

令和2年度 法令改正関係審査の留意事項等

令和2年度 法令改正関係審査の対象

令和2年度の法令改正関係審査では、平成31年1月の開示府令改正により記載の充実が求められている「経営方針・経営戦略等」、「事業等のリスク」、「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(以下、MD&A)」、「監査の状況」を審査対象とする。

これらの項目は主に記述情報からなるため、各提出会社がそれぞれの置かれた状況等に
応じて、ルールへの形式的な対応にとどまらない充実した開示が期待される。

そこで、各提出会社における記載充実に向けた検討に資するよう、スライド4以降において
好開示例の一部を掲載することにした。掲載している好開示例を含む「記述情報の開示の好
事例集」等の参考資料は以下の金融庁ホームページにまとめて公表しているため、合わせて
参考にされたい。

・企業情報の開示に関する情報(記述情報の充実)

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

また、平成31年度より開示府令改正の内容を早期適用している提出会社があり、積極的な
開示の充実への取組が評価されるが、一部の早期適用会社では開示府令の趣旨に照らして
改善の余地がある記載も見受けられる。

そこで、早期適用会社において確認されている事項と留意すべきポイントをスライド16、及
び、スライド17に示している。早期適用会社に限らず、各提出会社は、開示府令改正に関連
する開示を検討するにあたり留意されたい。

※ なお、過去の有価証券報告書レビューにおいて、フォローアップが必要と認められた会社
についても、別途審査予定。

令和2年度 法令改正関係審査の対象

金融審議会ディスクロージャーワーキング・グループ報告に基づく開示府令改正の概要

(平成31年1月31日公布・施行)

主な改正内容

I 「財務情報」及び「記述情報」の充実

令和2年度 法令改正関係審査の対象

- 経営方針・経営戦略等について、市場の状況、競争優位性、主要製品・サービス、顧客基盤等に関する経営者の認識の説明を求める
- 事業等のリスクについて、顕在化する可能性の程度や時期、リスクの事業へ与える影響の内容、リスクへの対応策の説明を求める
- 会計上の見積りや見積りに用いた仮定について、不確実性の内容やその変動により経営成績に生じる影響等に関する経営者の認識の記載を求める 等

II 建設的な対話の促進に向けたガバナンス情報の提供

- 役員の報酬について、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を求める
- 政策保有株式について、保有の合理性の検証方法等について開示を求めるとともに、個別開示の対象となる銘柄数を現状の30銘柄から60銘柄に拡大する 等

令和2年度 法令改正関係審査の対象

III 情報の信頼性・適時性の確保に向けた取組み

- 監査役会等の活動状況(監査役会の開催頻度、主な検討事項、個々の監査役の出席状況等)、監査法人による継続監査期間等の開示を求める 等

適用時期

- ① 平成31年3月期から適用(上記「II 建設的な対話の促進に向けたガバナンス情報の提供」欄に記載の項目等)
- ② 令和2年3月期から適用(①以外)

1. 「経営方針、経営環境及び対処すべき課題等」の開示例

トヨタ自動車株式会社 有価証券報告書（2019年3月期） P12-13

【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】 ※ 一部抜粋

(2) 会社の対処すべき課題

今後の自動車市場は、短期的な循環局面はあるものの、中期的には、新興国を中心とした自動車普及進展もあり、緩やかな拡大に戻ると期待されます。一方で、環境問題など社会課題への対応や、電動化、自動運転、コネクティッド、シェアリングなどの技術革新の急速な進行などにより、自動車産業は100年に一度の大変革の時代を迎えています。

このような経営環境の中、トヨタは、これまで培ってきた車両品質や販売・サービスネットワークのリアルの世界と、技術革新に対応するバーチャルの世界の総合力で、人々の移動に関わるあらゆるサービスを提供する「モビリティカンパニー」にモデルチェンジしていきます。その実現に向け、新たな価値を創造する「未来への挑戦」と、1年1年着実に真の競争力を強化する「年輪的成長」を方針に掲げ、次の分野の取り組みを加速させていきます。

①電動化

環境問題への対応には、クルマの電動化の推進が必要不可欠です。トヨタは、「エコカーは普及してこそ環境への貢献」との考えのもと、国や地域ごとのエネルギーやインフラ整備の状況、さらにはエコカーの特徴に応じて、お客様の用途に合わせた最適なクルマを提供することを目指しています。

電動車の主力であるハイブリッド車は、従来のトヨタハイブリッドシステムを燃費、コスト、走りの面でさらに磨きをかけるだけでなく、加速性能を高めたスポーツ型など、様々なタイプを開発していきます。また、多くのステークホルダーと意思を共有し、協調して電動車の普及に取り組むため、ハイブリッド車開発で培った車両電動化関連の技術について、特許実施権の無償提供などを決定しました。電気自動車は、2020年以降、中国を皮切りに導入を加速し、2020年代前半には全世界で10車種以上に拡大していきます。燃料電池車は、2020年代に乗用車・商用車の商品ラインアップを拡充するとともに、宇宙航空研究開発機構（JAXA）など幅広いステークホルダーとの連携により、燃料電池技術を様々な分野に展開していきます。さらに、電動車普及のキーファクターである車載用電池では、競争力のある電池の実現に向けた取り組みを強化・加速させるため、パナソニック㈱と合弁会社の設立に合意しました。

低炭素で持続可能な社会の実現に向け、「2030年に電動車販売550万台以上」というチャレンジ目標を掲げ、今後も技術開発を加速させていきます。

②自動運転

トヨタは、交通事故死傷者ゼロを目指し、1990年代から自動運転技術の研究開発に取り組んできました。その開発理念、「Mobility Teammate Concept（モビリティ・チームメイト・コンセプト）」は、人とクルマが見守り、助け合う、気持ちを通った仲間のような関係を築くというものです。

自動運転に必要な不可欠な人工知能技術の研究・開発を行うトヨタ・リサーチ・インスティテュート㈱では、一昨年設立したファンドと共に、ベンチャー企業支援に関するグローバルプログラムを立ち上げました。加えて、自動運転開発用のテスト施設を米国ミシガン州に開設し、新型の自動運転実験車「TRIP4」を公表するなど、自動運転システム開発の加速に取り組んでいます。さらに、トヨタ・リサーチ・インスティテュート・アドバンス・デベロップメント㈱が本格稼働し、実用化に向けたソフトウェアの先行開発を開始しました。また、自動運転技術の研究成果を広くお客様に利用いただくため、予防安全技術パッケージの導入を進めており、昨年には、全世界での累計出荷台数1,000万台を突破しました。

