

INTERVIEW 欧州の先行事例も踏まえた財務会計とサステナビリティの今とこれから

『週刊経営財務』2026年4月27日（3750号）

有限責任監査法人トーマツ 非財務サステナビリティ保証統括部 パートナー 公認会計士 小口誠司
有限責任監査法人トーマツ サステナビリティ開示アドバイザリー マネージングディレクター 藤村伊津

時価総額 3 兆円以上の東証プライム上場企業においてSSBJ基準の強制適用が始まる。加えて欧州ではCSRD/ESRSに基づくサステナビリティ開示が始まっている。またIASBからは2025年11月に「財務諸表における不確実性の報告に関する設例」が公表されるなど財務諸表とサステナビリティ情報の融合に注意喚起を求める動きが見受けられる。この点、保証アドバイザリーサービスに日本の公認会計士として関わってきた小口誠司氏（以下、小口）とドイツの公認会計士として関わってきた藤村伊津氏（以下、藤村）に日本と海外の状況を聞いた。

※本対談の内容は個人の見解であり所属する監査法人の見解ではありません。

1. サステナビリティ開示と財務諸表への影響

編集部 日本と欧州にてサステナビリティ開示制度が具体化しつつあります（図表1）。財務諸表への影響について、まず企業サステナビリティ報告指令（CSRD）開示初年度のドイツの状況を伺えますでしょうか。

【図表1】主要各国のサステナ開示に関する状況について（3月決算の場合）

		現在					
国／地域	適用対象企業	25年3月期	26年3月期	27年3月期	28年3月期	29年3月期	30年3月期
EU CSRD	EU上場企業等	開示・保証					
	非上場大会社等	オムニバス前		2年延期	開示・保証		
	EU上場中小企業等	オムニバス前		開示・保証			
	EU域外適用企業					開示・保証	変更なし
日本 SSBJ	プライム上場・時価総額						
	3兆円以上			開示	保証		
	1兆円以上				開示	保証	
	5,000億円以上					開示	保証

26年8月10日までに開示

藤村 前提としてドイツではCSRDの国内法化が未了であるため、現行では非財務情報開示指令（NFRD）に基づく開示義務が適用されています。これを踏まえドイツのデロイトが実施したアンケート結果（対象128社）に基づきドイツの状況を紹介したいと思います。

まず、2024年から欧州サステナビリティ報告基準（ESRS）の適用が義務化された企業群（WAVE1）に該当する上場企業では義務ではないにもかかわらず95%がESRSに基づく開示を行いました（*1）。そのうち、51%がESRSのすべてに準拠して開示を行いました。将来の法制化を見越して企業が自主的に準備を進めていたことが背景にあります。開示の掲載場所は多くの企業がマネジメントレポート（法定決算書の一部）内で開示しており、一部の企業は同書外で開示しました。

開示ボリュームは29頁から313頁と幅があり、平均は130頁でした。規模の大きい企業ほど頁数が多い傾向があります。重要な影響、リスク、機会（IRO）の識別件数は平均で43件で内訳はネガティブな影響が16件、ポジティブな影響が12件、機会が5件、リスクが10件でした。マテリアリティ認識ではE1「気候変動」とG1「企業行動」は多数の企業が重要だと認識していましたが、E3「水・海洋資源」、E4「生物多様性・生態系」、S3「影響を受けるコミュニティ」を重要であると認識した企業は半数未満にとどまりました（*2）。

テーマであるサステナビリティ開示が財務諸表に与える影響については、まだ初期段階であり、現時点では結論付けできません。初年度は多くの企業がレポートの作成と体制作りにより全力を注いでおり、今後の論点として注視していきたいです。

編集部 その中でも財務と非財務のつながりでよく意識されていたポイントはありましたか。

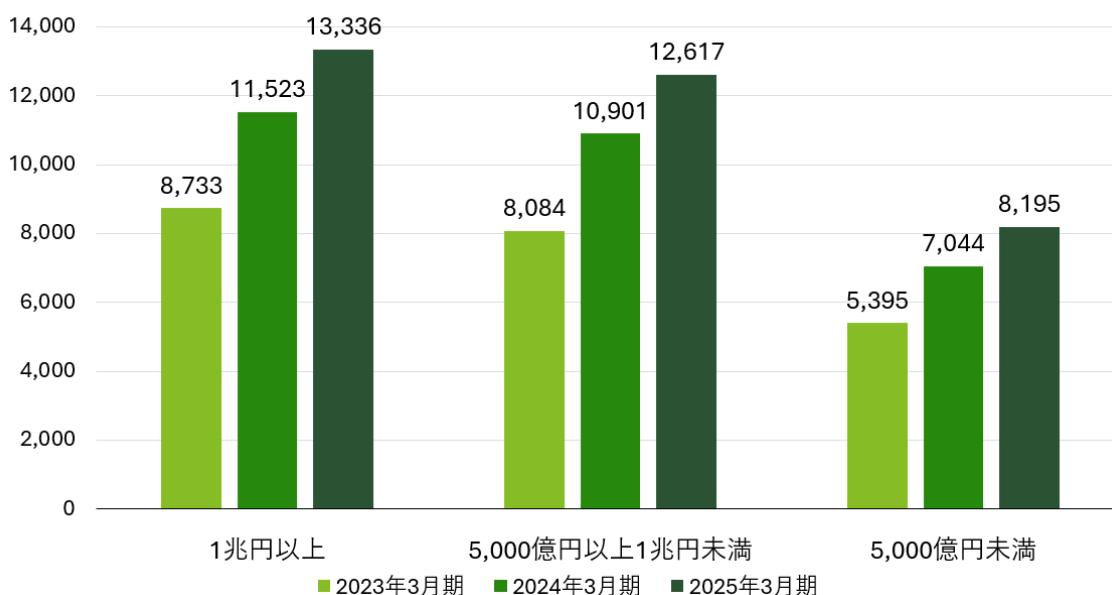
藤村 リスクに関連して固定資産の減損可能性に留意していました。また、気候変動リスクによってサプライチェーンが再編される可能性を見越した新規投資など財務諸表への影響についても意識していたように思います。

