



平成26年3月28日

各 位

会 社 名 日本アセットマーケティング株式会社
代表者名 代表取締役社長 越塚 孝之
(コード：8922、東証マザーズ)
問合せ先 取締役最高財務責任者 栗原 裕二
電話番号 03-5667-8023 (代表)

第三者委員会の調査報告及び当社の対応に関するお知らせ

当社は、平成26年2月21日付で公表しましたとおり、当社の平成24年3月期における2件の取引に関して、適切な会計処理が行われていなかったとの外部からの指摘を受けたことに伴い、当社と利害関係を有しない社外の専門家で構成される第三者委員会を設置し、日本弁護士連合会による「企業等不祥事における第三者委員会ガイドライン（平成22年7月15日公表）」に沿って、対応を進めてまいりました。

このほど第三者委員会による調査結果がまとまりましたので、第三者委員会の「調査報告書」の全文を添付してご報告いたします。

また、第三者委員会による調査結果を受けての過年度決算の訂正等について、以下のとおりお知らせいたします。

株主、投資家の皆様をはじめとする関係者の皆様には、多大なご迷惑とご心配をおかけいたしますことを、深くお詫び申し上げます。

1. 第三者委員会の調査結果

調査結果については、別添の「調査報告書」の内容をご参照ください。

2. 過年度決算の訂正について

当社は第三者委員会の調査結果を受け、過年度決算の訂正を行う予定であり、過年度分の訂正有価証券報告書等の提出時期につきましては、本日受領した第三者委員会の調査結果（詳細につきましては、「調査報告書」5から16ページをご参照ください）を踏まえ、会計監査人による監査を経て、速やかに提出する予定です。

(1) 訂正予定の有価証券報告書等

平成24年3月期 有価証券報告書
平成25年3月期 第1四半期報告書
平成25年3月期 第2四半期報告書
平成25年3月期 第3四半期報告書
平成25年3月期 有価証券報告書
平成24年3月期 決算短信〔日本基準〕(連結)
平成25年3月期 決算短信〔日本基準〕(連結)

(2) 過年度業績への影響について (概算)

平成 24 年 3 月期における 2 件のソフトウェアの販売に係る取引につき、売上原価として計上した仲介手数料 20 百万円を取り消すとともに、売上高として計上した販売代金合計 40 百万円から上記仲介手数料 20 百万円を控除致します。この訂正による当期業績への影響はございません。

(単位：百万円)

決算期	区分	項目	訂正前 (A)	訂正後 (B)	訂正額 (B - A)
平成 24 年 3 月期	損益計算書	売上高	103	83	△20
		営業利益	△545	△545	—
		経常利益	△595	△595	—
		当期純利益	△802	△802	—

過年度業績に対する概算影響額につきましては、監査前の数値となりますので、今後の監査によって数値を変更する場合がありますことをご了承ください。

3. 当社取締役会長の辞任について

当社取締役会長 池添吉則 (いけぞえ よしのり) より、自らが当社代表取締役社長であったときに不適切な会計処理が行われた事実を重く受け止め、経営責任を明確にするため、取締役を辞任する旨の申し出があり、当社は、この申し出を受理いたしました。

池添吉則を除く当時の取締役及び監査役はいずれも既に退任しておりますが、その他の関係者の処分につきましても、社内規程に則って適切に対応してまいります。

4. 再発防止策について

本日受領した第三者委員会の調査結果を真摯に受け止めるとともに、同委員会による再発防止の提言に沿って業務の改善に取り組んでまいります。また、再発防止策等の内容が確定次第、速やかにお知らせいたします。

別添書類：調査報告書

以 上

日本アセットマーケティング株式会社 御中

調 査 報 告 書

平成 26 年 3 月 28 日

日本アセットマーケティング株式会社 第三者委員会

第1 調査委員会の概要

1 調査委員会の設置に至る経緯

日本アセットマーケティング株式会社（平成24年3月当時の商号は「株式会社ジアース」。以下「日本AM」という。）は、平成26年2月上旬に、日本AMの平成24年3月期における2件のソフトウェアの販売取引（以下「本件販売取引」という。）に関して、適切な会計処理が行われていなかったとの指摘を外部から受けたことに伴い、過年度決算の訂正を要する可能性が生じるに至った。

これを受け、日本AMは、平成26年2月26日、上記不適切な会計処理に係る事実関係の詳細及び経緯等の調査を公正な第三者の立場から実施させるため、日本AMと利害関係を有しない外部の専門家のみから構成される当委員会を設置した。

2 調査委員会の目的

当委員会は、本件販売取引について、以下の目的で、当委員会による調査（以下「本調査」という。）を行った。

- ① 本件販売取引につき、売上高の計上方法に関する事実関係、発生原因及び問題点の調査分析を行うとともに、会計処理の適正性・妥当性について検討を行う。
- ② 上記①を踏まえ、日本AMが採るべき会計処理について検討を行う。
- ③ 上記①を踏まえ、再発防止策の提言を行う。

3 委員の構成

委員長	大塚 和成	二重橋法律事務所 代表パートナー、弁護士
委員	水野 信次	日比谷パーク法律事務所 パートナー、弁護士
委員	横山 友之	横山経営会計事務所 公認会計士、税理士

