



Broadmedia



JASDAQ

平成 31 年 2 月 22 日

各 位

本社所在地 東京都港区赤坂八丁目 4 番 14 号
会 社 名 ブロードメディア株式会社
(コード番号 : 4347)
代 表 者 代表取締役社長 橋 本 太 郎
問 合 せ 先 取 締 役 押 尾 英 明
経 営 管 理 本 部 長
電 話 番 号 03 - 6439 - 3983

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 30 年 8 月 7 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、本日別添のとおり東京証券取引所に提出いたしましたので、お知らせいたします。

別添書類：改善状況報告書

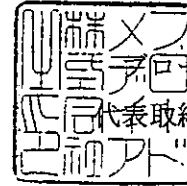
以上



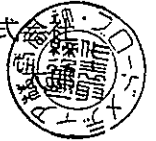
改善状況報告書

平成 31 年 2 月 22 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



ドメディア株式
代表取締役社長 橋本



平成 30 年 8 月 7 日提出の改善報告書について、有価証券上場規程 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

(1) 過年度決算訂正の内容	3
① 訂正した過年度決算短信等	3
② 訂正した有価証券報告書等	3
③ 過年度決算短信等の訂正による連結業績への影響額	4
(2) 過年度決算短信等を訂正するに至った経緯・原因	7
① 架空取引発覚から過年度決算訂正までの経緯	7
(ア) 架空取引の判明に至る経緯	7
(イ) 平成 30 年 3 月期第 3 四半期報告書に係る提出期限の延長	7
(ウ) 平成 30 年 3 月期第 3 四半期報告書に係る提出期限の再延長	7
(エ) 平成 30 年 3 月期第 3 四半期報告書における監査法人の結論の不表明、第三者委員会の設置	7
(オ) 第三者委員会による調査報告書受領	8
(カ) 平成 30 年 3 月期決算短信の発表	8
(キ) 平成 27 年 3 月期以前の訂正に係る監査	8
(ク) 平成 30 年 3 月期有価証券報告書に係る提出期限の延長	8
(ケ) 平成 30 年 3 月期有価証券報告書の提出及び過年度決算短信等の訂正	8
(3) 社内調査委員会及び第三者委員会による調査	9
① 第三者委員会の目的	9
② 第三者委員会の構成	9
③ 第三者委員会による調査の概要	9
(ア) 調査対象	9
(イ) 調査実施期間	10

(ウ) 調査方法	10
④ 調査により判明した事実の概要等	10
(ア) 本件取引の概要	10
(イ) 本件取引の業務フロー	11
(ウ) 残高確認状による売上の確認	13
(エ) 本件架空取引の手口について	13
(オ) 内部者等の関与について	14
(カ) 他の架空取引の有無	14
⑤ 訂正に係る具体的な会計処理の内容	14
(4) 不適正開示の発生原因の分析	15
① 釣りビジョンにおける丸投げ取引の受容	15
② 釣りビジョンにおける与信管理及びリスク管理の不備	15
③ 釣りビジョンにおける組織体制の不備	16
④ 釣りビジョンにおける不十分な報告と対応	16
⑤ 釣りビジョンにおけるコンプライアンス意識の欠如	16
⑥ 無批判な受容と報告事項等の未整備	17
⑦ レポートラインの不十分な整備	17
⑧ 釣りビジョンに対する当社による承認プロセス関与の不適用	17
⑨ 不十分な内部監査	18
2.改善措置及びその実施状況並びに運用状況	
(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	18
① 取引先との関係性構築の徹底	18
② 与信管理・リスク管理の徹底	19
③ 釣りビジョンにおける組織の見直し及び管理部門と営業部門の切り離し	20
④ グループにおける規程・マニュアルの整備	20
⑤ 各子会社取締役会及び当社重要会議等での報告事項の見直し	21
⑥ コンプライアンス教育の徹底	22
⑦ 稟議プロセス等への親会社の関与	24
⑧ 釣りビジョンと当社の管理部門連携強化	24
⑨ 釣りビジョンを含むグループ内部監査の強化	25
(2) 改善措置の実施スケジュール	26
3.改善措置の実施状況及び運用状況に対する会社の評価	28

1.改善報告書の提出経緯

(1) 過年度決算訂正の内容

当社の連結子会社である株式会社釣りビジョン（以下、「釣りビジョン」という。）において、長年にわたる架空取引被害が発生していたことが判明いたしました。これを受けて、当社では社内調査委員会及び第三者委員会を設置し調査を行いました。平成30年5月23日に第三者委員会による調査が完了し、平成30年7月13日及び平成30年7月20日に過年度の決算短信等の訂正を行うとともに過年度の有価証券報告書等の訂正報告書を提出いたしました。また、有価証券上場規程502条第3項の規定に基づき、その経緯及び改善措置を記載した改善報告書を平成30年8月7日に提出いたしました。訂正した過年度決算短信等及び当社の連結業績の影響額は以下のとおりです。

① 訂正した過年度決算短信等

・決算短信

平成26年3月期 決算短信 [日本基準] (連結)

平成27年3月期 決算短信 [日本基準] (連結)

平成28年3月期 決算短信 [日本基準] (連結)

平成29年3月期 決算短信 [日本基準] (連結)

平成30年3月期 決算短信 [日本基準] (連結)

・四半期決算短信

平成28年3月期 第1四半期決算短信 [日本基準] (連結)

平成28年3月期 第2四半期決算短信 [日本基準] (連結)

平成28年3月期 第3四半期決算短信 [日本基準] (連結)

平成29年3月期 第1四半期決算短信 [日本基準] (連結)

平成29年3月期 第2四半期決算短信 [日本基準] (連結)

平成29年3月期 第3四半期決算短信 [日本基準] (連結)

平成30年3月期 第1四半期決算短信 [日本基準] (連結)

平成30年3月期 第2四半期決算短信 [日本基準] (連結)

平成30年3月期 第3四半期決算短信 [日本基準] (連結)

② 訂正した有価証券報告書等

・有価証券報告書

第18期 (自平成25年4月1日至平成26年3月31日)

第19期 (自平成26年4月1日至平成27年3月31日)

第20期 (自平成27年4月1日至平成28年3月31日)

第21期 (自平成28年4月1日至平成29年3月31日)

・四半期報告書

第20期 第1四半期 (自平成27年4月1日至平成27年6月30日)

第20期 第2四半期 (自平成27年7月1日至平成27年9月30日)

第20期 第3四半期 (自平成27年10月1日至平成27年12月31日)

第21期 第1四半期 (自平成28年4月1日至平成28年6月30日)

第21期 第2四半期（自平成28年7月1日至平成28年9月30日）
 第21期 第3四半期（自平成28年10月1日至平成28年12月31日）
 第22期 第1四半期（自平成29年4月1日至平成29年6月30日）
 第22期 第2四半期（自平成29年7月1日至平成29年9月30日）
 第22期 第3四半期（自平成29年10月1日至平成29年12月31日）

③ 過年度決算短信等の訂正による連結業績への影響額

（単位：百万円）（百万円未満切捨て）

期間	項目	訂正前	訂正後	影響額	影響率
第18期 平成26年3月期 通期	売上高	12,301	11,114	△1,187	△9.65%
	営業利益	△618	△673	△54	—
	経常利益	△1,134	△1,189	△54	—
	当期純利益	△777	△857	△80	—
	純資産	6,117	5,621	△496	△8.12%
	総資産	11,099	10,602	△496	△4.47%
第19期 平成27年3月期 通期	売上高	11,918	10,272	△1,646	△13.81%
	営業利益	△1,147	△1,228	△81	—
	経常利益	△2,358	△2,440	△81	—
	当期純利益	△2,580	△2,821	△240	—
	純資産	4,444	3,547	△897	△20.20%
	総資産	8,978	8,284	△693	△7.73%
第20期 平成28年3月期 第1四半期	売上高	2,986	2,502	△484	△16.21%
	営業利益	△28	△53	△24	—
	経常利益	△151	△175	△24	—
	親会社株主に帰属 する当期純利益	△248	△264	△15	—
	純資産	4,243	3,313	△930	△21.92%
	総資産	8,066	7,340	△726	△9.00%
第20期 平成28年3月期 第2四半期	売上高	5,896	4,888	△1,008	△17.10%
	営業利益	△78	△130	△52	—
	経常利益	△216	△268	△52	—
	親会社株主に帰属 する当期純利益	△589	△631	△41	—
	純資産	3,925	2,944	△981	△25.00%
	総資産	7,648	6,871	△777	△10.16%