編集部 他方で、日本の状況はいかがでしょうか。

小口 日本では、我が国のサステナビリティ開示基準（SSBJ基準）に沿った開示がこれから始まる段階ですが、すでに有価証券報告書ではサステナビリティ開示に進展が見られます（図表2・3）。デロイトトーマツグループの調査では、サステナビリティに関する記載量は3年で1.5倍に増加し、スコープ3温室効果ガス（GHG）排出量を開示する企業は増加傾向にあることが明らかになりました。とはいえ、東証プライム上場企業でもスコープ3を開示する企業は全体の約3割にとどまっています。

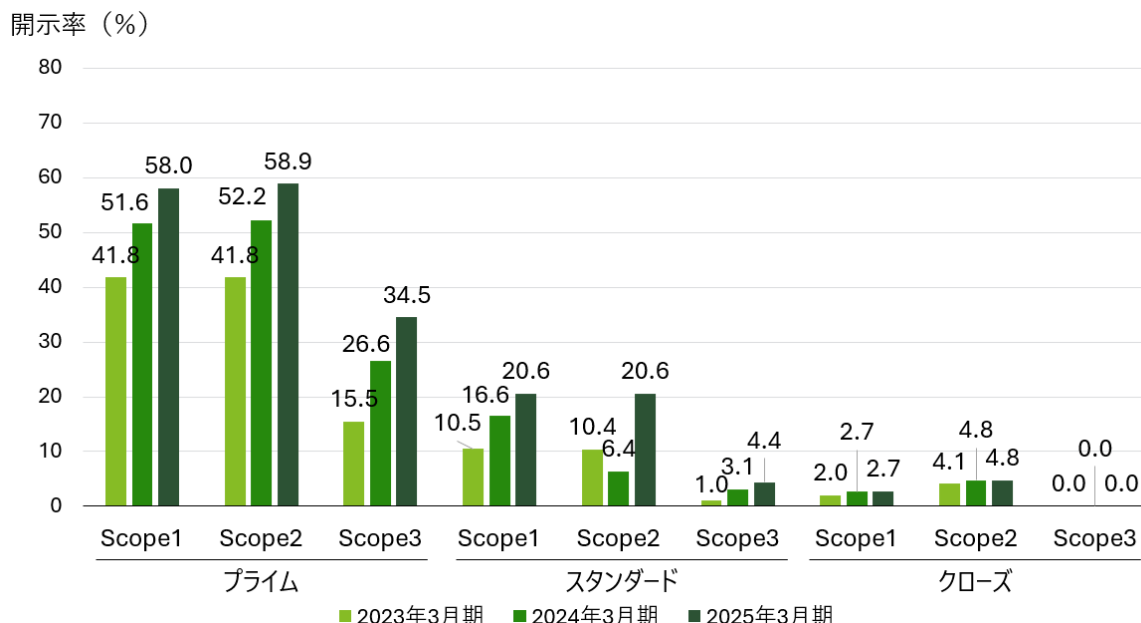
【図表2】時価総額別「サステナビリティに関する考え方及び取組」の平均記載量の年度推移

文字数



出所：デロイトトーマツ、上場企業のサステナビリティ開示状況について、AIと専門家による分析を発表

【図表3】GHG排出量実績における市場区分ごとのScope別開示率の経年推移



出所：デロイトトーマツ、上場企業のサステナビリティ開示状況について、AIと専門家による分析を発表

そして、サステナビリティ開示が財務諸表にどのような影響を及ぼすかについて3つのポイントがあります。

- 1つ目は「売上」です。例えば脱炭素対応の有無によって受注可否が決まることやサプライチェーンの要件に合致しないことで取引先から外れてしまうなどを適切に對外説明することなどが考えられます。
- 2つ目は「コスト」です。例えばサプライチェーン要件に合致するための低排出設備への入れ替えや低炭素電力の購入による電気代の上昇、今後は炭素税や排出権取引等が挙げられます。
- 3つ目は「資本コスト」です。サステナビリティ開示が不十分だと、投資家が将来の不確実性を適切に判断できない場合があり、資本コストが上がります。その結果、投資家から求められるROEが上がってしまいます。