(注)本調査は、当委員会の委員のほか、以下の弁護士2名による補助を受けた。

小林 研介 弁護士（二重橋法律事務所）

清野 訟一 弁護士（同上）

第2 調査の概要

1 調査の期間

平成 26 年 2 月 26 日から同年 3 月 27 日まで

2 調査の方法

(1) 調査資料

当委員会が本調査において調査及び分析した主要な資料は、以下のとおりである。

① 日本 AM に関する資料

- ・ 取締役会規則及び取締役会議事録（平成 24 年 3 月期）
- ・ 監査役会規則及び監査役会議事録（平成 24 年 3 月期）
- ・ 内部監査規程、内部監査計画書及び内部監査実施報告書（第 13 期）
- ・ コンプライアンス規程
- ・ リスク管理基本規程
- ・ 会議体規程及びその他の重要な会議体に関する資料（ストラテジーコミッテ
ィ申請書及び同議事録）（平成 24 年 3 月期）
- ・ 稟議規程及び稟議書（平成 24 年 3 月期）
- ・ 職務権限規程及び職務権限明細表
- ・ 文書管理システムユーザーマニュアル
- ・ 押印申請業務簡易フロー
- ・ 組織図
- ・ 「日本アセットマーケティング各部門承認者一覧」と題する書面
- ・ 有価証券報告書（平成 24 年 3 月期及び平成 25 年 3 月期）
- ・ 総勘定元帳（平成 24 年 3 月期及び平成 25 年 3 月期）
- ・ 補助元帳（平成 24 年 3 月期及び平成 25 年 3 月期）
- ・ 仕訳帳（本件販売取引に係るもの）
- ・ 現金出納帳（本件販売取引に係るもの）
- ・ 預金通帳（本件販売取引に係るもの）
- ・ 本件販売取引に係る契約書
- ・ 本件販売取引に係る証憑
- ・ 本件販売取引関係者のメール
- ・ 本件販売取引に係る内部統制の評価に関連する書類
- ・ 株式会社ジアース調書（平成 24 年 3 月期当時の会計監査人の監査調書）（本
件販売取引に係るもの）

② 日本 AM の関係会社に関する資料

- ・ 株式会社マーズ、株式会社マザーズオークション及び株式会社ロケーションビューの総勘定元帳及び補助元帳（平成 24 年 3 月期及び平成 25 年 3 月期）
- ・ 連結精算表（平成 24 年 3 月期及び平成 25 年 3 月期）

(2) 調査対象者

本調査におけるヒアリング実施者は、以下のとおりである。

- ① 池添吉則氏（日本 AM 取締役会長、平成 24 年 3 月期当時の代表取締役社長）
- ② 越塚孝之氏（日本 AM 代表取締役社長）
- ③ 清和監査法人（平成 24 年 3 月期当時の会計監査人）の当該期の監査担当者（南方美千雄公認会計士及び当時の監査補助者である岡村新平公認会計士）
- ④ B 氏（甲社取締役）
- ⑤ C 氏（乙社代表取締役）
- ⑥ 奥田広志氏（日本 AM 元取締役兼管理本部長）
- ⑦ 梶江靖史氏（日本 AM 元常勤監査役）

3 調査の対象

(1) 調査対象期間

平成 24 年 3 月期及び平成 25 年 3 月期

(2) 調査項目及び検討事項

本調査における調査項目及び検討事項は、以下のとおりである。

【調査項目】

- ① 外部から指摘を受けた平成 24 年 3 月期における 2 件の取引（本件販売取引）
- ② 本件販売取引に類似する行為の有無
- ③ その他第三者調査委員会が調査を必要と認めた一切の行為

【検討事項】

- ① 事実関係
- ② 会計処理の適正性・妥当性

③ 原因・問題点の分析

④ 再発防止策

4 調査に関する留意事項

本調査は限られた時間の中で行われたものであるため、本件販売取引に係る可能性があるあらゆる客観的資料・人物を網羅的に調査の対象にしたわけではない。本調査においては、本件販売取引に係る可能性がある客観的資料・人物のうち、重要性が高いと考えられるものから優先順位を付けて調査を実施している。また、本調査は何らの強制力も有するものではなく、あくまでも、調査対象者の任意の協力を前提とするものであるため、日本 AM 以外の当事者の一部からは、資料の提出や調査への協力が得られなかった点もあった。本報告書を参照する際は、これらの点にご留意いただきたい。

第3 調査により認定した事実

当委員会は、調査資料の分析及び調査対象者からのヒアリングによって得られた内容を総合的に検討した結果、以下のような事実関係があったものと認定した。なお、以下に記載した事実関係については、関係者の供述が必ずしも一致していない部分もあるものの、客観的な資料との整合性なども考慮し、当委員会において合理的に推認した内容を含んでいる。

1 概要

日本 AM は、平成 24 年 3 月期の計算書類を作成するに際し、甲社に対する平成 24 年 3 月 27 日付けソフトウェア販売契約及び同月 29 日付けソフトウェア販売契約（総称して、以下「本件販売契約」という。）に基づくソフトウェアの販売取引に係る売上を 4000 万円¹計上している。また、日本 AM は、乙社との間で平成 24 年 2 月 29 日付け販売代理契約（以下「本件販売代理契約」といい、本件販売契約と併せて「本件各契約」という。また、本件各契約に係る取引を総称して、以下「本件取引」という。）を締結し、本件販売取引の販売代理業務の対価として 2000 万円及びこれに対する消費税を支払ったとして、2000 万円を本件販売取引に係る仲介手数料として費用計上している。

しかしながら、乙社が本件販売代理契約に基づく業務（以下「本件販売代理業務」という。）を行った事実はない。また、本件販売取引の販売代金として甲社から日本 AM に支払われた 4200 万円のうち、本件販売代理業務に係る対価として日本 AM が乙社に支払った 2100 万円については、そのうちの 82%に相当する 1722 万円が、最終的に甲社に還流している。

