

プライム市場における英文開示の拡充 ～上場制度と実務のポイント～

東京証券取引所 上場部開示業務室

佐々木元哉

2025年10月9日



コーポレートガバナンス・コードと英文開示

コーポレートガバナンス・コード 第3章 「考え方」より抜粋

法令に基づく開示であれそれ以外の場合であれ、適切な情報の開示・提供は、上場会社の外側にいて**情報の非対称性**の下におかれている株主等のステークホルダーと認識を共有し、その理解を得るための有力な手段となり得るものであり、「『責任ある機関投資家』の諸原則《日本版スチュワードシップ・コード》」を踏まえた建設的な対話にも資するものである。

補充原則 1 – 2 ④

上場会社は、自社の株主における機関投資家や海外投資家の比率等も踏まえ、議決権の電子行使を可能とするための環境作り（議決権電子行使プラットフォームの利用等）や招集通知の**英訳**を進めるべきである。

特に、プライム市場上場会社は、少なくとも機関投資家向けに議決権電子行使プラットフォームを利用可能とすべきである。

補充原則 3 – 1 ②

上場会社は、自社の株主における海外投資家等の比率も踏まえ、合理的な範囲において、**英語での情報の開示・提供**を進めるべきである。

特に、プライム市場上場会社は、開示書類のうち必要とされる情報について、**英語での開示・提供**を行うべきである。

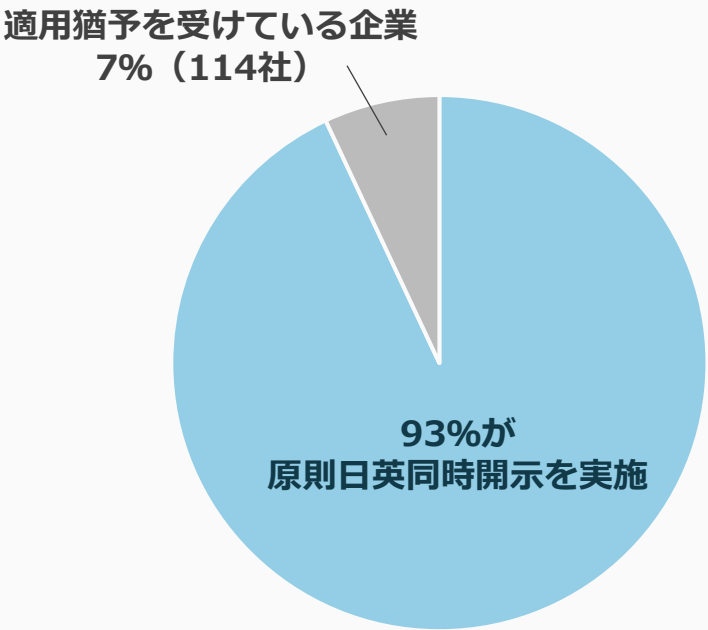
プライム市場における英文開示の義務化

- ◆ 2025年4月から、決算情報・適時開示情報について、英文の同時開示を義務化
 - 9割以上が対応を開始（猶予措置（最大1年間）を受けた企業は約7%（114社））
- ◆ あわせて、その他の書類についても、日本語と同一の内容の英文の同時開示を行うよう努めるものとする努力義務を新設

プライム市場における英文開示に関する制度

対象	内容	位置づけ
決算情報	- 決算短信・四半期決算短信 - 決算補足説明資料	義務
適時開示情報	すべての適時開示項目	
その他の情報	- 招集通知 - コーポレート・ガバナンスに関する報告書 - 有価証券報告書など	努力義務

猶予措置の適用状況

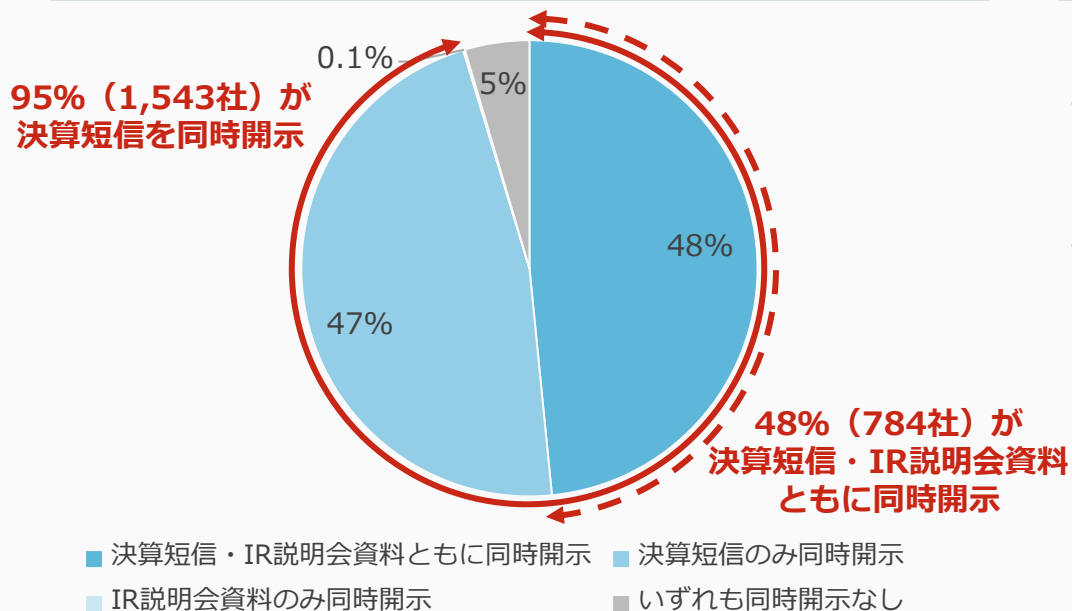


出所：「英文開示義務化の猶予会社一覧」より作成

英文開示実施状況（決算情報）

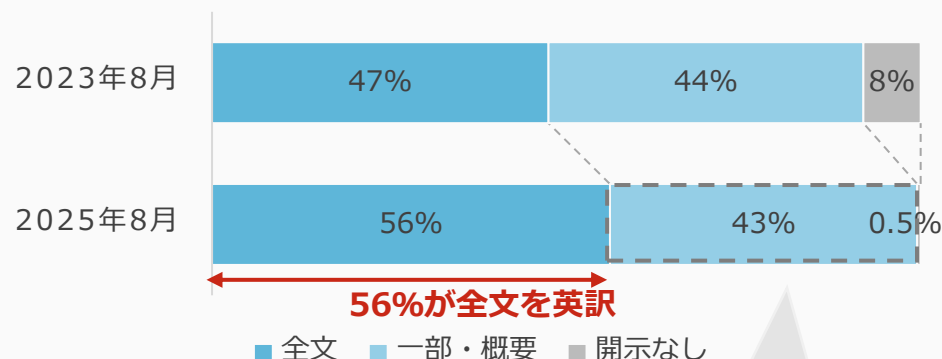
- ◆ 決算情報については、**95%の企業が英文の決算短信の同時開示を実施**
 - 決算短信に加えて、IR説明会資料を同時開示する企業も**48%存在**
- ◆ 決算短信の英訳範囲については、**全文を開示する企業が56%**
 - 一部・概要を開示する企業においては、**サマリー情報や財務諸表**を開示するケースが多い

