 2002; Lindblom, 1993; Dowling & Pfeffer, 1975).

However, even if legitimacy theory is the most popular one to the researchers while interpreting managerial motivations behind publishing CSR, it is not without flaw. Firstly, it is assumed that upon detecting a legitimacy gap, managers disclose positive sustainability information regarding the organizations and the perceived gap is mitigated; sadly, there is no objective measurement technique for understanding the extent of mitigation in the legitimacy gap (Deegan, 2014b). Secondly, it is commonly

believed that a firm publishes CSR to legitimize itself. Interestingly, there are pieces of evidence that a firm may publish sustainability information, not only to legitimize thyself but also to legitimize a specific notion of an economic, political and social system (Gray *et al.*, 1995; Archel *et al.*, 2009). Lastly, legitimacy threats assumed by the managers arise from the expectation gaps sourced to various individuals of society. Nonetheless, managers and the said individuals have different personas that may complicate the legitimacy gap assumption-measurement process of the managers and expectation gap judgments of diversified individuals; sadly, it is yet to be addressed by legitimacy theory (Deegan, 2014a).

2. Stakeholder theory

Organizations should focus not only on their shareholders' interests but also on the interests of the other stakeholders, who can affect organizations or can be affected by them. Simply put, stakeholders have a 'stake' at organizations' operations and output (Freeman *et al.*,2004; Freeman, 1984). Hence, non-owning stakeholders should be brought under the firms' umbrella of consideration along with the owning-stakeholders (shareholders).

Researchers are divided into two groups while defining the boundary of stakeholder theory's consideration; some are enthusiastic to consider 'all and sundry' (having a stake) and others happen to be more strategical with 'direct-interest-based' perception. Wearing (2005) and Gray *et al.* (1996) postulate that stakeholder theory embraces the demand of all the parties who can influence a given organization (directly or indirectly) or can be influenced by it. To add, it also acknowledges the complex relationships between firms and the stakeholders, holding that, such relationships are built not only on interest but also on responsibility and accountability. On the flip side, Woodward and Woodward (2001) and Mitchell *et al.* (1997) argue that stakeholder theory tends to identify the stakeholders worthy of management's focus; analysis from such position helps to recognize those deserving groups, to whom the business should be accountable and towards whom the business-efforts might be channeled. Such diversion leads us to a dual-mode discussion of stakeholder theory, namely, '*ethical*' and '*managerial*'.

(1) Ethical (normative) branch of stakeholder theory

From a normative perspective, the business has true social responsibilities. Hence, managers should try to optimize the interest of all the stakeholders, regardless of their ability (power) to influence the outcome of the business. However, in a conflicting scenario, managers must toil to balance the contradictory interests of the stakeholders in concern, as much as possible (Hasnas, 1998). On most occasions, stakeholders' interests are considered according to their benefit-based relationship with the shareholders. On the contrary, Donaldson and Preston (1995) has an alternative view and hold that stakeholders' interest should be considered because they

have intrinsic rights—which should not be violated—and not because consideration of such interests will result in a beneficial shareholder-position. Again, focusing on the accounting information perspective, O'Dwyer (2005) embraces that, regardless of the capability of stakeholders to directly affect organizations' survival they should be provided with related information regarding organizations' impact on them; information should be there to aid them, even if they decide not to utilize those. This view supports the *'accountability model'* postulated by Gray *et al.* (1991), which signifies that reporting is responsibility-driven—not demand-driven—and agent (firm) should disclose all the information for the principal (stakeholders) in corporate social reports, mentioning the extent to which they have discharged their responsibilities. Interestingly, nowadays, some transnational corporations are bigger than the economic capacities of the countries in which they operate and are politically connected too. Such a scenario begets immense responsibility and accountability on the shoulder of those companies to care for human rights and the environment (UNRISD, 2004).

Stimulatingly, such moral consideration of stakeholders would lead to an undefined (broad) boundary. From a pragmatic perspective, this type of comprehensive consideration is almost impossible to manage. To add, such a normative position only offers guidance focusing on the shareholder-based organizations, which, may not be empirically viable (Deegan, 2014a; Donaldson and Preston, 1995). In reality, organizations weigh a certain stakeholder group or responsibility towards it by reflecting upon the group's impact on shareholder value. Clarkson (1995) aided the said pragmatic consideration of stakeholder groups by dividing them into two groups, namely, *primary* and secondary; the former can have an impact on the survival of the organization and the later can be influenced or can influence the organization in an insignificant manner. Such disagreement between the ideal and real scenarios demands the introduction of the managerial branch of stakeholder theory.

(2) Managerial (pragmatic/strategic) branch of stakeholder theory

Introduction to this pragmatic branch of stakeholder theory would clarify managers' perceptions regarding interest management of various stakeholder groups and why they prefer to embrace a strategic position.

It is impractical to respond to the requirements of all the stakeholder groups. Therefore, the organizations will respond to the requirements of only those stakeholder groups who are deemed as 'powerful' (stakeholders having control over the supply of important organizational resources); consequently, the most powerful ones are satisfied first (Buhr, 2002; Nasi *et al.*, 1997; Ullman, 1985). The concept of 'powerful' can also be interpreted as 'important'. Interestingly, Mitchell *et al.* (1997) proposed a framework to identify the important stakeholder groups—from an organizational perspective—referring to three determinants,

namely, *power*, *legitimacy,* and *urgency*. *Power* refers to the influential capability of the stakeholders, *legitimacy* denotes stakeholders' demand-conformation to norms, values, and beliefs of society and *urgency* signifies whether stakeholders' demands require immediate action or not. Additionally, while explaining the objective measurement procedure of the legitimacy of an organization, Hybels (1995) identified four critical (powerful) stakeholders, e.g., state, public, financial community, and media.

Gray *et al*. (1996) tied this pragmatic managerial perception with stakeholder importance and corporate reporting and held that to manage or to manipulate the stakeholders, i.e., to gain their support or to distract their disapproval, managers take the aid of corporate reporting, e.g., publishing financial and social accounting information. Again, Lindblom (1993) added that organizations want to establish a 'socially responsible' image by performing socially acceptable activities and publishing information regarding those, which is also a part and parcel of their 'stakeholder relationship management' strategy. Nonetheless, this relationship management is not straightforward, since it is complex to manage the heterogeneous stakeholder interests with homogeneous (general) sustainability information. According to Miles (2002) and Mitchell *et al*. (1997), corporate social disclosures leads to conflicts among stakeholders and balancing such conflicts requires a ranking of the stakeholder-groups, based on the power they hold. Gray (2001) postulated that—from the managerial perspective—this ranking is not always conscious or obvious; however, it can be utilized to understand, why information-demand of some of the stakeholder groups are met and some are not.

In practice, managers never embrace either the ethical or the managerial perspective. If it is assumed that there is a continuum of possible positions between the two extremes, i.e, ethical and managerial, managers would be obliged to stay at different positions of the continuum, according to a given context. Naturally, it is impossible to introduce 'moral imaginations' while operating in the market, and simultaneously, it is unwitty to ignore the notion of 'right' and 'wrong' too (Deegan, 2014a; Wicks, 1996).

3. Institutional theory

The concept of institution, it's elements, and the molding process form the shape and explanatory power of institutional theory. Different types of *isomorphic* attitudes pursuing the institutional-mold and the concept of *decoupling* may also aid to interpret the managerial motivations for publishing sustainability disclosures.

'Institution' refers to varied rules, regulations, ideas, understanding and cultural frameworks that advance to a level of social permanency, which is subject to a given context. Socially permanent actions/processes and organizational forms are understood as 'institutionalized' and gain 'taken-for-granted' status. Again, when the said accepted aspects

become highly institutionalized, these go beyond the discretion of individuals and firms and are considered as legitimate practices. These institutions have a reality of their own and create an external coercive force on individuals, which eventually shapes organizational behaviors (Zucker, 1987; Meyer and Rowan, 1977; Berger and Luckmann, 1966).

According to Scott (2008), three pillars constitute the skeleton of institutional theory, namely, *regulative* (rules, laws and related sanctions), *normative* (values and norms reflecting certain collective expectations) and *cultural-cognitive* (taken-for-granted symbolic systems and meanings). The regulative pillar is tied to government and other influential coalitions; the normative pillar denotes the notions of morality and is influenced by educational background and professional experience; the cultural-cognitive pillar—a strong psychological reconciliation tool—is subjectively held, yet, exists as a part of objective reality. Organizations want to be in the same footing, pursuing the elements of the said three pillars and their goal is to be legitimate—such legitimacy doesn't guarantee efficiency, though—in the eyes of the related stakeholders. To reach this goal, organizations pick gaps between their informal practices and approved ones and embrace various forms of isomorphisms to mitigate the said gaps (Deegan, 2014a). DiMaggio and Powell (1991), explained that organizational institutionalization occurs through three different isomorphic mechanism, viz., a) *coercive isomorphism* (feeling pressurized to copy a certain action or practice due to sanctions attached with it, which may come from regulatory authority, professional body and powerful stakeholder groups); b) *normative isomorphism* (pursuing standardized benchmarks sourced to social values, norms, professionalism, formal education, and professional networks); c) *mimetic isomorphism* (copying the operations and practices of successful peer-organizations for competitive advantage, e.g., modern technology, reporting practice and so on).

(1) How Organizational fields develop and change? How institutional changes take place?

Isomorphism follows varied ways and means depending on a given 'organizational field'. An organizational field can form around issues that are perceived as vital related to the interests and objectives of a given industry, such as sustainability disclosure publishing patterns for those organizations who want to be seen as 'responsible' to the environment (Levy and Kolk, 2002; Hoffman, 1999). Organizational fields have a significant level of diversity in the initial phase; yet, when a given field becomes well established, an unavoidable push towards homogenization becomes dominant (DiMaggio and Powell, 1983). Various local organizational fields press the shape of sustainability reporting practices. Nevertheless, lately, the global issue-based field of sustainability reporting is replacing the local-based ones. This global level of institutionalization stems from the global concept of corporate social reporting

and varied reporting standards, e.g., GRI, UN Global Impact, Carbon Disclosure Project (KPMG, 2011; Kolk, 2011; Kolk, 2010; Chen and Bouvain, 2009; Kolk *et al.*, 2008).

(2) How regulatory and normative regimes may explain isomorphism of sustainability disclosure?

Voluntary corporate reporting, i.e., sustainability disclosure, is modified and changed in accordance with various institutionalized influencers, which is an isomorphic process too (Dillard *et al.*, 2004). Various regulatory and normative regimes, as a catalyst for the said modifications, are worth mentioning.

Regulatory regimes vary and may define the publication patterns (institutionalization) of sustainability information. History of corporate reporting to regulatory bodies, e.g., SEC, on environmental issues, goes a long way back in the USA, which gives rise to formal legal governance and rationalizes the development of extended voluntary reporting (Kolk, 2005; Kagan and Axelrad, 2000). On the other hand, in EU countries, publishing environmental information in the corporate reports is partially explainable by referring to a recommendation made by EU to its member countries in 2001, that pushed for the legislation of the ESG disclosures (Criado *et al.*, 2008). Interestingly, in Malaysia, firms are pressurized to abide by the ESG disclosure, if they want to secure governmental contracts (Amran and Haniffa, 2011). Whereas, in Japan, a quasi-regulatory pressure to specify the internal accounting procedure in managing the environmental issue is arising from a detailed environmental reporting guideline (Kolk, 2005).

Normative pressures can explain varied patterns (institutionalization) of sustainability information publication too. Pressures may stem from environmental-reporting award chasing culture lead by a professional organization, mass-acceptance of the necessity of external verification of sustainability information, social expectation regarding disclosing purchasing practices of firms, political endorsement of publishing ESG information and industry structure forcing to pursue a certain environmental reporting behavior, such as European Eco-Management and Audit Scheme (EMAS) in Germany (Bebbington *et al.*, 2012; Chen and Bouvain, 2009; Wenk, 2004). Interestingly, the institutionalization of GRI (Global Reporting Initiative)—a universally accepted sustainability reporting standard—is a mixed case of normative and regulatory pressure. Firstly, GRI was embraced by most of the firms, because it became industry norms. Secondly, GRI occurred simultaneously in an era when there were extended efforts for harmonizing international accounting standards and its development process had some involvements of international accounting bodies too. The first one denotes normative pressure and the second one regulatory potential (Higgins and Larrinaga, 2014; Kolk, 2011).

Institutional theory is one of the most dominant theories in organizational research fields. It is applied to study various phenomena,

viz., responsible business behavior, sustainability reporting, sustainability management accounting, auditing, the role of accounting profession and accounting standard-setting process (Deegan, 2014a; Chen and Roberts, 2010; Dillard *et al.*, 2004). However, institutional theory is not without negativity. According to Hoffman (1999) and Oliver (1991), it is criticized for its inability to address fluctuations and for neglecting the role of social catalysts in the institutionalization process. Again, 'isomorphism' and 'institutionalization' are two of the vital-most concepts on which institutional theory banks; these two concepts may provide moral or financial perspective-based support for a given interpretation; nevertheless, it may not vouch for efficiency (Carpenter and Feroz, 2001; DiMaggio and Powell, 1983).

4. Comparison of legitimacy, stakeholder and institutional theories

(1) Similarities

Legitimacy theory, stakeholder theory and institutional theory share the same root, (almost) same nature and similar orientations. Again, these can be aligned in the same string from the perception of 'adaptation' and 'decoupling'.

All the theories tend to interpret human activity, in relation to a social, political and economic framework, and hence, root back to a broader theory, namely, *political economy theory*. To clarify, legitimacy theory, stakeholder theory and institutional theory are sourced to the *bourgeois political economy theory* which assumes that the world is a pluralistic place; institutional theory can also explain pursuing the *classical political economy theory*, which assumes that there are class struggles and sectional conflicts in society. To add, these three theories are system-oriented, i.e., these focus on the nexus between the organization and the operating environment (system) around it. Stimulatingly, all these are positive in nature and are shaped to interpret, explain and predict organizational and managerial actions. However, the ethical branch of stakeholder theory is an exception—being normative in nature—that embraces a 'should-shouldn't' position regarding organizational and managerial actions (Deegan, 2014a; Gray *et al.*, 2010; Hasnas, 1998; Gray *et al.*, 1996).

These theories tend to explain a phenomenon based on its 'adaptation' to a certain aspect. legitimacy theory enumerates the adaptation of organizational operations based on social contract, stakeholder theory discusses the same adaptation from stakeholder groups' requirements perspective and institutional theory focuses on adaptation based on regulatory, normative and cultural-cognitive symbols and meanings (Scott, 2008; Hasnas, 1998; Mathews, 1993; DiMaggio and Powell, 1983).

Organizational 'decoupling'—a discrepancy between organizational activities and its claim—is also another criterion on which all the theories press. Legitimacy theory claims that organizations discharge corporate social responsibilities not because they mean

welfare, but because they care for self-interest. Stakeholder theory (ethical branch) holds that firms communicate their care for the interests of all the stakeholders; actually (managerial branch), they care for only those stakeholders who are powerful enough to influence their survival (Deegan, 2014a; Gray *et al.*, 1996). On the same note, even if some institutional theory-based researchers claim that the isomorphism process of the firms is irrational and imposed, others postulate that organizations go through such isomorphism to (ultimately) legitimize themselves (Higgins and Larrinaga, 2014; Carpenter and Feroz, 2001).

(2) Dissimilarities

Legitimacy theory deals at a conceptual (abstract) level, which is concerned with perceptions of society and processes that would uphold that perception, i.e., to honor the social contract. There is only one general social contract, without any subdivision. On the other hand, stakeholder theory deals at a micro-level, i.e., identifying specific stakeholder groups to integrate their interests in the organizational activities; hence, there are multiple contracts with different stakeholder groups. Whereas, institutional theory assumes macro-level isomorphism in various regulatory, normative and cultural-cognitive setups, without any contractual relationships (Scott, 2008; Moerman and Van der Laan, 2005; Deegan, 2002; Carpenter and Feroz, 2001).

Again, legitimacy theory and stakeholder theory both adopt a 'managerial' (strategic) perspective and assume that organizations' actions are opportunistic, and it is usual to manipulate with evocative symbolic management to pursue their interests, in respecting social contract or in selecting critical stakeholders. Whereas, institutional theory holds that, sector-wide 'structuration dynamics' create cultural pressures and force organizations towards isomorphism; in such cases, organizations are irrational (not opportunistic) and do not have any managerial goal to attain. They act in a certain way, simply because their peers do the same, and in a specific context, certain actions have gained 'taken-for-granted' status (Higgins and Larrinaga, 2014; Suchman, 1995). This notion is also evident in the sustainability information publishing horizon. In polluting industries—where firms want to legitimize themselves to society or a given stakeholder group—publishing sustainability information is more common, compared to other industries; it supports the thoughts of legitimacy theory and stakeholder theory. Nevertheless, a supporter of institutional theory would hold that, in a given industry (organizational field), publishing an exaggerated amount of sustainability information might just be an institutionalized pattern (Kolk, 2010; Brown and Deegan, 1999; Roberts, 1992).

Various theories, along with legitimacy theory, stakeholder theory and institutional theory have been utilized in the area of corporate social reporting, i.e., sustainability information publication; each of these focuses on social issues disturbing the firms and their response against those. However, these theories differ in two spectrums, namely, the

nature of the issues' management and motivations behind such management (Deegan, 2014a, Nasi *et al.*, 1997; Gray *et al.*, 1996).

Ⅲ Managerial Motivations for Publishing Sustainability Disclosures

Corporate communication through annual reports (mandatory) and other voluntary reports—integrated reports and sustainability reports—are common these days. Managers (firms) decide the type, timing, format and medium of disclosing information. Such decisions are made at an 'abstract level', mostly without considering the needs of the stakeholders (Van der Laan, 2009). This philosophy of managers denotes that, generally, they are motivated either by the interest of the firm or by their own. Nonetheless, there are other sources of managerial motivations for publishing sustainability disclosures, sourced to corporate responsibility and institutionalized pressures.

1. Motivations based on interest

These days, to stakeholders, ESG (Environmental, Social and Governance) issues are vital and they want to invest more in the companies, who portray better corporate responsibility related to ESG issues. Hence, to the managers, disclosing ESG-related information happens to be a way to show-off that they are responsible and worth-investing (Uysal, 2014; Roberts, 1992).

Some firms believe that distinguishable Corporate Social Reporting (CSR) practices are highly likely to earn them a corporate reputation among their stakeholders, which, may also differentiate them among the responsible firms (Bayoud, *et al.*, 2012; Mahony, 2012).

Firms want to recruit qualified and loyal employees, maintaining a low staff-turnover ratio. Therefore, they publish sustainability-related information focusing on their responsibility towards human-resource development and how employees' interests are tied with the long-term value creation of the firm, so that, the employees possess a positive perception regarding the firms. Two popular sustainability disclosure publication frameworks—GRI and IIRC—that most firms follow, also support this notion (Waddock, *et al.*, 2002).

Margolis and Walsh (2003), found that the organizations that engage in CSR activities and disclose information regarding those, happen to have a positive financial outcome. They concluded that there lies a positive connection between CSR performance/ disclosure and corporate performance.

Firms disclose voluntary information (more than required by laws and regulations), to air positive signal related to their CSR performances (signaling theory). To add, Value of a given firm may increase in the capital market if the firm is ready to disclose credible private information (sustainability information), that lead to risk-reduction of decision making (Thorne *et al.*, 2014; Mahoney, 2012; Connelly *et al.*, 2011).

Organizations may become vibrated by

several global factors, such as international market access, international standardization, foreign investment opportunities, overseas supply chain integration and so on. Publishing sustainability information is a befitting measure to take advantage of and to provide for the said global determinants (Visser, 2011).

Mangers/firms assess their relevant publics (critical stakeholders) based on their influential power over the firms and then to manage/manipulate the relationship with them offer proactive sustainability disclosures. As an aftermath of these sustainability disclosures, managers/firms expect to have the support of their critical stakeholders or to distract their disapproval (Neu *et al.*, 1998; Gray *et al.*, 1996; Roberts, 1992).

Organizations consider 'legitimacy' as one of their vital resources for continuity and profit. Hence, they integrate the concept of legitimacy (gaining, maintaining and defending legitimacy) in their ESG-based disclosures. Most of the researchers assume that for the organizations, one of the major aims for publishing sustainability information is to manage legitimacy (Deegan, 2014b, 2000; Gray, *et al.*, 1995; Ashforth and Gibbs, 1990). Interestingly, some recent studies (Bachmann and Ingenhoff, 2016; Castelló and Galang, 2014) are more direct and postulate that in a dynamic political and social context, sustainability disclosures are the means (for the companies) to obtain legitimacy.

If anyone embraces a primitive notion regarding the objective of business, following the work of Friedman (1962), one may assume that whatever business does, it points towards 'profit'. Again, the work of Watts and Zimmerman (1986)—regarding positive accounting theory—tends to explain managerial actions related to accounting choices and stakeholder groups' relationships based on opportunistic behavior. Motivations tied to profit or opportunistic behavior may force us to assume that, sustainability disclosures are also driven by the same ground(s). However, there are non-interest-based motivations also, which are discussed in the next section.

2. Motivations based on corporate responsibility

In many economic theories, it is simplified that all human actions are based on self-interest. This opportunistic perspective is also held by various researchers while interpreting the motivation behind sustainability disclosures (Deegan 2014a). However, such comprehensive simplification covers the positive side of human motivation and deprives us of a plausible alternative interpretation of motivation for publishing sustainability disclosures. Few researchers —supporting this positive notion—state that there are socially responsible organizations that have ethical notions built in their system/operations and act responsibly without considering vested interest. To add, managerial motivations for publishing sustainability information are sometimes related to legitimacy, not always (O'Dwyer, 2002; Oliver, 1991).

To some researchers, the emergence of

non-financial reporting (sustainability disclosures) can be attached to the corporate concern of increasing transparency for various stakeholders. It is also held that providing required information to the stakeholders and fulfilling management commitments (accountability) is the vital-most internal driver for sustainability reporting (ACCA, 2010; Nielsen and Thomsen, 2007).

Organizations engage in various corporate responsibility-based activities. Nonetheless, it is not enough to engage only; they are also required to reveal such information to the mass. Hence, firms disclose non-financial (sustainability) information to reduce information asymmetry; it allows investors and other key stakeholders to evaluate vital performance indicators of firms in a better manner (Huang and Watson, 2015; Holder-Webb *et al.*, 2009). Furthermore, Wilmshurst and Frost (2000) conducted a survey (respondents were CFOs only) to understand the prime influencer of publishing sustainability disclosures; surprisingly enough, the respondents marked 'predictivity of information' as the prime one.

3. Motivations based on institutionalized compulsion

When managers find that some social practice/actions, norms and regulations have become institutionalized, they naturally embrace those without being rational or selfish. They follow institutionalized practice simply because, their peers do, and such practices have become 'taken-for-granted' in their operating environment (Deegan, 2014b; Oliver, 1991).

Organizations/managers want to be in the molds of the institutionalized actions, practices and norms that have already become 'taken-for-granted' in a given organizational field; they just want to be like others, want to align with subtle social pressures and become an ordinary member of a surrounding (Higgins and Larrinaga, 2014; DiMaggio and Powell, 1991). When an organization is perceived as somewhat unique or unfit in a given organizational field, numerous stakeholders tend to have less amount of confidence in it, which pushes the organization in an uncertain operational terrain. Hence, to avoid such uncertainty, organizations pursue varied isomorphisms (Deegan, 2014a; Higgins and Larrinaga, 2014). Again, when a firm is not sure regarding the best available practice, it just follows the industry leader, without knowing the efficiency or ultimate consequence of a given practice; it simply wants to follow the institutionalized corporate aspects (DiMaggio and Powell, 1983).

Further clarification on sources of motivation and better explanatory power can be achieved, if the nature of sustainability disclosures can be ascertained, i.e., whether a given sustainability disclosure is solicited (NGOs, ethical investment fund researchers, trade union leaders, information intermediaries and others ask for social information from firms) or voluntary (information provided by managers without regulatory pressure) (Van der Laan, 2009). If a given sustainability disclosure is solicited, managerial motivations can be traced back to a specific stakeholder

group, which may be interest or responsibility based; on the contrary, if it is voluntary, motivations are most likely to be interest-based.

While analyzing the interpretational potentiality of a given theory in explaining managerial motivations for publishing sustainability disclosures, notes on diversified sources of motivation will bring useful logics onboard. For the sake of a quick understanding a summary table is presented here:

Table 1: Motivational sources of managers for publishing sustainability disclosures

Interest-based sources	Responsibility-based sources	Institutionalized compulsion-based sources
Inviting investments from shareholders (Uysal, 2014; Roberts, 1992)	Providing transparency and accountability (ACCA, 2010; Nielsen and Thomsen, 2007)	Pursuing the institutionalized actions, practices, norms and aligning to subtle social pressures (Higgins and Larrinaga, 2014; DiMaggio and Powell, 1991)
To manage corporate reputation (Bayoud, *et al.*, 2012; Mahony, 2012)	Reducing information asymmetry for external users of information (Huang and Watson, 2015; Holder-Webb *et al.*, 2009)	Avoiding uncertainty (Deegan, 2014a; Higgins and Larrinaga, 2014)
Attracting and retaining qualified employees (Waddock, *et al.*, 2002)	Increasing predictivity of information (Wilmshurst and Frost, 2000)	Following successful peer organizations' practices, actions and technology (DiMaggio and Powell, 1983)
Fostering corporate performance (Margolis and Walsh, 2003)		
Increasing firms' value through positive signaling (Thorne *et al.*, 2014; Mahoney, 2012; Connelly *et al.*, 2011)		
Providing for globalization demand (Visser, 2011)		
To manage or manipulate stakeholders (Neu *et al.*, 1998; Gray *et al.*, 1996; Roberts, 1992)		
Gaining organizational legitimacy (Bachmann and Ingenhoff, 2016; Castelló and Galang, 2014)		
For Profit and for pursuing opportunistic behavior (Watts and Zimmerman, 1986; Friedman, 1962)		

IV Findings and Analysis

This section endeavors to point out the 'single theory' from legitimacy theory, stakeholder theory and institutional theory that might be able to explain diversified managerial motivations for publishing sustainability information. In the said quest, salient features of these three theories and how one theory may complement the

explanatory capabilities of the other(s) are considered. Table 2 presents a comprehensive comparison among legitimacy theory, stakeholder theory and institutional theory; taking notes from this table is imperative for understanding the upcoming analytical paragraphs.

Table 2: Comprehensive comparison summary of the three theories

Factors and references	Legitimacy theory	Stakeholder theory	Institutional theory
Perspective (Higgins and Larrinaga, 2014; Gray *et al.*, 1996; Suchman, 1995)	Resource and strategy based (managerial)	Balancing stakeholders' interest based (managerial)	Isomorphism and structuration dynamics based (imposed)
Root, orientation, nature (Deegan, 2014a, Gray *et al.*, 2010; Hasnas, 1998; Gray *et al.*, 1996)	Bourgeois political economy theory, system-oriented, positive theory	Bourgeois political economy theory, system-oriented, positive and normative theory	Bourgeois and classical political economy theory, system-oriented, positive theory
General scope (Scott, 2008; Moerman and Van der Laan, 2005; Hasnas, 1998)	Micro (abstract or conceptual)	Micro (stakeholder group)	Macro (institutional field)
Constituents (Deegan, 2014a, Higgins and Larrinaga, 2014)	Social contract, legitimacy gap, sustainability disclosures, legitimacy management	Stakeholders' rights to information, their varied interests and their power, urgency, legitimacy	Regulative, normative, cultural-cognitive pillars; organizational fields and various isomorphisms
Research coverage (Deegan, 2014a, Deegan, 2014b, Higgins and Larrinaga, 2014)	Use of sustainability disclosures in legitimacy management (mostly, gaining, maintaining, defending legitimacy)	Use of sustainability disclosures in balancing stakeholders' interests	Organizations' actions, operations and patterns of sustainability disclosures; why these follow a certain pattern?
Contract-orientation (Scott, 2008; Deegan, 2002)	To society (single contract)	To stakeholder groups (multiple contracts)	No contract, copying patterns for appropriateness
Interest interpretation (Higgins and Larrinaga, 2014; Suchman, 1995; Ullman, 1985)	Selective and self-interest based	Identifying interests of critical stakeholder groups	Imposed, impulsive and irrational

1. Does legitimacy theory have the properties to be considered as the 'single-theory' explaining managerial motivations for sustainability disclosures?

The configuration of legitimacy theory (following table 2), suggested by various researchers, leads us to an interest and resource-based strategical ground. Social contract happens to be a vital assumption of legitimacy theory, based on which the other causalities of it revolve around. Thus, the explanation potentiality of this theory blooms the most, when there remain legitimacy gap or threat and strategical requirements for getting the approval of continuity from a

given community or society; objective measurement of organizational legitimacy (Mahmud, 2018) may aid in detecting such scenario. Interestingly, this theory fails to address contracts with various stakeholder groups in a standalone manner (Deegan, 2014a). To add, it is not well-poised to explain corporate responsibility based—irrational and selfless—motivations for publishing sustainability information and is yet to relate varied personas of managers shaping the assessment of legitimacy gap or threat that influence motivation(s) for sustainability disclosures (Deegan, 2014b). These limitations of legitimacy theory hinder it from becoming the 'single theory' that can explain managerial motivations in all scenarios.

2. Or, is it stakeholder theory, with better coverage for explaining managerial motivations?

Following table 2, it is gathered that the focus of stakeholder theory is (broadly) maintaining non-owning stakeholders' interests along with the shareholders one. Such emphasis could be universal, i.e., ethical or stakeholder groups' power-based, i.e., managerial (strategical). Remarkably, while explaining the motivations for sustainability disclosures, the managerial branch is preferred over the ethical branch and such disclosures of a given firm reflect the interest of critical stakeholders (Friedman and Miles, 2002). Stakeholder theory can explain in a detailed manner based on individual stakeholder contract, whereas, legitimacy theory can explain based on a general social contract only. To add, stakeholder theory can cover both interest-based (managerial) and responsibility-based (ethical) motivational ground. However, it fails to cover for neutral (peer-firms' influence based) sources of motivation. Moreover, in the real world, managers do not take any absolute ethical or strategic position; rather, they opt for places that are in between these two extreme-continuums, that differ according to varied contexts (Rowley, 1998). This diversion of theory from the real-world scenario dwarfs the explaining capability of stakeholder theory.

3. Is institutional theory the 'single theory' having a 360° coverage?

Institutional theory possesses an upper hand as regards to complementing both the legitimacy theory and stakeholder theory. Its three pillars (*regulative*, *normative* and *cultural-cognitive*), three isomorphic patterns (*coercive*, *normative* and *mimetic*) and concept of '*decoupling*' cover most of the explanatory arsenals of legitimacy theory and stakeholder theory, and even better some of it.

The very concept of 'legitimacy' is drawn from the ideas of neo-institutional theory (the modern version of institutional theory) and legitimacy theory is a specific case of institutional theory's *regulative* pillar (Higgins and Larrinaga, 2014). Moreover, Scott (2008) claims that three pillars of institutional theory can be assumed as three distinguishable bases of legitimacy and hence can complement

legitimacy theory—which doesn't have such subdivision—with supplementary logics to interpret managerial motivations.

Even if researchers related to institutional theory (follow table 2) vouch for the irrational and compulsive nature of managerial motivations, few researchers claim that such compulsion for becoming homogeneous to peer firms ultimately leads to the urge of organizational legitimacy; invariably, reaching to this end-goal happen to be the target for most of the managers. According to Scott (1995), legitimacy is nothing but a 'condition' that aligns with relevant rules, laws, norms and culture. Additionally, coercive, normative and mimetic isomorphism bring legitimacy on the table, as regards to organizational forms and processes (Deegan, 2014a; DiMaggio and Powell, 1983). Unerman and Bennet (2004) are a bit more specific and tag the idea of '*mimetic* isomorphism' to corporate social reporting. To them, firms pursue the reporting practices of successful peers that are perceived as innovative by the external stakeholders to maintain or extend organizational legitimacy. Again, they add that managers are motivated to mime their leading peers because they want to maintain or enhance their competitive advantage. Additionally, a key idea of institutional theory, '*decoupling*' (actual organizational practices don't match with shown or claimed practices), covers another notion of legitimacy theory, i.e., managers adopt symbolic management of legitimacy to show-off their alignment with approved practices and utilize ESG disclosures (sustainability disclosures) to portray an unreal image related to social and environmental performance of their firms (Dillard *et al.*, 2004; Ashforth and Gibbs 1990). Such, alternative positions regarding institutional theory highlight that it may cover both irrational (compulsive) and rational (legitimacy, competitive advantage, symbolic management) grounds of managerial motivation for publishing sustainability disclosures, complementing legitimacy theory in an extended manner. Supporting institutional theory's superiority Gray *et al.* (2010) postulated that, legitimacy theory might be the dominant theory used in social and environmental accounting (SEA) research, yet, institutional theory would become the 'mainstream theory' replacing legitimacy theory, in due course of time.

Stakeholder theory (managerial) has its focus on identifying powerful stakeholders' demands and aligning organizational practices and operations according to those. Such pressure can also be explained or complemented by *coercive* isomorphism of institutional theory, i.e., powerful stakeholders can coerce an organization to pursue specific institutionalized practice and operation (DiMaggio and Powell, 1983). A classic instance of coercive isomorphism—based on the garment industry of Bangladesh—was presented by Islam and Deegan (2008). They highlighted that the Bangladeshi garments industry was forced not to use child labor and to improve working conditions due to coercion from varied powerful stakeholders, such as largescale western buyers, western news

media and activists; this phenomenon can be interpreted by both stakeholder theory and institutional theory. Again, if a firm is giving importance to economically marginalized (not powerful) stakeholders due to industry trait, it can be interpreted by *mimetic* isomorphism. According to Unerman and Bennet (2004), managers pursue mimetic isomorphism of varied practice and operations because they want to maintain or enhance external stakeholders'—both economically powerful and marginalized groups—interests. However, managers consider the interests of marginalized stakeholders, given that, such consideration is accepted by powerful stakeholders.

Adding to institutional theory's comprehensive explanatory ability, Higgins and Larrinaga (2014) hold that, sustainability disclosure is an aftermath of three isomorphic mechanisms, which can take varied forms in diversified contexts and different stages of institutionalization. *Coercive* isomorphism can be used to interpret sustainability disclosures as a response to regulatory, capital providers' and consumers' demand; *normative* counterpart can be utilized to explain sustainability disclosures as a persuasion of voluntary efforts backed by social responsibility; and finally, *mimetic* isomorphism can be considered to explicate such disclosures as a feedback to any taken-for-granted actions in a given organizational field.

Institutional theory's three pillars and three isomorphic aspects, its ability to interpret both rational and irrational (compulsive) motivations and the concept of '*decoupling*' make it a befitting candidate for becoming the 'single theory' that may explain diversified managerial motivations for publishing sustainability information.

4. Are legitimacy theory and stakeholder theory out-of-order, then?

Institutional theory has the capability to complement and cover the explanatory capacities of both legitimacy theory and stakeholder theory. However, it doesn't mean that legitimacy theory and stakeholder theory are of no use, consequently. Rather, in some specific scenarios—which are tailormade for the typical explanatory regimes of legitimacy theory and stakeholder theory—these two theories are (perhaps) better poised to interpret.

When negativity regarding a specific organization or industry is universally accepted in a society or community (not in a specific stakeholder group), legitimacy theory is better poised to interpret managerial motivation for publishing sustainability information. For instance, when Exxon Oil Company spilled oil in Alaska, it disturbed the legitimacy of the oil industry, as a whole (Patten, 1992). Any sustainability disclosure published by companies in the North American oil industry after the said incident should be interpreted by legitimacy theory. Besides, when firms introduce new products and struggle against a common accusation, i.e., marked as a dirty organization, they try too much to prove their worth to the society;

subsequently, sometimes they pursue symbolic management (Ashforth and Gibbs, 1990). Such scenarios should also be brought under the microscope of legitimacy theory.

On the flip side, if it is evident that a certain sustainability disclosure is published targeting a specific stakeholder group and such disclosure is not common to other organizations of the industry, stakeholder theory may be utilized, instead of institutional theory. Recently, UK-consumers are becoming more concerned regarding the 'ethical sourcing' of garments (Morgan Stanley, 2016). In this scenario, if a UK garment retailer publishes sustainability disclosures targeting its consumers, mentioning its ethical sourcing ventures, it should be interpreted by stakeholder theory. Furthermore, if a given sustainability disclosure is 'solicited', i.e., requested by a certain stakeholder group, stakeholder theory is more likely to come up with a better explanation.

V Conclusion and Scope for Future Research

There is a tendency among researchers to opt for a 'legitimate theory' for a given research genre. Very few researchers have the gut to stay outside the accepted region of intelligence. Hence, in a specific timeline, one or more theories become popular and consequently considered as legitimate one(s). Legitimacy theory is the current 'legitimate theory' for explaining managerial motivations for publishing sustainability information and stakeholder theory is also mildly popular. Intriguingly, institutional theory is well equipped to take over both legitimacy theory and stakeholder theory and become the 'single theory' for the said explanation of managerial motivations, since it can complement both the theories to a great extent. However, in special scenarios regarding interpreting motivations, legitimacy theory or stakeholder theory may override institutional theory. Therefore, considering institutional theory as the supreme theory will not be wise; it should rather be considered as a general theory with the broadest explanatory coverage.

Researchers of institutional theory have considered it as a theory that can explain both irrational (institutionalized compulsion) (Higgins and Larrinaga, 2014) and rational (legitimacy, competitive advantage) (Deegan, 2014a; DiMaggio and Powell, 1983) managerial motivations; a future research scope lies here to clear or add to this clutter. Again, empirical tests utilizing institutional theory may be conducted in the future—considering sustainability disclosures of varied organizations—to establish the interpretational superiority of institutional theory over other theories.

Notes

(1) Corporate Social Reporting (CSR) is used synonymously to sustainability disclosures

References

ACCA (2010), *Sustainability Reporting: The Rise of the Report and the Regulator*, viewed 5th February 2019, <http://www2.accaglobal.com/documents/sustainabilityreportingfutur.pdf>.

Archel, P., Husillos, J., Larrinaga, C. and Spence,

C. (2009), Social disclosure, legitimacy theory and the role of the state, *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 22(8):1284-1307.

Amran, A. and Haniffa, R. (2011), Evidence in development of sustainability reporting: A case of a developing country, *Business Strategy and the Environment*, 20(3):141-156.

Ashforth, B. and Gibbs, B. (1990), The double edge of legitimization, *Organization Science*, 1(2):177-194.

Bachmann, P. and Ingenhoff, D. (2016), Legitimacy through CSR disclosures? The advantage outweighs the disadvantages, *Public Relations Review*, 42(3):386-394

Bayoud, N. S., Kavanagh, M. and Slaughter, G. (2012), Factors influencing levels of corporate social responsibility disclosure by Libyan firms: A mixed study, *International Journal of Economics and Finance*, 4(4):13-29.

Bebbington, J., Kirk, E. A. and Larrinaga, C. (2012), The production of normativity: A comparison of reporting regimes in Spain and the UK, *Accounting, Organizations and Society*, 37(2):78-94.

Belal A.R. and Momin M. (2009), Corporate Social Reporting (CSR) In Emerging Economies: A Review and Future Direction, in Tsamenyi, M. and Uddin, S. (eds.), *Accounting in Emerging Economies*, 9:119-143.

Berger, P. L. and Luckmann, T. (1966), *The social construction of reality: A treatise in the sociology of knowledge*, Penguin, New York.

Brown, N. and Deegan, C. (1999), The public disclosure of environmental performance information: A dual test of media agenda setting theory and legitimacy theory, *Accounting and Business Research*, 37(1):21-41.

Buhr, N. (2002), A structuration view on the initiation of environmental reports, *Critical Perspectives on Accounting*, 13(1):17–38.

Burchell, S., Clubb, C., Hopwood, A., Hughes, J. and Nahapiet, J. (1980), The roles of accounting in organisations and society, *Accounting, Organization and Society*, 5(1):5-28.

Campbell, D., Craven, B. and Shrives, P. (2003), Voluntary social reporting in three FTSE sectors: A comment on perception and legitimacy, *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 16(4):558-581.

Carpenter, V. and Feroz, E. (2001), Institutional theory and accounting rule choice: an analysis of four US state governments' decisions to adopt generally accepted accounting principles, *Accounting, Organizations and Society*, 26(7): 565–596.

Castelló, I. and Galang, R. M. N. (2014), Looking for new forms of legitimacy in Asia, *Business & Society*, 53(2):187-225.

Cao, Y., Myers, J. N., Myers, L. A., and Omer, T. C. (2010), Company Reputation and the Cost of Equity Capital, viewed 7th January 2019, <https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1622412>.

Chen, J. and Roberts, R. W. (2010), Toward a more coherent understanding of the organization–society relationship: A theoretical consideration for social and environmental accounting research, *Journal of Business Ethics*, 97(3):651-665.

Chen, S. and Bouvain, P. (2009), Is corporate responsibility converging? A comparison of corporate responsibility reporting in the USA, UK, Australia, and Germany, *Journal of Business Ethics*, 87(1):299-317.

Connelly, B. L., Certo, S. T., Ireland, R. D., and Reutzel, C. R. (2011), Signaling theory: A review and assessment, *Journal of Management*, 37(1): 39-67.

Coopers and Lybrand Consultants (1993), *Business and the Environment: An Executive Guide*, Coopers and Lybrand, Sydney

Cooper, D. J. and Sherer, M. J. (1984), The value of corporate accounting reports—arguments for a political economy of accounting, *Accounting, Organizations and Society*, 9(3/4):207-232.

Clarkson, M. (1995), A stakeholder framework for analyzing and evaluating corporate social performance, *Academy of Management Review*, 20(1):92–118.

Criado, I., Fernandez, M., Husillos, F. J. and Larrinaga, C. (2008), Compliance with mandatory environmental reporting in financial statements: The case of Spain (2001–2003), *Journal of Business Ethics*, 79(3):245-262.

Deegan, C. (2014a), *Financial Accounting Theory*, 4th ed., McGraw-Hill Education, Australia.

Deegan, C. (2014b), An overview of legitimacy theory as applied within the social and environmental accounting literature, in Unerman, J., Bebbington, J. and O'Dwyer, B. (eds.), *Sustainability Accounting and Accountability*, Routledge, New York, United States, pp. 248-272.

Deegan, C. (2002), The legitimising effect of social and environmental disclosures—a theoretical foundation, *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 15(3):282-311.

Deegan, C. and Rankin, M. (1999), The environmental reporting expectations gap: Australian evidence, *British Accounting Review*, 31(3):313-346.

DiMaggio, P. J. and Powell, W. W. (1991), Introduction, in Powell, W. W. and DiMaggio, P.

J. (eds.), *The new institutionalism in organizational analysis*, University of Chicago Press, Chicago, IL and London, pp. 1-38.

DiMaggio, P. J. and Powell, W. W. (1983), The iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields, *American Sociological Review*, 48(2):147–160.

Dirk, E. V. (2007), Corporate Perception of Capital Markets, viewed 5th January 2019, <http://www.cmgt.unileipzig.de/fileadmin/downloads/Publications/reports_and_fulltexts_pdf/Studie_Corporate_Perception_on_Capital_Markets. pdf>.

Donaldson, T. and Preston, L. (1995), The stakeholder theory of the corporation: concepts, evidence, and implications, *Academy of Management Review*, 20(1):65–92.

Dowling, J. and Pfeffer, J. (1975), Organizational legitimacy: social values and organizational behaviour, *Pacific Sociological Review*, 18(1): 122-136.

Dillard, J. F., Rigsby, J. T. and Goodman, C. (2004), The making and remaking of organization context: duality and the institutionalization process, *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 17(4):506-542.

Fernando, S. and Lawrence, S. (2014), A theoretical framework for CSR practices: Integrating legitimacy theory, stakeholder theory and institutional theory, *The Journal of Theoretical Accounting*, 10(1):149-178.

Freeman, R. E. (1984), *Strategic Management: A Stakeholder Approach*, Pitman, Boston.

Freeman, R. E., Wicks, A. C. and Parmar, B. (2004), Stakeholder theory and the corporate objective revisited, *Organization Science*, 15(3):364-369.

Friedman, M. (1962), *Capitalism and Freedom*, University of Chicago Press, Chicago, IL.

Friedman, A. and Miles, S. (2002), Developing stakeholder theory, *Journal of Management Studies*, 39(1):1-21.

Gray, R. (2001), Thirty years of Social Accounting, Reporting and Auditing: What (If Anything) Have We Learnt? *Business Ethics: A European Review*, 10(1):9-15.

Gray, R., Owen, D. and Adams, C. (2010), Some theories for social accounting? A review essay and a tentative pedagogic categorisation of theorisations around social accounting, *Advances in Environmental Accounting & Management*, 4:1-54.

Gray, R., Owen, D. and Adams, C. (1996), *Accounting and Accountability: Changes and Challenges in Corporate Social and Environmental Reporting*, Prentice-Hall, London.

Gray, R., Owen, D. and Maunders, K. T. (1991), Accountability, corporate social reporting and the external social audits, *Advances in Public Interest Accounting*, 4:1–21.

Gray, R., Kouhy, R. and Lavers, S. (1995), Corporate social and environmental reporting: a review of the literature and a longitudinal study of UK disclosure, *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 8(2):47-77.

Guthrie, J. and Parker, L. (1990), Corporate social disclosure practice: a comparative international analysis, *Advances in Public Interest Accounting*, 3:159-175.

Hasnas, J. (1998), The normative theories of business ethics: a guide for the perplexed, *Business Ethics Quarterly*, 8(1):19–42.

Higgins, C. and Larrinaga, C. (2014), Sustainability reporting: Insights from institutional theory, in Unerman, J., Bebbington, J. and O'Dwyer, B. (eds.), *Sustainability Accounting and Accountability*, Routledge, New York, United States, pp. 273-285.

Hoffman, A. J. (1999), Institutional evolution and change: Environmentalism and the US chemical industry, *Academy of Management Journal*, 42(4):351-371.

Holder-Webb, L., Cohen, J., Nath, L. and Wood, D. (2009), The supply of corporate social responsibility disclosures among U.S. firms, *Journal of Business Ethics*, 84(4):497-527.

Huang, X.B. and Watson, L. (2015), Corporate social responsibility research in accounting, *Journal of Accounting Literature*, 34:1-16.

