資料3

事務局説明資料

（企業情報の開示・提供のあり方に関する検討）

平成29年12月11日
金融庁総務企画局

● **総論**・・・P2～6

Ⅰ 「財務情報」及び「記述情報」（非財務情報）の充実

1. 経営戦略・・・P8, 9
2. 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）・・・P10～12
3. リスク情報・・・P13, 14

Ⅱ 建設的な対話の促進に向けたガバナンス情報の提供

1－1. 役員報酬に係る情報・・・P16 ～18
1－2. 政策保有株式・・・P19
2. ガバナンス情報の提供のあり方・・・P20

Ⅲ 提供情報の信頼性・適時性の確保に向けた取組み

1. 会計監査に係る情報・・・P22
2. 開示書類の提供の時期・・・P23～25

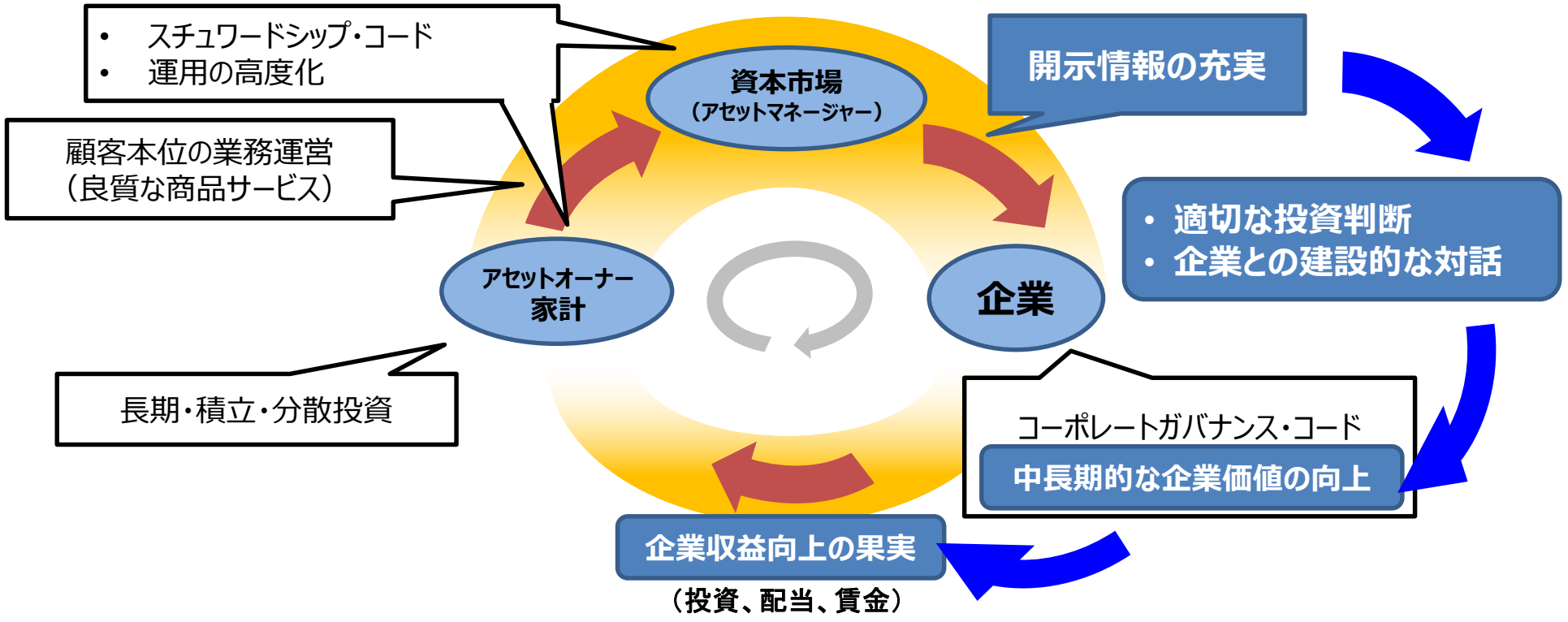
Ⅳ その他の課題

1. ITを活用した情報提供、EDINETのあり方等・・・P27
2. 英文による情報提供・・・P27

最適な資金フローの実現と企業情報の開示・提供のあり方

- **資本市場の機能を強化**し、国全体の**最適な資金フローを実現**するため、これまでも、スチュワードシップ・コードやコーポレートガバナンス・コードの導入、顧客本位の業務運営の強化等の各般の取組みを行ってきた。
- 上場企業や投資家を取り巻く経済環境が大きく変化する中、**資本市場の機能の発揮**を通じ、企業価値の向上と収益向上の果実を家計にもたらしていくという**好循環を実現**するために、
  - ✓ 投資家の**適切な投資判断**
  - ✓ 投資家と企業との**建設的な対話**

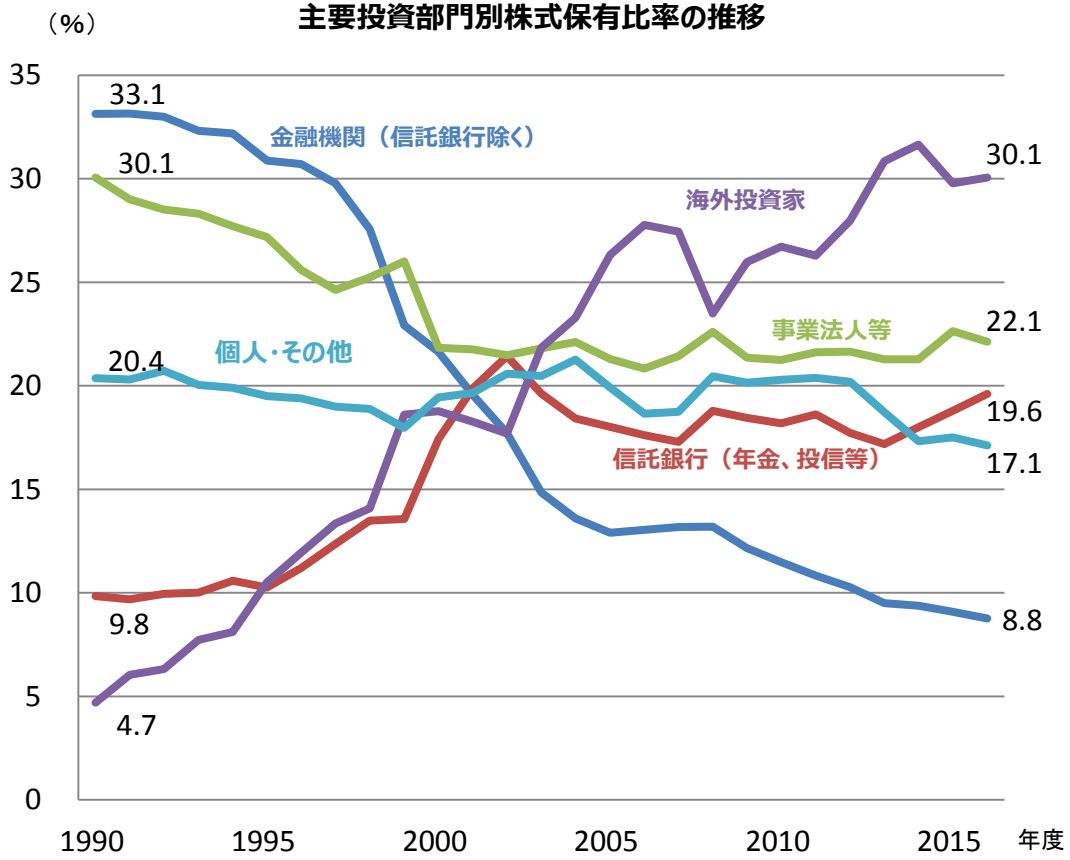
  を促していくような企業情報の開示・提供が実現されることが重要。こうした観点から、企業情報の開示・提供のあり方について再検討することが求められている。



資本市場における変化と企業情報の開示・提供

- 我が国の資本市場においては、**金融機関**による株式の保有割合が低下する一方、**海外投資家**の保有割合は上昇。このため、海外投資家の投資判断や企業との対話に資する**企業情報の開示・提供のあり方**をどのように考えていくかが課題。
- また、**個人投資家**については、直接・間接の保有割合を増加させていくことが重要との指摘があり、個人投資家や個人の資産を運用する機関投資家に対する情報提供も重要。

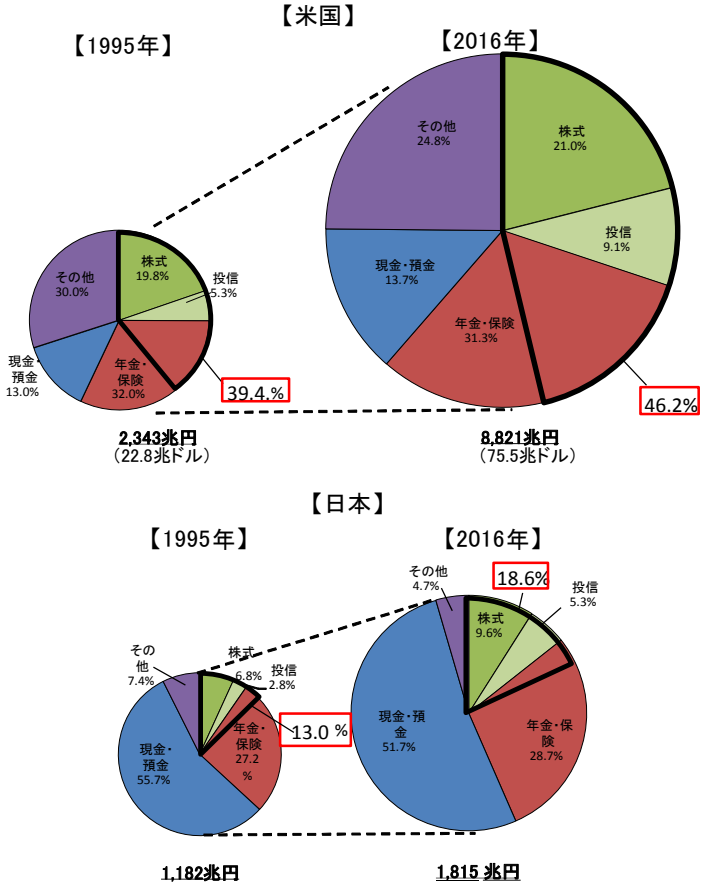
主要投資部門別株式保有比率の推移



（出典）東京・大阪・名古屋・福岡・札幌証券取引所「2016年度株式分布状況調査」

（注）・2004年度から2009年度まではJASDAQ証券取引所上場会社分を含み、2010年度以降は大阪証券取引所または東京証券取引所におけるJASDAQ市場分として含む。
・信託銀行については、国内機関投資家からのカストディアンとしての受託分を含む。

