

2020年11月13日

各 位

会社名 株式会社ベクトル
代表者名 代表取締役社長 長谷川 創
(コード番号: 6058 東証第一部)
問い合わせ先 取締役 経営管理本部長
後藤 洋介
電話番号 03-5572-6080

社内調査委員会の調査報告書の
受領および公表に関するお知らせ

当社は、2020年10月9日付「当社子会社における会計処理に関わる社内調査委員会設置に関するお知らせ」においてお知らせいたしましたとおり、当社の連結子会社である株式会社あしたのチーム(以下「あしたのチーム」といいます。)の売上計上のタイミングについて会計処理の前提となる事実の精査が必要となることが判明し、社外有識者を主要メンバーとする社内調査委員会を設置し、過年度の類似事象の存否を含めた事実関係の調査を進めてまいりましたが、本日、社内調査委員会より調査報告書を受領しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 社内調査委員会の調査報告書の公表について

社内調査委員会の調査報告書につきましては、添付「調査報告書」(公表版)をご覧ください。

なお、個人のプライバシー等の観点から、社内調査委員会の判断により調査報告書の一部に非開示措置を実施しております。

2. 2021年2月期第2四半期決算短信の公表および2021年2月期第2四半期報告書の提出

ならびに過年度の訂正について

当社は、社内調査委員会の調査結果に基づき、過年度の会計処理の検証や連結財務諸表に与える影響額を確定させたうえで、本日、2021年2月期第2四半期決算短信の公表および2021年2月期第2四半期報告書の提出をいたしました。

また、本日、過年度に係る決算短信等についても訂正のうえ公表し、同じく過年度に係る有価証券報告書等の訂正報告書も併せて関東財務局へ提出を行いました。

3. 今後の対応方針

当社は、今回の調査結果を真摯に受け止め、再発防止のための提言に沿って再発防止策を策定いたしました。具体的な再発防止策等の内容につきましては、本日付で公表しております「当社子会社における会計処理に関わる再発防止策の策定等についてのお知らせ」に記載の通りであります。

当社は、これらの再発防止策等を着実に実行してまいります。

株主および投資家の皆様をはじめ、関係者の皆様には、多大なるご迷惑とご心配をおかけしておりますことを深くお詫び申し上げます。

以 上

2020年11月13日

株式会社ベクトル 御中

調査報告書

社内調査委員会

委員長 柳 沼 賢 司

委員 河 野 浩 人

委員 吉 羽 真 一 郎

委員 後 藤 洋 介

目 次

第1 調査の概要	1
1 当委員会設置の経緯.....	1
2 当委員会の目的、構成及び開催状況.....	1
(1) 当委員会の目的.....	1
(2) 当委員会の構成.....	1
(3) 当委員会の開催状況.....	2
3 調査の対象	2
(1) 調査対象期間.....	3
(2) 調査対象取引.....	3
4 調査の方法及び内容.....	3
(1) 調査実施期間.....	3
(2) 関係資料の確認・精査.....	3
(3) 確認状の送付.....	4
(4) ヒアリングの実施.....	4
(5) デジタル・フォレンジックの実施.....	5
(6) 監査法人との情報交換.....	7
5 調査の前提及び限界.....	8
(1) 調査の目的	8
(2) 調査の制約	8
(3) 「Slack」にかかる資料収集の限界.....	8
(4) 乙監査法人に対するヒアリング.....	8
第2 調査により確認された事実.....	9
1 あしたのチームの概要.....	9
(1) あしたのチームの沿革.....	9
(2) あしたのチームの事業及び業績の概要.....	9
(3) あしたのチームの役員.....	10
(4) あしたのチームの組織の概要.....	11
(5) あしたのチームの会計監査.....	11
2 あしたのチームが顧客に提供する商材の概要.....	12
3 本件調査以前のあしたのチームにおける売上の計上に関する事実.....	13
(1) あしたのチームにおける売上計上の基準.....	13
(2) あしたのチームにおける売上計上の手続.....	14
(3) あしたのチームにおける売上高の計上.....	14
4 補助科目「ASP オンプレ」の対象取引に関する調査結果.....	17
(1) 補助科目「ASP オンプレ」の売上計上の適切性について疑義が生じた経緯.....	17

(2)	本調査により明らかになった補助科目「ASP オンプレ」の対象取引の内容	18
(3)	補助科目「ASP オンプレ」に未提供の役務に係る売上が計上された経緯	22
5	あしたのチームの子会社における売上計上について	27
第3	調査結果に基づくあしたのチームの会計処理についての検討の結果	27
1	あしたのチームにおける会計処理についての検討の結果	27
(1)	補助科目を「ASP オンプレ」とする売上について	27
(2)	補助科目が「ASP オンプレ」以外の売上について	29
2	あしたのチームの子会社における会計処理についての検討の結果	29
3	会計処理についての検討の結果のまとめ	29
第4	会計処理の誤りが生じた原因	31
1	会計処理の誤りが生じた全般的な原因	31
2	営業現場と顧客との間の合意が曖昧だった	34
(1)	営業現場の商品に対する理解が不十分であった	34
(2)	受注に至るまでの問題	34
(3)	受注以降の問題	36
3	営業現場と管理部門との情報共有が適切になされていなかった	36
4	管理部門自体の脆弱さ	37
(1)	経理部門の脆弱さ	37
(2)	内部監査の重要性に関する理解不足	37
(3)	監査法人に対する情報共有不足	38
5	経営幹部の売上計上等に対する理解の不足	38
第5	改善計画	39
1	営業現場と顧客との間の合意方法	39
(1)	商品に関する改善計画	39
(2)	受注に至る経過に関する改善計画	39
(3)	受注以降に関する改善計画	40
2	営業現場と管理部門との情報共有	40
3	管理部門の体制強化	41
4	経営幹部の意識改革	41

第1 調査の概要

1 当委員会設置の経緯

株式会社ベクトル（以下「ベクトル」という。）は、2021年2月期第2四半期の決算発表を2020年10月15日に行うべく準備を進めていたところ、2020年10月5日に、ベクトルの会計監査人である東陽監査法人より、ベクトルの連結子会社である株式会社あしたのチーム（以下「あしたのチーム」という。）の売上のうち特定の取引に関わる売上について、期間帰属の適正性に疑義が持たれる旨（以下この疑義のことを「本件疑義」という。）、及び、速やかに事実関係を調査し、是正その他の適切な措置をとるよう要請する旨の通知を受けた（以下この通知を「本件通知」という。）。

本件通知を受けて監査法人と協議した結果、2020年10月9日、ベクトルは、社内調査委員会（以下「当委員会」という。）を設置することを決定した。また、同日、ベクトルは、当委員会を設置した事実を適時開示した。

なお、当委員会による事実関係の調査及び監査法人による追加的監査手続が必要となり、提出期限である2020年10月15日までの2021年2月期第2四半期にかかる四半期レビュー報告書の受領及び四半期報告書の提出ができなかったため、2020年10月15日、ベクトルは、関東財務局長に対して、当該四半期報告書の提出を2020年11月13日とする旨の提出期限の延長を申請し、同日、当該申請は承認された。

2 当委員会の目的、構成及び開催状況

(1) 当委員会の目的

ベクトルは、本件通知にて指摘された事実関係につき、透明性の高い調査を実効的に実施するとともに、効果的な再発防止策の提言を受けるため、当委員会を設置した。

当委員会による調査（以下「本調査」という。）の目的は以下のとおりである。

- ① 本件疑義に関する事実（類似事象の存否を含む）の調査
- ② 本件疑義によるベクトル連結財務諸表への影響額の確定
- ③ 本件疑義が生じた要因の究明と再発防止策の提言

(2) 当委員会の構成

ア 委員

当委員会は、以下の委員により構成されている。

委員長 柳沼 賢司（ベクトル社外監査役）
委員 河野 浩人（公認会計士 河野公認会計士事務所）
委員 吉羽 真一郎（弁護士 潮見坂綜合法律事務所）
委員 後藤 洋介（ベクトル取締役経営管理本部長 あしたのチーム取締役
（非常勤））

イ 補助者

当委員会は、以下の6名を補助者として選任し、本調査の補助に当たさせた。

- ① 阿南 剛（潮見坂綜合法律事務所 弁護士）
- ② 笠野 さち子（潮見坂綜合法律事務所 弁護士）
- ③ 安達 裕（潮見坂綜合法律事務所 弁護士）
- ④ 齊藤 公彦（齊藤公彦会計事務所 公認会計士・税理士）
- ⑤ 亀岡 慎平（亀岡公認会計士事務所 公認会計士）
- ⑥ 大塚 和辰（大塚和辰公認会計士事務所 公認会計士・税理士）

また、当委員会は、後記4・(5)で述べるデジタル・フォレンジック調査を実施するに当たって、同調査の専門会社である株式会社FRONTEO（以下「FRONTEO」という。）を起用した。

ウ ベクトルへの本調査の補助の依頼

当委員会は、延長後の提出期限までの限られた期間の中で本調査を適切に遂行するためには、関係する資料及びデータの収集・整理、あしたのチームヒアリング対象者への連絡・調整、検出した事実関係を前提とした連結財務諸表への影響額の試算等につき、ベクトルの補助を受けることが有効であると判断し、また、ベクトルが本件疑義に関与していることをうかがわせる事実も発見されていなかったため、当委員会の発足直後より、上記各業務をベクトルに依頼した。かかる依頼を受け、ベクトルは、本調査の調査期間にわたり、当委員会の指示に従って上記各業務を遂行した。

(3) 当委員会の開催状況

当委員会は、2020年10月9日から同年11月13日までの間に合計10回開催された。

3 調査の対象

(1) 調査対象期間

本調査における調査対象期間は、ベクトルの連結財務諸表にあしたのチームの業績が含まれている 2018 年 9 月 1 日から 2 年間（2020 年 8 月末日まで）とした。

(2) 調査対象取引

当委員会は、あしたのチーム及びその子会社（海外子会社を含む）における、上記調査対象期間に売上計上された取引を調査対象取引とした。但し、初期調査において、本件疑義が存在する販売取引は、基本的に「ASP オンプレ」という補助科目（あしたのチームにおいて使用している勘定科目の内訳項目）において売上計上されていたことが判明した。そのため、当委員会は、補助科目が「ASP オンプレ」とされている国内取引について優先して重点的に調査を行い、その他の取引については、概要を把握した後、必要性に応じた調査を行った。

4 調査の方法及び内容

(1) 調査実施期間

当委員会は、2020 年 10 月 9 日から 2020 年 11 月 12 日までの間、調査及び調査結果に基づく検討を実施した。

(2) 関係資料の確認・精査

当委員会は、あしたのチーム、ベクトル及び東陽監査法人から入手した関係資料及びファイルデータを必要と認める範囲で確認し、精査した。精査を行った主な関係資料は以下のとおりである。

- ① あしたのチーム財務諸表、取締役会関連資料、社内規程その他の関係資料
- ② あしたのチーム社内資料、連絡メール等
- ③ 調査対象取引にかかる注文書、見積書、提案書、作業報告書その他の関係資料
- ④ あしたのチームの総勘定元帳、売上管理表その他の財務データ
- ⑤ 東陽監査法人から入手した過去のあしたのチームに対する監査に関する資料
- ⑥ あしたのチームと甲監査法人又は乙監査法人との間のやり取りに関する資料・メール等

(3) 確認状の送付

当委員会は、補助科目が「ASP オンプレ」とされている取引のうち、調査の初期段階において注文書に対応する提案書、見積書その他の関係資料が確認できなかった取引先合計 416 件に対して、確認状を送付して、あしたのチームと各取引先との間で合意されている取引内容の調査を行うとともに、関係資料の提出を求めた。その結果、2020 年 11 月 4 日までに 406 件の取引先から回答を得た（回答率約 98 パーセント）。取引先に対して送付した確認状の書式は別紙のとおりである。

なお、当該調査の独立性を担保するため、取引先への確認状の送付又はメール送信、返送される確認状の受取り及び受信並びに取引先からの問い合わせ対応は、全て潮見坂綜合法律事務所が窓口となって行った。

