

2021年5月31日

各 位

会 社 名 株式会社 ヤ ギ
代表者名 代表取締役 八木隆夫
社長執行役員
(コード 7460 東証第2部)
問合せ先 経営管理部長 平松 帝人
(TEL 06-6266-7332)

社内調査委員会の調査報告書受領及び決算発表日の決定に関するお知らせ

当社は、2021年4月9日付「不適切な取引に関する調査について」及び2021年5月10日付「2021年3月期決算発表の延期に関するお知らせ」に記載の通り、当社福井支店における原料販売ビジネスの一部に不適切な取引が行われていた疑義が判明したことに关しまして、外部専門家を含む社内調査委員会を設置し、全容の解明、連結財務諸表への影響、原因分析及び再発防止策の提言に向けて努めてまいりました。

本日、社内調査委員会から調査結果を記載した「調査報告書」を受領いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

また、延期としておりました2021年3月期決算発表につきましても、決定いたしましたので併せてお知らせいたします。

記

I. 社内調査委員会の調査結果について

社内調査委員会の調査結果につきましては、添付の「調査報告書」をご覧ください。

なお、「調査報告書」につきましては、プライバシー及び機密情報保護の観点から、部分的な非開示措置を施しております。

II. 財務的な影響について

当社は、社内調査委員会の調査の結果を受け、過年度及び2021年3月期第1四半期から第3四半期における連結財務諸表等に対する金額的な重要性は乏しいと判断し、当該期間の連結財務諸表等の訂正は行わず、2021年3月期年度決算において一括処理をいたします。

社内調査委員会の調査に基づく連結財務諸表等への影響は、添付「調査報告書」47ページに記載の通りです。

なお、引き続き会計監査人の監査を受けている関係で、上記財務的影響については、最終的に変更となる可能性があります。

III. 再発防止に向けた対応策について

当社は、社内調査委員会が認定した事実と再発防止策の提言を真摯に受け止め、再発防止策を策定のうえ実行してまいります。なお、具体的な再発防止策は、まとまり次第、速やかに公表いたします。

IV. 2021年3月期決算発表について

延期後の決算発表日は以下の通り決定いたしました。

決算発表日：2021年6月9日

この度は、株主及び投資家の皆様をはじめ、関係者の皆様には、多大なご迷惑とご心配をお掛けしておりますことを深くお詫び申し上げます。

以上

2021年5月31日

調査報告書

株式会社ヤギ 社内調査委員会

委員長 池田 佳史 印

委員 井上 寅喜 印

委員 岡本 富雄 印

目次

第1	社内調査委員会設置に至る経緯と当委員会の目的.....	1
1	不適切取引の発覚の端緒.....	1
2	当委員会の設置.....	1
	(1) 社内調査委員会設置に至る経緯.....	1
	(2) 当委員会.....	2
3	調査の目的及び調査期間.....	2
	(1) 調査の目的.....	2
	(2) 調査実施期間.....	2
第2	調査手続の概要及び調査の方法.....	3
1	調査の基本方針.....	3
2	調査対象期間.....	3
3	調査の方法.....	3
	(1) 社員及び取引先のヒアリング.....	3
	(2) 取引関連資料の精査・取引データの分析.....	4
	(3) デジタル・フォレンジック.....	4
	(4) 社内アンケート.....	5
	(5) 取引先等への質問書、取引記録の確認.....	5
	(6) 臨時内部通報窓口.....	6
4	調査の前提と限界.....	6
	(1) 報告書及び調査結果の利用.....	6
	(2) 任意調査.....	6
	(3) 時間的・人的制約.....	6
	(4) 感染予防・対策.....	6
第3	当社について.....	7
1	当社の概要.....	7
	(1) 当社の概要.....	7
	(2) 設立からの経緯・沿革.....	7
	(3) 当社グループの主要な経営指標等の推移.....	8
2	当社の組織・体制.....	8
	(1) 当社の経営管理組織体制について.....	8
	(2) 当社福井支店について.....	9
	(3) 「受渡担当」について.....	10
3	内部監査の概要.....	10

第4	本件事案の背景について.....	11
1	原糸、加工糸及び商社、ユーザーについて.....	11
2	「在庫取引」と「貸し借り」について.....	12
	(1)「在庫取引」について.....	12
	(2)「貸し借り」(調整金)の発生及び処理について.....	13
3	2018年4月26日付けの「確認書」について.....	14
	(1)本件確認書の作成の経緯.....	14
	(2)A社・vv氏の問題について.....	14
	(3)本件確認書について当時の認識について.....	14
	(4)本件確認書の評価について.....	15
4	当社の歴代担当者とその担当職務・取引内容の概要、「貸し借り」の発生・管理・処理について.....	16
	(1)「hh氏との取引」について.....	16
	(2)元社員ssについて.....	16
	(3)社員bbについて.....	17
	(4)社員aaについて.....	17
	(5)社員cc(受渡担当)について.....	19
第5	本件不適切取引について.....	20
1	本件不適切取引の発生と態様について.....	20
	(1)本件不適切取引のベースとなる取引.....	20
	(2)加工の偽装の開始について.....	20
	(3)加工が偽装された原糸の判別について.....	21
	(4)本件不適切取引の態様.....	21
2	本件不適切取引の評価について.....	23
	(1)当社の販売先からの当社に対する請求について.....	23
	(2)当社の仕入先に対する請求について.....	24
	(3)会計処理上不適切であること.....	24
3	本件不適切取引の実行者について.....	24
	(1)hh氏.....	24
	(2)G社・pp社長.....	26
4	本件不適切取引において当社以外の関与会社の果たしていた役割について.....	26
	(1)A社について.....	26
	(2)B社について.....	26
	(3)G社について.....	27
	(4)F社について.....	28
	(5)C社について.....	28

(6) N社について	28
(7) P社について	29
5 本件不適切取引において当社の果たしていた役割について	29
(1) 加工の偽装の認識について	29
(2) 本件循環取引について	29
6 当社の歴代担当者の本件不適切取引、本件循環取引に関する認識について	36
(1) 社員 bb の前担当者について	36
(2) 社員 bb について	36
(3) 社員 aa について	36
(4) 社員 cc (受渡担当) について	39
(5) 社員 aa による社内ルールに反した対応について	39
(6) 関係者における金銭的利益享受の有無について	41
(7) 本件不適切取引に対する社内協力者等の有無について	41
7 本件循環取引が不合理で、離脱するべき取引であることを見抜けなかった要因	41
(1) 巧妙な仕組みと説明	41
(2) 隠ぺい工作	41
(3) 当社社員の要因	42
(4) 当社内部の要因	42
第6 件外調査	43
1 件外調査の対象となる取引	43
(1) 加工が偽装された原糸の仕入販売取引	43
(2) 加工実体がないにも関わらず加工糸に偽装された加工販売取引	43
(3) 循環取引	43
(4) 滞留在庫の自動評価損の不適切な回避	43
(5) 取引先との簿外の貸し借り	43
2 件外調査の対象期間、対象取引及び調査の方法	43
(1) 加工が偽装された原糸の仕入販売取引に関する類似取引調査	43
(2) 加工実体がないにも関わらず加工糸に偽装された加工販売取引に関する類似取引調査	44
(3) 循環取引に関する類似取引調査	44
(4) 滞留在庫の自動評価損の回避に関する類似取引調査	45
(5) 取引先との簿外の貸し借りに関する類似取引調査	45
3 類似事案の有無に関する調査結果	46
第7 当社の財務諸表等への影響	47
1 本件不適切取引の取引金額及び残高について	47
2 本件不適切取引以外における実態を反映しない備蓄申請による自動評価損の回避に	

略称一覧（役職は2021年3月時点）

社名／氏名	略称
株式会社 ヤギ	当社
当社 代表取締役 八木 隆夫	八木社長
当社 取締役営業第一本部長 馬渡 武継	馬渡取締役
当社 取締役管理本部長 岡本 富雄	岡本取締役
当社 営業第一本部 A事業部長 bb	社員 bb
当社 営業第一本部 A事業部 XX課課長 兼 福井支店 支店長 aa	社員 aa
当社 営業第一本部 A事業部 XX課福井支店 cc	社員 cc
当社 営業第一本部 A事業部 YY課 dd	社員 dd
元当社社員 ss	元社員 ss
A 株式会社	A社
A社 B事業本部長 ee	A社・ee事業本部長
A社 F部門長 ff	A社・ff部門長
A社 C事業部門長 gg	A社・gg部門長
元A社 D事業部 AA課 hh	hh氏
A社 vv	A社・vv氏
B 株式会社	B社
B社 代表取締役 jj	B社・jj社長
B社 取締役 kk	B社・kk氏
B社 業務部長 mm	B社・mm氏
B社 総務課長 ww	B社・ww氏
B社 E販売課課長 nn	B社・nn氏

社名／氏名	略称
C 株式会社	C 社
F 株式会社	F 社
F 社 代表取締役 oo	F 社・oo 社長
G 株式会社	G 社
G 社 代表取締役 pp	G 社・pp 社長
N 株式会社	N 社
N 社 取締役 qq	N 社・qq 専務
P 株式会社	P 社
P 社 代表取締役 rr	P 社・rr 社長

第1 社内調査委員会設置に至る経緯と当委員会の目的

1 不適切取引の発覚の端緒

2021年3月1日、A社・ff 部門長及びA社・uu AA 課長が当社福井支店に来所し、hh 氏（当時、A社の営業担当者）と当社の取引に関して不正が行われていること、A社が国税調査を受けていることが伝えられた。ただ、不正取引の内容や当社がどのように関与したか等の詳細は伝えられず、国税調査の内容も明らかにはされなかった。

その後、馬渡取締役、社員 bb も出席してA社と2回会合をもち、当社がA社の要望に従って在庫資料を提出するなど情報交換を行った後、同年3月12日、A社・ee 事業本部長、A社・ff 部門長、A社・gg 部門長及び八木社長、馬渡取締役、岡本取締役、社員 bb が出席する会合で、当社は、当社福井支店において、以下の不適切な取引がある可能性を認識することとなった（この認識に基づく本報告書における調査の対象を「本件事案」という）。

- ① 「循環取引」があること
- ② 架空加工の取引があること
- ③ A社との間に多額の「調整金」が存在すること

2 当委員会の設置

(1) 社内調査委員会設置に至る経緯

2021年3月12日 八木社長、馬渡取締役、岡本取締役は、上記A社との会合の後、直ちに対応を協議し、当社取締役監査等委員の池田佳史弁護士に相談するとともに調査チームの設置等の対応を開始した。

2021年3月19日 社員 aa に対するヒアリングにおいて、2019年末頃、以前にC社に販売したのと同品番、同数量の商品をB社から仕入れるよう連絡を受けたときに循環取引の疑いをもったとの供述を得た。

2021年3月23日 G社・pp 社長に対するヒアリングにおいて、6年くらい前から加工が偽装された原糸を出荷していたこと、同原糸の循環取引があったことの供述を得た。

2021年4月5日 当社は、架空加工取引、循環取引の調査の必要性があることを確認し、社内調査委員会を設置する旨決定した。

2021年4月9日 池田弁護士を委員長とした社内調査委員会（以下「当委員会」という）の第1回目の会合が行われ、当委員会は調査を開始した。

(2) 当委員会

ア 社内調査委員会

当委員会の構成員は以下のとおりである。

委員長 池田 佳史（弁護士、当社取締役監査等委員）

委員 井上 寅喜（公認会計士）

委員 岡本 富雄（当社取締役管理本部長）

イ 補助者

(ア) 外部専門家

- ・ 弁護士法人栄光所属の弁護士 : 井上彰、吉本達哉
- ・ 株式会社アカウンティング・アドバイザー所属の公認会計士
: 池内宏幸、浅海英孝、安部加奈子
- ・ U&I アドバイザーサービス株式会社（以下「U&I」という）の公認会計士・
アナリスト等の不正調査の専門家（デジタル・フォレンジック担当）

(イ) 社内

平松帝人グループ経営企画部長

ウ 事務局

山本浩志執行役員総務部長

太田義行内部統制グループ長

3 調査の目的及び調査期間

(1) 調査の目的

当委員会は以下の調査を目的とする。調査対象期間は後述の第2の2（3頁）のとおり2014年4月1日から2021年3月31日とする。

ア 本件事案の事実関係の調査（以下「本件調査」という）

イ 類似事案の有無の調査（以下「件外調査」という）

ウ 本件事案の連結財務諸表への影響の検討

エ 本件事案が生じた原因分析及び再発防止策の提言

(2) 調査実施期間

当委員会は、2021年4月6日に準備会を開催し、同年4月9日から同年5月31日までの調査実施期間とした。

当委員会は調査実施期間中に合計7回の会合を行った。

第2 調査手続の概要及び調査の方法

1 調査の基本方針

当委員会は、当社福井支店における原料販売ビジネスの一部の取引が実態を反映しない不適切な取引であったとの疑いから、社内関係者や関連取引先等のヒアリング、当社に現存する資料や関係取引先から提供を受けた資料を精査するとともに、当社福井支店の関係営業担当者等のメールサーバー上の電子メールデータ及びその添付ファイル等についてデジタル・フォレンジック調査を実施した。

さらに、本件不適切取引（後述の第5の1（4）（21頁）参照。本項において以下同じ）及びその類似事案を調査する目的から社内向けのアンケートを実施するとともに、臨時通報窓口を設置することとした。また、関連取引先等に本件不適切取引に関連した質問書や取引記録確認書を送付して、回答を得た。

2 調査対象期間

本件不適切取引に関する調査対象期間はG社・pp社長の6年ほど前から加工が偽装された原糸を出荷していたとの供述を踏まえ、2014年4月1日から2021年3月31日までとした。

また、件外調査に関する調査対象期間は基本的には2016年4月1日から2021年3月31日までとしたが、当社福井支店以外の部課に関しては一部の件外調査項目について上記より短い期間とした。これらの件外調査において問題事案が検出された場合は、対象期間を遡ることを前提として調査を進めた。

3 調査の方法

（1）社員及び取引先のヒアリング

当委員会は、本件不適切取引に関わりがあった社内関係者を対象としてヒアリングを実施した。また、当委員会は、本件不適切取引に係る当社取引先に対してもヒアリングを実施した。具体的なヒアリング実施状況は、以下のとおりである。

社内関係者

No.	氏名	実施日
1	aa	①4/13、②4/21
2	bb	①4/13、②4/23、③5/3
3	ss	①4/13
4	cc	①4/15
5	馬渡 武継	①4/23

当社取引先

No.	取引先名	対象者	実施日
6	G 株式会社	pp	①4/15、②4/18
7	F 株式会社	oo	①4/20
8	B 株式会社	jj	①4/21
		kk	
		mm	
		ww	
		jj	②4/28
		nn	
9	N 株式会社	qq	①4/27
10	P 株式会社	rr	①4/28

(2) 取引関連資料の精査・取引データの分析

当委員会は、調査にあたり、当社から本件不適切取引に係る取引先との取引データや関連証憑及び会計伝票（会計処理に関する資料を含む）等の取引関連書類・証憑の精査・分析を行った。

また、当委員会は一部の関係取引先については、取引先を訪問の上、当該取引先の保管する取引関連書類・証憑の任意提示を受け、これらの資料を精査し、取引分析の一助とした。

(3) デジタル・フォレンジック

デジタル・フォレンジックは、電子データの証拠能力を損なうことなく保全・収集し、収集した電子データの内容を閲覧する作業である。

当委員会は、デジタル・フォレンジックに関し、その専門的知識と経験を有する U&I の支援を得て、会社貸与 PC、会社貸与携帯電話及び復元された共有メールサーバーのデータ保全を実施した。電子メール及びその添付ファイルについて、データの内容を閲覧した。

当委員会は、社員 aa 及び社員 bb を対象者として、各人の電子メールデータ（約 45GB）を抽出した。対象にアーカイブの分解処理等を施し、U&I のレビュープラットフォームへのアップロードを実施した。上記の作業により取得した電子メールデータ及びその添付ファイルの件数は全部で 238,042 件であった。当該電子メールデータ等は、U&I においてインデックス処理（全文検索のための下処理）を施した上、キーワードによる条件検索と対象期間での絞込を行って該当した電子メールデータ及びその添付ファイル 30,245 件を対象として、U&I において 1 次レビューを行った。

1 次レビューでは関連するデータの抽出基準等を明記したレビュープロトコルに従って、レビューアーが一定のタグ付けをしてレビュー作業を実施した。その結果、本件調査の目的に関連して極めて関連性が高い重要メールは 91 件検出された。当委

員会において改めて2次レビューとして上記重要メールを分析し、ヒアリングの参考資料とした。

対象期間は hh 氏との取引期間を勘案し以下のとおりとした。

社員 aa：2015年4月～2021年3月

社員 bb：2014年4月～2016年3月

社員 aa に関しては、会社貸与携帯電話内のチャットログ等 582 レコードを閲覧し、必要に応じて分析、ヒアリングの参考資料とした。

(4) 社内アンケート

当委員会は、類似事象の有無を確認するための件外調査の一環として、当社及び当社の連結子会社である山弥織物株式会社の営業部署に所属していた経歴がある従業員（ただし、退職者は除く）308名に対し、循環取引、自動評価損（後述39頁）の回避（架空加工の確認を含む）、「貸し借り」（後述13頁）が生じる取引への関与等を質問する内容のアンケート調査（以下「社内アンケート」という）を実施した。

社内アンケート対象者 308 名全員から回答を得て、必要に応じて本人へのヒアリング等のフォローアップの調査を実施した。その結果、本件不適切取引以外には不適切な取引がないことを確認した。

(5) 取引先等への質問書、取引記録の確認

本件不適切取引の事実関係の解明を目的として、本件不適切取引の関係取引先等のうち、ヒアリングに応じなかった取引先や、その他必要と認めた取引先に対し、質問書を送付し、書面による回答を依頼した。また、関係取引先の内、循環取引の概要を把握するために必要と認めた取引先に対しては、当社との取引に関連する追加的な情報（当社の仕入取引についてはその仕入先の先の相手先情報、当社の販売取引についてはその販売先の先の相手先情報等）の入手のため、当社側の取引記録を元に作成した取引記録確認書を送付し、書面による回答を依頼した。

依頼先と確認内容は以下のとおりである。

確認先	回答依頼
A 社	質問書
	取引記録確認書
hh 氏	質問書
	取引記録確認書
B 社	質問書
	取引記録確認書
C 社	質問書
	取引記録確認書
F 社	取引記録確認書
G 社	取引記録確認書
N 社	取引記録確認書
P 社	取引記録確認書

なお、hh 氏は、資料がないことを理由に多くの質問に回答しておらず、特に会計

関係については同様の理由で回答できないこと、A社には資料を確認しながら説明していることを述べている。

(6) 臨時内部通報窓口

当委員会は、当社及び全ての国内連結子会社の役職員全員を情報提供者の範囲と定め、2021年4月23日から同年5月7日までの間、弁護士法人栄光の弁護士を通報窓口とし、本件不適切取引及びこれに類似する取引もしくはその疑いのある行為について広く情報提供を求めるために、臨時内部通報窓口を設置した。

