

株式新規上場(IPO)のための 事前準備ガイドブック

会計監査を受ける前に 準備しておきたいポイント



はじめに

・・・・・

日本公認会計士協会は、株式新規上場（IPO: Initial Public Offering）を目指す会社が会計監査を受ける前に準備すべきポイントなどを整理した「新規上場のための事前準備ガイドブック」を2012年に公表しました。その後、金融庁から公表された「株式新規上場（IPO）に係る監査事務所の選任等に関する連絡協議会報告書」（2020年3月27日、以下「連絡協議会報告書」といいます。）を踏まえ、改訂を行いました。

そして今回は、監査法人を対象にIPO監査の前段階であるショートレビュー受嘱に関するアンケート調査を実施し、監査の視点から見たIPOの課題を取りまとめました。また、IPO市況や2020年11月以降の主要な制度改正・要請事項を反映した内容へと改訂を行いました。

なお、直近の事例やトピックのうち、事実関係が十分に判明していないものや、方針が定まっていないものについては今回の改訂には盛り込みず、次回以降盛り込む方針としています。

本ガイドブックでは次の3点を主な目的としています。

① IPOまでのスケジュールと各段階において対応すべきポイントの理解促進

② 決算体制の整備に向けた大切なポイントの理解促進

決算体制の整備の中でも、特に会計監査を受ける前に優先的に整備していただきたいポイントを正しくご理解いただき、効率的な上場準備をしていただくこと。

③ 上場申請のための監査契約締結についての理解促進

上場申請のための監査契約締結の前に確認していただきたいポイントを正しくご理解いただき、監査法人と適切なコミュニケーションをとっていただくこと。また、上場申請期の直前々期（申請期の2期前）の期首以後の監査契約締結に関しての正しい理解を促進すること。

上場準備に当たっては、決算体制の整備のほか、収益基盤の確立、資本政策の策定、内部管理体制の整備、関係会社の整理、及び関連当事者との取引の整理などといった多くの課題を解決していくかなくてはなりません。本ガイドブックでは決算体制を中心としたIPOのための基本的な課題の整理・解決に焦点を当てていますが、上場準備に当たっての課題に効率的、効果的に対処するためには、監査契約の締結以前に、会計監査を依頼する予定の監査法人やIPOの専門家（IPO支援の経験豊富な公認会計士やこれらの者が所属する法人（以下総称して「アドバイザー」といいます。）の指導を受けながら進めていくのが一般的です。本ガイドブックでは、まだアドバイザーの指導や監査法人による会計監査を受けていない皆さま（上場を目指すかどうか検討中の会社の方を含みます。）に参考となるようなポイントを記載しています。

なお、本ガイドブックは、一般投資家向けの市場への上場に向けた基本的な知識や実務の流れをまとめており、プロ向け市場への上場については対象外となりますので、あらかじめご了承ください。なお、Column 08にて、東京プロマーケット（TPM）について簡単に触れています。

株式新規上場（IPO）とは



上場とは、会社が発行する株式を証券取引所で売買できるようにすることを指します。

上場することで、会社は社会的な信用力や知名度を高めることができ、より多様な資金調達手段を確保できます。また、株価を通じて自社の会社価値を把握しやすくなります。

一方で、社会的責任や説明責任（アカウンタビリティ）が強化されるため、会社は透明性の高い経営を求められます。こうした環境下で経営者に求められるのは、高い倫理観と誠実性です。コンプライアンスを徹底し、内部管理体制を整備するとともに、適時適切な情報開示を実施することが不可欠です。

Index

.....

IPOとは 1

I IPOまでの標準的スケジュール 3

1. ショートレビュー及びその後のアドバイザリー契約 3
2. 上場準備に必要な内部管理体制 3
3. 会計監査（財務諸表監査） 4
4. 内部統制報告制度対応 4
5. コンプライアンス体制 4

II IPOを目指すに当たって 5

1. 会計監査を受けるための事前準備の必要性 6
2. 会計監査を受ける際の確認ポイント 7
3. 監査法人やアドバイザーの早期関与のメリット 8
4. 監査法人との監査契約の締結（準金商法監査） 9
5. 既に監査対象期間に入っている場合の監査契約について 10

III 会計監査を受けようとしたときの事前準備のポイントと例示 11

IV IPO監査（ショートレビュー）に関するアンケート結果報告書 34

V 2020年11月以降の主要改正及び要請事項の概要 39

参考資料 IPO実績データ 45

Column 01 会計処理の留意事項 6

Column 02 上場申請書類の準備 10

Column 03 収益基盤の確立 16

Column 04 上場後の不正事例 29

Column 05 IPOにおける東京証券取引所の役割 38

Column 06 IPOにおける証券会社の役割 38

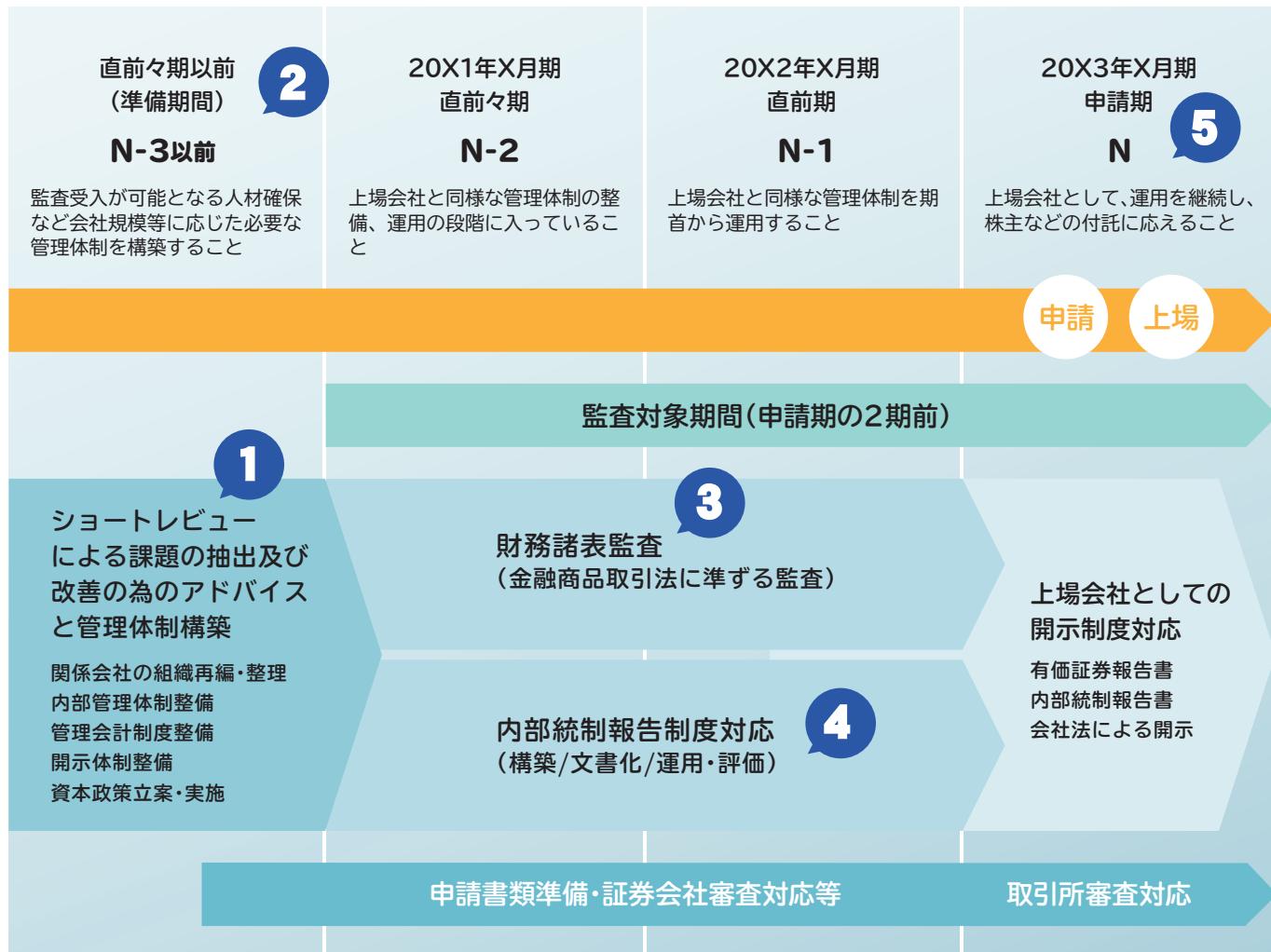
Column 07 プライシングやオファーリングプロセスの重要性 39

Column 08 TPMについて 41

Column 09 上場後の留意点 42

Column 10 独立役員の確保 44

IPOまでの標準的スケジュール



1 ショートレビュー及びその後のアドバイザリー契約

ショートレビューとは、監査法人やアドバイザーがIPOに向けての課題抽出を行うものです。呼称は予備調査、短期調査、制度調査、クイックレビューなど様々です。また、調査範囲も会計面のみに限定するか更に範囲を広げるなど、実務では様々な形で行われています。抽出された課題は上場準備において重要なものであり、項目も多岐にわたることから、その後アドバイスを受けながら解決を目指します。なお、ショートレビュー及びその後のアドバイザリー契約は、会計監査を依頼する予定の監査法人が実施する場合もありますが、独立性の制約がある可能性もあるため、注意が必要です。

2 上場準備に必要な内部管理体制

上場準備の各ステージで要求される内部管理体制は、会社の規模、業種や収益基盤の確立状況により異なり、監査法人も会社の状況によって対応することになります。「Ⅱ IPOを目指すに当たって」に記載のとおり上場準備期間の早い段階で監査法人やアドバイザーに相談し、内部管理体制の整備を進めることをお勧めします。

IPOまでの標準的スケジュール

3

会計監査（財務諸表監査）

申請期の直前2期間は監査法人による監査証明が必要となるため、監査法人と「金融商品取引法に準ずる監査（準金商法監査）契約」を締結し、会計監査を受ける必要があります。

2023年4月1日以降、監査法人又は公認会計士が上場会社等の会計監査を行う際は、上場会社等監査人名簿への登録が必要とされています。登録上場会社等監査人情報は以下に掲載されています。

<http://tms.jicpa.or.jp/offios/pub/>



なお、大手や準大手の監査法人だけではなく、中小規模の監査法人も上場準備会社の監査を実施しています。日本公認会計士協会では、「IPOを目指す企業の監査の担い手となる中小監査事務所リスト」をウェブサイトに掲載していますので、併せてご参照ください。