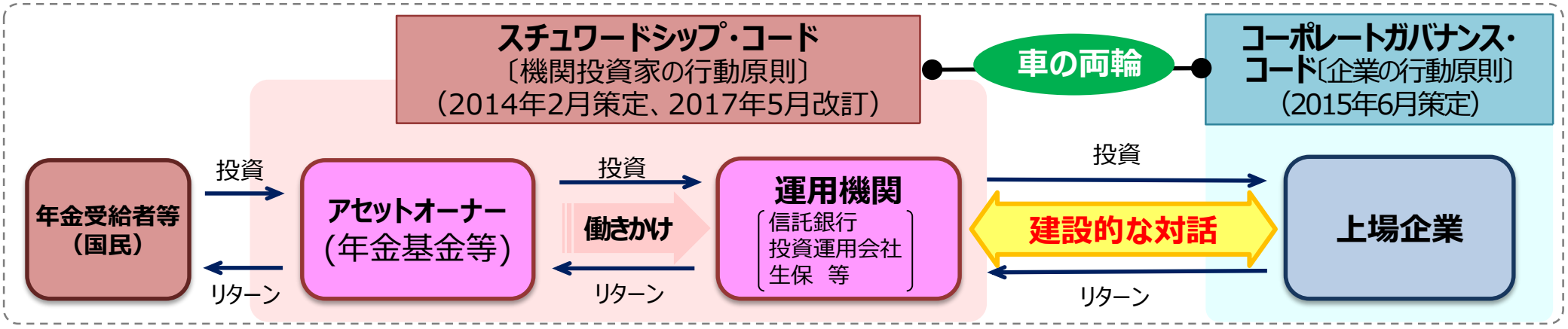
家計金融資産の構成



（注1）□ の部分は間接保有を含む株式・投資信託投資割合
（注2）右の為替レートを使用（1995年12月末 1ドル=102.9円、2016年12月末 1ドル=116.9円）
（資料）FRB、日本銀行より、金融庁作成

コーポレートガバナンス改革に向けた取組みと企業情報の開示・提供

- 成長戦略の一環として、**スチュワードシップ・コード及びコーポレートガバナンス・コードを「車の両輪」**として、中長期的な企業価値の向上を目的とし、**コーポレートガバナンス改革に向けた取組み**を進めてきたところ。
- 改革の更なる深化に向け、企業と投資家の対話の実効性向上を図る観点から、本年５月にスチュワードシップ・コードを改訂。また、10月からは、両コードのフォローアップ会議において、**コーポレートガバナンス改革の進捗状況の検証**を開始し、今後、**投資家と企業の対話の際のガイダンスの策定**に向けて議論。
- 企業と投資家が実効的に**「建設的な対話」**を行うための取組みが進展している中、**対話をより建設的なものとしていく**上で、**企業情報の開示・提供のあり方**を検討していく必要。



企業情報の開示・提供のあり方を巡る課題

目　的

●資本市場の機能強化　　●国民の安定的な資産形成の実現

企業開示の役割

① 投資家の投資判断に必要な情報が、十分かつ正確に、また、適時に分かりやすく提供される

② 企業と投資家との対話を通じて、企業の中長期的な成長を促していく

企業開示を巡る課題の例

Ⅰ 「財務情報」及び「記述情報」（非財務情報）の充実

財務情報、及び、財務情報をより適切に理解するための企業の中長期的なビジョン・見通し・業績に関する評価などを説明する記述情報を充実させるべきとの指摘。

（例えば、経営戦略、MD&A、リスク情報、雇用関係の情報など）

Ⅱ 建設的な対話の促進に向けたガバナンス情報の提供

対話の観点から、提供されることが望ましいガバナンス情報を充実させ、また、提供方法も改善すべきとの指摘。

（例えば、政策保有株式や役員報酬の決定方針など）

Ⅲ 提供情報の信頼性・適時性の確保に向けた取組み

投資判断や建設的な対話に必要な情報の適時の提供と、その信頼性を投資家が判断する際に有用な情報の提供を一層図るべきとの指摘。

（例えば、会計監査に係る情報、情報開示のタイミングなど）

Ⅳ その他の課題

情報通信技術の進展等を踏まえ、投資家のニーズにあった分かりやすい情報提供を図るべきとの指摘。

（例えば、EDINETの利便性、英文による情報提供など）

（参考）有価証券報告書の構成

第一部　企業情報

第１　企業の概況

1.主要な経営指標等の推移

2.沿革

3.事業の内容

4.関係会社の状況

5.従業員の状況

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

2.事業等のリスク

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

4.経営上の重要な契約等

5.研究開発活動

第３　設備の状況

1.設備投資等の概要

2.主要な設備の状況

3.設備の新設、除却等の計画

第４　提出会社の状況

1.株式等の状況

2.自己株式の取得等の状況

3.配当政策

4.株価の推移

5.役員の状況

6.コーポレート・ガバナンスの状況等

第５　経理の状況

1.連結財務諸表等

2.財務諸表等

第６　提出会社の株式事務の概要

第７　提出会社の参考情報

第二部　提出会社の保証会社等の情報

※　赤字で記載された項目は、今回の事務局資料において、論点の例示として挙げているもの。

● 総論・・・P2～6

Ⅰ 「財務情報」及び「記述情報」（非財務情報）の充実

1．経営戦略・・・P8，9
2．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）
・・・P10～12
3．リスク情報・・・P13，14

Ⅱ 建設的な対話の促進に向けたガバナンス情報の提供

1－1．役員報酬に係る情報・・・P16 ～18
1－2．政策保有株式・・・P19
2． ガバナンス情報の提供のあり方・・・P20

Ⅲ 提供情報の信頼性・適時性の確保に向けた取組み

1．会計監査に係る情報・・・P22
2．開示書類の提供の時期・・・P23～25

Ⅳ その他の課題

1．ITを活用した情報提供、EDINETのあり方等・・・P27
2．英文による情報提供・・・P27

Ⅰ－1．　経営戦略　①

日本の現状

- 昨年4月のディスクロージャーWG報告において、決算短信は重要な会社情報を投資者に対して迅速かつ公平に提供し、有価証券報告書は投資者の投資判断に必要かつ重要な情報を提供するというそれぞれの目的・役割を整理。
- これを踏まえ、平成29年2月に企業内容等の開示に関する内閣府令を改正し、平成29年3月31日以後に終了する事業年度に係る有価証券報告書より、「経営方針」を、それまで記載されていた決算短信ではなく有価証券報告書において開示することとした。
  - 経営方針・経営戦略等を定めている場合には、当該内容を記載。また、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がある場合には、その内容について記載することとされている。
- 日本企業の経営戦略に関する開示については、企業の中長期的なビジョンに関する具体的な記載が乏しい、MD&Aやリスク情報との関連付けがない等の企業が相当程度見られるとの指摘。

【日本企業の開示例（2017年3月期）】

今後の経済情勢については、企業業績は底堅さを維持し緩やかな回復基調が続くものの、米国の政策運営や欧州政治情勢による影響など、先行き不透明な状況が継続することが想定されます。
また、市場の急拡大を背景とした、想定を上回る売上数量の増加、および国内労働需給の逼迫により、弊社を取り巻く経営環境は急激に変化しています。こうした状況は今後も継続し、引き続き厳しい経営環境となるものと想定しています。
このような環境の中、平成30年３月期においては、〇〇事業は労働環境の改善、売上総量のコントロール、物流の見直し及び基本料金の改定に取り組む構造改革を実施し、事業モデルをこれからの時代に合わせて再設計していきます。弊社は、全社を挙げて「働き方改革」および「事業構造改革」を推進し、将来にわたって成長し続けるための基盤を固めてまいります。
平成30年３月期の連結業績は、営業収益〇〇億円、営業利益〇〇億円、営業利益率〇％を目標としております。
なお、中期的な成長戦略の具体的な内容については、上記の構造改革をふまえ、検討中であります。

英国の状況

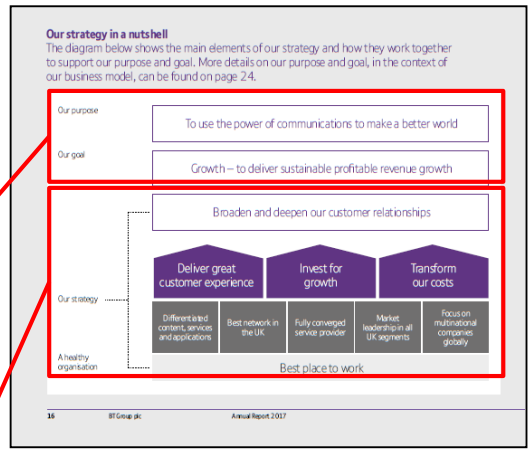
- 2013年、年次報告書の一部として「戦略報告書」の作成が会社法により義務付けられ、2014年、財務報告評議会（FRC）がガイダンスを作成。
- ガイダンスでは、経営戦略について会社の目的やビジネスモデルと関連付けて説明するとともに、企業の経営成績・財政状態・将来の見通しについての経営陣の考え方を示して投資家による経営戦略の評価を可能とすることとされている。また、リスク情報や重要な経営指標等との関連性の記載等も求められている。

