



2019年11月8日

各 位

上 場 会 社 名 株 式 会 社 シ ー イ ー シ ー
代 表 者 代 表 取 締 役 社 長 田 原 富 士 夫
(コード番号 9692)
問 合 せ 先 責 任 者 コ ー ポ レ ー ト サ ポ ー ト 本 部 長
取 締 役 大 石 仁 史
(TEL. 046-252-4111)

特別調査委員会の調査報告書受領に関するお知らせ

当社は、2019年9月17日付公表の「特別調査委員会の設置及び2020年1月期第2四半期報告書の提出期限延長に関する承認申請書提出についてのお知らせ」に記載のとおり、当社において不適切な取引行為に関する疑義（以下「当初疑義」といいます。）が発生したため特別調査委員会を設置し、その事実関係を解明すべく調査を行ってまいりました。また、同年10月17日付公表の「(開示事項の経過) 特別調査委員会の調査状況及び新たな疑義の発生に基づく特別調査委員会の体制強化に関するお知らせ」に記載のとおり、上記調査の過程で当初疑義に関係していた部署とは異なる部署において、売上を前倒し計上している可能性（以下「新たな疑義」といいます。）が発生したため、特別調査委員会に対して、新たな疑義に対応する追加調査を新たに委嘱して調査範囲を拡大するとともに、かかる追加調査について深度ある調査を行うべく委員を増員して調査体制を強化し、その全容解明に向けて取り組んでまいりました。

本日、特別調査委員会より調査報告書を受領いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 特別調査委員会の調査結果について

調査結果につきましては、添付の「調査報告書（開示版）」をご確認ください。なお、当該報告書につきましては、プライバシー及び秘密情報保護等の観点から部分的な非公表措置を施しております。

- ・当初疑義に関する調査結果：P33～P63
- ・新たな疑義に関する調査結果：P64～P89

2. 財務的な影響について

当初疑義及びその類似案件並びに新たな疑義及びその類似案件について、その調査結果に基づく連結財務諸表への財務的影響は下表（※）のとおりであります。また、特別調査委員会の調査終了後、当社に対して自主点検を実施するよう申し送りがなされた案件（以下「申し送り事項」といいます。）があり、当社にて社内調査を実施した結果、一部過年度決算の訂正を行う必要があることが判明しており、下表には当該訂正に伴う影響額を含んでおります。

なお、現在、当社は過年度の有価証券報告書等の訂正及び2020年1月期第2四半期報告書の提出に向けて準備を進めており、並行して会計監査人であるPwCあらた有限責任監査法人（以下「監査人」といいます。）による訂正報告書の監査及び四半期レビューを受けており、現時点で既に監査人の指摘を受けた案件についても下表の影響額を含んでおります。なお、引き続き監査人の監査及び四半期レビューを受けておりますので、最終的に当該影響額が変更となる可能性があります。

（※）過年度の決算の訂正について

当初疑義及びその類似案件、新たな疑義及びその類似案件、並びに申し送り事項に関する連結財務諸表への影響額を算定した結果、2017年1月期通期から2020年1月期第2四半期までの各会計期間について決算の訂正が必要となることが判明しております。しかしながら、多額の損益修正が発生する2019年1月期通期より前の期における訂正影響は僅少であるため、決算の訂正は

行わないことといたしました。したがって、過年度の決算の訂正については、2019年1月期通期並びに2020年1月期第1四半期及び第2四半期についてのみ行い、下表は当該決算の訂正を行う会計期間のみ記載しております。

(単位：千円)

	項目	訂正前	影響額	影響率	訂正後
第51期 (2019年1月期) 通期	売上高	50,005,705	-194,930	-0.39%	49,810,774
	営業利益	4,982,505	-51,042	-1.02%	4,931,463
	経常利益	5,058,574	-17,510	-0.35%	5,041,064
	当期純利益	3,400,101	-539,093	-15.86%	2,861,007
	総資産	39,739,202	-584,056	-1.47%	39,155,146
	純資産	29,118,668	-539,093	-1.85%	28,579,574
第52期 (2020年1月期) 第1四半期	売上高	12,725,446	-85,042	-0.67%	12,640,404
	営業利益	1,619,738	-2,723	-0.17%	1,617,014
	経常利益	1,648,541	786	0.05%	1,649,327
	四半期純利益	1,125,376	545	0.05%	1,125,922
	総資産	39,734,714	-559,209	-1.41%	39,175,504
	純資産	29,830,258	-538,548	-1.81%	29,291,710
第52期 (2020年1月期) 第2四半期	売上高	25,375,168	-133,362	-0.53%	25,241,806
	営業利益	3,080,328	2,109	0.07%	3,082,438
	経常利益	3,132,585	8,170	0.26%	3,140,756
	四半期純利益	2,147,341	5,668	0.26%	2,153,009
	総資産	40,231,394	-544,719	-1.35%	39,686,675
	純資産	30,816,228	-533,424	-1.73%	30,282,803

※当期純利益は「親会社株主に帰属する当期純利益」、四半期純利益は「親会社株主に帰属する四半期純利益」のことを指します。

3. 2020年1月期第2四半期報告書の提出及び過年度に係る決算訂正について

当社は、2020年1月期第2四半期報告書及び過年度の有価証券報告書等の訂正報告書の提出並びに過年度の決算短信等の訂正の公表を、2019年11月15日に行う予定です。

4. 今後の対応について

当社は、添付の「調査報告書（開示版）」に記載された特別調査委員会の再発防止策に係る提言を真摯に受け止め、早急に再発防止策を策定のうえ実行してまいります。また、本件に関与した関係者については社内規程に則り厳正な処分を行う予定です。

具体的な再発防止策及び関係者処分の内容については確定次第、速やかに公表いたします。

株主・投資家をはじめ皆様には多大なご心配とご迷惑をお掛けしておりますこと、改めて深くお詫び申し上げます。

以上

調 査 報 告 書

(開示版)

2019年11月8日

株式会社シーイーシー

特別調査委員会

委員長 社外監査役 公認会計士 谷口勝則

副委員長 社外監査役 弁護士 仲谷栄一郎

委員 弁護士 白井真

委員 公認会計士 河江健史

委員 弁護士 倉橋博文

第 1	当委員会の概要	8
1	当委員会の設置経緯及び新たな疑義の発生による特別調査委員会の体制強化	8
2	当委員会への委嘱事項	9
3	当委員会の構成と調査体制	9
4	当委員会の独立性及び調査の実効性確保措置	10
5	当委員会調査の概要	10
(1)	調査対象	10
ア	A社案件	10
イ	B社案件	11
(2)	調査実施期間	11
(3)	調査方法	11
ア	関係資料の精査	11
イ	関係者に対するヒアリング	11
ウ	外部確認状の送付	11
エ	役職員等アンケートの実施	11
オ	グループ会社自己点検	12
カ	デジタル・フォレンジックス調査	12
(ア)	A社案件に係るデジタル・フォレンジックス調査	12
(イ)	追加デジタル・フォレンジックス調査	14
キ	資料の自主提出	17
(ア)	A社案件に係る資料の自主提出	17
(イ)	B社案件に係る資料の自主提出	17
6	当委員会調査の限界	17
7	当委員会調査終了後の追加調査等について	18
第 2	当委員会調査の前提事実	19
1	GEC 及び GEC グループの概要	19
(1)	概略	19
(2)	沿革	19
(3)	事業内容	20
(4)	業績推移	20
ア	連結	20
イ	単体	21
(5)	大株主の変遷	21
(6)	役員の状況	22
(7)	役員の変遷	23

(8) 組織図	24
ア CEC 組織図	24
イ サービスインテグレーションビジネスグループ第一営業部組織図	25
(9) グループ会社	25
2 その他の情報	26
(1) 業績評価指標	26
ア 業績評価	26
イ 業績表彰制度	26
(2) 仕入販売取引	27
ア 概要	27
イ 仕入販売取引申請書	27
ウ 総額取引と純額取引の区分け	28
エ 関連する業務フロー	28
(ア) 販売フロー	28
(イ) 購買フロー	31
(3) SSPro の概要	32
第3 A社案件に係る認定事実並びに法的及び会計的評価	33
1 A社案件発生に至る背景事情	33
(1) 商流取引	33
ア 商流取引を開始した経緯及び当該取引の特徴	33
イ 商流取引を行う理由	33
(ア) CEC (サービスインテグレーションビジネスグループ第一営業部) のメリ ット	33
(イ) C社のメリット	34
ウ 商流取引の妥当性	34
(2) 関連する人物	35
ア CEC	35
(ア) 従業員 a 氏	35
(イ) 従業員 b 氏	35
(ウ) 取締役 c 氏	36
イ A社	36
(ア) A3氏	36
(イ) A4氏	36
(ウ) A5氏	36
ウ C社	36
エ D社	36

2	認定事実	36
(1)	取引実行時（2018年10月ないし2019年1月）	36
ア	引き合い段階	37
イ	D社への発注（先行発注）及び検収	38
	（ア）D社への発注	38
	（イ）CECによる検収	39
ウ	A社からの注文書の取得	40
	（ア）A社に対する注文書の送付依頼	40
	（イ）注文書の取得	41
エ	A社からの納品受領書の取得	42
オ	請求書の送付	44
(2)	第1回入金遅延の発生（2019年4月ないし2019年7月）	45
ア	当初支払期日前のC1氏とのやり取り	45
イ	当初支払期日後のC1氏とのやり取り	45
ウ	支払期日の再延長	46
(3)	第2回入金遅延の発生（2019年8月ないし2019年9月）	48
ア	2019年8月30日以前のA3氏とのやり取り	48
イ	従業員b氏によるA社訪問	49
ウ	H社及びI社からの支払い	50
エ	残高確認状等の送付及びこれに係る不適切な要請について	52
3	評価	53
(1)	認定事実に基づく商流	53
(2)	A社との間の取引（本件納入取引）の評価	53
ア	法的評価	53
イ	会計的評価	53
(3)	H社からの入金（本件入金A）の評価	53
ア	法的評価	53
イ	会計的評価	54
(4)	I社からの入金（本件入金B）の評価	54
ア	法的評価	54
イ	会計的評価	55
(5)	D社との間の仕入取引（本件仕入取引）に対する評価	55
ア	法的評価	55
イ	会計的評価	55
第4	類似案件の調査	57
1	従業員a担当C社案件	57

(1) 概要	57
(2) 調査手続	57
(3) 検討の視点	57
(4) 評価	58
ア 取引が存在しないと評価する取引	58
イ 取引内容に対する認識が薄く、正規の営業取引と評価し得ない取引	58
ウ 取引の実在性がないと評価するまでの証拠がない取引	58
2 件外調査	59
(1) 全般的件外調査	59
ア 第1次役職員等アンケート	59
(ア) 実施方針	59
(イ) 実施方法	59
(ウ) 回答状況及び回答結果に対する対応	59
イ グループ会社自己点検	60
(ア) 概要	61
(イ) 結果	61
ウ ホットライン	61
(ア) 設置方針	61
(イ) 設置方法及び周知方法	61
(ウ) 受付状況並びに情報提供に対する対応状況	62
(2) 個別的件外調査	62
ア 取引内容確認状による取引確認	62
(ア) 概要	62
(イ) 結果	62
イ 滞留債権に係る調査	62
(ア) 概要	62
(イ) 結果	63
第5 B社案件に係る認定事実並びに法的及び会計的評価	64
1 概要等	64
(1) 調査の端緒	64
(2) 調査手続	64
2 認定事実等	65
(1) B社との取引の概要	65
(2) B社との取引開始の経緯	66
(3) B社との取引における、CEC 営業部門の業務フロー	66
(4) CEC における売上計上のフロー	67

ア	受注	67
イ	納品	67
ウ	売上計上	67
エ	請求	67
オ	売上証憑の入手	68
カ	売上確認	68
(5)	2014年7月の取引開始当初における売上計上の方法等	68
(6)	2016年7月売上計上にかかる取引	70
(7)	2016年10月売上計上にかかる取引	71
(8)	2017年1・2月売上計上にかかる取引	76
(9)	従業員h氏による売上計上時期についての指摘	77
(10)	2019年4月売上計上にかかる取引	78
(11)	2019年5・7月売上計上にかかる取引	79
(12)	PwC あらたによる2020年1月期第2四半期レビュー	81
3	法的評価	83
4	会計的評価	83
(1)	CECの収益認識基準と預り売上に関する会計方針	83
(2)	実現主義の原則	83
(3)	評価	84
第6	B社案件に関する類似案件調査	86
1	件外調査によって検出された不適切な会計処理	86
2	B社案件の特徴に着目した調査	86
(1)	B社案件の特徴	87
(2)	抽出条件	87
(3)	実施手続	87
ア	売上証憑の確認	87
イ	仕入情報の確認	88
(4)	調査結果	88
3	第2次役職員等アンケート	88
4	ホットライン	89
5	追加デジタル・フォレンジックス起因の類似案件	89
第7	発生原因分析	90
1	総論	90
2	A社案件における不適切行為の発生原因	90
(1)	不適切行為の動機・背景	90
ア	業績目標達成のプレッシャー	90

イ	C1氏が調整、差配する商流取引への過度な依存	90
(2)	サービスインテグレーションビジネスグループ第一営業部におけるコンプライアンス意識・リスク認識の不十分性	91
ア	目標数値の達成が優先され、コンプライアンス意識が脆弱化していたこと	91
イ	商流取引に関するリスク認識が不十分であったこと	93
(3)	受注等管理体制の不備	93
ア	サービスインテグレーションビジネスグループにおけるA社案件のような商流取引（仕入販売取引）に対応する社内規程及びシステムが不備ないし脆弱であること	93
(ア)	受注管理	93
(イ)	受注・取引の承認	94
(ウ)	入金サイト	94
(エ)	売上計上	94
イ	受注・取引の承認に係る運用の不備	95
(4)	内部管理体制の不備	95
ア	サービスインテグレーションビジネスグループ第一営業部内における管理機能不全	95
イ	監査部による指摘事項の改善を図るための体制不備	96
ウ	入金遅延の事態に対する対応の為の体制不備	96
3	B社案件の発生原因	97
(1)	動機・背景	97
ア	B社との取引の特殊性	97
イ	B社担当事業部及び営業部に対する業績目標達成にかかるプレッシャー	97
(2)	B社担当事業部及び営業部における売上計上に関する会計基準や社内規程等の理解不十分等	98
ア	B社担当事業部及び営業部について	98
イ	経理部について	99
(3)	管理体制の不備	100
ア	売上証憑の管理の不備	100
イ	特殊な取引にかかる売上計上基準整備の不十分性	101
(4)	監査部による指摘事項の改善を図るための体制不備	101
第8	再発防止措置に係る提言	103
1	トップマネジメントによる法令及び会計基準遵守のメッセージ	103
2	内部管理体制の強化	103
(1)	規程の整備等	103
ア	営業関連規程・マニュアルの整備・遵守及び対応するSSProの仕様変更	103

イ	売上計上方法に係る社内規程の整備	104
ウ	売上証憑に係る社内規程の整備	104
(2)	商流取引の受注ルールの厳格な運用及び売上証憑の管理体制の強化	105
ア	商流取引に対する制限	105
イ	経理部による売上証憑の管理体制の強化	105
(3)	営業部の意識改革	105
(4)	経理部門の体制強化及びコーポレートサポート本部の名称変更	106
(5)	監査部によるモニタリングの強化	106
(6)	関係部署の連携の強化	107
3	教育研修及びその実効性確保措置の実施	107
(1)	コンプライアンス教育の実施	107
(2)	会計基準に関する教育の実施	107
(3)	従業員に対する懲戒権の適切な実施	108
4	仕入販売取引に関する適切な管理体制の構築を踏まえた継続可否の検討	108

第 1 当委員会の概要

1 当委員会の設置経緯及び新たな疑義の発生による特別調査委員会の体制強化

(1) 当委員会の設置経緯

株式会社シーイーシー（以下「CEC」という。）は、2019年9月17日付け「特別調査委員会の設置及び2020年1月期第2四半期報告書の提出期限延長に関する承認申請書提出についてのお知らせ」において公表したとおり、CECの2020年1月期第2四半期報告書に係る四半期レビュー手続において、CECの会計監査人であるPwCあらた有限責任監査法人（以下「PwCあらた」という。）より、CECの2019年7月末時点の売掛金（A社に対する売掛金）の一部530,698千円（取引形態は仕入販売であり、当該取引は2019年1月末までに粗利相当額5,009千円を純額で売上高に計上）の実在性に疑義があるとの指摘を受けた。かかるPwCあらたの指摘を受け、CECとしても、当該指摘に係る取引（以下「A社案件」という。）が疑義のある取引であるかについて深度ある調査が必要と判断したため、2019年9月17日開催の取締役会において、専門的かつ客観的な調査を特別調査委員会（以下「当委員会」という。）に委嘱することを決定し、当委員会が設置され、調査を開始した。

以上の経緯で、当委員会は委員4名（詳細は後記第1・3記載のとおり。）により発足した。

(2) 新たな疑義の発生による当委員会の体制強化

上記の経緯により設置された当委員会は、A社案件に係る調査を開始、遂行していたものであるが、その過程において、A社案件に係る疑義に関係していた部署とは異なる部署において、売上を前倒し計上している取引が存在している可能性を認識した（詳細は、CECが、2019年10月17日付け「(開示事項の経過) 特別調査委員会の調査状況及び新たな疑義の発生に基づく特別調査委員会の体制強化に関するお知らせ」、同日付け「2020年1月期第2四半期報告書の提出期限延長(再延長)に係る承認申請書提出のお知らせ」、及び同日付け「2020年1月期第2四半期報告書の提出期限延長(再延長)に係る承認のお知らせ」において公表したとおりである。)

当該取引は、2014年7月から始まっていた、当社からB社に対する継続的なサーバー販売取引案件（以下「B社案件」という。）であるところ、当該案件は、A社案件とはその性質や特徴を異にするものであったことから、CECは、A社案件に係る当初疑義に加えて、B社案件に係る新たな疑義が生じたことを受け、当委員会に対して、調査範囲を拡大した追加調査を委嘱することとし、また、当該新たな疑義に対応する追加調査の体制を強化するため、委員1名（弁護士）を増員することを決定した。

よって、上記の決定が為された 2019 年 10 月 17 日以降、当委員会は、後記第 1・3 記載のとおり委員 5 名により構成される体制となった。

2 当委員会への委嘱事項

CEC から当委員会に対して委嘱された事項は、以下のとおりである。

- ① A 社案件に関する事実関係（類似事象の存否を含む。）の調査
- ② A 社案件による連結財務諸表への影響額の確定
- ③ A 社案件が生じた要因の究明
- ④ その他、当委員会が必要と認めた事項

なお、前記第 1・1・(2) 記載の B 社案件に係る新たな疑義の発生を受け、当該新たな疑義に関する上記①ないし④の各事項も CEC から当委員会に対する委嘱事項に追加することが CEC と当委員会において合意された。

3 当委員会の構成と調査体制

当委員会の構成は、以下のとおりである。

委員長：谷 口 勝 則（公認会計士 CEC 社外監査役）
副委員長：仲 谷 栄一郎（弁護士 CEC 社外監査役）
委員：白 井 真（弁護士 光和総合法律事務所）
委員：河 江 健 史（公認会計士 河江健史会計事務所）
委員：倉 橋 博 文（弁護士 弁護士法人ほくと総合法律事務所）

委員長は、CEC 社外監査役である谷口勝則が務めることとした。なお、委員のうち、白井真、河江健史及び倉橋博文は、これまで CEC 及び CEC グループと利害関係を有していない者である。また、委員のうち、倉橋博文は前記第 1・1・(2) 記載の新たな疑義の発生を受け、2019 年 10 月 17 日をもって、委員としての追加選任を受け、これを受嘱した者である。

また、当委員会による調査（なお、A 社案件及び B 社案件に係る調査を併せて、又は、個別の各案件に係る調査を以下「当委員会調査」と総称する。）にあたっては、当委員会調査を補助させるため、以下の弁護士及び公認会計士を補助者として選任するとともに、デジタル・フォレンジックス調査等の支援のために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（以下「DTFA」という。）に所属する専門家の補助を受けた。これらの者は、いずれも、これまで CEC 及び CEC グループと利害関係を有していない者である。

所属	氏名等
光和総合法律事務所	弁護士木谷太郎、同中澤雄仁、同神田泰行、同渡邊涼介、同藤井奏子、同坂下大貴、同橋本祥、同石塚幸子
弁護士法人ほくと総合法律事務所	弁護士奥津啓太、同又吉重樹、同鈴木裕也、同福田哲也、同宇井美礼
DTFA	公認会計士 8 名、公認不正検査士 1 名、その他 40 名
リーガレックス合同会社	公認会計士 10 名
株式会社 BESTTRADE	公認会計士 18 名

4 当委員会の独立性及び調査の実効性確保措置

当委員会は、日本弁護士連合会の「企業等不祥事における第三者委員会ガイドライン」に全ての点において準拠するものではないが、これを踏まえ、その独立性を確保し、客観的かつ実効的な調査を実現することを企図して、以下の事項を CEC と合意した。

【CEC との合意事項】

CEC は、以下のとおり、CEC 全体を挙げて当委員会の当委員会調査に対して、全面的に協力する。

- ① CEC が所有するあらゆる資料、情報、役職員へのアクセスの保証
- ② 関係先についても同様のアクセスが保証されるよう CEC は最大限の努力をすること
- ③ CEC は、役職員に対して、当委員会による当委員会調査業務の遂行に対する優先的な協力を業務として命令すること
- ④ CEC は、当委員会の求めがある場合には、当委員会の業務の遂行を補助するために適切な人数の従業員等による事務局を設置すること
- ⑤ 調査報告書に関する起案権は当委員会に専属すること
- ⑥ 当委員会は、必要があると判断する場合には、捜査機関、監督官庁、自主規制機関等の公的機関及び CEC の会計監査人等の外部機関と適切なコミュニケーションを行うことができること

5 当委員会調査の概要

(1) 調査対象

ア A 社案件

当委員会への委嘱事項を踏まえ、調査対象期間は 2016 年 1 月期以降、調査対象会社は CEC とした（ただし、後記のとおり CEC グループ会社に対する自己点検調査の実施などグループ会社を対象とする調査も実施した。）。

また、上記第 1・1 記載の経緯から、A 社案件を当初の主たる調査対象とした。これに加え、上記第 1・2 記載の当委員会の委嘱事項に鑑み、不適切な会計処理に係る類似

案件の有無を検討するために、件外調査を行った。

イ B社案件

前記ア記載のとおり調査対象期間を設定したものであるが、B社案件に係る調査に関しては、調査対象期間を取引開始時である2014年7月以降とし、受注日が当該時点以降のB社案件の全件（オーダ番号ベースで合計60件）について調査対象とした。これに加え、B社案件についても、不適切な会計処理に係る類似案件の有無を検討するために、件外調査を実施した。

(2) 調査実施期間

当委員会が調査を実施した期間は、当委員会が発足した2019年9月17日から2019年11月8日である。

当委員会は、上記期間中、合計9回の委員会を開催した。

(3) 調査方法

ア 関係資料の精査

CECから開示された、社内規程、議事録、稟議書、取引書類、経理書類その他各種書類及び法定開示書類、インターネット上に公開されている各種資料（記事、ニュース等）、情報ベンダーにおける提供資料、ヒアリング先からの提供資料等を分析・検証した。

イ 関係者に対するヒアリング

当委員会は、当委員会調査の実施のために必要と認める関係者に対するヒアリングを実施した（11月3日までに延べ163名実施）。なお、ヒアリングは、CEC又は関係先の会議室等での開催、又は電話会議システムによる開催の形で実施した。¹

ウ 外部確認状の送付

当委員会は、当委員会調査にあたり、CEC取引先36社を対象として取引内容の確認状を送付した。

詳細は後記のとおりである（第4「類似案件の調査」）。

エ 役職員等アンケートの実施

当委員会は、A社案件に類似する取引を調査するため、CECの役職員1,529名及びA社案件に類似する取引に関与した可能性があるCECの退職者20名を対象としてア

¹ 補助手段としてメールも利用している。

ンケートを実施した。また、当委員会は、B社案件に類似する取引の具体的内容を調査するため、そのような類似取引に関与した CEC の役職員 268 名及び CEC の退職者 3 名を対象としてアンケートを実施した。

詳細は後記のとおりである（第 4「類似案件の調査」及び第 6「B社案件に関する類似案件調査」）。

オ グループ会社自己点検

当委員会は、CEC グループに所属する子会社等 10 社を対象として取引の自己点検を実施した。

詳細は後記のとおりである（第 4「類似案件の調査」）。

カ デジタル・フォレンジックス調査

(ア) A社案件に係るデジタル・フォレンジックス調査

当委員会は、A社案件に係る主要な関係者である、A社を担当している CEC 従業員 a 氏及びその上長たる従業員 b 氏、並びに CEC 常務取締役 c 氏をデジタル・フォレンジックス調査の対象とした。これは、当委員会発足の経緯が、A社案件につき、PwC あらたから売掛金の一部の実在性に疑義があると指摘を受けたことによるものであり、当該売掛金の売掛先が A社であったことから、A社の営業担当者及びその上長を対象とすることで十分な調査が実施可能であると判断したためである。

当委員会は、DTFA に指示し、下表のとおり、CEC の前記役職員 3 名を対象者として、そのメールサーバーデータ、6 台の PC、3 台のモバイルデバイス、ビジネスチャットツールのデータを保全し、メールデータにキーワード検索を実施して合計 17,242 件を抽出した。そのうえで、当委員会は、当該メールデータについて、ドキュメントレビューを実施した。結果、A社案件に関連するものと判定された 95 件を証拠として採用した。

工程	作業内容
データ保全	CEC 本社において、以下対象者の使用していた PC を預り、DTFA 本社において保全を実施した。対象者のモバイルデバイスについては、CEC 本社において保全を実施した。メールサーバーデータは、Office365 ドメインのユーザーである対象者全員のデータを CEC の IT 担当者がサーバーから抽出しそのデータを DTFA が保全した。ビジネスチャットツール（「LINE WORKS」）のデータは IT 担当者が対象者のデータを管理用サイトから抽出しそのデータを DTFA が保全を行った。

工程	作業内容						
	番号	氏名	役職等 ²	会社貸与 PC	私物 モバイル (*1)	メール (*2)	LINE WORKS(*4)
	1	従業員 a 氏		1	1	1	1
	2	従業員 b 氏		2(*3)	1	1	1
	3	取締役 c 氏		3	1	1	0(*5)
	<p>(*1) 携帯電話（スマートフォン）について、保全したデータから SNS、チャット等のコミュニケーションデータを抽出した。データ整理後、DTFA において 1 次レビューを実施し、当委員会に提出された。私物スマートフォンは対象者毎に、機種、OS、バージョン等が異なるため、対応するフォレンジックツールを使用して保全を実施した。私物スマートフォンのため、本人が同意した作業時間の下で取得できたデータの範囲で調査を行った。</p> <p>(*2) メールデータ抽出時に、3 件のエラーログがあったが、CEC を通じて Microsoft サポートに確認し、全て予定表に関するシステムデータであることが判明した。よって、当委員会調査の対象データでないことを確認した。</p> <p>(*3) PC の所有者（A 社案件の対象者）ではない、他者の名前の Windows アカウントがあり、データが存在していた。CEC の IT 担当者等へのヒアリングにより、当該アカウントは PC 故障時に臨時的に利用していたものであることが判明したため、当委員会調査の対象外とした。</p> <p>(*4) LINE WORKS データについては、データの分析・整理及び 1 次レビューを実施し、当委員会に提出された。</p> <p>(*5) LINE WORKS を利用しておらず、データが存在しなかった。</p>						
レビュー対象データの絞込み	<p>保全されたデータについてプロセスを実施し、プロセス後のデータを、専用のレビュープラットフォームにアップロードした。その内メールデータを対象として以下のキーワードによりレビュー対象の絞込みを行った。</p> <p>キーワード：</p> <ul style="list-style-type: none"> 1 第 1 A 社案件に関連するキーワード 1 第 2 件外調査案件（第 4 「類似案件の調査」）に関連するキーワード 1 第 3 件外調査案件（第 5 「B 社案件に係る認定事実並びに法的及び会計的評価」）に関連するキーワード <p>それぞれの条件で検索を実施し、いずれかに該当する 17,242 件のドキュメントをレビュー対象とした。</p>						
ドキュメン	A 社案件に関連するドキュメントの抽出基準等を明記した指示書に従って DTFA の各レ						

² 以下、役職等は、特記のない限り 2019 年 9 月 18 日時点のものをいう。

工程	作業内容
トレビュー	ビューアーが「Hot」「Responsive」などとタグ付けする方法により1次レビューを行った。DTFAによりタグ付けされたドキュメントは2次レビューとして、当委員会がレビューを行った。

(イ) 追加デジタル・フォレンジックス調査

前記のとおり、当委員会調査において追加の調査対象として当委員会への委嘱事項に加えられた B 社案件に係る調査の一環として、当委員会は、追加でデジタル・フォレンジックス調査（以下「追加デジタル・フォレンジックス調査」という。）を実施した。