<https://jicpa.or.jp/business/ipokansa/list.html>



4

内部統制報告制度対応

上場後は、内部統制報告制度として、「内部統制報告書」の提出と「内部統制監査」が必要とされます。

内部統制報告制度では、財務報告に関連する内部統制の状況を経営者自らが評価し、その評価結果について監査法人の監査を受けることになります。その前提として、内部統制が構築され、評価・監査可能となるように内部統制の状況を文書化するといった準備が必要となります。一連の準備には相当の時間がかかります。したがって、上場前から内部統制報告制度への対応を計画的に準備しておく必要があります。

なお、一定規模以下の新規上場会社¹は、内部統制報告書の監査が上場後3年間免除されます（金融商品取引法第193条の2第2項第4号）。しかし、内部統制報告書自体は提出しなければなりませんので、上場準備期間中に内部管理体制の整備と運用の水準を向上させることが必要です。そのため、上場準備期間中に内部統制の評価体制、評価範囲及び評価時期などについて、監査法人やアドバイザーなど関係者と協議しながら準備を進めることが重要です。

¹ 資本金100億円未満かつ負債総額1,000億円未満の新規上場会社

申請期の2期前から
「監査証明」が必要！

上場

20X1年期	20X2年期	20X3年期
N-2	N-1	N

上場後は
内部統制報告書の提出も
必要となります！

5

コンプライアンス体制

コンプライアンスの状況については、上場審査の段階で主幹事証券会社や証券取引所の審査を受けることになります。このガイドブックに関係が深いルールだけでも、金融商品取引法、会社法、税法、労働関係の法令などのほかに、コーポレートガバナンス・コード、証券取引所の上場規程、会計基準など多岐にわたります。上場後も、上場会社としてルールをキャッチアップし、遵守していく必要があります。そのためには、経営者自ら率先してコンプライアンス体制を整備・運用する組織風土を醸成し、役職員教育を充実させるとともに、ルールの遵守状況をチェックしていく必要があります。

上場会社はそのほかにも、事業に関連する法規を守らなければならないのは言うまでもありません。

IPOを目指すに当たって



- 会計監査が始まる段階までの準備が重要です。
- 会計監査が始まる段階までに整備しておくべき事項を理解する必要があります。
- なるべく早めに監査法人やアドバイザーの指導を受けることが有効です。
- ビジネスマodelや規模を踏まえて監査法人を選任します。
- 監査対象期間（上場申請期の直前々期）に入ってからの会計監査（遡及監査）の依頼は難しい場合が多いです。

会計監査を受けるためには、最低ラインとして、以下3点が求められます。

- 決算を行うに当たって、必要な情報が収集できること。
- これらを支える一定の内部統制が存在すること。
- 決算の内容を外部の第三者が検証（監査）可能であること。

これらができていないと、監査法人による監査を受けることができません。そうならないよう、少なくとも最低限の整備はしておきましょう、というのがここでのポイントです。

IPOを目指すに当たって

1. 会計監査を受けるための事前準備の必要性

会計監査の受入体制の整備

いざ会計監査を受けようとするときに受入体制が整っていないければ、体制の整備のために想定外の時間が必要となり、予定していたIPOスケジュールを延期せざるを得なくなる場合があります。事前準備で監査受入体制の整備が図られていれば、そういう事態も避けることができます。

上場準備作業の効率化

通常、IPOに向けて改善すべき課題は数多くあるものですが、上場準備作業を効率的に進めていくためには、改善の優先順位を考慮することが必要です。本ガイドブックで後述する「Ⅲ 会計監査を受けようとしたときの事前準備のポイントと例示」では、優先的に改善すべきものを中心に取り上げていますので、監査法人やアドバイザーの力も借りつつ早めに取り組んでおきましょう。

Column
01

会計処理の留意事項

非上場会社のときは、法人税法をベースとした会計処理を行う会社が珍しくありません。しかし、上場会社となると、企業会計基準委員会等が公表した上場会社向けの会計ルールに従って決算書を作成しないと、監査意見は「適正」にはなりません。

上場会社向けの会計ルールとしては、全ての会社に影響がある「収益認識会計基準」、M&Aなど組織再編を行う会社に影響がある「企業結合・事業分離等会計基準」、多くの有形・無形固定資産（のれんを含む。）を保有する会社に特に影響がある「減損会計基準」など多数あります。また、これらの会計ルールに従い決算書を作成し、会計監査を受けるには、契約書、請求

書、領収書といった証憑書類の整備はもちろん、将来計画など見積り項目（繰延税金資産など）の根拠資料の整備、企業価値評価等の専門家の関与など、これまでより会計処理や見積りの根拠の合理性を説明することが求められます。

上場会社は、これらの会計ルールに従った決算書を一定の期間内で、会社自らが作成しなければならないため（作成過程は、内部統制報告制度、及び、監査法人による内部統制監査の対象にもなります。）、監査法人やアドバイザーとも協議の上、計画的に整備し、運用できるようにすることが大切です。

IPOを目指すに当たって

2. 会計監査を受ける際の確認ポイント

会計監査を受けるためには、少なくとも以下の項目を課題として認識し、対処していく必要があります。課題は会社の事業、業種、規模などにより異なるため、早めに自社の置かれた状況を確認しておきましょう。

Check!



- 収益基盤やビジネスモデルの確立
- 監査法人やアドバイザー、主幹事証券会社の選定と相談
- ショートレビューの実施と、そこで抽出された課題の整理・解決
- 会社法の定めとコーポレートガバナンス・コードを意識したガバナンス体制の整備
- 人材の確保（CFO・経理 / 財務、内部監査等の管理部門の充実）
- 計画的経営の実施
 - 中期経営計画（事業計画）と単年度予算の策定
 - 月次決算と予実分析による業績管理
- 社内規程・職務分掌・稟議決裁ルールの整備
- 情報システム基盤も含めた内部管理体制の整備
- ビジネスマodelや会社の実態に応じた会計処理の整備
- 非財務情報を含めたディスクロージャー体制の整備
- 関係会社の組織再編・整理



IPOを目指すに当たって

・・・・・・・・・・・・

3. 監査法人やアドバイザーの早期関与のメリット



要改善事項の全体像の把握

ショートレビューを受けることで、IPOに向けて改善すべき事項の全体像が見えてきますので、その後の上場準備作業の計画が立てやすくなります。

改善作業の効率化

IPOに向けて、すでにある体制を改善するに当たっては、何を優先的に改善するか、どの程度まで改善するか、どうやって改善するかなど、判断に迷う場面も少なくありません。判断を誤ると回り道をすることになってしまふこともあります。その点、経験豊富な監査法人やアドバイザーを活用すれば、改善作業の効率化が図れます。

内部管理体制の整備の効率化

上場会社には決算体制や内部管理体制の整備など、一定水準の内部統制の存在が必要ですので、直前々期の期首までにこれらを整備しておく必要があります。整備には時間がかかりますので、早めにアドバイザーの指導を受けながら進めていくことが効率的です。



IPOを目指すに当たって

・・・・・・・・・・・・

4. 監査法人との監査契約の締結（準金商法監査）

ビジネスモデルと会社規模を踏まえた監査法人との監査契約

事業を海外に展開し子会社が多数ある会社、又は、事業内容が非常に複雑である会社など、会社の状況に対応して監査環境もそれぞれ異なります。前述したように、大手や準大手の監査法人だけでなく中小規模の監査法人も上場準備会社の監査を実施しています。ビジネスモデルや会社規模を踏まえ、大手や準大手の監査法人だけでなく、中小規模の監査法人と監査契約を締結することも考えられます。

なお、監査法人が上場準備会社の連結決算の会計監査を行うに当たり、海外子会社等の拠点についても現地の監査法人の選任が必要となるケースもあります。この点についても、早めに監査法人と協議を行う必要があります。

会計監査を受けるに当たって

「上場準備期間の監査や証券会社の引受審査は、単なる数字や形式のチェックではなく、経営者の資質、企業カルチャーも含めた会社経営の健全性、事業内容等を独立第三者の立場で検証し、将来にわたって投資家の期待に応えられる会社となるための土台を固める重要なプロセスであるとの理解の共有が重要である」（連絡協議会報告書 P.10）とされています。

また、監査法人は、会計監査を受嘱するに当たっての契約手続や会社の規模に見合った人員配置の準備など、ある程度の準備期間が必要な場合が多いため、上場準備会社が会計監査を依頼しても、受け入れが難しいこともあります。仮に受嘱に向けた課題があった場合にも、課題に対応できるよう、監査法人とのコミュニケーションを十分にとるとともに、上場スケジュールを考慮した上で、十分な余裕を持って依頼をすることが必要です。そのため、契約が締結されない場合でも、監査法人からその理由の説明を受けるなどして、何が課題とされたのかを確認するなど、十分なコミュニケーションが重要です。その上で、アドバイザーや主幹事証券会社と相談の上、別の監査法人との契約も含めた対応策の検討が必要です。



IPOを目指すに当たって

5. 既に監査対象期間に入っている場合の監査契約について

遡及監査について

監査対象期間に入るまで監査法人の会計監査やアドバイザーの指導を受けていなかったけれども、何らかの理由で、監査対象期間に入ってから IPO を目指したいという場合もあるかと思います。このガイドブックに記載しているように、IPO では監査対象期間に入る前までに一定の準備が必要になり、IPO の重要な課題(2. の確認ポイント)を整理しないまま監査契約を締結することは困難です。ただし、IPO の重要な課題が会計監査の導入前に解決されている、在庫の実地棚卸だけは監査法人が立会を実施済みである、又は、上場会社の子会社や事業部門のスピンオフで従前から当該子会社や事業部門を監査法人が会計監査対象としていたケースなど、一定の条件が整えば遡及監査が可能な場合もありますので、監査法人にご相談ください。

アドバイザリー契約から監査契約への切替え

監査法人と来期以降に向けて IPO のアドバイザリー契約を締結していたところ、当期に監査契約に切り替え、上場準備をしたいという会社もあるかもしれません。このような場合にも、なるべく早い段階で監査法人に相談をしてください。上場準備の状況や IPO アドバイザリー契約の内容にもよりますが、監査法人がアドバイザーとして関与しているのであれば、監査契約への切替えができる可能性はあります。ただし、監査契約を締結するに当たって、監査法人には独立性が求められており、アドバイザリー業務の提供には一定の制限が課されています。そのため、監査契約と同時並行でのアドバイスが受けられない場合があります。これについては、会計監査を依頼する予定の監査法人に早めに確認し、別途アドバイザーを登用することも検討しておきましょう。

