

記述情報の開示の好事例集2021 金融庁 2022年2月4日

5. 「経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析（MD&A）」

投資家・アナリストが期待する主な開示のポイント：MD&A

(経営成績・キャッシュ・フロー等の分析)

- 「経営方針、経営環境及び対処すべき課題等」で記載した大きなストーリーやコンセプトを、「MD&A」では数字で理屈付けして開示することが有用
- 中期経営計画、KPI、財務指標等の目標や実績のみではなく、それらが企業価値の向上にどのように繋がるのかについて開示することが有用
- ROICの開示について、何がROICを押し上げるキードライバーであるかを、定量的な情報も含めて開示することは有用
- Non-GAAP指標について、透明性を向上させる観点から、詳細な定義や時系列に沿って開示することは有用
- Non-GAAP指標について、数字を積み上げると法定開示のGAAPベースのトータルと整合するように開示することが有用

(重要な会計上の見積り)

- 現在の見積りから変動した場合の財務影響(感応度)を定量的に開示することは有用
- 状況が変化した際に、減損損失が発生する可能性がどの程度あるかが分かる開示は有用

記述情報の開示の好事例集2021 金融庁 2022年2月4日

5. 「経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析（MD&A）」

（1）「経営成績、キャッシュ・フロー等の分析」の開示例

味の素株式会社 (1/2) 有価証券報告書 (2021年3月期) P23-24

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

(1)

(1) 経営者の視点による経営成績等の状況に関する分析・検討内容

2030年の目指す姿に向け中期経営計画の実行を加速

顧客価値 (社会価値) 創出に対する従業員エンゲージメント向上が経済価値を生む企業価値向上サイクルにより2030年の目指す姿を実現していきます。2020年度は、外食向けビジネスが新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響を受け、オーガニック成長率はプラスにはいたりませんでした。構造改革を着実に進めた結果、ROICは6.9%と2019年度より改善しました。新型コロナウイルス感染症の事業への影響は2021年度も続きますが、コロナ禍においても中期経営計画を上回るスピードで実施してきた経営資源のシフトを確かな成長につなげていくために、ROIC重視とオーガニック成長への回帰に向けた変革を、引き続き財務資本戦略の重点テーマと位置づけ、実行を加速していきます。

ROICとオーガニック成長率の推移

		2020-2022年度 フェーズ1 構造改革		2023-2025年度 フェーズ2 再成長		2030年度の ゴール
		FY19実績	FY20実績	FY21予想	FY22目標	FY25目標
効率性	ROIC (>資本コスト) (): 除く構造改革費用	3.0% (約6%)	6.9% (約8%)	7.0% (約8%)	8%	10-11%
成長性	オーガニック成長率(前年比)	0.3%	▲0.6%	約6%	4%	5%

<2020年度業績サマリー>

■売上高: 10,714億円 (対前年△3%)

新型コロナウイルス感染症のグローバルでの拡大に伴い、主に、調味料・食品および冷凍食品において、内食需要の伸張により家庭用製品の販売が増加した一方、ロックダウン等の影響により引き続き外食用・業務用の販売が減少。

■事業利益: 1,131億円 (対前年+14%)

化成品の大幅増収、調味料・食品や冷凍食品における家庭用製品の増収効果や製品ミックス改善効果等により増益。

■親会社の所有者に帰属する当期利益: 594億円 (対前年+215%)

固定資産 (遊休資産) の譲渡による固定資産売却益と動物栄養事業の事業構造改革に伴う減損損失等を計上したものの、事業構造改革関連費用は2019年度より縮小。

<2021年度業績予想>

■売上高: 11,130億円

ヘルスケア等で減収も、調味料・食品、冷凍食品で増収となり、全体で増収。

■事業利益: 1,150億円

ヘルスケア等の重点事業や冷凍食品の増収効果等で、全体で増益。

■親会社の所有者に帰属する当期利益: 600億円

FY21の構造改革費用は、約100億円を見込むが、親会社の所有者に帰属する当期利益は増益。

(2)

・2022年3月期 : 重点KPI(セグメント別予想)

2021年度重点KPI(セグメント別予想)

セグメント		FY20実績とFY21予想							
		オーガニック成長率		単価成長率		ROIC			
		FY20 (実績)	FY21 (予想)	FY20 (実績)	FY21 (予想)	FY20* (実績)	FY21* (予想)	FY22*	FY25*
食品	調味料・食品	▲0.3%	約6%	2.8%	約2%	12.4%	約13%	中計目標	
	調味料							12%~	17%~
	米類・加工食品							WACC 6%	
	ソリューション&イングリディエント								
	冷凍食品	▲5.0%	約6%	2.8%	約2%	0.6%	約1%	1%~	5%~
	冷凍食品							中計目標	
								WACC 5%	
アミノサイエンス	ヘルスケア等	3.5%	約7%	-	-	1.2%	約7%	中計目標	
	バイオファーマサービス & イングリディエント							10%~	12%~
	ファンクショナルマテリアルズ							WACC 8%	
	その他								

* 除く構造改革費用

・「ROICを重視する経営」に向けた取り組み

味の素グループでは、資本コスト (WACC) を上回るROICの維持・改善に向けて、経営と現場が一体となって継続的に取り組んでいます。経営は、「成長性」と「効率性」に二つの軸で経営資源の最適配分を行うことによって継続的な投下資本効率の向上を目指し、現場は自律的なマネジメントに基づき、中長期視点でのROIC向上に努めています。

ROICを重視する経営



・事業ポートフォリオマネジメント

各事業を、市場の魅力度と自社の競争優位性から評価された「成長性」と、ハードルレートとROICの対比などで評価された「効率性」の二軸で分析し、資源配分の優先順位付けを行うことにより、オーガニック成長と投下資本効率の改善を果たします。事業ポートフォリオの選別にあたっては、事業ごとのWACCの違いを考慮し、それぞれの事業のROICがWACCを上回るかどうかを基準とします。

2021年度には、経営会議の下部機構として「重点事業グランドデザイン会議」を設けました。重点事業グランドデザイン会議において定期的に事業ポートフォリオ分析を行い、事業区分の判定を実施の上、資源配分の優先順位付けを行います。

(1) 中期経営計画の進捗状況について、ROICの推移を含めて端的に記載

(2) セグメント別の重点KPIの実績と予想を定量的に記載

味の素株式会社 (2/2) 有価証券報告書 (2021年3月期) P25-26

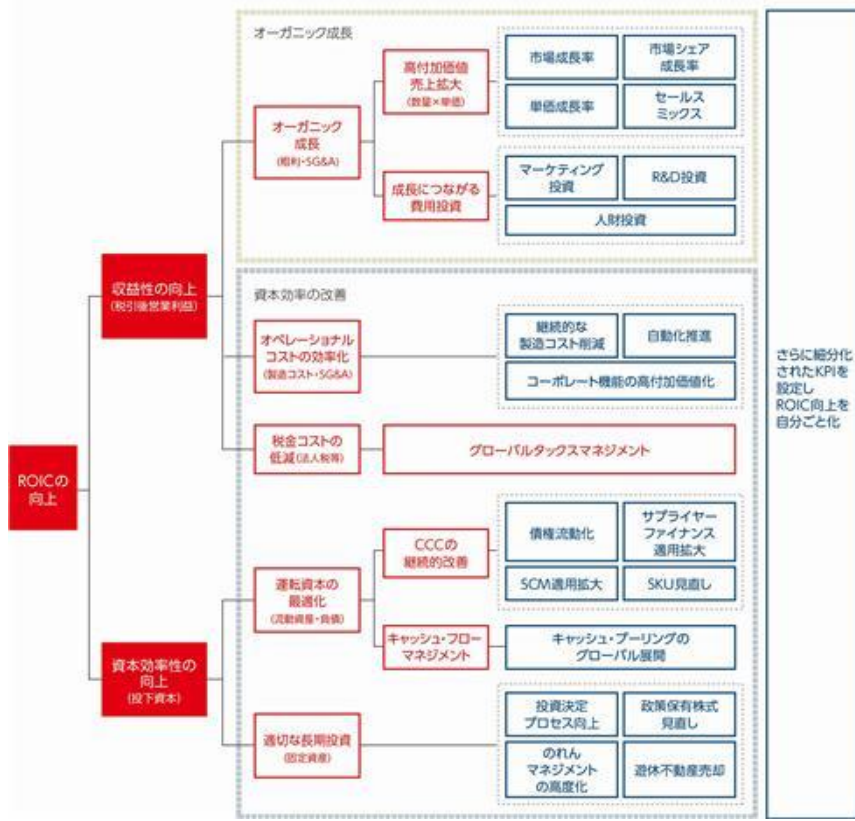
【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】 ※ 一部抜粋

(2)

(1) ・ROICツリー展開

ROICツリー(下図参照)をグループ全体に展開することで、現場主体の自発的なマネジメントに基づく中長期でのROIC改善を目指すとともに、重要なKPIが経営者・現場の双方から可視化されている状態を実現します。ROICツリーでは、「全事業共通ROICツリー」でKPIを管理し、同業他社分析や時系列分析等、事業ポートフォリオの判断につなげていきます。また、「事業・個社ROICツリー」として、各事業のアクションプランに応じた価値向上につながるKPIを事業特性に応じて独自に設定します。これにより、現場主体の自発的なマネジメントに基づくROICの改善活動が味の素グループ全体の企業価値向上とつながっている状態を実現させます。

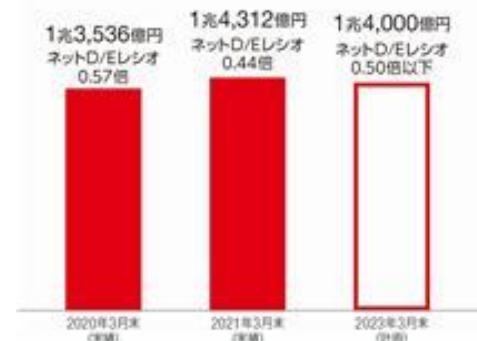
全事業共通ROICツリー		事業・個社ROICツリー	
目的	全社・事業のポジショニングの把握	各事業のアクションプランの達成度を測定	
設定方針	全社戦略や事業戦略を踏まえ、グローバル・コーポレートで設定	事業特性を踏まえ、事業部レベルで設定	個社の特性に応じて設定



・バランスシートの目指す姿

「ROICを重視した経営」を進めるべく、高い投資効率を維持できる健全なバランスシートを維持してまいります。2020年度においては、事業資産圧縮により約370億円、またリソースアロケーションおよび政策保有株式の売却により約170億円、合計で約540億円のASETライト化施策を実施しました。収益性の向上による営業CFが改善し、コロナ禍におけるリスクへの対応のために現預金残高を増やしたため総資産が増加しましたが、2020-2022年度においては、約1,000億円のASETライト化施策を進め、総資産の増加を抑えていきます。負債・資本サイドは、2020年度末のネットD/Eレシオは0.44倍となり、中期的にネットD/Eレシオ0.5倍以下にコントロールしてまいります。

総資産の推移



※ネットD/Eレシオの算式におけるネット有利子負債の金額は、有利子負債の金額から現金及び現金同等物に0.75を乗じた金額を控除した金額です。

(3)

・キャッシュ・フロー計画

2020年度の営業キャッシュ・フローは1,656億円となりました。営業キャッシュ・フローと事業構造改革による資産圧縮を進め、リソースアロケーションによりキャッシュ創出力をさらに高めていきます。2020-2022年度の期間で合計4,000億円以上のキャッシュインを計画しており、重点事業への成長投資と株主還元の充実のために使用してまいります。2020-2022年度の株主還元は1,000億円以上を計画しています。

2020-2022年度のキャッシュ・フロー計画



- (1) ROICの向上に向けた取組みについて、ROICツリーを図示しながら、KPIの設定や管理について具体的に記載
- (2) バランスシートの目指す姿を定量的な情報を含めて具体的に記載
- (3) キャッシュ・フローの実績と計画を端的に記載

大和ハウス工業株式会社 有価証券報告書 (2021年3月期) P41-43

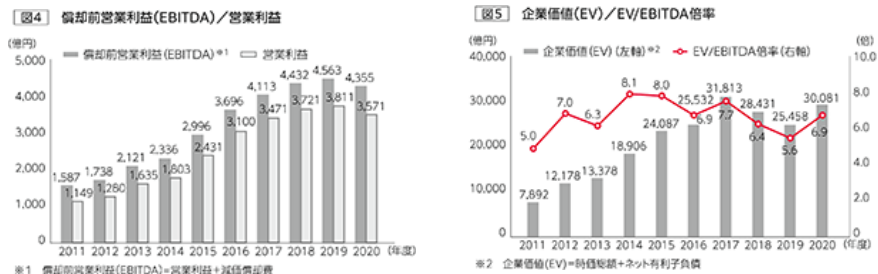
【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】 ※ 一部抜粋

II. キャッシュ・フロー (CF)

企業価値・キャッシュ創出力 [図4・5]

キャッシュ創出力を示す減価償却前の営業利益 (EBITDA) (※1) は、4,355億円となっており、新型コロナウイルス感染症 (COVID-19) の影響下においてもキャッシュを生み出す力を維持し続けております。今後についても、有利子負債の水準を一定程度に維持しつつ、優良な投資案件への積極的な投資を行うという方針を継続するとともに、新たな収益の柱を育てることによって、キャッシュ創出力をさらに高め、企業価値を向上させていきます。

2020年度末の企業価値 (EV) (※2) は、時価総額 2兆1,592億円にリース債務等を除くネット有利子負債8,489億円を合算し 3兆81億円となっております。企業価値とキャッシュ創出力の倍率を示すEV/EBITDA倍率は2020年度末で6.9倍となっております。