Hybels, R. C. (1995), On Legitimacy, Legitimation, and Organizations: A Critical Review and Integrative Theoretical Model, *Academy of Management Journal*, Special Issue: Best Papers Proceedings, 1995, pp. 241-245.

Islam, M. A. and Deegan, C. (2008), Motivations for an organisation within a developing country to report social responsibility information: evidence from Bangladesh, *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 21(6):850-874.

Kagan, R. and Axelrad, L. (2000), *Regulatory encounters: Multinational corporations and American adversarial legalism*, University of California Press, Berkeley, CA.

Kolk, A. (2011), Harmonization in CSR reporting MNEs and global CSR standards, *Management International Review*, 51(5):665-696.

Kolk, A. (2010), Trajectories of sustainability reporting by MNCs, *Journal of World Business*, 45(4):367-374.

Kolk, A. (2005), Environmental reporting by multinationals from the triad: Convergence or divergence? *Management International Review*, 45(1):145-166.

Kolk, A., Levy, D. and Pinkse, J. (2008), Corporate

responses in an emerging climate regime: The institutionalisation and commensuration of carbon disclosure, *European Accounting Review*, 17(4):719-745.

KPMG, (2011), *The KPMG survey of corporate social responsibility reporting*, KPMG, London.

Levy, D. and Kolk, A. (2002), Strategic responses to global climate change: Conflicting pressures on multinationals in the oil industry, *Business and Politics*, 4(3):275-300.

Lindblom, C. K. (1993), The Implications of Organisational Legitimacy for Corporate Social Performance and Disclosure, paper presented at the *Critical Perspectives on Accounting Conference*, New York.

Longenecker, C. O., Neubert, M. J. and Fink, L. S. (2007), Causes and consequences of managerial failure in rapidly changing organizations, *Business Horizons*, 50(2):145-155.

Lott, J., Karpoff, J. M. and Rankine, G. (1999), *Environmental Violations, Legal Penalties, and Reputation Costs*, John M. Olin Program in Law and Economics Working Paper No. 71, viewed 9th February 2019, <https://chicagounbound. uchicago.edu/law_and_economics/195/>.

Lowe, E. A. and Tinker, A. (1977), Sighting the accounting problematic: towards an intellectual emancipation of accounting, *Journal of Business Finance and Accounting*, 4(3):263-276.

Mahmud, M. T. (2018), Legitimacy Theory and its Relationship to CSR Disclosures: A Literature Review, *Keizai Ronkyu*, 163:1-11, viewed 7th March 2019, <http://hdl.handle.net/2324/2230676>.

Mahoney, L. S. (2012), Standalone CSR reports: A Canadian analysis, *Issues in Social & Environmental Accounting*, 6(1/2):4-25.

Margolis, J. D. and Walsh, J. P. (2003), Misery loves companies: Rethinking social initiatives by business, *Administrative science quarterly*, 48(2):268-305.

Mathews, M. R. (1993), *Socially Responsible Accounting*, Chapman-Hall, London.

Meyer, J. W. and Rowan, B. (1977), Institutionalised organizations: formal structure as myth and ceremony, *American Journal of Sociology*, 83(2): 340-363.

Miles, S. (2002), Corporate Motivation for Voluntary Social Disclosure: UK Evidence, *British Accounting Association Conference*, Jersey, April 3-5.

Mitchell, R., Agle, B. and Wood, D. (1997), Toward a theory of stakeholder identification and salience: defining the principle of who and what really count, *Academy of Management Review*, 22(4):853-886.

Moerman, L. C. and Van der Laan, S. (2005), Social Reporting by the Tobacco Industry: All Smoke and Mirrors? *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 18(3):374-389.

Morgan Stanley (2016), *Do Consumer Care about Ethical Retailing*? viewed 6th March 2019, <https://www.morganstanley.com/ideas/ethical-retailing-consumers-survey>.

Nasi, J., Nasi, S., Phillips, N. and Zyglidopoulos, S. (1997), The Evolution of Corporate Social Responsiveness: An Exploratory Study of Finnish and Canadian Forestry Companies, *Business & Society*, 36(3):296-321.

Neu, D., Warsame, H. and Pedwell, K. (1998), Managing public impressions: environmental disclosures in annual reports, *Accounting, Organizations and Society*, 23(3):265-282.

Nielsen, A. E. and Thomsen, C. (2007), Reporting CSR – what and how to say it? *Corporate Communications: An International Journal*, 12(1):25-40.

O'Donovan, G. (2002), Environmental disclosures in the annual report: Extending the applicability and predictive power of legitimacy theory, *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 15(3):344-371.

O'Dwyer, B. (2005), Stakeholder democracy: challenges and contributions from social accounting, *Business Ethics: A European Review*, 14(1):28–41.

O'Dwyer, B. (2002), Managerial perceptions of corporate social disclosure: An Irish story, *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 15(3):406-436.

O'Dwyer, B. (2001), *The state of corporate environmental reporting in Ireland*, Certified Accountants Educational Trust for the Association of Certified Accountants, London.

O'Leary, T. (1985), Observations on corporate financial reporting in the name of politics, *Accounting, Organizations and Society*, 10(1): 87-102.

Oliver, C. (1991), Strategic responses to institutional processes, *Academy of Management Review*, 16(1): 145-179.

Patten, D. M. (1992), Intra-industry environmental disclosures in response to the Alaskan oil spill: A note on legitimacy theory, *Accounting, Organizations and Society*, 15(5):471-475.

Rowley, T. (1998), A normative justification for stakeholder theory, *Business & Society*, 37(1): 105-107.

Roberts, R. W. (1992), Determinants of corporate social responsibility disclosure: An application of stakeholder theory, *Accounting, Organisations and Society*, 17(6)595-612.

Scott, W. R. (2008), *Institutions and Organisations:*

Ideas and Interests, Sage Publications, Los Angeles, CA.

Scott, W. R. (1995), *Institutions and Organisations: Ideas, Interests and Identities*, Sage Publications, Thousand Oaks, CA.

Sethi, S. P. (1977), Dimensions of corporate social performance: an analytical framework, in Carroll, A. B. (ed.), *Managing Corporate Social Responsibility*, pp. 69-75, Little, Brown, Boston, MA.

Shocker, A. D. and Sethi, S. P. (1974), An approach to incorporating social preferences in developing corporate action strategies, in Sethi, S. P. (ed.), *The unstable ground: corporate social policy in a dynamic society*, pp. 67-80, Melville, Ac, London.

Suchman, M. C. (1995), Managing Legitimacy: Strategic and Institutional Approaches, *The Academy of Management Review*, 20(3):571-610.

Thorne, L., Mahoney, L. and Manetti, G. (2014), Motivations for issuing standalone CSR reports: A survey of Canadian firms, *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 27(4):686-714.

Ullman, A. (1985), Data in search of a theory: a critical examination of the relationships among social performance, social disclosure, and economic performance of US firms, *Academy of Management Review*, 10(3):540-557.

Unerman, J. and Bennett, M. (2004), Increased stakeholder dialogue and the internet: Towards greater corporate accountability or reinforcing capitalist hegemony? *Accounting, Organizations and Society*, 29(7):685-707.

UNRISD (2004), *Corporate Social Responsibility and Business Regulation (Research and Policy Brief 1)*, viewed 2nd February 2019, <https://digitalcommons.ilr.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1897& context=globaldocs>.

Uysal, N. (2014), The Expanded Role of Investor Relations: Socially Responsible Investing, Shareholder Activism, and Organizational Legitimacy, *International Journal of Strategic Communication*, 8(3):215-230.

Van der Laan, S. (2009), The role of theory in explaining motivation for corporate social disclosures: Voluntary disclosures vs. solicited disclosures, *Australasian Accounting, Business and Finance Journal*, 3(4):15-29.

Visser, W. (2011), *The Age of Responsibility: CSR 2.0 and the New DNA of Business*, Wiley, Chichester.

Waddock, S., Bodwell, C. and Graves, S. (2002), Responsibility: The new business imperative, *Academy of Management Executive*, 16(2):132-149.

Watts, R. L. and Zimmerman, J. L. (1986), *Positive Accounting Theory*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ.

Wearing, R. (2005), *Cases in corporate governance*, SAGE Publications, London.

Wenk, M. (2004), EU's Eco-Management and Audit Scheme (EMAS), *Environmental and Quality Management*, 14(1):59-70.

Wicks, A. C. (1996), Overcoming the separation thesis: the need for a reconsideration of business and business research, *Business and Society*, 35(1):89-118.

Wilmshurst, T. D. and Frost, G. R. (2000), Corporate Environmental Reporting: A Test of Legitimacy Theory, *Accounting, Auditing & Accountability Journal,* 13(1):10-26.

Woodward, D. and Woodward, T. (2001), The case for a political economy of accounting: A critique of the arguments, *British Accounting Association Conference,* Nottingham, March.

Zucker, L. (1987), Institutional theories of organizations, *Annual Review of Sociology*, 13: 443-464.

【査読論文】

中国における IFRS とのコンバージェンス
―歴史的原価会計から公正価値会計までのプロセス―

苗 馨 允
椙山女学園大学

要　旨

現在，157 カ国において，国内上場企業や金融機関に対し国際財務報告基準（IFRS）の適用が許可あるいは要求されている。ただし，会計基準は独立したものではなく，各国特有の社会経済的環境に深く根付いており，周辺制度と相互依存的な関係にある。国・地域間における社会経済的環境には大きな差異が存在しているため，IFRS は必ずしも各国・地域の既存の周辺制度に適合する会計基準であるわけではないと指摘されている。また，たとえ IFRS の強制適用が要求されても，それと適合する周辺制度が整備されない限り，IFRS の一貫した実施が確保されなく，高品質な財務報告が生み出されることは保証できない。このように，会計基準のグローバル化にもかかわらず，諸国・地域の間で会計システム（会計基準，会計実務および周辺制度を含む）の多様性が依然として存在していると思われる。

そこで，本研究は Harrison and McKinnon［1986］の会計変化フレームワーク（accounting change framework）を援用し，1979 年以降，中国会計制度と IFRS とのコンバージェンスのプロセスを 4 段階に分けて考察する。各段階について，なぜ会計制度の改革が引き起こされたのか，どのような改革が実施されたのか，改革にどのような反応やコンフリクトが生じたのかを明らかにする。また，会計と密接に相互作用する周辺制度，すなわち，監査，エンフォースメント，コーポレート・ガバナンス，会計専門家の教育がいかに整備されてきたのかを明らかにする。

中国をケースとした分析は，IFRS の適用を巡る初期条件がいかに IFRS とのコンバージェンスに制限を加えているのか，会計と周辺制度がいかに相互依存しているのか，さらに会計システムの多様性を理解する上での手掛かりとなると思われる。

（2019 年 11 月 25 日審査受付　2020 年 3 月 27 日掲載決定）

Ⅰ　はじめに

国際財務報告基準（IFRS）の設定団体である国際会計基準審議会（IASB）は，IFRS(1)を適用することにより，財務報告の透明性および比較可能性が向上し，投資家に意思決定有用性の高い財務情報を提供できること，さらに，それによって資本市場の効率性も高まることを主張している(2)。このような論理に基づいて，157カ国（2019年10月20日現時点）において，国内上場企業や金融機関に対しIFRSの適用が許可あるいは要求されている。

ただし，会計制度と会計実務は，各国特有の社会経済的環境に深く根付いており，周辺制度，例えば，企業の資金調達，コーポレート・ガバナンス，政治体制などと相互依存的な関係にある。このような相互依存（制度的補完性ともいう）によって，会計制度を孤立して変更させること（例えば，IFRSの強制適用を要求すること）は，各国における固有の周辺制度との間で不適合を生じさせ，意図せぬ帰結をもたらす可能性がある（Brüggemann et al.［2013］）。また，会計制度を含む「経済の全体的制度配置は，それぞれが経過した制度軌道に左右され」（青木［2001］，p.21）る。そのため，たとえ各国・地域が同一のグローバルな市場環境（例えば，金融市場の世界的な統合）に直面して，その環境に適応するような新たな制度配置（例えば，透明性の高い企業情報のディスクロージャー）へ移行していても，分岐しているローカルな制度配置（例えば，経済システム，コーポレート・ガバナンスなど）による制約を受けるため，異なるアプローチや制度配置を採ることになるという制度形成の経路依存性は広く存在している。

制度的補完性と経路依存性によって，IFRSは必ずしも各国における既存の周辺制度に適合する会計基準であるわけではない（Hail et al.［2010］）。たとえIFRSの適用が法律や規制によって強制されても，周辺制度が補完的に整備されない限り，IFRSが各国・地域で一貫して実施されることが確保できなく，高品質な財務報告が生み出されることは保証できない。そのため，世界的に見てIFRSの適用またはIFRSとのコンバージェンスが急速に進展してきたにもかかわらず，諸国・地域の間で会計システム（会計基準，会計実務および周辺制度を含む）の多様性が依然として存在していることが，多くの先行研究によって解明されている（例えば，Baker et al.［2010］）。

ただし，会計のグローバル化における重要なプレイヤーである中国(3)を対象として，歴史的観点から中国会計制度(4)と周辺制度の特徴を明らかにする研究はまだ少ない。先行研究のほとんどは中国会計制度そのものに焦点をあて，制度の形成，内容，特徴などを明らかにしている（例えば，大島［2005］，田［2006］，魏［2007］，王［2018］）。それらの研究では，中国において，会計制度と周辺制度との相互作用がいかにIFRSの適用を阻碍または促進してきたのかは，まだ十分に明らかにされていない。

このような相互作用を解明した代表的な先行研究としては以下のものが挙げられる。まず，ファン・マア［2004］は，1949年から1978年までの中央計画経済に適応する中国会計制度の形成と特徴，ならびに1979年から2000年までの市場指向的経済に応じる中国会計制度の設定を明らかにしている。さらに，政治的・経済的出来事と会計制度の発展との関連を解明している。次に，張・陸［2009］は，1979年から2005まで，中国がいかに資本市場の発展に対応して中国会計制度とIFRSとのコンバージェンスを達成してきたのかを明らかにしている。さらに，会計基準の確実な実施を推進

するための取り組み，例えば，ディスクロージャーの強化，コーポレート・ガバナンスの整備，情報開示に対する監督などを解明している。2006 年以降，中国会計制度の基礎にある考え方は，歴史的原価会計から公正価値会計へ重点を移してきた。ファン・マア［2004］と張・陸［2009］が触れていない 2006 年以降の改革に対する分析が必要になっている。さらに，ファン・マア［2004］と張・陸［2009］のいずれも中国会計制度の改革に伴うコンフリクト，および周辺制度が IFRS とのコンバージェンスに与える制約を明らかにしていない。

中国では 1979 年以降，先進市場経済諸国で適用されていた歴史的原価会計を手本として作成された一連の会計制度は公布・実施されてきた。さらに，2000 年以降急展開されてきた IFRS とのコンバージェンスの流れに乗って，2006 年に公正価値会計が適用されるようになった。市場経済の発達度をはじめとする会計環境が先進諸国と大きく異なる中国では，会計制度がいかに大きな転換を成し遂げてきたのかについて，制度改革を引き起こした要因，改革の内容，その後のコンフリクトなどをできるだけ長いスパンを取って研究する必要があると思われる。

そこで，本研究の目的は Harrison and McKinnon［1986］の会計変化フレームワーク（accounting change framework）[5]を援用し，中国において，「改革開放」という経済改革が始まった 1979 年から現在までの会計制度の変遷を明らかにすることである。具体的には，約 40 年間の会計制度改革のプロセスを 4 段階に分けて考察する。なお，4 段階とは，（1）1979 年－1991 年：国際慣行[6]導入の準備期，（2）1992 年－1996 年：国際慣行導入の試行期，（3）1997 年－2005 年：国際慣行の全面適用期，（4）2006 年以降：IFRS とのコンバージェンス期である。各段階における会計制度改革について，3 つの局面，すなわち（1）原因フェーズ（なぜ会計制度の改革が引き起こされたか），（2）普及フェーズ（どのような改革が実施されたか），（3）反応フェーズ（改革に伴ってどのような反応やコンフリクトが生じたか）に注目する。

さらに，中国は，IFRS とのコンバージェンスに向けた会計制度の改革を進めるのと同時に，その厳格な実施を保証するための周辺制度についても国際慣行とのコンバージェンスを推進してきた（張・陸［2009］）。そこで，本研究では，Harrison and McKinnon［1986］が強調した 3 つの局面に加えて，各段階では，会計と密接に相互作用する周辺制度，すなわち，会計専門家の教育，監査，エンフォースメント，コーポレート・ガバナンスがいかに整備されてきたのかをも明らかにする。

Ⅱ　会計変化フレームワーク

Harrison and McKinnon［1986］は財務報告規制の変更について，時間次元から見た 3 つの局面に焦点をあて，総合的に分析するためのフレームワークを構築している。なお，3 つの局面とは，（1）原因フェーズ（財務報告規制の改革を始動させるイベントが含まれる），（2）普及フェーズ（財務報告規制の変化を表すイベントが含まれる），（3）反応フェーズ（財務報告規制の改革を緩和または強化するイベントが含まれる）である。

この会計変化フレームワークを援用すると，会計制度の変更を引き起こした環境要因，変更の内容，および変更に伴うコンフリクトを総合的に分析することができる。原因，内容とコンフリクトを明確に区別することによって，会計制度はどのような環境要素に比較的に敏感に

反応しているのか，またどのような環境要素の制約を受けているのかを明らかにすることができる。

Harrison and McKinnon［1986］は会計変化フレームワークを援用し，日本の財務報告規制について，1946 年から 1982 年までの 3 つの大きな変革を分析し，日本での会計制度設定の重要な特徴（例えば，大蔵省という官僚の深い関与，経団連をはじめとする企業代表の影響），およびそれらの特徴の文化的要因（すなわち，官僚の優位性と関与に対する肯定的認識，集団帰属意識，調和の維持）を解明している。

角ヶ谷［2011］は会計変化フレームワークを援用し，企業の財務報告と直接関連した会計基準，監査基準，関連法令（会社法や税法など）の間での調整に焦点を合わせて，1997 年以降の会計ビッグバンは相対的に会計と周辺制度の内部調整を重視するのに対して，2005 年以降の IFRS とのコンバージェンスは会計のグローバル化という外部の変化への適応に重点を移してきたという方針の転換を明らかにしている。Harrison and McKinnon［1986］が文化的要因に注目するのに対して，角ヶ谷［2011］は制度間の相互依存に焦点を合わせている。

かかる先行研究は，国・地域における会計制度の変遷を解明するための会計変化フレームワークの有効性を実証した。ただし，当該フレームワークを援用して，会計制度の設定と実施に影響を与える会計環境の諸要素（例えば，文化，経済システム，組織構造，政治体制など）を包括的に分析することができないという限界があると考えられる。

Ⅲ　第一段階（1979 年－1991 年）：国際慣行導入の準備期

1.　原因フェーズ：市場志向の経済改革の開始

1979 年以降展開されてきた会計制度改革に触れる前に，改革前の経済体制，企業構造および財務会計の状態を明らかにする必要がある。中国政府は 1949 年に社会主義体制を確立した以降，ソ連を手本に，市場制度を廃止し，中央計画経済制度を 1955 年に全面的に打ち立て，1978 年まで実施してきた（呉［2007］）。中央計画経済の下では，ほぼすべての企業の所有権は国にあった。当時の国有企業の経営と財務会計は次のような特徴を持っていた。第一に，国有企業において，すべての資本が政府によって提供されていた（呉［2007］）。そのため，外部投資家や債権者に向ける財務情報の公開に対する需要はなかった。第二に，中国政府は国有企業の経営に直接介入していた（呉［2007］）。財務会計の主な役割の 1 つは，国有企業における生産と営業に関する計画の実施状況を国に報告することであった（ファン・マア［2004］）。第三に，国有企業のすべての経済的剰余は始めから国に属するため，利益上納や税金納付の形で中央政府に納入されていた（呉［2007］）。財務会計のもう 1 つの主な役割は，企業が政府に上納すべき利益（または税金）を算出することであった。そのため，会計処理は政府の課税政策に従わなければならなかった（Ezzamel et al.［2007］）。

1978 年 12 月に開催された中国共産党第 11 期中央委員会第 3 回全体会議において，市場経済の導入および経済の国際化（外資を積極的に利用することや海外貿易を促進することなど）という「改革開放」の経済政策が定められた。経済領域における市場経済向けの改革は，会計

領域における国際慣行の導入およびIFRSとのコンバージェンスを引き起こした主要因となっている。

具体的に，この段階で，経済領域では，次のような大きな変革が起きていた。第一に，深圳，厦門など「経済特区」として認定された少数の沿海都市では，外国の資本や技術を誘致することが認められるようになった。第二に，企業の資金調達は政府予算への依存から，銀行からの借入や株式・社債発行に切り替えられつつあった。第三に，民間企業の設立が許可されるようになった。しかも民間企業が力強く成長しつつあり，1980 年代後期までには，中国経済では重要な地位を占めるようになった(呉[2007])。

これらの変革によって，(国有および民間)企業の財務情報の利用者は拡大した。政府は依然としてマクロ経済政策の策定や税金の徴収のために主な利用者となっていたが，銀行や政府以外の国内外の投資家は，企業の返済能力や管理者の受託責任遂行状況を把握するために，財務情報を求めるようになった（ファン・マア［2004］)。

ただし，この段階で，中国政府は改革の影響を最小限に抑えるために，市場経済向けの改革を一部の地域（主に「経済特区」）や企業（主に外資企業や新興の民間企業）に限定した。

2. 普及フェーズ・反応フェーズ(7)：厳格な歴史的原価会計の導入

外資企業の経営方式が国有企業と異なるため，主に政府の情報ニーズを満たすための中央計画経済の会計制度は，外資企業では適用できなかった。そこで，中国会計制度の設定主体である財政部(8)は，外資企業に関する利害関係者（主に海外投資家，共同事業の相手である中国企業，外資企業所在地の地方政府など）の要請に応じて，1985 年 3 月，「中外合資経営企業会計制度」を公布し，当時の国際慣行であった歴史的原価会計を導入した（張・陸［2009］)。加えて，「中外合資経営企業会計制度」では，先進諸国で一般に採用されていた財務諸表（貸借対照表，損益計算書，および財政状況変動表という欧米式の計算書）の作成が求められ，国有企業より詳細な情報開示が要求されるようになった。

「中外合資経営企業会計制度」では，保守主義の原則が採用されていなかった点で，国際慣行との差異があった。例えば，低価法で棚卸資産を評価することや貸倒引当金の設定が認められていなかった。保守主義の原則が採用されなかった主な要因は，政府の財政収入の確保にあった。なぜならば，当時，会計利益に基づいて国に上納する利益や税金が決められていたため，保守主義による会計利益の減少は，財政収入を減らす恐れがあったからである（葛ほか［1988］)。このように，会計制度は依然として課税政策に従属する立場に置かれていた。

外資企業だけではなく，株式会社に再編された国有企業や民間企業でも，銀行や政府以外の投資家からの資金調達が増えてきたのに伴い，歴史的原価会計の導入が必要になった（ファン・マア［2004］)。ただし，財政部は，改革の影響を最小限にするために，歴史的原価会計の適用を外資企業に限定した。

多くの会計学者は，中国会計制度の改革が経済領域における市場メカニズムの導入に遅れており，市場経済における会計情報に対するニーズや要請に十分に対応できていないと指摘し，全面的な改革，すなわち国際慣行をすべての企業へ導入することを提案した（例えば，杨［1989］；葛［1989］)。ただし，会計学者は，国際慣行をそのまま採用すべきではなく，中国固有の政治・経済・社会環境に応じて国際慣行を修正すべきと主張していた。

会計学者からの強力な後押しを受けて，財政部は国際慣行を全面的に導入するための第一歩として，財務会計基準審議会（FASB）の概念フレームワークを参照しながら，中国の財務会計概念フレームワーク公開草案とみなされる「企業会計準則第 1 号－基本準則」（草案）を 1991 年 11 月に公布した（陳［1992］）。ただし，中国では，1988 年の経済後退と 1989 年の政治波乱を背景に，市場志向の改革に対して強い非難が寄せられたため，財政部は会計領域での改革を一時中止することを余儀なくされた。

3. 周辺制度に関する市場志向の改革

1980 年代初め，外資企業の進出に伴い，公認会計士制度が整備され始めた。1980 年に公布された「中外合資経営企業所得税法施行細則」では，中国企業と外国企業との合弁企業が税務当局に提出した財務諸表には，公認会計士による監査報告書を添付しなければならないと規定された。その規定に対応するために，財政部は 1980 年 12 月に「会計顧問所の設立に関する暫定規定」を公布し，会計顧問所の設立の要件・手続き，公認会計士の認定や責任などを定めた。これを機に，中国では，公認会計士制度が復活した(9)（陳［2008］）。

ただし，この段階における公認会計士制度には次のような問題があった。第一に，公認会計士の主な業務は，外資企業向けの納税申告，課税のための帳簿検査，資本金検証などにとどまっていた（神宮・李［2007］）。第二に，当時の会計事務所が（財政部の地方支分部局である）財政局，大学の会計学科もしくは国有企業のいずれかに附属していたため，独立性が欠如していた（ファン・マア［2004］）。第三に，市場経済に応じる会計・監査基準が整っておらず，監査教育もほとんど行われていなかったため，公認会計士が適切に監査を行なうことができていなかった。第四に，当初，公認会計士として登録された者は，国有企業や政府機関から選抜された経理・財務スタッフであった。これらのスタッフは，中央計画経済の会計制度に関する知識や経験のみ備えていたため，市場志向の監査に対処する必要な能力を欠いていた（陳［2008］）。

この段階での改革を要約すれば，次のようになる。原因フェーズにおいては，経済領域における市場経済向けの改革に伴い，中央計画経済に対応する会計制度と市場経済との間に不適合が生じた。普及フェーズにおいては，かかる不適合に対処するために，財政部は国際慣行であった歴史的原価会計を中国へ導入した。反応フェーズにおいては，改革の衝突を最小限にするために，財政部は歴史的原価会計の適用を一部の企業や地域に限定し，また国際慣行となっていた保守主義を採用していなかった。補完的な周辺制度については，公認会計士制度が市場経済の改革に応じて復活した。この段階では，財務会計や監査が主に租税目的のためのものであったという経路依存性がみられる。

Ⅳ 第二段階（1992 年－1996 年）：国際慣行導入の試行期

1. 原因フェーズ：資本市場の創設

1992 年，鄧小平は，市場志向の経済改革において最も激しく議論されていた諸問題の一部について，前向きなビジョン(10)を示した。これを受けて，中央政府は，中国の特質を有する市場経済体制を確立することを明言した。このような政治的状況のもとで，国有企業を株式会社に再編して証券取引所に上場させ，また資本市場を十分に発展させることについて，中国政府および国民の間で，広いコンセンサスが形成された。この段階で，会計制度の改革を引き起

こした主な要因は国有企業の株式会社化および資本市場の成長であった（張・陸［2009］）。

1990年12月に上海証券取引所と深圳証券取引所が相次いで開設されることによって，全国的な資本市場が形成された。1991 年末，それぞれの取引所における上場企業は僅か8社と6社しかなかったが，その後，国有企業の株式会社化と上場によって，2つの証券取引所における上場企業数と取引量はともに堅調に増加してきた(11)。上場企業数の増加と取引の活発化に伴い，2つの証券取引所は市場の透明性を高めるための情報開示を促進してきた（中国証券監督管理委員会［2009］）。

中国の資本市場が設立された当初，外国投資家による投資は認められていなかった。外国投資家に対する資本市場の開放の第一歩として，1992 年に外国投資家向けの B 株の発行が開始された。さらに，中国政府が 1993 年に中国企業により海外資本市場での株式発行と上場を許可するようになったことを契機に，多くの中国企業は香港，ニューヨーク，ロンドンなどの主要な海外市場に上場してきた（中国証券監督管理委員会［2009］）。このように，中国の資本市場の急速な発展および国際化に伴い，国内の投資家だけではなく，海外の投資家も比較可能な会計情報および情報開示の透明性を求めてきた。

加えて，株式会社に再編された国有企業においても，政府はもはや唯一の資金源ではなくなり，銀行や民間投資家から調達された資金は大幅に増えてきた。さらに，1993 年に公布された『会社法』(12)によって，国有企業が独立法人であることが確立され，所有と経営の分離が求められるようになったため，政府は国有企業の経営に対する直接管理から撤退してきた。

このように，株式会社や資本市場などの市場メカニズムが導入されることに伴い，政府による経済計画や管理のためだけではなく，他の外部投資家や債権者の情報ニーズを満たすような会計制度と情報開示は必要になった（ファン・マア［2004］）。

2. 普及フェーズ・反応フェーズ：厳格な歴史的原価会計の全面適用

1992 年の鄧小平のビジョンおよびその後の経済領域における市場メカニズムの本格的な導入は，中国会計制度の国際化に対し有利な政治的および経済的環境を提供した。こうした環境下で，財政部は国際慣行の導入を加速させてきた。

1990 年代初めまで，所有権構造や業種に従って 40 以上の特化された会計制度が適用されていたため，財務情報は比較可能性を欠いており，投資家の意思決定に混乱を生じさせていた（ファン・マア［2004］；張・陸［2009］）。財政部はこれらの危機に対処するために，「中外合資経営企業会計制度」を手本にして，1992 年 6 月に「株式制試行企業会計制度」（1998 年 1 月に「株式会社会計制度」に取って代わられた」）を公布し，所有権の形態（国有企業，民間企業，外資企業など）や所属業種に関係なく，すべての株式会社に対して，歴史的原価会計に準拠した財務諸表の作成を義務付けた（張・陸［2009］）。さらに，財政部は，海外市場で上場した企業の財務諸表を国際慣行に近づけさせるために，1992 年から，一連の補足規定を公布し，「株式制試行企業会計制度」では認められていなかった会計処理を求めてきた。例えば，棚卸資産や短期投資に対する低価法，持分法，および税効果会計を採用し，また連結財務諸表の作成を要請した（張・陸［2009］）。

財政部は，外資企業と上場企業以外の企業に対しても，国際慣行の導入を図るために，1992 年 11 月に「企業会計準則－基本準則」（以下，

基本準則という）を公布した。基本準則は中国会計基準の概念フレームワークと位置付けられており，国際慣行における諸原則，財務情報の質的特徴，財務諸表の基本要素の定義・認識・測定，および財務報告の要求などを盛り込んでいた。企業の所有権の形態や業種を問わず，すべての中国企業に対して基本準則に準拠することが求められていた。この点において，基本準則の公布は中国会計制度の国際化を推進した重要な出来事であったと思われる（Winkle et al.［1994］; Davidson et al.［1996］）。

ただし，基本準則が概念フレームワークにすぎず，具体的な取引や経済事象の会計処理に対する規制は設けられていなかった。財政部は会計実務を規制するために，1993 年に 13 業種の会計制度を公布した。これらの会計制度は次のような特徴を持っていた。第一に，各業種の会計制度の間で規制の相違が存在していた。そのため，同じ経済的実質を持つ取引に対しても，異なる業種に属する企業が違う会計処理をする場合があった。第二に，財務会計は課税政策から切り離されていなかった（Davidson et al.［1996］）。経営活動に関する認識・測定は，財政部によって作成された課税政策における詳細なルール（例えば，有形固定資産の償却期間，貸倒の引当率）に従う必要があった。さらに，費用計上や資産の減損処理は財政局の許可を得る必要があった。財政収入を確保するために，財政局は一般に企業に対して，費用を過少に認識することや損失を計上しないことを要請していた。このように，利益の水増しや資産の過大評価は，中国企業，特に国有企業に普遍的にみられており，企業の会計情報の真実性を損なっていた（冯［1998b］）。

実際に，財政部は，13 業種の会計制度が中央計画経済の伝統を引き継いだものであり，市場経済に適合するものではないと考え，それを経過措置としていた。財政部は 1992 年に，世界銀行と国際監査法人デロイト・トウシュ・トーマツ社からそれぞれ資金的と技術的支援を受けながら，国際慣行を取り入れた個々の会計基準の設定を始めた。1996 年まで，30 項超の公開草案を公布した。さらに，1997 年から，これらの会計基準の実施を求め，上記の 13 業種の会計制度を次第に会計基準に取り換える予定であった（冯［1996］）。

しかしながら，会計基準の実施にあたって，国有企業をはじめとする産業界および監督機関から強い抵抗に遭ったため，財政部は全面実施を断念せざるを得なかった（冯［1998b］）。主な理由として，国有企業の利益ひいては政府の財政収入を減少させる恐れがあること，会計記録や帳簿の不備（例えば，記録の改ざん，二重帳簿など）が普遍的であったこと，経理・財務スタッフが会計基準に求められる専門的判断を行う能力を備えていなかったことが挙げられていた（冯［1996］; 冯［1998a］［1998b］）。

3. 周辺制度に関する市場志向の改革

株式会社や資本市場の進展に伴い，財務諸表の信頼性を保証するための外部監査および関連する人材育成が必要になった。1991 年 12 月に初回の公認会計士試験が行われた。試験内容には国際慣行が盛り込まれていたため，試験を通じて公認会計士のスキルアップ，また歴史的原価会計を実施するための人的資源の拡充・強化が促進されてきた。財政部は監査の質を向上させるために，国際監査基準の基本原則や監査手続などを取り込んで，1995 年 12 月に「独立監査基本準則」，7 項の監査具体準則，および 1 項の実務公告を公布し，1996 年 1 月 1 日からの実施を求めた。

加えて，中国証券市場の管理・監督を強化するために，1992 年 10 月に国務院証券管理委員

会が設立され，その傘下に執行機関として中国証券監督管理委員会（以下，証監会という）(13)が同時に設置された。証監会は創設以来，さまざまな法律や規則の策定を進めてきた。とりわけ，証監会は 1993 年 6 月に「株式公開会社の情報開示に関する実施細則（試行）」を公布し，上場企業の情報公開に関する基準を設定した（中国証券監督管理委員会［2009］）。その後も証監会は，投資意思決定に役立つ情報の提供を促進することに力を入れてきた。

1993 年に公布された『会社法』は，株式会社における株主総会・取締役会・監査役会の設立や権限を規定しており，コーポレート・ガバナンスに関する最初の法的枠組みを提供した。

この段階での改革を要約すれば，次のようになる。原因フェーズにおいては，国有企業の株式会社化や資本市場の発展に伴って，外部の投資家や債権者が投資または融資の意思決定に役立つ情報を求めるようになった。普及フェーズにおいては，財政部はかかる情報ニーズを満たすために，株式会社に対して歴史的原価会計の適用を要求するようになった。反応フェーズにおいては，財政部はすべての企業に歴史的原価会計の全面実施を求めようとしたが，産業界や監督機関からの猛反対で，業種別の旧体制の継続を余儀なくされた。また，海外に上場していた少数の企業を除き，ほとんどの中国企業では，保守主義の適用が許可されていなかった。補完的な周辺制度については，国際慣行に沿う内容の会計専門家教育への導入，監査基準の設定，情報開示に対する監督，および市場志向のコーポレート・ガバナンスの構築が進められてきた。この段階で，租税目的の会計という旧制度が保守主義の適用を妨げていたという経路依存性がみられる。また，制度間の補完性の存在によって，整備の初期段階にある未成熟な周辺制度（例えば，会計専門家の能力不足）も国際慣行の適用を妨げていた。

V　第三段階（1997 年－2005 年）：国際慣行の全面適用期

1.　原因フェーズ：資本市場の発展および経済のグローバル化

資本市場において，中央計画経済にはなかった取引（例えば，企業結合，債務の再構築など）が多く生じてきた。よって，これらの取引を規制する会計基準が必要になった。特に，上場企業による粉飾決算が多数発覚し，投資家の会計情報に対する不信が増大してきた。不完全な情報開示は，資本市場における過度な投機を引き起こし，資本資源の最適分配という市場の機能を妨げていた（呉［2007］）。これらの危機に対応するため，中国政府（特に，財政部と証監会）は，会計情報の質および開示の透明性を高めるための改革を迫られることになった。

加えて，金融機関の株式の公募および上場は 2000 年に解禁された。従来の会計制度に準拠した金融機関の財務諸表においては，引当金の過少計上，収益・資産の過大評価，およびリスク開示の不十分さなどの問題が深刻であった（周［2001］）。このような不適切な財務情報が，投資家による適切な投資判断を妨げると指摘されていた。このように，財政部は，金融機関に関する会計制度を改革する必要に迫られていた。

さらに，2001 年に中国が世界貿易機関（WTO）に加盟してから，中国経済のグローバル化が加速してきた。海外直接投資をさらに誘致するため，また海外の資本市場で資金を調達する中国企業の財務報告のコストを軽減するために，中国会計制度と国際慣行とのさらなる調和が必要になった（冯［2001a］）。また，WTO に加盟した後，外資企業（特に多国籍企業）による

中国への進出が加速してきたため，（経営力が比較的に弱い）中国企業が競争劣位に陥る可能性があると懸念されていた。中国企業の競争力を高めるために，（会計を含む）市場メカニズムを全面的に導入することが不可欠なものであると考えられていた（刘［2001b］）。

その上，会計基準の調和化（harmonization）からIFRSの適用（adoption）への転換に伴って，国際機構（WTO，証券監督者国際機構（IOSCO），世界銀行など）は，中国会計制度をIFRSに近づけさせようと財政部に圧力をかけていた（冯［2001b］）。

2. 普及フェーズ・反応フェーズ：修正歴史的原価会計(14)の全面適用

1997 年以降，資本市場で起きた一連の不祥事に対応するため，財政部は，国際慣行の原則や会計処理が盛り込まれる会計基準を公布してきた。これらの会計基準は，1996 年までに作成された公開草案に修正を加えて設定されたものである。具体的には，次のような会計基準が公布および実施された。

上場企業が関連会社との架空取引によって利益を水増ししたことが判明した後，財政部は，1997 年 5 月に最初の個々の会計基準である「企業会計準則－関連当事者およびその取引に関する開示」(15)を公布した（張・陸［2009］）。上場企業において収益や投資利益の過大表示をはじめとした多数の虚偽表示が発見された後，財政部は 1999 年に，「収益」，「投資」，「工事契約」という 3 つの会計基準を公布し，実現主義に基づく収益認識および短期投資の評価に対する低価法の採用を要求するようになった（張・陸［2009］；冯［1999a］［1999b］）。財政部は，資金の流れに関する情報が必要であると認識し，1998 年に「キャッシュ・フロー計算書」という会計基準を公布した（冯［1999a］）。決算前に押し込み販売を行って決算後に買い戻すという操作や減価償却などの見積りの変更を利用して利益を増加させる行為を規制するために，財政部は 1998 年と 1999 年に，それぞれ「後発事象」と「会計方針，会計見積の変更および会計の誤謬修正」という 2 つの会計基準を公布した（冯［1999a］［1999b］）。

1998 年以降，債務の再構築や企業の合併・買収が活発になってきた。その中，一部の上場企業は架空取引を作り上げ，会計利益を操作した。こうした不正を規制するために，財政部は，1999 年と 2000 年にそれぞれ「債務の再構築」と「非貨幣性資産の交換」に関する 2 つの会計基準を公布した（張・陸［2009］）。特筆すべきことは，2 つの会計基準では，国際慣行と同じように，交換される非貨幣性資産に対して，公正価値で測定し，公正価値と簿価との差額を当期純利益に計上する処理が求められていた。ただし，その後，多くの上場企業が，非貨幣性資産を過大に評価することによって，粉飾決算をしたことが発覚した（谢［2011］）。それらの不正に鑑みて，「非貨幣性資産の交換」に関する会計基準が実施されたわずか 1 年後の 2001 年に，財政部は 2 つの会計基準を訂正し，公正価値による測定を禁止し，関連する資産に対して取得原価による評価を要求するようになった。

その他，中国への市場経済の導入によって，先進諸国において一般的な取引が中国でも広がってきた。これらの取引に対して，2000 年から 2002 年にかけて，財政部は国際慣行を参照して，7 項目の個々の会計基準(16)を次々に公布してきた。

この過程において，中国は，会計基準コンバージェンスの一般理念を徐々に発展させてきた。手短にいえば，財政部が中国会計制度を設定する際に，国際慣行を参照するが，中国の固

有性（例えば，法律，市場経済の発達度，会計専門家の能力など）を考慮にいれて，国際慣行を修正する必要があるという理念である（冯［2001b］; 刘［2001a］）。

2000 年までは，いくつかの会計規制が併存していたため，中国企業の間に会計情報の比較可能性が損なわれていた。例えば，株式会社は「株式会社会計制度」と個々の会計基準を適用するのに対して，株式会社以外の企業は 13 業種の会計制度を適用していた。また，企業集団のなか，異なる会計規制を適用する会社がある場合，連結財務諸表の作成に煩雑な調整が必要になっていた（冯［2001a］）。会計情報の比較可能性を向上させるために，財政部は 2000 年に，統一した会計制度としての「企業会計制度」を公布し，小企業と金融機関以外のすべての中国企業に対して適用を要求した。「企業会計制度」は，「株式会社会計制度」および個々の会計基準の原則や会計処理を盛り込んだものであった。

「企業会計制度」の実施によって，すべての中国企業に対して修正歴史的原価会計の強制適用が求められるようになった。1993 年に公布された 13 業種の会計制度と比べて，「企業会計制度」では，引当率などの数値基準が設定されておらず，将来の費用や損失に対する合理的な見積りが求められるようになった。さらに，売上債権，短期投資，棚卸資産，長期投資，未収入金，有形固定資産，無形固定資産，建設仮勘定という 8 項目の資産に対する減損処理が求められるようになった。「企業会計制度」の実施によって，国有企業における利益と資産の水増しという問題の解決，ひいては財政状態と経営成績の適切な報告が図られていた。

株式会社と外資企業に対しては，それぞれ 2001 年 1 月 1 日と 2002 年 1 月 1 日から「企業会計制度」の適用が要求されたが，それ以外の会社に対しては，数年間の猶予期間が設けられていた。金融機関と小企業を除くすべての国有企業（約 170,000 社）で適用されるようになったのは，5 年も経った 2005 年末であった（Doupnik and Perera［2012］）。「企業会計制度」の実施が長い時間を要した一因は，国有企業が抱えてきた資産の膨大な含み損が表面化することになり（刘［2001b］），その中，倒産に至った企業も少なくなかったため，資産の再評価や減損損失の確認と測定を慎重に行なう必要があることにあった。

財政部は「企業会計制度」をベースにして，金融機関に特有な取引に対する規制を付け加えて，2001 年に「金融企業会計制度」を公布した。「金融企業会計制度」には国際慣行が取り込まれていたが，金融商品に対して，原則として取得原価（一部の金融資産には低価法）で測定することが要求されており，公正価値が認められていなかった(17)。この点には中国会計制度と国際慣行との大きな差異が存在していた。公正価値による測定が禁じられていたのには次の理由があると考えられる。第一に，1990 年代後半に多くの企業が公正価値を不正に利用して利益操作を行った不祥事に鑑みて，財政部は公正価値の適用に慎重な姿勢を取っていた（冯［2001a］）。第二に，財政部は「金融企業会計制度」を設定する際に，投資家に有用性の高い会計情報を提供することを主な目的としておらず，不良債権の適時処理と損失の適時計上を促進することを主要な目的としていた(18)（刘［2001c］）。

これらの会計制度に対して，資本市場の監督者である証監会は，資本市場のインフラストラクチャーの 1 つとしての会計制度を，IFRS により近づけさせるべきだと指摘した（周［2001］）。特に，証監会は上場していた商業銀行（以下，上場銀行という）に対して，「金融企業会計制

度」より厳しいディスクロージャーを要求するようになった。具体的に，上場銀行に対して，「金融企業会計制度」に準拠して作成された財務諸表に加えて，IFRS に準拠した財務諸表の開示，および後者に対する国際監査法人による監査が義務付けられていた（周［2001］）。実際に，上場銀行が公表した異なる基準の下での財務諸表から，中国会計制度と IFRS との間にまだかなりの差異が存在していたことが伺える（張・陸［2009］）。

一連の会計制度の新設・訂正によって，財務会計は課税政策から切り離されてきた。ただし，申告調整を最小限にするために，財政部は会計処理について，会計の原則を遵守しながら，できる限り課税政策と一致させる方針を取っていた（冯［2001a］）。

3. 周辺制度に関する市場志向の改革

この段階で，新設・訂正された会計制度の実施に会計専門家による判断が求められるようになった。例えば，実現主義に基づく収益の認識や資産の減損などに関して，取引や経済事象の実質を反映するための判断が求められていた。ただし，企業における経理・財務スタッフが必要な判断（例えば，収益認識に対してリスクの移転の有無など）を適切に行う能力に欠けていたため，実務において会計基準（例えば，収益に関する会計基準）の厳格な実施は困難に直面した（冯［1999a］; 刘［2001b］）。財政部は会計専門家の専門的能力を高めることを急務として認識し，1998 年から 2002 年まで，北京，上海，厦門で 3 つの国家会計学院を設立し，公認会計士や上場企業の経理・財務スタッフを中心に継続教育を促進してきた（Suzuki et al.［2007］）。その継続教育は，IFRS および国際監査基準に従い，会計実務および監査技術を重視するトレーニングコースを導入している（World Bank［2010］）。トレーニングを通じて，一部の会計専門家は IFRS と国際監査基準に関する知識を身につけてきた。このような継続教育は，中国会計制度と IFRS とのコンバージェンスを促進するための専門的インフラストラクチャーを提供してきた。ただし，3 つの国家会計学院における継続教育の参加者が一握りのエリートに過ぎないため，IFRS の実施に適任の会計専門家の人数不足は課題として残っていた。

2003 年まで，財政部は国際監査基準を参照しながら，監査の手続き，職業倫理，品質管理，および継続教育を規定する包括的な監査基準を公布した（陈［2008］）。さらに，監査の質を高めるため，上場企業の監査業務を行うことができる監査法人が，証監会と財政部が連名で発行する特別の認定を得た監査法人に限定されている。2006 年時点で，約 4,000 の会計事務所の中，適格性を有する事務所は 75 のみであった（張・陸［2009］，276 頁）。加えて，監査法人の独立性を確保するため，政府機関や大学から会計事務所を切り離すような組織改革が 1998 年から 1999 年までに行われた（陈［2008］）。