編集部 すでに日本企業はサステナビリティ情報を財務諸表に反映しているのでしょうか。

小口 現状の会計基準でも、サステナビリティ情報を含めた将来情報について、減損会計などの一部の項目では、将来情報を見積りに織り込むことになっています。ただ財務諸表とのつながりを意識したサステナビリティ情報の作成の実務の観点からは、課題があるのかもしれない。

例えば、一般的には、サステナビリティ情報の見積りと、財務諸表における見積りは、その前提が整合しているべきだと思いますが、整合しきれないものもあります。具体的にはSSBJ基準/適用基準の第30項及び第31項（3）において、財務諸表とサステナビリティ情報との間のデータ及び仮定は可能な限り整合させなければならないが、そのうえで重大な差異があればそれを開示しなければならないとされています。例えば、減損の見積り等に関しては、サステナビリティ情報で記載された長期の見積りについて財務諸表を作成するにあたっての見積り情報としてそのまま活用できるかは会計基準の要求事項に反しない限りで検討すべきです。

加えて国際会計基準審議会（IASB）から「財務諸表における不確実性に関する開示-設例」が公表されました（*3）。この設例はIFRS会計基準のIAS第1号「財務諸表の表示」の第31項に関する補足を含みます。第31項は会計基準における具体的な要求事項に準拠するだけでは不十分となる場合に、追加的な開示を提供すべきかを検討することを求めています。なお、日本基準でも実質同様の規定がある点はご注意ください（「連結財務諸表の用語、様式及び作成方法に関する規則」第15条）。

編集部 日本基準適用企業でも留意すべきということですか。

小口 はい。財務諸表の枠外で移行計画やリスク等を開示するのであれば、財務諸表の数値にどう影響するのか、または影響がないのかを利用者が理解できるように説明しなければならない可能性があります。以降で参考になる設例を3点ご紹介したいと思います。

まず「IAS第1号設例IV-1シナリオ1」は、資本集約型の企業が財務諸表の枠外で将来の事業に著しく影響を与えると予想される移行計画を具体的に説明している一方で、財務諸表の注記ではその計画が将来のキャッシュフローにどのように影響しているのか触れていません。この状態は、利用者に移行計画がないという誤解を与えかねないので、移行計画を財務諸表外で語れば語るほど財務諸表でも、その計画がどのように財務情報に影響するのか、見積りにどう反映されているのかを追加で開示する必要があります。もし影響がないのであれば、なぜ影響しないのかを説明しなければなりません。

「IAS第36号設例10」は、将来の温室効果ガス排出枠の価格や規制に関する仮定が、のれんを含む資金生成単位の減損に影響するケースです。将来キャッシュフローの前提を描くとき、将来の温室効果ガス排出枠の価格や規制強化のタイミングによって将来キャッシュフローへ影響を与えます。したがって減損の検討に使った主要な仮定が何なのかを説明する必要があります。「IFRS第7号IG22A項」は貸倒引当金について、金融機関の融資先の気候要因等が将来の予想信用損失に反映されているのであれば、どう反映されたのかを記載することがポイントです。金融機関等がサステナビリティ開示でこのリスクを開示しているにもかかわらず、予想信用損失の測定注記と連動していない場合、利用者は疑問を抱きます。ですので、しっかりと整合させていくことが重要です。

2. サステナビリティ保証の状況

編集部 財務諸表への影響についても少し伺いましたが、サステナビリティ保証についてドイツの初年度はどのような状況でしたか。

藤村 ドイツは現時点で法定の保証義務は課されていません。それでも先ほど申し上げたアンケートによると92%の企業が保証を受けました。保証の大半は限定的保証である一方、スコープ1・2やEUタクソノミー関連、従業員関連の特定の指標については合理的保証を受けたケースがありました。これらの指標は監査対象であるマネジメントレポートの中に記載されることが多く、財務諸表監査は合理的保証の対象なので、その一環として保証を受けたと考えられます。保証人は全てのケースが会計監査人でした。ドイツのCSRD国内法の草案では、サステナビリティ保証は公認会計士の独占業務とする方針が示されており、企業も保証人もそれを見越して準備していたことが背景にあります。

編集部 保証の現場ではどのような課題があったのでしょうか。

藤村 デロイトドイツの保証チームによると実務上いくつか課題が確認されました。まず経理部門以外の方に承認をもらうことや照会に対する回答を得ることに課題がありました。経理部門以外の方は、全員が財務会計とのつながりをお持ちではなく、例えば会計の減損の概念を理解しているわけでもありません。

また、部門横断で情報を収集する必要があるため、例えば、気候関連担当者は気候部分を書く、人権関係担当者は人権部分を書いて、最終的に一つの開示レポートに統合しているというケースがありました。この結果、全体で見ると統一感がなく情報が重複していました。

基準の解釈にも課題があります。ESRSは開示要求事項を示すにとどまり、例えば具体的な計算式までは示していません。そのため適用解釈や算定方法について、保証人と企業で議論が生じた場面もありました。さらに連結子会社のうち規模の小さい会社ではITシステムが十分に整備されていないことがあり、データの収集にも苦労しました。

もっとも、最終的には全ての企業で期限通りに開示と保証を完了しています。先行する企業では2年くらい前から保証人と企業、そしてアドバイザーの3者体制で準備を進めていたことが功を奏したと思います。