すべての人に、安全、便利かつ楽しいモビリティを提供することを究極の目標に、自動運転技術の開発・普及に取り組んでいきます。

③MaaS（モビリティ・アズ・ア・サービス）

トヨタは、お客様に様々なモビリティの選択肢を提供できるよう、MaaSビジネスを推進しています。

Grab Holdings Inc. とモビリティサービス領域での協業深化に合意し、当社が開発した配車サービス車両向けトータルケアサービスの提供を開始しました。また、Uber Technologies, Inc. と自動運転技術を活用したライドシェアサービスの開発促進に向けた協業拡大に合意しました。さらに、ソフトバンク㈱と新しいモビリティサービスの構築に向けて戦略的提携に合意し、共同出資会社MONET Technologies㈱を設立しました。

また、クルマが所有から利活用にシフトしていく中で、お客様にもっと気楽に楽しくクルマとお付き合いいただくため、愛車サブスクリプションサービス「KINTO」を開始しました。車両代のほか、税金、保険、メンテナンスなどの手続きをパッケージ化した月額定額サービスを提供することにより、人とクルマの新しい関係を提案していきます。

さらに、日本国内では、販売店と共にお客様の求めるあらゆるニーズに対応するため、トヨタブランド全販売店での全車種併売化をはじめとする販売ネットワークの変革に取り組んでいます。その上で、それぞれの地域に根差した、新しいモビリティサービスの開発・提供を行うことにより、「地域に欠かせない存在」を目指していきます。

④仲間づくり

トヨタの「仲間づくり戦略」は、3つの柱からなります。

第1の柱は、同じルーツを持つグループ内での連携強化です。「ホーム&アウェイ」の視点で、グループ内の事業を見直し、より競争力のある「ホーム」の会社を集約する。あるいは、各社の強みを出し合って、新たな「ホーム」をつくる。そして、競争力のある製品を、グループ以外の会社も含めて、積極的に販売していくことによって、仲間を増やし、「デファクトスタンダード」にしていくことが重要と考えています。この考えに基づき、当社と㈱デンソー両社の主要な電子部品事業を㈱デンソーへ、当社のアフリカ市場における営業業務を豊田通商㈱へ、そして、当社のバン事業をトヨタ車体㈱へ、それぞれ集約を進めています。

第2の柱は、他の自動車メーカーとのアライアンス強化です。これは、資本による規模の拡大が目的ではなく、開発、生産技術、販売網など、お互いの強みをリスペクトし、「もっといいクルマ」づくりに向けた競争力強化を目的としています。本年3月にはスズキ㈱と、当社グループが持つ強みである電動化技術とスズキ㈱が持つ強みである小型車技術を持ち寄り、生産領域での協業や電動車の普及など、新たなフィールドで共にチャレンジしていくことに合意しました。

第3の柱は、モビリティサービスを提供する新しい仲間とのアライアンスの強化です。コネクティッドカーの情報基盤である「モビリティサービス・プラットフォーム」を介してソフトバンク㈱やGrab Holdings Inc.、Uber Technologies, Inc. といったあらゆるサービス事業者とオープンに連携し、新たなモビリティサービスの創出を目指していきます。

- 経営者が認識している経営環境及び経営課題を端的に記載
- 経営者が各課題に対して、どのように対応し、中長期的に企業価値を向上するかについて端的に記載
- 統合報告書のCEOメッセージと同様の内容が記載
- ②自動運転や④仲間づくりでは、対象となる会社を明示して具体的に記載

【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】 ※ 一部抜粋

(3) 経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等

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

当社グループでは、経営上の重要な非財務指標として、HAL®等の稼働台数を活用しています。当社グループの主たる収益源は、HAL®等のレンタル・保守に係る売上であり、レンタル・保守契約に係る売上は、レンタル期間にわたり収益が計上されるため、翌会計年度以降にわたる継続的な収益計上が見込まれます。

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

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

(4) 経営環境

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

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

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

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

(参考) 当社医療用デバイスの潜在マーケット（患者数）

	脳卒中	脊髄損傷	神経・筋疾患	合計
Japan 	承認済患者数(万人) 1.2	承認済患者数(万人) 0.2	承認済患者数(万人) 0.05	1.5百万人
USA 	承認済患者数(万人) 6.8	承認済患者数(万人) 0.3	承認済患者数(万人) 0.15	7.3百万人
European Union 	承認済患者数(万人) 1.8	承認済患者数(万人) 0.3	承認済患者数(万人) 0.15	2.3百万人
	9.9百万人	0.8百万人	0.4百万人(※)	11.1百万人

※ 脳卒中: 日本国内での脳卒中治療の終了予定は、2019/12 - 2020/3。脊髄損傷: 米国でのサイバニクス治療の普及拡大。神経・筋疾患: 米国でのサイバニクス治療の普及拡大。

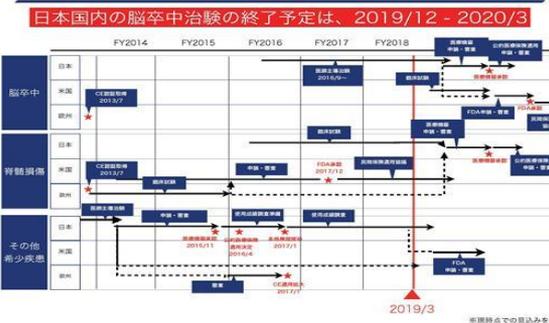
(5) 事業上及び財務上の対処すべき課題

③ 日本国内でのサイバニクス治療の適用拡大

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

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

医療機器承認・保険適用のロードマップ(HAL下肢タイプ)



④ 米国でのサイバニクス治療の普及拡大

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

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

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

【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】 ※ 一部抜粋

(5) 事業上及び財務上の対処すべき課題

⑤ 欧州主要各国でのサイバニクス治療の普及拡大

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

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

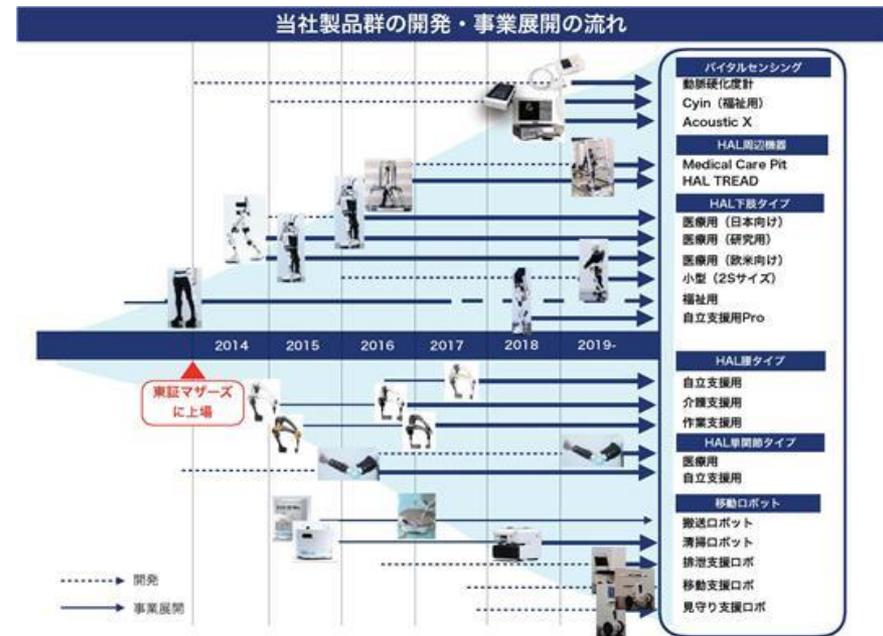
⑥ 介護福祉ロボット事業の推進

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

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

⑦ 製品ラインナップの早期拡充

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



⑧ 営業・開発・経営管理体制の強化及び人材の育成

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

出典

- ※1. Espicom “Worldwide Medical Market Forecasts to 2019”
- ※2. 内閣府「平成30年度版 高齢社会白書」
- ※3. 厚生労働省「2025年に向けた介護人材にかかる需給推計（確定値）について」

