

平成 29 年 4 月 10 日



各 位

会 社 名 株式会社テクノメディカ
代表者名 代表取締役社長 實吉 政知
(コード：6678、東証第 1 部)
問合せ先 取締役 経営管理部長 萩原 一志
(TEL. 0 4 5 - 9 4 8 - 1 9 6 1)

東京証券取引所への「改善状況報告書」の提出に関するお知らせ

当社は、平成 28 年 9 月 26 日提出の「改善報告書」について、有価証券上場規程第 503 条第 1 項の規定に基づき、改善措置の実施状況及び運用状況を記載した「改善状況報告書」を、本日別添のとおり提出いたしましたのでお知らせいたします。

なお、本改善状況報告書にてご報告いたしました、今後も継続して取り組む事項については、進捗に応じて随時、株主をはじめとした関係者の皆様へご報告してまいります。

別添書類：改善状況報告書

以上

改善状況報告書

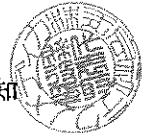
平成 29 年 4 月 10 日

株式会社東京証券取引所

代表取締役社長 宮原 幸一郎 殿

株式会社テクノメディカ

代表取締役社長 實吉 政知



平成 28 年 9 月 26 日提出の改善報告書について、有価証券上場規程第 503 条第 1 項の規定に基づき、改善措置の実施状況及び運用状況を記載した改善状況報告書をここに提出いたします。

目次

1. 改善報告書の提出経緯.....	2
(1) 改善報告書の提出理由.....	2
(2) 過年度決算訂正に至った経緯・原因.....	3
① 発覚した経緯.....	3
② 調査の方法・範囲・期間.....	3
③ 調査により判明した事実の内容.....	4
(3) 決算訂正が生じた原因.....	27
① 役職員のコンプライアンス意識の欠如.....	28
② 「右肩上がりの成長」という経営方針への固執.....	29
③ ガバナンス体制の不備.....	29
④ 収益認識に係る不備.....	31
2. 改善措置及びその実施状況並びに運用状況等.....	32
(1) 改善報告書記載の改善措置及びその実施状況並びに運用状況.....	32
① 役職員のコンプライアンス意識の醸成.....	32
② 「右肩上がりの成長」という経営方針の適切な解釈.....	34
③ ガバナンス体制の再構築.....	36
④ 収益認識の適正化.....	42
(2) 改善措置の実施状況及び運用状況に対する上場会社の評価.....	46
(3) 新たな問題の発生.....	47
(4) 改善措置の実施スケジュール.....	49



1. 改善報告書の提出経緯

(1) 改善報告書の提出理由

当社は、平成 28 年 6 月 23 日付「第三者委員会の調査報告書受領に関するお知らせ」にて開示しましたとおり、同日付で第三者委員会より調査報告書を受領しました。その指摘を踏まえ、平成 28 年 8 月 19 日付「平成 28 年 3 月期決算発表及び過年度決算の訂正完了のお知らせ」にて開示しましたとおり、過年度の決算短信等の訂正を実施いたしました。

本件に関し、当社の適時開示を適切に行うための体制の不備に起因する不適切な開示であり、当社の適時開示体制について改善の必要性が高いと認められるとの理由により、貴取引所より平成 28 年 9 月 8 日に有価証券上場規程第 502 条第 1 項第 1 号に基づく改善報告書の提出を求められ、平成 28 年 9 月 26 日に提出しました。

訂正した過年度決算短信等の業績に及ぼす影響額については、以下のとおりです。

【過年度決算短信等の訂正の業績に及ぼす影響額】

(単位：百万円)

期間	項目	訂正前 (A)	訂正後 (B)	影響額(B至A)	増減率 (%)
平成 23 年 3 月期 (通期)	売上高	7,559	7,421	▲137	▲1.8
	営業利益	1,451	1,308	▲143	▲9.9
	経常利益	1,455	1,314	▲141	▲9.7
	当期純利益	933	764	▲168	▲18.1
	総資産	10,616	9,876	▲739	▲7.0
	純資産	8,218	7,421	▲797	▲9.7
平成 24 年 3 月期 (通期)	売上高	7,980	7,694	▲286	▲3.6
	営業利益	1,828	1,790	▲37	▲2.1
	経常利益	1,831	1,794	▲36	▲2.0
	当期純利益	1,074	1,030	▲43	▲4.1
	総資産	12,004	11,227	▲776	▲6.5
	純資産	9,071	8,230	▲840	▲9.3
平成 25 年 3 月期 (通期)	売上高	8,151	8,142	▲8	▲0.1
	営業利益	1,940	2,009	68	3.5
	経常利益	1,944	2,013	68	3.5
	当期純利益	1,243	1,276	32	2.6
	総資産	12,809	12,130	▲678	▲5.3

期間	項目	訂正前 (A)	訂正後 (B)	影響額(B至A)	増減率 (%)
	純資産	10,058	9,250	▲808	▲8.0
平成 26 年 3 月期 (通期)	売上高	9,000	8,933	▲66	▲0.7
	営業利益	2,156	2,331	175	8.1
	経常利益	2,159	2,335	175	8.1
	当期純利益	1,355	1,454	99	7.3
	総資産	13,845	13,363	▲482	▲3.5
	純資産	11,147	10,438	▲709	▲6.4
平成 27 年 3 月期 (通期)	売上高	9,519	9,145	▲374	▲3.9
	営業利益	2,320	2,288	▲32	▲1.4
	経常利益	2,323	2,249	▲73	▲3.2
	当期純利益	1,486	1,429	▲57	▲3.9
	総資産	15,693	15,148	▲545	▲3.5
	純資産	12,344	11,578	▲766	▲6.2

(2) 過年度決算訂正に至った経緯・原因 (※組織名及び役職名は改善報告書提出時の
ものであります。)

① 発覚した経緯

当社の平成 28 年 3 月期に係る会計監査において、当社の会計監査人であった有限責任監査法人トーマツ (以下、「監査法人」という。) は、当社の主力製品である採血管準備装置に係る売上取引に関し、従前からの当社の監査法人に対する説明と異なる取引の実態の可能性を把握したことから、当社に対して当該売上取引に係る実態の説明を求めました。監査法人は、これに対する当社の回答を踏まえても、不適切な会計処理がなされている疑い (以下、「本件疑義」という。) が払拭できなかったため、平成 28 年 4 月 23 日に、当社に対して、第三者委員会による当該売上取引の実態に関する調査の実施を求めました。

このため、当社は、平成 28 年 4 月 28 日に取締役会を開催し、本件疑義に係る事実解明及び会計処理の適正性に係る事実解明を目的として、当社と利害関係を有しない中立・公正な外部の専門家から構成される第三者委員会を設置することを決議しました。

② 調査の方法・範囲・期間

第三者委員会の構成は、以下のとおりです。

委員長 宇澤 亜弓 (公認会計士・公認不正検査士、公認会計士宇澤事務所)

委員 石井 輝久 (弁護士、シティニューワ法律事務所)

委員 熊谷 真喜 (弁護士、二重橋法律事務所)

同委員会の運営は、日本弁護士連合会「企業等不祥事における第三者委員会ガイドライン」に準拠しており、同委員会の委員長及び委員は当社と利害関係を有しておりません。

【調査の目的】

同委員会による調査の目的は以下のとおりです。

- 当社の監査法人より指摘を受けた売上取引に係る事実関係の調査
- 売上取引に係る会計処理の適正性・妥当性を欠くと判断した場合には、その原因究明及び当社がとるべき会計処理の検討
- その他第三者委員会が必要と認めた事項の調査
- 当社において問題があった場合の再発防止策の提言

【調査の方法及び範囲】

同委員会は、①関係者に対するヒアリング及び関係資料の閲覧、②会計データ等の分析・検討の実施、並びに③電子メールを含むパーソナルコンピュータ等に保存されていたデータの調査・分析により、当社の事業内容等を把握するとともに、調査の目的である本件疑義を有する採血管準備装置の売上取引に係る事実認定を行い、当該売上取引に係る会計処理の修正の要否を検討しました。

なお、調査の過程において、不正の可能性が高まったことから、同委員会は、本件疑義の対象となった採血管準備装置の売上取引に類似する不正行為等の有無についても調査を行いました。

以上の調査の結果を踏まえ、同委員会は、本件調査の結果判明した不正行為について、原因分析及び再発防止策の検討を行いました。

【調査対象期間】

同委員会は、調査対象期間を、平成 22 年 4 月から平成 28 年 3 月までとしました。ただし、同委員会が必要と認めた事項については、当該調査対象期間以外の期間についても調査を実施しました。

③ 調査により判明した事実の内容

第三者委員会による調査において判明した当社における不適切な会計処理の概要は以下のとおりです。「○」と記載した期に不適切な会計処理を行っておりました。

手口	取引	H19/3期	H20/3期	H21/3期	H22/3期	H23/3期	H24/3期	H25/3期	H26/3期	H27/3期	H28/3期
売上高の前倒し計上	採血管準備装置関係	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
	ITソリューション関係				○	○	○	○	○	○	
	輸出売上関係				○	○	○	○	○	○	○
売上高の架空計上	輸出売上関係			○		○		○			
	A社関係	○	○	○							
	M社関係							○			
	D医大案件関係						○				
	リース取引関係							○			
	C社関係									○	
売掛金の回収偽装	A社関係						○	○	○		

各手口の詳細は以下のとおりです。

(ア) 売上高の前倒し計上（採血管準備装置関係）

当社においては、当社の製品である採血管準備装置の売上計上基準は出荷基準でありました。当該売上取引の一部に関して、実際にはエンドユーザーである病院等に出荷していないにもかかわらず、製品が完成した段階で、当社の直接の販売先である医療機器メーカー又は病院への物品販売を業とする卸業者（仲介業者、ディーラー）（以下、「顧客」という。）の検収確認書兼受領書を受領することにより、売上高の前倒し計上を行っていました。当社では、主にこのような前倒し計上を「先上げ」と称していました。なお、この他に、顧客またはエンドユーザー（以下、「顧客等」という。）の予算の都合上、顧客等が当期中に製品を仕入れておきたいという場合において、実際にエンドユーザーに出荷していない段階で売上高を計上するケースも「先上げ」と称しています。この場合、顧客等は当社製品がすぐには必要がないため、当社が保管するように依頼されることもあります。

先上げ取引に関しては、営業担当者は、通常の商談と同時に、先上げをすることについても顧客と合意し、検収確認書兼受領書の「検収（受領）日」の欄には、営業担当者と顧客の担当者間で合意された日を記載していました。債権の回収についても原則として6か月以内の回収を条件としておりました。

顧客が製品を受領していない、すなわち、エンドユーザーに製品が納品されていない段階で債務認識をするのは、当社が顧客に提示する決済条件が売上計上日から180日以内とされており、比較的長期のサイトが設定されていることが一つの要因となっていると思料されます。

製品については、エンドユーザーに出荷していないことが監査法人によって発覚しないように、原則として毎年3月（又は9月）に当該製品の完成品を外部倉庫で保管していました。当時の代表取締役会長兼社長（以下、「元会長」という。）の指

示に基づき、製品の「出荷の事実」を作るために平成 22 年 3 月頃から外部倉庫を賃借し始めました。

先上げ取引は、顧客からの書面による求めに基づいて、当社内施設に製品を保管していたことが契機であり、これを決算操作のために利用できると考え、顧客からの依頼がない場合にも顧客からの依頼書面を偽造し、そのうちに顧客からの依頼書面がない場合でも当社内の倉庫に保管するような形になってしまっていました。その後、当社内に製品を保管することが物理的に困難になったために、外部倉庫の賃借を開始しましたが、監査法人による発覚を逃れるため、当該外部倉庫の存在は監査法人に特に伝えておりませんでした。

上記のとおり、採血管準備装置に係る売上計上基準は出荷基準を採用していた当社において、先上げ取引は未出荷の段階で売上計上をしていたものであり、当社の売上計上基準を違反していましたが、そもそも出荷基準ではなく、検収基準を採用すべきでありました。

日本公認会計士協会 会計制度委員会研究報告第 13 号「我が国の収益認識に関する研究報告（中間報告）」（平成 21 年 12 月 8 日改正）によると、「我が国の実務では、物品が継続的に出荷されるような取引を前提として、①顧客にとって当該物品の検収作業が重要なものではない場合（顧客の指定場所に当該物品を納品後、短期間で自動的に検収が行われ、所有権が移転することが明らかである場合）であって、かつ、②出荷日と顧客への引渡日の差異がほとんどない場合に簡便的に出荷日をもって収益を認識していることがある」とされています。当社の販売する採血管準備装置は、エンドユーザーが指定する場所に納品及び設置をする際には、原則として、当社の技術サービス課員による設置作業が必要であり、「顧客にとって当該物品の検収作業が重要なものではない場合」に該当しないこと、出荷日と検収日（引渡日）が乖離していることから、出荷基準は採用できませんでした。

なお、監査法人から将来の IFRS 適用のことも考慮すると当社の採用している売上計上基準である出荷基準から検収基準に変更することを検討すべきとの指摘があり、それと同時期である平成 21 年 9 月に商品売買契約書及び検収確認書兼受領書を導入しました。これは、元常務取締役経営管理部長兼経営企画室長の野田哲氏（以下、「野田氏」という。）によると将来の IFRS 適用のために導入したとのことですが、出荷基準を維持する目的で出荷日と検収日（引渡日）の乖離がないように見せかけるために導入した可能性があると考えております。

本件の関係者の認識・関与状況等は、以下のとおりです。

1) 営業担当者

採血管準備装置の先上げ取引は、当社の社内においては、通常の取引と同じ扱

いで行なっておりました。

当社の営業担当者は、①会社の方針として先上げ取引を認めていること、②顧客から先上げ取引について承諾（先上げ取引による売上計上を行った時点で、顧客においても仕入債務を認識し、商品売買契約書に基づく決済条件にて決済することの承諾）が得られていたこと、③エンドユーザーからの受注が確実であり、最終的には代金回収が見込まれることから、先上げ取引自体が不適切な取引方法であるとの認識は有しておりませんでした。