決算情報の同時開示の対象書類

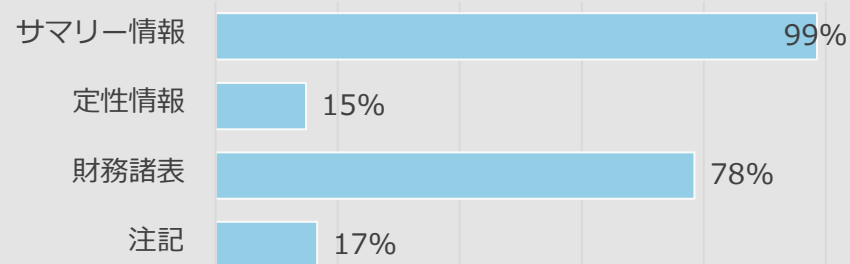


注：「いずれも同時開示なし」は、適用猶予のための書面を提出している企業
出所：「英文開示実施状況調査」結果より作成（2025年8月7日時点）

決算短信の英訳範囲



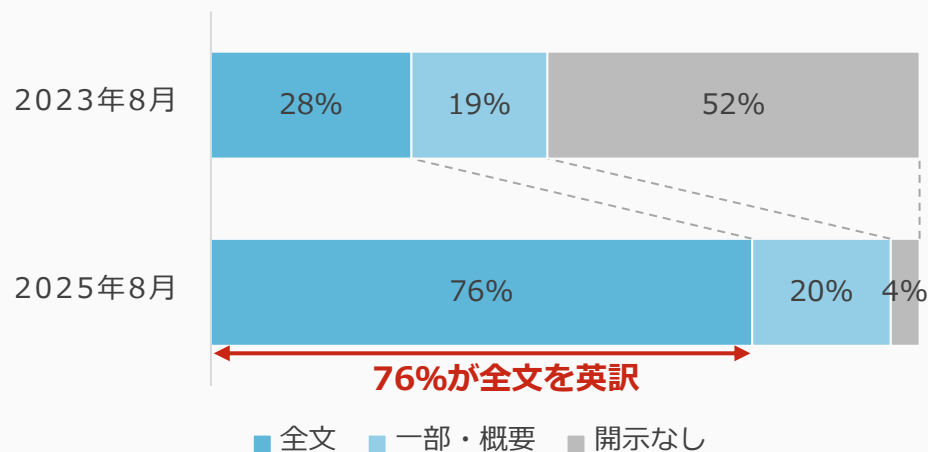
一部・概要を開示する企業の英訳範囲



英文開示実施状況（適時開示情報）

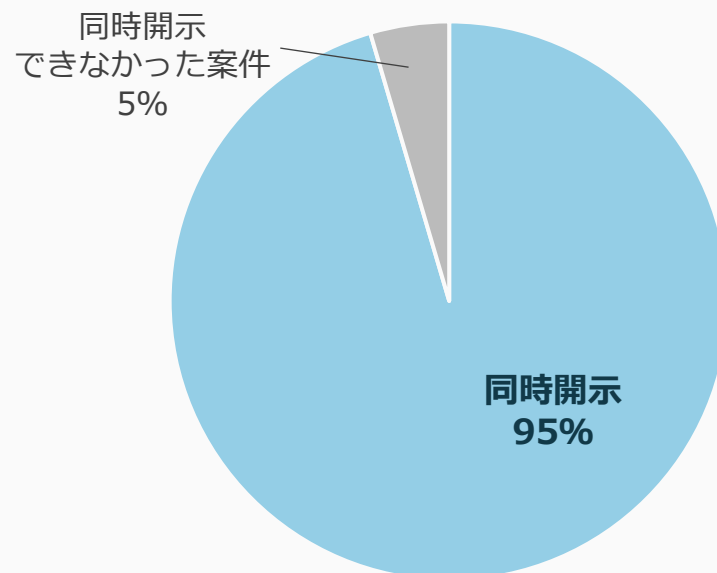
- ◆ 適時開示情報については、**全文を開示する企業が76%と大きく進展**
- ◆ なお、発生事実に係る開示など急遽対応が必要になる場合には日本語開示を優先することを許容しているものの、開示資料の**95%は同時開示できている状況**

適時開示情報の英訳範囲



注：決算短信、適時開示資料において「開示なし」となっているのは、適用猶予のための書面を提出している企業
出所：「英文開示実施状況調査」結果より作成（2025年8月7日時点）

同時開示の状況



注：開示件数ベース
注：適用猶予のための書面を提出していない企業の2025年4月1日～2025年7月31日の適時開示（決算情報・訂正資料を除く）を集計

英文開示に関する主なご質問と回答①

- 英文開示義務化の対象、英文開示のタイミングや方法等に関して、上場会社の皆様から寄せられたご質問をもとにQ & Aをとりまとめ、上場会社向けナビゲーションシステムに掲載（今後も随時更新予定）

<https://faq.jpx.co.jp/disclo/tse/web/category2511.html>



（例）

【質問】

英文開示が義務付けられる対象は、決定事実、発生事実、決算情報、業績予想・配当予想の修正に関する適時開示のみでよいですか。

【回答】

決定事実、発生事実、決算情報、業績予想・配当予想の修正以外にも、上場規則により適時開示が求められているものについては英文開示が必要です。具体的には、以下に挙げる開示項目があります。

- ・ 投資単位の引下げに関する開示
- ・ 財務会計基準機構への加入状況等に関する開示
- ・ MSCB等の転換又は行使の状況に関する開示
- ・ 支配株主等に関する事項の開示
- ・ 非上場の親会社等の決算情報
- ・ 上場維持基準への適合に向けた計画の開示

<https://faq.jpx.co.jp/disclo/tse/web/knowledge8611.html>

英文開示に関する主なご質問と回答②

【質問】

軽微基準に該当する適時開示についても、英文開示が必要ですか。

【回答】

上場規則上の開示義務はないと判断された場合でも、投資判断上有用な情報として、T D n e t を利用して任意で適時開示する会社情報については英文開示が必要です。例えば、**「月次業績速報」や「中期経営計画」、「役員の異動」について適時開示する場合や、「公開買付け等事実の当取引所への通知」を行う場合も英文開示が必要**です。

なお、投資家からは、英文開示の実務負荷から、例えば、明示されている開示項目以外の開示が適切に行われなくなるなどの適時開示自体の後退を懸念する声が寄せられています。英文開示については、日本語での開示の一部又は概要を開示する方法も可能ですので、引き続き、適時・適切に会社情報の開示を行ってください。