当委員会は、追加デジタル・フォレンジックス調査において、B 社にかかる営業担当部を所管する取締役の取締役 c 氏、同部の部長の従業員 b 氏、同部において営業事務を担当していた従業員 d 氏及び従業員 e 氏に加え、組織的関与の可能性を検証するため、B 社との取引の売上計上部門の部門長である従業員 f 氏、経理部部長（当時）である従業員 h 氏、及び従業員 h 氏の上長である取締役 i 氏の 7 名を、追加デジタル・フォレンジックス調査の対象とした。

当委員会は、DTFA に指示し、下表のとおり、当該対象者 7 名のうち A 社案件に係るデジタル・フォレンジックス調査においてデータ保全を実施済みの取締役 c 氏及び従業員 b 氏を除く 5 名を対象に、そのメールサーバーデータ及び 5 台の PC を保全し、当該対象者の 7 名のメールデータにキーワード検索を実施して合計 9,457 件を抽出した。そのうえで、当委員会は、当該メールデータについて、ドキュメントレビューを実施した。結果、B 社案件に関し、6 件（追加デジタル・フォレンジックス調査前に任意提出を受けていたメールと同趣旨の内容は件数に含めていない。）、B 社案件と類似する不適切な会計処理に係る取引に関し、5 件を新たな証拠として採用した。その他、当委員会において検討を要すると認められた 28 件については、当委員会は、CEC に対して自主点検の実施を求め、調査期間中に自主点検が完了しなかったものについては調査終了後も自主点検を継続するよう申し送った。

なお、当委員会は、DTFA に指示し、B 社案件の調査の端緒となったメールの宛先に入っていた従業員 j 氏、従業員 k 氏及び従業員 l 氏に加え、従業員 d 氏及び従業員 e 氏の上司にあたる従業員 m 氏の 4 名のメールサーバーデータも保全し、追加デジタル・フォレンジックス調査の過程において証拠隠滅行為が顕出された場合に備えた。ただし、証拠隠滅行為が顕出されることはなかったため、当該 4 名についてはドキュメントレビューに至ることはなかった。

工程	作業内容					
データ保全	<p>CEC 本社において、以下対象者の使用していた PC を預り、DTFA 本社において保全を実施した。メールサーバーデータは、Office365 ドメインのユーザーである対象者全員のデータを IT 担当者がサーバーから抽出しそのデータを DTFA が保全した。対象者①～⑤については、メールサーバーおよび PC を保全し、レビュー対象となった者である。対象者⑥～⑨については、メールサーバーの保全のみを実施し、レビューの対象外となった者である。</p>					
番号	氏名	役職等 (2016 年 10 月 27 日当時)	会社貸与 PC	私物モバイル (*1)	メール	LINE WORKS(*2)
①	従業員 d 氏		1	0	1	0
②	従業員 e 氏		1	0	1	0
③	従業員 f 氏		3	0	1	0
④	従業員 h 氏		2	0	1	0
⑤	取締役 i 氏		2(*3)	0	1	0
⑥	従業員 j 氏		0	0	1	0
⑦	従業員 k 氏		0	0	1	0

工程	作業内容						
	⑧	従業員 l 氏		0	0	1	0
	⑨	従業員 m 氏		0	0	1	0
レビュー対象データの絞込み	<p>(*1) 当委員会は、追加デジタル・フォレンジックス調査前に実施したヒアリングの結果、及び、当該ヒアリングに際して任意提出を受けたメール及びデータの内容等を踏まえ、私物の携帯電話（スマートフォン）に証拠が存在する蓋然性が低いと判断し、私物の携帯電話（スマートフォン）の保全は実施しなかった。</p> <p>(*2) 追加デジタル・フォレンジックス調査前に実施したヒアリングの結果、及び、当該ヒアリングに際して任意提出を受けたメール及びデータの内容、並びに、A 社案件に係るデジタル・フォレンジックス調査の結果等を踏まえ、LINE WORKS に証拠が存在する蓋然性が低いと判断し、LINE WORKS の保全は実施しなかった。</p> <p>(*3) 2 台の内 1 台の PC に、所有者（B 社案件の対象者）ではない、他者の名前の Windows アカウントがあり、データが存在していた。会社へのヒアリングにより、当該アカウントは取締役 i 氏が使用する前の利用者（退職者）のものであり、退職時点においてアカウントが削除されているため、その後のアクセスができない状態になっていることを確認し、追加デジタル・フォレンジックス調査の対象外とした。</p> <p>保全されたデータのうち、上記①から⑤の対象者のデータについてプロセスを実施し、プロセス後のデータを、専用のレビュープラットフォームにアップロードした。</p> <p>また、A 社案件に係るデジタル・フォレンジックス調査の対象者であった、従業員 b 氏、取締役 c 氏 2 名については、B 社案件についても関与の可能性がある為、引き続き対象者とし、保全されたデータをレビュー対象とした。</p> <p>これらのメールデータを対象として以下のキーワードによりレビュー対象の絞込みを行った。但し、A 社案件に係るデジタル・フォレンジックス調査で</p>						

工程	作業内容
	レビュー済みのドキュメントについてはレビュー対象外とした。 キーワード： 1 B社案件に関連するキーワード 上記キーワードで検索を実施し、該当する 9,457 件のドキュメントをレビュー対象とした。
ドキュメントレビュー	B社案件に関連するドキュメントの抽出基準等を明記した指示書に従ってDTFAの各レビューアーが「Hot」「Responsive」などとタグ付けする方法により1次レビューを行った。DTFAによりタグ付けされたドキュメントは2次レビューとして、委員会がレビューを行った。

キ 資料の自主提出

(ア) A社案件に係る資料の自主提出

デジタル・フォレンジックス調査の対象とした調査対象者のうち2名に対し、データ保全作業を実施後に、当委員会調査において有用であると同人が自認するメール及びデータを自主提出するよう要請を行い、2名全員から提出を受けた。

(イ) B社案件に係る資料の自主提出

追加デジタル・フォレンジックス調査の前後を通じて、B社案件に係るヒアリング対象者に対し、メール及びデータの提出を要請し、任意に提出を受けた。

6 当委員会調査の限界

当委員会は、前記第1・2記載の当委員会への委嘱事項に基づく調査目的を踏まえ、当委員会調査として、必要な調査を実施した。しかしながら、当委員会調査は、強制的な調査権限に基づくものではなく、時間的制約のある中で、関係者の任意の協力を前提としつつ、CECグループから提供を受けた関係資料や、役職員その他の関係者のヒアリングにより得られた供述等に依拠しており、これらの関係資料、供述等に明らかに不審な点や矛盾点が認められた場合にはその都度慎重な確認を行ったものの、原則として、これらの関係資料について、作成名義が真正であることを前提としている点や、関係資料以外の重要な資料であってCECグループから開示されていないものが存在しないことを前提としている点等に起因する調査の限界が存在することを付言する。

また、当委員会は、当委員会調査により、調査の目的を果たすための合理的な基礎を得たものと判断しているが、事実関係の確定の観点からは、本来実施することが望ましいものとは考えられるものの、関係する第三者の利益保護等を考慮して、あえて実施していない調査方法が存在することについて特記する。すなわち、当委員会の実施したヒアリングには、

CEC グループ以外の第三者に対して協力を依頼し、当該第三者の任意協力を受けてこれを実施したものが含まれているところ、かかる第三者の供述内容を踏まえると、事実関係の深度ある確定の観点からは、さらに別の第三者に対する追加ヒアリング等を実施することが望ましいと考えられる事実関係が存在した。しかしながら、かかる調査を実施した場合、ヒアリングに任意協力した当該第三者の契約上ないし法律上の守秘義務に抵触するといった事態が生ずる可能性を否定し得ないと判断される場合が存在した。このような理由から、かかる場合においては、追加ヒアリング等を実施しないこととした。よって、より時間をかけて、又は他の調査方法を採用していたならば、当委員会調査の結果とは異なる事実関係が認定され、又は当委員会調査においては認定することができなかつた新たな事実関係が存在することが判明するといった結果となる可能性は否定できず、このような意味において、調査結果が完全であることを保証することはできない。

以上から、本報告書における報告は、かかる限界がある中で実施した当委員会調査の結果に基づくものであって、当委員会が収集した以外の資料等が存在し、又は、ヒアリングで得られた供述に事実と異なる内容が含まれること等新たな事実関係が発覚した場合には、当委員会調査の事実認定が変更される可能性がある。なお、当委員会調査は CEC のために行われたものであり、当委員会は CEC 以外の第三者に対して責任を負うものではない。

7 当委員会調査終了後の追加調査等について

前記のとおり、当委員会は、当委員会調査により、前記第 1・2 記載の調査の目的を果たすための合理的な基礎を得たものと判断している。

他方、当委員会は、A 社案件及び B 社案件双方に共通する指摘として CEC においてこれらの案件に関連する部署における内部統制の脆弱性について、後記の第 7（「発生原因分析」）においても記載のとおり、特にこれを強調して指摘し、また、この点については後記第 8（「再発防止措置に係る提言」）において記載のとおり、再発防止措置の策定、実行の対象とすべきことを提言するものである。

また、当委員会が CEC に対して自主点検を実施するよう申し送った案件（以下「申し送り事項」という。）につき、不適切な会計処理が含まれている可能性も否定できない。

よって、当委員会としては、当委員会調査完了後における会社の対応として、改めて、申し送り事項につき、不適切な会計処理がなされた事案等が存在しないかどうか、またそのようなリスクがないかどうかについて、速やかに必要な社内調査を実施し、また後記第 7 において記載する内部統制の脆弱性を踏まえ、経理部部長に対する監督の実効性を主眼とした内部統制検証対象とした社内調査についてもこれを実施した上、これらの結果を踏まえて、PwC あらたとの間においても十分に連携、協議の上、内部監査における監査項目を設定するなど適切な措置を講じ今回と同様の事態の発生を防止し、適時適切な開示を実施すべきであることを会社に対する申し送り事項につき特に付言するものである。

第2 当委員会調査の前提事実

1 CEC及びCECグループの概要

(1) 概略

名称	株式会社シーイーシー
代表者の役職氏名	代表取締役会長 岩崎宏達 代表取締役社長 田原富士夫
本社所在地	東京都渋谷区恵比寿南 1-5-5 JR 恵比寿ビル
設立	1968年2月24日
資本金	6,586百万円
従業員数	2,270名(2019年4月1日現在、連結)
事業内容	・デジタルインダストリー事業 ・サービスインテグレーション事業

(2) 沿革

1968年2月	株式会社コンピューターエンジニアーズ(資本金100万円)として東京都港区高輪に設立し、ソフトウェア開発事業を開始
1969年3月	本社を東京都渋谷区に移転
1971年10月	名古屋市に事業所を開設
1972年1月	大阪市に事業所を開設
1978年2月	株式会社シーイーシーに社名変更
1980年8月	福岡市に事業所を開設
1985年5月	宮崎台システムラボラトリを川崎市宮前区に建設
1989年3月	さがみ野システムラボラトリを神奈川県座間市に建設
1990年11月	東京証券取引所市場第二部に上場
1991年7月	さがみ野システムラボラトリ第二棟を神奈川県座間市に建設
1996年12月	ISO9001の認証を取得
1997年7月	大分システムラボラトリを大分県杵築市に建設
1999年3月	財団法人日本情報処理開発協会よりプライバシーマークの認証を取得
2001年7月	東京証券取引所市場第一部銘柄に指定
2002年6月	神奈川データセンターにおいて情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)適合性評価制度の認証を取得
2003年8月	中国・上海市にシーイーシー上海を設立 検証サービス事業を開始

2004年12月	神奈川データセンターにおいて情報セキュリティマネジメントシステム英国規格（BS7799）の認証を取得
2005年11月	東京都にデータセンターを開設
2007年2月	検証サービス事業を第三者検証サービス「PROVEQ（プロベック）」としてブランド確立
2009年9月	宮崎市に「株式会社宮崎太陽農園」を設立
2010年9月	東京都に東京第二データセンターを開設
2018年12月	東京都港区に品川イノベーションセンターを開設

（3）事業内容

セグメントの名称	事業内容	主要な会社
デジタルインダストリー事業	製造業のお客様を対象に、業務の効率化や品質の向上、魅力ある製品作りを支援する ICT サービスを提供	(株)シーイーシー シーイーシークロスメディア(株) (株)宮崎太陽農園 (株)日本フォーサイトロボ
サービスインテグレーション事業	企業・組織の業務改革・改善に必要な、ICTサービスをトータルで提供	(株)シーイーシー フォーサイトシステム(株) 沖縄フォーサイト(株) (株)イーセクター (株)シーイーシーカスタマサービス 大分シーイーシー(株) (株)コムスタッフ シーイーシー（上海）信息系统有限公司

（4）業績推移

ア 連結

(単位：百万円)

回次	第47期	第48期	第49期	第50期	第51期
決算年月	2015年1月	2016年1月	2017年1月	2018年1月	2019年1月
売上高	41,838	42,750	43,976	45,994	50,005
経常利益	2,820	3,440	3,420	3,819	5,058
親会社株主	1,762	1,289	2,612	2,604	3,400

に帰属する 当期純利益					
包括利益	1,855	902	2,813	3,179	2,890
純資産額	22,862	22,779	25,093	27,602	29,118
総資産額	35,402	30,791	33,082	36,052	39,739

イ 単体

(単位：百万円)

回次	第47期	第48期	第49期	第50期	第51期
決算年月	2015年1月	2016年1月	2017年1月	2018年1月	2019年1月
売上高	31,408	32,123	32,461	34,533	37,818
経常利益	2,089	2,591	2,487	2,841	4,016
当期純利益	1,377	819	1,933	1,959	2,774
純資産額	20,610	20,115	21,828	23,253	25,001
総資産額	31,470	26,426	28,212	30,538	33,929

(5) 大株主の変遷

(単位：百株)

氏名又は名称	2015年 1月	2016年 1月	2017年 1月	2018年 1月	2019年 1月
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	14,043	18,193	16,208	25,823	49,392
ミツイワ株式会社	22,236	22,236	22,236	22,236	44,472
富士通株式会社	16,800	16,800	16,800	16,800	33,600
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)		4,103	4,494	7,295	15,266
シーイーシー従業員持株会	10,107	9,715	8,776	8,184	13,454
BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES LUXEMBOURG/JASDEC/FIM/LUXEMBOURG FUNDS/UCITS ASSETS			4,900	7,400	11,600
岩崎宏達	5,632	5,632	5,632	5,632	11,264
日本フォーサイト電子株式会社	4,654	4,654	4,654	4,654	9,309
資産管理サービス信託銀行株式会				3,594	7,539

社（証券投資信託口）					
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口5）				2,225	4,122
株式会社三菱東京UFJ銀行	2,020	2,020	2,020		
CBNY DFA INTL SMALL CAP VALUE PORTFOLIO	2,399	2,851	2,076		
日本生命保険相互会社		2,001			
BNYM SA/NV FOR BNYM CLIENT ACCOUNT MPC JAPAN	2,060				
MELLON BANK TREATY CLIENTS OMNIBUS	3,331				

(6) 役員状況

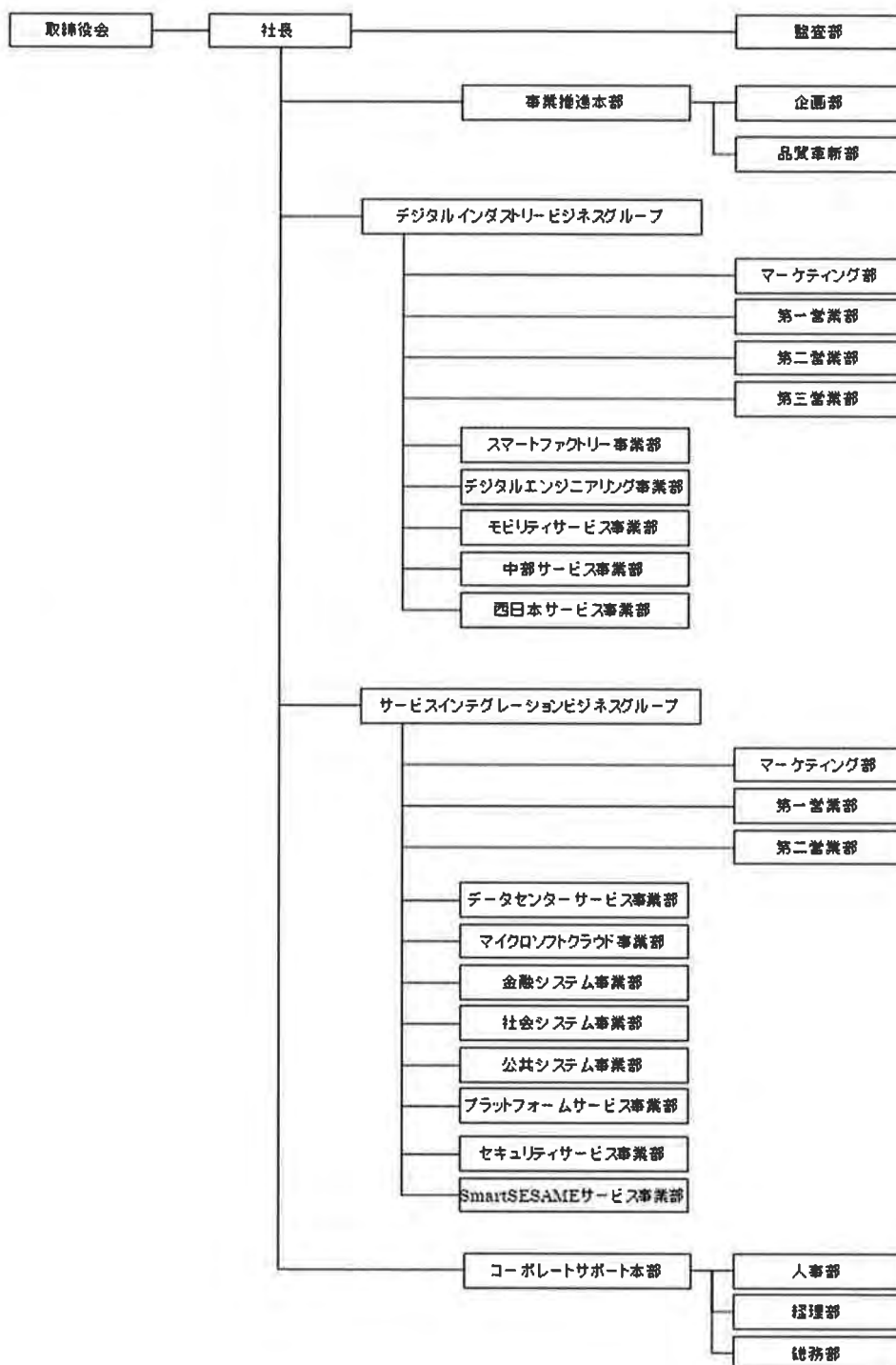
氏名	役職
岩崎 宏達	代表取締役会長
田原 富士夫	代表取締役社長
長田 一裕	専務取締役
河野 十四郎	常務取締役
立石 博	常務取締役
玉野 正人	取締役
大石 仁史	取締役
藤原 学	取締役
中山 眞	取締役
大塚 政彦	取締役
小田 恭裕	常勤監査役
仲谷 栄一郎	監査役
谷口 勝則	監査役

(7) 役員の変遷

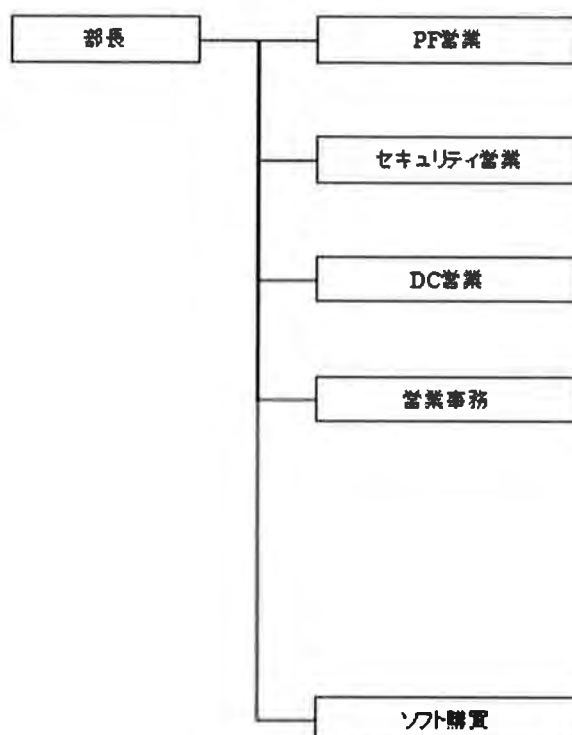
氏名	役職	2015年 1月期	2016年 1月期	2017年 1月期	2018年 1月期	2019年 1月期	2019年 7月
岩崎 宏達	代表取締役会長	→					
田原 富士夫	代表取締役社長	→					
長田 一裕	常務取締役	→					
	専務取締役		→				
河野十四郎	取締役	→					
	常務取締役				→		
立石 博	取締役		→				
	常務取締役				→		
玉野 正人	取締役		→				
大石 仁史	取締役	→			→		
藤原 学	常勤監査役	→					
	取締役		→				
中山 眞	監査役	→					
	取締役		→				
大塚 政彦	取締役					→	
小田 恭裕	常勤監査役	→					
	取締役	→					
	常勤監査役		→				
仲谷 栄一郎	監査役		→				
谷口 勝則	監査役					→	
廣瀬 治彦	監査役		→				
橋村 清海	常務取締役	→					
千葉 信和	常務取締役	→					
長濱 毅	監査役	→					

(8) 組織図

ア CEC 組織図



イ サービスインテグレーションビジネスグループ第一営業部組織図



(9) グループ会社

名称	議決権 所有割合 (%)	資本金 (百万円)	主要な事業の内容	連結上の取り扱い
フォーサイトシステム(株)	100.0	250	サービスインテグレーション事業	子会社
沖繩フォーサイト(株)	100.0	30	サービスインテグレーション事業	子会社
(株)イーセクター	100.0	100	サービスインテグレーション事業	子会社
シーイーシークロスメディア(株)	50.0	200	デジタルインダストリー事業	子会社
(株)シーイーシーカスタマサービス	100.0	50	サービスインテグレーション事業	子会社
大分シーイーシー(株)	100.0	30	サービスインテグレーション事業	子会社

(株)コムスタッフ	100.0	15	サービスインテグレーション事業	子会社
シーイーシー(上海)情報システム有限公司	100.0	1,750 (千\$)	サービスインテグレーション事業	子会社
(株)宮崎太陽農園	49.0	10	デジタルインダストリー事業	子会社
(株)日本フォーサイトロボ	33.3	30	デジタルインダストリー事業	関連会社

2 その他の情報

(1) 業績評価指標

各部門の部長職以上の従業員については、共通の業績評価指標が用意されている。それ以下の従業員については、各部署で期ごとに目標設定を行う事になっており、個別の成果目標と課題目標を設定している。また、別途個別の評価以外に業績等の達成状況に応じた表彰制度が設けられている。

ア 業績評価

部長職以上の従業員の評価をする際には、予算執行、成長戦略、マネジメント、コンプライアンスの4つの軸で評価を行っている。予算執行については、売上高、部門利益の前年比、予算達成率、一人あたりの売上高と部門利益について達成度合いによりAランク～Cランクで評価を実施している。

イ 業績表彰制度

組織の活性化・従業員のモチベーション向上を表彰の狙いとした、表彰制度が設けられている。表彰の種類に応じて、5～50万円までの報奨金が支給される。

① 表彰対象

表彰対象は、各部門、従業員である個人、及びグループ（プロジェクト・ワーキンググループ・委員会等）である。

② 表彰対象期間

CECの会計期間における半期ごとの評価がなされる。

③ 表彰の種類

表彰の種類は、部門賞、ビジネスチャレンジプロジェクト賞、PROMINENT賞、特別賞、及び社長賞がある。

④ 選考方法

ービジネスチャレンジプロジェクト賞、特別賞、社長賞については、事業部長の推薦（担当役員承認）による。

ー部門賞、PROMINENT賞については、人事部にて候補対象を選定する。

⑤ 決定方法

選定された表彰候補について、取締役合議にて決定する。

（２）仕入販売取引

ア 概要

CECにおいて、PC、サーバー、ライセンス等の製品を仕入れて顧客に売却する物販取引を「仕入販売取引」と総称する。CECの主要なビジネスはシステムの開発及びIT関連サービスの提供であり、仕入販売取引は主としてこうしたサービスに付随して顧客のニーズがあった際に行われるものと位置付けられている。

一方で、CECにおいては、仕入販売取引については、主要ビジネスであるサービス提供と商流が異なる中で、売上高、売上総利益及び利益率等を大きく歪める上に、架空取引や循環取引に巻き込まれるリスクを持つという認識に基づき、以下のルールを設け、仕入販売取引を行う際に運用している。

イ 仕入販売取引申請書

2018年2月1日に、経理部より「仕入販売取引に関する決裁について」との通知が出され、CECでは、取引金額50百万円以上又は利益率3%未満となる商談について、見積の段階で、仕入販売取引申請書を起案し、ビジネスグループ担当取締役の決裁を受けるルールが制定、適用されている。

当該申請における申請書の回覧対象者は次のとおりである。

- ① 申請者
- ② 営業部長
- ③ 売上担当部署部長
- ④ 売上担当事業部長
- ⑤ ビジネスグループ担当取締役（承認者）
- ⑥ 経理部部长
- ⑦ コーポレートサポート本部長

当該申請の際には、以下の点に留意することが求められている。

- ① 取引金額が50百万円以上の場合、顧客に確認しCECへの支払が滞るリスクを

排除するよう努めること

- ② 顧客から先の取引先において債務超過の会社との取引は原則禁止とすること
- ③ 商流の中に、仕入先のグループ会社、顧客のグループ会社が含まれていない（循環取引にならない）ことを確認すること
- ④ 仕入販売取引申請書による決裁を受けたのち商談開始となるため、商材の事前発注はできないこと

仕入販売取引について、仕入販売取引申請書による決裁承認を受けたものだけが実行されるよう、基幹システムである「SSPro」への受注申請は、仕入販売取引申請書によるビジネスグループ担当取締役の承認後に実施することとされている。また、仕入販売取引申請書について、営業部門内部でのみの処理とされることを防ぐため、SSProへの仕入販売取引申請書添付は、コーポレートサポート本部長の確認後に経理部が実施するものとなっている。

なお、SSProの詳細については、後記「(3) SSProの概要」を参照のこと。

ウ 総額取引と純額取引の区分け

2018年1月期第3四半期決算（2017年10月期）において、CECは、実態調査の結果、一部の仕入販売取引について付加価値を加えていないにも関わらず、総額表示している取引があることが判明したため、売上高および売上原価を相殺し、純額のみを売上高として表示することとした。これに伴い、2018年2月に、仕入販売取引申請書による決裁を受けるルールが導入されたのと併せて、仕入販売に関する会計処理についても改訂され、少なくとも①粗利率：3%未満、②販売先：エンドユーザー以外、③同時に役務提供を行わないなどの条件を全て満たす取引については、純額取引として粗利のみを売上計上する取扱いとされた。³

エ 関連する業務フロー

(ア) 販売フロー

サブプロセス	内容	証憑	関連規程等
--------	----	----	-------

³ なお、このルールについては、総額取引と純額取引の判定について、形式的な判断ではなく会計上の実質的な判断を行う目的で、2019年7月19日に改訂され、以下の条件の1つでも該当しないものがあつた場合は純額取引とすることとなった。このルールについては、「決裁基準（販売管理）」内「5. 見積時の決裁」に規定されている。

- ① 注文の履行に対して主たる責任を持っている（履行義務）
- ② 受注取消があつた場合、仕入先へ返品できない（在庫リスク）
- ③ 販売価格はCECで決定している（価格決定の裁量権）
- ④ 役務の提供がある

商談発生	<p>商談が発生した場合、営業部担当者は、紙にて仕入販売取引申請書の提出を行い、取引の実施の可否について、売上計上部署⁴の部長及び営業部部長の確認後、担当取締役の承認を得る。</p> <p>その際に、顧客情報、仕入先情報、商流、取引内容、金額、粗利率等についての情報を記載し、見積書の添付を行う。</p>	仕入販売取引申請書	仕入販売取引に関する決裁について
与信調査	<p>新規顧客と取引を開始する場合には、信用情報提供サービス会社の提供する信用情報等を利用して倒産格付け及び反社会的勢力に関する調査を実施する。</p>	—	決裁基準 (販売管理)
受注	<p>営業部担当者は、仕入販売取引申請書が承認されていることを確認し、注文書を顧客から入手する。入手した注文書をSSProにアップロードし、その際に納品予定日や顧客からの支払予定日の入力を行う。</p> <p>注文書を顧客様式による仮注文書や先行着手依頼書、内示書、顧客から入手した作業開始依頼に関するメール、作業条件等について合意されたことが明記されている議事録といった形で入手した場合には、該当する根拠資料を仮受注証憑として登録し、SSPro上のステータスを仮受注とする。⁵</p> <p>後日顧客から正式証憑として認められる⁶注文書を入手した場合には、SSProに正式な注文書をアップロードし、SSProのステータスを仮受注から本受注に変更する。</p>	注文書	決裁基準 (販売管理)
売上申請処理	<p>登録された売上計上予定日を基に、当月分がSSProからリスト化され、営業部の申請処理対象プロジェクトとして登録される。</p>	—	—