III. 損益の状況

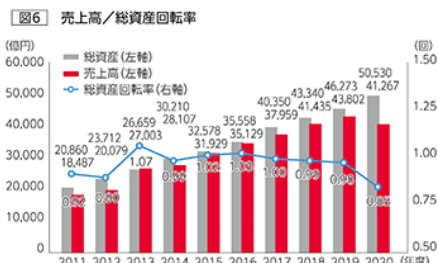
売上高／総資産回転率 [図6]

売上高は4兆1,267億円となり、2011年度からの10年間における年平均成長率は9.3%となりました。

総資産回転率 (※3) については、2011年度から2019年度にかけて概ね1倍程度で推移していましたが、2020年度においては、新型コロナウイルス感染症 (COVID-19) の影響が続く中、ホテルやスポーツ施設等の一部事業における売上高の減少に加えて、物流施設を中心とした事業施設への投資機会の増加に伴い積極的な不動産開発の投資を実行したことにより低下しました。

今後、回転率の改善のため、たな卸資産の販売促進や投資不動産の売却、政策保有株式の売却等、資産の効率的な活用の徹底に引き続き取り組んでいきます。

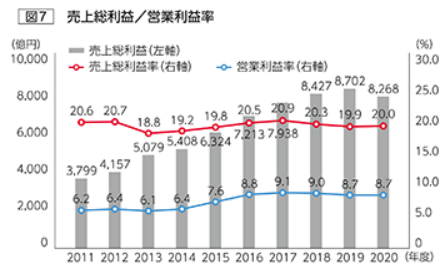
※3 総資産は期中平均で算出



売上総利益／営業利益率 [図7]

売上総利益は8,268億円となり、2011年度からの10年間における年平均成長率は9.0%となりました。売上高総利益率は、2019年度と比べ0.1ポイント上昇し20.0%となりました。また、営業利益は、3,571億円となり、2011年度からの年平均成長率は13.4%となりました。

営業利益率は2019年度と変わらず、8.7%となりました。新型コロナウイルス感染症 (COVID-19) の影響下においても売上高総利益率は0.1ポイント上昇しました。引き続き生産性の向上等により従業員1人当たりの売上高を増加させ、売上高販管費率を低下させることで、営業利益率が大きく低下しないように努めております。



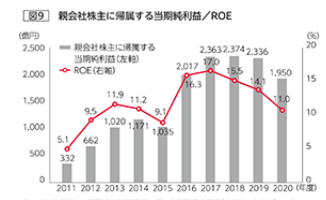
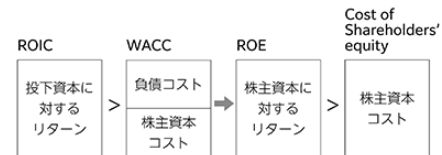
投下資本利益率 (ROIC)／株主資本利益率 (ROE) [図8・9]

税引後営業利益 (NOPAT) (※4) は、2,479億円となり、投下資本 (自己資本＋有利子負債) 2兆9,402億円 (※5) に対する利益率 (ROIC) は8.4%となりました。

当社は、第6次中期経営計画においてはROE13%以上を経営目標のひとつに掲げておりましたが、D/Eレシオ0.5倍を目安として借入等を行い事業を展開しているため、事業投資においては投下資本全体に対するリターンがWACC (株主資本コストと負債コストの加重平均) を上回るように意識をして取組んでおります。ROICの維持・向上によって、株主資本に対する利益率 (ROE) の維持・向上に努めていきます。

※4 税引後営業利益 (NOPAT) = 営業利益 × (1 - 実効法人税率)

※5 期中平均



■ 事業投資の方針を、ROE、ROIC、WACCの相互の関係性の考え方も含めて具体的に記載

第一生命ホールディングス株式会社 有価証券報告書 (2021年3月期) P55-56

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

(2) 資本政策

① 資本政策の基本的な考え方

当社グループでは、財務健全性を確保しつつ、持続的な企業価値向上と株主還元の実現を目指し、ERM(Enterprise Risk Management)の枠組みに基づく資本政策運営を行っております。

グループの事業を取り巻くリスクを適切にコントロールすると同時に、グループ各社の成長ステージに応じた持株会社への還元や内部留保を行い、必要に応じて外部調達も活用してグループの成長に向けた投資と資本基盤の強化へバランスの取れた資本配賦を実践することで、財務健全性の確保と資本効率の向上を通じたグループ利益の成長を推進しております。

基本的な思想は、2018-20年度の中期経営計画「CONNECT 2020」から変更ありませんが、2021-23年度の中期経営計画「Re-connect 2023」では、これまでのERMサイクル(利益・資本・リスク)を進化させ、量から質へと経営の価値観をシフトさせ、資本循環経営の実践を通じた持続的な企業成長を目指してまいります。資本循環経営とは、各事業会社の余剰資本等を財源として、より高い資本効率や成長性が見込まれる事業への資本投下や、株主還元の充実等を通じてグループ資本効率を高めるとともに、資本・キャッシュ創出力を高める好循環経営を意味しております。

具体的には、これまで各事業会社から当社への配当金額は各社のフロー利益に基づき決定しておりましたが、今後は、経済価値ベースの財務健全性及び各国の健全性規制・会計制約等、複数の視点や制約からストックとなるフリーキャッシュを割り出し、これに基づき配当金額を決定する運営へ移行いたします。加えて、各事業会社の投資効果の評価についても、全事業の資本コストを一律としていた従来運営を改め、個々事業のリスク特性等に応じた資本コストを設定した上で事業成果を評価し、資本の配賦・回収等の意思決定を行います。こうして創出されたフリーキャッシュフローを、これまで以上に全体最適なバランスで健全性確保、成長投資、株主還元に向けたいまいります。また、量から質へと経営の価値観をシフトさせる中で、資本効率については資本コストを安定凌駕することを目指し、修正ROE及びROEVを中長期的に引き上げる一方で、市場リスク削減等により資本コストを引き下げる取組みを行います。

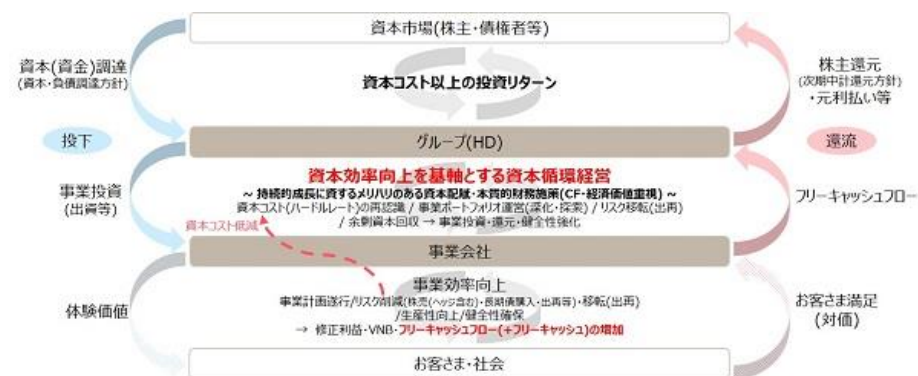
具体的には、会計利益ベースの資本効率指標であるグループ修正ROEは、現中期経営計画が終了する2024年3月期末に8%程度、中長期的には9%程度を目指しております。経済価値ベースの資本効率指標であるグループROEVは、中長期的に平均8%程度の成長率を目指しております。想定資本コストは現在10%程度の自己認識のところ、市場リスク削減等を通じ中期的に8%程度への低減を目指しております。

成長投資については、健全性のターゲット水準に応じて、内部留保等を活用し、既存事業の競争力強化や、事業ポートフォリオの拡大・分散につながる投資を行ってまいります。

株主還元については、利益に応じた安定配当(2022年3月期より)としての過去3年平均のグループ修正利益に対する配当性向30%以上に加え、機動的・柔軟な追加還元(2021年3月期より)を戦略的に実施し、総還元性向の目安を中期平均50%とすることで、機動的な株主還元を実施してまいります。

上記、資本循環経営の土台となる財務健全性を安定的に確保するため、現在の国内保険会社に対する健全性基準であるソルベンシー規制に加え、国際的な資本規制動向も踏まえ、従来から資産・負債の時価評価を行う経済価値ベースの健全性指標である資本充足率(ESR)を導入しており、170%~200%をターゲット水準と位置付け、水準に応じた資本政策を柔軟に検討してまいります。財務健全性の強化に向けては市場リスクの削減に加え、財務格付に留意しつつ必要に応じて外部調達を活用することで、財務健全性の維持・向上を図ってまいります。

〈資本循環経営イメージ〉



② 資本政策の当連結会計年度における状況

当連結会計年度の1株当たり株主配当額は、当初予想通り前連結会計年度と同額の62円といたしました。また、自己株式取得額は、当連結会計年度にかかる部分に加えて、2022年3月期から始まりました新中期経営計画「Re-connect 2023」における株主還元方針を前倒して適用する分と併せて、約2,000億円といたしました。グループ資本の拡充に向けては、当社において、2021年3月に公募永久劣後特約付社債の起債(800億円)を、第一生命保険株式会社において2020年10月に永久劣後特約付借入の増額借換え(1,810億円)を実施しております。

- 資本政策に対する経営者の考え方を、事業ごとのリスク特性に応じた資本コストの設定に基づく成果の評価等の考え方を含めて具体的に記載

森永製菓株式会社 有価証券報告書 (2021年3月期) P19-20,26

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

(1) 経営成績等の状況の概要

当連結会計年度における当社グループ（当社、連結子会社及び持分法適用会社）の財政状態、経営成績及びキャッシュ・フロー（以下、「経営成績等」という。）の状況の概要は次のとおりであります。

① 経営成績の状況

■2021年3月期実績

- 売上高：減収 新型コロナウイルス影響、プリングルス販売店契約終了
- 損益：減益 減収影響、変動販売費増、保管料などの物流コスト増

(単位：百万円)	通期実績	前期比較	予想比較
売上高	199,990	▲8,888 (△4.3%)	+1,990 (+1.0%)
営業利益 (営業利益率)	19,162 [9.6%]	▲2,068 (△9.7%)	+1,162 (+6.5%)
経常利益	19,767	▲2,183 (△9.9%)	+1,467 (+8.0%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	13,405	+2,581 (+23.9%)	+1,105 (+9.0%)

(中略)

■2021年3月期実績：食料品製造事業

(単位：百万円)	売上高		営業利益		利益率
	通期実績	前期比較	通期実績	前期比較	通期実績
連結	199,990	▲8,888 △4.3%	19,162	▲2,068 △9.7%	9.6%
食料品製造	191,878	▲8,239 △4.1%	18,795	▲2,041 △9.8%	9.8%
菓子食品	108,840	▲12,037 △10.0%	6,392	▲1,855 △22.5%	5.9%
冷菓	47,091	+6,338 +15.6%	7,089	+1,531 +27.5%	15.1%
健康	35,947	▲2,539 △6.6%	5,313	▲1,717 △24.4%	14.8%

(単位：百万円)	通期実績	前期比較	通期実績	前期比較	通期実績
海外売上高	12,215	+1,090 +9.8%			
米国	7,215	+808 +12.6%			
中国、台湾、輸出他	5,000	+283 +6.0%			
海外売上高比率*1	6.1%	+0.8pt	-		

*1 対連結売上高

ご参考：コロナ影響について

(単位：億円)	通期実績	期首想定
売上高	▲88	▲80
営業利益	▲24	▲25

(2) 経営者の視点による経営成績等の状況に関する分析・検討内容

当連結会計年度の経営成績等の状況に関する認識及び分析・検討内容

① 経営成績の状況に関する認識及び分析・検討内容

(中略)

なお、新型コロナウイルス感染症（COVID-19）により生じている経営成績への影響は以下のとおりであります。

影響が生じている主な事業・カテゴリーについて		第1四半期 (4-6月計)	第2四半期 (7-9月計)	第3四半期 (10-12月計)	第4四半期 (1-3月計)
マイナス 影響	キャンディ	外出自粛に伴う行楽・土産物需要の減少、在宅勤務増加によるオフィス需要の減少等	左記影響は残るも回復基調	継続的な影響はあるが、取組強化により市場を上回る回復	第3四半期と同様の傾向
	ゼリー飲料	スポーツ時・朝食代替など従来の主要な飲用シーンの縮小による影響	左記影響は残るも回復基調期間限定品等による売上増の影響あり	継続的な影響はあるが、新商品、限定品等の展開により一部カバー	緊急事態宣言発出を受け1月は大きく影響が生じるも3月にかけて回復傾向
	国内子会社 (事業会社)	主要得意先や販売店舗の休業による販売機会喪失、外出自粛影響による売上減少	左記影響は残るも回復基調	一部事業には減収影響が残るものの、全体では回復基調	第3四半期と同様の傾向
	海外	-	ロックダウン、店舗閉鎖等による影響あり	-	-
プラス 影響	ビスケット	家庭内消費、ストック、食事代替など、巣ごもり需要の伸張	左記影響は鈍化傾向積極的な店頭展開により好調維持	定番ブランドの積極的な店頭展開により好調維持	巣ごもり需要一巡の中でも、定番ブランドの積極的な店頭展開により好調維持
	ケーキミックス	外出自粛による在宅時間の増加に伴う内食・手作り需要の高まり	引き続き左記影響あり	内食・手作り需要の高まりが続く中、増産対応と取組強化により市場を牽引	前年需要急増の影響により前向を下回るも堅調に推移
	ココア	手作り需要の高まり、健康効果への関心	-	-	-

*対象の国内子会社：食料品製造セグメント（菓子食品事業）2社、食料卸売セグメント1社、不動産及びサービスセグメント1社

(単位：%)