(4) ヒアリングの実施

当委員会は、あしたのチームの役員及び従業員並びに東陽監査法人関係者合計 9 名に対して、以下のとおりヒアリングを実施するとともに、ベクトルを通じて、適宜質問を行った。

日時	対象者	役職等
2020 年 10 月 16 日	A	あしたのチーム従業員（事業戦略本部所属）
	B	あしたのチーム従業員（第 6 コンサルティング本部所属）
2020 年 10 月 19 日	C	あしたのチーム従業員（内部監査グループ所属）
2020 年 10 月 20 日	赤羽博行	あしたのチーム取締役（取締役コンサルティング本部長・元経営管理本部長）
2020 年 10 月 21 日	D	あしたのチーム従業員（経営企画部所属）
	B	あしたのチーム従業員（第 6 コンサルティング本部所属）
2020 年 10 月 26 日	E	東陽監査法人シニアパートナー・公認会計士
	F	東陽監査法人マネージャー・公認会計士
2020 年 10 月 27 日	D	あしたのチーム従業員（経営企画部所属）
	G	あしたのチーム従業員（財務経理部所属）
2020 年 10 月 29 日	高橋恭介	あしたのチーム代表取締役社長
	赤羽博行	あしたのチーム取締役（取締役コンサルティング本部所属）

		イング本部長・元経営管理本部長)
2020年11月4日	B	あしたのチーム従業員(第6コンサルティング本部所属)
2020年11月5日	D	あしたのチーム従業員(経営企画部所属)
2020年11月6日	赤羽博行	あしたのチーム取締役(取締役コンサルティング本部長・元経営管理本部長)

(5) デジタル・フォレンジックの実施

FRONTEOによるデジタル・フォレンジック作業の概要は以下のとおりである。

ア 保全について

FRONTEOは、以下の各デバイス又はサービスから、以下のとおりデータを保全した。

No.	対象デバイス又は対象サービス	保全データ
①	高橋恭介の業務用デスクトップPC	同PC内保存データ
②	赤羽博行の業務用ラップトップPC	同PC内保存データ
③	Cloud Mail	あしたのチームが使用するクラウドサービスのサーバ内に保存されていた高橋恭介又は赤羽博行が使用するメールアドレスに関するメールデータ
④	ビジネスチャットツール「Slack」	高橋恭介又は赤羽博行が使用するSlackに関するSlackチャットデータ。但し、後記第1・5・(3)に記載のデータに限る。

イ データの取扱い及びレビューについて

FRONTEOは、保全した上記データに関し、後記第1・4・(5)・エ記載のソフトウェアを使用して、実行可能な範囲における消去データの復元を行った上で、調査用プラットフォーム「Lit i View」にて当該メールデータのデータベース化処理を施した。次に、当該データベースにて、メールマガジン除外、Inclusive Mail Only

処理（メールスレッドの最新メール及び添付ファイル付メールのみを選別すること）、重複削除（高橋恭介の PC と赤羽博行の PC に同じファイルが保存されていた場合、高橋恭介の PC からのみ検索対象として選別すること）等を行った。さらに、当委員会が設定した下記のキーワードを用いて絞り込みを行い、その結果得られたデータをレビュー対象とし、「Lit i View」内のレビュープラットフォームへアップロードした。

保全データ	適用した 単独のキーワード	適用した 組み合わせのキーワード ¹
No.①乃至③	"甲"※1 "乙"※2 "東陽" "●●"※3 " <u>crowe-toyo.jp</u> " "■■"※4 "クラウド一式" "収益認識基準"	(無期限 or 永久) near 30 (利用 or 使用) ("前倒し" or "一括") near 20 ("売上" or "計上") 減損 and (避ける or 回避する or なくす or なくなる) 一式 and 無償 and (コンサル or 他の)
No.④ ²	"甲"※1 "乙"※2 "東陽" "●●"※3 " <u>crowe-toyo.jp</u> " "■■"※4 "クラウド一式" "収益認識基準" "リース" "ビジネスクレジット"	(無期限 or 永久) and (利用 or 使用) (前倒し or 一括) and (売上 or 計上) 減損 and (避ける or 回避する or なくす or なくなる) 一式 and 無償 and (コンサル or 他の)

¹ 組み合わせに用いた条件は以下のとおりである。

and : and で関連づけられた各キーワードが全て含まれていた場合に検出する条件
 or : or で関連づけられた各キーワードのいずれかが含まれていた場合に検出する条件
 near X : 関連づけられたキーワードが X 文字以内にいずれも含まれていた場合に検出する条件

² Slack より抽出したデータを FRONTEO が加工して作成したファイルは、抽出できた Slack 内のチャンネルにおけるメッセージのやり取りを、誰が行ったかを問わず一定の時間で区切ったものであり、各ファイルにおいて、高橋恭介、赤羽博行等が関わったやり取りが常に記載されているわけではなかった。そのため調査に当たっては、これら適用キーワードそれぞれについて、高橋恭介、赤羽博行及び D の Slack ID をそれぞれ別途キーワードとして加えて、これら 3 名が関わったやり取りに限定して検出できるようにした。

- ※1：甲監査法人の名称
- ※2：乙監査法人の名称
- ※3：甲監査法人のメールアドレスのドメイン
- ※4：乙監査法人のメールアドレスのドメイン

ウ 各フェーズにおけるファイル件数

(ア) 保全データ

FRONTEO が保全した上記各対象デバイス又は対象サービスに関するデータの件数は以下のとおりである。

- ① 高橋恭介の業務用デスクトップ PC : 24,790 ファイル
- ② 赤羽博行の業務用ラップトップ PC : 242,478 ファイル
- ③ Cloud Mail : 55,676 ファイル
- ④ ビジネスチャットツール「Slack」 : 36,898 ファイル

(イ) レビュー対象データ

上記(ア)記載の保全データについて当委員会が設定したキーワードの絞り込みを行い、上記(ア)①乃至③のデータについては合計 1290 ファイルをレビュー対象とし、上記(ア)④のデータについては 182 ファイルをレビュー対象とした。

エ 使用ソフトウェア

FRONTEO が使用したソフトウェアは以下のとおりとのものである。

- ① 保全：FTK Imager 3.4.0.5（他社製品）
- ② 復元：EnCase Ver8 及び FTK Ver6.4（どちらも他社製品）
- ③ 調査用プラットフォーム：Lit i View（FRONTEO 製品）

(6) 監査法人との情報交換

当委員会は、調査結果がベクトルの過年度を含めた決算数値に影響を及ぼす可能性があることを踏まえ、ベクトルの監査を担当する東陽監査法人の業務執行社員らと適宜面談し、当委員会の調査の進捗状況等を情報提供するとともに、本件疑義における売上計上時期についての監査法人の見解、監査法人が把握していた事実関係等の確認を行った。

5 調査の前提及び限界

(1) 調査の目的

本調査は、前記第1・2・(1)記載の各目的を達成するために必要な範囲で実施されたものであり、本件疑義に関与した関係者の法的責任、経営責任の追及、社内での処分等を目的としたものではない。当委員会は、本報告書及び当委員会の調査結果が前記第1・2・(1)記載の各目的以外の目的のために用いられることを予定していない。

(2) 調査の制約

本調査は、上記第1・4・(1)記載の非常に限られた調査実施期間内に実施されたものであり、また、当委員会は強制力を伴う調査手段を有するものではなく、本調査はあくまでも当事者の任意の協力による情報提供及び資料提出を前提として実施されたものである。そのため、本調査の範囲及び深度にはやむを得ない制約が存在しており、当委員会は、本件疑義の調査の結果が完全であることを保証するものではない。

なお、当委員会に開示された書類又は電磁的記録の写しについて、すべて原本と同一であり、かつ、その原本はすべて真正に成立し、その後の改ざん等がなされていないものであること、並びに、それらに重大な欠落がないことを前提としている。

(3) 「Slack」にかかる資料収集の限界

当委員会は、上記第1・4・(5)記載のとおり、デジタル・フォレンジックの過程において、Slack Technologies, Inc. (以下「Slack社」という。)が提供するビジネスチャットツール「Slack」のデータの保全及び復元を試みた。しかし、コミュニケーションが行われるSlack内の「チャンネル」のうち、閲覧と参加のためにチャンネル管理者の招待が必要とされる「プライベートチャンネル」のデータの抽出(エクスポート)については、Slack社の許可が必要であった。当委員会は、あしたのチームを通じてかかる許可の取得を試みたが、調査実施期間において、かかる許可は得られなかった。そのため、デジタル・フォレンジックを実施して保全・復元したSlackのチャットデータは、プライベートチャンネル以外のチャンネルにかかるデータのみであり、プライベートチャンネルにおけるやり取りについては、調査を行えなかった。

(4) 乙監査法人に対するヒアリング

後記第2・1・(5)のとおり、あしたのチームの2020年2月期については、乙監査法人が監査を実施している。当委員会は、2020年2月期の監査時における乙監査法人の本件疑義に関する認識及びその他の関係事実を確認すべく、同監査法人に対して、ベクトルを介してヒアリング項目を送付し、ヒアリングの依頼を行った。しかし、同監査法人からは、ヒアリング項目に対する簡潔なコメントが得られたのみであり、同監査法人に対する詳細なヒアリングは実施できなかった。

第2 調査により確認された事実

1 あしたのチームの概要

(1) あしたのチームの沿革

あしたのチームは、2008年9月25日に設立された株式会社である。設立当時の商号は、株式会社ディーバであった。2011年8月に、あしたのチームは、商号を株式会社ディーバから株式会社あしたのチームに変更した（以下商号変更の前後を通じて「あしたのチーム」と表記する。）。

2009年6月、あしたのチームは、自社サイト「ベンチャー求人.com」での人材紹介サービスを開始した。同年10月、あしたのチームは、人事評価クラウドシステム「コンピリーダー」の提供を開始した。2014年9月、あしたのチームは、人事評価制度運用支援サービス「ゼッタイ！評価」の提供を開始した。

2014年頃から、あしたのチームは、将来の株式上場を目指して準備を開始した。

2015年、ベクトルは、子会社を通じて、あしたのチームの普通株式200株（議決権所有割合3.2パーセント）を取得した。2018年7月31日、ベクトルは、あしたのチームの代表取締役である高橋恭介から、同社株式3630株を取得した。この結果、ベクトルは、上記の既に保有していた分をあわせて、あしたのチームの発行済み株式総数の54.1パーセントに相当する3830株を保有することとなり、あしたのチームの親会社となった。2018年8月1日以降現在まで、あしたのチームは、ベクトルの連結子会社である。現在のベクトルが保有するあしたのチーム株式の発行済み株式総数に対する割合は52.3パーセントである。

(2) あしたのチームの事業及び業績の概要

あしたのチームの事業の主軸は、①企業等の人事評価制度の構築・導入支援、②人事評価制度の運用支援、及び③人事評価制度に関するクラウドシステムを顧客に対してワンストップで提供する「ゼッタイ！評価」の販売である。

あしたのチームの2018年3月期から2020年2月期の3か年の業績等（いずれも同社単体）の推移は下表のとおりである（下表の「▲」は損失を表す。）。なお、あしたのチームは、2019年度に決算期を3月から2月に変更したことから、2019年2月期の期間は11か月と1か月短くなっている。

事業年度	2018/3	2019/2	2020/2
資産	2,074,711	2,691,303	2,923,283
負債	1,731,836	2,608,573	2,776,985
純資産	342,874	82,729	146,297
売上高	2,487,196	3,707,992	4,260,283
営業利益	147,981	▲309,655	137,235
当期純利益	130,740	▲260,145	▲71,431

【単位：千円】

(3) あしたのチームの役員

調査対象期間において、あしたのチームは、取締役会設置会社かつ監査役設置会社である。なお、あしたのチームは、2020年3月1日付で監査役会設置会社となっている。

2020年3月時点のあしたのチームの取締役は、高橋恭介、赤羽博行、林田幸一、堤雄三、後藤洋介（バクトルの取締役と兼務）、栗原博、小安美和及び柴田堅太郎（弁護士）の8名である。栗原博、小安美和及び柴田堅太郎の3名は社外取締役である。また、同月時点のあしたのチームの監査役は、関谷哲郎、原幹（公認会計士）及び日浦正貴（公認会計士）の3名であり、いずれも社外監査役である。