2) 野田氏

野田氏は、平成 15 年 1 月に当社に入社し、その後、平成 17 年 6 月に取締役経営企画室長兼内部監査室長に、平成 19 年 10 月に取締役経営企画室長に、平成 25 年 6 月に取締役経営管理部長兼経営企画室長に、平成 26 年 6 月に常務取締役経営管理部長兼経営企画室長に就任しました。

野田氏は、元会長の指示に基づき外部倉庫を賃借し、3 月及び 9 月末には先上げ分の在庫を外部倉庫に出荷するよう、出荷作業担当部門に指示を出しておりました。さらに、平成 28 年 3 月期まで監査法人に外部倉庫の事実を知らせず、知らせた後も、外部倉庫利用の理由については虚偽の説明を行い、棚卸の立会時には理論在庫と合うように在庫を移動させるといったことを行っておりました。これらの行為を行っていたのは、先上げ取引に係る会計処理が不適切なものであることを認識していたためです。

当社は平成 23 年 7 月に ROBO-8000 を上市しました。野田氏は平成 26 年頃に「我が国の収益認識に関する研究報告（中間報告）－IAS 第 18 号「収益」に照らした考察－（日本公認会計士協会 会計制度委員会研究報告第 13 号 最終改正平成 21 年 12 月 8 日）を確認し、「対象となる物品を引渡し期限までに取得又は製造するという意図があるだけでは、収益は認識されないことに留意する必要がある」即ち ROBO-8000 シリーズは顧客ニーズに対応するために自由に採血管ユニットを組み合わせられる特徴を持つところ、ユニットを組み合わせる作業が残っている状態（顧客がそのまま使用開始できない状態）では預り保管していても、収益認識できない可能性があるという理解をしておりました。しかし、元会長へ相談したところ「8000 シリーズは納品時には完成している。決して半製品ではない。」という説明を受け、それを信じて監査法人への相談ならびに社内での検討を行いませんでした。

3) 元会長

個別案件への具体的な関与の度合いは不明ですが、①「出荷の事実を作るため」

に外部倉庫を賃借したのは元会長の指示であること、②後記のとおり当社では架空取引など他にも多数の不適切な会計処理が元会長の指示で行われていたこと、③元会長は「野田氏は大なり小なり都度私の許可を取ってから行動する」と第三者委員会に対して供述していることから、先上げ取引に主導的な立場で関与していたと考えております。

また、元会長が出荷の事実を作るために外部倉庫へ在庫移動させると指示してことは、当社の先上げ取引に係る会計処理が不適切なものであると認識していたと考えております。

4) 社長

社長は、平成7年にA社に入社し、その後、平成11年に当社に入社、平成14年に総務室長、平成21年6月に取締役総務室長、平成25年6月に取締役社長補佐、そして、平成26年6月に代表取締役社長に就任しました。

売上計上業務に関わりのある営業部門や一部の管理部門では、先上げ取引について会社の方針として認められているという共通認識があったものの、特に明文化された方針ではないため、平成25年5月まで総務畑で売上計上と関わりの薄い業務を担当してきた社長にはそのような認識を持つ機会はありませんでした。また、社長就任後は書類や会議等で売上報告を受けることが多くなりましたが、それらの場で先上げの有無が詳細に報告・説明されることはなく、不正を認識することができませんでした。

5) 田口氏

元常務取締役営業本部長の田口薫氏（以下、「田口氏」という。）は、先上げ取引による売上計上が明確に不適切な会計処理であるとの認識はありませんでした。

田口氏は、平成21年9月の検収確認書兼受領書の導入に関するの通知を出す等を行いました。基本的には野田氏の指示に基づき、その必要性や趣旨については何ら確認しないまま対応を行っていました。また、平成24年頃から売上着地見込を把握するために自分の備忘録として先上げリスト（先上げ取引の一覧表）を作成しておりました。各拠点長から毎年2～3月に先上げ取引について情報収集して作成した先上げリストは売上計上を行う経営管理部業務課長と情報共有しておりましたが、特に先上げ取引が不適切な取引と認識して作成したものではなかったとのことです。

6) a氏

a氏は、平成25年6月まで取締役経営管理部長兼財務経理課長であり、その後も経営管理部顧問として経理部の仕事を行っていました。

a氏は、平成22年4月に倉庫会社から請求書が来て、野田氏に確認して初めて期末に先上げ取引に係る製品を外部倉庫に移動したことを知ったとのこと。この時点で先上げ取引による売上計上が不適切な会計処理であることを認識しましたが、野田氏から報告不要と言われたため監査法人へ報告しませんでした。

また、平成28年3月期において、野田氏と共に監査法人に対して、外部倉庫利用の理由に関して虚偽の説明を行いました。また、棚卸の立会時に在庫を移動させるためのデータ（理論在庫）を算出し野田氏に提供しました。

本件の影響額は下表のとおりです。

(単位：千円)

期別	公表ベース 売上高	先上げ	修正により増 加する売上高	あるべき 売上高
平成22年3月期	2,991,683	586,353	4,350	2,409,680
平成23年3月期	3,357,506	334,715	583,103	3,605,893
平成24年3月期	3,675,718	506,202	333,615	3,503,132
平成25年3月期	3,516,853	537,770	475,702	3,454,785
平成26年3月期	4,204,502	582,728	568,270	4,190,044
平成27年3月期	4,535,518	975,285	582,728	4,142,961
平成28年3月期	—	724,101	942,885	—

注) 平成28年3月期については訂正前の売上高を公表しておりませんので記載しておりません。

(イ) 売上高の前倒し計上（システム関係）

当社のITソリューション部は、医療関係のシステムの開発、保守及び既存システムの更新を担当する元会長直轄の部署です。ITソリューション部が所管する事業は、平成18年3月に、他社が医療事業から撤退することに伴い、当社が譲り受けたものであり、同部の経理処理等の事務処理を統括していた取締役は野田氏です。また、同部の従業員は、部長と係長の2名のみであり、両者は営業を担当し、実際の開発等の業務は、下請業者に委託していました。ITソリューション部の案件の主たる販売先はエンドユーザーである病院ですが、顧客が売り先となることもあります。以下、本項においては、仲介業者であるか病院等であるかを問わず、当社の直接の販売先を顧客といたします。

同部においては、野田氏の指示により又は営業担当者の判断により、主として開発案件及び更新案件に関して、病院等による検収が未だ行われていない場合でも、①検収確認書兼受領書を偽造して売上高を前倒し計上していたケース（以下、「偽造ケース」という。）及び②顧客から、請求をしても良いという同意を得て売上高を前

倒し計上していたケース（以下、「合意ケース」という。）がありました。

本来は、営業担当者が病院等から取得した検収確認書兼受領書を添付して社内依頼票を回付して請求書の発行及び売上の計上を依頼するところ、偽造ケースでは、野田氏は社内依頼票を回付することなく、検収確認書兼受領書を偽造して直接 a 氏に渡し、請求書を発行せず売上の計上のみを行うよう指示していました。

野田氏は、かかる案件の売上は計上済みであることを IT ソリューション部の営業担当者に伝達しており、後日、請求書を発行する際には、営業担当者は、正規の検収確認書兼受領書を添付した社内依頼票で請求書の発行を依頼するに際して、当該案件は既に売上計上済みであることを、社内依頼票に記載し、そのことを示した付箋を付すなどし、売上が二重に計上されないよう取り計らっていました。

合意ケースには、営業担当者が自主的に行う場合と、野田氏の指示により営業担当者が顧客に依頼して行う場合があります。いずれの場合でも、営業担当者は、顧客の同意を得て、顧客から検収確認書兼受領書に代わる書類（「納品確認書」又は業務がすべて完了していない旨の注記等の付された検収確認書兼受領書）を取得し、これを正規の検収確認書兼受領書の代わりとして社内依頼票に添付して関係部署に回付し、売上が計上していました。合意ケースでは、顧客に対しては、この段階で請求書が送付され、支払も行われることが多々ありました。

本件の関係者の認識・関与状況等は、以下のとおりです。

1) 野田氏

野田氏は、IT ソリューション部の経理処理等の事務処理を統括しており、IT ソリューション部の業績の進捗状況を元会長に報告するのも野田氏の役割でした。

また野田氏は、経営管理部長及び経営企画室長を兼務する常務取締役として、元会長と当社全体の事業計画の達成状況について協議を行う立場にあり、特に売上計画の進捗には強い関心を有していました。野田氏は、会社全体の売上目標を達成することに寄与する結果となるとの観点から、IT ソリューション部においても売上高の前倒し計上を行っていました。

具体的には、偽造ケースにおいては、自ら検収確認書兼受領書の偽造を行い、売上高の前倒し計上を a 氏に指示しました。また、合意ケースにおいては、営業担当者に対し、病院等の検収前であっても売上が計上し、請求書を送付することについて顧客から同意を得るよう指示しました。

野田氏は、IT ソリューション部における売上高の前倒し計上について、一部（営業担当者が自らの判断で行った合意ケース）を除いて、これが不適切な会計処理であることも含め、明確な認識がありました。

2) a 氏

a氏は、野田氏から指示された場合には、社内依頼票がなくても売上を計上し、かつ、その場合には請求書を発行していなかったことから偽造ケースに関しては、売上高の前倒し計上が行われていたこと及びこれが不適切な会計処理であることを認識していました。

3) 営業担当者

営業担当者は、合意ケースにおいて野田氏の指示に基づき、又は自らの判断で、実際の検収前の売上計上を行うべく顧客と交渉し顧客の同意を得た上で、請求書の発行のための社内依頼票を起票していましたが、売上高の前倒し計上が不適切な会計処理であるとの明確な認識まで有していませんでした。

4) 元会長

元会長は、ITソリューション部における売上高の前倒し計上について、個々の取引について具体的に指示してはませんが、第三者委員会の調査において、①元会長が、野田氏は「大なり小なり」自分に都度許可をとりにくる旨供述していること、②野田氏がITソリューション部における売上高の前倒し計上について細部までは報告していなかったが、これが一定程度行われているという漠然とした認識くらいは元会長にもあったはずであると供述していること、③売上計上時に回付される社内依頼票には、当該案件についての売上は計上済みであると明記されていたことがあったこと等を踏まえると、元会長がITソリューション部における売上高の前倒し計上について、積極的な関与がなかったとしても、黙認していた可能性は高いと考えております。

5) 社長

社長として承認印を押した社内依頼票には、その内容を精査すれば、売上高の前倒し計上が行われていたことを認識できたチャンスもありましたが、実際には精査はなされておらず、不正を認識していませんでした。また、ITソリューション部の案件は野田氏→元会長のラインで処理されており、口をはさむ余地はありませんでした。

本件の影響額は下表のとおりです。

(単位：千円)

期別	公表ベース 売上高	先上げ	修正により 増加する売上高	あるべき 売上高
平成22年3月期	201,709	91,130	-	110,579
平成23年3月期	258,863	37,450	91,130	312,543

期別	公表ベース 売上高	先上げ	修正により 増加する売上高	あるべき 売上高
平成 24 年 3 月期	197,739	11,600	37,450	223,589
平成 25 年 3 月期	201,063	920	11,600	211,743
平成 26 年 3 月期	207,944	54,100	920	154,764
平成 27 年 3 月期	271,924	120,600	24,600	175,924
平成 28 年 3 月期	—	-	150,100	—

注) 平成 28 年 3 月期については訂正前の売上高を公表しておりませんので記載しておりません。

(ウ) 海外取引に関する不正

当社では、採血管準備装置、血液ガス分析装置及び消耗品等を海外の事業者に販売しております。主たる販売先は病院ではなく、当社と代理店契約を締結している海外の販売代理店です。

海外への販売業務を担当するのは輸出管理室であり、同部門の責任者は b 氏です。b 氏は、平成 10 年 9 月に当社に入社して以来、一貫して海外取引に携わっており、採血管準備装置等の海外の販売先への売上取引（以下、「海外取引」という。）に関し、自ら、顧客注文書、船荷証券（以下、「B/L」という。）又は航空貨物運送状（以下、「Air Waybill」という。）の偽造等を行い、売上高の前倒し計上及び架空計上を行いました。

この結果、海外取引に係る債権が長期間に渡り滞留することが問題視され、平成 26 年 3 月期以降は社内ルール及び業務フローを変更し、新たに野田氏が海外取引に関する与信管理及び事務処理に関与するようになりました。これにより b 氏による架空売上計上等は防止されるようになりましたが、一部野田氏が海外取引に関し、B/L 又は Air Waybill の偽造等を行い、売上の前倒し計上を行いました。

平成 25 年 3 月期以前の主な案件の手口は以下のとおりです。

ア. ドイツ案件

当社は、平成 21 年 3 月期において、ドイツの販売代理店である U 社に対し、以下のとおり売上を計上しました。

売上計上日	売上金額	品目名
平成 21 年 3 月 31 日	68,400,000 円	BC・ROBO-585（4 台）

U 社は、①平成 22 年 5 月 4 日時点で監査法人が出状した残高確認に対して、「当該時点に、当社はいかなる装置又は物品も注文したことはありません。」と回答していたこと、②野田氏が VU 社（買収後の U 社の新商号）に対し数度に渡り上記

取引に係る売掛金の債務について問い合わせたところ、同社からは、当該売掛金に係る債務を引き継いだデータはないとの回答があったこと、③同社からの注文書及び製品を輸出した証跡である B/L が残っていないこと等から、当社は第三者委員会の認定と同様に架空売上であると判断いたしました。

当社は、平成 22 年 9 月から、上記取引に係る売掛金について 25% ずつ貸倒引当金を計上し、平成 23 年 3 月をもって、上記取引に係る売掛金の全額について貸倒引当金を計上しておりますが、そもそも平成 21 年 3 月期に計上した売上高を取り消すべきでありました。

イ. ブラジル案件

当社は、平成 23 年 3 月期に、ブラジルの販売代理店である W 社に対し、以下のとおり、BC・ROBO-888 (20 台) を総額 115,776,000 円で売上を計上しました。

	売上計上日	売上金額	品目名
1	平成 23 年 2 月 26 日	57,888,000 円	BC・ROBO-888 (10 台)
2	平成 23 年 3 月 30 日	57,888,000 円	BC・ROBO-888 (10 台)

b 氏は、平成 23 年 2 月頃、上記取引 1 について、W 社に対し、未だ商談の途中であったにも関わらず、同社が正式な注文を行ったかのように偽って、BC・ROBO-888 (20 台) を当社本社から日本国内にある通関業者の倉庫に出荷させました同社は、BC・ROBO-888 (20 台) について正式に注文したとの認識は有していませんでしたが、b 氏は、実際に品物を送りつければ、W 社としてもこれを引き受けざるを得ないだろうと考え、平成 23 年 3 月 29 日、BC・ROBO-888 (10 台) を、実際に同社に向けて輸出し、残りの 10 台は通関業者の倉庫に保管しました。