平成 28 年 3 月期 第 3 四半期	第 20 期	売上高	8,933	7,362	△ 1,570	△17.58%
		営業利益	△ 31	△ 113	△ 81	—
		経常利益	△ 241	△ 323	△ 81	—
		親会社株主に帰属 する当期純利益	△ 640	△ 705	△ 64	—
		純資産	3,923	2,896	△ 1,027	△26.19%
		総資産	7,529	6,705	△ 823	△10.94%
平成 28 年 3 月期 通期	第 20 期	売上高	12,117	9,955	△ 2,162	△17.85%
		営業利益	71	△ 41	△ 113	—
		経常利益	△ 198	△ 312	△ 113	—
		親会社株主に帰属 する当期純利益	△ 1,082	△ 1,170	△ 87	—
		純資産	3,509	2,436	△ 1,072	△30.57%
		総資産	7,591	6,722	△ 868	△11.45%
平成 29 年 3 月期 第 1 四半期	第 21 期	売上高	3,249	2,619	△ 629	△19.37%
		営業利益	47	14	△ 33	△70.05%
		経常利益	31	△ 1	△ 33	—
		親会社株主に帰属 する当期純利益	△ 56	△ 83	△ 27	—
		純資産	3,534	2,407	△ 1,126	△31.87%
		総資産	8,305	7,382	△ 922	△11.11%
平成 29 年 3 月期 第 2 四半期	第 21 期	売上高	6,487	5,191	△ 1,296	△19.98%
		営業利益	62	△ 6	△ 69	—
		経常利益	4	△ 64	△ 69	—
		親会社株主に帰属 する当期純利益	△ 149	△ 204	△ 55	—
		純資産	3,483	2,300	△ 1,183	△33.96%
		総資産	8,271	7,292	△ 979	△11.84%
平成 29 年 3 月期 第 3 四半期	第 21 期	売上高	9,725	7,721	△ 2,004	△20.61%
		営業利益	100	△ 6	△ 106	—
		経常利益	29	△ 77	△ 106	—
		親会社株主に帰属 する当期純利益	△ 200	△ 283	△ 82	—
		純資産	3,483	2,246	△ 1,237	△35.51%
		総資産	8,192	7,159	△ 1,033	△12.61%

第 21 期 平成 29 年 3 月期 通期	売上高	13,158	10,413	△ 2,744	△20.86%
	営業利益	187	41	△ 146	△77.93%
	経常利益	134	△ 11	△ 146	—
	親会社株主に帰属 する当期純利益	△ 350	△ 453	△ 103	—
	純資産	2,942	1,665	△ 1,276	△43.40%
	総資産	7,800	6,727	△ 1,072	△13.76%
第 22 期 平成 30 年 3 月期 第 1 四半期	売上高	3,414	2,657	△ 757	△22.18%
	営業利益	63	26	△ 36	△57.86%
	経常利益	63	27	△ 36	△57.48%
	親会社株主に帰属 する当期純利益	73	60	△ 12	△17.19%
	純資産	3,039	1,737	△ 1,302	△42.84%
	総資産	8,015	6,901	△ 1,114	△13.90%
第 22 期 平成 30 年 3 月期 第 2 四半期	売上高	6,682	5,159	△ 1,523	△22.79%
	営業利益	67	△ 2	△ 69	—
	経常利益	54	△ 15	△ 69	—
	親会社株主に帰属 する当期純利益	24	0	△ 23	△96.66%
	純資産	3,295	1,971	△ 1,324	△40.20%
	総資産	7,695	6,544	△ 1,151	△14.96%
第 22 期 平成 30 年 3 月期 第 3 四半期	売上高	8,005	8,005	0	0.00%
	営業利益	70	72	1	2.74%
	経常利益	56	58	1	3.39%
	親会社株主に帰属 する当期純利益	△ 231	47	278	—
	純資産	2,888	2,678	△ 209	△7.26%
	総資産	6,326	6,320	△ 5	△0.09%
第 22 期 平成 30 年 3 月期 通期	売上高	10,800	10,800	0	0.00%
	営業利益	86	88	2	2.98%
	経常利益	79	81	2	3.24%
	親会社株主に帰属 する当期純利益	△ 232	46	279	—
	純資産	2,884	2,675	△ 208	△7.24%
	総資産	6,540	6,535	△ 4	△0.08%

(2) 過年度決算短信等を訂正するに至った経緯・原因

① 架空取引発覚から過年度決算訂正までの経緯

(ア) 架空取引の判明に至る経緯

釣りビジョンにおいて、映像制作会社であり、当社グループと過去に営業取引等で接点のあった A 社及び広告代理店等のクライアントとの間で行っていた映像制作取引（以下、「本件取引」という。）に関して、平成 29 年 12 月 29 日に、12 月末を期日とした大口クライアントからの売掛金の入金不足が判明しました。

そのため、当該クライアントに対する入金督促や、窓口を任せていた A 社に対して状況の確認を進めていたところ、平成 30 年 1 月中旬に、A 社の代理人弁護士より釣りビジョンに対して、長年にわたり A 社が架空取引（以下、「本件架空取引」という。）を行っており、クライアントからの取引上必要な書類の偽造、印鑑の偽造等を含む各種不正行為を行っていた旨の説明がなされました。

そこで、これらの報告・連絡を受け、釣りビジョン及び当社では、直ちに内部で可能な調査に着手し、さらに平成 30 年 1 月 30 日には社内調査委員会を設置し、外部専門家のアドバイスを受けながら、調査を行いました。

(イ) 平成 30 年 3 月期第 3 四半期報告書に係る提出期限の延長

平成 30 年 2 月 13 日に、平成 30 年 2 月 14 日が提出期限であった平成 30 年 3 月期第 3 四半期報告書につき、平成 30 年 3 月 14 日までの提出期限延長の申請を関東財務局に行い、翌日、同申請が承認されました。

延長申請の事由は、対象取引が最大で過去 10 年間にわたり、かつ多額であることから、調査及び確認事項が多岐にわたり、詳細把握に相当な時間を必要としたためです。

(ウ) 平成 30 年 3 月期第 3 四半期報告書に係る提出期限の再延長

延長した提出期限である平成 30 年 3 月 14 日までに平成 30 年 3 月期第 3 四半期報告書を提出することが困難となったことから、平成 30 年 4 月 13 日までの提出期限再延長の申請を関東財務局に行い、同申請が承認されました。

再延長申請の事由は、監査法人と当社との協議の結果、より慎重に判断する必要があるとの結論に至ったため、内部不正事案と同等の調査を追加して行う必要性が生じたこと、さらに、資料収集や、本件架空取引案件の特定に時間が掛かったことや、前任監査法人が会計監査人であった期間の監査状況の確認等に想定以上の時間が掛かったことです。

(エ) 平成 30 年 3 月期第 3 四半期報告書における監査法人の結論の不表明、第三者委員会の設置

社内調査委員会による範囲を拡大した調査は予定通りに進捗しておりました。また、調査内容、本件架空取引の対象や影響額、及び訂正の会計処理について監査法人との確認も進めている中で特段の指摘は受けておりませんでした。

しかしながら、監査法人より、過去の連結財務諸表及び四半期連結財務諸表訂正による平成30年3月期第3四半期報告書への影響について、当監査法人の監査手続の一部が終了していないため、平成30年4月13日には結論を表明できない旨の報告がありました。

さらに、既に社内調査委員会によるヒアリングや調査を済ませていた内部者より、改めて当社役員に係る追加調査をすべき旨の申告がございました。当社といたしましては、当該申告を受け、改めて検討を重ねた結果、当該申告において役員が本件架空取引を認識していた可能性に言及されていた点を踏まえ、より慎重に調査範囲の拡大を行う必要があると判断したことから第三者委員会を設置し、さらに調査を行うことといたしました。

これらの理由により監査法人による結論が表明されなかった為、当社は平成30年4月13日に、結論の不表明とされた監査レビュー報告書を添付した平成30年3月期第3四半期報告書を関東財務局に提出し、平成30年3月期第3四半期決算短信を発表いたしました。

(オ) 第三者委員会による調査報告書受領

当社は、平成30年5月23日に第三者委員会より調査報告書を受領いたしました。

(カ) 平成30年3月期決算短信の発表

第三者委員会の調査報告書を受領したこと等を受け、平成30年5月30日に平成30年3月期決算短信を発表いたしました。

(キ) 平成27年3月期以前の訂正に係る監査

前任監査法人が担当していた平成27年3月期以前の訂正報告書に係る監査について、受嘱いただける監査法人の決定に時間を要しておりましたが、平成30年6月12日に、当該期間を監査いただいております有限責任監査法人トーマツに受嘱いただけることが決まりました。

(ク) 平成30年3月期有価証券報告書に係る提出期限の延長

平成30年6月28日に、過年度に係る訂正監査に時間を要することが見込まれることとなったため、平成30年7月2日が提出期限であった平成30年3月期有価証券報告書につき、平成30年7月20日までの提出期限延長の申請を関東財務局に行い、翌日、同申請が承認されました。