BT Group plc の Strategic Report（経営戦略は全6ページ）

目的 (purpose)
通信分野からよりよい世界作りに貢献

目標 (goal)
持続的な増収

戦略 (strategy)



顧客関係の拡大・深化に向けた経営戦略の3つの柱
①顧客満足度の向上　②投資の拡大　③コスト改善

5つの戦略的投資分野
- ✓ コンテンツ・サービス・アプリケーションの差別化
- ✓ 英国最高品質の通信ネットワークの実現
- ✓ 統合的なサービスの提供
- ✓ 英国内の全セグメントで市場をリード
- ✓ グローバル企業への集中

- 戦略ごとに、当期の取組みの進捗や今後優先して取組むべき事項を記載(4頁)
- 戦略の進捗を評価するための重要な経営指標の定義や実績を説明(2頁)

上記に加えて、

- ビジネスモデルを踏まえた経営戦略の詳細な説明(4頁)
- ビジネスモデルを支える経営資源（財務、人材、資産、R&D、ブランド力等）について詳細に説明(17頁)
- 経営戦略やビジネスモデルに関連付けたリスク情報(12頁)

Ⅰ－2. 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

最近の取組み

- 昨年4月のディスクロージャーWG報告を踏まえ、本年9月に、以下の内容を含む企業内容等の開示に関する内閣府令改正案を公表。（11月22日パブリックコメント終了）
  - 「業績等の概要」及び「生産、受注及び販売の状況」を「MD&A」に統合
  - 経営成績等の状況の分析・検討の記載を充実させる観点から、以下の2点について記載。
    - ✓ 経営者の視点による、事業全体及びセグメント別の経営成績等に重要な影響を与えた要因についての認識及び分析
    - ✓ 経営者が経営方針・経営戦略等の中長期的な目標に照らして経営成績等をどのように分析・評価しているか

【現在の日本企業の開示例（2017年3月期）】

（1）経営成績の分析

（売上高）

当連結会計年度における売上高は、為替相場の円高影響により、○円（前期比○円減、○%減）となりました。仕向地別の内訳は、国内が○円（前期比○円減、○%減）、海外が○円（前期比○円減、○%減）となりました。また、製品別の販売実績では、○の売上高は、出荷数の減少や為替の円高影響により、○円（前期比○円減、○%減）となりました。

（営業利益）

営業利益は、○円（前期比○円減、○%減）となりました。これは、コスト改善の成果を、為替の円高影響や、研究開発費等が上回ったことによるものです。

（経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益）

経常利益は、持分法による投資利益○円を計上した一方で、支払利息○円や為替差損○円等により、○円（前期比○円減、○%減）となりました。親会社株主に帰属する当期純利益は、事業構造改善費用を特別損失に計上したことや、法人税等合計○円等により、○円（前期比○円減、○%減）となりました。

（2）財政状態の分析

当連結会計年度末の総資産は、前連結会計年度末より○円減少し、○円となりました　負債合計は、前連結会計年度末より○円減少し、○円となりました。有利子負債は、前連結会計年度末より○円減少し、○円となりました。有利子負債から現金及び現金同等物の当連結会計年度末残高を除いた純有利子負債は、前連結会計年度末より○円減少し、その結果、現金及び現金同等物の当連結会計年度末残高が有利子負債を○円上回りました。

純資産は、前連結会計年度末より○円増加し、○円となりました。自己資本比率は、前連結会計年度末より○ポイント増加し、○%となりました。

（3）キャッシュ・フローの状況の分析

当連結会計年度末における現金及び現金同等物は、前連結会計年度末より○円減少し、○円となりました。 当連結会計年度における営業活動によるキャッシュ・フローは、税金等調整前当期純利益○円や減価償却費○円に対し、法人税等の支払額○円等があったことにより、○円の増加（前期は○円の増加）となりました。投資活動によるキャッシュ・フローは、有形固定資産の取得による支出○円に対し、定期預金の払戻しによる収入等があったことにより○円の減少（前期は○円の減少）となりました。 これらの結果、連結フリー・キャッシュ・フロー（営業活動によるキャッシュ・フローと投資活動によるキャッシュ・フローの合計）は、○円の増加（前期は○円の増加）となりました。

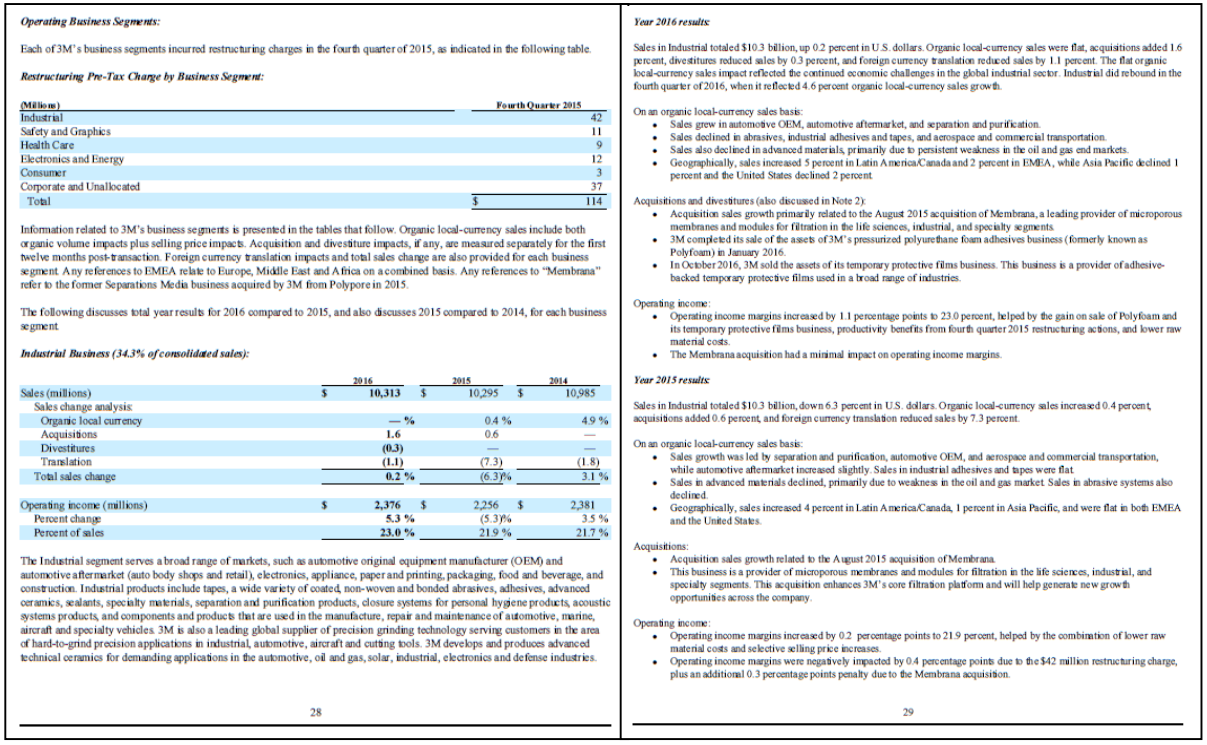
財務活動によるキャッシュ・フローは、借入金の返済や配当金の支払等により○円の減少（前期は○円の減少）となりました。

Ⅰ－2. 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

米国の状況

- SEC規則により、企業全体及びセグメントごとの経営成績、キャッシュ・資本の支出見込みと調達源の説明のほか、**事業環境、オフバランス取引、契約上の債務についての説明**も求められる。また、ガイダンスでは、**重要な会計方針及び見積りの説明**や**経営指標に着目した分析**を推奨。投資判断に重要な情報に焦点をあてるべきとされている。

3M COMPANYの MD&A の記載内容（全34ページ）



Operating Business Segments:

Each of 3M's business segments incurred restructuring charges in the fourth quarter of 2015, as indicated in the following table.

Restructuring Pre-Tax Charge by Business Segment:

(Millions)	Fourth Quarter 2015
Industrial	42
Safety and Graphics	11
Health Care	9
Electronics and Energy	12
Consumer	3
Corporate and Unallocated	37
Total	$ 114

Information related to 3M's business segments is presented in the tables that follow. Organic local-currency sales include both organic volume impacts plus selling price impacts. Acquisition and divestiture impacts, if any, are measured separately for the first twelve months post-transaction. Foreign currency translation impacts and total sales change are also provided for each business segment. Any references to EMEA relate to Europe, Middle East and Africa on a combined basis. Any references to "Membrana" refer to the former Separations Media business acquired by 3M from Polypore in 2015.

The following discusses total year results for 2016 compared to 2015, and also discusses 2015 compared to 2014, for each business segment.

Industrial Business (34.3% of consolidated sales):

	2016	2015	2014
Sales (millions)	$ 10,313	$ 10,295	$ 10,985
Sales change analysis:			
Organic local currency	— %	0.4 %	4.9 %
Acquisitions	1.6	0.6	—
Divestitures	(0.3)	—	—
Translation	(1.1)	(7.3)	(1.8)
Total sales change	0.2 %	(6.3)%	3.1 %
Operating income (millions)	$ 2,376	$ 2,256	$ 2,381
Percent change	5.3 %	(5.3)%	3.5 %
Percent of sales	23.0 %	21.9 %	21.7 %

The Industrial segment serves a broad range of markets, such as automotive original equipment manufacturer (OEM) and automotive aftermarket (auto body shops and retail), electronics, appliance, paper and printing, packaging, food and beverage, and construction. Industrial products include tapes, a wide variety of coated, non-woven and bonded abrasives, adhesives, advanced ceramics, sealants, specialty materials, separation and purification products, closure systems for personal hygiene products, acoustic systems products, and components and products that are used in the manufacture, repair and maintenance of automotive, marine, aircraft and specialty vehicles. 3M is also a leading global supplier of precision grinding technology serving customers in the area of hard-to-grind precision applications in industrial, automotive, aircraft and cutting tools. 3M develops and produces advanced technical ceramics for demanding applications in the automotive, oil and gas, solar, industrial, electronics and defense industries.