その後、BC・ROBO-888 (10 台) を送りつけられた W 社との間でトラブルになりましたが、代金を 25% 値引きすることを条件に、同社は BC・ROBO-888 (10 台) を買い受けることに合意し、平成 24 年 3 月、かかる合意に基づき BC・ROBO-888 (10 台) の代金として 43,416,000 円を当社に支払いました。

) を行ったところ、①上記取引 1 及び 2 の売上計上日の時点では、W 社が BC・ROBO-888 (20 台) を発注した事実はないこと、② b 氏が W 社との間で BC・ROBO-888 (10 台) について代金の 25% 相当の額を値引きする旨を合意したこと、③ BC・ROBO-888 (10 台) は実際にはブラジルに向けて輸出されておらず日本国内にある通関業者の倉庫に保管されたままであることが判明しました。

元会長及び野田氏は、上記取引 1 及び取引 2 の実態を認識しましたが、売上計上時期の修正及び売上高の取消しという会計処理の要否を検討せず、当社は会計処理の修正を一切行いませんでした。そして、W 社が平成 26 年 2 月及び平成 27

年8月に上記とは別に行った正式な発注に係る取引（合計10台、60,300,000円）については売上の計上をせず、これに対する弁済の意図で同社から支払われた金員を、上記取引1及び取引2の弁済金として処理しました。

しかし、上記取引1については、平成23年4月から平成24年3月までのいずれかの時点で値引き後の金額で受注が確定したものであるため、これは売上高の前倒し計上であり、平成24年3月期に43,416,000円の売上計上があったと修正されるべきでありました。また、上記取引2については、平成23年3月にW社から受注し、これを輸出した事実はないことから、上記取引2に係る売上は架空計上されたものであったと判断しました。したがって、これに係る売上高は取り消すべきでありました。

また、平成26年2月の受注に関しては、当該受注に係る製品が同年7月にブラジルに向けて輸出されていることから、平成27年3月期に売上を計上すべきであり、さらに、平成27年8月の受注に関しては、当該受注に係る製品が同年9月にブラジルに向けて輸出されていることから、平成28年3月期で売上を計上すべきでありました。

ウ. トルコ案件

当社は、平成23年3月期に、トルコの販売代理店であるX社に対し、以下のとおり売上を計上しました。この売上高は、平成25年1月31日付で取消しました。

売上計上日	売上金額	品目名
平成23年3月30日	60,300,000円	BC・ROBO-888（10台）

b氏は、世界的な医療機材等メーカーであるY社と商談を進めている中で平成23年3月頃、Y社と契約を締結できるかもしれないという感触を得ましたが、契約締結までには一定の時間を要することが見込まれたため、このままでは平成23年3月期に売上を計上することができないと考え、既取引実績のあったX社に製品を販売したことにして、早期に売上を計上しようと考えました。そこで、b氏は、X社に対し、実際には当社がY社との間で製品の売買契約を締結し、売買代金もY社から当社に直接支払われるようにするが、当社の社内に向けては、X社が製品を買ったこととしてくれるのであれば、後にバックマーゲンを支払う旨を持ちかけたところ、X社はこれに合意しました。そこで、b氏は、当該製品をX社に向けて輸出することとし、当該製品は平成23年3月31日にトルコに向けて輸出しました。

しかしながら、Y社は結局当社にBC・ROBO-888（10台）を注文せず、そのため出荷から1年が経過しても、上記取引に係る入金はなされませんでした。

その後、平成 24 年 12 月に、当社は、X 社との間で売買契約の取消に関する合意書を取り交わし上記取引に係る製品は日本に返送されました。

これにともない、平成 25 年 3 月期に上記取引について売上高の取消処理を行いました。上記取引については、平成 23 年 3 月の時点でこれを X 社から受注した事実がないため、上記取引に係る売上高は架空計上されたものであります。したがって、当初計上していた平成 23 年 3 月期の売上高は取り消すべきであり、上記取引に係る平成 25 年 3 月期の売上高の取消処理も取り消されることとなります。

エ. インドネシア案件

当社は、平成 25 年 3 月期に、インドネシアの販売代理店である Z 社に対し、以下のとおり売上を計上しました。

	売上計上日	売上金額	品目名
1	平成 24 年 12 月 27 日	5,500,000 円	BC・ROBO-8000RFID (1 台)
2	平成 25 年 3 月 23 日	2,500,000 円	BC・ROBO-8000 搬送採血台用トレイチェンジャー
3	平成 25 年 3 月 27 日	10,500,000 円	BC・ROBO-8000RFID (1 台)
4	平成 25 年 3 月 27 日	2,500,000 円	BC・ROBO-8000 用搬送採血台 (2 台)
5	平成 25 年 3 月 28 日	3,700,000 円	BC・ROBO-8000RFID (1 台)

b 氏は、平成 24 年 12 月から平成 25 年 3 月末日までの間に、Z 社から上記 1、2 及び 4 の取引に係る注文を受けました。b 氏は、これら製品をまとめて平成 25 年 6 月にインドネシアに向けて輸出しました。しかし、b 氏は、B/L を偽造し、また虚偽の内容を業務課に伝えて、平成 25 年 3 月末日までにすべての製品が輸出されたかのように偽り、上記 1、2 及び 4 の取引を平成 25 年 3 月期の売上として計上しました。

また、b 氏は、平成 25 年 3 月に、上記 3 及び 5 の取引に係る注文を受けましたが、Z 社からはエンドユーザーとの契約は未了であることを聞いており、Z 社の財務状態からすると、エンドユーザーとの契約が完了するまでは Z 社から代金を回収できない可能性もあると判断し、これら製品は日本国内の通関業者の倉庫に保管したままにしておくこととし、インドネシアに向けた輸出は行いませんでした。しかし、社内においては、インドネシアに向けて製品は輸出済みであると偽り、B/L の偽造を行い、上記 3 及び 5 の取引を平成 25 年 3 月期の売上として計上しました。

元会長及び野田氏は、平成 25 年 7 月に行われた b 氏ヒアリングにより、上記 3 及び 5 の取引に係る製品は実際にはインドネシアに向けて輸出されておらず、日

本国内にある通関業者の倉庫に保管されたままであることを認識しました。

これにより、元会長及び野田氏は、上記取引1～5の実態を認識しましたが、売上計上時期の修正又は売上高の取消という会計処理を検討せず、当社は、会計処理の修正を一切行いませんでした。

しかし、上記取引1、2及び4については、実際に輸出されたのは平成25年6月であるため、売上高の前倒し計上が行われたものであり、平成26年3月期に売上計上があったと修正されるべきでありました。また、上記取引3及び5に係る売上高については、現在に至るまでこれをインドネシアに向けて輸出した事実はないことから、架空計上されたものであります。したがって、これは取り消すべきでありました。

オ. クウェート案件

当社は、平成25年3月期に、クウェートの販売代理店であるAA社に対し、以下のとおり売上高を計上しました。

売上計上日	売上金額	品目名
平成25年3月28日	15,605,500円	BC・ROBO-8000RFID (1台)

平成25年3月頃、b氏は、上記取引について、AA社との間で未だ商談の途中であったにも関わらず、当時の当社においては、注文書があれば売上を計上できたことを契機として、注文書を偽造し、これに基づく社内注文書を起票することにより、AA社が既に当社に対し発注をしたかのように偽って、BC・ROBO-8000 (1台)を当社本社から日本国内の通関業者の倉庫に出荷させ、製品自体は当該倉庫に保管したままであったにもかかわらず、上記のとおり売上を計上しました。

しかしながら、平成25年7月に行われたb氏ヒアリングとその後の野田氏による通関業者の倉庫の訪問によって、上記取引に係る製品は実際にはクウェートに向けて輸出されておらず、日本国内にある通関業者の倉庫に保管されたままであることが判明しました。

当社においては、元会長及び野田氏は、上記取引について売上高の取消等の会計処理を検討せず、当社は会計処理の修正を一切行いませんでした。そして、AA社に対しては、売掛金残高はゼロであることを認めながら、野田氏は、自ら又は部下に指示して、同社に対し、監査法人から送付される残高確認に対しては回答しないよう要請しました。

そして、当社においては、上記とは別にAA社が平成27年2月に行った正式な発注に係る取引については売上の計上をせず、同社から当該発注に対して入金された金員は、上記取引に係る売掛債権に対する弁済として会計処理しました。

しかし、上記取引については、平成25年3月の時点でこれをAA社から受注し

た事実がなく、また、その後の平成 27 年 2 月に AA 社から受注した内容は上記取引での販売に係る台数とも異なることから、上記取引に係る売上は前倒し計上ではなく架空計上されたものであったと判断しました。したがって、上記取引に係る売上高は取消した上で、平成 27 年 2 月の受注に係る売上高について、当該受注に係る製品が輸出された平成 28 年 3 月期で計上すべきでありました。

カ. マレーシア案件

当社は、平成 25 年 3 月期に、マレーシアの販売代理店である BB 社に対し、以下のとおり売上を計上しました。

売上計上日	売上金額	品目名
平成 25 年 3 月 28 日	9,700,000 円	BC・ROBO-888 (2 台)

b 氏は、平成 25 年 3 月に、BB 社から上記取引に係る注文を受けました。これら注文は正式なものではありませんでしたが、b 氏は、BB 社からエンドユーザーとの契約は未了であることを聞いており、同社の財務状態からすると、エンドユーザーとの契約が完了するまでは BB 社から代金を回収できない可能性もあると判断し、これら製品は日本国内の通関業者の倉庫に保管し、マレーシアに向けた輸出手続は行いませんでした。しかし、社内においては、マレーシアに向けて製品は輸出済みであると偽り、B/L の偽造を行い、上記取引を平成 25 年 3 月期の売上として計上しました。

その後、b 氏は、BB 社からエンドユーザーとの契約が完了したので、製品を発送してほしいとの連絡を受けたため、平成 26 年 4 月及び同年 5 月の 2 回に分けてこれを輸出しました。

元会長及び野田氏は、平成 25 年 7 月に行われた b 氏ヒアリングとその後の野田氏による通関業者の倉庫の訪問によって、上記取引に係る製品が実際にはマレーシアに向けて輸出されておらず、日本国内にある通関業者の倉庫に保管されたままであることを認識しましたが、売上計上時期の修正という会計処理を検討せず、当社は会計処理の修正を一切行いませんでした。

しかし、上記取引については、実際に輸出されたのは平成 26 年 4 月及び同年 5 月であり、売上高の前倒し計上が行われておりました。したがって、上記取引については、平成 27 年 3 月期に売上計上があったと修正すべきでありました。

キ. 海外取引に関する不正のまとめ

当社が行った売上高の前倒し計上及び架空計上の概要は、以下のとおりです。

案件	H21/3 期	H23/3 期	H24/3 期	H25/3 期	H26/3 期	H27/3 期	H28/3 期
ドイツ	●						
ブラジル		▲ ●	△			○	○
トルコ		●					
インドネシア				▲ ●	△		
クウェート				●			○
マレーシア				▲		△	

▲：前倒し計上の時期

△：前倒し計上された売上についての本来の計上時期

●：架空計上の時期

○：架空計上に関連する未計上売上についての本来の計上時期

以上のとおり、平成 25 年 3 月期以前においては、b 氏による売上高の前倒し計上及び売上高の架空計上が行われていました。また、上記案件以外にも、売上計上日と B/L 又は Air Waybill の日付に開きがある案件が多数存在することが判明しました。したがって、これら日付に開きがある案件についても、売上高の前倒し計上が行われていたものと判断しました。

当該期間においては、注文書さえあれば売上計上が可能で運用となっており、具体的な売上計上日に関するルールも明確化されていなかったため、このような売上高の前倒し計上が行われていました。

業務フローを変更した平成 26 年 3 月期以降は、海外取引の売上の計上には B/L 又は Air Waybill の写しを業務課に提出するとの運用になったことから、売上の計上日付は B/L 又は Air Waybill の日付と一致するよう改められました。

しかし、野田氏は、b 氏が B/L 等の売上計上に関する証憑の日付を不統一なまま提出してきた 3 件の取引について、b 氏が売上計上したい時期を斟酌し、①B/L 又は Air Waybill を偽造し、あるいは②運送業者に依頼して輸出に向けた積込日ではなく、これより前の日付（運送業者が当社から製品を受領した日又は B/L 若しくは Air Waybill の発行日）を記載する B/L 又は Air Waybill を取得し、海外取引について売上高の前倒し計上を行っておりました。

本件の関係者の認識・関与状況等は、以下のとおりです。

1) b 氏

b 氏は、第三者委員会の調査において、海外取引の責任者として、自らが期初

に設定した輸出管理室の売上目標が実態に鑑みると強気の内容であり、実際の販売状況は目標に比して大幅に未達の状態であったことから、少しでも売上実績を売上目標に近づけようとしたことが売上の架空計上及び前倒し計上の動機であると供述しています。

なお、b氏は、売上は出荷という事実に基づき計上すべきであることの認識は持っていましたが、実際に海外の販売代理店との商談が進んでいたことから、多少は遅れが生じるものの、正式な注文書をまもなく入手でき、製品の輸出も可能となると考えて売上を計上しました。

2) 元会長及び野田氏

b氏は、売上高の前倒し計上又は架空計上について、当初、当社社内に対して、事実を伏せ、虚偽の説明を行っていたため、元会長及び野田氏も、これら取引が行われた当初は不適切な売上の計上がなされたことを認識していませんでした。

しかしながら、平成25年7月に実施されたb氏ヒアリングにより、元会長及び野田氏は、これら不適切な売上の計上について認識したものの、当社の会計処理を修正せず、また、監査法人に事実を伝えませんでした。

また、野田氏は、平成26年3月期以降、B/L又はAir Waybillの偽造等を行い、売上高の前倒し計上を実行しました。

本件の影響額は下表のとおりです。

(単位：千円)