臨時内部通報窓口に対しては1件の通報があった。その概略については後述の第8の7(2)(55頁)のとおりである。

4 調査の前提と限界

(1) 報告書及び調査結果の利用

本報告書及び本件調査の結果は、本件不適切取引及び類似事案に関する当社における事実確認、原因分析及び再発防止策の検討、並びに当社の決算のために用いられることが予定されており、上記以外の目的のために用いられることは予定されていない。

(2) 任意調査

本件調査は、搜索・差押え等の強制的な手段を用いることのできる捜査機関による捜査とは異なり、関係者の協力に基づくものである。特に循環取引の全容解明のためには、循環過程における各社の取引記録情報の網羅的な収集が効果的であることが多いが、それは本件関係取引先の任意の協力度合いによって大きく影響を受けることは否定できず、本件調査においてもすべての循環取引を特定するには至っていない。

また、本件不適切取引の主導者として関与したと認めうるA社元社員のhh氏について、当委員会は、同人に対するヒアリングを申し出たが応じなかったため、同人に質問状を発送し、回収を行ったが、直接のヒアリングは実施できていない。

さらに、ヒアリングが実施できた関係者においても、その内容の真偽について確認する手段も限定されている。

(3) 時間的・人的制約

本件調査は、上記の調査実施期間に、調査委員及び補助者らが優先順位を考慮しながら一部において役割分担しながら実施したものであるが、本件調査の範囲及び深度には時間的・人的制約が存在した。

(4) 感染予防・対策

一部の取引先への訪問や対面ヒアリングについては、新型コロナウイルス感染症予防・対策の観点から、限定的に行わざるを得なかった。その場合は、ウェブ会議（Zoom等）を活用して、コロナ禍における実行可能な調査を実施した。

第3 当社について

1 当社の概要

(1) 当社の概要

会社名	株式会社ヤギ
設立	1918年4月
事業内容	繊維専門商社
上市市場	東京証券取引所市場第二部
決算日	3月末日
代表者	代表取締役 社長執行役員 八木 隆夫
資本金	1,088,000千円(2021年3月31日現在)
本店所在地	大阪本社 大阪府大阪市中央区久太郎町二丁目2番8号 東京本社 東京都中央区日本橋小網町18番15号
社員数	444名(2021年3月31日現在、パート社員含む)
会計監査人	EY 新日本有限責任監査法人

(2) 設立からの経緯・沿革

1918年4月	株式会社八木商店を設立
1943年5月	八木株式会社に商号変更
1947年11月	株式会社八木商店に商号変更
1967年10月	繊維製品及び原料の輸出入拠点として YAGI & CO., (H.K.) LTD. を設立(子会社)
1972年9月	ビル建設に伴うビル管理のため株式会社八木ビルを設立(子会社)
1979年5月	化粧品パフ製造のため日本パフ株式会社を設立(子会社)
1980年9月	株式会社門田レース工場(現株式会社ヴィオレッタ)に資本参加(子会社)
1989年2月	株式会社ヤギに商号変更
1991年8月	所有不動産の活用及び食品小売業に進出のため株式会社マルスを設立(子会社)
1993年6月	生活雑貨小売業に進出のため株式会社ジョイリビングを設立(子会社。1997年1月に株式会社マルスを吸収合併し、株式会社マルスに商号変更)
1995年9月	大阪証券取引所市場第二部に株式を上場
2002年1月	決算期を10月31日から3月31日に変更
2013年7月	東京証券取引所と大阪証券取引所の市場統合により、株式を東京証券取引所第二部に上場

2014年8月	株式会社リープスアンドバウンズ（現 TATRAS INTERNATIONAL 株式会社）の全株式を取得（子会社）
2016年4月	イチメン株式会社の全株式を取得（子会社）
2017年4月	山弥織物株式会社の全株式を取得（子会社）
2017年6月	有限会社アタッチメントの全株式を取得（子会社。同月に株式会社に改組）
2018年1月	東京本社を設置（東京支店を東京本社に改称し二本社制）
2019年7月	ツバメタオル株式会社の全株式を取得（子会社）
2019年11月	株式会社 Dream box の全株式を取得（子会社）

（3）当社グループの主要な経営指標等の推移

（単位：千円）

決算年月	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期
売上高	115,695,267	112,854,233	114,561,901	119,388,411	118,948,979
経常利益	2,983,123	2,658,071	3,114,054	2,979,821	2,294,444
親会社株主に帰属する当期純利益	1,975,737	1,576,653	1,654,328	1,663,809	1,009,811
純資産額	30,523,124	32,287,384	33,418,082	33,893,182	34,278,587

2 当社の組織・体制

（1）当社の経営管理組織体制について

当社の経営理念は、創業以来の社是である「終始一誠意」を規範とし、新しい価値の創造とグローバルな挑戦を行い、人々の生活によるこびを与え、豊かな社会に貢献することと規定している。この理念のもと、当社グループは「ヤギグループ運営方針」を策定し、ステークホルダーに対し迅速かつ正確な情報開示に努めるよう定め、グループの総合的な事業の発展と利益の増進を図るとともに、法令及び社会通念に従い、公正な企業運営を行うことを基本方針とし、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図るべくコーポレート・ガバナンスの強化充実に努めている。

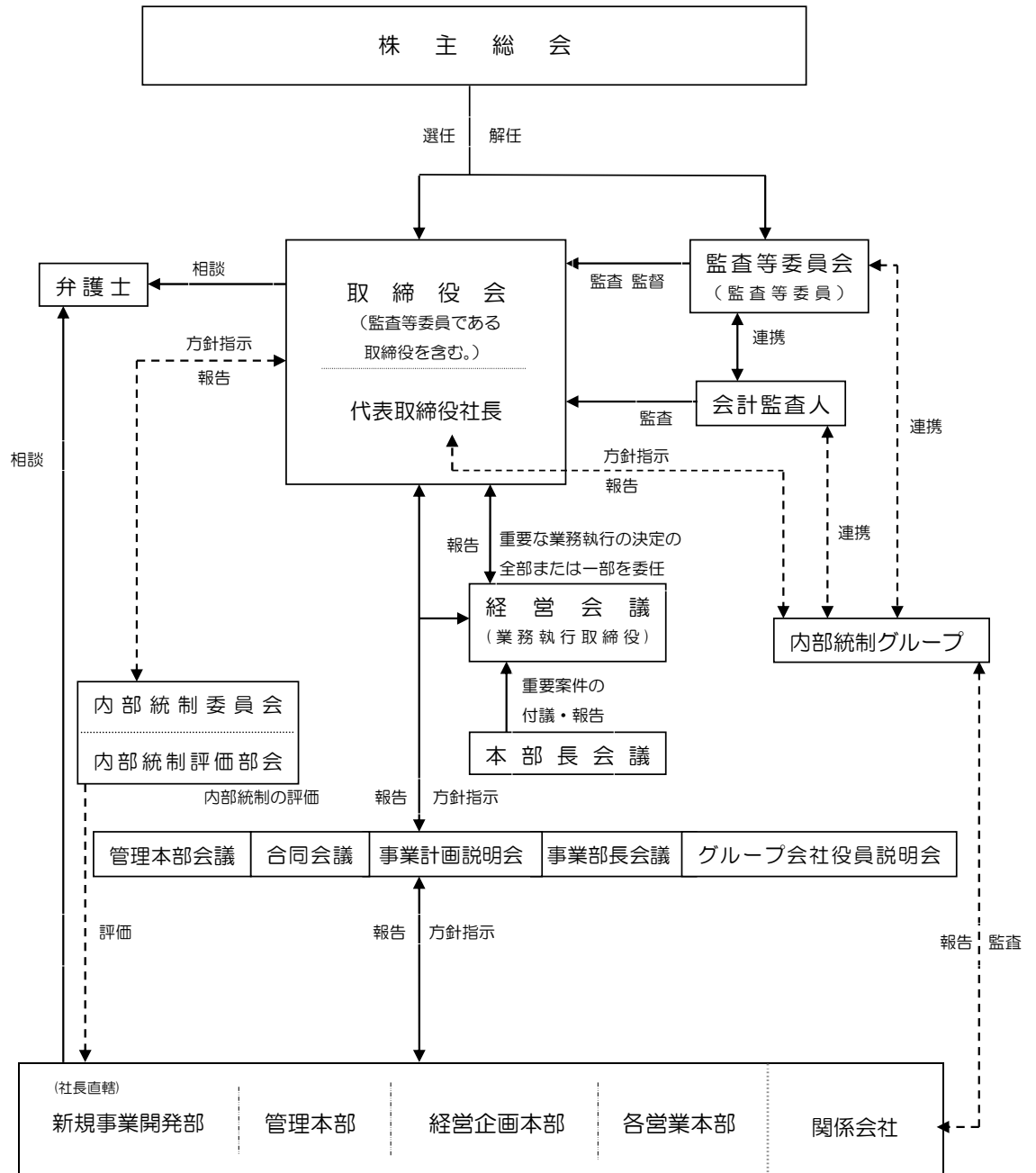
また、更なるコーポレート・ガバナンス体制の強化を目的に、第105期定時株主総会（2017年6月29日開催）において、監査等委員会設置会社へ移行することで構成員の過半数を社外取締役とする監査等委員会を設置し、監査等委員である取締役が取締役会において議決権を行使することで監査・監督機能が一層強化され、当社のコーポレート・ガバナンスの充実及び更なる企業価値の向上が図られることを目指している。

当社の経営管理組織体制は以下のとおりである。

図 1

(2021年3月31日現在)

コーポレート・ガバナンス 経営管理組織体制



※営業本部には事業部・課が、管理本部及び経営企画本部は部・グループが含まれます。

(2) 当社福井支店について

当社福井支店では化学合成繊維の一大生産地である北陸産地向けに、国内外の繊維原料、織物・ニット生地の仕入販売といった貿易・流通を主たる事業として行って

いる。仕入先は多岐に及ぶが、大手合繊メーカーとの取引が多い。A社は福井支店の最大規模の仕入先であり同社との取引は50年以上に及んでいる。

A社との取引では、当社が独自に原糸を仕入れユーザーに販売することに加えて、一定期間在庫として保管し（ストック機能）、A社の指定に基づいて原糸のまま、または仮撚り加工等を加えて、指定された販売先に指定された単価で販売することもある。

2021年3月31日時点における福井支店の従業員数は6名（正社員4名、契約社員2名）である。福井支店の業績の推移は以下のとおりである（2018年3月期以降は組織変更によりWW課を吸収しているため各数値が増加している）。

表 1

（単位：千円）

決算年月	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期
売上高	5,403,241	4,705,351	7,988,605	8,771,176	8,817,360
売上総利益	267,787	259,928	409,213	439,063	477,888
経常利益	85,375	69,031	97,032	95,189	98,139
在庫残高	344,213	213,047	959,164	1,239,674	1,604,337

(3) 「受渡担当」について

当社において営業のアシスタントとしての役割を担うのが受渡担当である。受渡担当の主な職務は、生産管理、商品の入出荷の管理や売上仕入の計上等の事務作業であり、仕入先や販売先とメールや電話で直接やりとりを行う。

2021年3月31日時点における、当社福井支店の受渡担当の従業員数は3名である。

3 内部監査の概要

当社は代表取締役社長直轄の内部監査部門として、業務執行部門から独立した内部統制グループを設けており、グループ長1名、グループ員2名が所属している。内部監査はリスクベースによる内部監査実施計画書に基づき、当社の営業部門、管理部門及び連結子会社の一部について業務監査を実施している。

また、内部統制グループは、管理本部長を委員長とし、管理本部の部長及び課長で構成される内部統制委員会を運営している。内部統制委員会では、原則として月に一度、管理本部の課長及び一部の課員から構成される内部統制評価部会が実施した内部統制にかかるモニタリングの結果を検討し、監査等委員会及び取締役会へ必要に応じて報告を行っている。内部監査では定期監査として、3年から5年程度の間隔のローテーションベースで各拠点の往査が実施されており、福井支店は直近では2017年10月から12月に定期監査が実施されている。

第4 本件事案の背景について

1 原糸、加工糸及び商社、ユーザーについて

本件事案は、A社のD事業部AA課に所属していたhh氏の指定による取引が対象である。長繊維とはナイロンやポリエステルなどの合成繊維を含む種類の糸であり、本件事案ではそのうちA社のポリエステル糸が対象である。

A社から仕入れるポリエステル糸（本項以下において「原糸」という場合、A社製造のポリエステル糸をいうものとする）は、使用するために加工が必要とされる場合があり、「仮撚り」という工程を経ることがある。これは、いわゆる糸を撚り合わせるのとは異なり、熱を与えながら撚りをかけた糸に、さらに反対方向の撚りをかけることにより撚りを解く工程で、その結果ウールのような縮れて伸縮性のある糸となる（日本撚糸工業組合連合会ホームページ参照 注1）。「仮撚り」の工程には「検品」または「検査」、「選別」の工程が含まれる。「検品」または「検査」は、出来上がった全ての糸からサンプルを取り筒編機で筒編地（直径、長さ数十センチ程度に編んだ生地）を作成して染色して光を当てて発色等を調べ、用途毎に定められた染め検査基準に従い検査することである。「選別」は、検品等の結果、品質レベル毎に分別することである（新和合織株式会社ホームページ参照。同社は本件事案とは何ら関係がない。 注2）。

さらに、「合撚」という工程を経ることがある。これは、2本またはそれ以上の糸をそれぞれ1本ずつ同一方向に撚り、次にこれらを合わせて逆の方向に撚り、これにより糸のトルク（撚りが戻ろうとする力）が安定する（東洋撚糸工業株式会社ホームページ参照。同社は本件事案とは何ら関係がない。 注3）。その後、「リワインド」という紙管に糸を巻き付ける工程を経て、ユーザーに販売する。これらの工程は、A社から商社を介してユーザーに販売される過程で行われることも多い。

本件事案において、当社からの委託により加工を担当していたのはG社であるが、同社は仮撚り（検品または検査、選別を含む）を行っており、合撚、リワインドは外注している。

商社は、A社から原糸を仕入れて、ユーザーに原糸または加工糸（本項以下において「加工糸」という場合、A社製造のポリエステル糸に上記加工をした糸をいうものとする）を販売するが、ユーザーとの関係や販売までの与信枠や保有できる在庫量等の様々な要因によって数社の商社が介在することがある。商社としては、当社、C社、B社のような広く繊維製品を扱う会社（B社は繊維資材加工販売を手掛けるA社の100%子会社であるが、本件事案では繊維商社と同様の機能を果たしており、本報告書では繊維商社に分類する）、F社、N社、P社のように糸専門の会社（いわゆる糸商）がある。なお、これら3社は、染色や生地の製造を自社もしくは関連会社で行っている。

ユーザーとしては、加工糸を使用して織り、編みをして生地・製品を製造するメーカー等があり、O株式会社、L株式会社が本件事案における代表的なユーザーである。

注1 http://www.nenshi.or.jp/about_nenshi.html

注2 <http://shinwa-limited.com/business/business1.html>

注3 <http://www.toyo-nenshi.co.jp/howto-nenshi.htm>

2 「在庫取引」と「貸し借り」について

(1) 「在庫取引」について

当社福井支店は、50年以上前から、A社から原糸を仕入れて繊維商社、糸商（以下これらを「商社」という）、ユーザーに販売する取引を行っているが、原糸の仕入れに際し、A社の営業担当者が当社に対して販売先と販売条件を指定する場合がある。その中に、原糸がA社（A社営業担当者の指定する商社の場合を含む）から販売先に直送される場合（以下「右左の取引」という）と当社が一定期間在庫して、当社から販売先に原糸が送られる場合とがある。かかる原糸を在庫する取引が発生する理由の一つは、A社（同上）は製造した原糸の早期の販売を望み、ユーザーまたはユーザーに販売する商社は一定期間経過後に原糸の購入を望むため、当社が一定期間在庫することで両者の間の希望を調整することにある。

また、当社は、A社または商社から原糸を加工した加工糸を仕入れて、商社、ユーザーに販売する取引を行っているが、原糸の場合と同様に仕入れにあたって、A社営業担当者から販売先と販売条件を指定される場合があり、その中に右左の取引と当社が一定期間在庫する場合がある。加工糸を在庫する取引が発生する理由についても原糸の場合と同様である。

本報告書では、A社営業担当者から原糸、加工糸の販売先及び販売条件を指定され、かつ当社が一定期間、原糸、加工糸を在庫する取引を「在庫取引」という。

当社が在庫取引を開始する契機の一つは、A社営業担当者との間の取引を通じた関係の中で主としてA社が当社に依頼することである。また、以下のような経緯から当初はユーザーのニーズを満たすためのものが、A社の都合で在庫取引が行われるようになることもある。すなわち、A社及び当社がユーザーのために継続的に糸の手配を行っている中で、当社及びA社はユーザーの必要量や必要時期の概要を把握できるようになり、その見込みから一定期間の在庫を当社とA社の間で合意するようになる。コンペティターである他の商社の顧客であるユーザーに向けて、当社が一定量の在庫をしてユーザーの必要に応じた販売を行うためにA社と在庫を合意することもある。これらに変容して、当社はユーザーの必要時期や必要量について確認をしないまま、A社販売担当者が伝えるユーザーの必要量や必要時期を信じて在庫することが行われる。以上のような契機で在庫取引が開始されるが、当社の販売先は、ユーザーだけでなく、ユーザーに販売されるまで商品を繋ぐ商社も含まれる。

在庫取引自体は、商社の様々な機能の一つであると認識されており、当社においても特に問題視はされていなかった。ただし、当社は、A社が指定した販売先、販売条

件での販売が実際にはできないことが頻発すると問題になることを過去の例からも認識しており、在庫取引の管理については常時注意を払うべきものであった。

(2) 「貸し借り」(調整金)の発生及び処理について

在庫取引では、当社が原糸、加工糸を仕入れる際に指定された販売先との販売条件、特に販売時期、販売価格が相違する内容で実際の取引が行われることがある。また、結局、販売することができず商品は廃棄処分されることもある。かかる事態は、経済環境その他によって販売先の需要が変化することからすれば必然的に起こるものといえる。その結果、当社の仕入価格と販売価格の差額(以下「値差」という)では、当社が負担した倉庫代、運賃及び当社の得べき利益の合計額に不足することになる。特に、販売時期が延びることによる倉庫代は在庫量によっては多額になり、不足額の大幅な増加をもたらすことになる。

その場合の解決方法の一つとして、不足額はA社への「貸し」としていったん棚上げし、別の取引でその不足額の全部または一部を調整する方法がある。すなわち、別の取引において、通常仕入価格より減額した価格で当社が仕入れ、または通常販売価格より増額した価格で当社が販売するのである(この減額分、増額分が「借り」であり、両者を総称して「貸し借り」という。なお、後者の場合、当社からの販売先である商社はA社に「貸し」をつくることになると思われる)。A社は当社に対して、「借り」で「貸し」を相殺して、また、まれに金銭を支払って、貸し借りを解消することになる。当事者間においては、貸し借りにより生ずる具体的額は「調整金」として把握することになる。「調整金」は「貸し」のある状態がプラスであり、「借り」分はマイナスされることになるが、「借り」が残っているマイナス状態はまれにしか起こらない(以下、「貸し借り」及びその結果生じる調整金をあわせて「調整金」という)。調整金の管理については、当社が計算のうえA社営業担当者に報告し、定期的に金額を確認しあう。しかし、調整金は簿外で管理されるため、会社の会計帳簿に現れることはない。なお、一般的には、調整金は短時間で解消することが前提であり、そのため金額も数百万円を超えるような多額になることは想定されていない。