28

Year 2016 results:

Sales in Industrial totaled $10.3 billion, up 0.2 percent in U.S. dollars. Organic local-currency sales were flat, acquisitions added 1.6 percent, divestitures reduced sales by 0.3 percent, and foreign currency translation reduced sales by 1.1 percent. The flat organic local-currency sales impact reflected the continued economic challenges in the global industrial sector. Industrial did rebound in the fourth quarter of 2016, when it reflected 4.6 percent organic local-currency sales growth.

On an organic local-currency sales basis:
- Sales grew in automotive OEM, automotive aftermarket, and separation and purification.
- Sales declined in abrasives, industrial adhesives and tapes, and aerospace and commercial transportation.
- Sales also declined in advanced materials, primarily due to persistent weakness in the oil and gas end markets.
- Geographically, sales increased 5 percent in Latin America/Canada and 2 percent in EMEA, while Asia Pacific declined 1 percent and the United States declined 2 percent.

Acquisitions and divestitures (also discussed in Note 2):
- Acquisition sales growth primarily related to the August 2015 acquisition of Membrana, a leading provider of microporous membranes and modules for filtration in the life sciences, industrial, and specialty segments.
- 3M completed its sale of the assets of 3M's pressurized polyurethane foam adhesives business (formerly known as Polyfoam) in January 2016.
- In October 2016, 3M sold the assets of its temporary protective films business. This business is a provider of adhesive-backed temporary protective films used in a broad range of industries.

Operating income:
- Operating income margins increased by 1.1 percentage points to 23.0 percent, helped by the gain on sale of Polyfoam and its temporary protective films business, productivity benefits from fourth quarter 2015 restructuring actions, and lower raw material costs.
- The Membrana acquisition had a minimal impact on operating income margins.

Year 2015 results:

Sales in Industrial totaled $10.3 billion, down 6.3 percent in U.S. dollars. Organic local-currency sales increased 0.4 percent, acquisitions added 0.6 percent, and foreign currency translation reduced sales by 7.3 percent.

On an organic local-currency sales basis:
- Sales growth was led by separation and purification, automotive OEM, and aerospace and commercial transportation, while automotive aftermarket increased slightly. Sales in industrial adhesives and tapes were flat.
- Sales in advanced materials declined, primarily due to weakness in the oil and gas market. Sales in abrasive systems also declined.
- Geographically, sales increased 4 percent in Latin America/Canada, 1 percent in Asia Pacific, and were flat in both EMEA and the United States.

Acquisitions:
- Acquisition sales growth related to the August 2015 acquisition of Membrana.
- This business is a provider of microporous membranes and modules for filtration in the life sciences, industrial, and specialty segments. This acquisition enhances 3M's core filtration platform and will help generate new growth opportunities across the company.

Operating income:
- Operating income margins increased by 0.2 percentage points to 21.9 percent, helped by the combination of lower raw material costs and selective selling price increases.
- Operating income margins were negatively impacted by 0.4 percentage points due to the $42 million restructuring charge, plus an additional 0.3 percentage points penalty due to the Membrana acquisition.

29

- 企業全体の経営成績の説明
- ６つセグメントごとの経営成績の説明
  - Industrial
  - Safety and Graphics
  - Health Care
  - Electronics and Energy
  - Consumer
  - Corporate and Unallocated
- 地域ごとの経営成績の説明
- ★ **重要な会計方針及び見積りの説明**
- 財政状態、キャッシュ・資本の支出見込みと調達源、キャッシュ・フローの説明
- ★ **オフバランス取引の有無及び契約上の債務の説明**

セグメントごとの経営成績の説明では、過去３年分の情報を記載。前年と比較して関連製品ごと・地域ごとの売上げの増減に関する分析などを示しながら、セグメント全体の売上高の変動を説明。また、事業譲渡・事業買収や為替の変動等が売上高に与えた影響の割合を表形式で記載。

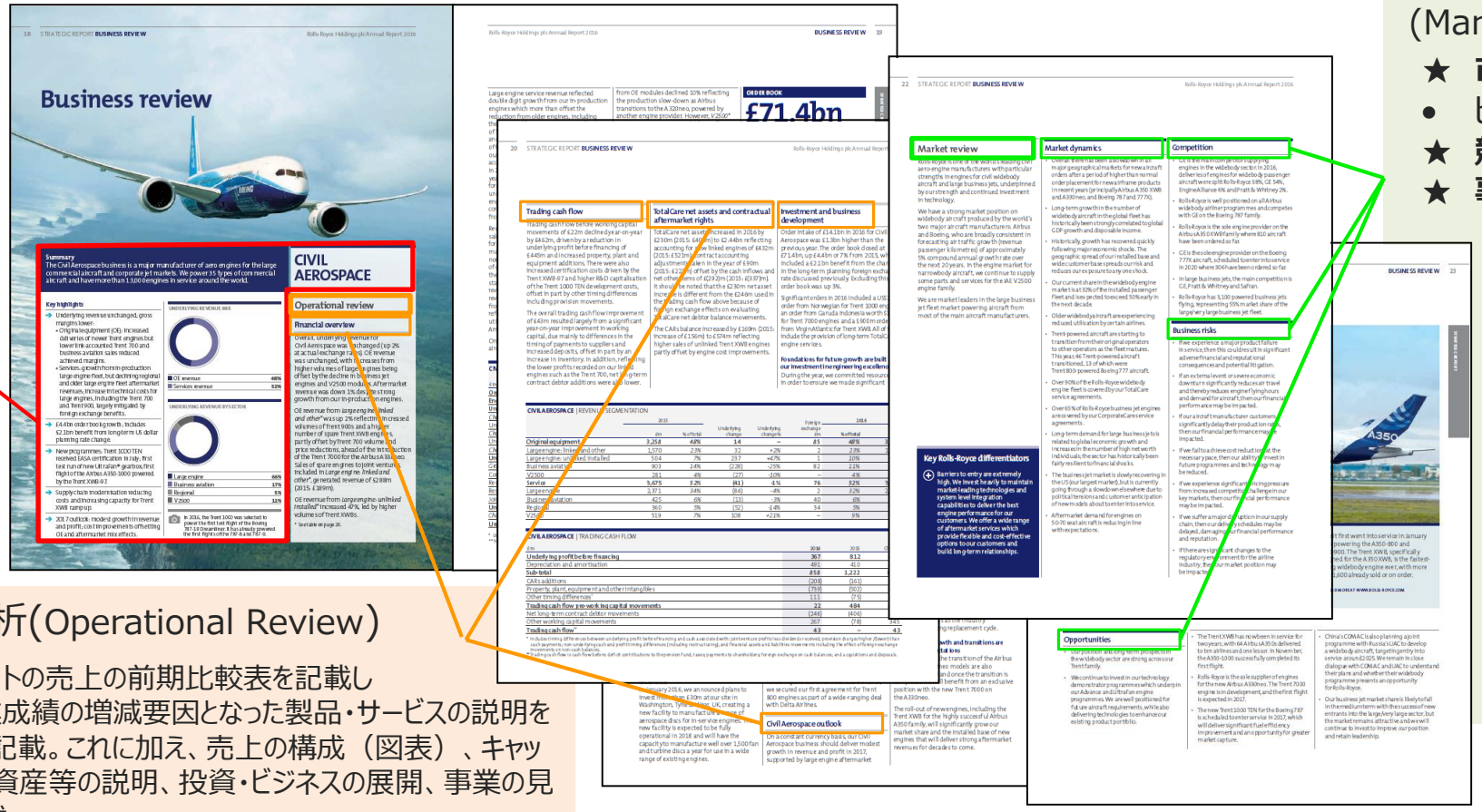
（注）
★・・・日本では開示が求められていない事項

Ⅰ－2. 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)③

英国の状況

- 会社法に基づき、経営成績と財政状態の分析、重要な経営指標の説明を記載。また、ガイダンスでは、**セグメント単位の経営成績の分析**、キャッシュ・フローとの関連性や将来のキャッシュ・フローに影響しうる要因を示す分析、流動性・資本調達の能力の説明が求められている。

Rolls-Royce の旅客機セグメントのBusiness review（6頁）（全5セグメント。合計24頁）



分かりやすく要約

営業の分析(Operational Review)

8サブセグメントの売上の前期比較表を記載した上で、営業成績の増減要因となった製品・サービスの説明を背景とともに記載。これに加え、売上の構成（図表）、キャッシュ・フロー、資産等の説明、投資・ビジネスの展開、事業の見通し等を記載。

市場の分析
(Market review)

- ★ **市場の動向**
- ビジネスリスク
- ★ **競合相手**
- ★ **事業機会**

市場での自社の位置付けを、競合他社名、製品・サービス名、市場占有率、他社と差別化する要素等を挙げながら説明。
市場動向や事業機会についても、製品名等を挙げながら、具体的に記載。

（注）　★・・・日本では開示が求められていない事項

Ⅰ－3.　リスク情報　①

日本の現状

- 日本企業のリスク情報に関する開示については、一般的なリスクの羅列となっている記載が多く、外部環境の変化にかかわらず、数年間記載に変化がない開示例も多いほか、経営戦略やMD&Aとリスクの関係が明確でなく、投資判断に影響を与えるリスクが読み取りにくいとの指摘。

【日本企業の開示例】

(1) 世界の経済状況・社会情勢及び規制や税制等各種法規の動向
　世界の経済状況・社会情勢及び規制や税制等各種法規の動向は、当社グループの経営全般に影響を及ぼす可能性がある。