2 本件取引の背景

日本 AM は平成 16 年 3 月から現在に至るまで、東証マザーズに上場しているところ、東証マザーズの上場廃止基準として、年間売上高が 1 億円を下回った場合には上場廃止となる旨の基準が存在する²。

日本 AM は、平成 19 年 8 月期には売上高約 534 億 400 万円を計上していたが、リーマンショック等の影響もあり、平成 23 年 3 月期にはその売上高が約 2 億 8700 万円にまで減少していた。そして、平成 24 年 3 月期の第 3 四半期末時点において、その売上高は約 4000 万円であり、平成 24 年 3 月期通期での売上高が 1 億円に到達

¹ 消費税込みの販売価格は 4200 万円であるが、日本 AM の会計処理は税抜きで行われている。

² 有価証券上場規程[東京証券取引所]第 603 条第 1 項第(4)号

するかどうかが危ぶまれるような状況にあった。

平成 24 年 3 月 13 日に行われた日本 AM と当時の会計監査人である清和監査法人の監査担当者との会議においては、当時、日本 AM が、2000 万円のソフトウェアを 3 本販売することにより 6000 万円の売上げが見込まれる旨の見通しを有していたことを基礎づける事実が認められるが、実際には、本件販売取引に至るまで、ソフトウェアの販売は、平成 23 年 12 月に日本 AM が本件販売取引の当事者とは直接の関係がない別の法人に対して本件販売取引の目的物と同種のソフトウェアである販売顧客管理マップを 1000 万円（税抜き）で販売している実績があるのみであった。

当時、日本 AM の代表取締役社長であった池添吉則氏（以下「池添氏」という。）は、平成 24 年 3 月期の売上高が 1 億円に達しなければ上場廃止基準に該当することを認識しており、何らかの方法で平成 24 年 3 月末日までに売上高を 1 億円に到達させる必要があると考えていた。

3 本件取引に至る経緯等

(1) 本件取引に至る経緯

前述 2 のとおり、池添氏は、何らかの方法で平成 24 年 3 月末日までに売上高を 1 億円に到達させる必要があると考えていたことから、平成 24 年 1 月末から 2 月上旬頃、旧知の仲であった B 氏に連絡を取り、B 氏が取締役を務める甲社のオフィスを訪ね、B 氏に対して、日本 AM が開発した、不動産情報や顧客情報を地図上で視覚的に管理するためのソフトウェアである「ジアースのマップイントラ」及び地歴情報や古地図等の情報を内蔵したソフトウェアである「ヒストリーマップ」（総称して、以下「本件ソフトウェア」という。）を甲社において購入することをもちかけた。

池添氏は、当初は本件ソフトウェアの販売代金を 5000 万円と提示したものの、B 氏が当該金額に難色を示し、最終的には、本件ソフトウェアの販売代金は総額 4200 万円（税込み）となった。ただ、その一方で、本件販売取引に係る仲介者を立てることとし、当該仲介者に対し、仲介手数料を日本 AM から支払うこととなった。そして、仲介手数料の金額については、ソフトウェアの販売代理業務に対して日本 AM が支払う他社手数料の水準なども考慮し、販売代金の 50% とすることとなった。

B 氏は、池添氏との旧知の関係もあったことから、上記のとおり販売代金の 50% が仲介手数料として仲介者に支払われることにより、当該仲介手数料を仲介者との合意で最終的に甲社に戻るようにすれば、甲社の実質的な負担額を減少させることができることも考慮し、甲社の代表取締役である A 氏と相談の上

で、甲社として本件販売取引を行うことを決定した。

(2) 乙社の関与

乙社は、C氏が代表取締役を務める株式会社である。乙社は、本件販売取引に係る仲介手数料を収益計上しても課税所得が生じない会社であり、かつ、ソフトウェアの販売代理業務を行うことが定款上の事業目的の範囲に含まれる会社であった。

C氏と甲社ないしA氏とは、不動産取引等を通じて元々面識があったものである。一方、C氏と池添氏も、以前に会ったことがあったものの、乙社が日本AMから業務の依頼を受けるような関係にはなかった。

前述(1)の池添氏とB氏の取決めのとおり、日本AMは、本件販売取引に係る仲介者として、乙社との間で本件販売代理契約を締結した。乙社は、後述するとおり、日本AMから、本件販売代理契約に基づき、仲介手数料名目で、乙社の口座に振込送金を受けるとともに、即日、乙社の口座よりこれらを引き出し、その大部分を乙社の株主であるとされるD氏と甲社の代表取締役であるA氏を介して甲社に還流させた。

なお、本件販売代理契約に係る契約書は平成24年2月29日付けとなっているが、これは、本件販売契約が締結される際に作成日を遡らせて作成されたものである。

4 本件各契約に係る契約書の作成者・作成時期、内容及び実体の有無

(1) 契約書の作成者・作成時期

日本AMにおいて、日本AMと甲社との間の本件販売契約に係る契約書2通及び日本AMと乙社との間の本件販売代理契約に係る契約書1通が作成された。

本件販売契約に係る契約書は、日本AMが起案し、平成24年3月23日に日本AMから甲社にメールで送付され、その後押印された。

一方、本件販売代理契約に係る契約書は、平成24年3月23日頃に日本AMが起案し、同月27日頃に押印されたものであると考えられるが、その作成日は同年2月29日と記載されている。なお、本件販売代理契約に係る契約書は、日本AMが甲社に原案をメールで送付し、C氏が甲社オフィスにおいて乙社代表者として押印し、その後、日本AMが押印した契約書正本が乙社に送付されている。