⁴ 仕入販売取引以外の取引については、担当の営業部門において売上計上を行うが、仕入販売取引については、相殺後の粗利のみが計上されることから、営業部長の判断により、営業部門自体ではなく事業部に売上計上するのが通例であったとのことである。なお、CECにおいて、営業関連、経理関連の規程をはじめ、売上高をどの部門に計上するかを明文化したルールはない。

⁵ 後記第3「A社案件に係る認定事実並びに法的及び会計的評価」等のおり、A社案件及び類似案件における特徴の一つとしてかかる仮受注が実施されているということが挙げられる。

⁶ 「販売管理ガイドライン 受注計上」においては、正式証憑として認められない注文書の例として、以下が示されている。

- ① 顧客指定の注文書 (EDI を含む) が発行されることが分かっているが、発行が遅くなるなどの理由で作成してもらった当社指定の注文書
- ② ゼロ円や「金額後報」などの記載がある注文書等
- ③ 購買部門以外の顧客現場から発行された注文書

売上計上	<p>経理部担当者は、SSProにおける営業部担当者からの売上処理申請に基づき売上計上を行う。</p> <p>なお、この時点では納品受領書等、売上計上の根拠となる資料についての証憑確認は行われない。</p>	—	売上計上要領
請求	<p>原則として、経理部担当者が、営業部担当者からの請求書発行申請を受け、SSProから売上管理システムにデータを取り込み、請求書、納品書及び納品受領書をセットで出力し、顧客に発送する。</p> <p>ただし、納品書及び納品受領書については、経理部担当者ではなく、営業部担当者が作成し、発行することも可能とされている。その場合、営業部担当者が請求書発行申請を行う際に選択すれば、納品書及び納品受領書を、経理部担当者による発行の対象から除外することも可能とされている。なお、請求書については、社内規程である債権管理要領により、経理部担当者が作成し、発行するものとされている。</p> <p>また、営業部担当者が請求書発行申請の際に選択すれば、請求書、納品書及び納品受領書の発送（客先への郵送）については、経理部担当者ではなく、営業部担当者が行うことも可能とされている。</p>	請求書、納品書、納品受領書	債権管理要領
売上確認	<p>営業部担当者は、請求時に同時に発行、送付した納品受領書に、顧客から納品が終わったことを確認する押印を受けたうえで入手し、経理部担当者に渡す。</p> <p>経理部担当者は、前月に売上計上を行った案件について、納品受領書を入手していることを確認し、営業部担当者から入手した納品受領書をSSProにアップロードする。</p> <p>売上計上日の翌月までに納品受領書の入手確認ができない場合には、売上を取り消すことがある。⁷</p>	納品受領書	売上計上要領

⁷ CECの社内規程である「売上計上要領」の「6.売上の取消」は、「(2)経理部は、売上確認証憑の回収が売上計上から1ヶ月以上遅延する場合は売上を取り消すことがある。」と定めている。

回収	<p>経理部担当者はSSProから得た入金日情報と入金情報とを確認し、債権の消込を行う。</p> <p>顧客から予定どおりに入金が行われなかった場合には、入金されなかった債権をリスト化し、経理部担当者から営業部担当者へ連絡をする。その際に、入金が遅れている理由と、変更後の入金予定日についての確認を行う。入金遅延した債権の一覧は、翌々月の事業部長会で報告を行っている。</p>	売掛金滞留一覧表	債権管理要領
----	--	----------	--------

(イ) 購買フロー

サブプロセス	内容	証憑	規程
購買依頼	営業部担当者は、仕入販売取引申請書が承認されていることを確認し、営業部長の承認を得て、「仕入見積依頼書兼見積書」を作成の上、社内における物販管理システムである「ハード購買管理」に情報を入力し、総務部に購買依頼を行う。	仕入見積依頼書兼見積書	—
見積	総務部は、営業部からの見積依頼（仕入見積依頼兼見積書）に従い、仕入先に対し、メール又はファックスの送付あるいはサイトへの入力により見積の依頼を行った上で、見積書を入手する（見積書については、営業担当者が、仕入先とメールや電話等で直接コンタクトをとり入手する場合もある）。	仕入見積依頼兼見積書	—
発注	総務部担当者は、物販管理システムから自動出力される CSV ファイルを注文書作成ツールに読み込み、注文書を発行する。	注文書	—
納品確認	<p>総務部担当者は、郵送等により直接受領した納品確認書（受領書・検収書）、又は営業担当者から回送された、納品確認書に押印して仕入先に返送する。</p> <p>仕入先に納品確認書を返送後、物販管理システムに納品日付を入力する。</p> <p>納品確認書が発行されていない場合は、納品書の納入日付を入力する。</p>	納品確認書、納品書	—
仕入計上	物販管理システムと会計システムは関係しているため、物販管理システムに納品日付を入力すると、会計システムに関係され、自動で仕入仕訳の会計処理が行	—	—

	われる。		
支払予定日 入力	総務部担当者は、納入日付の入力が完了すると、支払予定日の入力ができるようになるため、請求書とともに物販管理システムに支払予定日を登録する。	請求書	—
支払	物販管理システムに登録した支払日情報が債権債務システムに連係され、債権債務システムより支払処理を行う。	—	—

仕入販売取引は CEC の主たる業務内容ではないため、社内の各種規程の一部は仕入販売取引に対応していない。

(3) SSPro の概要

SSPro は、CEC の自社開発による基幹システムであり、CEC の受注・売上、損益予算・予測、工数・原価管理、仕入・発注の全てを管理するシステムとなっている。

また、情報抽出機能を持っており、業績管理、PJ 原価予実比較、受注・売上速報、損益情報報告等について、Excel による出力が可能となっている。

SSPro 以外のシステムとの主な関係としては、以下の内容がある。

- ① 請求書発行システム：SSPro から売上データを受け取り、請求書を作成する。
- ② 原価計算システム：SSPro から工事売上、当月原価、及び仕掛データを受け取り、工事に関する原価計算等を行う。
- ③ 承認システム (eValueNS)：受注、発注に関する承認については、当該承認システム上で行われ、当該データを SSPro へ送付する。
- ④ 購買 EDI：SSPro から見積り、発注情報を受け取り、ソフト購買管理を行う。
- ⑤ 会計システム (GLOVIA)：売上、仕入等の情報を受け取り、自動で仕訳計上する。

第3 A社案件に係る認定事実並びに法的及び会計的評価

以上を踏まえ、当委員会調査において認められたA社案件に係る事実（後記第3・1及び2）並びにこれに基づく法的及び会計的評価（後記第3・3）について以下記載する。

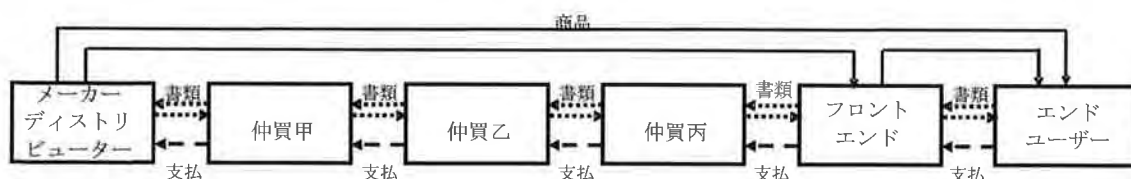
1 A社案件発生に至る背景事情

（1）商流取引⁸

ア 商流取引を開始した経緯及び当該取引の特徴

CECはC社との間において、2016年頃から、以下①記載のとおり、C社のC1氏が調整、差配する取引に係る協業関係にあり、かかる関係を背景に、以下の特徴を有する取引（以下「商流取引」という。）を行っている。

【商流取引の流れ】



- ① メーカー（C社）、ディストリビューターからフロントエンド⁹、エンドユーザーに至るまでの一連の商流、各社のマージンを、主にC1氏が、事実上、調整、差配しており、各社はC1氏からの引き合いにより、商流取引に加わる。売買取引の対象物はメーカー又はディストリビューターから直接フロントエンド又はエンドユーザーへ納品され、仲買として入った会社は、注文書、納品書のやり取り、商品代金の授受のみを行う。
- ② 仲買の各会社は、商流取引に加わるによりそれぞれ0.5%~3%程度の利益を得る。

イ 商流取引を行う理由

（ア）CEC（サービスインテグレーションビジネスグループ第一営業部）のメリット

C社との商流取引を担当していたサービスインテグレーションビジネスグループ第一営業部においては、商流取引に仲買として加わるにより、次のメリットが認識されていた。

⁸ 同様の取引を、CECにおいては、商流取引、あるいは協業案件といった呼称を付けていたようであるが、本文記載のとおり表記を統一する。

⁹ ここではエンドユーザーから直接案件を受けている法人を指す。

すなわち、商流取引では、対象物は直送されるため、サービスインテグレーションビジネスグループ第一営業部としては実物を取り扱うことなく、商流全体を取り仕切るC1氏の指示どおりに注文書や納品書等の書類のやり取りをするだけで、受注高、売上高、及び利益を上げることができる。CECにおいては、これらの3つの数値に係る半期ごとの各部の目標数値を達成することを「三冠達成」と称して奨励していたところ、サービスインテグレーションビジネスグループ第一営業部にとって商流取引はこれらの数値達成にとって、調整弁として便宜な手法であった。

サービスインテグレーションビジネスグループ第一営業部においては、かかるメリットが強く認識されていた結果、C1氏の調整、差配する商流取引への参加が行われていた。¹⁰

(イ) C社のメリット

他方で、C社側の商流取引に係るメリットとしては次の各事項が存すると考えられる。

- ① C社は、商流取引により、国内のSIベンダー等との取引実績を作るとともに、取引関係を維持、強化することができること
- ② C社と販売先(上記のフロントエンドに該当する会社)等との間に直接口座がなく、直接の取引ができない場合でも、既に口座が開設されており、取引関係のある他社を仲買として加えることで、取引を実現することができること
- ③ 各仲買に係る会社が加わることで、入金実現の即時性を高めることができること(エンドユーザーによる検収が未了であるなどの理由によりエンドユーザーからの支払いがなされない段階でも、仲買各社からの支払いにより入金を確保できる。)

ウ 商流取引の妥当性

C1氏により事実上調整、差配されていたかかる商流取引は、いわゆる「商社取引」の一種といえるものであるが、対象商品がフロントエンドやエンドユーザーへ直送され、仲買に入った各社においては、対象商品実物の検品を行わないという特徴があった。

そのため、対象商品が実在する物品であるか、エンドユーザーが実在する者であるか等の点を確認しなければ、循環取引や架空取引であるかどうかの峻別が困難であり、結

¹⁰ なお、C社では、顧客との年間取引金額に応じ[]といったメンバーシップレベルが設けられており、このメンバーシップレベルに応じて、各メンバーシップ企業はC社からのレポートの提供や物品等の購入にあたっての割引を受けることができるとの制度が存する。C社からの直接仕入、又はC社が指定する一定のディストリビューターから仕入を行う場合は、かかる取引金額実績として算入され、C社とのメンバーシップレベルに影響を及ぼすことが認められるが、A社案件は、C社からの直接仕入やかかる一定のディストリビューターからの仕入取引ではなく、かかる点を理由として実施されたものであるとは認められない。

果的にそのような取引に組み込まれてしまうリスクがあるが、かかる取引はいわゆる「介入取引」として、そもそも金融目的等のために実施されるものであって、一般的に違法な取引とはされていないこと¹¹、また、対象商品をエンドユーザー等へ直送することについては、輸送コスト削減などのメリットが認められ、また、インターネットを通じてダウンロードが可能なソフトウェアのような商品については、必ずしも検品が容易ではない場合もあることなど、取引上の合理性が認められる場合もあり、これらを考慮しても、当該取引類型であること自体をもって、直ちに違法あるいは不適切な取引であるとまでは評価できない。

もつとも、上記のとおり、かかる取引はいわゆる架空取引や循環取引等に陥り、不適切な会計処理等を惹起するリスクや、商流間におけるいずれかの企業において支払いが滞った場合、支払遅延が連鎖するリスクなどが想定されるものであって、かかる取引を実際に実行する場合には、これらのリスクも考慮して、慎重な判断が必要となるものと言うべきである。

(2) 関連する人物

ア CEC

(ア) 従業員 a 氏

従業員 a 氏は、サービスインテグレーションビジネスグループ第一営業部所属の CEC 従業員であり、2018 年 10 月 24 日、C1 氏から A 社案件の引き合いを受け、以後 A 社案件の担当者として対応した者である。

(イ) 従業員 b 氏

従業員 b 氏は、従業員 a 氏の上司にあたるサービスインテグレーションビジネスグループ第一営業部部長であり、後記の A 社案件に関する正式注文書や納品受領書の発行遅延が発生した 2019 年 1 月頃から、A 社案件につき C1 氏へ自ら対応を催促するな

¹¹ 本文において商流取引と称している取引については、一般的に「介入取引」と称されるどころ、これについては、「介入取引は、そもそも売買当事者の資金繰りのために行われるものであり、商品が実際に存在していることが前提とされており、介入する商社にとっては、最終的にはこの商品が取引の担保となるものであるが（これを売買介入という。）、他方で、売主に対する手形貸付けを目的とした介入取引（金融介入といわれる）が存在する（中略）。その典型的な例が、循環取引、環状取引といわれるもので、（中略）そのことを知らない商社が、通常の売買であると信じて取引に参加したときに問題が生ずる。」「本判例が介入取引について「経済的な実質においては…金融の便宜を供与することを目的としているものと解されるが、法的な形式においては、A社とYとの間及びYとB商店との間でそれぞれ売買契約が締結されているものと解するのが相当である」と述べているように、判例は、介入取引における金融目的の程度を問わず、売買契約と理解し、商品の引き渡しを求めることができるとする。」（江頭憲次郎＝山下友信編・商法(商法総則)判例百選〔第5版〕「介入取引の法的性質」112及び113頁（宮廻美明））といった指摘のとおり、介入取引であってもそのこと自体から直ちに契約の有効性が否定されることはないとするのが一般的な見解とされる。

どの対応を行ったことをはじめ、2019年8月30日には、支払い催促のためA社へ赴いている。

(ウ) 取締役c氏

取締役c氏は、CEC常務取締役であり、従業員a氏・従業員b氏が所属するサービスインテグレーションビジネスグループを所轄する取締役である。2019年8月29日付けメールにより、従業員b氏から、A社案件に係る支払い催促のため、A社に直接赴く旨の報告を受けているほか、取締役c氏自身も2019年9月11日、従業員b氏とともに、A1氏(A社代表取締役社長)、及びA2氏(A社取締役)と面会している。

イ A社

(ア) A3氏

A3氏は、A社の従業員であり、A社案件につき、A社における担当者の一人である。

(イ) A4氏

A4氏は、A社の従業員であり、従業員a氏が当初、A社案件のA社側担当者と誤解して接触した人物である。

(ウ) A5氏

A5氏は、A社の従業員であり、従業員b氏らは、A5氏がA社案件に関係していると想定し、2019年8月30日、A社を訪問した際に面談を求めるなどしている。

ウ C社

C1氏は、前記第3・1(1)ア記載のとおり、A社案件について、CECが商流取引に関与することにつき、従業員a氏に対して引き合いをなしたほか、その後もA社案件の一連の各事実につき関与した人物である。また、A社案件において商流取引に関与したCEC以外の他の会社との調整等についても、C1氏が主導したものと考えられる。

エ D社

D1氏は、A社案件の商流においてCECの仕入先にあたるD社の従業員であり、CECの仕入取引に係るD社の担当者である。

2 認定事実

(1) 取引実行時 (2018年10月ないし2019年1月)

ア 引き合い段階

CEC は、2018 年 10 月下旬、従業員 a 氏が C1 氏から、電話により、A 社案件につき引き合いを受けた。

すなわち、C1 氏は、従業員 a 氏に対し、CEC が、エンドユーザーを E とする E の案件において、ソフトウェア等の一定の対象物を D 社から仕入れ、それをフロントエンドである A 社に売却すること、CEC から A 社への販売価格を 530,698,392 円（税込）とすること、及び当該販売価格の 1%を CEC の手数料とすること等を説明した。

従業員 a 氏は、C1 氏から電話を受けた際、仕入先として D 社を関与させること、同社の担当者が D1 氏であることを伝えられ、2018 年 10 月 24 日、次のメールの送信を受け、当該メール記載の「D 社 D1 様」以下の内容で D1 氏に対してメールを送信するよう指示された（なお、下記のメールの末尾に D1 氏の連絡先が記載されていた（引用は省略））。

「CEC 従業員 a 様

いつもお世話になります、C 社 C1 でございます。

ご連絡遅れ申し訳ございません、以下で D1 様へメールをお願いいただけませんか。署名は下方にかいております。

D 社 D1 様

いつもお世話になります、

E のソフトウェア案件についての検収・支払い条件ですが

検収後翌月末払いとなります。

こちらでご案内いただけましたら幸いです。」¹²

従業員 a 氏は、上記の C1 氏の指示に沿って D1 氏にメールにより連絡を行い、2018 年 10 月 26 日、D1 氏から対象物及び参考価格を伝達する旨の連絡がなされた（正式な D 社の見積書（D 社から CEC に対する売買価格等を記載した見積書）は、2018 年 10 月 29 日、D1 氏から従業員 a 氏に対してメールにて送信された。）。¹³

これを受け、従業員 a 氏は、仕入販売申請書を作成し、2018 年 10 月 26 日中の従業員 b 氏の決裁及びその後の最終決裁として取締役 c 氏の決裁を得るなど社内の決裁手続きを進めた。

¹² 以下、特に断りのない限り、メールの引用については、必要な部分についてのみ表記することとする（「中略」あるいは「以下省略」といった表記は割愛する。）。また、誤字についても原文ママとする。

¹³ 「参考価格としてお伝え致します。（全て税抜）① [redacted] 円 ② [redacted] 円 ③ [redacted] 円
合計： [redacted] 円（税抜）（中略）余程の事が無ければこのまま決裁が下りる予定ですが、あくまでも参考として下さい。正式なお見積書は決裁が下り次第、発行させていただきます。」とのメールが D1 氏から従業員 a 氏に送信された。

2018年10月28日、従業員a氏は、C1氏からA社の担当者として説明され、連絡を取るようにとの旨の指示を受けていたA4氏に対しメールで見積書（CECからA社に対する売買価格等を記載した見積書）を送付し内容の確認を求めた。

これに対し、従業員a氏は、A4氏から以下の内容が記載された返答のメールを受信した。

「本件の見積について、状況を掴めておりません。思い当たらないためご連絡頂けると幸いです。」

これを受けて、従業員a氏は、C1氏に問い合わせたところ、C1氏から、A社案件の担当はA4氏ではなく、A3氏であるため、改めて、A3氏宛てに見積書を送付してほしい旨の連絡を受け、A3氏の連絡先が記載されたメールを受信した。¹⁴

これを受け、従業員a氏は、2018年10月29日、A3氏に対し見積書をメールにより送付した。

イ D社への発注（先行発注）及び検収

（ア）D社への発注

前記のとおり、従業員a氏は、2018年10月29日、D1氏からD社名義の見積書を受領した後、A3氏から、メールで「C1氏とも打ち合わせしております。納期の関係もあり、先行でのご対応をお願いいたします。」との連絡を受けた。

従業員a氏は、当該メールを受信したことから、A社において商品発注の意思を有しているものと判断し、A社からの仮受注扱いとすることとしたうえで、2018年10月29日、D1氏に対して、上記受領したD社からの見積書に沿って（対象物及び数量の記載は当該見積書と同一内容）、次の内容の注文書を送付した。

注文番号	対象物/数量	金額（税込・合計金額）
	・商品①/1 ・商品①/1	¥92,987,244
	・商品①/1 ・商品①/1 ・商品①/1 ・商品①/1	¥291,274,672

¹⁴ 「A社様の件、大変失礼いたしました 以下[]のA3様へお見積お願いいただけますでしょうかあと15分ほどしましたらもしご都合よろしければTELでも会話させていただきます」とのメールがC1氏から従業員a氏に送信された。

・商品①/1	
・E 向け商品①/2	¥141,025,968

なお、上記の A3 氏から従業員 a 氏に対するメールに記載のある「先行でのご対応」とは「先行発注」を意味し、当該メールから、CEC は A 社からかかる先行発注を依頼されたものと従業員 a 氏は認識した。¹⁵

この点、後記第 3・3・(2)のとおり、当委員会調査の結果、当委員会としては、A 社案件に係る CEC 及び A 社間の取引（売買契約）は不存在と言え、有効に成立したのではないと判断するものであるが、上記 A3 氏の従業員 a 氏に対するメールについては、C1 氏が文面を作成した上、A3 氏に対して送信し、当該メールに記載された従業員 a 氏宛ての文面をコピーアンドペーストして従業員 a 氏に対して送信するよう依頼したものであると認定する。A3 氏は、このような C1 氏の依頼に応じて、当該メールを作成して、従業員 a 氏に対して送信した理由につき、「CEC との間には取引がないため、CEC は C 社の発注先だと思っていた」などと当委員会調査に対して述べている。

(イ) CEC による検収

従業員 a 氏は、A 社案件の検収の方法につき、2018 年 10 月 30 日、D1 氏から「今回の場合はメーカーからエンドへ直送となって納品済み、及び作業済みとなっているため、伝票のみの処理になるかと思えます。」というメールを受信したことを受け、D1 氏に対し、「貴社の納品書（納品のご案内メール）を送付いただけましたら、納品メールに対して、『検収しました。』とご連絡いたします」との連絡をメールで行った。

これに対し、D1 氏は、2018 年 10 月 31 日、従業員 a 氏に対し、「納品書を送付致します。問題がなければ『検収完了』のメールをご返信くださいますようお願い致します。」と返信のメールを送信した。

従業員 a 氏は、上記 D1 氏からのメールに対して「納品書の送付ありがとうございます。検収が完了いたしましたので、ご連絡いたします。」と返信し、これをもって検収を完了とした。

このように、A 社案件における検収は、メールのやり取りのみによって処理されており、商品①に関するメディアやプロダクトキー等商品のやり取りはなされていない。

また、A 社及びエンドユーザーである E に対する商品納入の事実確認もなされていない。

さらに、当委員会調査に対し、A 社の各関係者は、A 社案件取引の対象物とされるソフトウェア（商品①）について次のとおり述べている。

¹⁵ 商社取引においては、一般的には、卸先から注文を受けた後に仕入先に対し発注が行われるところから、本文記載の従業員 a 氏の認識のとおり、「先行発注」とは、卸先である A 社からの正式な注文を待たずに仕入先である D 社への発注行為を先行させることを指しているものと理解される。

- ㊦ 「これが何なのかが分からないので（E から受注したシステム構築案件において）必要かどうか分からない」（A3 氏）
- ㊦ 「E の記載があったが、納品は既に終えてセットアップも 10 月か 11 月には完了していたので、本当なのかと思った。」（A2 氏）
- ㊦ E の案件について「2018 年 10 月又は 11 月に仕入が発生する可能性はない。その頃には納品は全部終わっていて、あとは開発するだけの状況で、不具合があったら C 社で対応してとは言っていたが、追加発注もなかった。」（A5 氏）

以上の事実及び各供述に照らすと、A 社案件の取引の対象物であるソフトウェアについては、そもそも E に関するプロジェクトとは関係がないものである可能性がある。また、当委員会が実施した D 社に対する照会に対しての回答からすれば、仕入及び納品の事実も存在しない可能性がある（この点につき、確度の高い調査を実施するという観点からは、E に対する照会状を发出するなどの方法が想定されるが、当該方法を実施した場合、E との直接の取引相手たる A 社が契約上ないし法律上の守秘義務に抵触するといった事態が生ずる可能性を否定し得ないと判断されること及び仮にかかる指摘を E から CEC が受けるなどした場合、CEC において E あるいは A 社から法的責任の追及を受ける可能性等も否定し得ず、これらを考慮して、デメリットあるいはリスクが大きいと判断したことから、当委員会調査においてはこれを実施していない。）。

ウ A 社からの注文書の取得

（ア）A 社に対する注文書の送付依頼

CEC においては、仮受注をした案件については、仮受注を受けた後 1 か月以内に正式な注文書を受領しなければならないこととなっている。

前記のとおり、A3 氏から従業員 a 氏に対して送信された先行発注を依頼するメールの受信をもって、従業員 a 氏による SSPro への仮受注登録が行われているが、その後、A3 氏他 A 社からは、連絡がなく、注文書が届くこともなかったため、2018 年 11 月 14 日、従業員 a 氏から A3 氏に対し、11 月中に正式な注文書を送付するよう依頼がなされている。

しかし、A 社からはやはり何らの連絡もなかったため、2018 年 11 月 26 日、従業員 a 氏は、A3 氏及び C1 氏に対し、メールで「**11 月中に正式注文書をいただけますでしょうか。11 月中に正式注文書の発行が難しい場合、添付の注文書フォーマットに 11 月日付、A3 様の署名、押印いただき、PDF で送付いただけますでしょうか。**」と記載し、2018 年 11 月中に正式な注文書を送付するよう催促するとともに、11 月中に正式な注

文書の発行が難しい場合には、メールに添付された CEC の注文書フォーマット¹⁶に 11 月の日付で、A3 氏が署名押印したものを、PDF ファイルで送付するよう依頼した。また、従業員 a 氏は、C1 氏に対しては、さらに別途同趣旨のメールを個別に送信し、注文書を A 社から提出させるよう依頼するメールを送信した。

これに対して、C1 氏は、「**CEC 従業員 a 様 お手間おかけしまして申し訳ございません、承知いたしました フォロいたします。**」とのメールを、2018 年 11 月 27 日、従業員 a 氏に対して送信して、対応する旨を伝達した。

従業員 a 氏は、当該メールの CC に従業員 b 氏を入れており、従業員 b 氏も当該メールのあと、2018 年 12 月 4 日、C1 氏に対して「**C1 様 お忙しいところ恐縮ですが、本件、どうかよろしくお願ひします。**」とのメールを送信して対応を依頼する連絡を行った。

(イ) 注文書の取得

2018 年 12 月 5 日、C1 氏は、「**CEC 従業員 b 様、従業員 a 様 お待たせしまして申し訳ございません、各社分のを回収しまして遅い時間帯になってしまいますが本日中にはお送りさせていただくようにいたします、ご迷惑をおかけしまして申し訳ございません、**」として、A 社からの注文書を回収した旨を従業員 b 氏及び従業員 a 氏に対してメールで連絡した。

翌 12 月 6 日、C1 氏は、従業員 b 氏及び従業員 a 氏へ、「**添付にてお送りさせていただきます**」として、A3 氏個人印の注文書（以下「本件注文書」という。）をメールに添付して送付した。

従業員 a 氏は、前記メールにより、本件注文書を受信した後、これをもって SSPro に受注に係る証憑として登録した。なお、従業員 a 氏は直接 A3 氏に対して連絡して、本件注文書が A3 氏により作成されたものであるか等についての確認は行わなかった。もっとも、「販売管理ガイドライン 受注計上」において、**購買部門以外の顧客現場から発行された注文書は「正式証憑として認められない注文書」と**されている。そのため、従業員 a 氏は、A 社の購買部から発行され、A 社の社印が押印された注文書を取得する必要があると考え、本件注文書受領後も C1 氏に対して、A 社の社印が押印された正式注文書の提出につき、繰り返し要求したものの、結局、かかる注文書が取得されないままとなった（なお、本件注文書についても、上記のとおりメールに添付されて送付されたもののみで原本（書面）は取得していない。）。

この点、本件注文書は、会社名、住所、部署／役職、担当者名、電話番号についていずれも手書きで記載されており、「A3」という楕円形の三文判が押印されている。

当委員会調査において、A3 氏及び C1 氏のヒアリング等の結果、これら会社名や住

¹⁶ CEC の営業部は、注文書等のフォーマットデータを保有しており、SSPro を介さずに注文書等の各種書面を用意することが可能である。

所、及び A3 氏の署名等は、全て C1 氏が記載したものであり、また押印についても、C1 氏が自身で購入した三文判により押印したものと認められた。なお、C1 氏は、この点につき、A3 氏に対しては事情を説明し、了解を得たうえで本件注文書を作成した旨を述べている。