当社福井支店におけるA社との取引における歴代の営業担当者による調整金の状況は本項4(18頁)で詳述するが、上記のとおり調整金は在庫取引と密接な関係があることから、基本的には以前より継続的に行われ承継されてきたものである。また、これ自体が不適切なものであるとは認識されてこなかった。ただし、調整金の額が多額になり、滞留する場合、たとえば具体的な需要がない商品の販売が行われている等、不適切もしくは違法な取引の可能性を疑うべき状況となる。言い換えれば、安易に調整金により在庫取引から生じた問題を収めようとするときには、不適切もしくは違法な取引を誘発するリスクを認識する必要があるといえる。なお、当社福井支店以外では、単発的な貸し借りはあっても、調整金として管理しなければならないような継続的なものは存在しないことは後述する第6項の件外調査で確認済みである。

3 2018年4月26日付けの「確認書」について

(1) 本件確認書の作成の経緯

2018年4月23日、hh氏から社員aaに対して「vv課員分の預り在庫の件について」と題するメールが送付され、A社D事業部xx氏の記名、押印のされた「ポリエステルフィラメントの預り在庫について（お詫び・ご確認）」と題する書面が添付されていた。同書面は、「本人からも過去の経緯をヒアリングし、今現在は貴社への預り在庫は無いことを確認しております」とした上で、当社にA社の預り在庫がないことを確認して返答するよう求めていた。社員aaは、A社・vv氏からの預り在庫がないことを確認した旨の書面をA社に返送した。

その後、hh氏から社員aaに対する同年5月15日付の確認書に関するメールでbb事業部長名を希望するとともに部印と社員bbの捺印を求めている。よって、このメールの前に確認書（捺印等の前のフォーム）が当社に交付されたものと認められる。確認書には、A社の住所、社名及び「C事業部長 tt」とゴム印が押されていたが、押印はされていなかった。当社は、確認書に当社の住所、社名のゴム印を押し、社員bbが署名をして営業第一本部第一部門A事業部の角印を押した上で返送した（当社がA社に返送した確認書を「本件確認書」という）。この後、本件確認書にA社が押印して返送した履歴はA社にも残っておらず、本件確認書は当社に返送されていないものと認められる。同様の書類の作成はC社やB社にも依頼があり、同社らは作成、送付したが当時、A社からは返送はされていないとのことである。

本件確認書には当社を甲、A社を乙として、下記の事項が記載されていた。

記

(省略)

(2) A社・vv氏の問題について

上記のとおり「vv課員分の預り在庫の件について」と題するメールから本件確認書の作成に至っているが、「vv課員分の預り在庫の件」とは、2014年11月から2016年8月の間、A社・vv氏は、上司の承認なく毎月の販売目標未達を隠蔽するため、実需の伴わない数量を、商社に「在庫期間・購入価格・再販価格」の約束をした上で引き受けてもらい、商社と約束した在庫期間を超過したものについて更に実需の裏付けがないまま別の商社に転売を繰り返した件を指すということである。しかし、当時、同伴に関し具体的な内容がA社から当社に伝えられた形跡はなく、社員aa、社員bbも具体的な内容を聞いた記憶はないとのことである。ただ、2016年12月、当社はA社・vv氏の指定による当社の在庫に関する処分費用約250万円の支払いをA社から受け、仕入営業補償費で入金処理した。

(3) 本件確認書について当時の認識について

社員bbは、本件確認書に署名及び事業部長印の捺印をするに際し馬渡取締役にと

の旨を口頭で告げただけで、稟議書の作成等の手続はとっていない。その理由としては、社員 bb 及び馬渡取締役が本件確認書が重要な書類であるという認識がなかったことにあり、作成の経緯についての同人らの記憶も明確ではない。また、A 社から押印された本件確認書は返送されていないことから、社員 aa のコンピュータには本件確認書のコピーがデータとして残っていたものの、会社内で共有された形跡もない。したがって、本件確認書について知っているのは、馬渡取締役、社員 bb、社員 aa だけと認められるが、これらの者が殊更に本件確認書の存在を隠ぺいしようとしたとも認められず、単に重要性の低い形式的な書類として放置されていたものと考えられる。

(4) 本件確認書の評価について

社員 bb によれば、本件確認書作成当時、説明のために当社を訪問した A 社の D 事業部長 xx 氏、J 事業管理室長 yy 氏との会話では従前どおりの取引は問題なく、今後継続することを確認したとのことである。これに対して、A 社は、当社のリスクで購入する取引は問題がないという認識だったと述べている。本件確認書には、「押し込み販売」の項で次の引き受け先を合意した販売が不適切であるかのように記載されているが、商社が売主と買主である「次の引き受け先」の間に介入することは当然であることからすれば、何を不適切であるとしているか一見して明らかとはいえない。また、同様に不適切とされている「貸し借り」の項に記載されている内容も複雑で理解は容易ではない。これらのことからすれば、両者間に認識の齟齬が起こるのはやむを得ず、在庫取引や本報告書でいうところの貸し借り（調整金）が本件確認書の対象とはなっていないものと社員 bb が認識したことが明らかに不合理とはいえない。また、社員 bb らが上記 vv 氏問題についてその詳細を知らされていたとは認められないこと、同問題の発生から約 1 年半以上たった後に本件確認書の作成が求められたことからすれば、社員 bb らが本件確認書の重要性を認識しなかったことも同様に不合理とはいえない。さらに、A 社は捺印された本件確認書を返送しておらず（一方で、当社には社員 bb の捺印を求めている）、本件確認書は、A 社の内部書類として徴求した可能性もあり、具体的に当社との間で権利、義務を発生させる目的の書類ではない、重要性の乏しい書類と認識したとしても明らかに不合理とはいえない。

以上から、本件確認書の作成後も引き続き、在庫取引、調整金が継続していたことについては、馬渡取締役、社員 bb、社員 aa が、それ自体が不適切な取引として、取引を中止もしくは控えるべきであるとまで認識しなかったことはやむを得ない面がある。ただし、本件確認書が A 社内部の書類であり一見すると重要性が高い書類と判断されないとしても、会社間で取り交わすことが体裁上予定されている書類について、その作成手順や権限が明確になっておらず、当社管理部門等による適切な吟味がなされた形跡がないことには問題があると言わざるを得ない。

4 当社の歴代担当者とその担当職務・取引内容の概要、「貸し借り」の発生・管理・処理について

(1) 「hh 氏との取引」について

当社が hh 氏との間で行っていた取引は概ね以下の 4 種類に分類することができる。

- ① 当社がユーザーから要望を受けて、A 社または hh 氏の紹介する商社から原糸または加工糸を仕入れる取引
- ② 当社が hh 氏の紹介するユーザーに対して、当社が独自の判断で在庫して原糸または加工糸を販売する取引
- ③ 当社が A 社から原糸を仕入れ、hh 氏の指定する販売先に販売する取引
- ④ 当社が hh 氏の指定する商社から原糸または加工糸を仕入れ、hh 氏の指定する販売先に販売する取引

①、②については本報告書の対象とするべき本件不適切取引には該当しないため、本報告書においては特段の留保がない限り③、④の hh 氏が仕入先、販売先及び数量・単価等を企画・組成した取引を総称して「hh 氏との取引」と称する。なお、③、④において原糸を仕入れた後、原糸のまま販売することもあったが、hh 氏の指定する取引先に委託して加工を行い加工糸として販売することもあった。

上記③、④の取引と同様の取引は hh 氏及び hh 氏以外の A 社営業担当者と当社以外の他の商社間でも行われていた。hh 氏を含む A 社営業担当者の指定に従って商社が原糸、加工糸を仕入れるかどうかは商社の任意であるが、同指定に応じて商社が仕入れた後、同糸が商社間で売買される場合、ユーザーへの商品の販売が完了するまで流通に参加する商社が販売できるよう A 社が責任をもつべきとの認識、期待は A 社及び商社の営業担当者間で共有されていた。一方、商社は、A 社営業担当者との取引に応じて仕入れた原糸及び加工糸については同担当者の指定する販売先に販売することが強く期待されていた。本報告書で、hh 氏または A 社販売担当者が販売先、販売条件などを「指定」という表現をする場合、互いに上記の期待をしあっているとの認識を含む意味である。

(2) 元社員 ss について

元社員 ss は、2013 年 4 月頃、社員 dd からの引継ぎで上司である社員 bb の補助者として hh 氏との取引を行うようになった。元社員 ss と hh 氏との取引においては、調整金が発生することはなかった。

hh 氏との取引において、取引内容が変化したことで販売価格が仕入時に想定した額よりも低くなる場合はあったが、その場合には不足分だけ仕入価格を減額して赤伝処理を行っていた。そのため、値差が原因で調整金が発生することはなかった。

また、元社員 ss は、販売先を定期的に訪問し、在庫が問題なく引き取られることを確認していた。これは、在庫の滞留期間が 3 ヶ月を経過しないようするためである。そのためか、元社員 ss が担当する取引において在庫の滞留期間が 3 ヶ月を経過

することは殆どなかった。よって、仕入時に想定していた販売時期よりも実際の販売時期が遅れることにより想定以上の倉庫代が発生する場合もまれにしかなかった。その場合でも、元社員 ss がこれを「貸し」(調整金)として記録することはなかった。仕入時に想定していた販売時期よりも実際の販売時期が早くなり当初の想定より利益がでることの方が多かったため、元社員 ss としては当社に損失が出ていると判断しなかったからである。そのため、販売時期が原因で調整金が発生することはなかった。

(3) 社員 bb について

ア 経歴・担当職務

1994年4月1日に入社し、1994年8月1日から2017年3月まで福井支店に勤務していた。

調査対象期間の始期である2014年4月1日時点で、福井支店の支店長であり、元社員 ss 及び社員 aa の上司であった。2016年4月1日から営業第一部門 H 事業部の事業部長代理と大阪の WW 課の課長を兼務することとなり、2017年4月1日に営業第一部門 H 事業部が営業第一本部第一部門 A 事業部に組織変更された後も一貫して福井支店を管理する立場にあった。2019年4月1日からは、YY 課、ZZ 出張所及び VV 営業所を統括する営業第一本部 G 事業部の部長も兼務している。

イ hh 氏との取引内容の概要

hh 氏との取引については、基本的に元社員 ss 及び社員 aa の上司として管理する立場にあった。ただし、元社員 ss の退職に伴い2014年12月から自身が直接担当することになった。その後、2016年4月に後任の社員 aa に引き継ぎ、以降は社員 aa を介して管理する立場に戻った。2018年4月に社員 aa が支店長になるに伴い社員 bb は事業部長となり、hh 氏との取引を直接に管理する立場ではなくなった。

ウ 調整金の発生・管理・処理

上記の社員 bb が直接担当した時期において、金額は大きくないが調整金が発生していた。管理に関しては、基本的には、社員 cc が取引関係書類から調整金のエクセルデータを作成していた。hh 氏との取引を社員 aa に引き継いだ後、社員 aa の調整金の処理について問題点を見つけることはなかった。

(4) 社員 aa について

ア 経歴・担当職務

2003年4月1日に当社に入社し、受渡係として福井支店営業課に配属された。その後、2006年4月1日に販売係となり、2016年4月1日には福井支店の課長代理に、2018年4月1日には同支店の課長兼支店長に就任した。同日から現在に至るまで継続して、他の役職を兼務しながら課長を務めている。

マテリアル事業本部 A 事業部長代理に就任する2021年4月1日までは福井支店

で勤務していたが、同日以降は福井支店と大阪本社を往復勤務している。

イ hh 氏との取引内容の概要

hh 氏との取引については、2016 年 4 月、社員 bb から引き継いだものである。hh 氏が A 社からの出向により B 社に勤務していた 2008 年頃から同人と面識はあったものの、販売先の依頼により原糸及び加工糸を仕入れる場合に取引を行う程度で継続的な取引はしていなかった。

2016 年以降は、hh 氏の指定に従って、原糸や加工糸を A 社や B 社その他の商社から仕入れ、同じく hh 氏の指定する販売先（B 社等の商社）に在庫せずに販売する右左の取引及び在庫取引を行っていた。また、A 社等から原糸を仕入れ、B 社または F 社を介して G 社で加工した加工糸を上記と同様の販売先に販売する取引、商社から加工糸を仕入れて F 社を介して G 社で再加工した糸を上記と同様の販売先に販売する取引を行っていた。

ウ 調整金の発生・管理・処理

前記（3）ウのとおり、hh 氏との取引においては社員 bb が担当であった時から調整金が発生していたが、社員 aa が担当となってからも同様に発生し続けた。社員 aa が社員 bb から引継ぎを行った 2016 年 4 月以降の各年度末の調整金残高（簿外）は以下のとおりである。

表 2

(単位：千円)

決算期	2017 年 3 月期	2018 年 3 月期	2019 年 3 月期	2020 年 3 月期	2021 年 3 月期
調整金残高	570	4,152	8,369	21,390	74,223

月単位では調整金が減少することも多々あったが、一年単位では 2017 年頃から増加し続けていた。また、hh 氏との取引に関して、2019 年 2 月頃から当社の在庫が滞留するようになった。hh 氏を含む A 社との在庫取引全体について、2019 年 1 月には約 1 億 7000 万円であった当社の月末在庫は、同年 2 月に約 4 億 5000 万円まで増加し、いったん減少して同年 8 月に約 2 億 6000 万円となったものの、翌 2020 年 3 月には約 8 億 5000 万円となった。その後は減少したものの 2021 年 3 月まで 4 億円近い額で推移している。このうち hh 氏以外の A 社担当者との取引の在庫は概ね 3000 万円から 5000 万円程度で推移していたため、上記のように在庫が増加したのは hh 氏との取引が原因といえる。このような在庫の滞留による倉庫代の増加が主たる要因で調整金は増加傾向となったものと認められる。特に 2019 年 11 月以降はその傾向が顕著であり、ほぼ毎月毎に数百万円の調整金が発生した。

調整金の管理及び処理の方法については社員 bb が担当であった時と同様である。すなわち、社員 cc は、取引関係書類から自ら調整金を計算してエクセルデータを作成して hh 氏に確認のメールを送付していた。当該エクセルデータは課員であれ

ば誰でも閲覧することができる課の共有サーバーに保存されており、社員 aa はこれを適宜確認していた。

(5) 社員 cc (受渡担当) について

ア 経歴・担当職務

2000 年に入社し、当社福井支店において受渡係の職務を担当している。

イ hh 氏との取引についての関与の概要

元社員 ss から社員 aa までの担当期間の全てにおいて hh 氏との取引の受渡係を担当していた。在庫の受け入れ及びその払い出し記録を担当し、ときには、hh 氏から直接、出荷等の依頼を受け、社員 bb、社員 aa の判断を確認してこれに対応していた。また、在庫の自動評価損の問題が生じそうなときには社員 aa に相談することもあった。

ウ 調整金の管理・処理

社員 cc は、調整金のエクセルデータの作成、管理を任されており、たとえば調整金が滞留したときは、適宜、担当社員に相談していた。社員 cc は、2020 年 12 月 21 日、調整金が未精算のまま積み上がっていく A 社 hh 氏との取引に懸念を抱き、社員 aa にメールで相談している。

なお、内部通報制度（ヘルプライン）の存在は知らなかったと述べている。

第5 本件不適切取引について

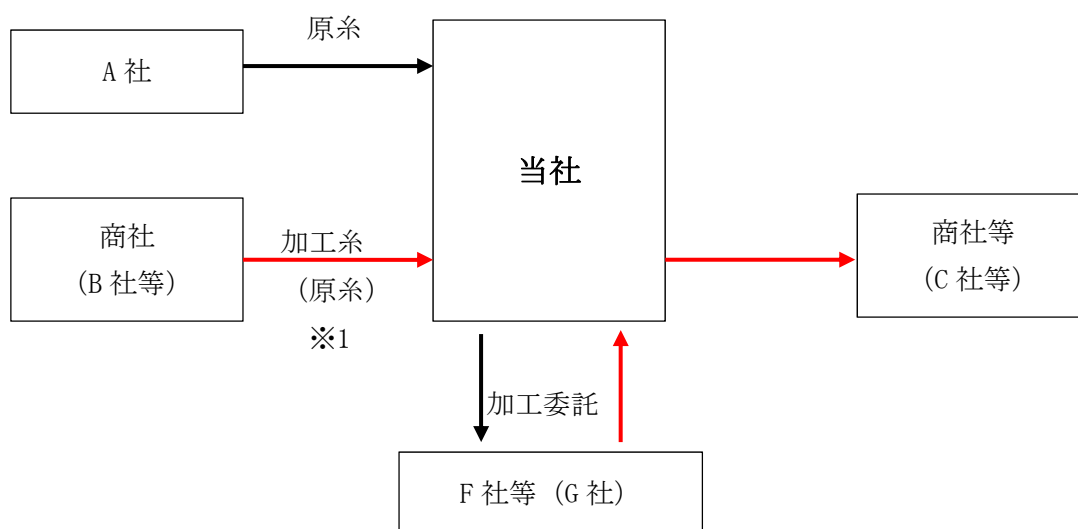
1 本件不適切取引の発生と態様について

(1) 本件不適切取引のベースとなる取引

当社は、hh 氏の指定にしたがって以下の取引を行っていた。これらのほとんどは在庫取引であった（最後の形態のみ右左の取引がありうる）。

- ・ A 社（B 社等 hh 氏から指定された商社を含む）から原糸を仕入れ、B 社または F 社を介して G 社で加工した糸を B 社、C 社、N 社、F 社、P 社等の商社に販売する取引
- ・ 商社から加工糸を仕入れて F 社を介して G 社で再加工した糸を商社に販売する取引
- ・ 商社から仕入れた加工糸を商社に販売する取引

図 2



※1 商社から原糸を仕入れることもあった。

(2) 加工の偽装の開始について

2013年9月頃から、当社は、A社から原糸を仕入れ、その原糸を、B社を介してG社に加工委託して、加工後の加工糸をB社に販売する取引をするようになった（9月加工上り、10月出荷）。これは在庫取引の在庫期間中に加工が入る形態の取引である。

G社は、当初は実際に加工した上で加工賃を請求していたが、2014年4月頃には加工をせずに原糸のまま出荷（4月加工上りを偽装、7月出荷）するようになり、2015年5月（5月加工上りを偽装、8月出荷）からはそれを継続するようになった。すなわち、当社がA社から仕入れた原糸は、原糸のまま品番だけが加工糸を表す品番（英語大文字2個に数字2個の組み合わせ。たとえば「UU12」）に変更されて当社の販売先である商社（たとえばC社）にG社から出荷されるようになった。G社は、加工が偽装であるにも関わらず加工賃を請求し、hh氏はこの加工賃の一部をG社から取得

していた。2016年頃から当社はhh氏の指定でB社にかわってF社に加工委託をするようになったが加工場はG社であり、同様に加工の偽装、hh氏による加工賃取得は続いていた。当社は、加工されたものと信じてB社またはF社を介してG社に加工賃を支払い、加工糸と信じて商社に販売していた。

(3) 加工が偽装された原糸の判別について

当社が、hh氏との取引でA社から仕入れていた原糸のうち加工の対象となる原糸の品番は「ZZ-1234」がほとんどであり、これ以外には「YY-1234」外6品番あるが少量である。そのため、「ZZ-1234」及びその加工糸について加工が偽装された原糸の判別方法を述べる。

