

<論 説>

アメリカ会計基準の正統性

田 中 弘

まえがき

I 日本版金融ビッグバンの狙いと会計改革の役割

- (1) 規制緩和の時代に会計規制が強化されるのはなぜか
- (2) 規制緩和と自己責任の原則は両立するか
- (3) 接着剤としてのディスクロージャーは機能するか
 - ① 会計改革のための3つ条件
 - ② 3つの条件への疑問

II アメリカのお国事情に振り回される日本の会計

- (1) なぜ、連結会計なのか
 - 日本の企業集団の実力を表すことができるか
- (2) なぜ、減損会計を行うのか
 - アメリカの基準は過度の減損処理をやめさせる基準
- (3) なぜ、ストックオプションを費用化しないのか
 - SECが追い込んだストックオプションへの道
- (4) なぜ、株式を時価評価するのか
 - 株式投資をさせないための時価基準
- (5) なぜ、債券を原価評価するのか
 - アメリカには時価評価したくてもできない事情がある
- (6) なぜ、負債を時価評価しないのか
 - 負債評価のパラドックスを解決できるか
- (7) なぜ、持分プーリングが使えないのか
 - 利益水増しの秘策

あとがき

ま え が き

かつてはエスぺラント語扱いされていた国際会計基準 (International Accounting Standards: IAS. 現在の正式名称は、国際財務報告基準 (IFRS) であるが、以下では IAS という) が、にわかに注目を集めている。IAS は、30 年ほど前に世界の主要国の会計士団体が集まって作った、国際会計基準委員会 (IASC: 現在は国際会計基準審議会 IASB) という組織が公表している。日本の公認会計士協会も設立当時からのメンバーとして活動してきた。IASC の目的は、各国でばらばらに設定されている会計基準を国際的に調和化するためにスタンダードな基準を公表し、世界に広めることであっ

た。

IASは、英語圏（英、米、カナダ）の会計基準をベースとして作成される傾向にあったが、それでもアメリカ基準ほど詳細な規定は設けていない。そういうこともあって、アメリカの会計基準設定主体（財務会計基準審議会：FASB）はIASを国際基準として認知する姿勢を示すことはなかった。それを見たわが国は、アメリカが認知しないような基準であれば国際的に通用することはないと考えて、IASを真剣に国内基準に取り込むことはしなかった。

ところがその後、世界の主要国において証券取引等の監督業務を担当している役人たちの組織（証券監督者国際機構：IOSCO）が、「多国籍企業が本国以外で行う資金調達の際に作成する財務諸表」の基準としてIASを認知する姿勢を示し始めたのである。

IOSCOは、各国政府の証券監督官（わが国でいえば金融庁、アメリカなら証券取引委員会（SEC）の役人）の集まりであるから、ここがIASを国際的に通用する基準として認めるとなると、アメリカ基準はアメリカの会社にしか適用されないローカル基準になってしまう。今後日本を初めとする多くの国をベースとしている会社は、アメリカ基準ではなく、IASに準拠して財務諸表を作るようになるであろう。

そうでなくても、世界の資本市場は、アメリカ一辺倒から、EU市場との2極化が進行する気配が見えてきた。アメリカは、その動きに敏感に対応し、IASを認知する姿勢を示したのである。

あわてたのは日本である。それまで、アメリカが認知しないようなIASなら国際的に通用する基準となることもないとはばかり高みの見物を決め込んでいた大蔵省（当時）は、あわててIASを国内基準に取り込むことに「変心」した。

絶妙のタイミングで、アメリカからは「日本の会計基準は国際的に通用しないので、会計改革を進めるように」といった圧力とともに、日本企業の英文財務諸表を監査した報告書の中に、「ここで開示されている財務諸表は、日本の基準で作成されたものであって、必ずしも国際的に有効なものではない」という警告文（レジェンド）がつけられるようになった。1999年のことである。

2000年には、プラハで開かれたG7において、日本に対して異例の勧告がなされた。それは、日本企業の経営改革を推進することであった。暗に、日本の会計基準が国際化していないために企業経営の革新が遅れていることを指摘したのだといわれている。わが国における会計改革には、こうした背景がある。

以下、日本における金融ビッグバンと、その中で展開されてきた会計改革（会計ビッグバン）を紹介しながら、①わが国が新たに導入した会計のルールが、ほとんどアメリカ基準のコピーであること、②日本基準の素となったアメリカ基準は同国において発生した問題を解決するために設定されたものであること、つまり、アメリカの基準は、もともと国際的な汎用性とか一般的適用性を考えて設定されたものではなく、同国に固有の問題を解決するためのものであること、③そ

れを無批判・無検証にて日本に輸入した結果、わが国で予想外の問題を引き起こしていること、を明らかにしたい。換言すれば、本稿は、アメリカ会計基準が会計基準としての正統性あるいは汎用性を備えていないことを紹介し、これを国際標準と誤解して国内化したことがわが国の会計改革を混乱に陥れている最大の原因であることを明らかにしたい。

I 日本版金融ビッグバンの狙いと会計改革の役割

(1) 規制緩和の時代に会計規制が強化されるのはなぜか

ビッグバンとは、宇宙大爆発のことである。1986年にイギリスの証券取引所が証券制度の大改革を行ったが、この大改革を当時の首相であったサッチャーが「ビッグバン」と命名したことから、「大きなものごとの始まり」とか「大改革」の意味でも使われるようになった。

橋本・元首相がわが国の金融改革を提唱したとき、サッチャー首相を真似て「金融ビッグバン」と命名した。日本版金融ビッグバンは、「フェア（公正な市場）、フリー（自由な市場）、グローバル（国際的な広がりをもった市場）」をうたい文句にしている。日本の金融市場を、「フェアで、フリーで、グローバルな市場」にしようというのである。

その金融ビッグバンの柱は2本あって、1つは「規制緩和」、もう1つは「自己責任の原則」であった。

以前は、預金の利率はどこ銀行に預けても同じであったが、今では規制緩和によって金利や各種手数料が自由化されている。また、生命保険会社と損害保険会社は、生損保の兼業がそれまで禁止されていたのが、今は「子会社方式」といって、親会社が生命保険会社で子会社が損害保険会社、あるいは、親会社が損害保険を売り、子会社が生命保険を販売するのはかまわないことになった。