(2) 為替相場
　為替相場の変動は、主に当社における米ドル建てもしくはユーロ建て輸出売上や輸入部材購入、アジア地域の製造拠点における当該地国以外の通貨建て輸出売上や輸入部材購入について影響を及ぼす可能性がある。

(3) 株式相場
　株式相場の下落は、当社が保有する市場性のある株式の評価減による損失の計上、年金資産公正価値の減少に伴う退職給付費用の増加をもたらす可能性がある。

(4) 製品需給状況及び部材調達環境
　製品需給状況の変動による価格の下落や出荷数量の減少及び部材調達環境の悪化による原価の上昇は、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性がある。

(5) 資金調達環境
　特に円の金利上昇は、当社の支払利息の増加をもたらす。

英国の状況

- 会社法に基づき、企業が直面する主要なリスク・不確実性を説明。ガイダンスは、これらとともに、その対応策、リスク水準の変化、戦略等との関連性などの記載が求められる。将来の経営成績などを考慮し、**一般的なリスクではなく会社に固有のリスクを記載**することが求められている。

Rolls-Royce の 例

主要なリスク・不確実性の記載（会社法）

例）
- 技術革新、ビジネスモデルの変化
- 製品の欠陥
- 事業継続性の確保
- ITの脆弱性
- 競争環境の変化
- 政治情勢・規制動向
- 主要事業の完遂
- コンプライアンス
- 市場動向・金融危機
- 人材の確保

★リスクの水準の変化、新規リスクの発生（ガイダンス）

★関連する経営戦略（ガイダンス）

★主要なリスク・不確実性への対応策及び責任部署（ガイダンス）

重要な内部統制

（注）　★・・・日本では開示が求められていない事項

● 総論・・・P2～6

Ⅰ 「財務情報」及び「記述情報」（非財務情報）の充実
1．経営戦略・・・P8，9
2．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）
・・・P10～12
3．リスク情報・・・P13，14

Ⅱ 建設的な対話の促進に向けたガバナンス情報の提供
1－1．役員報酬に係る情報・・・P16 ～18
1－2．政策保有株式・・・P19
2． ガバナンス情報の提供のあり方・・・P20

Ⅲ 提供情報の信頼性・適時性の確保に向けた取組み
1．会計監査に係る情報・・・P22
2．開示書類の提供の時期・・・P23～25

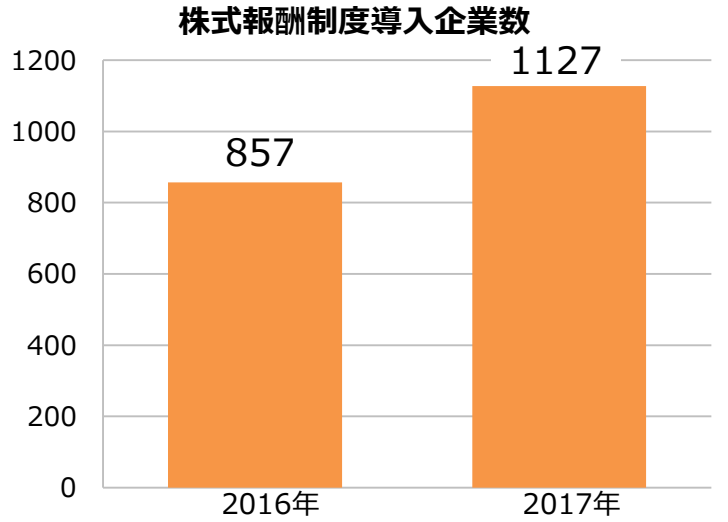
Ⅳ その他の課題
1．ITを活用した情報提供、EDINETのあり方等・・・P27
2．英文による情報提供・・・P27

Ⅱ－1－1．　役員報酬に係る情報　①

日本の現状

- 企業価値の向上に向けて経営陣にインセンティブを付与するため、近年、業績連動報酬を導入する企業が増加。
  2017年6月末時点の導入上場企業は前年同月に比べ3割増加。
  （上場企業の約3社に1社が導入）

- 役員報酬の開示については、2003年に有価証券報告書に「コーポレート・ガバナンスの状況」を新設した際、当該項目において「役員報酬の内容」を開示することとされた。但し、その具体的な開示内容は企業によって異なっていた。



（出所）ウイリス・タワーズワトソン・三菱UFJ信託銀行株式会社のプレスリリースを基に、金融庁作成。

- その後、上場企業のコーポレート・ガバナンスに対する内外投資家の関心の高まりを受け、2010年より有価証券報告書において以下の情報を開示することとされた。
  - ✓ 提出会社の役員の報酬等の額または算定方法の決定に関する方針
  - ✓ 役員の区分ごとの報酬総額
  - ✓ 報酬種類別の総額
  - ✓ 対象となる役員の員数
  - ✓ 連結報酬総額1億円以上の役員の提出会社役員としての報酬総額、連結報酬の種類別の額

- 現行の役員報酬に係る開示内容は、企業価値の向上に貢献した経営陣に対して、それに見合った報酬を提供していくべきとのコーポレート・ガバナンス上の要請に合ったものとなっていないのではないかとの指摘。

Ⅱ－1－1．　役員報酬に係る情報　②

米国の状況

- 米国では、SEC規則に基づき、**CEO・CFO及び報酬額上位3位までのエグゼクティブオフィサーの報酬**に関し、**報酬プログラムの内容や要素ごとの算定方法**、株主総会決議の反映状況などを説明し、**過去3年の報酬内容の一覧**を開示。また、**全取締役の報酬に関し、過去1年の一覧を開示**。

The Procter and Gamble Company の 記載内容（全30ページ）

P&G Compensation Discussion & Analysis

Elements of Our Compensation Programs

Annual Cash Compensation

The Company's annual cash compensation consists of salary and STAR. We collect and analyze data from the Peer Group on the total annual cash compensation opportunity (salary plus annual bonus target) for positions comparable to those at the Company. We consider the target median annual cash compensation opportunity for each position within our Peer Group, adjusted for size using a regression analysis of Peer Group revenues, to set a salary range mid-point and a target for STAR, as a percentage of salary ("STAR target").

Salary

Mr. Taylor's annualized salary remained unchanged at $1,600,000 during FY 2016-17. The salary for Mr. Moeller remained unchanged at $950,000. The C&LD Committee approved a 5.9% increase to bring Mr. Ciserani's salary to $900,000 based on the competitive market and to recognize his contributions managing a significant portion of the total Company businesses. The Committee also approved a 3.7% increase to bring Mr. Bishop's salary to $840,000 and a 3.8% increase to bring Ms. Ferguson-McHugh's salary to $820,000. These adjustments were made in recognition of their individual performance and market adjustments.

STAR Annual Bonus

The STAR program links a substantial portion of each NEO's annual cash compensation to the Company's performance for the fiscal year. The program focuses on the achievement of business unit results, but also includes a component that measures the performance of the overall Company. STAR awards are generally paid in cash, but executives can also elect to receive all or part of their awards in stock options or deferred compensation.

STAR awards are calculated using the following formula:

The basis for each element of STAR is:

- **STAR Target.** The C&LD Committee sets STAR targets as a percentage of salary for NEOs, using annual bonus benchmarks for similar positions in our Peer Group.
- **Business Unit Performance Factor.** The CEO, CFO, and CHRO ("STAR Committee") recommend Business Unit Performance Factors for each business unit, based on a retrospective assessment of the performance of each of the 18 business units against seven metrics: operating TSR, organic sales growth, operating profit growth, adjusted free cash flow productivity, market share, productivity, and internal controls. This assessment is compared to each business unit's role in the portfolio, reflecting the different industries in which the Company's businesses compete and their growth potential. The C&LD Committee then determines the Business Unit Performance Factors based on the STAR Committee's recommendations. None of the officers on the STAR Committee participates in discussions or recommends their own STAR awards to the C&LD Committee. The Business Unit Performance Factors can range between 50% and 150%. The Business Unit Performance Factor for global business services and corporate functions is the weighted average of all the global business units ("GBU") and selling and market operations ("SMO") Business Unit Performance Factors in order to align all organizations with the seven metrics.

32

CEO・CFO及び報酬額上位３位までのエグゼクティブオフィサーの過去３年の報酬の一覧

FY 2016-17 Summary Compensation Table

Name and Principal Position	Year	Salary ($)	Bonus[1] ($)	Stock Awards[2] ($)	Option Awards[3] ($)	Non-Equity Incentive Plan Com-pensation ($)	Change in Pension Value and Nonqualified Deferred Compen-sation Earnings[4] ($)	All Other Compen-sation[5] ($)	Total ($)
David Taylor President and Chief Executive Officer	2016-17	1,600,000	4,080,384	9,226,929	3,000,001	0	0	188,863	18,096,177
	2015-16	1,393,333	2,482,771	8,507,680	1,743,864	0	0	277,005	14,404,653
	2014-15	945,000	790,272	2,664,167	1,630,508	0	0	71,795	6,101,742
Jon R. Moeller Chief Financial Officer	2016-17	950,000	1,453,637	3,520,417	2,029,563	0	0	75,184	8,028,801
	2015-16	950,000	1,016,652	3,526,353	1,278,748	0	0	73,899	6,845,652
	2014-15	850,000	671,160	4,212,468	1,222,877	0	0	87,850	7,044,355
Steven D. Bishop Group President - Global Health Care	2016-17	822,500	1,311,828	1,524,431	1,417,503	0	0	74,933	5,151,195
	2015-16	796,667	873,464	2,342,867	465,966	0	0	71,003	4,549,967
Giovanni Ciserani[6] Group President - Global Fabric & Home Care and Global Baby & Feminine Care	2016-17	895,833	1,085,011	2,425,147	2,255,007	0	(258,000)	1,211,420	7,614,418
	2015-16	845,833	1,044,225	2,280,962	1,334,347	0	1,052,000	291,337	6,848,704
	2014-15	796,667	598,080	3,895,797	1,266,359	0	8,000	538,172	7,103,075
Mary Lynn Ferguson-McHugh Group President - Global Family Care and P&G Ventures	2016-17	817,500	1,409,974	2,370,115	755,001	0	0	80,329	5,432,919