(2) 本件販売契約及び本件販売代理契約の内容

ア 本件販売契約の内容

日本 AM と甲社との間の本件販売契約に係る契約書上の記載は、概要以下のとおりである。

番号	締結日	販売の目的物	代金額	目的物の 納入期限	支払期限
1	平成 24 年 3 月 27 日	「ジアースのマップイント ラ」と称するソフトウェア	1575 万円 (税込み)	平成 24 年 3 月 27 日	平成 24 年 3 月末日
2	平成 24 年 3 月 29 日	「ヒストリーマップ」と称 するソフトウェア	2625 万円 (税込み)	平成 24 年 3 月 29 日	平成 24 年 3 月末日

イ 本件販売代理契約の内容

日本 AM と乙社との間の本件販売代理契約に係る契約書上の記載は、概要以下のとおりである。

締結日	業務の内容	仲介手数料	支払期限
平成 24 年 3 月 27 日	① 本商品 ³ の周知活動全般 ② 本商品の新規顧客営業 ③ 顧客から問い合わせ対応 ④ その他前各号に付帯する業務	売買代金の 50%	日本 AM が顧客から 代金を受領した日の 翌日まで

(3) 本件各契約に対応する実体の有無

ア 本件販売契約に対応する実体

日本 AM は、本件販売契約の目的物である本件ソフトウェアを平成 24 年 4 月 10 日に甲社に納入し、甲社のパソコンには本件ソフトウェアがインストールされている。

また、甲社は日本 AM に対し、以下のとおり振込送金を行っている。

³ 日本 AM が開発し著作権を有するソフトウェア商品（アプリケーションを含む。）を指すものとされる。

番号	送金の当事者	振込金額	振込日
1	甲社→日本 AM	1575 万円	平成 24 年 3 月 27 日
2	甲社→日本 AM	2625 万円	平成 24 年 3 月 29 日

イ 本件販売代理契約に係る実体の有無

前述 3 に記載した経緯等に鑑みれば、乙社が日本 AM と甲社を仲介した事実はないと考えられる。また、乙社が故障やクレームその他の顧客対応などの業務を行った事実もない。さらに、乙社は、もとよりソフトウェアの販売代理業務を行った実績のない会社であって、本件販売取引にかかわらず、乙社が、本件ソフトウェアの販売に関する営業を行ったことも一切ない。

他方、乙社が本件販売代理業務を行ったことを基礎づける客観的な事実関係はなく、これらのことから、乙社が本件販売代理業務を行った実体はないと言わざるを得ず、これを覆すに足る証拠はない。

一方、日本 AM は、乙社に対し、以下のとおり振込送金を行っている。

番号	送金の当事者	振込金額	振込日
1	日本 AM→乙社	787 万 5000 円	平成 24 年 3 月 27 日
2	日本 AM→乙社	1312 万 5000 円	平成 24 年 3 月 29 日

5 本件各取引に係る金銭の移動

(1) 概要

本件各取引に関連する日本 AM、甲社、乙社及び D 氏の間の金銭の移動内容については、後述 (2) 記載のとおりであり、本件販売取引の販売代金として甲社から日本 AM に支払われた 4200 万円のうち、日本 AM が乙社に支払った手数料合計 2100 万円については、その 82% に相当する 1722 万円が、最終的に甲社に還流している。

(2) 各当事者間の金銭移動の詳細

ア 甲社と日本 AM との間の金銭の移動

甲社は日本 AM に対して、本件販売契約に基づいて本件ソフトウェアの販売代金として、合計 4200 万円を前述 4 (3) アに記載のとおりにより

支払った。

イ 日本 AM と乙社との間の金銭の移動

日本 AM は乙社に対して、本件販売代理契約に基づく仲介手数料として、合計 2100 万円を前述 4 (3) イに記載のとおりの方法により支払った。

ウ 乙社と D 氏との間の金銭の移動

平成 24 年 3 月 27 日に日本 AM が乙社に対して仲介手数料名目で 787 万 5000 円を振り込んだ後、C 氏は、D 氏が代表を務める別の会社の従業員である E 氏に対して、乙社の口座から当該金銭の全額を引き出すよう依頼し、E 氏はこれに従って東京都内の銀行において現金を引き出し、C 氏に交付した。C 氏は、同日中にかかる現金を千代田区神田の D 氏のオフィスにおいて D 氏に交付した。この際、C 氏及び D 氏は、787 万 5000 円のうち 142 万円を乙社と D 氏のために収受した。

また、同月 29 日に日本 AM が乙社に対して仲介手数料名目で 1312 万 5000 円を振り込んだ後の乙社から D 氏への金銭の移動経緯も、同月 27 日の経緯と同一である。この際、C 氏及び D 氏は、1312 万 5000 円のうち 236 万円を乙社と D 氏のために収受した。

エ D 氏と A 氏との間の金銭の移動

D 氏は、平成 24 年 3 月 27 日に C 氏から現金 787 万 5000 円を受領した後、乙社と D 氏のために収受した額を控除した残額 (645 万 5000 円) を、甲社のオフィスにおいて、A 氏に交付した。

また、D 氏は、同月 29 日に C 氏から現金 1312 万 5000 円を受領した後、乙社と D 氏のために収受した額を控除した残額 (1076 万 5000 円) を、甲社のオフィスにおいて、A 氏に交付した。