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

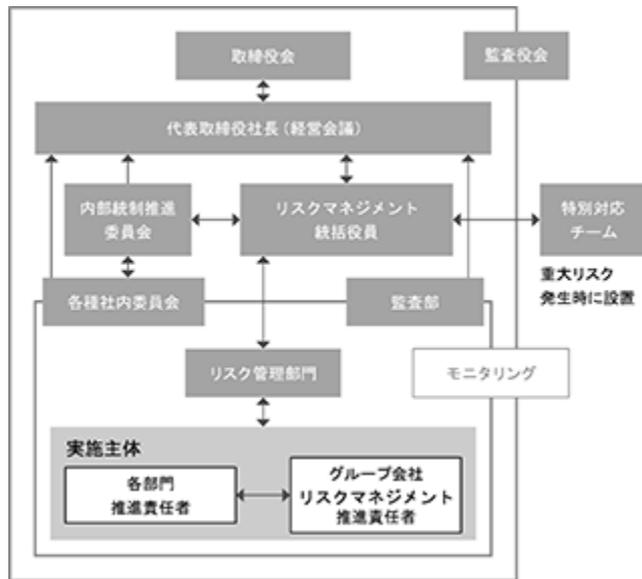
2. 【事業等のリスク】 ※ 一部抜粋

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

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

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

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

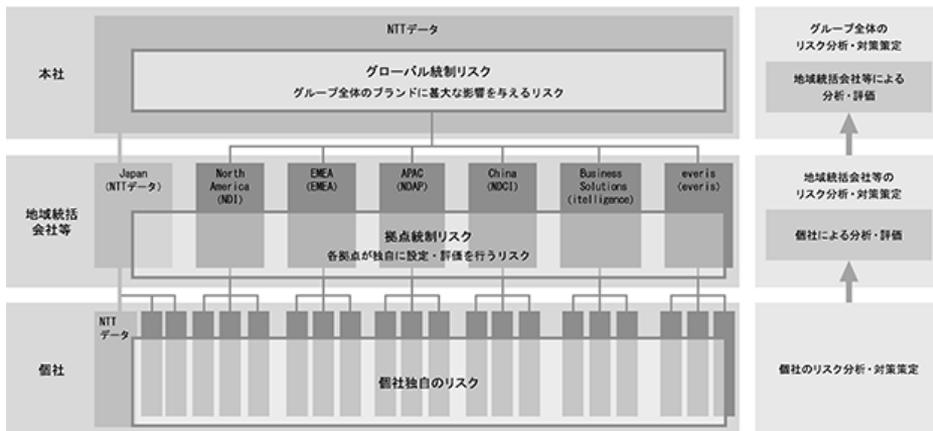


[注] 内部統制推進委員会におけるマネジメント体制

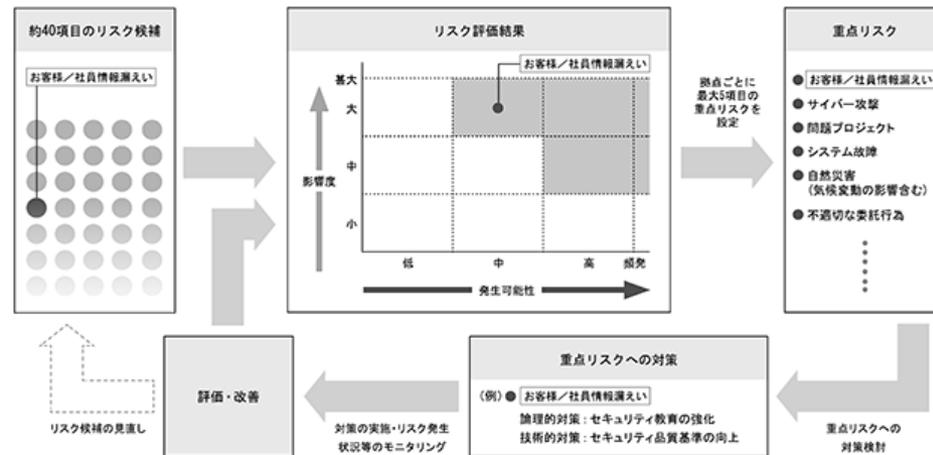
本社、地域統括会社等、個社において事業に関連するリスクを洗い出し、対策を策定します。上位主体はそれぞれの状況を分析・評価し、適切な管理を実施します。グループ全体の状況については、リスク管理部門等が分析・評価・モニタリングを実施し、更に、グループ全体に影響を与えるリスクを「グローバル統制リスク」と位置付けて管理し、総括的なリスクマネジメントの徹底を図っています。

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

<リスク管理区分>



<拠点統制リスクの設定プロセスイメージ>



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

2. 【事業等のリスク】 ※ 一部抜粋

〔個別のリスク〕

有価証券報告書に記載した事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、当社グループの経営成績及び財務状況等（株価等を含む）に影響を及ぼす可能性のあるリスクには以下のものがあります。

なお、文中の将来に関する事項は、当連結会計年度末現在における判断によるものです。

（特に重要なリスク）

（1）情報セキュリティに関するリスク

当社グループは業務遂行の一環として、個人情報や機密情報を取り扱うことがあります。これらの情報について、サイバー攻撃等による情報セキュリティ事故が発生した場合、当社グループの社会的信用やブランドイメージの低下、発生した損害に対する賠償金の支払い、法的罰則等により、当社グループの経営成績及び財務状況等に影響を及ぼす可能性があります。

（2）コンプライアンスに関するリスク

当社グループは企業倫理の確立による健全な事業活動を基本方針とする「グローバル・コンプライアンス・ポリシー」を制定し、コンプライアンス推進体制を構築するとともに、役員・社員への教育啓発活動を随時実施し、企業倫理の向上及び法令遵守の強化に努めています。しかしながら、コンプライアンス上のリスクを完全には回避できない可能性があり、法令等に抵触する事態が発生した場合、当社グループの社会的信用やブランドイメージの低下、発生した損害に対する賠償金の支払い等により、当社グループの経営成績及び財務状況等に影響を及ぼす可能性があります。