国内の各カテゴリーにおける売上高（前年同四半期比）

	第1四半期 (4-6月計)	第2四半期 (7-9月計)	第3四半期 (10-12月計)	第4四半期 (1-3月計)	通期
キャンディ	76	93	95	93	89
ゼリー飲料	57	102	94	86	84
ビスケット	117	116	114	109	114
ケーキミックス	170	132	117	98	125
ココア	116	97	115	102	109

- 新型コロナウイルス感染症による経営成績への影響について、事業ごとのマイナス影響とプラス影響を四半期ごとの推移を含めて具体的に記載

三井物産株式会社 (1/2) 有価証券報告書 (2021年3月期) P43-44

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

(5) 流動性と資金調達の源泉

会計基準に基づかない財務指標について

現預金差引後の有利子負債比率 (ネットDER)

この流動性と資金調達の源泉の項目を含めて、本報告書では現預金差引後の有利子負債比率 (ネットDER) に言及しています。当社は「ネット有利子負債」を株主資本 (親会社の所有者に帰属する持分合計) で除した比率を「ネットDER」と呼んでいます。当社は「ネット有利子負債」を以下のとおり定義して、下表のとおり算出しています。

- ・ 短期債務及び長期債務の合計よりリース負債を除外し、有利子負債を算出。
- ・ 有利子負債から現金及び現金同等物、定期預金 (3ヵ月超1年以内) を控除した金額を「ネット有利子負債」とする。

当社の経営者は、債務返済能力と株主資本利益率 (ROE) 向上のために有利子負債と株主資本の関係を検討する目的から、ネットDERを投資家にとって有益な指標と考えており、下表のとおり「ネット有利子負債」及び「ネットDER」を算出しています。

	当期末 (億円)	前期末 (億円)
短期債務	3,005	2,975
長期債務	44,463	46,291
長短債務合計	47,468	49,266
(控除) リース負債	△3,453	△3,761
有利子負債合計	44,015	45,505
(控除) 現金及び現金同等物、定期預金 (3ヵ月超1年以内)	△11,017	△10,638
ネット有利子負債	32,998	34,867
株主資本 (親会社の所有者に帰属する持分合計)	45,704	38,177
ネットDER (倍)	0.72	0.91

株主還元後のフリー・キャッシュ・フロー

当社の経営者は、財務基盤の維持・向上において、株主還元後のフリー・キャッシュ・フローを有用な指標と考えております。株主還元後のフリー・キャッシュ・フローに関しては、④「投資と財務政策」を参照願います。

① 資金調達の基本方針

当社の経営者は、円滑な事業活動に必要なレベルの流動性の確保と財務の健全性・安定性維持を資金調達の基本方針としており、主として本邦生保、銀行等からの長期借入金や社債の発行等により10年程度の長期資金を中心とした資金調達を行っています。同時に、長期資金の年度別償還額の集中を避けることで借り換えリスクの低減を図っています。さらに、プロジェクト案件等では政府系金融機関からの借入やプロジェクトファイナンスも活用しています。

100%子会社については原則として銀行などの外部からの資金調達を行わず、金融子会社、現地法人などの資金調達拠点を通じたキャッシュ・マネジメント・サービスの活用により、資金調達の一元化と資金効率化、流動性の確保を図っています。結果として当連結会計年度末において有利子負債の5分の4程度が当社並びに資金調達拠点による調達となっています。

また、事業展開に伴う資金需要に対する機動的な対応と、当社の有利子負債返済における金融情勢悪化の影響を最小限に抑えるためにも、十分な現金及び現金同等物を保有しています。現金及び現金同等物の保有額については厳密な目標水準を定めていませんが、金融情勢などを勘案しつつ、安全性並びに流動性の高い短期金融商品で運用しています。

② 資金調達手段

当社は、上記の当社資金調達の基本方針に則り、直接金融または間接金融の多様な手段の中から、その時々々の市場環境も考慮したうえで当社にとって有利な手段を機動的に選択し、資金調達を行っています。

当社は、内外金融機関との間で長期間に亘って築き上げてきた幅広く良好な関係に基づき、長期借入を中心に必要資金を調達しています。また、国際協力銀行などの政府系金融機関からも資金調達を行っており、プロジェクト案件ではプロジェクトファイナンス等も活用して必要資金を調達しています。

これに加えて、当社では2,000億円の社債発行登録枠、2兆4,000億円のコマーシャルペーパー発行枠、並びに総額50億米ドルのユーロ・ミディアム・ターム・ノート発行プログラムという直接金融の調達手段も保有しており、市場環境に応じて有利な条件での資金調達を行っています。当連結会計年度末における (短期社債除く) 国内社債及びユーロ・ミディアム・ターム・ノートの発行残高は、それぞれ2,300億円及び370億円となっています。また海外での短期の資金調達手段として、米国三井物産による15億米ドルの米国コマーシャルペーパープログラムやMitsui & Co. Financial Services (Europe) による15億米ドルのユーロコマーシャルペーパープログラム、その他の海外地域の一部でも同様のプログラムを保有しており、それぞれ時機をみて活用しています。なお、当社は長期かつ安定的な資金調達を一義としており、コマーシャルペーパーや短期借入金等に資金調達を依存していません。その結果として、当連結会計年度末における一年以内に返済予定の有利子負債が有利子負債全体に占める比率は、15.9%となりました。

当社及び一部の連結子会社は金融機関に対してコミットメント・フィーを支払い、信用枠を設定しています。

有利子負債の大半は円建て並びに米ドル建てでの調達によるものです。また、資産側の金利・通貨属性を考慮した上で、負債の金利条件や通貨を変換するために適宜、金利スワップや通貨スワップ、為替予約を締結しています。金利スワップ考慮後の有利子負債における固定金利比率は、現在の当社の資産と負債の状況に見合った水準と認識しています。

これらのデリバティブ取引に関しては、連結財務諸表注記事項8. 「金融商品及び関連する開示」を参照願います。また、デリバティブ関連の流動性分析については、連結財務諸表注記事項15. 「金融債務及び営業債務等に関する開示」を参照願います。

- 資金調達の基本方針や手段について、選択可能な資金調達手段に関する定量的な情報も含めて具体的に記載

三井物産株式会社 (2/2) 有価証券報告書 (2021年3月期) P46

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

④ 投融資と財務政策

当連結会計年度の基礎営業キャッシュ・フローは約6,600億円の獲得となり、これに資産リサイクルにより獲得した約1,450億円と併せて約8,050億円のキャッシュ・インとなりました。一方、開発中LNG案件や石油・ガス生産事業などを含め、投融資(*)は約4,450億円となり、総額約2,100億円の株主還元を加味すると、株主還元後のフリー・キャッシュ・フロー(**)は約1,500億円の黒字となりました。今後も投資機会と事業環境を総合的に勘案し、成長投資と追加還元へ柔軟で戦略的な資金配分を実行すると共に、強靱なキャッシュ創出力と資本効率の向上を目指します。尚、当連結会計年度のキャッシュ・フロー詳細については、後述の⑥キャッシュ・フローの状況を参照いたします。

(*) 定期預金の増減を除外した投資キャッシュ・フローに一部非支配持分からの取得に伴う財務キャッシュ・フローを足したもの

(**) 運転資本及び定期預金の増減の影響を除外したフリー・キャッシュ・フロー

(単位：億円)

		21年3月期 年間実績	主な事業
キャッシュ・ イン	基礎営業 キャッシュ・フロー	6,600億円	
	資産リサイクル ^{*1}	1,450億円	【機械・インフラ】北米発電事業売却 【化学品】サンエイ糖化売却 【金属資源】カセロネス銅鉱山事業売却 【生活産業】富士製薬株式売却
キャッシュ・ アウト	投融資	▲4,450億円	【エネルギー】開発中LNG案件、石油・ガス生産事業 【コーポレート/次世代・機能推進】Otemachi One複合開発事業 【金属資源】蒙州鉄鉱石・石炭事業、コジャワシ権益追加取得 ^{*1} 【機械・インフラ/エネルギー】発電事業
	自己株式取得	▲650億円 ^{*2}	
	配当	▲1,450億円	

*1. 定期預金の増減は除く

*2. 20年4～6月に400億円、21年2～3月に250億円の自己株式を取得。これ他に従業員向け株式報酬の為の自社株購入69億円あり

*3. キャッシュ・フロー計算書においては財務活動によるキャッシュ・フローに区分

- キャッシュ・インとキャッシュ・アウトの年間実績を主な事業の内容を含めて平易に記載

ダイドーグループホールディングス株式会社 有価証券報告書 (2021年1月期) P34-35

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

②キャッシュ・フローの状況の分析・検討内容並びに資本の財源及び資金の流動性に係る情報

当連結会計年度は、新型コロナウイルス感染拡大により、各事業セグメントの売上高が減少し、営業キャッシュ・フローに大きな影響を与えました。特に、当社グループのキャッシュ・フローの源泉である自販機ビジネスを取り巻く市場環境は、コロナ禍を契機として大きく変化しております。

市場環境の変化をビジネスチャンスへと転換し、自販機市場における確固たる優位性を確立すべく、収益性の高い自販機網の拡充を図るとともに、最新のテクノロジーを活用したスマートオペレーション体制の構築を着実に推進することにより、キャッシュ・フロー創出力の回復を図っております。

当連結会計年度の営業活動によるキャッシュ・フローの主な増減要因及びセグメント別の設備投資額等の内訳は、以下のとおりであります。

フリー・キャッシュ・フローの主な増減

- ▶ 大型設備投資の減少により、フリー・キャッシュ・フローは改善
- ▶ EBITDAは、前年実績を下回る

単位：百万円

	前連結会計年度	当連結会計年度	増減額
EBITDA (営業利益+減価償却費+のれん償却額)	12,932	12,357	△575
運転資本のキャッシュ・フロー増減額	182	△312	△495
その他	△1,620	495	2,115
営業キャッシュ・フロー (a)	11,495	12,540	1,045
有形及び無形固定資産の取得による支出 (b)	△14,517	△8,130	6,387
フリー・キャッシュ・フロー (a-b)	△3,022	4,410	7,432

■設備投資額

単位：百万円

	前連結会計年度	当連結会計年度	増減額
国内飲料事業	6,853	5,949	△903
海外飲料事業	434	1,009	574
医薬品関連事業	7,466	439	△7,026
食品事業	1,252	864	△387
全社 (その他含む)	537	257	△279
合計	16,543	8,520	△8,022

■減価償却費

単位：百万円

	前連結会計年度	当連結会計年度	増減額
	7,148	3,548	△3,599
	628	517	△111
	696	1,122	426
	765	810	45
	408	383	△24
	9,647	6,383	△3,263

また、当社グループの資本生産性の改善に向けましては、既存事業から創出される営業キャッシュ・フローによる各事業の成長に向けた再投資とともに、余剰資金を活用した新たな事業への戦略的投資をすすめていくことが課題であると認識しております。

資本効率向上への取り組み

	当連結会計年度実績	方向性	方針
売上高営業利益率	3.5%	▲	各事業ドメインでの営業利益率の改善 <ul style="list-style-type: none"> 国内飲料事業 6.2% → 6% 海外飲料事業 赤字 → 5% 医薬品関連事業 赤字 } 10% 食品事業 4.5%
総資産回転率	1.0回	▲	ヘルスケア領域におけるM&A投資を通じた資産効率性の改善 (余剰資金の有効活用)
財務レバレッジ	1.9倍	→	財務健全性・成長投資・株主還元のパランスを考慮したBSマネジメント

「中期経営計画2021」は、「グループミッション2030」の実現に向けた「基盤強化・投資ステージ」と位置付けております。投資戦略の推進にあたっては、新型コロナウイルス感染拡大による当社グループの経営成績及び財政状態等への影響に十分注意を払いながら、定性的・定量的な投資基準のもとに、将来の成長に向けて投資すべき案件について適切な投資判断を実行してまいります。

当社グループは、中長期的な持続的成長の実現を可能とすべく、安定収益の確保及びさらなる企業価値の向上に向けて、安定的かつ健全な財務運営を行うことを基本方針としております。グループの資金は持株会社に集中させ、適切な資金配分を行うことにより、財務健全性の維持と安定経営に努めてまいります。

将来の成長に向けた戦略的事業投資の実行の他、突発的なリスク等をカバーし得る十分な自己資本の積上げを図りつつ、株主の皆さまに対しては中長期的に適正な利益還元をめざすなど、バランスのとれた健全な財務基盤の維持・構築に努めることとしております。

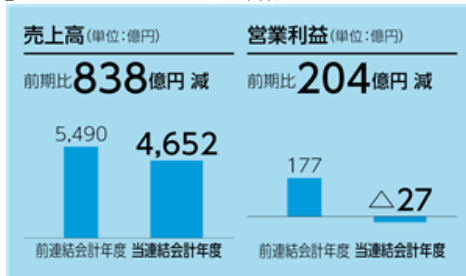
- (1) キャッシュ・フローの主な増減要因を図表を用いて端的に記載
- (2) 資本効率の向上に向けた取り組みを図表を用いて端的に記載