オ A 氏と甲社との間の金銭の移動

A 氏は、平成 24 年 3 月 27 日に D 氏から現金 645 万 5000 円を受領した後、全額を甲社の預金口座に入金した。

また、A 氏は、同月 29 日に D 氏から現金 1076 万 5000 円を受領した後、全額を甲社の預金口座に入金した。

(3) 金銭の移動に係る評価

前述(2)に記載した金銭の移動を全体として見ると、平成24年3月27日に、甲社は日本AMに対してソフトウェア販売代金1575万円を支払い、日本AMは乙社に対して仲介手数料787万5000円を支払っているところ、そのうち645万5000円は、同日中に甲社に還流したものと見える。また、同様に、同月29日に、甲社は日本AMに対してソフトウェア販売代金2625万円を支払い、日本AMは乙社に対して仲介手数料1312万5000円を支払っているが、そのうち1076万5000円は、同日中に甲社に還流したものと見える。

そして、平成24年3月27日及び同月29日に行われた資金の移動が、それぞれ、すべて同日中に行われていることからすると、これらの資金の移動は、少なくとも一部の関係者間ではあらかじめ合意があり、その合意に従って実行されていたものと考えられる。

6 清和監査法人が実施した監査の状況

(1) 実務対応報告第17号及び監査基準委員会報告書240

実務対応報告第17号においては、ソフトウェア取引の収益を認識するにあたり留意する必要がある事項が挙げられている(実務対応報告第17号第2項(2))。

また、監査基準委員会報告書240においては、財務諸表の監査における不正に関する実務上の指針について規定されている。

(2) 本件販売取引について清和監査法人が実施した監査の状況

本件販売取引について、清和監査法人は概ね以下の監査手続を実施した。

ア 経営者とのコミュニケーション及び販売対象物の確認

清和監査法人の監査担当者は、以下の日程で日本AM経営陣との間で本件販売取引に関連するミーティングを実施した。

- ・平成24年2月7日：売上1億円達成に向けた対応について池添氏の方針確認。
- ・同年3月13日：売上1億円達成に向けた具体的な状況について日本AMの当時の取締役である奥田広志氏(以下「奥田氏」という。)から聴取。

- ・ 同年 4 月 3 日：不動産販売ではなくソフトウェア販売が実現したとの報告を受け、販売代理業者利用の必要性、資金還流がなされていないかどうかを池添氏及び奥田氏らから聴取。
- ・ 同年 4 月 11 日：販売したソフトウェアの具体的中身について経営者から説明を受け、日本 AM が販売するソフトウェアのラインナップや本件販売取引の妥当性を池添氏及び奥田氏らから聴取。

イ 契約書等の原始証憑の通査

清和監査法人の監査担当者は、本件販売取引に関し、① 本件販売取引に係る契約書原本、② 甲社の履歴事項全部証明書、③ 本件販売代理契約に係る契約書原本、④ 乙社の履歴事項全部証明書、⑤ 本件販売取引に係る売上 4200 万円（税込み）の入金及び⑥販売代理業務の対価である 2100 万円（税込み）の支払が確認できる預金通帳の写しについて通査を実施した。

ウ 取引先の視察

清和監査法人の監査担当者は、甲社及び乙社の登記簿記載の本店を視察し、乙社については C 氏の名刺に記載された住所を視察した。

エ 取引先との直接面談

清和監査法人の監査担当者は、平成 24 年 4 月 17 日に、甲社にて、B 氏及び C 氏に対し、個別に面談を実施し、会社や事業の概要、池添氏との関係、キャッシュバックの有無及びソフトウェア購入の経済的メリット等についてヒアリングを実施した。

オ 取引先からの取引確認書の入手等

清和監査法人の監査担当者は、甲社が最終ユーザーであること等について甲社から取引確認書を入手して確認した。

以上のほか、清和監査法人の監査担当者は、本件ソフトウェアの返品を示唆する取引がないかの確認、本件販売取引について適切に識別・処理している旨の経営者確認書の入手等、実務対応報告第 17 号及び監査基準委員会報告書 240 に従った手続を行った。

7 本件取引に類似する行為

当委員会は、売上高と費用が両建てになる取引であることから本来売上高として計上すべきではない金額が売上高として計上されている可能性があるという意味において本件取引と同様の問題を生じさせる可能性がある行為として、以下の各取引についてその実体の有無並びに売上及び費用の計上方法の適正性・妥当性について確認した。

- ・平成 23 年 12 月に 1000 万円（税抜き）を売上として計上している販売顧客管理マップの販売取引
- ・平成 23 年 10 月に 739 万円（税抜き）を売上として計上しているシステム販売・開発取引

これらの取引について、取引の実体がないこと、又は、売上及び費用の計上方法が不適正若しくは不当であることを伺わせる異常な兆候は確認されなかった。

第 4 認定した事実に対する法的評価

1 本件販売契約の成立の有無及び有効性

日本 AM 及び甲社は、本件ソフトウェアの所有権を日本 AM から甲社に移転させ、その対価を支払う意思をもって本件販売契約を締結している。また、当該ソフトウェアは実際に甲社に納入され、同社のパソコンにインストールされており、前述のとおり本件販売契約の決済として 4200 万円が甲社から日本 AM に支払われている。ただ、少なくとも、甲社の認識としては、本件販売契約の契約書上の記載にかかわらず、本件販売取引に係る仲介者を介して資金還流を受けることで実質的にはソフトウェアの販売代金を 2100 万円とする意図であったと考えられる。