<https://faq.jpx.co.jp/disclo/tse/web/knowledge8613.html>

英文開示に関する主なご質問と回答③

【質問】

日本語で「開示事項の経過」や「開示資料の追加」としての適時開示を行います。当初の適時開示については既に英文開示を行っていますが、その後の経過開示・追加開示についても英文開示が必要ですか。

【回答】

日本語で「開示事項の経過」や「開示資料の追加」としての適時開示を行う場合、**当該時点で新たな会社情報が生じていると考えられるため、日本語と同時に英文開示が必要です。**例えば、**「自己株式の取得状況」、「ストック・オプションの発行内容確定」についても英文開示が必要**です。

なお、「決算発表資料の追加」に関する英文開示の要否については、[こちら](#)をご参照ください。

<https://faq.jpx.co.jp/disclo/tse/web/knowledge8619.html>

【質問】

日本語の開示資料に誤りがあって訂正を行う場合、英文開示は必要ですか。

【回答】

英文資料においても日本語の開示資料と同様の誤りがある場合は、英語での訂正開示が必要です。**英文資料には誤りがない場合（日本語の開示資料のみに誤りがあった場合）は、訂正内容の影響等を踏まえて判断**してください。例えば、日本語の一部又は概要を英語で開示し、詳細は日本語の開示資料を参照するよう記載している場合で、日本語の開示資料に投資判断上重要な誤りがあった場合などは、日本語の開示資料に訂正を行った旨を英語で開示してください。

<https://faq.jpx.co.jp/disclo/tse/web/knowledge8623.html>

英文開示に関する主なご質問と回答④

【質問】

適時開示情報の英文開示の範囲に関して、「日本語による開示の一部・概要のみでも可」とありますが、どの程度の水準まで認められるのでしょうか。

【回答】

一部・概要の水準感については、**一律の定めはありません。海外投資家との対話の内容等も踏まえて、各社においてご検討ください。**例えば、いつ何を（が）決定／発生したかといった海外投資家が事案の概要を把握するに足りる情報について英語で開示したうえで、詳細は日本語による開示を参照すること考えられます。一部・概要を開示する際の考え方等は、[こちらの](#)「開示様式例（一部又は概要）」もご参照ください。

なお、**1つの日本語資料において複数の開示項目の内容を記載している場合は、英文資料においても、同様に、複数の開示項目の内容を記載する必要があります**（一部の開示項目のみを英文開示することは認められません）。

例：日本語の決算短信に「減損損失の発生」の内容も含める形で開示する場合、英文の決算短信に「減損損失の発生」の内容も含める形で開示するか、又は、英文の決算短信とは別に「減損損失の発生」についての英文資料を作成して開示してください。

<https://faq.jpx.co.jp/disclo/tse/web/knowledge8615.html>

英文開示に関する主なご質問と回答⑤

【質問】

すべての適時開示について、必ず日英同時開示が求められるのでしょうか。

【回答】

英語による開示については、原則として、日本語による開示と同時に行うことが求められますが、例えば、発生事実に係る開示など急遽対応が必要になる場合や、関係者との調整等により開示直前まで日本語による開示内容が定まらない場合であって、**英語による同時開示を行おうとすると、日本語による開示の遅延が生じるときは、この限りでないものとします。**

適時開示については、該当する場合は直ちにその内容を開示することが求められているため、日本語の内容が定まっている場合には直ちに開示する必要があります。**日本語による適時開示自体が遅延することがないよう、まずは日本語による開示を優先し、その同日中（※）に英語による開示を行ってください**（日本語による開示の一部又は概要でも可）。具体的な対応については東証担当者にご相談ください。

（※）英文開示についても、日本語による適時開示と同様、原則として平日夜間（１７時以降）は、１９時までの開示を受け付けています。１９時までの開示が難しい場合は、翌営業日立会時間開始（午前９時）までに開示してください。

<https://faq.jpx.co.jp/disclo/tse/web/knowledge8617.html>

【質問】

英文資料は、どのような方法で開示すればよいですか。

【回答】

上場規則により義務付けられている英文開示については、日本語による適時開示と同様、**T D n e tで行う必要があります。**

なお、英文の決算説明会資料の公表方法については、[こちら](#)をご参照ください。

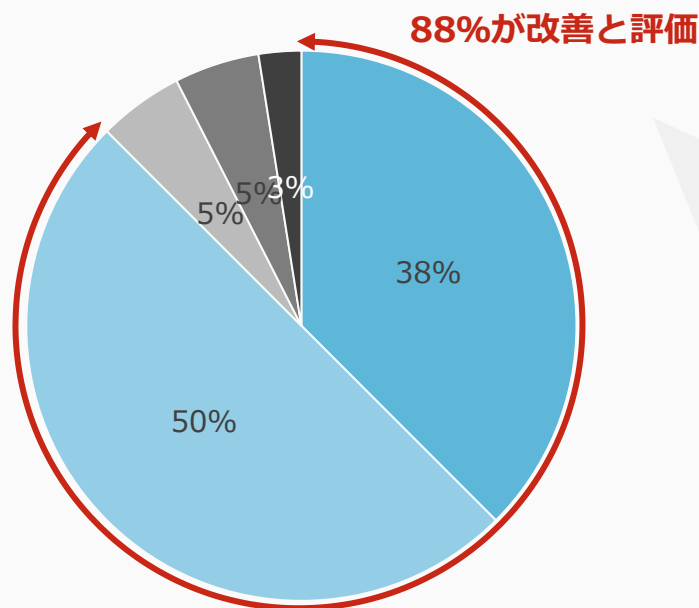
<https://faq.jpx.co.jp/disclo/tse/web/knowledge8605.html> <https://faq.jpx.co.jp/disclo/tse/web/knowledge8618.html>

上場会社の英文開示に対する海外投資家の評価

◆ 日本の上場会社の英文開示の改善について、約9割が肯定的に評価

- プライム市場の英文開示の義務化により、情報の非対称性によるディスアドバンテージが一定程度解消されたとの声が多く聞かれる

上場会社の英文開示の改善に関する評価



- 英文の同時開示が始まったことで、当社のように日本語が対応できるスタッフがない投資家においても、**情報の非対称性で不利な立場におかれる状況がある程度解消**された。一方、依然として、中小型株では英文開示が進んでいない企業もある。
- プライム市場上場会社における**日英同時開示の取り組みを高く評価**。特に**大企業の開示は、もはや他のマーケットに遜色ない**。
- 決算説明会資料の**日英同時開示が増えており**、開示に留まらず、英語でIR活動を実施できる企業も相応に出てきている印象がある。