高橋恭介は、あしたのチームの設立から現在まで代表取締役の地位にある。代表取締役在任期間のうち、後記のとおり赤羽博行が代表取締役社長を務めていた2018年6月28日から2019年5月30日の間は代表取締役会長の地位にあったが、それ以外の期間は代表取締役社長の地位にあった。高橋恭介は、2019年6月1日から2020年6月末日までの間、各地域の営業を担当する営業本部を統括する営業統括本部長を兼務していた。

赤羽博行は、2009年8月10日にあしたのチームの取締役に就任し、その後現在までその地位にある。この間の2018年6月28日から2019年5月30日の間、赤羽博行は、あしたのチームの代表取締役の地位にあった。赤羽博行は、2014年4月1日から2017年2月末日までの間、及び2019年12月1日から2020年6月末日までの間、取締役経営管理本部長として、管理部（人事総務等）、経営企画部、財務経理部を所管していた。赤羽博行は、2020年7月1日、管理本部長の職を離れ、営業統括本部長に就任した。

(4) あしたのチームの組織の概要

2020年3月1日当時、あしたのチームには、代表取締役社長の下、3つの営業本部（東日本・中日本・西日本）、カスタマーサクセス本部、事業戦略本部、クリエイティブ事業本部及び経営管理本部の各本部が設けられていた。業務分掌規程によれば、各営業本部は、商品又はサービスの顧客への販売や契約書の締結などの業務を担当していた。また、経営管理本部には、経営企画部や財務経理部などの組織が設けられていたが、経営企画部は、予算編成及び統制、営業数値管理等を担当し、財務経理部は、会計帳簿及び帳票の管理、販売業務の経理等を担当していた。

2020年7月1日、あしたのチームでは組織変更が行われた。営業本部は、首都圏営業本部を加えた4本部になるとともに、これら4つの営業本部を統括する営業統括本部が設けられた。新たに設けられた営業統括本部及び首都圏営業本部の各本部長には、それまで経営管理本部長であった取締役赤羽博行が就いた。また、経営管理本部は廃止され、経営企画部や財務経理部は代表取締役社長直轄の部署に変更された。

調査対象期間におけるあしたのチームの営業拠点数（事業年度末時点で登記されていた本店及び支店の数）、営業担当職員の数及び経理担当職員の数、下表のとおりである。

事業年度	2018/3	2019/2	2020/2
営業拠点数	34	49	22
営業担当職員数（人）	117	143	122
経理担当職員数（人）	5	4	4

あしたのチームの営業担当職員は、顧客との商談や受注活動などのいわゆる営業業務の専従ではなく、コンサルティングサービスなどの役務を販売した場合におけるその提供も担っていた。

また、2020年8月現在、あしたのチームは、海外4拠点到子会社を有している。いずれもあしたのチームの完全子会社である。各海外法人の名称、所在地及び設立時期は次のとおりである。

明日之團股份有限公司（台湾・2015年1月設立）

Tomorrow's Team Singapore Pte. Ltd（シンガポール・2016年11月設立）

明日之團（上海）人力資源管理有限公司（中国・2017年9月設立）

Tomorrow's Team Hong Kong Limited（香港・2018年5月設立）

(5) あしたのチームの会計監査

2014年11月頃から、あしたのチームは、株式上場を目指して準備を開始した。2016

年8月、あしたのチームは、株式上場準備の一環として、甲監査法人との間において、監査契約書を締結した。この契約に基づく監査は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査に準じる監査等（任意監査）である。当該契約書に記載されている監査の対象事業年度は、2016年4月1日から2017年3月31日までである。

2019年6月17日、あしたのチームは、乙監査法人との間において、監査及び四半期レビュー契約書を締結した。この契約に基づく監査も金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査に準じる監査（任意監査）であり、この契約に基づく監査の対象事業年度は、2019年3月1日から2020年2月29日までである。ベクトルの会計監査人である東陽監査法人は、ベクトルの2020年2月期の連結財務諸表に係る監査において、乙監査法人によるあしたのチームの監査の結果を利用した。

2020年9月1日、あしたのチームは、東陽監査法人との間において監査契約書を締結した。この契約に基づく監査も金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査に準じる監査（任意監査）であり、監査の対象事業年度は、2020年3月1日から2021年2月28日までである。

2 あしたのチームが顧客に提供する商材の概要

調査対象期間中にあしたのチームが顧客に対して販売していた主な商材は、①「ゼットタイ！評価」と②人事評価クラウドシステムの永久使用権の2つである。それぞれの概要は次のとおりである。

「ゼットタイ！評価」は、顧客が人事評価制度を自社で運用できるようにするため、人事評価システムの導入や運用に係るサービスをパッケージで提供する商材である。「ゼットタイ！評価」の基本的な内容は下表のとおりである。

【「ゼットタイ！評価」の基本的な内容】

スタートアップ (分析)	<ul style="list-style-type: none"> ● 事前準備（運用ルールの考察、職種と職位の細分化案作成、目標シート案の作成） ● スタートアップの実施（代表者インタビュー、運用ルールの提示（要件定義）、職種と職位細分化の提示・確定、全社共通コンピテンシー決定）
人事評価制度構築 ・報酬体系設計	<ul style="list-style-type: none"> ● 目標管理シート作成 ● 評価ランク決定 ● 入社・異動の運用ルール決定 ● 報酬テーブル等の設計
導入支援 (「導入おせっかい」)	<ul style="list-style-type: none"> ● 社員説明会資料作成 ● 社員説明会の実施 ● 評価者向け説明会

	<ul style="list-style-type: none"> ● 評価システム初期設定 ● 評価システム操作説明
<p style="text-align: center;">運用支援 (「運用おせっかい」)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 運用コンサルティング ● 目標添削 ● 期日管理 ● 目標設定サポート ● 中間面談サポート ● 評価業務サポート ● 評価結果分析資料作成 ● 人事評価クラウドサービス「あしたのクラウド™□」の利用 ● システムヘルプデスク ● 定期訪問 (毎月 1 回)

これに対し、クラウドシステム永久使用権の販売取引は、あしたのチームが顧客に対して、人事評価制度の構築・運用に用いるクラウドシステムの使用権を付与することを目的とする取引である。クラウドシステム永久使用権の販売取引は、基本的には、同使用権の販売を目的とするものであるが、同システムを使用するために必要な設定や運用に関する役務提供が付随していた。

クラウドシステム永久使用権の販売取引と「ゼットアイ！評価」は、いずれも、クラウドシステムの使用権とこれに関連する役務を提供するという点においては共通する商品構成を有しているが、あしたのチームの営業担当者らは、両者の違いについて次の点を挙げた。第1に、クラウドシステム永久使用権の販売の対象となる使用権は、使用期間が永久（無期限）であるのに対し、「ゼットアイ！評価」では使用期間の定めがあり、有期の使用権となっている。第2に、クラウドシステム永久使用権を購入した顧客に提供される役務は、クラウドシステム使用権を使うために必要なものとして無償で提供されるものであるのに対し、「ゼットアイ！評価」では、各役務は有償で提供されている。

3 本件調査以前のあしたのチームにおける売上の計上に関する事実

(1) あしたのチームにおける売上計上の基準

2015年6月制定のあしたのチームの財務経理規程63条において、同社の売上基準は、「取引先への商品製品の出荷・サービスの提供により確定し、出荷の時点、サービスの提供期間をもって売上の計上を行う。商品製品の出荷・サービスの提供を確認

³するために検収書等入手するものとし、入手が困難な場合は、商品製品の出荷・サービスの提供を事実・時点を記録する電子メール・ファックス・納品メモ等を残すものとする。」と定められている。

(2) あしたのチームにおける売上計上の手続

あしたのチームにおける受注から売上計上までの手続は、概ね次のとおりである。

営業担当者は、顧客より注文書を受領すると、当該注文書に基づいて受注稟議を申請する。営業担当者の上司に当たる担当マネージャー及び営業本部長は、当該申請の内容と顧客から受領した注文書の内容を突き合わせた上で受注申請の承認を行う。

上記の受注承認後、営業担当者は、顧客に対して、コンサルティング等の役務の提供やクラウドシステム使用権の納品を行う。これらの提供や納品が完了すると、営業担当者は、顧客に対して、提供や納入が完了した旨を記した文書を提出し、顧客から当該報告書に検収完了の記名押印を受ける。

営業担当者は、顧客の記名押印のある上記報告書をもって売上稟議の申請を行う。経営企画部の担当マネージャーが、経営企画部長の承認を得て、当該申請が顧客から受領した報告書に基づいていることを確認した上で、最終的には、経理事務担当者が、財務経理部長の承認を得て、稟議と仕訳の整合性を確認し、売上計上を承認する。

以上のとおり、売上計上の手続は、顧客から受領した注文書及び顧客の記名押印のある納品等が完了した旨の文書（作業報告書等の名称の文書がこれに当たる）に基づいて行われる（但し、実際には一部の役務について提供が完了した旨の文書を取得していなかったことは後記のとおりである。）。

(3) あしたのチームにおける売上高の計上

ア 売上高の推移

あしたのチームの2018年3月期から2020年2月期の3事業年度における売上高及び主な補助科目ごとの計上額の推移は下表のとおりである。なお、前記のとおり、2019年2月期は決算期変更により11か月である。また、下表記載の数値は、千円単位で、100円の位を四捨五入して表示したものである。

事業年度	2018/3	2019/2	2020/2
売上高（全体）	2,487,196	3,707,993	4,260,283

³ 財務経理規程63条の原文では「商品製品の出荷・サービスの提供を証憑するために」という文言になっていたが、当委員会においてその趣旨を本文記載のとおりと認定したので、本文では、この認定に従い表記した。

事業年度	2018/3	2019/2	2020/2
評価制度	591,506	668,007	1,066,624
運用コンサルティング	873,045	819,878	3,997
顧問料	32,288	20,152	290,316
ASP ランニング	298,771	358,067	390,216
ASP 導入サポート	142,370	90,165	58,676
ASP オンプレ	272,983	1,276,475	2,157,782

イ 補助科目「評価制度」の対象取引の内容と売上計上手順

補助科目が「評価制度」とされている売上は、前記の「ゼットイ！評価」を構成する役務のうち、スタートアップ（分析）及び人事評価制度構築に係る役務の提供によるものである。

上記取引の売上は、顧客が提出した注文書に記載された金額にて、役務等の提供が完了した旨の報告書に記載された提供完了時期に一括で計上される。

ウ 補助科目「運用コンサルティング」及び「顧問料」の対象取引の内容と売上計上手順

補助科目が「運用コンサルティング」とされている売上は、「ゼットイ！評価」を構成する役務のうち、「運用支援」に係る役務の提供によるものである。

「運用支援」には、6か月、12か月又は24か月にわたり継続して役務提供が行われるものと、数日などの短期間で役務提供が完了するものがある。

前者の一定期間にわたり継続して実施される役務の売上は、注文書記載の金額にて、役務の提供が開始した旨の報告書に記載された時期から注文書記載の期間にわたって按分計上される。後者の短期間で提供が終わる役務の売上は、注文書記載の金額にて、役務の提供が完了した旨の報告書に記載された時期に一括で計上される。

なお、運用支援に係る売上を「運用コンサルティング」という補助科目を付して計上していたのは、2019年2月期までであり、2020年2月期からは、「顧問料」という補助科目が用いられている。

エ 補助科目「ASP ランニング」の対象取引の内容と売上計上手順

補助科目が「ASP ランニング」とされている売上は、「ゼットイ！評価」を構成

する役務のうち、「運用支援」に含まれるクラウドシステムの使用権の付与（月額使用料と終期が特定された利用期間が定められたクラウドシステムの提供）によるものである。

売上は、注文書記載の月額使用料の金額にて、システム利用が開始した旨の報告書に記載された時期から注文書記載の期間にわたり計上される。

オ 補助科目「ASP 導入サポート」の対象取引の内容と売上計上手続

補助科目が「ASP 導入サポート」とされている売上は、「ゼッタイ！評価」を構成する役務のうち、「導入支援」に含まれるクラウドシステムの初期設定や操作方法の指導などの役務提供、操作マニュアルの提供などによるものである。