品番については、「ZZ-1234」が実際に加工されてユーザーに販売される際には下4桁の「1234」が「XX12」となるのがほとんどである。これ以外には「VV12」、「WW12」があるが特殊な糸であって少量である。しかし、実際に加工した糸にこれらの品番に加えて別の品番を付与する（ダブル品番）こともある。したがって、これらの品番以外の品番はすべて加工が偽装された原糸であることを表すものとはいえない。

品番以外の判別方法は以下のとおりである。

原糸はボビンまたはパーンと呼ばれるプラスチック製の巻き芯（以下「ボビン」という）に巻かれ、実際に加工した加工糸はコーンと呼ばれる無償の紙管に巻かれる。実際に加工した加工糸については、出荷案内書の紙管色欄にコーンと記載される。よって、加工が偽装された原糸であることは、出荷案内書の同欄にコーンと記載されていないことから判別できる。なお、その場合、hh氏とG社・pp社長が協議の上、同欄に「SPボビン」（スペシャルボビンの意味）と記載して偽装加工を隠ぺいしていたことは後述の本項3（1）ウ（24頁）のとおりである。

また、原糸、加工糸には規格があり、ボビンに巻き付けられた原糸は1本3.25kgで1ケースに8本入っているため1ケースあたり26kgとなり、コーンに巻き付けられた加工糸は1本1.95kgで1ケースに8本入っている、もしくは1本1.3kgで1ケースに12本入っているためいずれも1ケースあたり15.6kgとなる。G社の出荷案内書には数量（重量）、ケース数、本数が記載されており、数量（重量）記載のキログラムをケース数、本数で割り算して、1ケースあたりの重量、1本あたりの重量を計算し、その結果を上記規格と照らし合わせることで判別できる。当社がG社に加工を委託していない、商社から仕入れた糸についても、同じ方法で判別できる。

(4) 本件不適切取引の態様

加工が偽装された原糸の取引としては、当社が加工に関与する場合と関与しない場合があった。当社が加工に関与する場合の中には、原糸を仕入れる場合と加工が偽装された原糸を加工糸として仕入れる場合があった。加工が偽装された原糸を加工糸として仕入れる場合の中には、さらに偽装加工（偽装再加工。偽装再々加工もある）して加工が偽装された原糸を加工糸として販売する場合と実際に加工した加工糸

(加工が偽装された原糸を当社の関与のもとで実際に加工して加工糸になる)を販売する場合があった。なお、実際に加工した加工糸の販売については、加工が偽装された原糸を取引しているわけではないが、実際の加工前に偽装加工があれば通常の加工糸の価格に1回分以上の加工賃が嵩上げされることになり、価格は相当に高額になる。そのため、加工が偽装された原糸の取引と同様に不適切な取引といえる。

また、偽装加工による加工賃の上乗せに加えて、加工が偽装された原糸が商社間を転々とする間(後述の本項の5(2)イ(30頁)の本件循環取引がその典型である)に各社の利益、倉庫代等により著しく高額になった価格は、実際の加工後にユーザーに加工糸を販売する際には、適正な価格に下げられなければならなかった(以下、上記加工賃、利益、倉庫代等により増加した額を「嵩上げ額」といい、ユーザーへの販売にあたり適正な価格に下げること「嵩上げ額の処理」という)。そのために、嵩上げ額を負担する商社が必要となり、その商社に対して嵩上げ額を填補するために著しく利益の大きな取引が仕組まれることになる。当社は、その取引の買主(負担の引受人)となることがあった。

その他、2品番で2回の取引ではあるが、当社が加工に関与せず、1本あたりの重量から原糸か加工糸か判別できない取引があった。

これらを整理するとhh氏との取引のうち不適切な取引は以下の5種類の取引に分類でき(これらを総称して「本件不適切取引」という)、各パターンの売上高(パターン5は仕入高)は下記表3のとおりであった。

(パターン1) 当社が加工に関与せず、販売対象が原糸か加工糸か判別できない取引

(パターン2) 当社が加工に関与せず、販売対象は加工が偽装された原糸の取引

(パターン3) 当社が加工に関与し、販売対象は加工が偽装された原糸の取引

(パターン4) 当社が加工に関与し、販売対象は加工が偽装された原糸を実際に加工した加工糸の取引

(パターン5) 著しく高額な糸を購入する取引

表 3

単位：千円（千円未満切り捨て）

	パターン1		パターン2		パターン3	
	当社が加工に関与せず、販売対象が原糸か加工糸か判別できない取引					
	売上高	売上原価	売上高	売上原価	売上高	売上原価
2015年3月期	0	0	0	0	2,588	2,483
2016年3月期	0	0	0	0	23,607	22,728
2017年3月期	4,200	4,172	0	0	103,236	100,330
2018年3月期	25,500	25,075	179,709	173,795	46,476	44,234
2019年3月期	0	0	317,636	308,047	85,704	83,767
2020年3月期	0	0	69,558	66,760	67,062	62,420
2021年3月期	0	0	47,120	45,123	43,475	38,964
合計	29,700	29,247	614,025	593,726	372,150	354,928

	パターン4		本件不適切取引 (パターン5を除く) 合計		パターン5 ※
	当社が加工に関与し、販売対象は加工が偽装された原糸を 実際に加工した加工糸の取引				著しく高額な 糸を購入する 取引
	売上高	売上原価	売上高	売上原価	仕入高
2015年3月期	0	0	2,588	2,483	0
2016年3月期	0	0	23,607	22,728	0
2017年3月期	0	0	107,436	104,502	0
2018年3月期	4,311	4,301	255,997	247,406	0
2019年3月期	0	0	403,340	391,814	0
2020年3月期	450,876	403,898	587,497	533,079	0
2021年3月期	390,292	364,060	480,888	448,148	63,543
合計	845,480	772,260	1,861,355	1,750,163	63,543

※ パターン5に関しては、2021年3月期に当社による仕入があるが、販売には至っていないため、仕入高を記載。

2 本件不適切取引の評価について

(1) 当社の販売先からの当社に対する請求について

本件不適切取引のうちパターン1から3は、当社が、加工が偽装された原糸を買主たる商社に販売する取引であるから、買主からすれば債務不履行もしくは瑕疵担保責任に基づく損害賠償請求、錯誤無効による代金返還請求の主張がありうる。パターン4は実際には一度しか加工していない加工糸を複数回加工したものとして買主たる商社に販売する取引であるから、買主の認識によっては同様に損害賠償請求及び代金返還請求の主張がありうる。しかし、当社は当該原糸及び加工糸の大部分をC社に販売しているところ、C社は既に当該原糸及び加工糸をすべてB社に販売しているため、当社に対して当該主張をする実益がない。また、B社も当社の販売先になることがあったが、B社は当該原糸及び加工糸を当社に販売した販売元であることが多いため、B社が当該主張をする実益もない。よって、実際に当社が当社の販売先から損害賠償請求や代金返還請求を受けることを議論する実益はない。

(2) 当社の仕入先に対する請求について

他方、当社は、パターン5の取引の結果、現在も当社の在庫となっている加工系について仕入先に対して錯誤無効を主張することが考えられる。しかし、A社との間で、仕入先がA社かどうかを問わず、当該在庫に関してA社が一定程度負担して処分する合意が成立していることから、同様に議論の実益はない。

(3) 会計処理上不適切であること

しかし、後述の第7の3「会計上の影響について」(48頁)に記載のとおり、本件不適切取引は会計上は正規の取引とは認められず、売上計上する会計処理は不適切であり、修正しなければならない。

3 本件不適切取引の実行者について

(1) hh氏

ア 動機について

hh氏は2003年3月から繊維販売営業担当としてA社からB社に3年間出向した後、A社に戻り、2006年3月頃からA社製品の販売を担当するようになった。hh氏はB社に対して、2011年頃、B社がA社より仕入れた原糸を加工して販売する、もしくはA社から加工を受託する取引において、加工場としてかねてよりA社と取引のあったG社を紹介した。同年頃からB社とG社間の加工契約が開始したが、hh氏はG社・pp社長と協議の上、G社がB社に請求した加工賃の一部をG社から個人的に取得していた。このようにhh氏が個人的に利得を得ることが可能であったのはG社がB社に請求する加工賃が過大であったことが考えられるし、G社・pp社長はhh氏の指示により加工賃の水増し請求をした旨の供述をしているが、B社によれば同社が負担する加工賃に関しては同社においてその額を決めていたとのことであり、加工賃が過大であったかどうかは確定できていない。

hh氏は本件不適切取引を起こした動機について、当委員会の質問に対し、A社のノルマ、同人の遊興費、G社のキャッシュフロー改善、一時的な時間稼ぎがあったと答えている。

イ hh氏との取引及び加工の偽装について

hh氏は、スポット的な取引は別として、遅くとも2012年にはA社の製造する原糸を当社に販売する担当者として継続的に当社と取引を行うようになった。hh氏との取引によりA社から仕入れた原糸については、前述の本項1(2)(20頁)のとおり、2013年9月頃からB社を介したG社への加工委託が始まり、2015年5月頃から、G社は継続的に加工を偽装し、hh氏はこの加工賃の一部をG社から取得していた。

ウ 隠ぺい工作について

本件不適切取引においては、hh氏とG社・pp社長は、実際には加工をしていな

い原糸の状態であることを隠すために、①ボビンの偽装、②荷姿の変更を行っていた。

①については、原糸を加工するとボビンが不要物となるが、このボビンは再利用するために回収業者が加工業者から回収する。回収に際して、回収業者は加工業者にボビン代を支払うが（たとえば1本300円の単価で回収本数を乗じた額）、ボビン代は原糸の購入に付随して買主から売主に支払われているため、加工業者は加工委託者（最終的には原糸の所有者）に同額を支払わなければならない。このように原糸の加工を受託することによりボビン代の支払いが生じるが、G社は実際には加工していないので加工することで発生する不要ボビンを回収業者に回収させられないためボビン代を受領できず、一方的に負担を強いられることになる。その負担を避けるために、2016年5月頃から原糸に通常のボビンが付されたままの状態であるにもかかわらず特別なボビン（「SPボビン」、スペシャルボビンの意味）に加工糸を巻き付けたものとして、実際につけられているボビン代（加工委託者からG社への請求）とスペシャルボビン代（G社から加工委託者への請求）が相殺されるように偽装したものである。実際に加工された加工糸は無償の紙管（コーン）に巻き付けることが通常であるが、たまに有償のボビンを使用することもあり、そのような実例を悪用したものといえる。

②については、原糸はその種類によってそれぞれ規格が決まっているが、これを加工した場合、ボビンに巻き付けられた原糸1本の重量や大きさが変更される（本項1（3）（21頁）参照）。G社は実際には加工していないので原糸の状態のままであるが、原糸の入ったケースより一回り大きいケース（外箱）を準備してその中に原糸のケースを入れなおすことで加工が終了しているように偽装していた。その加工が偽装された原糸を入れるケース（外箱）には加工糸を示す品番（たとえば「UU12」）のシールが貼られていた。これらの偽装はhh氏が主導もしくはG社・pp社長と協議の上で行われていた。

これらの隠ぺい工作の結果、加工が偽装であることが判明するのに時間を要したといえる。

エ hh氏との取引による高額な糸の購入について

当社は、hh氏の指定でB社との間で上記パターン5の著しく高額な糸を購入する取引を行っている。すなわち、12-RR34という加工糸について、2018年8月から2019年5月のB社からの購入価格は170円から200円/kg、2020年5月のB社からの購入価格は720円/kgだったのが同年7月以降にB社からの購入価格は4050円/kgとなっている。この4050円/kgの売買代金の一部は、後述の本件循環取引の間に価格が増加した加工糸をN社が商社に販売（最終的には商社からユーザーに販売）する際に価格を下げることによる損失がN社に発生し、その損失の填補につかわれたものと思われる。当該4050円/kgで購入した加工糸は本件不適切取引が

発覚したため当社の在庫となり他の商社やユーザーに販売されることはなかった。しかし、hh 氏の指定する取引が継続していれば、当該加工糸は当社から他の商社あるいはユーザーに販売されていたはずである。その際には、同品番の糸が同年 11 月に当社からユーザーへ販売された際の価格が 195 円/kg であったことからして、当社あるいは他の商社がユーザーへの販売による損失を負担することになったと見込まれる。そして、当該損失は hh 氏との取引における調整金として把握される。なお、社員 aa の供述によれば、4050 円/kg という高額な購入価格について、hh 氏からは、RR 向けの商品なので高額な価格で販売できると説明されたということである。

また、上記取引ほど顕著ではないが、当社は、hh 氏の指定する商社から仕入れた加工糸を購入価格より低額でユーザーに販売する取引（商社を介する場合を含む）も行っており、この取引による赤字分も調整金として把握されていた。

(2) G 社・pp 社長

G 社・pp 社長は、当社の B 社を介した G 社に対する原糸の加工委託については、hh 氏の指示もしくは協議の上、2015 年 5 月頃から継続的に加工偽装を行い、2016 年頃から F 社を介するようになった後も同様に加工偽装を行っていた。G 社・pp 社長の加工偽装の目的は資金繰りのためということであり、受領した加工賃に相当する加工を行う義務を認識し、加工する意思もあると供述している。

4 本件不適切取引において当社以外の関与会社の果たしていた役割について

図 2（20 頁）における当社の仕入先の商社には B 社以外に F 社、P 社、N 社があり、当社の販売先の商社には C 社以外に B 社、F 社、P 社、N 社がある。

(1) A 社について

前述のとおり、A 社の元社員である hh 氏が本件不適切取引を主導したものと認められるが、前述の第 4 の 4（1）（16 頁）で述べたように、A 社の営業担当者により取引先、取引条件が指定され、それに従って商社間で売買される場合、A 社が一定の責任をもつべきとの認識、期待は A 社及び商社の営業担当者間で共有され、一方、商社には、A 社の営業担当者の指定に従って販売することが強く期待されていた。両者は、互いに法的義務を負うかどうかは不透明であるが、一定の拘束を認識していることが認められ、hh 氏との取引においても同様であったことは本件事案の重要な背景である。

(2) B 社について

hh 氏の紹介による当社と B 社の取引が開始するのは 2013 年頃であり、当初は、当社が B 社から原糸を仕入れて商社等に販売する取引、原糸を仕入れて B 社経由で G 社で加工して加工糸を販売する取引であったが、後に加工糸の仕入販売も行うようになった。B 社の担当者は nn 氏で、同氏は 2009 年より A 社から B 社に出向中である。

B社は、hh氏の紹介で、2011年頃からG社に加工委託をしていた。①B社はA社から仕入れた原糸をG社に加工委託する場合、②A社から委託を受けてG社に加工委託をする場合（A社が所有する糸の加工を受託）、③当社から委託を受けてG社に加工委託をする場合の3パターンがあったとのことである。②と③は最終的な加工賃の負担者がB社でないことから加工賃の決定には関与していないが、①は加工賃の決定に関与していたとのことである。しかし、どの程度厳密に加工賃額を吟味したかについては不明である。また、いずれもG社より加工賃の請求があったときに加工があったものとして加工賃を支払っていたということであり、必ずしも加工の実施状況を確認しておらず、G社が偽装加工による加工賃を請求することができた要因の一つであるといえる。

B社と当社以外の商社との本件事案に関連する取引の概要は以下のとおりである。

ア C社

B社は、C社から加工糸（ただし、ほとんどは加工が偽装された原糸）を継続的に仕入れているが、2020年4月に両者間で2021年3月31日までにC社が当社から仕入れて在庫する原糸等をすべて買い受ける旨の合意を行っており、同日までに、同社はこれを実行した模様である。

イ N社

B社は、hh氏の紹介で、N社から加工糸を仕入れ、当社に販売しているが、その商品はいずれも異常な高額であった。すなわち、前述の本項3（1）エ（25頁）のとおり、12-RR34（加工糸）について、2021年1月26日にN社から4045円/kgで仕入れ、同日当社に対して4050円/kgで販売している。N社はF社から同日に1075円/kgで仕入れているが、B社がこの価格を認識していた証拠はなく、単に右左の取引として5円だけ口銭を乗せて当社と取引したものと認められる。

ウ P社

B社は、hh氏の紹介で、2015年頃からP社との間で加工糸の売買を行っていたが、その取引は、毎年1月から3月にかけて加工糸を販売し、P社の決算月までに同じ商品を同社から仕入れるというものであった。nn氏は、販売したものと同じ商品を仕入れていたとの認識はなく、ユーザーからの引き合いに対して、hh氏からの紹介を受けてP社から仕入れてユーザーに販売していたと説明している。

(3) G社について

hh氏の紹介によるB社とG社の取引は2011年に開始し、遅くとも2011年4月頃から不適切な取引に関与するようになった模様である。

G社は、hh氏の指示によって加工が偽装された原糸の保管・出荷をG社が賃借しているD倉庫から行っていたようである。一方で実際の需要に基づく注文に対する加工も行っており、その場合の手順は、G社が仮燃りを行い、合燃業者に持ち込んで合燃後、合燃業者がリワインド業者に持ち込み、G社が紙管を手配してリワインドし

た加工糸を G 社またはリワインド業者が D 倉庫に搬送した後、同倉庫で保管・発送するというものであった。G 社は、原則として 1 年中、工場を稼働させて継続して加工を行っていたとのことであり、当社に判明している事実からは実際に加工したことによる加工賃収入が売上げの多くを占めていた模様である。

いずれの場合も G 社は出荷案内書を、当社を含めた関係先に送付していたが、出荷案内書には、品名、紙管色、数量（重量）、ケース数、本数の記載をすることになっていた。加工が偽装された原糸の場合、品名欄には加工糸を表すために、たとえば「UU12」の品番を記載していたこと（前述の本項 1（2）（20 頁））、紙管色欄には実在しない「SP ボビン」を記載していたこと、また、ケース数、本数、数量から原糸か加工糸かを判別できることも前述の本項 1（3）（21 頁）のとおりである。

（4）F 社について

F 社は、相当古くから A 社と取引があり、hh 氏が担当者となったのは 2016 年頃である。

2016 年 3 月頃から、A 社から当社が仕入れた原糸を F 社に加工委託し、当社が加工糸（ただし、ほとんどは加工が偽装された原糸）を C 社に販売する取引が行われていた。ただし、F 社は G 社に加工を委託して、加工の外注を取り次いでいただけであった。

F 社の業務処理の仕方としては、hh 氏から F 社の事務担当者へ FAX・メールで指示がされ、メールは F 社・oo 社長も CC として宛先に含まれていたが、F 社・oo 社長としては、F 社に資金的な被り（出金が生じる入金になること）がないか、損失が生じるリスクがないかを確認していただけであり、取引の詳細を把握していないということであった。

（5）C 社について

C 社は、hh 氏の紹介で、2013 年 2 月から B 社との取引を開始した。当初は A 社より原糸を仕入れて B 社に販売していた。C 社としては、A 社グループ外に在庫を置くことで在庫管理の機能を C 社が果たすものであると認識していたということである。その後、同年 6 月から原糸を加工する必要があるということで、hh 氏の紹介で商流に当社が加わり、A 社→当社→C 社→B 社→ユーザーとの商流であると認識していたとのことである。C 社は、同社指定の M 倉庫において当社から商品の引き渡しを受け、在庫期間の経過後、全量を B 社に販売していた。なお、hh 氏の関与する取引において調整金はなかったとのことである。