期別	公表ベース 売上高	取消	先上げ	修正により 増加する 売上高	新たに計上 すべき 売上高	あるべき 売上高
平成22年3月期	777,887	-	6,151	-	-	771,736
平成23年3月期	975,328	118,188	63,888	6,151	-	799,403
平成24年3月期	891,066	-	125,219	49,416	-	815,263
平成25年3月期	679,663	△30,494	93,475	116,003	-	732,684
平成26年3月期	696,284	-	116,116	92,491	-	672,659
平成27年3月期	755,201	-	35,471	126,316	30,150	876,195
平成28年3月期	-	-	80,006	35,471	45,755	-

注) 平成28年3月期については訂正前の売上高を公表しておりませんので記載しておりません。

(エ) A社との間の取引に係る不適切な会計処理

A社は、当社の採血管準備装置に用いるプリンターの製造元であり、平成19年3

月期から平成 25 年 3 月期の間、当社が A 社との間で不適切な会計処理を行うための取引を複数回行っていたことが判明しました。

平成 27 年 3 月 31 日時点で A 社は、当社株式の 3.12%（発行済株式総数に対する割合）を所有している当社の株主であり、当社の関連当事者（主要株主及びその近親者が議決権の過半数を所有している会社）であります。

各期の不適切な会計処理は以下のとおりです。

当社は、各期に、A 社に対し、以下のとおり、売上を計上しました。

期	売上金額	品目名
平成 19 年 3 月期	80,000,000 円	脂質測定装置ポケットリピット（1000 台）
平成 20 年 3 月期	65,000,000 円	採血管準備装置 BC・ROBO-888（10 台）
平成 21 年 3 月期 第 2 四半期	24,400,000 円	BC・ROBO-888（4 台）ただし、開発用として。
平成 21 年 3 月期	25,000,000 円	GASTAT-mini（100 台、単価 25 万円）
平成 23 年 3 月期	260,000,00 円	非接触型静脈可視化装置 StatVein（500 台）
平成 25 年 3 月期	48,000,000 円	BC・ROBO-8000RFID（2 台）

平成 19 年 3 月期において、a 氏が、平成 19 年 2 月 13 日に、A 社に依頼して、売上を計上し、翌月以降に A 社から加工名目で仕入を行い、売掛金と買掛金を相殺し、差額を手数料相当額として A 社に対して支払うことにより架空売上等の計上を行っていました。

平成 20 年 3 月期においては、a 氏が、元会長の指示に基づき平成 20 年 2 月 25 日に、A 社に対し書面にて依頼を行い、架空の売上の計上を行っておりました。

平成 21 年 3 月期第 2 四半期において、平成 20 年 9 月に、野田氏は、当初は、A 社に対して、消耗品の販売の名目で 58,552,000 円の売上を計上することを企図しましたが、DD 病院に対する売上 20,500,000 円が計上できたため、計画を変更し、BC・ROBO-888 の販売の名目で 24,400,000 円の架空の売上高を計上しました。

平成 21 年 3 月期においては、A 社より GASTAT-mini（100 台）の発注を受けたとして、当該製品を A 社に納品しました。そして、平成 22 年 3 月期において、当社が A 社に対して研究開発を委託したとの名目で 25,000,000 円の仕入債務を計上し、A 社に対する架空の売掛金債権と、架空の研究開発費債務を相殺処理しました。

平成 22 年 3 月期においては、当社は、ドイツの販売代理店である U 社に対する売掛金 68,400,000 円の回収を偽装するため、当該売掛金を A 社に対して債権譲渡するとともに、開発委託費として、平成 22 年 4 月、同年 5 月、同年 6 月に分散させて、68,400,000 円を A 社に還流させることを計画しておりました。ただし、実際には、当該取引は元会長の許可がおりなかったため、実行しませんでした。

平成 23 年 3 月期における取引は、Stat Vein の販売実績が芳しくなく、当社は 905 台の Stat Vein を在庫として抱えていたこと、仕入先との契約条件として、残り約 2500 台の購入義務があったことが背景にあり、A 社に販売協力をしてもらおう目的で実行しました。上記取引に係る A 社に対する売掛金の弁済期日は平成 23 年 9 月末日でしたが、そもそも困難な製品販売を同社に対して委託したという事情もあって、当該期日において、弁済はなされず、平成 24 年 4 月の段階においては、これを回収することはおよそ不可能な状況に至りました。

そこで、当社は、プリンターの仕入代金と研究開発費用の名目で、A 社に対して支払いを行い、当該資金をもって A 社に対する売掛金の回収原資としました。

これらの一連の取引について、第三者委員会より、回収偽装行為は認定されましたが、当初から架空取引があったと認められるに足りる事実は判明しなかったと評価されました。当社としては、A 社に対する売掛金が回収できていない状況を鑑みて、少なくとも貸倒損失の計上は必須と判断しましたが、いずれの期に貸倒損失を計上すべきか判断が付きかねる状況であること、そもそも「対価として現金同等物の受領」という実現主義の要件を満たしていなかったのではないかと考えるに至り、監査法人と相談し、平成 23 年 3 月期の売上を取り消すこととしました。

平成 25 年 3 月期においては、顧客を II 社とし、JJ 大学医学部附属病院をエンドユーザーとする取引について、売上を先上げする目的で行った架空のものでありました。

当社は、平成 24 年 9 月～10 月頃、II 社との間で、平成 25 年 5 月に JJ 大学医学部附属病院に納入予定の BC・ROBO-8000RFID（2 台）の販売について協議を行っていました。営業担当者は、II 社に対し、当該案件について、平成 25 年 3 月期に売上を計上するため、先上げを依頼しましたが、II 社はこれを拒否し、営業担当者はその旨を上司である田口氏に報告しました。平成 25 年 3 月頃、田口氏は、営業担当者に対し、「JJ 大学売上は、3 月前倒しでお願いします。申し訳なし。どうしても、増収増益の確保が必要。」というメールを送り、再度、II 社に対して先上げを依頼するように指示しましたが、II 社は、これを再び拒否しました。その後、当社と II 社との取引は、納品日及び代金支払期限が 2 か月遅れとなったものの、その他は通常の取引と同様に進み、平成 25 年 7 月 2 日、同月 26 日、同月 27 日に JJ 大学医学部附属病院に、BC・ROBO-8000RFID（2 台）を納品し、設置作業を行いました。

当社は、平成 25 年 3 月期の売上高を水増しするため、採血管準備装置の本体の製造委託先である M 社及び A 社に依頼し、当社が平成 25 年 3 月に M 社に対して BC・ROBO-8000RFID（2 台）を 48,000,000 円で販売したこととし、また、即日、M 社が A 社に対して BC・ROBO-8000RFID（2 台）を 49,500,000 円で転売したこととし、後日、当社が A 社に対して BC・ROBO-8000RFID（2 台）の代金相当額を

補填することを内容とする取引を実行しました。

上記の会計処理は、II 社との間で行った取引に関して、II 社からの入金予定額 56,595,000 円（税込）から A 社への補填予定額 51,975,000 円（税込）を控除した金額 4,400,000 円（税抜、当該売上にかかる売掛金 4,620,000 円（税込））を平成 25 年 7 月の売上として計上しました。その後、平成 25 年 12 月の II 社からの 56,595,000 円の入金のうち、4,620,000 円については売掛金の回収として会計処理を行い、差額である 51,975,000 円については、会計処理を行わず簿外処理し、当社から A 社への送金についても、会計処理を行わず簿外処理しました。平成 25 年 3 月期に計上した売上高 48,000,000 円は取り消すべきであり、平成 25 年 7 月に計上した売上高 4,400,000 円は、53,900,000 円に修正すべきでありました。

本件の関係者の認識・関与状況等は、以下のとおりです。

【平成 19 年 3 月期及び平成 20 年 3 月期】

1) a 氏

a 氏は A 社に対し、架空の売上を計上する代わりに、架空の仕入を計上する取引を持ち掛け、実行しました。架空の売上・仕入計上が不正行為であることは、財務経理担当役員として当然に認識していましたが、元会長からの指示であり、従わざるを得ませんでした。

2) 元会長

いずれも元会長の指示に基づき行った架空取引であり、本取引が不適切であることは当然に認識しておりました。

【平成 21 年 3 月期及び平成 22 年 3 月期】

1) 野田氏

野田氏は A 社に対し、架空の売上を計上する代わりに、架空の仕入を計上する取引を持ち掛け、実行しました。架空の売上・仕入計上が不正行為であることは、当然に認識しておりました。

2) 元会長

いずれも元会長の指示に基づき行った架空取引であり、本取引が不適切であることは当然に認識しておりました。

【平成 23 年 3 月期】

1) 野田氏

野田氏は、元会長からの指示を受けて、本件回収偽装行為を実行しました。本件回収偽装行為に係る書類はすべて野田氏が作成し、伝票処理や Stat Vein の運搬についても、自ら部下に指示しました。

A 社への研究開発費及び買掛金支払は、同社から売掛金を回収することを目的に元会長及び野田氏が企図したものであり、野田氏はこれらが架空であることは認識しておりました。

2) 元会長

元会長は、A 社からの回収を偽装するよう野田氏に指示を出し、同社との間の覚書（架空のプリンタ仕入契約）締結にも関わっておりました。A 社への研究開発費及び買掛金支払は、同社から売掛金を回収することを目的に元会長及び野田氏が企図したものであり、元会長はこれらが架空であることは認識しておりました。

【平成 25 年 3 月期】

1) 野田氏

野田氏は、平成 25 年 3 月期に売上を計上するため、元会長からの指示を受けて、M 社及び A 社との間で架空取引を行うことについての交渉を取り纏めました。また、A 社の資金繰りのために、当社と A 社との間の現金授受のタイミング等の調整を行うなど、本件取引の実行を統括しました。

M 社及び A 社との間の取引は、II 社への売上計上を早めるためのものであり、実態がなく、野田氏は不適切な取引であることを認識しておりました。

2) 元会長

M 社及び A 社との間の取引は、II 社への売上計上を早めるためのものであり、このスキームを企画したのは元会長でありました。元会長は当該取引は実態がなく、不適切な取引であることを認識しておりました。

3) 田口氏

田口氏は、II 社から先上げを断られたことまでは認識がありましたが、当社が M 社と A 社を介在させて行った架空取引については知りませんでした。

(オ) その他の不適切な会計処理

ア. 売上の取消しの不計上（D 医大共同研究関係）

当社は、平成 24 年 3 月期に、KK 社に対し、以下のとおりの売上を計上しました。

売上計上日	得意先	エンドユーザー	売上金額
-------	-----	---------	------

平成 24 年 3 月 29 日	KK 社	D 医大病院	17,000,000 円
------------------	------	--------	--------------

本件は先上げ取引であり、売上計上日は平成 24 年 3 月 29 日ですが、実際の D 医大病院への製品の搬入及び設置日は、平成 24 年 4 月 25 日でありました。また、当該取引に係る売掛金 17,000,000 円は、同年 5 月 31 日に KK 社より入金されました。

しかしながら、当該製品に不具合があったため、当社は、同年 7 月 19 日に同病院から製品を搬出し、その後、当該取引はキャンセルとなりました。

本件は他社製品から当社製品への入れ替え案件であり、取引のキャンセルに伴い同病院はその後他社製品を使い続けなければならなくなったことから、当社は、同病院が他社製品を使用するに際して発生する費用を負担することとなりました。そこで、当社は、平成 24 年 9 月から平成 25 年 12 月までの間、当社と D 医大病院との間の共同研究名目で、同病院に対して月額 550,000 円を支払う契約を締結しました。

さらに、当社は、KK 社に対して回収した売掛金を返金しなければならなかったことから、同じく当社と D 医大病院との共同研究名目で 17,000,000 円を支払うこととし、平成 24 年 11 月 9 日に KK 社に対して支払を行いました。

以上のことから、当社においては、平成 24 年 3 月期に先上げ取引を行ったところ、翌期において、製品の不具合を理由として取引がキャンセルとなったことから、当社は、売上の減少を回避するため、売上の取消処理を行わず、回収した売掛金を研究開発費名目で返金しました。本来は売上の取消処理を行うべきでありました。

本件の関係者の認識・関与状況等は、以下のとおりです。

1) 野田氏

野田氏は、元会長と相談し、上記共同研究名目の取引を架空と認識しながら、実行しました。また、売上の減少を回避するため、売上の取消処理を行わず、回収した売掛金を研究開発費名目で返金しました。

2) 元会長

元会長は D 医大への 1000AD の納品からキャンセルに至るまで全てを把握しており、共同研究の名目を利用することを野田氏に指示しました。また、売上の減少を回避するため、売上の取消処理を行わず、回収した売掛金を研究開発費名目で返金しました。

イ、リース取引を利用した売上高の架空計上及び売上高の前倒し計上

当社は、平成 24 年 3 月期に、LL 社 MM 支店に対し、以下のとおりの売上を計上しました。

売上計上日	得意先	エンドユーザー	売上金額
平成 25 年 3 月 27 日	LL 社 MM 支店	NN 大学	5,000,000 円
平成 25 年 3 月 27 日	LL 社 MM 支店	OO 病院	5,000,000 円

当社においては、平成 25 年 3 月期において、リース会社に対して全自動尿分析・分取装置（UA・ROBO-1000A、UA・ROBO・1000D）を売却し、これを当社がリースを受けている取引が行われていました。当該取引は本来であれば、上記エンドユーザーに転リースすべき取引でありましたが、当該製品の出荷の事実及び転リース契約の事実はありませんでした。

野田氏は、第三者委員会の調査に対して、当該取引について、記憶が定かではないものの、元会長から「リース取組」について指示を受け、当該指示に基づき、a 氏へ自社使用目的でのリース契約の締結を依頼したと供述しています。

上記売上取引は、外部に販売した実体がないことから売上を計上すべきではありませんでした。

また、同じく LL 社を利用した売上取引であって、「u-TRIPS 尿重量測定装置」に関する取引に関しても、売上高 97,000,000 円の前倒し計上を行っておりました。当該取引についても適切な時期に売上を計上すべきでありました。

本件の関係者の認識・関与状況等は、以下のとおりです。

1) 野田氏

野田氏は、元会長から『リース取組』について指示を受け、当該指示に基づき、a 氏へ自社使用目的でのリース契約の締結を依頼しました。また、社内注文書等の偽造を行っており、本件取引が不適切であることは認識していました。