小口 日本ではまだ制度として始まっていない保証業務ということで非常に興味深いところですが、保証の工数はいかがでしたか。

藤村 保証の工数イコール報酬とも言えます。この点は、欧州財務報告諮問グループ（EFRAG）の調査において、CSRDの場合、財務諸表の監査人がサステナビリティ情報に対する保証業務を実施する前提で、サステナビリティ保証の報酬が限定的保証業務で財務諸表監査の20%から30%とされており、目安としても同程度の水準を見込んでいたほうが良いと思います。

編集部 日本ではこれからSSBJ基準に基づく開示・保証が義務化されますが、実務ではどのような議論があるのでしょうか。

小口 まず開示の位置づけが環境・社会に向けた取組みをマルチステークホルダー向けに様々な媒体で開示していたものが、将来の企業価値に影響するリスク及び機会を中心とした内容を投資家向けに有価証券報告書に開示する方向に転換します。加えて、開示に伴う工数が従来よりも重くなります（図表4）。

【図表 4】サステナビリティ開示の今までとこれからについて

変化のポイント		従来のサステナビリティ開示	SSBJ基準サステナビリティ制度開示
開示の位置付け		■ 環境・社会に配慮した取組中心 ■ マルチステークホルダー目線 ■ 任意のフレームワークに基づく開示	■ 財務的なリスクや機会中心 ■ 投資家目線 ■ 国際的なフレームワークと同等の開示
開示量	有価証券報告書 (制度開示)	少ない	増加
	Web、統合報告等 (任意開示)	多い	制度開示の記載内容を踏まえて、 戦略的な見直しと考えられる
情報の信頼性担保の仕組み		任意開示及び任意保証での対応 (GHG排出量（一部の第三者検証）)	制度開示及び制度保証の導入により、 必要性・対応量が大きく高まる
開示対象トピックの決定		自主決定	SSBJ基準に基づくプロセスによって 企業判断が必要（判断の説明も必要）
開示指標のパウダリー		自主決定	原則連結
財務的影響		任意	原則開示

この点、何でもかんでも開示しては投資家に有用な情報になりませんし実務が回りません。したがって、開示情報の絞り込みにあたって「重要性」をどのように考えるかがポイントです。ただ、サステナビリティ情報は制度において定量的な重要性の閾値を示していません。さらに気候変動や人的資本などテーマごとに重要性を考えなければなりません。その結果、各社が実態に応じて重要性を考えることになりますが、重要性を粗くしすぎると投資家にとって有用な情報が欠落するリスクが高まる結果、保証に耐えられないリスクも高まるため、よく議論になっています。

編集部 現状どのような考え方が多いのでしょうか。

小口 まず情報は情報作成者側の重要性をお話します。SSBJ基準では重要性を評価するにあたり定量的な概念は存在するものの、それを具体化した数値基準は盛り込まれていません。ちなみに温室効果ガス排出量は原則GHGプロトコル（2004年）で算定することが求められており、GHGプロトコル（2004年）の第11章「GHG排出量の検証」では、インベントリー合計の5%を超えたら重要性があるという記載があります。

次に保証人の重要性についても目を向けてみましょう。企業も保証人も、想定利用者の情報ニーズや意思決定に与える影響を勘案して重要性を判断するという点では共通しています。他方で、保証人は、重要性を保証業務計画の立案や虚偽表示の評価などにおいて適用します。サステナビリティ開示においては、多様な開示情報が含まれることがありますので、保証人は複数の重要性を設定する場合があります。開示情報が異なる場合、想定利用者の情報ニーズや虚偽表示に対する許容度が異なることがあり、また、異なる測定単位を使用して開示情報が表示されることがあるためです。また、開示情報が、定量的なものであるのか、定性的なものであるのかについても、重要性の適用にあたっての考慮事項となります。

今後、実務が進むにつれて、重要性の適用にあたっての具体的な方法や考え方が成熟してくるものと考えられます。

編集部 定量的な重要性については何となくわかってきました。他方で、定性的な質的重要性はどのように考えればよいのでしょうか。

小口 難しい論点です。財務諸表監査でいうと、例えば100円の間違いが発見された場合、不正か否かという違いで質的重要性が異なります。

これをサステナビリティ情報に置き換えた場合、例えばスコープ1・2・3を良い値で開示することで経営陣の報酬に大きな影響を与えるのであれば、スコープ1・2・3は質的重要性が高い情報と言えるかもしれません。また、人権など当然に遵守すべき領域についても質的重要性が高いとも考えられます。