Column 02

上場申請書類の準備

上場申請をする際には、「新規上場申請のための有価証券報告書（I の部）」など様々な書類を作成し提出することが求められます。開示情報は投資家の投資判断に資するため、十分、適切かつ適時に提供することができます求められるようになってきています。例えば、決算書には会計上の見積り項目が含まれていることが多いですが、I の部の「経理の状況」だけではなく、補足する情報を「事業の状況」の「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）」にも記載することになります。また

「経営方針、経営環境及び対処すべき課題等」や「事業等のリスク」も、会社の実態を踏まえた記載や経営者の認識の説明を含めた記載が求められます。これら上場申請書類の作成は、上場準備の早い段階から主幹事証券会社やアドバイザーの協力を得ながら社内で取り組むことが必要となります。上記のとおり財務情報だけでなく、財務情報と整合性のとれた非財務情報の記載も求められます。CFO や管理部門において作成するだけでなく、経営者自らも責任ある立場として開示書類作成の準備に関与することが必要となります。

会計監査を受けようとしたときの 事前準備のポイントと例示

・・・・・・・・・・・・・・・

ここでは、初めてショートレビューを受ける、又は、初めて会計監査を受ける際に、ありがちな指摘を例示として記載しています。このようなポイントを早期に把握し、対応していくことが重要です。

事前準備のポイント		ポイントの概要
1	会計データ・裏付け証憑の整理	会計処理（仕訳）の根拠資料（証憑書類、計算資料など）は検証可能な状態で整理され、全て網羅的に保管されていますか。
2	発生主義会計及び収益認識会計基準への対応	現時点で、現金主義に基づいて会計処理している項目がある場合、発生主義に直せますか。特に売上は収益認識会計基準に従うことになるので、顧客との取引条件や内容が整理されていますか。
3	棚卸資産管理	①在庫の実地棚卸を適切に実施していますか。 ②在庫の受払記録を適切に作成していますか。
4	原価計算体制	原価計算を実施するための体制は整備されていますか。
5	資産・負債の管理	①固定資産台帳に記載されている資産は適切な状態で実在していますか。 ②内容の不明な残高が勘定科目内訳に残っていませんか。
6	連結決算	①連結範囲の確定前に、整理すべき関係会社はありませんか。 ②子会社においても、連結決算に対応できるだけの体制が備わっていますか。
7	関連当事者取引の把握・整理	関連当事者との取引は網羅的に把握・整理されていますか。
8	内部管理体制の構築	決算書を作成するための内部管理体制が、子会社を含めて整備され、適切に運用されていますか。
9	労務管理	労務管理に課題はありませんか。
10	情報システムの内部統制	①情報システムに関連するIT全社統制とIT全般統制と言われる内部管理体制は整っていますか。 ②会社外部の業者が提供するITサービスの信頼性や安全性を確かめていますか。
11	不正への対応	役職員の不正の防止体制はできていますか。また、特に資金の出納と記帳の分離が図られていますか。
12	会計上の見積り	固定資産の減損や引当金の計上など、将来の見積りを検討する体制を整備していますか。
13	会計基準の選択	上場時の会計基準として、日本基準とIFRS基準のどちらを選択しますか。

会計監査を受けようとしたときの 事前準備のポイントと例示

1. 会計データ・裏付け証憑の整理

ケース 1-1：証憑管理の未整備

当社は、売上高は各営業部門で発行した請求書（控）を基に会計システムに入力処理しているため、関連する証憑書類も各部門で保管しています。証憑書類の管理方法については特に全社的なルールはなく、各部門に任せています。また、取引が口頭だけで行われ、証憑書類を入手していないことも少なくありません。



● 整備のポイント ●

会計処理の妥当性が事後的に検証可能となるよう、証憑書類の整理が必要です。

伝票番号で会計処理とその証憑書類を紐付けておくという方法が一般的です。

また、口頭だけの取引について、商慣習で本来取り交わされるべき契約書類などを取り交わしていないのであれば、取引先と交渉し、改善していくことが必要です。さらに、営業部門が請求書を発行することが妥当であるかどうかや、請求書（控）で売上計上することが妥当かどうかの検討も必要です。

会計監査を受けようとしたときの 事前準備のポイントと例示

ケース 1-2：電子的な形態の根拠資料

当社は、消費者向け製品販売取引の大半はインターネットを介しています。売上と代金決済などの証憑書類については、ほとんど全てが電子データとなります。大口の事業会社向け販売については、取引基本契約書を電子化しているほか、その顧客のシステムと自社のシステムとを連携させてEDI取引を行っており、発注書・納品書・請求書などは全て電子データとなっています。

ただし、自社のデータ保存用のサーバーの容量の関係から、一定期間を経過すると、最低限のものを除きデータを破棄していました。また、電子化した基本契約書等も、社員の入れ替わりによりどのフォルダに保存したか分からぬほか、取引先と当社の担当者間の電子メールで合意した修正可能な状態の文書ファイルのみ、という場合もあります。

チェックポイント

- 「納品書、検収書、請求書などの証憑書類が体系的に整理されていない。会計処理に対応する証憑書類がない。又は、後から追跡できない。証憑の全てが揃っていない。」ということはありませんか。

● 整備のポイント ●

会計処理の妥当性が事後的に検証可能となるよう、根拠資料は体系的に一定期間全て保存しておく必要があります。また、これは紙であろうと電子データであろうと変わりません。さらに、取引先との慣習で本来取り交わされるべき基本契約書などを取り交わしていない、又は確認できないようなことがあるのであれば、取引先と交渉し、取引内容が互いに明確となるように改善していくことが必要です。さらに、電子データに関連する内部統制を整備し、運用することも重要です。

会計監査を受けようとしたときの 事前準備のポイントと例示

・・・・・・・・・・・・・・・・・・

2. 発生主義会計及び収益認識会計基準への対応

ケース 2-1：発生主義会計への修正

当社は、収益と費用を現金の受渡しの時点で計上しています。

また、材料は倉庫で受け入れていますが、仕入は請求書が届いて支払った時点で会計処理しています。



● 整備のポイント ●

非上場会社では一部の会計処理について、収益と費用を現金の受渡しの時点で計上する現金主義で処理していることも珍しくありません。しかし、IPOを目指すのであれば、全ての収益・費用は、現金の収入や支出の時点ではなく、収益については収益認識会計基準を適用し計上する（ケース2-2参照）、費用については請求書の受領や代金の支払の有無にかかわらずサービスの提供を受けた時点で計上することが基本となります。このため、取引先から受領する納品書や、物品やサービスを顧客に引き渡した時点（又は検収された時点）を把握できる証憑入手するなど、適切なデータの整備が必要となります。

会計監査を受けようとしたときの 事前準備のポイントと例示

ケース 2-2：収益認識会計基準の適用

当社は、精密機械を製造し、これを顧客の工場に搬入し、合意された精度を充たすように据付作業を行います。これまで当社は、工場から出荷したときに売上を計上していましたが、顧客の検収が完了するまで数か月かかることがあり、売掛金の回収期間が長期化することもありました。

チェックポイント

- 現時点で、現金主義に基づいて会計処理している項目はありませんか。もしある場合、発生主義及び収益認識会計基準を適用して会計処理を行うために必要な情報は整理されていますか。
- 販売取引について、会社が果たすべき機能・役割や顧客との取引条件は整理されていますか。

● 整備のポイント ●

全ての上場会社は、売上高の計上について、企業会計基準委員会から公表されている「収益認識に関する会計基準」に従わなければなりません。上記のケースでは、契約による仕様を充たし、顧客が検収した時点で売上計上することが必要になると思われます。

この会計基準では、企業と顧客との契約の内容に合わせて、次の五つのステップを検討することになります。

- STEP1** 契約の識別
- STEP2** 履行義務の識別
- STEP3** 取引価格の算定
- STEP4** 履行義務への取引価格の配分
- STEP5** 履行義務の充足時点（又は充足につれて）収益を認識

この会計基準の適用により現状の売上高がどの程度影響を受けるのかは、業種や事業、会社ごとに異なりますが、例えば、次のような事業や項目は、典型的な論点となります（以下の（ ）内は特に関連のあるステップ番号を示しています。）。

会計監査を受けようとしたときの 事前準備のポイントと例示

・・・・・・・・・・・・・・・

▶整備のポイント（続き）

- ・ソフトウェア受注制作で開発工程ごとに分けて契約を締結している場合の
売上の計上単位（工程ごとか、全ての工程を一体と見るか。） (1)
- ・ソフトウェア開発とその後のサポート・サービスを組み合わせて提供する場合の
売上の計上単位（二つの取引を別々の単位と見るか。） (2)
- ・卸売業における取引、小売業におけるいわゆる消化仕入、メーカーの製造受託の取引や有償
支給取引、電子商取引サイト運営に係る取引などの売上高の表示方法（総額で表示すべきか
(本人の場合)、手数料相当額の純額で表示すべきか(代理人の場合)。） (2)
- ・返品権付き販売（書籍、音楽用ソフト、アパレル、食品など）の売上高と
返品義務の会計処理 (3)
- ・ソフトウェア開発やビル建設等の長期の個別受注取引等の売上高の計上方法
(進捗に応じて売上計上すべき取引かどうか。) (5)
- ・出荷してから顧客による検収までの期間が一定程度ある取引の売上計上時点 (5)
- ・サービス業における入会金など会社が返金不能の前払報酬を受領した場合の
売上高の計上方法（売上は一時点か、サービス提供期間に応じて計上か。） (5)

これらの検討に当たっては、取引の実態を把握するため、会社が果たすべき機能・役割などを分析し、顧客との取引条件（契約）を整理することが必要です。その結果、基幹システムである販売管理システムの見直しが必要になることもあります。

収益認識会計基準への対応に当たっては、高度な専門知識が必要になることが多いので、監査法人やアドバイザーの指導を受けながら早めに着手することをお勧めします。

Column
03

収益基盤の確立

上場会社には、収益の基盤となる事業を確立し、会社を成長させて、株主に配当などの形で還元することが求められます。そのため、中長期の経営計画や単年度予算を立案し、目標に向けて事業を推進していく必要があります。単年度予算は、業績見通しなどとも関連