2) 元会長

元会長は、野田氏に対し、『リース取組』について指示しており、本件取引が不適切であることは認識していました。

3) a 氏

a 氏は、当時、経営管理及び財務経理担当役員の職にあり、当該取引の存在、及び当該取引が不適切であることは認識していました。実態が架空であることを知りながら、野田氏から依頼に基づき、自社使用目的のリース契約の締結を行いました。

ウ. 架空売上の計上 (C社関係)

当社は、平成27年3月期に、医療関連の消耗品の販売等を業とする取引先であるC社に対し、以下のとおりの売上を計上しました。

売上計上日	売上金額	品目名
平成27年3月31日	19,250,000円	RFIDラック一括読取りリーダー (35台)

元会長及び野田氏は、平成27年4月に、当社がC社に対してRFIDラック一括読取りリーダー (35台) の販売名目で平成27年3月期に売上を計上し、C社に対し消耗品である試薬の仕入代金の名目で資金を還流させることを企図し、このような取引を行うことをC社社長に持ちかけて了解を得ました。

そして、野田氏は、C社に対して、C社から当社宛での試薬の販売に関する見積書のフォームを送付し、内容の確認を求めましたが、C社の従業員であるe氏は、野田氏に対し、当社からC社の発注内容を試薬の販売としてしまうと、当社から引渡しを受けたRFIDラック一括読取りリーダーを当社に戻すことは経理上の根拠を欠くことになるので、C社への発注内容は、RFIDラック一括読取りリーダーの改修の業務委託とするよう求められました。

これを受けて、野田氏は、平成27年4月8日に、C社社長に対し、「e部長様のアドバイスをいただき、見積内容を見直しました。弊社より、貴社がご購入頂きました装置へ『改修』を依頼する仕立てとしております。貴社で改修を行っていただいたものを装置代金と合算で、弊社が購入する、“流れ”としております。」との記載のあるメールを送信しました。

そして、当社は、平成27年3月31日付でC社に対する売上として19,250,000円を計上するとともに、同年6月30日から同年7月31日までの間に、C社に対し、合計21,330,000円を送金しました。他方で、C社は、当社に対して、同年7月2日から同月31日までの間に、合計20,790,000円を送金し、当社は、C社から、RFIDラック一括読取りリーダー (35台) を回収しました。

平成27年3月期の期末が近づいてきた時点で、元会長及び野田氏は、平成27年度3月期の売上予算達成率が95%を下回ることになる見込みであったため、何らかの方策を講じることにより、売上予算達成率を95%以上にすべく、協議を行った結果、元会長及び野田氏は、元会長と親しい関係にあるC社に協力を要請して本件取引を行うことにより、売上予算達成率を95%以上とすることにしました。本件取引を行うことにより、平成27年3月期の売上予算達成率は、94.8%から95%に上昇しております。

当社が平成27年3月期に計上したC社への売上は実体のない取引であり、計上すべきではありませんでした。なお、平成28年3月期に計上した当該架空売上にかかる売掛金の回収金は、仮受金として会計処理いたします。その一方で、当社

が平成28年3月期に計上したC社への開発業務への委託は実態のない取引であり、計上すべきではなく、当該取引の代金支払については仮払金として会計処理いたします。

本件の関係者の認識・関与状況等は、以下のとおりです。

1) 野田氏

野田氏は、元会長からの指示を受けて、上記取引を架空と認識しながら、実行しました。また、上記取引に係る書類はすべて野田氏が作成しており、C社社長との伝票操作のための連絡もすべて野田氏が行っていました。

2) 元会長

元会長は上記架空取引の実行を旧知の間柄であるC社社長に持ちかけ、当社とC社との間で上記取引を実行することを合意し、野田氏に対して上記取引の実行を指示しました。

(3) 決算訂正が生じた原因

当社において、採血管準備装置に係る売上高の前倒し計上は、遅くとも平成19年3月期頃から始められていました。当該期において、当社の関連当事者であり、採血管準備装置に用いるプリンターの仕入先でもあるA社を利用した売上高の架空計上を行っていました。

その後、平成21年9月に、従前から監査法人に売上取引に係る検収の事実が不明確であるとの指摘を受けていたことから、採血管準備装置の売上取引に際しては、顧客との間で「商品売買契約書」及び「検収確認書兼受領書」を取り交わすこととしました。しかしながら、「検収確認書兼受領書」に関しては、顧客が検収の事実の有無にかかわらず検収の確認印を押印していたことから、採血管準備装置の売上取引に係る検収の実態が逆に不明確になりました。このため、前倒し計上が監査法人に認識されることなく、増加し続けていくこととなりました。

さらに、平成22年3月期以降は、輸出管理室（当時、国際部）において、当時の取締役b氏が自己の業績目標を達成するために、製品を出荷した証憑（B/L等）がなくても顧客注文書さえあれば売上計上が可能であったことを契機として、商談過程にあるものの未だ受注されていない案件について、架空の売上高を計上していました。

また、野田氏においては、平成23年3月期に売上が計上されたA社に対するStatVein（500台、合計260,000,000円）の売上取引に係る売掛金の回収が、困難になったことから、A社と架空の開発委託及び架空の製品売買を行い、これらの取引に係る支払名目で支出した資金をもって当該売掛金の回収を偽装し、また、平成

27年3月期にはC社を得意先とする架空売上を計上し、仕入名目で支出した資金で当該架空売上に係る売掛金を回収しました。その他、当社において、キャンセルになった売上高を取り消さず当該売上高に係る売掛金の回収資金を研究開発委託費等の名目で返金する、開発受託費及び開発関連の売上高の前倒し計上、リース取引を利用した売上高の架空計上等、売上高を増加させるための不適切な処理を行っていました。

以上の不適切な会計処理が行われた背景には、常に増収増益を目指さなければならないという元会長の経営方針に基づき、前年比増の予算を策定し、まずは当該予算の達成を目指し、予算達成が難しい場合であっても前年対比で売上高は増加しなければならないとの考えがありました。特に前倒し計上に関しては、翌期の売上高を前倒しで計上するため、本来の翌期の売上高が減少してしまうことから、每期継続的に行っていました。

採血管準備装置に係る売上高の前倒し計上に関しては、各営業担当者は、会社が認めた取引方法であり、顧客も債務認識をすることから不適切な会計処理であったとの認識はありませんでした。しかしながら、野田氏においては、これらが適切な会計処理でない可能性があることの認識は有しておりました。

また、野田氏は、売上高を前年対比で増加させ、少しでも予算に近づけることを意図して、元会長からの全体的なスキームについての指示に基づき、他の不正行為について具体的な立案を行い、元会長の了解を得た上で、これを実行していました。

具体的には、平成27年3月期に計上したC社との架空売上取引について、平成27年3月期の売上高の予算達成率が95%を下回る見込みであったため、売上高予算達成率を95%以上にするために行ったものです。C社との架空売上取引については、平成27年3月期の売上高が概ね確定した後である同年4月以降にC社と取引の詳細について交渉しました。

以上のとおり、当社における一連の不適切な会計処理は、元会長の経営方針に基づく売上高の予算達成及び前年対比での売上高の増加を意図したものでありました。

① 役職員のコンプライアンス意識の欠如

当社では、「1.(2) 過年度決算訂正に至った経緯・原因」に記載の不適切な会計処理が、長期間にわたり行われておりました。

これは、前述のとおり元会長から指示を受けた上で、主に野田氏が具体的な内容について立案し、元会長の了解を得て行っていたもので、田口氏もその一部を認識しておりました。このうち先上げ取引について、野田氏は、平成26年頃に「我が国の収益認識に関する研究報告(中間報告)－IAS第18号「収益」に照らした考察－(日本公認会計士協会 会計制度委員会研究報告第13号 最終改正平成21年12月8日)を確認し、「対象となる物品を引渡し期限までに取得又は製造するという意図がある

だけでは、収益は認識されないことに留意する必要がある」即ち ROBO-8000 シリーズは顧客ニーズに対応するために自由に採血管ユニットを組み合わせられる特徴を持つところ、ユニットを組み合わせる作業が残っている状態（顧客がそのまま使用開始できない状態）では預り保管していても、収益認識できない可能性があるという理解をしておりました。しかし、元会長へ相談したところ「8000 シリーズは納品時には完成している。決して半製品ではない。」という説明を受け、それを信じて監査法人への相談ならびに社内での検討を行いませんでした。また、海外取引において、証拠の偽造を伴う不適切な会計処理の疑義が生じた際に、顧問弁護士、元会長及び野田氏によるb氏ヒアリングが平成 25 年 7 月に行われ、元会長及び野田氏は不適切な会計処理が行われていたことを認識しましたが、その時に問題意識を持ち、当該不適切な会計処理を取消しする等の対応を行いませんでした。

このような不適切な会計処理を長年継続してしまったことは、元会長、野田氏及びその他の関係者等の規範意識が鈍麻した結果であり、コンプライアンス意識が希薄であったと考えております。

② 「右肩上がりの成長」という経営方針への固執

不適切な会計処理が行われ、黙認されてきたことの動機としては、元会長の経営方針の一つとしての右肩上がりの成長、すなわち、売上高に関して前年対比で増加し続けなければならないという考えがその根底にあったものと考えております。もちろん、このような方針自体が誤りなのではなく、適切な根拠を欠いたまま毎年右肩上がりの予算を立て、それを当社の創業者である元会長が「必達目標である」と指示した結果、野田氏やその他役職員はもとより、指示した元会長自身もが予算に過度に縛られてしまい、不適切な会計処理を行ってまでも実現しなければならないという歪んだ解釈を行ってしまったことが問題であったと考えております。

また、b氏が海外取引で行っていた不適切な会計処理は、元会長の指示に基づくものではなく、少しでも売上実績を売上目標に近づけようとしたことが動機でした。この動機は、上記の経営方針に従わなければならないというb氏の考えから生じたものと推測しておりますが、当社の売上目標の達成状況等に基づく人事評価制度もこのような動機を形成する一因となったと考えております。

③ ガバナンス体制の不備

当社は創業者である元会長の強いリーダーシップのもと経営が行われてきました。また、役員構成も、長期間にわたり、大きな変化はありませんでした。そのような中で当社のトップへの忠誠という企業風土が醸成されてきたものと考えられます。例えば、採血管準備装置に係る先上げ取引に関しては、社内では周知の事実でありましたが、これについて多くの役職員が不適切な会計処理であることの認識を持たず、会社

が認める問題のない取引であるという誤解のもとに業務活動が行われていました。先上げに関して異を唱える者が誰もいなかったこと、不適切な会計処理の可能性があることと認識した役職員も異を唱えることができなかったことは、このような当社の企業風土が背景にあったものと考えます。

不適切な可能性を認識した役職員は異を唱える方法として内部通報窓口を利用することもできましたが、通報窓口が内部監査室であったため、社長直轄の組織であることから、利用し難かったものと思われれます。

また、取締役会は取締役間の相互監督・監視機能を備えるべきものですが、議長である元会長が進行をしているため、社外取締役も発言をしているものの業績が問題なかったこともあり、不適切な会計処理の可能性を疑うような発言等はありませんでした。そのため、取締役会において他の取締役の業務執行を監督するという取締役の役割が十分に機能していなかったと認められます。

時期は明確ではありませんが、元常勤監査役（現常勤監査等委員）は書類が揃っていないにもかかわらず売上計上している取引（先上げ取引）に気づき野田氏に確認したところ、グレーではあるが問題はないという回答を受けました。元常勤監査役は監査法人からも当該取引について特に指摘はないと認識していたため、野田氏の説明を信じ、問題のない取引だという認識を持つに至り、監査役会・監査等委員会あるいは取締役会において情報共有する必要はないと判断しました。その結果、執行部門への牽制機能が働かず、不適切な会計処理を止めることができませんでした。即ち、監査役会・監査等委員会が十分に機能していなかったと認められます。

また、元内部監査室長も平成 22 年 4 月ごろに、書類が不備にもかかわらず売上計上している取引（先上げ取引）に疑問を持ち、元常勤監査役へ相談しました。しかし、元常勤監査役が野田氏からグレーではあるが問題はないという回答を既に得ていると説明があったことから、それ以上の追求は不要と判断し、監査報告書にも特段の記載を致しませんでした。

監査法人対応を不適切な会計処理の当事者である野田氏や a 氏が行っていたことや、監査役監査・監査等委員監査や内部監査室がそれぞれの監査結果を監査法人にフィードバックしていなかったことから、監査法人が十分な情報を得にくい状態が生まれていました。

管理部門においても、元会長は技術・マーケティングの専門家かつマネジメントに精通しており、野田氏は会計知識が豊富であると認識されていたことから、2名の言動に対して社内で絶対的信頼感がありました。そのため多少の疑義を抱いても、この2名が言っているのだから大丈夫という誤った安心感を抱いてしまい、不適切な会計処理を見逃してしまいました。

創業から現在の規模まで当社を成長させてきた元会長を無条件に信頼してしまい、監視・監督が不十分であったというガバナンス体制の不備が、不適切な会計処理に対

する早期の是正が行われなかった要因であると考えております。

④ 収益認識に係る不備

収益認識を行うべき検収時点を示す証憑として、検収確認書兼受領書を整備していましたが、今回不適切な会計処理を行っていた先上げ取引等に関しては、顧客は検収時点で当該受領書に押印等を行っていたのではなく、当社から依頼をして押印等してもらっていました。すなわち、本来、検収を表すべき証憑が適切に運用されず形骸化し、出荷基準での売上計上が続いていました。このように、当社においては、長らく採血管準備装置に係る先上げ取引が行われていたこともあり、上記のとおり、本来の収益認識時点である検収日を特定する証憑書類の整備がなされていませんでした。第三者委員会の調査においては、採血管準備装置をエンドユーザーである病院等に設置する際に、技術サービス課の従業員が作業をした内容を記載する作業報告書を作成していたことから、計上時期の特定に関して当該作業報告書を用いました。しかし、同書類は会計記録に係る証憑書類として位置づけられていなかったことから、過年度分等について整備状況が必ずしも良くありませんでした。