証監会は上場企業の情報開示を促進するために，50 項目超のディスクロージャー基準を公布してきた。これらの基準は，その範囲と詳細性のいずれにおいても，成熟した市場で形成されてきた基準とほぼ変わらないものであった。また，証監会は投資家（特に，個人投資家）がタイムリーな情報を得られることを確保するため，上場企業に対して，インターネット上での情報開示を要求するようになった。さらに，1999 年に訂正された『会計法』(19)と 1999 年に公布された『証券法』によって，企業の責任者および取締役が情報の正確性，信頼性および誠実性を確保する責任を有すること，また，

財政部と証監会が情報開示に対する監督権限を有することが法律化された(20)。その後，証監会は会計基準や開示規制の不遵守に対して，財務報告の強制的な修正，上場企業の責任者に対する処分，および監督上の注意勧告書の発行を含む様々な処罰をもって対処してきた（張・陸［2009］）。

証監会は 2002 年に「上場企業のコーポレート・ガバナンス準則」を公布し，上場企業に対して独立社外取締役の選任を義務付け，また監査等委員会の設置を推薦し，市場志向のコーポレート・ガバナンス体制の構築を促進してきた（中国証券監督管理委員会［2009］）。ただし，多くの上場企業（特に国有企業）において，社外取締役や監査委員会が，企業の支配株主(21)や取締役会からの独立性に欠けているため，（一般に支配株主に指名される）経営陣に対する監督ならびに会計情報品質の確保に十分に機能していなかったと指摘されている（神宮・李［2007］）。

この段階での改革を要約すれば，次のようになる。原因フェーズにおいては，資本市場の発展や中国経済のグローバル化に伴って，会計領域における危機が起きた。上場企業における不正会計の多発，および金融機関や国有企業における低品質の財務報告がその危機として挙げられる。普及フェーズにおいては，かかる危機に対処するため，財政部は，国際慣行を取り込んだ個々の会計基準，「企業会計制度」，および「金融企業会計制度」を公布した。これらの会計制度の主な特徴としては，保守主義の適用，会計専門家による判断の要請，および財務会計と課税政策との分離がある。反応フェーズにおいては，財政部は，ほぼすべての資産（金融商品を含む）と負債に対し公正価値による測定を禁止していた。また，資産の減損処理を求める「企業会計制度」の適用に猶予期間を設けて，含み損の表面化による影響を緩和するための措置を取った。補完的な周辺制度については，会計専門家に対する継続教育の強化，監査基準の整備，監査法人に対する監督の強化，ディスクロージャー基準の充実，および市場志向のコーポレート・ガバナンスの改善が進められてきた。この段階においては，財務会計と税務の関係が希薄になってきたが，財政部が課税政策と一致する会計処理を採用する傾向があるという経路依存性がみられる。また，（特に国有企業における）支配株主が市場志向のコーポレート・ガバナンスの機能を低下させる傾向がある。加えて，補完的制度（例えば，会計専門家の能力など）の不十分な発達は，国際慣行の厳格な適用（例えば，専門的判断を求める会計基準の実施，公正価値の測定）に制約を課していた。

VI　第四段階（2006 年以降）：IFRS とのコンバージェンス期

1.　IFRS とのコンバージェンスにおけるその起因・過程・帰結

この段階において，イベントの発生に時間的な重なりが存在する。原因フェーズ，普及フェーズ，対応フェーズにわけて分析すると理解を妨げる可能性があるため，本節では時系列で分析を進めていく。

中国経済のグローバル化が進むとともに，財政部は，中国会計制度を IFRS とコンバージせよという国際社会からのプレッシャーを受けてきた。特に，中国は，欧州連合（EU）によって WTO 協定上の「市場経済国」に認定されるために，中国会計制度と IFRS とのコンバージェンスを余儀なくされた(22)（王［2006］）。

EU 域内の上場企業に対する IFRS の強制適用，および IFRS を適用する非米国企業に対す

る調整表作成の要求を撤廃したという証券取引委員会（SEC）の対応は，世界中でのIFRSへのコンバージェンスおよびIFRSのアドプションに勢いをつけた。このような状況の中で，財政部元副部長・王軍氏は，「経済のグローバル化が加速している現在，資本市場および会計情報の利用者は，高品質なグローバル会計基準を切実に求めている。中国は，会計基準のグローバルなコンバージェンスが世界的動向であることを確信している」と述べた（王［2005］）。王軍元副部長のリーダーシップの下で，財政部はIFRSとのコンバージェンスを加速させ，2005年初頭に，中国の経済発展に応じるだけではなく，IFRSと整合的である会計基準を設定するために，既存の基本準則と16項目の個々の会計基準の改訂および22項目の個々の会計基準の新設を行うプロジェクトに着手した。

2005年11月に財政部会計準則委員会（当時，王軍元副部長が幹事長を務めていた）とIASB（当時，David Tweedie氏が議長を務めていた）は北京で，コンバージェンスに関する共同声明（第1次「北京声明」とも呼ばれる）を発表した。共同声明において，財政部はIFRSとのコンバージェンスを進め，中国会計基準に準拠した財務諸表をIFRSに準拠したそれと同様にするという目標を表明した。一方，IASBは，コンバージェンスがIFRSの完全な採用を意味するという当初の強固な姿勢を和らげて，IFRSとのコンバージェンスを成し遂げるための道筋については，中国が決めるべきだということを認めた。具体的に，IASBは，中国が国内環境を反映するため，IFRSに含まれていない条項や適用指針を追加することができるということに合意した（Camfferman and Zeff［2015］）。

第1次「北京声明」を踏まえて，財政部は2006年2月に，概念フレームワークに相当する基本準則，ほぼすべての取引を取り扱う38項目の個々の会計基準，および個々の会計基準の適用指針（新「企業会計準則」と総称される）を公布した。新「企業会計準則」は，IFRSの原則や会計処理を網羅的かつ実質的に受け入れて作成されたものである。新「企業会計準則」における重要な改革の1つは，一部の資産と負債（例えば，売買目的有価証券，投資不動産など）に対して公正価値による測定が要求または許可されることである（王［2006］）。ただし，新「企業会計準則」では，取得原価が原則とされており，公正価値の適用範囲は，継続的に信頼性をもって測定できる資産および負債のみに限定されていた(23)。特に，Biondi and Zhang［2007］は，IFRSでは（より公正価値会計を重視する）スタティックな会計観が取られているのに対して，中国会計基準では（費用収益対応の原則や取得原価測定に重点をおく）ダイナミックな会計観が取られていると指摘している。

新「企業会計準則」は，2007年1月1日から上場企業に対して強制適用が要求され，その後，中央政府が株主となっている国有企業および金融機関に対しても適用が義務付けられた。加えて，すべての大・中規模企業に対して，財政部は新「企業会計準則」の適用を勧め，2010年までにこれらの企業での全面適用を予定していた。ただし，大・中規模企業での適用が様々な困難に直面して進展が遅く，多くの企業がまだ2000年に公布された「企業会計制度」を適用している。公正価値の測定が難しいこと，現在価値の計算に割引率の決定が難しいこと，および税務申告に調整が増えることなどが具体的な困難として挙げられた。さらに，多数の大・中規模企業は，税務申告や銀行融資の獲得を主な目的として財務諸表を作成しているため，IFRSをモデルとした（公正価値が導入さ

れ，情報提供が主要目的とされる）新「企業会計準則」の適用によって得られるベネフィットが少ないと考え，新しい会計基準に切り替えるインセンティブが弱い傾向がある(24)。

2008 年 9 月のリーマン・ブラザーズの破綻に端を発した金融危機の後，金融安定化を図るために高品質な会計情報に対する要請が高まってきた。G20 サミットや金融安定理事会（FSB）では，金融危機への対応および経済・金融システムの安定化策として，質の高い共通会計基準の整備が提唱され，G20 や関係諸国・地域に対して会計基準のコンバージェンスを加速させることが求められた。G20 や FSB の提案を受けて，財政部は 2010 年 4 月に，「中国の企業会計準則と国際財務報告基準（IFRS）のコンバージェンスに向けたロードマップ」（以下，ロードマップ）を発表し，IFRS の新設・改訂に応じて，ほぼ同じタイミングで中国会計基準の新設・改訂を行い(25)，IFRS とのコンバージェンスを持続的に進めていくことをコミットしている（劉［2010］）。その後，財政部は，IFRS 財団からの中国会計基準と IFRS との更なるコンバージェンスに関する要請を受けて，2015 年 11 月に IFRS 財団との共同声明（第 2 次「北京声明」とも呼ばれる）を発表し，IFRS とのフル・コンバージェンス(26)を達成していくという目標を表明した。

財政部は 2014 年以降，IFRS の動きに呼応する形で，IFRS の考え方を基本的に取り入れて，中国会計基準の改訂（13 項）と新設（4 項）を行ってきた。これらの改訂と新設によって，公正価値がさらに浸透している傾向が見られる。一例を挙げれば，活発な市場で取引価格が得られないなどの理由で，信頼性をもって公正価値を測定できない金融商品に関しては，2006 年に公布された「企業会計準則第 22 号－金融商品の認識と測定」では取得原価に基づく測定が要求されていたのに対して，2017 年の当該基準の改訂では公正価値による測定が求められるようになった。また，一部の金融商品に対しその他の包括利益に計上された公正価値と取得原価との差額を当期純利益へ組み替えるというリサイクリング処理が禁じられるようになった。

2005 年以降，財政部は，中国会計基準と IFRS とのコンバージェンスを進めてきたが，IFRS を直接適用しているわけではない。IFRS を中国の会計環境に適合させるために，IFRS に修正を加えることや，適用指針と解釈を公布することなどの取り組みを展開している。この点について，財政部では，IFRS とのコンバージェンスに関する一般理念（すなわち，中国の会計環境に適合する会計基準の設定が必要であること）が貫かれてきている。また，財政部は IFRS を一方的に受け入れるのではなく，双方向なコンバージェンス，例えば，中国のローカルな要請（公正価値適用範囲の制限など）を IFRS に反映させることや，中国固有の会計処理（共同支配下の企業結合に対する持分プーリング法(27)など）を IFRS に組み込むという目標に向けて，IASB に対して積極的に意見発信を行い，IFRS 設定のプロセスにも深く関与している（王［2005］；杨［2011］；陆［2013］）。

2. 周辺制度に関する市場志向の改革

財政部は 2006 年 2 月に，新「企業会計準則」の公布と同時に，国際監査基準と整合した 48 項の新監査基準を公布した（陈［2008］）。新監査基準では，リスク・アプローチに基づく監査が徹底されている（神宮・李［2007］）。

新「企業会計準則」では，多くの会計処理が会計専門家の判断に依拠しているため，企業が裁量権を利用して利益操作を行う可能性がある。財政部と証監会は，会計基準への準拠およ

び情報公開に対する監督をさらに強化してきた。例えば，2004 年から，財政部と証監会は会計事務所の業務品質を監督することに重点を置いている。2009 年 7 月に実施された「企業内部統制基本規範」では，上場企業に対して，内部統制システムの整備が求められるようになった（宋ほか［2018］）。財務報告に係る内部統制システムの有効性に対する経営者の自己評価とともに，内部統制報告書に対する外部監査人の監査証明の添付も義務付けられている。

2005 年 4 月に開始された「非流通株改革」は，市場志向のコーポレート・ガバナンスの構築にとって重要な改革の 1 つとなっている。2004 年末，非流通株は中国上場企業の発行済株式の 64%にも占めていた（中国証券監督管理委員会［2009］，57 頁）。非流通株を保有する株主（以下，非流通株株主という）は，公開市場で株式を売買することができなかったため，意思決定有用性の高い会計情報に対する需要は高くなかった。さらに，（ほとんどの場合は上場企業を支配している）非流通株株主は，株式価値の向上から獲得できる利益が限られていたため，上場企業の資金を不正に流用することや，関連当事者との不公正な取引を構築し上場企業から不正に利益を得ることによって私利を図った。これらの不正行為を隠蔽するために，非流通株株主によって支配されていた上場企業は，透明性の高い情報を公開する意欲が低かった。「非流通株改革」によって，すべての株式は証券取引所で自由に取引できるようになり，従来の非流通株株主と流通株株主との利害対立が大きく解消された（中国証券監督管理委員会［2009］）。さらに，非流通株株主は株式価値を高めるために，透明性の高い情報を公開するよう管理者を促す動機が強くなってきている。

この段階での改革を要約すれば，次のようになる。原因フェーズにおいて，会計基準のグローバル化の加速を背景として，IASB をはじめとする国際機関からの IFRS とのコンバージェンスまたはアドプションに関する要請が強まってきた。普及フェーズにおいて，かかる要請に対応するため，財政部は中国会計基準の全面的な改訂および新設を行い，IFRS との実質的コンバージェンスを達成した。これら改革の主な特徴の 1 つは，公正価値が 1 つの測定属性と認められ，その適用範囲が徐々に拡大してきたことである。反応フェーズにおいて，中国会計基準では，公正価値の適用範囲が IFRS より制限されている。また，中国は，IFRS とのフル・コンバージェンスを達成していくという方針を表明したが，IFRS のアドプション（強制適用であろう任意適用であろう）を拒否している。この点で，中国の IFRS への対応は主要先進国の対応と異なっている。補完的な周辺制度については，監査におけるリスク・アプローチの徹底，内部統制システムの強化，および「非流通株改革」が進められてきた。

この段階においては，中国会計制度改革の重点は，国内市場経済の発展に対する適応から IFRS への迅速な対応に移しつつあるといえる。ただし，財政部は IFRS を中国の会計環境に適合させるため，IFRS に修正を加えることや適用指針を公布することなどの取り組みを実施している。かかる取り組みの必要性は，現存の中国の会計環境と IFRS 適用の間にある不適合性によって生じているといえる(28)。しかも，中国の現存の固有性には，会計制度を含む経済の全体的制度発展のユニークな歴史軌道が反映されている。

Ⅶ　おわりに

本研究は Harrison and McKinnon［1986］

の会計変化フレームワークを援用し，1979 年以降，中国会計制度と IFRS とのコンバージェンスのプロセスを 4 段階に分けて考察した。1979 年から 1991 年までの間に中国への市場メカニズムの導入が行われた。それに伴い，中央計画経済に対応する会計制度は市場経済に適合できなくなったため，当時の国際慣行であった歴史的原価会計が採用されるようになった。ただし，改革の影響を最小限に抑えるために，歴史的原価会計の適用は外資企業に限定されていた。1992 年から 1996 年までには，市場志向の経済改革が本格的に展開され，株式会社や資本市場における会計情報に対するニーズを満たすために，歴史的原価会計の適用範囲がすべての株式会社まで拡大された。1997 年から 2005 年まで，資本市場において起きた一連の不祥事に対応するために，当時の国際慣行（すなわち，修正歴史的原価会計）を取り込んだ一連の会計基準が公布・実施された。さらに，2001 年に中国が WTO に加盟したことを契機に，改革の遅かった国有企業へ市場メカニズムの導入が加速するとともに，修正歴史的原価会計がすべての国有企業で適用されるようになった。2006 年以降，IFRS とのコンバージェンスの流れに乗り，IFRS との差異をなくすために，中国会計基準に対して全面的な改訂が行われ，公正価値会計が導入された。その後，IFRS とのフル・コンバージェンスに向けて，中国会計基準の改訂・新設が行われ，公正価値会計がさらに広がってきている。

中国は，中央計画経済から市場経済へ移行している発展途上国として，先進諸国と異なる経済システムを持っており，また IFRS の適用に必要なインフラストラクチャーも十分に整備していない。そのため，中国では，IFRS とのコンバージェンスは，多岐多様なコンフリクトを伴い，複雑なプロセスを経たものであった。例えば，1990 年代後半から 2000 年代前半に起きた公正価値測定の揺れ戻しは，市場経済の低い成熟度や会計専門家の能力の不足など，周辺制度の不整備に起因していた。中国の固有性を前提に，財政部は中国会計制度を設定する際に，国際慣行（または IFRS）をそのまま採用するのではなく，中国の会計環境に適合させるために，国際慣行（または IFRS）に修正を加える必要があるという理念を貫いてきた。

中国会計制度と IFRS とのコンバージェンスが，独立に展開されてきたわけではなく，エンフォースメント，コーポレート・ガバナンス，監査，会計専門家の教育などの周辺制度の市場向けの改革は並行して進んできた。例えば，管理者や役員が企業の情報開示の正確性，信頼性および誠実性に対する責任を法制化するための法律制定が進められてきた。会計情報を巡って，社外取締役や監査委員会などの市場向けのコーポレート・ガバナンスが導入されてきた。監査の質を確保するための特別の認定制度が採用されている。IFRS 向けの教育・研修を強化するために様々な施策が講じられている。

中国をケースとした分析は，会計制度の経路依存性，会計と周辺制度との間の補完性，および発展途上国における IFRS 適用の複雑さを明らかにした。このように，中国における 1979 年以降の会計制度の変遷に関する分析は，現存の会計システムの多様性の源泉を理解する上での手掛かりとなると思われる。

注

（1）本論文では，国際会計基準（IAS）と IFRS を総括して IFRS と称する。

（2）https://www.ifrs.org/use-around-the-world/why-global-accounting-standards/#case-for（2020 年 2 月 23 日アクセス）

（3）IFRS の設定に中国が影響力を持っているとみられる。例えば，中国証券監督委員会の張為国氏が 2007 年に IASB ボードメンバーに指名さ

れ，張氏の後を継ぎ，財政部の陸建橋氏が 2017 年に IASB ボードメンバーに就任した。このように，中国は IFRS の設定に直接関与している。IASB の他にも，IFRS 財団評議員会や IFRS 解釈指針委員会などにおいては，中国の代表者が協議に参与している（王［2018］）。

(4) 本論文では，中国会計制度は，財政部が設定した認識，測定，および報告に関する規制を指す。これには，会計基準，適用指針，解釈，補足規定などを含む。時代によって規制の名称が変わっているため，便宜上，中国会計制度と総称する。

(5) Harrison and McKinnon［1986］は，このフレームワークを「修正外生フレームワーク」（modified exogenous framework）と名付けている。角ヶ谷［2011］は，当該フレームワークを「会計変化フレームワーク」と称している。本論文では，角ヶ谷［2011］の命名を踏襲する。

(6) 財政部は 2005 年まで，中国会計制度を設定する際に，主に IAS と米国の会計基準（US GAAP）を参照したが，同じ大陸法国であるドイツ，フランス，日本の会計基準も参照した（刘［2001a］）。本論文では，2005 年までに主要な先進諸国で適用されていた会計基準を「国際慣行」と総称する。

(7) 普及フェーズにおいて複数のイベントが起きた。それらのイベントに直結する反応を明確に述べるために，本論文では普及フェーズと反応フェーズを同じ節で論述する。

(8) 財政部は国務院（最高の行政機関）の中の独立機関とされており，中国会計制度の唯一の設定主体であることは『会計法』によって定められている。

(9) 中国の公認会計士制度は 1918 年に初めて創設された。1949 年以降，中央計画経済のもとで，外部監査の必要性がなくなったため，公認会計士制度は廃棄された。

(10) 中国語で「向前看」となる。1980 年代後半では，価格，財政，税制，金融体制，貿易などに関する市場経済向けの全面的な改革を巡って激しい論争が起きていた（呉［2007］）。

(11) 1996 年末には，2 つの証券取引所での上場企業は 530 社にのぼった（中国証券監督管理委員会［2009］，16 頁）。

(12) 中国の会社法では，具体的な会計処理に関する規定は設けられていない。

(13) 証監会は 1998 年 4 月に国務院の中の独立機関とされ，全国の証券と先物に関する取引を管理する監督機関となった（中国証券監督管理委員会［2009］）。

(14) 低価法や固定資産に対する減損などが取り入れられた歴史的原価会計である（Tsunogaya et al.［2011］）。

(15) 2005 年まで公布された個々の会計基準が付番されていなかったため，便宜上，以下「企業会計準則－」を省略する。

(16)「偶発事象」，「無形資産」，「借入費用」，「リース」，「中間財務報告」，「固定資産」，「棚卸資産」という 7 つの会計基準であった。

(17) 信託会社が持っている証券市場で取引される金融資産のみに対して，公正価値による測定が要求されていた。

(18) 2002 年末，4 大国有商業銀行の不良債権は 1 兆 7,000 億元に達し，不良債権比率は平均で 26.12%であった（呉［2007］，218 頁）。

(19) 中国の会計法では，具体的な会計処理に関する規定が設けられていない。会計法の役割と内容に関する詳細は王［2018］（11-16 頁および 228-236 頁）を参照されたい。

(20) それまで，財政部と証監会が情報開示を監督する行政権限を持っていたが，監督活動には法的根拠が欠けていた。『会計法』の修正および『証券法』の公布によって両機関の監督権力が強化された。

(21) 多くの上場している国有企業においては，政府がその企業を支配できるような株式を保有している。

(22) EU が中国を「市場経済国」と認定しなかった理由の 1 つは，中国企業が IFRS に従って会計情報を提供していなかったことであった（王［2006］）。

(23) 詳細は苗［2017］を参照されたい。

(24) http://fj.mof.gov.cn/lanmudaohang/caizhengjiancha/201112/t20111230_620473.html?flyarg=1& amp; flyarg=2（2020 年 2 月 25 日アクセス）

(25) 2014 年から 2018 年にかけて改訂または新設された中国会計基準の中国国内上場企業での適用日をみると，その多くは対応する IFRS の発効日より 1 年から 2 年まで遅れていた。そのため，中国会計基準と IFRS との間には，適用時期にタイムラグが生じている可能性がある。

(26) フル・コンバージェンスの目標は，中国会計基準に IFRS の理念と会計処理を組み込むことによって，両者に準拠した財務諸表を同様にすることであり，IFRS を一字一句変えることなく中国語に翻訳して適用することではない。この点で，他の先進諸国が取ったアプローチと異なっている。例えば，EU が一部の基準をカーブアウトしているが，承認された基準については，一字一句変えずに適用している。アプローチの相違に関する詳細は Zeff and Nobes［2010］と張・竹村［2014］を参照されたい。

(27) 共通支配下の企業結合に関する IASB のリサ

ーチ・プロジェクトにおいては，簿価引継法と呼ばれる。

（28）詳細は苗［2017］と Miao［2017］を参照されたい。

参考文献

Baker, C. R., Y. Biondi and Q. Zhang［2010］, "Disharmony in International Accounting Standards Setting: The Chinese Approach to Accounting for Business Combinations," *Critical Perspective on Accounting*, Vol.21, No.2, pp.107-117.

Biondi, Y. and Q. Zhang［2007］, "Accounting for the Chinese Context: A Comparative Analysis of International and Chinese Accounting Standards Focusing on Business Combinations," *Socio-Economic Review*, Vol.5, No.4, pp.695-724.

Brüggemann, U., J. Hitz and T. Sellhorn［2013］, "Intended and Unintended Consequences of Mandatory IFRS Adoption: A Review of Extant Evidence and Suggestions for Future Research," *European Accounting Review*, Vol.22, No.1, pp.1-37.

Camfferman, K. and S. A. Zeff［2015］, *Aiming for Global Accounting Standards: the International Accounting Standards Board, 2001-2011*. Oxford: Oxford University Press.

Davidson, R. A., A. M. G. Gelardi and F. Li［1996］, "Analysis of the Conceptual Framework of China's New Accounting System," *Accounting Horizons*, Vol.10, No.1, pp.58-74.

Doupnik, T. S. and H. Perera［2012］, *International Accounting (Third Edition)*. New York: McGraw-Hill/Irwion.

Ezzamel, M., J. Z. Xiao and A. Pan［2007］, "Political Ideology and Accounting Regulation in China," *Accounting, Organizations and Society*, Vol.32, No.7-8, pp.669-700.

Hail, L., C. Leuz and P. Wysocki［2010］, "Global Accounting Convergence and the Potential Adoption of IFRS by the U.S. (Part I): Conceptual Underpinning and Economic Analysis," *Accounting Horizons*, Vol.24, No.3, pp.355-394.

Harrison, G. L. and J. L. McKinnon［1986］, "Culture and Accounting Change: A New Perspective on Corporate Reporting Regulation and Accounting Policy Formulation," *Accounting, Organizations and Society*, Vol.11, No.3, pp.233-252.

Miao, X.［2017］, "Challenges to the IFRS Adoption in China," *Asia Pacific Business and Economic Perspectives*, Vol.5, No.1, pp.61-81.

Suzuki, T., Y. Yan and B. Chen［2007］, "Accounting for the Growth and Transformation of Chinese Business and the Chinese Economy: Implications for Transitional and Development Economics," *Socio-Economic Review*, No.5, pp.665-694.

Tsunogaya, N., H. Okada and C. Patel［2011］, "The Case for Economic and Accounting Dualism: Towards Reconciling the Japanese Accounting System with the Global Trend of Fair Value Accounting," *Accounting, Economics, and Law*, Vol.1, No.2, Article 5.

Winkle, G. M., H. F. Huss and X. Chen［1994］, "Accounting Standards in the People's Republic of China: Responding to Economic Reforms," *Accounting Horizons*, Vol.8, No.3, pp.48-57.

World Bank［2010］, "China Accounting Reform and Development Project: Implementation Completion and Results Report," Document of the World Bank, Report No: ICR00001153.

Zeff, S. A. and C. W. Nobes［2010］, "Commentary: Has Australia (or Any Other Jurisdiction) 'Adopted' IFRS? " *Australian Accounting Review*, Vol.20, No.2, pp.178-184.

A.ファン・R.マア［2004］『転換期の中国会計（1949-2000）』同文舘出版。

青木昌彦［2001］『比較制度分析に向けて』NTT 出版。

王昱［2018］『現代中国の会計法規範と戦略－和して同ぜず－』同文舘出版。

大島正克［2005］「中国における企業会計制度の復活と発展－中国企業会計の特質を探る－」『国際会計研究学会年報』2005 年度，87-98 頁。

魏巍［2007］「中国における会計制度改革に関する一考察」『国際会計研究学会年報』2007 年度，153-167 頁。

呉敬璉［2007］『現代中国の経済改革』NTT 出版。

神宮健・李粋蓉［2007］「中国の会計基準・監査，新基準導入で企業情報開示の改善」『資本市場クォータリー』Winter。

田雨［2006］「中国における企業会計制度の発展－2006 年「企業会計準則」を中心に－」『国際会計研究学会年報』2006 年度，111-126 頁。

中国証券監督管理委員会［2009］『中国資本市場の発展－2020 年への挑戦』中央経済社。

張為国・竹村光広［2014］「IASB ボードメンバー Wei-Guo Zhang（張為国）氏に訊く「中国の財務報告と IFRS」」『会計・監査ジャーナル』No.703 FEB，27-39 頁。

張為国・陸徳明［2009］「中国会計基準と国際基準とのコンバージェンス－過程，成果，および展望－」ジェーン・M・ゴドフレイ／ケルン・チャルマース編（古賀智敏監修　石井明・五十嵐則夫監訳）『会計基準のグローバリゼーション』同文舘出版，253-281 頁。

角ヶ谷典幸［2011］「日本の会計制度改革－会計ビ

ッグバンと財務報告のコンバージェンスー」『會計』第 180 巻第 3 号，45-59 頁。
苗馨允［2017］「中国における会計環境が公正価値の適用に与える影響の分析」『国際会計研究学会年報』第（39・40）合併号，65-84 頁。
劉玉廷［2010］「新たな段階を迎える中国の企業会計基準の IFRS 対応」（https://www.nomurafoundation.or.jp/wordpress/wp-content/uploads/2014/09/CCMR-4-3_AU2010_01.pdf。2019 年 8 月 20 日アクセス）
陈毓圭［1992］「会计核算制度改革的重要步骤—《企业会计准则第 1 号—基本准则（草案）》介绍」『财会通讯』第 1 期，3-7 页。
陈毓圭［2008］「我国注册会计师行业发展的四个阶段」『中国注册会计师』第 12 期，44-49 页。
冯淑萍［1996］「深化会计改革促进会计工作有序发展」『财务与会计』第 1 期，8-11 页。
冯淑萍［1998a］「我国会计改革面临的问题及其对策」『注册会计师通讯』第 2 期，1-3 页。
冯淑萍［1998b］「财政部会计司司长谈新会计制度和新会计准则」『财务与会计』第 12 期，12-13 页。
冯淑萍［1999a］「中国会计准则发布和实施情况（一）」『会计之友』第 11 期，42-44 页。
冯淑萍［1999b］「中国会计准则发布和实施情况（二）」『会计之友』第 12 期，44-46 页。
冯淑萍［2001a］「关于建立国家统一会计核算制度的若干问题」『会计研究』第 1 期，9-13 页。
冯淑萍［2001b］「关于中国会计标准的国际化问题」『会计研究』第 11 期，3-8 页。
葛家树［1989］「关于在我国建立企业财务会计准则的几个问题」『会计研究』第 5 期，16-21 页。
葛家澍・林志军・魏明海［1988］「涉外会计制度与稳健原则」『会计研究』第 10 期，19-22 页。
刘玉廷［2001a］「新准则新制度的中国特色及与国际惯例的协调」『上海会计』第 6 期，3-8 页。
刘玉廷［2001b］「抓住机遇巩固成果全面推进我国的会计改革」『会计研究』第 12 期，3-8 页。
刘玉廷［2001c］「金融企业会计改革问题」『中国财经报』2001 年 6 月 14 日第 002 版。
陆建桥［2013］「我国企业会计准则国际趋同历程，最新进展与启示」『北京工商大学学报（社会科学版）』第 28 卷第 1 期，5-11 页。
宋建波・苏子豪・王德宏［2018］「中国特色内部控制规范体系建设的思考」『会计研究』第 9 期，11-16 页。
王军［2005］「顺时应势，加速构建会计准则体系－王军副部长在第 22 届联合国国际会计和报告标准政府间专家工作组会议上的发言」（http://kjs.mof.gov.cn/zhengwuxinxi/lingdaojianghua/200807/t20080711_57232.html。2020 年 6 月 19 日アクセス）
王军［2006］「深入学习贯彻两大准则体系 促进经济社会健康协调发展－财政部副部长王军在中国会计审计准则体系贯彻实施会议上的讲话（2006 年 2 月 16 日）」（http://kjs.mof.gov.cn/zhengwuxinxi/lingdaojianghua/index_5.html。2016 年 8 月 20 日アクセス）
谢德仁［2011］「会计准则，资本市场监管规则与盈余管理之遏制：来自上市公司债务重组的经验证据」『会计研究』第 3 期，19-26 页。
杨纪琬［1989］「关于会计准则的若干问题」『会计研究』第 5 期，2-5 页。
杨敏［2011］「会计准则国际趋同的最新进展与我国的应对举措」『会计研究』第 9 期，5-8 页。
周小川［2001］「关于会计准则国际化问题」『中国证券报』2001 年 4 月 13 日第 001 版。

（付記）本稿は，JSPS 科研費 17K13837 を受けて行った研究の成果の一部である。

【査読論文】

社会システムとしてのベトナム会計の検討

伊 藤 徳 正
愛知学院大学

要　旨

ベトナム会計制度を歴史的に考察すれば次の 5 段階に分けられる。第 1 段階　1961 年～1970 年「中国会計モデル期」。第 2 段階　1970 年～1985 年「旧ソ連モデル期」。第 3 段階　1986 年～1994 年「ドイモイ資本主義会計モデル導入期」。第 4 段階　1994 年～2001 年「ベトナム会計システム導入期」。第 5 段階　2001 年～現代「会計法･会計基準導入期」。

Schlesinger のサイクル論による変革の時代をまとめると次のようになる。第 1 変革期（1960 年代） 共産主義国家樹立による共産主義会計モデルへの変革。第 2 変革期（1990 年前後） ドイモイ政策による資本主義会計モデルへの変革。第 3 変革期（2000 年代） 外資導入を目的とした会計法・会計基準を整備した会計制度への変革。

Parsons によれば，社会システムとは「社会的-文化的水準における 2 人もしくはそれ以上の“行為者”の間で行われる，なんらかの相互行為の過程によって生ずるシステム」と規定される。ベトナム会計の第 3 の変革の時代までは，社会システムとしての会計であるとは言えない。第 3 の変革をもって，制度的には社会システムとしての会計といえる段階になった。しかし「社会的システムとしての会計」という意識が低い。ベトナムは自ら変革を起こすだけの社会のパワーを持っているが，その中身までを自ら作り上げるだけのパワーやスキルを持つまでには至っていない。今後は社会システムとしての会計が成熟していくことが期待される。次は，2030 年代にベトナム会計において第 4 の変革期が訪れることを予測し期待する。

（2019 年 11 月 25 日審査受付　2020 年 3 月 27 日掲載決定）

Ⅰ　はじめに

2018 年 12 月の時点で，日本貿易振興機構（JETRO）の調査によると 1,848 社もの多くの日本企業がベトナムに進出している。ベトナムにおいて企業活動を行う場合には，現地の商習慣や法律，ベトナム人の気質などを理解しなければ摩擦を生み，うまく経営できない。会計に関しても同じである。

ベトナムは，1802 年に阮朝により国家統一がなされ，1862 年にフランスとの間で第 1 次サイゴン条約をむすび，南部 3 省を割譲した。1887 年にはフランス領インドシナ連邦として植民地化された。第二次世界大戦中には日本が進駐し，日本の敗戦後にはホーチミンがベトナム民主共和国として独立宣言を行った。1946 年から 1954 年にかけての第 1 次インドシナ戦争（独立戦争）の結果，ベトナム民主共和国（北ベトナム）とベトナム国（南ベトナム）に分断され，1962 年から 1975 年にかけての第 2 次インドシナ戦争（ベトナム戦争）の結果，南北統一がなされ，1976 年のベトナム社会主義共和国への改名を経て現在に至っている。その後は，1986 年からのドイモイ政策や 1995 年の ASEAN 加盟など企業や会計をとりまく変化が起きている。1969 年から 1989 年にかけて，ソ連との政治的，経済的関係が強く，旧ソ連的思考に影響を受けた会計システムが形成されてきた。その後，市場経済志向の経済改革が開始されると，フランス，米国，さらに EU プロジェクトを通じて IAS の影響を受けてきたと言われている。このような経済活動およびその写像である会計情報を情報利用者に提供する会計制度をとりまく諸環境の変化が，どのようにベトナム会計に影響を与えたのかを整理する。

ベトナムの会計を概観した後に，二つの枠組みからベトナム会計制度を評価・検討する。会計は人間の社会的行為であり，社会システムの一つであるという観点から，ベトナムの社会および会計制度を評価する。Schlesinger のサイクル論によって，社会的要請によって社会システムの変化が起こるのであるが，それは世代間の葛藤が基礎にあり，およそ 30 年周期で起こることが明らかにされた。ベトナム会計システムの歴史的展開を整理し，その変化がベトナム内部の社会的要請によって起こっているのかを考察し，社会システムを変革させるだけ社会的に独立し成熟しているのかを評価する。また Parsons の社会システム論を援用することによって，ベトナム会計を検討し，社会的役割を果たすべく会計システムが成立しているのかを考察する。会計と社会を関連させ，歴史的に社会およびそれを構成する人間が会計をどう変化させてきたかを解釈し，その結果としての現在の会計制度が社会的役割を果たしているか評価する。

ベトナムにおける会計制度の現状を把握し，現在のベトナム会計制度がどのような歴史的展開によって成立してきたかを明らかにすることによって，日本企業がベトナムと関係を持つ際の一助となり得るであろう。また，ベトナムにおいて会計と社会の変化を関連付けて検討することにより，どのような社会的要請があって，どのように国際会計基準（IAS）または国際財務報告基準（IFRS）を導入したかを明らかにする。現在 IFRS を自国の会計基準として適用している国および適用することを認めている国は 120 カ国に及んでいる。会計基準の国際的な統合の問題は，これまで先進国を中心に考えられてきたが，経済面で急速に国際的な影響力を増してきているベトナムを検討することによって，発展途上国それぞれに背景があり歴史があることの一つの例証となるであろう。

長期的には，ASEAN 諸国に対象を広げ，それぞれの会計制度の歴史的展開を明らかにし，サイクル論と社会システム論から評価することを目的としている。

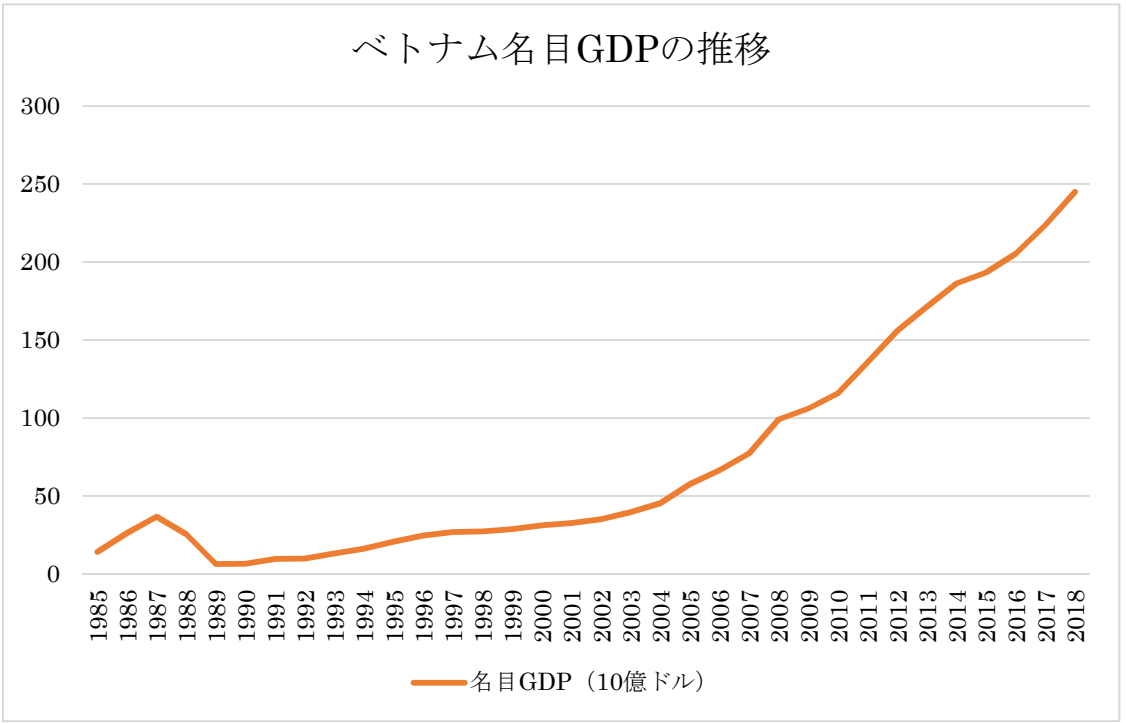
Ⅱ　ベトナム経済の現状

ベトナム社会主義共和国（Socialist Republic of Viet Nam）は，面積が約 33 万平方キロメートル，人口は 9,367 万人（ベトナム統計総局［2017］）と，日本の面積，人口共に約 0.9 倍の国である。首都ハノイの人口は 742 万人であり，86%を占めるキン族と 53 の少数民族から構成されている。社会主義国家であるために宗教は認められていないが，仏教徒が大多数である。

JETRO の調査によると 2018 年の名目 GDP 総額は 2,449.5 億米ドル，一人あたり名目 GDP は 2,590 米ドルである。2018 年の円・米ドル平均レートである 111.43 円で換算すると，27.3 兆円と 28.9 万円となる。日本の 2018 年名目 GDP 総額は 550.5 兆円，一人あたり名目 GDP は 432.1 万円（2017 年）である（内閣府ホーム国民経済計算）。経済規模としては日本の約 20 分の 1 ほどである。

ベトナムの 1985 年からの名目 GDP の推移をグラフにすると次のようになる。

図 1　ベトナム名目 GDP の推移



（世界銀行のデータより作成）

1986 年 12 月にドイモイ（刷新）政策を開始した。これは当時，出口のない経済苦境に陥り，ベトナム共産党に対する国民の不満が党創立以来最高に高まったことからの脱却を目指したことによる。「人民こそ根本である」という原点に立ち返り，政治の「民主化」，情報の「公開化」，経済管理機構の改善，経済開放政策の実施を主要な内容とする「刷新」政策である（五島・竹内［1994］，3 頁）。名目 GDP を見ると，ドイモイ政策開始後に経済が低迷しているように見えるが，市場経済化に伴い，為替レートの引き下げを行った結果と考えられる。

表 1　ドイモイ政策 10 年間の経済指標

	単位	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
実質GDP成長率	%	5.7	3.4	3.9	5.1	7.8	4.9	6	8.6	8.1	8.8
消費者物価上昇率	%	91.6	487	301	308	95.8	36.4	83.1	37.6	8.5	9.9
為替レート	ドン/米ドル	15	80	225	900	4,300	5,000	12,500	10,530	10,510	11,000

（出所：竹内郁雄・村野勉編［1996］『ベトナムの市場経済化と経済開発』アジア経済研究所，4 頁より）

1986 年 12 月のドイモイ政策開始後にドンベースの実質 GDP 成長率は高く安定している。ドイモイ政策開始時に 1 ドル 80 ドンであったレートが，1992 年以降に 10,000 ドンから 11,000 ドンで安定するまで引き下げられた影響が，ドルベースの名目 GDP に出ている。またドイモイ政策開始後数年間は，インフレも大きく進んだ。

1993 年以降の世界銀行や西側諸国の金融支援本格化，1994 年のアメリカによる経済制裁の解除，1995 年のアメリカとの国交正常化，ASEAN（東南アジア諸国連合）への加盟，2001 年の米越通商協定発効を受けた外資企業の進出の増大などによって，経済発展を遂げている。2007 年には WTO に加盟し，発展を加速させている。アジア通貨危機，リーマンショックの影響で成長率が鈍化する時期もあったが高度な成長を続けているといえる。ここ数年のベトナムの実質 GDP 成長率は，2018 年 7.1%，2017 年 6.8%，2016 年 6.2%，2015 年 6.7%であり，安定して高成長を達成している（KPMG［2018］，4 頁）。2018 年の 7.1%はリーマンショック以降最高の成長率を達成している。

2018 年の輸出額は 2434 億米ドル，うち対日本は 189 億米ドルで 7.8%を占める。輸入額は 2,367 億米ドル，うち対日本は 192 億米ドルで 8.1%を占める。主要貿易相手国は，輸出国としてはアメリカ，中国，日本，韓国，香港，オランダ，輸入国としては，中国，韓国，日本，台湾，タイ，アメリカとなっている（KPMG［2018］，4 頁）。

ベトナムに進出している日系企業数は，2018 年 12 月時点で，1,848 社である。ベトナム南部にある経済の中心都市であるホーチミン市に進出している企業が一番多く，次いで首都ハノイなどの北部，中部の中心都市であるダナンと続いている。

Ⅲ　ベトナム会計の現状

ベトナムは，1969 年から 1989 年にかけて，ソ連との政治的，経済的関係が強く，旧ソ連的思考に影響を受けたシステムが形成されてきた。その後，市場経済志向の経済改革が開始さ

れると，フランス，米国，さらに EU プロジェクトを通じて IAS の影響を受けてきたと言われている（野村［2005］，178 頁）。1988 年に「会計および統計に係るオーディナンス」（ordinance on accounting and statistics），2003 年に「会計法」（Law on Accounting）が公表，公布された。この会計法によって，ベトナムにおける会計制度が確立されている。会計法に基づき，ベトナム財務省が「ベトナム会計システム」および「ベトナム会計基準」（Vietnam Accounting Standards）を作成した。ベトナムにおいて事業を行う企業は，これらベトナム会計システムとベトナム会計基準に準拠して財務諸表を作成することが義務づけられている。

「ベトナム会計システム」において，勘定科目チャート（勘定表），財務諸表のひな型，会計帳簿の様式が決められている。

「ベトナム会計基準」（VAS）は，1999 年に設立されたベトナム会計基準制定委員会によって，2001 年から国際財務報告基準（International Financial Reporting Standards：IFRS）をベースとして，ベトナムの実情に合わないものを除外し順次設定された。また，財務省が発行する実務指針（通達）などで会計ルールの変更が実施される。会計基準や通達など，財務諸表作成にあたり遵守すべき法規制や会計慣行を総称して VAS と呼ばれている（金岡［2017］，16 頁）。現在公表され，適用されているベトナム会計基準は表 2 の通りである。

表 2　ベトナム会計基準

基準 1	一般基準
基準 2	棚卸資産
基準 3	有形固定資産
基準 4	無形固定資産
基準 5	不動産投資
基準 6	リース
基準 7	関連会社投資
基準 8	合弁会社の資本拠出に関する財務情報
基準 10	外国為替の変動の影響
基準 11	企業結合
基準 14	収益およびその他の所得
基準 15	工事契約
基準 16	借入コスト
基準 17	法人税
基準 18	引当金，偶発債務および偶発資産
基準 19	保険契約
基準 21	財務報告
基準 22	銀行等の財務諸表における開示
基準 23	後発事象
基準 24	キャッシュフロー計算書
基準 25	連結財務諸表
基準 26	関連当事者
基準 27	中間財務諸表
基準 28	セグメント情報
基準 29	会計方針の変更，表示方法の変更および誤謬の訂正
基準 30	一株あたり利益

財務諸表は，貸借対照表，損益計算書，キャッシュフロー計算書，財務諸表の注記から構成される。

会計期間は 12 ヶ月であり，通常は 1 月 1 日から 12 月 31 日の暦年が選択されるが，財務省に登録すれば，3，6，9 月末日を会計期末と選択することもできる。

原則として，表示にはベトナム語が用いら

れ，ベトナムドン（VND）が報告通貨として用いられる。

外資企業，上場企業，金融機関，保険会社，国有企業には，公認会計士による監査が義務づけられている。決算後 90 日以内に監査報告書を添付した財務諸表を，財務局，税務当局，統計局，企業登録機関に提出しなければならない。

また，すべての企業内に公認会計士とは別の資格である Chief Accountant を置かなければならない。財務諸表には Chief Accountant の署名が必要である。

ベトナムにおける会計制度の体系は，Law（法律），Decree（詳細規定），Circular（実務指針），Decision（実務指針の詳細規定または上位規程に関する特別な取り扱い），Official Letter（特定の実務に関する取り扱い）という 5 段階からなる。表にまとめると以下のようになる。

表 3　ベトナム会計制度の構造

名称	発行主体	内容	
Law	国会	会計法	Law on Accounting 88/2015/QH13
Decree	政府	会計法の詳細規定	Decree 174/2016/ND-CP
Circular	各省	実務指針	Circular 200/2014/TT-BTCI（会計システム）
Decision	大臣	実務指針の詳細規定	Decision 149/2001/QD-BTC（会計基準）
Official Letter	行政官庁	特定の実務に関する取り扱い	