するもので、予算統制も上場会社に求められる内部管理体制の一つです。ある程度ビジネスモデルが明確になり収益基盤を確立してからの方が、監査法人にとっても会社環境の理解や見積りの判断がしやすく、ひいては効率的に会計監査を進めることにもつながります。

会計監査を受けようとしたときの 事前準備のポイントと例示

・・・・・・・・・・・・・・・・・・

3. 棚卸資産管理

ケース 3-1：不正確な実地棚卸

当社は、実地棚卸は毎期行っていますが、実施マニュアルは特に作成しておらず、やり方は各拠点の担当者に任せています。

本社部門が初めて棚卸に立ち会ったところ、実際の在庫数と帳簿上の在庫数が全く合っていないことが判明しました。原因を調べたところ、実地棚卸の趣旨を理解していない者、いい加減なカウントをしている者などが数多くいたり、更に担当者の勘違いで実地棚卸をやっていない部門もあるなど、実地棚卸の精度に大きな問題があったことが判明しました。

チェックポイント

- 「在庫の実地棚卸を行っていない。」、又は「実地棚卸は行っているが、精度は十分ではない。」ということはありませんか。

● 整備のポイント ●

実地棚卸は、正しい決算を行うためにも非常に重要です。小売業や製造業など棚卸資産の重要性が高い会社はなおさらです。まずはそのことを認識し、カウント間違い（漏れや重複等）のない正確な実地棚卸を行えるようにしてください。

通常は、棚卸対象資産を明確にした上で、棚卸実施体制やスケジュール、棚卸前後の入出庫の扱いなどの事前準備や、当日の棚卸方法などを定めた「棚卸要領」や「棚卸実施マニュアル」を作り、これを棚卸実施者に周知徹底します。その上で、棚卸当日は、各現場における監督者が決められた方法を守っているかどうかをチェックし、管理部門や内部監査部門も立ち会う、といった形で実地棚卸の精度を保持します。

なお、棚卸資産が重要な業種で、監査法人が前期末の実地棚卸に立ち会えない場合には、監査範囲の制約が発生し、場合によっては監査意見の表明ができなくなることから、IPOスケジュールの大きな障害となる可能性があります。

会計監査を受けようとしたときの 事前準備のポイントと例示

ケース 3-2：在庫の受払記録の未整備

当社は、在庫の受払記録は作成していませんが、実地棚卸はしっかりと行っており、その精度は問題なく、決算書上の在庫金額は適切であると考えています。在庫の数量を正確に数えているのに、なぜ受払記録の作成に加えて、監査法人の立会までも必要なのでしょうか。

チェックポイント

- 「実地棚卸をやっているので、在庫の受払記録は作成していない。」ということはありませんか。



● 整備のポイント ●

実地棚卸を行っても、受払記録に不備がある場合は、棚卸差異の原因分析が困難になり、正確な原価の算定ができなくなります。

在庫はカウント間違いのほか、不正（横領や水増し等）の可能性もありますので、実地棚卸だけでなく、受払記録の作成も行い、受払記録と実数との比較・分析による管理が必要です。

IPOを目指す以上、正確な受払記録の作成、実地棚卸の実施及び監査法人の立会は不可欠です。遅くともIPOのための会計監査を受ける前に仕組み作りに着手・整備することが必要です。

会計監査を受けようとしたときの 事前準備のポイントと例示

4. 原価計算体制

ケース 4：原価計算体制の未整備

当社は、工作機械の開発・製造・販売をしています。製造番号ごとの原価集計はしておらず、実地棚卸数に製造予定単価をかけた金額を棚卸資産として計上してきました。また、製造番号ごとの作業工数も記録していません。



チェックポイント

- 「人件費やその他の経費は、発生の都度、費用処理している。製造番号やプロジェクトごとの作業工数の集計はしていない。」ということはありませんか。

● 整備のポイント ●

事業や製品の正確な利益を算定するためには、適切な原価計算が必要です。

どのように原価計算を行っていくかは個々のケースごとに検討が必要になります。また、原価計算の実施に当たっては、業務フローの大幅な見直しや原価計算システムの導入のような大掛かりな話になる可能性もあります。いずれにせよ、原価計算制度の導入は高度な専門知識や、相応の時間とシステム投資が必要になることもあるため、監査法人やアドバイザーの指導・助言を受けながら早めに着手する必要があります。なお、製造業や建設業だけでなく、ソフトウェア開発やサービス業など広範な業種で原価計算が必要になります。

会計監査を受けようとしたときの 事前準備のポイントと例示

5. 資産・負債の管理

ケース 5-1：固定資産管理

当社は、固定資産を購入した時に固定資産台帳に登録していますが、登録に当たっては、設置場所の登録、固定資産番号の付与があいまいでした。備品などは購入後に設置場所を移動させるケースも頻繁に生じますが、移動に当たっての社内的な申請手続というものもありませんし、資産の管理責任者も明確に定めていません。償却期間途中で廃棄してしまう場合でも特に除却処理はせず、償却をそのまま継続していました。

チェックポイント

- 「固定資産について、固定資産台帳には載っているが、現物に管理番号を付していない。また、現物の置き場所も頻繁に変更しているので、台帳上の資産がどこにあるのか、そもそもあるのかないのかも分からない。」ということはありませんか。

● 整備のポイント ●

固定資産番号を付けて台帳との関連性を明確にしておく、固定資産の取得・移動や廃棄が台帳に適切に反映される仕組みを設ける、台帳と現物との照合を定期的に行う、管理責任者を設け人事異動の際には引継ぎをするといった点がポイントになります。

なお、リース契約により使用している資産やソフトウェアなどの無形固定資産も、一定水準の管理が必要です。

会計監査を受けようとしたときの 事前準備のポイントと例示

・・・・・・・・・・・・・・・

ケース 5-2：内容不明の残高

当社のほとんど全ての勘定残高内訳には、「その他」として表示しているものがあり、補助元帳を見ても内容がよく分からぬものがあります。かなり昔からそのような状況なので、社員でも全ての内容を把握している者はいません。



チェックポイント

- 「売掛金、未収入金、立替金、仮払金」などの資産項目、「買掛金、前受金、仮受金」などの負債項目の勘定明細の中に、以前から「その他」などで括られたものがあり、今となってはその内容の分からないものがある。」ということはありませんか。

● 整備のポイント ●

内容が不明の残高がある場合、例えば売掛金などの資産項目であれば相手に請求可能で回収できるものかを検討するといった調査をして、貸借対照表項目の残高を適切な金額に置き換えてください。また、併せて内訳不明な差異が発生した原因の調査も実施し、今後の管理方法の改善に役立ててください。

その上で、今後は定期的に帳簿残高の内訳をチェックする仕組みを備えておく必要があります。これは、動きの大きい科目は毎月、そうでない科目も四半期ごとや半期ごとといった頻度で定期的に実施することが望されます。

会計監査を受けようとしたときの 事前準備のポイントと例示

6. 連結決算

ケース 6-1：関係会社の整理（連結範囲の確定）

当社の役員がオーナーになっている会社があります。また、当社の役員の親族が経営している会社や、名目上は第三者が代表者になっているが実際は当社役員が経営している会社、そのほか当社が実質的に支配しているかどうか今一つはっきりしない会社などもあります。これらの会社と当社との間では相互に取引を行っており、金額もそれなりになっています。

チェックポイント

- 「当社のほか、当社の役員が支配しているグループ会社が存在するなど、『当社が支配している会社』（子会社）を特定することが難しい。」ということはありませんか。

● 整備のポイント ●

グループ会社を含めた連結決算を行うためには連結範囲（連結する会社）を確定させる必要があります。基本的には実質的に支配している会社を連結子会社として連結範囲に含めることになりますが、中にはこの判定が容易ではないケースも見受けられます。そのような場合は連結範囲を明確にするために、会社の整理や株式の移動といった措置が必要になることもあります。なお、どのような形で整理すべきかについては、ケースバイケースであり、一概には判断できないケースも多いため、監査法人やアドバイザーの指導を受けながら進めていくことをお勧めします。

会計監査を受けようとしたときの 事前準備のポイントと例示

ケース 6-2：連結決算体制の未整備

当社は、グローバル展開しているので、国内子会社のほかに海外子会社があります。当社単体の決算はそれなりにしっかりやっているつもりです。ただし、国内子会社の決算は顧問税理士に任せているので、どういった決算をやっているのかはよく分かりません。また、海外子会社の決算も現地に任せっきりなので、決算の内容はよく分かりません。



チェックポイント

- 連結子会社から、連結決算を行うために必要となる正確な情報を迅速に入手できますか。

● 整備のポイント ●

上場会社は、子会社の業績を含む連結決算を開示します。そのため、親会社は連結決算を正確かつ迅速に実施するため、必要となる情報を親会社が集計できるよう子会社の管理水準を高め、決算体制を整備する必要があります。本ガイドブックに記載された事項は、国内外問わず連結子会社などの拠点においても同様に整備が求められる事項です。

関係会社管理規程などを整備した上で、同じ視点で子会社等の状況を確認してみてください。子会社に対する教育研修の実施や、連結報告システムの提供など様々な支援の検討が必要になることがあります。

会計監査を受けようとしたときの 事前準備のポイントと例示

・・・・・・・・・・・・・・・

7. 関連当事者取引の把握・整理

ケース 7：関連当事者取引の整理

- i. 当社は、社有車を保有していますが、社長が専ら私用で使っています。
- ii. 当社は、製品製造に不可欠な材料を当社の役員がオーナーである商社から購入しています。この材料は汎用品で他社からも購入できるのですが、「お付き合い」の意味もあり、他社から仕入れる場合の3割増しの価格で購入しています。

チェックポイント

- 関連当事者との取引は網羅的に把握・整理されていますか。
- 親会社、兄弟会社、主要株主、当社の役員、当社の役員が支配している会社、役員の親族や親族支配の会社等との取引はありませんか。

● 整備のポイント ●

関連当事者との取引は、取引条件に恣意性が介在しやすく、ひいては会社の業績を左右するおそれがあることから、決算書の注記対象となっています。また、取引条件が一般的であるかどうかを、まずは会社が確認する仕組みを構築し、その上で、監査法人が監査する必要があります。役員や親会社等の関連当事者との取引の有無を全て洗い出し、その必要性の検討を行います。取引の必要性が認められる場合には、IPOを目指す会社は、そのような関連当事者との取引を、独立した第三者間での取引条件と同等なものとした上で、決算書で開示する必要があります。監査法人やアドバイザー、主幹事証券会社も交えて早めの検討が必要となる項目の一つです。