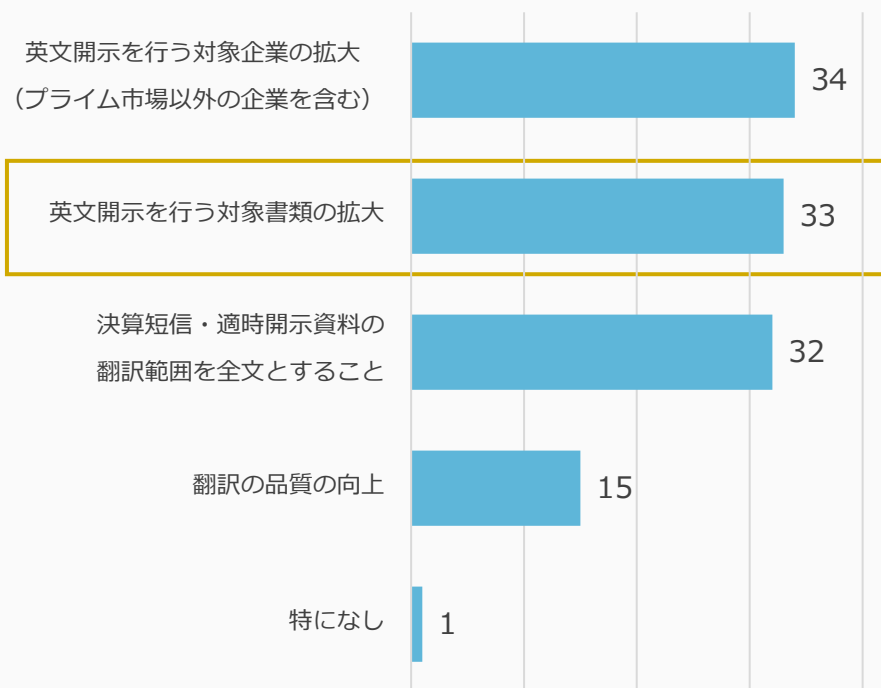
■ 改善している ■ やや改善している ■ どちらでもない
■ あまり改善していない ■ 改善していない

出所：「英文開示に関する海外投資家アンケート調査」結果より作成

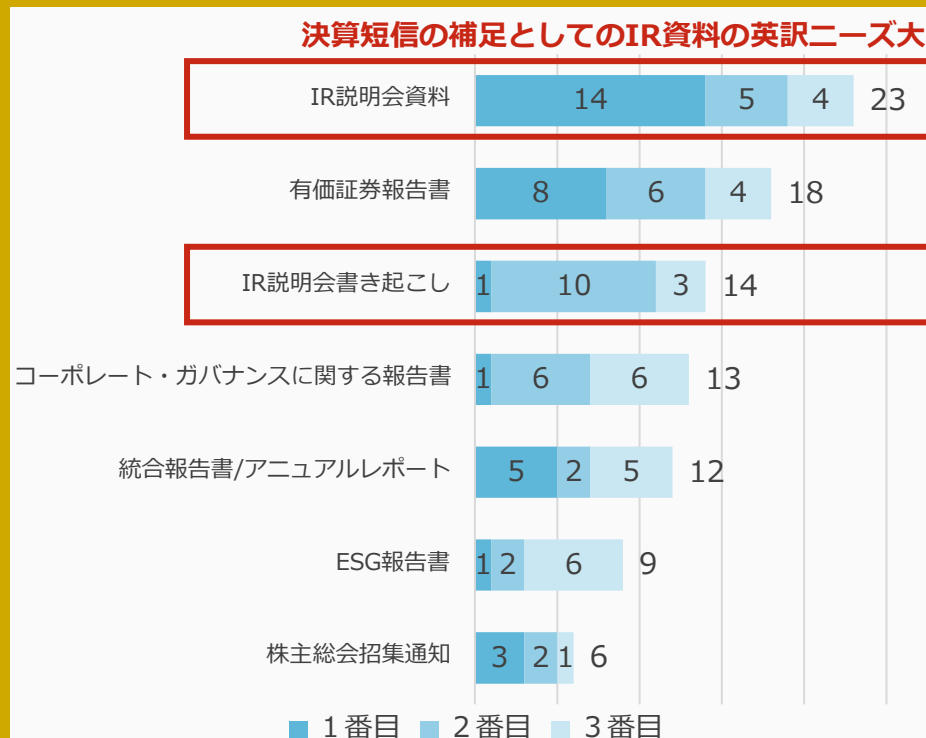
海外投資家が進展を期待する事項

- ◆ 決算情報・適時開示情報については、**決算短信に加えて、IR説明会の資料や説明内容の書き起こし（スクリプト）の英文開示が拡大することへの期待や、一部・概要に留まらない全文の英文開示への期待が聞かれた**
- ◆ 加えて、今回の義務化の対象となっていない、**プライム市場以外の企業への英文開示の推進や、対象書類の更なる拡大**を期待する声も聞かれた

進展が期待される事項



優先的に英文開示に取り組むべき書類



出所：「英文開示に関する海外投資家アンケート調査」結果より作成

ご清聴ありがとうございました

ご不明点がございましたら、
ご遠慮なく当取引所までお問合せください

03-3666-0141

英文IR人材育成講座

伝わる英文開示資料作成のポイント

会社紹介：ログミー株式会社

会社名	ログミー株式会社
事業内容	デジタルメディア事業／Webサイトの企画・制作・運営／イベント・セミナーの企画・実施
設立	2013年8月
所在地	東京都渋谷区桜丘町1-1 渋谷サクラステージ 32F
従業員数	67名 (2025年9月30日現在)
株主	Sansan株式会社 (2020年8月より連結子会社化) 

運営メディア



アナリスト・機関投資家向け説明会を全文書き起こしによってオープン化。投資家間の情報の非対称性をなくし、公正・公平な取引市場の実現を目指します。



明日を変える挑戦者たちの「生の声」を通じて、ビジネスの現場で直面する課題の解決や、スキルアップに役立つヒントをお届けします。

目次

1. ログミーのSSPSWフレームワーク.....	3
2. 各レベルにおけるポイント.....	4
(1) Style.....	4
(2) Structure.....	6
(3) Paragraph.....	11
(4) Sentence.....	14
(5) Word.....	19
3. 日本企業がベンチマーキングすべき欧米企業33社.....	23
講師プロフィール.....	24

ChatGPTを始めとする生成AIによる翻訳機能が劇的な進化を遂げ、翻訳自体は人間が行う作業ではなくなりつつあるなか、今後はより強いインパクトと訴求力のある英文開示資料作成に向けた、内容自体の差別化競争が始まるものと予想しています。これに対応するための枠組みが、ログミーのSSPSWフレームワークです。