（3）システム運用リスク

当社グループが提供するシステムやサービスには、社会的なインフラとなっているものもあります。これらにおいて運用中に障害が発生した場合、当社グループの社会的信用やブランドイメージの低下、発生した損害に対する賠償金の支払い等により、当社グループの経営成績及び財務状況等に影響を及ぼす可能性があります。

（4）システム開発リスク

当社グループの主力事業であるシステムインテグレーション事業では、一般に請負契約の形態で受注を受けてから納期までにシステムを完成し、お客様に提供するという完成責任を負っています。お客様・業務・技術のいずれかに新規性のある大規模案件を対象に受注時計画の妥当性審査と納品までのプロジェクト実査を行うなど、不採算案件の抑制に努めていますが、これらによっても、当初想定していた見積りからの乖離や、開発段階においてプロジェクト管理等に問題が発生した場合、想定を超える原価の発生や納期遅延に伴う損害に対する賠償金の支払い等により、当社グループの経営成績及び財務状況等に影響を及ぼす可能性があります。

（重要なリスク）

（1）技術革新に関するリスク

当社グループが属する情報サービス産業では、破壊的技術革新のような不連続な技術環境の変化が生じることがあります。当社グループでは、先端技術や基盤技術等の多様な技術動向の調査・研究開発に努めていますが、予想を超える革新的な技術の進展への対応が遅れた場合、当社グループの経営成績及び財務状況等に影響を及ぼす可能性があります。

（2）人材確保に関するリスク

当社グループの成長と利益は、デジタル技術等の専門性に基づいて顧客に価値を提供する優秀な人材の確保・育成に大きく影響されます。こうした優秀な人材の確保・育成が想定どおりに進まない場合、当社グループの経営成績及び財務状況等に影響を及ぼす可能性があります。

（3）価格低下圧力に関するリスク

景況感や企業収益の悪化等によるお客様のIT投資抑制傾向は、コストへの要求やIT投資効果への評価の厳格化となつて、当社グループの扱うシステムやサービスの販売価格低下圧力につながり、当社グループの経営成績及び財務状況等に影響を及ぼす可能性があります。

（4）競争激化に関するリスク

当社グループの主要な事業領域は、情報サービス産業の中で有力な成長分野であると目されており、製造業等従来他業種であった企業が参入してきています。また、コンサルティング系企業のグローバルでの急成長や既存の大手情報サービス企業のグローバルマーケットへの積極参入により、グローバル競争が激化しています。これからのマーケットには先行き不透明な部分があり、競合会社の積極参入による競争激化が当社グループの経営成績及び財務状況等に影響を及ぼす可能性があります。

（5）知的財産権に関するリスク

当社グループが事業を遂行する上で必要となる知的財産権等の権利につき、当該権利の保有者よりライセンス等を受けられず、その結果、特定の技術、商品又はサービスを提供できなくなる可能性があります。また、当社グループの事業が他者の知的財産権を侵害したとして、損害賠償請求を受ける可能性があります。いずれの場合も当社グループの経営成績及び財務状況等に影響を及ぼす可能性があります。

- リスクを（特に重要なリスク）と（重要なリスク）という重要度に区分して記載
- 「(2) コンプライアンスに関するリスク」や「(4) システム開発リスク」について、リスクに対する対応策を具体的に記載

2. 「事業等のリスク」の開示例

ANAホールディングス株式会社 有価証券報告書（2019年3月期） P16-17, 19

【事業等のリスク】 ※ 一部抜粋

有価証券報告書に記載した事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項には、以下のようなものがあると考えています。

なお、文中の将来に関する事項は、当期末現在において当社グループが判断したものです。

(1) 景気が低迷するリスク

航空産業は、景気動向の影響を受けやすい業界であり、国内外の景気が低迷すると、個人消費の落ち込みや企業収益の悪化による航空需要の低下を引き起こす可能性があります。なお、国際線（旅客・貨物）事業については、中国やその他アジア・北米を中心とした海外市場への依存度が高いため、当該地域の経済状況により、輸送人数・輸送重量の減少及び輸送単価の下落といった影響を受ける可能性があります。

(2) 経営戦略に関わるリスク

①フリート戦略に関わるリスク

当社グループは、航空事業において、経済性の高い機材の導入、機種統合、ならびに需給適合の深化を軸としたフリート戦略に則ってボーイング社、エアバス社、ボンバルディア社、三菱航空機から航空機の導入を進めています。納期が財務上その他の理由により遅延した場合、当社グループの事業に支障を及ぼす可能性があります。

更に、かかる戦略は以下の要因により奏功せず、また、その所期する効果が減殺される可能性があります。

1) ボーイング社への依存

当社は、上記のフリート戦略に従って導入を計画している機材の多くをボーイング社に対して発注しています。したがって、ボーイング社が財政上その他の理由により当社又は同社製品の保守管理を行う会社との間の契約を履行できない場合には、当社グループのフリート戦略に沿った機材の調達又は保守管理等ができず、当社グループの事業に影響を及ぼす可能性があります。

2) 三菱航空機による機材開発計画の進行遅延等

当社は、三菱航空機が開発中の「三菱スペースジェット（旧MRJ）」の導入を決定しており、引き渡し時期は2020年度半ばが予定されていますが、引き渡し時期の遅延が発生した場合には、当社グループの事業に支障をきたす可能性があります。

②発着枠に関わるリスク

当社グループは、羽田空港・成田空港の発着枠拡大を最大のビジネスチャンスと捉え、各種投資や事業運営体制の整備を図っています。2020年度を目途として、羽田空港の年間発着枠については、44.7万回から48.6万回へ、成田空港の年間発着枠については、30万回から34万回へ増加する見通しとなっていますが、今後の首都圏における両空港（羽田・成田）の発着枠の割当て数や、時期等が当社グループの想定と異なった場合においては、当社グループの経営計画の達成に影響を及ぼす可能性があります。

(中略)

(3) 原油価格変動によるリスク

航空機燃料は原油精製による製品のため、その価格は原油価格に連動する傾向があります。中東産油国での政情不安、米国でのシェールオイル生産体制、新興国の急激な経済成長に伴う原油需要の増加、石油備蓄量または埋蔵量の低下、原油への投機的な投資行動、自然災害等の要因により原油価格が当社

グループの予測を超えて変動した場合には、当社グループの経営に以下のような影響を及ぼす可能性があります。

①原油価格が上昇した場合のリスク

原油価格が上昇すると、航空機燃料の価格も上昇するため、当社グループにとって大きな負担となります。このため、航空機燃料の価格変動リスクを抑制し、営業利益の安定化を図ることを目的として原油ならびに航空機燃料のコモディティ・デリバティブを利用して一定期間のうちに計画的、継続的にヘッジ取引を実施していますが、原油価格が短期間で高騰した場合、自助努力によるコスト削減や運賃及び料金等への転嫁には限界があるため、ヘッジポジションの状況等によっては価格高騰の影響を完全には回避できない可能性があります。