現行（2015 年改正）の会計法の目次は以下のとおりである。

第 1 章　総則
第 2 章　会計処理の内容
　第 1 節　会計証憑
　第 2 節　勘定及び会計帳簿
　第 3 節　財務報告書
　第 4 節　会計検査
　第 5 節　資産の棚卸並びに会計資料の保管及び保存
　第 6 節　会計主体の消滅分割，存続分割，新設合併，吸収合併，類型もしくは形式の転換，解散，活動の終了又は破産の場合における会計業務
第 3 章　会計機構の組織及び会計担当者
第 4 章　会計職業の活動
第 5 章　会計に関する国家管理
第 6 章　施行条項

Ⅳ　ベトナム会計の歴史的展開

近代以降のベトナムの歴史は以下のようにまとめられる。ベトナムは，1802 年に阮朝により国家統一がなされ，1862 年にフランスとの間で第 1 次サイゴン条約をむすび，南部 3 省を割譲した。1887 年にはフランス領インドシナ連邦として植民地化された。第二次世界大戦中には日本が進駐し，日本の敗戦後 1945 年にはホーチミンがベトナム民主共和国として独立宣言を行った。1946 年から 1954 年にかけての第 1 次インドシナ戦争（独立戦争）の結果，ベトナム民主共和国（北ベトナム）とベトナム国（南ベトナム）に分断され，1962 年から 1975 年にかけての第 2 次インドシナ戦争（ベトナム戦争）の結果，南北統一がなされ，1976 年のベトナム社会主義共和国への改名を経て現在に至っている。

制度としてのベトナム会計の歴史は 1960 年

代に始まったといえる。前章で明らかにした現代会計制度に至るまでの会計の展開としては，吉田［2019］で明らかにされたベトナムにおける会計監査の確立に至る 4 つの段階（吉田［2019］，43-44 頁，一部改変）に第 5 段階を足して次のように 5 段階に分けられる。

第 1 段階　1961 年～1970 年
第 2 段階　1970 年～1985 年
第 3 段階　1986 年～1994 年
第 4 段階　1994 年～2001 年
第 5 段階　2001 年～現代

周寧州［2002］によれば，第 1 段階（1961 年～1970 年）では中国会計モデルに基づきベトナム会計が設立され，運営された。当時のベトナム国家経済の回復に重要な役割を果たしたとされる（周［2002］，原文は簡体字中国語）。

第 2 段階（1970 年～1985 年）は，社会主義計画経済システムのニーズに適用するため，旧ソビエト連邦や他の社会主義国の会計モデルに従って調整された（周［2002］）。

第 3 段階（1986 年～1994 年）は，ドイモイ政策が開始され，政治の民主化や経済開放政策と共に，会計もまた刷新された。競争原理を取り入れた経済構造改革を開始し，資本主義経済に適用できる会計システム，つまり貸借対照表や損益計算書を明記し，期間損益の概念を取り入れることとなった（吉田［2019］，44 頁）。1988 年に，「会計および統計に係るオーディナンス」（ordinance on accounting and statistic）（以下，会計統計令）が公布された。これにより，会計と統計に共通の規則，すなわち国家会計規則，国有企業の会計責任者規則，会計統計規則などが公表され，会計および統計データの記録･報告システムが整備された。ここでの基本思考は，企業レベルで国家経済プランの実現を統制するためのツールとして会計を捉える考え方である（野村［2005］，185 頁）。1989 年に「統一会計プラン」（勘定プラン）が，行政組織・国有企業の記録・集計に用いられる勘定として公表された。1994 年には，非国有企業に適用される勘定プランが公表された。

第 4 段階（1994 年～2001 年）は，会計システムの統合，会計関連法令の改善・補完･完成，市場経済の要件に従って財務会計および管理会計への分割，国際的な実務に従ってベトナム会計システムの改革が行われた（周［2002］）。1995 年に「ベトナム会計システム」が公表され適用された。経理業務のマニュアルのような内容であり，勘定科目と仕訳例，財務諸表のひな型，会計帳簿の様式等が示されている（吉田［2019］，44 頁）。国営企業は 1996 年から，外国投資企業を含むその他の企業は 1997 年以降開始事業年度から適用されている。

第 5 段階（2001 年～現代）は，会計法や会計基準が整備され，現在の会計制度が確立された段階である。2003 年に「会計法」が公布され，1988 年の「会計統計令」は廃止された。「会計法」は，すべての公的・私的組織・企業の会計を統一的に運営することを目的とし，一般規定，会計処理の内容，会計部門及び会計担当従業員，職業会計活動，会計の国家管理，褒賞･報償･違反措置および施行規定の 7 つの章から構成されていた（野村［2005］，185 頁）。同年中には，「会計法」に基づく勘定表が実務指針（Circular 105/2003/TT-BTC）として公表された。「会計法」の一般規定の第 8 条「会計基準」において，「会計基準は会計帳簿に記帳するためおよび財務報告書を作成するための基礎的会計処理基準・方法を定めたものであり，会計に関する国際的基準と本法の規定に基づいて財務大臣により定められる」とある（野村［2005］，187 頁）。1999 年には財務大臣決定により「会計基準委員会」が創設されており，2007 年までに国際会計基準に従った 32 の会計

基準を設定する予定となっていた。2001 年に財務省が次の 4 つのベトナム会計基準を設定した（Decision 149/2001/QD-BTC）。基準 2「棚卸資産」，基準 3「有形固定資産」，基準 4「無形固定資産」，基準 14「収益及びその他の所得」。2002 年には 6 つの基準が設定され，2003 年から適用された。現在は表 2 の基準が設定，適用されている。

V　Schlesinger のサイクル論からの考察

Arthur M. Schlesinger, Jr. は，1917 年オハイオ州コロンバスに生まれ，1938 年にハーヴァード大学を卒業した政治･歴史学者である。第二次世界大戦後 1946 年から 1961 年まではコロンビア大学で教鞭を執り，ケネディ大統領時代には，大統領特別補佐官を務めた。1966 年からはニューヨーク市立大学で教鞭を執った。

The Cycle of American History は，1986 年に発表された。Schlesinger 史学の集大成とも考えられるものである。Schlesinger のサイクル論をまとめると，以下のようになる。この第 2 章（The Cycles of American Politics）で，彼はアメリカ政治は，サイクルを持っているとした（猿谷・飯野訳［1988］，35-37 頁）。それはイメージとしては螺旋形であり，交代が継続的に，より高いレベルへ進み，変化の累積を受け入れるものであると考えた。そしてこのサイクルを，国家の関心が社会的目的と個人的利益の間を絶えず動く，その動きと定義した。サイクルは，自然発生的なものである。外的な出来事に決定されることはあり得ない。戦争，不況，インフレが，ある傾向を高めたり複雑にしたりするかもしれないが，サイクルそのものは独立して，それ自体で完全な形として進む。

Schlesinger は，政治上のサイクルの主たる源となっているのは，世代別の体験であると考えた（猿谷･飯野訳［1988］，44-47 頁）。変化が目には認められず，各世代がその前に親や祖父母が生活したように生活していた伝統的な社会では，世代が進んでも違いはほとんど無かった。しかし，歴史の速度が増すにつれ，新しい世代は新たな経験をし，それによって独特の見解を持つようになった。各世代を，「社会組織の新たな統合」であり，「歴史の進展の動きの原因となる軸」であるとみた。往々にして同世代に属する人々が相反する見解を持つことがあるが，両派とも同じ時代の人々からなっており，彼らの差異が大きいとしても，その相互の類似はさらに大きい。各世代は，政治上の成年に達してからの約 15 年間を，既に権力の座にあって確固とした世代に挑戦することに費やす。そして次の 15 年間，新しい世代自体が権力をもつにいたり，その後，その世代の政策がつまらなくなり，その後に来る世代が継承権を主張する。よって，社会的目的と個人的利益の間の 30 年ごとの交代というサイクルができあがるということである。

また，サイクルは，文学や外交政策などの政治以外にも存在する。そして，どれも自然発生的であると指摘している（猿谷･飯野［1988］，66-68 頁）。Schlesinger は，サイクル論を構築するにあたり，スペインの哲学者 Jose Ortega y Gasset やハンガリーの社会学者 Karl Mannheim の学説を基にしている（猿谷･飯野訳［1988］，45-46 頁）。またこのサイクルを動かすのは人間であることを強調している。同書においてはアメリカの政治サイクルを論じているが，アメリカだけでなく，他の国にもサイクル論はあてはまる。そのために本研究では，ベトナムの会計システムにアメリカ政治のサイクル論を援用して評価することは妥当であると考える。

Schlesingerによれば，社会的制度に関して，社会目的追求への変革が自然発生的にサイクルとして現れるということである。そのサイクルが出現する源は世代別の体験によるものであり，社会的目的の追求と個人的利益の追求の交代が約30年の周期となる。

以前の研究によって，アメリカの会計理論および社会システムの一つである会計システムにおいて，この自然発生的なサイクルが存在することが明らかになった（伊藤［2010］）。

ここでベトナムの会計をサイクル論から考察する。前述したベトナム会計の制度の段階をその内容から名付けると以下のようになる。

第1段階　1961年～1970年「中国会計モデル期」
第2段階　1970年～1985年「旧ソ連モデル期」
第3段階　1986年～1994年「ドイモイ資本主義会計モデル導入期」
第4段階　1994年～2001年「ベトナム会計システム導入期」
第5段階　2001年～現代「会計法・会計基準導入期」

社会的制度の変革という面でこれら段階の内容を見れば，第1段階の1961年～1970年「中国会計モデル期」と第2段階の1970年～1985年「旧ソ連モデル期」は，社会主義計画経済のための会計モデルを導入している段階であり，会計モデルを中国から採用するかソ連その他の社会主義国から採用するかの違いだけであり，これら二つの段階の間に社会的変革はない。変革から保守への一つの世代としてくくることができる。この期間はベトナム戦争および戦後の時代であり，経済的には低迷を余儀なくされていた。第2段階はベトナム戦争の末期から終戦後にかけての時代であり，社会的混乱が厳しく会計の変革が起こる余力がなかったと考えられる。

第3段階の1986年～1994年「ドイモイ資本主義会計モデル導入期」に移行するには，大きな変革があったと言える。ドイモイ政策によって社会主義計画経済から市場開放・資本主義経済の導入をし，会計モデルも社会主義会計モデルから資本主義会計モデルへの変革が行われた。第3段階に入る前に経済苦境に陥り，ベトナム共産党への不満が高まり，1986年の第6回党大会にてドイモイ政策が開始された。同大会では，以前の経済・社会政策を総括し，厳しい自己批判を行った（五島・竹内［2005］，3頁）。内部からの自然発生的な社会的目的追求による変革であった。この期間は，ドイモイ政策により為替レート引き下げやインフレが起こるなどして経済上の混乱はあったが，経済成長として確実に成果が現れてきた期間であった。

第4段階の1994年～2001年「ベトナム会計システム導入期」は，企業が準拠しなければならない「ベトナム会計システム」が導入された時期であったが，これは経理業務のマニュアルのような内容であり，それまで複式簿記の会計に接していなかった企業の経理担当者に，市場経済に適した会計制度を浸透させるという目的があったものであった（岡山県ビジネスサポートデスク［2010］，1頁）。つまり，会計担当者の実務は大きく変化したが，第3段階の資本主義会計モデルの普及・定着といった目的を同じくする期間であり，社会的目的追求による変革とは言えず，第3段階の延長，すなわち変革ではなく保守（個人的利益）の期間にあると考えられる。この期間には，世界銀行や西側諸国の金融支援が本格化し，1995年にはASEAN加入を果たし，アメリカとの国交も正常化し，経済的に安定して発展していた期間である。

第5段階の2001年～現代「会計法・会計基準導入期」は，「会計法」の公布や「ベトナム会計基準」の設定・公表といった，現代ベトナム

会計制度を確立した大きな変革が行われた期間である。この期間には，アジア通貨危機やリーマンショックの影響もあったが，2001 年の米越通商協定発効や 2007 年の WTO 加盟による外資企業の進出の増大により，飛躍的に経済発展を遂げている。外資の導入の本格化に向けた，社会的目的追求による変革が行われたと考えられる。

上記のベトナム会計のサイクルは，次のようにまとめられる。第 1 段階（変革），第 2 段階（保守），第 3 段階（変革），第 4 段階（保守），第 5 段階（変革）。

変革の時代をまとめると次のようになる。

第 1 変革期（1960 年代）　共産主義国家樹立による共産主義会計モデルへの変革

第 2 変革期（1990 年前後）　ドイモイ政策による資本主義会計モデルへの変革

第 3 変革期（2000 年代）　外資導入を目的とした会計法･会計基準を整備した会計制度への変革

第 1 から第 2 変革期へは約 30 年である。第 2 から第 3 変革期へは 30 年より短くなっている。第 1 の変革，第 2 の変革はともにベトナム内部の社会目的追求への社会的要請があって自然発生的に現出したものである。保守の時代である第 4 段階において，国外からの金融支援の本格化や ASEAN という国際舞台への加入，長く続いたベトナム戦争後に政権を握った共産党の敵であったアメリカとの国交正常化といった外部的要因が多く存在したために，保守（個人的利益追求）の時代が短くなったと考えられる。そのために 30 年より短い周期で次の第 3 の変革期が来たと言える。

このように，ベトナムにおける会計の歴史的展開は，Schlesinger のサイクル論によって説明されることが明らかとなった。外部的要因によってサイクルの周期が短くなることはあったが，社会目的追求の時代が周期的に来ており，それが会計システムの変革を産んでいると考察される。つまりベトナム内部の社会的要請によって変革を起こすほど社会的に独立して成熟していると考えられる。

また 30 年周期を考えると，第 4 変革期は 2030 年代に来たると予想される。ベトナム会計制度の第 5 段階を 2001 年～現代としたが，この周期によれば第 6 段階は保守の時代，すなわち個人的利益追求の時代であり，ここ数年を含めてこれからしばらくは保守の時代となると考えられる。第 4 の変革の時代が来た後に，第 6 段階の年代を確定することができるのであるが，第 3 変革期において会計法，会計基準を整備し，それまでは会計制度に大きな変革はないであろうと考えられる。

VI　Parsons の社会システム論からの考察

アメリカの社会学者である Talcott Parsons は，1956 年に Neil J. Smelser と共に，*Economy and Society* を上梓した。経済を社会との関連においてとらえ，経済学理論と社会学理論との統合を試みたものである。そこでは，社会システムを「社会的-文化的水準における二人もしくはそれ以上の『行為者』の間で行われる，なんらかの相互行為（interaction）の過程によって生ずる（富永訳［1958］，15 頁）」システムと規定している。

一般的に会計の定義には ASOBAT において示された次のものが用いられる。「情報の利用者が事情に精通して判断や意思決定を行うことができるように，経済的情報を識別し，測定し，伝達するプロセスである（飯野訳［1969］，2 頁）。」

次に，上記の定義には会計の主体，行為者が

示されていないのでそれを藤田幸男氏が補足して示した定義は次のようになる。「会計とは，特定の主体の経済活動について，情報の利用者（利害関係者）が，その主体とのかかわりについて，事情に精通した上で判断や意思決定を行うことができるように，それらの活動を会計担当者が会計的に認識し，その結果を会計情報として彼らに伝達する社会的行為である（藤田［1996］，17 頁）。」

社会システムを上記の定義をもって考えると，会計情報の提供者（会計担当者）と会計情報の利用者（利害関係者）という行為者の間で行われる相互行為によって社会システムが形成されることになる（藤田［1972］，103 頁）。そこで会計は社会システムの一つ，すなわち会計システムとして成立することになる。ASOBAT 以前の会計の定義は，会計の技術的側面を重視した定義であると言われている。技術的側面＝計算技術を重視した定義においては，社会的行為の体系すなわち社会システムとは明示されない。藤田（1973）において，会計を「社会的行為あるいは社会的行動の体系」として明確に定義したものとして黒澤清氏の定義を引用している。「従来の観念にしたがえば，如何様に定義するにもせよ，会計とは貨幣計算の手段以外の何ものでもなかった。しかし私共の到達した結論にしたがえば，会計は特定の方式による特殊の対象に対する判断，人間の判断でなければならない。ある意味で計算技術の一種であるとしても，それは単なる計算技術ではなくて，何等か社会的な判断の体系であることがその本質的特徴である。個々の場合その判断は個人的な意見や考慮の形をとってなされるけれども，それを社会的に規制する一般原則が存在しなければならないのである。したがって，私共のみる所を以てすれば『会計』もまた人間の社会的行動の一体系に他ならないのである。」（黒澤清「会計原則の制度的意義」平井泰太郎編『企業会計原則批判』国元書房，昭和 25 年，6 頁）。会計をこのように認識すれば，Parsons の社会体系の一般理論によって会計を説明することができるはずであり，それによって会計の社会的役割とそれを果たすために遂行しなければならない諸機能を体系的に説明することができるであろうとしている（藤田［1973］，109-110 頁）。

2018 年 8 月から 9 月にかけて税理士・愛知学院大学産業研究所特任研究員の松田修氏と名古屋文理大学の吉田洋教授と共にベトナム現地調査研究を行った。ホーチミンではベトナム国家大学ホーチミン校，KPMG ホーチミン事務所，ハノイでは，PwC ハノイ事務所，国立経済大学，ベトナム国家大学ハノイ校を訪問しインタビューを行った。事前に質問項目を送付し，現地において口頭での調査を行った。質問項目は A. 会計教育，B. 会計学位，C. 会計研究，D. 会計職業，E. 会計および監査のコンバージェンス，F. 法規制などである。本研究に関わる質問項目は以下のようである。

H: Field of Vietnam Accounting

(Questions for Accounting Educator, Accountant & Auditor)

(Questions by Associate Prof. ITO)

Q1 Impact of Socialistic Countries (Soviet Union and China) on Vietnam Accounting (generally, including System)

Q2 Impact of France (Plan Comptable Général) on Vietnam Accounting

Q3 Impact of IFRS on Vietnam Accounting

Q4 Accounting in the 越南（Yuènán）era (1804-)

Q5 Accounting in the French Governance era (1887-1945)

Q6 Accounting Change by the Vietnam War（1975-）

Q7 Whether the Vietnamese Accounting Plan is influenced by French Accounting Plan or Socialist Accounting Plan

Q8 Accounting（Kế toán）in Vietnamese Language

Q9 Meaning（Origin）of 'Accounting' in Vietnamese Language

Q10 Accountant of Vietnam （Mutual Recognition with CA and CPA of UK, USA, EU, ASEAN and JAPAN）

このインタビューにおいて様々な示唆を得たが，中でも興味深い点を列挙する。

・2006 年時点での IFRS をベースにベトナム会計基準が設定されており，ほとんど変化しない。公正価値会計，減損を導入していない。理由は，インフレによる評価の困難性。2015 年改正の会計法において公正価値会計の導入がなされたが，Circular がその後も出されていないために誰も行っていない。(1)

・自国通貨ドンを守るためにドルの流通を禁止。ドンの金利は 6%前後。ドルは 0%。通常企業の決算は納税目的のみという意識。SABECO や HABECO などの国有企業を民間に売り出しているが，財務諸表が信用できないので非常に難しい。(2)

・すべての企業は uniform chart of accounts（勘定表）を用いなければならない。これはフランス統治時代の影響が残っている。ベトナム人は敬虔な仏教徒である。原因と結果という考え方をする。仏教の考えから過去をリスペクトする。フランス統治時代のような過去を残している。

Accounting はベトナム語では，Kế toán（ケートアン）という。現代のベトナム人には Kế toán の元々の意味はわからないということであった。フランス植民地化によってアルファベットがベトナムに導入される前には漢字が使われていたが，1945 年の阮朝の滅亡及びベトナム民主共和国成立によってアルファベットが正式に国字として採用された。現代の一般のベトナム人に，漢字はもう読める人はいないそうである。辞書でもって調べてもらったところ，Kế toán は「計算」という漢字となることが判明した。(3)

現行のベトナム会計制度は，「会計法」に支えられ，「ベトナム会計基準」と「ベトナム会計システム」の二つに準拠するよう定められている。「会計法」は 2003 年に，「ベトナム会計基準」が 2001 年から順次，「ベトナム会計システム」は 1995 年に公表されたものである。

「会計法」第 1 章第 7 条「会計原則」には，当初価格による資産価額の決定，会計方法等の適用の継続性，客観性・完全性・真実性・期間帰属正確性，年次財務報告書の開示，慎重性，国家機関等の国家予算表による会計，の 6 つの原則が示されている（野村［2005］，187 頁）。これが前述の黒澤氏の定義内にある「一般原則」にあたるものである。会計法以前には一般原則が存在しなかったのであるから，それ以前のベトナム会計は社会システムとしての会計とは言えない。

1995 年に「ベトナム会計システム」が公表され，すべての企業はこれに準拠することが義務づけられたが，勘定科目，仕訳例，財務諸表のひな型といった経理業務のマニュアルのような内容であり，前述した「行為者による相互行為」にあてはまらないので，ここで行われる会計においては，社会システムとしての会計として成立しない。

ベトナムにおける accounting の訳語は「計

算」であり，もともと藤田［1996］で示された会計の定義にある「社会的行為」という認識がないのであろう。訳語が「計算」であると判明したベトナム国家大学ハノイ校におけるインタビューにおいて，「accounting の語源に『説明』という意味があるのは知っているが，ベトナムにおいての accounting には『説明』という意味は全く含まれない。ベトナムにおいて決算は税務目的である。」との話もあった。会計を計算と捉えるならば，それは社会システムとしての会計ではない。

まとめると，ベトナム会計の第 5 段階，すなわち第 3 の変革の時代までのベトナム会計は，社会システムとしての会計であるとは言えない。第 3 の変革をもって，「会計法」と「ベトナム会計基準」を整備した。2014 年に改正法人税法が，2015 年には投資法と企業法が施行された。これらによって，制度としては社会システムとしての会計といえる段階になった。しかしベトナム語で「計算」が会計を意味しており，一般に「納税目的のための会計」という意識が強く，「会計情報の受け手すなわち利用者は，会計情報の送り手すなわち提供者である会計人にたいし，会計情報の提供という役割を期待し，会計人はこの期待に応えてその役割を遂行する。そして利用者は会計人のパフォーマンスを評価し，それにサンクションを与える」といった社会的役割を果たすことのできる「社会的システムとしての会計」という意識が低い。Kế toán が「計算」という意味であることを知らない世代が大勢を占めているので，第 3 の変革期を過ごし，制度的には「社会システムとしての会計」が浸透して時間がたてば，ベトナムの一般の人たちの意識も変化していくことが期待される。

Ⅶ　おわりに

ベトナムにおける会計の歴史的展開は，Schlesinger のサイクル論によって説明されることが明らかとなった。外部的要因によってサイクルの周期が短くなることはあったが，社会目的追求の時代が周期的に来ており，それが会計システムの変革を産んでいると考察される。

Parsons の社会システム論からベトナム会計の歴史的展開を観察すると，第 3 の変革期を迎えるまでのベトナム会計は社会システムとしての会計とは言えず，第 3 変革期以降は制度的には社会システムとしての会計として成立しており，今後は意識的にも社会システムとしての会計となっていくことが期待できることが明らかになった。

これらから，ベトナムは自ら変革を起こすだけの社会のパワーを持っているが，その中身までを自ら作り上げるだけのパワーやスキルを持つまでには至っていないと考えられる。中国に支配されていた古代や独立後の 1000 年間にわたり，デルタ地帯の肥沃な土地を持つために人間が生きていくのが容易であり，その土地を外敵から守るための戦争の力は発展したが，工業や商業は発展しなかった。そしてフランスによる植民地化や長く悲惨な戦争を経て，会計知識人が育つ余裕がなかったことが原因であると考えられる。大きな経済発展を成し遂げ，国際経済の場に立つようになり，会計制度も整備されてきた。今後は社会システムとしての会計が成熟していくことが期待される。次は，2030 年代にベトナム会計において第 4 の変革期が訪れることを予測し期待する。

注

(1)インタビュー　2018年8月24日　Mr. Oguma, KPMG Ho Chi Minh Office.

(2)インタビュー　2018年8月27日　Mr. Kuroda, PwC Hanoi Office.
(3)インタビュー　2018年8月29日　Dr. Nguyen Thi Phuong Dung, Vietnam National University Hanoi.

参考文献

阿曽村邦昭編著［2013］『ベトナム国家と民族上巻・下巻』古今書院。
粟津卓郎他［2017］『ベトナム法務ハンドブック第2版』中央経済社。
ベトナム共産党宣伝部中央教宣委員会編・竹内郁雄訳［1989］『ベトナムの社会主義経済学』アジア経済研究所。
藤本博［2014］『ヴェトナム戦争研究』法律文化社。
藤田幸男［1972］「社会システムとしての会計」『企業会計』1972年6月号。
藤田幸男［1973］「会計の社会学的展開」黒沢清編『会計と社会』中央経済社。
藤田幸男［1996］「会計の基礎概念」『産業経理』第56巻第2号，12-19頁。
五島文雄・竹内郁雄編［1994］『社会主義ベトナムとドイモイ』アジア経済研究所。
飯野利夫訳［1969］『アメリカ会計学会基礎的会計理論』国元書房。
石川義之［2002］『社会学とその周辺』大学教育出版。
伊藤徳正［2010］「ベドフォードの会計理論的フレームワークとサイクル論」『愛知学院大学商学部紀要商学研究』第50巻第2・3号，53-64頁。
金岡秀浩［2017］「ベトナムにおける会計制度の主な特徴」『South China - Asia Business report Vol.63』みずほ銀行。
Khac Vien, Nguyen［2015］, *Viet Nam a long history*, The Gioi Publishers.
木村哲三郎［1987］『ベトナムの国際関係と経済発展』アジア経済研究所。
KPMG ベトナム［2018］『2018 年版ベトナム投資ガイド』KPMG。
KPMG Vietnam - Global Japanese Practice［2017］「日系企業セミナー日本人マネジメントのための『ベトナム税務のアップデート』」KPMG Hanoi。
丸山哲雄編訳［2013］『タルコット・パーソンズ文化システム論』ミネルヴァ書房。
野村健太郎編著［2005］『プラン・コンタブルの国際比較』中央経済社。
岡山ベトナムビジネスサポートデスク［2010］「ベトナムの会計制度」岡山県ベトナムビジネスサポートデスクレポートVol.25。
坂田正三編［2009］『変容するベトナムの経済主体』アジア経済研究所。
Schlesinger Jr., Arthur M.［1986］, *The Cycle of American History*, Houghton Mifflin Company, Boston, New York.（猿谷要監修，飯野正子訳［1988］『アメリカ史のサイクルⅠ・Ⅱ』パーソナルメディア）
新日本有限責任監査法人編［2016］『ベトナムの会計・税務・法務 Q&A』税務経理協会。
周寧州「ベトナムにおける会計監査改革の現状と開発動向」広西会計/全国人民代表大会資料2002年11号（http://www.szrmf.com/paper/39118.html）（2019年8月29日閲覧）
竹内郁雄・村野勉編［1996］『ベトナムの市場経済化と経済開発』アジア経済研究所。
富永健一訳［1958］『T. パーソンズ N.J. スメルサー経済と社会Ⅰ・Ⅱ』岩波現代叢書。
吉田洋［2019］「ベトナムにおける会計監査制度-コロニアルパーとカルチャーファクターの研究-」愛知大学経営総合科学研究所『経営総合科学』110号，39-52頁。
古田元夫［2009］『ドイモイ誕生』青木書店。
油井清光［2002］『パーソンズと社会学理論の現在』世界思想社。

Ⅴ　韓国セッション報告

A Study on the Relationship Between Board Structure and Financial Risk in Chinese Manufacturing Companies

Li Wen-ning
PhD Candidate, Wonkwang University
Hebei GEO University
Lee Dong-young
Wonkwang University

Abstract

The study of financial risk is a hot issue in financial accounting, because the existence of financial risk endangers the life of the enterprise. Enterprises are caught in a business crisis due to improper handling of financial risks. The financial crisis of enterprises is caused by many factors: internal factors or external factors, such as the unreasonable corporate governance structure. As the core of the corporate governance structure, the board of directors supervises the company's management personnel on behalf of investors, so the company has an inevitable responsibility for the financial crisis. Therefore, this paper introduces the board structure into the research of financial risk. From the four aspects of board size, board position setting, board meeting frequency and board shareholding ratio, the paper combines theoretical analysis and empirical research to demonstrates the mechanism relationship of board structure and corporate financial risk. The paper analyzes the impact of the four aspects of the board of directors and proposes four hypotheses. As to the sample, the A-share manufacturing enterprises in China's Shanghai and Shenzhen stock markets were selected during 2011-2018. Descriptive statistics, correlation coefficient analysis and linear regression analysis were carried out to study the impact of board structure on the financial risk level of enterprises. By the study of the impact of the four aspects of the board on the financial risk of the company, it identified the factors that have critical impacts on the financial risk of the company. The results showed that the board structure of Chinese manufacturing enterprises has a considerable impact on its financial risk: the board size, the board meeting frenquency are significantly positively correlated with the financial risk of the company; the board shareholding ratio are not significant with financial risk. the board position setting are in a negative relationship with financial risks, but the statistical results are not significant. Focusing on the board size, the board positions setting, the board meeting frequency and the board shareholding ratio, the paper points out how to improve the board structure of the company to reduce its financial risk based on the analysis of the article and the current status of the board structure of the listed manufacturing companies in China. Suggestions for the reducing financial risk and the further research direction of this paper were given and pointed out in the end.

Key words: board structure; financial risk; board size

1 Introduction

1.1 Research Background and Significance

1.1.1 Research Background

With the advancement of the global economic integration process and the reform and innovation of the capital market system, China's economy is developed steadily. In 2018, the gross domestic product ranks the best in the world, contributing more than 20% to global economic growth, and reducing 5% in energy consumption per unit of GDP. By the end of 2018, the number of A-share companies on Shenzhen and Shanghai stock exchanges was 3,583, increased by 52.99% compared with 2,342 in 2011. The total market value at the end of 2018 was near to 48.59 trillion yuan, compared with 24.2 in 2011. The trillion has increased by 100.79%.

According to the "2018 White Paper on Value Creation of Chinese Manufacturing Listed Companies", there were 3,527 A-share listed companies, including 2,224 manufacturing companies, accounting for 63.06%. The total market value of A shares is 55.02 trillion yuan, of which the total market value of manufacturing companies is 24.08 trillion yuan, accounting for 43.78%. Although manufacturing companies have slightly decreased in volume and market value compared with the first half of 2017, manufacturing is still an important support for the domestic economy.

On February 24, 2017, China Securities Regulatory Commission announced 20 cases of typical violations of securities supervision and auditing in 2016. Xintai Electric fraudulent issuance and information disclosure were illegal among them, and the Shenzhen Stock Exchange launched a major illegal decommissioning procedure. It became the first case of mandatory delisting of fraudulent issuance in China. Therefore, in the context of the booming Chinese manufacturing market, there are also many hidden dangers, and the defects in corporate governance are increasingly obvious. Board governance, which is at a critical position in corporate governance, is particularly important. Therefore, by analyzing and exploring how the board structure of the company acts on financial risks at this stage, the board structure is introduced into the research of financial risk. Constructing a positive and effective board governance structure is not only a means to effectively prevent financial risks, but also an active measures to deal with financial crisis. In order to promote the standard operation of listed companies in China, the China Securities Regulatory Commission and the State Economic and Trade Commission jointly issued the "Guidelines for the Governance of Listed Companies" on January 7, 2002, which clearly expounded the rules of conduct that directors must abide by in detailed chapters. In 2007, the State-owned Assets Supervision and Administration Commission also strictly ordered its subsidiaries to actively play the role of the board of directors and strengthen supervision over business managers. In 2013, the Board of Directors of China continuously clarified the role of independent directors in

corporate governance. This shows it is imperative to deeply analyze the structure of the board of directors.

1.1.2 Research Significance

The literature on the relationship between the structure of the board of directors and the financial risks of enterprises is still rare. It is only involved in the research on the relationship between corporate governance and corporate financial risks. Therefore, this paper draws on the research related to corporate governance and financial risks and it analyzes the current situation of the board structure based on the actual situation in China, then it builds a systematic theory between the board structure and the financial risks of the company, including the the board size, directors' behavior and directors' incentives of board structure. In practice, the phenomenon of corporate failure due to the board governance failure is no longer new enough to prove the importance of the board of directors to the company. Therefore, it is very urgent to conduct research on the impact of board structure on corporate financial risks. Therefore, this paper chooses from the board structure, the paper studies the impact of the board structure of listed companies on the financial risks of enterprises based on the research results of the predecessors and the combination of standard research and empirical analysis. The paper further explores the deep-seated causes of financial risks in order to better prevent financial crisis in enterprises.

1.2 Research Content

This paper takes the manufacturing industry as a research sample, and empirically explores the relationship between its board structure and financial risk by selecting the research data of listed companies in 2011-2018. The arrangement of the text: Chapter 2, prior research; Chapter 3, Empirical research design of the relationship between board structure and financial risk. Chapter 4, Analysis of the empirical results of the relationship between board structure and financial risk. Chapter 5, conclusions and recommendations.

2 Advanced Research and Assumptions

2.1 The Concept of Board Structure

The board of directors is the key to corporate governance and the core of establishing a modern enterprise management system. Due to the reasonable arrangement of the board structure, the behavior of the board of directors and the incentives of the directors, which seriously affect the effective functioning of the board of directors. This paper starts from analyzing the structural factors of the board, and studies its impact on the financial risk of the company, and then outlines the board structure and the financial risks of the company. The academic community has not formed a unified understanding of the concept of board structure. This paper believes that the board structure is based on the corporate governance, as the connection between the company's shareholders and the management of the daily affairs of the management. In

order to make the board of efficient operation, scientific decision-making it is the key to corporate governance of reasonable supervision and organizational structure, daily operation, duties of the board of directors and system rules. The components of the board structure include: the board size, board meetings frequency, the board positon setting and incentives for directors.

This paper refers to the selection of the board structure indicators in the prior research. According to the specific situation of the board structure of China, the selected indicators are: the board size, the board positions setting, the board meetings frequency, and the board shareholding proportion. The board size, that is, the existence of the board of directors, is the premise of the effective operation of the board of directors, specifically the number of directors in the board of directors. The two positions of the board of directors, that is, whether the chairman and the general manager are the same person, if they are held by different people, they are separated from each other, and the same person is called the two-in-one. The board meetings frequency refers to the number of annual board meetings. Incentives for directors refer to the equal rights and obligations. While giving the board of directors the obligation, they should also give appropriate incentives to improve the enthusiasm of the board members. This paper selects the board shareholding proportion as shareholders' rights, so that the directors can better manage the company from the perspective of shareholders.

2.2 The Meaning of Financial Risk

At present, there are narrow and broad sense of the concept of financial risk. In a narrow sense, Ross, Westerfield, Jordan (1995) argued that the financial risk of a company refers to the risk of the company raising funds; in a broad sense, Chen Gongrong and Ai Zhiqun (2002) believed that: the financial risk referred to the unpredictable and control The factors that cause the company's actual income to deviate from the expected return, and the possibility of damage to the company's interests.

Many scholars believed that the board structure has a lot to do with financial risks. Demsetz et al. (1985) in the process of studying the impact of board structure on business performance, with 511 US companies as research samples, empirical analysis showed that the impact of board structure on business results was not significant, but in this research process Among them, they unexpectedly found that the structure of the board of directors would have an impact on certain company-specific risks, and the reasonable setting of the board structure could reduce the risk. The research results of Warfield et al. (1995) showed that the level of corporate financial risk would be affected by the number of shares held by managers or institutional investors. Qian Zhonghua (2009), believed that the unreasonable structure of the board of directors was a key factor in the failure of corporate governance based on the board structure, which leads to financial distress in turn. In view of the board structure, he selected the three aspects of equity concentration,

shareholder activity and the nature of controlling shareholders to conduct an empirical analysis. It was found that the proportion of the largest shareholder and the number of shareholders meeting were inversely proportional to the possibility of the company being in financial distress. Non-state-owned enterprises are more likely to fall into financial difficulties than state-owned enterprises.

2.3 Advance Research and Assumptions on the Relationship Between Board Structure and Financial Risk

As the main body of corporate governance, the board of directors effectively governs the enterprise through informal and formal regulations. It becomes the central link of corporate governance, and plays a pivotal role to safeguards the interests of the principal and to seeks the sustainable development of the enterprise. Therefore, the good or bad governance directly affects the interests of all shareholders and the future of the entire enterprise.

The board of directors is elected by the shareholders' meeting and it is the link between the shareholders and the managers who handle daily affairs. Thus it has a crucial impact on the company's business development and it is like a "double-edged sword" If it is used properly, it can make good profits, but if it is used improperly, it may cause serious financial risks and even cause discruptcy. Therefore, it is necessary to improve the board structure so that it can reconcile the contradictions among shareholders, the board of directors and the managers better. It prevents the financial risks of enterprises from being increased. This paper attempts to explain its impact on the financial risk of the company from the three aspects of the composition, behavior and incentives of the board of directors.

2.3.1 Research Status and Hypothesis of the Impact of Board Size on Corporate Financial Risks

With regard to the impact of the board size on the financial risk of enterprises, there are three conclusions abroad. Chagantietal (1985) argued that the larger the board of directors, the less the financial risk. The professional level, management skills, network resources of directors, all of these can provide better services to enterprises and improve corporate performance, thereby financial risk of enterprises will be reduced. In empirical research, Changanti, Mahajan, and Sharma (1985) found that the board size of directors is inversely proportional to the probability of bankruptcy. Chtourou et et al (2001) used 300 US companies as samples to study the relationship between board structure and earnings management. The results showed that the board size of directors is inversely proportional to earnings management. Conversely, another group represented by Jensen (1993) believed that the smaller the size of the board, the better it could promote the development of the company, the more efficient the decision-making, the better the response to the ever-changing market, and thus the less of the enterprise financial risk. Some of the empirical research supports this

conclusion, Lipton. M&LLorsh's empirical statement in 1992: Whenboard sizeexceeded the red line of 10 people, its work efficiency was getting lower and lower, and the benefits brought by the increase of personnel could not make up for the shortcomings caused by mutual communication; They were also more likely to be manipulated by corporate management. The empirical results of Lipton Lorsch (1992) showed that small-scale boards did better in internal control, which reduced the company's risk. The third view is that the correlation between board size and corporate financial risk level is not significant. Abbott (2000) and others selected 83 financial misstatement companies from 1991 to 1999. After pairing, they found that there was no significant correlation between board size and financial misstatement.

The board size of directors is an important part of the board of directors, and it has a significant impact on the effective exercise of its supervisory and decision-making functions. According to the provisions of the "Company Law" of China, the number of board of directors of a company should be more than 5 persons and less than 19 persons. Although there are minimum regulations on the number of board of directors of the company, the minimum size of the board of directors is guaranteed, which is beneficial to the function of the board to a certain extent. However, board sizeis not as large as possible. If it is too large, it will constrain its positive effects. This paper believes that, firstly, a large-scale board of directors will make directors lazy and "free rider" mentality. If the board size is too large, the cost increases, the members are highly dependent, and the motivation to perform their duties is insufficient. When managing the risks, when dealing with risks, they will rely on others to deal with the risks. Financial risks are getting worse. Secondly, the larger the size of the board, the more difficult it is to coordinate and communicate information among members. Because the board members have different backgrounds, knowledge levels, risk preferences, ways of thinking, and different interests, communication and coordination between them becomes difficult, and it is difficult to reach a consensus, which leads to inefficient decision-making. Therefore, this paper believes that as the size of directors increases, the governance efficiency of the board of directors will decrease, which in turn will affect the financial crisis. Therefore, the paper makes the following assumptions:

Hypothesis 1: The board size of directors is positively correlated with the level of financial risk of the company.

2.3.2 Research Status and Assumptions of the Impact of the Two Positions of the Board on the Financial Risks of Enterprises

There are also two different voices about the relationship between the two positions and financial risks. One view is that the combination of the chairman and the general manager is positively related to the financial risk of the company. Molz (1988) supported this conclusion in theoretical research. The results show that when the two roles of

chairman and general manager are separated, the management of the board of directors of the company is greatly reduced, and the financial information of the company is more open and transparent. On the empirical side, Efendietal (2006) conducted a study of 33 companies that were in financial crisis in the United States in 2001 and 2002. The conclusions show that companies with both directors and general managers are more likely to have a financial crisis. Dechow (1996) also proved this conclusion through empirical research. In addition, there is no significant correlation between the two positions and the financial risk level of the company. Empirical studies such as Petra and Chtourouetal show that the correlation between the earnings response coefficient and the two positions is not significant. There are two very different views on the relationship between the relationship between the chairman and the general manager and the financial risks of the company. Zhu Yu (2006) based on the theory of stewardship, concluded that in the case of two-in-one, corporate financial risks will be better detected and contained in time, which can effectively reduce the financial risks of enterprises. In contrast, Dong Nanyan and Zhang Junrui (2007) pointed out that companies with separate jobs are less likely to receive non-standard audit opinions than those with two jobs. Yu Fusheng (2008) Liu Yinguo and Wu Xiaqin also found through research that the financial risk of the two divisions is lower than that of the two divisions.

According to the principal-agent theory, the main conflict of interest in the agency problem is the contradiction between the managers and shareholders of the general manager. Since the main role of the chairman is to supervise the hiring, reward and punishment, evaluation and dismissal of the general manager and the board meeting, when the chairman and the general manager are united, he must perform both the decision-making and the supervision. All have a key role, which makes the relationship between the board of directors and the general manager complex, and it is easy to cause the internal supervision mechanism to lose its role. When the chairman (general manager) uses the dual identity to interfere with the operation of the enterprise, the enterprise management is vulnerable to a few people “slap the head” The impact of the decision causes the individual to act arbitrarily, thereby increasing the financial risk of the enterprise. In addition, being a two-time executive is easy to create a feeling of pride and complacency. If supervision is weak, more aggressive financial policies and management measures may be implemented, which may result in poor business operations and increased financial risks. If the two positions are separated, the board of directors and the management are more independent. They perform their duties. The board of directors can more effectively supervise the management and ensure the scientific nature of the resolution, which will make the company more stable and have lower financial risks. Therefore, the principal-agent theory insists

that the two positions should be separated to maintain the effectiveness and independence of the board of directors.

This paper believes that the problem of Chinese enterprises at present is that rights are too concentrated and need to be decentralized. One, because Management is not perfect enough, supervision is weak, and excessive concentration of rights will cause more harm than good; on the other hand, the development goals of enterprises can be fully achieved through the communication of senior executives, and the combination of the two positions cannot solve the problem fundamentally. Therefore, the separation of the two positions in our country is better than the integration of the two positions. Therefore, this paper proposes the following assumptions:

Hypothesis 2: The relationship between the position of the chairman and the general manager is negatively correlated with the level of financial risk.

2.3.3 Research Status and Hypothesis of the Impact of Board Meeting frequency on Corporate Financial Risks

Regarding the number of board meetings, the research conclusions at home and abroad are relatively uniform, and there are roughly two factions. Lipton & Lorsch (1992) pointed out that the more meetings are held, the more opportunities for company directors to participate in management, and the greater the enthusiasm, the board should meet at least once every two months, at least one day at a time. Conger (1998), Biaoxie (2005) and domestic scholar Xie Deren (1999), Sun Jian (2008) and Qian Zhonghua (2009) also hold the same view. Another point of view is that most of the board meetings are in the form of walking. Discussing and discussing the daily affairs of the company does not involve the company's substantive problems, nor does it play a role in preventing financial risks. In most cases, the financial risks of the company are already very high. Seriously, the meeting is only a research strategy. In this logic, the more frequent the board meeting, the decline in corporate performance. Jensen (1993) and Vafeas (1999) and domestic scholars Gu Yu, Yu Dongzhi (2001), Shen Yifeng, Zhang Junsheng (2002), He Ping (2009).

The frequency of board meetings, that is, the number of times the board of directors meets within one year, explains to a certain extent the board's practice of its supervisory responsibilities. According to China's "Company Law", a company limited by shares must meet at least two board meetings each year. The more board meetings, the more positive the directors' governance behavior and the more complete the management of the company. As a result, more ideas will collide and the directors' expertise will be used more fully, which will help the board of directors to make decisions and reduce the company's finances. risk. Another point of view is that companies with good operating conditions often do not need too much board governance, because the company is operating normally, and excessive external force promotion is a bit redundant. The board of directors is like a

fire-fighting facility. The higher the frequency of board meetings, the worse the company's performance. Moreover, there are many problems in the board meetings of Chinese enterprises, such as low attendance rate, short agenda, poor implementation, imperfect rules and regulations, etc. Most of the meetings are unnecessary discussions and mutual responsibilities for trivial matters, so that there is no such thing. Positive effects will only increase the burden on enterprises. Therefore, our board meeting is only a formal walk through the scene. This article insists that the frequency of board meetings is high and often the performance of the company is poor. The more the meeting is held, the more likely it is that the company will be caught in a financial crisis. Therefore, this paper proposes the following assumptions:

Hypothesis 3: The board meeting frequency is positively related to the level of financial risk of the company.

2.3.4 Research Status and Hypothesis of the Impact of Shareholding Ratio of Directors on Corporate Financial Risks

Jensen Ruback (1983) confirmed in theory that the higher the shareholding ratio of directors of listed companies, the more likely the board of directors to self-interest in order to maintain their status and high income, veto some of the company's value in the long run. However, the loss of some immediate interests of the project is not conducive to the improvement of the company's performance, which in turn increases the financial risk of the company. Wright (1996) and COSO (1999) also demonstrated from an empirical point of view that the higher the proportion of directors' shareholding, the greater the false component of the company's financial report.