しかし、①A3 氏が C1 氏に署名押印の代行を依頼する合理的理由は認め難いこと、②A3 氏は本件注文書を見たことがないと述べていること（当委員会が A3 氏に対するヒアリングにあたってこれを示した際、A3 氏は初めて見たと述べたことから、当委員会は A3 氏に本件注文書に記載の文字と同一文字をその場で記載してもらうなどして、この供述の信用性について検討したがこれを疑うに足りる相当な理由は見出せなかった。）、及び③本件注文書を添付した C1 氏から従業員 a 氏に対する前記メールの宛先（CC を含む。）に A3 氏が含まれていないこと（C1 氏が真実 A3 氏から承諾を取得した又は取得する予定であるのであれば、A3 氏をメールの宛先とせず、また別メールであっても承諾の事実を確認する旨の連絡を行わない理由はないと言わざるを得ない。）から、これらを勘案すれば、C1 氏の前記の主張は採用し難いものである。

エ A 社からの納品受領書の取得

従業員 a 氏は、2019 年 1 月 23 日、従業員 b 氏とともに C1 氏と面談して、打ち合わせを行い、従業員 a 氏から C1 氏に対し、納品書と納品受領書フォーマットを送付し、C1 氏が A 社から担当者の署名、押印があり、かつ 1 月中の受領日が記入された納品受領書を取得したうえで、C1 氏からこれを PDF ファイルで従業員 a 氏らに送付することとした。

従業員 a 氏は、2019 年 1 月 24 日、前日の打ち合わせの決定事項にしたがって、C1 氏に対し、「A 社様へご販売した案件につきまして、2019 年 1 月に検収を上げるべく、弊社の納品書及び納品受領書を送付いたします。お手数ですが、A 社 A 5 様、A 4 様へ連携いただき、納品受領書に 2019/1/31 の受領日、ご担当者様の署名、押印をいただき、2/8 までに PDF で送付いただくようお願いいたします。弊社からの請求書は 1 月末に A 社 A 4 様へ発行し、2019 年 4 月 30 日入金予定日で発行させていただきます。

（入金サイト 90 日）」と記載し、A 社案件取引の納品書と納品受領書フォーマットを PDF ファイルにてメールにより送信した上、2019 年 1 月に検収を終了し、売上計上すべく、受領日を 2019 年 1 月 31 日として納品受領書を作成し、2019 年 2 月 8 日までに PDF ファイルで送信するよう依頼した。

しかし、2019 年 2 月 8 日に至っても、前記依頼の納品受領書は送信されなかった。

これを受け、従業員 a 氏は、従業員 b 氏に対して、2019 年 2 月 13 日、次の連絡をメールで行うなどして、対応を協議し、結果、従業員 a 氏は C1 氏に対して、当該メールのあとも、再三、納品受領書の提出を強く求めた。

「従業員 b さん

お疲れ様です。従業員 a です。

■■■■ 円¹⁷の状況確認です。

2/8 までに納品受領書(検収書)を回収依頼していましたが、まだ、1 件も受領しておりません。

今月中に C1 さんが回収していただかないと、■■■■ 売上取消になります。

また、書類上は処理していますが、■■■■ くらいお客様から正式注文書がきていません。C1 さんが調整して正式注文書をもらい、4/30 に入金していただかないと問題になります。

従業員 b さんからも再度 C1 さんに念押しいただきたく、よろしくお願いします。以上、よろしくお願いいたします。」

以上のおおりに、従業員 a 氏が、上記メールのあと、再三に亘って、納品受領書を提出するよう求めた後の 2019 年 2 月 20 日、C1 氏は、従業員 a 氏に対して、A 社からの納品受領書とする書面（以下「本件納品受領書」という。）を送信した。当該メールに添付された納品受領書は、本件注文書同様、社名、担当者名（A3 氏の氏名）等が手書きで記載され、本件注文書と同一と思われる三文判が押印されている。

当委員会調査の結果、この点につき、C1 氏は、本件注文書同様、A3 氏の了解を得て、代わりに署名押印したものである旨述べているが、本件注文書に関するものと同様の理由から当該供述に信用性を認め難いと言わざるを得ない。なお、本件納品受領書が添付された C1 氏の従業員 a 氏宛てのメールには、A 社案件以外の C1 氏と従業員 a 氏らが取り組んでいた案件について、A 社についての状況と同様、正式注文書や納品受領書が受領されていない案件に関し、本件納品受領書と同様、相手方会社担当者とされる人物名が手書きで記載され、当該人物名の三文判が押印された納品受領書も添付されていた。これらと本件納品受領書を比べると、手書きされた字体はいずれも同様又は非常に類似する筆跡であるように見受けられた。この点からすると、当該メールを受信し、本件納品受領書を含むこれら各納品受領書を確認した従業員 a 氏において、それ以前の本件注文書が送信された経緯などからしても、本件納品受領書や本件注文書の成立の真正性について合理的疑義を抱いてしかるべきと思われる。しかし、従業員 a 氏はこの段階でも A3 氏（やその他の納品書に記載の会社担当者）に対して、やはり当該書類の作成の真正性について確認することをせず、そのまま納品受領書として受領してしまっており、その過失の程度は小さくないと言わざるを得ない（なお、従業員 a 氏や従業員 b 氏が、本件納品受領書や本件注文書が実際には A3 氏が作成したものではない

¹⁷ A 社案件以外の C1 氏と従業員 a 氏らが取り組んでいた案件について、A 社案件の A 社についての状況と同様、正式注文書や納品受領書が受領されていない案件が含まれていることから、金額等につき記載の表示となっている。¹⁸ メール本文の宛先は従業員 b 氏とされているが、メールの宛先は従業員 b 氏と従業員 a 氏が並記されている（本文記載の 2019 年 4 月 24 日付けメールも同じ。）。

ことを知っていた、又は C1 氏が実際には作成したのではないかと疑っていたことを認めるに足りる証拠は当委員会調査では検出されなかった。)。また、上司として、当該時点において、状況を十分に理解していた従業員 b 氏についても同様の評価を付与せざるを得ない。

オ 請求書の送付

他方で、前記の従業員 a 氏から C1 氏宛ての 2019 年 1 月 24 日メール「**弊社からの請求書は 1 月末に A 社 A4 様へ発行し、2019 年 4 月 30 日入金予定日で発行させていただきます。(入金サイト 90 日)**」との記載のとおり、2019 年 2 月 4 日、CEC は、同社経理部から、A 社に対し（宛先 A4 氏）、2019 年 4 月 30 日を振込期日とする請求書を送付した。

CEC では、末日締め翌々月末払いを通常の支払期限としているが、A 社案件について支払期日を 2019 年 4 月 30 日としているのは、従業員 a 氏が C1 氏から A 社案件では通常のサイトでは支払えないと説明を受けていたため、2019 年 1 月 23 日に従業員 a 氏が C1 氏に対し、「**1 月末日付で CEC から各ベンダー様に請求書を発行 入金サイトは 90 日とする (4/30 日入金)**」とのメールを送り、支払遅延が発生しないようにバッファを設けたためである。

なお、従業員 a 氏は、C1 氏から、A 社に対する請求書の送付を一旦止めてほしい旨の依頼を受けていたことから、「**請求書は、弊社経理から従業員 a まで送付し、請求書の送付を一旦止めるように経理の担当者と調整しておりましたが、経理の上からの指示で、お客様に直接郵送することになってしまいました。**」様、様、

A 社様、様に関しては、注文していない請求書が届くこととなりますが、**C1 様より事前に各社ご担当者様にお話しいただくようよろしくお願いいたします。**」として、請求書が CEC の経理部から A 社に発出された旨をメールにおいて（CC に従業員 b 氏が入っている。）連絡した。

この点、当委員会が実施した、A4 氏へのヒアリングにおいて、A4 氏は、自身宛てに届いた CEC からの上記請求書の内容に心当たりがなかったため、C1 氏に対し問い合わせたところ、C1 氏から破棄してほしいと言われ、何かの間違いだと思い、当該請求書を破棄したと述べている。

上記の本件納品受領書に関する評価と同様、かかる経緯を見ても、支払サイトの延長に簡単に応じ、また、請求書を顧客に直送することを止めてほしいとの C1 氏の不可解な要請に応じようとしたりするなど、従業員 a 氏及び従業員 b 氏の対応は到底妥当なものとは評価できず、むしろこれらの各時点において、A 社における CEC との取引が適正に成立しているのかどうか疑念を持ち、かかる認識に基づく対応を取るべきであったと言わざるを得ない。

(2) 第1回入金遅延の発生(2019年4月ないし2019年7月)

ア 当初支払期日前のC1氏とのやり取り

A社案件については、前記のとおり、本件注文書が送付され、また本件納品受領書が送付された後も、従業員a氏が繰り返しC1氏に対して要求したにもかかわらず、A社の購買部が発行し、社印が押印された正式な注文書が交付されることはなかった(結局、正式な注文書の原本は取得されていない。)

そのため、従業員b氏は、2019年3月6日にC1氏に対し、「(CEC)従業員aの事はまずい状況ですのご対応のほどお願いします。」と連絡したことを皮切りにC1氏に対し、A社案件取引を含む4月末日入金予定となっていた各案件について、処理状況の報告を強く求めた。

これに対し、C1氏は、従業員b氏に対し¹⁸、2019年4月22日、A社案件と同じく4月末支払い予定であったF社分について6月5日支払いとなる旨報告する一方、A社案件については、調整に難儀している旨を、また、2019年4月24日、「A社からの調整で、支払い元変更というかたちで以下会社より5月末でお支払いさせて頂いて調整可能でございますでしょうか。ご相談させていただければ幸いです。」と記載したメールを送信し、G社という会社から5月末に支払うことで調整可能か打診した。

これらのメールの記載から、従業員b氏は、遅くとも2019年4月24日時点においては、A社からCECに対して2019年4月末日に入金となされないことを認識したと認められる。

なお、従業員b氏は、上記のメールに対して、2019年4月26日、C1氏に対し、①A社が7月末日限り、売買代金に迷惑料として4百万円程度を付加して支払う案と、②G社から5月末日限り支払いを受ける案のいずれを選択するかをCECにて検討する旨伝えている。¹⁹

イ 当初支払期日後のC1氏とのやり取り

以上記載のとおり、当初予定されていた2019年4月末日にA社からの入金はなされなかった。

そのため、従業員b氏は、従業員h氏と協議した上、2019年5月7日、所轄取締役の常務取締役である取締役c氏に対し、A社から支払いが遅れた顛末について報告を

¹⁸ メール本文の宛先は従業員b氏とされているが、メールの宛先は従業員b氏と従業員a氏が並記されている(本文記載の2019年4月24日付けメールも同じ。)

¹⁹ もっとも、CECにおいてG社から支払を受けることについて検討した形跡は確認できない。なお、従業員b氏から取締役c氏に対する2019年5月7日付けメールではG社からの支払案に関する記載はなく、A社からの入金を前提とした内容となっている(「2. A社様からの4百万の件 A社様からの「迷惑料、金利相当分として」の提案の件。以下、従業員hさんの言です ・いただけるものはいただく かつ ・いただいた場合、 のマイナス販管費として計上する かつ・経理にて独自に請求書を発行する。」)

求めること及び迷惑料の額を確定させたい文書で合意をすることで対応する旨メールで（上記ア脚注記載）報告した。

上記方針につき、2019年5月9日から2019年6月初旬にかけて、従業員b氏は、C1氏に対して、繰り返しこれを伝え、合意書その他明確な書面を作成したい旨を伝えたことが認められるが、A社から入金遅延の顛末の報告がなされたという事実は認められず、迷惑料を支払うことについての合意もなされなかった（なお、この後に至っても、従業員b氏ら関係者がA社に対して直接状況等を確認するとの対応は行われなかった。）。

ウ 支払期日の再延長

2019年6月11日、A3氏から、従業員b氏及び従業員a氏に対し、メールにて、A社案件につき、7月正式契約、7月末日検収で8月末日のお支払いにて対応する、また、C1氏からも相談があった0.8%分の支払いについて作業名目という内容で調整させて頂きたい旨支払期限の再延長を求める次の内容のメールが送信された（なお、以下に引用する2019年6月11日の一連のメールのやり取りにはいずれもC1氏がCCに含まれている。）。

「CEC従業員b様

いつもお世話になります。

調整にお時間要して恐れいたします、C社のC1様とも何度か来社いただいて打合せしました以下案件でございますが

御社御見積NO： [REDACTED]

御社御見積NO： [REDACTED]

御社御見積NO： [REDACTED]

7月正式契約、7月末日検収で8月末日のお支払いにて対応致します。

また、C社C1様からも相談ありました0.8%分のお支払いについて作業名目という内容で調整させて頂きたく存じます、

細かい調整のところはC社C1様経由でご連絡させて頂きたく存じます。

以上宜しくお願ひ致します。」

前記のメールに対して、従業員b氏は、2019年6月11日、A3氏宛てに「作業名目」とは何か、また0.8%分の支払いについても入金が8月末日となるのかとの点について問い合わせのメールを送信したところ、同日、A3氏から、従業員b氏に対して、下記のとおり、これに回答する内容の返信がなされた。

「CEC 従業員 b 様
いつもお世話になっております。
A 社の A3 です。
以下インラインにてご回答致します。
>・「作業名目という内容で」の箇所、申し訳ありませんが、
> わかりませんでした。「作業名」でご請求を申し上げる という理解で良いでしょうか？
→作業名でお願い申し上げます、詳細ですが C 社 C1 様含め詰めさせていただきます。
>・0.8%のご入金予定日も 8 月末となりますでしょうか？
→8 月末となります。
以上宜しくお願い致します。」

前記のメールに対して、従業員 b 氏は、同日、A3 氏に対して、次の返答を行い、入金予定を 2019 年 8 月末とすることについて了承した。

「A 社 A3 様
かしこまりました。
ご返信のお手間をありがとうございます。
C 社 C1 様、引き続き、よろしく申し上げます。」

当委員会調査において、当委員会が、A3 氏に対して、これら一連の 2019 年 6 月 11 日付けメールの作成の経緯等について質問したところ、前記した、A 社案件の引き合い時のメールと同様、C1 氏が文面を作成した上、A3 氏に対し、当該メールをそのままコピーアンドペーストして従業員 b 氏及び従業員 a 氏に送信するよう依頼したものであり、これに応じて、自身が A 社内の上司その他誰にも報告や相談をせず、送信したものである旨を述べた。

これに対しては、当委員会において、かかる説明を裏付ける証拠の有無についてさらに尋ねたところ、A3 氏から、2019 年 6 月 11 日付けの C1 氏から A3 氏に対するメール（その他の宛先人や CC に含まれている宛先はない。）が任意提出され、当該メール中で、「A3 様 (中略) 以下で、CEC さんへメールをうっていただけませんか。御社にはお間違いなくご迷惑をおかけせず対応致しますのでよろしくお願い致します。C1 も CC いただけたら幸いです。(中略) メール以下宛でお願い申し上げます。」（なお、従業員 b 氏と従業員 a 氏のメールアドレスがその後に記載され、前記の A3 氏から従業員 b 氏に送付された 2019 年 6 月 11 日付けメールの最初のものと同ーの内容が記載されている。ただし、「また、C 社 C1 様からも相談ありました 0.8%分のお支払いについて作業名目という内容で調整させて頂きたく存じます」の箇所における「C1 様」

については、「C1」となっている。)との記載が認められた。

このようなメールの作成及び送信依頼に対して A3 氏がなぜ応じたのかについて、その理由の詳細は判明しないが、当該任意提出されたメールからすると、A3 氏の前記説明は信用性が認められ、前記の一連のメールは、実際には、C1 氏が、文面を考案し、A3 氏に対して送信を依頼し、これに自身のみの判断によって応じた A3 氏から従業員 b 氏（及び従業員 a 氏）に対して送信されたものと認められる。

(3) 第 2 回入金遅延の発生（2019 年 8 月ないし 2019 年 9 月）

ア 2019 年 8 月 30 日以前の A 3 氏とのやり取り

前記までの経緯を経て、CEC においては、A 社から 2019 年 8 月末日に A 社案件に係る入金がなされると認識していたものと認められる。

もっとも、従業員 b 氏は、CEC 経理部から、万一 2019 年 8 月末においてもこのまま入金がなければ、債権額の半額に対して貸倒引当金の設定が必要になるとの指摘を受け、2019 年 8 月 21 日以降、A3 氏宛てのメールを送信し、「**本件、弊社の監査会社²⁰から 8 月末入金を厳しくトレースされております。問題ないかとは存じますが、万が一、遅延などの可能性がありましたら教えてください。**」と連絡するなど、A 社案件につき A 社から CEC に対して確実に支払いがされるかを度々確認している。

これに対し、2019 年 8 月 21 日、A3 氏から、従業員 b 氏及び従業員 a 氏へ、「**先日 C 社 C1 様に来社頂きまして、弊社担当部長と調整させて頂いておりますので、もう少々お待ち頂けますでしょうか。**」との返答のメールが送信された。

当委員会調査において、当委員会は、このメールについても、A3 氏に対して作成及び送信の経緯について質問したところ、同氏は、前記 2019 年 6 月 11 日のメール等と同様に、やはり C1 氏が文面を作成したうえで、A3 氏に対して、送信を依頼したものである旨を述べた。なお、この点については、A3 氏から、2019 年 6 月 11 日のメールの文面と同様のものは提出されていないが、A3 氏は当委員会のヒアリングにおいてそのようなものが存在しないとは述べておらず（むしろ前記の供述からすると、かかるメールが 2019 年 8 月 21 日付けメールに関しても存在するという趣旨の供述と解される。）、前記 2019 年 6 月 11 日の C1 氏の作成及び送信依頼のメールについては一連のメールの代表的なサンプルとして提出するという趣旨による提出であったこと、また、前記 2019 年 6 月 11 日及び 2018 年 10 月 29 日のメールに関しては C1 氏による A3 氏に対する作成及び送信依頼のメールが任意提出されており、この点からすると A3 氏の供述の客観的裏付けは既に存在すると評価して差し支えないと解されることから、前

²⁰ PwC あらたを意味すると認められる。²¹ なお、当該メールは、当委員会によるヒアリング等の結果、C1 氏から A3 氏に対して、記載の文面の趣旨で従業員 b 氏に対して送るよう依頼され、A3 氏から従業員 b 氏に対して送られたものと認められる。

記の 2019 年 8 月 21 日のメールに関する A3 氏の供述には信用性が認められる。

イ 従業員 b 氏による A 社訪問

前記のとおり、従業員 b 氏は A3 氏宛てに、メールによって、繰り返し催促したものであるが、A3 氏からは、次のメールのような返信を受けるにとどまり、明確に支払いの確約を得ることができなかった。

「CEC 従業員 b 様
いつもお世話になっております。
A 社の A3 です。
本日は出先での対応がありまして、不在となっております、申し訳ございません。
C 社 C1 様と打ち合わせさせて頂き、鋭意処理を進められるよう調整しておりますので、お手数をお掛け致しますが、もう少々お待ち頂けますと幸いです。
以上宜しくお願い致します。」²¹

以上の経緯から、従業員 b 氏は、この段階に至っては直接に交渉するほかの手段はないと判断し、2019 年 8 月 29 日夜、上司である取締役 c 氏と協議した上、2019 年 8 月 30 日早朝に A 社を訪問して直接支払い交渉を行うこととした。

従業員 b 氏は、2019 年 8 月 30 日午前 9 時頃、A 社を訪問し、C1 氏を介して A 社の A5 氏及び同社役員に会わせてほしいと依頼したが面談することができず、同日午後に E へ移動して、E で作業中であった A3 氏と面談した（結局、当日に従業員 b 氏が面談することができた A 社関係者は A3 氏のみであった。）。

かかる A 社への従業員 b 氏による接触は C1 氏を介して行われ、前記の面談についても C1 氏は従業員 b 氏に同行していた。2019 年 8 月 30 日午前 11 時過ぎ頃、C1 氏は、従業員 b 氏に対して、A 社からの提案であるとして、2019 年 9 月 5 日に 10 百万円を、続いて、2019 年 9 月 13 日頃に残額を支払うという分割支払い案を提示した。さらに、2019 年 8 月 30 日午後 3 時過ぎ頃には、C1 氏は、従業員 b 氏に対し、H 社が A 社に代わって支払いを行うとの案を提示した。

かかる提案を受け、従業員 b 氏は、電話で取締役 c 氏と協議した結果、分割支払い案については受け容れることができないとの結論に至ったため、CEC が A 社に対して有する売掛債権の H 社に対する債権譲渡又は当該債権に係る A 社の CEC に対する債務につき H 社による債務引受（ただし、これらの方法については、準備された書面中において「債務譲渡」という文言が使用されていることや、関係者の協議内容を見る限り、法的にいずれの方法を採用する意図であったのか必ずしも明確であるとは言えない。）

²¹ なお、当該メールは、当委員会によるヒアリング等の結果、C1 氏から A3 氏に対して、記載の文面の趣旨で従業員 b 氏に対して送るよう依頼され、A3 氏から従業員 b 氏に対して送られたものと認められる。

に関する必要書面の作成に着手するなどして、H社から弁済を受ける案の検討を進めた。

しかし、CEC内部において、経理部や総務部から、XXXXXXXXXX XXXXXXXXXX かような方法によることは妥当ではない（一旦、A社に対する売掛債権をH社に債権譲渡してしまい、あるいはH社が債務引受（特に免責的債務引受）した場合においては、H社の信用リスクが発現した場合には、A社に対して再度請求することが不能となるとの趣旨）との指摘があり、結局、かかる方法による回収も取り止めとなった。

なお、当委員会調査の結果、C1氏が、2019年8月30日、A5氏と面会した事実、及び当該面談において、C1氏が、A社に対して、商流取引に係る案件として「XXXXXXXXXX」をエンドユーザーとする案件を持ち掛けた事実が判明した。この点、当該商流取引の内容として、C1氏がA5氏に説明した内容から、案件名が異なるものの、CECがA社に対して有していると認識していたA社案件に関する売掛債権の内容と金額及び目的物につき同一内容の取引が、H社とA社との間で実施されることが予定されているものであった（H社が当該同一内容の取引についてA社に対する売り手となり、A社が買い手となるとの商流が組み込まれている。）。

これについては、いかなる理由により、C1氏がかかる商流取引をA5氏に紹介し、A社の参加を求めたのか詳細は定かではない。

しかし、当該時点における状況及び前記のとおりの内容であることに鑑みれば、C1氏は、H社に対して、CECに対する入金をさせる一方で、H社がCECに対して入金した金銭についてA社から回収するために当該商流取引をA5氏に対して持ち掛けたものではないかと推認される。

また、このような推認が働くことから、C1氏は、A社に対しては、A社案件に係るCECからA社に対する売掛債権が成立することを前提としたうえでの、A社からCECに対する支払いを促すような交渉等を行っていないと推認されると言わざるを得ない。また、当委員会調査によっても、明確には認定することができないが、このような動きの一方でC1氏は、2019年8月26日頃にはH社に接触しているようであり、H社がCECに対して入金を行うことに関する何らかの働き掛けを行ったものとみられる。

ウ H社及びI社からの支払い

以上の経緯を経たものの、結局、CECにおいて支払期限としていた2019年8月30日を経過してもA社からの入金はなされなかった。

2019年9月2日、A3氏は、従業員b氏宛てに、「エンドユーザーであるE様での某ソフト不稼働のトラブルなどに煩わされ、貴社への支払い稟議の起案が遅延してしまったことが最大の原因です。8月末のお支払とお約束をしておきながら、大変申し訳ありません。お支払方法を急ぎ検討しまして5日（木）までには全額をお支払させてい

ただくようにしたいと思いを。」とのメールを送信した。

この点、当委員会調査の結果、当該メールは、従業員 b 氏が、PwC あらたに対する入金遅延に関する説明対応のためと称して、前記の文面を作成し、A3 氏に当該文面のまま自身宛てへ送信するよう依頼し、これに応じた A3 氏が送信したものであることが認められた。

他方、従業員 b 氏は、C1 氏から、H 社が弁済資金を銀行から借入をするために必要であるとして、A 社に送ったものと同じ形での見積書及び請求書を送付してほしいという要望を伝えられた。

かかる要望を受け、2019 年 9 月 5 日に入金がなされるかどうかは不明確な状況であったため、従業員 b 氏は、C1 氏から要望のあった見積書及び請求書を送付したうえで、5 日に入金がなされるかどうかを待つこととした。なお、従業員 b 氏は、かかる書類の送付について、取締役 c 氏とも相談してこれを実施したことが認められるが、その相談内容及び取締役 c 氏の指示の内容は、当委員会調査における当委員会に対する取締役 c 氏及び従業員 b 氏の双方の説明からすると、異常事態であることから勝手な判断をしないこと、経理や法務の了解のもとで進めるべきことと認められ、取締役 c 氏は、かかる指示のあと、従業員 b 氏からは問題がない旨の報告を受けたことから、それならば進めてよいと承認したという経緯と認められた（ただし、具体的にいかなる点について問題がない旨の判断をしたのかにつき詳細は明らかでない。）。また、かかる経緯のあと、従業員 a 氏が、従業員 b 氏の指示・承認を取って、営業部にある社印を押印して、A 社に対して送付した見積書や請求書と同内容の書類を、宛先を H 社に変えて作成し、H 社に送付したものと認められる。かかる書類を受領した後、H 社は、これに対応する CEC に対する注文書を送付した。

また、「迷惑料」として売掛債権額の 0.8%を支払うと C1 氏が述べた点については、C1 氏は、当初 S 社という会社から入金がなされる方向で調整していたようであるが、2019 年 7 月 31 日、C1 氏は、I 社から ████████ の案件の名目で支払われることで調整がついたとして、従業員 a 氏に対し、I 社宛てに見積書を提示するよう述べ、従業員 a 氏がこれに応じて対応する旨の次のメールを送信した。

「C1 様

お世話になります。シーイーシーの従業員 a です。

先日のお電話の件、承知いたしました。

3、および4②にかんして ████████ 様→I 社 ████████ 様に

見積り提示先を変更して処理させていただきます。

██████████ 様には C1 様からメールにてご連絡いただけますと幸いです。

以上、よろしく願いいたします。」²²

²² 当該メールに先立って従業員 a 氏から C1 氏に 2019 年 7 月 30 日に送信されたメールにおいて、3 につ

以上の経緯を経て、2019年9月5日、H社からA社案件取引に係る売掛債権相当額として530,698,392円、「迷惑料」と称する金銭については、2019年9月2日、I社から4,266千円が、それぞれ振込入金された。

エ 残高確認状等の送付及びこれに係る不適切な要請について

以上の経緯のあと、PwC あらたは、2020年1月期第2四半期の四半期レビューを行っていたが、2019年9月5日、前記のH社からの入金確認後、A社に対して、2019年7月末時点を基準日とする債権債務残高確認書を、2019年9月10日、H社に対して、「株式会社シーイーシーとの債務に関する確認ご依頼の件」と題する書面を送付した。

そうしたところ、2019年9月10日、A社からは「残高なし。金額に心当たりございません。」(CECとの間で債権債務の認識がない旨)との回答があり、H社からは「2019年9月5日に当社より株式会社シーイーシーに対して行った530,698,392円の支払処理は、A社の株式会社シーイーシーに対する下記3つの案件の債務、総額491,387,400円(税抜)(税込金額は530,698,392円)の弁済として行ったものであり、当該支払いに起因して、当社と株式会社シーイーシーの間には、相互に一切の債権債務を有しないことを確認します。」との回答がなされた。

さらに、2019年9月11日、PwC あらたは、A社の経理担当者に対して、電話にてCECに対する債務の認識はないか確認したところ、当該担当者は、債務の認識はない旨返答した。

従業員b氏は、これらのPwC あらたによる確認に対して、以下のとおり、不適切な要請等を内容とするメールをA3氏に対して送信するなどした。かかる行動は、A社案件に係る取引や当該時点に至るまでの入金交渉につき、不適切なものと評価されるであろうという認識が従業員b氏において存在したことを示す事実であると評価せざるを得ない。

- ① 2019年9月6日、A3氏に対し、「残高なし」と答えるよう求めたこと
- ② 2019年9月9日、A3氏に対し、確認状の処理の仕方について指示し、また、確認状がA社の経理部ではなく、A3氏宛てに届くように同氏に依頼したこと
- ③ 2019年9月11日、従業員a氏、C1氏とともにA社を訪問し、「1月末・7月末時点での債務なし、8月末時点で債務があったけど支払った」と書いてほしいと依頼したこと

いは「E様向け案件(1.6M×2件)」(ただし、A社案件とは別件と思われる。)、4②については「入金滞留について」(4.)の「0.8%」の件とされている。本文において引用したメールはこれらについての対応をC1氏が従業員a氏に報告する趣旨のものと思われる。