②原油価格が急落した場合のリスク

当社グループは原油価格の変動リスクを緩和するためヘッジ取引を実施しており、原油価格が短期間で急落した場合、燃油サーチャージ収入が減少あるいは消滅する一方で、ヘッジポジションの状況等によっては燃油費が即座には減少せず、価格下落の効果を享受できない可能性があります。

(中略)

(14) 運航リスク

①航空機事故等

当社グループ運航便及びコードシェア便で航空機事故が発生した場合、当社グループに対するお客様の信頼や社会的評価が失墜し、事故直後から中長期的に需要が低下して当社グループの経営に大きな影響を及ぼす可能性があります。

また、他社において大規模な航空機事故が発生した場合においても、同様に航空需要が低下して当社グループの経営に影響を及ぼす可能性があります。なお、航空機事故が発生した場合、損害賠償や運航機材の修復・買換え等に多額の費用が発生しますが、これらの直接的費用のすべてが航空保険にて填補されるわけではありません。

②耐空性改善通報等

航空機の安全性を著しく損なう問題が発生した場合、法令に基づき国土交通大臣から耐空性改善通報等が発出され、機体や装備品に対し指示された改善策を施すまで同型式機材の運航が認められない場合があります。また、法令に基づく耐空性改善通報等が発出されない場合であっても、技術的見地から安全性が確認できない場合、自主的に同型式機材の運航を見合わせ、点検等の整備を行うことがあります。このような事態が発生した場合、当社グループの航空機の安全性に関する信用及び経営に影響を及ぼす可能性があります。特に、当社グループは、ボーイング787型機等、新型機種への集約を進めています。当社グループの主力となる新型機種について設計上想定外の不具合または技術的な問題が発生した場合には、当社グループの経営により深刻な影響を及ぼす可能性があります。

- 航空機の納入遅延や発着枠の割当て数といった経営戦略に影響を与える外部要因に基づくリスクについて、それぞれのリスクを具体的に記載
- 原油価格変動によるリスクでは、リスク内容を具体的に記載するとともに、当該リスクへの対応策についても記載

株式会社ファーストリテイリング（1/2） 有価証券報告書（2019年8月期） P14-15

【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)業績等の概要

① 業績

(中略)

〔国内ユニクロ事業〕

国内ユニクロ事業の当連結会計年度の売上収益は8,729億円（前期比0.9%増）、営業利益は1,024億円（同13.9%減）と、増収減益となりました。通期の既存店売上高（Eコマースを含む）は、同1.0%増でした。上期は暖冬による冬物商品の販売に苦戦し、同0.9%減となりましたが、下期はTシャツ、UT（グラフィックTシャツ）、UVカットパーカ、感動パンツなどの夏物商品の販売が好調だったことにより、同3.5%増となりました。また、Eコマース売上高は832億円、同32.0%増、売上構成比は前期の7.3%から9.5%へ上昇しています。売上総利益率は、暖冬の影響や春夏商品の早期の在庫処分により、同1.7ポイント低下しましたが、8月末の在庫水準は前年同期末比で大幅に縮小しました。売上高販管費率は、同0.4ポイント上昇しました。上期は在庫の増加やEコマース販売の拡大により物流費比率が上昇しましたが、下期はICタグ（RFID）の活用による業務の効率化で、人件費比率や委託費比率が低下しました。

〔海外ユニクロ事業〕

海外ユニクロ事業の当連結会計年度の売上収益は1兆260億円（前期比14.5%増）、営業利益は1,389億円（同16.8%増）と、大幅な増収増益を達成しました。売上収益は初めて1兆円を超え、売上収益営業利益率は13.5%と高い水準を継続しています。

地域別では、グレーターチャイナは、売上収益が5,025億円（同14.3%増）、営業利益が890億円（同20.8%増）と、大幅な増収増益となりました。ユニクロのLifeWearのコンセプトが支持され、No.1アパレルブランドとしてのポジションを確立できたことで、既存店売上高は増収となりました。Eコマース売上高は同約30%増と好調です。東南アジア・オセアニア地区は、売上収益は約1,700億円の規模となり、売上収益、営業利益ともに同約20%の増収増益と好調な業績となりました。韓国は、減収減益となりました。米国は、赤字幅が大幅に縮小しました。欧州は、売上収益が1,000億円の規模となり、増収増益となりました。特にロシアが引き続き大幅な増収増益を達成しました。

なお、2018年9月にはオランダ初の店舗をアムステルダムに、2019年4月にはデンマーク初の店舗をコペンハーゲンに、同年9月にはイタリア初の店舗をミラノに、同年10月にはインド初の店舗をニューデリーにオープンし、好調なスタートとなっています。

〔ジーユー事業〕

ジーユー事業の当連結会計年度の売上収益は2,387億円（前期比12.7%増）、営業利益は281億円（同139.2%増）と、過去最高の業績を達成しました。通期の既存店売上高は、マストトレンドにフォーカスした商品構成に転換したこと、マーケティングを強化したことにより増収となりました。特に、オーバーサイズのスウェット・ニット・Tシャツは数百万点の販売を記録するヒット商品になりました。早期発注や素材の集約により原価率が改善したことに加え、値引率が低下したことで、売上総利益率が大幅に改善しました。売上収益営業利益率も11.8%、同6.2ポイントと大幅に改善しています。

〔グローバルブランド事業〕

グローバルブランド事業の当連結会計年度の売上収益は1,499億円（前期比2.9%減）、営業利益は36億円（前期は41億円の赤字）と、減収増益になりました。増益となった要因は、前連結会計年度にコントロー・デ・コトニエ事業などで減損損失を99億円計上したことによります。セオリー事業は安定的に成長し増収増益となりました。プラステ事業は増収となったものの、出店による経費増で、営業利益は前期並みになりました。コントロー・デ・コトニエ事業、プリンセス タム・タム事業及びJ Brand事業は赤字が継続しました。

〔サステナビリティ（持続可能性）〕

「服のチカラを、社会のチカラに。」というステートメントのもと、服のビジネスを通じて、環境や社会のサステナビリティに貢献する事業の構築をめざしています。6つの重点領域を中心に、人権・環境保護や社会貢献などを推進しています。2018年10月には、国連が提唱する人権・労働基準・環境・腐敗防止の分野で企業が遵守すべき原則「国連グローバル・コンパクト」に署名しました。また、2019年5月には、アパレル産業における女性の地位向上に貢献することを目的に国連女性機関（UN Women）とのグローバルパートナーシップを締結しました。

■重点領域1「商品と販売を通じた新たな価値創造」：当社グループのジーンズ研究・開発施設「ジーンズイノベーションセンター」にて、ジーンズ加工工程の水使用量を大幅に削減する技術を開発しました。2020年までに、グループ傘下の全ブランドで生産・販売するジーンズにこの技術を導入し、生産を拡大していきます。