(ケ) 平成30年3月期有価証券報告書の提出及び過年度決算短信等の訂正

過年度に係る訂正監査及び平成30年3月期有価証券報告書に係る監査が完了したことを受け、平成30年7月13日及び7月20日に前述の過年度決算短信等の訂正、平成30年7月20日に平成30年3月期有価証券報告書を提出いたしました。

(3) 社内調査委員会及び第三者委員会による調査

当社では、平成30年1月30日に社内調査委員会を設置し、本件架空取引に係る調査を進め、平成30年4月13日に当該調査は完了いたしました。さらに、より慎重な調査を行うために、平成30年4月13日開催の当社取締役会において第三者委員会を設置することを決議し、平成30年4月20日に委員が決定いたしました。その後、第三者委員会による調査が進められ、当社は平成30年5月23日に調査報告書を受領いたしました。

① 第三者委員会の目的

- ✓ 釣りビジョンにおける架空取引被害を当社の役員が認識していた可能性の検討
- ✓ 上記架空取引に類似する取引等の有無の検討
- ✓ その他、第三者委員会が必要と認める調査

② 第三者委員会の構成

第三者委員会は、社外取締役及び社外監査役の協議を経て、以下のとおり選定いたしました。なお、第三者委員会の委員選定に際しましては、日本弁護士連合会策定の「企業等不祥事における第三者委員会ガイドライン」に沿って委員の選定を行っており、各委員は当社と利害関係を有しておらず、第三者委員会の独立性及び中立性が阻害される要因はありません。

委員長 本村 健氏（岩田合同法律事務所、弁護士）

副委員長 和田 芳幸氏（和田会計事務所、公認会計士）

委員 河江 健史氏（河江健史会計事務所、公認会計士）

委員 戸澤 晃広氏（T&K 法律事務所、弁護士）

③ 第三者委員会による調査の概要

(ア) 調査対象

調査目的及び先行する社内調査の結果を踏まえ、本件調査として、

- ・社内調査委員会報告の検証
- ・当社の役員の本件架空取引についての認識

を調査対象の中心としつつ、類似取引の有無を検討するために件外調査を実施しました。

調査対象期間としては、有価証券報告書の公衆縦覧期間を参考に、平成25年3月期の期首である平成24年4月1日から、A社の代理人から架空取引の申告があった平成30年1月16日までとしました。ただし、社内調査の検証等のために、必要な範囲において、当該調査対象期間の前後の時期についての検証も行いました。

なお、本件架空取引が存在したことを踏まえ、当社グループに係る、コーポレートガバナンスの状況及び内部統制の状況についても、委員会が必要と認める範囲において調査対象としました。

(イ) 調査実施期間

調査期間は、当委員会が設置された平成 30 年 4 月 20 日から、同年 5 月 21 日まででした。

(ウ) 調査方法

- a. 関係資料の精査
- b. 関係者に対するヒアリング
- c. 質問状
- d. 現地調査
- e. デジタル・フォレンジックス調査
- f. 録音反訳
- g. アンケートの実施
- h. 臨時内部通報窓口（ホットライン）の設置
- i. 当社代表取締役社長に係る財産検証
- j. データに関する自己申告

④ 調査により判明した事実の概要等

(ア) 本件取引の概要

映像制作会社であり、当社グループと過去に営業取引等で接点のあった A 社は、平成 19 年以前より大手広告代理店等の複数のクライアントとの間で映像制作取引を継続していましたが、一部大手クライアントからの支払サイトが納品後 3～4 か月であることに起因し、受注増加に伴う運転資金の負担が増加していました。

当該負担を軽減するために、A 社より釣りビジョンに対して、クライアントからの一次受託先を釣りビジョンとし、当該受託額の 95%の再委託料で釣りビジョンから A 社へ再委託、かつ納品月末の支払サイトで支払うという本件取引への参加が依頼されました。

当該依頼を受け、釣りビジョンは平成 19 年 2 月より本取引を開始いたしました。同時に、釣りビジョン及び A 社は、クライアントへの営業活動・受発注業務・請求、その他付随する業務を A 社に委託する旨の業務委託基本契約を締結し、本件取引に係るクライアントとの連絡は引き続き A 社が行うこととされました。

これにより、クライアントから A 社への支払サイトが納品後 3～4 か月であったところ、釣りビジョンから A 社への支払サイトを、納品確認ができた月の月末に設定することで、A 社の運転資金の負担が減少しました。また、映像制作事業の実情として、一定の事前資金需要があることから、20 百万円を上限とした前渡金を A 社に対して支払うこととし、その担保として、A 社の代表取締役 B 氏の自宅に抵当権の設定を行いました。

その後平成 29 年 12 月に至るまで、本件取引は、当初の年間数千万円程度から増加しながら間断なく継続され、これまでの取引においてクライアントと認識していた企業は 12 社、受注総額は 122 億円程となっております。

本件取引額の推移は以下のとおりです。

(単位：百万円)

	取引額
平成 18 年度	5
平成 19 年度	43
平成 20 年度	100
平成 21 年度	217
平成 22 年度	379
平成 23 年度	612
平成 24 年度	844
平成 25 年度	1,187
平成 26 年度	1,647
平成 27 年度	2,163
平成 28 年度	2,744
平成 29 年度	2,288

この間、当該取引に必要なクライアントの捺印済み書類は、適時に授受され、該当の売掛金が期日どおりに入金されておりました。また各年度末においては、釣りビジョンの会計監査人である監査法人が、クライアントに売掛債権残高確認状を送付し、釣りビジョンにおける当該取引の売掛金認識に齟齬がないことが確認されておりました。

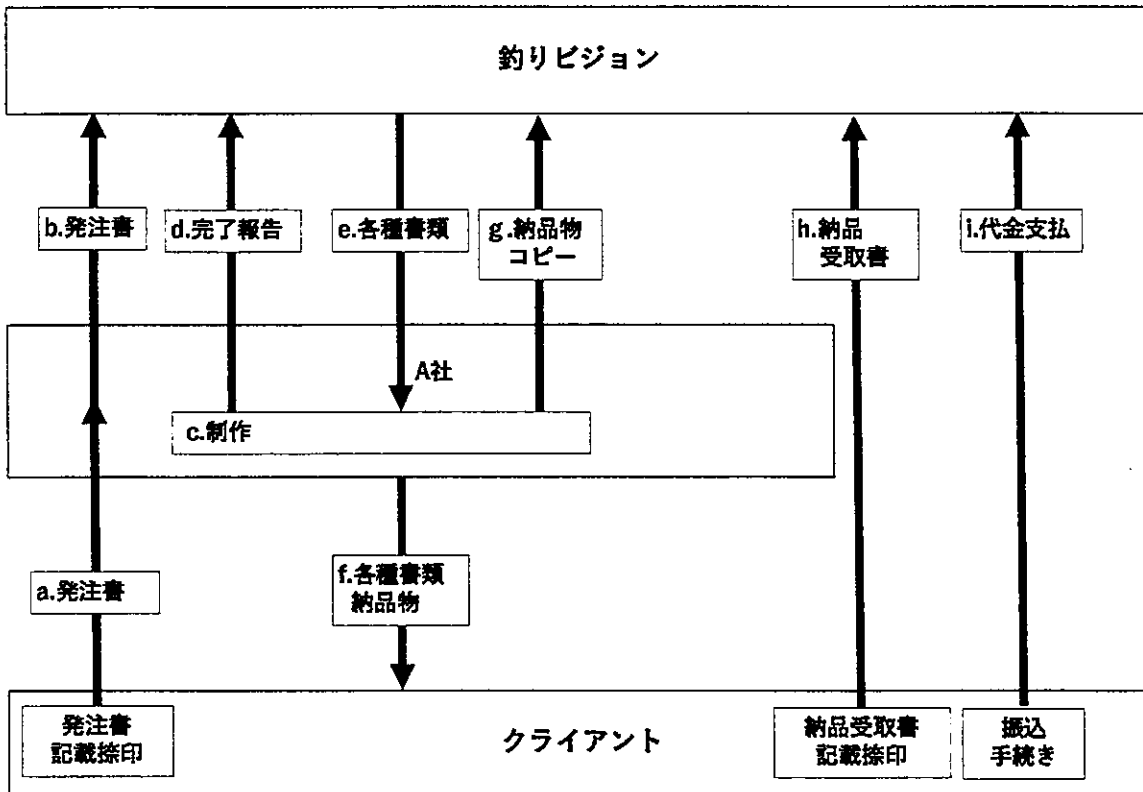
(イ) 本件取引の業務フロー

本件取引における業務フローは下記のとおりで、書類の不備・遅延もなく、平成 29 年 10 月に 1 度だけ事前連絡の上で遅延があった以外、入金の遅延もありませんでした。