売上は、注文書記載の金額にて、役務等の提供が完了した旨の報告書に記載された時期に一括で計上される。

カ 補助科目「ASP オンプレ」の対象取引の内容と売上計上手続

補助科目が「ASP オンプレ」とされている売上は、顧客があしたのチームから人事評価システム「コンピテンシークラウド一式」を買い取る取引によるものである。このクラウドシステムの販売取引では、売上が「ASP ランニング」に計上される取引とは異なり、顧客のクラウドシステム使用権には期間の定めがなく、顧客はこれを永久に使用することができることとされている⁴。

調査対象期間において、人事評価システム「コンピテンシークラウド一式」の販売取引には、顧客の代金支払方法の違いに応じて、次の3種類があった。

①直接取引	<ul style="list-style-type: none">● あしたのチームが顧客に対してクラウドシステムの永久使用権を売り渡し、顧客は、あしたのチームに対して、直接代金を支払う。● 顧客は、当初から、クラウドシステムの無期限使用権を取得する。
②リース取引	<ul style="list-style-type: none">● あしたのチームはリース会社に対してクラウドシステムの永久使用権を売り渡し、リース会社があしたのチー

⁴ 売上の補助科目を「ASP オンプレ」とする取引は、法律上は、あしたのチームが顧客に対してクラウドシステムを無期限で使用することを許諾するものであり、使用権の販売であって、クラウドシステム自体の権利（著作権や所有権）を顧客に移転するものではない。ただ、あしたのチームにおける実務では、この取引について「『クラウド一式』の販売」や「クラウドシステムの販売」といった表現を用いている場合も多く、注文書等の資料にもそのような表現が散見される。本報告書においても同様の表現を用いるところがあるが、それらは全て「使用権の販売」を意味している。

	<p>ムに対して代金を支払う。当該使用権をあしたのチームから買い取ったリース会社は、顧客に対して、これをリースし、顧客は、リース会社に対して、所定のリース期間にわたりリース料を支払う。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 当初は、リース会社がクラウドシステムの無期限使用権を取得し、リース期間終了後に顧客が再利用するためには、再リース契約が必要となる。
③支払委託取引 ⁵	<ul style="list-style-type: none"> ● あしたのチームが顧客に対してクラウドシステムの永久使用権を売り渡す。これにより、顧客は、当初より、クラウドシステムの無期限使用権を取得する。 ● 顧客は、当該売買契約に基づく代金の支払いを立替事業者に委託する。これを受託した立替事業者は、顧客のあしたのチームに対するクラウドシステムの売買代金を立替払いする。顧客は、立替事業者に対して、クラウドシステムの売買代金に立替払手数料を加えた金額を所定の期間にわたり分割して支払う。

人事評価システム「コンピテンシークラウド一式」の販売取引の売上方法は、上記①乃至③のいずれのタイプの取引でも同じであった。顧客があしたのチームに対して発行した注文書に記載された売買代金の金額が、「コンピテンシークラウド」の設定及び登録作業が完了した旨の作業報告書に記載された作業完了日に一括して売上として計上されてきた。

4 補助科目「ASP オンプレ」の対象取引に関する調査結果

(1) 補助科目「ASP オンプレ」の売上計上の適切性について疑義が生じた経緯

東陽監査法人は、ベクトルの2021年2月期第2四半期レビューの中で、2020年3月入金予定でありながら同年8月末時点においても入金が無かった株式会社丙に対する売掛金が滞留している理由を、あしたのチームの経理担当者に尋ねた。同担当者は、当初は、新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けて先方の資金繰りが逼迫し支払が遅れているためとの説明をしていたが、その後、滞納の理由について、一部の役務について未提供になっている可能性がある旨の説明を追加した。

これを受けて、東陽監査法人は、高橋恭介及び赤羽博行の両名に対するインタビューを実施した。両名は、東陽監査法人のインタビューに対し、確かに無償の役務提供が含まれており、また同サービスを無償とするのは営業担当者の判断で可能である旨

⁵ あしたのチームでは、支払委託取引のことを「ビジネスクレジット」と称していた。

の説明をした。さらに赤羽博行は、東陽監査法人に対して、見積書も注文書と同じASP オンプレー式と記載されているため、無償の役務提供の内容について顧客は知らない旨の説明をした。

東陽監査法人は、以上の説明の真偽を確認するため、滞留債権に関する追加的手続の一環として、あしたのチームの株式会社丙に対する売掛金 3500 万円について、2020 年 8 月末を基準時点として、先方の担当者に電話連絡の上で債権の残高確認を行った。株式会社丙は、この残高確認に対して、当該売掛金の残高は 0 円である旨及び未納品である旨を回答した。

また、あしたのチームからは、東陽監査法人に対して、当該案件に関する見積書が提示された。これにより、東陽監査法人は、クラウド使用開始後に開始される運用コンサルティングなど、明らかにクラウド使用料よりも高額のサービスが無償の付随サービスとして同時に売上計上されていたという、それまで監査の前提として認識していなかった事実を確認した。

上記の株式会社丙からの回答内容、及び見積書の記載内容を契機として、東陽監査法人から、ベクトルに対して、補助科目を「ASP オンプレ」とするクラウドシステムの販売によるあしたのチームの売上に関して、あしたのチームと顧客が合意した財又は役務の内容と売上計上の根拠となった注文書に記載された内容が一致していないのではないか、未提供の財又は役務に係る売上が前倒して計上されているのではないかとといった疑問が提起された。

これを受けて本調査委員会の調査が開始されたことは前記のとおりである。

本件調査が以上の経緯で始まったことから、本件調査は、補助科目「ASP オンプレ」の売上計上の適切性を中心に行われることとなった。

(2) 本調査により明らかになった補助科目「ASP オンプレ」の対象取引の内容

ア 売上計上の根拠になる文書の記載内容

補助科目「ASP オンプレ」に売上が計上されているクラウドシステムの販売取引の注文書では、取引の内容について、あしたのチームが顧客に対して、クラウドシステム一式を販売するという趣旨の記載がある（以下このような注文書を「クラウド一括買取注文書」ということがある。）。また、もう 1 つの売上計上の根拠資料は作業報告書であり、そこでは、人事評価クラウド設定と登録作業が作業内容として記されている。

これらの文書に記載された文言は、案件ごとに若干の相違があるが、その趣旨は上記のとおりである。ここでは、2 つの記載例を挙げておく。

記載例①

- 注文書
 件名：「ゼットタイ！評価®」クラウドシステム買取
 内訳詳細：人事評価システム「コンピテンシークラウド」一式
- 作業報告書
 案件名：人事評価システム「コンピテンシークラウド」販売の件
 作業期間：作業開始日 ●年●月●日
 作業完了日 ●年●月●日
 作業項目：人事評価システム「コンピテンシークラウド」一式
 作業内容：人事評価クラウド設定、登録作業

記載例②

- 注文書
 件名：クラウドシステム「コンピテンシークラウド」販売の件
 内訳詳細：人事評価システム「コンピテンシークラウド」一式
- 作業報告書
 案件名：人事評価システム「コンピテンシークラウド」一式納品の件
 作業期間：作業開始日 ●年●月●日
 作業完了日 ●年●月●日
 作業項目：人事評価システム「コンピテンシークラウド」一式納品
 作業内容：人事評価クラウド設定、登録作業

イ 注文書とその基礎となった見積書又は提案書で取引内容の記載が異なる事例の存在

調査対象期間中に「ASP オンプレ」の売上が計上された取引 573 件のうち、157 件については、調査の初期段階で売上計上の根拠となったクラウド一括買取注文書の基礎となった見積書又は提案書の存在が確認された。ここでいうクラウド一括買取注文書の基礎となった見積書又は提案書とは、クラウド一括買取注文書記載の代金額と同じ金額が見積額の合計として記載されているか、又は、両者の金額が異なるが、それが値引きによるものであることが明記されていることから、見積書又は提案書に記載された見積合計額がクラウド一括買取注文書記載の代金額の基礎となっていることが文書の記載から読み取ることができる見積書又は提案書である。

上記 157 件のうち、116 件の見積書又は提案書では、見積金額の内訳詳細の欄において、注文書に記載されているクラウドシステムの販売のほかに、人事評価制度の構築や導入支援、クラウドシステムの初期設定、人事評価制度導入後に 12 か月又は 24 か月にわたり行う運用コンサルティングなどの役務が挙げられている。

あしたのチームの営業担当者によれば、見積書又は提案書に記載されている役務は、「ゼットイ！評価」を構成する役務の全てであることもあれば、その一部であることもあり、その内容は、個々の取引ごとに、顧客のニーズに応じて定められているとのことである。そして、これらの役務については、別々に個数や提供期間と見積金額が記載されており、それらの金額を合計したものが注文書記載の代金額の基礎となっている。

仮にクラウド一括買取注文書に記載されているクラウドシステム使用権の提供だけが契約上の義務であり、それ以外は契約上の義務ではないとすると、上記の見積書又は提案書が存在する事例では、顧客は、あしたのチームが提出した見積書又は提案書では他の役務の対価も含まれていないはずの金額で、クラウドシステムの使用権のみを購入したということになるが、顧客があしたのチームが提案した内容よりも自らに不利な内容で取引がまとまったと認識するとは考え難い。クラウド一括買取注文書と同注文書記載の金額の基礎となっていると認められる見積書又は提案書は、顧客に対する発行日が同一又は近接しているが、このようなごく短期間のうちに上記のような不自然な交渉が成立した事例が 100 件以上も存在したとは考え難い。

また、あしたのチームの営業担当者に対するヒアリングの結果によれば、クラウド一括買取注文書によって契約が成立したケースでは、注文書記載の代金額の基礎となった見積書又は提案書に記載の役務は実際に顧客に提供されており、各営業拠点では、各取引の役務の提供の状況がセールスフォース（営業支援システム）、Excel ファイル等の手段により管理されているとのことである。ここで挙げた契約成立後の事情からも、クラウド一括買取注文書の基礎となった見積書又は提案書に記載された役務があしたのチームの顧客に対する契約上の義務であることが裏付けられる。

以上によれば、あしたのチームと顧客のクラウド一括買取注文書による契約は、あしたのチームが顧客に対して、注文書の基礎となっている見積書又は提案書に記載された役務提供やクラウドシステムの使用権の付与を行い、顧客は、あしたのチームに対して、これらの役務提供や使用権付与などあしたのチームの義務履行全部の対価として、クラウド一括買取注文書に記載された金額を支払うというものである。つまり、注文書記載の金額は、注文書の基礎となっている見積書又は提案書に記載された役務提供やクラウドシステムの使用権付与全体に対する対価であり、クラウドシステムの使用権付与だけの対価ではないと認められる。

そして、あしたのチームと顧客との間のクラウド一括買取注文書による契約の内容を以上のとおりに解するならば、クラウド一括買取注文書記載の代金額を作業報告書記載の人事評価クラウド設定・登録作業完了時に一括して売上として計上すると、例えば、将来の一定期間にわたり履行される運用コンサルティングなど

について、未提供期間に相当する役務の分まで売上を計上することになり、あしたのチームの財務経理規程 63 条所定の売上計上基準に反することになる。クラウド一括買取注文書による取引の売上は、見積書又は提案書に記載された役務ごとに分けて、それぞれの提供が完了する時期に計上するべきである。

なお、前記のとおり、補助科目「ASP オンプレ」に売上が計上されている取引の中には、あしたのチームがリース会社に対してクラウドシステム使用权を販売し、リース会社からのリースを介してエンドユーザーがこれを使用するという取引が存在する。このような取引では、あしたのチームがクラウドシステム使用权を販売する相手はリース会社であり、リース会社は、見積書又は提案書に記載された役務の提供を受けていない。このような事例では、①あしたのチームとリース会社との間のクラウドシステムの売買契約と②あしたのチームと顧客との間の見積書又は提案書に記載された他の役務を無償で提供する契約とが併存していると解される。もっとも、法形式はこのように当事者が別々になっているが、経済的実体をみると、リース会社が役務提供を受けることはなく、リース会社は専ら顧客に対する信用供与のために取引に介在しているので、会計処理としては、リース会社が介在しない取引と区別する理由はないと解される。