これらの事実からすれば、対価を 2100 万円とする範囲において、日本 AM と甲社との間の本件販売契約は有効に成立していると考えられる。

2 本件販売代理契約の成立の有無及び有効性

日本 AM 及び乙社は、本件販売代理契約に係る契約書に記名押印しているものの、かかる契約書は乙社が販売代理業務を行う意思もなく仲介手数料名目で受領した金銭を甲社に還流することを前提として作成されたものに過ぎない。そして、実際に

乙社は、上記の認定による限り、一切販売代理業務を行っていない。

これらの事実乙社の意思を合わせて鑑みれば、日本 AM と乙社との間の本件販売代理契約は成立していないか、又は仮に外形上成立しているとしても実体のないものとして不存在若しくは無効である。

第5 認定した事実に基づく連結財務諸表の検討結果

1 現状の会計処理

日本 AM は、本件販売取引に係る販売代金の合計額 4000 万円（税抜き）の全額を売上として計上している。

また、日本 AM は、本件販売代理業務に係る仲介手数料として支払った 2000 万円（税抜き）の全額を費用計上している。

2 適正な会計処理

(1) 企業会計原則、実務対応報告第 17 号及び会計制度委員会研究報告第 13 号における考え方

ア 企業会計原則

企業会計原則によると、「売上高は、実現主義の原則に従い、商品等の販売又は役務の給付によって実現したものに限る。」とされ（企業会計原則 第二 損益計算書原則 三 B）、「すべての費用及び収益は、その支出及び収入に基づいて計上し、その発生した期間に正しく割当てられるように処理しなければならない。ただし、未実現収益は、原則として、当期の損益計算に計上してはならない。」とされている（同原則 第二 損益計算書原則 一 A）。

イ 実務対応報告第 17 号

実務対応報告第 17 号によると、収益の認識においては、当該取引の実在性、一定の機能を有する成果物の提供が完了し、その見返りとしての対価が成立することが必要であるとされている（実務対応報告第 17 号第 2 項）。

ウ 会計制度委員会研究報告第 13 号

会計制度委員会研究報告第 13 号によると、リベートが顧客との販売条件の決定時に考慮されていれば、実質的には販売価額の一部減額、売上代金の一部返金という性格を有すると考えることができるため、得意先に対する販売促進費等の経費の補填であることが明らかな場合を除き、売上高から控除することが適切と考えられるとされている（会計制度委員会研究報告第 13 号第 7 項（4））。

（2）本件販売代理業務及び本件販売取引の実体

ア 本件販売代理業務の実在性

前述第 3・4 及び 5 で詳述したとおり、本件販売代理業務に係る仲介手数料は、甲社が日本 AM に支払った本件ソフトウェアの代金の一部を甲社に還流させる一連の流れの中で、日本 AM から乙社に支払われているものであって、かつ、乙社が本件販売代理業務に係る役務を提供した実態は認められず、その対価性がないため、本件販売代理業務に係る仲介手数料としての実在性は認められない。

イ 本件販売取引の実在性

前述第 3・2 で詳述したとおり、日本 AM が平成 23 年 12 月に本件販売取引の当事者とは直接の関係がない別の法人に対して本件販売取引の目的物と同種のソフトウェアである販売顧客管理マップを 1000 万円（税抜き）で販売している実績があることからすれば、本件ソフトウェアが経済的便益を有する販売対象物として実在していたと考えられる。

以上を前提として、①前述第 4・1 に記載したとおり本件販売取引が法的に成立し、本件ソフトウェアが実際に甲社に納入された上でインストールされているため、本件ソフトウェアに係るリスクと経済価値は日本 AM から甲社に移転しており、②売主である日本 AM による買戻条件や収益保証などによる継続的な関与は見受けられず、③対価としての経済的便益が日本 AM に流入していると考えられるため、その限度においては、そのことも理由の一つとして、本件販売取引の実在性は認められる。

ウ 本件販売取引の取引価額に係る評価の妥当性

前述第3・4で詳述したとおり、本件販売取引の契約書上の販売代金は4200万円となっているが、このうち本件販売代理業務に係る仲介手数料として日本AMが乙社に支払った2100万円（税込み）は、あらかじめ、少なくとも乙社と甲社との間の合意により甲社に返還されることが予定され、実際に2100万円（税込み）のうち1722万円（税込み）が、最終的に本件販売取引の相手方である甲社に還流している（なお、残額の378万円については、乙社及びD氏が収受しているが、これは、甲社と乙社及びD氏との関係に基づいて乙社及びD氏が取得したものであり、日本AMから見た場合には、甲社に還流させたものと評価できる。）。また、かかる2100万円（税込み）は、前述アでも述べたとおり、仲介手数料としての実在性を備えるものでもない。

当該還流は、販売条件の決定時から考慮されており、かつ、仲介手数料としての実在性が認められないため、売上代金の一部返金という性格を有するものとみるべきである。

以上より、本件販売取引の販売代金として計上した売上のうち、本件販売代理業務に係る仲介手数料に相当する金額については、売上取引として実現したものと評価すべきでなく、当該仲介手数料を含む金額の総額を信頼性のある売上として測定することは企業会計原則、実務対応報告第17号及び会計制度委員会研究報告第13号の考え方に反していると言わざるを得ない。

(3) 会計処理の修正

企業会計原則、実務対応報告第17号及び会計制度委員会研究報告第13号における考え方、並びに本件販売取引及び本件販売代理業務の実体を踏まえると、現状の会計処理を修正する必要がある。