■重点領域2「サプライチェーンの人権・労働環境の尊重」：当社及び生産拠点も含めたサプライチェーン全体の人権課題への対応を目的に2018年7月に「人権委員会」を設置しました。また、取引先工場の従業員から当社のホットラインに通報された、賃金問題、セクシャルハラスメント等の重要案件については、工場への改善要請や、現地NGOとの協働などを通じて解決を図っています。

■重点領域3「環境への配慮」：2019年2月に、パリ協定の目標に基づく温室効果ガス排出量の長期削減目標「Science-Based Targets」策定へのコミットメントを表明しました。また、ショッピングバッグや商品パッケージについては、使用量の削減及び環境配慮型素材への切り替えを行う方針を2019年7月に発表し、2020年中を目処に、ショッピングバッグと商品パッケージの85%に当たる約7,800トンの使い捨てプラスチック削減を全世界のグループ全社でめざしています。

(中略)

■重点領域6「正しい経営」：2018年12月に税務の基本方針、コンプライアンスにおける腐敗防止の取組みを当社ホームページの正しい経営（ガバナンス）にそれぞれ開示しました。また、2019年8月には、「指名報酬アドバイザリー委員会」を設立し、取締役及び監査役候補の要件・指名方針、最高経営責任者（CEO）の要件、サクセッションプランなど、当社のガバナンスに関する重要事項を討議し、取締役会に助言することとしています。

■ 財務情報におけるセグメント単位に加え、経営方針・経営戦略等の説明に適した単位（所在地別セグメントや、より詳細な事業別セグメント）を記載

3. 「MD&Aに共通する事項」の開示例 ② 詳細なセグメント単位や非財務指標の分析

株式会社ファーストリテイリング (2/2) 有価証券報告書 (2019年8月期) P16-17

【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) 販売及び仕入の状況

① 部門別売上状況

部門	前連結会計年度 (自 2017年9月1日 至 2018年8月31日)		当連結会計年度 (自 2018年9月1日 至 2019年8月31日)	
	売上収益 (百万円)	構成比 (%)	売上収益 (百万円)	構成比 (%)
メンズ	341,392	16.0	343,243	15.0
ウィメンズ	403,407	18.9	409,105	17.9
キッズ・ベビー	67,202	3.2	66,303	2.9
グッズ・その他	22,938	1.1	22,947	1.0
国内ユニクロ商品 売上合計	834,941	39.2	841,600	36.7
F C関連収入・補 正費売上高	29,836	1.4	31,357	1.4
国内ユニクロ事業 合計	864,778	40.6	872,957	38.1
海外ユニクロ事業	896,321	42.1	1,026,032	44.8
ユニクロ事業合計	1,761,099	82.7	1,898,990	82.9
ジーユー事業	211,831	9.9	238,741	10.4
グローバルブラン ド事業	154,464	7.3	149,939	6.5
その他事業	2,664	0.1	2,877	0.1
合計	2,130,060	100.0	2,290,548	100.0

(注) 1 F C関連収入とは、フランチャイズ店に対する商品売上高、フランチャイズ店からのロイヤリティ収入であり、補正費売上高とは、パンツの裾上げ(補正)の加工賃及び刺繍プリントによる収入等であります。

2 ユニクロ事業とは、「ユニクロ」ブランドのカジュアル衣料品販売事業であります。

3 ジーユー事業とは、「ジーユー」ブランドのカジュアル衣料品販売事業であります。

4 グローバルブランド事業は、セオリー事業(「Theory(セオリー)」ブランド等の衣料品販売事業)、プラステ事業(「PLST(プラステ)」ブランド等の衣料品販売事業)、コントワー・デ・コトニエ事業(「COMPTOIR DES COTONNIERS(コントワー・デ・コトニエ)」ブランドの衣料品販売事業)、プリンセス タム・タム事業(「PRINCESSE TAM TAM(プリンセス タム・タム)」ブランドの衣料品販売事業)及びJ Brand事業(「J BRAND(ジェイブランド)」ブランドの衣料品販売事業)で構成されております。

5 その他事業とは、不動産賃貸業等であります。

6 国内ユニクロ事業に含まれるEコマース売上高
前連結会計年度 63,063百万円、当連結会計年度 83,228百万円

7 上記金額には、消費税等は含まれておりません。

② 単位当たりの売上状況

概要		当連結会計年度 (自 2018年9月1日 至 2019年8月31日)	前期比(%)
売上収益		1,784,404百万円	107.0
1㎡当たり売上収益	売場面積(平均)	2,275,204㎡	104.5
	1㎡当たり期間売上収益	784千円	102.3
1人当たり売上収益	従業員数(平均)	105,588人	105.2
	1人当たり期間売上収益	16,899千円	101.6

(注) 1 国内・海外ユニクロ事業についてのみ記載しております。

2 売上収益は店舗商品売上高であり、国内ユニクロ事業のEコマース事業・F Cに対する商品供給高・経営管理料及び補正費売上高は含まれておりません。

3 売場面積(平均)は、直営店売場の昨年度期末面積数と今年度期末面積数を平均算出しております。

4 従業員数(平均)は、準社員、アルバイト社員、委託社員及び受入出向社員を含み、執行役員を除いております。なお、準社員、アルバイト社員は在籍する年間の平均人員により記載しております。

5 上記金額には、消費税等は含まれておりません。

⋮

- 財務情報におけるセグメント単位に加え、経営方針・経営戦略等の説明に適した単位(「メンズ」、「ウィメンズ」等、より詳細な単位)で記載
- 財務情報に加えて、その理解に有用な指標(1㎡当たり売上収益や1人当たり売上収益)の前期比較情報を記載

3. 「MD&Aに共通する事項」の開示例 ② 詳細なセグメント単位や非財務指標の分析

株式会社リクルートホールディングス 有価証券報告書（2019年3月期） P30-31

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

(1) 経営成績等の分析 ※ 一部抜粋

ii セグメント業績の概況

②メディア&ソリューション事業

(業績の概況)

当報告セグメントは販促領域及び人材領域の2つの事業領域で構成されています。

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

当連結会計年度におけるセグメント利益（セグメントEBITDA）は1,724億円（前連結会計年度比10.4%増）となりました。これは販促領域及び人材領域が増益となり、特に販促領域の増益が寄与したことによるものです。当第4四半期のセグメント利益は322億円（前年同期比16.2%増）となりました。また、当連結会計年度から新たな経営体制に移行したことに伴い、連結グループ内取引に関する費用、具体的には経営指導料や管理機能に係る業務委託費の配賦方針に変更があり、この変更がセグメント利益を押し上げました。この影響を控除した際の当連結会計年度及び当第4四半期のセグメント利益の前連結会計年度比及び前年同期比は、それぞれ6.3%増及び10.1%増、販促領域11.3%増及び15.1%増、人材領域4.2%増及び6.6%増（注）となりました。