（6）N 社について

N 社は、A 社との取引は相当以前から行っていたが、2010 年頃から hh 氏が担当者となった。商社を介して A 社から原糸を仕入れて自社で加工した加工糸をユーザーに販売する取引の他、商社として加工糸を在庫したうえでユーザーに販売することもあった。2014 年頃から、hh 氏の紹介で、当社から仕入れた加工糸を B 社、P 社に

販売する取引を行うようになった。まれに当社へ販売する取引もあった。

(7) P社について

P社は、A社との取引は相当以前から行っていたが、2010年頃からhh氏が担当者となった。取引内容としては、商社を介してA社から原糸を仕入れて自社で加工した加工糸をユーザーに販売する取引の他、商社として加工糸を在庫したうえでユーザーに販売することもあった。2015年頃からは、hh氏から懇願されて、糸を一定期間在庫する取引を行っていた。P社は、損失が生じる取引に関与したことはない。

5 本件不適切取引において当社の果たしていた役割について

(1) 加工の偽装の認識について

上記本件不適切取引のパターン1から3の取引について、当社担当者が、当該取引を行った当時において、加工が偽装されている、あるいは、加工が偽装されている可能性があることを認識することは困難であった。前述の本項1(3)(21頁)のとおり、当社が売買した加工糸について、加工が偽装された原糸であったかどうかは、当該加工糸の重量及びコーンの記載の有無により判別しうる。しかし、G社の出荷案内書の記載内容から1ケースあたりの重量、1本あたりの重量を計算することは可能だったとしても、実務上営業担当者に出荷案内書を見て加工偽装を判別するためにかかる計算を行うことを期待すべきものではない。そもそも、hh氏との取引において対象となった、ボビン1本に巻き付けられた原糸、コーン1本に巻き付けられた加工糸のそれぞれの1本あたりの重量についての規格は、本件不適切取引が発覚した後、G社・pp社長からの情報により判明したものであって、当社担当者が当然に知っているべきものでもない。また、コーンの記載の有無による判別は、原糸にはボビンが使用され、加工糸にはコーンが使用されるという商品知識があれば理論上は可能であるが、前述のとおりhh氏は加工糸にもスペシャルボビンというボビンが使用されるという虚偽の説明を行っており、かつ、実際にも加工糸にボビンが使用される例があるため、歴代担当者がコーンの記載の有無で加工の偽装を判別することは困難であった。なお、社員aaは、2020年5月に加工の偽装の疑いをもったということであり、同時期以降については加工の偽装を認識しえた可能性はあり、これについては後述の本項6(3)ア(36頁)のとおりである。

(2) 本件循環取引について

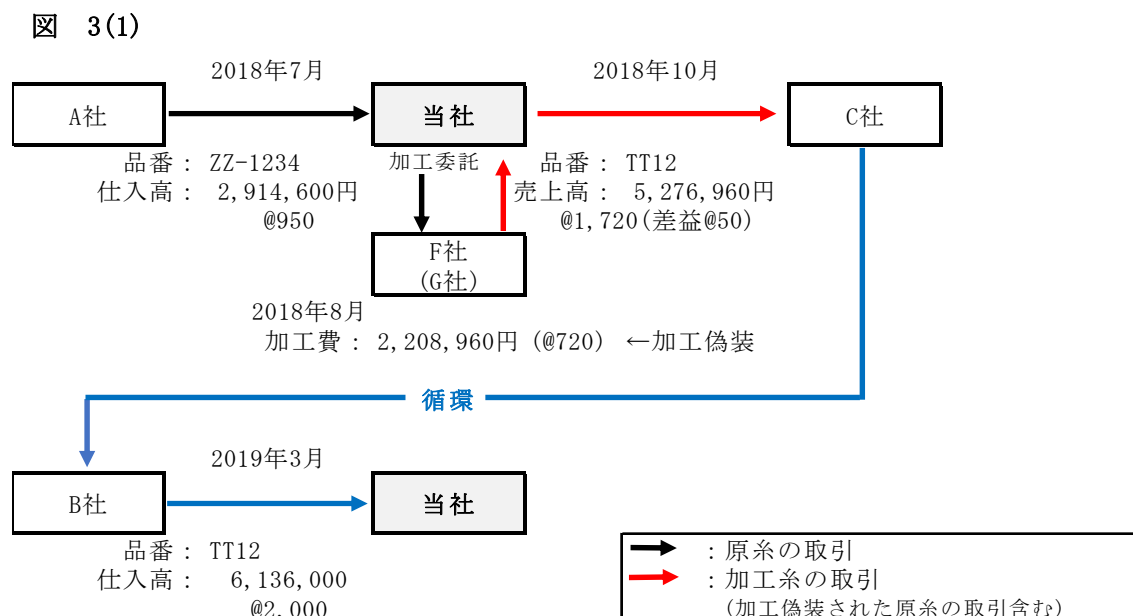
ア 本件循環取引を取り上げる意義について

本件不適切取引について、当社社員が2020年5月以前の段階で加工の偽装を認識するのは困難であるとしても、本件不適切取引の中には当社が以前に販売した品番、重量を同じくする商品を数か月後に仕入れている例があり、当社社員はかかる循環取引を認識し得た可能性はある。循環取引を認識すれば、加工の偽装も認識しえた可能性はあり、これを抽出して検討する意義及び必要性がある。

イ 本件循環取引の形成について

本件不適切取引のパターン3の「当社が加工に関与し、販売対象は加工が偽装された原糸の取引」のうち、当社がA社から原糸を仕入れてB社またはF社を介してG社に加工委託した後に加工が偽装された原糸を商社に販売し、1社または複数の商社を経由して同原糸を当社が仕入れる（還流する）取引が判明している。

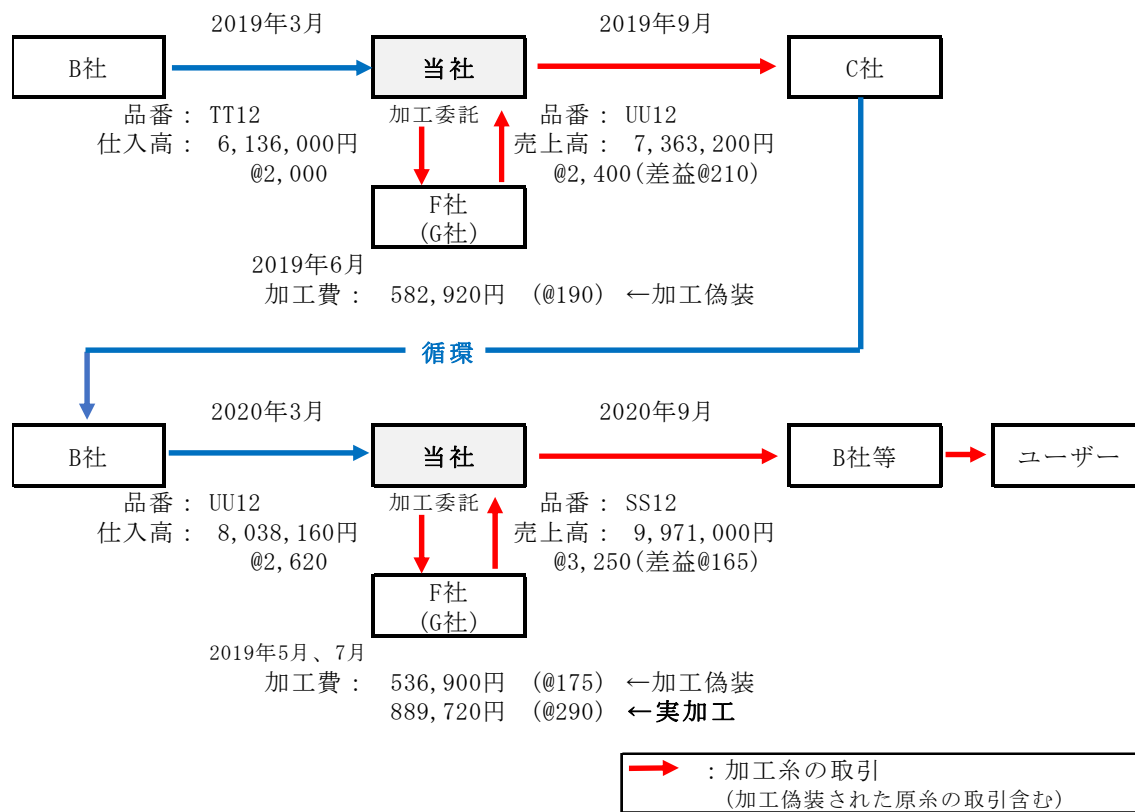
一例を挙げると以下の図3(1)のような取引である。



このように加工が偽装された原糸が当社に還流する取引は、当社が原糸を仕入れ、加工委託し、当該原糸について加工が偽装される場合がほとんどであるが、まれに本件不適切取引のパターン2の「当社が加工に関与せず、販売対象は加工が偽装された原糸の取引」の後、加工が偽装された原糸が還流する場合がある（これらをあわせて「本件循環取引」という）。本件循環取引において、ほとんどの場合、当社は、再度、F社を介してG社に再加工を委託して商社等に販売することになるが（実際に加工した場合には本件不適切取引のパターン4の場合となる）、まれにかかる再加工の委託をせずに商社に販売することもある。

上記取引例（図 3(1)）の当社の仕入は、その後以下の図 3(2)の取引へと流れており、実際の加工を経て、ユーザーへの販売へと至ったものと認められる。

図 3(2)



本件循環取引の具体例としては、原系の品番である「ZZ-1234」のまま循環することはなく、加工が偽装されて循環していた。循環にあたっては加工系であることを示すために新たな品番がつけられるが、たとえば上記図 3(1)の取引では原系の品番である「ZZ-1234」が偽装加工により加工系の品番である「TT12」となり、それがC社及びB社を経由して当社へ還流し、上記図 3(2)のとおり「TT12」は偽装再加工により「UU12」になる。さらに「UU12」は当社へ再度還流後、偽装再々加工から実際の加工を経て正規の加工品番である「SS12」となった。

当社から加工が偽装された原系を仕入れた商社は、当社と同様に、hh氏の紹介で商流に参加しており、同人から販売先の商社を指定されていた。商社は在庫できる期間が限られており一定期間経過後には次の商社かユーザーへ販売しなければならないが、hh氏が流通に参加を要請、依頼できる商社は限定されており、膨張する在庫の取引を順次成立させるために商社間の取引が環状となり、本件循環取引が形成されたものと認められる。

ウ 本件循環取引の認定及び規模について

本件循環取引の開始は、前述の本項 1 (2) (20 頁) のとおり G 社において加工の偽装が継続し始めた 2015 年 5 月頃の可能性があるが、当社が、当該加工が偽装された原系を仕入れたことを推認するには証拠が不十分であり、当社に還流され

る前に実際に加工されてユーザーに販売された可能性も否定できない。循環取引が認定できる最初の取引は、当社が C 社に 2018 年 4 月 26 日に販売した加工が偽装された原糸と同品番、同数量の商品を、2019 年 2 月 25 日に B 社から当社が仕入れた取引である。それより以前の循環取引であることが疑われる取引については、上記と同様に当社に還流される前に実際に加工されてユーザーに販売された可能性も否定できず本件循環取引に該当するものとは認定していない。

以下の表 4 のとおり、本件不適切取引の売上額約 18 億 6000 万円のうち、本件循環取引の対象となった糸の売上額は約 6 億 2000 万円である。

表 4

単位：千円（千円未満切り捨て）

	パターン1		パターン2		パターン3	
	本件不適切取引売上高	左記の内、循環が特定できる売上高	本件不適切取引売上高	左記の内、循環が特定できる売上高	本件不適切取引売上高	左記の内、循環が特定・推定できる売上高
2015年3月期	0	0	0	0	2,588	0
2016年3月期	0	0	0	0	23,607	0
2017年3月期	4,200	0	0	0	103,236	0
2018年3月期	25,500	0	179,709	0	46,476	9,722
2019年3月期	0	0	317,636	158,046	85,704	68,673
2020年3月期	0	0	69,558	12,730	67,062	52,751
2021年3月期	0	0	47,120	0	43,475	0
合計	29,700	0	614,025	170,776	372,150	131,147

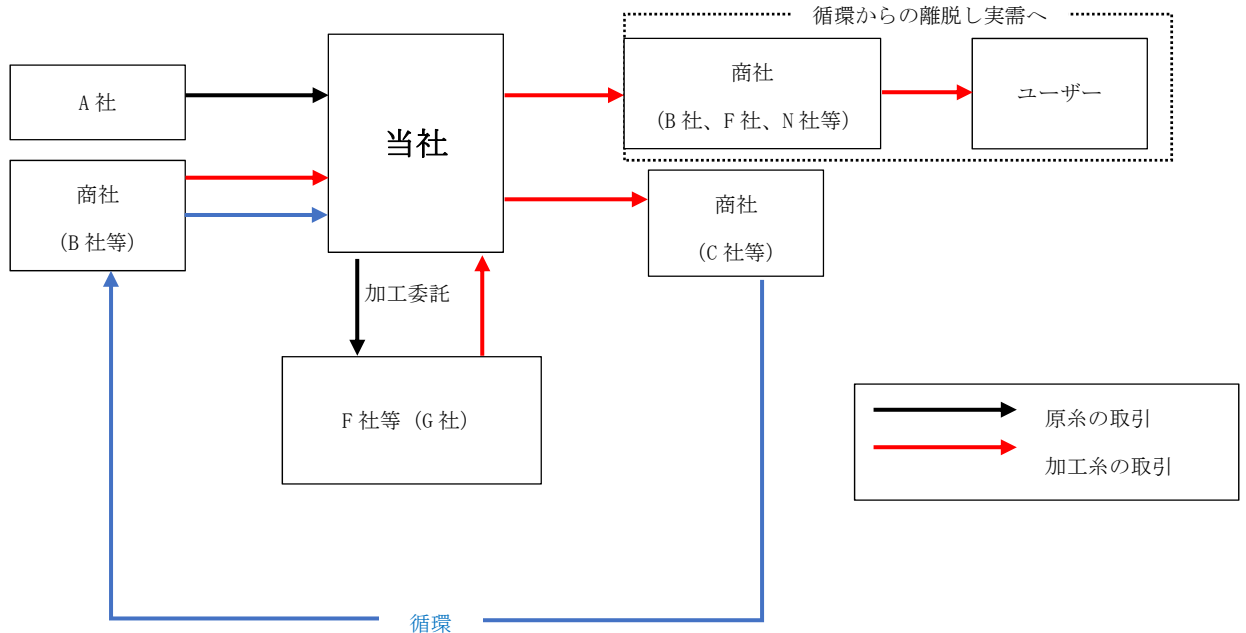
※ パターン3の2018年3月期の9,722千円は推定額

	パターン4		合計 (パターン5を除く)	
	本件不適切取引売上高	左記の内、循環が特定できる売上高	本件不適切取引売上高	本件循環取引売上高
2015年3月期	0	0	2,588	0
2016年3月期	0	0	23,607	0
2017年3月期	0	0	107,436	0
2018年3月期	4,311	0	255,997	9,722
2019年3月期	0	0	403,340	226,720
2020年3月期	450,876	322,196	587,497	387,677
2021年3月期	390,292	0	480,888	0
合計	845,480	322,196	1,861,355	624,121

エ 本件循環取引の概略

本件循環取引の流れは、概ね以下のとおりである。

図 4



オ 本件循環取引の特徴

本件不適切取引においては、未加工の原糸のままではユーザーに売却することはできないため、商社間で取引するしかない。本件循環取引の間、対象となる糸の価格は加工賃、利益、金利、倉庫代、運賃が上乗せされるために高額化していく。また、前述の本項3（1）ア（24頁）のとおり加工賃はhh氏の個人的利得分が水増しされた通常より高額なものであった可能性がある。

しかし、ユーザーへの販売価格はこれらによって嵩上げされた価格より相当に低額であるため、ユーザーへの販売に際して価格を下げる必要がある。この嵩上げ額の処理により発生する損失を負担する商社は、その損失を上述の第4の2（2）（13頁）の調整金として把握した後、また、調整金のシステムを有しない商社については同ユーザーへ販売する取引と同時に、同損失を填補するための利益を別の取引で得ることになる。これにより損失は解消されることになるが、一方でこのような填補する利益が発生する取引の対象となる糸は著しく高額であり、その購入者は損失を抱え込むことになる。このようなメカニズムで発生するのが本件不適切取引のパターン5の「著しく高額な糸を購入する取引」であるが、結局、損失は先送りされて増加していくことになる。

以上のとおり、本件循環取引に巻き込まれた商社は、ユーザーに販売するまで加工が偽装された原糸を在庫する役割とユーザーに販売する際に生じる損失を負担

する役割をさせられていたといえる。

なお、本件循環取引においては、売買の対象は架空の商品ではなく、原糸のままではあるが実際に存在しており、循環していた原糸の一部は、順次、加工されてユーザーに出荷されている。しかしながら、本件循環取引の対象である糸の数量は実際に需要がある数量を大幅に上回っているため、本件循環取引の対象である糸をすべて加工するには相当に長い期間が必要になる。

カ 当社の本件循環取引への関与について

hh氏は、加工賃の一部を個人的に利得するため等の目的で、G社と加工の偽装を継続してきた。G社では実際に加工を行っていたが、それを超える量を加工したことにして加工賃を不正に取得していたものである。加工が偽装された原糸は加工糸、再加工された加工糸の品番で取引されていた。加工が偽装された原糸を実際に加工するまでの間は商社間を転々とせざるを得ず、かつhh氏が在庫取引に参加することを要請、依頼できる商社には限りがあることからすれば、必然的に加工が偽装された原糸が環状に取引されるようになる。いわば、本件不適切取引が発展して本件循環取引にいたったものと理解することができる。本件不適切取引は、hh氏が在庫取引を利用して仕組んだものであり、そのため、hh氏との間で在庫取引を継続していれば、本件循環取引に巻き込まれるのは必然的であったといえる。

一方、本件循環取引について、当社がその発生、継続に加功していたことは否定できない。すなわち、本件循環取引によって生じる倉庫代を調整金として当社が負担していたことにより、一定期間在庫を滞留させることが可能であった。また、本件循環取引の間に嵩上げされた価格を下げてユーザーに売るために、当社は赤字取引をし、その赤字を調整金としていた。調整金額は最終的に約7500万円となっていたが、当社がかかる莫大な額になるまで取引を継続していることは、結果的に、本件循環取引を延命させる重要な要因であった。また、本件不適切取引のパターン5「著しく高額な糸を購入する取引」に該当する当社の行った取引（前述の本項3（1）エ（25頁）参照）も本件循環取引の継続に加功していたといえる。

また、社員aaの社内ルールに反した行為によっても、本件循環取引の継続に加功したといえる。すなわち、同人は、後述のとおり、滞留した在庫の自動評価損を免れるために、必要性に疑問をもってしかるべき再加工を前倒して行ったり、独立した加工とは言い難い検品、選別を行ったりして、品番を変更した例がある。同様の理由で、備蓄申請にあたって添付する引き取り約束の書類の作成を、書類上だけのことで実際には引き取り義務を負わせないと説明して、販売先に提出を依頼している。これらにより、当社における在庫の自動評価損の回避が可能になったことから、当社が本件循環取引の継続に寄与したと評価しうるのである。