なぜ生命保険と損害保険の兼業が禁止されていたのか。生命保険は、40年とか50年とか非常に長い期間を保障するもので、しかも個人が対象である。もう一方の損害保険は、普通は一年契約で、事故が起こった時には何十億円何兆円という巨額の損失が発生する。しかも、その発生は予測がつかない。生命保険の場合は、一人当たりの契約額は5000万円から1億円くらいであるから、一人亡くなってもそれほどの額ではない。しかも、死亡率はかなりの確度で予測できる。生命保険と損害保険では、保険会社にとってのリスクがまったく違うのである。リスクの異なる保険を同じ会社がやるのは好ましくないということから日本では兼業を禁止してきたのである。規制緩和によって、いまでは、子会社方式であれば、生命保険と損害保険を兼業してもよいことになり、現在では、「ニッセイ同和損保」とか「第一ライフ損害保険」とか「東京海上あんしん生命保険」とか、生保と損保の会社が、それぞれ他の領域の保険子会社を作っている。

また、銀行、証券、保険という三つの金融の形態があるが、従来は、兼業することができなかった。それを、銀行が保険商品を扱ってもかまわないし、保険会社が証券取引をやってもかまわないというように、規制が緩和されてきた。また、銀行業以外の異業種の企業でも銀行業務が

できるようになり、銀行へ直接行かなくてもコンビニでお金をおろすこともできるようになった。そういう規制緩和の時代を開いたのが橋本内閣である。金融界の規制は大幅に緩和され、このように垣根がずいぶん低くなった。

ところが、規制緩和の大合唱と大行進の中で、会計の規制だけはむしろ強化されてきたのである。「連結財務諸表」、「時価会計」、「退職給付会計」、「税効果会計」などといった新しい会計基準が続けざまに作られ、商法や証券取引法の会計規定も改正され、会計の規制は強化されるばかりである。会計の世界が大きな変化を起こしていることから、一部ではこれを「会計ビッグバン」とも呼ばれている。

なぜ、規制緩和の時代に、会計だけが規制を強化されるのであろうか。これを理解するには、もう 1 つの柱である「自己責任の原則」とはいったい何なのかを考えなければならない。

(2) 規制緩和と自己責任の原則は両立するか

実は、規制緩和と自己責任という 2 つの柱は、対象が違う。規制を緩和されるのは企業のほうで、自己責任を求められるのは投資家とか消費者といった国民のほうである。企業には規制を緩和して自由を与えるのであるが、その企業にお金を預けたり、企業から製品を買ったり、企業に投資しようとする投資家や国民には、自己責任を求める。

こんな話は、どこか腑に落ちないのではないだろうか。少し、身近な例を挙げて、規制緩和と自己責任の話をする。こんな話を長々とするのは、現在の金融界・経済界の混乱やデフレ現象の一因、いや、けっこう大きな原因が、会計の制度改革（実質は、会計の制度改悪）にあるからである。

身近な例を使って、「金融ビッグバン」と「会計ビッグバン」がどのようなものであるかを説明する。

都会で犬を飼う時には、放し飼いにはできない。散歩につれて出るときは、引き綱をつけなければならない。これが犬を飼うときの規制である。規制緩和は、この犬に紐を付けなくていい、放し飼いでもかまわないとするものである。もう 1 つの、「自己責任の原則」のほうは、道を歩いている人に対して、「犬が放し飼いにされているので、気を付けてください」「噛まれたら、あなたの責任ですよ」といっているのである。

規制を緩和することと自己責任を問うというのはそういうことである。犬を飼っている人には、規制緩和だから犬を放し飼いしてもいいといい、歩行者に対しては、噛まれたらあなたの責任だ、自己責任だから、といっているわけである。

金融機関のことを思い出して頂きたい。従来は大蔵省や金融庁が金融機関を監督してきたが、現在は、金利は自由化され、金融商品は自由に開発できるようになった。銀行も自由に商売ができ、保険会社も自由に商品開発ができる。契約者あるいは預金者は、もし自分が預金した銀行が潰れたら預金した方が悪いと、自己責任だったんだといわれ、また、保険会社と保険契約を結ん

だところその会社が潰れたとする。すると「あなたの責任です、そんな会社と保険契約したからです」といわれる。これが、橋本元首相がはじめた規制緩和と自己責任の世界である。

(3) 接着剤としてのディスクロージャーは機能するか

こんな話は、どう考えたところで両立する話ではないが、これを成立させる接着剤はただ一つしかない。それは、規制緩和と引き換えに、企業サイドの情報開示を強化することである。企業サイドには、商品について徹底してディスクローズすること、企業内容について徹底して会計開示すること、いわゆる、会計報告を徹底することによってしか、この話は両立させられない。

規制緩和された銀行が、当行は、現在のところはこういう資産構成で、こういう財政状態で、現在これだけの不良債権を抱えているという事を全部正直に公開しているとしよう。それでもその銀行に預金したのなら預金者に自己責任を問うことが許されるであろう。保険商品を契約するときに、その保険商品について十分な説明を受けて、リスクについて十分な説明を受けて、なおかつ、その会社の財政状態とか将来性とかに関する説明を受けているのであれば、万が一その保険会社が潰れて契約の一部が履行されなくなっても、契約者に自己責任を問うことができるであろう。

会計ビックバンというのは、そういう意味で、橋本元首相がいていた金融ビックバンの接着剤だったのである。わが国で行われている金融ビッグバンが成功するかどうかは、そうした意味では、必要な情報が、適時に、徹底して公開されるかどうかにかかっているといえる。

① 会計改革のための3つ条件

もしも、規制緩和と自己責任という相反するコンセプトを両立させる接着剤として会計や会計ディスクロージャーを考えるとすると、少なくともつぎの3つ条件が揃っていないと、金融ビックバンそのものが成り立たないであろう。

一つは、会計改革の内容である。わが国では、金融ビックバンの下で新しい会計基準が続々と作られてきた。その作られた会計基準が、企業の「ありのままの姿」を映すものでなければ、契約者や投資家は適切な判断を下せない。たとえば、銀行であれば不良債権が公表されても、その後、金融庁の検査が入ったりするとずるずる増えているが、それでは銀行の本当の姿はわからないし、銀行が公表する数値も信頼できない。連結会計や時価会計の基準を適用すれば日本の企業の実態が明らかになるのであればよいが、実態とかけ離れた像を描く基準であれば、その基準を使って企業内容をディスクローズしても投資家や契約者・消費者は誤った判断を下す危険が大きく、自己責任を問うことはできないであろう。

第二の点は、仮に、作られた基準が企業の実態を十分に開示するものになっているとして、その基準を経営者が守ろうとするのかどうかである。立派な基準ができたとしても、それを経営者が順守するのでなければ基準は画餅に終わるし、当然に、投資家や契約者の自己責任を問うこと

はできない。

第三の問題は、経営者が行う会計報告（決算）の妥当性を担保するものは監査であるが、契約者なり投資家に自己責任を問えるような環境を日本の監査が作れるかどうかである。経営者が適切に情報を開示しているかどうかは個人の投資家や契約者には判断できない。投資家や契約者に代わってプロとして会計報告の妥当性を判断し、その内容を広く投資家・契約者に知らせる必要がある。そうした環境を作れないのであれば、自己責任を問うこともできなくなる。