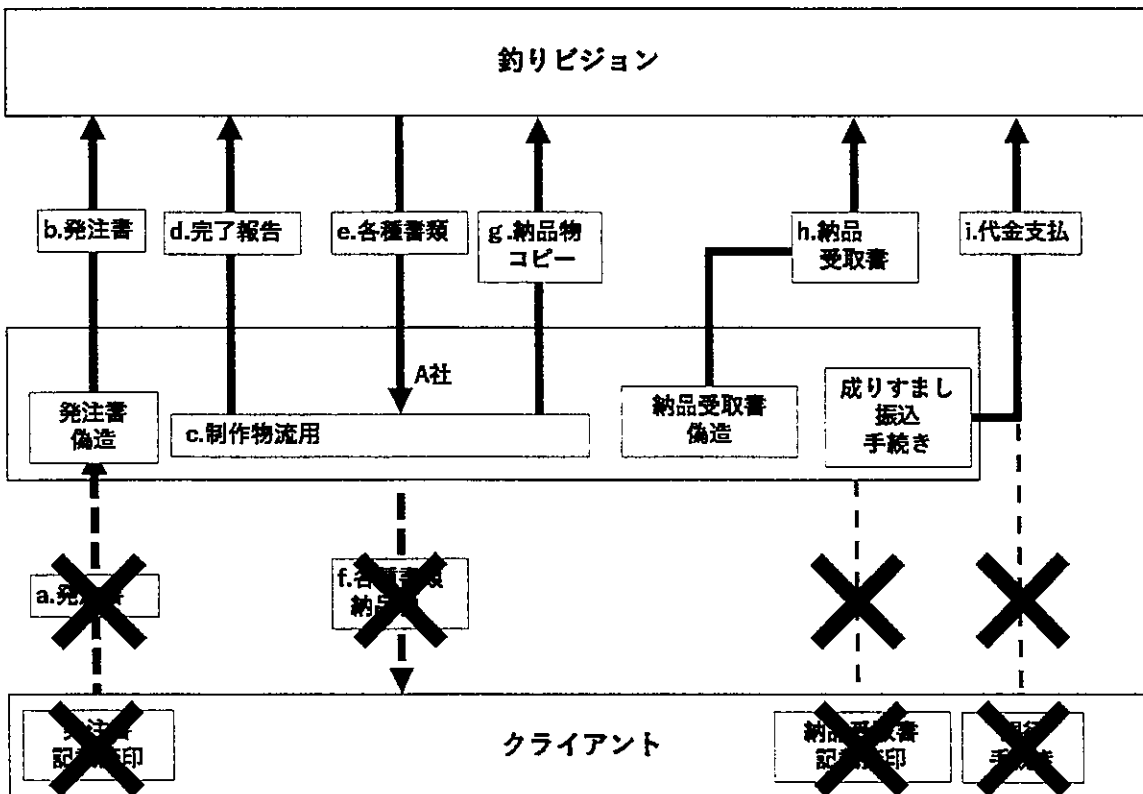
- a. クライアントから A 社へ担当者捺印済み発注書を手交、受理。
- b. A 社より釣りビジョンに当該発注書を手交、受理。
- c. A 社が制作物を制作。
- d. A 社より釣りビジョンに制作完了報告。
- e. 請求書・納品書・確定見積書・返送用納品受取書を釣りビジョンから A 社へ手交。
- f. A 社がクライアント宛に納品物及び書類一式を手交。
- g. 納品物（映像）のコピーDVD を A 社から釣りビジョンに手交。
- h. 署名捺印済みの納品受取書がクライアントより郵送にて釣りビジョンに送達。
- i. 毎月月末にクライアント名義で、釣りビジョンの銀行口座に当該月期日の売掛金の入金。

上記を図示すると以下のとおりとなります。

<釣りビジョンが認識していたフロー>



<本件架空取引で行われていたフロー>



なお、過去においては、h.納品受取書も A 社を通じて手交されておりましたが、平成 25 年に業務監査室の指摘により、クライアントからの直接送達に変更されており、a.発注書についても大口クライアントからは、担当者印だけではなく、社印を必須とするようになっておりました。

(ウ) 残高確認状による売上の確認

上記の業務フローとは別に、会社法監査の一環で、釣りビジョンの会計監査人である監査法人より、期末売掛金残高が多額であるクライアントに対し、売掛債権に対しての残高確認状を毎年 1 回（2 月あるいは 3 月）送付しておりました。

本件に係るクライアント 12 社のうち、残高確認状が送付された先は 5 社であり、当該残高確認状については、全てクライアントより各社社名・担当者名・科目・認識残高等の必要事項が記載され、社印が捺印された形で監査法人に返送されておりました。また、金額の認識相違もありませんでした。

(エ) 本件架空取引の手口について

クライアント、A 社及び釣りビジョンで実施されていたとされていた本件取引の大半は、A 社による下記の各種偽造工作によって仮想された架空取引であることが認められました。

a.発注書等の偽造

A 社の代表取締役 B 氏は、クライアントからの受注に関する書類等の授受も A 社で行う業務フローであることに着目し、クライアント社印・担当者印を偽造した上で、それらを使用してクライアントを文書の作成者とする発注書・納品受取書を偽造し、釣りビジョンに手交していました。

納品受取書については、平成 25 年以降は手交ではなく、クライアントから釣りビジョンに直接郵送するフローでしたが、実際には、B 氏があたかもクライアントから郵送されたかのように装って、釣りビジョンに郵送していました。

b.なりすましによる振込

複数のクライアントからの売掛金の振込については、平成 19 年 2 月の取引開始から平成 29 年 12 月末まで、ほぼ遅れることなく、全て該当するクライアント名義で全額振り込まれていました。

しかし実際には、実在した取引 42 件（総額約 2 億円）以外の全てにおいて、A 社が自社の口座から現金を引き出した後、銀行の振込伝票における振込名義人欄にクライアント名を記載して釣りビジョンに送金することで、あたかもクライアントから振込を行っていたように見せていたことが確認されました。

c.残高確認状の偽造

残高確認状は、監査法人から各クライアントに直接送付されるため、本来は A 社が介在する余地はありません。しかしながら、B 氏が事前に一部のクライアントの担当者に「手違いで監査法人から残高確認状が届く。間違いなので、自分に手渡して欲しい」と告げ、封を開けないまま入手し、偽造したクライアント社印・担当者印を使用して、必要事項を記載し、監査法人に返送しておりました。

d.成果物の流用

A社は別取引において制作した成果物や、YouTube等に存在する映像を基礎として加工したもの等を利用して、もっともらしい本件取引の成果物としていました。

(オ) 内部者等の関与について

「1.(3)③(ウ) 調査方法」に記載の調査を行った結果、当社代表取締役社長、当社取締役 CFO、釣りビジョン元代表取締役社長、釣りビジョン元取締役、及び業務に関与した他の役職員の全員において、本件架空取引に加担した事実は確認されませんでした。

また、A社の銀行口座入出金データも確認しておりますが、当社グループの役職員との間での不適切な入出金は一切ありませんでした。

本件取引に係るクライアントに対しても、書面等による調査・確認を行っておりますが、クライアントにおいて窓口とされていた人物が本件架空取引に加担した事実は存在しないとの回答を得ております。

上記のとおり、本件はA社代表取締役B氏及び取締役C氏を主犯とする詐欺事件であり、釣りビジョンを含む当社グループ内には本件架空取引に加担した者が存在する事実は、確認されませんでした。

(カ) 他の架空取引の有無

類似形態の取引及び同様の手法による他の架空取引が存在する事実は確認されませんでした。

⑤ 訂正に係る具体的な会計処理の内容

本件によって、当社が行った主な会計上の訂正は以下のとおりです。

- a. 本件架空取引に該当する取引について、売上・原価を取消し。
- b. 各期末（各四半期末）において、本件架空取引に関連するクライアント向け売掛金を取消し。
（A社には納品月末に支払いのため、買掛金は各期末（各四半期末）に存在せず。）
- c. 各期末（各四半期末）までのA社への支払額とクライアント（と認識していた先）からの入金額の差額を未収入金に変更し、各期末（各四半期末）において、当該未収入金に対する貸倒引当金繰入額を計上。
- d. 平成27年3月期に実施した釣りビジョン株式の一部売却に伴う特別利益(株式売却益)を減少。
（本件架空取引発覚を踏まえ、今後、株式売買価額の事後減額等が発生する可能性があるため。）

(4) 不適正開示の発生原因の分析

① 釣りビジョンにおける丸投げ取引の受容

本件架空取引の温床となった本件スキームの態様は、A社がクライアントから受注する映像制作業務につき、釣りビジョンが元請けとなり、釣りビジョンがA社に当該業務を外注する形態を取る、というものです。