その他、当社においては、採血管準備装置に係る売上取引の形態の一つとして、総合提案という形態があります。総合提案は、採血管準備装置等の自社製品と併せて、当社が他社の商品を仕入れて、顧客である仲介業者に一括して販売し、病院等のエンドユーザーに納品する取引です。一般の取引では、通常は複数の商品を顧客（仲介業者）が取りまとめてエンドユーザーに納品し、エンドユーザーによる検収を受け、当該検収に基づき当社に対して代金の支払が行われますが、総合提案案件では、当社がいわば顧客（仲介業者）の地位に立って取りまとめを行い、製品等をエンドユーザーに納品し、検収を受けます。ただし、総合提案の場合であっても当社の販売先は顧客（仲介業者）となります。このような総合提案の場合、通常採血管準備装置に係る売上取引とは異なり、収益の認識時点は、エンドユーザーである病院等において全体としての納品物一式が検収された時点とすべきですが、当社においては、総合提案に係る病院における全体の検収時点を把握する証憑書類が存在しませんでした。

また、会社が認める問題のない取引であるという誤解のもとに業務活動が行われていたため、実際の検収を示す証憑が存在しないことを問題提起する役職員がおらず、社内での自浄作用も働かなかったことが、早期の是正を困難にした原因と考えられます。

なお、先上げ取引のためには、期末時点において外部倉庫で採血管準備装置の本体等の一時保管を行う必要がありましたが、監査法人による発覚を逃れるため一部の外部倉庫の存在を監査法人に伝えておりませんでした。

先上げ取引の他にも、顧客の協力を得て行った不適切な取引がありました。関連当事者等の親密な取引先との間で不適切な取引を行うように元会長が指示したことが

原因であり、また不自然な取引が行われた場合に、それを検知する体制が整っていないことも原因の一つであったと考えております。

2. 改善措置及びその実施状況並びに運用状況等

(1) 改善報告書記載の改善措置及びその実施状況並びに運用状況

① 役職員のコンプライアンス意識の醸成

【改善報告書に記載した改善策】

(ア) コンプライアンス研修の実施

役職員の規範意識向上のため、階層別にコンプライアンス研修を実施します。既に平成 28 年 7 月に全役職員を対象に第 1 回の研修（コンプライアンスの判断基準、コンプライアンス違反の責任、内部通報制度、といったコンプライアンスの全般事項に加え、第三者委員会の報告書で指摘を受けた内容）を実施しました。今後は e-learning 等を導入し、四半期に一度のペースで全役職員向けに一般的なコンプライアンス研修を行う一方で、実際に発生した取消対象となった売上事例の共有化など実務に即したケーススタディも展開して参ります。なお、第 1 回の研修では、研修の効果を確認するための仕組みがなかったため、アンケートや確認テストを通じ、役職員の理解度を確認し、それを今後の研修内容に反映させていきたいと考えております。

加えて、役員については集合研修も四半期に一度実施し、コンプライアンス重視の経営ができるよう、努めてまいります。

【実施・運用状況】

コンプライアンス研修は、改善報告書に記載の通り、平成 28 年 7 月に全役職員を対象に集合研修を実施しました。その後のコンプライアンス研修は、下表のとおり階層別実施しております。

《集合研修（対象者：全職員（パート及び休職者除く））》

開催月	講師	内容	受講状況
平成 28 年 7 月 (計 5 回)	顧問弁護士	✓ コンプライアンス全般的事項（コンプライアンスの判断基準、コンプライアンス違反の責任、内部通報制度等） ✓ 第三者委員会報告書の指摘内容	対象者：193 名 出席者：193 名

《役員研修（対象者：全取締役）》

開催月	講師	内容	受講状況
平成 28 年 7 月	顧問弁護士	✓ 職員向けと同様	全取締役出席（12名）
平成 28 年 11 月	社外取締役 （弁護士）	✓ 企業倫理及びコンプライアンスに関する基本的事項	全取締役出席（11名）
平成 29 年 2 月	社外取締役 （弁護士）	✓ 取締役の責任について	全取締役出席（11名）
平成 29 年 5 月 予定	社外取締役 （弁護士）	✓ 検討中（4月下旬決定）	—

《e-learning（対象者：全役職員（社外取締役、パート及び休職者除く））》

開催月	内容	受講状況
平成 28 年 11～12 月	✓ 企業倫理及びコンプライアンス基礎コース（想定学習時間 3 時間）	対象者：190 名 受講者：190 名
平成 29 年 1～3 月	✓ 企業風土を考える企業倫理・コンプライアンスコース（想定学習時間 2 時間）	対象者：183 名 受講者：183 名
平成 29 年 4～6 月予定	✓ 職場のコンプライアンスステップアップコース（想定学習時間 3 時間）	—

役員研修は取締役会終了後に上表のとおり全取締役を対象に開催しました。少人数の研修であることから理解状況を確認しながら進めることができ、取締役へコンプライアンス意識の浸透を図ることができました。

e-learning 研修（日本能率協会マネジメントセンター提供）においては、内容が製造業のケーススタディを含んでいたこともあり、受講後のアンケートで「内容に満足（受講者の 91.6%）」、「仕事に役立つ（同 92.8%）」等の高い評価を得られ、コンプライアンス意識の醸成に効果があったものと考えております。

また、この他ケーススタディも営業部門・技術サービス・経営管理部あての通達として展開し、「採血管準備装置の取引において、平成 28 年 6 月に売上計上したものの 7 月 1 日に設置作業が行われていたことから、第 1 四半期決算作業において、売上計上時期を 7 月に修正した事例」を平成 28 年 12 月に共有しました。このため、12 月末の売上計上には慎重を期し、設置作業時期を確認した上で 1 月に売上計上するなど、第 3 四半期決算の適切な会計処理を行う上で効果があったものと考えております。

今後も継続的に役員研修及び e-learning を実施することに加え、具体的な事例の発生都度、関係各部へ通達発信して不適切な会計処理防止に役立ててまいります。

【改善報告書に記載した改善策】

(イ) 倫理規程・行動規範の周知徹底

当社には倫理規程や行動規範が存在していましたが、その内容が役職員に浸透しておりませんでした。そこで、これらを改めて役職員に周知するとともに、印刷版を全役職員に配布しいつでも読み返せるようにすることで、社員が日々の業務に臨む際に常に倫理規程や行動規範を意識しながら業務に取り組めるようにします。

【実施・運用状況】

当社には、平成 21 年 1 月 7 日に制定した「倫理規程及び行動規範」があり、その中には、「全役員・社員は、事業活動に伴う会計記録や財務報告について、常に、その正確性に努め、意図的な改ざん、あるいは改ざん行為への関与は行いません。」という財務報告の正確性に関する行動規範があります。

今回の不適切な会計処理は経営者が主導したこともあり、当該規程が有名無実化しておりました。今後は同様の問題を生じさせてはいけないという趣旨で平成 28 年 10 月 6 日に全役職員へ周知し、部署備付用に規程ファイルも配布しました。同時に「倫理規程及び行動規範」を一部抜粋した印刷版（ラミネート加工）を全役職員に配布し、日常業務で判断に迷った時に、いつでも手元で読み返せるようにいたしました。

② 「右肩上がりの成長」という経営方針の適切な解釈

【改善報告書に記載した改善策】

(ア) 予算制度の見直し

当社の予算は、営業部門で案件を積み上げて作った数字を参考情報として収集するものの、「右肩上がりの成長」という経営方針のもと、売上高及び利益の双方とも前年対比で一定割合の上昇となるように元会長と野田氏が相談し、トップダウンで作成しており、予算策定に係るルール通りの運用がなされていませんでした。このため、現実的に達成困難な予算が作成されることがありました。

そこで、平成 29 年 3 月に策定する、平成 30 年 3 月期予算からは、過去の成長率やマーケットの状況を考慮して各部門で案件を積み上げて作った数字に基づき、当社の中・長期経営計画に沿った数字への調整を加え、成長を目指しつつも、実現可能性の高い予算策定に改善し、規程に沿った運用を徹底してまいります。

また、従来は、一度決めた予算は達成が難しそうだと見込まれた後も、期末間近となり、間違いなく達成不可能と判断されない限り見直すことはありませんでした。「右肩上がりの成長」を目指しつつも、現実的に達成困難な状況に陥った場合には、当該

経営方針に固執せず、適時に見直しを行います。当社の予算管理規程において、業績見込みが予算を一定以上（売上で10%、営業利益、経常利益又は純利益で30%以上）乖離することが見込まれた場合には、予算修正の必要有無を検討することにしておりますので、このルールどおりの運用を徹底いたします。

【実施・運用状況】

平成30年3月期予算の策定方針・スケジュール等について、平成28年10月17日の全国責任者会議（社外取締役を含む全取締役及び各部門・拠点長が出席する情報共有のための会議）で共有しました。その際に留意事項として、「年度予算は達成可能な目標と具体的方策を織り込む」ように周知しております。その後のスケジュールは下表のとおりです。

時期	実施内容
平成28年12月7日	取締役会にて、中期経営計画を決議
平成29年1月13日	取締役会にて、中期経営計画の一部修正（営業利益率を20%→15%）
平成29年1月16日	責任者会議にて、拠点長および部室長へ中期経営計画を発表
平成29年2月10日まで	各拠点・部署から来年度（平成29年度）の単年度予算を申請
平成29年3月6日	責任者会議にて、各拠点・部署が来年度の施策発表
平成29年4月5日	予算ヒアリング会議を経て、取締役会にて平成29年度予算を決議

各拠点・部署が申請した予算数値の検証と集計の作業を経営企画室が行い、各拠点・部署が申請した予算数値の根拠となった各案件の応札状況や受注獲得見込について個別に確度を営業担当者に確認し、当該予算数値から加減すべき内容を吟味しました。また、組織・部署の人員再編等も考慮し、実態とかけ離れた予算数値にならないように予算策定を進めました。

平成29年3月期は、①ルール通りの予算策定がなされておらず既存の予算数字が全く参考にならなかったこと、②売上計上基準を変更したことによる影響額を把握することが困難であったこと、③第三者委員会を始めとする過去の実態調査及び決算修正に関わる費用が予測できなかったことから、信憑性の高い業績見込の数値を開示できる状態ではありませんでした。しかし、平成30年3月期よりルール通りの

予算策定を実施しておりますので、業績見込の開示を再開いたします。なお、開示した業績見込の達成が困難な状況が明らかとなった場合には、当社の予算管理規程に則り、適時に見直しを行い、業績見込みの修正の公表が必要な場合は、速やかに開示いたします。

【改善報告書に記載した改善策】

(イ) 人事評価制度の見直し

売上目標の達成状況等に基づく人事評価は、営業部門の人事評価の項目として重要であるため廃止はできませんが、過剰な金銭的なインセンティブにならないように見直しと同時に、コンプライアンスに関する人事評価の比重を高めます。人事評価では、売上目標の達成状況は定量項目として、コンプライアンスは定性項目として設定されていますが、定量項目に重点配分している評価から定量・定性のバランスをとった配分へ変更して参ります。また、万が一不正行為があった場合への厳罰対応も早期に社内周知・徹底させます。

なお、年度途中であることから、年内を目途に評価ルールを変更し、社員全員への浸透・納得を図った上で、平成30年3月期の人事評価から採用します。

【実施・運用状況】

改善報告書に記載しましたとおり、平成30年3月期の人事評価から、業績重視であった従来の評価制度を、コンプライアンスも重視するものに変更し、平成29年3月6日の全国責任者会議で説明し、役職員へ周知しました。

当社の評価制度は目標を自由設定する「業績評価」と項目が決まっている「行動評価」の二種の組み合わせから成っておりますが、従来コンプライアンスの評価は「行動評価」にしか入っておらず、さらに評価割合もその1割程度でした。新制度では、コンプライアンスの評価を「業績評価」にも加え、その評価割合の3割を占めるようにしたほか、当該項目で低評価を取った場合には、売上・利益等が高く評価された場合においても、全体の評価もコンプライアンス評価に合わせて低い評価になるという仕組みを採用いたしました。

また、平成28年11月から12月にかけて全拠点・部署に対し、改善報告書の内容説明会を実施し、第三者委員会の調査報告書で指摘された当社における不適切な会計処理及び株式会社東京証券取引所からの措置を解説すると同時に、違反した者は厳罰に処される旨を周知いたしました。

③ ガバナンス体制の再構築

【改善報告書に記載した改善策】

(ア) 取締役会・監査等委員会の活性化と機能強化

今回の不適切な会計処理の再発防止のために役員構成を変更いたしました。

不適切な会計処理を指示した元会長、具体案を立案・指揮した野田氏、及び営業部門の責任者である田口氏については平成 28 年 8 月 3 日付で取締役を辞任いたしました。今後、上記 3 名の元取締役との接点は以下のとおり限定し、当社経営には一切関与しません。元会長については、同氏の機器開発の知見が既存商品のブラッシュアップや新製品の開発にとって不可欠であるため、今後もオブザーバーとして月に 1～2 回程度の開発委員会に引き続き参加することとなりますが、あくまで知見提供に徹し、経営には一切関与いたしません。なお、開発委員会とは、大学教授等の外部有識者を委員に招き、製品開発に関するアドバイスを求める場です。あくまで情報収集を目的としたものであるため、いかなる決定権限も持っておりません。

野田氏については、過去の不適切な会計処理の詳細についての確認が必要な場合や、同氏が一人で担当していた業務の引き継ぎを行う場合に限りコンタクトを取っておりますが、それらの必要性がなくなり次第、関係を解消いたします。

田口氏については、同氏の持つ医療機関との強い人脈が急に失われると当社の営業に悪影響が出ることから、現在その引き継ぎを行っておりますが、それが完了次第、関係を解消いたします。

また、ガバナンス強化のために、平成 28 年 9 月 15 日開催の株主総会において外部招聘した役員を 2 名選任いたしました。1 名はこれまでに当社と利害関係のない弁護士です。現経営陣との一定の緊張感を保った上で厳しく業務執行部門を監督できる人材として社外取締役（監査等委員）に選任いたしました。もう 1 名はこれまでに当社と利害関係のない他社の財務経理担当取締役経験者です。当社には先上げ取引に疑義を抱かない企業風土が醸成されていたことから、その様な風土に捕らわれず、正しい会計のあり方を指導できる人材として、取締役に選任いたしました。これからも厳しく業務執行部門を監督できる人材を社外取締役に選任し、再任時の判断も厳格に実施したいと考えております。