この3つの条件が揃って始めて、金融ビッグバンの下での会計改革が成功して、金融ビッグバンの接着剤になりうるのである。

② 3つ条件への疑問

では、わが国の場合、この3つの条件が揃った状態で会計改革がすすめられてきたのであろうか。最初の条件は、新しい会計基準は企業のありのままの姿を映し出すことであった。多くの人が指摘することであるが、日本で導入している新しい基準は、ほとんどがアメリカ基準のコピーである。アメリカに新しい基準ができると、これは国際標準であるという認識が広がり、また、アメリカで基準ができると、アメリカで使われているのだから既にワクチンが打たれていると考えてしまう。つまり、アメリカで使ってテスト済みだから、日本に持ってきてても風邪にはならない、インフルエンザは起きないという認識が広がり、気楽に、よく検証もしないでアメリカ基準を持ってきているのではないであろうか。

しかし、アメリカの基準は、アメリカの問題を解決するために作られたものである。アメリカの基準をコピーしただけの日本基準で、日本の企業の実態というものを表せるのであろうか。

2番目の条件は、経営者の意識改革である。日本の経営者は「今日から会計改革ですから、これからは正直に会計報告しましょう」といわれて、果たして「会計革命か、じゃあ今日から正直にやらなきゃいけないな」と考えるかどうかである。

日本の経済界を見ていると、このところ、粉飾や利益操作をしたり、損失の飛ばしをしたり、消費者からのクレームを隠したり、賞味期限を書いたラベルを貼り替えたり、原産地をごまかして書いたり、あまり正直な経営や会計をしてこなかったのではないかと思われる。そんなときに、ある日突然、「金融ビッグバンですから、あなた方も、今日から正直になってください」といわれて、果たして、日本の経営者がそろって心を入れ替え、自分に都合のいいことも悪いことも正直に報告するようになるのであろうか。

もしも、これからも日本の企業が不正やら隠しごとを繰り返すようであれば、投資大衆あるいは国民は情報公開による保護を受けることができない。そうすると、投資家や消費者に「自己責任」を求めることができなくなる。企業の会計報告が厳正に行われない限り、今回の金融ビッグバンは、会計のところから崩れてしまう危険がある。

3番目の条件は、監査が正常に機能することである。公認会計士の仕事の中で最近注目されて

いるのが、ゴーイング・コンサーン監査である。簡単にいうと、この会社がこの後1年やっっていけるかどうかのチェックをして、この会社は1年以内に新しい資金が導入されないと重大な危機に直面する惧れが高いという危機が生じてきた時に、会計士が危ない会社については危ないということを監査報告書に書くことになった。つまり、ビジネスリスク（企業が倒産するリスク）を表に出すことになった。

今まで日本の監査は、企業が倒産するリスクが潜在的に存在していても、それについては監査報告書に書かないという暗黙の了解があった。今後はゴーイング・コンサーン（継続企業）としてやってゆくことに不安はないかどうかを監査し、破綻の可能性が高くなった会社については継続性に疑義があるということを監査報告書に記載して、投資家の注意を促すようになった。これを、私は「会社のガン告知」と呼んでいる。

ところが、人間のガン告知と違うのは、会社の場合はすぐに健康体に戻ることもある。私達がガンになったら、明日治るということはない。医者から「あなたはガンです」と宣告されたとして、人間のガンの場合、いわれた時にすぐ何かの薬を飲んだらパッと治るということはない。ところが企業は、どれだけ倒れそうになっても、新しい資金を提供する人が現れたらいとも簡単に健康体を取り戻せる。そこで、会社側はそのことを会計士に盛んに訴えるのである。つまり、新しい資金が手に入るから大丈夫だ、年末までに必要な資金の手当てがつくから会社は大丈夫だと、盛んにいうのであるが、いったとおりに資金手当てがついたら会社は絶対破綻しない。

会社が破綻するのは二つのタイプ、二つの原因がある。一つは資金がショートすること。不渡手形を出すようなケースである。日本の大企業は資金が途切れて潰れるということはずくない。グループ内の会社が資金の手当てをつけてくれて、なんとかなることが多い。2003年3月までに保険会社が7社、金融機関が168機関も破綻したが、いずれも資金がショートしたわけではない。保険会社は流動性の高い有価証券を大量にもっているし、しかも契約者から保険料という形で毎日金が入ってくるから、資金がショートすることはない。銀行も取り付け騒ぎが起きない限り同様である。

それでは、なにが原因で潰れたかという、債務超過である。債務超過というのは要するに、純資産よりも負債の方が大きいことで、会社の資産を全部その負債の返済にあてても返しきれない状態をいう。日本の銀行や大企業が倒産するのは、まず間違いなくこのタイプである。

ところで、資金が止まったのは外部の人間にもわかる。たとえば、手形が落ちなかったとか、小切手を振り出しすぎて支払いができなかった場合には、銀行取引が停止されるので、外部からははっきりわかる。しかし、債務超過になったかどうかは、会社の外にいたのではわからない。会社に行っても普通に営業しているし、社員も給料をもらっているし、債務超過の会社かどうかは、外部の人間にはわからない。内部の人間でさえ分からないこともある。

わかるのは会社の中にいるトップクラスの人間だけということもある。中にいる人間が仮の決算をやっていくと、年末までには債務超過になりそうだとか、もう債務超過になったということ

がわかる。ふつうは、一年に2回しか決算をしないから、外部の人間は、一年に2回しか債務超過になったかどうか判定できない。「うちの会社はだめになりました」と経営者が手を挙げてくれないとわからないのである。外部からはわからないということは、経営者が手を挙げないと半年間でどれだけ腐るのかわからない。会社は半年くらいで健康体が腐ってしまう、そこを公認会計士の監査で、できるだけ早目に、社会に警告を発したい。それが、ゴーイング・コンサーン監査である。

ところで、会計士が警告を発した後は、どうなるのであろうか。あの会社が危ないということ監査人が示唆するとどうなるのかである。もしも、監査報告書に一言でも警告的なことを書いたら、証券市場は反応して株価は大暴落する。おそらく株券は紙くずになる。取引先は納入した商品を引き上げてしまうであろうし、銀行は貸した金を少しでも引き上げる。他の取引先で売掛金のあるところは会社の倉庫にトラックを横付けにして在庫を空にするであろう。いわゆる取り付けが起きて、会社は一瞬にして空っぽになってしまう。