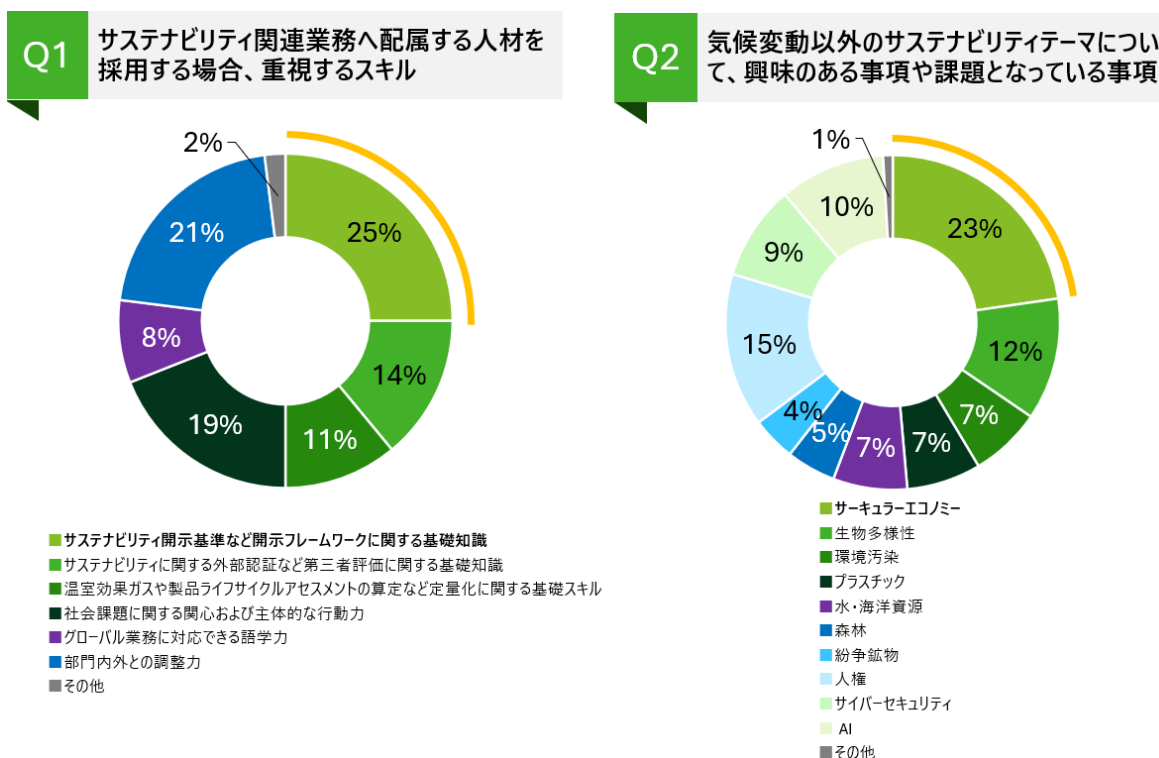
3. サステナビリティ開示の準備状況・各企業の悩みどころ

編集部 「重要性」が議論になっているということでしたが、現在の日本企業の準備状況はどの段階なのか、そして悩みどころについて伺えますか。

小口 現在は2027年3月期適用のプライム市場時価総額3兆円以上の企業を筆頭に導入準備が進んでいます。そのような中でどんなことに悩んでいるのかというと、「#1 プロジェクトを推進すべき人材不足をどう解消するのか?」、「#2 気候変動以外でどのようなサステナビリティ関連のリスク及び機会を識別すべきか?」、「#3 どのように情報を収集するのか」などです。

#1 及び#2 については2026年2月5日に弊社で開催したサステナビリティ情報に関するセミナーでのアンケート結果（回答者：264名。主にプライム市場会社所属の方）を参照ください（図表5）。

【図表5】サステナビリティ情報に関するセミナーでのアンケート結果



#3 については、全社的な取り組みが必要で、部署またぎと国またぎの2つがポイントになります。部署またぎとして、サステナビリティ部門で完結していたところから、経営層の関与や人事部門、経理財務部門との連携など他部署とのつながりが重要となります。また、国またぎでは、例えば親会社だけで準備して開示するだけでは通用しない可能性があります。海外から情報を集めるためにどのような業務プロセスを整備し、その情報の信頼性を確保するためにどのような内部統制を構築するのかをしっかりと現地の責任者と連携しなければなりません。

藤村 国またぎについては、日本企業がグローバル化している状況で難易度の高いテーマです。ドイツでCSRD対応の支援をしていたときには、日系企業子会社で働くドイツ人から、本社が取り組まないと準備が進まない一方で本社の関与がなく、どのように準備したら良いのか分からないという悩みをよく聞きました。ですので、本社はもっとトップダウンで「国またぎ」をコントロールしていく意識を持つ必要があります。SSBJ対応においても本社主導で進める必要があるケースが多いと思います。

編集部 企業によっては本社で管理しきれず、地域ごとに統括を置くパターンもあると聞きます。

小口 アドバイザーの際には、本社主導と地域主導の2つの選択肢を提案しています。どちらが良いかは会社の状況次第ですが、海外子会社の割合が小さいところは親会社主導で取り組んだ方が良いです。海外子会社にサステナビリティ専任の担当者があるわけではないためです。一方で、売上の大半が海外である企業において本社主導で進めることは困難が多いです。その結果、欧州地域統括会社に一定程度任せて地域主導で取り組む事例も散見されます。しかしながらそういった場合も本社からの一定程度の確認は必要になります。藤村さんはいかがでしょう。

藤村 欧州は国が多いので現地法人も多くあります。地域統括を設けている企業もあれば、設けていないケースも少なくありません。地域統括には相応の人材があり、管理体制もできているため、そのような場合は地域統括が本社と一緒に準備を進めることが一般的です。地域統括がある方がスムーズに進みますが、それでも私は本社が主導権を持って地域統括と一緒にやっていくことは必ず必要だと考えています。

