



## 真新しい財務報告言語の習熟： 保険会社はどのようなストーリーをIFRS第17号の数字で伝えようとしているのか

### まえがき

2023年1月1日から、国際財務報告基準第17号（IFRS第17号）は、2005年から適用されていた暫定的な基準書であるIFRS第4号に取って代わりました。そのため、IFRS第17号をIFRS第4号に関係づける方法があると考えるのは自然なことです。しかし、IFRS第4号は、すべての保険契約のための単一的な会計アプローチとならないように意図的に設計されているため、そのような方法は存在しません。IFRS第4号は、会社ごとに大きく異なる会計方針の適用を認めており、ほとんどの場合、EV、ソルベンシーII関係の項目、利益の源泉別分析などの追加のKPIによって補完されていました。

4部構成のシリーズの第3回目となる今回は、投資家とのコミュニケーションのためにIFRS第17号という新たな財務報告言語をどのように使用するかについて、[2022年グローバルIFRS第17号保険調査](#)の参加者の意見を報告しています。補助元帳の構築、新たな勘定科目表の導入、データの準備、保険数理モデルの更新に焦点を当てると、IFRS第17号では、

数字自体や、基礎となる事業の業績について数字が語るストーリーを見失ってしまう場合もあります。

その上、IFRS第17号はIFRS第4号とは根本的に異なり、比較することは実に困難です。また、その「数字」は単に新たな貸借対照表と損益計算書に詳細な開示が追加される以上のものです。本調査は、IFRS第17号の新たな世界を理解するという点で、2つの側面が明らかに際立っていることを示しています。

- （例えば、最良推計負債とリスク調整による）経済的測定、および（カバー単位を通じて解放される契約上のサービス・マージンを介した）契約期間中の利益の平準的な解放の組み合わせ。
- 継続的に各期に保険収益を予想保険金および費用にリセットすること – 事実上、「リスク・プレミアム」の現在の測定値であり、損害保険と生命保険事業の間での収益とプロフィット・マージン

の比較をより直接的で理解しやすくする可能性がある。

デロイトチームは、アナリストのフィードバックはこれまでのところ肯定的であることを認識しています。2022年末に欧州の大手保険会社が開催した投資家との最初のIFRS第17号の会合の後では、いくつかの肯定的な点が指摘されており、報告について「より洞察に満ちている」、「より安定的である」、基礎となる経済的項目さらにはEVとよりリンクしている、「安心できる」といったコメントを含んでいました。しかし一方で、Economist Impactがインタビューした多くの人々が証言しているように、今後数年にわたって一定範囲の業績指標(KPI)が – 願わくは、肯定的な方向で – 出現する可能性があります。

**Simon Walpole**

グローバルIFRS第17号保険数理リーダー  
デロイト スイス

IFRS第17号による財務報告の変更は、保険会計の新しい言語の到来と例えられることがあります。保険会社はその言語に習熟する必要がありますでしょう。保険会社は、新たなKPIと業績指標とあわせて、同業他社との比較を改善するという目的で、投資家に業績を伝えるためにIFRS第17号の財務結果を使用することになるでしょう。しかし、保険会計の言語はどのように変化のでしょうか、その新たな言語は利害関係者にとってどれほど理解しやすいのでしょうか、そして考えられる利点は何でしょうか？