3 評価

(1) 認定事実に基づく商流

A社案件については、Eにおける機器更新整備の案件が実在すること、かかる案件をA社が[]円で落札したことは認められるものの、前記で認められた事実及びA3氏等のヒアリングの結果からすれば、売買の当事者間であるCECとA社間において、A社案件に関する商流の認識が異なるため、①CECとA社との間におけるA社案件の売買取引（以下「本件納入取引」という。）が有効に成立しているか、有効に成立していないと評価される場合、表見法理等の適用により取引が有効と評価される余地があるか、②H社及びI社からの入金（以下H社からの入金を「本件入金A」、I社からの入金を「本件入金B」といい、これらを「本件入金」と総称する。）が本件納入取引の有効な弁済となり得るか、有効な弁済として認められない場合、H社及びI社からCECに対する本件入金に対する返還請求が認められる可能性があるか、③CECとD社間におけるA社案件の仕入取引（以下「本件仕入取引」という。）が有効に成立しているといえるかが問題となり得る。

(2) A社との間の取引（本件納入取引）の評価

ア 法的評価

[取引関係者間での法的紛争に影響する可能性があるため詳細は非開示]

CECとA社との間には、何らの意思の合致も認められず、売買契約は不存在であると評価せざるを得ない。また、売買契約が不存在である以上、契約の無効や取消、表見代理等の表見法理の適用についても認められる余地はない。

よって、本件納入取引は有効に成立していないと評価する。

イ 会計的評価

売買契約が不存在であるという法的評価を踏まえると、会計的評価においても、顧客との契約から生じる収益は不存在と認められる。よって、2019年1月期における売上取引については取消しが必要である。

(3) H社からの入金（本件入金A）の評価

ア 法的評価

[取引関係者間での法的紛争に影響する可能性があるため詳細は非開示]

H社からの入金（本件入金A）は、債務（A社のCECに対する債務）の存在を前提

とする第三者弁済としては認められず、また、CEC と H 社との間の売買契約に基づく代金支払債務の弁済とも認められず、いわゆる「非債弁済」（民法第 705 条）と評価すべきものと解する。

この点、非債弁済については、法律上の原因が認められないため、H 社が CEC と A 社との間に債権債務がないことを知りながら入金を行った場合でない限り不当利得返還請求権が成立し得る。

H 社は、A 社に対して、CEC に対する債務の存在の確認を明確に求めるといった対応をとったものではないものの、H 社が、CEC と A 社との間に債権債務が存在すると信じて入金を行ったとの可能性は相応にあると評価でき、この場合、H 社が CEC と A 社との間に債権債務がないことを知りながら入金を行ったと認めることはできず²³、結果、H 社から CEC に対する本件入金 A に係る不当利得返還請求権が成立する可能性がある。

イ 会計的評価

H 社との取引については、過年度及び 2020 年 1 月期第 2 四半期に係るものではないことから、何らかの訂正が必要となるものではない。

ただし、先方からの返還請求に係るリスクを考慮すると、当第 3 四半期における入金時の会計処理として、何らかの収益勘定として処理することは適切ではなく、その性格が明確に定まった入金であると評価できない以上、仮受金として処理せざるを得ないと、報告日現在においては思料する。

(4) I 社からの入金（本件入金 B）の評価

ア 法的評価

[取引関係者間での法的紛争に影響する可能性があるため詳細は非開示]

I 社からの入金も、第三者弁済及び役務提供契約に基づく債務の弁済として認められる余地はなく、非債弁済となる。

よって、非債弁済については、法律上の原因が認められないため、I 社が CEC と A 社との間に債権債務が存在しないことを知りながら入金を行った場合でない限り不当利得返還請求権が成立し得る。なお、実際には CEC と A 社との間には債権債務関係が存在しないとの認識であった可能性も存するように思われる。

²³ この点、非債弁済における「債務の不存在を知らなかったこと」との要件については、事実の誤認や法律の錯誤によって不存在を知らなかったときや不知が過失による場合も含み、また債務の存在について疑いをもっていた場合にも債務の不存在を知っていたとは解されないといった見解が示されている（谷口知平・甲斐道太郎編「新版注釈民法(18) 債権(9)事務管理・不当利得 697～708」・667 頁〔石田喜久夫〕）。

²⁴ 2014 年 1 月期ないし 2018 年 1 月期の有価証券報告書に基づく、「親会社株主に帰属する当期純利益」の 5 期間平均の 20%は 375 百万円である。

イ 会計的評価

I社との取引については、過年度及び2020年1月期第2四半期に係るものではないことから、何らかの訂正が必要となるものではない。

ただし、先方からの返還請求に係るリスクを考慮すると、H社との取引と同様に、2020年1月期第3四半期における入金時の会計処理として、何らかの収益勘定として処理することは適切ではなく、その性格が明確に定まった入金であると評価できない以上、仮受金として処理せざるを得ないと、報告日現在においては思料する。

(5) D社との間の仕入取引（本件仕入取引）に対する評価

ア 法的評価

[取引関係者間での法的紛争に影響する可能性があるため詳細は非開示]

対象となる商品がエンドユーザーに直接納品されていることのみを理由に売買契約の成立を否定することはできず、CECからD社への出金は有効な弁済行為となる。

ただし、納入の事実がない場合、D社において未だ債務の履行が為されておらず、他方でCECは代金を支払済みであり自身の債務は履行済みであるから、結果、CECがD社に対して損害賠償請求権又は契約解除権を有することとなることも考えられる。但し、損害賠償請求権に関しては、A社案件の具体的事情、特に商流取引であるA社案件に係る商流の実在性に関するCEC担当者の認識やかかる認識を有するに至った経緯等に応じて、過失相殺（民法418条）の余地は想定される。

イ 会計的評価

D社との取引については、2019年1月期に係る第3四半期と第4四半期における問題として整理される。

まず、2019年1月期第3四半期においては、支払いは未了ながら、仕入れは認識している状態であった。しかしながら、C1氏の差配により指示を受けた案件であり、実際の商流が不明であることに加え、CECの販売先として紹介されたA社との取引が不存在であることを考えると、法的評価で記載のとおり、CECとD社間での検収はなされているものの、直送先であるEに対して納入されていない可能性が否定できない。すなわち、CECとD社との間の法的評価に依れば、2019年1月期第3四半期において検収があったとして仕入認識をする余地はあるものの、商流全体を俯瞰して検討すると、「今回の場合はメーカーからエンドへ直送となって納品済み、及び作業済みとなっているため、伝票のみの処理になるかと思えます。」とのD社の認識があったうえで「A社、またエンドユーザーであるEに対する商品納入の事実確認もなされていないこと」に加え、「メールのやり取りのみによって処理されていること」「商品①に関する

メディアやプロダクトキー等商品のやり取りはなされていないこと」が認められることから、第3四半期及びその後においても、D社との間で仕入検収が有効になされた」と会計的に評価するに足る証拠はない。

よって、2019年1月期第3四半期においては、特段の取引を認識する必要はない。

次に、2019年1月期第4四半期においては、上記状況を踏まえたうえで、支払いの事実があることから、当該支出をどのように会計処理するかが問題となる。法的評価に依れば、CECとD社間の売買契約は有効に成立しており、CECからD社への出金は有効な弁済行為とされる。ただし、売買契約が有効に成立している前提で、有効な仕入検収が存在したと評価できない現状を踏まえると、当該支出については前渡金として処理すべきものと思料される。

そのうえで、前渡金の貸借対照表評価額が問題となるが、前述したA社案件に係る認定事実及び法的評価を踏まえると、債務者の債務履行がなされる可能性はあるものの不透明であり、特段の手当てを行わないことも考えられる。ただし、CECが、今後本件仕入取引について何らかの対応をとる可能性はあるものの、一定の結論が出るまでの間、何らの会計上の手当も行わないことは、A社案件に係る商流の異常性に鑑みると、投資者の投資判断に及ぼす影響からは望ましくないと当委員会としては考える。そのため、債務履行がなされる可能性が不透明である現状を考慮し、前渡金評価損という形で全額損失処理することも一案であると思料する。損失処理をする場合には、通常想定される取引ではないことから臨時なものであり、その金額である525百万円については、投資者の投資判断に及ぼす影響が無視できない巨額²⁴なものであると考えうるため、特別損失として計上することが許容されると当委員会は考える。

なお、非金銭債権である前渡金については貸倒引当金の射程とはならないところ、商品等の引渡しが行われなかった場合には、前渡金から金銭債権である未収入金に振替えられ貸倒引当金の射程となる。今後のCECの対応如何によっては、前渡金ではなく未収入金として取り扱うことが適切となる可能性があり、その場合には、金融商品会計基準に照らして貸借対照表評価額の検討がなされる可能性がある。

²⁴ 2014年1月期ないし2018年1月期の有価証券報告書に基づく、「親会社株主に帰属する当期純利益」の5期間平均の20%は375百万円である。

第4 類似案件の調査

1 従業員 a 担当 C 社案件

(1) 概要

従業員 a 氏に、担当する C 社関連取引に関する情報提供を求めたところ、従業員 a 氏が作成していた、従業員 a 氏担当の C 社関連取引の Excel ファイル（以下「C 社リスト」という。）の提出を従業員 a 氏から受けた。当初提出を受けたファイルでは、2017 年 7 月からの取引が記載されていたところ、当委員会の調査においてそれ以前の時期についても取引の存在が確認されたことから、さらに更新を加えたものの提出を受けた。

当該資料については、従業員 a 氏が、自身の担当している C 社関連の取引を案件管理するためのもので、その大半は C1 氏が関係するものである。この資料を基礎として、ステータス確認を行う必要がある場合には、必要な箇所を抜粋したデータを作成し、C1 氏と協議していたとのことであるが、当該事実を裏付けるような抜粋データについては、「C1 様案件一覧」として、A 社案件に係るデジタル・フォレンジックス調査の中で確認されている。

当委員会は、A 社案件の事案の状況を踏まえ、C1 氏が商流をアレンジしている案件については、A 社案件に係る事案の類似案件としての性質を強く有していると考え、C 社リストに記載の取引を対象として、その実態の確認を行うこととした。

(2) 調査手続

関連する証憑についての収集・検討、入出金の確認を行った。そのうえで、案件担当者である従業員 a 氏に対してヒアリングを行い、取引の実在性についての検討を行った。

(3) 検討の視点

A 社案件の事案を踏まえると、関連する証憑については表向き整っていると想定され、証憑の検討をもって取引の実在性について判断することは困難である。

ここで A 社案件の事案を振り返ると、調査の当初において、取引担当者は取引の対象物（契約成立に係る法律上の要件事実となる売買目的物）について具体的な認識が乏しく、その数量・価格や引渡し方法（ライセンスキーをどのように引渡し、また当該キーが取引の対象物に対応するものであるのか。）といったことについての合理的な説明がなされなかった。そのうえで、前記記載の調査の結果、取引不存在であると判明したが、取引担当者が取引内容についての具体的な認識を有していないということは、取引の実在性を疑わせるに足る要素である。

また、C1 氏のヒアリングにおいて、商流取引については、「何も汗をかかずに売上をとれる取引」である旨の供述がなされている。すなわち、書類のやりとりと資金決済をなし

さえすれば、コーディネーターがアレンジした利益が落ちるといふ、通常の商取引では想定し得ない取引が、商流取引の性質であるといえる。

よって、何らかの証拠によって売買契約として有効に成立していないと認められる場合、すなわち取引が存在であることが明らかな場合（例えば、従業員 a 氏が当該取引に係る対象物（売買目的物）が何であるのかおよそ説明できない場合）には取引不存在として認定することとした。これに対して、かような程度にまでは至らず、担当者において、取引内容に対する認識が一応は認められ、抽象的ではあっても売買契約としての法律上の要件事実を満たすと評価し得るだけの事実認識が存在する場合（例えば、当該取引に係る対象物（売買目的物）につき、担当が一応、当該対象物が売買の目的物であることを認識しており、かつ当該対象物が当該取引の売買の目的物とされていることについてそれ自体につき不合理な事実が存しない場合）には、商流取引であることを踏まえ（前記のとおり、いわゆる「介入取引」自体の法的有効性は一般的見地からは肯定されている。）、取引自体の存在は否定しないものの、CEC における正規の営業取引とは取り扱わず、営業外収益と取り扱うこととした。その際には、書類と資金決済を行うことによる収益であることから、営業外収益において「受取手数料」として表示することが適切であると思料する。

（４）評価

ア 取引が存在であると評価する取引

A 社案件と同じく、取引不存在であると評価する取引については、確認されなかった。

イ 取引内容に対する認識が薄く、正規の営業取引と評価し得ない取引

担当者である従業員 a 氏に対してヒアリングを行った結果、取引内容についての認識が薄いと評価せざるを得ない取引については、2017 年 1 月期から 2020 年 1 月第 2 四半期にかけて、57 件²⁵存在していた。金額的には、売上高 1,025 百万円、営業利益 49 百万円の影響がある。詳細については、別紙 1 のとおりである。

ウ 取引の実在性がないと評価するまでの証拠がない取引

2 案件については、エンドユーザーと CEC が交渉していた記録が存在していることから、エンドユーザーの存在に疑義は生じていない。担当者である従業員 a 氏も取引の内容を把握しており、A 社案件のように、商流をアレンジされておりエンドユーザー

²⁵ なお、この 57 件の取引の中には、利益率が 3%未満であり、社内ルール上は売上高と売上原価を相殺し純額計上すべき取引でありながら、相殺処理がされていない取引が 2 件含まれている。これについて本来の会計処理に沿って訂正したうえで、影響額を算定すると、売上高 813 百万円、営業利益 49 百万円となる。

との接触が不明といった状況にないことから、取引の実在性がないと評価するまでの証拠はない。

また別の2案件については、担当者である従業員a氏も取引の内容を把握しており、取引内容はPC、付属品、モニター等で詳細な明細が存在し、取引金額はいずれも1百万円未満である。A社案件の事案における実行の動機を踏まえると、少額な取引において実行される可能性は低いと考えられることから、不適切行為の対象となるリスクは小さいと評価でき、取引の実在性については特段問題ないものと思料する。

さらに別の2案件については、C社からCECが直接仕入れており、CECのさがみ野の4階倉庫に在庫が保管されている。よって、CECを通さず直接エンドユーザーに直送される取引ではないという点でA社案件の事案との類似性は薄く、取引の実在性については特段問題ないものと思料する。

2 件外調査

(1) 全般的件外調査

ア 第1次役職員等アンケート

(ア) 実施方針

当委員会は、A社案件に類似する取引の有無についての調査として、CECの役職員1,529名²⁶（以下「役職員アンケート対象者」という。）、及び、A社案件に類似する取引に関与した可能性があるCECの退職者20名（以下「退職者アンケート対象者」という。）を対象とするアンケート（以下「役職員等アンケート」という。）を行った。

(イ) 実施方法

当委員会は、2019年10月2日、役職員アンケート対象者に対し、2019年10月4日を回答期限として、「類似取引の有無に関する確認のお願い」と題するアンケートをメールで送信した上、CECグループの社内ネットワークのシステムに入力して回答するよう要請した。

また、退職者アンケート対象者に対し、2019年10月7日から、個別に電話を架け、口頭で役職員等アンケートを行った。

(ウ) 回答状況及び回答結果に対する対応

役職員等アンケートに対し、2019年10月11日時点において、役職員アンケート対

²⁶ なお、役職員アンケート対象者は、2019年10月2日時点に在籍する役職員のうち、休職者及び定年後に再雇用をした者を除く全員を対象とした。

象者 1,528 名²⁷及び退職者アンケート対象者 19 名²⁸の回答を得た。

当委員会は、役職員等アンケートの回答結果を踏まえ、当委員会において調査が必要と判断した役職員アンケート対象者に対し、ヒアリング（電話によるものを含む。）等の調査を行った。前記調査の結果、A 社案件に類似する事案に係る情報は確認できなかった。

役職員アンケートの質問内容
質問 1 あなたは、2013 年 2 月以降において、営業業務（営業事務を除く）を担当したことがありますか。
質問 2 （質問 1 の回答が YES の場合）あなたは、2013 年 2 月以降において開発構築等を伴わない物品、ソフトウェアライセンスその他の商材を仕入又は販売対象とする仕入販売取引について受注・売上を担当したことがありますか。
質問 3-1 （質問 2 の回答が YES の場合）あなたが担当した取引において、仕入・販売対象である商材について、具体的に説明できないものがありますか。存在した場合には下記にその概要（時期・仕入先・販売先・金額・オーダー番号・商流調整者（社内外問わず））を記載ください。
質問 3-2 （質問 2 の回答が YES の場合）当社の正規の業務フローではなく、必要な手続き（SSPro への登録手続や各種申請手続等）を経ることなく、無断で見積書、納品書、又は請求書等を発行した取引はありますか。存在した場合には下記にその概要（時期・仕入先・販売先・金額・オーダー番号・商流調整者（社内外問わず））を記載ください。
質問 3-3 （質問 2 の回答が YES の場合）その他、あなたが担当した取引において、下記のような要素を持つ取引が存在しましたか。存在した場合には下記にその概要（時期・仕入先・販売先・金額・オーダー番号・商流調整者（社内外問わず））を記載ください。 <ul style="list-style-type: none"> ・ 売掛金の回収が明確な理由等なく大きく遅延している ・ 仕入計上時期と売上計上時期に大きく乖離がある（例：3 か月以上等） ・ 注文書又は受領書について社印のものがなく、原紙が確認できない ・ 請求先以外や不明な取引先からの入金がある

イ グループ会社自己点検

²⁷ 回答を得られなかった 1 名は、病気休職中の従業員である。

²⁸ 回答を得られなかった 1 名は、連絡先電話番号が不明だったものである。なお、その 1 名については、退職時の上司に対し、役職員アンケートを行った。

(ア) 概要

当委員会は、CEC の連結子会社 9 社及び持分法適用関連会社 1 社の計 10 社を対象として、A 社案件に類似する取引が存在するか否かについて、自己点検のうえで回答するよう要請した。

確認の対象は、「仕入販売取引のうち、発注元からエンドユーザーに物品が直送される取引」「外部から商流を紹介された取引で、当該紹介先が商流を決定している取引」に該当又は類似する取引とした。

(イ) 結果

確認を実施した結果、全件回収し、9 社は該当なし、1 社が該当ありとの回答であった。

該当ありの回答に対しては、営業担当者である回答者に対して電話及び対面でのヒアリングを実施したうえで、取引に係る証拠を入手し検証した。その結果、取引の実在性について特段の問題はないという心証を得た。

ウ ホットライン

(ア) 設置方針

当委員会は、A 社案件に類似する取引を調査する目的で、A 社案件に類似する事案に係る情報を当委員会に提供するための窓口（以下「ホットライン」という。）を設置した。その後、B 社案件に係る新たな疑義が生じたことを受け、B 社案件に類似する事案を調査する目的で、ホットラインに対する情報提供の対象を、B 社案件に類似する事案に係る情報にまで拡大した。

(イ) 設置方法及び周知方法

当委員会は、2019 年 10 月 3 日から 2019 年 10 月 15 日までの間、ホットラインを設置した上、CEC の役職員に対し、メール又は郵送により当委員会委員宛てに直接情報提供を行うよう要請した（ホットライン用のアドレスは当委員会の委員である白井真弁護士が所属する光和総合法律事務所宛て（CEC には回付されない。）とした。また、郵送による情報提供の宛先も光和総合法律事務所宛てとした。）。その後、B 社案件に係る新たな疑義が生じたことを受け、2019 年 10 月 28 日まで、ホットラインの設置期間を延長した。

当委員会が受領した情報については、当委員会が直接開封することとした。

なお、ホットラインの設置は、2019 年 10 月 3 日、CEC の役職員に対し、「情報提供専用窓口の設置のお知らせ」と題する書面を配布する方法で周知した。

(ウ) 受付状況並びに情報提供に対する対応状況

ホットラインに対し、前記(イ)の期間中、2件の情報提供があった。

詳細は、第6「B社案件に関する類似案件調査」のとおりであるが、2件の情報提供はいずれもB社案件に関する類似案件に関連するものであり、A社案件に類似する事案に関する情報提供はなかった。

(2) 個別的件外調査

ア 取引内容確認状による取引確認

(ア) 概要

当委員会は、CECの取引先36社を対象として、CECの請求名目と取引先の入金名目の整合性を確認し、取引の実在性に係る証拠を入手する目的で、取引内容確認状を送付した。

確認の対象先については、C社リストにおける最初の取引が発生した決算期である2017年1月期以降の、物販取引に関する売上高および売上原価を取引先別に集計し、売上高の規模が大きくかつ粗利率が低い取引先を抽出したうえで、これに関係者へのヒアリング及びデジタル・フォレンジックス調査の結果を踏まえ、当委員会が必要と判断した取引先を追加し、合計36社を選定した。

(イ) 結果

確認を実施した結果、36件中36件について回収し、認識相違なしが27社、認識相違ありが9社であった。

認識相違ありのケースのうち、A社との確認の結果は、取引不存在としているA社案件に係る取引が差異として検出されているが、当委員会調査の結果とは符合している。

その他の認識相違ありのケース8社については、①CECでは役務提供を伴う仕入販売取引として取り扱っているため確認対象から除外したもの、②発送した確認内容におけるCEC側の不備(入金日付記載ミス、取引集約ミス)に伴うもの、③消費税差額を原因とするものであり、差異調整の結果、異常なものではないとの心証を得た。

イ 滞留債権に係る調査

(ア) 概要

当委員会は、A社案件において債権回収の遅延が発生したことに鑑み、入金遅延が発生している先で、仕入販売取引について、A社案件に類似する案件に該当する可能性が

あることから、検討対象とすることとした。

2017年1月期から2020年1月期第2四半期までの滞留一覧のデータを基礎として、まず当初入金予定日を経過して入金した取引を把握し、次に仕入販売取引について抽出した。そして、抽出した取引から、他の項目において検討済みの取引²⁹を除外し、受注番号単位で1百万円以上の取引で、①変更後の入金予定日が当初入金予定日の翌月内若しくは翌々月初(当初入金予定日の単純な入力誤りが想定される)に該当しないもの、②担当者による延滞理由のコメント内容に異常があるもの13件を対象として、検討を行った。

(イ) 結果

抽出された取引に対して、売上証憑(注文書、納品受領書、請求書)、仕入証憑(注文書、納品書、請求書)、入金証憑との突合、及び、営業担当者10名に対する滞留理由のヒアリングを実施して、その商流、取引内容及び滞留理由を検証した結果、A社案件に類似する取引は識別されなかった。

²⁹ 「C社リスト」(第4・1)、取引内容確認状による取引確認(第4・2・(2)ア)、Bに係る取引(第5)

第5 B社案件に係る認定事実並びに法的及び会計的評価

1 概要等

(1) 調査の端緒

ア A社案件及び件外調査も含めた当委員会の調査が進捗していたところ、2019年10月4日になり、電子メールのデジタル・フォレンジックス調査において、A社案件に関与していた部署(サービスインテグレーションビジネスグループ第一営業部)とは異なる部署(プラットフォームインテグレーションビジネスグループ事業統括部)における製品にかかる売上を前倒し計上している可能性を示唆するメール(2016年10月3日～2016年10月27日までの一連のメール)が発見された。

イ 当該メールには概要、以下のような内容が記載されていた。

- ㊦ C社製のサーバー()160台をCECがC社から仕入れ、レンタルサーバーサービスを展開しているB社に販売する取引において、当初、2016年10月28日に全数が納品される予定であったところ、うち35台について輸送遅延によりCECへの納品が2016年11月1日以降となる事態が生じていたこと
- ㊦ これに対してCEC担当者は、160台分をまとめた「事前請求書」を、2016年10月中に送るようC社の担当者に依頼していること
- ㊦ その後、当該CEC担当者は、CECの社内向けに、「160台中35台の納期が11月にずれこみますが、前回同様の作戦で、業績上は10月に押し込みます。」等の内容の報告をしていること

ウ 当委員会は、上記のメールの記載から、CECへの納品が2016年11月以降となったサーバー35台分のB社に対する売上及びこれに対応する仕入について、本来は2016年11月以降にしか売上・原価計上ができないところを、2016年10月中(2017年1月期第3四半期)に前倒ししていたことを疑うとともに、「前回同様の作戦」との記載から、過去にも同様の手法をとっている可能性を疑うに至った。

エ 当委員会は、かかる新たな疑義の発生を重く受け止め、直ちにCEC及びPwCあらたに情報を共有するとともに、CECの新たな委嘱に基づき、新たな疑義を検証するため、B社案件について調査を開始した。

(2) 調査手続

当委員会は、2014年7月から始まるB社案件の全件(オーダ番号ベースで合計60件)について、CEC内に保存されている証憑・資料を収集及び分析し、システム上のデータと証憑類を突合して、不整合・不自然な点がないかの検証を行った。また、B社案件に関係していたCEC関係者(当時のプラットフォームインテグレーションビジネスグループ

事業統括部、経理部等) に対するヒアリングを実施した。さらに、実際に商品が B 社に対して納品されている事実及びその納品の時期を主に確かめるため、B 社を訪問の上、ヒアリングを実施し、B 社社内に保存されている資料の提示を受けた。

また、当委員会は、B 社案件にかかる調査のため、前記のとおり、追加デジタル・フォレンジックス調査を実施した。

なお、特に商品の B 社への実際の納品日については、納品受領書の日付・CEC 管理の出荷情報・B 社保管の納品日に関する連絡メール等、複数の証憑・資料を精査したうえで納品日を認定した。

2 認定事実等

(1) B 社との取引の概要

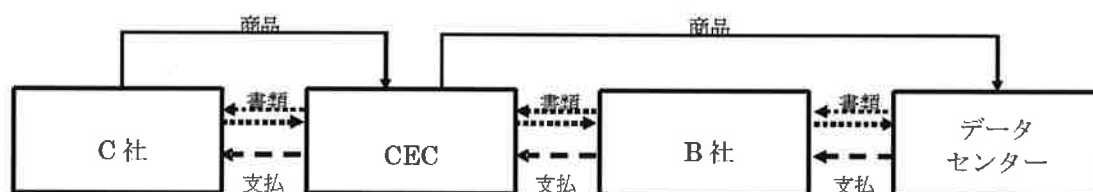
ア B 社は、法人・個人の顧客を相手にレンタルサーバーを提供するビジネスを行っている株式会社であり、本社は [REDACTED] である。

イ CEC は 2014 年 7 月から、C 社製のサーバー ([REDACTED]) を C 社から購入し、CEC の神奈川県座間市の倉庫で受け入れたうえで、B 社に対して販売する取引を継続的に行っている。

ウ 実際には、B 社へ販売後のサーバーは、B 社が契約をしている J 社のデータセンター内で保管・使用されるため、CEC がサーバーを配送する先は、2019 年 5 月までは、J 社のデータセンターであったが、その後は K 社に変更されたため、同年 5 月以降は、同社データセンターに配送している (同年 5 月は双方に配送している。)

なお、取引によっては C 社と CEC との間に、L 社もしくは M 社が販売会社として入ることがある (なお、以下、特に必要がない限り販売会社については記載しない。)

【B 社案件の商流】



エ 2014年7月の取引開始当初からのB社案件の取引額の推移は以下の表のとおりである。

(単位：千円)

対象期	売上高	売上原価
第47期 (2015年1月期) 通期	55,250	54,981
第48期 (2016年1月期) 通期	101,375	101,228
第49期 (2017年1月期) 通期	192,490	191,583
第50期 (2018年1月期) 通期	158,444	157,331
第51期 (2019年1月期) 通期	345,847	344,382
第52期 (2020年1月期) 2019年2月～7月	174,468	173,813

(2) B社との取引開始の経緯

ア 2014年7月以前は、B社はC社から直接サーバーを購入していたが、C社のサーバーは海外からの輸送となる場合があり、必要なタイミングでサーバーを購入するのに不便を生じることがあった。また、B社としては、大量のサーバーを一度に購入することでボリュームディスカウントの効果を得たいという希望も有していた。

イ そうしたところ、C社の担当でCECと接点のあったC2氏が、B社にCECを紹介し、CECが一旦はC社からサーバーを購入し、倉庫で保管したうえで、B社の必要に応じたタイミングでB社にサーバーを出荷する形態のビジネスが開始された。

ウ このような経緯のため、CECがC社に発注するサーバーの機種・台数、価格は、事前にB社担当とC社担当との間の折衝のうえで決められており、CECとしてはその内容に従った発注等を行うこととなっていた。

エ B社の担当者は、取引開始当初から2019年1月頃まではB1氏(以下「B1氏」という。)、その後は現在に至るまではB2氏(以下「B2氏」という。)となっている。

オ なお、CECとB社との間では、基本契約書等の合意書面は作成されておらず、いずれの取引についても次項に記載するとおり注文書・納品書等のやりとりのみで取引が行われている。また、注文書・納品書等の書類上には、CECがサーバーを保管している間におけるサーバーの所有権の帰属や危険負担に関する取り決め等の契約関係に関する記載もなされていない。

(3) B社との取引における、CEC営業部門の業務フロー

ア B社からの依頼を受ける。

イ C社から仕入にかかる見積書を手入れし、B社宛ての見積書・注文書フォーマットを作成する。

ウ B社宛てに見積書・注文書フォーマットを送付し、当該注文書フォーマットを使用した押印版の注文書を受領する。

- エ C社に対して注文書を送付して発注を行い、その後、C社担当者との間でCECへの納期等を調整し、倉庫での受入れの準備を整える。
- オ B社への発送日等が決まったのち、佐川急便のチャーター便の手配を行い、B社指定のデータセンターへ発送する。
- カ 請求書・納品書・納品受領書を発行し、B社に対して送付する。
- キ 納品受領書が返送されてきたら売上証憑としてSSProにアップロードする。