会計監査を受けようとしたときの 事前準備のポイントと例示

8. 内部管理体制の構築

ケース 8：内部管理体制の構築

当社は、短期間で急速に成長してきたので、今のところ社内ルールは定款と就業規則くらいしかありません。例えば、物品購入などの取引の決裁は基本的にオーナーである社長が行い、必要な場合にはメールやチャットなどでお伺いし、返信をもらって購入しています。人事も採用から昇格・降格まで社長が決めています。監査役は社長の親族が非常勤でいるだけで、内部監査部門はありません。管理部門のスタッフはこれから採用することを検討しています。

チェックポイント

- 属人的ではなく、上場会社として求められる事業運営を行っていますか。
- 必要な内部管理体制を整備し、運用するための仕組みや人材に投資していますか。

● 整備のポイント ●

上場会社は、多くの株主が存在するため、法令を遵守しながら会社の業務を効率的に行い、信頼性の高い決算書を作成する必要があります。

そのため、まずは会社全体のルールや業務に利用しているシステムや仕組みの有無を把握します。会社で内部管理体制を全体的に見渡すことが難しい場合は、監査法人やアドバイザーを活用し、ショートレビューを受けることが適切です。そこから上場会社が求められる水準に何が足りないかを把握し、不足部分は、ルールの作成、人材の採用、情報システムへの投資などにより、補充していく必要があります（内部統制の「整備」）。

形ができ上がったら、実際に仕組みが実行されているかどうかを確認し、過不足を是正していくプロセスを確立していくことになります（内部統制の「運用」）。

会計監査を受けようとしたときの 事前準備のポイントと例示

9. 労務管理

ケース 9：未払残業代

当社は、居酒屋チェーンを経営しており、正社員のほか、学生のアルバイトなどを多数雇用しています。正社員にはみなし残業代も含めた給与を定額支給して、アルバイトは時給制なので、コンプライアンスは大丈夫だと思っていました。しかし、労働基準監督署の実地調査を受けたところ、正社員とアルバイトともに時間外労働の割増賃金の支払が必要だと指摘されました。

チェックポイント

- 残業代の支払漏れなど、決算に影響を与えるような労務管理上の課題はありますか。

● 整備のポイント ●

IPOに際しては、労務管理も重要な内部管理体制の整備項目といえます。また、全ての会社は労働に関する法令を遵守する必要があります。勤怠管理、残業代などの適正な支払、社会保険の加入、安全衛生管理などへの対応が求められます。労働基準監督署の調査やその指摘内容も、IPOに重要な影響がある可能性があります。特に、未払残業代は、会社の簿外債務となりますので、決算にも影響する項目です。

労務管理については、人事・総務部門を中心に法令遵守の状況を確認しておく必要があります。また、社会保険労務士なども活用し、就業規則、給与規程、雇用契約や36協定などを踏まえて、未払残業代の有無についても確認ていきましょう。その結果、過年度の未払残業代があれば、社会保険労務士、監査法人やアドバイザーと協議し、早い段階で適切な対応をすることが必要です。

会計監査を受けようとしたときの 事前準備のポイントと例示

・・・・・・・・・・・・・・・

10. 情報システムの内部統制

ケース 10-1：情報システムの内部統制（IT全社統制・IT全般統制）

当社は、情報システムについては、必要な都度、投資してきたため、基本方針や戦略などはありませんでした。なお、当社では、クラウド環境を経由したパッケージソフトウェアを会計システムとして利用しているほか、販売や仕入に関する重要な業務処理システムは自社用にカスタマイズし、集計データを会計システムに流しています。これらは数名の情報システム担当者と経理部門の従業員が実施していて、プログラムの更新も担当者に任せきりで特段の指針は設けていません。また、会計処理に関しては、経理部門全員が操作できるようにしていく、月次決算の後でも間違いがあれば適宜修正していますが、ログインIDは経理部門で一つのみなので、いつ誰がどう修正したのかまでは分かりません。

チェックポイント

- 会社の情報システムに関連する内部統制について、「IT全社統制」を構築していますか。
- また、会社の情報システムについての内部管理体制である「IT全般統制」の整備と運用も行っていますか。

● 整備のポイント ●

情報システムにも、内部統制を整備・運用していく必要があります。ここでは、「IT全社統制」「IT全般統制」について説明します。

IT全社統制 ほかの内部管理体制と同様に、まずは情報システムの現状を把握し、関連する方針、戦略、計画を定め、実行のための予算や人材を確保する必要があります。

その上で、情報システムに関連する管理のルールを整備します。さらに、ルールが適切に運用されていることを監視・監督して、不備があれば改善していきます。

IT全般統制 販売や仕入などの主要な業務処理を含め、上場会社には会計処理の前提となる情報システムについても、ルールの整備と、実効性のある運用が求められます。

IT全般統制には、プログラムの開発・維持管理やアクセス管理なども含まれます。

IT全社統制やIT全般統制についても、専門家を活用して、監査法人による情報システムの評価に堪えられる体制を整備・運用することが必要です。

会計監査を受けようとしたときの 事前準備のポイントと例示

ケース 10-2：情報システムの内部統制（外部委託）

当社は、拠点間のデータの共有を図るため、無料のクラウド環境に顧客の個人情報やPDFにした証憑書類を保存しています。また、販売データの加工についてはRPAを導入していて、データは外部業者のサーバーに保存し必要な都度取り出しています。



チェックポイント

- 会社外部の業者が提供するITサービスについても、社内の情報システムと同様に、安全にデータを管理する体制は整っていますか。

● 整備のポイント ●

会社の事業運営に必要なデータの管理は、紙でも電子データでも基本的には変わりません。データの改ざんや消滅を防止するためには、安全な場所にデータを保存し、外部者の不正なアクセスを防止することが必要です。また、最近はデータを外部業者のクラウド環境にあるサーバーに保存する、会社の業務の効率化のため外部業者から提供されるRPAやデータ分析などのアプリケーションソフトを使うこともありますが、外部委託や社外から提供されるソフトウェアでも、委託先の管理体制やソフトウェアの一定の信頼性を確認する必要があります。情報システムの一部を外部に委託している場合は、会社のデータを預けるわけですから、外部業者から報告を求めること、又は会社の担当者が信頼性を検討することなどが必要となります。

会計監査を受けようとしたときの 事前準備のポイントと例示

・・・・・・・・・・・・・・・

11. 不正への対応

ケース 11：不正への対応

当社は、全国に販売拠点をもつ専門商社です。各拠点長には業績管理の責任を持たせており、月次で業績を報告させています。会計システムは市販のパッケージソフトを使っており、各拠点はライセンス料の関係から営業事務など1名がアクセス権を持って、拠点の仕訳を登録しています。ところが先日、内部通報があり、期末月に異常に販売が増加したある拠点について、社内で調査したところ、架空売上が発見されました。入力者は拠点長から指示されたと回答し、拠点長は販売ノルマのプレッシャーがきつくて、やむを得ず指示してしまったと告白しました。在庫は拠点が独断で借りた倉庫に保管していました。

チェックポイント

- 役職員の不正を防止するために、過剰なプレッシャーがなく、牽制が働く内部管理体制を整えていますか。

Column 04

上場後の不正事例

上場会社は株主が投資した資金を預かり事業運営を行っていくことから、定期的に業績などの決算情報を公表する必要があります。上場後は株主をはじめ利害関係者から業績に関してプレッシャーはあるかもしれません、粉飾決算に手を染めることはもちろん、現実的でない業績予想を公表するなど不適切な情報開示を行うことは許されません。

過去には粉飾決算を隠して上場した事例が何件かあります、発覚すると上場廃止に陥るおそれがあることはもちろん、経営者が金融商品取引法違反で刑事罰を受けたこともありますし、監査役を含めて損害賠償な

どの民事責任を負うこともあります。粉飾決算は短期的にはごまかせたとしても、必ず発覚するものです。また、上場直後に業績予想を大幅に下方修正する事例が複数見られた時期がありました。これは投資家の信頼を損なう行為であり、上場会社としての開示姿勢が問われます。

なお、株式会社東京証券取引所と日本取引所自主規制法人は連名で、日本公認会計士協会と日本証券業協会宛てに要請文書を送付しています（「新規公開の品質向上に向けた対応のお願い」2015年）。

会計監査を受けようとしたときの 事前準備のポイントと例示

● 整備のポイント ●

このケースは管理職の不正ですが、不正は経営者から子会社の従業員まであらゆる階層、拠点で行われる可能性があります。

不正の防止策については、上場会社として求められる管理水準を、重要度を加味しながら子会社を含めて整備し、経理部門、内部監査部門が監視・監督していく必要です。

具体的には、以下のような対応が考えられます。

- 業績をごまかす動機となる過剰なプレッシャーや極端な業績運動報酬の回避
- 会計システムへのアクセス管理の限定
- 現物資産について施錠することなどによる管理
- 会計処理の意図的な操作や資産の横領をさせない体制の構築
- 会計処理の基礎となる証憑書類の経理部門によるチェック
- 適切な職務分掌
- 内部通報制度の設置
- 社外役員による経営状況のモニタリングや内部監査を通じた監視・監督

実際に不正が発生した場合には、不正が行われた背景と当該不正による決算への影響額、今後の再発防止策などを社内で確認する必要があります。さらに、同様の不正が他の部門で起きていなか検討することも必要であり、IPOスケジュールの大きな障害となる可能性があります。不正の防止策は、一定の正解があるわけではなく、コーポレートガバナンス（企業統治）の体制構築も含め様々な手段を用いて行うものですので、監査法人やアドバイザー、弁護士、内部監査部門や社外役員などと相談しながら進めることが適切です。

なお、日本取引所自主規制法人は、以下の三つの文書を公表しています。

- 内部統制強化・不祥事予防に向けたハンドブック
 - －体系化した再発防止策から学ぶ着眼点－（2026年1月）
- 上場会社における不祥事予防のプリンシブル（2018年3月）
- 上場会社における不祥事対応のプリンシブル（2016年2月）

会計監査を受けようとしたときの 事前準備のポイントと例示

12. 会計上の見積り

ケース 12：事業計画との関連性と専門家の利用

当社は、設立間もないベンチャー企業で今は赤字ですが、将来黒字化すると確信しています。税務上の繰越欠損金もありますが、将来必ず回収できるというCFOの判断で繰越欠損金に対しても繰延税金資産を全額計上していました。