In the modern companies, the board of directors accepts the entrustment of shareholders to supervise the day-to-day management activities of company executives. Its behavior is often not well measured, especially the measurement of its work effort has certain doubts. Under the premise of "economic man", the board of directors may damage the interests of the principal for its own interests, or may be opportunistic behaviors such as laziness, risk avoidance, free rider. In order to circumvent this moral hazard, they need to be appropriately motivated, including material and equity. Only by ensuring their material living standards will they be able to supervise corporate executives wholeheartedly and help them make informed decisions to avoid corporate financial risks. However, the role of material incentives is temporary, and it does not make the director's vital interests and shareholders' interests tend to be so, so equity incentives are needed. At present, equity incentives are generally applicable. It is based on the future of the company, and the salary incentives are focused on the present. It keeps the director's personal interests and the long-term interests of the company highly consistent, and the directors will pay close attention to the future development of the company and more effectively supervise the company's senior management. Moreover,

because the directors hold shares, the board of directors and the shareholders realize the uniformity of interests. When the shareholders of the company and the company executives conflict, they will make the decisions made more in line with the shareholders' rights. Of course, we must master the degree of equity incentives. If the equity is "excessively motivated", the board will lose its original independence and objectivity and harm the interests of small and medium shareholders. Directors are likely to be involved in manipulating surpluses and profiting by affecting stock prices. However, if "insufficient incentives", it will not achieve the desired effect. Since the equity incentive has just been introduced to China, the application is not universal. Even if there is equity incentive, it will only give individual incentives to a few directors on the board of directors. Therefore, Chinese enterprises generally face the problem of "insufficient incentives." Therefore, this paper proposes the following assumptions:

Hypothesis 4: The shareholding ratio of directors is negatively correlated with the financial risk level of enterprises.

3 Research Design of the Relationship Between Board Structure and Financial Risk

3.1 Sample Selection and Data Sources

3.1.1 Sample Selection

Based on the prior research of the relationship between the board structure and financial risk of companies in China, this paper selects the companies in Shanghai and Shenzhen Stock Exchange for 8 consecutive years from 2011 to 2018 for empirical analysis. As a dominant industry in China, the manufacturing industry plays an important role in the national economy. The choice of a single industry can effectively limit the impact of the macroeconomic environment on the company's financial situation, and eliminate the forecast bias caused by different industries. In order to ensure the validity and accuracy of the empirical conclusions, the samples are screened one by one according to the following principles:

In order to ensure the validity and robustness of the data, this paper selects companies listed on the Shanghai and the Shenzhen Stock Exchange during 2011 and 2018. In addition, the A-share listed companies that issued both B-shares and H-shares were excluded to prevent the B-shares or H-shares issued by certain companies from interfering with the financial data in the A-share market.

3.1.2 Data Source

This paper measures the relationship between the financial risk level and the structure of the board of directors. The main source of the data is the corporate governance and company research module in the CSMAR database. The data are sampled based on the above screening criteria. The data is continuously from 2011 to 2018, with a total sample size of 14017.

3.2 Research Variables

The variables are divided into dependent

variables, Independent variables and control variables.

3.2.1 Dependent Variables

This paper adopts the Z-score model proposed by the American scholar Altman in 1968 to measure the financial risk level of the sample companies, and it uses the average value of Z calculated from the financial indicators of the listed companies in the manufacturing industry from 2011 to 2018. The Z-score model measures the financial risk more comprehensively and can fully reflect the listed company's ability in financing, debt repayment, operation, profitability and it is in line with the definition of financial risk in this paper. In addition, the Z-score model predicts the company's financial status with high accuracy and simple operation, and has great use value at home and abroad. Therefore, this paper refers to the previous research, using Altman's Z-score model as a substitute for financial risk to measure the financial risk level of listed companies in China. The Z score is inversely proportional to the financial risk of the enterprise. That is, the smaller the Z score, the greater the financial risk, and the larger the Z score, the smaller the financial risk of the enterprises.

3.2.2 Independent Variables

The board structure is the explanatory variable of this paper. It mainly studies the influence of board structure on the financial risk level of enterprises from three aspects: board composition, director behavior and director incentive. Financial risk is studied by selecting the board size, the two positions settings of the board, the board meetings frequency, and the proportion of directors' shareholdings. Board size is measured by the number of directors. The setting of the two positions of the board is based on whether the roles of chairman and general manager are combined. The frequency of board meetings is expressed in terms of the number of meetings held by the board of directors each year. The shareholding ratio of directors is expressed as the proportion of shares held by board members at the end of the year as a percentage of the company's total shares. See Table 3.1.

3.2.3 Control Variables

This paper refers to previous research results and selects the return on assets, company growth and asset turnover rate as control variables. Although they are not the main cause of financial crisis, the board structure often works through these ratios, so it is necessary to set such control variables. See Table 3.1.

Return on assets (ROA): It is the ratio of the company's net profit to the average total assets, which measures the profitability. The higher the ROA, the stronger the company's profitability and the more financial risks it can bear.

GROWTH: It measures the growth capacity of a company. The faster a company grows, the larger the value. A fast-growing enterprise shows that it has strong adaptability to external environmental changes and has a fast response, so it may face less risk. This paper uses the total asset growth rate as a

surrogate variable for the company's growth. The weaker the growth, the smaller the company's investment and financing needs, so the lower the level of risk faced by the company, the more favorable the company's stability.

The asset turnover rate (TAT) is used to measure the operational capability. It is the ratio of the net sales income to the average total assets in a certain period of time. The higher the total asset turnover rate, the stronger the sales ability of the enterprise and the better the efficiency of asset investment.

<Table 3.1> The list of specification of variables

Variable	Variable type	Variable name	Variable symbol	Description
Dependent variable	Financial risk	Z value	Z	The higher the Z value, the less the risk, The lower the Z value, the greater the risk.
Independent variable	Board composition	Board size	Bsize	Total number of board members
	Board composition	the two positions settings of the board of directors	Bconsis	The chairman and the general manager are in one taking 0, otherwise taking 1
	Board behavior	the frequency of board meetings	Bfrequ	Number of board meetings held within one year
	Board incentive	shareholding ratio of directors	Bratio	Number of shares held by directors / total number of shares
control variable	Profitability	Return on assets	ROA	(total profit + interest expense) / average total assets
	Growth ability	Company growth	GROWTH	(ending assets of the year- beginning assets of the year) / beginning assets of the year
	Operating capacity	Asset turnover	TAT	Net operating income / average total assets

3.3 Model Construction

According to the previous theoretical analysis part, we can see that the structure of the board of directors has a certain impact on financial risks. What is the relationship between the two, still need to be further empirically tested. For this reason, the four factors of the board size, the board's two positions, the board meeting frequency and the director's shareholding ratio are the independent variables. The four independent variables are represented by "BSTRU" in the model. Taking the financial risk Z as the dependent variable, the multiple returns of the return on the return on the asset return rate, asset growth rate and asset turnover rate. The regression model is as follows:

$$Z=\beta_0+\beta_1 BSTRU_1+\beta_2 ROA_{i,t}+\beta_3 GROWTH_{i,t}+\beta_4 TAT_{i,t}+\varepsilon \quad \text{(Model)}$$

4 Analysis of the Empirical Results of the Relationship Between Board Structure and Financial Risk

4.1 Descriptive Statistics

4.1.1 Variable Descriptive Statistics

In this paper, we use unbalanced panel data analysis of Stata14 to make descriptive statistical analysis of the dependent, independent and control variables, and obtain the maximum, minimum, median, mean and standard deviation of each variable. Table 4.1 shows:

<Table 4.1> Descriptive statistical analysis of variables

	N	Mean	P50	SD	Min	Max
Z	14015	9.29	3.44	21.38	1.00	778.17
Bsize	11587	8.53	9.00	1.56	5.00	14.00
Bconsis	6355	0.31	0.00	0.46	0.00	1.00
Bfrequ	14007	9.41	9.00	3.48	4.00	21.00
Bratio	10396	0.05	0.00	0.13	0.00	0.60
ROA	14017	0.06	0.05	0.07	(0.22)	0.24
GROWTH	12192	0.19	0.10	0.34	(0.31)	1.89
TAT	12191	0.68	0.59	0.40	0.10	2.44

Through descriptive statistical analysis of the above variables, we can see some characteristics of financial risks and board structure of the companies in China:

(1) In terms of the Z value of the financial risk level, as shown in Table 4.1, the minimum value of 1, the difference with the maximum value of 778.17 is quite different, indicating that there are large differences in the level of financial risk faced by different companies. The median of 3.44 and the average of 9.29 are both greater than 2.675, indicating that more than half of the companies have good financial status and low financial risk, but the median of 3.44 is close to 2.675, indicating that there are still a few companies whose financial status is not stable enough and there may be financial risks.

(2) In terms of the size of the board of directors, the standard deviation is 1.56, indicating that the size of the board of directors varies greatly among different enterprises, but the number of people with the largest number is 14 and the minimum is 5, the company law of China clearly stipulates: The number of board members should be greater than 5 and less than 19. It shows that the scale of the board of directors of each enterprise has reached the minimum requirements of the company law.

(3) The two roles of the chairman and the general manager are on the one hand, with

an average value of 0.31. This indicates that the chairman and general manager of most enterprises are served by the same person and means that the two positions are in one mostly in Chinese Manufacturing companies.

(4) In terms of the frequency of board meetings, the maximum value 21 and the minimum value 4 differ by 17 and the standard deviation is 3.48, indicating that the frequency of board meetings between enterprises is quite different and uneven; the average value is 9.41, indicating that most enterprises remain 9 board meetings a year.

(5) Although the highest proportion of directors' shareholdings has reached 60%, the current shareholding ratio of directors in China is generally low, with an average of only 5%. Even many corporate directors do not hold company shares. The incentive role of personnel has not received enough attention in the operation of some enterprises.

4.2 Correlation Analysis

When modeling, if there is multiple collinearity between variables, it will have a great impact on the accuracy of the model. Therefore, before the regression analysis, the correlation analysis of the independent variables is needed to eliminate those highly relevant variables. The most commonly used correlation of analytical variables is the Pearson correlation coefficient. However, when the explanatory variables are more, Pearson reflects the degree of linear correlation between variables. Therefore, this paper uses the partial correlation coefficient (r) to reflect any two. The relationship between variables, when describing the correlation between variables, is divided into the following four cases shown in table 4.2:

<Table 4.2> r value range and correlation table

R range	Correlation
r≥0.8	Highly correlated
0.5≤r＜0.8	Moderate correlation
0.3≤r＜0.5	Low correlation
r<0.3	irrelevant

The variable correlation analysis is shown in Table 4.3:

<Table 4.3> Variable Correlation Analysis Table

	Z	Bsize	Bconsis	Bfren	Bratio	ROA	GROWTH	TAT
Z	1							
Bsize	0.019	1						
Bconsis	-0.060	-0.174	1					
Bfren	-0.058	-0.01	0.015	1				
Bratio	-0.091	-0.095	0.085	0.011	1			
ROA	-0.060	0.006	0.068	-0.096	0.029	1		
GROWTH	-0.125	-0.065	0.123	0.082	0.080	0.261	1	
TAT	0.086	0.062	-0.024	-0.052	-0.045	0.250	0.029	1

It can be seen from Table 4.3 that the correlation coefficients of the four board structure variables and the three control variables selected in this paper are less than 0.3, indicating that there is no multicollinearity in the regression model constructed by these explanatory variables. Therefore, regression analysis can be performed.

4.3 Regression Analysis

This paper analyzes the four dimensions of the board structure and establishes four basic assumptions about the relationship between board structure and financial risk. In order to verify these hypotheses, this paper selects appropriate indicators and establishes multiple regression models for empirical research. The Husman test is used first, and the model is applied to fixed effect regression. The regression results are shown in Table 4.4:

<Table 4.4> Results of regression analysis

Variables	Bsize	Bconsis	Bfren	Bratio
Bsize	-0.364***			
	(-2.75)			
Bconsis		0.408		
		-0.78		
Bfrequ			-0.123***	
			(-3.64)	
Bratio				-0.09
				(-0.11)
ROA	-4.628*	-0.647	-5.052***	-2.865
	(-1.92)	(-0.20)	(-2.65)	(-1.50)
GROWTH	-1.226***	-1.127**	-0.746***	-0.553**
	(-3.86)	(-2.56)	(-2.60)	(-2.21)
TAT	2.497***	2.528***	2.065***	2.787***
	-4.26	-3	-4.13	-5.32
_cons	11.043***	6.572***	8.951***	5.598***
	-9.43	-11.51	-18.91	-16.82

Note: The standard deviations are in brackets. *, **, *** indicate significant at 10%, 5%, and 1% respectively.

According to the results of Table 4.4, we can make the following conclusions: The regression coefficient of board size (Bsize) and Z value is -0.364, indicating that the size of the board of directors is positively correlated with financial risk and it is significant at the 1% confidence level. The resulet is consistent with assumption 1. It shows that the size of the board of directors of manufacturing companies in China has a significant impact on the financial risks of enterprises. The larger the size of the board of directors, the greater the financial risk of the company. It shows that the size of the board of directors

is too large, the cost increases, and the members are highly dependent. When managing the company or when dealing with risks, they will rely on others to spread the risks. The larger the board is, the more difficult it is to coordinate and communicate information among members. The larger the size of the board, the more obvious the dysfunction. Due to the above reasons, the size of the board of directors and the risk of the company are closely related.

The regression coefficient of the board's two positions setting (Bconsis) and Z value is 0.408, which indicates that the relationship between the chairman and the general manager is negatively correlated with the financial risk level. That indicates the financial risk of the two-in-one enterprise is more than the two positions separation. However, it didn't pass the significance test and was inconsistent with the previous hypothesis 2. This may be separated from the roles of chairman and general manager. Although it can avoid the disadvantages brought by the two jobs, it also reduces the decision-making efficiency and responsiveness of the company. In this era of time-honored, the benefits are greatly reduced. Increased risk. This leads to inconsistencies in relevance.

The regression coefficient of the frequency of board meetings (Bfrequ) and Z value is -0.123, which is significant at the 1% confidence level. That means the number of board meetings is positively related to the financial risk level of the enterprise, and the more the number of board meetings, the greater the financial risk of the company. Support the theoretical hypothesis 3. The high-frequency board meeting actually shows that the company has fallen into a financial crisis. The board meeting is only to solve the crisis and study and formulate countermeasures.

The regression coefficient of the directors' shareholding ratio (Bratio) and Z value is -0.09. This shows the shareholding ratio of the directors is positively related to the financial risk level of the enterprises, which means that the greater the shareholding ratio of the directors, the greater the financial risk of the enterprise. However, it did not pass the significance test and was inconsistent with the previous hypothesis 4. The higher the shareholding ratio of the directors of listed companies, the more likely the board of directors to keep self-interest. In order to maintain their status and high income, the board of director will veto against some projects that increase the value of the company in the long run, but lose some immediate benefits, which is not conducive to the company's performance. The increase, which in turn increases the financial risk of the company.

The relationship between each control variable and financial risk can be seen from the regression analysis table in Table 4.4: (1) The return on assets and the Z value are significantly negatively correlated at the 10% level, that is, the higher the return on assets of Chinese listed manufacturing companies, the higher the financial risk. low. (2) The growth of the company is significantly negatively correlated with the Z value, which indicates that the greater the company's

growth, the greater the financial risk. (3) The asset turnover rate ROA is positively correlated with the Z value at the level of 1%, indicating that the higher the asset turnover rate of the manufacturing enterprises, the smaller the financial risk.

5 Conclusions and Recommendations

5.1 Conclusions

With the gradual improvement of the socialist market economic system, the modern enterprise system is becoming more and more popular, and the role of the board of directors in corporate governance becomes more and more important. Whether the board of directors can fully play its supervisory role directly affects the company's operating performance and management status. Therefore, the structure of the board of directors has an important impact on the level of financial risk of the company. This paper selects the A-share manufacturing enterprises in Shanghai and Shenzhen from 2011 to 2018 as samples, and studies the impact of board structure on the financial risk level of enterprises through a combination of theory and empirical methods. conclusion as below:

(1) The size of the board of directors passed the significant test, and the size of the board of directors was positively correlated with the financial risks of the company. It shows that the size of the board of directors of listed companies in China has a significant impact on the financial risks of enterprises. The larger the size of the board of directors, the greater the financial risk of the company. (2) The setting of the two positions of the board of directors did not pass the significant test, but the setting of the two positions of the chairman and the general manager was positively related to the financial risk, that is, the separation of the two positions was less than the financial risk of the two jobs. (3) There is a significant positive correlation between the number of board meetings and corporate financial risks. The more meetings the board meets, the greater the financial risk the company faces. (4) There is a significant positive correlation between the shareholding ratio of directors and the financial risks of enterprises. However, it did not pass the significance test and was inconsistent with the previous hypothesis 4. Under the premise of "agent", the board of directors starts from its own interests and makes some measures that are not conducive to the development of the enterprise, thereby increasing the risk of the enterprise.

5.2 Recommendation

After research, it is concluded that the board size has a significant impact on the level of financial risk. According to common sense analysis, the appropriate board size and knowledgeable, competent, and responsible board members should be able to greatly improve the efficiency of corporate governance, thereby reducing or even avoiding financial risks. In order to completely change the status quo and actively mobilize the enthusiasm of the board of directors in corporate governance, we must respect the

status of the board members, fully recognize the importance of the board, minimize the unnecessary intervention of the shareholders' meeting, and actively explore the most suitable for itself. The size of the board of directors, the quality of the directors to improve the quality of the directors, the director's work history, education, technical level, job conditions, etc., in addition to the director's election, education, training and recall conditions, for the board to play Some roles create a good institutional environment. This paper suggests that small-scale enterprises should adopt the management method of both the chairman and the general manager, and most enterprises should adopt a separate corporate governance structure. While giving the directors a fixed allowance, we should consider giving the directors a certain bonus to the company's current performance, and conditionally giving the company directors appropriate equity incentives and gradually increasing the shareholding ratio of the directors. Linking their returns with their performance of duties, the quality of business performance and the prospects of the company, in order to motivate them to work hard, truly represent the interests of small and medium shareholders, and effectively protect the interests of the majority of minority shareholders. For the structure variables of the board of directors, this paper only selects the scale of the board of directors, the setting of the two positions of the board of directors, the frequency of board meetings, the proportion of directors' shares, and the director's salary. There are also some limitations. The board of directors has other limitations, such as the ratio of directors to men and women, academic distribution, work history, etc. can also be used as further research directions.

References

Fitzpatrick, P J, A.Comparison of Ratios of Successful Industrial Enterprises with Those of Failed Firms [J]. Certified Public Accountant, 1932, (9): 589-605

William H. Beaver. Financial Ratios as Predictors of Failure [J]. Empirical Research In Accounting, 1966, (2):71-111

Chen Jing. Empirical Analysis of Financial Deterioration Forecast of Listed Companies Accounting Research, 1999(4): 31-38

Qin Chao, Wang Yun Chen. Corporate financial early warning review at home and abroad [J]. China Management Informationization, 2009, 5(12): 54-56

Liang Hexin. The mainstream model of financial crisis forecasting and its forecasting effect comparison accountant, 2010, (1): 55-56

Altman. E. I. Financial Ratios. Discriminate Analysis. and Prediction of Corporate Bankruptcy [J] Journal of Finance, 1968(9): 598-609

Ohlson, J. S. Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy [J], Journal of Accounting Research, 1980(19): 109-131

Jiang Xiuhua, Ren Qiang, Sun Wei. Research on the financial crisis early warning model of listed companies [J]. Forecast, 2002, 3(21): 56-61

Cai Yansong, Yang Di, Wang Cong. Research on enterprise financial crisis early warning model based on system dynamics [J]. Manage the world, 2008, (5): 176-177

Wang Zexia, Li Liangyan. The construction of financial crisis early warning model based on the main perspective: Empirical evidence of listed companies [J]. Friends of Accounting, 2010, (24): 15-22

Xu Ling, Xu Zengkun, Li Liang. Financial crisis warning research based on EVA accounting profit [J]. Accounting Newsletter: Comprehensive. 2014,(1)114-116

Pamela K. Coats and L. Franklin Fant A Neural Network Approach to Forecasting Financial Distress [J], The Journal of Business Forecasting, 1991,(19): 10-13

Liu Yanwen, Dai Hongjun. Empirical research on financial crisis early warning model based on

rough set-neon neural network [J]. Research Management, 2007, 28(6): 138-142

Deng Qingyi, Zheng Yu. Research on financial early warning of life insurance company based on radial basis neural network [J]. Seeking, 2011, (6): 30-32

Yin Zhongsheng. The relationship between ownership structure and corporate governance and performance [J]. Productivity research, 2014, (3): 42

Chaganti, Rajeswararao, S., Mahajan, V. And Sharma, S. Corporate Board Size, Composition and Corporate Failures in Retailing Industry [J] Journal of Management Studies, 1991, (7): 56-59 43

Chtourou, Sonda, M., Bedard, J. And Courteau L. Corporate Governance and Earnings Management [J] Journal of Management Studies, 1998, (13): 104-107

Jensen, Michael, C.Modem Industrial Revolution, Exit and the Failure of internal Control Systems. Journal of Finance, 1993

Beasley, Mark:, S. An Empirical Analysis of the Relation between Board of Director Composition and Financial Statement Fraud. The Accounting Review. 2001, (9) 171-174

Abbott, Board of Directors Leadership and Structure: Control and Performance Implications, Entrepreneurship: Theory & Practice. A. S. B., 1993 (17) : 65-81

Qian Zhonghua. Board characteristics and corporate financial risk [J]. Lanzhou Journal, 2009, (4)

Li Yanxi, Bao Shize. Ownership, Governance Structure and Principal-Agent Relationship [J] Economic Research, 1996, (:9)

Liu Yinguo, Wu Xiaqin. Research on the relationship between board characteristics and corporate financial risk [J]. Friends of Accounting, 2009, (11)

Wang Jianqiong. Analysis of the causes of the failure of the board of directors of ST company [J]. Securities Market Guide, 2002, (3)

Zhu Xiaolong, Yan Ming. Empirical research on the impact of corporate governance on corporate financial risk [J]. Time economy and trade, 2012, (4): 193-194

Faina, Eugeen, R, and Jensen, Michael, C. Agency Problems and Residual Claims [J]. Journal of Law and Economics, 1983, (7):26-29

Baysinger, Hoskisson. Separation of ownership and control, Journal of Law and Economics, 1983, 288-307.

Wright. High market valuation of companies with small board of directors, Journal of Finance, 1996 (52): 449-476

ForkerA modest proposal for improved corporate governance, Bussiness Lawyer, 1992, (48): 59-77

Daily, Dalton. Higher Valuation of Companies with Small Board of Directors [J] Journal of Financial Economics, 1996, 40(2):185-212

Jaggi. Corporate Failures In the Retailing Industry [J] Journal of Management Studies, 1985, (22): 400-417

Klein. Managerial ownership Accounting choices and informativeness of earnings [J]. Journal of Accounting and Economics, 1995, (20):61-91

Agrawal et al. Ownership Structure, Corporate Governance and Firm Value: Evidence from the East As Jan Financial Crisis [J]. Journal of Finance, 2003, 32(1):1445-1468

Chuang Gao. The early stages of financial distress [J]. Journal of Economics and Finance, 1999, 20(10): 23-33

A Study between Internal Control and Tax Risk -Based on the Listed Real Estate Enterprises in China

LI Xiang-yu
PhD Candidate, Wonkwang University
Kwon Young-mo
Wonkwang University

Abstract

In May 2009, the State Administration of Taxation issued the "Guidelines for the Management of tax risk of Large Enterprises" (Guo Shui Fa［2009］No. 90) to help enterprises establish a tax risk management system. This is the first time that tax risk have been formally presented in a separate form, causing a stir in the academic and practical circles. Tax risk is one of the financial risks faced by enterprises. The consequences can not be underestimated. Improper handling or slight neglect may bring economic losses, reputation damage and even bankruptcy crisis. At present, the tax risk management of Chinese enterprises has just started. Many enterprises have inadequate internal control systems and limited ability to manage tax risk. tax risk have become an important factor affecting business results and safeguarding corporate interests. The control and reduction of risks is crucial to the survival and development of enterprises. This paper cuts through the internal control of the enterprise, and selects 90 enterprises during 2013-2017 for the total of 450 samples in the A-share real estate industry listed in China's securities market as the research object. Combined with the theory of internal control and from the perspectives of operation, reporting and compliance with taxation the hypothesis is proposed and regression models are constructed. The empirical study is related to the correlation between the degree of implementation of internal control and corporate tax risk, and finds that the quality of the report is negatively correlated with the tax risk of the enterprise. The quality of the operation is positively correlated with the tax risk of the enterprise. The quality of compliance is negatively correlated with the tax risk of the enterprise. Finally, the paper puts forward reasonable suggestions for the reduction and prevention of tax risk.

Key words: Internal Control; Tax Risk; Real Estate Enterprises

1 Introduction

With the continuous development of the market economy, the competitive environment in which enterprises are located is becoming increasingly fierce, which makes the financial risks faced by enterprises more complicated and diversified. Whether enterprises can achieve sustainable development in this environment is inextricably linked to the level of financial risk. As an important part of financial risk, tax risk also affects the survival and development of enterprises. Improper handling of tax risk can cause financial losses, reputation damage and even bankruptcy. In recent years, many large companies have fallen into the "tax gate" scandal due to their lax tax risk prevention. Guomei, PingAn, Suning, Wahaha and other well-known companies have been deeply involved. How to build a corporate tax risk "firewall" and improve corporate tax risk prevention capabilities has become the focus of both domestic and foreign governments and enterprises. In foreign countries, it is earlier to pay attention to tax risk.

The concept of total risk management has been put forward in the comprehensive framework of enterprise risk management issued by COSO of the United States in 2004, and tax risk has been taken as the risk that needs to be prevented in enterprise risk management. Since then, many multinational companies have set chief tax officers in their finance departments to guard against tax risk. In China, the state-owned assets supervision and administration commission (SASAC) issued the "guidance on overall risk management of central enterprises" in 2006 and enterprise risk management should be taken as a focus of enterprise operation, but tax risk have not been specifically mentioned in the guidance. Until May 2009, the state administration of taxation issued guidelines on tax risk management of large enterprises (guoshuifa [2009] no. 90), which was the first time that "tax risk" were formally proposed in the official documents of the state administration of taxation. At this point, the domestic academic circle set off a climax of the study of tax risk, and the practice circle also began to pay attention to the enterprise tax risk as an important part of enterprise risk management. There are many factors affecting the tax risk of enterprises, but internal control can be said to be the key factor affecting the level of tax risk of enterprises. The internal and external environment of an enterprise is very complex. With the expansion of modern enterprise scale, the degree of complexity is also deepening. The existence of internal control can help enterprises to cope with various uncertain factors. Through the assessment, prevention and control of enterprise risks, various activities of enterprises can be carried out in an orderly manner to ensure the realization of enterprise goals. Internal control is the most effective means of risk management. the COSO published "risk management an integrated framework" in 2004. including it into "integrated framework in the enterprise risk management", the integrated framework of internal control and

enterprise risk management are close united and it also marks the internal control has risen to the height of overall corporate risk management. It can be inferred that the level of tax risk, which is also one of the enterprise risks, may be related to the quality of internal control. However, the academic research on the relationship between the two is only theoretical discussion and lacks empirical research results, which makes the role of internal control lack of data supportin preventing tax risk.

This paper is divided into five parts. The first part is the introduction, and the second part is the prior research and hypothesis. On the basis of domestic and foreign literatures related to tax risk and internal control, this paper proposes the research method and hypothesis. The third part is research design. In the quality-oriented internal control evaluation index system, combined with tax risk evaluation index, the regression model is constructed. The fourth part summarizes and expounds the results of empirical analysis, and empirically tests the relationship between the degree of realization of various objectives of internal control and tax risk. The fifth part is the conclusion, according to the results the paper puts forward policy and suggestions to prevent and control the tax risk.

2 Prior Research and hypothesis

2.1 Definition and measurement of internal control

2.1.1 Definition of internal control

According to the article "Internal Control-Integrated Framework" issued by the US COSO Committee (1992), internal control is influenced by the board of directors, management and other personnel of the company. The framework aims at the process of achieving the efficiency of business operations, ensuring financial reliability and providing reasonable assurance of compliance. This article refers to these three measurement indicators as operation quality, report quality, and compliance quality.

2.1.2 Measurement of internal control

(1) operation quality

The operation quality is to improve the efficiency of business operations through the implementation of internal control. The level of achievement of business quality can be measured in terms of both efficiency and effectiveness of operations. An enterprise's operating efficiency mainly refers to the asset's turnover speed and liquidity, while the operating effect mainly refers to the profitability of the enterprise.

(2) Report quality

That is to ensure the reliability of financial reports, the level of achievement of report quality can be measured from the internal audit normative and the financial reports authenticity. It is a reflection of the

standardization of corporate financial management.

(3) Compliance quality

Compliance with laws and regulations should be the bottom line of business activities. The degree of achievement of corporate compliance quality largely reflects the rationality and legitimacy of corporate tax planning. Compliance and legal tax planning has a major impact on the construction of a benign corporate environment and the standardized development of enterprises.

2.2 Definition and form of tax risk

2.2.1 Definition of tax risk

Michael Carmody (2003) believes that tax risk is an uncertainty risk, mainly from internal and external factors. Internal factors are internal control of the enterprise, while external factors are uncontrollable. According to the book *Corporate Tax Management*, tax risk refers to the possibility that a taxpayer may incur losses caused by taking additional responsibility in the tax-related process.

2.2.2 Forms of tax risk

From the perspective of punishment, the tax-related behavior of enterprises violates, the provisions of tax regulations, tax payable unpaid or less paid. Thus the company faces risks such as tax reimbursement, fines, late payment of late fees, criminal liability (sentence, fines) and reputation damage.

From the perspective of management, the tax risk include: the performance of the company's strategic objectives, business practices and tax planning inaccurate use of tax laws, not enough to use the relevant tax policy, pay more unnecessary taxes, no reasonable tax avoidance to the maximum extent, bear the risk of unnecessary tax burden.

2.3 Internal Control and tax risk

Sarbanes-Oxley article 302 and 404 respectively published in 2002 and 2004 required to submit an annual report of listed companies management or quarterly report, which must disclose internal control report and evaluate the quality of enterprise internal control. It also requires external auditor to audit the internal control report issued. Chinese scholars started the research late in tax risk management, but in recent years, more and more attention has been paid to the study of internal control and financial risk. According to Zhang Xiao (2010), based on the internal control system of enterprises, the main objectives of tax risk management include: tax planning has a reasonable business purpose and conforms to the provisions of the tax law; Business decisions and daily business activities shall conform to the provisions of the tax law; Accounting treatment of tax matters in accordance with relevant accounting systems or standards and relevant laws and regulations; Tax declaration and payment in accordance with the provisions of the tax law. Jin Yu (2015) believes that the integration of tax risk and internal control can enable enterprises to

form a sound internal control system and provide a good internal control environment, so as to effectively reduce tax risk. Wu Xianghui (2010) believes that enterprises need to establish standardized internal control processes, and to prevent tax risk, they need to consider five elements of internal control, including control environment, risk assessment, control activities, information and communication, supervision and feedback. According to Wang Xia (2012), non-standard business and financial behaviors of enterprises, as well as low level and inappropriate tax planning of tax payers lead to tax risk, and strengthening internal control is the most effective measure to prevent tax risk. Li Shuo (2014) believes that in terms of the evaluation of internal control, there is no unified standard evaluation form, which is mainly caused by the difficulty in quantifying the evaluation of internal control. The internal control deficiencies is used to measure quality of internal control abroad. The reason is that the foreign internal control regulations and disclosure system is relatively perfect. It is more strict for stringent execution, and the report quality is relatively high to encourage enterprises to issue internal control self assessment report and internal control of the verification. It is more comprehensive and reliable for the enterprise to disclose internal control defects.

Wang Zeye (2012) believes that tax risk will have an impact on the business management decisions of enterprises. No doubt, every link of the production and operation of an enterprise does not involve taxes. Procurement, production, sales, planning and investment all involve the calculation and payment of taxes. Weili Ge (2005) believes that both operational risk and financial risk will induce the ultimate tax risk. According to Fan Zhongshan (2003), there is a strong relationship between the business activities and tax risk. Gaide (2009) believes that tax risk should be divided into two aspects. On the one hand, it is because of the inaccuracy of tax laws applicable to business operations, insufficient use of tax policies, overpayment of taxes, and unnecessary tax burden. Liu Zhen (2009) puts forward the tax risk measurement theory, and she pointed out that tax risk can be quantified by "cost-benefit analysis". Zhang fan (2011) believes that the non-standard operation and financial behavior of enterprises, the limited quality of tax-related staff, inappropriate tax planning and other factors will lead to the intensification of tax risk of enterprises, and the control of tax risk is closely related to the internal control of enterprises.

In summary, this paper proposes hypothesis 1: the higher the quality of operation, the lower the tax risk.

Chen Hanwen (2009) believes that ensuring the reliability of financial reporting is the most important goal of internal control. To a certain extent, effective internal control prevents managers from deliberately manipulating surpluses and reducing the occurrence of false financial reports, thereby

improving the reliability of financial reporting. Internal control was originally used to check for fraud prevention. It can be said that the degree of achievement of financial reporting objectives is the best for the quality of an internal control system. Luo Zhengyuan (2013) also obtained the result through empirical analysis: the company that issued the non-standard audit opinion is worse than the standard audit opinion of the internal control. The audit guidelines issued by the five ministries and commissions such as the Ministry of Finance also clearly pointed out that "the enterprise has corrected the published financial report, which indicates that there are signs of major defects in internal control." Gu Zhaochun (2011) also believes that under the internal control of enterprises, the accounting treatment of tax matters is in line with the corresponding accounting system or standards, and the corresponding laws and regulations are an important point in the prevention and control of tax risk. Jin yu (2015) conducted an empirical analysis of the tax risk under the internal control of commercial banks. The timely and accurate tax returns of commercial banks are based on accurate and standardized accounting. The irregular accounting results will inevitably lead to the appearance of tax returns. Mistakes, thus facing the risk of being inspected by the tax authorities.

In summary, this paper proposes hypothesis 2: the higher the quality of the report, the lower the tax risk.

Gai di, Zhang xiao (2009) in the article "Enterprise Tax Risk Management: Risk Identification and Prevention and Control" in the definition of tax risk, the company's tax-related behavior does not meet the requirements of tax regulations. The use of tax laws in business operations is inaccurate, and there is no need to use the relevant tax policies, to pay more taxes, and to bear unnecessary tax burdens. Han Lingli (2008) believes that tax risk is a taxpayer's tax-related matters in the course of business operations because of violations of tax policies and regulations, such as the penalties of tax authorities, the possibility of late fees or even criminal penalties. Hu Guoqiang (thinks) the system and method of internal control of tax risk itself must comply with national laws and regulations, various industry norms and regulatory requirements of relevant departments. If the above requirements are violated, it will not only deviate from the compliance objectives of the internal control of tax risk, but also the legal risks faced by enterprises, which will cause the enterprises to fall into punishment.

In summary, this paper proposes hypothesis 3: the higher the quality of compliance, the lower the tax risk.

3 Research design

3.1 sample selection

After combing the existing literature, the automobile manufacturing industry, the pharmaceutical industry, and the small and

medium-sized enterprises have all been systematically empirically analyzed by scholars as research samples. This paper selects the latest data of the real estate industry as a research sample, mainly based on the tax-related risks of the real estate industry. Higher features of the high tax risk are mainly manifested in two aspects: on the one hand, because the industry involves many types of taxes, including income tax, business tax, land value-added tax, property tax, etc., The tax burden is heavier, coupled with the recent macro-control of the real estate industry by the state. Moreover, the actual tax burden of the industry has increased; on the other hand, due to the long span of real estate projects, many links, and complex cost calculations, the phenomenon of tax evasion is more serious. Selecting the real estate industry as a research sample can better reflect the current tax burden of real estate enterprises in China, and has great significance for the related research of the real estate industry.

Sample selection and screening process takes the new version of the industry classification issued by the China Securities Regulatory Commission in 2012 as the classification standard, and collects the data of real estate listed companies (A shares) in Shanghai and Shenzhen in 2013-2017 as the research object. Excluding ST companies and missing data samples, this paper has obtained 90 listed real estate companies as research objects, with a total of 450 samples for consecutive 5 years as research objects.

3.2 Variable definition

According to the Internal Control-Integrated Framework issued by the US COSO Committee (1992), the efficiency of business operations, ensuring financial reliability, and compliance with relevant regulations are the main metrics for internal control of enterprises. The principle is: (1) the indicator must be directly affected by internal control, and (2) the indicator data must be publicly available.

3.2.1 dependent variable

Tax risk: Since the tax authorities usually use the industry tax rate as a reference standard when conducting tax audits. the calculation method is: the actual tax rate of the enterprise = (tax payable + business tax and additional + administrative fees) / business income. The individual corporate tax rate is compared with the industry tax rate to judge whether there is an abnormality. This article is also the same as most domestic scholars on the measurement of tax risk (CAOXIAOLI, LIUJIANMIN, etc.). Tax difference rate is used to measure tax risk and the absolute value of the negative difference rate is use to measures the overall tax risk. It is expressed in TDR.

3.2.2 independent variables

In this paper, the internal control quality is taken as an independent variable, and one index is selected as the substitute variable of the equity structure from the three dimensions of operation quality, report quality and compliance quality.

(1) operation quality : This paper selects the return on net assets to measure the quality of business operations. Expressed by ROE. An enterprise's operating efficiency and operational efficiency mainly refer to the profitability of the enterprise. Considering the size of the enterprise, the return on net assets can well measure the current operating capacity of the enterprise. Therefore, this paper takes the return on net assets of the enterprise as Metrics.

(2) Report quality: This paper selects whether the financial statement restatement has been used as a measure of the quality of the report and is expressed by RFR. The restatement of the financial statements, that means, whether the corrections and supplements have been issued due to accounting errors and abnormal amounts after the announcement of the financial statements.

(3) Compliance quality: This paper selects the number of major violations of the sample company as an indicator of compliance quality, and uses NOA to reflect the company's current compliance with relevant laws.

3.2.3 control variables

(1) Enterprise size: expressed in SIZE. LiuJianmin (2001), Liao Xiaojing (2005) and many other scholars believe that there is a certain correlation between the size of the enterprise and the corporate tax burden, that is, the larger the enterprise, the higher the actual tax burden.

(2) Asset-liability ratio: expressed in DAR. Chen Jing (1999), Chen Xiao (1999), Xiao Zuoping (2005), Ma Haiping (2009) and other scholars have proved through empirical analysis that the excessive financial leverage has a significant impact on the tax rate.

(3) Nominal income tax rate: expressed in NTR. The income tax rate can be said to be the most direct indicator of tax burden. Enterprises will formulate tax planning according to different tax policies, which will affect the size of corporate tax burden from the root cause.

(4) Flow ratio: expressed in CR. The current ratio reflects the proportion of the company's available assets. When enterprises encounter a shortage of available assets, the pressure on paying taxes and fees will increase, which will affect the tax burden of enterprises and increase tax risk.

(5) Asset intensity: expressed in AI. Liu Xing (2009) believes that asset intensity is the proportion of fixed assets to total assets. The greater the proportion of fixed assets in total assets, the greater the annual depreciation will be, affecting tax risk.

(6) Whether it is a loss or not: it is expressed by LOSS. China's tax law stipulates that an enterprise's annual loss situation, the income tax payable can be used to make up for the income of the next year, and the next year is not enough to make up for the continuation of the year, up to 5 years.

After the above indicators are summarized, see Table 1.

Table 1: Definition of each variable

Variable name	variable name	Variable symbol	Variable definitions
Dependent variable	Tax risk	TDR	The value of the tax difference.
Independent variable	operation quality	ROE	Return on net assets =net income/Average net assets
	Report quality	RFR	Financial report restatement. If there are any additions to the annual report, the correction is 0, not is 1.
	Compliance quality	NOA	Number of violations. Number of violations of penalties for major matters, taking negative value
Control variable	Business size	SIZE	Natural logarithm of total assets at the beginning of the period
	Debt Asset ratio	DAR	total liability/Total assets
	Nominal income tax rate	NTR	Available directly Corporate annual report
	Current ratio	CR	Current assets/Current liabilities
	Asset intensity	AI	Fixed assets/Total assets
	Whether it was a loss in the previous period	LOSS	If there is a profit,the value is 1; if a loss, the value is 0.

3.3 Model Construction

In view of the research focus of this paper, the impact of the quality of internal control on the tax risk. Therefore, tax risk is taken as the explanatory variable, the degree of realization of internal control objectives, operation quality, report quality, and compliance quality are used as explanatory variables, and other factors affecting tax risk are used as control variables. Based on all of this, a regression model is constructed.

$$TDR=\alpha+\beta_1 ROE+\beta_2 RFR+\beta_3 NOA+\beta_4 SIZE+\beta_5 DAR+\beta_6 NTR+\beta_7 CR+\beta_8 AI+\beta_9 LOSS+\varepsilon$$

According to the above model, this paper conducts an empirical analysis of the internal control objectives, the relationship between operation quality, report quality, compliance quality and tax risk in chapter 4.

4 Empirical analysis

4.1 Descriptive statistics

Table 2: Descriptive statistics

Variables	Obs	Mean	SD	Min	Median	Max
TDR	450	0.381	0.347	.00117	.294	2.76
ROE	450	9.251	10.419	-39.7	9.31	41.2
NOA	450	-0.151	0.611	-4	0	2
RFR	450	0.976	0.155	0	1	1
SIZE	450	23.586	1.364	19.4	23.5	27.8
DAR	450	66.358	16.522	12.2	69	94
NTR	450	24.578	2.013	15	25	25
CR	450	1.967	0.800	.0297	1.85	6.13
AI	450	0.032	0.057	.000215	.012	.513
LOSS	450	0.053	0.225	0	0	1

This paper uses Stata14.0 to perform descriptive statistical analysis of each variable. The results are shown in Table 2.

It can be seen from descriptive statistics that the maximum tax difference rate is 2.76 and the minimum value is 0.0117. It can be seen from table2 that the tax difference between enterprises is not large, and it is also normal that the tax difference ratio between the same industry is similar. From the perspective of ROE, the maximum value is 41.2 and the minimum value is -39.7, indicating that the profitability between enterprises is quite different, and a small number of enterprises are at a loss. From the point of view of the number of violations, more than half of the companies did not violate the regulations in 2013-2017; from the restatement of the financial statements, the median is greater than the average, indicating that the financial reliability of the company exceeds the industry average; the asset-liability ratio is the largest. The value is 94, the minimum value is only 12.2, and the average is not much different from the median, but the standard deviation is 16.522, indicating that the gap between assets and liabilities is also large. The maximum income tax rate is 25, the minimum value is 15, and the average value is 24.578, indicating that most enterprises do not enjoy preferential policies and continue to apply the 25% corporate income tax rate; the inter-enterprise flow ratio differs greatly from the asset intensity. The side reflects the large difference in the company's operating capacity. From

the perspective of corporate loss indicators, the median is 0, and a small number of companies are at a loss.

4.2 Relevance test

When model is constructed, it will have a great impact on the accuracy of the model if there is multiple collinearity between variables. Therefore, before the regression analysis, the paper analyzes the correlation of the independent variables to eliminate highly correlated variables.

Table 3: Pearson correlation test results between variables

	TDR	ROE	NOA	RFR	SIZE	DAR	NTR
TDR	1						
ROE	-0.0380	1					
NOA	-0.114**	0.146***	1				
RFR	-0.0580	0.0410	0.0320	1			
SIZE	-0.295***	0.337***	0.193***	0.00500	1		
DAR	-0.294***	0.085*	-0.0220	-0.080*	0.591***	1	
NTR	-0.092*	0.084*	0.0570	0.110**	0.090*	-0.0440	1
CR	0.086*	-0.129***	0.0610	-0.0190	-0.323***	-0.474***	-0.081*
AI	0.275***	-0.083*	-0.104**	0.0420	-0.254***	-0.190***	-0.176***
LOSS	0.0400	-0.628***	-0.136***	0.0380	-0.156***	0.0540	0.00100
	CR	AI	LOSS				
CR	1						
AI	-0.088*	1					
LOSS	-0.0170	0.0610	1				

It can be seen from Table 4.3 that the correlation coefficients of the four board structure variables and the three control variables selected in this paper are less than 0.3, indicating that there is no multicollinearity in the regression model constructed by these explanatory variables. Therefore, regression analysis can be performed.

4.3 Regression analysis

4.3.1 F test

The Person correlation test can only preliminary test the relationship between the two variables. In order to further verify the hypothesis, this paper carries out regression analysis for the model. Before regression analysis, the F test and Hausman test are used to determine the model form.

Table 4: F test result of regression model

F test that all u_i=0
F(89, 347) = 2.58
Prob > F = 0.0000

According to the result of Table 4, it can be seen from the test results that the statistic of the F test is 2.58, the corresponding probability value is 0.00, which is much less than 1%. Therefore, the null hypothesis should be rejected, and there is a difference between individuals, we should choose a fixed effect model.

4.3.2 Hausman test

The null hypothesis of the Hausmann test is: corr(ui, X) = 0, which means that there is no correlation between the individual and the independent variable, and a random effects model should be chosen. The results of the test are as follows.

Table 5: Hausman test result of regression model

Test: Ho: difference in coefficients not systematic
chi2(9) = (b-B)'[(V_b-V_B)^(-1)](b-B) = 7.51
Prob>chi2 =0.87

It can be seen from the test results that the statistic of the Hausman test is 7.51, and the corresponding probability value is 0.87, which is much larger than 10%. Therefore, the null hypothesis should be accepted, so we should choose a random effects model.

4.3.3 regression analysis

This paper starts from three perspectives of internal control and establishes three basic assumptions about the relationship between internal control and tax risk. In order to verify these hypotheses, this paper selects appropriate indicators and establishes multiple regression models for empirical research. The results are shown in Table 6.

Table 6: Results of regression analysis

Variables	TDR
ROE	0.00385*
	(0.00202)
NOA	-0.0494*
	(0.0258)

RFR	-0.199**
	(0.0927)
SIZE	-0.0347**
	(0.0198)
DAR	-0.00347**
	(0.00154)
NTR	-0.0115
	(0.00880)
CR	-0.0238
	(0.0248)
AI	1.284***
	(0.328)
LOSS	0.105
	(0.0825)
Constant	2.014***
	(0.478)
R-squared	0.102
N	450
chi2	74.60

Note: The standard deviations are in brackets. *, **, *** indicate significant at 10%, 5%, and 1% respectively.

According to the regression analysis of the model, the paper shows the following results:

(1) Relationship between operation quality and tax risk

The operation quality and tax risk are significantly positively correlated at the level of 10%, indicating that enterprises with higher quality of operation have higher and higher tax risk, which is inconsistent with the assumptions in this paper. On the one hand, perhaps because the company's ability to operate is stronger, the tax planning is more arduous, and thus the risks of tax reimbursement, fines, late payment of late fees, penalties and reputation damage are increasing. On the other hand, the stronger the business capabilities, the higher the enterprise attaches importance to production and management and the greater the investment in the realization of the business objectives and the implementation of the

strategy. It makes the potential cost in capital, income and capital flow higher, thus ignoring the evaluation of tax planning. It is far from enough for the importance of tax planning and reasonable avoidance of tax risk. There is no guarantee for the identification, evaluation and control of tax risk. While expanding the operating profits of enterprises, the tax risk of enterprises are also increasing. However, the tracking and monitoring of tax risk did not keep pace.