(注) 影響額は管理会計上の数値を用いて算出

当報告セグメントの業績及び関連データ等は、以下のとおりです。

(単位：十億円)

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

		2018年 3月期				2019年 3月期			
	(単位)	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末
事業データ									
「HotPepperグルメ」 ネット予約人数累計(注1)	万人	1,448	2,828	5,275	7,121	1,905	3,718	6,577	8,850
「HotPepper Beauty」 ネット予約件数累計(注1)	万件	1,824	3,795	5,758	7,823	2,272	4,719	7,163	9,699
「Airレジ」登録アカウント数	万	29.2	30.5	31.8	33.3	34.9	36.4	38.1	40.2
「スタディサプリ」 有料会員数(注2)	万人	40.4	44.4	45.4	47.6	55.9	58.6	59.8	61.4
市場環境指標									
新設住宅着工戸数(注3)	戸	249,916	246,924	244,511	205,045	245,040	246,378	245,907	215,611
有効求人倍率(注4、5)	倍	1.49	1.52	1.57	1.59	1.60	1.63	1.63	1.63

(注1) キャンセル前予約受付ベース、各連結会計年度期首からの累計数値

(注2) 従来は「スタディサプリ」有料会員数のうち、高校生向けサービスのみを開示していましたが、2019年3月期より、「スタディサプリ」の有料会員数の合計を開示しています。なお、有料会員数とは、小学生、中学生及び高校生向け講座並びに「スタディサプリEnglish」の有料会員数の合算値です。これに伴い、同会員数の2018年3月期の数値もあわせて遡り開示しています。

(注3) 出所：国土交通省「住宅着工統計」

(注4) 出所：厚生労働省

(注5) 各四半期の各月末の平均値

(各事業分野の概況)

・販促領域

住宅分野：

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

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

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

【コーポレート・ガバナンスの状況等】 ※ 一部抜粋

(3) 【監査の状況】

① 監査役監査の状況

1. 組織・人員

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

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

2. 監査役会の活動状況

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

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

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

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

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

- 監査役会の開催回数と監査役の出席回数の記載に加え、1回あたりの所要時間も記載
- 主な決議内容と報告内容を具体的に記載
- 取締役会への監査役の出席率を社内と社外に区分して記載
- 監査役会の重点監査項目を具体的に記載

3. 監査役の主な活動

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

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

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

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

1) ガバナンス状況：

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

2) グローバルなリスクへの対応とグループ会社管理：

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

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

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

3) 「働き方改革」その他人財への取組み：

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

4) 棚卸資産管理：

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

5) 会計監査人の評価・選任：

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

【コーポレート・ガバナンスの状況等】 ※ 一部抜粋

(3) 【監査の状況】

③ 会計監査の状況

・ 監査法人の名称

有限責任監査法人トーマツ

(中略)

・ 継続監査期間

46年間

業務執行社員のローテーションに関しては適切に実施されており、原則として連続して7会計期間を超えて監査業務に関与していません。

なお、筆頭業務執行社員については連続して5会計期間を超えて監査業務に関与していません。

(中略)

・ 会計監査人の選定方針と理由

当社は会計監査人の再任、解任、不再任および選任の決定の方針を次のとおりとしています。

(a) 会計監査人の任期は1年とし、再任を妨げない。

(b) 会計監査人の解任、不再任および選任は、監査役会において、これを株主総会の付議議案とする旨決議する。再任および選任のための会計監査人の選定については、会計監査人が独立の立場を保持し、かつ、適正な監査を持続的に実施できる体制を構築していることを評価・確認のうえ監査役会にて決議する。

(c) 当社都合の場合の他、会計監査人が、会社法、公認会計士法等の法令に違反または抵触した場合、公序良俗に反する行為があった場合、及び、監査契約に違反した場合、会計監査人の解任または不再任を株主総会の付議議案とすることが妥当かどうかを監査役会にて検討する。

(d) 監査役会は、会計監査人が会社法第340条第1項各号に定める項目に該当する場合は、監査役の全員の同意に基づき会計監査人を解任することができる。

監査役会は第100期事業年度の会計監査について下記の項目・プロセスについて評価を実施しその妥当性を確認し、第101期事業年度における会計監査人の再任決議を行いました。

・ 監査役会による会計監査人の評価

監査役会は会計監査人の評価を以下の項目で実施しております。

・ 会計監査人としての相当性

・ 監査チームの期初・期中・期末の監査対応

・ 監査報酬決定プロセス

また監査役会は上記3項目の評価を以下のプロセスを通じて実施しております。

・ 会計監査人による自己評価の確認および会計監査人のマネジメント、監査責任者及び補助者等からのヒアリング

・ 業務執行部門（経理部、内部監査部等）の会計監査人评价の確認および業務執行部門の責任者、担当者等からのヒアリング

再任決議にあたり、更なる監査品質向上に向けて、当社事業の多様化・複雑化による高度な会計論点、監査論点への対応力の必要性に鑑み監査責任者及び補助者の長期的なサクセッションプランの適時な意見交換の実施について会計監査人と摺り合わせを行っております。

④ 監査報酬の内容等

(c) 監査報酬の決定方針

監査報酬の決定にあたっては、監査計画の内容や従前の会計年度における職務執行状況等を踏まえ、監査品質の維持・向上と監査の効率的な実施の両立の観点から、監査手続の工程確認や会計監査人と執行業務部門との役割分担、個別案件の論点整理を実施し、監査時間の透明化を進め、報酬額を最適化する方針としております。

加えて、四半期毎に予実管理及び増減理由の分析、効率化の検討およびその進捗の確認を実施し、適時に会計監査人と協議しております。

上記方針に沿って監査報酬の妥当性を確認し、監査役会の同意を得て最終決定しております。

(d) 監査役会が会計監査人の報酬等に同意した理由

監査役会は、会計監査人の評価の中で監査報酬決定プロセスについても確認を行なっております。その状況も踏まえ取締役、社内関係部署及び会計監査人からの必要な資料の入手や報告の聴取を通じて、会計監査人の監査計画の内容、従前の事業年度における職務執行状況や報酬見積りの算出根拠などを確認し、検討した結果、会計監査人の報酬等につき、会社法第399条第1項の同意を行っています。

⑤ 監査役監査、内部監査部監査及び会計監査人監査との連携並びに内部統制部門との関係

・ 監査役会は、内部監査部及び会計監査人との三様監査連絡会を開催し、各監査方針・監査計画・監査重点項目等について期初に意見交換を行うほか、監査状況等について適宜報告を行い、効率的かつ実効性の高い各監査のための情報交換を行っています。

・ 常勤監査役は、効率的な監査の遂行のため内部監査部と都度情報交換を行うほか、内部監査部の定例内部監査の講評会に原則として全て出席しています。内部監査部長は、内部監査の計画及び実績を定期的に監査役会に報告します。監査役は、必要に応じ、内部監査部及びその他内部統制を所管する部署に対して、内部統制システムの状況及びリスク評価等について報告を求め、また、監査への種々協力を求めます。