ウ 注文書とその基礎となった見積書又は提案書が確認できなかった事例

上記イで述べたとおり、クラウド一括買取注文書による取引について、あしたのチームが顧客に対して提供すべきものの内容が注文書に記載されている内容と異なる事例が 116 件も存在していることからすると、注文書の基礎となった見積書又は提案書の存在が確認できない事例の中にも同様の事例が相当数存在するとの推測が成り立つ。

そこで、本調査では、調査対象期間中に「ASP オンプレ」の売上が計上された取引 573 件のうち、調査の初期段階で注文書その基礎となった見積書又は提案書が確認できなかった 416 件について、当委員会から顧客に対して、以下の事項を確認するための確認状を文書又はメールで送った。

この結果、上記 416 件のうち、291 件の取引については、顧客からの回答、顧客から提供された見積書、確認状発送後に発見された見積書等により、あしたのチームの顧客に対する契約上の義務の内容には、クラウド一括買取注文書記載のクラウドシステムの販売だけでなく、人事制度構築、報酬体系設計、導入コンサルティング、クラウド初期設定代行、運用コンサルティングなどの役務提供も含まれると認められた。これらの事例についても、上記イで述べたように、クラウド一括買取注文書に記載された対価は、役務提供やクラウドシステムの使用权付与全体に対する対価であるから、これによる売上は、契約上の義務の内容に含まれ

ると認められる役務ごとに分けて、それぞれの提供が完了する時期に計上するべきである。

一方、上記の手続を経ても、他の役務の提供義務が契約の対象になっているかどうか明らかにならなかったケースが 11 件存在した。これらの取引については、クラウド一括買取注文書に記載されていない義務を積極的に認定することはできない。もっとも、同じ様式の注文書を用いて他の役務提供をも契約上の義務に含める契約が多数存在することからすると、クラウド一括買取注文書に記載のない契約上の義務の有無について積極的な認定ができなかった事案についても、契約内容が同様のものであった可能性は排斥できないので、保守的な会計処理を行うという観点から、会計処理の前提の置き方としては、他の役務提供も契約上の義務に含まれるものとして扱うことは合理的であると思料する。

エ クラウドシステム使用権のみが取引対象であることが確認された事例

上記の調査の結果、調査対象期間中に「ASP オンプレ」という補助科目で売り上げが計上された 573 件のうち、153 件については、クラウドシステム使用権のみが取引対象であると認められた。これについては、売上計上の前提となった顧客との合意の内容についての事実誤認はなかった。

但し、この 153 件のうち 19 件については、使用期間の定めがある有期のクラウドシステムの使用権の付与を目的とする取引であると認められたので、売上計上の時期を納品時一括から使用期間にわたる分割計上に変更する必要がある。

(3) 補助科目「ASP オンプレ」に未提供の役務に係る売上が計上された経緯

ア クラウドシステムの販売を開始した頃の売上計上の方法

あしたのチームは、2009 年 10 月頃から、人事評価クラウドシステム「コンピリーダー」の提供を開始した。この当時の顧客との間の契約は、システム設定時に一括で代金を受領するというものではなく、顧客があしたのチームに対して、毎月、クラウドシステムの使用料を支払うというもののみであった。売上についても、各月の使用料を基礎に毎月計上されていた。

その後、あしたのチームは、2014 年 9 月頃から、人事評価制度運用支援サービス「ゼッター！評価」の提供を開始した。このパッケージ商材にはクラウドシステムの使用権付与も含まれており、その売上は、上記の「コンピリーダー」と同様、毎月の使用料を基礎に毎月計上されていた。

イ リースを用いたクラウドシステム無期限使用権の販売の開始

2016年2月、あしたのチームは、初めて、顧客より、リース会社を介した人事評価システム「コンピリーダー」一式の販売（代金357万6000円。税別）に係る注文書を受領した。

あしたのチームは、リース会社に対して、顧客を借主とするリース契約の目的物とするため、人事評価システム「コンピリーダー」一式を売り渡した。あしたのチームとリース会社の契約の主な条項は次のとおりであった。

- あしたのチームが顧客に対して人事評価システム「コンピリーダー」一式を搬入すると、顧客とリース会社のリース契約に基づく借受証記載の借受日に、あしたのチームからリース会社に対する引渡し完了する。
- 上記の引渡しの完了のときに、あしたのチームから、リース会社に対して、人事評価システム「コンピリーダー」一式の所有権が移転する。
- リース会社は、あしたのチームに対して、上記借受日が属する月の翌月末日に人事評価システム「コンピリーダー」一式の買受代金全額を支払う。

ウ あしたのチームにおけるリース取引の推進

2016年9月頃、あしたのチームの内部において、受注率と受注単価を向上させるための方策として、リース契約を介したリースファナンスの推進を図ることについて検討がなされた。この時の検討資料の記載内容は、概ね次のとおりである。

「ゼットアイ！評価」の購入を検討する顧客の側には、①サービス提供と同時に対価の全額を費用計上するため、予算を確保していない中小・ベンチャー企業においては、損益計算書に与えるインパクトが大きいこと、②支払い方法について分割払いとしたいことという2つの課題がある。

「ゼットアイ！評価」を有償のソフトウェア（クラウドサービス）販売と構成して、ソフトウェアを利用するために必要となるセットアップ（制度構築や導入支援）や保守を無償による付随サービスとすれば、リース会社を活用したファイナンスの利用が可能となる。そうすれば、顧客には、①毎月のリース会社に対する支払に基づいて費用計上が行われるので、一括費用計上による損益計算書に対するインパクトという課題が解消される、②「ゼットアイ！評価」の導入時に多額の初期投資を要していたのが月々一定の支払額に抑えることができるなどのメリットが生じる。

リース会社を活用したファイナンスの種類には、次の3種類がある。

ファイナンスリース契約	● あしたのチームからリース会社に物件を売る。
-------------	-------------------------

	<ul style="list-style-type: none"> ● リース会社は、顧客に、当該物件を提供する。 ● リース期間終了後、顧客はリース会社へ物件を返却する。再利用には再リースが必要となる。
割賦契約	<ul style="list-style-type: none"> ● あしたのチームからリース会社に物件を売る。 ● リース会社は、顧客に、当該物件を提供する。 ● 支払期間終了後、物件は顧客の持ち物となる。
支払委託契約	<ul style="list-style-type: none"> ● 物件は当初から顧客の持ち物となる。 ● リース会社が顧客に代わり代金を支払う。 ● 顧客はリース会社に対し毎月立替金を返済する。

販売の進め方については、以下のことが記載されている。

- 提案時に、費用計上や支払方法で相談を受けた場合の 1 つの方法として、リース会社を利用する方法があることを伝える。但し、費用計上だけが課題の場合は、リース会社を活用せず、あしたのチームが、顧客に対して、クラウドシステム一式を販売する。
- 顧客がリース会社の利用を望む場合は、①ファイナンスリース契約及び②割賦契約の場合は、「ゼットイ！評価」ではなく、「コンピリーダー一式」の見積として、コンピリーダーを販売する（見積金額は、コンピリーダー5年分の利用料相当）。③支払委託契約の場合は、「ゼットイ！評価」の通常の見積のままで話を進めてよい。

2016年12月頃、あしたのチームでは、部長職以上の幹部による会議が開かれ、ソフトウェア販売の方式によるクラウドシステムの使用権の販売を推進することが決定された。

この決定時の資料では、今後行う「ソフトウェア販売」の対象は、これまでのサービス（「ゼットイ！評価」）とは異なり、有償のソフトウェア販売であり、契約としてはあくまでソフトウェア契約であること、ソフトウェアを利用するために必要なセットアップ（制度構築及び導入おせっかい）と保守は、有償のソフトウェア販売に付随する無償のサービスであることなどが記されている。また、リース会社を活用しない場合であっても、販売対象は同じクラウドシステム一式である旨の記載があり、リース会社を活用したファイナンスの有無にかかわらず、販売の対象をソフトウェアとしていくという方針が示されている。

エ 「ASP オンプレ」という補助科目による売上計上の開始

当初、あしたのチームでは、顧客が人事評価システムコンピリーダー一式を買い取るという取引に係る売上については、補助科目を「ASP ランニング」として、人事評価システムの納品の完了時に一括で計上していた。

2016年7月以降は、人事評価システムコンピリーダー一式の売上は、「ASP オンプレ」という、「ASP ランニング」とは別の補助科目にて計上されることとなった。売上計上の時期は、引き続き、人事評価システムの納品の完了時の一括計上とされていた。

補助科目を「ASP オンプレ」として計上された売上の推移は次のとおりである。リース取引の増加に伴い「ASP オンプレ」に計上されるクラウドシステム一式の販売による売上高が増加している。

2017年3月期: 125,619 千円

2018年3月期: 272,983 千円

2019年2月期: 1,276,475 千円

2020年2月期: 2,157,782 千円

2018年9月18日、甲監査法人与東陽監査法人の打ち合わせが行われた。この打ち合わせは、同年8月よりあしたのチームがベクトルの連結子会社となったことを受けて、ベクトルの監査人である東陽監査法人があしたのチームに関する情報を収集するために行われたものである。この打ち合わせにおいて、甲監査法人は、あしたのチームの売上計上基準についての説明の中で、補助科目を「ASP オンプレ」とする売上は、ソフトウェア販売によるものであり、検収基準で売上計上をしている旨、及び、その大部分がリース取引である旨の説明をしている。

オ リース取引からビジネスクレジットへの切替え

2018年末頃、あしたのチームの親会社のベクトルの監査人である東陽監査法人は、あしたのチームに対して、リース契約が期間の定めのある有期契約であることを踏まえて、新収益認識基準の適用も視野に入れると、保守的に、リース期間に応じて按分計上してはどうかという趣旨の指摘をした。その後、あしたのチームは、2020年2月期の監査契約の締結に向けて協議をしていた乙監査法人にも、リース会社を活用したクラウドシステム永久使用権の販売取引に係る売上計上の方法を相談した。

これらのやり取りを経て、あしたのチームは、当時提携していたリース会社と協議し、その中で、リース会社から、リース取引に代わる方法として、支払委託契約（ビジネスクレジット）の方法が提案された。支払委託契約（ビジネスクレジット）は、リース取引と同様に対価を延べ払いすることができるという顧客のメリットを実現しつつ、契約当初から期間の定めのないクラウドシステム使用権（永久使用権）を顧客に付与できるというものであったので、2019年2月頃から、あしたのチームでは、新規のクラウドシステム永久使用権の販売取引については、リース取引の手法ではなく、ビジネスクレジットを利用した取引へと切り替える

こととした。

カ 2020年2月期の期末監査の際の残高確認結果を踏まえた「ゼットイ！評価」のサービス内容の変更

2020年2月期の期末監査において、乙監査法人は、取引先約100社に対して、売掛金の残高確認状を送付した。新型コロナウイルスの影響等により20社からの返送が遅延したことに加え、取引先との売掛金残高についての認識の差異や取引先による返送拒否により、3件合計2324万8000円の売上計上の取消が発生したことにより、2020年4月14日に予定されていた親会社であるベクトルの2020年2月期の決算発表が、同月20日及び同月22日へと2度延期された。

2020年5月15日開催のあしたのチーム取締役役会では、社外取締役及び監査役も出席の下、上記の事態を受けた再発防止策として、2020年5月から、「ゼットイ！評価」のサービス内容及び価格を変更することについての報告が行われた。この時報告されたサービス内容の変更には、顧客との納品についての認識の相違が生じることを防ぎ、納品に応じた売上計上を徹底するため、買取契約時の一括売上計上の対象はクラウドシステムの使用権部分に限定し、基本設計書・人事制度構築・導入コンサルティング・運用などについては、これをシステム買取契約に包含させて契約することを止めて、買取時の売上一括計上の対象からは除外することが含まれている。

2020年6月15日開催のあしたのチームの取締役役会においては、社外取締役及び監査役も出席の下、赤羽博行から「内部統制強化進捗報告」と題する報告がなされた。この時の報告資料には、売上計上に関する管理体制についての問題点に関して、納品の未完了を検知する体制が構築できていなかったことが課題として挙げられた上で、その原因及び対策として次の2つのことが記されている。