また、当社は、2年前に大型買収を行い、貸借対照表には多額ののれんが計上されています。現在のところ、買収した会社の業績は当初計画を下回っています。しかし、当社には子会社の事業計画の評価を実施するような社内スタッフが不足していて、会計基準が求めることに全く対処できそうにありません。

チェックポイント

- 将来の見積りを考慮した会計処理が求められる項目が多くありますが、その見積り金額の算出方法などの検討プロセスを整備していますか。

● 整備のポイント ●

会計上の見積りは、具体的には、固定資産の減損、関係会社投融資や非上場株式などの時価のない金融商品の時価評価、繰延税金資産の回収可能性、営業債権の貸倒引当金や訴訟の引当金など多岐にわたります。見積りは、経営者の一存で決めるものではなく、入手可能な情報に基づいて合理的な金額を算出します。場合によっては、専門家の助言なども踏まえて見積りを算出することが必要です。また、見積り金額には一定の幅がありますので、その見積り金額の算出方法や、見積りの基礎となる仮定などを開示する必要があります。

決算書の項目や会社の置かれた状況を踏まえつつ、検討課題となりそうな重要な会計上の見積り項目をアドバイザーとともに検討し、必要に応じて専門家（弁護士、不動産鑑定士、税理士、年金数理人、企業価値評価専門家など）や監査法人に相談できるようにすることが大切です。この際、会社内に公認会計士を採用することも考えられます。

会計監査を受けようとしたときの 事前準備のポイントと例示

・・・・・・・・・・・・・・・・・・

13. 会計基準の選択

ケース 13：IFRS基準の適用

当社はM&Aを活発に行っており、上場後も方針は同じなのですが、社長の友人である経営者から、「IFRSだとM&Aで出たのれんを償却しなくてよいから利益が出せるよ。」と言われ、IFRS基準の適用を検討しています。

チェックポイント

- 上場会社は、企業会計基準委員会が公表した会計基準（日本基準）のほかに、IFRS基準を選択できますが、会社にふさわしい基準を検討していますか。

● 整備のポイント ●

IPOに際しては、連結決算についてIFRS基準を任意適用することができますが、その場合でも、単体決算は日本基準で作成し公表する必要があります。

日本基準とIFRS基準の内容は、収れんされてきたとはいえ同じではありません。IFRS基準の任意適用を視野に入れている場合は、監査法人やアドバイザーを活用して、少なくとも以下の項目の考慮が必要となります。

- IFRS基準の理解と日本基準との差異や重要な影響のある項目の把握
- IFRS基準の経営管理等への活用（事業計画や業績予想のIFRS基準での作成・公表）
- 海外子会社の重要度の考慮

これらの対処のために、専門知識を有する人材の採用、専門家の登用やシステム投資も必要となるかもしれませんし、国内外の子会社や関連会社にも展開することも求められます。

会計監査を受けようとしたときの 事前準備のポイントと例示

・・・・・・・・・・・・・・・・・・

▶整備のポイント（続き）

証券取引所によるIFRS基準の審査

IFRS基準による上場審査の場合、以下の項目が審査項目として追加される場合があります。

- 任意適用の経緯・理由の確認
- IFRS基準ベースでの中期計画・単年度予算の作成
- 中期計画・単年度予算に対応した月次決算・予算統制
- 「のれん」関連

このように、IFRS基準の任意適用を選択する場合、準備にかかる手間は日本基準よりも相当増加する可能性がありますし、早めに準備に着手する必要があります。

その上で、IFRS基準を任意適用して上場すると意思決定した場合には、監査法人やアドバイザーを活用して、計画的に準備を進めることができます。この際も、公認会計士の採用により決算体制を強化することも考えられます。

参考として、日本公認会計士協会のIFRS基準関連のウェブサイトもご覧ください。

https://jicpa.or.jp/specialized_field/ifrs/



IFRS基準の「のれん」に関する社長の友人の発言についての補足

IFRS基準は日本基準と異なり、のれんは償却が不要である一方で、毎期「減損テスト」を行う必要があります。減損テストの結果、回収可能価額が下落した場合には、一時に多額の減損損失が計上される可能性がありますので、この点は留意が必要です。

IPO監査（ショートレビュー）に関する アンケート結果報告書

ここでは、2025年4月4日から4月18日の期間に実施した「IPO監査（ショートレビュー）に関するアンケート」の結果をまとめています。アンケートについて概要、方法、結果及びそれに基づく考察・分析を記載しています。

1. 概要

- 調査目的：IPO監査（ショートレビュー）の受嘱に関する監査法人の意向や判断基準を把握し、IPOを目指す会社に有意義な情報を提供すること。
- 調査対象：2024年にIPOを果たした会社のうち、83%（71社）を監査した上位9監査法人に所属する、IPO監査（ショートレビュー）実施者
- 調査期間：2025年4月4日～2025年4月18日

2. 方法

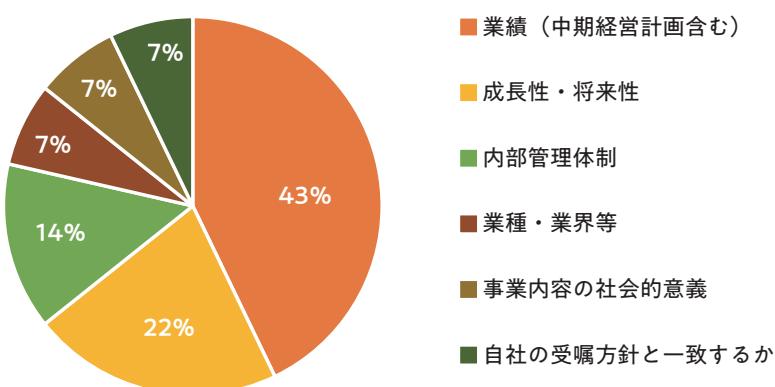
- 調査手法：オンラインアンケート
- 設問数：6問
- 回答方式：選択式及び自由記述

3. 結果

※ 本アンケートでは、自由記述に寄せられた回答について、キーワードを抽出し、分析上の便宜のため選択肢に再分類して集計を実施しています。また、複数の回答を記載した回答者については、全ての該当項目を集計対象としています。

Q1

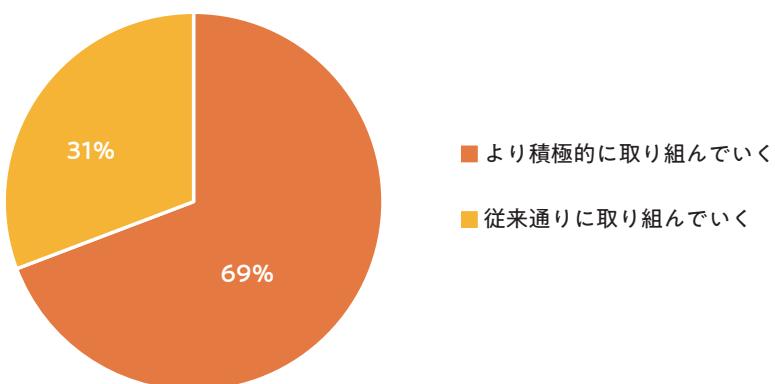
IPO監査を受嘱する際に最も重要視するポイントを選択してください。



IPO監査（ショートレビュー）に関する アンケート結果報告書

Q2

今後のIPO監査の受嘱に向けてのスタンスを選択してください。



Q3

積極的に受嘱したいと考える会社の状況・要件を教えてください。

【成長性が高い】

- 「IPO時に一定の評価を得て、IPO後の成長が期待される会社」
- 「IPOの目的が明確で、その先も含めて成長性のある会社」
- 「具体的な成長可能性、及び、それを客観的に説明できるビジネスプランがある会社」
- 「テクノロジーを活用したビジネスで将来の成長性が高い会社」

【事業内容に社会性がある】

- 「事業の社会性（大義も含めた社会的意義）がある会社」

【経営者が誠実である】

- 「経営者が誠実で魅力的な会社」

【ガバナンス意識が高い】

- 「IPO成功のためには、管理体制が重要だと認識がある経営トップの下、全社的にIPOに向けて取り組む姿勢がある会社」

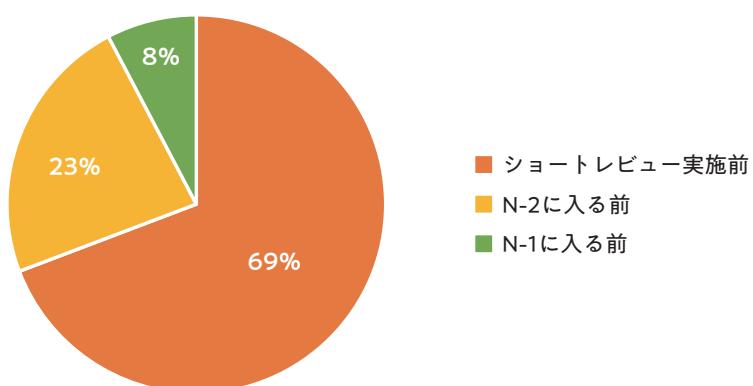
【その他】

- 「革新性がある」
- 「内部管理体制が整っている会社」
- 「グローバルファームと連携していくようなグローバル案件」
- 「M&Aに対して積極的な会社」
- 「リソース余力の有無で受嘱の要件等を変えることはない」
- 「相対的に監査法人の選択肢が少ない地方のクライアントなどは、IPO監査に対応可能な監査法人等の確保が難航する可能性があるため、積極的に受嘱を検討する方針を取っている」