・ 監査役会は、期末において会計監査人より会計監査及び内部統制監査の手続及び結果の概要につき報告を受け、意見交換を行うほか、期中において会計監査人との月例連絡会議を開催し、会計監査人の監査計画・重点監査項目・監査状況等の報告を受け、情報交換を図るとともに、有効かつ効率的な会計監査及び内部統制監査の遂行について協議します。

- 監査法人の再編に関係なく、実質的な継続監査期間を記載
- 継続監査期間について、業務執行社員のローテーションの考え方も含めて記載
- 会計監査人の選定方針を具体的に記載
- 会計監査人の評価事項、再任に至った理由を具体的に記載
- 監査報酬の決定方針、監査役会が会計監査人の報酬等に同意した理由を具体的に記載

【コーポレート・ガバナンスの状況等】 ※ 一部抜粋

(3) 【監査の状況】

③ 会計監査の状況

a 監査法人の名称

有限責任監査法人トーマツ

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

31年間

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

c 業務を執行した公認会計士の氏名

指定有限責任社員 業務執行社員 安藤 武 (継続監査年数 4年)

指定有限責任社員 業務執行社員 神代 勲 (継続監査年数 6年)

(中略)

e 当該監査公認会計士等を選定した理由

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

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

(会計監査人の解任又は不再任の決定の方針)

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

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

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

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

監査公認会計士等の異動はなく、該当事項はありません。

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

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

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

なお、会計監査人の選定・評価に関する基準の内容は次のとおりであります。

(会計監査人選定・評価基準)

1 監査品質並びに品質管理

(1) 監査業務の実施体制

(2) 品質管理システムの監視体制

(3) 品質管理の責任体制

(4) 品質管理の評価に対する体制

2 独立性及び職業倫理

3 総合的能力（職業的専門家としての専門性）

4 監査実施の有効性及び効率性

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

令和2年度 開示府令改正のポイント等

記載項目	早期適用会社で発見されている事項と留意すべきポイント
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】	
● 経営方針・経営戦略等	経営方針や経営戦略が抽象的な記載内容に留まっている事例が確認されている。経営方針、経営戦略等は会社の経営環境(例えば、企業構造、事業を行う市場の状況、競合他社との競争優位性、主要製品・サービスの内容、顧客基盤、販売網等)についての経営者の認識の説明を含め、主な事業の内容と関連付けて記載する必要がある。
第2【事業の状況】2【事業等のリスク】	
● 事業等のリスク	一般的なリスクが羅列されているのみの事例が確認されている。事業に関する具体的なリスクの内容や、リスクが顕在化した場合における経営成績等に与える影響、リスクへの対応策等、具体的な記載が必要である。
第2【事業の状況】3【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】	
● 経営成績等の状況	単に計数情報をそのまま記述しただけの記載や業績の前期比較等の説明に留まる事例が確認されている。経営方針や経営戦略に関連付けて経営者の視点から成果を振り返るような記載が求められる。

令和2年度 開示府令改正のポイント等

記載項目	早期適用会社で発見されている事項と留意すべきポイント
第2【事業の状況】3【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】(つづき)	
● 会計上の見積り	経営者が重要と考える会計上の見積りについて、当該見積りの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等についての具体的な記載が、「第5 経理の状況」の記載内容と合わせても十分ではないと考えられる事例が確認されている。法令に従い、必要十分な記載が求められる。
第4【提出会社の状況】4【コーポレートガバナンスの状況等】(3)【監査の状況】	
● 監査役会等の活動状況	監査役会等の活動状況において、監査役会等での主な検討事項や常勤監査役の活動が十分に記載されていない事例が確認されている。財務諸表利用者が監査役会等の活動状況を十分に理解出来るよう、具体的な記載が求められる。 ※ 監査役会等での主な検討事項には、通常、外部監査人と協議した「監査上の主要な検討事項」についても記載することになると考えられる。
● 継続監査期間	提出会社の監査公認会計士等が監査法人である場合であって、かつ、提出会社の財務書類について連続して監査関連業務を行っている場合には、その期間(継続監査期間)を記載する必要があるが、その記載がない事例や過去に監査法人において合併等があった場合に当該合併等の前の期間を含めて算定していない事例が確認されている。該当する会社は継続監査期間の記載が必要であることを確認するとともに、継続監査期間の考え方について留意されたい(平成31年1月31日公表「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(案)」に対するパブリックコメントの概要及びコメントに対する金融庁の考え方 No.36参照)。

参考（継続監査期間の考え方）

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

No.	コメントの概要	金融庁の考え方
36	<p>継続監査期間について、算定に関する考え方を示して欲しい。</p> <p>また、どの時点まで遡って継続監査期間を計算する必要があるか示して欲しい。証拠資料の散逸等のため遡って調べられる期間が限られる場合には、調査可能であった最長年数と実際の年数がそれ以上である可能性があることを記載した上で（例えば「10年以上」）、その翌年度以降に年数を加算する方法によるなど、実務上可能な範囲という理解で良いか。</p>	<p>ご指摘の継続監査期間については、例えば、以下のとおり整理することが考えられます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ① 提出会社が有価証券届出書提出前から継続して同一の監査法人による監査を受けている場合、有価証券届出書提出前の監査期間も含めて算定する。 ②- i 過去に提出会社において合併、会社分割、株式交換及び株式移転があった場合であって、会計上の取得企業の監査公認会計士等が提出会社の監査を継続して行っているときは、当該合併、会社分割、株式交換及び株式移転前の監査期間も含めて算定する。 ②- ii 過去に提出会社において合併、会社分割、株式交換及び株式移転があった場合であって、会計上の被取得企業の監査公認会計士等が提出会社の監査を行っているときは、当該合併、会社分割、株式交換及び株式移転前の監査期間は含めないものとして算定する。 ③- i 過去に監査法人において合併があった場合、当該合併前の監査法人による監査期間も含めて算定する。 ③- ii 提出会社の監査業務を執行していた公認会計士が異なる監査法人に異動した場合において、当該公認会計士が異動後の監査法人においても継続して提出会社の監査業務を執行するとき又は当該公認会計士の異動前の監査法人と異動後の監査法人が同一のネットワークに属するとき等、同一の監査法人が提出会社の監査業務を継続して執行していると考えられる場合には、当該公認会計士の異動前の監査法人の監査期間も含めて算定する。 <p>継続監査期間の算定に当たっては、上記の整理も踏まえ、基本的には、可能な範囲で遡って調査すれば足り、その調査が著しく困難な場合には、調査が可能であった期間を記載した上で、調査が著しく困難であったため、継続監査期間がその期間を超える可能性がある旨を注記することが考えられます。</p> <p>また、継続監査期間の記載方法については、「●年間」と記載する方法のほか、「●年以降」といった記載も考えられます。</p>