## はじめに

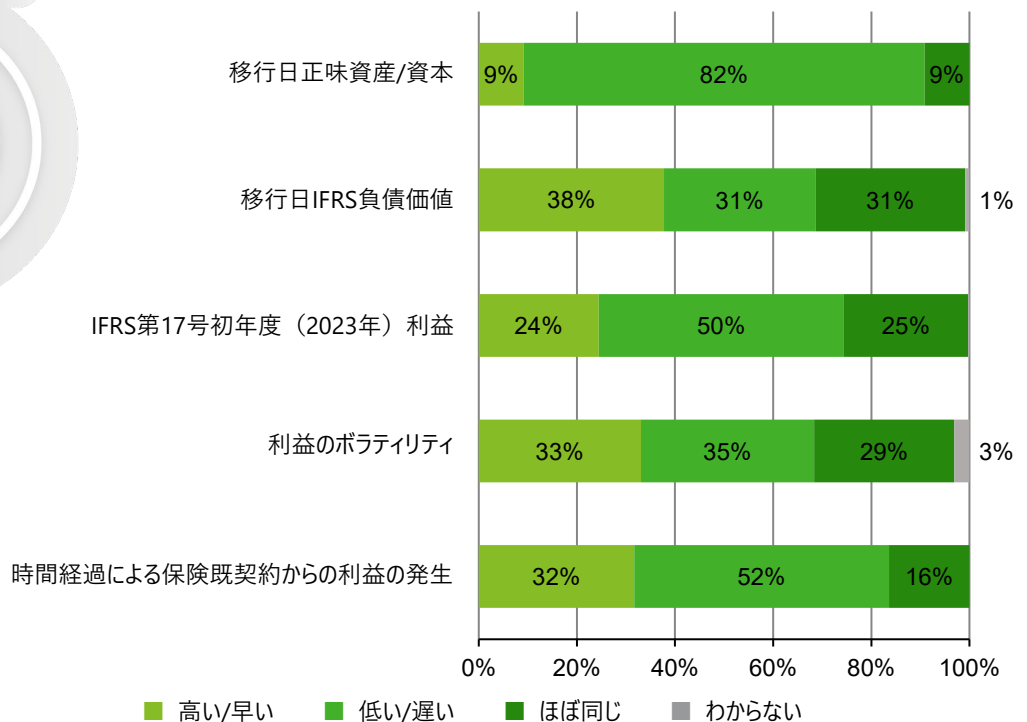
保険会計のためのIFRS第17号の導入は、新たな言語の到来に相当します。保険会社はそれを学び、社内外の利害関係者とのコミュニケーション方法を変更し、この新たな報告言語を使用して事業の財務ストーリーを伝えることにより習熟する必要があります。一部の遺物のような報告数字が破棄され、過去との比較が困難になるにせよ、それはある程度はIFRS第17号の新たな指標を通じて行う必要があります。それにより保険会社は、より詳細なデータを使用して、より透明性のある同業他社と一貫した業績を反映できるようになります。

新たな基準は透明性と比較可能性の点でIFRS第4号よりも大幅な改善をもたらす可能性があります。IFRS第17号が取って代わる準備が整うことを期待して、IFRS第4号の下で緩やかに管理されていた保険契約の財務報告制度を規制当局が受け入れた2005年以降、長く続いた暫定期間がこれにより終止符を打たれることは間違いありません。

IFRS第17号がもたらすと予想される利点を企業に尋ねたところ、調査回答者は主要な3点を挙げました：資本へのアクセスが容易になる、主要機能の業務効率が改善、業績をよりよく反映する財務諸表<sup>1</sup>。

このような根本的な変化により、財務指標が大幅に変わることは避けられません。ほとんどの回答者は、IFRS第17号に準拠すると正味資産/資本が減少すると予想しています。また、調査対象の360人の経営幹部の約半数の見解では、IFRS第17号での初年度の利益は減少し、時間経過による保険既契約からの利益の発生は遅くなると予想しています（図表1参照）。最後の見解は、特に正味収入保険料ベースでの中小企業に当てはまります。

図表1：移行日（即ち発効日を2023年1月1日とするIFRS第17号を採用した暦年での報告企業においては2022年1月1日）後、現在の報告要求事項と比較して、IFRS第17号準拠によるあなたの組織の財務諸表へ予想される影響を示してください。各行で1つ選んでください。



さらに、IFRS第17号の新たな指標は1年間の修正再表示された比較情報のみで公開されることを考えると、過去との比較可能性は何年も不可能である可能性があります。これにより、保険会社には、これらの変更の意味と影響を社内外の利害関係者に伝えるよう圧力がかかります。つまり、移行期間以降は、コミュニケーションが中心的な焦点でなければなりません。