コニカミノルタ株式会社 有価証券報告書 (2021年3月期) P36-37

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

(2) 経営成績の状況

① デジタルワークプレイス事業



オフィスユニットでは、A3複合機の当期における販売台数は前期比で90%、当会計期間では107%まで回復したことでハード売上は増収に転じました。A3カラー機の販売台数は当期で86%、当会計期間では92%と堅調に回復し、モノクロ機は10月に販売を開始した新製品効果も出始めたことでそれぞれ97%、140%と当会計期間には大きく増加に転じました。地域別では、前期にロックダウンの影響を大きく受けた中国での販売台数が大きく伸長し、前期比では123%、当会計期間では260%となり、日本はそれぞれ84%、95%と回復が進みました。ロックダウンの影響が継続する欧米においては、欧州はそれぞれ76%、85%、北米では73%、84%と回復が遅延しています。一方、消耗品やサービスなどのノンハード売上は、顧客先の従業員出社率低下が継続していることでハード売上に比べて回復が遅れていますが、特に欧米での回復が想定を下回ったことで前期比では減収となりました。オフィスユニット全体としては、当期では前期比で減収減益となりましたが、当第1四半期会計期間を底に売上・利益ともに四半期ごとに回復し、当会計期間では増益となりました。

ITサービス・ソリューションユニットでは、売上高の9割を新型コロナウイルス感染症拡大の影響が大きい欧米が占める状況ではありますが、顧客のIT基盤を一括受託するマネージドITサービスや脆弱性診断なども含むセキュリティサービス、デジタルワークフローソリューションなどの需要拡大と、リモートでの商談や導入活動、オフィスユニットとの連携による見込み顧客創出などにより、四半期ごとに増収幅を拡大し、前期比で増収増益となりました。

ワークプレイスハブユニットでは、7年振りにフルモデルチェンジした複合機「bizhub-i (ビズハブ アイ) シリーズ」をベースとした後継機を「Workplace Hub Smart (ワークプレイス ハブスマート)」として日本では5月に、欧米では11月に販売を開始したことも寄与して堅調に拡大し、前期比で増収となりました。利益については前期比で減益となり赤字が継続していますが、増収による売上総利益の増加に加え、開発リソースの再配分による販売管理費の適正化を行ったことで、当会計期間には赤字幅を大幅に縮小しました。また、日本では都道府県や政令指定都市を始めとする自治体へのDX支援サービスを展開しており、連携協定を締結するなど50以上の自治体で業務量調査を実施し、そのデータをAIで解析してデジタルトランスフォーメーション (DX) 提案を進め、案件を獲得し始めています。

これらの結果、当事業の売上高は4,652億円 (前期比15.3%減)、営業損失は27億円 (前期は177億円の営業利益) となりました。

- 各事業の経営成績について、新型コロナウイルス感染症の影響の程度を踏まえながら、非財務指標である販売台数の定量的な情報も含めて具体的に記載

株式会社西武ホールディングス 有価証券報告書 (2021年3月期) P43-44

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

(7) 経営者の問題意識と今後の方針について



株式会社西武ホールディングス 代表取締役社長 後藤高志

新型コロナウイルス感染症が猛威をふるい、経済活動に大きな影響が出ている中、当社グループにおきましても、出控えによる需要の減少などに直面し、非常に厳しい事業環境下にあります。当連結会計年度の親会社株主に帰属する当期純損失は723億円と、当社設立以来最大の赤字決算となりました。

当連結会計年度におきましては、この難局を乗り越えることに注力し、安全・安心を最優先に事業運営をおこなうとともに、キャッシュ流出抑制のため、取締役報酬の減額や、従業員賞与の減額、不要不急のコスト・設備投資の削減などの緊急対応策に対しスピード感を持って取り組んでまいりました。また、財務基盤

の強化を企図し、連結子会社による優先株式発行や杉田ゴルフ場の売却などもおこないました。一方で、純資産の棄損を最小限にとどめるため、誠に遺憾ながら、当連結会計年度の配当金は無配といたしました。

感染状況の一進一退や新たな生活様式の広がりや踏まえ、このような厳しい事業環境が当面続く可能性があると考えたため、2020年9月24日にはコロナショックを乗り越えるため「経営改革」を断行していくことを決定のうえ、当社が中心となり、その具体的な検討を進めてまいりました。そして、2021年5月13日には、「「アフターコロナの社会における目指す姿」を見据え、コロナショックを乗り越え、飛躍への道筋をつける。」をテーマに、下記3点を骨子とした新中期経営計画を決定いたしました。

第一に、「経営改革」です。コロナ禍で浮き彫りになった経営課題へまっすぐ挑み、「アセットライトな事業運営」「損益分岐点の引き下げ」「ニューノーマルに合わせたサービス変革」の3点をテーマとし、聖域なく断行いたします。特に、繰り返し起こるものと想定される危機に対応し、いかなる状況下でも企業価値・株主価値の極大化を果たしていけるように、企業体質を強化すべく、下記2点をポイントに、これまでのビジネスモデルを大きく刷新することを決定いたしました。

1つ目は、「アセットライト」をテーマとしたビジネスモデルの変革です。

これまでの当社グループは、資産保有を前提としたビジネスモデルで成長を果たしてまいりましたが、今般のような危機に対しては、柔軟かつ機動的な対応が困難であることから、将来へ向けては、いかなる事業環境下においても持続的成長を果たせる企業体質へ進化すべく、資産・事業の売却・流動化を進めてまいります。その中では、単純に資産売却をするのではなく、例えばホテルについては、運営受託という形でオペレーターとして継続関与していくことを前提として考えています。

2つ目は、グループ内資産の保有と運営の完全な分離による、「オペレーター」と「アセットホルダー」それぞれの競争力向上です。

「第2 事業の状況 1 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等」に記載のとおり、株式会社プリンスホテルと株式会社西武プロパティーズのグループ内組織再編は、まさにこのポイントを実現するために決断した内容です。このグループ内組織再編実行にともない、新たな株式会社プリンスホテルは「ホテルオペレーター」専業となり、アセットライトに事業を展開し、業界No. 1クオリティのホテルチェーンを構築すること、新たな株式会社西武プロパティーズは「アセットホルダー」として、株式会社プリンスホテルが保有していた資産を受け入れ、それらを含めたグループ全体の不動産価値最大化をはかるべく、不動産事業会社として、業容を拡大し、総合不動産会社へ飛躍することを、それぞれ目指します。

上記2つのポイントを中心に、「アフターコロナの社会における目指す姿」に向けて、聖域なくスピード感を持って取り組んでまいります。

第二に「デジタル経営」です。デジタル技術の発達やコロナショックにより、お客さまのニーズの多様化や価値変容・行動変容が急速に進む中で、あらゆる業種においてデジタルプラットフォームによる異業種競争に拍車がかかっています。当社グループにおきましても、この変化を機会ととらえ、デジタル活用により、豊富なアセットを最大限活用したリアルビジネスに付加価値を加え、「西武グループのファン」を拡大してまいります。

第三に「サステナビリティ」です。当社グループは「安全」「環境」「社会」「会社文化」の4領域12項目のアジェンダにおいて、持続可能な社会実現のため「サステナビリティアクション」に取り組んでおります。新中期経営計画においては、特に「環境」についてより踏み込んだ「グリーン経営」を実践してまいります。また、TCFD提言に賛同する旨を決定いたしました。気候変動リスク・ビジネス機会双方の影響を適切に認識しつつ、西武グループ環境負荷低減目標に向けて積極的な取り組みを進めるとともに、その取り組み状況を積極的に開示してまいります。

以上の3点に全力で取り組むことで長期的な成長への足がかりとし、持続的な企業価値・株主価値の向上、さらには、経済的価値と社会的価値の両立を目指してまいります。

なお、「第4 提出会社の状況 3 配当政策」に記載のとおり、新中期経営計画3ヵ年において収益回復をはかること等を前提に、翌連結会計年度の期末配当予想を「5円」とし、まずは復配することを計画しております。当連結会計年度の年間「無配」という決断にご理解いただいた株主の皆さまには感謝申し上げますとともに、一刻も早く株主の皆さまのご支援に添えてまいりたいと思います。

当社グループは、これまでもリーマンショックや東日本大震災などの難局に力強く対処し、乗り越えてまいりました。この度のコロナショックも、これまでに培ったグループの団結力、挑戦心により、必ずや打ち勝ってまいります。

- 認識している経営課題や今後の方針に関する経営者の考え方を独立して項目建てし、経営者のメッセージであることを明示的に記載

オムロン株式会社 有価証券報告書 (2021年3月期) P42-43

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

(参考) ROIC経営への取組み

当社グループはROICを重要な経営指標としています。全社一丸となってこの指標を持続的に向上させるため、「ROIC経営」を社内に広く浸透させています。2022年度からスタートする予定の次の長期ビジョンにおいても、ROIC経営を推進し、今後も飛躍的な成長を実現していきます。

事業特性が異なる複数の事業部門を持つ当社グループにとって、ROICは各事業部門を公平に評価できる最適な指標です。営業利益の額や率などを指標とした場合、事業特性の違いや事業規模の大小で評価に差が出ますが、投下資本に対する利益を測るROICであれば、公平に評価することができます。独自の事業ポートフォリオを展開していく当社グループにとって、ROICは欠かすことができない指標です。当社グループのROIC経営は、「ROIC逆ツリー展開」、「ポートフォリオマネジメント」の2つで構成しています。

<ROIC経営の構成>



・ROIC逆ツリー展開

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

- ・ ROICを重要な経営指標とする考え方について記載するとともに、ROIC逆ツリー展開を図表を用いて記載

<ROIC逆ツリー展開図>



・ポートフォリオマネジメント

全社を約60の事業ユニットに分解し、ROICと売上高成長率の2軸で経済価値を評価するポートフォリオマネジメントを行っています。これにより新規参入、成長加速、構造改革、事業撤退などの経営判断を適切かつ迅速に行い、全社の価値向上をドライブしています。また、限られた資源を最適に配分するために、「経済価値評価」だけではなく、「市場価値評価」も行っています。

それにより、各事業ユニットの成長ポテンシャルを見極められ、より最適な資源配分を可能にしています。

<ポートフォリオマネジメントにおける4象限>

・経済価値評価



・市場価値評価



フリー株式会社 有価証券報告書 (2021年6月期) P25, 9, 13-14

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

(1) 経営成績等の状況の概要

① 業績等の概要

当社グループは、スモールビジネス向けのクラウド会計ソフトとクラウド人事労務ソフトのTAMについて、合計で約1.2兆円と推計 (注1) しております。一方、会計ソフトを利用している従業員1,000人以下の中小企業及び個人事業主のうちクラウド会計ソフトの普及率は22.5%に留まるなど (注1)、クラウドERP市場における普及率の上昇余地は大きく残されていると認識しております。当社グループは「スモールビジネスを、世界の主役に。」をミッションに掲げ、「だれもが自由に経営できる統合型経営プラットフォーム」の実現を目指してサービスの開発及び提供をしております。

当連結会計年度においては、当社グループは、ミッションの実現に向けて、顧客価値向上のために、主要サービスである「freee会計」及び「freee人事労務」の機能改善に向けた開発投資を実施するほか、申請・承認機能の拡充を行いました。

さらに、ユーザー基盤の更なる拡大のために、ダイレクトセールスの組織の拡大を図ると共に、金融機関やパートナー企業との連携強化に加えて、法務領域への進出を目的とし株式会社サイトビジットを子会社化したほか、会計事務所を対象としたイベント「freee Advisor Day 2021」を開催しました。

このような取り組みの結果、当連結会計年度末におけるARRは前連結会計年度末比42.7%増の11,268百万円、有料課金ユーザー企業数は同30.9%増の293,296件、ARPUは同9.0%増の38,419円となりました。なお、当連結会計年度に実施したM&A (株式会社サイトビジットが運営する「NINJA SIGN by freee」はARR154百万円及び合同会社ノンモが運営する「Taxnote」はARR42百万円) (注2) 考慮後のARRは11,465百万円となります。

以上の結果、当連結会計年度における売上高は前連結会計年度比48.8%増の10,258百万円、調整後営業損失 (注3) は2,301百万円 (前連結会計年度は2,587百万円)、営業損失は2,441百万円 (同2,681百万円)、経常損失は2,719百万円 (同2,938百万円)、親会社株主に帰属する当期純損失は2,756百万円 (同2,972百万円) となりました。

ARR、有料課金ユーザー企業数及びARPU推移

	2017年6月期末	2018年6月期末	2019年6月期末	2020年6月期末	2021年6月期末
ARR (百万円)	1,720	2,986	5,273	7,898	11,268
有料課金ユーザー企業数 (件)	84,517	115,808	160,132	224,106	293,296
ARPU (円)	20,351	25,786	32,930	35,246	38,419

(注) 1. 前記「1 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等 (2) 当社グループの強み ① 成長性の高いクラウド会計・人事労務ソフト市場におけるユニークで強固なポジション」を参照
 2. NINJA SIGN (サイトビジット社) 及びTaxnote (ノンモ社) のみなし取得日は2021年6月30日であり、損益計算書、ARR、有料課金ユーザー企業数及びARPUは2021年7月から連結開始。なお、両サービスともにM&A実施直後であるため、ARRは速報ベースの参考値であり、今後変動する可能性がある点に留意
 3. 調整後営業利益：営業利益+株式報酬費用+M&Aにより生じた無形資産の償却費用+その他一時費用
 なお、調整後営業利益については有限責任 あずさ監査法人による監査又はレビューを受けておりません

(1) 財務情報に加え、その理解の参考となる指標 (「ARR」、「有料課金ユーザー企業数」等) を時系列で記載

(2) 各非財務指標の定義や重要な前提を具体的に記載

【事業の内容】 ※ 一部抜粋

(3) 統合型クラウド会計ソフト・人事労務ソフトを提供する「freee」が選ばれる理由 (中略)

以上の「選ばれる理由」を背景に、有料課金ユーザー企業数 (注1) 及びARPU (注2) の双方が伸長した結果、当社のARR (注3) は堅調に成長し、2021年6月期末には11,268百万円に到達するなど、事業は順調に拡大しております。