5つのレベル	主要な差別化要素	差別化するための具体的方法
Style	統一性・訴求性・一貫性	- フォーマット・用語・表記を統一する - グラフやインフォグラフィックによりデータの視覚的訴求力を高める* - デザインやビジュアル表現に一貫性をもたせ、ブランドとしての印象を強める*
Structure	ストーリーテリング・ナラティブアーク	- ストーリーを「Why」からはじめる - ナラティブアーク(narrative arc)により因果の流れを設計する - 感情曲線と論理曲線を融合させる
Paragraph	透明性	「結論→根拠→リスク」の三段構成を基本とする - 各段落に要因分析を盛り込む - 曖昧な表現を避け、具体性を担保する
Sentence	Plain English・トーン	- Plain Englishによりメッセージを伝える 「Plain Englishで伝えるために守るべき9つのルール」を遵守する - トーンをコントロールする
Word	簡潔性・整合性・標準化	- 簡潔な表現を追求する - 訳語の整合性を徹底する - グローバルで標準とされる用語を正しく使う

* 訴求性と一貫性についてのすぐれた開示例については、ドイツBMW社の以下の資料“2025 INVESTOR RELATIONS PRESENTATION”を参照。
https://www.bmwgroup.com/content/dam/grpw/websites/bmwgroup_com/ir/downloads/en/2025/investor-presentation/BMW_Investor_Presentation_2025.pdf

ログミーでは、米・英・独における時価総額上位企業の英文開示資料の調査結果を踏まえつつ、日本企業特有の慣行も考慮し、下記のスタイルをグローバル・スタンダードとして推奨しています。

項目	グローバルで一般的なスタイル
レイアウト	フルブロック・スタイル(すべて左揃え)
表	「(単位：百万円)」は、(Millions of yen)または(¥ millions)と表示（「単位」は訳出しない） - 表中に金額単位を入れない。 - 表中で「百万円」に加えて「円」・「%」など、異なる単位が使われている場合は、表の右上にunless otherwise statedを加え、(Millions of yen, unless otherwise stated)、または(¥ millions, unless otherwise stated)とする。
文字	- いかなる場合も全角文字は使用しない。 - 特に丸数字(①②③...)は、小文字ローマ数字((i) (ii) (iii) ...)などで置き換える。
数値	- 表中のマイナス数値を表す△は使わず、(XXX)のように丸括弧で囲むかマイナス符号を付ける(ただし、文中ではnegative, minusなどを使用し、丸括弧やマイナス符号は避ける)。 - 有効数字を意識した表記を行う(例: 110億円→¥11.0 billion)。ただし、予測額や目標額のように、概数であることが明らかな場合はこの限りではない(例: 100億円→¥10 billion)
金額単位	「億」は英文では「十億(billion)」とし、桁をずらす。
通貨単位	- 通貨記号を使う(例: 100百万円は、¥100 millionとし、100 million yenは使わない)。 - プレゼン資料などスペースに制約がある場合、trillion→tn、billion→bn、million→mnのような略語を使う。

2. 各レベルにおけるポイント: (1) Style～統一性:フォーマット・用語・表記を統一する

会計年度や会計期間（業績報告期間）については、日本と欧米における表示慣行や開示慣行の違いを考慮したスタイルが求められます。

項目	日本企業が採用すべきスタイル
会計年度	• 年度の表記は日本では期首の年号ベース、欧米では期末の年号ベースのため、例えば「2026年3月期」であれば、FY2025やfiscal 2025とはせず、FY3/2026とする。
会計期間	• 各四半期: Q1, Q2, Q3, Q4 • 上期・下期: H1/H2 • 累計期間の業績のみを開示している場合 2026年3月期第1四半期連結累計期間: Q1 FY3/2026 2026年3月期第2四半期連結累計期間: H1 FY3/2026 2026年3月期第3四半期連結累計期間: 9M FY3/2026 2026年3月期第4四半期連結累計期間: Full-Year FY3/2026 • 四半期単独と累計期間の両方の業績を開示している場合 2026年3月期第1四半期連結累計期間: Q1 FY3/2026 2026年3月期第2四半期連結累計期間: Q2 and H1 FY3/2026 2026年3月期第3四半期連結累計期間: Q3 and 9M FY3/2026 2026年3月期第4四半期連結累計期間: Q4 and Full-Year FY3/2026

日本企業のIR資料においてStructureレベルで改善すべき点は、**ストーリーテリング力**に尽きます。ストーリーテリングとは、人に伝えたいメッセージや情報を「物語」の形にして分かりやすく伝える手法のことです。

物語の力を使うことで、①相手に理解されやすく、②相手の記憶に残りやすく、かつ③相手の心を動かす情報伝達が可能となります。

ストーリーテリングの本質

出来事を因果関係と感情を通じて意味ある物語に変換し、相手の理解と共感を得ること



IR資料に当てはめると...

ビジネス上の出来事と財務上の成果を、**戦略的施策との因果関係および企業の思いや価値観の共有**を通じて一貫した物語に変換し、投資家が企業の方方向性を理解し、そのパーパスに共感できるようにすること

効果的なストーリーテリングを実現するための具体的な方法は以下の3つです。

ストーリーを「Why」から始める

Storytellingを導入し、冒頭で「企業が存在する理由」「解決したい社会課題」「長期的な意義」を明示することで、投資家や読者を共感・納得させるための入り口を作る。

ナラティブアークにより因果の流れを設計する

ナラティブアークを取り入れ、「①課題提示→②挑戦と戦略→③成果→④次の挑戦」という因果関係のストーリーラインを構築することで、投資家が「会社の挑戦の旅路」を追体験でき、資料全体に物語的な一貫性をもたせる。

感情曲線と論理曲線を融合させる

数字や論理だけでは伝わらない「感情の流れ」を組み込む一方で、感情に偏りすぎないように「論理の裏付け」を伴わせることにより、投資家の記憶に残りやすいIR資料を作成する。

ナラティブ・アーク(narrative arc)とは、物語の進行を「起承転結」的な流れで表した構造モデルのことです。情報を単なる羅列ではなく、**感情と論理の曲線**に沿って設計するためのフレームワークとしてIR資料作成においても応用されています。



2. 各レベルにおけるポイント: (2) Structure～Apple社におけるナラティブアークの実装例

9

AppleのIR資料は、単なる財務報告ではなく、Human-centered Technology Storyとして構成されています。以下は、実際のInvestor UpdateやEarnings Callの構造をナラティブアークとして再構成したものです。