## 指標とKPI： 開発されたのは測るため

IFRS第17号の目標は、保険契約を販売する企業の財務報告における透明性と一貫性の向上であり、新たな基準は、その前身であるIFRS第4号の弱点のいくつかを解決することに

成功すると多くの人が信じています。

イタリアのGenerali保険合資会社のHead of Group Accounting Policy & Reportingであり、欧州財務報告諮問グループ（EFRAG）の財務報告技術専門家グループのメンバーであるMassimo Tosoni氏によれば、投資家とアナリストは、IFRS第17号がIFRS第4号に内在する問題のいくつかを克服することを期待しています。

「例えば、（IFRS第4号には）経済的な視点がなく、投資家は取得原価会計によって曖昧にされない経済的な視点を好む」と同氏は言います。「代わりに、私たちは最良推計、およびリスク・マージンと契約上のサービス・マージンといった透明性のある指標を得るでしょう。」

Tosoni氏によると、IFRS第4号のもう一つの弱点は、特にALMのミスマッチを伴う、保証にさらされている生命保険の損失を認識するのに時間がかかったことです。IFRS第17号の市場統合的な評価は、そのような損失のより良い証拠を提供するだろうと彼は言います。

この評価アプローチの中心にあるのは、リスクに関する新たな指標と、販売された保険契約から利益を得られる方法と時期です（囲み参照）。改正の幅広さと複雑さを考えると、アナリストと投資家がこれらのどれを最も重要なKPIと見なすかはまだわかりませんが、本調査に参加した経営幹部は、いくつかが特に目立つようになることをすでに理解しています。

## CSMとその先

IFRS第17号には多数の新たな指標が含まれており、契約上のサービス・マージン（CSM）が最も重要であることは間違いありません。簡単に言うと、CSMは、販売された保険契約の予想利益をそれらの契約の存続期間にわたって展開させ、損失は即座に認識します<sup>2</sup>。

CSMは、既契約と新契約に適用され、企業が将来、サービスを提供する際に認識する保険契約グループの未稼得利益を表します<sup>3</sup>。

保険契約の性質上、CSMは、1年以上のカバーを発行する保険会社（例えば生保）にとってより複雑な要求事項です。

### 当初測定

当初認識時に、企業はCSMと履行キャッシュ・フロー（FCF）の合計で契約グループを測定する必要があります。この測定は、その契約グループが不利でない限り、以下から生じる収益または費用をもたらさない金額です。

- FCFの金額の当初認識：これらは、貨幣の時間価値および関連する金融リスクを反映するために調整された将来キャッシュ・フローの見積りであり、非金融リスクに対してさらに調整されます。
- 保険資産または負債の認識日時点における保険獲得キャッシュ・フローの認識の中止。
- 当初認識日における当該グループに含まれる契約から生じるキャッシュ・フロー。

つまり、新契約の引受けの際には、当初は不利でないと仮定すると、その新契約に関連する将来の利益は、その契約のキャッシュ・フローの見積りに伴って貸借対照表に繰り延べられ、即時の損益は発生しません。

### 事後測定

事後測定では、各報告期間末の保険契約グループの帳簿価額は、次の合計である必要があります。

将来のサービスに係るFCF、および報告期間末日現在のグループのCSMで構成される、残存カバーに係る負債。

- 報告期間末日現在でグループに配分された過去のサービスに係るFCFで構成される、発生保険金に係る負債。

IFRS第17号は、収益、負債、リスク、および割引に関するその他のさまざまな技術的指標を含みます。企業が契約グループの残存カバーに係る負債を測定する方法を簡素化する保険料配分アプローチ（PAA）を含む詳細については、[デロイト南アフリカの記事](#)から入手可能です。



フランスに拠点を置く世界的な再保険会社であるSCORのグループCFOであるIan Kelly氏は、IFRS第17号の出現により、KPIは価値創造の尺度、特に新契約のCSMにシフトし、「市場が拠り所とする重要な指標になると感じています」と言います。

「引受けられた新契約から創造される価値の水準、および保有する既契約から生まれる価値の水準、すなわちCSMがグループの株主資本にどのようにリサイクルされるかを理解する必要があります」とKelly氏は言います。「KPIの変化の一部はそこから出現するのではないかと考えています。」

