

2020年10月2日（金）発行

メルマガ～開示会計を学ぶ～ Vol.67

株式会社スリー・シー・コンサルティング

- 1 会計ニュースダイジェスト（2020年9月）
- 2 会計基準の公表予定等
- 3 ワンポイント開示会計問題演習「継続企業の前提に関する事項」
- 4 児玉厚の開示川柳「15号 部門予実も キャッシュ・フロー」
- 5 編集後記

1 会計ニュースダイジェスト（2020年9月）

- 1) ASBJ、LIBORを参照する金融商品に関するヘッジ会計の取扱いを公表
（9月29日）

https://www.asb.or.jp/jp/accounting_standards/practical_solution/y2020/2020-0929.html

- 2) 東証、株式事務の適正性確保及び株主の議決権行使の環境改善を要請
（9月29日）

<https://www.jpx.co.jp/news/1020/20200929-01.html>

- 3) 経団連、企業と投資家による建設的対話の促進に向けて提言（9月15日）

<http://www.keidanren.or.jp/policy/2020/075.html>

- 4) ASBJ、取締役の報酬等として株式を無償交付する取引に関する取扱い案
等を公表（9月11日）
（意見募集期限：2020年11月11日）

https://www.asb.or.jp/jp/accounting_standards/exposure_draft/y2020/2020-0911.html

- 5) 会計士協会、企業情報開示に関する有用性と信頼性の向上に向けた論点の
検討（中間報告）を公表（9月10日）

https://jicpa.or.jp/specialized_field/20200910xsw.html

- 6) 改正会社法対応の会社法施行規則・会計計算規則改正案公表 (9月1日)
(意見募集期限: 2020年9月30日)

<https://search.e-gov.go.jp/servlet/Public?CLASSNAME=PCMMSTDETAIL&id=300080224&Mode=0>

- 7) 東証、支配株主及び実質的な支配力を持つ株主を有する上場会社における
少数株主保護の在り方等に関する中間整理を公表 (9月1日)

<https://www.jpx.co.jp/news/1020/20200901-1.html>

2 会計基準の公表予定等

- ・先月公表された基準等については上記「会計ニュースダイジェスト」をご覧ください。

- 1) IFRS (2021年3月までの公表予定)
(無印: 確定 ED: 公開草案 DP: ディスカッションペーパー
RI: 情報要請)

(1) リサーチプロジェクト

- ・共通支配下の企業結合: DP 2020年11月予定
- ・適用後レビュー (連結等): RI 2020年10-12月予定

(2) 基準設定プロジェクト

- ・経営者による説明: ED 2021年1-3月予定
- ・料金規制活動: ED 2021年1-3月予定

(3) メンテナンスプロジェクト

- ・会計方針及び会計上の見積り (IAS第8号改正): 2020年10-12月予定
- ・開示上の取組み (会計方針): 2020年10-12月予定
- ・セールアンドリースバックにおけるリース負債: ED 2020年11月予定

・ワークプラン

<https://www.ifrs.org/projects/work-plan/>

・IASB Update

<https://www.ifrs.org/news-and-events/updates/iasb-updates/>

2) 日本基準

(1) 取締役等の報酬等として金銭の払込み等を要しないで株式の発行等をする場合における会計処理：公開草案 2020 年 9 月済

(2) 金利指標改革に起因する会計上の問題：2020 年 9 月済

(3) 電子記録移転権利：公開草案 2020 年 11 月予定

(4) 連結納税制度の見直しへの対応（実務対応報告 5・7 号）
：公開草案 2020 年 12 月予定

・現在開発中の会計基準に関する今後の計画（更新：2020 年 9 月 29 日）
<https://www.asb.or.jp/jp/project/plan.html>

3 ワンポイント開示会計問題演習

*メルマガ読者にのみ公開しています。

4 児玉厚の開示川柳

*児玉厚（株式会社スリー・シー・コンサルティング 代表取締役）による
「開示川柳」をお届けしております。

「 15 号 部門予実も キャッシュ・フロー 」

予算会計エクспレスの営業活動の中で、
多くの上場会社や IPO 準備会社の経営企画責任者の方にお会いし、
意見交換をしていると、
お客様の生きた実務から多くのことを学ばせていただいている。

先日も店舗展開をしている上場会社の経営企画責任者の方から
こんなお話をうかがった。

経営企画責任者

「うちの会社は店舗展開しているので各店舗はプロフィットセンターで
売上高から費用を引いて利益という形で予実管理しています。

商品販売月に約 50%、翌月に約 50% 売上代金が回収されるんです。

でも、うちの商品は一定の加工をしてお客様に納品されるので、
受注から納品まで数カ月かかるんです。

そうすると、各店舗は、当月売上高 100 という実感を持っているのに、
その売上高は 3 カ月後に計上されたりし、店舗別 PL 予実管理しても

各店舗の肌感覚と完全にずれており、モチベーション低下になってしまっていて、予実管理が空回りしているんです。

このような予実管理の課題はどのように対応して行くべきなのでしょう？」

* 続きはメルマガ読者にのみ公開しています。

5 編集後記

* メルマガ読者にのみ公開しています。

発行：株式会社スリー・シー・コンサルティング
〒171-0033 東京都豊島区高田 3-14-29 KDX 高田馬場ビル 7 階
URL : <http://www.3cc.co.jp/>

Copyright (c) Three C Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.