6 当社の歴代担当者の本件不適切取引、本件循環取引に関する認識について

(1) 社員 bb の前担当者について

本件不適切取引が継続的に行われ始めたのは社員 bb 以前の担当者が hh 氏との取引を行っていた時期よりも後の 2015 年 5 月頃であり、社員 bb の前担当者が本件不適切取引を認識していたとは認められない。

(2) 社員 bb について

社員 bb が、hh 氏との取引を直接担当していた期間である 2014 年 12 月から 2016 年 4 月の間の 2015 年 5 月頃から本件不適切取引が開始したが、社員 bb の担当していた期間の本件不適切取引の回数は少なく、また、当該取引期間において本件循環取引が行われていたと認めるに足る証拠はない以上、社員 bb が加工の偽装を認識していたとは認められない。社員 aa の上司として対応した期間においても、基本的に上記認識は変わっていないものと認められる。

(3) 社員 aa について

ア 社員 aa の供述

当委員会が実施したヒアリングにおいて、社員 aa は、hh 氏との在庫取引、本件不適切取引、本件循環取引に関して次のように認識していたと供述した。

hh 氏との在庫取引については、社員 bb から当該取引を引き継いで以来、hh 氏の指定どおりに商品を仕入れ、在庫し、販売するだけで利益を取得することができる取引という認識を持っていた。そのため、2019 年 12 月頃までは当社の在庫が販売され、利益を取得できているかには注意していたが、調整金の管理や処理も含めてその他の事項は社員 cc に一任しており、在庫取引の内容を詳細に把握しようとしなかった。

在庫取引の内容を詳細に把握し始める契機となったのは、hh 氏の依頼により、2019 年頃から従来に比べて大量の加工糸を仕入れて再加工して販売するようになったことにある。このような変化が生じたことについて、hh 氏からは、当該加工糸は SS 向けに使用するところ、SS 向けは販売可能なシーズンが限られているため、大量に加工糸を仕入れて、再加工の上、販売する必要があるという説明があった。かかる説明自体は不合理と考えなかったものの、取引金額が増大したため、2020 年 1 月からは取引を詳細に検討するようになった。

その結果、社員 aa は、同月 6 日に hh 氏から受領したメールに添付されていた仕入一覧表（当社が hh 氏の指定により仕入れる商品の一覧表）に、2019 年に当社が F 社を介して G 社で加工し、販売した商品と同一の品番、数量の商品が記載されていることに気づいた。社員 aa が hh 氏に電話で連絡して、当該記載について不適切な循環取引ではないかと質問したところ、hh 氏からは、一度加工した加工糸を再び加工する「高次加工」のためであり、ユーザーも決まっていることから循環取引ではないとの説明があった。また、hh 氏との取引で関与することが多かった

B社・mn氏にも同様の質問をしたが、同人からはhh氏の指定どおりに取引を行っており、問題はない旨の回答があった。社員aaは、hh氏との取引において、実在する商品をhh氏の指定どおりに販売してきた実績があったことから、これらの説明を信用した。

また、2020年5月頃には、上記「高次加工」は虚偽ではないかという疑問を抱くようになった。社員aaがhh氏に対して、滞留期間が3ヶ月を経過する在庫を早急に販売するよう求めたところ、hh氏から、在庫を販売することはできないが、加工をしていない在庫を加工したことにして品番を変え、後日、加工することはできる（社員aaはこれを「加工の前倒し」と称する）という回答があったためである。社員aaにとって、ユーザーの要望を受けて加工を決定するのではなく、hh氏の判断で加工を決定することができるということを不審に思い、上記の疑問を抱くに至ったものである。

そして、2020年7月から8月頃には、加工が偽装された原糸が循環する取引（本件循環取引）の存在を疑い始めるようになった。社員aaは、その頃、hh氏からの依頼により、B社から12-QQ34及び12-RR34という品番の加工糸をkg単価4050円で購入する取引を行ったが、当該糸は過去に数百円程度で購入したことがある品番であった。hh氏は、社員aaに対して、当該糸の仕入れ金額が4050円と異常に高額であることについて、当該糸はRR向けの商品に使用されることから従前よりも高い金額で取引することが可能であると説明した。他方、hh氏は、当該糸の取引によってB社の損失を填補しようと考えているとも説明した。社員aaは、前者の説明には一応納得したものの、後者の説明については不審を抱いた。すなわち、B社が損失を被ったのは本件循環取引が行われており、その過程で何らかの理由によりB社に売買差損が生じたのではないかと想像した。なお、社員aaが本件循環取引を疑い始めるようになったのであれば、B社に売買差損が生じた理由について、B社の購入代金には偽装加工による加工賃が上乗せしているが、ユーザーへの販売代金には偽装加工による加工賃を上乗せできないからと推測するのが自然であるが、社員aaは売買差損に偽装加工による加工賃が含まれるとの認識はなかったと供述している。

イ 社員aaの供述の要旨

社員aaの供述を整理すると、同人がhh氏との在庫取引について取引内容を詳細に検討し始め、商品の循環自体に気づいたのは2020年1月（ただし、この段階では、前述のとおりhh氏から高次加工を行うとの説明を受けていたため当該循環が不適切という認識はない）、高次加工が虚偽ではないかと疑い始めたのが2020年5月頃、本件循環取引の存在を疑い始めたのは2020年7月から8月頃ということが出来る。ただし、社員aaにおいて、これらの疑いが確信に変わることはなかったとのことである。

ウ 社員 aa の供述に対する評価

社員 aa の供述については、同人は実際にはより早期に本件循環取引の存在を疑うことができたのではないか、あるいは、本件循環取引について疑いのレベルを超えて確定的な認識を得られたのではないかという疑問は残る。

しかし、社員 aa の認識においては、hh 氏との取引では商品が実在し、流通し、ユーザーまで販売されている。そして、本件循環取引の仕組み（図 4（34 頁）参照）が示すとおり、かかる認識は誤りではない。そのため、社員 aa において、hh 氏との取引に不合理な点があることを認識しても、一般的な循環取引が商品の存在しない架空取引であることを念頭に、最終的に商品が販売されている以上、循環取引ではないはずだと考えることはあながち不合理とはいえない。

また、デジタル・フォレンジックの結果や取引関連資料を含め、社員 aa の供述に反する物証は見当たらない。

以上からすると、社員 aa が、同人の供述よりも早期に本件循環取引の存在を疑っていた、あるいは、本件循環取引の存在を確定的に認識していたとまでは認められない。

エ 本件循環取引を継続・維持してしまった背景事情及び動機

社員 aa が 2020 年 1 月以降も hh 氏との取引を継続した背景事情や動機は単純なものではなく、複合的な要素があった。

（ア）循環取引との確信がなかったこと

前述のとおり（37 頁）社員 aa は 2020 年 7 月頃に本件循環取引の存在を疑いながらも、hh 氏からの説明により確信には至らなかった。社員 aa の本件循環取引に対する認識の程度が疑いに留まったことは、同人が取引を継続した事情の一つである。

（イ）在庫の販売、調整金の精算への期待

前項と関連する事情であるが、社員 aa としては、hh 氏との取引には不審な点はあるものの、最終的にはユーザーに販売できるとの認識も持っており、取引を継続して在庫を販売し、調整金を精算したいと考えていた。その背景には、福井支店の支店長としての責務を全うし、同支店のために hh 氏との取引を大過なく進めたいとの気持ちがあった。

（ウ）「負い目」を感じていたこと

社員 aa には、2020 年 1 月まで hh 氏との取引の大部分を社員 cc に一任し管理が杜撰であったこと、同月に加工糸が循環していることに気づいたにも関わらず不適切な循環取引であると見抜けなかったことについて負い目があったとのことである。また、遅くとも 2020 年 5 月には、後述の在庫自動評価損の回避（39 頁）を始めたことで、社内ルールを逸脱したという負い目もあったとのことである。同人としてはこれらの負い目により、取引を中止する機会を逸した。

(エ) 漠然とした恐怖感

hh 氏との取引は仕入先、販売先及び加工委託先全てを hh 氏が手配したものであり、仮に hh 氏が循環取引などの違法、不適切な取引を仕組んでいた場合、これらの関係者の中に hh 氏の味方がいれば、違法、不適切な取引が発覚した場合には全ての責任を押し付けられてしまうのではないかという漠然とした恐怖感を抱いていた。

(4) 社員 cc (受渡担当) について

hh 氏との取引で不審な点を感じたとしても、社員 bb 及び社員 aa に確認して問題がないとの回答を得ればそれ以上に取引の不審点を追求することはなく、本件不適切取引や本件循環取引を認識していなかったものと認められる。

(5) 社員 aa による社内ルールに反した対応について

ア 自動評価損の回避

当社では在庫が 3 か月を超えて滞留する場合は通常価格で販売できなくなるリスクが漸増するため、その漸増するリスクに対応するように在庫価格を合理的に見積る当社独自の会計ルールとして、滞留期間が 3 ヶ月を経過した在庫に対し、3 ヶ月を経過した月から毎月取得価額の 10% ずつ、最終は取得価額の 5% になるまで自動的に簿価を切り下げる在庫評価ルールを適用している (以下「自動評価損」という。経理規程第 272 条、経理規程細則 9 - 40 (1))。また、契約により取得価額より高い価額で販売が確定している在庫については事前届出 (以下「備蓄申請」という) により評価損の対象から除外する (経理規程細則 9 - 40 (2))。備蓄申請においては、当社の販売先が作成した在庫の購入を約する書面、通称「確約書」を添付する必要がある。

社員 aa は、hh 氏との取引において滞留期間が 3 ヶ月を経過しても販売することができない在庫が増大したことから、自動評価損を回避するために、遅くとも 2020 年 5 月頃から hh 氏と意思疎通し、実際には加工前であるにも関わらず加工したことにして当該在庫の品番を変更する (社員 aa の認識としては、加工を前倒しで行ったという認識であった)、あるいは、本来加工とは言えないような検品・選別などの補助的、付随的な作業を加工と称して品番を変更していた。このように品番を変更した商品を新規の在庫として扱うことで自動評価損を回避していたのである。当社では、仕入高に計上するための棚卸資産等の取得 (受渡日) について、「物の受け取りを要する加工委託商品等請負契約にあつては、商品等の加工が契約により完了し、当該たな卸資産を入荷した日」とある (経理規程細則 9 - 24)。したがって、加工契約後の入荷によって加工前の在庫期間はリセットされて、上記の自動評価損の適用は加工による入荷日から再開することになる。経理の入力システムもこれに従っている。

加工後の入荷日を棚卸資産の取得日とするのは、加工により新たな商品になっ

たことに着目するものであるが、社員 aa はこのシステムを自分勝手に都合よく解釈して利用したものである。ただ、上記補助的・付随的な作業を加工と称するだけで簡単に品番が変更されて自動評価損が回避できる、もしくはそれを見逃してしまう管理システムには改善を検討すべき脆弱性があった可能性がある。

イ 受渡担当者への口止めの有無

受渡担当者である社員 cc は、hh 氏との取引における調整金が高額となり、かつ、在庫が膨大となったことに不安を覚え、遅くとも 2020 年 11 月頃には、社員 aa に対して、hh 氏との取引に不審な点があることを指摘した。これに対して、社員 aa が社員 cc に口止めをしたとまで認められる根拠はないものの、社員 aa は社員 cc に対して hh 氏を信頼して取引を継続すれば在庫の販売及び調整金の処理が可能である旨説明し、社員 cc の不安を解消しようとしたことは認められる。その後、このようなやり取りが数回発生し、社員 cc から社員 aa に対して上司である社員 bb に相談すべきであるという進言もあったが、社員 aa は同様の対応を行った。

結果として社員 cc は不安を残しながらも社員 aa を一応信用し、社員 aa 以外に相談することはなかった。

ウ 実態をとまなわない備蓄申請書の提出

社員 aa は、hh 氏との在庫取引において滞留期間が 3 ヶ月を経過するのに販売の見込みが立たない在庫が増大したため、2020 年 8 月 25 日に F 社から、同年 9 月 25 日に B 社から、同年 12 月 14 日に N 社から、翌 2021 年 1 月 22 日に K 社から、それぞれ当社在庫の購入を約束する確約書を取得し、備蓄申請を行った。しかし、F 社及び B 社に対しては確約書どおりに在庫を販売することができておらず、N 社及び K 社に対しては確約書どおりに在庫を販売できない見込みである。

かかる確約書どおりに販売できない在庫の 2021 年 3 月末残高は約 2 億 9000 万円であり、そのうち本件不適切取引の対象となっていたと認定しうるのは約 1 億 3000 万円分である。それ以外の約 1 億 6000 万円分のうち、約 6800 万円分については不適切取引の対象であったとは認められないが、約 9200 万円分については仕入金額が高額であることから本件不適切取引のうちパターン 5 の対象であった可能性がある。当社は、本件不適切取引の対象となった在庫及び本件不適切取引のうちパターン 5 の対象であった可能性がある在庫を適切に販売する予定であるが、仕入価格よりも低い金額で販売せざるを得ず、当社に一定の損害が発生することが予想される。かかる損害については A 社が当社に対して一定程度賠償する旨の合意が成立しているため、最終的に当社が負担する損害は、本件不適切取引の対象となっていた在庫に関して約 3200 万円程度、本件不適切取引のうちパターン 5 の対象であった可能性がある在庫に関して約 2300 万円程度であると見込まれる。

このような確約書に反する状況となった一因は、社員 aa がこれらの確約書を取得するうえで、確約書どおりに在庫を引き取らせるようなことはしないという確

約書の趣旨に反する説明をしたためである。かかる説明は、在庫評価損及び備蓄申請に関する経理ルールを逸脱するものであり問題がある。かかる問題は、F社及びB社分の在庫の備蓄期限が2021年3月末、N社分が同年6月末、K社分が同年9月末までであったが、本件不適切取引が発覚した同年3月12日以前においては備蓄期限が到来していないため、販売実績は検証できず、営業経理部のチェック業務や内部監査において判明することはなかった。なお、hh氏との取引においては、上記の他にも備蓄申請が行われたケースが複数あるが、それらのケースでは確約書どおりに在庫を販売できており、問題は生じていない。

また、社員aaが取得した確約書自体にも、商品名、品番は記載されているが、福井支店以外の確約書では通常記載されている数量や金額が記載されておらず有効性に疑義があるという問題がある。更に当該問題と表裏であるが、このような有効性に疑義がある確約書が添付された備蓄申請が受理されてしまう管理システムにも問題があるといえる。

(6) 関係者における金銭的利益享受の有無について

前述のとおり(24頁、26頁)hh氏及びG社・pp社長は本件不適切取引を利用して、本来の営業取引から生じる利益以外の金銭的利益を享受したものと認められる。他方、他の関係者が営業利益以外の金銭的利益を享受したと認めるに足る事実、証拠は存在しない。

(7) 本件不適切取引に対する社内協力者等の有無について

当社社員らはいずれも本件不適切取引、本件循環取引に巻き込まれたものと認められ、これらの取引に対して協力した者は存在しない。

7 本件循環取引が不合理で、離脱するべき取引であることを見抜けなかった要因

(1) 巧みな仕組みと説明

本件循環取引は、商品が実在しない架空取引ではなく、加工が偽装された原糸を対象とする取引ではあるが、ほとんどの場合に商品は実際に出荷されて倉庫で保管される。一般的な循環取引が架空取引であることからすれば、以前に加工して商社に販売した商品と同品番、同数量の商品の仕入取引というだけでは不適切な取引であることを疑わなかったとしてもやむを得ないといえる。

また、hh氏は、当社による再加工は「高次加工」であって、前加工した加工糸を商社において在庫し、ユーザーへの出荷前に後加工として「高次加工」するために当社に還流する取引は合理性のあるものと説明しており、社員aaは、この説明のために不適切な取引であるとの認識をすることができなかった。

(2) 隠ぺい工作

hh氏は、前述の本項3(1)ウ(24頁)のとおり①ボビンの偽装、②荷姿の変更という隠ぺい工作を行っていた。仮にボビンの偽装がなければより早い時点で受渡

担当の社員 cc は当然に支払われるべきボビン代が払われていないことに気づいた可能性はある。また、他の流通の参加者である C 社は自社の営業倉庫である M 倉庫に搬入することを求めており、もし箱に貼られた品番のシールを含む荷姿が変更されていなければ加工されていない原糸のままの取引であることに気づいた可能性は大いにある。

(3) 当社社員の要因

社員 bb、社員 aa は、A 社のブランド及び hh 氏の営業担当者としての実績から取引の増大を是認してきた。その結果、社員 aa によって上記のような多額の在庫の滞留と調整金の膨張を招いたが、それでも在庫を販売することにより適正規模まで在庫を縮小できること、調整金を解消することが期待できると考えていた。同人らは A 社のブランド及び hh 氏の実績を過大に評価したものと見える。その理由の一つとして、hh 氏との取引が当社の営業活動なしに容易に利益を得られるものであったことがある。

(4) 当社内部の要因

社員 bb、社員 aa は、G 社を訪問する等して商品を確認したり、加工現場の状況を観察しようとしてこなかった。特に、社員 aa は当社が販売した商品が還流していることを認識しながら、hh 氏の「高次加工」との説明（前述の本項 6（3）ア(36 頁)参照)を G 社に訪問して確認しようせず、安易に信じている。これらは、同人らの個人的な業務執行態度のみに帰すべきではなく、当社がかかる確認等の重要性を社員に意識づけられていないと捉えるべきである。また、有効性に疑義がある確約書が添付された備蓄申請が受理されて在庫の滞留をもたらしたことにより、さらに当社における自動評価損システムが目的外使用を許容するような脆弱なものであったとすればそのことにより、本件循環取引を延命させたといえる。

第6 件外調査

1 件外調査の対象となる取引

本件不適切取引を踏まえた類似の不適切な取引や処理の類型と概要は以下のとおりである。

(1) 加工が偽装された原糸の仕入販売取引

当社が仕入れた原糸または加工糸に対し、当社が加工は行わず、そのまま販売する取引（以下「仕入販売取引」という）のうち、加工糸の取引において、商品現物は原糸であるにも関わらず品番が加工糸に偽装された取引。

(2) 加工実体がないにも関わらず加工糸に偽装された加工販売取引

仕入れた原糸または加工糸に対し当社が加工の上、販売を行う取引（以下「加工販売取引」という）であるが、加工実体がないにも関わらず品番が加工を行った加工糸に偽装されて販売された取引。

(3) 循環取引

加工糸の仕入販売取引や加工販売取引において、当社が仕入れた加工対象となる加工糸が以前に当社から販売された加工糸が還流したものである取引。当社における加工を経る加工販売取引も、加工を伴わない仕入販売取引も含まれ、加工を経る場合であっても上記（2）のように加工実体がない取引も含まれる。当件外調査においては、本件循環取引のように、一連の商流は取引先が企画・組成したもので、当社が巻き込まれた類の循環取引を調査対象とする。

(4) 滞留在庫の自動評価損の不適切な回避

前述の第5の6（5）ア（39頁）に詳述した滞留在庫の自動評価損の取り扱いに対し、実態を反映しない外注加工委託を行ったり、実態を反映しない備蓄申請を行ったりすることで、自動評価損を不適切に回避すること。