暫定的には、市場の一部では、IFRS第17号に関連する指標をよりよく理解しようとするため、ソルベンシーIIなどの規制で使用されている指標に戻る可能性が高いと同氏は言います。そして、Kelly氏は「市場が新たな一連の指標に慣れようとするにつれて、現金にかなりの焦点が当てられるでしょう」と付け加えます。

AllianzのHead of Group Accounting and ReportingであるRoman Sauer氏は、CSMが損益計算書と貸借対照表に与える影響から、CSMを主要なKPIと見なしています。実際、IFRS第17号は貸借対照表の視覚化を後押しし、企業はIFRS第4号の遵守に伴う会計上のミスマッチを是正する必要もなく、過去よりも信頼性の高いROE数値を生み出すと同氏は考えます。

「貸借対照表、そして株主資本だけでなくCSM、そして株主資本とCSMの組み合わせにも焦点が当てられるようになるでしょう。これは、貸借対照表から以前よりもはるかに多くのことを読み取ることができるような価値の発展です。」

### コミュニケーション 101: 社内関係者向けの準備

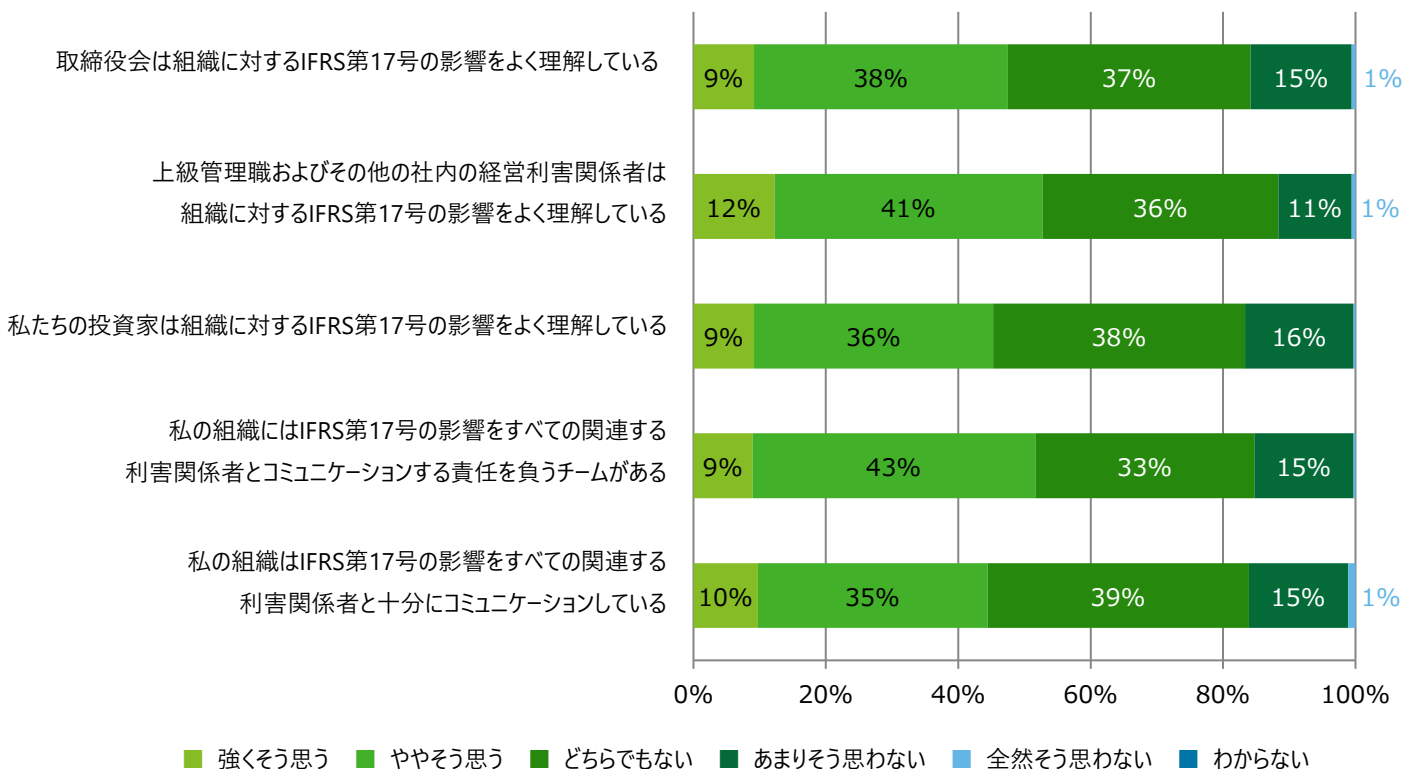
本調査が行われたとき実施日が迫っていたことから、IFRS第17号が何を变え、何を变えなさを伝える必要性は、より差し迫ったものになりました。しかし、経営陣にこの点についてど