会計士が一言書いた結果、その会社の財産が消えるだけではなくて、たとえば、1万人の従業員がいた会社であれば、1万人の従業員が路頭に迷うわけである。従業員が1万人なら家族も含めると3万人か4万人。取引先もあるわけであるから、連鎖倒産を繰り返すと、すぐ10万人、20万人が職を失い、路頭に迷う。

そういう事態を考えると、会計士にはかなり荷が重い仕事になる。ちょっとした資金が手に入れば会社は立ち直るにもかかわらず、自分が一言いうと会社は確実に破綻してしまう。これが果たして、会計士の責任でできるのだろうか、と悩むのである。ゴーイング・コンサーン監査には、こうした重大な課題が残されている。

以上述べたように、わが国の金融ビッグバンが成功するかどうかは、情報公開に対する経営者の意識改革と、公開される情報の妥当性と、そうした情報を検証する会計監査が正常に機能するかどうかにかかっているのではないと思われる。

そのうち、本稿では、特に一番目の疑問に関して、つまり、アメリカの基準をコピーして日本に持ってきて、果たしてそれが日本の企業の実態を表すのだろうか、ということを取り上げる。

Ⅱ アメリカのお国事情に振り回される日本の会計

(1) なぜ、連結会計なのか

——日本の企業集団の実力を表すことができるか

これまで日本では、個々の企業が行う決算が重視され、利益の計算も、配当も、課税もすべて個別の企業を単位として行われてきた。法的な実体（企業単位）を計算の単位としてきたのである。

大規模な企業の場合、単独で事業を展開するのではなく、たくさんの企業が集まってグループとして活動する。たとえば、日立製作所は1200社を超える子会社を持って事業を営んでいるし、本田技研工業も子会社が300社を超えている。こうしたグループを構成する会社群の場合、親会社（あるいは子会社）だけの会計数値（財務諸表）を入手しても、会社やそのグループの実態をつかみきれないことが多い。

たとえば、親会社の売上げが伸び悩んだときには、不良在庫を子会社に高く売りつけたり、子会社の在庫を安く仕入れたりして親会社の利益を嵩上げすることも行われる。親会社の土地を子会社に売ったことにして利益を出すこともある。親会社が儲けすぎて社会から批判されそうになると、親会社の利益を子会社に付け替えたりもする。

このように、親会社の「単独決算」は、必ずしもその会社の経営実態を表さないことから、親子会社の業績をひとまとめにした財務諸表を作るのがよいとされるようになった。こうして行われるのを「連結決算」といい、そこで作成されるのが連結財務諸表である。

連結決算というのは、同じ企業集団（資本を共にするグループ）に属する会社群の会計数値を合算することである。ただし、単純に親会社と子会社の数値を合算するのではなく、グループ内での取引（内部取引）は、取引がなかったものとして扱われる。たとえば、親会社が子会社に製品を販売したようなケースでは、子会社がその製品をグループ外部の者に販売しない限り、販売されていないものとして処理する。そうすれば、親会社が成績をよく見せようとして子会社に製品を高く売りつけても、連結決算では売上げから除外される。連結は、こうして親会社の決算操作を防止するためにも有効だと考えられている。

連結財務諸表は、英米の企業集団を想定して作られる決算書である。英米の企業集団は、親会社がメーカーなら子会社が販売会社、孫会社はアフターサービスの会社というように業務が垂直型である。資本も、親会社が子会社の資本を出し、子会社が孫会社の資本を出すというように垂直型である。こうしたグループ構成を取る場合は、トップにいる親会社がグループ全体を直接・間接に支配するのであるから、企業グループの経営成績や財政状態を示すには連結財務諸表が適しているといえる。

ところが、わが国の場合、企業集団は、業務も資本も垂直ではなく、水平型が多い。企業集団の中にいくつもの中核会社があって、それらが蜘蛛の巣のようなネットワークを構成している。たとえば、日立製作所は総合電機のトップメーカーであるが、この会社を親会社として、日立電線、日立金属、日立化成、日立建機、日立キャピタル、日立マクセルなど業種を異にする会社がグループを構成している。ここに名を挙げた会社はすべて証券取引所に上場している大規模会社であるから、株主も多数いる。

もちろん、英米でも、事業を多角化した会社は多い。しかし、子会社を上場して資金を集めるようなことはしない。子会社の資金が必要なら、親会社が証券市場から調達して子会社に提供する。わが国の会社が子会社を上場して資金を集めるのは、英米流の「資本の論理」からは説明が

つかない。

わが国の企業集団の場合、業務も垂直型ではないし、資本も垂直型ではない。多くの企業集団は、蜘蛛の巣型とかハニカム（蜂の巣）構造とでもいうべき構造で、お互いに株式を持ちあうことをとおして結びついている。多くの場合、資本の結びつきは親子会社ほど濃くはなくても、「いざとなれば手を差し伸べあう」暗黙の了解がある。こうした企業集団の場合、資本関係だけで連結した財務諸表を作成しても、業務や資本が垂直的に結びついていないから、グループ全体の財政状態や経営成績を適切に表すことは期待できない。

また、グループの連結財務諸表を見せられても、投資の意思決定に役に立つとはいえないところがある。なぜなら、日立製作所グループの連結財務諸表を見せられても、日立グループという株は売っていないからである。

日本の連結というのは、企業集団の中の、小集団における親会社、子会社、孫会社が連結対象になる。いわゆる英米の連結財務諸表と日本の連結財務諸表では、連結の対象が違う。日本では、本当は企業集団として活動していても、連結財務諸表を作るときには、ごく一部の子会社しか連結に含めていないのである。英米で行っている企業集団の連結とは全然異質な集団、いわゆる集団の一部分しか連結していない。

そういうことからいうと、日本の連結財務諸表は、企業集団の決算書というものではなく、企業集団のサブシステムの概要とか部分像を伝えるための情報に過ぎない。個別の財務諸表は定時の株主総会で承認を受けるが、企業集団の株主総会などはないので、連結財務諸表はそうした総会において承認を受けることもない。親会社が作って公表するが、グループ内企業の株主が連結決算に不満なり異議があっても、それを取り上げる場もない。連結財務諸表に計上される利益に対して、どこかの株主が配当を受ける権利があるわけでもない。

今までの個別決算でいいといっているわけではない。ここでいいたいことは、アメリカの基準をそのまま持ってきて、日本の連結財務諸表は、企業実態を表さないということである。それでは、どうすればいいのかということであるが、参考になるのは、韓国が始めた企業集団財務諸表（結合財務諸表）と、最近におけるわが国企業の動向である。結合財務諸表は、実物を手にしていないので別の機会に紹介する。わが国の動向として注目されるのは、東急グループの「系列決算書」と日立製作所が作成する「M 連結」をはじめとするグループ企業群の再分類による連結経営情報である（以下、日本経済新聞、2003年2月28日、「ザ・ディスクロージャー」による）。