全取締役の過去１年の報酬の一覧

Director Compensation Table

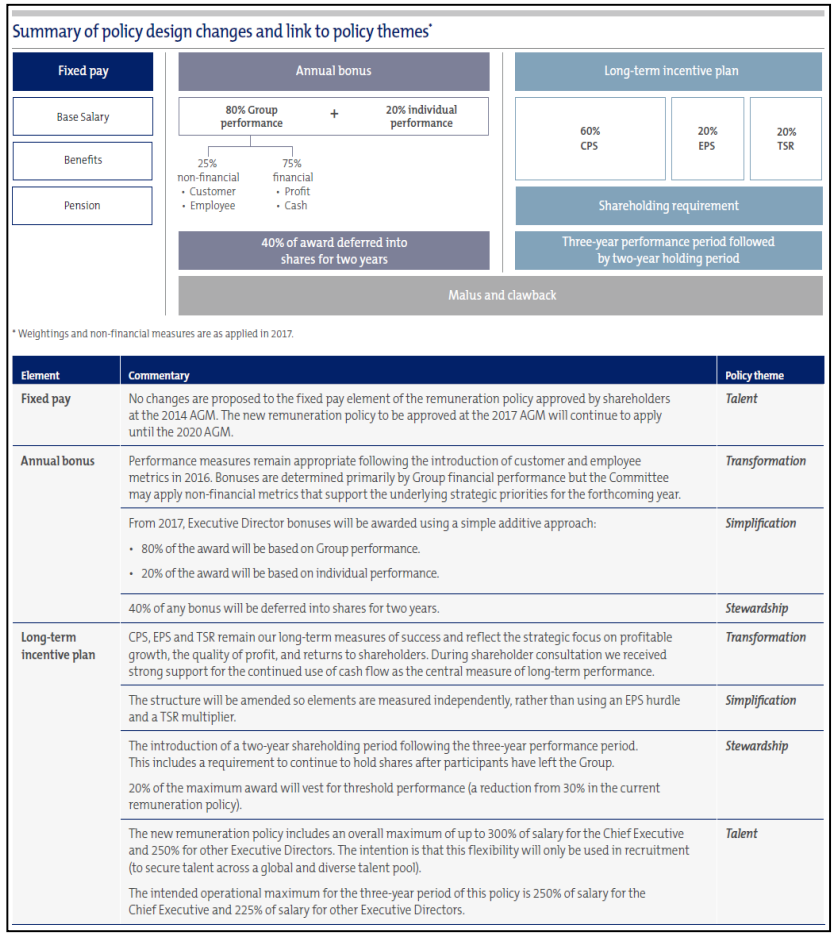
Name	Fees: Annual Retainer ($)	Fees: Committee Chair & Lead Director Fees ($)	Fees: Total Fees Earned or Paid in Cash[1] ($)	Stock Awards[2] ($)	All Other Compensation[3] ($)	Total ($)
Francis S. Blake	110,000	—	110,000	175,000	0	285,000
Angela F. Braly	110,000	15,000	125,000	175,000	0	300,000
Amy Chang	9,066	—	9,066	0	0	9,066
Kenneth I. Chenault	110,000	—	110,000	175,000	0	285,000
Scott D. Cook	110,000	15,000	125,000	175,000	0	300,000
Susan Desmond-Hellmann	30,800	—	30,800	0	0	30,800
Terry J. Lundgren	110,000	—	110,000	175,000	0	285,000
W. James McNerney, Jr.	110,000	50,000	160,000	175,000	0	335,000
Margaret C. Whitman	110,000	—	110,000	175,000	0	285,000
Patricia A. Woertz	110,000	25,000	135,000	175,000	0	310,000
Ernesto Zedillo	110,000		110,000	175,000	0	285,000

Ⅱ－1－1．　役員報酬に係る情報　③

英国の状況

- 英国では、会社法に基づき、**全取締役の報酬に関し、報酬プログラムの内容や要素ごとの算定方法**、株主総会決議の反映状況などを説明し、**過去2年の報酬内容の一覧**を開示。業務を執行する取締役の報酬に関しては、報酬プログラムを適用した場合の最大支払見込額なども開示。また、**過去10年間のCEOの報酬額と同期間のトータルシェアリターンの推移**を対比できるように開示。

Rolls-Royce の 記載内容（全24ページ）



Summary of policy design changes and link to policy themes*

Fixed pay: Base Salary; Benefits; Pension

Annual bonus: 80% Group performance + 20% individual performance; 25% non-financial (• Customer • Employee); 75% financial (• Profit • Cash); 40% of award deferred into shares for two years

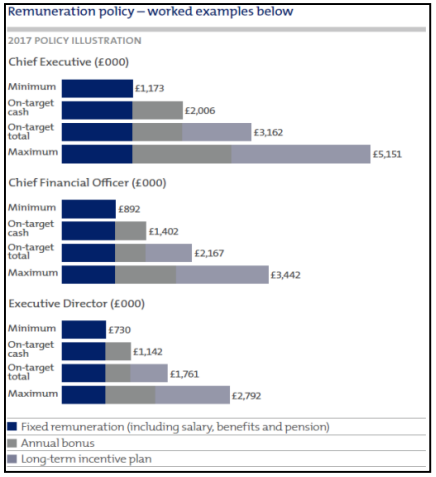
Long-term incentive plan: 60% CPS; 20% EPS; 20% TSR; Shareholding requirement; Three-year performance period followed by two-year holding period

Malus and clawback

* Weightings and non-financial measures are as applied in 2017.

Element	Commentary	Policy theme
Fixed pay	No changes are proposed to the fixed pay element of the remuneration policy approved by shareholders at the 2014 AGM. The new remuneration policy to be approved at the 2017 AGM will continue to apply until the 2020 AGM.	*Talent*
Annual bonus	Performance measures remain appropriate following the introduction of customer and employee metrics in 2016. Bonuses are determined primarily by Group financial performance but the Committee may apply non-financial metrics that support the underlying strategic priorities for the forthcoming year.	*Transformation*
	From 2017, Executive Director bonuses will be awarded using a simple additive approach: • 80% of the award will be based on Group performance. • 20% of the award will be based on individual performance.	*Simplification*
	40% of any bonus will be deferred into shares for two years.	*Stewardship*
Long-term incentive plan	CPS, EPS and TSR remain our long-term measures of success and reflect the strategic focus on profitable growth, the quality of profit, and returns to shareholders. During shareholder consultation we received strong support for the continued use of cash flow as the central measure of long-term performance.	*Transformation*
	The structure will be amended so elements are measured independently, rather than using an EPS hurdle and a TSR multiplier.	*Simplification*
	The introduction of a two-year shareholding period following the three-year performance period. This includes a requirement to continue to hold shares after participants have left the Group. 20% of the maximum award will vest for threshold performance (a reduction from 30% in the current remuneration policy).	*Stewardship*
	The new remuneration policy includes an overall maximum of up to 300% of salary for the Chief Executive and 250% for other Executive Directors. The intention is that this flexibility will only be used in recruitment (to secure talent across a global and diverse talent pool). The intended operational maximum for the three-year period of this policy is 250% of salary for the Chief Executive and 225% of salary for other Executive Directors.	*Talent*

業務を執行する取締役の報酬支払見込額



Remuneration policy – worked examples below

2017 POLICY ILLUSTRATION

Chief Executive (£000)

	Fixed remuneration (including salary, benefits and pension)	Annual bonus	Long-term incentive plan
Minimum	£1,173		
On-target cash	£2,006		
On-target total	£3,162		
Maximum	£5,151		

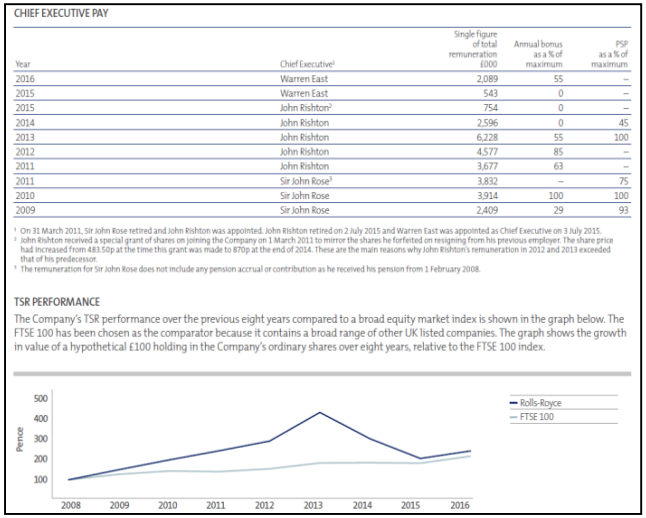
Chief Financial Officer (£000)

	Fixed remuneration (including salary, benefits and pension)	Annual bonus	Long-term incentive plan
Minimum	£892		
On-target cash	£1,402		
On-target total	£2,167		
Maximum	£3,442		

Executive Director (£000)

	Fixed remuneration (including salary, benefits and pension)	Annual bonus	Long-term incentive plan
Minimum	£730		
On-target cash	£1,142		
On-target total	£1,761		
Maximum	£2,792		

過去のCEOの報酬額とトータルシェアリターンの推移



CHIEF EXECUTIVE PAY

Year	Chief Executive[1]	Single figure of total remuneration £000	Annual bonus as a % of maximum	PSP as a % of maximum
2016	Warren East	2,089	55	–
2015	Warren East	543	0	–
2015	John Rishton[2]	754	0	–
2014	John Rishton	2,596	0	45
2013	John Rishton	6,228	55	100
2012	John Rishton	4,577	85	–
2011	John Rishton	3,677	63	–
2011	Sir John Rose[3]	3,832	–	75
2010	Sir John Rose	3,914	100	100
2009	Sir John Rose	2,409	29	93

[1] On 31 March 2011, Sir John Rose retired and John Rishton was appointed. John Rishton retired on 2 July 2015 and Warren East was appointed as Chief Executive on 3 July 2015.
[2] John Rishton received a special grant of shares on joining the Company on 1 March 2011 to mirror the shares he forfeited on resigning from his previous employer. The share price had increased from 483.50p at the time this grant was made to 870p at the end of 2014. These are the main reasons why John Rishton's remuneration in 2012 and 2013 exceeded that of his predecessor.
[3] The remuneration for Sir John Rose does not include any pension accrual or contribution as he received his pension from 1 February 2008.