のように考えているかを尋ねたところ、本調査が終了した2022年6月の時点で、取締役、上級管理職、投資家がIFRS第17号の影響をよく理解していると「強くそう思う」のは10人に1人だけでした（図表2参照）。比較すると、2018年には、その割合は約3分の1でした。

「貸借対照表により焦点が当たるようになるでしょう - 株主資本だけでなくCSMにも。」

Roman Sauer,  
Head of Group Accounting and Reporting, Allianz

図表2：利害関係者に対するIFRS第17号に関するあなたの組織のコミュニケーションのレベルについて、以下の記述にどの程度同意しますか？各行で1つ選んでください。



「IFRS第17号は、取締役会および監査委員会とのほぼすべての財務に関する議論で取り上げられていますが、もはや理論について話しているのではなく、数字について話しています。それは、新たな基盤を固定し始めるために本当に役立ちます。」

Karthik Thilak,  
Group Head of Financial Accounting  
and Reporting, Zurich

より肯定的なことに、回答者の40%近くが、会社に与えるIFRS第17号の影響を利害関係者がよく理解していることに「ややそう思う」とし、残りのほとんどは中立的な見解を持っていました。事業の種類別に見ると、生命保険会社の回答者は、取締役会（53%）、投資家（52%）が影響をよく理解していると考えており、損害保険会社の回答者（それぞれ42%と39%）よりも、いっそう可能性が高いようです。

何はともあれ、これらの結果は改善の余地があることを示しています。Zurich保険グループ（Zurich）の Group Head of Financial Accounting and ReportingであるKarthik Thilak氏によれば、「IFRS第17号は、私たちが共生していかなければならないものであるため、今後数か月で社内外の利害関係者の学習曲線が急になる可能性があります。その秘訣は「繰り返しの力がすべて」だと彼は言います。

Zurich社内の理解を改善するためのアプローチについて「私たちのチームはすでにIFRS第17号の用語で考え始めています。私たちは、これが現実です、さあ、あなたが理解していることと理解していないことを教えてください、と質問攻めにするようにしています」とThilak氏は言います。「IFRS第17号は、取締役会および監査委員会とのほぼすべての財務に関する議論で取り上げられていますが、もはや理論について話しているのではなく、数字について話しています。それは、新たな基盤を固定し始めるために本当に役立ちます。」

利害関係者に実際の数字を見せる能力は、AllianzのRoman Sauer氏も重要であると同意しているものです。

「社内では、ここグループの中心ですべての取締役会メンバーおよびすべてのビジネスヘッドと1対1のセッションを行い、特定の数字、つまり古い数字と（IFRS第17号に基づく）新たな数字について説明します」とSauer氏は言います。「彼らは数字と、数字が変化している理由、そしてそれを推進しているものを理解する必要があります。彼らに数字を見せることによるのみ説明することができます。」

## コミュニケーション 101: 外部関係者向けの準備

社内コミュニケーションが重要であると同時に、IFRS第17号とその効果を、企業がアナリストや投資家の幅広い聴衆に説明できることも不可欠です。変化の幅広さと複雑さを考えると、企業が彼らのためにそういう仕事を負担すべきです。