いずれも連結財務諸表ではとらえきれない「真のグループ力」を測るための日本的な工夫である。東京急行電鉄は398社8法人を擁する東急グループの中核会社であるが、資本の関係は緩やかで、連結財務諸表では全体の6割程度しかカバーしていない。そこで上場している系列企業の損益や財務内容を合算したデータを作成しているという。これが「系列決算書」である。

日立製作所は連結対象企業が1200社ほどあるが、投資や研究開発などの重複の無駄を解消しようとして、これを3つのグループに細分して、それぞれの連結情報を作成するというのであ

る。3つのグループのうち最も核となるのは、「M連結」と呼ばれ、日立本社との事業の相乗効果があり、経営（マネジメント）の一体感が強い中核会社群を対象とする。「V連結」は、事業の関連は薄いものの、企業理念（ビジョン）は共有する企業群を対象とする。「F連結」は、財務（ファイナンス）のつながりだけと割り切る企業群を対象としている。

東急グループや日立グループの動きは、英米の連結財務諸表では表しきれない日本の企業集団の力を測る工夫であり、日本型の連結財務諸表を模索する動きともいえる。

(2) なぜ、減損会計を行うのか

——アメリカの基準は過度の減損処理をやめさせる基準

最近、減損会計のことがさかんに新聞の記事になっている。報道では、減損会計が世界のあらゆるところで採用されており、採用されていないのは日本だけのように伝えられている。減損会計は、いわゆる「世界の常識」だというのである。本当にそうであろうか。

ここでアメリカの減損会計基準の成り立ちについて紹介しておきたい。アメリカでは、減損に関する会計基準が設定される前に、盛んに減損会計が使われた。ほとんどが経営者が交代した時期と前年並みの利益を確保することが困難になってきた時期である。

たとえば、1期目から2期目に移る時に経営者が変わったとしよう。1期目はA氏が経営者で、期末になってからB氏に交代したとする。B氏にしてみると、A氏の時代の経営成績を悪くしてでも自分の時代の成績はよくしたい。そのために、A氏の時の成績をできるだけ低くなるように会計操作して、自分が経営者になったときに「V字回復」を演出するのである。そうした手段の1つが、「ビッグバス・アカウンティング」といって、会社を大きな風呂の中に入れて、ありとあらゆる垢とか、何でもとにかく削ぎ落としてしまうものである。つまり、費用や損失を過大に計上したり、前倒しで計上したりするのである。そうして前任者の成績を悪くして、過大に計上したり前倒しで計上した費用・損失を次期に修正して利益を水増しするのである。

そうした処理の中でもっとも効果的であったのが、減損会計であった。たとえば、バランス・シートに100万ドルと書いてある土地があったとする。時価も100万ドルに近いとする。新しい経営者が、この土地を30万ドルと時価評価して減損処理する。70万ドルが減損として損失処理される。この70万ドルの損失は1期目に計上され、損益計算書は赤字になるかもしれない。

この状態で2期目を迎え、この土地を売却する。もともと100万ドルの値打ちのあるものを30万ドルで評価しているから、売却すれば売却益が70万ドル出てくる。アメリカの減損会計は、1期目に損失を計上しておいて2期目に利益を出す「V字回復」の方法として使われていたのである。

こうした会計操作を止めさせるために設定されたのが、アメリカの減損会計基準なのである。日本にはこういう状況はもともとない。今、日本の減損会計でやろうとしていることは、もともと価値が減少している、つまり、帳簿価額は100万円となっても時価は30万円になってい

るものは100万円のまま放置せずに、30万円まで評価損を出そうというものである。

減損会計は、発生したと考えられる損失を認識するという点で保守的な経理であり、それなりに正しいといえるが、問題はいくつかある。1つは、過度の保守主義にならないかという点であり、もう1つは、対象とする土地や建物の時価が客観的に測定できるのであれば、保有するすべての不動産の含み損益を通算してネットの損益を認識したほうが筋がとおるのではないか、という点である。ただし、そうしたことをするには有価証券の時価評価が抱える不合理と同じ問題が発生する。

最後の点は、タイミングの問題である。デフレや不況の時期に減損会計を導入することの是非である。このデフレの時期に巨額の損失を計上すると、さらに、企業経営は悪化して行き、デフレの足をさらに引っ張る可能性がある。

(3) なぜ、ストックオプションを費用化しないのか

——SECが追い込んだストックオプションへの道

ストックオプション（株式購入選択権）は、一定の価格で株式を購入することができる権利で、権利を付与された経営者や従業員がストックオプションを行使して安い価格で株式を購入し、高い価格で売却して売却益を手に入れる。会社からすると、ストックオプションが行使された場合に、安い価格で株式を引き渡さなければならないことから、自社株の購入価額と権利行使価格との差額は費用となる。

この費用をストックオプションの付与時に計上する処理と、権利行使時に計上する処理がある。これまでアメリカでは、企業が任意に選択できた。エンロンやワールドコム的事件をきっかけに、ストックオプションを人件費として権利付与時に計上することを義務づける方向で議論が進んでいる。

しかし、ことは簡単ではない。ストックオプションには、(1) 経営者に対する高額の金銭報酬を避けるという目的と、(2) 当面の費用計上を押さえて、利益の嵩上げをする効果、(3) アメリカの「利益分配システム」という機能、があるが、ストックオプションを付与した時に費用化すると(2)の目的を達成できなくなる上に、経営者報酬が公になれば(1)の目的も達成できなくなる。ストックオプションが、アメリカにおける経営者と株主間での「利益分配システム」として機能している以上、これに代わる有効なシステムを開発しない限り、ストックオプションをやめるわけにゆかない。以下、こうした事情を説明する。

アメリカのストックオプションと、日本のストックオプションは、その出所が違うので、なぜアメリカでストックオプションがかくも盛んに行われてきたのかという話をする。アメリカの経営者報酬は異常に高い。優秀とされる経営者は、一生かかっても使い切れないほどの報酬をわずか1年かそこらで手にする。有能な人が会社の経営をやると、「ビッグバス・アカウンティング」とか「減損処理」を使って会社の「V字回復」を演出し、急速に株価を上昇させる。株主た

ちは、高率の配当金を受け取ってもよいし、株価が上昇した段階で持ち株を売却して売却益を手にしてもよい。そこで株主は、株価を上昇させることができる経営者に、高額な報酬を払うようになる。これは、アメリカ企業特有の「利益分配システム」である。会社の業績を上げて株価を上昇させた経営者と、高率の配当か株式売却益を手にすることができる株主との間で、「儲けの山分け」をするシステムとして機能しているのである。