IPO監査（ショートレビュー）に関する アンケート結果報告書

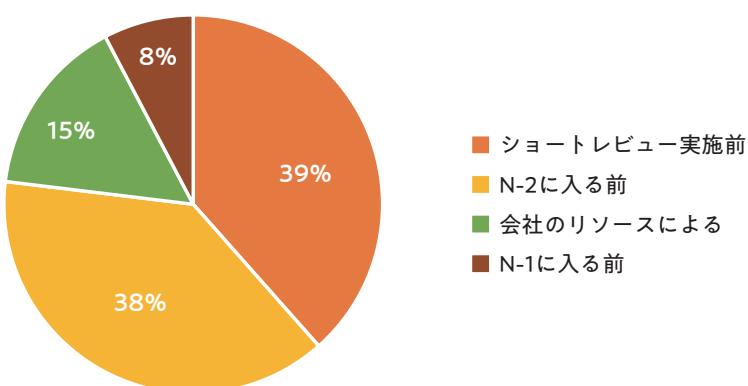
Q4

CFO・管理部長の適切な就任時期について選択してください。



Q5

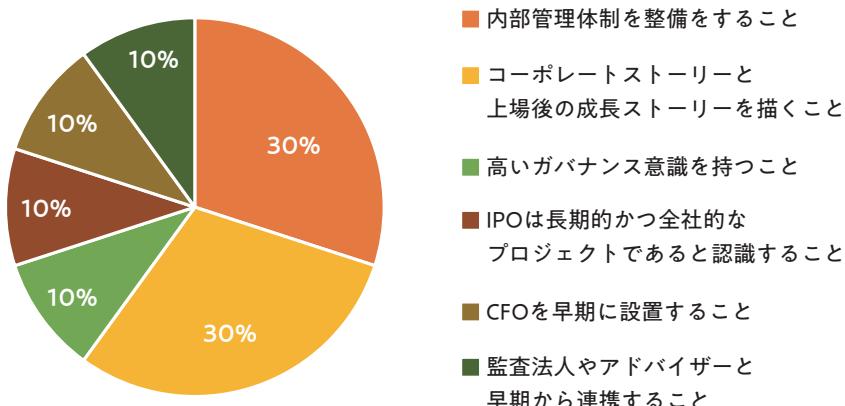
アドバイザーへの適切な依頼時期について選択してください。



IPO監査（ショートレビュー）に関する アンケート結果報告書

Q6

その他、これからIPOを目指している会社へ、IPO監査（ショートレビュー含む）を受けるに当たっての留意事項を教えてください。



4. 考察・分析

調査の結果、監査法人がIPO監査を受嘱する際には、経営者の誠実性を前提に、会社の業績や将来性・成長性を重視していることが分かりました。これを踏まえ、まずは会社が何を目指すのか、なぜ上場するのかといったコーポレートストーリーを明確にし、上場後を見据えた中長期的な視点で成長ストーリーを描くことが重要と考えられます。

そして、こうした成長の土台となるのが、内部統制の整備です。IPO監査に耐えうる体制を構築することはもちろん、上場後の社会的責任を見据えたガバナンス意識の高い整備・運用を行うことが望まれます。

また、上場準備における課題解決を効率的に進めるためには、ショートレビュー実施前の早い段階から、経営者と考え方を共有できるCFOを選任することが有効です。

さらに、必要に応じて、ショートレビュー実施前又はN-2期以前から、アドバイザーとの連携を図っていくべきであるという意見も見られました。

監査業界全体として、IPO監査の受嘱に前向きな姿勢がうかがえます。これらの情報を踏まえ、上場準備における留意点を改めて認識し、円滑なIPOの実現に向けた対応事項の見直し・整理を行う上で的一助となれば幸いです。

IPO監査(ショートレビュー)に関する アンケート結果報告書

Column
05

IPOにおける東京証券取引所の役割

「IPOにおける東京証券取引所の役割」としてまず思い浮かべるのは、東京証券取引所による上場審査かと思います。上場すると、その会社の株式が不特定多数の投資者の投資対象となるため、東京証券取引所（正確には、東京証券取引所から委託を受けた日本取引所自主規制法人）は、投資者保護の観点から「上場審査」を行います。上場審査は、その会社が上場会社としての適格性を有する会社であるかどうかを確認するものであり、「上場審査基準」に従って行われます。上場会社が有効なコーポレートガバナンスや内部管理体制、会社内容等を適時適切に開示できる体制等を備えていることは、市場の健全性を確保する上で欠かせないことであり、上場会社が社会的信用力の向上や資

金調達の円滑化といったメリットを享受することにも繋がります。

なお、東京証券取引所はIPOを目指す会社やIPO関係者を支援する「IPOセンター」を設置しており、上場審査に係る疑問やIPOに向けた体制整備全般に関する個別相談を広く受け付けているほか、セミナーやWebサイト等を通じた情報提供も行っています。

(ご参考) 日本取引所グループ「東証への上場」
<https://www.jpx.co.jp/pre-listed-companies/index.html>



Column
06

IPOにおける証券会社の役割

IPOにおける主幹事証券会社は、商品の一つとしてIPO株式を組成し、その株式を引き受け(買い取り)、投資家に適正な価格で販売する役割を担っています。主幹事証券会社から見ると、IPOまでの道のりはダイヤの販売プロセスに似ており、具体的には次のようなステップがあります。①有望企業の発掘（ダイヤの原石を発掘）、②上場会社にふさわしい経営管理体制の構築（ダイヤ原石を磨き上げる）、③当該経営管理体制の構築が十分かどうかの社内審査（社外鑑定に出せるかの社内審査）、④証券取引所の審査を経て上場承認を得る（社外の鑑定評価を得る）、⑤投資家へのロー

ドショーを支援し、機関投資家の声を参考にして公開価格を決定する（他の類似ダイヤの価格等を踏まえた販売価格の決定）、⑥証券会社の営業部門を通じて個人及び機関投資家に販売する（店頭などでダイヤを販売する。）という流れです。このように、主幹事証券会社の各部署はそれぞれの役割を果たしています。IPO準備においては、単に証券会社全体の役割を把握するのではなく、主幹事証券の各メンバーが担っている役割を意識したコミュニケーションを行うことで、より円滑に準備を進めることができます。

2020年11月以降の主要改正及び 要請事項の概要（2025年7月31日現在）

(以下の○は公表、☆は適用されたものを示します。)

☆収益認識に関する会計基準

2021年4月1日以後開始する事業年度から、企業会計基準第29号「収益認識に関する会計基準」が適用されています。この基準は、IFRS15号「顧客との契約から生じる収益」を踏まえたもので、5ステップアップローチに従って収益を認識します。

詳細については、「Ⅲ 会計監査を受けようとしたときの事前準備のポイントと例示」「2 発生主義会計及び収益認識会計基準への対応 ケース2-2 収益認識会計基準の適用」を参照してください。

◎リースに関する会計基準

IFRS16号「リース」との整合性を確保するため、2024年9月13日に企業会計基準第34号「リースに関する会計基準」が公表されました。新基準においては、借手は原則としてすべてのリースについて、使用権資産とリース負債を貸借対照表に計上し、使用権資産に係る減価償却費及びリース負債に係る利息相当額を損益計算書に計上します。適用開始は2027年4月1日以後に開始する事業年度です。そのため、実務への影響を見据えた早期の対応準備が不可欠です。

会計基準の公表と改訂に関する最新の情報は、企業会計基準委員会(ASBJ)のホームページで確認できます。

Column 07

プライシング（公開価格の決定）や
オファリング（公募・売出し）プロセスの重要性

IPOのプロセスにおいて、主幹事証券会社による上場審査が終わり、上場申請を行い、承認が近づくと、最後のIPOのハードルは、「プライシング」と「オファーリング」です。上場承認を得たとしても、株価が折り合わないので上場を延期するということがよくあります。一方で、会社によっては、この段階で初めて、正面からプライシングとオファーリングの規模や方法を議論する会社もあるのではないでしょうか。

プライシングの議論は、市場、競合企業、類似企業、KPIなどにより構成され、会社の戦略やビジネスモデルと密着に結びついています。一方で、オファリングは、サイズ、フォーマット（国内、旧臨報方式、Regulation S、Rule 144A）、公募や売出の割合な

どで、複雑に絡み合って決まります。また、当然、市場のトレンドは刻々と代わり、投資家層も、評価されるテーマやビジネスモデルも変わっていきます。例えば、少し前まで、SaaS企業は、「赤い額（赤字）よりも成長率」といわれていたものが、急に黒字化が求められるなど、こういった変化を感じることはあるのではないかでしょうか。

IPOにおいては、形式基準や実質基準といった審査基準を達成することに目が行きがちですが、実際には、市場のスタートアップに対する投資のトレンドを敏感にキャッチして、自社のビジネスモデルや意思決定にも活かしていくなければ、IPOが難しい時代になってきているように思われます。



2020年11月以降の主要改正及び 要請事項の概要（2025年7月31日現在）

☆コーポレートガバナンス・コード

コーポレートガバナンス・コードは、2015年に策定された、上場会社が持続的に成長し、中長期的に会社の価値を高めていくための指針です。

このコードでは、細かいルールを定めるのではなく、各会社が実際に良いガバナンスを実現できるように、原則的で抽象的な表現が使われています。

また、「コンプライ・オア・エクスプレイン」という考え方が採用されており、各原則を実施するか、又は実施しない場合はその理由を株主などに説明することが求められます。

2015年の策定後、新型コロナウイルス感染症拡大による環境の変化、サステナビリティ対応の要請、及び、東京証券取引所の市場区分再編に関連して、2021年6月に2回目の改訂が行われました。改訂内容はプライム市場上場会社向けのものが多くなっていますが、全ての市場関係者が知っておくべき内容です。

改訂の主なポイントは以下のとおりです。

1. 取締役会の機能発揮

- ・プライム市場上場会社は、独立社外取締役を3分の1以上選任することが求められ、必要に応じて、過半数の選任も検討すべき。
- ・任意の指名委員会や報酬委員会を設置し、さらにプライム市場上場会社は、各委員会の過半数を独立社外取締役とすることを推奨する。
- ・経営戦略に照らして取締役会が備えるべきスキル（知識・経験・能力）を特定し、各取締役のスキルとの対応関係を開示する。
- ・他社での経営経験者を独立社外取締役へ選任することを推奨する。

2. 企業の中核人材における多様性の確保

- ・女性、外国人、中途採用者などの管理者への登用についての考え方と、測定可能な自主目標を設定し、状況を開示する。
- ・多様性の確保に向けた人材育成方針、社内環境整備方針を策定し、その実施状況とともに開示する。

3. サステナビリティをめぐる課題への取組

- ・プライム市場上場会社は、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）又は同等の国際的枠組みに基づき気候変動に関する情報開示の質と量を充実させる。
- ・サステナビリティに関する基本的な方針を策定し、自社の取組を開示する。

4. 上記以外の主な課題

- ・プライム市場に上場する「子会社」において、支配株主から独立した独立社外取締役を過半数選任する又は独立した特別委員会を設置する。
- ・プライム市場上場会社は、議決権電子行使プラットフォームを利用すること、英文での情報開示を行うことを推奨する。