(4) CECにおける売上計上のフロー

CECにおける売上計上の事務フローは概ね以下のとおりである（詳細は、前記第2・2・(2)・エ「関連する業務フロー」記載のとおり）。

ア 受注

営業部担当者が顧客から入手した注文書をSSProにアップロードし、その際に納品予定日や顧客からの支払予定日の入力を行う。

イ 納品

B社からの納品依頼に基づいて運送会社を手配し、B社指定の納入場所に商品を納入する。

ウ 売上計上

経理部担当者は、SSProにおける営業部担当者からの売上処理申請に基づき売上計上を行う。この時点では納品受領書等、売上計上の根拠となる資料についての証憑確認は行わない。なお、B社案件については、販売先がエンドユーザーであるとの整理により、総額取引で売上計上がなされている。

エ 請求

原則として、経理部担当者が、営業部担当者からの請求書発行申請を受け、SSProから売上管理システムにデータを取り込み、請求書、納品書及び納品受領書をセットで出力し、顧客に発送する。

ただし、納品書及び納品受領書については、経理部担当者ではなく、営業部担当者が作成し、発行することも可能とされている。その場合、営業部担当者が請求書発行申請を行う際に選択すれば、納品書及び納品受領書を、経理部担当者による発行の対象から除外することも可能とされている。なお、請求書については、社内規程である債権管理要領により、経理部担当者が作成し、発行するものとされている。

また、営業部担当者が請求書発行申請の際に選択すれば、請求書、納品書及び納品受領書の発送（客先への郵送）については、経理部担当者ではなく、営業部担当者が行う

ことも可能とされている。

オ 売上証憑の入手

営業部担当者は、送付した納品受領書に、顧客から納品が終わったことを確認する押印を受けたくうえで入手し、経理部担当者に渡す。

カ 売上確認

経理部担当者は、前月に売上計上を行った案件について、納品受領書を入手していることを確認し、営業部担当者から入手した納品受領書を SSPro にアップロードする。なお、社内規程上、売上計上日から 1 か月後までに納品受領書の入手確認ができない場合には、売上の取消処理を行うことがあるとされている。

(5) 2014 年 7 月の取引開始当初における売上計上の方法等

ア B 社案件では、上記のとおり CEC が C 社に発注するサーバーは、同数が既に B 社から発注を受けているものである。そして、CEC に C 社から納品がされた後は、B 社からの具体的な出荷のオーダーを受けるまでは CEC がサーバーを自社倉庫で預かる状態となっている。もっとも、前記のとおり、CEC と B 社との間では、契約関係を定めた書面等が作られていない。そして、CEC において、預り売上に関して社内において定めた会計方針は存在しない。こうした状況のなか、2014 年 7 月から B 社との取引が開始された。

イ 1 件目の取引はサーバー135 台の取引であったが、以下のような内容になっている。

【受注内容：C 社 ████████ ×135 台】

B 社からの注文日	2014 年 7 月 8 日 135 台
B 社に対する納品日 (納品受領書の日付・CEC 管理の出荷情報・ B 社保管の納品日に関する連絡メール等から 認定)	2014 年 7 月 31 日 35 台 2014 年 8 月 10 日 35 台 2014 年 8 月 20 日 35 台 2014 年 8 月 30 日 30 台 (合計 135 台)
売上計上月	2014 年 7 月 35 台分 2014 年 8 月 100 台分
請求日 (請求書日付)	2014 年 8 月 1 日 (135 台分)
振込期日	2014 年 8 月 29 日

実際の入金日	2014年8月29日 (135台分全額入金)
--------	---------------------------

このように、B社に対する納品は複数回に分けて都度の納品となっており、売上計上についても当該納品と同月に納品分だけが計上される実務が採られていた。他方で、請求については、全額を一括して支払いたい旨のこの時点でのB社の意向も踏まえ、初回納品月の月末締め・翌月末支払で全額分が請求されており、実際にB社から全額が一括して振り込まれていた。

ウ なお、2014年10月2日付けでB社から受注した内容は以下のとおりである。

【受注内容：C社 ████████ ×100台】

B社からの注文日	2014年10月2日 100台
B社に対する納品日 (納品受領書の日付・CEC管理の出荷情報・ B社保管の納品日に関する連絡メール等から 認定)	2014年10月24日 5台 2014年10月24日 10台 2014年12月3日 30台 2014年12月17日 30台 2015年1月15日 25台 (合計100台)
売上計上月	2014年10月 15台分 2014年11月 30台分 2014年12月 30台分 2015年1月 25台分
請求日(請求書日付)	2014年10月31日(100台分)
振込期日	2014年11月28日
実際の入金日	2014年11月27日 (100台分全額入金)

上記のとおり、2014年11月に売上計上した30台分については、実際の納品は2014年12月3日であり、納品前の売上の前倒し計上となっていることが分かる。この点については経緯の詳細を記憶している関係者も見当たらず、事情が分かるメール等も見当だが、11月末はCECの四半期末には該当せず、四半期決算に影響を与えないことから、売上の前倒し計上を意図的に行う動機を見出すことは困難である。そのため、上記の売上前倒し計上については、不正の意図のもとに行われたものとまでは認定できないものと判断した。

エ 以上のとおり、当委員会が認定したところでは、取引開始から次項の2016年7月の取引に至るまでの間は、上記の一部の例外を除けば、CECによる売上計上は、実際の納品の都度行われており、これは後記の実現主義の考え方に沿うものであったと認められる。

(6) 2016年7月売上計上にかかる取引

ア その後、2016年7月8日付けでB社から受注した件において、80台分の売上を2016年7月に計上しているが、実際に7月中にB社に納品されたのは20台のみであり、残り60台については売上の前倒し計上となっている取引が認められた。当該取引内容の概要は以下のとおりである。

【受注内容：C社 ████████ ×80台】

B社からの注文日	2016年 7月 8日 80台
B社に対する納品日 (納品受領書の日付・CEC管理の出荷情報・ B社保管の納品日に関する連絡メール等から 認定)	2016年 7月 28日 20台 2016年 8月 10日 25台 2016年 10月 4日 25台 2016年 11月 1日 10台 (合計 80台)
売上計上月	2016年 7月 80台分
請求日 (請求書日付)	2016年 7月 28日 (80台分)
振込期日	2016年 8月 31日
実際の入金日	2016年 9月 12日 (80台分全額入金)

イ 上記取引について、売上の前倒し計上が行われる詳細な経緯については、これを認定するだけの供述・メール等の証拠は得られていない。もっとも、営業部長としてB社案件に関与する従業員b氏は、7月末は上期の決算末で業績上重要なタイミングであり、詳細は覚えていないものの納品前に全台分の売上を前倒し計上したのだらうと述べている。

ウ また、上記取引におけるC社からの仕入れについては、B社案件では通常使われていない様式のC社からの請求書が使用されていることが認められた(当該取引と、次項で記載する2016年10月の売上計上にかかる取引についてのみ、仕入の証憑としてこの種類の請求書が認められた。)

エ すなわち、B社案件で通常、C社から送られてくる請求書は以下のような様式であ

り、圧着はがきを開く様式となっており、出荷日・支払期日も記載されている。

【B社案件の通常のC社請求書】

(省略)

オ これに対して、当該取引で仕入の証憑として保存されている請求書は、A4サイズで、様式も異なるうえ、出荷日・支払期日が記載されていない（以下、この様式の請求書を「出荷日等記載なし請求書」という。）。

【2016年7月売上計上にかかる出荷日等記載なし請求書】

(省略)

カ C社からのA4サイズの請求書は、以下のようにB社案件以外のC社との取引では使用されることがあるが、出荷日・支払期日が当然のことながら記載されている点で、上記の出荷日等記載なし請求書とは異なっている。

【B社案件以外のC社・A4様式請求書】

(省略)

キ そして、次項で記載する2016年10月の売上計上にかかる取引においては、CEC側の事務担当者である従業員d氏が、C社に対して、納品が未了の段階で事前に請求書（以下、C社から納品が未了の段階でCECに発効される請求書を「事前請求書」という。）を出すことを要求している経緯が認められ、また従業員d氏は2016年10月27日のCECの社内向けメールにて、「**160台中35台の納期が11月にずれこみますが、前回同様の作戦で、業績上は10月に押し込みます。**」との報告をしていることも考え合わせると、上記の出荷日等記載なし請求書も同様にC社に依頼してC社からの納品の前に送付させた事前請求書であるものと認められる。

ク 以上からすると、当該取引については、売上前倒し計上の意図をもって、B社へのサーバーの納品の前に売上計上を行った取引であると認められる。

(7) 2016年10月売上計上にかかる取引

ア 2016年10月14日付けでB社から受注した取引は、以下のとおり、2016年10月に160台分の売上計上がなされているものの、実際のB社への納品は2016年11月1日以降、2017年3月23日まで続いている事実が認められた。

【受注内容：C社 ████████ ×160台】

B社からの注文日	2016年10月14日 160台
B社に対する納品日 (CEC管理の出荷情報・B社保管の納品日に関する連絡メール等から認定)	2016年11月1日 15台 2016年12月13日 30台 2016年12月21日 15台 2017年1月21日 22台 2017年2月3日 20台 2017年3月3日 28台 2017年3月17日 20台 2017年3月23日 10台 (合計160台)
売上証憑	2016年10月31日納品受領書(15台) 2016年12月13日納品受領書(30台) 2016年12月21日納品受領書(15台) 2017年1月11日預り証(100台) 2017年1月25日検収通知書(100台)
売上計上月	2016年10月 160台分
請求日(請求書日付)	当初：2016年10月28日(160台分) 3分割後：2016年11月1日(53台・53台・54台に3分割)
振込期日	当初：2016年11月30日(160台分) 3分割後： 2016年12月30日(53台分) 2017年1月31日(53台分) 2017年2月28日(54台分)
実際の入金日	2016年11月24日 ██████ 円 2016年12月27日 ██████ 円

	<p>2017年3月24日 ■■■■■円(※) (※実際は請求額より■■■■■円多い、■■■■■円が入金されたため、過入金分を2017年4月20日付で返金)</p>
--	--

- イ 2016年10月14日付けでB社から受注したC社 ■■■■■×160台については、2016年10月20日頃、C社からCECに2016年10月28日に160台が納入される予定が明らかになった。
- ウ これを受けて従業員d氏は、「ご注文頂きました■■■■■160台が、10/28(金)に弊社倉庫に納品されることが確定しました。納品されましたら、請求処理を進めさせて頂きたく存じます。ご入金予定日：2016/11/30(水) 納品受領書：2016/10/28(金)と記載して記名ご捺印をお願い致します。」とのメールをB1氏に対して送信した。
- エ これに対してB1氏からは、「こちら、請求書や入金処理自体を納品完了前に対応するのは問題ありませんが、納品受領書を納品完了前に実施するのは少々気になります。こちらへのサインは受領完了後とさせていただいてもよろしいでしょうか。」との返信がなされた。
- オ その後、従業員b氏とB1氏との間で折衝が行われ、その結果、実際のB社への納品とは関係なく、請求については、11月発行・12月発行・翌年1月発行の3回に分けて行うことが2016年10月31日に決まった。そのため、請求額については160台を三等分し、1回目53台分・2回目53台分・3回目54台分と割り振られることとなった。そして、既に一括での請求書が10月28日付けで発行されていたため、2016年11月1日付けで新たに3分割の請求書を再発行することとなった。
- カ なお、上記のとおりB社との折衝では2回目・3回目の請求書は翌月・翌々月の発行という前提であったため、営業部としては当初は3分割した請求書のうち1通のみを実際に発行し、残り2通については発行日未定との扱いとしていたが、経理部・従業員n氏から高額の請求分が宙に浮いているのは良くないとの指摘があり、請求書としては全て2016年11月1日付けの発行としたうえで、支払期日をそれぞれ1か月ずらす記載とした。
- キ また、売上計上をするには、C社からの仕入れについても原価に計上をする必要があるが、このとき、当初は2016年10月中にCECの倉庫に届くはずのサーバー160台のうち、35台がC社側の輸送遅延により、11月納入にずれ込んでしまう見込みとなった。そこで、従業員d氏は、C社の担当者に対して、「事前請求書」と呼称した請求書について、160台分全てを2016年10月中に送るよう依頼した。

- ク その結果、C社からは、輸送遅延の35台分も含めた160台分の請求書が届き（様式は前記した出荷日等記載なし請求書と同様である。）、これについて仕入計上がなされたうえで、160台分全てが2016年10月の売上として計上された。
- ケ この時点で経理部としては、請求は3分割であるものの、納品については一括での納品であると理解していたため、従業員n氏は経理部内で、**██████████**は、**一括納品・請求書は3分割発行で決着がつかしました。経理部側（██████████）がボールを握っているわけではありません。全額の検収書が入手できないのであれば売上取消です。」**とするメールを送っている。
- コ もっとも、実際には160台の一括納入は予定もされておらず、上記のB1氏のメールにあるとおり、B社側は実際の納品完了前には納品受領書は出さないとしているため、結果、納品受領書は、12月になっても、[2016年10月31日15台分]・[2016年12月13日30台分]・[2016年12月21日15台]の分しか揃わなかった。
- サ 本来、CECの売上計上要領によれば、売上計上から1か月を経過して売上証憑が揃わない場合、売上を取り消すことがある、とされている。しかしながら、上記の売上については取り消されることはなかった。
- シ その後、2016年12月12日頃、上記の取引について売上証憑が揃わないことについて、従業員b氏から、従業員h氏に対して相談がなされた。従業員b氏からは、
「・1月をもって納品させていただく または
・B社に現物を確認いただき検収いただく または
・預り証などで別途対応する 」との内容の対処法が示された。
- ス これに対して従業員h氏は従業員b氏に対して、「預り証とは、当社が先方に発行するのでしょうか？当社が一方的に発行しても意味がありませんので、納品した分について先方から受領書もしくは検収書を取得してください。1月末で先方が受け入れた分だけしか売上計上できませんので、残ってれば売上取り消しせざるを得ません。（請求書発行、入金されても納品できてない分は前受金になります。）」との回答を示した。
- セ これを受けて従業員b氏は、以下のような預り証を自ら作成した。従業員b氏が作成した当初の預り証案は、下部にB社側が署名（記名）等をする欄が設けられたものであった。

【預り証（当初案）】

（省略）

- ソ ところが、B社からは「預り証」に記名・押印をすることはできないと拒否されるに至り、その後、従業員b氏がB1氏と協議した結果、CECが単独で作成する「預り証」と、B社が記名・押印等をした「検収通知書」とを組み合わせで作成するとの方針となり、従業員b氏はB1氏に対して以下のようなメールを送っている。

「1月末までには②まで完了させていただきたくよろしくお願ひします。

①添付の検収をいただく(貴社)・別途「預り証が必要」としてあります。ご確認ください

② 請求を発行させていただく(CEC)

・入金期日は一応4月とさせていただきます

・実際は納品に伴い都度入金をお願いします

・納品時期は従来通り、従業員dと都度調整をお願いします

③添付の預り証を発行させていただく(CEC) ①にリンクされる「預り証」です。CECが貴社向けに押印発行いたします。貴社と弊社間の備忘であり、貴社の機材をお預かりさせていただいているという証明です。」

タ なお、この際、以下のように、預り証については、B社側の顧問弁護士からのアドバイスを受けて、「なお、本件と対となります貴社検収書につきましては、検収により [REDACTED] は適用されないものとします。」との記載内容が追記されることとなった。

30

【預り証】

(省略)

【検収通知書】

(省略)

チ このように従業員h氏としては、当初想定していたB社が発行する預り証(本来は「預け証」と呼ぶべきもの)ではないものの、B社が発行した「検収通知書」が年度末までに得られたため、一応の売上証憑は揃ったとして、上記売上については売上取消を行うことはなかった。

ツ これらの2016年10月の売上前倒し計上については、2016年10月27日付けで従業員d氏が、従業員j氏、従業員k氏、従業員b氏、従業員l氏に対して「<従業員kさん・従業員bさん> 160台中35台の納期が11月にずれ込みますが、前回同様の作戦で、業績上は10月に押し込みます。」「※従業員fさんにもお話済です。」とするメールを送っている。このようなメールの存在から、従業員k氏及び従業員b氏は、本来は10月には少なくとも全数が出荷済でないサーバーについて、全数分の売上計上をすることについては認識があったものと認められる(なお、従業員k氏は当該取引について、覚えていない旨を述べており、同氏の認識の詳細について認定を行うことはできないものと判断した。)

テ 他方、従業員 b 氏については、実際に出荷がなされていなくとも、B 社から全台分の納品受領書や検収通知書が得られていれば売上計上には問題がないと考えていた旨述べているが、上記 2016 年 10 月売上計上の取引については実際の納品分しか B 社から納品受領書を取得することができないことが事前に分かっていたはずのところ、それにもかかわらず全台数分の売上計上を行っており、当委員会は、従業員 b 氏については、上記 2016 年 10 月売上計上について、売上計上が認められない状況であることを認識したうえでの意図的な前倒し計上を図ったものであると認定した。

ト また、上記のメールで名前が記載されている従業員 f 氏については、上記メールの宛先に入っていないが、当委員会によるヒアリングに対して、「サーバー全台が出荷されていないことは分かっていたと思う、ただ納品受領書や検収通知書など納入先が全台分を出してくれるならばそれで売上計上としては問題ないと思っていた」旨を述べている。そのため、従業員 f 氏において、上記 2016 年 10 月売上計上について、会計的に問題があったという認識までは認定できないものと判断した。

(8) 2017 年 1・2 月売上計上にかかる取引

ア 2017 年 1 月売上計上にかかる取引の内容は以下のとおりである。

【受注内容：C 社 ████████ ×10 台】

B 社からの注文日	2017 年 1 月 16 日 10 台
B 社に対する納品日 (CEC 管理の出荷情報・B 社保管の納品日に関する連絡メール等から認定)	2017 年 3 月 23 日 10 台
売上証憑	2017 年 1 月 31 日 預り証 (10 台) 2017 年 1 月 31 日 検収通知書 (10 台)
売上計上月	2017 年 1 月 10 台分
請求日 (請求書日付)	2017 年 6 月 6 日 (10 台分)
振込期日	2017 年 7 月 31 日 (10 台分)
実際の入金日	2017 年 7 月 25 日 (10 台分)

イ また、2017年2月売上計上にかかる取引の内容は以下のとおりである。

【受注内容：C社 ████████×60台】

B社から注文日	2017年1月16日 60台
B社に対する納品日 (CEC管理の出荷情報・B社保管の納品 日に関する連絡メール等から認定)	2017年3月31日 20台 2017年5月11日 15台 2017年5月24日 20台 2017年6月6日 5台
売上証憑	2017年2月28日預り証(60台) 2017年2月28日検収通知書(60台)
売上計上月	2017年2月 60台分
請求日(請求書日付)	2017年6月6日(60台分)
振込期日	2017年7月31日(60台分)
実際の入金日	2017年7月25日(60台分)

ウ これらの取引においても、実際の納品よりも前に売上計上がなされており、売上証憑として前記と同様の預り証・検収通知書が利用されていた。

(9) 従業員h氏による売上計上時期についての指摘

ア 前記のとおり、B社との取引当初は、納品時期と関係なく、一括で全台分の請求を上げることができ、B社も一括での支払いに応じていた。ところがその後、B社の意向が変わり、上記2016年10月売上計上にかかる取引については3分割での請求とされた。また上記2017年1月・2月売上計上にかかる取引については、全台の納品後に請求する方法となった。上記の預り証・検収通知書による売上計上の方法では、売上計上時期と実際の納品の時期に乖離が生じることとなるが、そのため、売上計上時期から入金時期も大きく乖離するようになった。その結果、上記の預り証・検収通知書による売上計上の方法では、CEC社内の管理において売掛金が滞留した状態となる問題が生じていた。

イ そこで、2017年3月頃、従業員h氏は、売上計上は実際の納品と合致させるべきであると考え、従業員b氏とこの件で話し合いをもった。その話し合いの後、従業員h

氏は従業員 b 氏に対して、「売上予算達成からすると非常に厳しいお願いですが先方に現物を発送する時期に売上計上していただくのが理想です。」といったメールを送信している。

ウ その結果、従業員 b 氏は、上記の預り証・検収通知書の方式で実際の納品とは異なる時期に売上をあげることをやめ、次項の 2019 年 4 月の売上計上に至るまでの間は B 社との取引について売上の前倒し計上は行われなかった。

(10) 2019 年 4 月売上計上にかかる取引

ア 2018 年 10 月 24 日に B 社から発注を受けた ██████████ ×20 台について、2019 年 4 月 22 日頃、CEC の営業部・従業員 m 氏と B2 氏との間の折衝によって、2019 年 5 月 22 日に B 社に納品できる予定であり、その出荷指示が 2019 年 4 月 26 日までに B 社から CEC に出される見込みとなった。

イ これを受けて従業員 b 氏は、データセンターサービス部・従業員 o 氏及び同部・従業員 p 氏に対して、「4 月 26 日までに B 社様より出荷指示をいただけます。この出荷指示をエビデンスとして、 売り 4 月。 請求書発行 5 月 にできんかな？検収書は 5 月ナカ回収。」とのメールを送り、納品日は 5 月の予定であるが 4 月中に出荷指示を B 社から受けることによって 4 月中の売上計上ができないかを相談・検討し始めた。

ウ 上記従業員 b 氏のメールを受け、従業員 p 氏は、従業員 b 氏及び従業員 o 氏に対して、「「5/22」と納品日が指定されているため、この出荷指示メールそのままをエビデンスとするのは難しそうです。「納品日が書かれていない、最短日での納品・出荷指示依頼メールをお客様からいただいた場合に、そのメールをエビデンスとして 4 月に売上計上可能か」、を経理部の従業員 q 氏に問い合わせてみます。」とのメールを返信し、4 月中の出荷指示の依頼をもって 4 月中の売上計上が可能かを経理部に確認することとなった。

エ その後、従業員 o 氏は、出荷指示のメールではなく、以下のとおり、本来の納品受領書の様式を変更し、当該変更した納品受領書を B 社から取り付けることで 4 月中の売上計上とすることとした。この点、納品受領書の様式を変更して 4 月中の売上計上をすることについて、従業員 o 氏は経理部・従業員 q 氏と相談のうえで行ったと述べるが、従業員 q 氏はそのような相談を受けてはいないと否定している。なお、当委員会の調査においては、従業員 o 氏が従業員 q 氏から確認を得たことを示す客観的資料は得られなかった。

オ 本来、SSPro で発行される正式な納品受領書は、以下のとおり、「下記納品物件を 年 月 日 正に受領いたしました。」と印字されており、実際に受領した日を得意先が記入する様式となっている。

【正式な納品受領書】

(省略)

カ これに対して従業員 o 氏が様式を改訂した納品受領書（以下「改訂納品受領書」という。）は、以下のとおり、B 社が出荷指示をした日付を「2019 年 4 月 17 日発送依頼分の以下物件を受領しました」として印字し、納品物件の欄に「2019 年 4 月 17 日発送依頼分、2019 年 5 月 22 日納品分」と記載する様式となっていた。

【改訂納品受領書】

(省略)

キ そして、 ×20 台については、2019 年 4 月の売上として計上され、上記の改訂納品受領書が 2019 年 5 月 17 日頃に B 社から回収され（なお、B1 氏のヒアリングにおいて、2019 年 4 月以降の納品受領書についても B 社が発行したものであるとの回答を得た。）、これが売上証憑となったが、この際に経理部から、改訂納品受領書を売上証憑としたことを含めて 4 月の売上計上について何らかの指摘が営業部・事業部に対してなされることはなかった。

ク なお、従業員 h 氏は、2019 年 4 月の時点で改訂納品受領書のような様式が使用されていること、実際の納品が 2019 年 5 月となる取引が 2019 年 4 月に売上計上されていることについて、当時は知らなかった旨述べており、当委員会の調査でも、従業員 h 氏を含めた経理部員が上記事実を当時から認識していたことを示す資料は得られていない。

(11) 2019 年 5・7 月売上計上にかかる取引

ア その後も改訂納品受領書の様式は使用され、2019 年 6 月 21 日納品分のサーバー 60 台について、2019 年 5 月 8 日に発送依頼があったとして、2019 年 5 月の売上計上がなされている。

イ 2019 年 7 月 19 日になり、従業員 b 氏から営業部員に対して、上期末に向けて、データセンターサービス事業部で売上 円、プラットフォームサービス事業部で利益 が予算達成に不足していることがメールにて伝えられた。

ウ これに対して、データセンターサービス事業部長である従業員 r 氏は、従業員 b 氏らに対して、B 社への納品は 8 月以降となる前提のもと、B 社からの 2019 年 7 月受注分 円について、2019 年 7 月に売上計上できる可能性が出てきたことをメールにて伝えた。

エ 従業員 r 氏は、自ら経理部・従業員 s 氏に売上計上の要件を確認し、従業員 s 氏の回答内容として、顧客へ資産が移転したことを示す証拠として預り証を入手すること、

請求書は売上月に発行すること、入金は3か月以内が望ましいこと、を従業員b氏らに伝えた。

オ これに対して従業員b氏は、過去に預り証をB社から発行することを拒否されたことがあり、預り証をB社から取得することは容易ではないこと、預り証で売上計上する方法は経理部からやめるよう指摘された経緯があること、そのために現状の出荷ベースの売上計上に変更したこと等を従業員r氏らに伝えたいうえで、「従業員rさん 経理が言っていることが2転、3転していますので、一度、**方式** (前回の出荷指示方式) で売上を計上しようと思います」、「従業員oさん、各位 預かり証は「経理部見解」ということですが、経理部のヒトによって言うことが異なります。今、経理と調整することは藪蛇になると思いますので、ちょっと触れないで貰えますか?」「過去の経緯を踏まえていただくと、B社様は預り証をすんなりと出しません」とのメールを送り、経理部の見解を改めて確認することなく、出荷指示の方式、すなわち改訂納品受領書をB社から取り付ける方式によって2019年7月中の売上計上を目指すこととした。上記従業員b氏のメールに対して、従業員o氏は、「従業員bさん、承知しました。いまは経理部とは接触せずにおきます。」と返答し、この件についてこれ以後、経理部に相談等がなされることはなかった。

カ これらのやり取りから、従業員r氏・従業員o氏・従業員b氏らは、少なくとも直近で従業員s氏が売上計上には預り証が必要であるとの見解を示していた事実を認識しつつ、改めて経理部の見解を確認することをせずに、改訂納品受領書の方式による売上計上の方法に賛同したものと認められる。

キ また、上記の従業員b氏らによる売上計上の方法についての議論がなされている最中である2019年7月23日に、取締役c氏は、従業員b氏及び従業員r氏に対して、「**落**としてきたらしく、これがないと非常にまずい状況になっています。また、**も**これが入るものと期待していますので、状況を把握し、上期計上確実なものとしてください。7/29の納品を待たずに「出荷指示書」の7月確約をもらえないのですか?事前にもらうとか何故できないのでしょうか?」とのメールを送信し、上期の予算が達成されない可能性が高くなったことから、これを回避するために2019年7月中の出荷指示書の取得を指示した。なお、取締役c氏が、出荷指示のタイミングでの売上計上が経理部として認めた売上計上の要件を充たさないことについて知っていたことを窺わせる資料は得られていない。むしろ従業員r氏が従業員b氏に送ったメールに「取締役cさんにも念のため確認しましたが、**経理部次第だという回答**。」とあることから推測すると、取締役c氏が経理部見解に反した方式を採用することを部下に求めていた事実のみならず、経理部の見解に反する可能性のある方式が実行されることを容認していたとは認められない。

ク そして、上記取締役c氏のメールを受けて、従業員m氏は、2019年7月中の出荷指示を得るべく、2019年7月23日に大阪のB社を訪問し、その結果、サーバー84台

について、2019年9月25日納品予定分として2019年7月25日にB社からの出荷指示として取り付けることに成功し、2019年7月の売上計上とすることで事務を進めることとなった。

ケ ところが、上記2019年7月の売上計上についての請求書の発送事務作業中の2019年7月29日、従業員n氏が、請求書に「※2019年7月25日発送依頼分、2019年9月25日納品分」と記載されていることに気づき、従業員m氏らに対して、「請求書の郵送をストップします。説明をお願いいたします。██████では7月売上、仕入販売取引に関する申請書では入金が来年1月ということになっていますが、請求書の摘要には「※2019年7月25日発送依頼分、2019年9月25日納品分」とあります。これでは9月納品という意味にとれます。入金予定日が10/31になっていて、これは注文書の支払条件の「納品月末締め、翌月末払い」と照合するとやはり売上は9月ということになります。」とのメールを送り、いったん請求書の発送作業が止まることとなった。