原因：役務提供・納品物の正確な定義と認識合わせが徹底できていなかった。

対策：既存サービスに対しての役務提供・納品物を再定義。値付けも変更を実施。また、CS本部による納品管理機能を強化。今後、内部監査によるサンプリングチェックも実施予定。

原因：注文書・売上証憑の記載内容が最低限であり口頭説明の領域があった。

対策：注文書・売上証憑の記載内容の全面的な見直しを実施。

また、上記の報告資料には、上記の課題等に対応した具体的な変更点として、以下のことが記されている。

① クラウド買取の提供内容の変更

【before】

制度構築や運用を含めた金額であり、役務提供をコミットしている制度構築は無償提供としていた。

【after】

制度構築・運用など他の役務は、切り離して契約をし、クラウド買取はライセンスの永年使用権としての役務と値付けとする。

② 注文書を分離し、買取時は以下の3枚を基本セットとする。

1枚目：人事制度基本設計書、人事制度構築コンサルティング、導入コンサルティング

2枚目：運用コンサルティング、プレミアムサポートアルファ

3枚目：クラウドシステムの無期限使用権

2020年6月18日、あしたのチームは、東陽監査法人の会計士に対して上記内容を記した取締役会資料を提出し、その内容を共有した。

5 あしたのチームの子会社における売上計上について

調査対象期間におけるあしたのチームの子会社は、台湾、中国、シンガポール及び香港所在の4法人である。それらの名称は前記のとおりである。

これらの海外法人は、日本の企業の各国現地法人を主な顧客としているが、販売する商品の内容は、あしたのチームと同じである。但し、クラウドシステムの無期限使用権の販売は行われていない。子会社が販売するクラウドシステム使用権の殆どは、使用期間が1年のもので、売上は、同期間にわたって毎月計上されている。

各子会社の売上計上の基準は、一部現地の税務に対応したものがあすが、基本的には、あしたのチームと同様のものである。

第3 調査結果に基づくあしたのチームの会計処理についての検討の結果

1 あしたのチームにおける会計処理についての検討の結果

(1) 補助科目を「ASP オンプレ」とする売上について

ア 顧客との間でクラウド一括買取注文書に記載されていない役務提供が合意されていないことが確認された取引について

補助科目を「ASP オンプレ」とする売上573件のうち、見積書、提案書その他の資料により、取引の対象がクラウドシステムの使用権の販売だけであることが認められた取引は153件あった。

上記 153 件のうち 134 件については、あしたのチームによる従前の処理、すなわち、クラウドシステムの使用権について期限の定めがないものについては、注文書記載の金額を、人事評価システム「コンピテンシークラウド」の設定及び登録作業が完了した旨の作業報告書に記載された作業完了日の時点に一括して売上に計上するという処理のままとすることが可能である。そのため、このケースについては、会計処理の修正は行う必要はない。

上記の 153 件のうち 19 件については、使用期間の定めがある有期のクラウドシステムの使用権の付与であると認められた。これについては、当該使用期間にわたって売上を分割計上することが相当である。

イ 顧客との間でクラウド一括買取注文書に記載されていない他の役務提供も合意されていたことが確認された取引について

クラウド一括買取注文書の基礎となった見積書若しくは提案書、又は、確認状に対する顧客からの回答により、あしたのチームが契約により顧客に対して提供することを約束した財又は役務の内容に、クラウド一括買取注文書に記載されたクラウドシステムの使用権以外の役務提供が含まれていると認められる取引 407 件については、区分できる財又は役務提供ごとにあしたのチームの売上計上基準を当てはめて、それぞれの提供の完了をもって売上の計上を行うべきである。

ウ 顧客との間でクラウド一括買取注文書に記載されていない他の役務提供の合意がされたか否かが判然としない取引について

本調査の結果、クラウド一括買取注文書の基礎となった見積書又は提案書が見当たらず、顧客からの確認状に対する回答も得られないため、クラウド一括買取注文書に基づいてクラウドサービス以外の役務提供が合意されていたか否かを認定することが困難な事例が 11 件あった。

前記のとおり、同じ様式の注文書を用いて他の役務提供をも契約上の義務に含められていた事例が他に多数存在することからすると、クラウド一括買取注文書に記載のない契約上の義務の有無について積極的な認定ができなかった事案についても、契約内容が同様のものであった可能性は排斥できない。保守的な会計処理を行うという観点から、会計処理の前提の置き方としては、他の役務提供も契約上の義務に含まれるものとして扱うことも合理的であると思料する。

したがって、このケースについては、保守的な会計処理を行うという観点から、クラウド一括買取注文書による取引の対象とされている財又は役務の有期の最長期間である 60 か月にわたって継続して役務が適用される取引とみなして、注文書

記載の金額を 60 か月間にわたり分割して売上計上するのが相当であると判断した。

エ その他の修正

2 件の取引については、顧客からのクレームの内容から、売上計上を取消すことが相当であると判断した。

(2) 補助科目が「ASP オンプレ」以外の売上について

補助科目が「ASP オンプレ」以外の売上については、このような疑いが認められなかったことから、統計上適切と認められるサンプル数として 80 件（1 事業年度 40 件相当）の売上を抽出して、未提供の商品やサービスに係る売上の計上がなされた事例の有無を調査した。

この調査の結果、前記の売上計上基準に反して、未提供の商品やサービスに係る売上が計上された事例は見当たらなかった。したがって、補助科目が「ASP オンプレ」以外の売上については、会計処理の訂正を行う必要がある売上が存在する可能性は相当程度低いと判断した。

2 あしたのチームの子会社における会計処理についての検討の結果

あしたのチームの子会社 4 社について、調査対象期間における売上を補助科目別に整理して確認した。その結果、未提供の商品やサービスに係る売上が計上されていると認められる事例は見当たらなかったため、子会社 4 社については、会計処理の訂正を行う必要はない。

3 会計処理についての検討の結果のまとめ

以上述べた会計処理についての検討の結果に基づく、あしたのチーム単体における各計算書類の修正の内容は下表のとおりである。なお、下表の単位は百万円、「▲」はマイナスを意味する表示である。また、影響率は、影響額（b-a）を訂正前(a)で除して得た数値に 100 を乗じて百分率で表したものである。

会計年度	項目	訂正前(a)	訂正後(b)	影響額(b-a)	影響率
第 27 期 (2019 年 2 月期)	売上高	1,127	822	▲305	▲27.1%
	営業利益	▲142	▲447	▲305	214.8%
第 3 四半期	経常利益	▲166	▲472	▲306	184.3%

累計期間	当期純利益	▲283	▲921	▲638	225.5%
	総資産	2,818	2,389	▲429	▲15.2%
	純資産	▲127	▲764	▲637	501.6%
第27期 (2019年2月期) 通期	売上高	2,304	1,856	▲448	▲19.5%
	営業利益	22	▲394	▲416	▲1890.9%
	経常利益	▲6	▲423	▲417	6950.0%
	当期純利益	▲73	▲875	▲802	1098.6%
	総資産	2,691	2,244	▲447	▲16.6%
	純資産	82	▲718	▲800	▲975.6%
第28期 (2020年2月期) 第1四半期 累計期間	売上高	728	736	8	1.1%
	営業利益	▲433	▲443	▲10	2.3%
	経常利益	▲450	▲459	▲9	2.0%
	当期純利益	▲479	▲419	60	▲12.5%
	総資産	2,266	1,852	▲414	▲18.3%
	純資産	▲396	▲1,185	▲789	199.3%
第28期 (2020年2月期) 第2四半期 累計期間	売上高	1,801	1,547	▲254	▲14.1%
	営業利益	▲425	▲717	▲292	68.7%
	経常利益	▲441	▲733	▲292	66.2%
	当期純利益	▲601	▲823	▲222	36.9%
	総資産	2,413	1,798	▲615	▲25.5%
	純資産	▲518	▲1,542	▲1,024	197.7%
第28期 (2020年2月期) 第3四半期 累計期間	売上高	2,927	2,465	▲462	▲15.8%
	営業利益	▲271	▲796	▲525	193.7%
	経常利益	▲296	▲821	▲525	177.4%
	当期純利益	▲562	▲1,016	▲454	80.8%
	総資産	2,556	1,908	▲648	▲25.4%
	純資産	▲479	▲1,735	▲1,256	262.2%
第28期 (2020年2月期) 通期	売上高	4,260	3,541	▲719	▲16.9%
	営業利益	137	▲662	▲799	▲583.2%
	経常利益	109	▲689	▲798	▲732.1%
	当期純利益	▲71	▲892	▲821	1156.3%
	総資産	2,923	1,969	▲954	▲32.6%
	純資産	146	▲1,476	▲1,622	▲1111.0%
第29期 (2021年2月期)	売上高	607	706	99	16.3%
	営業利益	▲302	▲232	70	▲23.2%

第1四半期 累計期間	経常利益	▲305	▲235	70	▲23.0%
	当期純利益	▲308	▲238	70	▲22.7%
	総資産	2,809	2,121	▲688	▲24.5%
	純資産	▲117	▲1,669	▲1,552	1326.5%
第29期 (2021年2月期) 第2四半期 累計期間	売上高	1,056	1,348	292	27.7%
	営業利益	▲749	▲475	274	▲36.6%
	経常利益	▲753	▲479	274	▲36.4%
	当期純利益	▲893	▲521	372	▲41.7%
	総資産	2,615	2,112	▲503	▲19.2%
	純資産	▲702	▲1,954	▲1,252	178.4%

(注)

- 2019年2月期通期の訂正前売上高・営業利益・当期純利益は2018年9月から2019年2月の6か月間を対象としているが、前記第2・1・(2)の2019年2月期通期の売上高・営業利益・当期純利益は会計年度(12か月間)を対象としているため、数字は一致しない。
- 2021年2月期第2四半期累計期間の訂正前業績は、調査開始前の段階でベクトルの連結決算に反映される予定であった業績である。
- 調査期間における売上高の期間帰属修正により、842百万円は同期間の売上高から2020年8月末時点の受注残高へと修正になった。
- 2019年2月期第3四半期の訂正後業績には、有形・無形固定資産に関する減損損失(特別損失)317百万円、繰延税金資産の取り崩しによる法人税等調整額14百万円が含まれている。

第4 会計処理の誤りが生じた原因

1 会計処理の誤りが生じた全般的な原因

前記のとおり、補助科目を「ASP オンプレ」として計上された売上には、未提供の役務に係る売上が含まれていたが、この会計処理の誤りは、売上計上時期を偽って前倒しする目的でなされたものとは認められない。その理由は次のとおりである。

本調査において、上記会計処理が役務提供に係る売上計上時期を偽ることを意図してなされたことを裏付ける証拠は見当たらなかった。むしろ、次に述べるとおり、本調査の結果認められた事実からは、上記会計処理の誤りが売上計上時期を偽って前倒しするためになされたものとは認められない。

すなわち、当初、クラウドシステムの提供は、2014年9月頃から顧客への提供が始

まった「ゼットイ！評価」を構成するサービスの1つであった。当時、「ゼットイ！評価」を構成するクラウドシステムの提供に係る売上と他の役務提供に係る売上とは、補助科目及び計上時期がそれぞれ別に定められていた（前記第2・4・(3)・ア）。

2016年になると、あしたのチームでは、リース取引を介してクラウドシステムの無期限使用権を顧客に販売する取引手法が採用された。これは、「ゼットイ！評価」の導入に要する初期費用を繰り延べて顧客の資金負担を軽減するとともに、損益計算書における費用計上のインパクトを抑えることによって、受注率を向上させるとともに、受注単価の引き上げも図ることを意図したものであった（前記第2・4・(3)・イ及びウ）。あしたのチームでは、このリース取引の導入に当たり、それまで「ゼットイ！評価」というパッケージで顧客に提供してきたクラウドシステムを取り上げて、①クラウドシステムの無期限使用権というソフトウェアの有償販売と②人事制度構築、導入支援、及び運用コンサルティングなどから成るクラウドシステムを使うために必要な付随役務と構成した（前記第2・4・(3)・イ及びウ）。リース取引の導入の際に商材の再構成が行われたのは、商材をリース取引に適したものにするためであったと考えられる。すなわち、通常、リース取引の対象は、物やソフトウェアなどの資産であり、リース取引の対象に含まれる役務は、保守等の当該対象物・ソフトウェアを使用するために必要となるものに限られる。そのため、人事制度構築や運用コンサルティングなどの役務を有償取引の対象としたままでは、その部分の対価がリース会社によるリース取引の対象としては扱われないことになるおそれがある。そこで、あしたのチームでは、リース取引の利用を可能にするため、有償での取引の対象をソフトウェアとした上で、人事制度構築、導入支援、及び運用コンサルティングなどの役務については、無償で提供されるクラウドシステムを使うために必要な付随役務と位置付けたものと考えられる。