具体的には、本件販売代理業務に係る仲介手数料として費用計上した2000万円を取り消すとともに、本件販売取引に係る販売代金の合計額として計上した売上4000万円から、本件販売代理業務に係る仲介手数料の2000万円を控除する処理を行う必要がある。

第6 原因分析

1 コンプライアンス意識の欠如

本件販売取引及びこれに係る売上の計上は、日本AMの当時の取締役が、平成24年3月当時、平成24年3月期の売上が約6000万円しかなかった日本AMの上場維

持を図るために実行したものであると考えられる。

そして、前述第3において詳述したとおり、本件販売取引に係る資金の移動が、関係者間であらかじめ合意されていたものであると考えられることからすると、かかる合意を知る者は、本件販売取引に係る会計処理が不適切なものであることは、本件販売取引の当時、認識していたか、少なくとも容易に認識可能であったと考えられる。

それにもかかわらず、本件販売取引を実行し、結果、日本 AM において不適切な会計処理が行われることになったことについては、本件販売取引の関係者にコンプライアンス意識に欠ける部分があったと言わざるを得ない。

2 代表取締役への過度の権限集中

本件販売取引当時の日本 AM の取締役は代表取締役社長であった池添氏のほか、奥田氏及び荒井勝彦氏（以下「荒井氏」という。）の3名であり、そのうち奥田氏は管理部門を担当していた。

加えて、本件販売取引が行われた当時、日本 AM の従業員は5名しかおらず、役員・従業員を含めた会社全体としての事業運営の体制は極めて脆弱であると言わざるを得ない状況であった。

そのような状況の中で、日本 AM のビジネスに最も精通した池添氏個人に形式的にも実質的にも業務執行に関する権限が過度に集中し、池添氏に依存し過ぎた体制となっていたと考えられる。

3 新規取引締結の際の社内手続の不十分性

本件販売取引に関しては、乙社との間で本件販売代理契約を締結するにあたり、稟議が実施されている。しかしながら、本件販売取引当時の日本 AM の社内規程によれば、新規取引先と契約を締結すること自体については稟議の対象となっておらず、取締役会、監査役会その他の重要な会議体において決議又は報告することや新規取引先の属性調査を行うことなども特に求められていなかった。実際に、本件販売代理契約を締結するに当たって、上記の稟議を超えて、これらの手続が採られた形跡はない。

本件販売取引は、単に新規取引先との取引であるというだけではなく、期末直前の取引でもあったことからすれば、少なくとも、書面だけではなく、取締役ないし幹部職員が正式な会議体において直接協議する機会を設けることが望ましいといえ、上記のようなより慎重な手続が採られるべきであったと言える。この点において、当時の日本 AM における新規取引締結の際の社内手続は十分なものではなかったと

いうことができる。

4 稟議システムの形骸化

平成 24 年 3 月当時においても、日本 AM には稟議規程が存在し、本件販売取引に際しても、形式的には稟議が実施されている。

しかし、平成 24 年 3 月当時、日本 AM の業務執行の中心を担っていたのは当時の代表取締役社長であった池添氏であったため、例えば、池添氏の部下が池添氏の指示を受けて稟議書を起案し、池添氏はその承認を行うなど、新規取引の提案を行う者とその承認をする者が実質的には分離されておらず、稟議手続は形骸化していたといえる。

このように、本件販売取引が行われた当時の日本 AM の稟議システムは、組織上、業務執行を監視する機能を十分に持たなかったものであるといえる。

5 監査役監査の不十分性

本件販売取引が行われた当時、日本 AM は監査役会設置会社であり、監査役、監査役会、会計監査人、内部監査室が相互に連携補完して日本 AM の監査を行うものとされていた。そして、監査役は、取締役会のほか、重要会議への出席により職務執行に係る重要事項及びコンプライアンス委員会への出席によりコンプライアンス上の重要事項に関する報告を受け、監査役会では、各業務執行取締役及び重要な使用人からの個別ヒアリングの機会を最低限年 2 回設けるとともに、代表取締役社長、会計監査人それぞれとの間で定期的に意見交換会を開催することとされていた⁴。

しかしながら、まず、平成 24 年 3 月当時の日本 AM においては、コンプライアンス委員会が定期的かつ十分な頻度で開催されるような状況にはなく、実質的には機能していなかった。

また、本件販売取引に関しても、単に新規取引先との取引であるというだけでなく、売上高の数％を占めることとなる取引であるにも関わらず、監査役会において十分な検討がなされたとは言い難い。

このように、本件販売取引が行われた当時、少なくとも本件販売取引のような類型の取引に対しては、監査役監査が十分に機能していたとは言い難い状況にあったと考えられる。

6 内部監査の不十分性

⁴ 平成 23 年 7 月 14 日付け日本 AM 作成の「コーポレートガバナンスに関する報告書」

本件販売取引が行われた当時、日本 AM においては、内部監査室が設置されており、定期的に監査計画に基づく内部監査を実施し、各内部監査が終了するごとに代表取締役社長へ報告するとともに監査役会への報告を行うこととされていた⁵。

しかし、平成 22 年頃に当時の内部監査室の室長が退任して以降、平成 24 年 3 月期当時においては、実効的な内部監査は行われているとは言い難く、内部監査システムは事実上機能しない状態となっていた。

第 7 再発防止策

1 コンプライアンス体制の確立

前述第 6 に記載のとおり、本件販売取引に係る不適切な会計処理が行われた原因を要約すると、当時の関係者のコンプライアンス意識の欠如と、それによる不適切な行為を抑止するためのシステムが十分に機能していなかった点にあると考えられる。