TSR PERFORMANCE

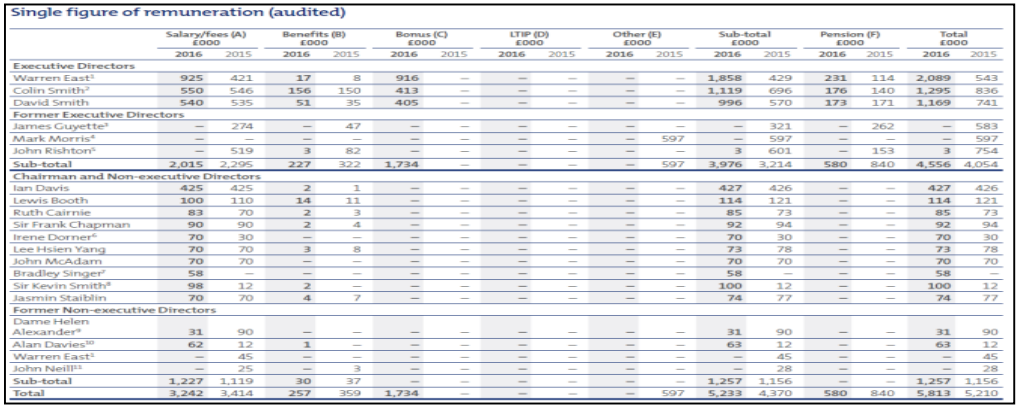
The Company's TSR performance over the previous eight years compared to a broad equity market index is shown in the graph below. The FTSE 100 has been chosen as the comparator because it contains a broad range of other UK listed companies. The graph shows the growth in value of a hypothetical £100 holding in the Company's ordinary shares over eight years, relative to the FTSE 100 index.

Pence: 500, 400, 300, 200, 100

2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016

Rolls-Royce
FTSE 100

全取締役の過去２年の報酬の一覧



Single figure of remuneration (audited)

	Salary/fees (A) £000		Benefits (B) £000		Bonus (C) £000		LTIP (D) £000		Other (E) £000		Sub-total £000		Pension (F) £000		Total £000	
	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015
Executive Directors																
Warren East[1]	925	421	17	8	916	–	–	–	–	–	1,858	429	231	114	2,089	543
Colin Smith[2]	550	546	156	150	413	–	–	–	–	–	1,119	696	176	140	1,295	836
David Smith	540	535	51	35	405	–	–	–	–	–	996	570	173	171	1,169	741
Former Executive Directors																
James Guyette[3]	–	274	–	47	–	–	–	–	–	–	–	321	–	262	–	583
Mark Morris[4]	–	–	–	–	–	–	–	–	–	597	–	597	–	–	–	597
John Rishton[5]	–	519	3	82	–	–	–	–	–	–	3	601	–	153	3	754
Sub-total	2,015	2,295	227	322	1,734	–	–	–	–	597	3,976	3,214	580	840	4,556	4,054
Chairman and Non-executive Directors																
Ian Davis	425	425	2	1	–	–	–	–	–	–	427	426	–	–	427	426
Lewis Booth	100	110	14	11	–	–	–	–	–	–	114	121	–	–	114	121
Ruth Cairnie	83	70	2	3	–	–	–	–	–	–	85	73	–	–	85	73
Sir Frank Chapman	90	90	2	4	–	–	–	–	–	–	92	94	–	–	92	94
Irene Dorner[6]	70	30	–	–	–	–	–	–	–	–	70	30	–	–	70	30
Lee Hsien Yang	70	70	3	8	–	–	–	–	–	–	73	78	–	–	73	78
John McAdam	70	70	–	–	–	–	–	–	–	–	70	70	–	–	70	70
Bradley Singer[7]	58	–	–	–	–	–	–	–	–	–	58	–	–	–	58	–
Sir Kevin Smith[8]	98	12	2	–	–	–	–	–	–	–	100	12	–	–	100	12
Jasmin Staiblin	70	70	4	7	–	–	–	–	–	–	74	77	–	–	74	77
Former Non-executive Directors																
Dame Helen Alexander[9]	31	90	–	–	–	–	–	–	–	–	31	90	–	–	31	90
Alan Davies[10]	62	12	1	–	–	–	–	–	–	–	63	12	–	–	63	12
Warren East[1]	–	45	–	–	–	–	–	–	–	–	–	45	–	–	–	45
John Neill[11]	–	25	–	3	–	–	–	–	–	–	–	28	–	–	–	28
Sub-total	1,227	1,119	30	37	–	–	–	–	–	–	1,257	1,156	–	–	1,257	1,156
Total	3,242	3,414	257	359	1,734	–	–	–	–	597	5,233	4,370	580	840	5,813	5,210

政策保有株式に関する開示

- 有価証券報告書における政策保有株式に関する開示については、2010年より、政策保有株式（保有目的が純投資以外の上場株式）について、資本金の1%超（30銘柄未満の場合は、保有額上位30銘柄まで）の銘柄につき、以下を記載。
  - 銘柄名
  - 銘柄ごとの、保有株式数、貸借対照表計上額、保有目的

［開示例］

銘柄	株式数（株）	貸借対照表計上額（百万円）	保有目的
㈱×××	○○,○○○,　○○○	○○,　○○○	取引関係の維持・強化のため
●●●●㈱	○○,○○○,　○○○	○○,　○○○	事業上の関係の維持・強化のため
▲▲▲▲㈱	○○,○○○,　○○○	○○,　○○○	金融取引関係の維持・強化のため
㈱◆◆◆◆	○○,○○○,　○○○	○○,　○○○	生産・販売等の維持・発展のため
△△△△㈱	○○,○○○,　○○○	○○,　○○○	情報収集のため
：	：	：	：

- 上記の開示については、次のような指摘がなされている。
  - 保有目的が、定型的かつ抽象的な記載にとどまっている
  - 本来、政策保有と思われるものが純投資に区分されているケースがある
  - 保有額が小さいものが開示されていないので十分な対話が困難
  - 時価変動等により、開示される銘柄に差が生じるケースもあり、各年の異動状況を正確に把握できない
  - 議決権行使結果を個別に開示すべき
- コーポレートガバナンス報告書（取引所規則）では、政策保有に関する方針等の開示が求められている（注：コンプライ・オア・エクスプレイン方式、コーポレートガバナンス・コード原則1-4）が、取引関係の維持・強化や中長期的な企業価値向上など抽象的な保有理由を示すにとどまっている例が少なくないとの指摘。

Ⅱ－2．　ガバナンス情報の提供のあり方

コーポレートガバナンス情報に関する開示

- 現在、**コーポレートガバナンスに関する情報**については、**有価証券報告書（金商法）**において、投資家の投資判断に必要とされる情報が開示されている。また、**コーポレート・ガバナンス報告書（取引所規則）**においては、コーポレートガバナンス・コードへの対応状況等、より詳細な情報も開示されている（注）。

  （注）一部の情報（役員の略歴や個別の政策保有株式の情報等）は、有価証券報告書のみで開示。

- 企業と投資家の対話を促していく上では、コーポレートガバナンス情報が**分かりやすく**投資家に提供されることが重要。海外投資家からも、こうした情報を分かりやすく提供して欲しいとの指摘。

有価証券報告書の構成（コーポレートガバナンス関連部分）

第一部　企業情報
　第4　提出会社の状況
　1　株式等の状況
　・　大株主の状況　等

　5　役員の状況
　・　役員の役職名、氏名、略歴、任期、所有株式数　等

　6　コーポレート・ガバナンスの状況等
　・　企業統治の体制の概要（任意の委員会を含む）／当該体制を採用する理由
　・　政策保有株式の銘柄数/ 貸借対照表計上額の合計
　・　資本金の1%超又は上位30銘柄に係る銘柄、株式数、貸借対照表計上額、保有目的
　・　役員ごとの個別の報酬額（1億円以上）　等

コーポレート・ガバナンス報告書の構成

Ⅰ　基本的な考え方及び資本構成、企業属性その他の基本情報
- コーポレートガバナンス・コードが求める開示（株式の政策保有の方針、経営戦略等）
- 大株主の状況　等

Ⅱ　経営上の意思決定、執行及び監督に係る経営管理組織その他のコーポレート・ガバナンス体制の状況
- 取締役の任期・人数、取締役会の議長、社外取締役の選任状況
- 任意の委員会の設置状況
- 取締役報酬の開示状況
- コーポレート・ガバナンス体制の概要　等

Ⅲ　株主その他の利害関係者に関する施策の実施状況

Ⅳ　内部統制システム等に関する事項

Ⅴ　その他

● 総論・・・P2～6

Ⅰ 「財務情報」及び「記述情報」（非財務情報）の充実
1．経営戦略・・・P8，9
2．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）
・・・P10～12
3．リスク情報・・・P13，14

Ⅱ 建設的な対話の促進に向けたガバナンス情報の提供
1－1．役員報酬に係る情報・・・P16 ～18
1－2．政策保有株式・・・P19
2． ガバナンス情報の提供のあり方・・・P20