釣りビジョンが元請けに入るという形式からは、釣りビジョンはクライアントに対して映像の納品義務を負っており、映像に不備があった場合等には、瑕疵担保責任を負担することになり、クライアントが信用不安に陥った場合には支払が受けられないというリスクを抱えることとなります。そのため、釣りビジョンとしては、当然に、クライアントから依頼を受けた映像の内容について正確に把握するとともに、最低限、A社が制作した映像を確認して、それがクライアントから依頼された仕事の内容に合致しているか否かを判定することを行うべきでありました。

しかしながら、釣りビジョンは、事実上、何の取引管理も行っておらず、発注書その他のクライアントが作成する書類を受領していましたが、発注内容の実質について把握しておりませんでした。

また、クライアントが作成する書類の徴求は、釣りビジョンがA社に信頼を置いていたことや、やり取りのスムーズさを優先したこと等から、全てA社に任せきりにしており、結果として偽造を許すこととなりました。

さらに、納品物である映像の確認は、映像制作業務に通じていない担当者が行っており、成果物の確認作業としては極めて不十分でした。

このように、釣りビジョンは、当然に行うべき作業であるはずの、クライアントとのコンタクトと成果物の実質的な確認を一切行わずに、A社に丸投げをしておりました。

このような「クライアントの顔が見えない取引」「クライアント作成の書類も任せきりにする取引」「成果物も任せきりにする取引」を許し、放置したことが、A社をして、本件架空取引を行うことを可能にし、さらには本件架空取引を長期間に亘って続けることを可能とさせた最大の問題点であったと認識しております。

② 釣りビジョンにおける与信管理及びリスク管理の不備

本件架空取引において、大半の大口クライアントが信頼できる先であったとはいえ、規程上は行うべきとされていた取引開始時点での与信調査が行われていなかったことや、取引開始時に調査を行っても、その後の定期的な調査が行われていなかった等、規程通りの運用がなされていませんでした。また、外部による調査を行った場合においても、その企業規模と取引規模を考察したうえでの適正性に関する確認・指摘が行われない等、与信管理が適切に行われておりませんでした。さらに、釣りビジョンにおける規程そのものについても、マニュアル等が補完されておらず、定期的な調査の具体的な運用方法等が明示されていない点も確認されました。与信管理を適切に行っていれば、クライアントの規模と比較して多額の受注を受けている取引等が確認でき、取引の適正性に疑義を持ち、本件架空取引の被害の拡大を防止できた可能性があります。

一方で、本件取引に関するA社への直接的な与信リスクは、継続的に支給していた前渡金20百万円にとどまるものでしたが、本件取引の開始経緯や取引条件を鑑みると、本件取引は実質的にはA社に対するファンナンス的な要素を強く含むものでした。また、取引規模が拡大する中で、支払サイト等の取引条件は変更されず、これはA社の資金繰り及び業績が改善していないことを示している可能性

がありました。このような状況で、当該観点を踏まえたA社に対する総合的なリスク管理（釣りビジョンがクライアントに対して納品義務を負うところ、A社の企業規模において急拡大した取引が適正に遂行可能であるかの確認を含む）は十分に行われておりませんでした。

上記のリスク管理のために、たとえば定期的な与信調査等が行われていれば、企業規模と比して不自然に拡大していた取引に対して、何らかの疑念を持つことにより、早期発見につながられた可能性があったと認識しております。

③ 釣りビジョンにおける組織体制の不備

釣りビジョンの組織上、人員の効率化が優先されたこと等から役職員の兼務が多く、業務上の責任の所在が不明瞭な部分等がありました。

特に本件は、本業である放送事業には関わりが無いこと等からも、業務分掌上において本件取引に関しての主管部門が明確化されずに取引が行われておりました。

さらに、管理部門と営業部門の兼務も存在しました。このため、個々の案件における当事者意識の欠如を生みやすく、また、適切な牽制が効かない体制となっておりました。これらの体制も、本件架空取引が早期に発見できなかった要因のひとつであったと認識しております。

④ 釣りビジョンにおける不十分な報告と対応

本件において疑わしいとも考えられる事象として、平成28年4月以降、クライアント2社の送金元が同一銀行支店であったこと、成果物の品質が価格に見合わないと思われたこと、A社への税務調査において本件取引とは直接関係が無いものの、A社が偽造した釣りビジョン名義の偽造請求書が発見されたこと等が発覚した際に、釣りビジョン執行担当取締役より、当社代表取締役等への報告がなされましたが、その内容が不十分な報告となっておりました。

これら釣りビジョン執行担当取締役による報告・対応がより適切になされていれば、本件架空取引を発見できた可能性があったと認識しております。

⑤ 釣りビジョンにおけるコンプライアンス意識の欠如

当社の会計監査人でもある釣りビジョンの会計監査人は、売掛金の実在性と正確性について十分な監査証拠を入手するための監査手続の一つとして、各年度の事業年度末にクライアントに対する残高確認を実施しておりました。しかしながら、釣りビジョンではA社から求められるままに、残高確認書が間もなくクライアントに到達することと、残高照会の内訳を事前に知らせておりました。

本件架空取引では、A社は、釣りビジョンから事前に入手した情報に基づいて、クライアントから残高確認書を回収し、これを偽造して返送しておりました。釣りビジョンからの情報提供がなければ、残高確認を契機として本件架空取引が早い段階で発覚し、損害を最小限に食い止められたことは十分に考えられると認識しております。

さらに、平成25年12月のJ-SOXに係る評価手続きでの指摘（業務フロー上の所管部署による起票の未実施や、証拠の入手フロー等）に対して、虚偽の改善報告がなされる等、釣りビジョンにおいて内部監査を軽視する風潮があり、適正に業務を行うとする意識も欠けておりました。

⑥ 無批判な受容と報告事項等の未整備

釣りビジョン取締役会では、本件取引の個々の取引額が取締役会上程基準に達していなかったため、個別の取引に関して報告されることはありませんでした。

また、当社取締役会及び社内取締役が全員参加する「連結月次決算報告会」では、釣りビジョンの予実乖離は全般に大きくなく、本件取引は継続的な取引ではなかったことや、未回収の実績等がなかったこと等から個別の取引の状況については報告されておりました。

本件架空取引は、平成19年度は数千万円であったものが、平成27年度には20億円を超える等、順調に増加し、釣りビジョン及び当社連結業績において大きな割合を占めるようになっていました。A社は小規模の会社であり、順調な取引増加には何らかの特殊要因が存在するとも考えられるものの、釣りビジョン及び当社取締役会等での業績全般の報告が行われた際にも、その理由が特別に考察されることもなく、受容されておりました。

当社では、子会社管理規程が定められておらず、子会社から当社への報告・承認事項を網羅的に明文化した規程は存在しませんでした。また、各子会社の取締役会規程等においても、報告事項の定義が詳細には定められておりました。これら規程類が定められ、それに準じた十分な報告がなされていれば、各取締役会等でより慎重な考察や調査指示等がなされることにより、本件架空取引を早期に発見できた可能性があったと認識しております。

⑦ レポートラインの不十分な整備

当社では「グループ業務情報取扱指針」を定め、グループ会社において異常な事象等が起こった際には、速やかに当社代表取締役、経営管理本部長及びチーフ・コンプライアンス・オフィサーに報告をすることとされています。しかし、その施行は平成28年11月であり、また、報告内容等を詳細には定義しておりました。さらに、報告を受けた後の対応等（当社取締役会への報告等）も定義されておりました。これらが不十分であった事に加え、当社役員が大半の子会社の役員を兼任していたこともあり、重要事実等が発生した場合の子会社各社から当社へのレポートラインが不明瞭と言える部分がありました。

④に記載のとおり、A社に関する疑わしいとも考えられる事象が発生した際の報告は、把握情報を十分に網羅したものではありませんでしたが、レポートラインの整備が不十分であった事が、このように不十分な報告対応が行われた背景となった可能性はあると考えられます。

⑧ 釣りビジョンに対する当社による承認プロセス関与の不適用

当社では、グループに対する統制強化のため、グループ会社における重要プロセス（契約書作成・稟議・社印押印プロセス）に、当社管理担当役職者が決裁者・回議者等として関与することと、グループ会社の各管理部門（経理、法務、財務等）を当社管理部門へ統合することを進めておりました。

しかしながら、釣りビジョンに対しては、100%子会社ではないこと（当社持分は51%）や、独立的管理部門が存在していること、また、地理的に親会社と離れた場所に存在すること等の理由からこれらの対応が実行されるまでに至っておりました。

釣りビジョンが当社連結業績への影響が拡大していることに鑑み、その自主性を損なわない範囲での直接的な関与を進めていけば、本件架空取引が早期に発見できた可能性があったと認識しております。

⑨ 不十分な内部監査

グループ全体の内部監査の状況としては、内部監査室の人員体制（1名）の問題等から、基本的にJ-SOXの内部統制監査のみを実施しており、釣りビジョンに対する業務監査も平成24年に実施したものが最後となっております。