その後、従業員n氏と従業員m氏との間で協議が続けられたが解決せず、従業員h氏が、従業員b氏、従業員r氏、従業員o氏と協議をすることとなった。従業員h氏は、この際のやり取りにおいて、既に同じ方法で第1四半期である2019年4月末に売上計上をしている事実があること、その際に経理部員がこの方法を了承した事実があること、を聞かされたと供述している。そして、従業員h氏としてはサーバーがB社に納品されない状態で出荷指示を受けたことのみをもって売上計上を認める考えは採れないと考えていたものの、既に第1四半期で同じ方法で売上計上をしているという事実を示され、もはやこれを覆すことは難しいと判断し、出荷指示のタイミング（すなわち、改訂納品受領書の方式）での売上計上を認めることとした。なお、従業員h氏はこの際の認識として、直近で従業員s氏が従業員r氏に、預り証が必要であると伝えたという事実を踏まえ、改訂納品受領書に加えて、B社が発行した預り証が別途入手でき、そうなれば売上証憑が揃い、売上計上が認められるものと認識していた旨を述べている。

コ 以上の経緯を経て、上記のサーバー84台分について、2019年7月に82,488千円の売上計上がなされることとなった。

(12) PwC あらたによる2020年1月期第2四半期レビュー

ア その後、2019年8月20日頃より、PwC あらたによる2020年1月期第2四半期レビューの手続が開始された。

イ 従業員s氏は上記のとおり、従業員r氏に対して預り証が必要とのアドバイスをしたという経緯があったことから、上記の2019年7月の売上計上にかかる取引については、預り証が売上証憑として入手されるものと思っていた。しかしながら、PwC あらたの四半期レビュー手続が始まって預り証が入手されていなかったことから、PwC あらたの担当者に対して、当該取引については、未出荷のまま売上を計上してい

る旨の事実を伝達した。

ウ その後、上記取引について売上証憑が揃っていないこと、当該取引が会社のビジネスに照らし通例ではない取引に該当すること等の理由から、PwC あらたにおいても問題視され、その後、2019年9月2日にPwC あらたから、当該取引の取引の内容及び事実確認などの調査の申し入れが行われることとなった。

エ 従業員 h 氏はこれを受けて、田原社長を含めた取締役・監査役の一部に対しても、2019年8月30日、以下のように状況をメールにて報告している。

「業者からさがみ野に納品され、顧客の指示に基づき発送するのであるが、先方にサーバーが届いていない状態で売上計上（7月）されている。取得済の「納品受領書」に9月25日納品分との記載があるので、当社の発行した「預り証」に先方もそれを認識している旨押印したものを追加取得する条件で売上計上したが、一転、取得できな

いとなった。」。

オ その後、PwC あらたからの「B社から、9/25までに引き取るため貴社に預かってもらっていること及びその理由を記載した押印（社印）済み確証を入手していただけますでしょうか」との要請を受け、急遽、取締役 c 氏及び従業員 b 氏が B 社を訪問し、以下のような確認書を B 社から 2019年9月6日に入手した。

【B社確認書】

（省略）

カ もっとも PwC あらたからは、以下のような理由から、上記取引については7月における売上計上は認められないとの見解が示された。

- ① 物品の未出荷理由が顧客の経済合理的な要請に基づくものであることが文書により確認できなかった。
- ② 注文書等において所有権及び危険負担に関する契約条件が明記されていないため、預り期間において所有権及び危険負担が顧客に移転していると客観的に判断することができなかった。
- ③ 顧客からの預り証が発行されていなかったため、顧客側で当該物品を資産計上していること及び関連する債務を認識していることが確認できなかった。
- ④ CEC は7月に売上高を計上しているものの、代金回収期日は10月末（納品日を起算として1か月後）となっている。そのため、通常の支払期限とはいえ、売上高の計上時点では対価の回収可能性が確実ではない。
- ⑤ 保管料や輸送料については、CEC 側で負担している。そのため、物品が顧客に移転していると客観的に判断することができない。
- ⑥ 倉庫内では通常の在庫と預り在庫の保管区分が明確になされていない。また売上

計上時点では仕入が実行されていない。

キ 以上のような経緯を経て、CEC は、上記 2019 年 7 月の売上計上にかかる取引については、売上を取り消すに至った。

3 法的評価

B 社案件については、C 社からサーバーが実際にさがみ野の倉庫に納品されていること、当該サーバーが B 社の指定するデータセンターに実際に納入されていることが配送の記録や B 社のヒアリング等によって確認できている。また、これらの仕入、売上に伴う入出金も確認されている。これらの事実からして、CEC と C 社との売買契約、CEC と B 社との売買契約のいずれについても有効に存在するものと認定される。

4 会計的評価

(1) CEC の収益認識基準と預り売上に関する会計方針

CEC の仕入販売取引における収益認識基準は販売先による検収又は納品受領に基づき収益を認識する検収基準であり³¹、また、預り売上に関する会計方針について定めたものは存在しない。

(2) 実現主義の原則

B 社案件の会計的評価を行うにあたり、上述のとおり CEC が収益認識基準として検収基準を採用する中で、対象となった取引が未出荷販売（いわゆる、預り売上）として未出荷状況であるが収益認識可能な状況にあったかの検証を行う必要がある。

ここで、企業会計原則において「売上高は、実現主義の原則に従い、商品等の販売又は役務の給付によって実現したものに限る。」（企業会計原則 第二 損益計算書原則 三 B）とされ、我が国における収益認識は実現主義によることが求められる。実現主義の適用にあたっては財の引渡しの要件を満たすことが必要であるが、未出荷販売の場合には、外観上財の引渡しが行われない取引であるため、実務慣行として一般的に求められる以下の要件に従い収益認識を可能とする状況にあったか検証を実施する。

① 未出荷状況での納品受領を認める顧客の意思があること

CEC と B 社の担当者間のメールのやり取りを確認したところ、B 社の担当者からは納品を受領した分についてのみ納品受領書にサインを行うと連絡を受けており、未出荷状況での納品受領を認めるという顧客の意思は確認できなかった。

³¹ 「売上計上要領」参照。

- ② 在庫の所有権及び危険負担が移転していること
注文書等において、在庫の所有権及び危険負担についての条件を確認することはできなかった。
- ③ 預け証等の入手がされていること
一部の取引において CEC 作成の預り証はあるものの、多くの取引において作成されていない。また、B 社作成の預け証の入手はない。
加えて、CEC の内部統制として、預り売りにあたっての必要書類及び社内承認ルール等が整備・運用されていない。
- ④ 代金は売上計上日を起算日として通常サイトで支払われること
CEC の通常の支払サイトは納品月と売上月が一致している前提で、納品月の末締め翌月末支払いとしているが、B 社案件の場合には売上計上月よりも納品月が後であり、通常の支払サイトが適用されていない。
- ⑤ 保管料及び輸送料を顧客に賦課していること
B 社案件において保管料及び輸送料を顧客に賦課している状況は確認されなかった。
- ⑥ 預り在庫は自社在庫と区分して保管し顧客の要請ですぐに引渡ができる状態になっていること
CEC 倉庫内では、倉庫配置図に基づき個別タグ管理されているものの、通常在庫分と預り在庫分の明確な峻別は行われていなかった。

以上より、B 社案件において未出荷取引として収益認識を認める状況にはなく、実現主義の原則通り、財の引渡時点である B 社における納品受領時点において収益認識することが適切であると考えられる。³²

(3) 評価

以上のような観点から、B 社案件について、製品が実際に B 社に納入されていないにもかかわらず売上が計上されている取引は、仮に検収通知書 (B 社作成) と預り証 (CEC 作成) が揃っていたとしても、全て売上の前倒し計上であると判断した。

当委員会の調査では、2020 年 1 月期第 1 四半期までにおいて、月次ベースでの売上の前倒し計上は 6 件、そのうち四半期ベースで修正を要するものが 5 件認められた。その

³² 今後適用される収益認識に関する会計基準 (企業会計基準第 29 項) 及び同適用指針 (企業会計基準適用指針第 30 号) における収益認識可能な「請求済未出荷契約」にも該当しないと考えられる。

財務的影響は、2017年1月期第2四半期において35,010千円、2017年1月期第3四半期において90,955千円、2017年1月期期末において46,346千円、2018年1月期第1四半期において19,400千円の売上前倒し計上が行われていたと認められた。また、進行期である2020年1月期においては、第1四半期に本来は第2四半期に計上すべき売上19,200千円の前倒し計上があったものと認められる。これらの詳細については、別紙2のとおりである。

第6 B社案件に関する類似案件調査

1 件外調査によって検出された不適切な会計処理

当委員会が、B社案件の件外調査として下記2ないし5の手続を実施した結果、下表のとおり、計6件の取引において不適切な会計処理（いずれも売上の前倒し計上）が行われていたことが認められた。

取引先	時期	認定した不適切な会計処理の概要	端緒	発生原因／動機	利益影響額
N社	2015/7	仕入が未了であったにもかかわらず、売上計上を行った。	売上証憑、仕入証憑の突合	売上計上に関する社内ルールの不認識	301千円
O社	2016/7	検収が未了であったにもかかわらず、売上計上を行った。	売上証憑、仕入証憑の突合	動機等の特定には至らなかった	2,582千円
P社	2017/1	預り売上の要件を満たしていないにもかかわらず、売上計上を行った。	第2次役員等アンケート	1月決算月の売上確保	676千円
M社	2018/1	保守を伴う物品の仕入販売について、保守が開始されていないにもかかわらず、売上計上を行った。	追加デジタル・フォレンジックス	売上計上に関する社内ルールの不認識	1,201千円
Q社	2019/1	預り売上の要件を満たしていないにもかかわらず、売上計上を行った。	第2次役員等アンケート	1月決算月の売上確保	1,036千円
R社	2019/4	出荷をしていないにもかかわらず、売上を計上した。	ホットライン	客先都合	146千円

2 B社案件の特徴に着目した調査

(1) B社案件の特徴

CECとB社とは、前記のとおり、2014年7月からB社案件にかかる取引を開始し、以後、継続的に取引を行っている。取引の大きな流れとしては、CECがB社からの注文に基づきC社から仕入れた商品を倉庫に保管し、B社からの出荷依頼に基づき納品するというものである。

CECとB社との取引は開発等の役務提供を伴わない仕入販売取引であり、かつ、CECが商品在庫を保管するという特徴がある。

また、時期としては、B社案件において売上の前倒し計上は主に四半期末において行われるという顕著さがあった。

さらに、金額の点においては、B社との取引開始から2019年7月までの売上前倒し案件を除く1案件あたりの売上高は平均13,358千円であったのに対し、売上前倒し案件の売上高は平均41,657千円と多額になるという顕著さがあった。

(2) 抽出条件

B社案件の売上前倒し計上取引の上記特徴に従い、当委員会は下記の取引を類似事例として選定することとした。

- ・仕入販売取引であり、CECの倉庫を経由する在庫取引であること。
- ・四半期末月に売上が計上されていること。
- ・取引あたりの売上計上額が10百万円以上であること。
- ・反復継続的に取引が行われている取引先であること。

ただし、CECの倉庫を経由する在庫取引であるかどうかはデータ上把握することができなかつたため、結果的に抽出条件には含めなかつた。

なお、B社案件において上記条件に該当する取引が2016年1月期から発生しているため、調査対象期間は2016年1月期から2020年1月期第2四半期までとした。

(3) 実施手続

当委員会は上記の条件により抽出された取引40件に対し、以下の調査手続を立案・実施した。

ア 売上証憑の確認

注文書・納品受領書等の売上証憑の適正性等を検証するために、以下の手続を実施した。

- ① 売上証憑（注文書・納品受領書・請求書控等）と売上データとの間に矛盾点がないかを確認する。
- ② 納品受領書の様式が異なるものがないか確認する。

- ③ 預り証・検収通知書で売上が計上されているものがないか、その他納品受領書以外の書類で売上計上しているものがないか確認する。
- ④ 個人印など容易に発行できるような納品受領書でないか確認する。
- ⑤ 上記①～④の手続の結果、不明な点がある場合には担当者にヒアリングを行う。

イ 仕入情報の確認

アの手続の結果、売上証憑の信頼性に疑義がある取引については、対応する仕入データを紐づけたうえで以下の手続を実施した。

- ① 仕入証憑として注文書(控)・納品書・請求書等と仕入データとの照合を行う。
- ② その他、必要に応じて担当者にヒアリングを行う。

(4) 調査結果

当該調査の結果、前記 1 記載のとおり 2 件の取引において不適切な会計処理が行われたことが認められた。

3 第 2 次役職員等アンケート

当委員会は、B 社案件に類似する事案の調査として、B 社との取引に関与した CEC の役職員 268 名（以下「第 2 次役職員アンケート対象者」という。）及び B 社との取引に関与した CEC の退職者 3 名（以下「第 2 次退職者アンケート対象者」という。）を対象とする以下のアンケート（以下「第 2 次役職員等アンケート」という。）を行った。

これに対し、当委員会は、2019 年 10 月 15 日、第 2 次役職員アンケート対象者に対し、2019 年 10 月 17 日を回答期限として、「類似取引の有無に関する確認のお願い 2」と題するアンケートをメールで送信したうえで、CEC の社内ネットワークのシステムに入力して回答するよう要請した。また、当委員会は、第 2 次退職者アンケート対象者に対し、2019 年 10 月 24 日、個別に電話を架け、口頭で第 2 次役職員等アンケートを行った。

第 2 次役職員等アンケートに対し、2019 年 10 月 25 日時点において、第 2 次役職員アンケート対象者及び第 2 次退職者アンケート対象者全員から回答を得た。当委員会は、第 2 次役職員等アンケートの回答結果を踏まえ、当委員会において調査が必要と判断した役職員アンケート対象者に対し、ヒアリング（電話によるものを含む。）等の調査を行った。

当該調査の結果、前記 1 記載のとおり、2 件の取引において不適切な会計処理が行われたことが認められた。

第 2 次役職員等アンケートの質問内容

質問 1 あなたは、2013 年 2 月以降において、仕入販売（物販）取引のうち、CEC

において商品を保管した後に販売するような取引に関与したことがありますか。

質問 2 (質問 1 の回答が YES の場合) 上記取引において、販売先への納品の実態がないにも関わらず売上計上 (前倒し計上、預け証入手又は預り証発行のみで、相手から正式な物品受領書のないままの売上計上 (未出荷計上) を含む) したことはありますか。ある場合には下記にその概要を記載ください。

- ・種類
- ・時期
- ・仕入先
- ・販売先
- ・金額
- ・オーダー番号 (J 番)
- ・概要

4 ホットライン

前記第 4・2・(1)・ウに記載したとおり、ホットラインの設置期間中、2 件の情報提供があったところ、そのいずれも、B 社案件に類似する取引であるものと認められた。

そこで、当委員会は、情報提供者その他情報提供された内容に関与した可能性がある者に対し、ヒアリング (電話によるものを含む。) 等の調査を行った。

当該調査の結果、前記 1 記載のとおり、1 件の取引において不適切な会計処理が行われたことが認められた。

5 追加デジタル・フォレンジックス起因の類似案件

前記のとおり、当委員会は、B 社案件について、追加デジタル・フォレンジックス調査を実施したところ、B 社案件と類似する不適切な会計処理に係る取引が 5 件検出された。そこで、当委員会において、当該 5 件の取引について調査を実施したところ、うち 1 件の取引については、前記 1 記載のとおり不適切な会計処理があったことが認められた。

なお、当委員会は、追加デジタル・フォレンジックス調査において B 社案件と類似するとまでは認められないものの、検討を要すると認めた 28 件については、CEC に対して自主点検の実施を求め、このうち、調査期間中に自主点検が完了しなかったものについては調査終了後も継続するよう申し送った。

第7 発生原因分析

1 総論

前記第3において主に記載したとおり、A社案件に係る調査により、実体のない商流取引が行われていた事実が確認され、不適切な行為が認められた。また、前記第5において主に記載したとおり、B社案件に係る調査により、売上の前倒し計上が行われていた事実が確認され、不適切な行為が認められた。

A社案件及びB社案件において認められた不適切な行為について、各担当者が個人的な利益追求（横領等）のためにこれらを実行したことを窺わせる事実は不見当であったものの、その特徴（根本原因）として、事業部及び営業部としての業績確保（受注・売上・利益からなる三冠達成）に対する志向が、受注管理や会計処理に係るコンプライアンス意識を乗り越えてしまったこと、及び、その前提として、仕入販売取引におけるコンプライアンス体制、内部統制その他内部管理体制の構築に不備があることが挙げられる。

以上を前提に、後記第7・2及び同3以下では、CECにおける上記の不適切行為（A社案件及びB社案件）を発生させるに至った原因と認められる個別の事象について詳述する。

2 A社案件における不適切行為の発生原因

（1）不適切行為の動機・背景

ア 業績目標達成のプレッシャー

CECでは、毎月1回事業部長報告会が開催され、実績報告と四半期ごとの売上見込額を報告しており、各部において、受注高、売上高及び利益に係る半期ごとの目標数値を達成することを「三冠達成」と称して達成が推奨されており（上記第3・1・(1)・イ）、また、サービスインテグレーションビジネスグループ第一営業部においても、関連事業部が三冠達成をするか否かが評価指標となっていたことから、当委員会調査において、責任者をはじめとして、業績目標達成のプレッシャーを強く感じている者が少なからず存在することが認められた。

イ C1氏が調整、差配する商流取引への過度な依存

上記アのような状況下で、従業員b氏及び従業員a氏は、C1氏との定例会を通じて協業により相互に売上を確保することとし、2016年頃からはC1氏が調整、差配する（以下「アレンジする」と表現する。）商流取引に、積極的にCECとして参加するようになった。商流取引では、CECとしては商流全体を取り仕切るC1氏の指示どおりに注文書や納品書等の書類のやり取りをするだけで、対象物は直送されるため、実物を取

り扱うことなく、総額取引で売上計上していた 2018 年 2 月までは 1 件の取引で数億円の売上を上げることができ、純額取引として粗利相当額のみを売上計上することとなった 2018 年 2 月以降も 1 件の商流取引につき 0.5%から 3%の利益、100%の粗利率を容易に得ることができた。³³加えて、かかる商流取引については、具体的な役務が発生しないため、サービスインテグレーションビジネスグループ内において売上等が目標に達していない事業部に売上計上させる等の差配することが可能な状況が存在した。

このように、従業員 b 氏及び従業員 a 氏にとって、C1 氏がアレンジする商流取引は三冠達成のために便宜な調整弁として活用することが可能な方法であるため、目標数値の達成のために必要なときなどは、従業員 b 氏は、C1 氏に、商流取引の紹介を自ら依頼し、又は従業員 a 氏を通じて依頼するなどしていた。また、逆に、C1 氏から CEC として商流取引への参加を打診された際にも、加入する商流の位置にかかわらず、商流に参加して、C1 氏や商流に参加する他の取引先との関係を維持・構築していた。

そして、商流取引にあたって、従業員 b 氏及び従業員 a 氏は、C1 氏のアレンジを半ば盲目的と言ってよい程に信頼しており、その商流や取引対象物の実在性につき疑問を挟んだり、検証したりすることもなく、C1 氏の言うままに、メールの宛先（CC を含む。）に同氏が入ることにも抵抗を感じることなく、また取引相手方の会社の担当者との調整や連絡も同氏に丸投げしたうえで（この点は後記（2）のとおり、入金遅延等の問題が発生した際であっても、取引先担当者であるはずの者ではなく、C1 氏に対応を全面的に委ねるとの対応に如実に表れている。）、証憑のやり取り、経理・上長への報告、CEC の請求書等書式の提供を行っていた。

以上のとおり、従業員 b 氏及び従業員 a 氏は、C1 氏がアレンジする商流取引に依存するようになり、結果として同氏の言うままに商流取引を実施していたものであるが、このような A 社案件の商流取引に参加する動機については、従業員 b 氏及び従業員 a 氏において、社内の事業上の目標数値の達成及び C1 氏との関係維持・構築のためのものであったと認められる。

（2）サービスインテグレーションビジネスグループ第一営業部におけるコンプライアンス意識・リスク認識の不十分性

ア 目標数値の達成が優先され、コンプライアンス意識が脆弱化していたこと

上記第 7・2・(1) のとおり、従業員 b 氏及び従業員 a 氏にとって、C1 氏がアレンジする商流取引は目標数値の達成のために調整弁として便宜な案件となっていたところ、CEC の監査部からは、2018 年 9 月 18 日に実施された業務監査において、商流取引に関し、仕入販売取引に関する申請書による決裁前の商品仕入や売掛金滞留が、業務プロセスが適切でないことにより発生しており、早急なプロセスの見直しが必要であると

³³ また、加入する商流の位置次第では C 社のメンバーシップレベルを維持・向上させることができた。

指摘されていた。

しかしながら、従業員 b 氏及び従業員 a 氏は、当該業務監査が実施された直後である 2018 年 10 月 24 日に、C1 氏から A 社案件の引き合いを受けて商流取引に参加し、その後、以下のとおり、コンプライアンス意識が脆弱であると評価せざるを得ない行動をとっている。

- ① A3 氏によるメールをもって仮受注扱いして D 社に先行発注を行い、商品のやり取りはおろかその内容やエンドユーザーへの納入の事実確認もないまま D 社からのメールで検収を完了させた。
- ② A4 氏から「思い当たらない」との応答があったにもかかわらず、C1 氏から指示されるままに A3 氏にメールを送信して、以降 A 社の担当者を A3 氏として対応することに何らの疑義を抱かなかつた。
- ③ 実際には C1 氏が手書き及び三文判で作成した A3 氏名義の CEC 宛ての注文書及び納品受領書についてもその書面の外観上から A 社の会社行為としての有効性に疑義を抱き、受領前に十分に確認すべきであるにもかかわらずこれを実施せず、受領した（なお、その後、従業員 b 氏及び従業員 a 氏は、正式な社印の押印されたものを繰り返し要求しているが、その要求も C1 氏に対して行うにとどまり、直接に A3 氏に対して連絡するといったこともしておらず、不十分なものと言わざるを得ない。）。
- ④ その後、二度にわたって入金が遅延したにもかかわらず、従業員 b 氏及び従業員 a 氏は、従業員 b 氏が 2019 年 8 月 30 日に A 社を訪問して直接支払い交渉を行うまで基本的には C1 氏による事態の解決に期待するだけであつた。
- ⑤ 従業員 b 氏は、入金さえあれば解決する（問題ない）との認識から、2019 年 9 月 2 日には従業員 b 氏が画策して A3 氏から従業員 b 氏宛てに入金遅延に係る不実の理由をメールで送信させた。
- ⑥ 従業員 b 氏及び従業員 a 氏は、H 社及び I 社という第三者からの入金を受けるにあたって、独自の判断に依拠して、A 社に対して送付した請求書等と同内容の書類を作成して宛先を H 社に変えたり、C1 氏の言うままに I 社にメールの送信を行って処理した。
- ⑦ PwC あらたからの確認に対して、不適切な要請等を内容とするメールを A3 氏に対して送信するなどした。

以上のとおり、従業員 b 氏及び従業員 a 氏において、目標数値の達成が優先され、入金さえあれば問題ないとの考えから、商流取引（仕入物販取引）に係るコンプライアンス意識が脆弱化していたと言わざるを得ない。

イ 商流取引に関するリスク認識が不十分であったこと

前記第3・1・(1)・ウのとおり、商流取引は、いわゆる架空取引や循環取引等に陥り、①不適切な会計処理等を惹起するリスク、②商流間におけるいずれかの企業において支払いが滞った場合においてかかる状況が連鎖するリスクなどが想定されるものであり、実際に実行する場合には、これらのリスクも考慮して、慎重な判断が必要となる。特に従業員 b 氏や従業員 a 氏の立場に鑑みれば、上記②のリスクについては営業担当者として留意すべきものである。

しかしながら、営業担当である従業員 a 氏及び第一営業部部長である従業員 b 氏は、A4 氏が「思い当たらない」との応答をしたり、納品受領書や注文書がその成立の真正性について合理的疑義を抱いて然るべき入手経緯及び書面の内容であったり、二度にわたって入金が遅延した経緯があったにもかかわらず、A 社との取引が適正に成立しているのかどうか疑念を持つことも、かかる疑念に基づくリスク対応（例えば、上司である取締役 c 氏に対してより早期に明確な報告を行ったうえで対応指示を仰ぐなど）を取ることもしなかった。

また、仕入販売取引については、仕入販売取引申請書による決済承認が必要となっているものの、申請の際の留意事項、基準が必ずしも明確とは言えず、リスク回避のための制度として十分であるとは言えない。

(3) 受注等管理体制の不備

ア サービスインテグレーションビジネスグループにおける A 社案件のような商流取引（仕入販売取引）に対応する社内規程及びシステムが不備ないし脆弱であること

(ア) 受注管理

- ① 受注登録において、発注先の担当者とのメールのやり取りをもって、仮ではあるが、受注扱いとすることができ、SSPro にも仮受注登録を行うことができた。そのため、発注先の法人で当該発注が認められていないおそれ（契約不成立、無効及び取消等のおそれ）について判断することができなかった。
- ② 仮受注をした案件については、仮受注を受けた後 1 か月以内に正式な注文書を受領しなければならないこととなっているが、経理部において形式的な確認が行われるのみで、仮受注とすることの合理性などを営業部へ問い合わせるなどまでを行うことはなかった。
- ③ 正式受注証憑については、社内規程上明確な規定がなく、発注先購買部の担当者の個人印の押されたもので足り、社印が押されている必要がなかったばかりか、注文書のデータのみで足り、原本を必要としていなかった。そのため、発注先の法人で当該

発注が認められていないおそれ（契約不存在、無効及び取消等のおそれ）について受注証憑による判断ができない結果、A社案件では、実際にはC1氏が作成したA社からCEC宛ての書面の成立の不真正や契約の不存在について発見することができなかった。

（イ）受注・取引の承認

- ① 商談発生時には、「仕入販売取引に関する決裁について」との通知に基づき、営業部担当者は、紙にて仕入販売取引申請書の提出を行い、取引の実施の可否について、売上計上部署（通常は事業部）の部長及び営業部部長が確認し、担当取締役の承認を得る必要があり、その際に、顧客情報、仕入先情報、商流、取引内容、金額、粗利率等についての情報を記載し、見積書の添付を行う必要があったが、取引内容について具体的な説明がなくても承認を得ることができた。そのため、A社案件においても、取引が実在しているか、商品が実際に納品されるのか等の事項が判断されることなく、取引が承認されることとなった。
- ② 「仕入販売取引に関する決裁について」では、取引金額50百万円以上の場合、顧客に確認しCECへの支払が滞るリスクを排除するよう努めることという規定があるが、具体的に何を顧客に確認し、どのようにしてCECへの支払が滞るリスクを排除するのか具体的な規定は何も存在しないため、取引金額50百万円以上のA社案件においても、当該規定は全く不払いリスクの排除に役立たなかった。
- ③ 「仕入販売取引に関する決裁について」では、仕入販売取引申請書による決裁を受けたのち商談開始となるため、商材の先行発注はできないとされていたが、SSPro上で仮受注登録を行うことで、事実上、商材の先行発注が可能となっており、A社案件においても、D社に対する事前発注がなされた。また、請求書、納品書、納品受領書は、経理部から発送することが原則となっていたが、納品書、納品受領書は営業担当者から発行することも可能とされており、A社案件においても営業担当者から発送されていた。

（ウ）入金サイト

SSPro上で入金サイトは、営業部の担当者が、特に上司や管理部門の承諾がなくとも、どれだけ長いサイトでも入力可能であり、また、後の請求書発行時までの間、自由に変更することが可能であった。そのため、入金サイトが異常に長く回収リスクがある案件や実際には入金が滞っている案件でも、営業部の担当者がそれを容易に隠蔽することが可能であり、A社案件でも、従業員b氏により入金遅延が誤魔化された。

（エ）売上計上

- ① 「売上計上要領」及び「債権管理要領」によれば、経理部担当者は、SSProにおける営業部担当者からの売上処理申請に基づき売上計上を行う。この時点では、経理部担当者による納品受領書等、売上計上の根拠となる資料についての証憑確認は行われない。翌月において、経理部担当者は、前月に売上計上を行った案件について、納品受領書を入手していることを確認しなければならないこととされていた。具体的には、経理部担当者は、営業部担当者が入手し、SSProにアップロードした納品受領書につき、その原本確認を行い、これができない場合には、売上の取消処理を行うことがある旨の社内規程があった。しかし、A社案件においては納品受領書の原本確認はなされていないにもかかわらず、売上の取消処理が行われておらず、その規定は経理部において厳格に運用されていたとはいえない。
- ② 納品受領書については、注文書と同じく、発注先の担当者の個人印の押されたもので足り、社印が押されている必要がなかったばかりか、納品受領書のデータのみで足り、原本を必要としていなかった。また、A社案件のような直送取引の場合、どこから納品受領書を受け取るべきであるのかについてのルールが曖昧であった。そのため、発注先の法人で当該発注が認められていないおそれ（契約不存在、無効及び取消等のおそれ）や納品が実際には行われていないおそれについて納品受領書原本による判断ができず、A社案件でも、契約不存在や納品が行われていない事実を発見することができなかった。