Ⅲ 提供情報の信頼性・適時性の確保に向けた取組み
1．会計監査に係る情報・・・P22
2．開示書類の提供の時期・・・P23～25

Ⅳ その他の課題
1．ITを活用した情報提供、EDINETのあり方等・・・P27
2．英文による情報提供・・・P27

Ⅲ－１．　会計監査に関する開示

- 企業価値が、一義的には、過去の結果及び現在の状況を表す財務情報によって説明されるという観点から、これら財務情報に対する信頼性を高めるために、会計監査が果たす役割は重要。
- 会計監査の信頼性確保に向けて、「会計監査の在り方に関する懇談会」では、以下のとおり、**有価証券報告書等における会計監査に関する開示内容の充実が提言**されている。

「会計監査の在り方に関する懇談会」提言（平成28年3月）　抜粋

2. 会計監査に関する情報の株主等への提供の充実

企業の株主は、会計監査の最終的な受益者であり、株主総会において、監査人の選解任を最終的に決定する役割を担っている。

このような株主の判断が適切に行われるためには、監査役会・監査委員会・監査等委員会による監査人の評価を含め、株主に必要な情報提供が行われることが前提となる。（略）

（1）企業による会計監査に関する開示の充実

会計監査の透明性向上による好循環を実現していくためには、まず、企業が適正な監査の確保に向けて監査人とどのような取組みを行っているか、監査役会等が監査人をどのように評価しているか等について、株主に対して適切に情報提供することが必要である。こうした観点から、有価証券報告書等における会計監査に関する開示の内容を充実させるべきである。

また、例えば、監査人の独立性を評価するにあたっては、当該監査人がその企業の監査に従事してきた期間などは重要な情報であり、こうした情報を有価証券報告書等に記載することを検討すべきである。（略）

Ⅲ－2.　開示書類の提供の時期　①

年度の開示書類の提供時期に関する経緯

- 事業報告・計算書類（会社法開示）と有価証券報告書（金商法開示）は、
  - 株主総会に係る適正手続の確保（会社法開示）
  - 株主・投資家への十分な情報開示の確保（金商法開示）

  という**異なる目的を有していることから、開示内容にも目的に応じた差異がある**。

- 諸外国では、日本の会社法と金商法に相当するそれぞれの法律に基づく開示について、両方の要請を満たす一つの開示書類を作成し、開示している例が見られる。日本でも、**制度上、両方の要請を満たす一つの書類を作成し、開示することは可能**。

- なお、日本では、当初、有価証券報告書の提出期限は期末後2か月以内であったものを、期末後2か月以内の提出は困難という企業側の要望があり、3か月以内に延長（昭和27年）。

  ⇒　事業報告等と有価証券報告書が**異なる書類として提出される実務慣行が定着**。

- 株主総会の資料であり、総会前に株主へ郵送する必要がある事業報告等は、個人株主にも配慮した表現を用い、文量を抑える記載がなされている一方、有価証券報告書は、投資家の投資判断に必要となる適時性の高い情報を幅広く・一覧性をもって記載。

  ※　また、有価証券報告書の提出が遅いことから、本来は速報性が重視される決算短信（取引所開示）において、投資家のニーズに対応して、有価証券報告書と重複するものも含めて詳細な情報を提供。

- 一方、半世紀に渡り、企業の要望等にも配慮し、会社法と金商法の開示内容について、共通の記載をできるようにすることが適当なものについては、記載内容の共通化等を図るための調整を実施。

（参考）金商法・会社法・取引所規則開示に係るこれまでの調整

年	内　　容
S37	・商法改正。商法会計について、企業会計審議会が公表した「企業会計原則と関係諸法令との調整に関する連続意見書」の考え方を大幅に取り入れ、企業会計原則に近づけた。
S38	・企業会計原則（注解）修正。商法と抵触する部分（剰余金計算書等）を修正し、商法との調整を図った。 ・財務諸表等規則改正。企業会計原則及び商法計算書類規則との調整を図った。
S49	・商法改正及び企業会計原則修正。いわゆる斟酌規定（商業帳簿の作成に関する規定の解釈につき公正な会計慣行を斟酌する）を新設するなど、商法会計と企業会計原則との調整を図った。 ・商法計算書類規則及び財務諸表等規則等改正。表示基準等を一元化。
S57	・商法計算書類規則及び財務諸表等規則等改正。企業会計審議会が公表した「商法計算規定に関する意見書」等を受けた商法改正を踏まえ、会計方針等の注記などについて証取法（現：金商法）との調整を図った。
H11	・商法改正。大蔵省、法務省が公表した「商法と企業会計の調整に関する研究会報告書」等を受けて、金融商品の時価評価制度を導入し、証取法との調整を図った。

年	内　　容
H15	・商法施行規則改正。以下の改正を実施。 －営業報告書（現：事業報告）の 主要な事業内容等の記載につき、連結ベースでの作成を認めることで、有価証券報告書の記載との共通化が可能となった。 －有価証券報告書提出会社について、商法施行規則と財務諸表等規則で用いる用語の不一致などの解消を図った。
H18	・会社法及び会社計算規則施行。以下の証取法との調整を図った。 －有価証券報告書提出会社の決算公告を不要に。 －有価証券報告書提出会社の計算書類につき、連結計算書類の作成を義務化。 －会社計算規則を整備し、一般に公正妥当な企業会計の原則と同一化。
H19	・決算短信様式改正。投資者が必ずしも決算発表時に必要としないと考えられる情報を有価証券報告書等に委ねることとした。
H21	・内閣府令改正。株主総会前に有価証券報告書の提出が可能となった。
H23	・決算短信様式改正。決算短信の基本的要素をサマリー情報と添付資料に分離し、添付資料の様式を廃止することで、有価証券報告書等との記載の共通化が容易となった。
H26	・財務諸表等規則等改正。単体情報を簡素化し、会社計算規則に基づき作成した財務諸表を有価証券報告書に記載することが可能となった。

Ⅲ－2.　開示書類の提供の時期　②

年度開示を巡る最近の取組み等

- 昨年４月のディスクロージャーWG報告では、制度開示（決算短信、事業報告等、有価証券報告書）の開示内容を制度の目的を踏まえながら整理・共通化・合理化し、自由度を高めることで、例えば、我が国においても、欧米にみられるような、有価証券報告書と株主総会資料（事業報告等）の共通の内容での、あるいは一体的な書類としての開示などをより容易とする見直しを提言。
  - ➢ 事業報告等について経団連ひな形に即している必要はない旨を確認したほか、事業報告等と有価証券報告書の共通化や一体化をより容易とする取組みなどを実施。
  - ➢ 事業報告等の電子提供を進める制度整備に向けた議論（法制審議会）において、事業報告等の記載事項を含む有価証券報告書のEDINET開示を、事業報告等の提供方法の一つとすることも提案。
- また、同報告では、上場企業において、株主との建設的な対話の充実に向けたより適切な株主総会日程の設定が容易になるよう、開示書類における「大株主」の記載時点を選択可能として、株主総会に係る開示の日程・手続について自由度を向上させることが必要である旨を提言。
  - ➢ 今後、事業報告等の電子的提供等を通じて、株主総会前の企業と投資家との対話の期間の増加に向けた取組みの必要性が指摘されている。

※　四半期開示については、先般、取引所において四半期決算短信の見直し（業績のサマリー情報のみを先行開示することを可能とする等）を実施しており、現在、この見直しの実務への浸透・効果を注視。

重要情報の公表タイミングについて

- 上場企業の株価に影響を与える重要な情報は適時に公表することが求められているところ、多くの上場企業による公表のタイミングが「引け後」の15時以降に集中しており、スクープ報道があった場合にも同様の時間の公表が多い。このように、重要な情報が我が国の資本市場における取引に生かされていないなど、上場企業による重要情報の公表タイミングを問題視する指摘がある。

● 総論・・・P2～6

Ⅰ 「財務情報」及び「記述情報」（非財務情報）の充実
1．経営戦略・・・P8，9
2．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）
・・・P10～12
3．リスク情報・・・P13，14

Ⅱ 建設的な対話の促進に向けたガバナンス情報の提供
1－1．役員報酬に係る情報・・・P16 ～18
1－2．政策保有株式・・・P19
2． ガバナンス情報の提供のあり方・・・P20

Ⅲ 提供情報の信頼性・適時性の確保に向けた取組み
1．会計監査に係る情報・・・P22
2．開示書類の提供の時期・・・P23～25

Ⅳ その他の課題
1．ITを活用した情報提供、EDINETのあり方等・・・P27
2．英文による情報提供・・・P27

ITを活用した情報提供、EDINETのあり方等

- 情報通信技術の進展に伴う、スマートフォン等の普及等により、情報の入手経路は多様化しており、スマートフォン等に対応した情報開示・提供のあり方を検討するなど、入手経路の多様化に応じた情報提供を求める指摘がある。
- EDINETについては、平成13年の導入以降、企業や情報利用者において情報提供のインフラとして定着。今後、ITを活用した情報提供の利便性向上が求められていく中、EDINETによる情報提供のあり方について、P.25に挙げた事業報告等の提供方法(※)のほか、詳細タグ付けの範囲拡大等も進めているが、検索機能の拡大や、縦覧期間の延長、スマートフォン等への対応等を求める声がある。

※ 事業報告等の記載事項を含む有価証券報告書のEDINET開示を、事業報告等の提供方法の一つとすること。

英文による情報提供

- 我が国の資本市場において、海外投資家の株式保有割合は上昇（2015年度で30.1%）。一方、海外投資家からは、上場企業について、英文による詳細な財務諸表データや財務諸表についての説明等へのニーズがある。

（参考）上場企業（日経225銘柄）における英文による情報提供

- ✓ 任意のアニュアルレポート … 9割以上の企業が実施
- ✓ 決算短信 … 7割程度
- ✓ コーポレートガバナンス報告書 … 4割程度
- ✓ 有価証券報告書 … 1割未満 （※米国の20-Fを開示している企業を除く。）