(5) 取引先との簿外の貸し借り

取引により損失が生じたり、本来見込んでいた利益が得られなかったりした場合に、関連する取引先に対する「貸し」を認識し、当該「貸し」残高については、それ以後の別の取引に追加利益を上乗せすることにより回収するため、取引先担当者とは残高を共有したうえで、簿外で貸し借り残高を保持すること。

2 件外調査の対象期間、対象取引及び調査の方法

(1) 加工が偽装された原糸の仕入販売取引に関する類似取引調査

ア 調査対象期間：2020年10月～2021年3月（偽装加工取引は通常ユーザー納入後には検品時に検出され、既に問題として顕在化しているものと想定されるため、ここでは対象期間は直近半年間としている。なお、当該商材が循環取引においていつまでもユーザーに至ることなく還流している場合は、問題として顕在化していない可能性があるが、下記（3）では循環取引を別途調査対象とするとともに、よ

り長い期間を調査期間として設定している)

イ 調査対象取引：100万円以上の商社との仕入販売取引（商社に限った理由は、原糸が加工糸に偽装されている場合、自ら当該糸を使用するユーザーが仕入れた際、即座に取引の偽装が判明するものと想定されるためである）。調査対象部署は当社福井支店を含む合繊糸を扱う全部署

ウ 調査方法：取引の詳細データをもとに、以下の観点を総合的に考慮の上、加工偽装の有無を判定する。

エ 調査の観点：

- ① 取引重量が当該加工糸品種の1本あたり規定重量の整数倍となっているか
- ② 取引単価が適切な単価の範囲内か
- ③ 仕入先及び販売先が不自然な商流となっていないか

(2) 加工実体がないにも関わらず加工糸に偽装された加工販売取引に関する類似取引調査

ア 調査対象期間：当社福井支店に関しては2016年4月～2021年3月。それ以外の部課に関しては2020年4月～2021年3月の直近1年間

イ 調査対象取引：100万円以上の外注加工委託取引

ウ 調査方法：取引の詳細データをもとに、以下の観点から加工偽装の有無を判定する。

エ 調査の観点

- ① 加工に投入した重量に対し、加工後の重量に相応の加工ロスが反映されたものとなっているか
- ② 加工単価が当該外注加工先に対する加工における平均的な水準となっているか
- ③ 加工委託先は継続的に加工を委託している先か

なお、当該類似取引調査に加え、社内アンケートでは架空加工への関与の有無に加え、架空加工が疑われるような取引への関与や指示等の有無についても質問を行った。

(3) 循環取引に関する類似取引調査

ア 調査対象期間：2016年4月～2021年3月

イ 調査対象取引：1000万円以上の仕入取引及び販売取引（循環取引の一端を検出することを第一義的な目的とし、当該調査対象取引から循環取引が疑われる状況が検出された場合は、取引範囲を拡大して対応することを前提とした対象設定）。調査対象部署は当社連結グループにおいて、本件循環取引と同種の取引リスクのある取引先が一連の商流を企画・組成する取引を継続的に行う部署を選定。

ウ 調査方法：取引の詳細データをもとに、以下の観点から取引の循環有無を判定する。

エ 調査の観点

- ① 仕入先から販売先に至る商流の合理性
- ② 抽出された取引の品番に関して、同一取引先からの仕入と販売が行われていないか。または同一品番が複数の取引先から仕入が行われていないか（通例、品番ごとに仕入先が概ね決まっているため）。行われている場合はその理由の合理性。
- ③ 取引単価の合理性（抽出された取引の品番の単価推移を分析し、異常な増加がないかを検証）

なお、当該類似取引調査に加え、社内アンケートでは循環取引への関与の有無に及び循環取引が疑われるような取引への関与や指示等の有無についても質問を行い、得られた回答についてのフォローアップを行った。

(4) 滞留在庫の自動評価損の回避に関する類似取引調査

以下の 2 つの観点から、自動評価損を不適切に回避している事案がないかの検証を実施した。

ア 実態を反映しない外注加工委託

- (ア) 調査対象期間：本項（2）と同様
- (イ) 調査対象取引：1万円未満の外注加工委託取引（形だけの加工実績をつくることが手口として想定されるため、ここでは少額の加工費を調査対象とした）。調査対象部署は本項（2）と同様
- (ウ) 調査方法：取引の詳細データをもとに、専ら自動評価損を回避するための加工ではなかったかを以下の観点から判定する。
- (エ) 調査の観点：本項（2）と同様

イ 実態を反映しない備蓄申請

- (ア) 調査対象期間：当社福井支店に関しては 2016 年 4 月～2021 年 3 月。それ以外の部課（ただし、綿糸、合繊糸を備蓄する部課のみ）に関しては 2020 年 4 月～2021 年 3 月の直近 1 年間
- (イ) 調査対象取引：対象期間における備蓄申請書
- (ウ) 調査方法：備蓄申請書の記載内容や添付書類等から、当該備蓄申請が専ら自動評価損を回避するための申請でなかったかを以下の観点から判定する。
- (エ) 調査の観点：
 - ① 備蓄申請書の記載内容の十分性（数量や期間に関する具体的な記載の有無等）
 - ② 当社の備蓄に対し、取引先の将来的な引き取りに関する覚書等の添付状況
 - ③ 備蓄申請後の販売状況

(5) 取引先との簿外の貸し借りに関する類似取引調査

社内アンケートにて、取引先との簿外の貸し借りの有無に加え、簿外の貸し借りが

疑われるような処理への関与や指示等の有無について質問を行い、得られた回答についてのフォローアップを行った。

加えて、取引先への「貸し」の発生につながりうる下記の事象（取引結果）を収集の上、取引担当者に確認を行うことで、上記社内アンケートに追加的な補足確認を実施した。

ア 赤字取引

（ア）収集対象期間：2020年10月～2021年3月の直近半年間

（イ）収集対象取引：10万円以上の赤字となった取引

イ 長期滞留在庫

（ア）収集対象：2021年3月末時点で4ヶ月以上保有となっている100万円以上の長期滞留在庫

3 類似事案の有無に関する調査結果

hh氏との取引による在庫において、実態を反映しない備蓄申請を行い在庫の自動評価損を回避する行為が行われていた点については、第5の6（5）ウ（40頁）に記載したとおりである。本件不適切取引に類似する事案の有無について、各種取引調査、社内アンケート等を行ったが、当該事案以外では本件不適切取引に類似する事案やその存在を示す兆候は検出されなかった。

第7 当社の財務諸表等への影響

1 本件不適切取引の取引金額及び残高について

前述の第5の1(4)(21頁)に記載の本件不適切取引に関して、各年度において計上された売上高及び売上原価、並びに売掛金残高、棚卸資産残高及び買掛金残高は以下のとおりであった。

表 5

単位：千円（税抜、千円未満切り捨て）

	売上高	売上原価	差額（取引利益）
2015年3月期	2,588	2,483	105
2016年3月期	23,607	22,728	878
2017年3月期	107,436	104,502	2,933
2018年3月期	255,997	247,406	8,590
2019年3月期	403,340	391,814	11,525
2020年3月期	587,497	533,079	54,417
2021年3月期	480,888	448,148	32,739
合計	1,861,355	1,750,163	111,192

単位：千円（千円未満切り捨て）

	売掛金(税込)	棚卸資産(税抜)	買掛金(税込)
2015年3月期	0	0	0
2016年3月期	0	12,020	12,982
2017年3月期	0	16,160	9,493
2018年3月期	52,909	222,481	232,653
2019年3月期	419	463,629	458,068
2020年3月期	55,220	508,878	544,790
2021年3月期	20,957	143,871	11,705

2 本件不適切取引以外における実態を反映しない備蓄申請による自動評価損の回避について

前述の第5の6(5)ウ(40頁)に記載のとおり、社員aaはA社が関係する取引において本件不適切取引以外でも実態を反映しない備蓄申請を行い在庫の自動評価損を回避していた。通常の営業活動から生じた在庫であれば、当社の経理規程により自動評価損の対象となるが、これら在庫は、以下の理由により、自動評価損の対象とはせず正味実現可能価額まで評価減を行うことが妥当と判断した。同第5の6(5)ウ(40頁)記載の本件不適切取引以外における実態を反映しない備蓄申請による在庫は、本件不

適切取引のうちパターン 5 の対象となっていた在庫の可能性が、また当該在庫に対しては A 社との間で、仕入先が A 社かどうかを問わず、当該在庫に関して A 社が一定程度負担して処分する合意が成立していることから、当該賠償によっても将来回収できない価額である▲23,357 千円を売上原価に計上することとなる。なお、2020 年 3 月末以前の棚卸資産については特段追加的な評価減の必要性は認められない。

3 会計上の影響について

まず、本件不適切取引は、商品現物の移動を伴ったものであり、また最終的に当社に一部在庫が残留したものの、当社の販売済み商品に関する一連の取引については、前述の第 5 の 2 (1) 及び (2) (23 頁) に記載のとおり、その取引自体の有効性や取引差益の認識自体が法的に問題とされるリスクは限定的である。一方で、本件不適切取引は、加工糸を偽装した原糸の仕入販売取引及び加工販売取引であった点、加えて当社の販売品の一部が再び当社に還流すること（その結果として複数回の売上計上となる）が確認された点に鑑みると、当社の通常の正規取引とは言い得ない取引であり、会計上、売上高及び売上原価を認識する総額表示や、営業損益区分での表示は認めがたい。また当社が計上する棚卸資産についても、本件不適切取引自体が前述のとおり営業損益区分での表示が認めがたい点や、本件不適切取引に関する一連の取引は hh 氏が仕入先、販売先及び数量・単価等を企画・組成した取引であった点を踏まえると、当社にとっての棚卸資産の計上要件を満たすものとは言い難い。

従って、本件不適切取引に関し、パターン 1 からパターン 4 については売上高及び売上原価を取消しの上、差額として計上された取引利益は営業外損益区分での計上とし、また、売掛金については営業外取引による債権（「その他流動資産」等）への振り替え、棚卸資産及び買掛金についても両者相殺の上、営業外取引による債権債務（「その他流動資産」「その他流動負債」等）へ振り替えを行うことが妥当である。また、本件不適切取引パターン 5 についても、棚卸資産及び買掛金について両者相殺の上、営業外取引による債権（「その他流動資産」等）へ振り替えを行うことが妥当である。

なお、「その他流動資産」に関しては、その資産性が会計上問題となり、将来の回収可能性を踏まえた評価を行うことが必要である。具体的には本件不適切取引に関して在庫となっている帳簿価額と処分見込額との差額について、評価減を実施することが必要となる。本報告時点での評価減金額は 32,756 千円及び 2021 年 3 月末時点でその実在性の確認が取れていない在庫 12,771 千円（実際の加工をすることで発生していた加工ロスの未処理分）の合計 45,527 千円であると当社にて試算されており、当該評価減金額については、営業外費用として計上することが妥当である。

次に、上記 2 に記載した、本件不適切取引パターン 1 からパターン 5 以外で、A 社との取引に関連する追加的な評価減▲23,357 千円を実施することが必要である。

これらの訂正処理の結果、各過年度決算期における主要な勘定科目・財務指標に関す

る会計上の影響額の概略は下記のとおりである。なお、訂正に伴う消費税・法人税等への影響等の当該訂正から派生的に必要となりうる訂正論点・内容については下記影響額に含めていない。

また、本報告時点では当社の2021年3月期に関する決算数値は未公表であるため、下記表における2021年3月期に関する影響額は、当社の当期公表値の前提となる計画値に対して想定していなかった事象（本件不適切取引及び本件不適切取引に関連する類似事案による不適切な会計処理）による影響額を表すものであり、今後公表される2021年3月期に関する決算数値ではこれら影響が織り込まれたものとなる見込みである。

表 6

P/L 影響額

単位：千円（千円未満切り捨て）

	売上高	売上原価	営業利益	営業外収益	営業外費用	経常利益
2015年3月期	▲2,588	▲2,483	▲105	105	0	0
2016年3月期	▲23,607	▲22,728	▲878	878	0	0
2017年3月期	▲107,436	▲104,502	▲2,933	2,933	0	0
2018年3月期	▲255,997	▲247,406	▲8,590	8,590	0	0
2019年3月期	▲403,340	▲391,814	▲11,525	11,525	0	0
2020年3月期	▲587,497	▲533,079	▲54,417	54,417	0	0
2021年3月期	▲480,888	▲448,148	▲32,739	32,739		0
		23,357	▲23,357			▲23,357
			0		45,527	▲45,527
	▲480,888	▲424,791	▲56,096	32,739	45,527	▲68,884
合計	▲1,861,355	▲1,726,805	▲134,549	111,192	45,527	▲68,884

上記表6に記載の2021年3月期の売上原価影響額▲424,791千円には、本件不適切取引における売上原価の取消し▲448,148千円に加え、上記2記載の本件不適切取引以外における追加的な評価減23,357千円が含まれている。

また、2021年3月期の経常利益影響額の▲68,884千円は上記2記載の本件不適切取引以外における在庫の評価減▲23,357千円（売上原価計上）と本件不適切取引に関する在庫の振り替えを行った「その他流動資産」に対する評価減▲45,527千円（営業外費用計上）の合計額である。

表 7

B/S 影響額

単位：千円（千円未満切り捨て）

	売掛金	棚卸資産	その他 流動資産	買掛金	その他 流動負債	利益剰余金
2015年3月期	0	0	0	0	0	0
2016年3月期	0	▲12,020	0	▲12,982	962	0
2017年3月期	0	▲16,160	6,667	▲9,493	0	0
2018年3月期	▲52,909	▲222,481	52,909	▲232,653	10,172	0
2019年3月期	▲419	▲463,629	5,980	▲458,068	0	0
2020年3月期	▲55,220	▲508,878	55,220	▲544,790	35,912	0
2021年3月期	▲20,957	▲167,228	107,596	▲11,705	0	▲68,884

2021年3月期の棚卸資産影響額には、本件不適切取引における棚卸資産のその他流動資産への振替額▲143,871千円に加え、上記2記載の本件不適切取引以外における追加的な評価減▲23,357千円が含まれている。

また、2021年3月期のその他流動資産影響額107,596千円は、売掛金からの振替額20,957千円と棚卸資産からの振替額143,871千円に買掛金11,705千円を相殺した残高に対し、本件不適切取引に関する評価減▲45,527千円を反映した合計額である。

第8 原因の究明

1 過度に hh 氏を信用した取引

本件循環取引については、2019年2月の当社への還流が確認された仕入取引が明確に本委員会の認定できる最初の取引であるが、この頃から当社の在庫が滞留するようになり、特に2019年11月頃から倉庫代負担が重くなってきた。在庫期間が3ヶ月を超えることで想定外に発生した倉庫代は「貸し」として計算され調整金として簿外で管理されていたが、この頃から他の案件で追加利益を乗せることにより調整金が解消に向かうことはなく、ひたすら膨張し続けている。社員 aa は、hh 氏が A 社という大企業の営業担当であり、過去には hh 氏との取引による当社在庫の解消（販売によって適正な規模まで在庫を縮小すること。以下同じ）を実現していた実力の持ち主と認識していたため、今後も在庫の解消ができるものと期待していた。しかし、客観的にいって、ほぼ毎月数百万円の調整金が発生するような状況で、在庫の解消や調整金の精算を期待するのは根拠のない盲信と言わざるを得ない。過去には可能であった在庫の解消が2019年11月頃から全く進まなくなったことを直視すれば、A 社の商品であることやその販売力をもってしても他の商社が在庫する余裕がなくなったこと、ひいてはそれまでに当社が売却した商品が他の商社に滞留していることは想像可能であった。さらに、hh 氏の本件循環取引が「高次加工」のための循環であるとの説明が虚偽であることを認識でき、また G 社を訪問して調査することにより本件不適切取引を認識しえた可能性もある。

2 容易な利益獲得手段の維持

hh 氏との取引は、A 社商材の販路を広げる目的で行われたことは否定できないものの、当社が買主を発掘する等の積極的な営業活動なしに一定期間経過後に販売するだけで利益を得られる取引であり、確実に利益を獲得できるものであった。取引については最終的な判断は歴代の担当社員が行うにしても、日常の連絡窓口は受渡担当の社員が行うことも多く、営業担当社員は資金の状況等を確認するだけでよかった。そのため、社員 bb、社員 aa は、hh 氏との取引については魅力があり継続したかった旨を述べている。かかる容易な利益獲得手段であることは、社員 aa が多額の在庫の滞留、調整金の膨張にも関わらず、本件不適切取引から離脱できなかった原因の一つとして認められる。

3 社員教育の不備

社員 bb と社員 aa は、定期的に販売先を訪問し、実際に在庫状況を確認する等の在庫管理をせず、在庫金額と在庫の滞留状況及び利益が確保できているかどうかのみを注視していた。同人らは、福井支店の営業人員が減少し、また、社員 bb が大阪本社に異動となるなどの環境変化のもとで、取引件数、規模をいかに維持していくかに腐心し

ており、営業的観点からは hh 氏との取引に労力を割くべきではなく、他の取引に労力を割くべきと考えていた旨供述する。結果として、実際に商品を確認することがなかったことは、本件不適切取引を認識できなかったことの大きな要因である。当社は、売買する商品の確認の重要性を再認識すべきである。

社員 aa は、多額の在庫の滞留、調整金の膨張に直面しながらも上長である社員 bb に相談等をしておらず、社員 cc による社員 bb へ相談するようにとの進言にも消極的であったことが認められる。上記のとおり、2020 年の早い段階で問題が自力で解決できる規模を超えていることは認識できたはずである。少なくとも、日常的に生ずる問題を超越する事態（もしくはそれを疑うべき事態）においては上長への報告を優先すべきとの意識があれば、社員 aa から上記在庫の滞留等の報告がされた可能性はあったといえる。社員 aa が福井支店長という地位にあったことを加味しても、A 社から循環取引の存在の可能性を指摘されるまで当社内部で情報が伝達されていなかったことは問題視せざるをえない。

以上を含む当社社員のリスク管理については、より実践的な社員教育がされていなかった問題があるものといえる。

4 自動評価損システムの目的外の使用

当社の自動評価損システムでは、前述の第5の6（5）ア（39頁）のとおり加工契約後の入荷によって加工前の在庫期間はリセットされてその後3か月間は評価損を免れることになる。hh氏は、当社のこのシステムを理解して社員aaに加工を発注させることにより在庫の滞留期間を延ばした。社員aaもこの仕組みを利用するためにhh氏に協力を求めたこともあった。加工により在庫期間がリセットされるのは、付加価値がついたことで新たな販売可能性を得たことによるものであるが、社員aaは、同システムが本来想定するのとは異なる目的で利用しており、当社としてその防止が容易なものであったとは言い難い。

しかしながら、自動評価損システムが本来加工といえないような付随的なものでも加工として在庫期間のリセットに利用されたこと、また、そのような目的外の利用をチェックする体制もとられていなかったことについては、目的外の利用を防止するための改善措置を検討すべきものといわざるを得ない。

5 社内における管理の不徹底

本件確認書は、馬渡取締役と社員bbの間の協議のみで処理されているが（前述の第4の3（3）（14頁）参照）、その内容はそれまでの取引の継続に影響があると解釈される余地のあるものであり、少なくとも管理部門による第三者的なチェックを必要とするものであった。当社では、稟議規程により稟議事項の最終の決定権者が定められているが、本件確認書については明確に該当する規定がない。本件確認書のような会社間