(2) Relationship between report quality and tax risk

According to the results of regression analysis, the report quality and tax risk are significantly negatively correlated at the level of 10%, indicating that the higher the report quality, the lower the tax risk, which is consistent with the assumptions in this paper, which verifies hypothesis 2. The reliability of financial reports directly reflects the standardization of accounting standards for enterprises. The restatement, revision, and supplementation of financial reports by enterprises reflect the irregularity and unclearness of internal control of enterprises, and the rigor of financial management and control of enterprises. Conversely, the lower the quality of the report, the higher the tax risk. The tax risk is largely an indicator of whether the enterprise system is standardized, the daily production and operation activities are reasonable, the financial management ability of the enterprise and the daily financial indicators of the enterprise. The accurate report has a very important impact on tax planning and tax risk avoidance. It is the top priority for enterprises to control tax risk.

(3) Relationship between compliance quality and tax risk

According to the results of regression analysis, the compliance quality and tax risk are significantly negatively correlated at the level of 5%, indicating that the higher the quality of compliance, the lower the tax risk. This is consistent with Hypothesis 3 in this paper, which verifies that a high degree of compliance with the law will reduce the tax risk of the company. Some enterprises ignore or cross the bottom line of the law in order to obtain higher benefits. Thus the companies generate excessive tax avoidance motives and even evade tax incentives, so it increases the risk of being warned and punished by tax authorities. The company has not carried out effective internal control, control and prevention of risks in the planning process, and has chosen some risky tax planning schemes, which not only does not have the cost savings, but also increases the tax risk and greatly increases the financial risks of enterprises.

(4) Relationship between other control variables and tax risk

According to the results of regression analysis, the scale of the enterprise and the tax risk are significantly negatively correlated at the level of 5%, that is, the larger the scale of the enterprise, the lower the tax risk, indicating that the large-scale enterprises

not only have more resources for tax planning, but also employ Professionals provide financial support for reasonable tax avoidance. The asset-liability ratio and tax risk are significantly negatively correlated at the 5% level. The higher the asset-liability ratio, the lower the tax risk, indicating that the debt tax shield effect has been exerted. On the one hand, the enterprise with high asset-liability ratio is in the securities. In order to obtain a higher financing reputation, the market tends to a conservative taxation strategy. On the other hand, it shows that the tax credit of the debt makes the tax avoidance motive and even the tax evasion motivation weaken, thus affecting the level of tax risk. Asset intensity and tax risk are significantly positively correlated at the 1% level. In theory, the greater the proportion of fixed assets in total assets, the more depreciation can be deducted before tax, thus reducing corporate tax burden and thus reducing taxation. risk. However, the regression analysis results are contrary to the fact that the higher the proportion of fixed assets of the enterprise, the lower the proportion of current assets, and the worse the ability to respond to risks, resulting in a rise in tax risk. Other control variables were not statistically significant in relation to tax risk.

5 Conclusion

Based on the previous scholars' research on the relationship between internal control and tax risk, this paper makes assumptions about the relationship between the three basic metrics and tax risk of internal control, establishes a regression model, and empirically tests the tax risk and The relationship between operation quality, reporting quality and of compliance quality. According to the empirical test in Chapter 4, the paper draws the following conclusions. First, there is a high correlation between the degree of quality realization of internal control and tax risk. The better the enterprise's ability to achieve business, the heavier the tax burden, the greater the tax risk. Although the hypothesis is not verified, the reasons have been analyzed. Second, the more reliable the financial report, the lower the tax risk. Third, taxation risks are getting lower and lower for companies with higher legal compliance. Undoubtedly, the taxation risk is lower for enterprises that have high compliance with laws and the accuracy of accounting standards. The more compliance with laws and regulations, the less tolerance they have for risks. Effective internal control can prevent and control tax risk with its good control environment, perfect supervision and restraint mechanism and effective information communication methods, thus reducing the losses of enterprises. Fourth, tax risk are also affected by factors such as size, asset-liability ratio, and asset intensity. The larger the scale of the enterprise, the higher the asset intensity, the higher the tax risk will be. The lower the asset-liability ratio, the more the tax risk will be. low. In addition, the company's loss or not, current ratio, income tax rate also has a certain correlation

with tax risk. All in all, companies should pay close attention to the realization of the three qualities: the operation quality, the reports quality and the compliance quality. Through the monitoring and identification of the three qualities, the company finds possible tax risk, which in turn reduces tax risk and reduces corporate losses.

Combined with the research of this paper, this paper puts forward the following suggestions for the management and control of corporate tax risk: First, strengthen the internal control of enterprises, establish a good internal environment, establish a sound tax risk management organization system, set up tax risk control points, and protect enterprises. Effectively identify, assess and control tax risk and eliminate or reduce the adverse effects of tax risk in a timely manner. Second, set up a special tax supervision department, equipped with commissioners to review and supervise tax accounting and tax planning, comply with internal management systems and laws and regulations, establish a personal responsibility system, avoid tax risk, ensure that enterprises are legally and compliant and Conduct in an orderly manner to avoid loopholes. Third, improve the enterprise accounting system and improve the professional competence of tax-related personnel. China's taxation and taxation policies will be continuously adjusted and improved along with economic development. Tax-related personnel should be regularly organized to learn the latest tax-related knowledge and regulations, and strict Follow accounting standards to ensure the standardization of corporate tax management and even financial management.

The limitations of this paper are as follows: First, the sample is selected as the real estate industry, and no research on all companies in the securities market is conducted, which is not conducive to the research and promotion of the results. Second, the limitations of internal control measures, how to measure the quality of internal control, scholars in the world have different views. This paper adopts three quality measurement principles, each taking a substitute indicator to try to measure and transform internal control impact, but it does not fully represent and replace the quality of internal control. Third, the limitation of tax risk measurement, this paper uses the tax difference rate to measure tax risk. The adverse effects in this study need to be further tested.

References

Gai Di, Zhang Xiao. Corporate Tax Risk Management: Risk Identification and Prevention [J]. Finance and Accounting, 2009: p11-12.

Lin Tianyi. Reflections on Strengthening Tax Risk Management of Large Enterprises [J]. Tax Research, 2010, p14-17, p80-90.

Zhang Zhiyong. Research on the Construction of Corporate Tax Risk Prevention Mechanism [J]. Accounting Research, 2011, p22-23.

Liu Jianmin, An Changying. Empirical Analysis of Tax Risk in Real Estate Enterprises [J]. Friends of Accounting, 2012, p25-28.

Tao Liping, Research on Tax Risk Based on Internal Control. Master's Thesis.2013 p35-39

Wang Zehua. Control and Management of Corporate Tax Risk. Master's Thesis. p24-29

Zhang Zhaoguo, Zhang Wangfeng, Yang Qingxiang. Construction and Empirical Test of Internal Control Evaluation System under Target Guidance [J]·Nankai Management Review, 2011, p144-149.

Zhang Xiao. Tax Risk Management Based on

Enterprise Internal Control System. Business Accounting. 2010. p42-43.

Li Shuo. Research on Internal Control of Corporate Tax Risk [J]. Shandong University of Finance and Economics. 2014. p18-26

Tan Guangrong, Zhang Lihua. An Empirical Analysis of Tax Risk in Automobile Manufacturing Industry [J]. Journal of Social Science of Hunan Normal University, 2010, p84-87.

Zhang Yunhua. Analysis of the Causes of Tax Risk in Enterprises and System Design. Tax Research. 2010 P26-27

Li Shuping. On the prevention of tax risk and mechanism innovation [J]. Finance and Trade 2005 p12-15

Han Lingli. Tax risk of the company and its prevention. Tax Research 2008 p15-16

Sun Fangcheng, Mei Bo, Yang Xinglong. Internal Control, Accounting Information Quality and Anti-dumping Response [J]. Accounting Research, 2011, 47-54.

Tom, Neubig, Balvinder Sangha. Tax risk and strong corporate governance [J]. Tax Executive, 2004, 114-118.

Mark S. Beasley, J. Gregory Jenkins , Roby B. Sawyers. Brainstorming to Identify and Manage tax risk [J]. Tax Adviser, 2006. 158-162.

Emer Mulligan, Lynne Oats. Tax Risk Management: Evidence from the United States [J]. British Tax Review, 2009 p26-27

Lavermicocca, Catriona. Tax Risk Management Practices and their Impact on Tax Compliance Behaviour — The Views of Tax Executives from Large Australian Companies [J]. Journal of Tax Research, 2011, p89-115.

Haroldene F. Wunder. Tax Risk Management and the Multinational Enterprise [J]. Journal of International Accounting, Auditing and Taxation, 2009, p14-28.

Goodman G. R. Internal controls for the tax department [J]. Tax Notes, 2004, p579-588.

Ernst&Young. Tax Risk Management [M]. Lexis Nexis AU, 2004.p15-25

Ⅵ　基調講演

国際会計基準及び開示制度の動向

井 上 俊 剛
金融庁企画市場局

要　旨

2001 年以降，国際会計基準としての国際財務報告基準（IFRS）の地位の高まりを背景として，国際的なコンバージェンスが進展した。その後，2008 年の金融危機を発端に金融商品会計基準を含む会計基準のコンバージェンスの議論が開始されたが，国際会計基準審議会（IASB）と米・財務会計基準審議会（FASB）で合意が形成されず，結果として，コンバージェンスの延期を発表した。日本は，2013 年以降，日本基準の高品質化と IFRS に対する意見発信を行いつつ，IFRS の任意適用の積み上げを図ることとしている。

日本基準については，時価及び収益認識について IFRS とのコンバージェンスが終了しており，現在はリース会計や金融商品会計について，コンバージェンスを念頭においた対応を検討しているところ。一方で，のれんやリサイクリングの会計処理については，依然として日本基準と IFRS の間に差異が存在している。

IFRS 財団の最近の関心事項は，一貫性のある適用，財務報告の複雑性，非財務情報，テクノロジーの四点があげられる。

IFRS に対する意見発信については，IFRS 財団の評議員会，IASB 等の各層において日本からの人材が活躍。また，モニタリングボードに金融庁が，会計基準アドバイザリー・フォーラム（ASAF）に企業会計基準委員会（ASBJ）がそれぞれ参画し，IFRS の基準開発や東京のアジア・オセアニアオフィスを含む IFRS 財団の活動に貢献している。

会計基準の今後の課題としては，IFRS の任意適用企業の拡大促進，あるべき IFRS の内容についての意見発信の強化，日本基準の高度化，国際会計人材の育成の四点があげられる。また，開示制度については，非財務情報の重要性の増大への対応が課題である。さらに，会計基準・開示制度の今後の在り方を考えていく上では，人工知能等のテクノロジーの進展が与える影響についても考慮する必要がある。

はじめに

皆さま，こんにちは。橋本先生，ご紹介ありがとうございました。本日は，杉本会長，法政大学の中野先生にお招きいただきまして，お話をさせていただきます。ご紹介いただきました，金融庁で企画市場局企業開示課長をしております井上俊剛と申します。

本日，この国際会計研究学会の第 36 回研究大会において，このような機会を頂戴し，大変ありがとうございます。国際会計基準と開示制度の動向について，学会の先生の皆さま方，また，私が本当にここでお話しするのがいいのかと思うような諸先輩方がたくさんいらっしゃり，大変僭越ではございますが，私は，現在，企業開示課長をやらせていただいており，会計監査・開示，ガバナンス等の担当しておりまして，これまでにも 3 回ほど，節目で企業開示課の仕事をさせていただいたことがございます。そういうことも踏まえまして，本日は，私見も交えながら，行政の立場からこの世界を拝見してきた私の経験を少しでもご紹介することで，皆さま方のご研究に何らかの示唆を差し上げることができればと思っております。本日はどうぞよろしくお願いいたします。

本日は，はじめに国際会計基準の動向といたしまして，国際会計基準に関する議論を歴史的に簡単に振り返ってまいりたいと思います。

次に，近年の我が国の会計基準も高品質化を進めている状況ですけれども，近年における国際的な会計基準の開発状況と我が国の対応状況について概観したいと思います。また，この中で日本の基準と国際的な会計基準との差異についても触れたいと思います。

三つ目に，国際会計基準を策定している IFRS 財団の最新の関心事について私見も交えながらご紹介していきたいと思います。我が国も過去から国際的な意見発信を官民一丸となってしておりますけれども，このような関心事を知っておくことは，今後の取組みにおいても有用なものだと考えております。

次に，国際的な意見発信の状況，今後の取組みにおける課題などをお話ししていきたいと思います。

最後に，日本の会計基準及び開示制度の今後の在り方ということで，今後の会計基準や，開示制度の将来像について，私見を述べさせていただければと思います。

I　IFRS を巡るこれまでの国内・国際動向

1.　会計基準をめぐる変遷

それではまず，国際財務報告基準（IFRS）を巡るこれまでの国内・国際動向についてお話いたします。まずは，いわゆるバブル崩壊から会計監査上の問題が顕在化しました 2000 年ぐらいまでの出来事についてお話しいたします。バブル崩壊後，日本では取得原価会計や連結財務諸表の情報不足など，日本の会計制度上の問題点が顕在化していたと思います。そこで 1996 年以降，企業の財務状況や取引実態を適切に反映するために大規模な会計制度改革を実施しております。いわゆる会計ビッグバンといわれているものです。

そのような中，アジア通貨危機が発生いたしまして，以降，韓国などのアジア諸国で監査報告書に国際基準とは異なる会計基準で作成されている旨の注意喚起文が付与されるようになります。いわゆるレジェンド問題ということだと思います。日本においても 1999 年以降，レジェンドが付されるというようなことになりますが，これが会計基準について，国際的に対応していくことが官民で認識された一つの

契機になったのではないかと思います。

2000 年には，このような中で証券監督者国際機構（IOSCO）が，国際的な資金調達において国際会計基準を使用することを承認するというようなことがございました。また，欧州委員会（EC）が EU の域内の上場企業の連結財務諸表に国際会計基準を適用するというイニシアチブを発表したころだと思います。

次に 2000 年代以降ですが，この頃は基本的にはIFRSの地位が高まっていくというフェーズだと思います。2000 年代の初め，2001 年に国際会計基準審議会（IASB），企業会計基準委員会（ASBJ）がそれぞれ発足しました。2001 年にアメリカでエンロン事件が起こりまして，巨額の会計不正事件が監査制度等に大きな見直しを与えたと思います。

会計基準の面では，ここの国際的な協調の流れの中で，2002 年に IASB と米・財務会計基準審議会（FASB）がコンバージェンスに合意する，いわゆるノーウォーク合意というのが出てきたということだと思います。私，この頃，2002 年から 2004 年にかけて当時の企業開示参事官室で働いていましたけれども，かなり会計の世界で大きな国際的な流れみたいなものを感じていた時期でもございます。また，その時期に国内でもかなり当時，株価が下がっていたというようなことを背景に，時価会計の凍結ですとか，あるいは減損の会計の適用の延期の要請が ASBJ にあったというようなことも経験しております。

その後，2005 年になって，EU が IFRS を域内の上場企業に適用開始しました。ここから，IFRS が実際に使われる会計基準になってきたということだと思います。日本においても，この時期 ASBJ と IASB の間でコンバージェンスに合意をし，さらに 2007 年には，東京合意ということで，さらにコンバージェンスを進めることが発表されまして，世界で単一の会計基準誕生に向けて動きが加速していった時期であったと思います。アメリカでも，この 2005 年に米・証券取引委員会（SEC）がロードマップを公表しているというような流れがありました。

そのような中で 2008 年にリーマンショックがあり，金融危機が発生することによって，会計の世界も大きな影響を受けたというふうに感じています。私も，このリーマンショックの時期から，また企業開示課の国際会計調整室長を務めることになりまして，2008 年，2009 年という時期を国際会計の世界で過ごさせていただきましたが，この時期は非常に激動の時期であったと思っています。

リーマンショックの発生後，金融危機ということでIASBも相当プレッシャーを受けていたと思います。当時は，金融商品会計基準の見直しを，デュー・プロセスを踏まえず行うこともあったと思います。また，IASB と FASB において，共同で金融商品会計基準の改定の協議が加速するというような中で，金融危機アドバイザリー・グループ（FCAG）という危機対応のグループを作り，対応していた時期であったと思います。私も，そのような会議に何度か出席させていただいたことがございます。

その後，金融危機を受けまして，G20 第 1 回ワシントンのサミットがあったわけですが，この国際会計基準設定主体のガバナンスという問題も取り上げられまして，後で詳しく触れますけれども，2009 年 4 月には当時国際会計基準委員会財団（IASCF）と言っていましたが，IFRS 財団のモニタリング・ボードが日本・EU・アメリカの当局，IOSCO 等が参加するような形で発足するということがございました。

また，その後のピッツバーグ・サミット，2009 年 9 月には単一の質の高い世界的な会計基準

を実現するための努力を倍増する，いわゆる“a single set of high-quality, global accounting standards”ということが G20 の首脳にエンドースされるということがありました。この辺りが，単一の会計基準に向けた動きが一番盛り上がっていた頃だと思います。

日本におきましても，その中で 2009 年に，企業会計審議会で「我が国における国際会計基準の取扱いについて（中間報告）」をまとめていただきまして，ここで強制適用も視野に入れたロードマップを公表し，任意適用を提言したということがございました。

アメリカの SEC も，この辺りまでは国際的な会計基準に対するコンバージェンス作業をサポートするという形で 2011 年までにどのように対応するか判断すると宣言していたわけですが，具体的なコンバージェンス作業を IASB と FASB で進めていく中で，特にその金融商品会計基準の改定について，意見の隔たりというものが徐々に顕在化していったということだと思います。

2011 年以降の金融危機後のコンバージェンスの動きについてですが，2011 年には IASB と FASB の間でコンバージェンス・プロジェクトの延期を公表しています。その後もコンバージェンスに向けて金融商品会計基準の開発が続けられたところですけども，最終的に両者は別モデルを採用することになってしまいます。私の受けた印象では，そこはアメリカの会計基準設定主体というのもあるかもしれませんが，恐らく金融監督当局の意向がかなり強く働いたのではないかと感じています。IASB の採用するモデルですと，アメリカの銀行の場合，どうしても引き当て不足になるというような背景があって，そこで実質的に分かれたのかなと考えています。

日本では，その間，企業会計審議会で会計基準の在り方についての議論が続けられまして，2012 年に中間的論点整理を出させていただいて，その後，2013 年に，企業会計審議会の当面の方針という形で，IFRS の強制適用については判断せず，その任意適用を積み上げていくという形で方針転換を図ったということだと思います。

同年に，会計基準アドバイザリー・フォーラム（ASAF）が設立されて ASBJ が参加することになりました。それまで，日本の ASBJ と IASB は，バイの定期協議を継続的に行っていたわけですが，それを一旦終了し，マルチの ASAF に参加するという形で，IASB との関係を継続していくという転機があったと思います。私は，この時期も 2012 年から 2013 年にかけて 2 回目の国際会計調整室長として，この辺りの議論にも関与させていただきました。

最後に 2016 年に FASB が金融商品の会計基準を公表しました。ここで先ほど申しましたように，IASB とのスタンスの違いが完全に明らかになったということだと思います。

2. IFRS の適用状況

簡単にこれまでの会計基準を巡る動きについてご紹介してまいりましたけれども，IFRS の国際的な適用は，その間，非常に進んでいると評価していいと思います。IFRS を強制適用している法域は，現在 138 になっています。もともと 2005 年にヨーロッパで強制適用が開始されたときから比べると，かなりの国が IFRS を強制適用するようになりました。ある意味，グローバルスタンダードになったと評価しても良いのではないかと思います。

このような中で，日本では，先ほど申しましたとおり，IFRS を任意適用という形で 2010 年以降，適用企業を積み上げてきました。任意適用開始以降，国内の IFRS の適用企業は，か

なり順調に積み上がっており，足元 2019 年 7 月末で既に適用予定を公表している企業も含めて 217 社，時価総額ベースで 35 パーセント程度になっているということです。これは，IFRS が日本でも任意適用という形で受け入れられてきたということの一つの証左であると思っています。

Ⅱ　近年の主な会計基準の国際的な開発状況と日本基準

1.　国際的な会計基準の開発状況と日本基準の対応

我が国の会計基準はこれまでどのような対応をしてきたかということについて，また，ASBJ が進めている会計基準の高品質化の状況についても触れてまいりたいと思います。

まず，近年の主な会計基準の国際的な開発状況と日本基準の関係に触れていきたいと思います。IFRS13 号の公正価値測定と IFRS15 号の収益認識は，ほぼ同様の内容で日本基準も開発されており，IFRS と米国会計基準（US GAAP）もほぼ同じような形でまとまっていると思います。

IFRS9 号の金融商品会計は，US GAAP と IFRS が少し泣き分かれている状況ですが，日本では，IFRS9 号とのコンバージェンスを念頭に，この金融商品会計基準の改定を行うべく，現在，ASBJ で議論いただいていると認識しております。

リース会計については，IFRS16 号とのコンバージェンスを念頭に，ASBJ で基準改定を行う否かも含めて，議論いただいていると認識しています。

最後に IFRS17 号の保険会計については，一度，基準化されましたが，基準の一部修正や適用時期の 1 年延期があり，現在，審議中という状況であると承知しています。アメリカでも一度，基準改定を完了したものの，今月になって適用時期を延期するという対応をしており，目下，議論の最中だと認識しております。日本においては，保険会計の基準開発については，今のところ未定という状況であり，国際的な動向を注視している段階かと思います。

近年，IASB，FASB では大規模な会計基準の開発が行われていますが，日本でも高品質化に向けた対応を継続しており，国際的な整合性を図る取組みが行われています。しかしながら，我が国の会計基準と国際的な会計基準との間では，未だに過去から差異が生じている部分があるということも，また事実であると思います。

次に，国際的な会計基準と日本基準の間で主な差異として指摘されております，のれんとリサイクリングの問題について，簡単にご紹介いたします。2008 年の東京合意以降，IFRS とのコンバージェンスを念頭に，さまざまな会計基準の開発をしてきました。古くは資産除去債務や遡及修正の会計基準，近年の取組みとしては，収益認識や公正価値の会計基準が該当すると思います。

ただ，我が国の会計基準の伝統的な考え方と整合しない点も残念ながら存在しておりまして，この点は過去より我が国の考え方が IFRS に反映されるように，あるべき IFRS として国際的に主張してきたものでございます。大きな差異としては，のれんの会計処理とリサイクリングがあると思います。

のれんについては，日本基準では基本的に償却と減損ですが，IFRS は減損のみとなります。リサイクリングについても IFRS では一部実施されないという点が異なっています。日本では，修正国際会計基準（JMIS）という形で，IFRS のこれらの部分を日本基準に合わせて修

正する形で対外的にも発信している状況かと思います。

国際的な意見発信の取組みについて，ご紹介したいと思います。先ほどご説明しました二つの論点については，ASBJ を中心に国際的な意見発信を進めてきた取組みですが，ASBJ は欧州財務報告諮問グループ（EFRAG）やイタリアの会計基準設定主体とも共同でディスカッション・ペーパーを公表するほか，ASAF にてプレゼンテーションをするなど，地道な活動を続けてきていただいております。

また，先ほど申しましたように，日本において受け入れ難い論点は，IFRS を修正する形で JMIS を通じて意見発信も行っております。のれんについては足元で目立った動きが起きているかと思います。

2. のれんに関する動向

のれんに関する動向については，IASB のハンス・フーガーホースト議長のスピーチからご紹介いたします。2018 年 12 月の米国公認会計士協会（AICPA）の年次総会のスピーチでのれんに言及しておられまして，のれんの減損処理に関しては認識が遅くて処理金額も小さいいわゆる too little, too late の問題があると指摘しておられます。また金融危機後，のれんの残高が積み上がっているという状況を紹介しておられまして，のれんの会計処理自体が次の金融危機の引き金になるような重要なリスクになっているとまでは考えられていないものの，投資家の一部は，次の金融危機時に一度にこれらののれんが減損された場合の影響を懸念しているという形で紹介しておられます。

このような問題意識は，他でも見られるところでございまして，のれんの残高が積み上がっている状況などが指摘されているところでございます。少なからず，のれんの会計処理の見直しの動向に影響しているのではないかと思います。詳しい紹介は避けますけれども，例えば，イギリスでは，2018 年，大手建設のカリリオン社の破綻がございまして，現在，監査市場改革や監査制度改革が進行しているところですけれども，監査にとどまらず『ファイナンシャルタイムズ』では会計基準に関する批判記事もございます。例えば，カリリオン社が破綻時にのれん残高 15 億ポンドのうち 134 百万ポンドしか減損処理しなかったというような報道です。日本でも，のれんの減損額が金融危機後最大になっているものの，M&A 自体の価格が高騰していて，のれんに対する減損の比率というのが歴史的に見て高まっていないというような報道もされています。

次にのれんに関してIASBにおける現在の議論の状況についてお話しいたします。IFRS において，のれんは，IAS38 号「無形資産」において，耐用年数を確定できない無形資産として取り扱われており，減損テストを行う対象となっております。

2013 年に IFRS3 号の企業結合の適用後レビューにおいて，のれんの会計処理を含む包括的なレビューが行われたところですが，減損テストの効果が費用に見合わない，あるいは減損の認識が少額で済んでいるではないかという懸念が表面化しました。この点は先ほどのフーガーホースト議長のスピーチでも触れられているところです。

その後，IASB は 2015 年の 2 月に，減損テストの有効性やのれんの償却の要否等をリサーチ・プロジェクトに追加することを決定し，のれんの会計処理について議論を重ねてきました。

そして，2019 年 6 月の IASB の理事会におきまして，2019 年度内を目途にディスカッション・ペーパーを公表するということを暫定決

定しております。また，このディスカッション・ペーパーについては，IASB の予備的な見解として，主に幾つかの点を記載するということが決定されています。

まず，「開示情報の充実」，これは企業結合の目的，企業結合のパフォーマンスの評価を注記情報として開示し，利用者の意思決定をサポートすることを目的としているものです。

「減損テストの簡素化」，これは，減損テストの単一モデルを支持しつつ，強制的な年次減損テストを免除して，簡素化する方向にすることを目的としています。

なお，「のれんの償却の再導入」については，6 対 8 という非常に僅差で否決されており，IASB の中でもかなり意見が分かれている状況で，ディスカッション・ペーパーには償却再導入の考え方も記載するということになっています。この中で，フーガーホースト議長は，少数派の償却の再導入に投票しておられると思います。こういう議論が今後どう進むかについては，当庁としても動向に注意してまいりたいと思います。

アメリカでも，FASB が予備的な見解を含めずに，2019 年の 7 月に公開企業におけるのれんの会計処理について，コストとベネフィットの観点から償却を含めた意見募集を開始しています。この中で，償却する場合の耐用年数についてどのように考えるかという質問も含まれていまして，アメリカでものれんの会計処理について議論が行われている状況でございます。

Ⅲ　最近の IFRS 財団の関心事項

これまで会計基準を巡る国際的な動向についてご紹介してまいりましたが，ここからは最近の IFRS 財団の主な関心事項について，評議委員会の議論等も参考にしつつ，私見も含めて，四点ご紹介いたします。

先ほど，国際的な会計基準の開発状況を確認いたしましたけれども，IASB としては IFRS 17 号をもって，大規模な会計基準の開発は一段落したと思います。徐々に，記載している論点（一貫性のある適用，財務報告の複雑性，非財務報告，テクノロジー）に関心が移っている，あるいはこのような論点が重視されているのではないかと考えているところです。

まずは，「一貫性のある適用（Consistent Application）」です。IFRS 適用の一貫性確保が財団にとって最も重要な課題だと位置付けられています。ローカルなバイアスや解釈を排除することが課題ですが，一貫性の確保は IFRS 財団だけでは対処できないため，作成者や監査人等のさまざまな関係者と協力することが大事であると考えられています。

次は，「財務報告の複雑性（Complexity in Financial Reporting）」で，財務報告の複雑性が高まっている中，基準の適用に不都合が生じたり，あるいは不要な開示が増えることによって重要な情報が分かりづらくなるという問題の指摘です。IFRS は簡素で使いやすい基準ということを目指しているので，これをいかに担保するかが論点になってきます。

次に「非財務報告（Non Financial Information）」についてですけれども，これは財務諸表に計上されないような非財務情報について，中長期的なリスクや無形資産等に関する情報の充実が投資家サイドから求められていることを踏まえて，近年，IFRS 財団は，2010 年に公表したマネジメント・コメンタリー（経営者の解説）の実務記述書の改定に現在取組んでいると承知しています。

最後，4 点目が「テクノロジー（Technology）」です。テクノロジーの進展を背景に，暗号資産

などの新たな経済取引に対する会計上の対応を検討する必要があるのではないか，あるいは，技術革新を踏まえた財務情報の提供に対応するということが課題になってくると思います。財団としては，適時に解釈を表明すると共に，タクソノミーを改善・提供することによって，財務報告書の利用向上に努めるという方針を取っています。以下，それぞれの関心事項について順次紹介していきたいと思います。

まずは，一貫性のある適用です。先ほど申しましたように，主な会計基準の開発が一段落した中で，いかに一貫性のある適用を確保していくかが課題であると思います。財団としては，厳正な Due Process を順守し，質が高く，分かりやすく，かつ実行可能な基準を設定することに尽きると思いますが，この実効性，一貫性を確保するためには，作成者や監査人，当局など，さまざまな関係者の協力が必要だとしています。

IFRS 財団の関係者との会議では，特に監査委員会の役割が重要であるということが強調されていたところです。

次に財務報告の複雑性について紹介いたします。財務報告の複雑性が高まり，開示の分量が増加することによって，簡素な開示を求める作成者と，詳細な情報を求める利用者の考え方の違いから基準の適用の不整合が生じたり，あるいは不要な開示が増えることによって，重要な情報が分かりづらくなるという課題が生じています。このような課題に対する対応としては，経済のグローバル化や経済取引の複雑化によって，会計基準が複雑になることは一定程度避けられないといった考えがある一方で，財務報告の分量の増加は複雑化だけではないことから，必要な複雑化とそうでないものを見分けることが重要ではないかと思います。

最も大事なことは，IFRS の比較可能性は担保しつつ，簡素で使いやすいものにすることで，困ったときには投資家に適切な情報を提供するという原点に立ち返って考えるべきということも，IFRS 財団の関係者からは聞いております。

次に非財務報告でございます。近年，ESG 等に代表されるように企業の持続可能性や，環境への影響に関して非常に注目が高まっておりまして，会社の中長期的なリスクや重要な無形資産に関する情報の開示ニーズが高まっているところです。こうした背景の中，2010 年に公表された IFRS のマネジメント・コメンタリーの実務記述書によって，経営者の目的や戦略等の非財務情報の開示が一定程度進んだところですが，先ほどお話しした無形資産や，あるいは持続可能性に関する情報を含んだ「より広範な財務情報」は対象とされていないことから，現在，IASB では，マネジメント・コメンタリーの改定の手続きを進めていると承知しています。この点につきまして，補足をさせていただければと思います。

マネジメント・コメンタリーについては，財務報告書に文脈と企業の中長期的な見通しに関する追加的な洞察を与える記述的な報告と定義されています。財務報告の領域の中で，IFRS においては，財務報告書の主要な利用者は既存及び潜在的な投資家，あるいは金融機関及びその他の債権者を対象としています。近年話題となっている ESG は，財務報告書の主要な利用者も関心を寄せていますけれども，利用者が経済的判断を下す際に必要な場合に，これらの情報はマネジメント・コメンタリーにおいて説明されるということです。

フーガーホースト議長の講演ではマネジメント・コメンタリーの課題とポイントを三点ほどまとめています。一つ目の記述的な報告の開発は，財務諸表の主要な利用者の情報ニーズを

満たすことが何よりも重要なポイントになると思います。

二つ目は，現在の報告におけるギャップという課題です。こちらは利用者のニーズにどのように IFRS が答えていくかという点ですが，IFRS の原則主義アプローチを維持しつつ，イノベーションの統合・報告におけるギャップの解消，厳密な適用の支援などのガイダンスを拡大していくということが示されています。

最後に，追加的情報のニーズの高まりという課題への対応です。これは会社固有の情報事項や，無形固定資産及び ESG に関する情報，長期的な成功を支える事項，そして戦略とリンクした首尾一貫した議論が記載されることなどがポイントとなります。

このような議論は，ある意味，世界的な動向だと理解しております。日本でも，開示制度をこのような流れに応じて見直してきたところです。2018 年 6 月に金融審議会のディスクロージャーワーキング・グループの報告をいただきまして，そこで記述情報の記載の充実が提言されております。2019 年 1 月に開示府令を改正しまして，ガバナンス情報の拡充という形で役員報酬と政策保有株式の開示の充実が 2019 年 3 月期から，経営戦略，MD&A やリスク情報等，さらには監査関係の情報の拡充についても 2020 年 3 月期から適用が開始されるというスケジュールになっております。

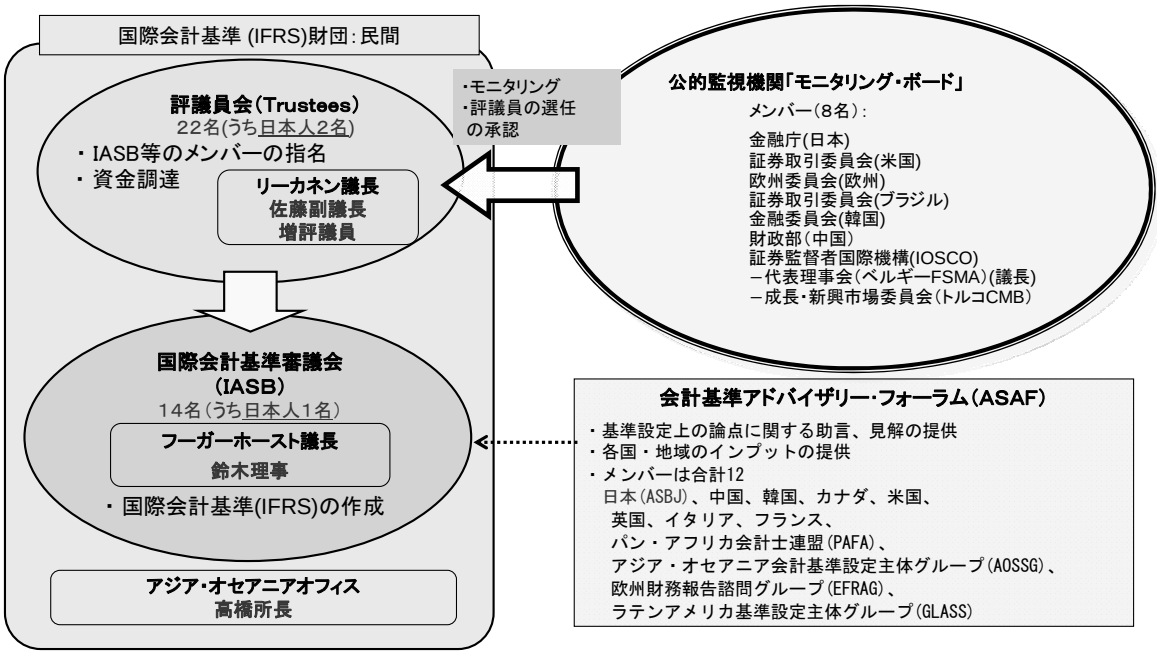
この辺りは，定性情報ということで，どのように記載するかということは従来のルール・ベースのようなアプローチだと，なかなかインプリメンテーションは難しいということもございますので，記述情報の開示に関する原則及び記述情報の開示の好事例集を 2019 年 3 月に公表しています。好事例を金融庁がホームページで出すということは今までなかったと思いますが，企業の方からも分かりやすいというフィードバックをいただいておりますので，是非ご一読いただければと思います。

IFRS 財団の主要な関心事項の四つ目のテクノロジーについてお話をさせていただきます。テクノロジーの進展によって，シェアリングエコノミーやフィンテックなどの新しい経済取引，金融サービスが台頭すると共に，新たにブロックチェーンや人工知能が進展してきています。

このテクノロジーの発展というのは，暗号資産の売買など，新しい経済取引が行われるようになり，それに対する会計上の取り扱いを新たに定める必要があるという喫緊の課題があるということと，それに加えて，テクノロジーの進展によって従来のフォーマットによる財務情報の提供方法が抜本的に変わってくるために，財務情報の利用機会が損なわれる恐れがあるという問題点，課題が指摘されているということだと思います。

新しい経済取引における重要な論点については，それを適切に認識して適時適切に解釈基準が提供されることが IFRS 財団には求められているのであろうと思います。また，財務情報の提供については，テクノロジーが財務情報の利用に与える影響を分析するとともに，IFRS のタクソノミーを通じて作成者に開示情報を適切に提供させて，利用者に対する財務情報の利便性の向上を促進することが挙げられていると承知しています。以上，IFRS 財団の関心事項を概観してまいりました。

図１　当局の国際動向と日本の立ち位置①



Ⅳ　当局の国際動向と日本の立ち位置

1.　IFRS 財団

次に，我が国で過去より国際的な意見発信を行ってまいりましたが，その中でどのような日本としてのポジション，立ち位置を取ってきたかということを簡単に説明したいと思います（図１）。IFRS 財団については，先ほど申し上げたとおり，2001 年に国際会計基準の設定主体が国際会計基準委員会（IASC）から IASB に改組されたことで誕生しましたが，当初完全な民間団体という形で，ガバナンスの在り方が指摘されたこともございました。IASB の監督機関として評議員会がございましたが，先ほど申しましたように，2008 年の 11 月にリーマンショック以降のレビューの中で G20 のワシントン会議における声明で，国際会計基準設定主体のガバナンス強化が提言されまして，翌年の 2009 年の 4 月に各国証券監督当局から構成されるモニタリング・ボードが設立され，第１回の会合が行われました。私も，このモニタリング・ボードの発足の際には，定款の作成等で関係者と調整する仕事をさせていただきました。

このモニタリング・ボードは当時アメリカとヨーロッパに対して，日本が第三極として入るということで日本の存在感が非常に大きかったですし，初代の議長はフーガーホースト氏がやられていて，その後，フーガーホースト氏が IASB に移られる際に当庁の当時の河野審議官が議長を引き継いだという意味で，日本がかなりリーダーシップを取ってモニタリングの役割を果たしてきたと思います。

この評議員会におきましては，現在，フィンランド中央銀行の元総裁のリーカネン議長の下で 22 名がメンバーで，そのうち 2 人，佐藤

副議長と増評議員が日本から参加されております。また，IASB は 14 名のうち鈴木理事が参加されております。

また，ASAF が立ち上がっており，メンバーは現在 12 基準設定主体ですが，ASBJ は ASAF の創設以来このメンバーとして活躍していただいています。この ASAF の立ち上げの際も，私は企業開示課におりまして，当時，バイの定期協議をやっていたことと比べて，マルチのうちの一つとなることで発言力が低下するという懸念を個人的には持っていたところですが，結果的には ASBJ の皆様の非常に献身的なご努力のおかげで，逆に，影響力を増していると評価できるのではないかと思います。それは，ASAF のメンバーとして，ASBJ が実際に自国で会計基準を開発している設定主体であるということが非常に大きいと思います。また，ASAF に関していろいろと違う視点で発言するために，リサーチも含めて相当リソースを投入し，あるいは日本の方で関係者の中で対応協議会を作って意見を集約するというようなプロセスも含めて，実質的に貢献してきたということが高く評価されていると思います。

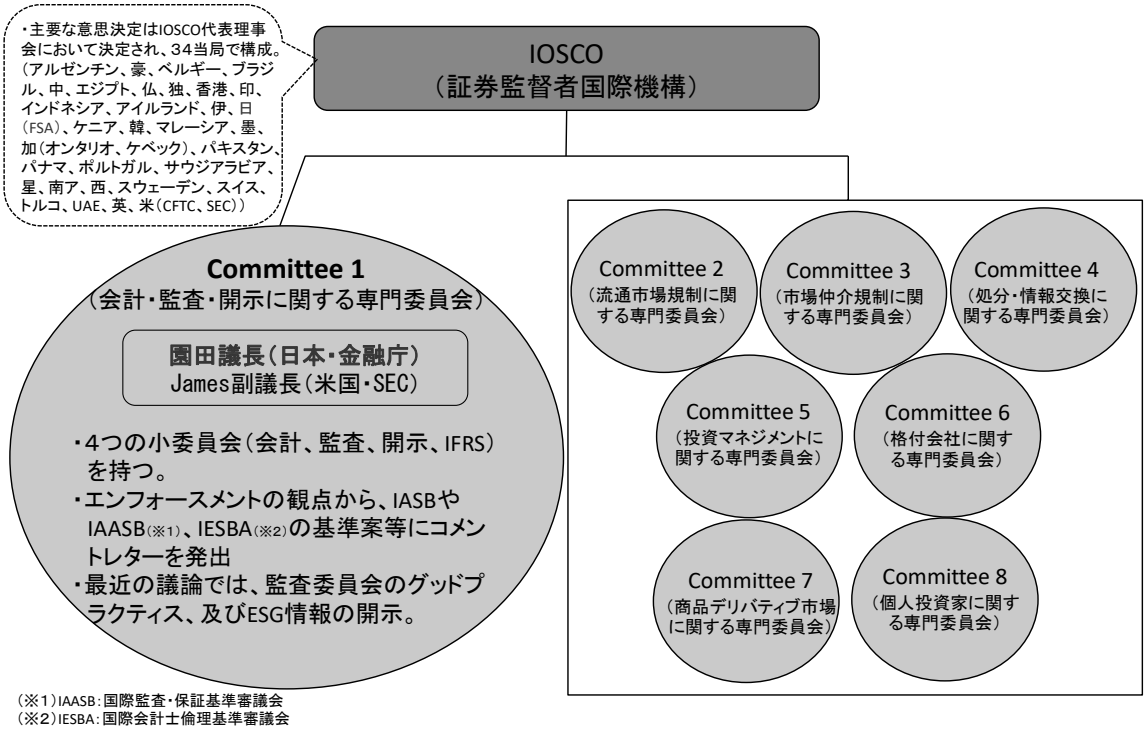
そういう意味では，日本のポジションは非常にユニークな存在ではないかと思いますが，このようにレバレッジを効かせる形で国際的な意見発信を官民共同で行っていくことが今後も必要なのではないかと考えています。

IFRS 財団のアジア・オセアニアオフィスの活動についてご紹介いたします。アジア・オセアニア地域は，2000 年代に入って急速に経済発展を遂げまして，財団にとっても戦略的に非常に重要な地域となっており，その過程で IFRS の受け入れが進んでいったと思います。その中で特に財団にとっても，アジア・オセアニア地域の長期的なコミットメントを示す必要があるということで，2012 年に IFRS 財団唯一の海外拠点として東京の大手町に開設されたのがアジア・オセアニアオフィスでございます。

これも，IASC の時代から国際的な会計基準の開発に日本が非常に貢献してきたということがある程度評価され，最終的には全会一致で東京へのオフィスの設置が決定されました。現在，このアジア・オセアニアオフィスに期待される役割は，三つだと思っておりまして，日本における IFRS 適用の促進，アジア・オセアニア地域における IFRS の採用促進と適用支援，そしてテクニカル活動と教育的活動ということだと思います。

最近，高橋所長の下，テクニカル活動においてもかなり貢献していただいており，日本のアジア・オセアニアオフィスのスタッフが実際の基準開発に参加するというような実例もかなり出てきていることも高く評価できるのではないかと思います。引き続き，わが国の国際的な意見発信する上で，アジア・オセアニアオフィスとの連携，有効活用というのが重要になってくると思います。

図２　当局の国際動向と日本の立ち位置②



（※1）IAASB：国際監査・保証基準審議会
（※2）IESBA：国際会計士倫理基準審議会

2.　IOSCO

続きまして，会計基準からは少し異なりますけれども，日本としてもう少し大きなフェーズでの意見発信の状況をご紹介しておきたいと思います。こちらは証券市場を監督する規制当局の集まりでございます，IOSCO の簡単な体制図でございます（図２）。冒頭の「IFRS を巡るこれまでの国内・国際動向について」でもご紹介しましたが，IOSCO は，証券当局の集まりとして国際的な資金調達における国際会計基準の使用の承認をするなど，国際的な枠組みの決定，推進において相応の影響力を持っています。

過去には先ほど申しました，当時の河野審議官がこの IOSCO の代表理事会の議長を務めていたこともありますが，現在，金融庁は継続的に代表理事会のメンバーとして，IOSCO を通じた意見発信活動も行っているところでございます。会計に関しては，IOSCO に八つある常設委員会のうちの Committee 1，こちらが会計・監査・開示に関する国際的な議論を行う委員会でございまして，この委員会の議長に，2018 年 10 月から企業開示課の園田国際会計調整室長が就任しています。このような形で日本としても国際的な活動に積極的に貢献しています。

実際の仕事は，IASB や国際監査・保証基準審議会（IAASB），国際会計士倫理基準審議会（IESBA）等に対してエンフォースメントの実効性の観点から基準に対するコメントレターの発出や，あるいは基準設定主体との意見交換という形で関与しています。Committee 1 の活動について，直接会計とは少し離れますけれども，二つばかりご紹介しておきたいと思います。

一つが 2019 年 1 月に IOSCO から公表されました監査委員会のグッドプラクティスに関

する報告書というものです。主に会計監査の品質の観点から優れていると考えられる監査委員会の取組み，グッドプラクティスをまとめた報告書です。先ほど，IFRS 財団の関心事項において，IFRS の関係者から監査委員会の役割が非常に重要だという指摘があったということを紹介させていただきましたが，この報告書もガバナンスにおいて監査委員会の重要性が認識できるというものではないかと思います。

このグッドプラクティスの中には，監査委員会が経営者の行った会計処理，特に会計上の見積りに対して監査人の姿勢を確認して，懐疑心を発揮しているか，あるいは経営者にチャレンジするという役割を果たしているか，監査人と協議しているかという点も挙げられております。お時間があればご一読いただければと思います。