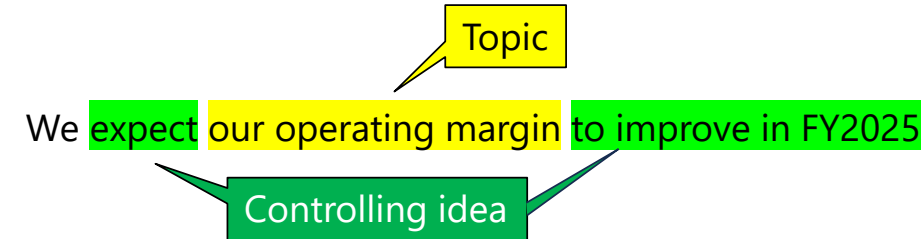
段階	Appleの開示資料における表現	IR文脈での意味
① 導入 問題提起／信念の提示 ～「なぜこの世界に我々が存在するのか」	At Apple, we believe in making technology that empowers people to do amazing things.	- 財務情報の前にPurposeから始める。 - 製品ではなく「人の体験」「社会の変化」を主体とした内容にする。 - 投資家に「企業としての信念」を思い出させる。 → 企業の長期的方向性を「理念ベース」で再確認させると共に、短期的な業績報告の前に「Why」(Purpose)を置くことで、数字を信念の延長として読ませる。
② 課題提示 現状の壁／課題と背景 ～「いま、何が問題か」	We live in a time when technology is changing faster than ever, and people need tools that are simple, secure, and private.	- 社会や顧客の不安・課題を具体化する。 - Appleは常に「複雑化するテクノロジー」や「プライバシー不安」を対比軸に設定。 - 聴き手が共感できる「痛み」を提示する。 → 市場変化やリスクを「ストーリー上の葛藤」として明示する。
③ 戦略・解決策 解決策としての戦略～ 「どう解決するのか」	That's why our strategy is to seamlessly integrate hardware, software, and services to create a magical experience.	“That's why” で明確に論理をつなぐ。 - ここで語られるのは「戦略」ではなく「哲学に基づく解決策」。 - Appleでは“Integration”や“Experience”といった抽象的だが一貫したキーワードで統一 → 事業戦略や投資方針を信念の延長として語ることで、単なる施策報告にしない。
④ 成果・証拠 成果の証明～「戦略がどううまく機能しているのか」	This quarter, we achieved record revenue of \$X billion, driven by strong demand for iPhone and growth in our services business.	- 数字をevidenceとして語る。 - データの羅列ではなく、「戦略がうまく機能している証」として配置。 - CEO Tim Cookは必ず「what we are proud of is how our products continue to enrich lives」と感情を添える。 → 数字をストーリーの結果として意味づける。
⑤ 将来のビジョン 次の挑戦へ～「次にどこへ向かうのか」	We're investing for the long term in areas like AI, health, and sustainability, to continue shaping the future responsibly.	「次章の始まり」を感じさせる未来志向の締め。 “Continue” “Journey” “Shape”など、終わりではなく始まりを示唆する語彙を使用。 → 投資家に「まだ物語は続く」という期待を残す。

感情曲線と論理曲線の融合とは、IR資料において、数字や論理だけでは伝わらない「感情の流れ」を組み込む一方で、感情に偏りすぎないように「論理の裏付け」を伴わせることを意味します。具体的には以下のようなイメージになります。

	論理曲線 (Logic Curve) データ、事実、因果関係を積み上げる 「合理的な納得の流れ」	感情曲線 (Emotion Curve) 聴き手の感情を「共感→危機感→希望 →安心→期待」と導く流れ
①導入 (Exposition)	市場データや社会課題を提示	共感：「私たちの使命」「人々の暮らしを変えたい」...
②課題提示 (Rising Action)	既存モデルの限界、KPI停滞の数値	危機感：「このままでは取り残される」
③戦略・解決策 (Climax)	新事業・技術投資・シナリオの提示	希望：「だからこそ我々は挑戦する」
④成果・証拠 (Falling Action)	実績数値・顧客事例・ROIを提示	安心：「すでに変化は始まっている」
⑤将来のビジョン (Resolution)	中長期計画・サステナビリティへの整合性	期待：「次はこんな未来を共に創ろう」

一般に英文パラグラフは、トピック文(topic sentence)とサポート文(supporting sentences)により成り立っています。

日本語資料を英文化する際にまず行うべきことは、「Paragraphの最初は原則としてトピック文から始めなければならない」ということに留意して、日本語で書かれた段落の中から、トピック文に相応しい文を作るための情報を抽出することです。

	説明	例文
トピック文	- トピック文とは、パラグラフで最も伝えたい情報を読み手に示すためのもので、パラグラフの要点を一文にまとめたもの。 - トピック文は、①トピックと②トピック限定句(controlling idea)と呼ばれる「トピックの内容を限定するための単語群」で構成されている。 - トピックが「パラグラフのテーマ」であるのに対して、トピック限定句は「テーマの方向付けをするための情報」となる。	 We expect our operating margin to improve in FY2025.
サポート文	トピック文の後に続く、複数の文であり、サポート文の内容に応じて、具体例を挙げたり、理由や説明を加えたりするなどいくつかのパターンがある。	This outlook is driven primarily by two factors: first, the impact of our cost-reduction initiatives, and second, the revenue contribution from new businesses. Specifically, we anticipate raw material costs to decline by 8% year on year and new businesses to account for approximately 15% of total sales. At the same time, we continue to closely monitor risks such as foreign exchange fluctuations and potential rebounds in raw material prices.

Paragraphレベルにおける主要な差別化要素は「透明性(transparency)」です。パラグラフの透明性とは、「開示資料において、各パラグラフが読み手にとって解釈の余地を残さず、論理構造・数値根拠・リスクを明確に提示し、内容を一読で理解できる状態」を指します。以下は、「パラグラフの透明性を確保するための3要素」です。

「結論→根拠→リスク」の三段構成を基本とする

段落を「結論→根拠→リスク」の順で構成することで、論理が一貫し、投資家に安心感を与える。

各段落に要因分析を盛り込む

業績変動の要因を複数に分解して提示し、情報の網羅性と透明性を担保する。

曖昧な表現を避け、具体性を担保する

「増加傾向」など曖昧な言い回しではなく、「前年比+12%」のように明確に示す。

p. 11で例示したパラグラフでは、「パラグラフの透明性を確保するための3要素」が、以下の通り反映されています。

Topic sentence		トピック文
We expect our operating margin to improve in FY2025.	結論	当社は、2025年度において営業利益率の改善を見込んでいます。
	↓	
Supporting sentences	根拠	サポート文
This outlook is driven primarily by two factors: first, the impact of our cost-reduction initiatives, and second, the revenue contribution from new businesses.		その要因は、第一に原価低減施策の効果、第二に新規事業の収益寄与によるものです。 (要因分析)
Specifically, we anticipate raw material costs to decline by 8% year on year and new businesses to account for approximately 15% of total sales.		具体的には、原材料コストは前年同期比で8%低下、新規事業は売上高の約15%を占める見込みです。 (具体的な表現)
At the same time, we continue to closely monitor risks such as foreign exchange fluctuations and potential rebounds in raw material prices.	リスク	一方で、為替変動や原材料価格の再上昇といったリスクには引き続き注視しています。

Plain Englishとは、「読み手が一度読んだだけで理解できるように、平易で明快な言葉・構文を用いて書かれた英語」を指します。

以下は、Plain Englishの元祖と言われるアーネスト・ガワーズ卿(Sir Earnest Gowers)の著書*Plain Words**で示されたPlain Englishであるための3要件です（注釈は講師が追加）。

Be Short.