イ 受注・取引の承認に係る運用の不備

「仕入販売取引に関する決裁について」に基づく仕入販売取引申請書は、売上計上部署(通常は事業部)の部長及び営業部部長が確認し、担当取締役の承認を得ることとなっているが、従業員b氏は、C1氏からの紹介であることから当該取引を実施することを半ば前提として、商流の前後が上場企業であれば問題ないと判断していたり、担当取締役においても、当該取引がどのような取引であるかを認識していないなど、部長及び担当取締役による十分なチェックがなされていたとは認められない。

(4) 内部管理体制の不備

ア サービスインテグレーションビジネスグループ第一営業部内における管理機能不全

前記第7・2・(1)の商流取引を行う動機は、従業員a氏のみならず、サービスインテグレーションビジネスグループ第一営業部内全体にあるため、部下の業務を管理・監督する立場にある部長の従業員b氏も、個別にリスク(前記の商流間におけるいずれかの企業において支払いが滞った場合においてかかる状況が連鎖するリスクなど)を判断することなく漫然と商流取引を承認している。

そのため、社内における上長による管理監督が全く機能しない体制となっている。

なお、上長自身がそのリスクが顕在化したときに責任を回避するために様々な隠蔽工作を行っているため、この意味でも上長による管理監督は機能していなかったものといえる。

イ 監査部による指摘事項の改善を図るための体制不備

監査部は、2018年11月2日付け「サービスインテグレーションビジネスグループ第一営業部業務監査報告書」において、前期に24項目、当期に29項目にわたる不備事項があったと報告している。すなわち、サービスインテグレーションビジネスグループ第一営業部において、不適切な業務がなされていることが常態化していることを認識していた。また、総評として、「不備事項 No.1『商談受注前の商品仕入・『仕入販売取引に関する申請書』決裁前の商品仕入』及び No.2『売掛金滞留（入金遅延）発生』は該当業務における業務プロセスが適切でないことによるものであり、早急なプロセスの見直しが必要です。」としており、A社案件の発生の要因となる事象を事前に把握していた。

しかしながら、A社案件が発生してしまったことからすると、サービスインテグレーションビジネスグループ第一営業部において、監査部による指摘事項の改善を図るための体制に不備があった可能性がある。

ウ 入金遅延の事態に対する対応の為の体制不備

経理部は、2019年4月26日時点において、A社案件で2019年4月末までに入金予定のA社からの入金がなく、入金遅延となり、回収にリスクが生じていることを認識しながら、入金遅延となった理由について十分な調査を行うことなく、また、その回収について、サービスインテグレーションビジネスグループ第一営業部に任せ、ほとんど関与することなく、第三者による代金相当額の入金及び第三者による迷惑料の入金という異常な事態を招くこととなった。

このようにサービスインテグレーションビジネスグループ第一営業部のみに任せきりとするのではなく、他の部署も関与して、然るべき部署において、入金遅延となった理由を調査したり、回収について関与し、これに基づき、例えばより早期にA社に直接訪問するなどしていれば、A社案件に係る取引の実在性に疑義があることに会社として認識することが十分に可能であったはずであるが、そのような行動を会社として実施することができなかったことについて、体制としての問題があると考えられる。

なお、2019年9月9日、従業員b氏が、まだ送付されていないA社に対するPwCあらたからの確認状（「取引金額等確認ご依頼の件」）を、A3氏に対しPDFファイルでメールにて送信し、確認状の処理の仕方について指示したのであるが、このような行為は、前記第3・2・(3)・エ記載のとおり従業員b氏における不適切な行為であること

はもちろんのこと、同氏が本来確認状を取得できる立場にはないことからすると、結果的に、かかる不適切な行為を惹起するに至った書類の管理体制についても問題があると言わざるを得ない。

3 B社案件の発生原因

(1) 動機・背景

ア B社との取引の特殊性

CECとB社との取引は、CECがC社からサーバーを購入し、CECの倉庫で保管したうえで、B社の必要に応じたタイミングでB社が指定する納品場所にサーバーを出荷する形態の取引であり、CECにとっては、実際にサーバーの仕入・保管・出荷の手間を伴うにもかかわらず、利益率が極めて低い取引である。このような製品自体に付加価値をつけない形態の取引は、CECにとって例外的であり、「亜流」の取引であると述べる役職員もいた。

そして、このようなB社との取引は、2014年7月以降、継続的に行われており、件数としては、オーダー番号ベースで60件存在する。

CECにとって、B社との取引は、自社の製造部門等に負担をかけることなく定期的に売上を計上できる取引であるという特殊性があり、また継続的に行われる取引であるという点も加わり、前記のように、度々、四半期ごとの業績目標達成のための手段として扱われるという事態を生じさせていた。

イ B社担当事業部及び営業部に対する業績目標達成にかかるプレッシャー

前記のとおり、CECでは、毎月1回事業部長報告会が開催され、実績報告と四半期ごとの売上見込額を報告することとされ、各部において、受注高、売上高及び利益に係る半期ごとの目標数値を達成することを「三冠達成」と称して、その達成が推奨されていた。

このような業績目標達成について、B社との取引を担当していた事業部（以下「B社担当事業部」という。）の従業員の中には「きつかった。いつもギリギリだった」「3か月ごとに数字のことを言われるので結構大変ではある」と述べる者もいる。また、B社との取引を担当していた営業部（以下「B社担当営業部」という。）の従業員の中には、営業のノルマについてプレッシャーがあるわけではないと述べて、「オールCECで利益が出ていればそれでいい」と述べる者もあり、所属部署又はCEC全体における業績目標達成に対する意識付けがなされていたと考えられる。さらに、前記のとおり、一部の取締役からは、B社担当事業部及び営業部に対して、期末において目標売上の未達成の可能性があるという状況下で、可能な限り期限内での売上計上を求める旨のメール

が送信され（ただし、当該取締役は、経理部の見解に反する不適切な方式を採ることまで求めていたとまでは認められない。）、B社担当事業部及び営業部にとっては、プレッシャーであったと考えられる。

このように、B社担当事業部及び営業部の従業員において、半期ごとの業績目標達成のプレッシャーを強く感じている者が少なからず存在する状態にあり、このことが、B社案件における売上の前倒し計上を誘発していたものと認められる。

（２）B社担当事業部及び営業部における売上計上に関する会計基準や社内規程等の理解不十分等

ア B社担当事業部及び営業部について

（ア）前記のとおり、プラットフォームインテグレーションビジネスグループ営業部は、2016年10月売上計上にかかる取引において、取引の対象である製品全数の一括納入がなされる予定がないにもかかわらず、B社に対して製品全数を納入したことを前提とする売上計上を行い、その旨の請求書をB社に発行していた。もっとも、実際にはB社に製品全数を納品していないため、売上計上の証憑となる納品受領書については、2016年11月以降に実際に納品を行った一部製品のものしかB社から取得することができず、2016年12月を経過しても既に売上計上した製品全数の納品受領書を取得することができない状況となっていた。そこで、プラットフォームインテグレーションビジネスグループ営業部は、事後的に辻褃を合わせるため、2017年1月になり、B社から納品受領書ではなく、プラットフォームインテグレーションビジネスグループ営業部が独自に用意した書式である預り証と検収通知書を納品未了の製品分について取得し、これを売上証憑として代用していた。また、未だC社から製品全数が納品されていないにもかかわらず、その未納品の分も含めて原価計上するため、C社からの正式な請求書とは別に、出荷日・支払期日の記載のない事前請求書を受け取り、その事前請求書を売上原価の証憑としていた。

（イ）さらに、前記のとおり、2019年4月以降の売上計上にかかる取引においては、サービスインテグレーションビジネスグループ第一営業部とデータセンターサービス事業部の独自の判断により、出荷指示により売上計上を行うこととし、サービスインテグレーションビジネスグループ第一営業部とデータセンターサービス事業部にて独自に改訂を行った改訂納品受領書をB社から取得し、これを売上証憑として売上計上していた。出荷指示という新たな基準に基づいて売上計上をするのであれば、経理部に適否を慎重に確認する等の手順を踏むべきであるが、2020年1月期の第1四半期においては、サービスインテグレーションビジネスグループ第一営業部の認識を前提としたとしても、経理部に口頭でしか確認していない。2020年1月期の第2四半期においても、サービスインテグレーションビジネスグループ第一営業部とデータセンタ

サービス事業部は、業績目標達成にかかるプレッシャーもあいまって、経理部の見解がはっきりしていないことを認識していたにもかかわらず、経理部に確認するのは藪蛇になるからという理由から、適時、適切に経理部に確認をすることなく、独自の判断で改訂納品受領書による売上計上を進めていた。

- (ウ) CEC の社内規程である売上計上要領には、「売上計上基準」として、「納品物が顧客で検収された時点で売上を計上する。」(①検収基準)との定めがあり、「売上計上要件」として、「売上の確認証憑」である「検収書又は受領書」を入手済みであることを要する(契約形態：その他、検収種別：一括、売上計上基準：検収基準の場合)との定めがある。これらの規定は、B社との取引に適用があると考えられる。

それにもかかわらず、上記各営業部及び上記事業部においては、上記第7・3・(2)・ア(ア)及び同(イ)のとおり、実態として検収がなされたか否かという点や現実に納品がなされたか否かという点を意識することなく、形式的に売上計上が認められるような証憑を揃えることに終始し、売上計上に関する社内規程である売上計上要領の実質的な理解を欠いていたことが認められる。

イ 経理部について

- (ア) 前記のとおり、2016年10月売上計上にかかる取引において、プラットフォームインテグレーションビジネスグループ営業部は、実際にはB社に製品を全数納品していなかったため、一部未納分について納品受領書を取得することができず、事後的に預り証と検収通知書を取得し、これを売上証憑として代用するという対応をとっている。

経理部部長は、このようなプラットフォームインテグレーションビジネスグループ営業部のイレギュラーな対応を認識しながら、預り証と検収通知書による売上計上が会計基準等に照らして適切であるかどうかや、プラットフォームインテグレーションビジネスグループ営業部が納品受領書を取得できなかった原因等について、十分な調査、検討を適切に指示し、行わせることなく、その売上計上を承認してしまっている。

- (イ) また、前記のとおり、サービスインテグレーションビジネスグループ第一営業部及びデータセンターサービス事業部は、2019年4月以降の売上計上にかかる取引において、納品指示による売上計上という方式を編み出し、独自に改訂した改訂納品受領書の方式による売上申請を行っていた。

経理部は、2019年7月売上計上に係る取引について、一旦は、サービスインテグレーションビジネスグループ第一営業部とデータセンターサービス事業部が作成した改訂納品受領書による売上計上が認められるべきでないことを認識し、請求書の発行作業を止めたにもかかわらず、その後、サービスインテグレーションビジネスグループ第一営業部から、2019年4月売上計上にかかる取引において同様の改訂納品

受領書が使用された事実を知らされ、また、B社から改訂納品受領書とともに預り証を取得するものと一方的に認識していたことにより、サービスインテグレーションビジネスグループ第一営業部の意向を汲んで、改訂納品受領書による売上計上を認めている。

このように、2019年7月売上計上にかかる取引については、本来、営業部や事業部による不適切な売上計上を正すべき立場にある経理部部長において、売上計上にかかる会計基準等を適切に参照することなく、また、サービスインテグレーションビジネスグループ第一営業部に預り証の取得について適切な事実確認を行うことなく、サービスインテグレーションビジネスグループ第一営業部の意向を汲んで、不適切な売上計上を許容してしまったことが認められる。

(3) 管理体制の不備

ア 売上証憑の管理の不備

(ア) CECにおいては、売上計上の証憑となる納品受領書については、原則として、営業部からの請求書発行申請を受けて、経理部がSSProを使用し、請求書、納品書とともに3点セットとして発行し、客先に送付するというフローになっていた。もっとも、営業部からの請求書発行申請の際に、経理部の特段のチェックを経ることなく、営業部の判断で納品受領書を発行の対象から除外し、営業部が独自に改訂した書式を追加し、客先に発送することができる運用となっていた。

そのため、B社との2019年4月以降の売上計上にかかる取引においては、経理部のチェックを経ることなく、SSProで発行される納品受領書の代わりに、サービスインテグレーションビジネスグループ第一営業部とデータセンターサービス部事業部が独自に改訂した改訂納品受領書が使用され、実際にB社に向けて発行されていた。

このような不十分な売上計上にかかる証憑の管理によって、現実に納品が行われた時期を正確に特定するという作業が軽視され、実態に沿わない売上計上がなされる一因となっていたといえる。

(イ) また、CECの社内規程である売上計上要領においては、「経理部は、売上確認証憑の回収が売上計上から1ヶ月以上遅延する場合は売上を取り消すことがある。」との定めがあるが、当該規定上は、売上計上を取り消すか否かについて経理部の裁量が認められている。

そのため、B社との2016年10月計上にかかる取引においては、プラットフォームインテグレーションビジネスグループ営業部から納品受領書が提出されず、売上計上にかかる証憑がそろっていない状態で1か月以上を経過しても、売上が取り消されない状態が続いていた。

営業部や事業部から期限内に売上計上にかかる証憑が提出されない場合には、売上を取り消すという厳格な運用がなされていれば、少なくとも 2016 年 10 月計上にかかる取引におけるプラットフォームインテグレーションビジネスグループ営業部による不適切な売上計上にかかる証憑の取得がなされる事態を抑止することが可能であったと考えられる。

イ 特殊な取引にかかる売上計上基準整備の不十分性

CEC においては、社内規程として「売上計上要領」や「販売管理ガイドライン 売上計上」が存在していたが、B 社との取引に適用されると考えられる規定としては、売上計上要領において、「売上計上基準」として、「納品物が顧客で検収された時点で売上を計上する。」(①検収基準)との定めがあり、「売上計上要件」として、「売上の確認証憑」である「検収書又は受領書」を入手済みであることを要する(契約形態:その他、検収種別:一括、売上計上基準:検収基準の場合)との定めがあるのみであった。

このように、CEC の社内規程においては、一般的な売上計上の方法についての規定があるのみで、預り売上等の特殊な取引にかかる売上計上の方法について明確な規定が存在しない状態であった。

そのため、CEC 内においては、預り売上等の特殊な取引にかかる売上計上について、各部において独自の解釈や運用を許容することとなり、結果として、本来認められるべきでない売上計上がなされるという事態が生じていた。

(4) 監査部による指摘事項の改善を図るための体制不備

監査部は、毎期、1 年間の監査計画を立案し、代表取締役の承認を得たうえで、監査計画に基づいて 1 年を掛けて、CEC 内の全部署に対して内部監査(業務監査)を実施しており、B 社担当営業部に対しても内部監査(業務監査)が実施されている。

2014 年から 2018 年に実施された B 社担当営業部に対する内部監査(業務監査)にかかる報告書によれば、B 社担当営業部に対しては、継続的に、売上計上月の誤り(なお、B 社案件とは異なる取引に関する指摘である。)や売上証憑の不備等の売上管理に関する不備が複数指摘されている。

2014 年: 売上証憑の不備 1 件

2015 年: 売上計上月の誤り 1 件、売上証憑の不備 1 件、その他売上管理の不備 1 件

2016 年: 売上計上月の誤り 2 件、売上証憑の不備 6 件、その他売上管理の不備 1 件

2017 年: 売上計上月の誤り 3 件、売上証憑の不備 5 件、その他売上管理の不備 1 件

2018 年: 売上計上月の誤り 4 件、売上証憑の不備 6 件、その他売上管理の不備 1 件

このような監査報告によれば、B 社担当営業部において、売上管理のうち、特に売上計

上や売上証憑の点について、業務遂行上の不備が一定程度存在していたことが見て取れる。そうであれば監査部において、B社担当営業部による売上計上月や売上証憑の管理についても、リスクをフォーカスして監督対象に設定するなどの対策を講じていれば、B社との取引における売上の前倒し計上を防止するか、少なくともより早期に発見することができた可能性は否定できない。

第8 再発防止措置に係る提言

前記の A 社案件及び B 社案件の発生原因分析を踏まえ、当委員会は、以下のとおり再発防止措置に係る提言を行う。

1 トップマネジメントによる法令及び会計基準遵守のメッセージ

企業である以上、各期の目標売上を設定して、その達成を目指すことは当然の姿勢といえる。しかしながら、これは、法令及び会計基準を遵守したうえで実現されなければならない。

A 社案件及び B 社案件の双方において、各部の責任者をはじめ、特に営業部及び事業部において、業績目標達成のプレッシャーを強く感じていたことにより、不適切な商流取引への参加や売上の前倒し計上が惹起されているが、今後、同様の事態が生じないようにするためには、役職員 1 人 1 人が、業績目標達成は、法令及び会計基準を遵守したうえで実現されなければならないという当然のルールを十分に認識・理解したうえで、日々の業務を行う必要がある。

そして、CEC の役職員に対して、上記ルールの認識・理解を十分に浸透させるためには、まずもって、トップマネジメントが、上記ルールを徹底するという姿勢を明確に打ち出すとともに、全役職員に対して、上記ルールを徹底しなければならないこと、上記ルールに逸脱する行動が行われた場合には適切に懲戒処分を行うこと等を周知することが必要不可欠であり、これは、最優先で取り組まれなければならない。

2 内部管理体制の強化

さらに、当委員会としては、以下記載する各観点からの内部管理体制の強化が必要であると思料する。

(1) 規程の整備等

A 社案件及び B 社案件のいずれにおいても、以下のとおり、関連する規程の十分な整備が図られる必要がある。

ア 営業関連規程・マニュアルの整備・遵守及び対応する SSPro の仕様変更

A 社案件のような商流取引は、架空取引や循環取引に巻き込まれる危険を孕む取引であるが、各種規程が整備され、かつこれが遵守される場合には、その危険を極力排除することができる。

CEC においては、商流取引のうち、取引金額が 50 百万円以上又は粗利率が 3%未滿となる商談について、仕入販売取引申請書を起案し、担当取締役の決裁を受けることとされているが、この点については「仕入販売取引に関する決裁について」という簡易な通知があるのみであることに加え、その内容には具体性がなく、実際にどのように対応すべきかの指針となりえない。また、上記の基準では 1 つの案件を複数に細分化するこ

とによって、容易に潜脱することも可能である。さらに、仮受注をした場合には、追って SSPro に正式な注文書をアップロードすることとなっていたが、正式な注文書の範囲が明確になっていないため、CEC 側の書式により作成された注文書や相手方担当者の個人印によるものがアップロードされるなどしており、A 社案件もかかる書類により処理されたものであることから、これらについては見直しを図り、正式な注文書の範囲を適正な範囲に明確化すべきである。

このように、取引の実態に即した規程の整備や基幹システムである SSPro の仕様改善が急務であるとともに、これらの改善措置を従業員に周知徹底し、実効性のある運用を図ることが特に肝要であると考えられる。

イ 売上計上方法に係る社内規程の整備

「売上計上要領」や「販売管理ガイドライン 売上計上」等の CEC の社内規程では、預り売上等の例外的な売上計上の方法についての明確な定めを欠いているが、このことが、B 社案件における 2019 年 4 月以降の不適切な売上前倒し計上を招いた 1 つの要因になっている。

そのため、CEC においては、社内規程の改定を行い、預り売上等を一切禁止する、又は、預り売上等の例外的な売上計上の方法を認めたとうえでその要件を明確にするなどの適切な対応を、早急に行うべきである。

また、B 社案件に限らず、今後、CEC において、不適切な売上前倒し計上を防止するためには、定期的に CEC が行っている全取引の内容を点検し、社内規程に不備・不十分な点がないかを検証したうえで、各取引の実態に即した社内規程の整備を行うことも必要である。

ウ 売上証憑に係る社内規程の整備

CEC においては、売上計上要領で「経理部は、売上確認証憑の回収が売上計上から 1 ヶ月以上遅延する場合は売上を取り消すことがある。」と定められており、当該規定上は、売上計上を取り消すか否かについて経理部の裁量が認められている。そして、実際に、B 社案件では、売上証憑がそろっていない状態で 1 か月以上を経過しても、売上を取り消すことなく放置されていた。仮に、上記規定が一部の例外的な事象による場合を除き、経理部において売上の取り消しを行うことを義務付けるものとして規定されており、これが厳格に運用されていれば、売上取消しにより不適切な売上前倒し計上が抑止できたものといえる。

そのため、上記規定については、「売上を取り消さなければならない。」ことを原則とした改定を行うべきである。また、当該規定の改定後は、適切な時期に売上証憑を取得することができないような不適切な取引を防止するため、当該規定を厳格に運用すべきである。

(2) 商流取引の受注ルールの厳格な運用及び売上証憑の管理体制の強化

上記第 8・2・(1)のとおり、関連規程の適切な整備が図られた後は、以下のとおり、これを厳格に運用あるいは強化された管理体制の下でこれを執行することが肝要である。

ア 商流取引に対する制限

商流取引は、見積書や注文書といった書面のやり取りのみによって容易に利益を確保できる反面、商品が直送されることから商流全体を把握することが困難であり、架空取引や循環取引といった不適切な商取引に巻き込まれる危険性は、役務の提供を伴う取引や実際に商品を受け取り取引に比べ典型的に高いといわざるを得ない。また、架空取引や循環取引に巻き込まれた場合には、得られる利益に比して巨額の損失を被ることにもなりかねない。さらに、A 社案件のような商流取引は、ICT サービスの提供という CEC の事業内容とそもそも合致するものでもない。

そのため、今後は商流取引の受注ルールを厳格化し、商流全体を把握できない、対象物が不明確である、対象物が直納され CEC において検収を実施しない、役務提供を伴わない等典型的に不適切な商取引の可能性が高いと認められる取引については受注を禁止すべきである。

また、A 社案件のような商取引が孕む問題、危険性等につき事例等を通じて、知識として共有することも有用である。

イ 経理部による売上証憑の管理体制の強化

B 社案件においては、B 社担当事業部及び営業部が独自に改訂した改訂納品受領書を売上証憑とすることにより、2019 年 4 月以降の不適切な売上前倒しが行われていたが、当初、経理部は、売上証憑としてこのような改訂納品受領書が用いられていることを認識していなかった。そして、このことを認識できなかったのは、CEC において、売上計上の証憑となる納品受領書については、原則として、営業部の請求書発行申請を受けて、経理部が SSPro を使用し、請求書、納品書とともに 3 点セット発行するフローになっていたものの、営業部からの請求書発行申請の際に、経理部のチェックを経ることなく、営業部の判断で納品受領書を発行する範囲から除外し、営業部が独自に改訂した書式を追加することができる運用となっていたからである。

そのため、今後は、営業部が独自に改訂した書式を使用したり、客先から求められた書式を使用する際には、経理部に申請を行い、経理部の承認を受けなければならない旨を社内規程に定めるなど、経理部による売上証憑の管理体制を強化すべきである。

(3) 営業部の意識改革

営業部において、受注高、売上高及び利益に係る「三冠達成」は、営業目標として非常に強く意識されていたと認められる。目標を意識すること自体は非常に重要なことであるが、CECでは、従業員b氏がC1氏に対し、具体的な時期、数字を示して商流案件の紹介を依頼したりするなど、過度な働きかけともいえる状況が確認できる。一方で、重要な証憑の確認等は疎かであり、部長である従業員b氏自身が取引先の従業員に対し、偽装・隠蔽ともいえる内容のメールの送信を依頼するなど、コンプライアンス上も重大な問題となる行動が多々見られる。

そのため、重要な証憑の確認を徹底するなど稟議承認プロセスの精微化を図るとともに、単に売上や利益のみならず、案件の内容等も重視するなど評価制度の見直しを行うことで数字偏重からの意識改革を図ることが必要である。

(4) 経理部門の体制強化及びコーポレートサポート本部の名称変更

経理部においては、SSProを通じ、長期間正式な注文書が発行されていない取引などを容易に把握できたはずである。経理部門としては、取引内容及び証憑を精査し、不備や不正が疑われるものについては、積極的に営業部に対し確認を行う等経理部門の体制強化が必要である。

これに関連してCECにおいては、2015年2月より、管理本部からコーポレートサポート本部へ改称された。名称など形式的なものでしかないという指摘はあろうが、内部統制におけるアクセルとブレーキの機能のうち、ブレーキ機能を期待される管理部門に対して、社内で「サポート」という名称を付されていることについては、各部署の役割期待について、社内的に誤解を招きかねないものとする。すなわち、ブレーキ役であることを期待される管理部門に対して、推進役としてのイメージを与えかねないサポートという表現はそぐわない。今回明らかになった各種不適切事象において、経理部等の管理部門が、営業部等の現業部門へ強く出ることができなかった事例が見受けられたが、この根底には、管理部門に対して、マネジメントではなくサポートすべき、という役割期待の風潮がCECにあるのではないかと考える。このことは、各種メールを分析する中でも、管理部門と現業部門の鋭い対立の中で、随所で見受けられた。

よって、今回の不適切事象が発生したことへの反省として、管理部門の社内的位置付けを明確化するために、経理部等の管理部門は内部統制におけるブレーキ役となるべき管理機構であるということを示すべく、適切な名称へ変更することを強く提言する。

(5) 監査部によるモニタリングの強化

CECでは監査部により仕入販売取引に関する業務プロセスが不適切であることが指摘されているが、かかる指摘が十二分に検討され、改善されたとは認められない。監査部においては、単にシステムの整備や不適切な事項の指摘にとどまるのではなく、業務監査の際には重点的に過去の指摘に対する改善の状況を確認するとともに、必要に応じて監査

役会や監査法人とも相互に連携を強化するなど充実したモニタリングを実施できる体制を構築する必要がある。

(6) 関係部署の連携の強化

CEC では、監査部により、過去複数年にわたって、特に売上管理の点で不適切な処理が複数なされていたことが指摘されているが、それにもかかわらず、B 社案件において、売上の前倒し計上という不適切な会計処理が行われていることからすれば、B 社担当営業部が、監査部による指摘を真摯に受け止め、改善しようとしていたものとは認められない。

このような事態が生じることの一因には、指摘を受けた部署のみによる業務改善に頼り、全社的に業務改善を図る体制が整備されていないことがあるものと思われることから、例えば、売上計上にかかる不備事項であれば、事業部、営業部及び経理部が連携して業務改善に取り組むなど、各部門の連携を強化する仕組みを構築すべきである。

3 教育研修及びその実効性確保措置の実施

(1) コンプライアンス教育の実施

A 社案件では、取引金額が約 530 百万円と高額であるにもかかわらず、担当者である従業員 a 氏が取引の対象物の内容を十分認識できておらず、注文書や納品受領書など正常な取引であれば遅滞なく発行されるべき書類に不備があるなど、取引開始当初から多くの点において異常性を有する取引であった。また、取引開始後も、A 社との連絡や書類の授受を C1 氏に委ねるなど、取引のほぼ全てを C1 氏に依存していた。

A 社案件は、その他にも多くの不自然性を有するにもかかわらず、担当者の従業員 a 氏のみならず、部長である従業員 b 氏も特段疑問を呈していない様子からコンプライアンス意識は希薄であると評価せざるを得ない。

また、B 社案件では、預り売上について、営業部及び事業部が意図的に経理部への確認を回避する行為や、経理部が不適切な売上計上と認識しつつも営業部や事業部の意向に従ってこれを許容したりするといった事態が見受けられたが、これらは、CEC の役職員のコンプライアンス意識の希薄さを示しているものと言わざるを得ない。

そのため、継続的かつ徹底したコンプライアンス教育の実施は必須であり、早急に取り組む必要がある。

(2) 会計基準に関する教育の実施

B 社案件では、B 社担当事業部及び営業部が売上計上に関する社内規程である売上計上要領の実質的な理解を欠いていたことも、売上の前倒し計上を生じさせる要因の 1 つになっていた。

そのため、CECの全役職員に対して、継続的かつ徹底的に会計基準に関する教育を実施することにより、CEC全体として、会計基準に関する理解を深めることが、今後同様の事態を生じさせないためには必要不可欠である。

(3) 従業員に対する懲戒権の適切な実施

以上のような再発防止のための施策を実効性あるものとするためには、違反者に対し、懲戒権を適切に行使して、不正行為、不適切行為には毅然とした対応で臨む姿勢を示すことが肝要である。

4 仕入販売取引に関する適切な管理体制の構築を踏まえた継続可否の検討

以上のとおりであるが、今回問題となったA社案件及びB社案件を包括する仕入販売取引については、利益に対する取引総額の比率を考えた時のリスクの大きさに加え、直送取引のみならず在庫取引においても、不適切事象に悪用されやすい状況を踏まえると、現状のCECの内部管理態勢からは、継続することについては極めて慎重な判断が必要であることは明らかである。

よって、今後もこれらの取引を継続するということであれば、管理部門のみならず、営業部門についても、前記した再発防止措置をCECとして十分に実現したうえで、これを実施することが必要であると思料する。

以 上

別紙 1 略

別紙 2 略