「ASP オンプレ」の売上をクラウドシステムの検収時に一括して計上するという会計処理は、この取引が有償のソフトウェア販売であることを基本とするものであるという上記の商材構成についての考え方から導かれたものである。当時の甲監査法人から東陽監査法人への説明においても、ASP オンプレはソフトウェア販売との説明をしていることから、会社も甲監査法人に上記の商材構成についての考え方にに基づき説明していたことが伺える（前記第2・4・(3)・エ）。

以上述べたリース取引導入に係る経緯を踏まえると、「ASP オンプレ」という補助科目において、ソフトウェア販売と役務提供の両方に係る売上がクラウドシステムの登録・設定時に一括で計上されるという会計処理は、クラウドシステム永久使用権の販売取引の内容をリース取引の利用が可能になるように設定したことの結果として導き出されたものとみるのが相当である。

また、あしたのチームは、2020年5月には、同年2月期の期末監査に係る残高確認手続の結果を受けて、顧客との納品内容についての認識の相違を防止し、納品に応じ

た売上計上を徹底することとした。あしたのチームは、そのための方策の1つとして、買取契約時の一括売上計上の対象をクラウドシステムの使用権に限定し、その他の役務をシステム買取契約に包含するという従来の取り扱いを廃止し、これらの役務提供を売上一括計上の対象から除外することにした。あしたのチームでは、社外取締役及び監査役も出席する取締役会において、同年5月及び6月の2度にわたり、かかる方策の報告がなされるとともに、報告資料それ自体が会計監査を担当する東陽監査法人に共有されている（前記第2・4・(3)・カ）。あしたのチームの経営陣は、未提供の役務について売上が計上されてきたのか否かやその金額的水準には触れていないものの、従来クラウドシステムの使用権販売によるものとして一括売上計上がなされてきた取引が人事制度構築や運用コンサルティングなどの役務を包含するものであったこと自体については認識することができる文言が含まれている資料を、社外取締役及び監査役、監査法人等への提出書類から特に削除することなく提出しており、前記の会計処理の誤りを基礎付ける事実を社外者に対して隠蔽するための行動をとっていない。これも、前記の「ASP オンプレ」に係る会計処理が売上の計上時期を意図的に偽る目的で行われたものではなかったことを示すものといえる。

加えて、本調査により売上計上の方法の誤りが確認された事例の中には、売上が前倒しに計上されていたものだけでなく、数においては少数であるものの、後倒しに計上されていたもの、また本来一括計上すべきであるのに分割計上されていたものが含まれていた。売上の計上時期を意図的に偽る動機としては、売上を少しでも前倒し計上して業績をよく見せるということが考えられるが、上記の誤りはかかる動機とは符合しないものであるから、かかる事実も、売上計上時期を意図的に偽る目的がなかったことを示すものである。

以上のとおり、「ASP オンプレ」に係る上記会計処理が役務提供に係る売上計上時期を偽るために意図的になされたものであるとは認められない。

2017年3月期から行われてきた補助科目を「ASP オンプレ」とする売上に関する誤った会計処理は、クラウドシステムと共に提供される役務は、クラウドシステムの使用権と合わせて対価が定められた有償取引であるにもかかわらず、対価が定められているのはクラウドシステムの使用権の部分だけであるから、役務提供は無償取引であって売上計上の対象にはならないという考え方に導かれたものであった。

リース取引を開始した当初の商材構成は、ソフトウェア販売としてのクラウドシステムの使用権の付与が中心であり、付随役務の内容は、当該ソフトウェアを利用するために必要なセットアップと保守とされており、誤った会計処理が導かれるようなものではなかった。ところが、本調査の結果に基づく売上計上の修正の結果を見ると、リース取引開始後の営業現場では、このようなソフトウェア販売の付随役務の範疇にとどまるとはいえない役務提供がクラウド一括買取注文書に基づいて約されるようになっていたことが分かる。営業現場では、無償の役務は売上計上の対象にはならないと

いう誤った考え方に基づいて、リース取引を中心とするクラウドシステム無期限使用権の販売の対象となる役務の範囲が拡張解釈されてきたものと考えられる。営業現場の担当者にとっては、顧客に対して約する役務の内容を注文書で明示しないので、契約成立後に自ら行うコンサルティングなどの役務の工数を増やさないよう調整できるという利点がある一方で、クラウド一括買取注文書に基づき提供することができる役務の範囲について、会社としての明確な取り決めもなかったことから、このような拡張解釈が営業現場で浸透したものと考えられる。また、売上計上に当たっては、顧客との間で合意された役務の内容が記された注文書の内訳書や見積書・提案書は必要とされていなかったことから、管理部門が関与する売上計上の手続は、上記の拡張解釈の歯止めとなることができなかつた。これらの要素が相俟って上記の誤った会計処理が生じたものと考えられる。

以下では、項を改めて、補助科目「ASP オンプレ」における売上計上処理の誤りが生じた原因について詳しく述べる。

2 営業現場と顧客との間の合意が曖昧だった

(1) 営業現場の商品に対する理解が不十分であった

前記第2・4・(3)・イのとおり、あしたのチームにおいては、2016年頃のリースファイナンス導入の前後にクラウドシステムの無期限使用権を一括販売する取引手法が採用されるようになり、以降、あしたのチームの主力商品として、「ゼットアイ！評価」という有期のパッケージ商品と、「人事評価システム『コンピテンシークラウド』一式」というクラウドシステムの無期限使用権の2種類が存在することになった。

もともと、例えば、注文書が「件名：『ゼットアイ！評価®』クラウドシステム買取」「内訳詳細：人事評価システム『コンピテンシークラウド』一式」とされ、「クラウド一式」の販売であるにもかかわらず、同一の案件の見積書等に、特定の利用期間が明示されているもの、「○ヶ月経過後（○+1ヶ月目から）のシステム月額利用料は、発生いたしません」と記載されているもの等が散見され、そもそも、営業現場では、「無期限」使用権の販売という意味を十分に理解していなかった者がいたことがうかがわれる。

営業現場の商品に対する理解が不十分であった以上、あしたのチームと顧客との間の合意内容が不明瞭になるのは必然といえる。

(2) 受注に至るまでの問題

ア 内訳書の作成が義務化されていなかった

複数の役務等を組み合わせたパッケージ商品である「ゼットイ！評価」の販売において作成される注文書は、商品を構成する各役務等とこれに対応する金額を積算して表示する様式であった。

しかしながら、クラウドシステムの無期限使用权を販売するようになると、注文書等の書面には、内容を「一式」等と表記し⁶、クラウドシステムの販売に伴って無償で提供する役務の内容を顧客と口頭で合意する例が増えていった。これは内訳書の作成が義務化されていなかった一方、無償の合意であれば法的拘束力はない又は弱いといった誤った営業担当者の認識により、顧客との合意内容を正確に記録しておこうとする意識が薄れていったことが原因である。

イ 見積書の位置づけ

ヒアリングの結果によれば、営業担当者は、営業に赴く際、見積書を含む顧客に対する提案内容をマネージャーに提示し、その了承を得た上で営業活動を行っている。また業務記述書によれば、マネージャーは、見積書の内容及び価格の妥当性（定価・値引・工数・スケジュール）を確認の上、見積書を承認することとされているが、承認のプロセスは、社内で統一されたフォーマットや手続に則って行われているものではなく、各営業拠点のマネージャーごとにまちまちであり、上記マネージャーの承認を記録に残すプロセスが業務記述書上も定められておらず、実際にも、口頭承認が多いようである。

前記アのとおり、注文書に対応する内訳書を作成・添付することが義務化されていなくても、提供しようとする役務等の内容を正確に記載した見積書があれば、見積書がその代替的役目を果たし得るが、業務記述書上、受注稟議の申請時には、「注文書に基づいて」申請が行われ、「営業本部長（現在のコンサルティング部長に相当）」は受注稟議と注文書の整合性を確認して承認する旨が規定されており、事前に承認した見積書の内容を受注稟議手続に反映する制度上の仕組みがなかった。そのため、顧客との合意内容は各営業担当者（及びその上司）が事実上、把握するのみで、会社としてその内容を正確に把握することができていなかった。

⁶ 前記第2・4・(2)・アのとおり、クラウドシステムの無期限使用权の一括販売の注文書には、件名として「「ゼットイ！評価®」クラウドシステム買取」、「クラウドシステム「コンピテンシークラウド」販売の件」、内訳詳細として「人事評価システム「コンピテンシークラウド」一式」などの表記がなされているのみであり、作業報告書についても、案件名として「人事評価システム「コンピテンシークラウド」販売の件」、「人事評価システム「コンピテンシークラウド」一式納品の件」、作業項目として「人事評価システム「コンピテンシークラウド」一式」、作業内容として「人事評価クラウド設定、登録作業」等の表記がなされるのみであった。

ウ 見積書、提案書、注文書のひな型の改変

あしたのチームにおいては、2020年5月頃までの間、社内で使用すべきひな型として見積書、提案書、注文書のひな型(Excelファイル)が提供されていたが、営業現場では適宜、個々に改変されながら使用されていた。そのため、見積書の承認や受注稟議の承認を行うマネージャーはもとより、売上計上時に管理部門の担当者にとって、取引の内容を把握することが困難になっていた。

エ 営業現場の値引き権限が広範に過ぎた

あしたのチームにおいては、値引きルールを決定することは本来経営会議決定事項だが(職務権限規程別表)、実際には、初期費用の値引きルールは存在せず、事実上、値引き権限は営業現場に広範に付与されていた。ここに前記1の経緯を経て無償の役務が加わるようになり、顧客と合意した役務と対価との対応関係が一見して分かりにくくなった。

(3) 受注以降の問題

クラウドシステムの無期限使用权の販売の場合は、「一式」の作業報告書しか受領しないフローとなっており、月々の運用コンサルティングについての検収を受けていなかった。

前記第2・3・(2)のとおり、売上計上手順は、顧客から受領した注文書及び顧客の記名押印のある作業報告書等⁷に基づいて行われているため、売上に係るサービスの提供時や商品の納品時には、社内的に検収書の作成が要請されているところ、無償のサービスについては、そもそも「売り上げる」という概念がなじまないため、営業担当者において、仮に、毎月顧客を訪問してコンサルティングを行っていたとしても、逐一、検収書を顧客から受領しようとするインセンティブが働かなかった。

3 営業現場と管理部門との情報共有が適切になされていなかった

前記2・(2)・イで指摘した見積書承認の例のとおり、受注した商品の内容及びその納品状況の把握・共有に関する営業現場の管理は、拠点ごとにばらばらに行われてきており、全社的な把握ができていなかった。また、前記2・(2)・アのとおり、注文書の内訳書の作成が義務化されていなかったことにより、管理部門が「クラウド一式」と

⁷ 注6参照

いう商品の実態を正確に把握するに至っていなかった。

こうしたことを背景に、管理部門においては、「クラウド一式」の中に、当該システムを使用するために必要な一定の付随サービスの範囲を超える未提供役務が混在しているとの認識を持つに至らず、顧客から受領した注文書及び顧客の記名押印のある作業報告書等⁸に基づいて売上計上手続きが行われた結果（前記第2・3・(2)）、未提供役務を含んだ取引を、誤って一括で売上計上する実務が継続されてきた。

4 管理部門自体の脆弱さ

(1) 経理部門の脆弱さ

あしたのチームは、前記第2・3・(3)・アのとおり、2018年2月期から2019年2月期にかけて売上を拡大させ（前年比149%）、これに伴って営業拠点数は34ヵ所（2018年3月期末）から49ヵ所（2019年2月期末）に増え、営業担当者の人数も117人（2018年3月期末）から143人（2019年2月期末）に増加している。また、この間、システム開発、経営企画、人事、総務などの部門も大幅な人員増強が行われたが、その中で経理部門は、2018年3月期末時点の5人から4人（2019年2月期末）と人員減となっており（前記第2・1・(4)）、熟練した経理担当者も不在であった。

