

「時価」は役割を果たしているか

第一生命経済研究所 代表取締役副社長 長谷川 公敏

モノやサービスの価格は、供給側がモノを作るためやサービスを提供するためなどにかかったコストに、利益を上乗せして決められる場合が多い。だが、その価格でモノやサービスが売れるとは限らない。需要側には懐具合や欲求度合いなどの様々な事情があるので、需要側・供給側の両者が折り合った価格で、売買が成立することになる。この両者が出会うのが市場で、売買価格は市場で決定される。市場価格は需要・供給の変化に伴い変動するが、需給の状況を反映した公正な価格（Fair Value）であるといえよう。

ただ、需要が極端に多い場合、市場価格は供給側がコストや上乗せした利益から見て適正だと判断した価格よりも、かなり高くなる。逆に需要が極端に少ない場合、市場価格は供給側からするとコスト割れになるのは避けられない。供給側の事情で、モノやサービスの供給量が極端に増減する場合も、同様のことが起きる。

一般的に、モノやサービスの需給が極端に乖離する状態とは、どの程度の乖離（需給ギャップ）なのだろうか。通常、価格で調整できる需給ギャップは数パーセントであり、需給ギャップが10%もあると、価格で調整することが極めて困難になる。こうした場合、例外的に売買が成立することがあるが、その価格は市場の役割として求められている公正な価格から程遠いものになってしまう。株式、債券、為替などの市場で売買が成立している価格も同様で、需給の乖離が極端に大きい場合、成立した売買価格は必ずしも公正な価格だとは言えないだろう。

ところで、企業が決算を公表するのは投資家に対して企業の状況を報告するためだ。企業は投資家に対して、業況や資産や負債などの状況を、出来るだけ正確に伝えるためや、他の企業

の業況と比較できるようにするために、決められた基準に従って決算を行っている。その一環として、競争原理に基づいて市場で決められる価格である「時価」が最も公正な価格であるとして、企業の資産や負債の評価に使うように定められている。

しかし「時価」は、前述のように状況によっては、公正な価格という「時価」としての役割を果たせないことがある。したがって、企業決算の「時価」の役割を考えれば、「時価」の適用は、必要に応じて工夫すべきだろう。

現に米国はCDS（クレジット・デフォルト・スワップ）関連資産などの時価評価の適用を猶予している。英国でも英国版バッドバンクを実施するに際し、バッドバンク・スキームの最大の問題点である「金融機関が保有する不良資産の時価評価」を避ける手段として、金融機関で将来生じる損失の90%を政府が保証するという制度を導入した。非常時には、「時価」が必ずしも公正ではないこと、資産の評価基準に「時価」を適用することがリスクであることを、英国政府が認識している証左であろう。

本来、企業の会計制度は、そこに定められているルールや仕組みを守ることが、国や国民にとって最善であるという前提の下に作られているはずだ。したがって、「一貫性がない」、「ご都合主義」との批判があっても、英米が前述のような措置をとるのは自然の成り行きだといえよう。

状況によっては必ずしも公正な価格であると断言できない「時価」が、企業や金融機関の行動を萎縮させ、それが景気の回復を阻害したり、更なる悪化を招くとすれば、日本でも企業会計における「時価」を再考する必要があるのではないか。