一方で地域統括がないところは、小口さんのおっしゃる通り現地法人の一つ一つに専任のサステナビリティ担当を配置することは難しく、経理担当者が兼務せざるをえないケースがあります。この場合は本社のサポートは必須です。

編集部 グローバルな日本企業は地域統括を設置する流れなのでしょうか。

藤村 地域統括を作りたい企業は多くいらっしゃいます。ただ、企業組織の縦割構造などの理由から実現が難しいケースが多々あります。

4. サステナビリティ開示の企業価値への結びつき・活かし方

編集部 そのほか制度として開示が強制される中、本来の目的である企業価値向上にどう結び付けるのかについても企業は悩んでいるとのことでしたが、ドイツではどのような状況でしたか。

藤村 サステナビリティに関する興味はとても高く、特に若い年齢層の方はサステナビリティに取り組んでいない企業を就職先の候補に入れません。そのため、多くの企業では経営層の報酬の決定にあたって人的資本をKPIに組み込み、経営層自身の報酬に影響する重要な課題として取り組んでいます。

また、サステナビリティの取組み・開示をしなければ機関投資家の投資対象にもなりにくく、開示がない場合には即座にマイナス評価を受けます。

加えて、例えば、最近のウクライナ戦争でドイツはロシアから安価な天然ガスを調達できなくなり大きな苦労を強いられました。この経験から他国に頼らないサプライチェーンの構築や循環経済の一層の発展に意識が高まっています。

気候変動面では輸送インフラであるライン川の水位の低下が顕在化し、リスクが身近なものとなっています。船による輸送に支障が出るとサプライチェーンの見直しが必要になります。そのため、より積極的に投資を行うなどレジリエンスを高めています。

こうした背景からサステナビリティ開示への取組みはレジリエンスを高めて企業価値を高めていくものと見られています。足元のリスクが切迫していることから、開示情報の必要性が高く、サプライチェーンの再構築といった経営戦略の変更も伴います。まさにサステナビリティはビジネスに直結するテーマと考えられています。

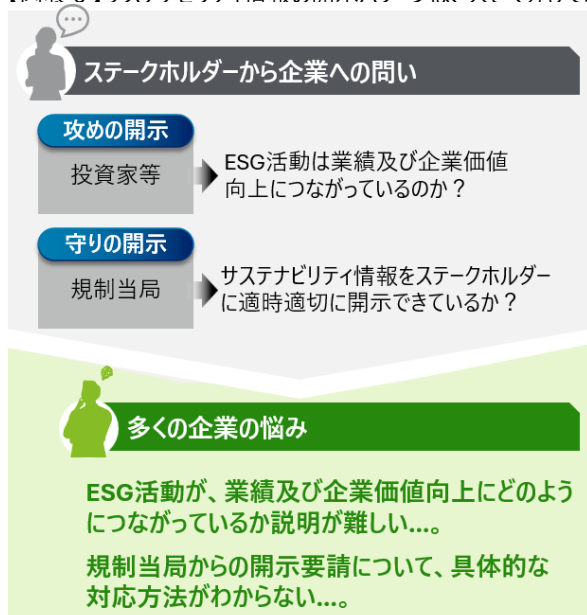
小口 日本はネットゼロを目指す社会価値の向上に動くのみならず、時価総額を上げるなどの企業価値向上を意識する企業が増加傾向にあります。そして現在は米国のトランプ大統領の反ESGも一定程度企業行動に影響を与えています。ドイツを含めたEUはどのような状況でしょうか。

藤村 CSRD対応の局面では大きく盛り上がりましたが、オムニバス法案によるCSRD簡素化が公表されると状況は落ち着きました。ただ、根底にあるサステナビリティへの取組みは申し上げたとおりビジネスに直結するテーマという認識に変わりはありません。

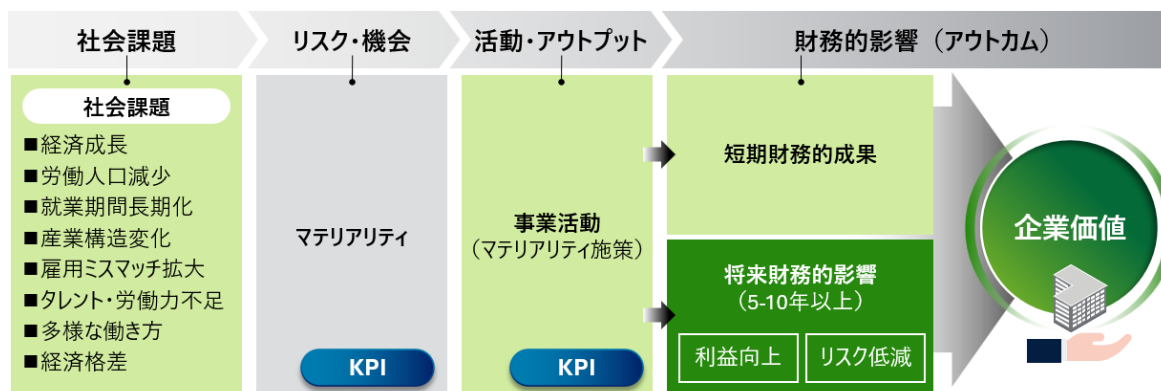
編集部 日本ではどのような状況でしょうか。

小口 まず前提として、サステナビリティ開示には規制対応を主眼とする「守りの開示」と企業価値向上を目指す「攻めの開示」があります（図表6、7）。藤村さんのおっしゃった通り、若い方の採用や投資家からの評価という面でも「攻めの開示」はますます重要になると思います。