の合意文書について管理部門によるチェックが行われず、また最終の意思決定権者が定められていなかったことは問題である。

社員 aa は、実態のともなわない備蓄申請書を提出している（第5の6（5）ウ（40頁））が、同人が備蓄申請書に添付した確約書について、確約書どおりに在庫を引き取らせることはしないという説明をしたことは許されないものである。しかし、当社の備蓄申請の管理についても不備が認められる。すなわち、社員 aa が添付した確約書には品名だけで、数量、価格が記載されておらず、それにも関わらず備蓄申請が認められている。かかる不適切な備蓄申請の対象には本件不適切取引には関連しない商品も含まれていたが、本件不適切取引に関連したのも少なくなく、当社の管理の不徹底が本件不適切取引、本件循環取引に加功したと評価しうる。

6 内部監査の限界

前述の第3の3「内部監査の概要」（10頁）に記載のとおり、当社内部統制グループによって2017年10月から12月にかけて福井支店に往査が行われ、主に2017年9月末時点の債権債務や在庫に関する内部監査が実施された。

福井支店に関する内部監査報告書において、長期在庫比率がやや高くなっている旨の指摘はされていたが、本件不適切取引に関する在庫は、2017年3月末の約1600万円、2017年9月末の約1900万円、2018年3月末の約2億2200万円と推移しており顕著な増加がみられるものの、2018年3月末の在庫は主に同年1月から3月に仕入れられたものであったため、当該往査の時点では不適切取引から生じた在庫水準の異常性について疑義を持つことは困難であったものと思料される。

また当該往査時には在庫を保管している倉庫の視察も行われたが、上記のとおり、本件不適切取引に関する在庫量はまだ限られたものであったため、正規品の在庫量の多い営業倉庫が視察対象として選定され、本件不適切取引に関する在庫が保管されていた倉庫は視察されなかった。また、加工委託先であるG社の加工現場あるいは製品保管倉庫の視察までは行われなかった。

当社における内部監査における定期監査は概ね3年から5年の間隔で行われてきたため、在庫残高が急に積みあがるような不適切取引に対しては、即効性に欠く対応とならざるを得なかった。また、2020年においても新型コロナウイルス感染症による移動の制限や、新基幹システム導入プロジェクトや子会社の内部監査に監査リソースが投入された結果、福井支店への内部監査は計画されなかった。

2020年3月末には本件不適切取引に関する在庫金額は約5億2000万円に積み上がっており、仮に当該在庫の急増に対して内部監査が実施されていれば問題検知の糸口になった可能性は高い。特に本件調査で検出された自動評価損を回避するために作成された備蓄申請書に添付された確約書等を内部監査による第三者的な目線でチェックしていれば何かしらの疑念は持てた可能性がある。

7 内部通報制度が十分に機能していなかったこと

(1) ヘルプライン

当社にはコンプライアンス・マニュアルがあり、その「コンプライアンス相談窓口」の項で、企業としての行動が、法令、定款、コンプライアンス・マニュアル等から逸脱していると思う場合には、ヘルプラインに報告するよう求め、報告先として以下の記載がある（電話番号が記載されているが省略）。

人事部 人事・労務・パワーハラスメント関係

法務審査部 営業・取引関係（下請取引を含む）

内部統制委員会 上記部署以外のルートで相談したい内容の時

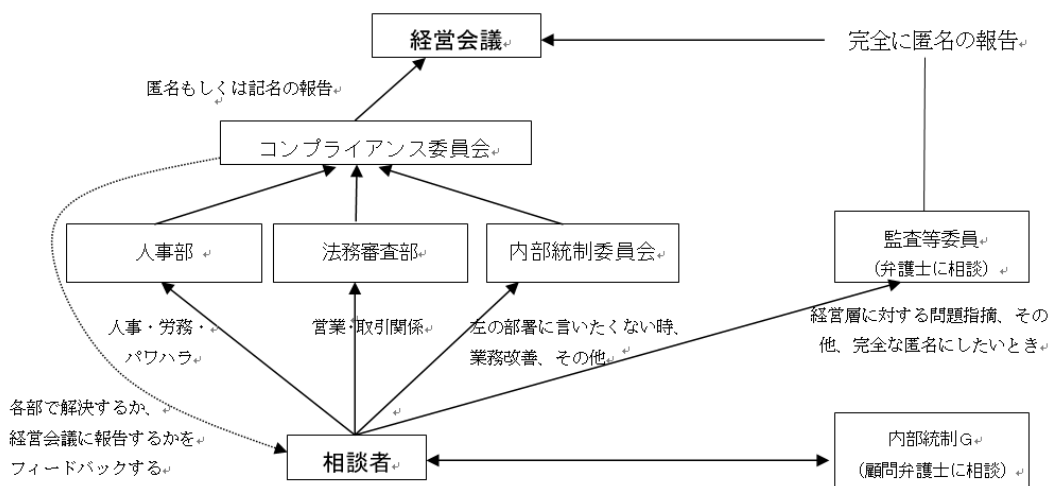
内部統制G 上記以外で大阪または東京の顧問弁護士に相談

監査等委員である取締役 . . 経営層に対する問題指摘等、完全に匿名にしたい時

相談は匿名ですることでもでき、各部署の担当者には秘密保持及び相談者の匿名尊重を義務付けていること、コンプライアンスに関する報告は人事考課には反映されないことも記載されている。さらに、報告、問い合わせについてはプライバシーを守ること、報告、相談等に対して何らかの報復が加えられるようなことがあれば、代表取締役を委員長とするコンプライアンス委員会が事実関係を調査し、直ちにそれを正していく旨も記載されている。

ヘルプラインについては下記のとおり通報伝達経路を図示し（2018年4月1日付最新改訂）、上記の秘密保持や不利益な取り扱い禁止等を記載したものを社内のポータルサイトにアップして周知を図っている。

図 5



社員 cc は、多額の在庫が滞留することと調整金が膨張していくことについて危機感を抱いていたことが認められる。しかし、同人は当社のヘルプラインの存在すら知らず、その危機感を訴えることはなかった。また、調整金の管理表は誰でも見ることができるようになっていたため、福井支店の社員が 2019 年 11 月頃から急速に増加していく hh 氏の調整金を認識した可能性はあるが、ヘルプラインは一般的に認知されていなかった。当社は、ヘルプラインについて社員向けのポータルサイトにアップしていたが、社員に周知させる努力をしていたとは言い難い。ヘルプラインが機能していなかったことから、社員 cc や福井支店の他の社員の通報により、当社の経営陣が早い段階で本件不適切取引を知ることは難しかったといえる。

(2) 臨時内部通報窓口への通報について

本件調査において、弁護士法人栄光の弁護士を臨時の内部通報の外部窓口としたことは第 2 の 3 (6) (6 頁) のとおりであり、同窓口への通報は 1 件であった。通報内容の概略は、本件調査には直接関係のない労務関連問題であったが、適切に調査の上対応済みである。上記通報者からヘルプラインにおける匿名性の尊重について強い懸念が示されたことから、当社はヘルプラインの通報窓口のありかたに不備があったことを認識すべきである。

第9 再発防止策の提言

1 経営トップの強いリーダーシップによるコンプライアンス意識の浸透とリスク管理

再発防止策として最も重要なものは当社におけるコンプライアンス意識の浸透である。そのためには、当社が最も重視するものはコンプライアンスであることを経営トップ自らがことあるごとに明確に表明することが必要不可欠である。その上で、コンプライアンスを具体的に制度化して適切に運用しなければならない。これもまた、経営トップによる強固な意思、継続的な関与なくして実効性はおぼつかない。

また、経営トップには事業推進とバランスの取れたリスク管理を行うことが求められており、最近では3つの役割と機関で整理されることが多い。3つのラインモデル（従来の3つのディフェンスラインから進化したもの）、すなわち、第1のラインは業務執行部門、第2のラインは経理部門等も含むリスク管理部門、第3のラインは内部監査部門で構成される。第2及び第3のラインに関しては後述の各項に再発防止策を記載しているので、ここでは第1のラインにおけるリスク管理体制の強化について検討する。

第1のラインは、日々の業務執行部門（営業）であり、組織の発展のために、収益獲得機会を活用し、企業の成長の追求を行うこととなるが、そのためには目的を達成するためのリスクを取ることが求められると同時にリスクをコントロールすることが大事であり、第1のラインにおける自律的統制の強化が推奨されている。当社の業務執行部門では、営業部門内における牽制機能が十分には機能していない。後述の継続的な社員教育や研修、内部通報制度の充実策に加え、受渡係の役割の再定義づけによる牽制機能の強化、長期にわたって同じ業務や取引先を担当している社員に対する担当業務・取引先のローテーションなど、営業部門内での牽制機能を見直し、自律的な統制が機能するように内部統制の構築・運用に対して経営トップの強いリーダーシップが求められる。

2 社員教育の充実

本件では、当社社員が、取引内容の詳細、商品の状態、加工の有無や取引の全体像について十分に理解しようとしたり、現場に赴いて確認しようとすることなく、取引関係者の会社の規模、ブランドや営業担当者の個人的な信頼感等から安易に取引に参加していたことが認められる。また、容易に利益を得ることができる取引との思惑があったことも認められる。商取引において取引関係者の信用が重大であることはいうまでもないが、それに過度に依拠して取引の内容や全貌を調査、探索しようとしなかったことは、関与した当社従業員の個人的な責任のみに帰せられるべきではなく、当社の社員に対するリスク管理の意識づけに問題があったというべきである。

当社は、社員に対する教育を充実させ、当社が商社として取引に関与することの合理性を社員が十分に吟味する能力を身につけさせる必要がある。特に、いわゆる通し取引（本報告書における右左の取引と在庫取引）においては、ユーザーにいたるまでの商流

を理解、確認したうえで取引に関与し、かつ商品の実際の移動や商品の荷姿等の流通の実態を確認するよう指導、教育するべきである。また、本件事案で判明した加工の偽装、循環取引の手口や特徴を社員研修等によって社員に広く共有させることも重要である。今後、当社が不適切な取引の事例を経験、認識した場合にも同様である。

社員 aa が、多額の在庫の滞留、調整金の膨張について社員 bb に相談しなかったことは、基本的なスキルである「報・連・相」（報告、連絡、相談）についての同人の理解や実践する意欲が十分でなかったともいえる。これはリスク管理においても重要であり、当社における教育のあり方にも改善の余地があるというべきである。

以上のとおり、当社の社員のリスク管理に関する教育・研修がより充実するよう、そのテーマや研修方法、頻度について検討が必要である。

3 在庫取引の透明化と貸し借り（調整金）の禁止

在庫取引自体は商社の機能の一つであり、適切に運用する場合には社会経済活動にとって有用なものである。よって、当社が在庫取引を行うことの合理性、必要性を説明できる場合にこれを行うことには何の問題もない。当社としては、在庫取引におけるかかる合理性、必要性について、日常的に上長もしくは管理部門から営業担当者に説明を求めるようにし、また営業担当者はいつでも説明できる状態にしておくことが重要である。なお、販売先のニーズについて確認、把握せずに在庫取引を行う場合、本件における A 社のように供給者の都合で取引に参加させられてしまうことがある。このことは、上記在庫取引の合理性、必要性の説明において常に念頭に置いておくべき事項の一つである。

すでに述べたとおり、在庫取引では指定された販売先、販売条件と実際の取引とが相違することは不可避免的に発生する。それによって、当社の売値が買値より安い場合には赤字取引となったり、そこまでではないとしても金利、倉庫代が賄えない（当初予定に比して不足が生じる）事態となることはありうる。その場合、当社は、在庫取引を企画・組成した会社との間で収益の補填を交渉することは営利企業として当然であるが、交渉にあたっては両社において明確に権限の付与がなされなければならない。交渉の結果、会社間で補填が合意された場合には、簿外で管理するのではなく帳簿上で債権として認識すべきである。当社営業担当者に対しては、それぞれの会社から権限を授与された上での合意かどうか不明確な担当者間の約束等として行われる貸し借り（調整金）を禁止するものであることは徹底しなければならない。

なお、2021年4月から収益認識に関する会計基準（以下「新収益認識基準」という）が適用される。新収益認識基準は、これまで売上高と売上原価を総額で表示していた取引のうち一部については売上高と売上原価を相殺した後の純額で表示しなければならないなど、当社のこれまでの会計処理に対して大きな影響を与える可能性がある。また、新収益認識基準は、我が国において初めての包括的な収益認識に関する会計基準であ

り、収益を認識する要件は複雑で詳細に規定されており、その理解は容易ではなく、どのように基準を解釈し会計処理を行うべきか判断に迷う場合も想定される。したがって、営業部門で判断に迷う場合は、その都度経理部門に問合せし、経理部門は必要に応じて会計監査人とすり合わせをした上で正しい会計処理を行う必要がある。

4 在庫評価に関する運用・管理の改善

本件では、備蓄申請において、実態と異なる確約書の取得、提出がされている。このような確約書の取得、提出が許されないことは当然であるが、これらが可能であった理由の一つは、品番だけの記載にとどまり、数量、金額が記載されていないにも関わらず確約書が受理されたことにある。確約書の作成者である F 社・〇〇 社長等（前述の第 5 の 6（5）ウ（40 頁））としても、取得者である社員 aa としても、数量、金額の記載のない書面であれば作成、取得、提出に心理的な抵抗が少なかったものといえる。このように数量、金額の記載のない確約書の有効性に疑義があることはすでに述べたとおりである。当社としては、かかる確約書による備蓄申請は認めるべきではなかったし、この運用は変更して、確約書には数量、金額の明記を必要としなければならない。また、備蓄申請を認めた後、実際に確約書どおりに販売されているかどうかを追跡調査する必要がある。以上のとおり、備蓄申請に関するルールの明確化と確実な実行が必要である。

在庫評価に関しては、加工による在庫期間のリセットが、長期の滞留による自動評価損を回避するためという目的外の使用を許すことになったことも重要である。加工によって付加価値のついたことで新たな販売可能性を得たために在庫期間がリセットされることは一定の合理性を有するものであって、これ自体を変更する必要は認められない。しかしながら、加工金額が低廉に過ぎる、二回目以上の加工である、一定期間経過後に加工して、その後も相当期間在庫のままである等の通常と異なる特徴のある加工の場合、営業経理部のチェック等により何等かのアラートを発するよう工夫することは考えられるところである。

5 管理部門の関与機会の充実

A 社から提出を求められた確認書（第 4 の 3（14 頁））については、当社社員等が重要性の低い書面であると判断したことはやむを得ないことはすでに述べたとおりであるが、一方で法務等の管理部門による吟味を経ることなく作成、提出されたことについての問題点も指摘している。当社の稟議規程からすれば、別表の稟議事項の表の「その他、重要または特異な事項」の特異事項に該当するものと考えられるが、特異の解釈は一樣に行えるものではない。同表の欄外には、同事項に関して、申請にあたって、必ず、事前に経営管理部に相談すると記載されているが、特異事項に該当するかどうかの基準についての記述はない。上記確認書のような書面を対象とする規定が包括的規定に

なるのはやむを得ないとしても、その基準についてはより明確にする余地はあるものと認められる。

また、当社社員らが管理部門に相談すらしなかったことは、コンプライアンスに対する関心が薄かったと評価せざるを得ない。会社間で作成される書面はすべて法的権利、義務を発生させる可能性があるものであって、当社は、社員が書面の内容に理解できない箇所がある場合、管理部門の関与を求めることを推奨し、これを習慣づけるようにしなければならない。なお、上記は、管理部門に丸投げして判断を求めるということではなく、担当営業部門において真摯に検討した上で管理部門の関与を求めるという積極的な態度が必要であることを付言する。

6 内部監査の向上

本件においては、内部監査により本件不適切取引、本件循環取引を察知することは困難であったことはすでに述べたとおりである。一方、上記備蓄申請添付の確約書や在庫量の急激な膨張、調整金についてのインタビュー等何等かの異常事態の察知が不可能であったとも言い切れない。内部監査により、本件不適切取引、本件循環取引のような当社の意図・認識しない問題取引を検知し、その統制機能をより強化するためにも、以下の観点から内部監査計画や内部監査手続の見直しが望まれる。

- ・ 内部監査頻度の引き上げ（事業場往査のローテーション間隔を現行の3～5年に1回から短縮）
- ・ 往査場所の選定方法の再検討（定期的な事業場往査に加え、一定の財務分析結果（債権・債務増減、滞留債権の推移、在庫の増減、滞留在庫の推移、仕入・販売取引高の推移など）から追加往査先を選定する）
- ・ 異常点監査の強化（取引データの異常点分析（販売した商品と同じ品番・数量等で事後に仕入が発生しているものや、直近の取引単価から著しく乖離した単価での仕入、売上等の分析）の強化を行う）
- ・ リモート監査の強化（現場往査ができない場合であっても、取引データの分析等を併用し、遠隔的なチェックを行う）

また、上記に加えて、本件循環取引に対しても有効であったであろう以下のような取引商品現物に対する実在性・正確性の確認手続の強化は必須であろう。

- ・ 外部倉庫への棚卸立会（ローテーションベースでの外部倉庫の棚卸立会）
- ・ 棚卸立会時における荷姿のチェックやサンプルベースでの開封（数量のチェックのみではなく、内容物の正確性の確認も追加的に行う）
- ・ 在庫証明書記載内容の充実（実地棚卸日を明記した上で、外部倉庫業者に実地棚卸結果に基づくものであることを宣誓させるなど）

7 内部通報制度の充実

当社の内部通報に関する規定は独立した内部通報規程ではなく、コンプライアンス・マニュアルの中に含まれている。その内容については、匿名での相談が可能で、相談者の匿名性を含む秘密の保持、相談により不利益が及ぶことの禁止、阻止等の内部通報制度において定めるべき基本的な事項が含まれているが、これらが羅列されていて順序だった記述でないために理解しやすいとは言いがたいし、高い規範性を有するとの認識も持ちにくい。一方、ヘルプラインにより相談した場合の報告経路を図示して社員が理解しやすいようにしている点は評価できる。しかし、これらをポータルサイトに掲載してその案内をする以上の周知措置をとってはならず、内部通報に関する研修等も少なくとも定期的には行われていない。また、実際に通報があった場合の調査の手順についても明文の規定はない。さらに、当社における内部通報窓口は社内にはなく、外部窓口は設置されていない。そのため、匿名での通報が可能にはなっているが、本件において外部に設置した弁護士の通報窓口にされた通報では、当社における通報、相談の匿名性保持が信用できない旨述べられている。このように、匿名性保持について懸念が示されたことは、当社の内部通報制度が社員にとって安心してつかえるものではないと評価せざるを得ない。本件において、当社の内部通報制度（ヘルプライン）が活用されていなかったことはすでに述べたとおりであるが、内部通報制度が社内で活発に利用されていれば、それが抑止力となって、滞留在庫の自動評価損を避けるための不適切な行為は控えていた可能性はあるし、調整金が7000万円を超えて膨張することも防止できた可能性はある。このように、当社としては、不祥事を早期発見するために内部通報制度の充実を図ることが優先順位の高い施策であることを認識し、速やかに実行すべきである。

以上