監査等委員会においては、内部監査室と協業して、収益認識時点の証憑確認を厳格化し、証憑確認できないものは一切売上計上できないという対応をすることで、不適切な会計処理につながった先上げ取引や架空取引を排除します。その他、常勤監査等委員が週次で内部監査室と情報交換の場を持ち、その結果を監査等委員会で共有して、問題が発覚した場合には監査等委員会の見解として取締役会に上程することで、監査等委員会の機能強化を図ります。この他、監査等委員が定期的にと取締役と面談して各取締役の活動状況を聴取し、問題の兆候を把握した場合は、新たに監査等委員として迎え入れた弁護士の法的な見解を得た上で、監査等委員会から取締役会に対し改善を促すことで、取締役への牽制機能を発揮して参ります。

新たな経営体制で取締役会の活性化及び監査等委員会による牽制機能の強化を図り、社内のガバナンス体制強化へ繋げていきます。

【実施・運用状況】

当社が元会長と平成 28 年 8 月 21 日に当社と締結した業務委託契約に基づき、元会長は月 1 回開催しております開発委員会に出席していましたが、不適切な会計処理へ関与した責任の重大性を考慮し、平成 29 年 3 月末日に契約終了いたしました。その間、当社の経営には関与しておりません。また、元会長が当社の意思決定に関与しないことを明確化するために平成 29 年 2 月に当社の技術開発ならびに製品開発について規定した研究開発規程を大幅改定し、開発全般に関する意思決定機関として、新たに開発審議会を設けました。もとより開発委員会は、当社の人員のみでは得られない市場動向の情報や、当社の事業範囲外の専門知識を集めることを目的として組成された委員会です。今般の開発審議会の設置により、開発委員会の機能が外部有識者との意見交換であるということが、従来以上に明確になりました。

なお、開発審議会の委員は社内の役職員で構成され、元会長や社外有識者等は関与しておりません。

当社は野田氏と平成 28 年 8 月 21 日に業務委託契約を締結し、過去の不適切な会計処理の詳細についての確認が必要な場合や、同氏が一人で担当していた業務の引き継ぎを行う場合に限りコンタクトを取っておりましたが、平成 28 年 11 月 20 日に当該業務委託契約が満了し、現在、野田氏の当社への関与は一切ありません。

当社は田口氏と、同氏の持つ医療機関との強い人脈が急に失われると当社の営業に悪影響が出ることから、引き継ぎを行うために平成 28 年 8 月 21 日に業務委託契約を締結しました。採血管準備装置等の販売成約に関して田口氏の協力を要する案件が数件ありましたが、案件が一段落したことから、平成 29 年 3 月末日で同氏との契約を終了いたしました。なお、平成 29 年 4 月末までは、万が一、田口氏の協力が必要になった場合、スポット的に同氏に協力を要請する可能性があります。

取締役の外部招聘に関しては、平成 28 年 9 月 15 日開催の株主総会において 2 名選任しております。1 名はこれまでに当社と利害関係のない弁護士であり、もう 1 名はこれまでに当社と利害関係のない他社の財務経理担当取締役経験者です。他の取締役を監視するという取締役の職務について、外部招聘の 2 名はもちろんのこと、その他の取締役についてもコンプライアンス研修等の効果により認識するようになり、取締役会でも積極的な発言が見られるようになって来ています。

また、財務経理担当役員は後記する財務経理に関する勉強会の講師を行う等、正しい会計のあり方について財務経理担当者を積極的に指導しており、当社の会計に関する社内意識は変革してきていると考えております。

監査等委員会においては、常勤監査等委員が内部監査室と協業して収益認識時点の証憑確認を詳細にチェックする（内部監査室が全量チェックを実施した上で、常勤監査等委員が任意抽出してダブルチェックする）ことで、不適切な会計処理につながった先上げ取引や架空取引が一切行われていないことを確認しております。常勤監査等委員は内部監査室との週次ミーティング（改善報告書では週次を予定していましたが、実地監査等を優先したことにより、2週に1回程度の頻度となっております。）を通じて当社における課題を共有し、監査等委員監査に役立てております。取締役との面談については、改善報告書において平成28年10月より開始予定でしたが、当該面談は全監査等委員が業務執行取締役と面談を行うものであり、社外取締役のスケジュールが合わなかったため、開始が平成28年12月となりました。12月からは毎月の取締役会と同日に面談を実施し、平成29年3月までに全取締役との面談を終了いたしました。また、改善措置についても、常勤監査等委員は取締役経営管理部長（財務経理課長兼務）、業務課長、財務経理係長、内部監査室員等が参加する実務担当者の打合せに出席し、改善措置の充分性及び実行状況を確認しております。なお、監査等委員会の機能強化の一環として、昨年、法務の専門家を招聘したことに加えて、新たなメンバーとして会計の専門家を招聘すべく、候補者の公認会計士の方に就任の要請しております。

【改善報告書に記載した改善策】

（イ） 内部通報制度の活用促進

不適切な会計処理の可能性があると認識した役職員も異を唱えることができなかつたという企業風土を改善するため、内部通報制度については、平成28年8月より、新たに外部窓口（当社顧問弁護士）を設け、全役職員に周知しました。さらに平成28年10月より、弁護士資格を持ち不適切な会計処理が明るみに出してから就任した独立役員も通報窓口として加えることで、役職員がより通報制度を利用しやすい環境を整備いたします。通報窓口については、コンプライアンス研修等を通じて定期的に周知し、利用を促してまいります。今後も、役職員が通報しやすい環境を整備するため、継続的に見直しを行ってまいります。

【実施・運用状況】

当社の内部通報窓口は、内部監査室の他、上記の弁護士2名を追加しております。

平成28年12月まで通報実績がなかったことから、平成29年年初に役職員にアンケートを実施しました。その結果、内部通報窓口の認知度が低いことが判明したため、1月下旬に再度、通報窓口と通報者保護制度を周知いたしました。通報実績ゼロの要因の1つとして、通報者が特定されるという危惧もあるのではないかと推察されるため、半年後を目途に再度、通報者保護制度の説明を実施します。当社は、

内部通報制度は当社の問題点を把握できる有用な手段であると考えており、今後も内部通報制度の利用促進に向け、利用しやすい環境の整備を進めてまいります。

また、通報内容に関する課題の社内共有方法について、通報者保護に配慮しつつ検討してまいります。

【改善報告書に記載した改善策】

(ウ) 内部監査の強化

以下の監査内容の充実を図るため、内部監査室は平成28年7月より室員を1名増員して、2名体制にいたしました。

特に先上げ取引が発生していた採血管準備装置の売上について、従来のサンプルチェックではなく、全案件チェックを実施します。また、当社では先上げ取引が日常的に行われており、それを疑問に思わない組織風土がありましたが、特に、在籍期間が長く職階の高い役職員ほどその組織風土に染まっていたものと考えております。そこで、今後は監査においてヒアリング対象を部門長だけでなく担当者にまで広げること、担当者が日常業務上で感じている疑問や不満を詳細に把握し、問題の早期発見・是正に努めます。さらに、今年度の内部監査項目には、本報告書に記載の各種改善策実施状況の確認を加え、改善策が適切に実行されているかを重点的にチェックし、不適切会計の再発防止につなげる所存です。

【実施・運用状況】

上記の通り、内部監査は2名体制で行っております。但し、1名は異動前の人事・給与関係の業務を引き継ぐ人員がいなかったため当該業務を引き続き行っており、内部監査業務との兼務が生じております。量的にも質的にも内部監査業務に支障のない範囲での兼務であり体制としては問題ありませんが、将来的に人事・給与関係の業務を引き継ぐための人員を確保して兼務解消を図る方針です。

先上げ取引が発生していた採血管準備装置については、経営管理部でも売上計上の適切性をチェックしておりますが、内部監査においても重ねて全案件のチェックを行っております。内部監査室における全案件のチェックは、誤った会計処理が適時に修正できるように翌月内に実施しております。

また、先上げ取引が日常的に行われていた組織風土を改善するために、内部監査の拠点および部署往査時には、全役職員に対し今回の不適切な会計処理の問題の所在や現状の課題を説明し、全役職員と対話することを心がけております。

改善措置の進捗状況についても実務担当者の打合せに内部監査室2名が出席し、改善措置について重点的にチェックし、後述する「(2) 改善措置の実施状況及び運用状況に対する上場会社の評価」にも記載してありますが、全ての改善策が運用開始されており、その十分性及び実行状況に問題ないことを確認しております。

【改善報告書に記載した改善策】

(エ) 監査法人とのコミュニケーション強化

従来は、野田氏あるいはa氏が監査法人対応の窓口を行っており、監査法人が社内のどの人員にヒアリングするにしても、まずは両氏のいずれかにコンタクトを取ることになっておりました。不適切取引の関与者である野田氏及びa氏が窓口となっていたことで、正しい情報が遮断され、監査法人に十分な情報提供がなされておりました。今後は、監査法人が当社どの人員にも直接コンタクトを取れる状況を整備いたします。

また、従来監査法人と監査役・監査等委員、内部監査室の間では四半期に一度ミーティングを行っていましたが、監査法人からの監査・レビュー結果の報告が殆どの時間を占めており、監査役・監査等委員や内部監査室からの報告事項はほとんどありませんでした。今後は、それらの報告事項のための時間枠を予め設け、必ず監査等委員会監査や内部監査の結果等を監査法人にフィードバックすることで、情報共有を密にしていまいります。

【実施・運用状況】

従来、野田氏あるいはa氏のみが監査法人対応窓口となっておりましたが、現在は監査法人の往査時には社内の内線番号表を渡し、全役職員に自由に直接連絡が取れるようにしております。また、全役職員に対し、監査法人から直接問い合わせを受けることがある旨を周知しております。さらに、監査法人には、当社往査期間中は作業室のドアを常に開放して、誰でも相談しやすい環境を作っております。

また、監査法人、監査等委員、内部監査室とのミーティングに関しては、監査法人からの一方的な報告ではなく、監査等委員監査及び内部監査の結果を監査法人へ報告することとし、当社の問題点を三者間で共有するように平成28年10月より変更いたしました。監査等委員及び内部監査室が監査法人に対して会計に影響を与える課題を相談しやすい環境に変化したと考えております。

【改善報告書に記載した改善策】

(オ) 経営管理部役職員の会計知識の強化

管理部門において売上計上業務に携わる経営管理部が不適切取引を見逃してしまった一因として、会計の正確な知識が不足していたことが挙げられます。そこで、経営管理部を対象に同部役職員の会計知識向上のための研修を実施いたします。加えて、同部の中で経理処理を担当している財務経理課においては会計基準の勉強会を開催し、常に適切な会計処理が行えるようにいたします。

【実施・運用状況】

当初は、決算に関わる一般的知識については経営管理部（業務課+財務経理課）、会計・税務等の専門的知識については財務経理課を対象にすることを想定してまいりました。しかしながら、現実的には一般的知識と専門的知識と明確に切り離すことが難しく、業務課においても会計・税務の知識が役立つ可能性もあることから、経営管理部全体として勉強会を実施して参りました。経営管理部における会計知識の向上のため、会計に関する専門誌の購読のほか、「上場会社の経理」、「棚卸資産管理」等の基本的事項を新たに招聘した経営管理担当取締役が講師となり社内勉強会を平成 28 年 11 月より業務繁忙期を避けて不定期に実施しております。社内勉強会については、改善報告書において平成 28 年 10 月より開始予定でしたが、第 2 四半期決算作業の影響で 11 月より開始となりました。また、財務経理課の役職員は会計事務所が主催する税法に関する社外研修にも参加しております。今後も社内勉強会および社外研修への参加を継続してまいります。

④ 収益認識の適正化

【改善報告書に記載した改善策】

(ア) 売上計上基準の変更

当社の売上は大きく(1)採血管準備装置、(2)検体検査装置、(3)消耗品、(4)総合提案、(5)システムの5つに区分されますが、従来は(1)~(4)は出荷基準、(5)は検収基準で売上計上しておりました。しかし、出荷基準を適用するためには1)顧客にとって当該物品の検収作業が重要なものではない場合（顧客の指定場所に当該物品を納品後、短期間で自動的に検収が行われ、所有権が移転することが明らかである場合）であって、かつ、2)出荷日と顧客への引渡日の差異がほとんどない場合の両方を満たす必要があります（会計制度委員会研究報告第13号「我が国の収益認識に関する研究報告(中間報告)」（平成21年12月8日改正、日本公認会計士協会）、(1)、(2)、(4)についてはその条件を満たさないことから、売上計上基準を変更いたします。具体的には、(1)は必ずエンドユーザーの施設への設置作業を伴うので、設置した時点、(2)は設置作業を伴わないので納品した時点、(4)は設置作業を行う当社製品については設置時点、その他は納品時点に変更します。平成28年8月19日に開示した過年度決算訂正はこの基準に基づいているほか、平成29年3月期以降の売上高もこの新基準にて計上してまいります。

また、全ての商材に共通する変更として、輸出取引の場合は、従来 B/L 又は Air Waybill の写しの日付（書類の発行日）をもって売上計上していましたが、書類の発行だけでは実際に出荷がなされたかどうか分からないことや、書類発行日と出荷日が異なるケースがあることから、実際の船積日、フライト日をもって計上するように改めました。

【実施・運用状況】

上記の通り、平成 29 年 3 月期より売上計上基準を変更しております。売上計上基準を充足したかどうかについて営業部門および技術サービス部門で判断に迷う場合には営業部門等から経営管理部へ事前相談を行い、経営管理部でも判断に迷う場合には監査法人へ事前相談することとしています。従前からこのような事前相談は行われていましたが、新たな計上基準に不慣れな期間は、迷った時には必ず相談するように経営管理部から営業部門および技術サービス部門へアナウンスしています。具体的には採血管準備装置の設置で複数回に渡り設置作業が行われる（作業報告書が複数枚ある）場合に、適正な売上計上時期について営業担当から経営管理部へ事前照会があり、設置作業の最終回の時であるということを回答しました。本件は監査法人へ相談する必要がある自明な案件でしたが、新しい基準だけに必要に応じ監査法人へも相談して参ります。