一文の単語数は平均で20語、多くとも25語程度に収める。

Be Simple.

複雑な構文を使わず、一度読めば分かる構文にする。

Be Human.

書き手が読み手に語りかけるような文体、すなわち能動態を主体とした文体にする。

* 現在市販されている書籍は、以下の通り。

Plain Words—A Guide to the Use of English, authored by Sir Earnest Gowers, revised and updated by Rebecca Gowers, and published in 2015 by Penguin UK

Plain Englishによる英文資料を作成するためにセンテンスレベルで知っておくべきルールは以下の9つです。

- ① 旧情報が先、新情報は後
- ② Top-heavyを避け、Right-branchingを心がける
- ③ 並列構造を確保する

Tier 1ルール

何をおいても優先すべきルール

- ④ SVOを離さない
- ⑤ 主語を文頭または文頭近くに置く
- ⑥ 能動態を基本としつつ、受動態は使うべき局面を意識して使う

Tier 2ルール

Plain Englishを書くために不可欠なルール

- ⑦ 動詞を名詞化した構文を避ける
- ⑧ 否定的な内容であっても否定文を避け、肯定文で書く
- ⑨ 重文や複文を避け、単文で書く

Tier 3ルール

Plain Englishを書くために有用なルール

並列構造(parallel structure)を確保することは、英文を書く上で我々日本人が考える以上に重要です。

フレイン・イングリッシュで書くための9つのルール③「並列構造を確保する」の違反例

主な取り組み

- XX名の新卒採用に向けた体制強化
- 事業戦略と連動した人材の獲得
- 社員の成長と働きがいの促進

Major initiatives

- Strengthening the organization for hiring XX new graduates
- Recruitment of talents linked with the business strategy
- Promotion of employees' growth and job satisfaction



Major initiatives

- Strengthen the organization for hiring XX new graduates
- Recruit talents linked with the business strategy
- Promote employees' growth and job satisfaction

IR資料や中期経営計画の英訳で使われる文体には、大きく分けて①動名詞始まり、②動詞原形始まり、③名詞句始まりの3パターンがあり、それぞれ読者に与える印象が異なります。

1. 動名詞始まり (-ing form)

例 : Strengthening technological capabilities / Expanding into new markets

- 特徴: 実行中・進行中の取り組みを表すように見える。
- 印象: 穏やかで柔らかい、かつ動きがある。
- 効果: 「今まさに取り組んでいる」「実践している」という臨場感。投資家向けの中計資料、海外IR資料で最も多用される。
- 弱み: 決意や命令の強さはやや弱く、行動目標というより「方針」感が出る。

2. 動詞原形始まり (Verb in base form)

例 : Strengthen technological capabilities / Expand into new markets

- 特徴: 命令文のように「行動せよ」という力強いトーン。
- 印象: ダイレクト・力強い・断定的。
- 効果: スローガンや経営トップのメッセージとしてはインパクト大。社内向け資料や行動指針にもよく使われる。
- 弱み: 投資家向けIR資料ではやや強すぎる場合があり、「命令的」に聞こえるリスク。

3. 名詞句始まり (Noun phrase)

例 : Strengthening of technological capabilities / Expansion into new markets

- 特徴: 抽象的で見出し感が強い。
- 印象: フォーマル、客観的、静的。
- 効果: 表やスライドの見出し・章タイトルに適している。方針を「項目」として提示する場面で自然。
- 弱み: 行動や動きが感じにくく、「実行感」に欠ける。

「トーンをコントロールする」とは、各センテンスにおいて **Sincerity, Confidence, and Positivity** の3要素を意識して書き振りを整えることを指します。以下で3要素をより具体的に整理します。

1. Sincerity (誠実さ)

- 事実ベースの記述：根拠やデータを明示し、「推測」や「あいまいさ」を避ける。
例：X *We believe sales were strong.* → ◎ *Sales increased 12% year-on-year, reflecting higher demand in North America.*
- 制約やリスクを隠さない：成果だけでなく、課題やリスクも一文で触れる。
例：X *While profits improved, foreign exchange volatility remains a risk.*

2. Confidence (自信)

- 能動態・断定的表現を使う：“will” や “expect to achieve” を使い、過度な弱気表現を避ける。
例：X *We might be able to achieve our targets.* → ◎ *We are on track to achieve our 2025 targets.*
- ポジティブな言い換え：問題点を「克服の余地」と表現するなど、自信を持ちながらも誠実さを保つ。
例：X *Our operating costs increased due to inflation.* → ◎ *Rising operating costs present opportunities to enhance efficiency through ongoing cost-reduction initiatives.*

3. Positivity (前向きさ)

- 成長や改善の方向性を必ず提示：ネガティブな事実を述べる際には、次を取るアクションを組み合わせる。
例：X *Operating costs rose in Q2; however, efficiency initiatives will reduce costs in the second half.*
- 「次にどうするか」を含める：過去の数字だけでなく、未来志向の一文を必ず添える。
例：X *Operating profit declined by 5% due to higher raw material costs.* To mitigate this impact, we are implementing long-term supplier agreements and advancing cost-optimization initiatives.

簡潔に表現された開示資料は、日々膨大な情報に接している外国人投資家・アナリストから高く評価されます。英文から冗長性を排除し、表現を簡潔にするための一般的なテクニックには以下があります。これらはPlain Englishの原則とも相通じるものです。

1. 冗長なフレーズを単語一語に置き換える

in the event that → if

due to the fact that → because

at this point in time → now / currently

for the purpose of → to

in order to → to

a total of → トル (後続く数字だけで可)

(例: The Company has a total of 2,500 employees. → The Company has 2,500 employees.)

2. 繰り返し(redundancy)を避ける

future outlook → outlook

past history → history

advance planning → planning

unexpected surprise → surprise

final outcome → outcome

potential opportunity → opportunity

3. 無駄な副詞または「形容詞 + 副詞」を削る

Our financial position remains highly stable and secure.

→ Our financial position remains stable and secure.

We achieved a very strong 15% revenue growth in the first quarter.

→ We achieved 15% revenue growth in the first quarter.

Operating profit showed an unusually high 20% increase.

→ Operating profit increased 20%.

4. 「弱い動詞(weak verb)+副詞(adverb)」から「強い動詞(strong verb)」一語への置き換えにより副詞を削除する

Weal verb + Adverb		Strong verb	Weal verb + Adverb		Strong verb
Increase significantly	→	Surge, Soarなど	Described briefly	→	Summarize
Decrease rapidly	→	Plummet, Plungeなど	Discussed extensively	→	Elaborate
Explain clearly	→	Clarify	Communicated clearly	→	Convey
Examine carefully	→	Scrutinize	Think carefully	→	Deliberate

5. 受動態を能動態に変える

The policy to strengthen corporate governance was implemented by the Company.
 → The Company implemented the policy to strengthen corporate governance.