二つ目が開示の分野ですけれども，同じく2019年1月に公表したESGの情報の開示に関するIOSCOの声明です。これは，ESG情報のうち投資判断に重要な影響を及ぼすものについては，既存の開示制度に伴い法定開示書類に記載すべきということを確認するというものです。現時点で，IOSCOとしては，特定のフレームワークを推奨するという立場は取っておらず，利用者にとって有用な情報について偏りなく説明することが重要という主張になっております。背景には，やはりヨーロッパのようなESGに大変積極的な国々と，アメリカのようにマテリアリティという概念を非常に重視する国々との間で意見の相違がありまして，最終的にはこのような形でまとまっているということです。

以上，国際的な意見発信において，日本が現在どのようなスタンスにあるかを簡単にご紹介させていただきました。次のセクションからは，このような意見発信も含めました今後の取組みにおける課題についてご紹介していきたいと思います。

V　今までの取組みと今後の課題

改めてこれまでの我が国の取組みを確認させていただきまして，その中から今後の課題を整理させていただきたいと思います。まず，会計基準のこれまでの取組みです。我が国の会計基準については，一定の品質があるものと認識されていますが，残念ながら我が国の会計基準自体が国際的なパスポートになるということは難しく，グローバルに展開する企業にとっては，IFRS の使用，またはその検討は避けられない状況ではないかと思います。

そのため，先ほどから申し上げましておりますように，IFRS に一定の影響力を持たせなくてよいか，という問題意識がございます。また，IFRS の任意適用企業の拡大促進は閣議決定している政府の方針であり，日本の上場企業に適用される会計基準の品質向上は重要でありますので，日本としては，引き続き IFRS の内容についての意見発信が必要だと考えております。

さらに，日本基準の整備にあたっては，国内と国際の調和を図りながら，理論面・実務面の両輪で調和の取れた解釈を見出だす努力が続けられているところでございます。IFRS への対応を考えるにあたっても，この基本姿勢は依然として重要であると考えています。また，会計のみを切り出して考えることは難しいので，日本市場の強化という問題意識は常に根底に存在していると思います。

このような点を踏まえて，現在の政府・金融庁の方針といたしましては，IFRS の任意適用企業の拡大の促進，あるべき IFRS の内容についての意見発信の強化，日本基準の高品質化，さらに国際会計人材の育成という四つの柱で

進めているところです。

次に，課題に対する取組みについてご説明したいと思います。2019 年 6 月に閣議決定されました「成長戦略のフォローアップ」において，情報開示，会計・監査の質の向上を目的に，関係機関等と連携して国際会計基準への移行を容易にするためのさらなる取組みを進めることにより，IFRS の任意適用企業の拡大を促進すること，そして会計監査の信頼性の確保から監査報告書の透明化を含む，会計監査に関する情報提供の充実に向けた施策を実効性あるものとするための取組みを進めるとともに，海外の動向も含め監査市場の在り方について調査研究を行うということが記載されています。

また 2019 年 8 月に金融庁は，「金融行政のこれまでの実践と今後の方針」，いわゆる金融行政方針を公表しております。その中でも，会計基準の質の向上に向けて三つの点を進めるということを書いています。

一つ目は，財務会計基準機構（FASF）と ASBJ，日本公認会計士協会などの関係機関と連携しつつ，IFRS への移行を容易にするため IFRS 適用企業の負担を軽減するなど，さらなる取組みを進めるとともに，IFRS に関するわが国からの国際的な意見発信を強化するということです。

二つ目が，金融商品会計基準の検討など，日本基準の高品質化に向けた ASBJ の取組みをサポートする。また，時価算定会計基準については，地域金融機関等における有価証券運用態勢の一層の高度化にも資するよう，円滑な導入に向けた必要な取組みを行うということです。

三つ目として，「国際会計人材ネットワーク」の登録者数の 1000 名という大台を目指しまして，国際的な会計人材の育成に向けた取組みを推進するということを書いています。

以上がこれまでの取組みを踏まえた上での課題，またその課題への取組みをご紹介させていただきました。

Ⅵ　日本の会計基準及び開示制度の今後のあり方

最後に今後の会計基準及び開示制度の今後のあり方について，簡単に私見を述べさせていただきたいと思います。今後の会計基準のあり方について，当面の対応としては，まずは，先ほど来申し上げておりますIFRSの任意適用企業の拡大をどのように促進していくかということが挙げられるかと思います。

中長期的な課題としては，一つは任意適用をどう拡大するかというだけではなくて，単体財務諸表にIFRSをどのように拡大していくかということが考えられるのではないかと思います。ただこれは，金融商品取引法だけの問題ではなく，会社法上の分配可能額の計算や税法上の課税所得の計算など，日本特有の法体系というのをどのように見直すかという議論にもなると思っています。

ただ，企業グループはグループ内の会計基準をIFRSに統一できるということで，グローバル企業にとってはメリットがあることではないかと思っています。他には，現在併存している 4 基準，IFRS と日本基準，米国基準，JMIS をどのように整理していくのかという点，あるいは別途これは金融審議会の方でも進められていることですけれども，取引所の市場区分の見直しの議論を踏まえて，より望ましい開示のあり方がどうなっていくのかという点もあるのではないかと思います。

さらに，国際的な動向を注視していくことも必要ではないかと思っており，例えばアメリカにおいては，IFRS とのコンバージェンスの議論の進捗が今現在全く見られない状況になっ

ていますが，その中で単一の高品質な国際的な会計基準におけるIFRSの位置付けがどうなるのかということと，それを踏まえて日本としてどのように対応していくのかという点も中長期的に見ていく必要があります。また，その中で，市場間競争，日本のマーケットが国際的にどういった位置付けになるかということも重要な論点ではないかと思います。

開示については，非財務情報の重要性がますます増大してくるのではないかと思っています。開示において，これまで求められてきた情報というのは，財務諸表を中心とする過去の情報がベースになっていますが，投資家のニーズが，むしろ将来の定性的な情報をより重視するように変わってきていると思います。企業のビジネスモデルや経営者が考える今後のリスクについての将来に関する情報の開示がこれまで以上に求められております。

ヨーロッパではこの動きが特に顕著だと感じておりまして，ESG 情報に関する開示を積極的に推進していく動きが非常に多く見られます。将来情報は非常に不確実性も高く，企業としても開示に抵抗感もあるとは思いますが，開示を投資家の方が望む形で今後どのように進めていくか，先ほどIFRS財団の関心事項の中でご紹介したマネジメント・コメンタリーの議論も注視しつつ，当局として中長期的な道筋を考えてまいりたいと思います。

また，先ほどのIFRS財団の関心にもありましたが，テクノロジーの進展が会計基準や開示制度にどのような影響を与えるかということも非常に大きな論点であると思います。例えば，アメリカの SEC がテスラ社のイーロン・マスク氏のTwitterの情報について警告を発したということがあったと思いますけれども，従来であれば当局は全くそのようなことには関知しなかったわけですが，このような SNS を通じた情報がむしろ投資情報としては有用になっており，リアルタイムで情報が流れてくということを踏まえ，当局としては，どのような開示制度，会計制度が望ましいのか，例えば，四半期開示の廃止論もあるかとも思いますが，情報技術が進展していけば，四半期開示はむしろリアルタイムな開示の方向に寄っていくのではないかという議論もあるかと思います。

そのようになっていきますと，まだはっきりしたことは申し上げられませんが，開示制度だけではなく，会計基準においても，例えばキャッシュレスエコノミーになっていけば，よりリアルタイムにキャッシュの動きが財務報告上求められることになり，さらには引当金や見積りの概念にも影響を及ぼすことがあるかもしれないと考えています。そのようなことをできるだけ先取りして考えていくのが，ある意味，当局の役割とも考えておりますので，我々としても勉強していきたいと思います。

Ⅶ　最後に

最後に，このような課題を踏まえて，我々の意気込みといいますか，国際会計に関して当局としてどのようにやっていくかということをご紹介しておきたいと思います。8月に企業開示課の幹部職員を集め，リトリートというオフサイトの研修をやったのですが，そこで職員から出た企業開示課の今年の標語です。「我が国のルールが世界を変えていく」。つまり日本発のルールでむしろ世界を変えていくという気概を持って，企業開示課の職員一同，日々の業務に携わっていきたいと思います。この場にいらっしゃる先生方におかれましては，今後とも開示行政に対するご理解，ご協力をいただければと思います。以上で私の講演を終わらせていただきます。ご清聴ありがとうございました。

Ⅶ　研究グループ報告

いま，フランス会計を研究する意義
－1673 年商事王令から 1982 年 Plan Comptable まで歴史的変遷－

主　　査：吉岡　正道（東京理科大学）
副　　査：藤井　秀樹（京都大学）　　内藤　高雄（杏林大学）
研 究 員：Burlaud Alain（Conservatoire National des Atrs et Métiers）
　　金子　輝雄（青森公立大学）　　曽場　七恵（名古屋学院大学）
　　渡邉　雅雄（明治大学）　　小津　稚加子（九州大学）
　　仁木　久惠（税理士）　　末原　　聡（杏林大学）
　　徳前　元信（福井県立大学）　　弥永　真生（筑波大学）
研究補助員：若林　恒行（公認会計士）　　原田　雄一郎（株式会社岩槻製作所）
　　仁木　めぐみ（株式会社ジーエス・ユアサ　フィールディングス）

要　旨

フランスでは，1673 年商事王令を，一般には Jacques Savary（ジャック・サヴァリ）法典といわれている。そこに認められる会計規則を基軸として，フランス会計の研究が掘り下げられてきた。以下，17 世紀から 20 世紀に至るまでのフランス会計を歴史的に紐解き，日本において，フランス会計を研究する意義を論じていく。

(1) 1673 年商事王令の基本原則

1673 年商事王令において，商業帳簿における最重要書類が財産目録である。財産目録は，その作成の過程と目的とに分けられた。財産目録の作成過程は，1673 年商事王令の「商業帳簿の作成規定」に従って当該目録を作成することである。その目的は，商取引の確実性を保持し，商人間の不正をなくし，信用取引を確保するところにある。このことは，会計規則の準拠性を満たすことによって得られた。

(2) ヨーロッパ内での国際化

イギリスは，1973 年に European Community（以下，EC と略する。）に加盟した。その後，EC 会社法指令を纏めるときに，フランスでは，イギリス会社法の「真実かつ公正な概観」を解釈し，1982 年の Plan Comptable には「忠実な写像」として導入した。そこには，慣習法で培われてきた最高概念を成文法の中に組込むために，既存の概念である正規性，誠実性，および慎重性を活用している。

(3) 離脱規定

EC 第 4 号指令原案第 2 条の正規性および誠実性は，遵守機能と補足機能を有していた。ただし，離脱機能を備えていなかった。EC 第 4 号指令第 2 条の「真実かつ公正な概観」は，離脱機能も備えている。そこで，EC 第 4 号指令の「真実かつ公正な概観」をフランス流に「忠実な写像」と解すると，正規性および誠実性を満たせば「忠実な写像」を満たすことになる。

以上，フランス国内での会計秩序性および EC 諸国との会計協調化について検討してきた。EC 内での国際化を図るときに，フランスでは，イギリスでの「真実かつ公正な概念」を「忠実な写像」として導入してきた。ところが，フランスは，既存の正規性と誠実性を援用して，「真実かつ公正な概念」を解釈した。ここに，フランスらしい国際化への流れを射止めることができた。

0　はじめに

フランスのリヨンでは，16 世紀に入ると金融都市として発展してきた。そして，リヨンの諸法令の中に「商人の帳簿」に関する規定が設けられた。ここでは，帳簿が証拠力として認められていた。

フランスの地方都市でも，会計に関わる処理が培われてきた。そして，統一的に成文化された商法が求められるようになり，1673 年に商事王令が制定された。そこには，「記帳義務」「帳簿の証拠力」に関わる規定も設けられた。

18 世紀後半になると，Bourbon（ブルボン）朝の絶対王権に対して，貴族が反抗し始めた。市民層まで巻込んだ革命となり，政治体制は，絶対王政から立憲王政，そして，共和制へと移り変わっていった。さらには，Napoléon Bonaparte（ナポレオン・ボナパルト）によるクーデターが発起された。

1804 年には，『フランス人の民法典（Code Civil des Français）』，一般にいわれる Napoléon 法典が制定され。そこには，5 法典といわれる民法，商法，民事訴訟法，刑法，および治罪法が編成されている。その特徴として，所有権の絶対，契約の自由，過失責任などの諸原理が認められていた。

ドイツの占領以前の 1939 年には，フランスにおいて経済振興策を目的に，会計標準化委員会が組織された。そこでは，Plan Comptable Général(1)（以下，Plan Comptable という。）の作成が始められた。そして，翌年の 2 月には，草案が提出されていた。占領後も，標準化委員会が，水面下で Plan Comptable による会計標準化の研究を継続していた。戦争の終結後，1947 年には，Plan Comptabl として制定する運びとなった。そして，1973 年にイギリスが European Community（以下，EC と略する。）に加盟したことで，フランス国内では，本格的な EC 内での国際化が始められた。その結実が Plan Comptable 1982 である。

ここでは，1673 年の商事王令から 1982 年の Plan Comptable までのフランス会計の生成過程を論じている。本稿では，アングロ・サクソン諸国の会計思考との違いを顕著に示しながらも，フランス会計が日本においてどのように研究されてきたのかを解明していく。

なお，国際会計研究学会 2018 年度−2020 年度研究グループの研究（以下，本研究グループと略する。）の課題は，フランスにおいて培われてきた国内での秩序性と国外での国際的調和化を明らかにし，その研究成果をどのように Japan Generally Accepted Accounting Principles（以下，JP-GAAP と略し，日本基準と訳する。）に取入れるかによって，日本ではどのように国内的秩序性および国際的協調性を図ることができるのかを明らかにしていくところにある。

第 1 章　日本におけるフランス会計研究の意義

1-0. 研究課題

明治政府は，1873 年（明治 6 年）に G.É. Boissonade を日本に招聘した。そして，G.É. Boissonade は，明法寮などでフランス法学を講義した。そのことが，日本で最初のフランスの社会科学を学ぶ機会となった。

Nobes・Parker［2008］の会計分類によると，ビジネスの実務から慣行化されて構築されていく会計体系と中央集権の下で法律によって規制される会計体系とに大別されている。後者の会計体系は，税法による影響が強いものと商法による影響が強いものとに分かれている。税法の影響が強い会計体系として，ベルギー，フランス，イタリア，スペインがある。これに

対し，商法の影響が強い会計体系として，日本，ドイツがある。いずれにしても，日本の会計体系は，フランスの会計体系と同じ中央集権の下でコントロールされている。ゆえに，本研究グループの研究課題は，フランスが会計体系を歴史的に生成してきた過程を研究することで，JP-GAAP への波及効果を明らかにしていくところにある。なお，1999 年にフランスが International Financial Reporting Standards（以下，IFRS と略す。）を導入した経緯を調査し，研究することは，JP-GAAP の国際化にとって有益な示唆を与えるもの，と解される。

1-1. 研究目的

日本でのフランス会計研究を時代区分するとき，日本で刊行された書籍，論文などの数ないしは論題をベースに萌芽期，最盛期，低迷期，そして復活期という 4 つに分けられる（「図 1-0」参照）。

萌芽期（1950 年頃～1964 年頃）には，片野一郎「フランスの平価切下と固定資産再評価」『産業経理』（1949），中原千勝「フランス統一会計制度の研究－『1947 年会計案』について－」『商学論集』（1955），木内佳市「資本価値の低下と減価償却」『企業会計』（1955）などが，第二次世界大戦後のフランス経済の建直しに関わる論題を取上げていた。また，鎌田信夫「フランスにおける勘定学説の展開」『會計』（1961）などは，フランス会計の学説を論じている。

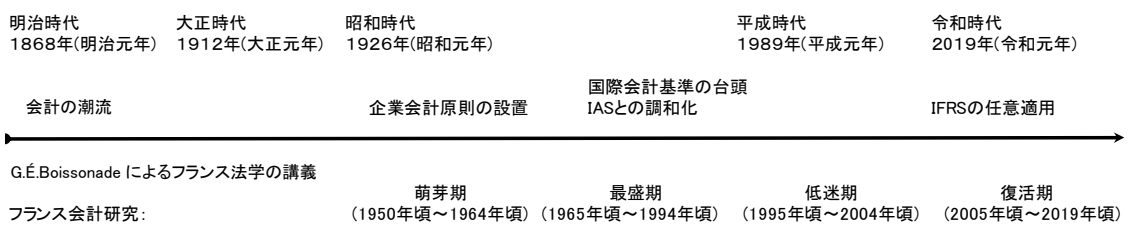
最盛期（1965 年後～1994 年頃）には，中村宣一郎「フランスにおける会計標準化の生成および発展（1）」『會計』（1965），野村健太郎「『会計標準化』の展望-ロゼール教授の最近の著作を中心に-」『商大論集』（1967），岸悦三「フランス経営分析会計-フランス企業会計原則（プラン・コンタブル）解説にみられる実際原価計算と標準原価計算を中心として-1- -」『広島商大論集 商経編』（1967）などが，1942 年に Plan Comptable を制定以後，Plan Comptable に関わる研究が盛んになってきた。Plan Comptable が 1942 年に生成された後，改訂を重ねてきた。すなわち，1978 年には EC 第 4 号指令，1983 年には EC 第 7 号指令の制定に伴い，Plan Comptable が 1982 年，1990 年に改訂を重ねた。また，森川八洲男「フランス会計（文献紹介）」『産業経理』（1973）などは，制度会計に留まらず，文献研究をも取上げていた。

低迷期（1995 年頃～2004 年頃）になると，松井泰則「IAS とフランス会計基準」『立教経済学研究』（1994），大下勇二「フランス会計の国際化対応-国家会計審議会の審議状況の分析を中心として-」『會計』（2001）などが，フランスでの International Accounting Standards（以下，IAS と略し，国際会計基準と略す。）との取組み方を研究し始めた。なお，内藤高雄「1947 年プラン・コンタブルにおける二元論選択の理由（特集：現代会計学における諸問題）」『南山経営研究』（2004）などは，従前どおり Plan Comptable の歴史的意義を説いている。

復活期（2005 年頃～2019 年頃）になると，高山朋子「プラン・コンタブルと資本市場のグローバル化」『東京経大学会誌 経営学』（2005），斉藤昭雄「フランスにおける会計標準化の手段：IFRS とプラン・コンタブルを巡って（斉藤昭雄名誉教授古稀記念号）」『成城大学経済研究』（2012）などが，フランスの上場企業が IFRS を適用する際の軋轢を論じている。当時，日本においても，IFRS の導入が緊急の課題となっていた。2005 年に，フランスが IFRS を適用したことで，その経験値を探り，日本でも生かしたい，と解される。こうして，日本では，フランス流の国際感覚を学ぶべく，フランス会計研究が盛んになってきた。なお，三光寺由実

子「中世フランス会計史−中世イタリア会計帳簿との比較研究−」『松山大学論集』（2011）などは，フランス会計の歴史に目を向けて研究している。

図 1−0　日本でのフランス会計研究



なお, 本研究グループでは, フランスか IFRS を導入した経緯を調べ, その経緯を日本の会計に当てはめることを試みていく。フランスの上場企業は，外部報告書として IFRS を適用し，連結財務報告書を開示する。また，上場・非上場を問わず, フランスの企業は, Plan Comptable を適用し，個別財務報告書を作成する。同一の企業において，IFRS を適用したときの財務状態と Plan Comptable を適用したときの財務状態が異なることもある。そこで生じる差異は，フランス社会では受入れがたく，無駄な混乱を招く恐れもあった。

フランスは, 国際的な協調を図るために IFRS を導入した。しかし，現実として，中小企業には，IFRS を導入するだけの財力もなければ，導入するだけのメリットもなかった。そこで，中小企業は，納税申告に使える国内基準を用いて財務報告書を作成している。

上述のとおり，フランスは, IFRS を導入することで国外との協調性を図り，Plan Comptable の適用を認め続けることで国内での秩序性を堅持してきた。本研究グループの研究目的は，フランスでの会計基準の取組方を研究し，フランス流国際感覚を日本国内に応用することで，国外との協調性と国内での秩序性との均衡点を明らかにしていくところにある。

1-2. 研究の基本方針

1 つの理論ないしは思想は，本質的に時代の産物であり，それぞれの時代の要請にもとづき生み出されたものである。いいかえれば，より規定的には，その時々の社会的経済的基盤のもとで，それとの一定の照応関係をもって表明される。したがって，一定の理論ないしは思想のもつ意義や特質をよりヨク把握するためには，それを，さらにその時代の社会的経済的基盤との関連において分析し，それのもつ歴史性を解明することが必要である（森川［1978］2 頁）。

1-3. FR-GAAP の特徴

(1) 概念フレーム・ワーク

フランスは成文法の国であることから，その特徴を会計制度の中に見出すとするならば，債権者保護と確定決算主義である。1673 年のフランス商事王令では，商人の記帳義務が定められている。ここでの記帳義務は，安全な商取引の確立を目的としていた。ここに，フランスの債権者保護思想の発祥をみることができる（仁木［2018］86 頁）。

また，会計は，税法上の所得計算ならびに会社法上の配当可能利益計算の基礎となる。その意味では，会計を基軸とした確定決算主義が芽生えてきた（仁木［2018］99 頁）。今日のフラ

ンスおいても，債権者保護と確定決算主義の流れが脈々と受継がれている。

（2）基本理念

フランスでの伝統的な一般原則として，正規性，誠実性，および慎重性が挙げられる（吉岡［2005］69-70 頁）。正規性は，会計規準に従って会計処理することを求めている。これに対し，誠実性は，会計人としての心の持ち方を説いている。極言するならば，会計人に他人を欺く意思がなければ，たとえ間違った会計報告しても罪に問われることがなかった。もっとも，今日では，一定の会計知識がある前提での心の持ち方を説いている。

慎重性は，一般原則の中でも最も重要な原則といわれている。保守的な会計処理することで，企業それ自体の存続が担保されている，と解している。

（3）重視する財務情報

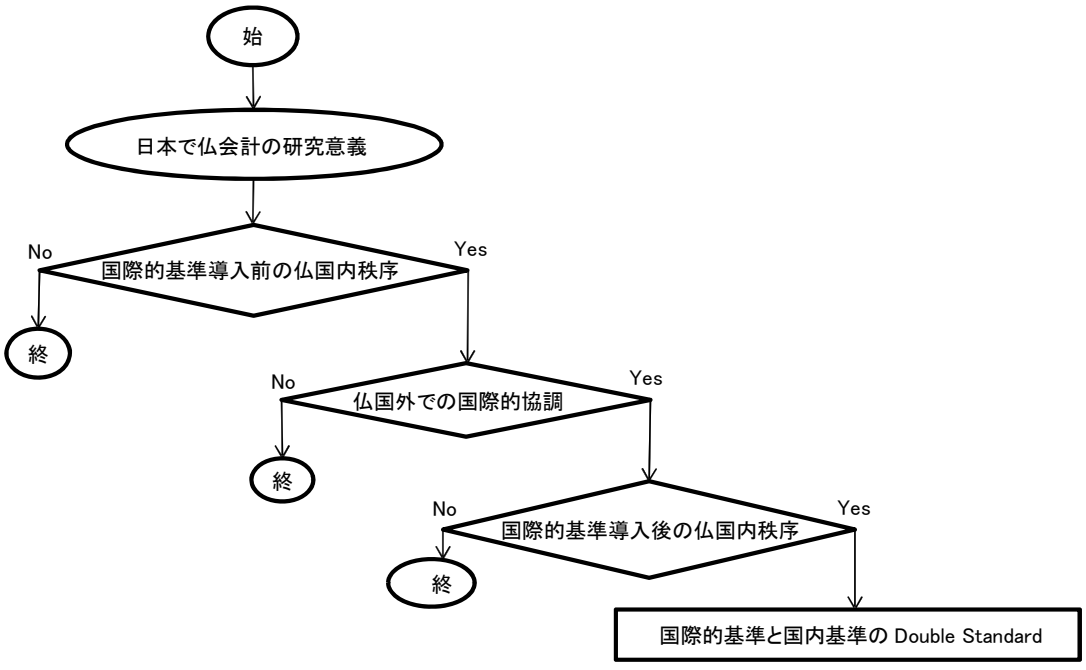
今日でも，資産を「正の財産」，負債を「負の財産」と呼んでいる。その意味では，所有権に拘り，独占的な支配による資産概念を拒み続けている。

（4）利益概念

成果計算書は，貸借対照表の一勘定として位置付けられていた。その根底には，財産の増減によって利益が算出される，と解している。その意味では，資産から負債を差引いた包括的な利益概念を堅持している。

フランスは，長年にわたって培われてきた会計方針を変え，時代ともに変遷していく中で，使えるものは使い続ける（「図 1-1」参照）。陳腐化し，使い続けられなくなったときに，初めて一新する。国際的基準をフランス国内に持込んでも，それまでの France Generally Accepted Accounting Principles（以下，FR-GAAP と略し，フランス基準と訳す。）を放棄せずに使い続ける。その例として，ファイナンス・リースの独占的使用を根拠とした資産性を拒んでいる。

図 1−1　フランス的会計秩序



1-4. 日本への波及効果

2019年時点での日本では，JP-GAAP，IFRS，United States Generally Accepted Accounting Principles（以下，US-GAAPと略し，米国基準と訳す。），および，Japan's Modified International Standards（以下，JMISと略し，修正版国際基準と訳す。）が共存することになった。4つの基準からいずれかの基準を，上場企業が選ぶことになる。

無用な混乱を是正し，日本国内での秩序を保つには，フランスの国際的感覚と国内秩序を参照する。そうすると，国内では，IFRSの適用を認めながらも，別枠の上場部門を設ける。すなわち，従来とおり上場部門には，JP-GAAP，US-GAAP，およびJMISを適用した企業が上場する。これに対し，IFRS上場部門を新たに設けて，IFRSを適用した企業は，IFRS上場部門に上場することになる。このことによって，日本では，IFRSとの国際的協調関係が保たれ，かつ，国内でのJP-GAAPの堅持による国内秩序が保たれることになる。

第2章　17世紀から19世紀までのフランス会計学研究の意義

2-0. 研究課題

われわれが生きている現在は，過去の帰結としてある現在である。現在の日本の会計と法の現状を理解しようとするとき，その始点にまで遡って理解することは有意義である。17世紀のフランス会計学研究，すわなち，「会計の原点たる近代商法の祖，フランス商事王令の会計規定」（岸［1975］1頁）を再考する意味はここにある。同時に，混迷を深める現在から将来を見渡すとき，将来を考える礎としても，歴史研究は有意義である。

本研究グループの研究の基本方針に基づき，17世紀から19世紀までのフランス計研究をたどることで，会計と法の結合の始点はどのような特徴を有していたのか，それは日本へどのような波及効果を有したのかを明らかにしたい。

2-1. 17世紀から19世紀のフランス会計はどのようなものだったのか

（1）フランス会計制度の時代区分

フランス会計制度の時代区分は，吉岡（［1993］56頁）によれば次のように区分される。

①第1段階（1673年～1807年）
②第2段階（1807年～1953年）
③第3段階（1953年～1983年）
④第4段階（1983年～現在）

第1段階は，世界最初の1673年商事王令，詐欺破産の防止のために商業帳簿の作成規定を導入し，法と会計の結合形態の始点である。第2段階は1807年Napoléon商法典によって特徴づけられる。それは，株式会社に関する世界最初の一般的立法であり，株式会社の基本的特徴である株主の有限責任および株式の分割に関する規定を導入した。第3段階は，損益法思考の大幅な導入を導入した段階である。第4段階は，欧州共同体の会計規定をフランス商法に導入した段階である。ここでは，第1段階に焦点を当てる。

（2）第1段階の会計制度の特徴

第1段階（1673年～1807年）では，1673年フランス国王Louis Dieudonné（ルイ・デュードネ）14世王令（商事王令）が，Jean-Baptiste Colbert（ジャン・バティスト・コルベール）蔵相による重商主義の政策の一環として制定された（森川［1978］11頁）。「会計史におけるフランスの地位は商事王令にある」（小津［2017］78頁）とも，会計規定が近代国家の法令中におかれたのは，原始商法たる1673年

フランス商事王令中のそれをもって嚆矢とする（岸［2015］1 頁）とも，特別な表現をもっていい表される。

これは 12 篇 122 条からなり，「第 3 篇　大商人，普通商人および銀行業者の帳簿及び記録簿」にて 10 条からなる商業帳簿作成に関する規定を設けていた。フランスにおける統一的商事立法の創設を代表するばかりではなく，「世界最初の成文商法典」としての意義を有する（森川［1978］11 頁）。

（3）1673 年商事王令と『完全な商人』

1673 年商事王令(2)は次の規定を備えている。

第 3 章「商人及び銀行業者の帳簿及び記録簿について」（全 10 ヵ条）

第 1 条　帳簿作成；卸売並びに小売を行う商人は，帳簿を備え，これに一切の取引，為替手形，債権及び債務，並びに家事費用に充てた金銭を記載せねばならない。

第 8 条　財産目録の作成；総ての商人は，また同じ 6 カ月の期間内に，自己の一切の動産・不動産及び債権・債務の財産目録を作成して，これに署名せねばならない。これは 2 年ごとに照合され，改新されねばならない。

これらの規定の趣旨は次の通りである（安藤［2011］5 頁）。

「詐欺破産の防止と商事裁判における帳簿の証拠としての利用」

①破産時点で財産の実在高と比較することで商人の財産隠匿の有無を判明させる。

②商人が定期的に自己の財産状態を把握することで，自己の資力に応じた取引をおこなえるようにし，自己の資力の認識不足による破産を防止する。

商事王令は，2 年ごとの財産目録の作成を義務づけたが，その財産目録の形式や内容に，さらにいえば，そこに記帳される各種財産はどのように評価されるのかという問題には何一つ明示していない（森川［1978］15 頁）。そこで，本王令の起草者である J. Savary が著した『完全な商人』（Le Parfait Négociant）から，当時の商人の会計慣行を伺い知ることができる。

J. Savary『完全な商人』1673 年は，王令の起草者による解説であり，包括的，網羅的，体系的商業論である。その第 1 部第 4 編において，商事王令の財産目録に言及する。

「第 33 章　事業遂行において相当な取引をしている小売商人が守るべき秩序と彼らの簿記手法について」，「第 34 章　普通の取引をしている商人の仕入日記帳，売上日記帳，理由帳（元帳）の様式」（岸［2019］5 頁）。岸（［2019］5-6 頁）は，次のような特徴を指摘する。「･･･財政状態，経営成績の把握の重要性を説き，財産目録を毎年作成すべき，･･･いわゆる財産目録に続いてそれらを要約した貸借対照表を挙げ，これを含んだものを財産目録とした。」彼は，「棚卸資産評価における低価主義を説き，債権を良好な債権，疑わしい債権，不良債権に分類する。さらに未払給金，前払給金を計上することによって見越し，繰り延べを行っている。･･･このようにして財産法的損益計算，担保力表示を説くのである。」

2-2. これらの時代をどう解釈するか

（1）会計と法の原点を確認する

会計の原点たる近代商法の祖，フランス商事王令の会計規定としての始点を確認する。指摘された特徴は，Napoléon 商法典，プロイセン普通国法，ドイツ普通商法典に重要な影響を与え，K. F. H. Roesler（ロエスレル）草案を経て，日本の旧商法にも引き継がれる部分がある（弥永［2018］34 頁）。いうまでもなく，この規定から，欧州の商業帳簿と財産目録に関する法の規定が広まっていった。現在，IFRS などのアングロ・サクソンの会計と，フランスをは

じめとする大陸型の会計の乖離が指摘され，その調和化・収斂などの動きがみられるが，欧州諸国の会計と法律には，共通の起源（・歴史）があることを意識することは重要である。共通の歴史から，現在の状況を理解することで，ギャップや乖離を知るための「共通の出発点」となりうる。

（2）経済的コンテキストから解釈する

フランス商事王令は，Louis14 世治下に J-B. Colbert によって推進された重商主義政策の一環を担うものである。その前文には，個人の財産と国富の源泉をなす商業の繁栄を持続させるために，当時，商人間に蔓延していた詐欺から善意の第三者を保護し，経済社会における取引秩序を維持することをその基本的立法趣旨としていた（森川［1978］14 頁）。

（3）フランス的二元論（評価の自由度）

記したように，商事王令は財産目録の作成を義務づけたが，その財産目録の形式や内容，そして，財産の評価問題に関しては明示していない。森川は，ドイツとフランスの経済発展が同じ段階にあったことを考慮して，両国における「法と会計の結合形態の異質性」（森川［1978］5 頁）を指摘する。フランス商法は，もともと債権者保護の見地に立ちながらも，ドイツ商法のように，評価規定，その他の計算規定を厳格に法定し商人的実践を尊重するという建前を取っていた。そのため，フランスでは，ドイツでみられたような，静態会計に立脚する法と本質的に動態会計を志向する商人的会計の対立・抗争といった問題は生じなかった。そして，商人会計においては，商法上，容易に自己を貫徹しうる制度的基盤が早くから存立したという。森川は，これらのフランス会計における Freheit（評価の自由度）に注目することは，その後のフランス会計の展開，ないしその特性を理解するうえで極めて重要と指摘する（森川［1978］5 頁）。

この卓越した指摘から，Plan Comptable に原価計算や付加価値会計を取入れて有機的に結合させたことも想起される。そして，EC 会社法指令において，アングロ・サクソン会計との衝突が懸念された時期もあった。その際，イギリスにおける「真実かつ公正な概観」を「忠実な写像」としてフランスらしい国際化の流れを射止めることができた。また，EU 域内での IFRS 強制適用に際しても，上場会社の連結財務諸表にのみ，IFRS を強制適用し，非上場会社の連結財務諸表，およびすべての企業の個別財務諸表については Plan Comptable を適用するという連単分離の選択をした。

この会計の自由度・二元論は，日本の将来の会計制度を考えるにあたって参考になろう。

（4）経済を動かす力としての会計

アングロ・サクソンの会計は，資本市場を通して経済に作用する。これに対して，フランス会計は，詐欺から善意の第三者を保護し，経済社会における取引秩序を維持することで，商業の繁栄を意図する。岸（［1975］3 頁）は，フランス商事王令規定が債権者保護，企業の経営管理への役立ちの両方をねらいとして成立した，と解釈する。安藤の②の視点ともいえよう。資本主や投資家の視点からではなく，企業の経営管理の視点で会計をとらえることは重要である。商業帳簿と財産目録で，まず「自己を知ること」で，経営の基盤を高め，苑で企業価値を生み出すという，商人的気質，経営管理的視点で会計を構築する。さらに，経済や法的形態など環境と会計との関わりに着目すること，あるいはアングロ・サクソン以外の観点で，会計をみることも重要な意味合いを持とう。

（5）低価法の原基形態

この段階の会計思考に，低価法の原基規定を見出すこともできる（森川［1978］20-21 頁）。

従来，Schmalenbach Eugen（シュマーレンバッハ・ユーゲン），その他の諸論者によって商事条例（ママ）の立法趣旨に直接結びつけて，J. Savary の考え方が解釈されたために，債権者保護を目的とする財産計算的思考，つまり静態論を代表するものと一義的に評価された。彼が説く低価主義評価原則も，もっぱら債権者保護目的への役立ちという観点から把握され，商品価値を内輪に見積り，債務弁済能力を控え目に測定する，と解された。それは『完全な商人』の一つの側面，それこそまさに本質的な側面を看過ないし軽視している，といわざるをえない。本書は前期的資本の担い手としての商人の観点から著されたもので，終始一貫して商人的観点が貫かれている。

森川は，その観点に立脚して「商人的利益計算の必要性」を力説している。J.Savary の説く低価主義も，期末に残存する商品在高の低評価にとどまるだけではない。それを通して「期間利益の控え目の計上」，場合によっては「配当可能利益の控え目の計上」をもたらすことに，積極的な意義がある。立法趣旨である債権者保護という外在的要請に応えつつ，資本調達に備えながら，商人ないしは企業の本質に根ざす慎重な損益計算志向に，いいかえれば「企業維持思考」を貫徹させていた。

以上，17 世紀から 19 世紀までのフランス会計研究をたどることは，共通のルーツを求めることは，もちろん，フランス会計の特徴である Freiheit（評価の自由度）や二元性を検証することは，日本の将来の会計制度を考える上では，極めて参考になる。

第 3 章　Plan Comptable Général

3-0. 特徴と展開

Plan Comptable という標準会計制度は，すでに第 2 次世界大戦中の 1942 年にドイツ占領軍の指導により公表された 1942 年 Plan Comptable に端を発する。その後，大戦後の 1947 年に初めてフランス自らの手で公表され，1957 年，1982 年にそれぞれ改訂がおこなわれた。そして，上場会社の連結財務諸表への IFRS 適用という EU の選択を受けて，1999 年に改訂をおこない，現在に至っている。したがって，Plan Comptable の研究は，まさにフランスにおける会計制度の研究そのものであるといえ，日本でも多くの研究者が Plan Comptable の研究に取組んできた。

Plan Comptable の特徴として，財務会計の領域と原価会計・管理会計の領域を包含し，すべての勘定科目に 10 進法による勘定番号を付した，Cadre Comptable（カドル・コンタブル）を中心とした勘定組織の存在があげられる。これは，E.Schmalenbach が 1927 年に公表した Kontenrahmen（コンテンラーメン）で明らかにしたものであり，財務会計に原価計算を融合したシステムである。制度として，現在でもこれを維持しているところに，フランスの会計制度の最大の特徴がある，といえる。

3-1. 1942 年 Plan Comptable

1942 年 Plan Comptable については，日本においても，フランスにおいても，これまであまり重要視されてはいなかった。したがって，1942 年 Plan Comptable についての研究業績は，日仏ともに非常に少ない。これは，1942 年 Plan Comptable が占領下でドイツ軍の指導の下で，経済統制のために作成され，公表されたことによる。すなわち，E. Schmalenbach の Kontenrahmen を，1937 年に戦時統制のために改悪した強制 Kontenrahmen（Plan Göring: ゲーリング・プラン）を模倣したもので，戦後の Plan Comptable の展開とは全く関係のない

ものである，と解されていたからである。というのも，この 1942 年 Plan Comptable は，財務会計と原価会計を同じ枠組みで扱った，いわゆる一元論の勘定組織から成立っていたからである。

そのような中でも，すでに 1950 年代から 1960 年代にかけて，青木侑，中原千勝，佐藤孝一，中村宣一郎らが，著書や論稿で 1942 年 Plan Comptable について論じている。また，1980 年代には野村健太郎，大下丈平が，そして，1990 年代から 21 世紀にかけては本研究グループの内藤高雄や金子輝雄が 1942 年 Plan Comptable についての研究を発表している。

中原，佐藤，中村らは，1940 年 6 月のドイツによる占領以前に，1939 年 7 月の保険会社に対する会計規制や戦時国民必需品生産企業に対する会計規制の発表など，会計標準化を志向するフランス独自の動きが存在していたことを指摘している。

また，野村は，業種別組織委員会と適合委員会の存在を指摘している。さらに，内藤は，上記に次のことを加えている。

＊20世紀前半に欧米各国に会計標準化の動きがあり，フランスはその動きを主導していたこと

＊この動向の一環として，1942年Plan Comptableが作成されたことを，Plan Comptable 自らが明確に記述していること

＊1942年Plan Comptableが単にKontenrahmenの翻訳ではなく，主として下位勘定において，可能な限りフランス流の会計思考を取入れようと工夫していること

＊ドイツの占領以前の 1939 年 11 月に，経済振興策をテーマとして，会計標準化のための委員会が組織され，Plan Comptable の作成を開始し，翌年 2 月に草案が提出されていたこと

以上のことから，1942 年 Plan Comptable は，ドイツによる占領の影響を受けてはいたものの，それ以前からフランス国内でも会計標準化が志向されていた。そして，1942 年 Plan Comptable は Kontenrahmen をベースにはしていたものの，そこに可能な限りフランス的会計思考を織込んだものであった，といえる。

3-2. 1947 年 Plan Comptable

1946 年，フランスでは，大統領令によって会計標準化委員会（Commission de Normalization de la Comptabilité）が設置された。翌年には，1947 年 Plan Comptable が公表された。そして，Plan Comptable を一般的適用化するために，新たに会計高等審議会（Conseil Supérieur de la Comptabilité）が創設された。というのも，この 1947 年 Plan Comptable はすべての企業に対して適用されたものではなく，その適用は任意であったからである。

この 1947 年 Plan Comptable が一般には Plan Comptable の第 1 版とされており，戦後の経済復興計画の一環として，公表されたものである。したがって，国民経済計算に対する資料提供を第一義的目的としている。また，その勘定組織は，一見したところ，1942 年 Plan Comptable のそれとは大きく異なっている。一般会計と分析会計を同一の勘定組織の中で相互に独立させた形式一元実質二元の体系の勘定組織であった。ところが，内容面では，分析会計の部について，依然として原価計算にとどまる状況であった。そういう点では，前記の任意適用という点とも併せて，多分に暫定的な Plan Comptable であった。そして，10 年後の 1957 年には，完成版ともいえる新しい Plan Comptable が出ることになる。

この 1947 年 Plan Comptable についても，施行期間が 10 年間という短期であったことも

あり，日本における研究業績はそれほど多くはなかった。青木，中原，佐藤，中村らに加え，木内佳市が 1950 年代から 1960 年代にかけて，著書や論稿で 1947 年 Plan Comptable について論じている。また，1990 年代から 21 世紀にかけては，内藤や金子も研究を公表している。中原や中村は，1947 年 Plan Comptable のクラス 1 の永久資本勘定からクラス 9 の経営分析勘定までの各勘定クラスについて詳細に分析している。また，内藤は，1947 年 Plan Comptable の Cadre Comptable と 1942 年 Plan Comptable の簡易版のそれとの関係，およびフランス国内の経済計画（planification）や 1948 年にパリで開催された国際会計会議との関係に言及している。そして，金子は，1947 年 Plan Comptable と Marshall Plan（マーシャルプラン）との関係や会計標準化の過程について言及している。

3-3. 1957 年 Plan Comptable

1947 年に Plan Comptable を公表したとはいえ，すでにその問題点を自覚していた会計高等審議会は，Plan Comptable の改訂案を作成した。会計高等審議会のあとを引継いだ Conseil National de la Comptabilité（国家会計審議会と訳し，C.N.C.と略す。）が 1957 年に Plan Comptable を公表することになる。この 1957 年 Plan Comptable は，分析会計の領域を中心に 1947 年 Plan Comptable を改訂しており，最先端の管理会計的手法の導入を可能にしている。そういう意味で，1947 年 Plan Comptable の暫定的性格を払拭した，といえる。ここに形式一元実質二元の勘定組織を持つ，フランスの Plan Comptable が確立したのである。

1957 年 Plan Comptable については，木内と中村によって『標準會計制度』として翻訳された日本語版が出版された。したがって，1960 年代以降，日本でも多くの研究者によって著書や論稿が発表されている。そして，この 1960 年代以降，日本におけるフランス会計研究，そして，Plan Comptable 研究は最盛期を迎えることになる。

青木，木内，中村，野村，村上仁一郎，岸悦三，鈴木義夫，森川八洲男，安平昭二，山浦瑛子，小関誠三，高尾裕二，斉藤昭雄，松井泰則，伊藤秀俊らが，多くの研究業績を発表している。

中村，野村，斉藤は 1957 年 Plan Comptable の各勘定を詳細に研究し，山浦は 1957 年 Plan Comptable と J. Fourastié（フーラスティエ）の会計観との関係を，伊藤は 1957 年 Plan Comptable における外貨換算会計に関する論稿を発表している。また，青木は 1957 年 Plan Comptable で明確にされた，付加価値会計制度と資本維持会計制度について，詳細に論じている。

以上のとおり，1957 年 Plan Comptable は 1947 年 Plan Comptable の暫定的性格を払拭したもので，形式一元実質二元の勘定組織を持つ，フランスの Plan Comptable はこの 1957 年 Plan Comptable によって確立したのである。

3-4. 1982 年 Plan Comptable

1960 年代後半に入ると，国内の法的，経済的社会的情勢の変化およびコンピュータの情報処理技術の発展の対応から，1957 年 Plan Comptable の改訂を求める議論が活発化することになる。そこで，C.N.C.も改訂作業を進めることになった。当初の改訂作業の中心は，付加価値計算の進化を Plan Comptable にどのように取入れるかであった。

日本でも，この問題に関しては，青木，中村，野村，斉藤，岸，高尾裕二，中原章吉，小関，金井正，山浦，大下勇二，松井，辻村和佑・辻

村雅子らに加え，本研究グループの研究メンバーである吉岡正道，小津稚加子が研究業績を発表している。中村，野村は Plan Comptable の改訂の方向性について研究している。また，青木，斉藤，金井，小関は，J. Boutan（ブータン），J. Delsol（デルソル），J. Fourastié（フーラスティエ）らの経済理論が付加価値会計制度に与えた影響について研究している。しかしながら，この改訂の方向は，1978 年に EC 加盟各国に通知された会社法第 4 号指令の草案が明らかになると，EC との調和化の観点から，残念ながら後退することになった。なお，1970 年にアフリカ・マダカスカル共同機構に属する諸国に対して共通の標準会計制度として公表された Organisation Commune Africaine, Malgache et Mauricienne（以下，OCAM と略す。）プランに付加価値計算の進化を Plan Comptable に取入れる方向での改訂作業の成果をみることができた。斉藤，中原，小津は，OCAM プランについて詳細な研究をおこなっている。

さて，前記の EC 会社法第 4 号指令の Plan Comptable に対する影響についてであるが，これは 1973 年にイギリスが EC に加盟したことと大きく関係してくる。すなわち，EC 第 4 号指令に，これまでにはなかったアングロ・サクソン的会計思考が導入されたのである。したがって，Plan Comptable の改訂作業も第 4 号指令の精神を尊重した形で再考されることになる。

この問題についても，中村，野村，森川，黒川保美，山浦，斉藤，吉岡，高尾，大下丈，蟹江，松井，伊豫田隆俊，藤井秀樹，小津，大下勇ら多くの研究者の業績が公表されている。

以上のとおり改訂作業を踏まえて，1982 年 Plan Comptable は公表された。この Plan Comptable は上述のとおり，フランス内外の諸情勢の進化を取込みながら，EC 加盟各国の会計制度との調和化を重要視した Plan Comptable であった。

この 1982 年 Plan Comptable の公表とともに，日本における Plan Comptable 研究も絶頂期を迎える。中村，野村，斉藤，山浦，高尾，伊与田，岡田裕正，松井，大下丈，蟹江，小関，黒川，大下勇，吉岡，藤井，小津，伊藤，内藤らが研究業績を発表している。また，1982 年 Plan Comptable については，中村，森川，野村，高尾，大下が翻訳し，『フランス会計原則』という表題で出版している。

3-5. その後の Plan Comptable の展開

1982 年 Plan Comptable 公表以後，1995 年に EU 委員会が 2005 年までに IFRS を域内のすべての上場会社に適用する方針を公表した。そうすると，日本における Plan Comptable 研究も急速に衰退期に向かう。しかしながら，結果として，フランスは，Euronext Paris（ユーロネクストパリ）市場上場会社の連結財務諸表にのみ，IFRS を強制適用し，非上場会社の連結財務諸表，およびすべての企業の個別財務諸表については Plan Comptable を適用するという選択をした。これによって，21 世紀にはいると，日本における Plan Comptable 研究も復活期を迎えている。

4. おわりに

以上，1673 年の商事王令から 1982 年の Plan Comptable までのフランス会計の生成過程を検討してきた。なお，本研究グループでは，アングロ・サクソン諸国の思考との違いを顕著に示しながらも，フランス会計の歴史的研究がどのように JP-GAAP に波及的な効果を及ぼすことになるのかを明らかにしてきたい，という問

題意識を持ち続けている。

フランスでは，ドイツの占領以前の 1939 年に経済振興策を目的に会計標準化委員会が組織され，Plan Comptable の作成が開始され，翌年 2 月には草案が提出されていた。この委員会が占領後も，水面下で Plan Comptable による会計標準化の研究を継続したことで，第 2 次世界大戦の終結後，1947 年プランとして結実した。1948 年にパリで開催された国際会計会議では，このフランスの会計標準化に対する思考が，明確にされているのである。そして，1973 年にイギリスが EC に加盟したことで，フランス国内では，アングロ・サクソンの会計観を導入した Plan Comptable を 1982 年に制定した。ここに，EC 内で国際化がみられる。

上述のとおり，フランスは 20 世紀前半期に欧米諸国で拡がった会計標準化思考を，第 2 次世界大戦後も進化させている。そこには，まさにフランスの独自性がある，といえる。

注

（1）Le Plan Comptable Général は，フランスに登記された企業が適用する会計標準化の規則集である。この規則集は，国家会計審議会によって編成された。

（2）法律などの引用・翻訳に関しては，先行研究を参考にした。

参考文献

安藤英義［2017］「会計帳簿と財産目録・会計の原点とその現状」『専修商学論集』（105），1-17 頁。

安藤英義［2011］「商法・会社法会計の展開」安藤他責任編集『企業会計と法制度』中央経済社，3-50 頁。

Commission de Normalisation de la Comptabilité［1947］，*Plan Comptable Général 1947*.