SECは、一部の経営者の報酬が国民感情を逆撫でするくらいあまりにも高額過ぎるとして、経営者報酬を抑えようとした。ところが、自由の国アメリカでは私企業に直接に口出しすることはできない。そこで、経営者の報酬を財務諸表に書かせることにしたのである。しかしそれは、高額な報酬を受け取る経営者にとって都合が悪かった。理由は2つある。1つは税金で、もう1つは、キッド・ナッピング、つまり子供や家族が誘拐される危険が増すことであった。あの社長は年間何十億ドルも報酬をもらっているなどということが会社の報告書に出たとすると、強請・たかり、強盗、空き巣ねらいから、悪いときには子供が誘拐され、夫人が狙われる危険が増す。経営者に見てみたら、報酬は公開して欲しくないのである。

SECの思惑どおりに経営者の報酬を下げたり成功報酬を抑えたりすれば、有能な経営者は他の会社に移ってしまう。有能な経営者を残しておくためには高額な報酬を払わなければならない。しかし、現金で払うとなればこれをディスクローズしなければならない。そこで、会社は経営者に自家用車や自家用飛行機を買い与える、マンハッタンの最高級ペンションを与える、別荘を与える、退職してからの年金をつけるなどの形で報酬を渡そうとした。しかし、そうした報酬は金額的にはたかが知れている。「モノ」で支払うには限度があるし、経営者も喜ばない。そういうことで考え出されたのが、ストックオプションである。

ストックオプションなら金額はいくらでも出せる。なおかつ、アメリカの会計基準ではストックオプションを付与しても費用計上しなくてもいい。費用計上しなくてもいいということは、経営者から見たら経営者報酬としてディスクローズされない。かくして、ほとんどの会社は、経営者報酬をストックオプションで払うようになった。

それが、エンロンなどの「会計不正」を契機にストックオプションを巡る会計処理が不透明かつ不適切だという批判が噴き出した。権利の行使時まで費用を計上しないのは、「費用の先送り」だというのである。しかし、権利を付与した段階で費用計上することになれば、また経営者は同じ問題に突き当たる。費用計上される以上は、その報酬額もディスクローズされるわけであるから、経営者は、強盗や家族の誘拐を心配しなくななくなる。とすると、また別の手で、つまり、経営者報酬がディスクローズされないような受け取り方を考え出さなければならないであろう。

報道では、FASBはストックオプションを費用計上する会計基準を準備中で、年内に公開草案を策定し、2004年に導入する運びであるという（日本経済新聞、2003年3月16日）。基準ができれば、上に述べた（1）と（2）の、ストックオプションのメリットは消滅する。では、ストックオ

プシオンは使われなくなるかといえ、そうはいかない。(3)で指摘したように、ストックオプションの「利益分配システム」としての機能を代替するシステムが開発されない限り、この制度を使わざるを得ない。

(4) なぜ、株式を時価評価するのか

——株式投資をさせないための時価基準

わが国では、1999(平成11)年に、企業会計審議会から「金融商品に係る会計基準」が公表されて、2001年9月から適用されている。この時価会計基準は、その前年にIASC理事会の承認を得た国際会計基準(IAS)第39号をモデルとして設定されたものである。さらに、このIAS39号は、アメリカの会計基準(FAS115号)をモデルとしている。したがって、わが国の時価会計基準は、IASを通してはいえ、アメリカ基準のコピーといってもよい。

アメリカのFAS115号は、実はFASBでは作る予定のなかった基準であった。作る予定はなかったのだけれど、SECに作るようにいわれて作られた基準である。そのことは、この基準書の前文に、「この基準は、債務証券投資、とりわけ金融機関が保有する債務証券投資の認識と測定に関して、行政当局等が表明した懸念に応えるべく設定されたものである」と、断り書きがあることからわかる。

なぜ時価会計基準を作らなければならなかったかというと、その前にS&Lの事件があったからである。S&L(貯蓄信用組合などと訳されている)は、日本でいうと、信用組合、信用金庫のような小規模の金融機関であった。事件はアメリカが規制緩和を進めた時期に起きた。それまでは金利や投資先について強い規制があり、特に株式に投資することはできなかった。それが、規制緩和により、金利は自由化され、株式への投資も自由化された。

S&Lや中小の生保会社は、資金を大量に集めるために高金利の商品を販売して、高金利を支払うために、集めた資金を株やジャンクボンドに投資したのである。株に投資して値上がりしたらその株を売り、値下がりしたらその株は売らずにしておくのである。当時は原価主義の時代であるから、含み損を抱えたまま、バランス・シートには原価で記載することができた。しかし、数年もすると、S&Lが保有する株式やジャンクボンドは含み損を抱えたものばかりになり、結局、それが原因で700社ものS&Lが破綻した。

アメリカ政府は、1500億ドル(18兆円)という巨額の税金を投入してS&Lの後始末をしなければならなかった。S&Lの事件は、原価主義を悪用した結果であったことから、SECは時価主義に変えて評価損を出さざるを得ないようにしようとした。そうすれば、有価証券のリスク管理ができないような金融機関は有価証券に投資しなくなるであろうと考えたのである。ところが、SECは証券取引委員会であるから、本来は、証券市場の育成と投資家保護を目的とする。したがって、SECが株を買わせないようなルールを作ることはできない。そこで、FASBを動かして、S&Lや生保会社が株を買った時にはそれらを時価評価させる基準を作らせようとしたので

ある。しかし、FASB は、有価証券を時価評価する基準を作る予定はないし、かつ、S&L と生保会社だけをターゲットにした基準を設定することはできないと抵抗した。

そうした事情から、FAS 115 号は表向き一般の事業会社も含めて、すべての企業に適用されるように設定された。しかし、アメリカでは、一般の事業会社が有価証券に投資することはない。なぜアメリカの一般の事業会社が他の会社の株に投資しないかという、理由は三つくらいある。他の会社の株を買うということは、株主から集めたお金を他の会社の経営者に資金運用を委託することと同じであり、許されない。また、株はギャンブル性が強いので、右手で本業をやりながら左手でギャンブルをするというのは株主が許さない。もう一つは、アメリカの ROE 経営である。ROE は株主資本利益率で、分母は株主資本（自己資本）、分子は当期利益である。この比率を上げるには、できるだけ資本を小さく利益を大きくすればよい。そこでアメリカの経営者は、できるだけ資本を小さくするために余裕の資金ができれば自己株式を買いとって消却してきた。

いずれにしても、アメリカの事業会社は他の会社の株には投資しない。だから、FAS 115 号が設定されても、事業会社には事実上適用されない。S&L も、現在では株式への投資は 5% 程度である。したがって、アメリカには時価会計基準はあるけれど、適用される対象となる有価証券はほとんどない、だからこの基準は無いのと同じなのだといえるであろう。