6. 分詞構文・前置詞(句)を活用する

Revenue increased because demand recovered in Q2.
 → Revenue increased due to Q2 demand recovery
 The Company reduced expenses, which resulted in higher profitability.
 → The Company reduced expenses, resulting in higher profitability.
 The Company improved efficiency by using digital tools.
 → Efficiency improved with digital tools.

7. 名詞化(nominalization)された表現を避け、動詞(または動名詞)で表す

The achievement of profitability is our primary objective.
 → Achieving profitability is our primary objective.
 The implementation of the cost reduction measures was completed in Q2.
 → The Company implemented cost reduction measures in Q2.
 There was an improvement in operating margin driven by higher sales.
 → Operating margin improved due to higher sales.

8. 「動詞＋目的語」を列挙せず共通して使える動詞1語で置き換える

We will enhance efficiency, improve profitability, and achieve growth.
→ We will enhance efficiency, profitability, and growth.
The Company will reduce debt, strengthen the balance sheet, and increase shareholder returns.
→ The Company will focus on debt reduction, balance sheet strength, and shareholder returns.
We aim to lower emissions, expand renewable energy usage, and promote diversity in the workplace.
→ We aim to achieve lower emissions, greater renewable energy use, and workplace diversity.”

9. 不要なイントロ表現(throat clearers/filler phrases)を削る

It is important to note that the Company achieved record revenue.
→ The Company achieved record revenue.
We would like to emphasize that our balance sheet remains strong.
→ Our balance sheet remains strong.
It should be mentioned that operating margin improved year over year.
→ Operating margin improved year over year.

10. 専門用語を使う

原文		説明的な訳		簡潔化した例	
当社では、現状のPBRやPERを過去の実績や同業他社との比較することで、分析・評価しております。	→	We analyze and assess the current PBR and PER in terms of changes over time and comparison with other companies in the same industry.	→	We analyze and assess the current PBR and PER by performing time-series and cross-sectional comparisons.	
当社は、2025年6月30日付けで、1株につき10株の割合をもって株式分割を行いました。	→	Effective June 30, 2025, we conducted a stock split at the rate of 10 shares for each share.	→	Effective June 30, 2025, we conducted a 10-for-1 stock split.	

訳語の「揺れ」をなくするためには用語集の整備が不可欠です。下記のうち、「社内用語」以外は、グローバルで一般的に使われている用語の調査に基づき作成すべきです。また、たとえ「社内用語」であっても「グローバルで伝わる表現」を意識した訳語を決定していく必要があります。

財務用語

- 会計用語(勘定科目・会計基準・財務指標等)
- 財務用語(資金調達・株主還元・バリュエーション等)

非財務用語

- E(IFRS SX・TCFD・TNFD・CDP・GRI・CDP等)
- S(人的資本・人権・労働基準・ID&E等)
- G(会社法関連・報酬関連・リスクマネジメント/内部統制等)

業界用語

- 業界特有の取引で使われている用語等
- 業界特有のトレンドを表す用語
- 技術用語

社内用語

- 事業セグメント名・事業カテゴリー名
- 組織名・職位・役職名
- 製品・サービス名
- その他固有の表現(PMVV、その他定型的表現等)



標準化

3. 日本企業がベンチマーキングすべき欧米企業33社(GICS®*11セクターベース)

以下は、SSPSWフレームワークに従い優れた開示資料を作成している米・英・独企業の一覧です。11セクターそれぞれにおいて3社ずつ挙げていますので、これらの企業の英文開示資料をベンチマーキングし、自社の英文開示資料の改善余地を見つけるためのヒントを得てください。

セクター	社名 (国)
エネルギー (Energy)	ExxonMobil (US)
	BP (UK)
	Shell (UK)
素材 (Materials)	BASF (DE)
	Linde (UK)
	Rio Tinto (UK/AUS)
資本財・サービス (Industrials)	Siemens (DE)
	Honeywell (US)
	Caterpillar (US)
一般消費財・サービス (Consumer Discretionary)	Nike (US)
	Tesla (US)
	BMW (DE)
生活必需品 (Consumer Staples)	Unilever (UK)
	Procter & Gamble (US)
	Coca-Cola (US)

セクター	社名 (国)
ヘルスケア (Health Care)	Johnson & Johnson (US)
	AstraZeneca (UK)
	Eli Lilly (US)
金融 (Financials)	JPMorgan Chase (US)
	HSBC (UK)
	Allianz SE (DE)
情報技術 (Information Technology)	Apple (US)
	Salesforce (US)
	ServiceNow (US)
コミュニケーション・サービス (Communication Services)	Alphabet (Google) (US)
	Meta Platforms (US)
	Deutsche Telekom (DE)
公益事業 (Utilities)	NextEra Energy (US)
	National Grid (UK)
	Siemens Energy (DE)
不動産 (Real Estate)	Prologis (US)
	American Tower (US)
	Segro (UK)

GICS®: 世界産業分類基準 (Global Industry Classification Standard)
<https://www.spglobal.com/spdji/jp/landing/topic/gics/>

寺崎 徹哉 (Tetsuya “Ted” Terasaki)

Email: terasaki@logmi.co.jp

経理・財務およびサプライチェーンの実務家として旭化成(日本)、ユニデン(米国・香港)およびアンダーセンコンサルティング(現アクセンチュア)(香港・日本)で15年のキャリアを積んだ後、経理・財務教育の世界に入り、米国公認会計士(USCPA)を始めとする国際資格取得の専門校アビタスおよび日本を代表する企業の多くが会員となっている日本CFO協会で22年に渡り、教育・研修プログラムの設計や教材執筆に従事する。

2005年よりIR翻訳に従事、2008年に独立・起業、「合同会社財務翻訳研究所」を設立。日本語の行間を深く読み込んだうえで、ネイティブが書く英文と同じ英文が書けるバイリンガルのIR翻訳者として、これまで700社を超える上場企業の英文開示に関与。また国際会計基準(IFRS)は30年来の研究テーマであり、これまで70社を超えるIFRS適用企業の英文開示を支援している。

2020年1月より会計・税務のプロフェッショナル集団「かえでグループ」のメンバーファームとなり、「かえでIRアドバイザリー株式会社」に社名変更、代表取締役役に就任。その後、2024年6月にSansan株式会社に全株式を譲渡し同社の子会社に。さらに同年9月、同社子会社のログミー株式会社と合併、現在は英文開示スペシャリストとして活動中。

【学歴】

- 1980年 北海道札幌南高等学校卒業
- 1984年 東京大学教養学部教養学科(国際関係論専攻)卒業(BA in International Relations)
- 1992年 豪州経営大学院(AGSM)卒業(MBA)

【資格】

米国公認管理会計士(USCMA)、英国公認国際財務報告士(DipIFR)