【図表 6】サステナビリティ情報の開示パターンは、大きく分けて二つに分かれる



【図表 7】サステナビリティへの取り組みが企業価値向上につながることを投資家に説明する必要がある



編集部 どうのようにすれば投資家から評価されるとお考えでしょうか。

小口 まずはマテリアリティをどう決めるかが重要です。その決定にあたっては、量よりも質、betterよりdifferentという考え方が求められていると思います。

量よりも質という点では、SDGs17項目をほぼ網羅するようなマテリアリティを開示した結果、本当に重要なマテリアリティが投資家から見えにくくなっていないでしょうか。どのマテリアリティが企業価値向上に結びつくのか絞り込んでいくこと、すなわち量よりも質を高めていくことが重要だと思います。

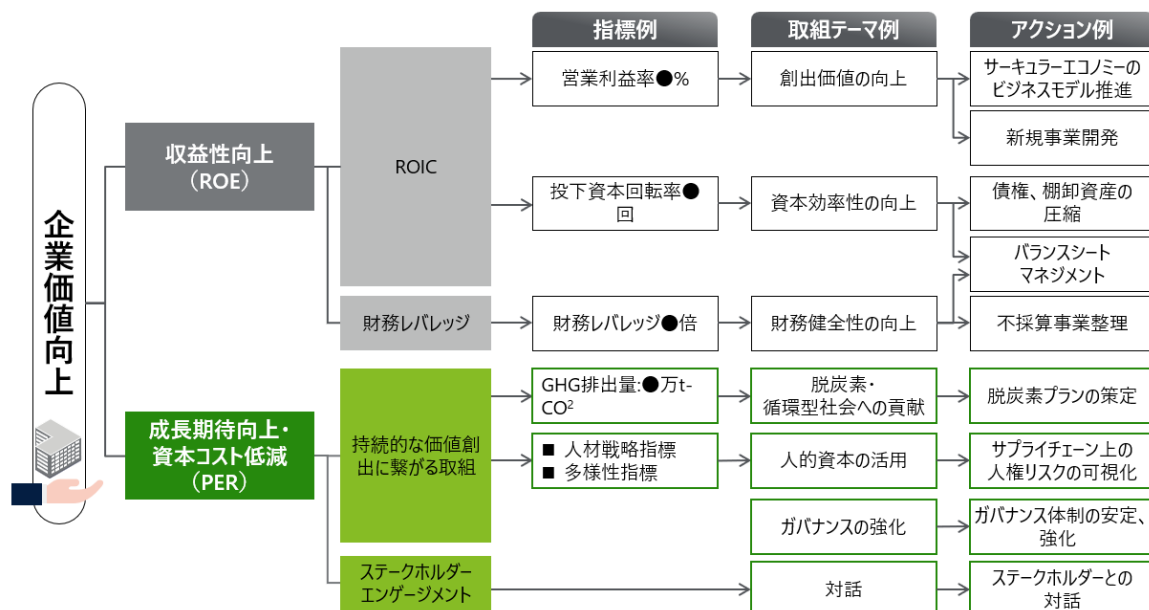
加えてbetterよりdifferentという点では、同業他社を見ながら横並びでマテリアリティを検討することが多いかと思いますが、同業他社事例に寄せすぎたマテリアリティになってしまった結果、会社の個性がわかりづらくなる開示も散見されます。マテリアリティは会社の個性そのもののため会社毎に違いが出るのが自然だと考えています。

このマテリアリティを決めた後に、サステナビリティ活動と企業価値をどうつなげていくかは、ロジックツリーで考えて投資家に説明すると良いと思います。

編集部 ロジックツリーというと、どのようなものがあるのでしょうか。

小口 ロジックツリーとは、企業価値と企業価値を高める取組みを関連づけた表になります（図表 8）。大きく分けて定性型と定量型という 2 つのパターンがあります（図表 9）。定性型はつながりを文章で説明するものです。一方で、定量型は数値を用いて説明するものです。どちらが優れているというものではなく、各社の実情に応じて使い分けているように見えます。

【図表 8】企業価値向上に関するロジックツリーの例



【図表 9】サステナ情報と企業価値の関係性を示す方法

	アプローチの概要	特徴	採用企業例
定性的	サステナ活動と企業価値向上の関係を提示 	■ PBRやROIC、ROAから財務指標をツリー状にブレークダウンし、サステナ情報を紐づけ、サステナ情報の財務インパクトを定性的に示すことが可能である ■ ロジックツリーなどを用いて、各取組みが目標の実現に繋がる道筋を説明することは東証からも推奨されている	三菱商事
定量的	サステナKPIと企業価値向上の関係を提示 	■ サステナKPIと財務KPIを分析することでサステナKPIの財務インパクトを定量的に示すことが可能である ■ 柳モデル等を活用した重回帰分析を行っている企業や、企業独自の手法でデータ分析を行っている企業がある	マツキヨココカラ & カンパニー 日清食品HD 積水化学