「市場に対して、ストーリーを明確かつシンプルに保つ必要があります。」とSCORの副グループCFOであるRedmond Murphy氏は言います。「なぜなら、複雑さや多くの新たな数字を伴えばメッセージが失われ、市場からは『あなたの事業で何が起きているのか実際にはわからない』と言われるリスクがあるからです。」

新たな数字の発表までの数ヶ月は、保険会社の財務チームが実装モードからコミュニケーション・モードに切り替えるための重要な時期であるとAllianzのRoman Sauer氏は言います。そのために、彼らは今後数か月以内に投資家、アナリスト、ジャーナリスト、そして一般公衆と話し、IFRS第17号について教育する予定です。

「私たちは、人々が私たちの数字に対して持っている信頼を新たな制度でも保ちたいと思っています。だからこそ、彼らと一緒に座って説明するために時間を費やす必要があります。」と彼は言います。

Zurich、Prudential、Generali、およびSCORは、本報告書のためにインタビューを受けた他の主要なプレーヤーの中で、Investor Day、Webセミナー、およびその他の活動を通じてアウトリーチも行っている会社です。私たちの調査によると、そのような業務の必要性は明らかです。回答者の半数は、株主および市場に向けたIRおよび財務コミュニケーションの準備に「中難度または高難度」の困難さを経験したと言います（図表3参照）。



図表3：IFRS第17号の「稼働」日に向けてあなたの会社が準備するにあたり、各段階を正常に完了するためにあなたの組織が経験した（経験している）難易度を示してください。各行から1つ選んでください。

	高難度	中難度	最低難度	難しくなかった	わからない	合計
計画管理チームの設立	47	119	143	51	0	360
	13.1%	33.1%	39.7%	14.2%	0.0%	100.0%
IFRS第17号の計算および報告に必要なデータの取得	46	146	129	37	2	360
	12.8%	40.6%	35.8%	10.3%	0.6%	100.0%
新IFRS第17号の要求事項に準拠するためのITシステムの既存機能の改良、または新システムの実装	48	139	132	41	0	360
	13.3%	38.6%	36.7%	11.4%	0.0%	100.0%
新Turnerシステムおよびプロセスに対するUser Acceptance Testの完了	48	150	126	36	0	360
	13.3%	41.7%	35.0%	10.0%	0.0%	100.0%
移行日（2023年1月1日）の期首貸借対照表の作成	56	152	123	29	0	360
	15.6%	42.2%	34.2%	8.1%	0.0%	100.0%
2022年中の「平行稼働」IFRS第17号財務情報の作成	45	124	158	32	1	360
	12.5%	34.4%	43.9%	8.9%	0.3%	100.0%
保険数理、規制報告、財務およびリスク機能の運用モデルのレビュー	47	132	143	37	1	360
	13.1%	36.7%	39.7%	10.3%	0.3%	100.0%
IFRS第17号の実装に関与していなかったスタッフの教育および研修	47	147	123	43	0	360
	13.1%	40.8%	34.2%	11.9%	0.0%	100.0%
株主および市場に向けたIRおよび財務コミュニケーションの準備	50	130	138	41	1	360
	13.9%	36.1%	38.3%	11.4%	0.3%	100.0%
IFRS第17号を監査するためのあなたの組織の外部監査人との契約	45	129	147	38	1	360
	12.5%	35.8%	40.8%	10.6%	0.3%	100.0%

コミュニケーションが不足しているのは投資家やアナリストだけではなく、回答者のほぼ半数は、IFRS第17号を監査するための組織の外部監査人との契約が「高難度または中難度」だったと言いました。

プロセスに利害関係者を参加させることは大きな課題であったと言うSCORのIan Kelly氏の経験と一致しています。

「私が強調したい重要な要素は、監査人とまだ継続中の作業を、適切な地点に確実に到達させることです。私たちはまだ進行中ですが、来年（2023）の実装と（結果の）公開の時間枠で完了する必要があります。」