(2)

(注) 1. 当社グループのサービスを利用する個人事業主と法人の双方を指す
 2. ARPU: Average Revenue Per Userの略称。1 有料課金ユーザー企業当たりの平均単価。各期末時点における合計ARRを有料課金ユーザー企業数で除して算出
 3. ARR: Annual Recurring Revenueの略称。各期末月のMRR (Monthly Recurring Revenue) を12倍して算出。MRR: Monthly Recurring Revenueの略称。対象月の月末時点における継続課金ユーザー企業に係る月額料金の合計額 (一時収益は含まない)

【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】 ※ 一部抜粋

(2) 当社グループの強み

① 成長性の高いクラウド会計・人事労務ソフト市場におけるユニークで強固なポジション

国内企業の99.7%を占める中小企業 (注1) は、大企業と比べて生産性が低く、テクノロジー活用には大きな成長ポテンシャルが存在しております。当社グループでは顧客ターゲットであるスモールビジネスを従業員規模別に区分した個人事業主、Small及びMidの3セグメントに対して、それぞれのニーズに即したソリューションを提供しております。 (注2)

当社グループは、ビジネス向けの会計ソフトと人事労務ソフトのTAM (注3) について、合計で約1.2兆円と推計 (注4) しております。一方、会計ソフトを利用している従業員1,000人以下の中小企業及び個人事業主のうちクラウド会計ソフトの普及率は22.5%、クラウド人事労務ソフトの普及率は29.2%に留まり (注5)、クラウドERP市場における普及率の上昇余地は大きく残されていると認識しております。また、現状の我が国における会計ソフト及び人事労務ソフトにおけるクラウド普及率は、下表のとおり、海外主要国と比較して低い水準にあり、我が国における普及余地が多分に存在するものと考えております。

(中略)

(2)

(注) 1. 中小企業庁「中小企業白書 (2021年版)」
 2. 個人事業主、Small及びMidにおける潜在企業数と出所は下表のとおり

	潜在企業数	出所
個人事業主	4,422,693	国税庁2019年調査
Small (従業員が19名以下の法人)	1,549,342	総務省2016年6月
Mid (従業員が20名以上1,000名未満の法人)	319,800	経済センサス活動調査

3. TAM: Total Addressable Marketの略称。当社グループが想定する最大の市場規模を意味する用語であり、当社グループが本書提出日現在で営む事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではありません。スモールビジネス向けの会計ソフトと人事労務ソフトのTAMは、一定の前提の下、外部の統計資料や公表資料を基礎として、下記4. に記載の計算方法により、当社グループが推計したものであり、その正確性にはかかる統計資料や推計に固有の限界があるため、実際の市場規模はかかる推計値と異なる可能性があります。
 4. 国内における当社グループの全潜在ユーザー企業において「freee会計」及び「freee人事労務」が導入された場合の全潜在ユーザー企業による年間支出総金額。全潜在ユーザー企業は、個人事業主と従業員が1,000名未満の法人の合計。 (「freee会計」及び「freee人事労務」の全潜在ユーザー企業数の従業員規模別法人数 (国税庁2019年調査、総務省2016年6月経済センサス活動調査) × 従業員規模別の「freee会計」及び「freee人事労務」の年間課金額) + (従業員規模別の想定平均従業員数 (総務省2017年労働力調査) × 1ID当たりの年間課金額)

株式会社うるる 有価証券報告書 (2021年3月期) P23-25

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

① CGS事業 NJSS

CGS事業の主力SaaSである「NJSS」については、中期経営計画に基づき注力している営業体制の最適化により、入札・落札案件情報を閲覧できるウェブサービスの有料契約件数が2021年3月末時点で3,960社(2020年3月末比678社増加)と過去最高の契約数を更新いたしました。

また、前連結会計年度から続き単価向上施策に取り組んだ結果、ARPU(一件当たり日割り売上高)も1,223円(前第4四半期比5%増加)と上昇いたしました。加えて、カスタマーサクセスの強化により、有料契約件数をベースにした12ヶ月平均の解約率が1.7%(同2020年3月末2.2%)と改善され、伴ってLTV(顧客生涯価値)も上昇いたしました。

また、新型コロナウイルスの影響について、一時的に一部業種(イベント、旅行関連等)の入札案件の停止及び一部企業の予算凍結に伴う解約が発生する一方、リモートワークの普及に伴うオンライン商談の浸透により営業効率が上がる等の影響がありましたが、総合的には、当連結会計年度における経営成績に対して大きく影響を与えるものではありませんでした。

この結果、当連結会計年度におけるCGS事業 NJSSの売上高は1,645,410千円(前連結会計年度比21.8%増)となり、セグメントEBITDAは747,861千円(前連結会計年度比74.3%増)、セグメント利益は742,833千円(前連結会計年度比74.8%増)となりました。

NJSS KPI	前連結会計年度				当連結会計年度			
	第1 四半期	第2 四半期	第3 四半期	第4 四半期	第1 四半期	第2 四半期	第3 四半期	第4 四半期
有料契約件数	2,962	2,999	3,148	3,282	3,395	3,571	3,749	3,960
ARPU(円)	1,170	1,169	1,152	1,167	1,188	1,207	1,221	1,223
解約率(%)	2.5	2.3	2.1	2.2	2.0	2.0	1.9	1.7
LTV(千円)	1,277	1,402	1,513	1,448	1,621	1,665	1,773	1,943
ARR(百万円)	1,261	1,290	1,334	1,394	1,467	1,585	1,684	1,744

- (注) 1. ARPU: 有料契約一件当たりの日割り売上高。
 2. 解約率: 前月末有料契約件数に対する当月解約件数の割合上表は12か月平均の数値。
 3. LTV: 「顧客生涯価値」。ARPU×1/解約率×粗利率90%で算出。
 4. ARR: 「年間定額収益」。各四半期サブスクリプション売上高に4を乗じて算出。

② CGS事業 fondesk

CGS事業におけるSaaSである「fondesk」は、新型コロナウイルスの影響によりリモートワークの社会浸透に伴いバックオフィス業務のDX化を支援するサービスの一つとしての認知を拡大させ、2021年3月末時点で有料契約件数が2,230件(2020年3月末比1,884件増加)となるなど当連結会計年度において大きく成長いたしました。一方で、マーケティング施策の実施等により、コストが増加いたしました。

また、新型コロナウイルスの影響について、各企業の急速なりリモートワークの導入を背景に有料契約件数が急増し、当連結会計年度における売上に寄与いたしました。足元では急増トレンドは落ち着きを見せていますが、足元ではバックオフィス業務のDX化を支援するサービスの一つとしての認知を拡大させており、需要は底堅く推移しております。

この結果、当連結会計年度におけるCGS事業 fondeskの売上高は280,213千円(前連結会計年度比368.9%増)となり、セグメントEBITDAは△57,856千円(前連結会計年度は△77,222千円)、セグメント損失は58,258千円(前連結会計年度は77,673千円の損失)となりました。

fondesk KPI	前連結会計年度				当連結会計年度			
	第1 四半期	第2 四半期	第3 四半期	第4 四半期	第1 四半期	第2 四半期	第3 四半期	第4 四半期
有料契約件数	64	118	168	346	1,017	1,540	1,897	2,230

③ CGS事業 フォト

CGS事業におけるSaaSである「えんフォト」は、新型コロナウイルス感染症の影響により2020年4月に発令された緊急事態宣言下において保育園・幼稚園の各種イベント縮小等の懸念がありましたが、ネガティブな影響が限定的に止まった上、日常生活の写真需要等により底堅く推移いたしました。また、そのような不透明な環境下においても2020年12月にえんフォトとのシナジー創出を目的とした出張撮影マッチングサービス「OurPhoto(アワーフォト)」を運営するOurPhoto株式会社の全株式取得による完全子会社化や「フォトブック」制作機能の開発に注力するなど、サービス成長及びユーザー利便性向上のための各種施策を着実に実施いたしました。

また、新型コロナウイルスの影響について、保育園・幼稚園の休園や登園自粛要請による写真撮影シーンの減少が売りに上げにネガティブな影響を与えることが想定されましたが、一方で日常写真などの需要が底堅く、経営成績に大きな影響を与えるものではございませんでした。

この結果、当連結会計年度におけるCGS事業 フォトの売上高は267,518千円(前連結会計年度比41.8%増)となり、セグメントEBITDAは△105,824千円(前連結会計年度は△42,824千円)、セグメント損失は114,508千円(前連結会計年度は43,864千円の損失)となりました。

フォト KPI	前連結会計年度				当連結会計年度			
	第1 四半期	第2 四半期	第3 四半期	第4 四半期	第1 四半期	第2 四半期	第3 四半期	第4 四半期
えんフォト契約園数	2,034	2,099	2,167	2,477	2,547	2,639	2,717	2,922

- 財務情報に加え、その理解の参考となる指標(「有料契約件数」、「解約率」等)を四半期ごとに時系列で記載

株式会社中国銀行 有価証券報告書 (2021年3月期) P35

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

⑦経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等の達成・進捗状況

当行では、「第2 事業の状況 1 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等 (5)経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な経営指標」に記載のとおり、経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標を定めています。

2020年4月よりスタートさせました中期経営計画『未来共創プラン ステージII』(期間:3年間 2020年4月~2023年3月)においては、前中期経営計画での構造改革(戦略投資及びBPRによる効率化・営業力強化)の成果をもとに、外部環境の変化に迅速に対応するとともに、地域社会とともに発展する「当行独自のビジネスモデル」の実現に向け、組織力と人財育成を強化していきます。

中期経営計画における指標の当事業年度における達成・進捗状況につきましては、下記のとおりです。

中期経営計画1年目の2020年度は、各施策の取組みを通じて、着実に実績を積み上げることが出来ました。引き続き、KPI達成を通じて、長期的な域内(東瀬戸内経済圏※1)人口とGDPの向上を目指します。

ステークホルダー	KPI	2020年度実績	中計最終年度(2022年度)	長計最終年度(2026年度)
地域社会	SDGsに資する地域課題取組み件数	持続的向上	持続的向上	-
	①創業支援先数※2および事業承継支援先数※3の合計	65先	3年間累計200先	-
	②金融リテラシー向上等に資する活動※4	195件 (3,000名以上の受講)	持続的向上	-
お客さま	お客さま満足度※5(個人・法人)	20年度 法人アンケート満足度74% (前回18年度70%)	持続的向上	持続的向上
従業員	人件費支払前コア業務純益における労働分配率※6	54.03%	54%以上	-
株主外 (全ステークホルダー)	親会社株主に帰属する当期純利益	144億円 (中計最終年度に迫る水準)	150億円	300億円
	連結総自己資本比率(パーゼルⅢ)	13.44%	12%安定維持	12%安定維持
	連結ROE	2.68%	-	(単年度)5%以上

※1: 東瀬戸内経済圏・・・岡山県、香川県、広島県東部(備後地域)、兵庫県西部(播磨地域)

※2: 創業支援先数・・・当行が開催する創業支援イベント等により、創業した先数

※3: 事業承継支援先数・・・事業承継コンサルティングサービス受託先数

※4: 金融リテラシー向上等に資する活動・・・金融リテラシー、ビジネススキル等の向上に資する各種イベント・勉強会等の開催件数

※5: お客さま満足度・・・お客さまアンケート「満足・やや満足」の合計(法人・個人アンケートを隔年で実施)

※6: 人件費支払前コア業務純益における労働分配率・・・人件費÷(コア業務純益+人件費)

■ 中長期的な企業価値向上の観点から、各ステークホルダーに対して提供する価値をKPIとして設定し、その実績と計画を定量的に記載

記述情報の開示の好事例集2021 金融庁 2022年2月4日

5. 「経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析（MD&A）」

（2）「重要な会計上の見積り」の開示例

「重要な会計上の見積り」の開示例について

- それぞれの開示例の右上に、好開示例の企業が適用している会計基準を記載しています。
- 重要な会計上の見積りの開示について、我が国では、「会計上の見積りの開示に関する会計基準」（企業会計基準第31号 2020年3月31日）が適用され、以下の注記事項が求められています。
 - ✓ 重要な会計上の見積りの内容を表す項目名
 - ✓ 当年度の財務諸表に計上した金額
 - ✓ 会計上の見積りの内容について財務諸表利用者の理解に資するその他の情報
(例えば、金額の算出方法、算出に用いた主要な仮定、翌年度の財務諸表に与える影響)
- 一方、企業内容等の開示に関する内閣府令（以下、開示府令）では、「経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析（MD&A）」における会計上の見積りに関する記載事項を次の通り定めています（第二号様式記載上の注意(32)a(g)）。
 - ✓ 連結財務諸表の作成に当たって用いた会計上の見積り及び当該見積りに用いた仮定のうち、重要なものについて、当該見積り及び当該仮定の不確実性の内容やその変動により経営成績等に生じる影響など、「第5 経理の状況」に記載した会計方針を補足する情報を記載すること（以下略）
- したがって、財務諸表等の注記に重要な会計上の見積りに関する記載がある場合でも、開示府令が求めている事項に関する記載がない場合、財務諸表等の注記に記載されていない内容については MD&Aへの記載が必要となります。
- なお、開示府令では、MD&Aに記載すべき事項の全部又は一部を財務諸表等の注記に記載した場合、MD&Aにその旨を記載することによって、当該注記において記載した事項の記載を省略することができるとしています。