実際の開示例を見ると E（環境）と S（社会）に関しては定量的な開示をしているケースが多く、G（ガバナンス）は定量的な開示がほとんどありません。G を定量化する難しさが一因と考えられます。ただし、企業価値に一番直結するのは G という考え方もあり、今後実務が進むにつれて進化していく開示領域だと思います。

5. 読者へのメッセージ

編集部 最後に読者にメッセージをお願いします。

藤村 ドイツから戻ってきて日本で支援をさせていただいていますが、本当に日本企業は真面目に取り組んでいます。古くから日本には三方よしという考え方があり、サステナビリティの分野をリードしているくらいの自信を持っていただきたいと思います。そしてSSBJ基準に基づく開示が始まったときには、横の同業他社を見て考えるのではなく、自社の考えた重要な取組みを開示されたら良いと思います。それを開示することで投資家の目にもとり、企業価値向上につながると思います。

小口 最初は規制対応だけのためにSSBJ基準の準備を進めている会社は多いことと思います。しかし、開示の最終的な目的は企業価値向上です。「規制で求められてはいるものの、そもそもなぜ開示するのか？」という視点で、プロジェクトに取り組んでいただければ、単なる規制対応を超えた価値あるプロジェクト成果が出せると考えています。

*1：従業員数500人以上のEU域内上場企業はWAVE1として2024年からESRSの適用が、非上場大会社等はWAVE2として2027年から適用などが求められている（「週刊経営財務」No.3698・42頁）。

*2：ESRSでは10のトピック別の基準が定められている（「週刊経営財務」No.3667・22頁）。

*3：週刊経営財務「2025年12月期・2026年3月期IFRS決算Q & A 後編 財務諸表における不確実性に関する開示」で詳報（No.3737・10頁）。

デロイト・トーマツグループは、日本におけるデロイトアジア パシフィックリミテッドおよびデロイトネットワークのメンバーである合同会社デロイト・トーマツグループならびにそのグループ法人（有限責任監査法人トーマツ、合同会社デロイト・トーマツ、デロイト・トーマツ税理士法人およびDT弁護士法人を含む）の総称です。デロイト・トーマツグループは、日本で最大級のプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従いプロフェッショナルサービスを提供しています。また、国内30都市以上に2万人超の専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト・トーマツグループWebサイト、www.deloitte.com/jpをご覧ください。

Deloitte（デロイト）とは、Deloitte Touche Tohmatsu Limited（“Deloitte Global”）、そのグローバルネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびそれらの関係法人（総称して“デロイトネットワーク”）のひとつまたは複数を含みます。Deloitte Globalならびに各メンバーファームおよび関係法人はそれぞれ法的に独立した別個の組織体であり、第三者に関して相互に義務を課しまたは拘束させることはありません。Deloitte Globalおよびその各メンバーファームならびに関係法人は、自らの作為および不作為についてのみ責任を負い、互いに他のファームまたは関係法人の作為および不作為について責任を負うものではありません。Deloitte Globalはクライアントへのサービス提供を行いません。詳細はwww.deloitte.com/jp/aboutをご覧ください。

デロイト アジア パシフィックリミテッドは保証有限責任会社であり、Deloitte Globalのメンバーファームです。デロイト アジア パシフィックリミテッドのメンバーおよびそれらの関係法人は、それぞれ法的に独立した別個の組織体であり、アジア パシフィックにおける100を超える都市（オークランド、バンコク、北京、ベンガルール、ハノイ、香港、ジャカルタ、クアラルンプール、マニラ、メルボルン、ムンバイ、ニューデリー、大阪、ソウル、上海、シンガポール、シドニー、台北、東京を含む）にてサービスを提供しています。

Deloitte（デロイト）は、最先端のプロフェッショナルサービスを、Fortune Global 500®の約9割の企業や多数のプライベート（非公開）企業を含むクライアントに提供しています。デロイトは、資本市場に対する社会的な信頼を高め、クライアントの変革と繁栄を促進することで、計測可能で継続性のある成果をもたらすプロフェッショナルの集団です。デロイトは、創設以来180年の歴史を有し、150を超える国・地域にわたって活動を展開しています。“Making an impact that matters”をパーパス（存在理由）として標榜するデロイトの約46万人の人材の活動の詳細については、www.deloitte.comをご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、Deloitte Touche Tohmatsu Limited（“Deloitte Global”）、そのグローバルネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびそれらの関係法人（総称して“デロイトネットワーク”）が本資料をもって専門的な助言やサービスを提供するものではありません。皆様の財務または事業に影響を与えるような意思決定または行動をされる前に、適切な専門家にご相談ください。本資料における情報の正確性や完全性に関して、いかなる表明、保証または確約（明示・黙示を問いません）をするものではありません。またDeloitte Global、そのメンバーファーム、関係法人、社員・職員または代理人のいずれも、本資料に依拠した人に関係して直接または間接に発生したいかなる損失および損害に対しても責任を負いません。Deloitte Globalならびに各メンバーファームおよび関係法人はそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu Limited

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.



IS 669126 / ISO 27001



BCMS 764479 / ISO 22301

IS/BCMSそれぞれの認証範囲はこちらをご覧ください
<https://www.bsigroup.com/clientDirectory>