アナリストに関しては、保険会社から新たなデータに基づいて彼らがモデルを調整できるように、財務諸表に関する補足情報を提供することになるとZurichのKarthik Thilak氏は言います。

Zurichはまた、2022年11月中旬のInvestor Dayで、投資家に新たな基準に基づく目標を説明しました。

外部の利害関係者へのZurichのアプローチについて、「それは誰もがそれが何を意味するのかわかるためのゴールポストを提供するでしょう。そして私はそれがより多くの会話のきっかけとなることを期待しています」と同氏は言います。

## コンセンサスへのゆっくりした道のり

保険会社PrudentialのグループCFOであるJames Turner氏は、Prudentialは「さまざまな種類の事業、さまざまな種類の商品、および会計基準の影響に関して、何が起るかを人々が理解できるようにするために、社内外で多くの教育を行います」が、同様に重要な焦点は、IFRS第17号が何に影響「しない」かだと説明します。

「重要な点は、（IFRS第17号は）基礎となるキャッシュ・フロー、つまり商品のキャッシュ・フローを変えないことです。したがって、これは重要な会計上の変更であり、利益認識のタイミングに変化をもたらすものですが、事業の経済性は変えません。」

James Turner  
PrudentialグループCFO

「重要な点は、基礎となるキャッシュ・フロー、つまり商品のキャッシュ・フローを変えないことです」とTurner氏は言います。「したがって、これは重要な会計上の変更であり、利益認識のタイミングに変化をもたらすものですが、事業の経済性は変えません。」

「したがって、教育の一部では、私たちがどのように事業を運営し資本を配分するか、そしてそれらが過去のやり方とどう比較できるのかについての手引きとなる経済的な測定値によって、今後も私たちが判断できることを強調することになるでしょう」と同氏は言います。

将来を見据えると、比較可能性の欠如は業界にとって舵取りが難しい問題になるとTurner氏は考えます。

「IFRS第4号でどのような会計処理を行ってきたかによって、IFRS第17号への移行による最初の影響は保険会社ごとに異なるでしょう。また、さまざまな移行措置により、過去からの事業との完全な比較可能性はないでしょう。」と同氏は言います」と同氏は言います。

「保険会社が基準をどう見ているかについて外部市場を教育し始めるにつれ、私たちはこのような影響を見ることができています。基準が株主資本または利益に与える影響と、個々の商品、事業コホート、および各企業の個々の国のさまざまな結果の両方を判断するための万能のアプローチがないことはすでにわかります。」とTurner氏は言います。「これにより、当初は外部の利害関係者にとって、業界全体で予想と理解を形成することが困難になるでしょう。」

比較可能性の問題に関して、IFRS第17号は「投資家が必要とするすべての情報を提供するわけではないでしょう」と同氏は付け加えます。

「ですから、私たちは経済的利益を報告し続けます」と同氏は言います。「当社の事業が長期的にどう機能しているかについて、投資家が理解するために必要な情報をIFRS第17号は捕捉できないため、私たちは営業利益に関する非GAAP指標を継続します。」

標準的なKPIが定着し、「いくつかの指標への集約」が見られるようになるまでには1、2年かかる可能性が高いことにSCORのRedmond Murphy氏は同意します。

「誰もが異なる視点で（IFRS第17号）を捉えていて、全員が何をするかについて、実際には合意がありませんでした」とMurphy氏は言います。「私たちには重要な生命保険事業があり、その価値をより明確に示すことができるため、（IFRS第17号）はプラスです。しかし、他の人たちにとっては話が違いますから、KPIの問題が解決するまでには時間がかかると思います。」

変更の幅広さと複雑さを考えると、最終的には、市場がIFRS第17号に基づいて企業を完全に理解し、比較できるようになるには時間がかかるでしょう。実際のテストは、IFRS第17号が発効し、業績が確立されるように新たな会計が公開された後、時間の経過とともに行われるとPrudentialのTurner氏は言います。

「人々がIFRS第17号を真に理解して体に刻まれたとき、それがまさに正念場であり、市場がボラティルな期間を通じて人々が真の数字を見るときです」と同氏は言います。



## 連絡先

### Francesco Nagari

グローバルIFRS保険リーダー

中国

[fnagari@deloitte.com.hk](mailto:fnagari@deloitte.com.hk)