！ 会計上の見積りの開示については、IFRSでは財務諸表の注記として記載が求められ、米国SEC規則では非財務情報として記載が求められます。

本田技研工業株式会社 有価証券報告書 (2021年3月期) P38,41-42 IFRS

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

② 特に重要な見積りを伴う会計方針について

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

現時点において、新型コロナウイルス感染症の拡大について、主要な国又は地域の経済活動は回復傾向です。当社および連結子会社は新型コロナウイルス感染症拡大前に近い水準に向けて市場が徐々に回復していくとの仮定を利用した見積りに基づき会計処理しています。新型コロナウイルス感染症の拡大により、市場の動向や経済情勢に与える影響が増大した場合には、事後的な結果との間に重要な乖離が生じる可能性があります。

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

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

(中略)

(リース残価損失)

当社の北米地域の金融子会社は、リース開始時において、過去の実績および第三者機関のデータを考慮に入れた将来の中古車価格の見積りに基づいて、リース車両の契約上の残存価額を設定しています。車両をリースしている顧客は、リース期間満了時において、そのリース車両を契約上の残存価額で買い取るか、もしくは販売店に返却する選択権を持っています(リース期間満了前にリース車両を買い取る場合は、契約上の未払残高で買い取ります)。リース車両を返却された販売店は、リース期間満了時に顧客から返却されたリース車両を契約上の残存価額で買い取るか、市場価格で買い取る選択権を持っています(リース期間満了前にリース車両を買い取る場合は、契約上の未払残高で買い取ります)。リース車両を返却された販売店がリース車両を買い取らなかった場合は、市場のオークションによってリース車両を売却します。リース期間が満了し、当社の北米地域の金融子会社にリース車両が返却された際に、リース車両の売却額が契約上の残存価額を下回っている場合、その差額が損失となるリスクがあります。

当社の北米地域の金融子会社は、少なくとも四半期に一度、見積り残存価額を見直しています。リース残価損失の見積りは以下の2つの重要な構成要素に基づき行っています。

- ① 予測リース車両返却率、すなわちリース期間満了時に、顧客から金融子会社に返却されると予測されるリース車両の割合
 - ② 予測リース残価損失の金額、すなわち見積り残存価額と、車両売却金額との差額
- また、新車および中古車の市場価格の傾向および一般的な経済指標等を含む上記以外のさまざまな要素も勘案してリース残価損失を見積っています。

オペレーティング・リースについては、見積り残存価額の修正をオペレーティング・リース資産の減価償却費として、残存リース期間にわたり均等償却しています。また、ファイナンス・リースについては、リース残価損失の認識が必要なことを示す客観的な証拠が存在すると考えられる場合に、見積り損失のうち残存価額の未補償部分の減額修正をリース残価損失として、ファイナンス・リース債権に含めています。

当社の北米地域の金融子会社は、オペレーティング・リース資産の帳簿価額の回収可能性については、疑義を生じさせる事象の発生および状況変化がある場合、減損の判定を行っています。減損が発生していると考えられる場合、帳簿価額のうち回収可能価額を上回る金額を減損損失として認識します。

- (1) 市場の変動に影響を受けやすいこと、本質的に不確定な将来の経済状況およびリース残存価額についての仮定を要求されることから、当社は、当該リース残価損失および減損損失に関する会計上の見積りを、「特に重要な会計上の見積り」に該当すると考えています。当社および当社の金融子会社は、現在使用している仮定は妥当であると考えています。しかしながら、実際に発生するリース残価損失および減損損失は、前提条件の変化により、当初の見積りと異なることがあります。

- (2) 当連結会計年度の当社の北米地域のオペレーティング・リースに関して、他の条件は一定とみなして、販売店で扱っているすべての車両の将来の中古車価格が現在の見積りよりも、それぞれ約1万円下落した場合、減価償却費は、残存リース期間において、約72億円の増加となります。また、当連結会計年度末の販売店で扱っているすべてのリース車両についての将来の返却率が現在の見積りより1%増加した場合、減価償却費は、残存リース期間において、約14億円の増加となります。これらの影響度は、あくまでも試算ベースであり、当連結会計年度に関してのもです。また、中古車価格が下落した場合、返却率が増加する可能性が高いため、影響度が変化する可能性があります。

- (1) 連結財務諸表注記の記載にとどまらず、経営者として特に重要と考える会計上の見積りの内容と理由を記載
- (2) リースの見積りについて、将来の車両価格やリース車両の返却率が現在の見積りから変動した場合の財務影響を定量的に記載

ソニーグループ株式会社 (1/2) 有価証券報告書 (2021年3月期) P31-32 米国基準

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

(1) 重要な会計方針及び見積り

営業権及びその他の無形固定資産

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

2020年度第4四半期において、ソニーは営業権の定性的評価を行わず、報告単位の公正価値とその報告単位の営業権を含む帳簿価額の比較による定量的手続を行いました。報告単位とは、ソニーの場合、オペレーティング・セグメントあるいはその一段階下のレベルを指します。報告単位の公正価値がその帳簿価額を上回る場合、その報告単位の営業権について減損損失は認識されません。報告単位の帳簿価額がその公正価値を上回る場合には、報告単位に配分された営業権の総額を超えない範囲で、その超過分を減損損失として認識します。耐用年数が確定できない非償却性無形固定資産の減損判定では、公正価値と帳簿価額を比較し、帳簿価額がその公正価値を超過する場合には、その超過分を減損損失として認識します。

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

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

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

2020年度の減損判定において、営業権を持つ全ての報告単位の公正価値が帳簿価額を超過していたため、営業権の減損損失を認識することはありませんでした。また、重要な営業権を持つ報告単位において公正価値は帳簿価額を少なくとも10%以上超過しています。耐用年数の確定でき

ない非償却性資産においても、公正価値が帳簿価額を超過していたため、減損損失を認識することはありませんでした。

2021年3月31日現在のセグメントごとの営業権の帳簿価額は以下のとおりです。

	金額 (単位：百万円)
G & N S	172,360
音楽	408,823
映画	172,482
E P & S	16,140
I & S S	46,510
金融	10,834
合計	827,149

上述の中期計画を除く、2020年度の減損判定における、ソニーの報告単位の公正価値への影響に関する感応度分析を含む重要な前提の検討は下記のとおりです。

- (3)
- 割引率は5.2%から12.1%の範囲です。他の全ての前提を同一とし、割引率を1ポイント増加させた場合においても、営業権の減損損失を認識することはありませんでした。
 - G & N S分野、E P & S分野、I & S S分野及び金融分野の報告単位におけるターミナル・バリュに適用された成長率はおおよそ1.0%から1.5%の範囲です。音楽分野の報告単位における中期計画を超える期間の成長率は0%から7.5%の範囲、映画分野では3.0%から4.5%の範囲です。他の全ての前提を同一とし、成長率を1ポイント減少させた場合においても、営業権の減損損失を認識することはありませんでした。
 - 映画分野の報告単位におけるターミナル・バリュの算定に使用される利益倍率は10.0です。他の全ての前提を同一とし、利益倍率を1.0減少させた場合においても、営業権の減損損失を認識することはありませんでした。

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

- (1) 将来見積キャッシュ・フローについて、報告単位の中期計画や永続成長率等に基づいている旨を具体的に記載
- (2) 減損テストの結果、公正価値が帳簿価額を超過している程度を記載
- (3) 割引率や永続成長率の数値を記載するとともに、それらを変動させた場合の財務影響の有無についても記載

ソニーグループ株式会社 (2/2) 有価証券報告書 (2021年3月期) P33-34 米国基準

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

(1) 重要な会計方針及び見積り

繰延税金資産の評価

繰延税金資産の帳簿価額は、入手可能な証拠にもとづいて50%超の可能性で回収可能性がないと考えられる場合、評価性引当金の計上により減額することが要求されます。したがって、繰延税金資産にかかる評価性引当金計上の要否は、繰延税金資産の回収可能性に関連するあらゆる肯定的及び否定的証拠を適切に検討することにより定期的に評価されます。この評価に関するマネジメントの判断は、それぞれの税務管轄ごとの当期及び累積損失の性質、頻度及び重要性、不確実な税務ポジションを考慮した将来の収益性予測、税務上の簿価を超える資産評価額、繰越欠損金の法定繰越可能期間、過去における繰越欠損金の法定繰越可能期間内の使用実績、繰越欠損金及び繰越税額控除の期限切れを防ぐために実行される慎重かつ実行可能な税務戦略を特に考慮します。

過年度に計上した損失の結果、2021年3月31日現在、繰延税金資産に対して総額で2,764億円の評価性引当金を計上しています。この評価性引当金には、日本における当社とその連結納税グループの法人税にかかるものが135億円、地方税にかかるものが1,266億円含まれています。

ソニーは、日本及び様々な税務管轄において法人税を課されており、通常の営業活動、とりわけ連結会社間の移転価格において、最終的な税額の決定が不確実な状況が多く生じています。繰延税金資産の金額は、連結会社間の移転価格の決定による各税務管轄における課税所得の最終的な配分などに関するソニーの判断にもとづき不確実な税務ポジションのうち50%超の可能性で起こり得る最終的な結果を考慮しています。繰延税金資産の評価に関する見積りは、貸借対照表日時点で適用されている税制や税率にもとづいており、また、ソニーの財務諸表及び税務申告書で認識されている事象に関して将来に起こり得る税務上の結果についてのマネジメントの判断と最善の見積り、様々な税務戦略を実行する能力、一定の場合における将来の結果に関する予測、事業計画及びその他の見込みを反映しています。ソニーが事業を行っているそれぞれの税務管轄における現在の税制や税率の改正は、実際の税務上の結果に影響を与える可能性があり、市場経済の悪化やマネジメントによる構造改革の目標未達は、将来における業績に影響を与える可能性があります。そして、これらのいずれかが、繰延税金資産の評価に影響を与える可能性があります。将来の結果が計画を下回る場合、税務調査の結果や連結会社間の移転価格に関する事前確認制度の交渉が現在の損益配分に関する予想と異なる結果となる場合、及び税務戦略の選択肢が実行可能ではなくなる場合や売却を予定する資産の価値が税務上の簿価を下回ることになる場合には、繰延税金資産を回収可能額まで減額するために、将来において追加的な評価性引当金の計上が要求される可能性があります。一方、将来の予測される利益の改善や継続した利益の計上、ビジネス構造の変革といった他の要因によって、関連する質的要因や不確実性を考慮した上で、税金費用の戻し入れをともなう評価性引当金の取崩しが計上される可能性があります。現在の見込みにおいて予想していないこれらの要因や変化は、評価性引当金が計上又は取崩される期間において、ソニーの業績又は財政状態に重要な影響を与える可能性があります。

(2)

米国税制改革法により企業に対する米国の課税方法が大きく変わりました。米国税制改革法では、従来の米国の税法では要求されていなかった複雑な計算や米国税制改革法の規定の解釈における重要な判断、計算における重要な見積り、ならびに従来は関連性がないもしくは定期的に作成されていない情報の収集と分析が必要となります。米国財務省、内国歳入庁ならびにその他基準設定機関により、米国税制改革法の規定の適用・施行に関する解釈とガイダンスの発行が引き続き行われる予定です。ガイダンスが今後発行されることにより、従来計上した税金引当額に対して修正を行い、当該修正を行う期間の財務諸表において重要な影響を与える可能性があります。

- (1) 評価性引当金の計上又は取崩しの判断において重視されるポイントを記載
- (2) 税制の改正等、繰延税金資産の評価に影響を与える可能性がある事象について記載

味の素株式会社 有価証券報告書 (2021年3月期) P27,131 IFRS

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

(3) 重要な会計方針及び見積り

当社グループの連結財務諸表は、IFRSに基づき作成されております。詳細は、「第5 経理の状況 1 連結財務諸表等 (1) 連結財務諸表」に記載しております。この連結財務諸表の作成に当たって必要な見積りは、合理的な基準に基づいて実施しております。

なお、当社グループの連結財務諸表で採用する重要な会計方針、会計上の見積り及び当該見積りに用いた仮定については、「第5 経理の状況 1 連結財務諸表等 (1) 連結財務諸表 連結財務諸表注記 3. 重要な会計方針」及び同「5. 重要な会計上の判断、見積り及び仮定」に記載しております。

【連結財務諸表注記】 ※ 一部抜粋

14. 非金融資産の減損 ※ 一部抜粋

(3) のれん及び耐用年数を確定できない無形資産の減損テスト

1. 味の素フーズ・ノースアメリカ社 (以下、「AFNA」という。)

前連結会計年度及び当連結会計年度のAFNAののれんの減損テストでは、資産の回収可能価額を処分コスト控除後の公正価値により算定しております。処分コスト控除後の公正価値の算定に当たっては、割引キャッシュ・フロー法及び類似企業比較法を使用し、割引キャッシュ・フロー法の比重を高くした加重平均値を用いて算定しております。

前連結会計年度及び当連結会計年度の割引キャッシュ・フロー予測の計算に当たっては、実際の経営成績及び経営者が承認した事業計画に基づいております。当該事業計画は、業界の将来の見通しに関する経営者の評価と過去の実績を反映したものであり、外部情報及び内部情報に基づき作成しております。

また、類似企業比較法は、足元の実績や翌期の予算に基づくEBITDAに、上場している同業他社のEV (株式時価総額をもとに算出した企業価値) / EBITDA倍率を乗じ、それにコントロールプレミアムを加味して価値を算定しております。

経営者が処分コスト控除後の公正価値の算定に当たって基礎とした主要な仮定は以下のとおりです。

- ・経営者が将来キャッシュ・フローを予測した期間：5年間 (前連結会計年度は7年間)
- ・キャッシュ・フロー予測を延長するために用いた成長率：3.0% (前連結会計年度は2.5%)
- ・キャッシュ・フロー予測に適用した税引前割引率：10.8% (前連結会計年度は10.6%)
- ・類似企業比較法におけるEV/EBITDA倍率：12.5倍 (前連結会計年度は12.5倍から13.0倍)