2020年11月以降の主要改正及び 要請事項の概要（2025年7月31日現在）

☆東証の市場区分の変更

東京証券取引所は、2022年4月に市場区分をプライム市場、スタンダード市場、グロース市場の三つに再編しました。これは以下の二つの課題を解消することを目的としたものです。

- ・従来の市場区分（市場第一部、市場第二部、マザーズ及びJASDAQ）のコンセプトが曖昧で、多くの投資者にとって分かりにくい。
 - ・新規上場基準より上場廃止基準が大幅に低いため、新規上場時の水準を維持する動機付けにならない。また、他の市場区分から市場第一部へ移行する基準が市場第一部へ新規上場する基準よりも緩和されているため、上場企業の企業価値向上を促す仕組みとなっていない。

新市場区分のコンセプト^{*}は以下のとおりです。

プライム市場：多くの機関投資家の投資対象になりうる規模の時価総額（流動性）を持ち、より高いガバナンス水準を備え、投資家との建設的な対話を中心に据えて持続的な成長と中長期的な企業価値の向上にコミットする企業向けの市場

スタンダード市場：公開された市場における投資対象として一定の時価総額（流動性）を持ち、上場企業としての基本的なガバナンス水準を備えつつ、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上にコミットする企業向けの市場

グロース市場：高い成長可能性を実現するための事業計画及びその進捗の適時・適切な開示が行われ一定の市場評価が得られる一方、事業実績の観点から相対的にリスクが高い企業向けの市場

※ 出典：日本取引所グループ「新規上場基本情報」

<https://www.jpx.co.jp/equities/listing-on-tse/new/basic/index.html>



Column 08

TPMについて

東京プロマーケット (Tokyo Pro Market) は、東京証券取引所が運営するプロ投資家向けの株式市場です。2009年に設立され、主に機関投資家や特定のプロ投資家を対象としているため、一般的な個人投資家は取引所に直接買注文を入れることはできません。上場審査基準がプライム市場やスタンダード市場などの一般市場よりも緩やかで、主に成長段階にあるベンチャー企業や中小企業が早期に上場する手段として利用されています。

上場に当たっては「J-Adviser（ジェイ・アドバイザー）」と呼ばれる認定アドバイザーの支援を受ける必要があり、審査や情報開示、上場後のフォローなどを通じて会社をサポートします。このような仕組みにより、上場にかかる時間やコストを抑えることができることが特徴です。

一方で、取引の流動性が低いなどの課題もありますが、将来的には会社が他の市場へとステップアップするための入口としての役割も期待されています。

2020年11月以降の主要改正及び 要請事項の概要（2025年7月31日現在）

上場基準

市場再編後の新規上場基準の概要^{*}は以下のとおりです。

形式要件

項目	プライム市場	スタンダード市場	グロース市場
株主数	800人以上	400人以上	150人以上
流通株式数	20,000単位以上	2,000単位以上	1,000単位以上
流通株式時価総額	100億円以上	10億円以上	5億円以上
売買代金／売買高	時価総額250億円以上	—	—
流通株式比率	35%以上	25%以上	25%以上
収益基盤	<ul style="list-style-type: none"> ・最近2年間の利益合計が25億円以上 ・売上高100億円以上かつ時価総額1,000億円以上 	<p>最近1年間の利益が1億円以上</p>	—
財政状態	純資産額50億円以上	純資産額が正であること	—

※ 市場コンセプトを反映したこれらの基準のほか、株式の譲渡制限、証券代行機関の選定などの基準もあります。

Column 09

上場後の留意点

上場はゴールではなく、さらなる成長のスタートです。上場後に高い成長を実現するため、以下の点に留意しましょう。

●情報開示及びIR活動の強化

グロース市場の上場会社は、上場後に投資家が会社を適切に評価できるよう、「IPOの目的」が実現できているかを踏まえ、KPIなどの指標を用いて事業計画の進捗や今後の成長目標を開示することが期待されます。また、説明会や個別面談等を通じて積極的な発信を行い、その内容を定期的に開示することも推奨されます。さらに、情報発信にとどまらず、市場の声を聴き、それを経営に反映することも重要です。

●多様な資金調達手段の活用

上場によって市場からの直接的な資金調達が可能とな

り、調達手段の選択肢が広がります。また、既存の資金調達手段を容易かつ有利に活用できるようになります。それぞれの方法には、調達の容易さ、既存株主への影響やコーポレートガバナンスへの影響といった点で特徴があるため、長所と短所を考慮し、成長に資する資金調達を行いましょう。

- M&Aなどの他社との連携の検討

上場した後、事業環境の変化や様々な要因で成長の停滞が生じこともあります。その際、オーガニックな成長のみならず、M&Aや他社との連携を成長戦略の一環として検討することも考えられます。様々な選択肢のある中から、自社の成長に必要な要素は何か、早いうちから積極的に検討していくことが重要です。

2020年11月以降の主要改正及び 要請事項の概要（2025年7月31日現在）

上場審査の内容

プライム市場	スタンダード市場	グロース市場
企業の継続性及び収益性	事業計画の合理性	
継続的に事業を営み、安定的かつ優れた収益基盤を有していること	継続的に事業を営み、かつ、安定的な収益基盤を有していること	相応に合理的な事業計画を策定しており、当該事業計画を遂行するために必要な事業基盤を整備していること又は整備する合理的な見込みのあること
企業経営の健全性		
事業を公正かつ忠実に遂行していること	事業を公正かつ忠実に遂行していること	事業を公正かつ忠実に遂行していること
企業のコーポレート・ガバナンス及び内部管理体制の有効性		
コーポレート・ガバナンス及び内部管理体制が適切に整備され、機能していること	コーポレート・ガバナンス及び内部管理体制が適切に整備され、機能していること	コーポレート・ガバナンス及び内部管理体制が、企業の規模や成熟度等に応じて整備され、適切に機能していること
企業内容等の開示の適正性	企業内容、リスク情報等の開示の適切性	
企業内容等の開示を適正に行うことができる状況にあること	企業内容等の開示を適正に行うことができる状況にあること	企業内容、リスク情報等の開示を適切に行うことができる状況にあること
その他公益又は投資者保護の観点から東証が必要と認める事項		

補足として、グロース市場への新規上場には、以下の要件のいずれにも該当している必要があります。

- ・事業計画が合理的に策定されていること。
 - ・高い成長可能性を有しているとの判断根拠に関する主幹事証券会社の見解が提出されていること。
 - ・事業計画及び成長可能性に関する事項（ビジネスモデル、市場規模、競争力の源泉、事業上のリスク等）が適切に開示され、上場後も継続的に進捗状況が開示される見込みがあること。

出典：日本取引所グループ「各新市場区分の上場基準」

https://www.jpx.co.jp/equities/improvements/market-structure/nlsgeu000005mhh3-att/Criteria_jp.pdf



日本取引所グループ「上場審査基準」

<https://www.jpx.co.jp/equities/listing/criteria/index.html>



2020年11月以降の主要改正及び 要請事項の概要（2025年7月31日現在）

◎有価証券報告書の株主総会前開示要請

2025年3月28日、加藤金融担当大臣が全上場会社に対し、株主総会前に有価証券報告書を提出・開示するよう要請しました。

この要請の趣旨は、有価証券報告書には投資家が意思決定を行う際に有用な情報が豊富に含まれていることから、株主総会前に有価証券報告書を開示することで、投資家が意思決定に必要な時間を十分に確保できるようにすること、また、定時株主総会における議決権行使に役立てることにあります。

金融庁は今後、各社の提出状況を把握しつつ、必要に応じて追加の対応も検討していくとしています。

Column
10

独立役員の確保

上場会社は、一般株主を保護するため、独立役員を1名以上確保することが求められます。独立役員とは、社外取締役又は社外監査役のなかで一般株主と利益相反が生じるおそれがない者を指し、その要件は東京証券取引所が発行する「上場管理等に関するガイドライン」に定められています。

独立役員は、会社の健全なガバナンスを実現し、透明性の高い経営を支える上で重要な存在です。例えば、経営トップの権限が強く、取締役や監査役が経営トップの親族や友人で構成され、監視機能が十分に働かない場合、不正会計などのリスクが高まる可能性があり

ます。

独立役員は、要件を満たしているかを確認した上で、適切な人材を選定することが重要です。上場直前に慌てて選任するのではなく、主幹事証券会社や監査法人と早い段階から相談し、計画的に準備を進めましょう。

なお、社外役員又は独立役員として、公認会計士資格を有する人物を選任することで、IPOを見据えた内部管理体制の整備への助言や、経営戦略について財務的なアドバイスを受けられるといったメリットも期待できます。

参考資料 IPO実績データ

(東京証券取引所市場のみ抜粋)

最新のIPO企業の規模比較（2024年のIPO企業）

上段：最大値	売上高	経常利益	純資産の額	初値時価総額	IPO時の ファイナンス規模 <small>注1</small>
中段：中央値					
下段：最小値					
プライム	10,766億円	659億円	6,684億円	9,470億円	3,486億円
	2,346億円	91億円	2,576億円	5,238億円	1,248億円
	399億円	▲3,433億円	64億円	624億円	201億円
スタンダード	1,267億円	50億円	353億円	430億円	112億円
	153億円	12億円	67億円	143億円	35億円
	22億円	2億円	11億円	30億円	12億円
グロース	6,531億円	144億円	680億円	2,633億円	538億円
	17億円	1億円	8億円	88億円	15億円
	1億円	▲93億円	▲3億円	17億円	4億円
TOKYO PRO Market	154億円	9億円	44億円	57億円	—
	24億円	1億円	4億円	10億円	2億円
	3億円	▲1億円	0億円	2億円	—

出典：日本取引所グループ「新規上場基本情報」

<https://www.jpx.co.jp/equities/listing-on-tse/new/basic/index.html>



注1：IPO時のファイナンス規模=公募+売出し（OA含む）

注2：TOKYO PRO MarketのIPO時ファイナンス規模は、特定投資家向け取得勧誘又は特定投資家向け売付勧誘等を指す。

注3：1億円未満四捨五入

注4：IFRS採用企業については、「売上高」 = 「売上収益」、「経常利益」 = 「税引前利益」、「純資産の額」 = 「資本合計」を記載

株式新規上場（IPO）のための 事前準備ガイドブック

企画・制作

日本公認会計士協会

〒102-8264 東京都千代田区九段南4-4-1

TEL：03-3515-1160

<https://jicpa.or.jp/>

【第3版】2026年2月発行



日本公認会計士協会