### Larry Danielson

グローバルIFRS保険テクノロジーリーダー

米国

[ldanielson@deloitte.com](mailto:ldanielson@deloitte.com)

### Anne Driver

グローバルIFRS17損保リーダー

オーストラリア

[adriver@deloitte.com.au](mailto:adriver@deloitte.com.au)

### Darryl Wagner

IFRS保険アメリカ地域リーダー

米国

[dawagner@deloitte.com](mailto:dawagner@deloitte.com)

### Stephen Keane

IFRS保険ヨーロッパ中東アフリカリーダー

英国

[skeane@deloitte.co.uk](mailto:skeane@deloitte.co.uk)

### Jerome Lemierre

IFRS保険ヨーロッパ中東アフリカリーダー

フランス

[jlemierre@deloitte.fr](mailto:jlemierre@deloitte.fr)

### Murray McLaren

グローバルIFRS保険税務リーダー

英国

[mmclaren@deloitte.co.uk](mailto:mmclaren@deloitte.co.uk)

### Andrew Warren

グローバルIFRS17 Tools and Acceleratorsリーダー

南アフリカ

[anwarren@deloitte.co.za](mailto:anwarren@deloitte.co.za)

### Elaine Hultzer

グローバルIFRS17 Auditability Leader

オーストラリア

[elhultzer@deloitte.com.au](mailto:elhultzer@deloitte.com.au)

## 注釈

1. See also our second article in this series, on technology <https://www2.deloitte.com/global/en/Industries/financial-services/perspectives/global-ifs17-insurance-survey.html>, for more on these benefits.
2. The IFRS 17 Contractual Service Margin: A Life Insurance Perspective, Institute and Faculty of Actuaries (2020). See: [https://www.actuaries.org.uk/system/files/field/document/IFRS17\\_CSMWorkingParty\\_SessionalPaper\\_5Oct2020.pdf](https://www.actuaries.org.uk/system/files/field/document/IFRS17_CSMWorkingParty_SessionalPaper_5Oct2020.pdf)
3. IFRS 17 Insurance Contracts – Standard Summary (2017): <https://www2.deloitte.com/za/en/pages/financial-services/articles/summary-of-standard-ifs17.html>



# Deloitte.

## デロイト トーマツ

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デロイト トーマツ合同会社ならびにそのグループ法人（有限責任監査法人トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社、デロイト トーマツ 税理士法人、DT 弁護士法人およびデロイト トーマツ コーポレート ソリューション合同会社を含む）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通用法令に従い、監査・保証業務、リスクアドバイザー、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザー、税務、法務等を提供しています。また、国内約 30 都市に約 1 万 7 千名の専門家を擁し、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](http://www.deloitte.com/jp)）をご覧ください。

Deloitte（デロイト）とは、デロイト トウシュ トーマツ リミテッド（“DTTL”）、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指します。DTTL（または“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。DTTL および DTTL の各メンバーファームならびに関係法人は、自らの作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および不作為について責任を負うものではありません。DTTL 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](http://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 DTTL のメンバーファームであり、保証有限責任会社です。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、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、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、監査・保証業務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザー、リスクアドバイザー、税務、法務などに関連する最先端のサービスを、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し、より豊かな経済、公正な社会、持続可能な世界の実現に向けて自ら率先して取り組むことを通じて、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 175 年余りの歴史を有し、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 415,000 名の人材の活動の詳細については、（[www.deloitte.com](http://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、デロイト トウシュ トーマツ リミテッド（“DTTL”）、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 DTTL、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得る損失および損害に対して責任を負いません。DTTL ならびに各メンバーファーム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す。

Member of  
**Deloitte Touche Tohmatsu Limited**

© 2023. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

注意事項：本資料は Deloitte Global が作成し、デロイト トーマツ グループが翻訳・加筆したものです。和訳版と原文（英語）に差異が発生した場合には、原文を優先します。