また、本調査においても、当時の担当者が退職しており詳細な事実関係を確認できない箇所があったが、これまで比較的頻繁に人材の入れ替わりが繰り返されたことにより、過去の知見を十分に引き継ぐことができない状況が続いたと考えられる。

このように、売上計上時期や補助科目の重要性について十分に理解しつつ業務を遂行することのできる経理担当者が慢性的に不足する中、経理部門の中に、相互に個々の業務をチェックし合う体制作りや、継続的に統一された方針に従って記帳しようとする仕組み作りが進められてこなかった。

とりわけ「クラウド一式」といった新商品の販売が始まったものの、実際には前記2(1)のとおり、管理部門が目にする注文書上の記載が矛盾したり、案件ごとによらばらであったにもかかわらず、売上計上について適正かつ統一した基準を設ける必要性も認識されるに至らなかった。

(2) 内部監査の重要性に関する理解不足

あしたのチームには組織上、内部監査グループが設置されており、支社・支店における業務遂行の適切性、遵法性等の検証を主たる目的として内部監査を実施していた。

しかしながら、内部監査グループ所属の担当者は1人から2人しかおらず、しかも

⁸ 注6参照

同人はあしたのチームの経理実務を一部、自ら行っており、監査の対象となる業務を履行していた。

この点も管理部門における人的リソースの貧弱さが原因と思われるものの、このように監査者が被監査対象業務も担っていたということ自体、内部監査の重要性が理解されていなかったと言わざるを得ず、有効な内部監査を十分に期待できる体制ではなかった。

(3) 監査法人に対する情報共有不足

前記第2・1・(5)のとおり、あしたのチームにおいては、甲監査法人、乙監査法人、東陽監査法人と監査法人の交代を経ており、売上計上のタイミングを含めて各監査法人とはコミュニケーションを図っていたものの、前記第4・3のとおり、監査法人に対し照会する管理部門自体が、営業現場で実際に顧客に提供されている役務の内容を十分に把握し得ていなかったため、正確な事実関係を伝えきれておらず、監査法人からの指導も実態に即したものとはなっていない。

5 経営幹部の売上計上等に対する理解の不足

前記第2・4・(3)・イのとおり、2016年にあしたのチームの新たな主力商品となった「クラウド一式」は、リースファイナンスの利用を開始したことを契機として販売されるに至ったものである。その際、「クラウド一式」は、ソフトウェアの有償販売であると整理され、ソフトウェア販売の前後に、顧客がソフトウェアを利用するために必要なセットアップや保守のサービス（無償）を提供することは想定されており、社内にも周知された。この際、前記第4・2・(2)・エのとおり、営業現場に広い値引き権限があることなどから、各営業現場において、「クラウド一式」の中にソフトウェア販売の付随役務以上の別の役務を無償で提供する合意が行われる可能性も考えられたが、これを明示的に禁止することはしていなかった。

ヒアリング結果によると、これは、経営陣の中に、現場の営業活動の裁量に任せても、無制限に無償のサービスが付加されることはないとの思い込みが暗黙のうちに共有されていたためであると考えられる。すなわち、あしたのチームにおいては、基本的に、営業専従者ではなく、役務提供者であるコンサルタント自身が商品の営業活動も行っている。したがって、運用コンサルティングなどのコンサルティングサービスを販売した場合、実際に当該サービスを提供するのは営業を行った担当者自身である。そのため、「クラウド一式」を販売する度に顧客との間で徒に無償でサービスを付加する合意をすれば、そのサービス提供のために自らの時間が拘束されることになり、新規受注のための営業活動が制限されることになり、それが自身の営業成績に影響するとい

う関係にある。

こうした背景のもとに、経営幹部は、「クラウド一式」の中に、ソフトウェア販売の付随サービスの範囲を超えるサービスが多少付加されることはあり得ると想定していたと思われるものの、売上計上の時期・方法に関連した問題に発展し得るとの認識がないまま商品の販売を継続してきており、「クラウド一式」の商品設計当初から、売上計上の仕方について監査法人と相談することもしていたが、専ら支払い方法（リース、後にはビジネスクレジット）に着目した検討に終始し、上記問題の洗い出しに至らなかった。

また、そもそも、無償で役務提供を口頭合意するという契約について、会社として法的に履行義務を負う契約であるとの認識が経営陣の中に不足していたと考えられる。これまで顧客からサービス提供について苦情が寄せられるなどの事情がなく、2020年2月期の期末監査における残高確認の結果を受けるまで顧客の意思との相異が顕著に表面化することがなかった。そのため、「クラウド一式」の中に無償で口頭合意した役務が混在するという可能性を認識しつつも、適切な業務フローの改善を図ることができなかった。

上記のとおり、そもそも経営幹部が、「売上」という経営の根幹に関わる問題につき法的・会計的に正しい理解に至っていなかったことが本件の根本原因の1つと考えられる。

第5 改善計画

1 営業現場と顧客との間の合意方法

(1) 商品に関する改善計画

あしたのチームにおいては、無期限使用権の販売自体が問題ではないものの、本調査で判明したとおり、「クラウド一式」という無期限使用権の販売に際して、無償の役務提供が混在するに至った経過を踏まえ、2020年11月末をもって無期限使用権の受注を取り止める予定である。

(2) 受注に至る経過に関する改善計画

ア 証憑類作成の義務化及び統一的な管理

顧客との合意を明確化するためには、何よりも注文書に内訳を示すことが肝要であり、かつこれは容易に対応可能であるから、注文書の内訳書の作成を義務化

すべきである。

また同様に、見積書の作成も義務化すべきである。そして、業務記述書上で、マネージャーが見積書を承認する具体的なやり方を明記し、見積書の推移（商談の過程で、いつどの版の見積書を顧客候補に提示し、又は交付したか）を含め、記録に残る形とすべきである。なお、本調査の中で業務記述書の内容を確認したが、その内容は現状に合わせたアップデートがなされていなかったため、売上関係に限らず、全社的に業務記述書をアップデートすることが必要である。

さらに、内訳書や見積書の作成を義務化する際には、見積書、提案書、注文書のひな型を統一的に管理し、各営業拠点でのひな形の無断改変を禁止することにより、全社的な管理が可能となると考えられる。

イ 営業拠点に関する改善

前記第4・2・(2)・エのとおり、あしたのチームにおいては、営業現場の値引き権限が広範に過ぎたことが、無償の役務の混在や役務と対価との対応関係が不明瞭となったことの原因であるから、各商品の定価を設定するとともに、同定価からの値引きについては、明示的なルールを設定することが考えられる。

また、あしたのチームにおいては、経営幹部を筆頭に売上計上時期の重要性が認識されているとは言い難かった以上、経営幹部、管理部門はもとより、営業現場に対しても、売上計上時期の重要性（売上計上時期がずれることは、たとえ故意がなくとも、直ちに不適切な会計処理に繋がり得る。）を教育・啓蒙することが考えられる。

(3) 受注以降に関する改善計画

売上計上の明確性という観点からは、顧客に提供する個々の役務提供ごとに、個別に納品額を記載した検収書を受領するフローとするのが望ましい。

もともと、継続的な顧客については、現状と異なる検収方法を導入するのは、顧客にとっての手間も増え煩雑であること、またコロナ禍も踏まえると、個々の役務提供ごとに、個別の検収書を受領することが難しい場合は、せめてあしたのチームの営業拠点において、個々の役務を提供したことが確認できるフローとする（セールスフォースへの記録、顧客に対し提示した資料の確実な保管等を含む。）ことが考えられる。

2 営業現場と管理部門との情報共有

管理部門においては、前記1・(2)・アのとおり、注文書の内訳書が義務付けられれば、

売上計上に当たり、どのような役務が含まれているかを把握することができるようになり、無償役務の混在といった事態が生じた場合は、これに気付くことが可能な体制となる。

3 管理部門の体制強化

前記第4・4・(1)のとおり、あしたのチームにおいては、業容拡大の一方で管理部門には極めて貧弱なりソースしか割かれていなかった。

そこでまず、既存の人材に対しては改めて自社の取引に関する法的・会計的知識を補うための研修等を行うことが考えられる。

次に、既存の人材への教育もさることながら、早急に、量・質（特に事業会社における経理の経験）とともに十分な人材を補強することが必須である。監査法人とのコミュニケーションにおいても、上記のとおり経理経験の豊富な担当者をして行わせることにより、より適切な指導を受けることができるようになることが期待できる。

さらに、内部監査の重要性を改めて認識し、内部監査グループと被監査者を明確に分け、定期的な内部監査を実施することが考えられる。

4 経営幹部の意識改革

あしたのチームの経営幹部においては、この度の調査対応で痛感したと思われるが、「売上計上」を含む会計処理の適切さが、上場会社であるベクトルの連結子会社にとっていかに重要かを改めて認識の上、早急に前記第5・1乃至3の改善計画を実行できる体制を構築する必要がある。

以 上

宛先

日付 差出人

ご回答期日

2020年10月22日（木）までにご回答をお願い致します。

確認させて頂きたい対象の契約

案件名称	
ご契約日	2020年●月●日

確認させて頂きたい事項

提供サービス内容	期間または完了日など	貴社ご回答	相違がある場合、貴社で把握されている内容	
			期間など	補足説明等
人事評価制度構築	ご提供完了日 ●年●月	<input type="checkbox"/> 左記の内容に相違ありません。 <input type="checkbox"/> 相違あり (貴社で把握されている内容を右欄にご記入ください)	<input type="checkbox"/> 完了 (____年__月) <input type="checkbox"/> 未了 (右に未了の内容をご記載下さい) <input type="checkbox"/> 契約には含まれない	
報酬体系設計	ご提供完了日 ●年●月	<input type="checkbox"/> 左記の内容に相違ありません。 <input type="checkbox"/> 相違あり (貴社で把握されている内容を右欄にご記入ください)	<input type="checkbox"/> 完了 (____年__月) <input type="checkbox"/> 未了 (右に未了の内容をご記載下さい) <input type="checkbox"/> 契約には含まれない	
導入コンサルティング	ご提供完了日 ●年●月	<input type="checkbox"/> 左記の内容に相違ありません。 <input type="checkbox"/> 相違あり (貴社で把握されている内容を右欄にご記入ください)	<input type="checkbox"/> 完了 (____年__月) <input type="checkbox"/> 未了 (右に未了の内容をご記載下さい) <input type="checkbox"/> 契約には含まれない	
クラウド初期設定代行	ご提供完了日 ●年●月	<input type="checkbox"/> 左記の内容に相違ありません。 <input type="checkbox"/> 相違あり (貴社で把握されている内容を右欄にご記入ください)	<input type="checkbox"/> 完了 (____年__月) <input type="checkbox"/> 未了 (右に未了の内容をご記載下さい) <input type="checkbox"/> 契約には含まれない	
運用コンサルティング	ご提供期間 ●年●月～●年●月	<input type="checkbox"/> 左記の内容に相違ありません。 <input type="checkbox"/> 相違あり (貴社で把握されている内容を右欄にご記入ください)	<input type="checkbox"/> 完了 (____年__月～____年__月) <input type="checkbox"/> 未了 (右に未了の内容をご記載下さい) <input type="checkbox"/> 契約には含まれない	
クラウドシステム利用権	ご利用可能開始月 ●年●月 ご利用期限：無期限 (61か月目以降は無料の場合を含む)	<input type="checkbox"/> 左記の内容に相違ありません。 <input type="checkbox"/> 相違あり (貴社で把握されている内容を右欄にご記入ください)	<input type="checkbox"/> 有期 (____年__月～____年__月) <input type="checkbox"/> 契約には含まれない	

上記の契約に関する提案書や見積書、内訳書等の有無

- 無し
 有り (お手数ですが、コピーをご回答に同封頂くか、またはPDF形式等でメールにてご返送ください。)

貴社名：

会社印

ご担当部署：

ご回答者氏名：