国際会計基準委員会（当時）は、この FAS 115 号を取り込んで、IAS の 39 号を作った。これを作ったために、IOSCO が国際会計基準を包括的に承認することになったのである。ただし、IAS 39 号は本基準ではなく、暫定基準として公表された。なぜなら、時価会計の基準は各国の合意を得られず、IOSCO のいう期限に間に合わせてとりあえず書いた「作文」にすぎないからである。公認会計士として IAS の設定に携わってきた多摩大学の秋山純一教授は、「IAS 39 号は、このままでは、どこの国も使えないこともありうるという暗黙の了解の下に公表された基準」であったことを明らかにしている。

そうした事情にある IAS 39 号を国際標準と誤解して、それをモデルとして作ったのが、日本版金融商品の時価会計基準なのである。世界中が使えないと了解した基準を日本はそのまま導入して、今、その時価会計で証券市場はクラッシュ寸前、生保会社は債務超過におびえ、銀行は BIS 基準不達成に悩まされているというのが現状である。

(5) なぜ、債券を原価評価するのか

——アメリカには時価評価したくてもできない事情がある

アメリカの時価会計基準（FAS 115）では、満期保有債券については、わが国と同じく、時価評価を求めている。というより、アメリカ基準が時価評価を求めていることから、わが国も満期保有債券については原価評価することにしている。

しかし、アメリカ基準が時価評価を求めないのは、「満期までの間の金利変動による価格変動

のリスクを認める必要がない」(金融商品意見書)から原価のままでよいなどといった単純な理由からではない。アメリカ基準でも、できるならば債券を時価評価したいのであるが、時価評価できない事情がある。そうした事情を知らずに、わが国では、「満期まで保有すればリスクはない」といったことを理由に原価評価で済ましている。それは、とんでもない誤解である。債券は、「満期まで保有すれば紙くずになる」ことだってあるのだ。

アメリカの時価会計基準が、S&Lや中小の生保会社をターゲットにしたものであることは上に述べた。債券について満期保有を条件に原価評価させるのも、S&Lや生保会社に事情がある。

保険会社や S&L が債券を保有するのは、負債側である責任準備金とのデュレーション・マッチングを図るためであるが、債券が時価評価の対象になれば、長期の債券を保有すると、金利の変動により保険会社の財務状態がきわめて不安定になってしまう。資産サイドを時価評価するなら、負債サイドも時価評価しないと、借方と貸方の整合性を失うのである。

債券の価格と責任準備金の現在価値(将来の債務を現在価値に割り引いた金額)は、金利変動に対して同じ方向に動く。たとえば、金利が上昇すると、債券価格が下落するが、同時に、責任準備金も高い金利で現在価値に割り引くために減少する。つまり、資産(債券)と負債(責任準備金)は、金利変動に対して同じ動きをするのである。そこで、もし、資産(債券)だけを時価で評価し、負債(責任準備金)を原価評価のままにすれば、借方と貸方のバランスが崩れ、時価会計の観点からすれば負債が過大または過小に計上されることになる。保有する債券が巨額であったり、責任準備金が巨額であったりする場合には、有価証券の時価下落時には、資産側が縮小し負債側が過大計上されるために債務超過という事態も生じうる。

アメリカの生命保険会社が保有する債券は、総資産の 70% を超えるという。株式運用はせいぜい 5% である。株式が時価評価の対象になっても影響は小さいが、債券が時価評価されるならば、金利動向によって資産側は大きく変動する。金利が上昇する局面では、債券価格が大きく下落し、容易に債務超過に陥る。アメリカの時価基準 115 号が満期保有の債券について時価評価を求めないのは、こうした事情による。生保や S&L が債務超過に陥ることを防ぐという政治的な目的があったのである。決して、「満期まで保有する債券にはリスクがないから原価で評価する」ということではない。

なお、わが国の生命保険会社の場合、債券の保有割合は 30% 前後で、アメリカの保険会社に比べると保有割合は小さく、また、国債への投資が大きいことから、債券を時価評価したとしても、アメリカほどの影響は出ない。もちろん、だから債券を時価評価すべし、といっているわけではない。上述のようなアメリカの事情もよく識らずに、アメリカ基準をコピーすることにどれほどの意味があるのかを問題にしているのである。

(6) なぜ、負債を時価評価しないのか

——負債評価のパラドックスを解決できるか

資産（債券）だけを時価評価するからこうしたことが起きるのであるから、負債（責任準備金）も時価評価すればよいではないか、という主張もある。IASB（国際会計基準審議会）も、保険契約にかかる責任準備金を時価で評価することを提案している。ただし、こうした提案には、各国の保険業界から強い反対があったり、負債の時価評価自体に「パラドックス」があったりして、ことは簡単ではない。

負債を時価評価すれば、金利が変動したり企業の信用度が変化したときに巨額の評価差損益が発生する。その評価差額が、通常の経済感覚や直感とあわない。これを「負債評価のパラドックス」という。こうした問題を解決しない限り、負債サイドの時価評価はできない。

たとえば、会社の信用が低下すると、その会社が発行した社債（負債）の時価が下落する。時価会計では、その評価差額を利益として計上する。満期を待って返済するよりも、価格が下落した段階で市場から買い取れば安く済むのである。もしもそれが正しいとすれば、自分の会社の格付けが下がれば下がるほど、負債の評価差益が大きくなり、その会社が破綻する寸前には、負債がほとんど利益になるという、説明困難な状況が生じる。資産を時価評価することを主張する人は多いが、負債についてはほとんど誰も発言しない。それだけ難題なのである。

格付けが下がるような会社は、自社が発行した社債の時価が下がっても買い戻すだけの財力はないかもしれない。そこで、買い戻せないような社債を時価評価するのは非現実的だという人もいる。しかし、金融商品基準では、所有する有価証券を時価評価するかどうかを決めるとき、市場取引の可能性（売れるかどうか）を無視する。売ろうとしても売れなくても、ほんの一握りの取引で時価がわかれば時価評価するのである。資産サイドをそうするのであれば、負債に関しても市場の意向とか企業の財務力（負債の返済能力）と関係なく、負債サイドも時価評価するべきであろう。株式を時価評価するのが正しいというのであれば、負債の時価評価も主張するべきである。しかし、アメリカの基準にも日本の基準にも、IASにもそうした首尾一貫性はない。

(7) なぜ、持分プーリングが使えないのか

——利益水増しの秘策

アメリカでは、企業結合の会計処理に、持分プーリング法が使えなくなり、買収法（パーチャース法）一本になる。その影響で、わが国でも、原則として、持分プーリング法が使えなくなるといわれている。ここでも、アメリカの基準が正しく、日本はそれに従わなければならないといった属国精神が顔をだしている。日本の事情とか、いずれの会計処理が適切かといったことはほとんど問題にされていない。