一方で本件架空取引については、平成25年12月にJ-SOXの評価対象に加え、取引をチェックしておりましたが、偽造であったとはいえ、形式上は証憑が揃っており、架空取引の発覚につながるような異常点が検出されることはありませんでした。

業務監査の範囲を広げ、適切かつ十分に実施されていれば、たとえば本件架空取引における与信管理の不適切な状況が指摘・是正されることで、本件架空取引の早期発見に繋がった可能性も考えられます。

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

当社は上記発生原因の分析に記載の問題点等への対処と今後の再発防止に向けた改善措置として以下の①～⑨の対応を行うことを発表しております。その実施状況及び運用状況は以下のとおりです。

① 取引先との関係性構築の徹底（1.(4)①に対応）

【改善報告書に記載した改善策】

本件架空取引は、A社に業務の一切を丸投げしていたことが最大の発生要因でありました。釣りビジョンを含む当社グループの全社において、同様の丸投げ取引は存在していないことを確認しておりますが、改めて取引先との直接のコンタクト及び上長によるその確認をルール化し、丸投げ取引を禁止いたします。

【実施状況及び運用状況】

平成30年8月開催の当社経営会議において、グループ全社の責任者に対し、改めて顧客との直接コンタクトの徹底、上長によるその確認、及び丸投げ取引禁止の徹底を周知いたしました。

また、平成31年1月までに取引先の管理手法を記載した「取引先管理規程」をグループ全社で統一いたしました。当初のスケジュールでは平成30年9月に予定していましたが、各社の事業の状況確認及び各社間の規程の整合性確認等に時間を要したため、遅れが生じました。取引先管理規程では「取引先担当者は、日常より取引先と交流を持ち、会社の取引が効率的に遂行されるようにしなければならない」旨、及び「取引先担当者は、会社の業務の一部を運営委託する取引先に関しては、会社の要求する業務運営の品質を維持するよう指導しなければならない」旨を明記し、取引先との直接コンタクトをルール化いたしました。また、上長によるその確認については、後述する四半期毎の定期確認においてその対応を行うことといたしました。

加えて、上記対応が適切に行われているかを確認するために、グループ各社の管理部門が、直前四半期の取引高上位の相手先を抽出した上で、①四半期毎の取引額、②グループ各社の担当者及び管理者が誰か、③営業活動や書面のやり取りを直接行っているか、④取引内容と相手先の事業内容、⑤与信調査の状況、等をまとめたリストを作成し、取引に問題は無いか、ルールが順守されているかを確認することといたしました。平成30年度第2四半期リストの確認は既に平成30年12月に完了させ

ており、今後も、四半期毎にこれらのリスト化及びチェックを実施してまいります。

② 与信管理・リスク管理の徹底 (1.(4)②に対応)

【改善報告書に記載した改善策】

本件取引においては、クライアントに対しての与信管理や、A社に対してのリスク管理が適切に行われておりませんでした。そのことにより、本件架空取引の早期発見の機会を失っていた可能性があります。

今後は、与信管理プロセス遵守及びその確認を徹底いたします。具体的には、ア) 稟議申請時に与信調査をしているかの確認を稟議回議者に徹底させます。システムの導入により、新規取引先について与信調査が行われていなければ申請できない形をとることも想定しております。イ) 定期的な与信調査については、下記④の一環として、各社の状況に応じた与信調査対象となる取引の規模の見直しや、対象取引先に対しては原則1年毎の調査とする等、規程・マニュアルの見直しを行います。

また、ウ) 当社としてもその徹底を管理するため、新規取引先及び定期調査対象先一覧と、その与信調査状況を少なくとも年に1度当社に報告させることをルール化いたします。

同時に、エ) 新規取引開始時及び定期的与信調査において、稟議回議者や調査内容確認者が営業部門との兼務者の場合もあったため、今後は営業部門と独立した各社の管理部門の担当者、もしくは管理業務を委託されている親会社管理部門が精査する体制にいたします。オ) 管理部門は経営・財務状況のみで判断せず、営業部門が相手先担当者もしくは経営者との面談を行っているかどうか等も確認をするようにいたします。

さらに、カ) 直接的な与信リスクが限定的な取引等であっても、対象会社の業務遂行能力等、総合的なリスク管理の観点からのチェックもルール化いたします。

【実施状況及び運用状況】

ア) 平成30年10月より、釣りビジョンに対して電子稟議システムを導入いたしました。その後、平成31年1月のシステム改修で、当該取引が新規取引先か既存取引先かの区分を新設するとともに、当該稟議の中に新たに導入した与信審査システムへのリンクを設定できるような仕様に変更いたしました。新規取引時の稟議申請時に与信審査が行われていないと申請できない形はシステムの仕様上の問題もあり設定しておりませんが、これらの仕様変更の結果、稟議回議者が与信審査結果の有無のみならず、その内容も簡易に確認できることになりました。

イ) 新規または定期的な与信審査は、平成31年1月までにグループ全社において、「取引先管理規程」及び「取引先管理マニュアル」の新設・改定を行い、取引の与信金額が100万円を超える案件については、原則全て実施することといたしました。当初スケジュールでは平成30年10月に実施することを予定しておりましたが、各社における対象の精査、及びシステムの仕様変更に時間が掛かったため遅れが生じました。

ウ) 子会社管理規程において、子会社が当社に取引先に関する情報を四半期に一度報告する旨を定め、上記「①取引先との関係性構築の徹底」の実施状況及び運用状況に記載の、四半期毎の取引先リストを当社に提出させることといたしました。当該リストには与信審査の実施状況も記載しているため、これによって当社管理部門がその状況を確認できるようにいたしました。既に平成30年度第2四半期リストについては、作成・確認・報告が完了しており、今後も継続して実施してまいります。

エ) 釣りビジョンにおける営業部門と管理部門の兼務を解消したことで、グループ各社の管理部門が全て営業部門から独立した体制となりました。そのうえで、与信審査については、当社の経理部門・法務部門・財務部門も審査に加わることにいたしました。これにより、財務状況だけでなく複数の観点からチェックを入れる体制となりました。

オ) 与信審査の申請フォーマットに選定理由・経緯・責任者面談状況・業界の風評等の項目を新設し、管理部門の審査時に、当該取引先との面談状況や業務遂行能力等が確認できる形となりました。

カ) 規程には定めておりませんが、納品後に支払いが発生する相手先等であっても、前述の四半期毎の上位取引先リストによって管理し、取引規模が増加傾向にある先や、3年以上会社情報を更新していない先については財務状況のヒアリングや外部調査等を行うようにし、平成30年度第2四半期リストにより確認をいたしました。

③ 釣りビジョンにおける組織の見直し及び管理部門と営業部門の切り離し (1.(4)③に対応)

【改善報告書に記載した改善策】

釣りビジョンにおいて、管理部門と営業部門の兼務が存在する等、適切な牽制がきかず、また、本件取引に関しての主管部門が明確化されずに取引が行われておりました。

釣りビジョンでは、5月28日付で組織改定を行い、管理部門に属する社員の事業部門兼務の全廃止し、事業部門間での兼務も廃止いたしました。

また、業務企画室を設置し、統制書類の閲覧等を行うことでガバナンス強化、コンプライアンス順守等、内部統制体制の整備を行う予定です。

【実施状況及び運用状況】

釣りビジョンにおいては、上記のとおり、平成30年5月28日付組織改定において、管理部門に属する社員の事業部門兼務は全廃いたしました。その後も、事業推進体制の再整理の過程で複数回の組織改定を行っておりますが、管理部門の独立性は維持されております。

また、釣りビジョン管理部門だけでなく、当社管理部門がその体制の実効性を確認し、適切なコミュニケーションと指導を行うために平成30年9月付で釣りビジョンに業務改善室を新設し、当社の管理担当取締役が同室担当を兼務しております。統制書類の縦覧や管理部門との定期的な打ち合わせ、さらに毎週行われる役職者会議への出席等により、業務の運用状況が適正に行われているかどうかのモニタリングを継続しております。

④ グループにおける規程・マニュアルの整備 (1.(4)①②⑥に対応)

【改善報告書に記載した改善策】

改めて、グループ各社の規程・マニュアルの整備状況の確認を行い、グループ間での重要な点における不整合や、各社の事業実態・管理体系との乖離があった場合には、規程類の新設・改定を行います。特に、釣りビジョンにおいて、与信管理に係る取引先管理規程を補完するマニュアルや、納品物管理・確認を定義した規程が整備されていない点は早期に対応を行う予定です。

また、当社で重要な規程の新設・改定があった際に全ての情報が子会社に伝達されておらず、子会社における新設・改定についても当社に体系立てて報告することがルール化されておませんでした。

今後は、グループ各社のいずれかで規程の新設・改定が行われた際には当社に報告することをルー

ル化し、当社が網羅的に状況を把握すること、また、当社における重要な規程の新設・改定についてはグループ各社に周知することをルール化し、子会社においても原則同期するようにいたします。