Commission Interministérielle［1943］，*Plan Comptable Général*, Edition Delmas.

C.N.C.［1957］，*Plan Comptable Général 1957*.

C.N.C.［1986］，*Plan Comptable Général 1982.*

Organisation Commun Africaine, Malgache et Mauricienne［1970］，*Plan Comptable Général—Organisation Commun Africaine, Malgache et Mauricienne—*.

ジェイコブ・ソール（村井章子訳）［2015］『帳簿の世界史』文藝春秋。

岸悦三［2015］「わが国会計史研究の足跡・フランス商事王令会計規定研究」『会計史学会年報』第 34 号 1-11 頁。

岸悦三［1975］『会計生成史』同文館。

森川八洲男［1978］『フランス会計発達史論―フランス動態論の形成過程に関する研究』白桃書房。

Nobes, C. and Parker R. B.［2008］，*Comparative International Accounting*, Tenth Edition, Prontice Hall.

仁木久惠［2018］『フランス会計の展開−複式簿記の生成から現代−』千倉書房。

小津稚加子［2017］「わが国におけるフランス会計学の潮流」『企業会計』第 69 巻第 3 号，77-80 頁。

大下勇二［2018］『連単分離の会計システム』法政大学出版局。

嶌村剛雄編著［1993］『比較会社法会計論』白桃書房。

弥永真生［2018］「フランス商事王令のもとでの記帳義務」『企業会計』第 70 巻第 1 号，34-40 頁。

吉岡正道［1993］「フランスの会計法令と会計制度」嶌村編著『比較会社法会計論』白桃書房。

吉岡正道［2005］『フランス会計原則の史的展開−基本原則の確立と変遷−』森山書店。

IFRS の強制適用に関する国際比較研究

主　　査：中野　貴之（法政大学）
委　　員：上野　雄史（静岡県立大学）
　　Garcia, Clemence（学習院大学）
　　潮﨑　智美（九州大学）
　　成岡　浩一（専修大学）
　　野口　倫央（愛知学院大学）
　　平賀　正剛（愛知学院大学）
　　山田　辰己（中央大学）
　　岡本　紀明（立教大学）
　　金　　鐘勲（専修大学）
　　角ヶ谷典幸（名古屋大学）
　　西海　　学（愛知学院大学）
　　樋口　尚文（公認会計士）
　　苗　　馨允（椙山女学園大学）
オブザーバー：閆　粛（早稲田大学大学院）
研究協力者：首藤　洋志（文教大学）

要　旨

本研究グループは，2019 年度研究大会（2019 年 8 月 31 日，法政大学市ヶ谷キャンパス）において最終報告を行った。当初，IFRS の強制適用に踏み切った海外主要諸国における制度的対応および実態に関する国際比較研究のみの実施を構想していたが，2 年間の研究活動を通じて，当初の計画を上回る研究成果を得た。具体的な研究成果は，以下の三点である。

第一に，IFRS の強制適用に関する実証研究について網羅的なサーベイを行った（(1) 財務報告の質および比較可能性，(2) 資本市場への影響，(3) 受託責任および契約関係)。第二に，IFRS を強制適用する国々等を対象として，IFRS の強制適用前・後に生じた事実を主に定性的に明らかにした（IASB，ドイツ，フランス，英国，オーストラリア，カナダ，マレーシア，韓国)。第三に，IFRS を任意適用する日本企業を対象として実証分析を行い，日本における IFRS の任意適用に関する学術的証拠を提示した。

会計基準の選択は一国の経済を揺るがしかねない重要な問題であるだけに，直感によるのではなく，証拠ベースの議論が不可欠である。本研究の主眼は IFRS の適用のあり方を規範的に議論するのではなく，IFRS の適用を通じて観察される事実を，研究者の立場からできるかぎり中立的かつ網羅的に記述し，政策当事者の議論に資する証拠を提示しようとしたものである。

Ⅰ　はじめに

日本社会において国際財務報告基準（IFRS）のプレゼンスが，一段と高まっている。わが国では，毎年 5 月上旬に年次決算発表が集中的に行われるが，その際，IFRS に基づく決算情報を発表する企業が増えている。現在，上場企業の約 200 社は IFRS の適用に踏み切っており，その中にはわが国を代表する有名企業が多く含まれている。したがって，今や IFRS は会計の専門家のみならず，広く上場企業の決算に関心を寄せる人々にとってかなり身近な存在になりつつあるといえよう。

ただし，IFRS の適用をめぐっては会計制度の観点からは検討すべき重要な課題が残されている。現在，上場企業は，日本基準，IFRS，米国基準および修正国際基準（JMIS）という四つの会計基準の中から適用すべき基準を選択することができる。IFRS の適用が拡大しつつある中，日本の上場企業は，「自国基準としての日本基準を適用する企業群」と「グローバル基準としての IFRS を適用する企業群」に二分される傾向が強まっている。こうした状況下，財務諸表利用者は，同一の証券市場に上場する日本企業を分析するために，日本基準および IFRS が適用された財務諸表の双方を理解できなければならない。この点は，国内外の財務諸表利用者に対して一定のコストを強いるものである。

日本政府は IFRS の適用を拡大する方針をとってきているが，今後，わが国の会計制度上に IFRS をどのように位置づけていくのかについて明確な将来ビジョンが提示されない状態が続いている。IFRS の適用が拡大した後，全上場企業に対して IFRS を強制適用するか，それとも，現状のように自国基準とグローバル基準との併用には上記のコストを考慮してもなお経済合理性を有するものなのかどうか。これらの点について，わが国の会計制度の構築の観点から慎重に議論を深めていく必要がある。

本研究グループの最終報告書は，以上の状況を問題意識に据えながら IFRS の適用をめぐる制度設計に資する「証拠」を提供することを意図して実施した研究の成果である。研究者の役割の一つは，実施された政策の有効性やコスト・ベネフィット等を検証し，政策当事者に対して科学的な基礎を提供する点にある。近年，証拠に基づく政策立案（Evidence Based Policy Making：EBPM）が重視されているように，独立的な立場から学問的に裏打ちされた証拠を発信するという研究者の役割は，従来にも増して大きくなっていると考えられる。

会計基準の選択は一国の経済を揺るがしかねない重要な問題であるだけに，直感によるのではなく，証拠ベースの議論が不可欠である。本研究の主眼は IFRS の適用のあり方を規範的ないしは「べき論」で議論するのではなく，IFRS の適用を通じて観察される事実を，研究者の立場からできるかぎり中立的かつ網羅的に記述し，政策当事者の議論に資する証拠を提示しようとする点にある。

Ⅱ　本研究の目的と方法

日本企業による IFRS の任意適用が拡大している。2014 年に日本政府が「日本再興戦略」において IFRS の任意適用拡大の方針を表明して以来，同任意適用企業は着実に増加し，現在，大規模企業を中心に約 200 社が IFRS の適用に踏み切り，同企業群の時価総額は日本市場の約 1/3 を占めるに至っている。

IFRS の任意適用の拡大は当面の政策であり，今後，IFRS の強制適用を視野に入れていくのか，あるいは，自国基準とグローバル基準

の適用を併用していくのか等について関連する証拠を踏まえながら政策当事者を中心に議論が深められていくことが期待される。

わが国における IFRS の適用をめぐる議論に資する学術的証拠を提示するために，本研究は，実際に IFRS の適用が行われた二つの局面を観察対象とし，そこで観察される事実ベースの証拠を提供する。

第一は，欧州連合（European Union：EU）等における IFRS の強制適用のケースである。EU では 2005 年に同強制適用に踏み切り，すでに 15 年に及ぶ強制適用の経験が蓄積されている。この経験は，わが国における IFRS の適用の検討に対しても有益なインプリケーションをもつはずである。以上の強制適用国における経験に対して，本研究では二つの視角からアプローチし，事実を多角的に把握する。まず，EU 等については，強制適用に先立つ任意適用の期間をも含めて，すでに多くの研究者が主にアーカイバル・データに基づく計量的な実証分析に着手し，学術的証拠を見出している。本研究では，最初に IFRS の強制適用国を対象とする実証研究を網羅的にサーベイし，すでに明らかにされている学術的証拠を把握する。

ただし，計量的な実証研究には大量のサンプルに基づく量的データにより一般化可能な事実を客観的に把握できるという長所があるが，当該研究方法は制度や実態を詳しく調べるのには適していない。わが国における IFRS の検討に際しては強制適用に踏み切った各国において，実際に適用後どのような課題が顕在化し，どのような制度的な対応が図られたかなどを詳しく把握することも重要である。このため，IFRS の強制適用に踏み切った海外主要諸国を対象として，各国の会計およびディスクロージャー制度の特徴を踏まえつつ，IFRS の強制適用前・後を通じてどのような制度上の対応が図られたか，また，どのような課題が顕在化したのかについて，以下の点を中心に質的に調査する。

IFRS 強制適用国等に対する主な調査項目

（1）IFRS の強制適用の背景と経緯

IFRS の強制適用に踏み切った背景と経緯は何か。

（2）財務報告制度

（2-1）強制適用前

財務諸表の主たる目的は何か（投資者保護・債権者保護の重要度，主たる資金調達システム），どのような財務報告制度（会計，開示および監査制度）をとっているか。

（2-2）強制適用時のおける制度変更

自国基準（Local-GAAP）と IFRS にはどの程度差異があったか（どの程度，会計処理の変更を伴ったか）。また，IFRS（＝会計基準）が導入されただけか，それとも財務報告制度の変更を伴ったか否か。

（3）IFRS の強制適用後の制度変更および実態

IFRS の強制適用後，何らかの制度変更を行ったか，企業実務等実態面において効果や課題は観察されるか。

第二の観察対象は，日本における IFRS の任意適用である。本研究がわが国における IFRS の適用に関する議論に資する証拠の提示を目的とする以上，海外主要諸国における状況を把握するだけでは不十分であり，わが国特有の文脈を十分に踏まえつつ，わが国における IFRS の適用を通じて，いかなる事実が顕在化したかを把握することは欠かせないと考える。

わが国においては，IFRS をめぐって制度お

よび実務上の議論はかなり行われてきたが，学術ベースの証拠は圧倒的に不足していると認識している。したがって，本研究はIFRSの任意適用企業を対象として重要な論点について実証分析を行うことにより，わが国におけるIFRSの任意適用にかかる学術的な証拠の提示をも試みるものである。

Ⅲ　最終報告書

最終報告書の構成は，以下のとおりである。

はしがき

第1章　研究の目的と構成

第1部　IFRSの適用に関する学術研究のサーベイ

第2章　財務報告の質および比較可能性
第3章　資本市場への効果
第4章　受託責任，債務契約

第2部　IFRS適用下のエンフォースメント

第5章　国際会計基準審議会（IASB）
第6章　欧州連合（EU）
第7章　ドイツ
第8章　フランス
第9章　英国
第10章　オーストラリア
第11章　カナダ
第12章　マレーシア
第13章　韓国

第3部　日本におけるIFRSの任意適用に関する証拠

第14章　日本におけるIFRSの任意適用が会計数値に与える影響―　初度適用の調整表に基づく調査―
第15章　IFRSの任意適用が財務報告の質に及ぼす影響

「第1部　IFRSの適用に関する学術研究のサーベイ」は，EU諸国をはじめ海外におけるIFRSの適用の効果等を検証した実証研究，とくにアーカイバル・データに基づく実証分析について網羅的なサーベイを行っている。取り扱われている主題は，①IFRSの任意・強制適用により財務報告の質や比較可能性は向上したのか，②同適用により資本コストの低減や流動性の向上等，資本市場において一定の効果が発現しているのか，さらには③IFRSの適用は受託責任および債務契約等に対して，どのような効果を及ぼしているのか，という三点である。自国基準からグローバル基準としてのIFRSに変更する主たる理由は，IFRSの適用は財務報告の質と比較可能性を高めるためと指摘される。このため，IFRSの適用は財務報告の質や比較可能性を本当に高めるのか，さらにそれらを前提として資本コストの低減や流動性の向上等がIFRSへの移行に伴い観察されるかという点に多くの研究者が注目してきた。以上は，会計の情報提供機能ないしは意思決定支援機能に焦点を当てたものであるが，受託責任および債務契約等への効果を検証した研究群についても研究の数は少ないが，一定程度実施されているので，これらの研究についてもサーベイを行った。

「第2部　IFRSの強制適用下のエンフォースメント」では，2005年以降にIFRSの強制適用に踏み切った，海外主要諸国および関連する規制機関において，IFRSの強制適用前・後を通じてどのような制度上の対応が図られたか，また，どのような課題が顕在化したのかについて主に定性的に調査を行っている。規制機

関として IASB，および，EU を取り上げるとともに，IFRS の強制適用に踏み切った海外主要諸国として，ドイツ，フランス（以上，EU 諸国におけるケース），英国，オーストラリア，カナダ（以上，英語圏諸国におけるケース），マレーシア（新興経済国における IFRS 強制適用のケース），および，韓国（アジアにおける IFRS 強制適用のケース）を対象として，前節に示した事項を調査した。

最後に，「第 3 部　日本における IFRS の任意適用」では，二つの研究を行っている。まず，IFRS の初度適用に伴い，どのような要因により会計数値がどのように変化しているのかについて詳しく調査している。日本基準と IFRS の認識・測定レベルの差異については，規定の相違点について検討されてきているが，厳密な証拠ベースの議論は十分に行われてきたとはいえない。本研究では IFRS への変更は会計数値に具体的にどの程度のインパクトをもっているのかについて学術的証拠を提供する。

第二に，IFRS の任意適用に伴い財務報告の質にどのような効果が発現するかを調査している。海外主要諸国においては IFRS の適用に伴い，財務報告制度やそれらのエンフォースメントが有意に向上しているケースが少なくないが，わが国の財務報告制度やエンフォースメントは現状においても決して低い水準にあるとはいえないという特徴がある。こうした日本特有の文脈の下で，IFRS の任意適用により財務報告の質に対して何らかの効果が生じるのか否かについての証拠を提示した。

Ⅷ Summary of Articles

A Review of Empirical Research on IFRS Adoption

Masaki Kusano
Kyoto University

This study discusses existing empirical research on the adoption of International Financial Reporting Standards (IFRS). In particular, this study reviews the IFRS literature on how IFRS adoption affects financial reporting quality, capital markets, and contracts. The earlier IFRS literature did not explicitly investigate how country-level institutions and firm-level incentives influence the economic consequences of IFRS adoption. However, more recent research reveals that the implications of adopting IFRS vary depending on countries' institutions and firms' incentives. These results suggest that the benefits of adopting IFRS are joint effects of IFRS adoption itself, country-level institutions, and firm-level incentives. Most previous IFRS studies analyze the (net) benefits of IFRS adoption, and thus evidence on the costs of adopting IFRS is limited. Nowadays, firms downlist or delist to avoid the costs of IFRS compliance and enforcement. Accordingly, more research is required to examine the determinants and consequences of avoiding IFRS adoption in order to enhance our understanding of IFRS effects.

Research on "Judgments" in Accounting and Auditing Issues

Noriyuki Tsunogaya
Nagoya University

Financial Statements are the results of three main factors, namely, "records", "customs", and "judgments". Nonetheless, we have not focused on the importance of "judgments" in accounting and auditing issue. During 1972 and 2010, only 17 judgment-related papers were published in the top five journals (*Accounting, Organizations and Society*, *Contemporary Accounting Research*, *Journal of Accounting & Economics*, *Journal of Accounting Research*, *The Accounting Review*).

Ball (2006) suggests that "uniform standards [e.g., International Financial Reporting Standards: IFRS] alone will produce uniform financial reporting [*practice*] seems naive" (p.17). This is because "[D]espite increased globalization, most political and economic influences on financial reporting *practice* remain local" (p.15). Even though IFRS have been adopted in many countries, unless IFRS is applied and interpreted consistently among those countries, international comparability of financial reporting *practice* will never improve.

As such, the objective of this study is to review judgement-related literature published in the top five journals from 1972 to 2010 as well as from 2011 to 2018 by focusing on its main topics, samples, methodologies, and findings, in order to suggest the importance of "judgments" in accounting and auditing issues, and thus, to achieve international comparability of financial reporting *practice*.

Comment on the Unification Theme of the 36th Annual Conference

Jonghoon Kim
Senshu University

This article summarizes my comment on the two report at the unification theme of the 36th annual conference. The first report that I comment on is conducted by Masaki Kusano titled as "The overview and future research topics regarding the effect of IFRS adoption literature", and the second report is conducted by Toshitake Miyauchi titled as "The overview and future research topics regarding the goodwill accounting literature". In addition, I commented on the challanges of IFRS research targeting Japanese companies voluntarily adopted IFRS. These three issues are: (1) ensuring internal validity of the results, (2) ensuring external validity of the results, and (3) re-examining the preconditions in previous overseas research.

Corporate Governance Reform and New Role of Financial Accounting and Reporting

Yusuke Nakajo
Yokohama City University

This paper focuses on “governance reform” since setting of the Japanese Corporate Governance Code, and I consider the change of the role of financial accounting and reporting and its challenges through this reform. In the context of corporate governance reform, I point to extend financial accounting and reporting to an information system that can confirm and verify the state of corporate governance, not only the role of information providing, which is currently the mainstream in the world. I also point out the penetration of Non-GAAP indicators into financial reporting and corporate governance mechanisms. In particular, I take the relationship between the executive compensation scheme and Non-GAAP indicators, then I find that the companies reporting Non-GAAP indicators that are significantly higher than the GAAP indicators have higher executive compensation than others. Through these analyses, I raise questions about the adequacy of adopting Non-GAAP measures for executive compensation scheme while applying IFRS to enhance the comparability of financial information internationally. Also, if accounting standards based on the information providing function cause incompatibility with the governance support function, management may have incentives to produce Non-GAAP indicators, and finally their actions could lead to weakness in the accounting system. Based on the above, I think it is time to envision accounting that is useful for corporate governance support functions.

Governance Reform and Management Accounting

Akihiko Uchiyama
Chiba University

This study examines the framework of corporate governance from the viewpoint of management accounting. The essential purpose of corporate governance is considered to be sustainable corporate value creation. Corporate value creation requires both economic value creation and social/organizational value creation. When considering corporate governance from the viewpoint of management accounting, it can be regarded as a framework to realize corporate value creation by the cycle in which a corporate grasps "needs" of stakeholders, realizes them through strategies, reports the results to outside and inside, and grasps "needs" of stakeholders through dialogue. Corporate governance appears to be converging toward "sophisticated shareholder value model" internationally. Integrated reporting can be cited as one mechanism for realizing corporate value creation through such a corporate governance framework. On the premise of the concepts of Corporate Governance Code and Japanese version of the stewardship code, "triple loop model" can be presented as a framework centering on integrated reporting. In addition, it is possible to point out the problems of governance and management accounting brought about by group management which has become common mainly in large enterprises.

The governance reform and the role of accounting of public institutions

～independent administrative agency as an example～

Kenji Izawa
Ernst & Young ShinNihon LLC

The independent administrative agencies were established in 2001, and the review of operations and organizations was carried out by the "Restructuring Program for Independent Administrative Agencies" in 2007, and the "Basic Policy on Reform of Independent Administrative Agencies" was issued in 2013, and it was reconfirmed that restructuring of organizations should be minimized, and the autonomy in the organization and operation and the incentive should be maximized to maximize the function of the organization. In 2017, "Basic guidelines on financial reporting of independent administrative agencies" was issued. In terms of accounting, "Further utilization of financial reporting" was an issue, and information on the outcome of independent administrative agencies and information showing the financial position and fiancé performance was required to be presented, and in the former, the expansion of scope of the business report was necessary, and in the latter, the preparation of administrative cost report was necessary.

The author believes that in the content of "Basic Guidelines on Financial Reporting by Independent Administrative Agencies", in order to further contribute to the governance reform of an independent administrative agency, it is necessary to (1) improve the disclosure of the future information (2) disclose the service performance report (3) audit. First, the author supports positively disclose non-finance information in the business report, but it is necessary to expand the future information. Next, the author supports that the administrative cost is clearly indicated as financial performance, but disclosure of the service performance report is required. In addition, as for auditing, the business report is to be audited only by the "accounting part" at present, but it is necessary to introduce a system to fully assure both financial information and non-financial information.

Quest for a Single Theory to Explain Managerial Motivations for Sustainability Disclosures: Legitimacy Theory, Stakeholder Theory or Institutional Theory

Md Tapan Mahmud
Graduate School of Economics, Kyushu University

While explaining managers' motivations for publishing sustainability information, researchers utilize diversified postulations referring to three fundamental theories, such as legitimacy theory, stakeholder theory and institutional theory. Legitimacy theory claims that firms are selfish and seek for social approval to operate through disclosures; stakeholder theory holds that firms identify 'powerful' stakeholders and configure disclosures for them; institutional theory signifies that firms pursue 'isomorphism', copy various aspects of society and industry field, and sustainability disclosure is one of those aspects. This paper aims to point out a single (suitable) theory from these three, to ease up the said explanation of managerial motivations. This is a literature review-based analysis. Before sealing the 'single theory', all the three theories are compared and each of those is (hypothetically) considered as the 'single theory', i.e., the pros and cons of each theory are analyzed, as if, each were the chosen-one. It is found that institutional theory is the only one that can complement both the stakeholder and legitimacy theories and can explain managerial motivations for sustainability disclosures, in most contexts. However, even if institutional theory is chosen as the 'single-one', in specific scenarios, stakeholder theory or legitimacy theory may turn out to be better than institutional theory. Academics and researchers may draw a conceptual framework—related to the said theories—from this study while understanding, explaining and prescribing sustainability disclosures related issues.

Keywords: Sustainability disclosures, Managerial motivations, Legitimacy theory, Stakeholder theory, Institutional theory

The Convergence towards IFRS in China: A process from historical cost accounting to fair value accounting

Xinyun Miao
Sugiyama Jogakuen University

Up until October 20, 2019, 157 jurisdictions have required or permitted domestic listed companies and/or financial institutions to apply IFRS. The accounting systems are deeply rooted in the unique socio-economic environment of each country, and are interdependent with surrounding systems. Given that divergences in the socio-economic environments among countries still exist, it has been criticized that IFRS is not necessarily compatible with country-specific legal and regulatory systems. Moreover, even if mandatory adoption of IFRS is required, without the establishment of surrounding systems, such as sound enforcement system and auditing, IFRS may not be consistently implemented, and thus may not lead to high-quality financial reporting. As such, despite the globalization of accounting standards, the diversity of accounting systems (including accounting standards, accounting practices and surrounding systems) may still exist among countries.

In this paper, we examine the process of convergence with IFRS since 1979 in China by applying the accounting change framework developed by Harrison and McKinnon (1986). We divide the process into four stages. For each stage, we investigate following issues: why accounting system reforms occurred, what reforms were implemented, and what reactions and conflicts occurred in the reforms. In addition, we clarify how surrounding systems, including auditing, enforcement system, corporate governance, and education for accounting professionals, have been developed to keep their compatibility with the implementation of IFRS.

An analysis of the case of China shows how the variations in initial conditions for applying IFRS limit the convergence towards IFRS, and how accounting interacts with surrounding systems. The findings would be conducive to better understanding of the diversity in accounting systems.

An Examination of Vietnamese Accounting as a Social System

Norimasa Ito
Aichi Gakuin University

Considering the Vietnamese accounting system historically, it can be divided into the following five stages. The first stage 1961-1970 “Chinese accounting model period”. The second stage 1970-1985 “Soviet accounting model period”. The third stage 1986-1994 “Doi Moi capitalist accounting model period”. The forth stage 1994-2001 “Vietnamese accounting system period”. The fifth stage 2001-Present “Accounting Law / Accounting Standard period”.

The era of change by Schlesinger’s cycle theory can be summarized as follows. The first change era (1960s): the change to a communist accounting model by establishing a communist state. The second change era (around 1990): the change to capitalist accounting model by Doi Moi policy. The third change era (2000s): the change to an accounting system with accounting laws and standards for the invitation of foreign capital.

According to Parsons, a social system is defined as a system that arises from the process of some interaction between two or more actors at the social-cultural level. Until the third era, Vietnamese accounting was not a social system. With the third change, it became the stage of accounting as a social system institutionally. However, Vietnamese awareness of accounting as a social system is low. Vietnam has the power of society to change itself, but has not yet had the power and skills to build up its contents. In the future, accounting as a social system is expected to mature. I can expect the fourth era of change in Vietnamese accounting will come in the 2030s.

Trends in Global Accounting Standards and Disclosure Regulations

Toshitake Inoue
Financial Services Agency

The convergence of accounting standards has made progress across the world as a result of the growing recognition of International Financial Reporting Standards (IFRS) as a set of global accounting standards since 2001. After the financial crisis in 2008, International Accounting Standards Board (IASB) and Financial Accounting Standards Board (FASB) started discussion on the convergence of accounting standards, including those for financial instruments. However, they could not reach consensus and announced postponement of the convergence as a result. Japan has taken measures to increase the number of voluntary adoptions of IFRS since 2013, while enhancing the quality of Japanese Generally Accepted Accounting Standards (GAAP) and communicating Japanese opinions to the IFRS community.

As for the Japanese GAAP, the convergences of accounting standards for fair value measurement and revenue recognition with IFRS have been completed, and discussion is underway on developing the standards for leases and financial instruments. However, there are still differences in accounting standards for goodwill and recycling between the Japanese GAAP and IFRS.

The IFRS foundation has recently expressed interest in the following four areas: (1) consistent application, (2) complexity in financial reporting, (3) non-financial information, and (4) technology.

With regard to the communicating Japanese opinions on IFRS, representatives from Japan actively participate in various forums within the IFRS Foundation, such as the IFRS Trustees and the IASB. In addition, Japan Financial Services Agency (FSA) and Accounting Standards Board of Japan (ASBJ) respectively participate in the Monitoring Board and the Accounting Standards Advisory Forum (ASAF), and thus contribute to the development of IFRS and the activities of the IFRS Foundation, including its Asia-Oceania Office in Tokyo.

Some topics for future discussion on accounting standards are as follows: (1) increasing the number of voluntary adoptions of IFRS in Japan, (2) strengthening opinions on IFRS, (3) enhancing the quality of Japanese GAAP, and (4) fostering human resources in the international accounting space. As for disclosure regulations, it is important to respond to the growing need for non-financial information. Furthermore, it is necessary to consider the effects of emerging technology, such as artificial intelligence, when we consider future visions of accounting standards and disclosure regulation.

Significance of Historical French Accounting Study in Japan ; Code Savary in 1673 to Plan Comptable in 1982

Masamichi Yoshioka
Tokyo University of Science

The first Commercial Decree of France known as Code Savary was published by Jacques Savary in 1673. Code Savary became the first basic foundation for all present accounting rules of France with depth of following studying by professionals in the past decades. We focus on the study of the history of French accounting from 17th to 20th century and the significance and importance of studying French accounting for Japanese accounting.

(1) The Basic Principals of Code Savary in 1673

Code Savary defines inventory of properties as most important accounting document on commercial book. Inventory of properties focuses on two purposes, process and impact of outcome. The process of bookkeeping Inventory of properties is followed by in the instruction of Code Savary in 1673. The impact of outcome of Code Savary has 3 main purposes, a certainty of business accounting transaction, fraud prevention for businessperson, and security of business trades. Those 3 purposes need to be strictly followed under Compliance of accounting rules.

(2) Internationalization in Europe

In 1973, United Kingdom became a member of European Community (EC). After adapting EC Directive into French law, France concluded to consider UK's "True and Faire View" rules as "Faithful View" on Plan Comptable in 1982. While adapting EC Directive, France applied aspects of Regularity, Sincerity and Prudence to the accounting document for their domestic culture rules on a declaration.

(3) Departure Regulation

The draft of EC Directive Article2, item(4), had only Regularity for compliance function and Sincerity for note function. Importantly, however, the draft of EC Directive did not include departure function. Current EC Directive Article2, item(4) has departure function on "True and Faire View." France applied the concept of Regularity and Sincerity into "True and Faire View" on EC Directive item(4), in order for them to operate "True and Faire View" in replacement of "Faithful View." Domestically France has spent a lot of time on discussing about securing accounting order and adjusting accounting rules with EC Directive.

While advancing internalization, France adopted UK's "True and Faire View" in replacement of "Faithful View." Without simply adopting new view, France kept their own concepts into the new idea in order to adapt to a new rule. We believe this is the way for France to adopt Internalization.

International Comparative Research regarding the Forced Application of IFRS

Chairperson: **Takayuki Nakano** (Hosei University)

Members: **Takefumi Ueno** (University of Shizuoka), **Noriaki Okamoto** (Rikkyo University), **Clemence Garcia** (Gakushuin University), **Jonghoon Kim** (Senshu University), **Tomomi Shiosaki** (Kyushu University), **Noriyuki Tsunogaya** (Nagoya University), **Hirokazu Naruoka** (Senshu University), **Satoru Nishiumi** (Aichi Gakuin University), **Tomohiro Noguchi** (Aichi Gakuin University), **Naofumi Higuchi** (Certified Public Accountant), **Masataka Hiraga** (Aichi Gakuin University), **Miao Xinyun** (Sugiyama Jogakuen University), **Tatsumi Yamada** (Chuo University)

Observers: **Su Yan** (Graduate School of Commerce, Waseda University)

Research Collaborators: **Hiroshi Shuto** (Bunkyo University)

Our study group delivered our final report at the conference in the fiscal year 2019 (held on August 31, 2019 at Ichigaya Campus of Hosei University). Initially, our study group planned to merely conduct an international comparative study of the conditions and institutional measures of the major foreign countries that embarked on the mandatory application of IFRS. However, through two years of research, our outcomes exceeded by far the initial plan. The concrete research outcomes are the following three.

Firstly, we conducted a comprehensive survey of the empirical studies on mandatory application of IFRS ((1) The quality and comparability of financial reporting, (2) Impact on the capital market, and (3) Stewardship responsibility and contractual relationship). Secondly, we clarified the states of the countries (IASB, Germany, France, UK, Australia, Canada, Malaysia, and South Korea) that implemented the mandatory application of IFRS before the implementation and the changes that occurred after it mainly from a qualitative viewpoint. Thirdly, we conducted an empirical analysis of the Japanese companies that apply IFRS voluntarily, providing academic evidence for the voluntary application of IFRS in Japan.

As a nation's choice of accounting standards is an important issue that could shake its economy, it is crucial that discussions are based on evidence, not intuition. Hence, this study's main aim is not to discuss the ideal application of IFRS in a normative way, but to portray the observed changes due to the application of IFRS as comprehensively and neutrally as possible from the standpoint of researchers in an attempt to provide evidence that could contribute to the discussions of policymakers.

Ⅸ　諸規則

編集委員会規程

（趣　旨）
第１条　会則第３条第２項にもとづく編集委員会の運営は，本規程によって行うものとする。
（構　成）
第２条　編集委員会は，委員長，委員および幹事で構成する。
②　委員長は，会長が指名し，理事会の承認を求める。
③　委員および幹事は，委員長が指名し，速やかに理事会の承認を求める。
（任　期）
第３条　委員長の任期は，就任後３回目の研究大会終了の日までとする。再任は妨げない。
②　委員および幹事の任期は，委員長の任期に準ずる。再任は妨げない。
（業務内容）
第４条　編集委員会は，『国際会計研究学会年報』（以下，『年報』という。）の編集および発行に関する業務を担当する。
②　編集委員会は，本会の会員に対して原稿の募集を行う。また，必要に応じて原稿の執筆を依頼することができる。
③　編集委員会は，原稿の枚数，内容等によって，その掲載を拒否ないし制限することができる。
（年報の発行）
第５条　『年報』は，原則として，年２回発行するものとする。
（掲載内容）
第６条　『年報』に掲載する論文および報告等は，次のものとする。
　１　編集委員会の募集による会員の原稿（以下，応募原稿という。）
　２　編集委員会が依頼する以下の原稿（以下，依頼原稿という。）
　　（１）　特定のテーマについて執筆されるもの
　　（２）　国内外の学会動向や年度総括的なもの
　　（３）　研究グループ報告
　　（４）　その他
（執筆者の資格）
第７条　前条による応募原稿の執筆者は，本会の会員（院生会員を含む。）に限る。ただし，編集委員会が認める場合は，その限りでない。
（査読制度）
第８条　第６条第２号（1）の自由論題応募原稿には，査読を付するものとする。ただし，

統一論題応募原稿はその限りではない。
② 査読制度の運営は，別に定める査読制度に関する申し合わせによる。
③ 査読による審査を受け，掲載が決定した応募原稿には，編集委員会がその旨を明記する。
（著作権）
第９条 『年報』に掲載された原稿の著作権は，本会に帰属するものとする。
（本規程の改廃）
第１０条 本規程の改廃は，理事会がこれを決定し，会員総会で報告するとともに，速やかに本会ホームページにおいて会員に周知する。

（附 則）
１．国際会計研究学会編集委員会 2011 年 12 月 14 日決定
２．この規程は，令和元年８月 31 日から改正施行する。

査読制度に関する申し合わせ

1　査読者の決定

（1）編集委員会委員長（以下，委員長という。）は，応募原稿の査読担当候補者を選出するための編集小委員会を設けることができる。

（2）編集小委員会は，委員長ならびに委員長が指名した編集委員会委員（以下，委員という。）および編集委員会幹事（以下，幹事という。）で構成する。

（3）編集小委員会は，各応募原稿につき査読担当者候補３名を選定し，編集委員会に諮る。なお，査読担当者候補３名のうち１名は，委員でなければならない。

（4）編集委員会は，編集小委員会の提案をもとに査読担当者を決定し，査読を依頼する。

（5）編集小委員会を設けない場合には，編集小委員会の業務は，編集委員会が行う。

2　査読手続

（1）査読担当者は，２（２）に規定する査読評価の基準および２（３）に規定する査読方針にしたがい査読を行い，２（４）に規定する査読結果およびそれに至った判断理由を回答期日までに委員長宛に書面にて報告する。

（2）応募原稿の査読にあたっては，次の査読評価の基準により評価を行う。

① 有用性：学界等に貢献があり，論文を公表することに意義がある。

② 新規性：論文として新規性および独創性がある。

③ 信頼性：構成が論理的であり，表現についても適切である。

（3）応募原稿の査読にあたっては，次の査読方針により評価を行う。

① 「有用性」あるいは「新規性」に優れている場合には，積極的に採択する方向で検討する。

② 査読結果として「修正の上，掲載可」とする場合には，応募原稿執筆者がどの部分をどのように修正すれば掲載可とされるのかを具体的かつ明瞭に指示する。

③ 「新規性」について問題がある場合には，既発表文献を引用するなどして具体的に指摘する。

④ 査読担当者は，確認できない内容や事実に関しては，応募原稿執筆者に追加的な説明を求めることができ，査読担当者はその説明にもとづいて評価を行う。

⑤ 再査読にあたっては，前回の査読結果との論旨の一貫性を保持する。

（4）応募原稿の査読結果は，次の①から⑤のいずれかを選択する。

① 無修正掲載可　５点

② 語句等の一部修正の上，掲載可　４点

③ 趣旨に変更のない修正の上，掲載可　３点

④ 趣旨に影響する修正が必要であり掲載は厳しい　２点

⑤ 掲載不可　１点

3　掲載論文の決定と原稿の修正

（1）編集委員会は，査読担当者から委員長に報告された査読結果を基にして，査読担当者３名全員が査読結果５点である論文を掲載対象論文として決定し，当該論文の執筆者にその旨を伝える。それ以外の論文については３（２）にしたがって掲載対象論文の仮決定を行う。

（2）掲載対象論文の仮決定は，原則として，査読担当者３名のうち少なくとも２名の査読結果が３点以上であることを条件とする。ただし，他の１名の査読担当者の査読結果が１点である場合には，この限りではない。

（3）編集委員会は，３（２）で仮決定された論文執筆者に対して回答期日までに査読担当者の指摘事項につき修正するよう依頼する。

（4）査読担当者３名のうち委員である査読担当者が修正結果について確認し，編集委員会に報告する。

（5）編集委員会は，３（４）の報告結果にもとづいて掲載の決定を行う。

（6）編集委員会が指定した期日までに修正論文の返送がない場合には，投稿を辞退したものとみなす。

4　同一執筆者による複数原稿応募の取扱い

同一執筆者が複数の原稿を応募する場合には，第１著者としての原稿の投稿は１論文に限る。同一執筆者を第１著者としない複数論文の投稿は制限しない。ただし，複数論文について査読担当者が掲載を可としても，複数論文を掲載対象論文とするかどうかは委員会で決定する。

5　本申し合わせの改廃

本申し合わせの改廃は，編集委員会の過半数の賛成によって発議し，理事会がこれを決定し，会員総会で報告するとともに，速やかに本会ホームページにおいて会員に周知する。

（附則）

1．国際会計研究学会編集委員会　2011 年 11 月 21 日決定

2．この規程は，令和元年８月 31 日から改正施行する。

『国際会計研究学会年報』執筆要領

１．表紙

表紙には，論題，執筆者名，所属および肩書き，論文要旨（日本語（横 30 字×縦 25 行以内））を記載する。

２．原稿の様式

応募原稿は，MS Word による横書きで，B5 判，横 40 文字×縦 37 行とし，余白は上 25mm，下 20mm，左・右 20mm をとる。原稿は，原則として，刷り上がり 15 頁前後とする。ただし，編集委員会が妥当と認めた場合には，制限頁数を超えることができる。

日本語は MS 明朝，英語は Times New Roman とする。見出し，図，表の題目は MS ゴシック（太字）とする。漢字，ひらがな，カタカナ以外の文字（例えば，数字，アルファベット）は半角にする。文字化けを避けるために，特殊なフォント文字は使用しない。フォントサイズ等は次のとおりである。

論題	14 ポイント	センタリング
執筆者名	11 ポイント	右寄せ
所属	11 ポイント	右寄せ
論文要旨	10 ポイント	左寄せ
本文	11 ポイント	左寄せ
見出し	12 ポイント	左寄せ
注（文末）	10 ポイント	左寄せ
参考文献	10 ポイント	左寄せ

３．スタイル

本文の節，項等については，以下のようにする。

（１行空き）
I　見出し
（１行空き）
本文
１．見出し
本文
(1) 見出し
本文
注
参考文献

４．表記

現代仮名遣い，当用漢字，新字体を使用する。接続詞（および，ならびに，また，ただし等）についてはひらがなを，数字についてはアラビア数字を使う。また，外国人名については原語により表記する。なお，本文の句読点は，句点（。）と読点（,）とする。

５．図表

図と表は必要最小限にとどめ，それぞれ通し番号（図１，図２，表１，表２･･･）を付すとともに，簡単な見出しをつける。

６．引用および注

文献を引用するための注については，本文の該当個所に次の様式で記載する。

［例］(Sprouse and Moonitz[1962]，pp.23-24)（年号については西暦を，表記にあたっては半角文字を使用する)。

また，人名の表記において日本人については姓のみとし，頁の表記においてドイツ語文献については S を，和文献については頁を使用する。なお，上記の表記法においては区別ができない場合には，人名については Sprouse, R.T.または高須教夫のようにフルネームに，年号については年号に a，b を付す。

説明のための注については，本文の末尾に一括して記載する。なお，かかる注については本文の該当個所に(1)，(2)のようにルビ上ツキで示す。

７．参考文献

研究に引用した文献（論文，著書，URL 等）のリストを本文の最後に，和文献と洋文献を区別せず，著者名のアルファベット順に次の様式で記載する。

・和書　著者名[出版年]『書名』出版社名。
・論文（和）　著者名[出版年]「論文名」『雑誌名』第○巻第○号，○-○頁。
・洋書　family name, personal name[出版年]，書名，出版地（または出版社名）.
・論文（洋）　family name, personal name[出版年]，“論文名,” 雑誌名, Vol.○, No.○, pp.○-○.（ドイツ語文献等については Vol，No，pp 部分を適宜変更する。）

なお，personal name については R.T.のように省略する。また，論文の頁数については当該論文のフルページを記載する。さらに，出版年については西暦で記載する。

著者が複数の場合，日本人については中野常男・高須教夫・山地秀俊のように，外国人については Sprouse, R.T. and M. Moonitz のように記載する。

論文が著書の１章に該当している場合，和書については

著者名[出版年]「論文名」編著者名編[出版年]『書名』出版社名，○-○頁。

洋書については

family name, personal name[出版年]，“論文名,” in family name, personal name (ed.)[出版年]，書名，出版地（または出版社名)，pp.○-○.

とする。

訳書については，原著書を使用しない場合には和書に準じた取扱いをする。原著書を使用する場合には，原著書について洋書として記載した後に，括弧書きで訳書を記載する。

［例］Littleton, A.C.[1933], Accounting Evolution to 1900, New York（片野一郎訳［1978］『リトルトン 会計発達史（増補版）』同文舘出版）.

なお，編著，訳書については，それを引用文献として実際に使用する場合を除いて［出版年］の記載は必要ない。ただし，その場合には，編著，訳書の出版地（または出版社名）に続いて出版年を記載する。

８．その他

書式の統一を図るため，文章，仮名遣いなどについて，編集委員会が修正することがある。

９．英文要旨

論題，執筆者名，所属および肩書き，論文要旨（英語，1 頁以内）を記載する。

１０．本執筆要領の改廃

本執筆要領の改廃は，編集委員会の過半数の賛成によって発議し，理事会がこれを決定し，会員総会で報告するとともに，速やかに本会ホームページにおいて会員に周知する。

（附則）

１．国際会計研究学会編集委員会　2011 年 11 月 21 日決定

２．この規程は，令和元年８月 31 日から改正施行する。

編集後記

本号には，国際会計研究学会第 10 回西日本部会（2019 年 7 月 27 日，九州大学），第 36 回研究大会（2019 年 8 月 30 日から 9 月 1 日，法政大学），第 10 回東日本部会（2019 年 11 月 9 日，明海大学）で発表された報告のうち，統一論題の応募論文 10 篇，自由論題の応募論文（査読論文）3 篇，韓国セッション報告 2 篇，基調報告論文 1 篇，そして研究グループ「いま，フランス会計を研究する意義―1673 年商事王令から 1982 年 Plan Comptable まで歴史的変遷―」（主査：吉岡正道）の中間報告と研究グループ「IFRS の強制適用に関する国際比較研究」（主査：中野貴之）の最終報告が掲載されている。上記の査読論文 3 篇は，自由論題の応募論文から厳正なる査読を経て採択され，掲載された。その他に自由論題の応募論文が 1 篇あったが採択されなかった。統一論題の応募論文，韓国セッション報告論文，および基調報告論文は査読を経ずに掲載している。なお，西日本部会・統一論題は応募論文がなかった。

本号の発刊にあたり，査読を快く引き受けていただいた会員の先生方及び編集委員の先生方には，学会の発展のために多大のご貢献をいただいた。また，編集委員会幹事の小形健介先生（大阪市立大学）には，編集作業すべてにわたり委員長を補佐し，発刊までこぎつけていただいた。これら諸先生のご貢献なくしては無事発刊できなかったことであろう。ここに，深い謝意を表したい。

編集委員長　柴　健次

編集委員会
委員長　柴　健次
委　員　井上　達男　川村　義則　向　伊知郎　米山　正樹
幹　事　小形　健介

Bulletin of Japanese Association for International Accounting Studies, 2019, Vol.1・2 (No.45・46)

国際会計研究学会　年報

－2019 年度第 1・2 合併号（通号 45・46 合併号）－

発　　行　2020 年 7 月 31 日

編集・発行　国　際　会　計　研　究　学　会

（事務局）

大阪産業大学経営学部

堀古　秀徳研究室内

印　刷　所　有限会社　玉　新　社

〒173-0004　東京都板橋区板橋 1 丁目 35 番 6 号

TEL　03－3579－9351　　FAX　03－3579－9338