持分プーリング法というのは、企業規模や資産額が対等の会社同士が株式の交換をとおして合併するようなケースを想定した会計処理で、合併当事会社の資産・負債をその帳簿価額で合併会社に引き継ぎ、合併当事会社の利益剰余金は合併会社が承継する。

企業の合併を処理するには、もう一つ、買収法がある。この方法は、ある企業（取得企業）が他の企業（被取得企業）の純資産と支配権を、株式の発行等により獲得するものである。この方法では、取得した資産・負債を公正価値で計上し、買収の対価として交付した株式の時価や交付した現金との差額を「のれん」として計上する。被取得会社の留保利益は引き継がない。

買収法と比べて、持分プーリングは、報告する利益を大きくすることができる。たとえば、帳簿価額が時価より低い資産を承継すれば減価償却費が少なくて済むし、これを売却すれば売却益が出る。また、合併に際して「のれん」が計上されないのだから、その償却費を負担しなくてよい。もっとも大きなメリットとされるのは、当期以前の留保利益と合併前の期間利益を引き継ぐことができることである。

アメリカの企業は、四半期ごとに成果を計算・報告しなければならない。企業経営も四半期ごとに何らかの成果、グッド・ニュースを報告できるように、短期に利益が出せる金融商品やデリバティブに手を染めてきた。アメリカの企業がさかんに M&A（合併や買収）をやるのも同じ理由からである。

内部留保の厚い会社や今年に入ってから利益が大きい会社を合併のターゲットにして、持分プーリング法を適用するのである。ターゲットにされた会社の「当期利益」は今年の利益として報告することができる。合併によって規模が拡大するために ROE 経営やダウンサイジングに逆行するが、多くの場合、手に入れた資産をばらばらにして売却しダウンサイジングをはかると同時に、売却益を出して利益を嵩上げしてきた。

アメリカで持分プーリング法に批判が集中したのはこうした会計操作・利益操作の所為である。日本にはそうした事情はない。アメリカ企業が持分プーリング法を悪用して利益操作を繰り返したからといって、わが国までもが持分プーリングを禁止するいわれはない。

最近、ブランドなどの無形固定資産を評価するための理論づくりや測定手法の開発が話題を呼んでいるが、これも持分プーリング法が使えなくなったことに一因がある。そのことを最後に書くことにする。

買収法では、上述したように、「のれん」が計上される。英米における最近の買収のケースでは、買収の対価のほとんどが「のれん代」ということも多い。かつては、魅力のある有形資産を保有する会社を買収したときにのれんがついてくるというものであったが、最近ではこれが逆転し、のれんを買うと有形資産がついてくるというものになった（田中 弘，2001 年，311, 313-315 頁参照）。

巨額ののれんが貸借対照表に計上されるならば、その後の償却費も巨額になる。もしもこれまでと同じようにのれんを償却するとなれば、大型の買収であればあるほど、買収の後に計上する償却費が巨額になり、場合によっては当期の利益を吹き飛ばしかねない。

かくして、持分プーリング法を禁止して買収法を使うことを強制すれば、のれんの償却費が邪魔して合併が行われなくなるおそれが高くなる。そこでアメリカでは、のれんを償却せずに、こ

れを定期的に評価して、のれんの価値が低下したときには評価損を計上することにしたのである。

しかし、のれんを評価する手法は確立されていないし、仮にそうした手法があるとしても、買収の対価を決めるときに使われるわけではない。買収する会社からすると、買収後に巨額ののれん評価損を計上することになれば高い買い物をしたことになり、経営者の評価にもマイナスである。そこで、のれんの大部分を占めている無形資産、その中でもっとも大きな価値があるはずのブランドの評価が注目されるのである。このように、アメリカでブランドの評価が注目されてきた背景には、合併の会計処理として持分プーリング法が禁止され、買収法に一本化されることがある。

あとがき

日本の会計基準はいびつである。いつも「アメリカに恋いこがれる人たち」が、「アメリカは進んでいる」「日本は遅れている」という誤解を下に、アメリカの基準をコピーすることに腐心してきた。

しかし、本稿で述べたように、アメリカの会計基準はアメリカに発生した問題を解決するために作られた、いわば「火消し基準」にすぎない。それがたまたま世界で一番厳しい基準になることが、「アメリカの基準は世界最高だ」という評価につながる。問題は逆で、アメリカの経営や会計が一番膿んでいるからこそ、厳しい基準を設定しなければならないのである。問題を持たない国では、厳しい基準どころか基準自体が要らないのである。

ストックオプションにしろ、減損処理にしろ、持分プーリングにしろ、問題はアメリカにしか発生していない。それを、世界中で発生した問題で、しかも、世界中で問題解決のためにアメリカ基準を導入しているといった間違ったメッセージが、まことしやかに流れるのが日本である。本稿では、日本版金融ビッグバンに伴って導入されている会計改革が、いかにも世界標準に沿ったものであるかのように誤解されていることを明らかにするために、わが国が導入した多くの基準がアメリカ基準のコピーであり、アメリカ基準は同国に固有の問題を解決するために作られた「火消し基準」にすぎないことを紹介した。アメリカの病気を治療する薬を日本に投与して、その結果、副作用によって国を滅ぼしかねないのが、日本の現状である。

参考文献

- 田中 弘著 『会計学の座標軸』税務経理協会、2001 年
- 田中 弘著 『時価主義を考える（第3版）』中央経済社、2002 年
- 田中 弘 「間違いだった時価会計」『VOICE』2002 年 6 月
- 田中 弘 「ギャンブラーたちの企業会計」『VOICE』2002 年 10 月
- 田中 弘 「時価会計がモラルを崩壊させる」『エコノミスト』2002 年 10 月 8 日
- 田中 弘著 『原点復帰の会計学（第2版）』税務経理協会、2002 年
- 田中 弘 「生命保険事業における時価会計の影響と業界の対応」『神奈川大学商経論叢』第 38 巻第 1

号, 2002 年 8 月

田中 弘 「時価会計の七不思議」『神奈川大学商経論叢』第 38 卷第 3 号, 2003 年 3 月

田中 弘 『時価会計不況』新潮新書, 2003 年

寺澤聡子 「時価会計制度に関する企業の意識調査 (下)」『金融財政事情』2001 年 1 月 15 日

柳田宗彦 「米国生命保険会社会計の現状」『生命保険経営』第 69 卷第 5 号, 2001 年 9 月

「生保経営を揺るがす負債時価評価の衝撃」『週刊東洋経済』2002 年 8 月 24 日

(2003 年 3 月 17 日脱稿)