【実施状況及び運用状況】

グループ各社の規程・マニュアル整備状況の確認については、グループ全社の規程制定状況をリスト化し、今回の事例を踏まえて重要と判断した取引・与信・会計・意思決定に係る規程類について優先的に見直しを行い、当社との比較及び子会社間の差異について整理を行いました。該当する規程類の数、及び見直すべき点が当初想定よりも多かったため、一部子会社では予定よりも1か月ほど遅れた対応となりましたが、各社の組織・事業状況を確認したうえで、規程上の組織名や役職等は各社独自としているものの、原則として、重要な部分は統一させ、平成31年2月にその施行が完了いたしました。

釣りビジョンにおいては、平成30年12月から平成31年1月にかけて、「取引先管理規程」を補完するマニュアルに加え、「稟議規程」「経理規程」「組織規程」等の改定を行いました。

また、規程の新設・改定に係る情報共有等を明確化するため、「子会社管理規程」の新設を平成30年11月28日に決議し、平成30年12月1日付で施行いたしました。当該規程に、当社が規程の改定等を行った際には、子会社管理部門より各子会社へその内容を通達すること、及び、子会社で重要な規程を新設改定する場合には、当社による事前承認が必要である旨を定め、平成30年12月より運用を開始いたしました。

⑤ 各子会社取締役会及び当社重要会議等での報告事項の見直し (1.(4)④⑥⑦に対応)

【改善報告書に記載した改善策】

本件架空取引は、取引総額において、釣りビジョンの単体業績及び当社連結業績の観点から見ても、重要な位置づけを占める取引であったにも関わらず、都度取引であり、個々の取引額が大きくなかったこと等から、取締役会等で個別事項として報告されることはなく、また、業績報告の中で、議論の対象となることもありませんでした。

今後は、年間取引額が一定額以上の重要取引等については、各社及び当社の取締役会等において、その内容を適切に上程・報告される体制とするよう、報告事項等を整備いたします。

また、当社からの役員派遣によるチェック体制だけでなく、グループ会社に対する組織的な管理体制を導入いたします。具体的には、子会社管理規程の新設、グループ業務情報取扱指針の見直し等を行い、レポートラインを明確化及び広範囲化するとともに、当社における子会社管理部門の明確化、子会社からの報告・事前承認事項の整備等を実施いたします。

【実施状況及び運用状況】

まず、各社の取締役会において、四半期での取引額が5百万円を超える取引について報告させることを周知し、平成30年12月以降に開催された各社取締役会において実施されております。具体的には、「①取引先との関係性構築の徹底」の実施状況及び運用状況に記載の取引先リストを使用し、四半期に1度、取引先及びその取引状況等の報告を行うことといたしました。

また、当社においては、子会社管理部門である当社経営管理本部が、各子会社から上記リストの提出を受け、そのうち重要性のあるものを抽出し、当社取締役会で報告することとし、平成31年1月

より開始いたしました。

当社においては、「子会社管理規程」の新設を平成 30 年 11 月 28 日に決議し、平成 30 年 12 月 1 日付で施行いたしました。当該規程により、各子会社による当社への事前承認事項及び報告事項を明確化するとともに当社における子会社管理部門を明確化いたしました。子会社で重要事項の決定を行う場合には、当該子会社における決議前に、「親会社承認稟議」を上程することで、当社の承認を得る等の対応を実施しております。

また、当社では緊急事態発生時の報告体制等を「グループ業務情報取扱指針」により定めていますが、これを平成 31 年 1 月に改定し、子会社で発生した、従業員の事故・情報漏えい・外部からの不正行為・所轄官庁からの勧告指導等、異例な事象や変則的処理を必要とする事象についての報告先について、これまで当社の代表取締役社長、経営管理本部長及びチーフ・コンプライアンス・オフィサーとしていたものに子会社管理部門である経営管理本部を追加し、変則的な事態に対して組織的に対処する形といたしました。

⑥ コンプライアンス教育の徹底 (1.(4)⑤⑥に対応)

【改善報告書に記載した改善策】

当社及びグループ各社ではチーフ・コンプライアンス・オフィサーを選任し、従業員等に対するコンプライアンス教育を定期的を実施しておりますが、教育機会の増加等を行うことで、グループ各社における教育レベルの強化及び均一化、さらなるコンプライアンス体制の強化を図ってまいります。

詳細な区分・スケジュールは 9 月を目処に策定予定ですが、従業員に対しての基本的内容の集合研修、課題別研修に加え、グループ役員に対しての集合研修等を行うことを想定しております。また、研修の具体的な内容につきましても現在検討中ですが、本件架空取引で問題となった以下の点は盛り込むことを予定しております。

- ・ 残高確認状を含めた、統制に係る各プロセスの重要性等への理解を深めること
- ・ 納品物管理をしっかりと行うこと
- ・ 役員等においては内部統制体制維持及び内部監査の重要性を理解し、積極的に取り組むこと
- ・ 役員等においては順調な取引等であっても複数の観点から潜在的なリスク要因を見極めること

【実施状況及び運用状況】

これまで、グループ各社でそれぞれに対応を行ってきたコンプライアンス教育について、教育レベルの強化・均等化を目的として、全社共通の研修・eラーニングを実施することといたしました。

まず、平成 30 年 10 月から 11 回に分けて、講師に当社顧問弁護士を招き、グループ全社員に対して本件事案の解説からコンプライアンス遵守の重要性を説く集合研修を行いました。主な講義内容は、納品物管理の重要性や各種取引書面授受の重要性、適切な決済の重要性及び与信管理の重要性等についてとなりました。講義の後に、各自がより問題意識を持つことを目的として、数名のグループに分かれて、用意されたモデルケースを元にグループディスカッションも行いました。当該集合研修は、今後も年に 1 回程度は定期的実施することを予定しております。

さらに、グループ各社の経営層に対しては、上記全社員向け研修とは別に、コンプライアンスへの取り組みと、より広範な視点からのリスク管理、また組織風土のベースとなり不正の温床となりえる

権限の適正な行使、ハラスメント等についての集合研修を行いました。当該役員向け研修についても、今後年に1回程度は継続して実施していくことを予定しております。

上記グループ全社員向け集合研修及び役員研修の開催・参加状況は以下のとおりです。全社員向け研修において、3名が業務都合・病欠により参加できておりませんが、フォローのために平成31年2月以降の入社者と併せて、平成30年度中に機会を設け、同内容の研修を実施する予定です。

集合研修参加状況

実施日	対象者	対象エリア	参加人数	研修内容
平成30年10月26日	グループ 全社員	東京	43名	<ul style="list-style-type: none"> ・本件事案の解説 ・コンプライアンス遵守の重要性 ・納品物管理、各種取引書面授受の重要性 ・適切な決済、与信管理の重要性 等
平成30年11月2日		東京	42名	
平成30年11月9日		東京	35名	
平成30年11月22日		東京	29名	
平成30年11月29日		大阪・兵庫	44名	
平成30年11月30日		東京	37名	
平成30年12月7日		東京	38名	
平成30年12月12日		愛知	18名	
平成30年12月14日		東京	41名	
平成31年1月17日		東京	37名	
平成31年1月24日		東京	39名	
平成31年1月16日		グループ 取締役 執行役員	東京	

また、並行して平成30年10月から12月にかけて、グループ全社員を対象に、コンプライアンスに係るeラーニング6科目を受講させ、対象者403名全員が受講を完了いたしました。eラーニングに関しては平成31年1月以降も科目を追加し、毎月1科目は受講させる取り組みを継続しております。なお、平成30年12月までに完了した6科目は以下のとおりです。

- ①CSR（企業の社会的責任）の基本、②職場のコンプライアンス、③企業倫理・コンプライアンス、④最新事例に学ぶ 企業倫理・コンプライアンス、⑤組織風土を考える 企業倫理・コンプライアンス、⑥企業倫理・コンプライアンス リスク感度アップ

また、残高確認状を含めた統制プロセスの重要性につきましては、全社研修の場ではなく、その担当部門である各社経理部門の会議において、各社の経理部長等よりその重要性和慎重な取扱い等について、改めて指導を行いました。

⑦ 稟議プロセス等への親会社の関与 (1.(4)⑧に対応)

【改善報告書に記載した改善策】

釣りビジョンにおける重要プロセス（契約書作成・稟議・社印押印プロセス）に関して、当社からの関与（本件架空取引の判明を受け、釣りビジョン取締役等に当社管理担当役員が新たに就任する等の強化を実施していますが、それに加え、当社管理担当役職員を決裁者・回議者等とする）を実施いたします。なお、国内子会社のうち、釣りビジョン以外に未実施だった1社は平成30年7月9日に実施済みです。