また、事前相談がない場合にも経営管理部において、証憑を綿密に確認するほか、必要に応じて営業担当者に質問し、取引内容を把握したうえで、適切に売上計上を行う体制を整備しました。

【改善報告書に記載した改善策】

(イ) 収益認識時点を特定する証憑の整備

当社の販売取引に関して、商談に始まり、受注・契約締結・納品・検収・債権管理・棚卸資産管理等に至る一連の業務及びその証憑等の全面見直しを行います。

前項の売上計上基準変更に伴い、(1)採血管準備装置、(2)検体検査装置、(4)総合提案について、それぞれ偽造が行われないように以下のとおり証憑を見直し、チェック体制を強化いたします。

(1)採血管準備装置の取引については、同装置がエンドユーザーの施設に設置されたことを示す「作業報告書」を証憑に用いることといたしました。設置作業実施時にエンドユーザーからサイン及び日付を作業報告書に記入いただき、その日付をもって売上計上いたします。

(2)検体検査装置の取引については、エンドユーザーの施設での設置作業を伴わないケースが多いため、「装置受領書」という、装置を納入したことを示す証憑に顧客（エンドユーザーまたは仲介業者）のサイン及び日付を記入いただき、その日付をもって売上計上いたします。

(4)総合提案については、当社採血管準備装置については作業報告書の日付で、その他は装置受領書の日付で売上計上いたします。

これらの変更は平成 28 年 4 月 1 日に遡って適用いたします。

【実施・運用状況】

上記の通り、収益認識時点が変更されたことに伴い、平成 28 年 4 月 1 日に遡って売上計上に関する証憑を変更しております。採血管準備装置の売上証憑として新たに規定した作業報告書は、従来は技術サービス課の担当者の日当請求に利用する程度で、重要性の認識が低い証憑でした。しかし今回の計上基準の変更を機に、作業報告書の重要性について担当者に再認識させ、その場でエンドユーザーからサインと日付をもらうこと、エンドユーザーの責任者が不在等の場合には返信用封筒を渡し後日必ず郵送してもらうことを徹底させました。また、先般の不適切な会計処理において受領書兼検収確認書の日付を恣意的に変更する実例があったことを踏まえ、作業報告書についても同様のことが起きないように、採血管準備装置の配送を依頼している運送会社から配送を証明する（仕向地と着荷地の日時をドライバーが証明する）書類の入手を平成 30 年 3 月期から導入することを検討しております。運送会社の配送は、自社ドライバーだけでなく協力会社のドライバーに委託する場合もあることから、運送会社内で上記証明書類の徹底に時間がかかる見込みですが、平成 29 年 2 月からトライアルで提出を依頼しております。顧客と運送会社の両方から証憑を入手できれば、取引の实在性や計上時期の適切性の確認は相当に強化できると考えています。

今後も必要に応じて、適宜見直しをしてまいります。

【改善報告書に記載した改善策】

(ウ) 外部倉庫管理の強化

外部倉庫を用いた不適切会計が明らかになったことから、今後、生産技術部から新規で外部倉庫の利用申請を受けた際には、契約実務を担当する業務課において倉庫の必要性を確認するなど、外部倉庫の管理を強化いたします。また、業務課ではどの倉庫に、どの物品を、いつ入庫したのかという情報を把握し棚卸業務に使用するほか、長期滞留しているものがないか、モニタリングを行います。

なお、業務課が持つ外部倉庫情報は監査法人と共有いたします。

【実施・運用状況】

外部倉庫については、これまで複数の倉庫を使用し、その一部を監査法人に対して隠蔽していたことが不適切な会計処理の一因となっていましたが、4 箇所借りていた外部倉庫を平成 29 年 3 月 10 日に 1 箇所に集約し、監査法人のチェックの際に全ての当社在庫が把握できるようになりました。また、新たに他の倉庫と契約する場合には、新規契約申請稟議について業務課が必要性を検証する他、業務課を管轄する経営管理部担当の取締役（経営管理部長）及び社長の承認が必要となることから、不適切な外部倉庫の利用に歯止めがかかる体制に変更いたしました。

また、採血管準備装置等の高額商品については、業務課においてどの物品をいつ

入庫したかという情報を入力・管理し、不適切な売上計上を原因とする長期滞留品が存在しないか、上部組織である経営管理部が把握できるようにいたしました。

【改善報告書に記載した改善策】

(エ) 取引先の厳正な管理

先般の不適切な取引の中には、当社が関連当事者や親密な取引先に依頼し、協力を得て行っていたものがありました。また、研究開発費を利用した不適切な取引もありました。

そこで、金額や入金・支払サイトが一定以上の取引においては、稟議にその取引の必要性を記載することとします。また従来、売上及び支払に関する稟議は元会長決裁後に財務部門へ回付されていましたが、平成 28 年 9 月以降は営業部門から財務部門へ回付後に社長決裁とすることに変更いたしました。これにより、財務部門が事前に異常な取引を発見できるようにいたします。

事後のモニタリングとして、財務経理課において、四半期ごとに各取引先に対して債権債務の推移を分析し、急激な取引量の増加、普段仕入しか発生しない取引先への売掛債権の発生、取引先の規模に比して不自然に大きな債権債務の発生等、不適切な取引の兆候を捉える体制を整えます。

関連当事者取引については、取締役会において全取引の報告を確実に行うことといたします。

【実施・運用状況】

当社は新規取引開始時に顧客毎に与信額を設定していますが、これまでは取引決裁後に与信額・利用額が書類に記載され、実質的に与信管理が機能していませんでした。そのため、平成 28 年 9 月からは、設定与信額・現状利用額を記載した上で取引決裁を受ける順序を徹底し、与信額を確認した上で決裁する体制に変更しました。さらに、取引金額 100 百万円以上ならびに入金・支払サイトが 180 日を超える取引については、経営管理部がチェックし、稟議書にその必要性を記載するように変更しました。また、研究開発費については、平成 29 年 2 月の研究開発規程の改定により、30 百万円までは開発審議会の決議、30 百万円超については取締役会の決議事項に変更し、開発費の不適切な支出を防止する体制に改めました。

事後のモニタリングとして、財務経理課は、毎月売掛金及び買掛金の増減分析を実施し、変動額 1 百万円以上かつ前月比 30%以上の増減がある場合には増減要因を把握し、異常な取引の兆候を検知できるようにしております。また、仕入先に対する販売の有無もチェックし、取引内容の正当性を確認しております。これらのモニタリングは、改善報告書提出時点では、平成 28 年 10 月からの開始を予定しておりましたが、第 2 四半期決算作業の影響で 11 月より開始しました。

なお、関連当事者取引については、取締役会において報告しております。

【改善報告書に記載した改善策】

(オ) 関連する規程・マニュアル類の見直し及び周知徹底

各種改善施策が適切に実行されるよう、社内の規程・マニュアル類を改訂してまいります。また、平成 28 年 12 月末までに経理規程や稟議規程といった会計処理や取引承認に関する規程類を中心に、不適切な会計処理が行われる余地が残っていないかをチェックし、全面的に見直し、修正内容を社内で周知・徹底いたします。

【実施・運用状況】

当社の社内規程を全面的に見直し、現時点で改訂した規程は下表のとおりです。改訂の都度、内部監査室または総務室より社内に周知しております。

改善報告書においては、平成 28 年 12 月に先般の不適切な会計処理に直接関係する規程の見直しは完了する予定でございましたが、コンプライアンス研修、経営管理部における勉強会等実務に影響を与える度合いにより施策に優先順位を設けて進めた結果、改善策に関わる規程の改訂は平成 29 年 2 月に完了しました。今後も継続的に改善してまいります。

時期	改訂した規程類
平成 28 年 10 月	コンプライアンス規程、取締役会規程、リスク管理規程
〃 12 月	経営理念、経営管理部業務マニュアル
平成 29 年 1 月	職務権限規程、育児・介護休業等に関する規則
〃 2 月	研究開発規程、開発業務要領、経理規程、経理規程実施要領、修理規程、修理手順要領、退職金規程
〃 3 月	従業員就業規則、賃金規程

(2) 改善措置の実施状況及び運用状況に対する上場会社の評価

先般の不適切な会計処理にかかる改善措置の実施・運用状況の詳細は前述のとおりであり、最後に残っていた、“②「右肩上がりの成長」という経営方針の適切な解釈（ア）予算制度の見直し”も、平成 29 年 4 月 5 日に予算が決定し、全ての改善措置が完了致しました。平成 28 年 9 月 26 日の改善報告書で計画していた改善策は、全て運用を開始しており有効に機能しているものと評価しております。

なお、当社は先般の不適切な会計処理に関与した役員（元役員を含む）への責任追及について当社と特別な利害関係のない大江橋法律事務所に調査を依頼し、平成 29 年 2 月 8 日に調査結果を受領しました。それを受けて当社は同日の取締役会において、不適切な会計処理発覚後に外部から招聘した取締役 2 名に責任追及対象者の最終的判断及びその後の対

応策を一任しました。平成 29 年 3 月 8 日の取締役会において、一任を受けた取締役 2 名より不適切な会計処理の調査・修正に要した費用から役員退職金の不支給及び役員報酬カット等により補填された金額を除いた損失額を元会長へ請求するという基本方針が報告されました。

元会長に対しては不適切な会計処理を明示的又は暗示的に指示し最も責任が重大であることから、当社は損失額を請求することにし、他の取締役については不適切な会計処理に関して一定の関与はあるものの元会長の明示的又は暗示的な指示に基づき実行したこと、また役員退職慰労金の不支給及び役員報酬のカット等により責任を果たしていることから、当社は損失額を直接請求しないこととしました。

(3) 新たな問題の発生

先般の不適切な会計処理に関連するものではありませんが、平成 29 年 3 月 30 日付「当社元取締役による不正行為に関するお知らせ」に記載の通り、不正な資金の引き出しの期間と金額及びその資金使途について調査を実施中です。調査完了次第、適切な対応を実施するとともに内容を開示いたします。詳細は以下の通りです。

【経緯及び事案の概要】

平成 25 年 6 月まで当社の取締役として財務・経理部門を担当し、退任後は顧問として財務・経理部門の業務を行っていた元取締役 a 氏が、月次の給与振込業務を行う際、出勤総額を水増しすると同時に水増し分の払戻手続きを行うことで、会社口座から不正に現金を引き出していたことが判明しました。

【調査の状況】

現在、当社と特別な利害関係のない大江橋法律事務所に a 氏の不正な資金の引き出しの期間と金額及びその資金使途に関する調査を依頼しております。現時点では、調査は平成 22 年 1 月から平成 25 年 11 月まで完了しており、当該期間の不正引き出し額が約 1 億円にのぼることが判明しております。ただし、a 氏は不正行為の始期が 10 年以上前である旨を供述しており、不正に引き出された資金の総額はより多額であると推定されます。不正行為の行われた期間が長期に及ぶことから、全容の解明には相当の期間を要するものと予想されますが、一刻も早い全容の解明に全力を尽くし、後日に調査結果を改めてご報告いたします。

【財務諸表への影響】

不正に引き出された資金の総額、および a 氏から返還を受けることが可能な額については、現在も調査中であり、必要な情報が明らかとなった段階で、速やかに会計監査人と協議のうえ、適正な会計処理を実施いたします。

【当社の対応】

不正行為を行った a 氏は、平成 25 年 6 月に取締役を退任し、平成 28 年 9 月に当社を

退職しておりますが、然るべき法的措置を検討のうえ、毅然対応してまいります。

調査は継続中ですが、給与業務を全て一人で担当していたことが不正行為の温床となっていたと考えられます。給与業務については、平成 25 年 12 月に給与計算システムを導入した際に計算業務と支払業務の担当を分離し、既に不正行為が発生しない体制に移行しております。今後、調査が完了し全容解明できた際には、必要に応じ追加改善策を講じると共にその内容を開示いたします。

弊社としましては、このような不正行為が過去の長期間にわたって潜在していた事実を厳粛に受け止め、内部体制の更なる改善に取り組んでまいります所存です。

以上

(4) 改善措置の実施スケジュール

再発防止策	平成29年3月期						
	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
① 役職員のコンプライアンス意識の醸成							
(ア) コンプライアンス研修の実施							
・コンプライアンス研修の実施							----->
(イ) 倫理規程・行動規範の周知徹底							
・倫理規程・行動規範の再周知							----->
・印刷版の配布							----->
② 「右肩上がりの成長」という経営方針の適切な解釈							
(ア) 予算制度の見直し							
・予算策定方法の変更							----->
・予算修正ルールを徹底							----->
(イ) 人事評価制度の見直し							
・評価シートの変更							-----> ※
※新制度に基づいた評価は平成29年4月から実施いたします							
③ ガバナンス体制の再構築							
(ア) 取締役会・監査等委員会の活性化と機能強化							
・役員の外部招聘による取締役会の活性化							----->
・監査等委員による取締役の面談実施							----->
・常勤監査等委員と内部監査室の連携強化・情報交換							----->
(イ) 内部通報制度の活用促進							
・外部窓口の設置							----->
・新たな通報窓口の設置							----->
・通報制度の定期的な周知							----->
(ウ) 内部監査の強化							
・内部監査室の増員							----->
・採血管準備装置売上の証拠全件チェック							----->
・再発防止策実施状況の重点的監査							----->
(エ) 監査法人とのコミュニケーション強化							
・監査法人とのミーティング内容の充実化							----->
(オ) 経営管理部役職員の会計知識強化							
・会計研修実施							----->
・会計基準の勉強会実施							----->
④ 収益認識の正常化							
(ア) 売上計上基準の変更							
・売上計上基準の変更							----->
(イ) 収益認識時点を特定する証拠の整備							
・新証拠の運用							----->
(ウ) 外部倉庫管理の強化							
・業務課による契約時チェック実施							----->
・全外部倉庫を相卸対象に組み入れ							----->
・長期滞留品のモニタリング							----->
(エ) 取引先の厳正な管理							
・棄権回付ルートの変更および案件審査強化							----->
・イレギュラー取引のモニタリング							----->
・関連当事者取引報告の徹底							----->
(オ) 関連する規程・マニュアル類の見直し及び周知徹底							
・規程・マニュアル類の見直し							----->
・周知徹底							----->
※規程の改訂の都度、周知徹底しております。							

以上