この公正価値測定は、用いた評価技法への重大なインプットに基づき、レベル3の公正価値に区分されます。

なお、当連結会計年度において回収可能価額は帳簿価額を11,761百万円上回っており、仮に割引率が1.0%上昇した場合、減損損失が発生する可能性があります。

2. コーヒー類 (日本)

前連結会計年度及び当連結会計年度における、味の素AGF㈱を含むコーヒー類 (日本) ののれんの減損テスト及び耐用年数を確定できない無形資産 (商標権) の減損テストは、資産の回収可能価額を使用価値により算定しております。使用価値の算定に当たっては、割引キャッシュ・フロー予測を用いております。

使用価値の算定に当たっては、経営者が承認した3年間の事業計画 (前連結会計年度は3年間の事業計画) に基づいております。当該事業計画は、業界の将来の見通しに関する経営者の評価と過去の実績を反映したものであり、外部情報及び内部情報に基づき作成しております。また、事業計画の対象期間を超える将来キャッシュ・フロー予測を推定するために用いた成長率は0.2% (前連結会計年度は0.3%)、将来キャッシュ・フロー予測に適用した税引前割引率は6.9% (前連結会計年度は7.4%) です。

なお、当連結会計年度において回収可能価額は帳簿価額を25,460百万円上回っており、仮に割引率が1.5%上昇した場合、減損損失が発生する可能性があります。

3. バイオファーマサーブ事業

当連結会計年度のバイオファーマサーブ事業ののれんの減損テストは、資産の回収可能価額を使用価値により算定しております。使用価値の算定に当たっては、割引キャッシュ・フロー予測を用いております。

使用価値の算定に当たっては、経営者が承認した、3年間及び5年間の事業計画に基づいております。当該事業計画は、業界の将来の見通しに関する経営者の評価と過去の実績を反映したものであり、外部情報及び内部情報に基づき作成しております。また、事業計画の対象期間を超える将来キャッシュ・フロー予測を推定するために用いた成長率は2.3%~4.9%、将来キャッシュ・フロー予測に適用した税引前割引率は12.2%~15.8%です。

なお、当連結会計年度において回収可能価額は帳簿価額を29,976百万円上回っており、仮に各国における割引率が2.5%上昇した場合、減損損失が発生する可能性があります。

- (1) のれん及び無形資産の減損テストにおける成長率や割引率等の主要な仮定を前年度の数値を含めて具体的に記載
- (2) 割引率がどの程度変動した場合に減損損失が発生する可能性があるかについて記載

株式会社三菱UFJフィナンシャル・グループ (1/2) 有価証券報告書 (2021年3月期) P55,134-135 日本基準

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

(3) 重要な会計上の見積り及び当該見積りに用いた仮定

当社の連結財務諸表は、わが国において一般に公正妥当と認められている会計基準に基づき作成しております。

この連結財務諸表を作成するにあたって、資産、負債、収益及び費用の報告額に影響を及ぼす見積り及び仮定を用いておりますが、これらの見積り及び仮定に基づく数値は実際の結果と異なる可能性があります。

連結財務諸表の作成にあたって用いた会計上の見積り及び仮定のうち、重要なものは以下のとおりであります。

貸倒引当金の算定

買収・出資に伴うのれんの評価

デリバティブ取引の時価評価

偶発損失引当金(利息返還損失引当金)の算定

これらの詳細は、「第5 経理の状況 1 連結財務諸表等 (1) 連結財務諸表 注記事項(重要な会計上の見積り)」に記載しております。

【連結財務諸表注記】 ※ 一部抜粋

(重要な会計上の見積り)

1 貸倒引当金の算定

(1) 当連結会計年度の連結財務諸表に計上した金額

当社は、株式会社三菱UFJ銀行(以下、三菱UFJ銀行)をはじめとする銀行子会社を傘下に有しており、中核的な事業の一つとして貸出業務を行っております。貸出金を含む信用供与先の財務状況の悪化等により、貸出金等の資産の価値が減少ないし消失し、損失を被るリスク(このリスクを当社グループでは「信用リスク」と定義しております。)に備えて、内部規程にて予め定めている算定プロセスに従って、貸倒引当金を計上しております。当連結会計年度末の連結貸借対照表に計上した貸倒引当金額は1,105,541百万円であります。

貸倒引当金は、予め定めている内部規程等に則して算定され、経営会議傘下の与信委員会等の審議を経て決定されております。また、「(連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項) 4 会計方針に関する事項 (6) 貸倒引当金の計上基準」に記載の通り、独立した与信監査部署が査定結果を監査しております。

なお、貸倒引当金の算定における見積り及び主要な仮定には不確実性があり、特に、取引先の経営状況及び経済環境に影響を及ぼす新型コロナウイルス感染症(COVID-19)の今後の見通しは高い不確実性を伴うことから、今後の景気回復ペースは各国で異なるものの経済活動と感染対策との両立を背景に総じて緩やかなものになる等、一定の仮定を置いた上で、客観性や合理性を確保した最善の見積りを行っております。

(2) 会計上の見積りの内容について連結財務諸表利用者の理解に資するその他の情報

(当社の主要な国内銀行連結子会社における貸倒引当金)

①当連結会計年度の連結財務諸表に計上した金額の算出方法

当社の主要な国内銀行連結子会社における貸倒引当金の算定プロセスには、貸出先の債務償還能力を評価・分類した内部信用格付の決定、貸出先から差し入れられた担保の価値の評価、及び、過去実績を基に算定した損失率への将来見込み等による調整といった種々の見積りが含まれております。当該引当方法の詳細は、「(連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項) 4 会計方針に関する事項 (6) 貸倒引当金の計上基準」に記載しております。なお、主要な国内銀行連結子会社である三菱UFJ銀行における当事業年度末の貸借対照表における貸倒引当金及び貸出金の計上額は、それぞれ465,391百万円、88,447,036百万円であります。

②当連結会計年度の連結財務諸表に計上した金額の算出に用いた主要な仮定

主要な国内銀行連結子会社では、適切な債務者区分の決定が行われるよう、信用リスクを評価するための統一的な基準として債務者区分と整合した信用格付制度を導入しており、原則として信用を供与している全ての取引先及びその取引を対象に内部信用格付を付与しております。内部信用格付のうち、一般事業法人等を対象とする債務者格付は、取引先の今後3~5年間における債務償還能力を15段階で評価し分類したものです。主要な国内銀行連結子会社では、取引先の決算情報に基づく財務定量評価に加え、現時点及び将来の取引先が属する業界環境や、経営リスク、資金調達リスク等の定性要因を基に、内部信用格付を決定しております。この点、内部信用格付は、貸出先が業績不振や財務的な困難に直面しており、将来の業績回復見込みや事業の継続可能性の判断に高度に依存して決定される場合があります。特に、COVID-19の拡大により、主要な国内銀行連結子会社における一部の貸出先の財政状態及び経営成績には重要な影響が生じております。このような特定の貸出先の将来の業績回復見込みや事業の継続可能性は、貸出先企業内外の経営環境の変化による影響を受けるため、見積りの不確実性が高いものとなります。

また、主要な国内銀行連結子会社である三菱UFJ銀行では、主として貸倒実績又は倒産実績を基礎とした貸倒実績率又は倒産確率の過去の一定期間における平均値に基づき損失率を求め、これに将来見込み等必要な調整を加えて、損失率を算定しております。

この過去実績を基に算定した損失率への将来見込み等による調整については、特に、COVID-19の拡大により、経済環境が急激に悪化していることを踏まえ、最近の期間における貸倒実績率又は倒産確率の増加率を考慮し調整しており、当該調整による影響額は、30,846百万円であります。

このような期末日現在に保有する貸出金等の資産の信用リスクを捉えるための、過去実績を基に算定した損失率への将来見込み等による調整は、客観的な情報を入手することが困難な経済環境に係る見積りに基づいているため、見積りの不確実性が高いものとなります。

■ 貸倒引当金の見積りについて、算定のプロセスや主要な仮定を具体的に記載

株式会社三菱UFJフィナンシャル・グループ (2/2) 有価証券報告書 (2021年3月期) P135-136 日本基準

【連結財務諸表注記】 ※ 一部抜粋

③ 翌連結会計年度の連結財務諸表に与える影響

内部信用格付は年1回以上の頻度で見直しを行っており、取引先の財政状態や業界環境の変化等による信用力変化を踏まえ、主要な仮定である取引先の将来の業績回復見込みや事業の継続可能性に対する判断が見直される場合があります。この結果、主要な国内銀行連結子会社における信用リスクが全体として増減していると判断した場合には、翌連結会計年度に貸倒引当金が増減する可能性があります。

また、主要な仮定である過去実績を基に算定した損失率への将来見込み等による調整は、客観的な情報を入手することが困難な経済環境に係る見積りに基づいております。当該仮定は、経済環境の実勢を踏まえて変動するものであり、当該仮定の変化を受けて、翌連結会計年度に貸倒引当金が増減する可能性があります。

(米国会計基準を適用する一部の在外子会社における貸倒引当金)

① 当連結会計年度の連結財務諸表に計上した金額の算出方法

米国会計基準を適用する一部の在外子会社については、ASU第2016-13号「金融商品-信用損失」に従い、残存契約期間にわたって予想信用損失を見積り、貸倒引当金を計上しております。当該引当方法の詳細は、「(連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項) 4 会計方針に関する事項 (6) 貸倒引当金の計上基準」の追加情報に記載しております。なお、米国会計基準を適用する主要な在外子会社における貸倒引当金及び貸出金の計上額は、それぞれ491,868百万円、13,916,797百万円であります。

② 当連結会計年度の連結財務諸表に計上した金額の算出に用いた主要な仮定

米国会計基準を適用する主要な在外子会社における予想信用損失は、リスクの特性が類似するポートフォリオ毎に、マクロ経済変数を用いて経済予測シナリオを反映する定量的測定モデルにより算定されております。マクロ経済変数には、過去の貸倒実績等の発生と相関する変数として、失業率、GDP等が含まれております。経済予測シナリオは複数選定しており、それらを一定のウェイト比率で考慮しております。複数の経済予測シナリオの選定、選定された経済予測シナリオに係るマクロ経済変数の水準、及び、それぞれの経済予測シナリオに付与されるウェイト比率の決定には、直近の経済環境、会社内外のエコノミストの見解といった種々の要素が考慮されております。この点、選定された経済予測シナリオに係るマクロ経済変数及びそのウェイト比率の決定は、COVID-19の影響による経済減速の程度とその期間を含む将来の経済環境に係る高い変動性と不確実性に起因して、見積りの不確実性が高いものとなります。

また、予想信用損失の算定結果には、定量的測定モデルには反映されていない予想される信用損失を捕捉するために定性的な要因による調整が加えられております。特定の米国会計基準を適用する在外子会社においては、定量的測定モデルに利用されるマクロ経済変数に加えて、定性的な要因による調整が反映されております。そのため、当該定性的な要因による調整は、同様に見積りの不確実性が高いものとなります。

③ 翌連結会計年度の連結財務諸表に与える影響

経済予測シナリオの選定、選定された経済予測シナリオに係るマクロ経済変数の水準、経済予測シナリオに付与されるウェイト比率の決定、及び、定性的な要因による調整は、客観的な情報を入手することが困難な経済環境に係る見積りに基づいております。当該仮定は経済環境の実勢を踏まえて変動するものであり、当該仮定の変化を受けて、翌連結会計年度に貸倒引当金が増減する可能性があります。

- 在外子会社の貸倒引当金の見積りにおける主要な仮定について、それぞれの変数の不確実性の要因も含めて具体的に記載

株式会社小松製作所 有価証券報告書 (2021年3月期) P23-25 米国基準

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

(1) 重要な会計方針及び見積り

当社の連結財務諸表は、米国会計基準に準拠して作成している。作成にあたって当社のマネジメントは、知り得る限りの情報に基づいて妥当であると考えられる見積りや判断を継続して実施している。これらの見積りや判断は、連結財務諸表において、決算日の資産・負債の報告数値、報告期間における収益・費用の報告数値及び偶発資産・債務の開示情報に影響を与える。これらの見積りや判断は、当社グループの過去からの経験、既存の諸契約の内容、業界動向の分析、顧客からの情報、その他の外部からの情報に基づいているものであるが、その性質上、内在する不確実性の度合いが影響するため、実際の結果はこれらと異なる場合がある。当社の重要な会計方針は、連結財務諸表注記1に記載されている。

新型コロナウイルス感染症が当社グループの財政状態及び経営成績に与える影響については、収束時期等が不透明であるものの、現時点で入手可能な情報や予測に基づき、今後も一定程度当該影響が継続すると仮定している。会計上の見積りの中でも比較的重要性のある貸倒見積額の算定、繰延税金資産の回収可能性の判断、長期性資産及び営業権の減損の判定については、当該仮定に基づき最善の見積りを行っているが、今後の実際の推移が当該仮定と乖離する場合には、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を与える可能性がある。

当社は特に以下の重要な会計方針が連結財務諸表等に重要な影響を及ぼすと考えている。

(中略)

③ 長期性資産及び営業権の評価

当社グループは長期性資産に関して、経営環境の変化により、将来その資産から生み出されるキャッシュ・フローが減少するなど、帳簿価額相当額を回収することができないと判断されるような事象や状況の変化が生じた場合には、減損に関する検討を実施している。