また、上記のスムーズな実現のために、現在は紙ベースの釣りビジョンでの各種申請プロセスに関して、電子システムを導入します。

【実施状況及び運用状況】

平成30年10月より、釣りビジョンにおいて、契約書作成・稟議・社印押印プロセスに係る電子システムを導入いたしました。当該システムの導入と同時に、上記各プロセスにおいて、当社管理部門の役職員が審査・回議を行う設定といたしました。これにより、当社が親会社として、国内子会社全ての重要プロセスに関与する体制が整いました。

⑧ 釣りビジョンと当社の管理部門連携強化 (1.(4)⑧に対応)

【改善報告書に記載した改善策】

現在当社グループでは、子会社における財務経理業務を含めた管理系業務を当社が請け負う、もしくは当社管理部門責任者が子会社管理部門責任者を兼務する等、グループ間連携が取りやすい体制を構築しております。

しかしながら、釣りビジョンでは、当社の完全子会社でないこと等から独立的な管理体制が敷かれております。今後、他の釣りビジョン株主との協議を行い、他の当社子会社と同様に連携強化が図れる体制作りを進めてまいります。

【実施状況及び運用状況】

平成30年10月より、これまで釣りビジョン管理部門において行っていた、契約書確認を含む法務業務全般を当社法務部門が請け負う形にいたしました。

また、「③釣りビジョンにおける組織の見直し及び管理部門と営業部門の切り離し」の実施状況及び運用状況に記載のとおり、当社管理部門責任者が釣りビジョンに新設された業務改善室を兼務し、定期的に釣りビジョン管理部門との情報共有を行っております。これにより、釣りビジョン側から当社へ適時な報告が実現したことに加え、当社及びグループにおける知見を適切にフィードバックできる体制となりました。

さらに、釣りビジョンの人事部門につきましても、当社からの出向者を責任者とするすることで、これまで以上に当社との連携が取りやすい体制に変更いたしました。

⑨ 釣りビジョンを含むグループ内部監査の強化 (1.(4)⑨に対応)

【改善報告書に記載した改善策】

これまで1名体制であった業務監査室の人員拡充を行います。すでに平成30年8月1日付けで1名を採用したことにより2名体制となりました。現時点では2名で対応可能と想定しておりますが、今後の事前準備及び監査計画の結果、想定よりも必要工数が増加した場合や、監査範囲の拡大が必要となった場合には、さらなる増員も検討いたします。

業務監査室の人員の拡充に伴い、グループ事業に係るリスクマップ等を策定したうえで、J-SOXに定義された範囲外の重要項目に関する業務監査も、少なくとも年に1度の頻度で実施いたします。

また、内部監査強化の一環として、被監査部門における内部統制を適切に整備運用できているかの自己評価を実施いたします。

さらに、監査役と業務監査室との連携によって、本件架空取引に係る各種再発防止策が適時適切に進行・実施されているかについても、内部監査の一環として監視してまいります。

【実施状況及び運用状況】

業務監査室の体制につきましては、1名を採用して平成30年8月1日より2名体制としておりますが、以下に記載の内部監査強化や監査範囲の拡大に鑑み、もう1名の採用活動を行っております。

J-SOX 範囲外の重要項目に関する業務監査については、当初リスクマップを策定することで監査対象を決定することを検討しておりましたが、検討の結果、まず、グループ全社における全業務リストを作成し、業務監査室と各社の部門責任者との面談・協議によって、その中の特に重要な業務をリスクベースで抽出し監査対象を決定することといたしました。具体的な重要業務としては、釣りビジョンにおける制作業務、ルネサンス・アカデミーにおける就学支援金関連業務やブロードメディア・テクノロジーにおける新商材の販売フロー等を抽出しております。平成30年12月に釣りビジョンにおける制作業務についての監査を完了させておりますが、今後も順次、抽出した業務の監査を行い、平成31年前半には、各業務の初回監査を完了させることを予定しております。当初予定では平成30年11月からの監査開始を予定しておりましたが、各社全業務リストの作成、部門責任者との面談及び重要業務の抽出に想定よりも時間が掛かったため、遅れが生じております。

また、監査強化の一環として、被監査部門において、サンプルを抽出し、当該サンプルにおける各業務プロセスが適正に行われているかどうかを確認する自己評価を、平成30年12月より順次実施しております。これまで、業務監査室が監査を行う前に、部門の管理担当が評価を行うことで二重のチェック体制にできることや、各社の管理部門における統制の重要性をより認識させること等を目的としております。

J-SOX 範囲外の重要項目に関する業務監査、及び自己評価について、当初予定では平成30年11月からの開始を予定しておりましたが、準備段階である各社全業務リストの作成、部門責任者との面談及び重要業務の抽出に想定よりも時間が掛かったため、遅れが生じております。

さらに、平成30年9月より監査役がグループ各社に対してのヒアリングを実施し、各社における業務遂行上の問題点や潜在的リスク等を整理いたしました。毎月、監査役から当社経営層に対して、その結果報告、及び指摘事項のフィードバックを行うことで、執行部門と監査役の共通した認識の形成を図ることができました。また、グループ各社の各監査役との連携強化、及び監査役、業務監査室、会計監査人との連携強化のために、3か月に1度の頻度でグループ各社監査役・会計監査人・業務監査室・当

社経営管理本部長が出席する監査連絡会を開催することとし、第1回を平成30年12月に開催いたしました。

本件架空取引に係る各種再発防止策の進捗状況については、監査役と業務監査室との毎月の打ち合わせの中で具体的な進捗状況を共有・確認するとともに、監査役会等で、毎月報告されております。

(2) 改善措置の実施スケジュール

		施策検討・準備 →					運用及び 継続的改善 ⇒	
		平成30年					平成31年	
		8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月
①取引先との関係性構築の徹底	取引先との直接のコンタクト及び上長によるその確認をルール化	→	→	→	→	→	⇒	⇒
②与信管理・リスク管理の徹底	管理部門専任者による与信管理の実施	→	⇒	⇒	⇒	⇒	⇒	⇒
	規程に定義された与信管理プロセスの徹底	→	⇒	⇒	⇒	⇒	⇒	⇒
	システムの導入	→	→	⇒	⇒	⇒	⇒	⇒
	定期的与信調査対象の定義・調査の実施	→	→	→	→	⇒	⇒	⇒
	③釣りビジョンにおける組織の見直し及び管理部門と営業部門の切り離し	釣りビジョンにおける組織改定	⇒	⇒	⇒	⇒	⇒	⇒

④グループにおける 規程・マニュアルの 整備	各社規程・マニュアルの 整備・新設・改定	→	→	→	→	→	⇒	⇒
	当社への報告及び 当社規程改定時通達の ルール化	→	→	→	→	⇒	⇒	⇒
⑤各子会社取締役会 及び当社重要会議で の報告事項の見直し	グループ各社の 取引状況・リスクの 洗い出しと整理	⇒	⇒	⇒	⇒			
	グループ各社内におけ る報告事項の整理・ルー ル化	→	→	→	→	⇒	⇒	⇒
	子会社管理に係る規程 の新設・改定	→	→	→	→	⇒	⇒	⇒
⑥コンプライアンス 教育の徹底	研修計画の策定	⇒	⇒					
	各種研修の実施	→	→	⇒	⇒	⇒	⇒	⇒
⑦稟議プロセスへの 親会社の関与	稟議システムの導入	→	→	⇒	⇒	⇒	⇒	⇒
	親会社管理部門による プロセスへの関与	→	→	⇒	⇒	⇒	⇒	⇒
⑧釣りビジョンと当 社の管理部門連携強 化	釣りビジョン管理部門 の機能整理と連携の実 施	→	→	⇒	⇒	⇒	⇒	⇒

⑨釣りビジョンを含むグループ内部監査の強化	業務監査範囲の拡大と監査の実施	→	→	→	→	⇒	⇒	⇒
	業務監査部門の人員拡充	⇒	⇒	⇒	⇒	⇒	⇒	⇒
	被監査部門における自己評価	→	→	→	→	⇒	⇒	⇒

3.改善措置の実施状況及び運用状況に対する会社の評価

当社は過去10年間の不適切な開示により、過年度の決算数値を訂正するとともに、決算発表を遅延させたこと、また、平成30年3月期第3四半期報告書において、結論の不表明となる監査レビュー報告書を添付して提出したことにより、株主・投資家の皆様にご迷惑とご心配をお掛けいたしましたことを心よりお詫び申し上げます。

当社は前述のとおり、改善措置を着実に実施・運用しており、子会社管理・業務監査・コンプライアンス教育の充実といった当社において対応が十分でなかった重要な点が強化されたものと評価しております。

今回の事態について、真摯に反省していくとともに、今後二度とこのような事態を起こさないように本報告書に記載した再発防止に向けた改善措置を継続して運用し、内部管理体制をさらに強化して信頼の回復に取り組んでまいります。

以上