当社グループが保有しかつ使用している資産の回収可能性は、帳簿価額とその資産から生じる割引前将来キャッシュ・フローとの比較で判定される。この割引前将来キャッシュ・フローは、承認された経営計画に基づき算出される。この経営計画は、外部調査機関や顧客からの情報をもとにした市場予測により売上量を推定し、それを前提に販売価格の変動、製造原価、販売費及び一般管理費の変動等マネジメントの最良の判断による推定を可能な限り織り込んで策定される。もし、資産の帳簿価額が割引前将来キャッシュ・フローを上回り、回収可能性が認められずその資産が減損状態であると判定された場合、帳簿価額が公正価値を上回った額が減損額として測定され計上される。公正価値は、主に市場において想定されるキャッシュ・フローの変動リスクを考慮した加重平均資本コストを割引率として使用する割引後将来キャッシュ・フローモデル、あるいは独立した鑑定評価で測定される。処分予定の長期性資産については、帳簿価額と公正価値から処分のためのコストを差し引いた額とのいずれか低い方で評価される。

当社グループは営業権については、少なくとも各年度に1回、又は減損の可能性を示す事象や、状況の変化が生じた時点で減損の検討を実施している。

(1)

報告単位の公正価値の測定にあたっては、通常、割引後将来キャッシュ・フローモデルにより算定している。将来見積キャッシュ・フローは、承認された経営計画に基づき算出される。この経営計画は、外部調査機関や顧客からの情報をもとにした市場予測により売上量を推定し、それを前提に販売価格の変動、製造原価、販売費及び一般管理費の変動等マネジメントの最良の判断による推定を可能な限り織り込んで策定される。報告単位の帳簿価額が公正価値を上回る場合、その報告単位の配分された営業権の帳簿価額を限度とし、当該差額を営業権の減損損失として認識する。

現状では、長期性資産及び営業権については、重要な追加の減損の発生はないと考えているが、経営戦略の変更、市場の変化があった場合には、その資産から将来得られるキャッシュ・フローの予想や公正価値の算出に影響し、長期性資産及び営業権の回収可能性の評価判断が変更となり、当社グループの財政状態及び経営成績に重要な影響を及ぼす可能性がある。

(中略)

⑤ 退職給付債務及び費用

当社グループの年金債務及び年金費用の額は、算出時に使用した仮定に影響される。これらの仮定は連結財務諸表注記12に記載されており、割引率、長期期待収益率、平均報酬水準増加率等を含む。当社グループは、仮定と実績が乖離した場合には、その差額を累積引当金から平均残存勤務年数にわたって償却を実施する事で、将来の期間にわたり、費用として認識する。

割引率は、現在かつ年金受給が満期となる間に利用可能と予想される信用度の高い固定利付き債券の利率に基づいて算出される。また、長期期待収益率は、投資対象の様々な資産カテゴリー別に将来収益に対する予測や過去の運用実績を考慮し決定される。

当社グループは、これらの仮定は妥当なものであると信じているが、重要な実績との乖離もしくは重要な仮定の変化があった場合、年金債務と将来の費用に影響を与える可能性がある。

当連結会計年度末の当社グループの年金制度において、割引率又は長期期待収益率が0.5%変動した場合、年金債務及び年金費用に及ぼす影響は、その他すべての仮定を一定とすると、それぞれ以下のとおりである。

(2)

仮定の変更	変動率	年金債務	年金費用
割引率	0.5%増 / 0.5%減	289億円減 / 312億円増	4億円減 / 12億円増
長期期待収益率	0.5%増 / 0.5%減	—	14億円減 / 14億円増

(1) 減損テストの内容について、将来キャッシュ・フローの算定における前提条件等を含めて具体的に記載

(2) 退職給付債務について、重要な仮定が変動した場合の財務影響を定量的に記載

総合警備保障株式会社 有価証券報告書 (2021年3月期) P30-31 日本基準

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

イ 重要な会計方針及び見積り

当社グループの連結財務諸表は、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に基づき作成しております。この連結財務諸表の作成に当たり、重要となる会計方針については、「第5 経理の状況 1 連結財務諸表等 (1) 連結財務諸表 注記事項 連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項」に記載のとおりであります。

また、当社グループは、連結財務諸表の作成上、固定資産の減損会計、各種引当金の見積り計算、繰延税金資産の回収可能性の判断等に対し、現在入手可能な前提に基づく合理的な見積りを反映させておりますが、将来、これら見積りと大きな差が生じる可能性があります。

なお、当社グループにおける会計上の見積りにおいて使用する事業計画は、新型コロナウイルス感染症が当連結会計年度の業績に与えた影響の程度を勘案して策定しております。

重要な会計方針のうち、見積りや仮定等による影響が大きいと考えている項目は、次のとおりであります。

(固定資産の減損)

固定資産については、「固定資産の減損に係る会計基準」(2002年8月9日)及び「固定資産の減損に係る会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第26号 2009年3月27日最終改正)に基づき、減損処理の要否を判定しております。将来の企業環境等の変化等により、回収可能価額が帳簿価額を下回ることとなった場合には、減損処理が必要となる可能性があります。

①のれん及び顧客関連資産

(のれん及び顧客関連資産の価値の源泉)

当連結会計年度末におけるのれん29,678百万円は、過去の企業結合により発生したものであり、その主たる発生原因は、結合後企業が当社グループに加入したことにより、同社に期待される超過収益力であります。一部ののれんについては、結合後企業ではなく、当社などにおいて発現されることが期待されるシナジー効果が発生原因となっております。

また、一部の企業結合においては、企業結合時における既存の顧客との契約に係る価値を算定し、顧客関連資産としてののれんとともに計上しております。

(将来キャッシュ・フローの基礎となる事業計画)

当社グループにおけるのれんに係る減損要否の検討は、のれん発生の原因である超過収益力やシナジー効果が将来にわたって発現するかに着目して行っており、平時においてはのれんを発生させた結合後企業の事業計画(当社などに発現が期待されるシナジー効果の計画を含む。)に沿って利益やキャッシュ・フローが計上されているかを毎月モニタリングしております。こうした下、設定された事業計画の達成が危ぶまれる状況など減損の兆候が認められる場合には、事業計画の合理性について見直すこととしております。そしてこのように見直された事業計画に基づく割引前将来キャッシュ・フローによって、減損損失を認識するかを決定し、認識する場合においては割引前将来キャッシュ・フローで算定する使用価値に基づき減損損失を測定することとしております。

- 固定資産の減損の見積りについて、事業計画における重要な仮定の内容を具体的に記載

顧客関連資産に係る減損の検討は、のれんに係る減損の検討と併行して行っており、設定された事業計画に沿って利益やキャッシュ・フローが計上されているかをもって減損の兆候の有無の判定を実施するとともに、減損の兆候が認められる場合は、見直された事業計画に基づき、減損損失の認識・測定の手続を実施することとしております。

事業計画には、次に掲げる重要な仮定を考慮しております。これらについては、その性質上、何らかの見積り・前提を設定した上での判断を伴うものであり、当該見積り・前提は、減損の兆候の有無の判断、認識するかどうかの判定、又は測定する減損損失金額に重要な影響を及ぼす可能性があります。

- ・セキュリティ事業及び総合管理・防災事業を営む会社
- 受注の状況、人員計画、売上高の成長率
- ・介護事業を営む会社

区分	考慮する重要な仮定
在宅介護事業	職員1人当たりの売上高、既存拠点の利益率、人員計画等
施設介護事業	既存施設の将来事業計画、新規施設の開設状況 新規施設及び既存施設の入居率、人員計画等
高齢者向け住宅事業	新規施設・既存施設の事業計画、新規施設の開設状況、人員計画等

当連結会計年度においては、こうした重要な仮定に加え、新型コロナウイルス感染症が業績に与えた影響の程度を確かめ、今後の事業計画に与える影響を評価した上で判断しておりますが、それでも依然として十分な将来キャッシュ・フローが期待でき、いずれののれん・顧客関連資産についても、今のところ減損損失を計上する必要はないと判断しております。

なお、事業計画は、当社の個別財務諸表に計上されている結合後企業に係る関係会社株式の評価を検討する際にも活用しております。当該関係会社株式の回収可能性が認められなくなった場合には、当社の損益計算書上、評価損が計上されることとなります。

(割引率)

使用する割引率については、当社グループの大部分の会社がグループ内借入を通じて当社とほとんど同様の条件で資金調達が可能であると考えられることから、当社の上場以来の株価や金利に係るヒストリカル・データに基づき算出した年限別の加重平均資本コストをのれんの残存償却期間に応じて使用することとしております。株価が大きく上昇したり金利が高騰した場合は、加重平均資本コストが高く算出されることを通じ割引将来キャッシュ・フローが少額となることから、測定される減損損失金額が多額となる可能性があります。

(グルーピングの変更)

当連結会計年度においては、いずれも過去の企業結合によりのをれんを発生させたALSOK介護株式会社、株式会社HCM及びALSOKあんしんケアサポート株式会社の介護事業部門を統合しております。この統合は、従前から相互に依存・互換する関係にあった3社の事業を一体化することを通じ、更なる経営基盤強化を目的としたものであることから、統合を契機として3社ののれんを合算し、より大きな単位で資産のグルーピングを行っております。

京セラ株式会社 有価証券報告書 (2021年3月期) P41-42 IFRS

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

(4) 重要な会計上の見積り及び当該見積りに用いた仮定

j. 収益認識

当社は、IFRS第15号「顧客との契約から生じる収益」(以下「IFRS第15号」)に従い、IFRS第9号「金融商品」に基づく利息及び配当金等、及び、IFRS第16号「リース」に基づくリース契約等を除く顧客との契約について、次のステップを適用することにより、収益を認識しています。

(中略)

当社は、情報通信、自動車関連、環境・エネルギー並びに医療・ヘルスケア等の市場における販売を主な収益源としています。当社におけるレポートिंगセグメントは、「産業・自動車用部品」、「半導体関連部品」、「電子デバイス」、「コミュニケーション」、「ドキュメントソリューション」、「生活・環境」で構成されています。

これらのレポートिंगセグメントにおいて、顧客への販売は、顧客と締結した取引基本契約書及び注文書に記載された条件に基づいて行われます。当該契約書及び注文書には、価格、数量並びに所有権の移転時点が記載されています。

(a) 製品の販売

製品の販売については、主に製品が顧客へ引き渡された時点または船積日で顧客が当該製品に対する支配を獲得することから、履行義務が充足されると判断し、収益を認識しています。

なお、「ドキュメントソリューション」及び「生活・環境」における、最終消費者向けの設置を伴うプリンター、複合機や太陽光発電システムの販売については、契約上の義務がない限り、製品が設置され、顧客が受入れた時点において履行義務が充足されると判断し、収益を認識しています。

(b) サービスの提供

「ドキュメントソリューション」においては、プリンターや複合機の使用量に応じた従量料金、固定料金を支払う製品の保守契約による収益を認識しています。当社は、契約の履行義務を、契約に基づき、機器を常時利用可能な状態を顧客に提供することと判断しており、これらの収益を、関連する履行義務を充足するにつれて一定期間に渡り認識しています。固定料金の保守契約については顧客との契約に係る取引額を契約期間にわたり均等に収益認識しています。

すべてのセグメントにおいて、当社は製品に欠陥があった場合のみ返品を受入れます。また、当社の販売条件には、「電子デバイス」における販売プログラムを除いて、価格保証、ストック・ローテーションまたは返品規定はありません。

(c) 販売奨励金

「電子デバイス」において、各種電子部品を販売する代理店への販売については、以下の様々な販促活動が定められており、顧客との契約において約束された対価から販売奨励金を控除した金額で収益を測定しています。

i. スtock・ローテーション・プログラム

ストック・ローテーション・プログラムとは、品質に問題のない在庫について、直近6ヵ月の売上高に対して特定の比率を乗じ算出される金額分を、代理店が半年毎に返品することが可能な制度です。売上高に対するストック・ローテーション・プログラムの引当金は、現時点までの推移、現在の価格と流通量の情報、市場の特定の情報や売上情報、マーケティングやその他主要な経営手段を用いて算出した代理店の売上高に対する比率に基づき、収益認識時点で算定し、計上されており、これらの手続きには、重要な判断を必要とします。当社は、ストック・ローテーション・プログラムによる将来の返品について妥当な算定ができていますと考えており、これまでの実際の結果と算定額に重要な乖離はありません。なお、製品が返品され、検収された時点で、代理店に対する売掛金を減額しています。

ii. シップ・フロム・ストック・アンド・デビット・プログラム

シップ・フロム・ストック・アンド・デビット・プログラム(以下、シップ・アンド・デビット)は、代理店が顧客への販売活動における市場での価格競争に対して代理店を補助する仕組みです。シップ・アンド・デビットが適用されるためには、代理店が在庫から顧客へ販売する特定部分についての価格調整を、代理店が要求する必要があります。シップ・アンド・デビットは、現在及び将来の代理販売において、代理店が顧客へ販売する特定部分について適用されることがあります。IFRS第15号に準拠し、当社は代理店に対して収益を認識した時点で、その代理店への売上高にシップ・アンド・デビットが適用される可能性を考慮して、その売上高に関連する代理店の将来の活動に対して変動対価を見積り、計上しています。当社は、当該期間における売上高、代理店に対する売掛金の残額、代理店の在庫水準、現時点までの推移、市場状況、設備製造業やその他顧客に対する直接的な販売活動に基づく価格変動の傾向、売上情報、マーケティングやその他主要な経営手段を用いて、売上高に対する変動対価を見積り、計上しています。これらの手続きは慎重な判断のもとで行われており、またその結果、当社はシップ・アンド・デビットにおける変動対価について、妥当な算定、計上ができていると考えています。これまでの当社の実際の結果と算定額に重要な乖離はありません。

⋮

- 販売奨励金について、見積り方法を具体的に記載するとともに、見積りと実績を比較した結果を記載