そこで、このような事態の再発を防止するためには、まず、日本 AM における全社的なコンプライアンス体制の確立が必須であるといえる。

そのための施策として、具体的には以下のようなものが考えられる。

(1) 人員体制の刷新

前述第 6・1 に記載したとおり、本件の要因が、当時の関係者のコンプライアンス意識の欠如と、それによる不適切な行為を抑止するためのシステムが十分に機能していなかった点にあることからすれば、日本 AM において新たなコンプライアンス体制を確立していくために、本件取引に関与した役員及び幹部従業員の人員を大幅に刷新することは有効な手段となり得る。

この点、日本 AM は、平成 25 年 3 月 1 日、株式会社ドンキホーテホールディングス（当時の商号は「株式会社ドン・キホーテ」。以下「ドンキホーテ HD」という。）との間で資本業務提携契約を締結し、同年 4 月に同社の連結子会社となり、これに伴って、池添氏を除く取締役・監査役は全面的に刷新されている。同時に、取締役の下で実務を担当する幹部職員の人員も大幅に変更・増強されており、人員体制の刷新は、既に相当程度実現しているといえる。

他方で、当時代表取締役社長だった池添氏については、平成 25 年 6 月 27 日以降、代表権を有しないこととなったものの、現在でも取締役会長にとどまっ

⁵ 平成 23 年 7 月 14 日付け日本 AM 作成の「コーポレートガバナンスに関する報告書」

ているなど本件販売取引に関与した役員及び幹部従業員が完全に退任したわけではないところ、前述のとおり、当時の関係者のコンプライアンス意識の欠如が本件の要因の 1 つであることからすると、コンプライアンス体制の確立という点から、池添氏ほか、本件販売取引に関与した役員及び幹部従業員の処遇については検討する必要があると考えられる。

(2) 責任の明確化

日本 AM において、今後、コンプライアンス体制を確立していくためには、まずもって、本件のような事態を生じさせた原因を分析し、その責任の所在を明確化する必要がある。

前述第 3 において詳述したとおり、本件販売取引には社内外の多数の者が関わっており、かつ、これを抑止すべき立場にあった者も複数存在するものの、その中で、現時点でも日本 AM に在籍しているのは、池添氏及び池添氏の指示を受けて本件販売取引に関わった従業員のみである。

したがって、まずこれらの者についての責任及び社内的な処分を明確にする必要がある。

(3) コンプライアンス委員会の活用

前述第 6・1 に記載したとおり、日本 AM においては、本件販売取引の当時からコンプライアンス委員会が存在し、本来は、組織的なコンプライアンス体制の確立を図る重要な役割を担っていたはずのものであるが、実質的には機能していなかった。

そこで、かかるコンプライアンス委員会の位置付け、機能を見直すとともに、人員体制を強化するなどして、コンプライアンス委員会がより実質的な機能を果たすよう改善していく必要がある。

(4) コンプライアンス教育・研修の活性化

前述第 6・1 に記載したとおり、本件の大きな要因として当時の関係者のコンプライアンス意識の欠如が挙げられることからすれば、役員・従業員個々人のコンプライアンス意識を向上させることは非常に重要な点であるといえ、そのための方策として、コンプライアンス教育・研修をより充実・活性化することが必要であると考えられる。

この点、本件販売取引が行われた当時は、日本 AM において、役員・従業員

に対するコンプライアンス教育・研修はほとんど実施されていない状況にあったことであるため、今後は、定期的な社内勉強会の開催や外部の専門家の指導を仰ぐなどし、役員・従業員に対するコンプライアンス教育・研修の強化・活性化を図っていく必要がある。

(5) 株式会社ドンキホーテホールディングスによるグループコンプライアンスの適用

前述したとおり、日本 AM は、平成 25 年 3 月 1 日、ドンキホーテ HD との間で資本業務提携契約を締結し、同社の連結子会社となっている。

ドンキホーテ HD グループにおいては、グループ会社各社の業務の遂行の適正を確保するため「内部監査室」が、グループ会社各社と連携し、内部統制整備の実施状況を把握し、また、グループ全体の内部統制について、「コンプライアンス委員会」が必要に応じて指導・支援を実施するものとされている⁶。加えて、グループ会社各社の適正な業務の遂行を図るために、「関係会社管理規程」を整備し、グループ会社各社の管理を行うものとされている。

このように、日本 AM は、ドンキホーテ HD という新たな親会社の下で、同社のグループコンプライアンスの適用を受けることにより、コンプライアンスという点についていえば、役員・従業員の意識の面においても、人員・体制等の物理的な面においても、完全に新たな会社へと生まれ変わっていると見える。今後は、かかる新たな体制の下、これまで以上に厳格なコンプライアンス体制を確立することが期待される。

2 監査体制の強化

前述第 6・5 記載のとおり、本件販売取引が行われた当時の日本 AM においては、監査役監査が十分ではない点があり、また、前述第 6・6 記載のとおり、内部監査システムが事実上機能しない状態となっていた。

したがって、具体的には以下のような施策により、監査役監査及び内部監査室による内部監査を含めた監査体制の強化を図る必要がある。

(1) 監査役監査の充実化

前述第 6・5 記載のとおり、本件販売取引が行われた当時の日本 AM におい

⁶ 平成 25 年 6 月期アニュアルレポート

ては、監査役監査が十分実効的に行われているとは言い難い状況にあったため、今後は、より実効的な監査役監査を行っていく必要がある。

この点、前述のとおり、平成 25 年 4 月に日本 AM がドンキホーテ HD の連結子会社となったことに伴い、監査役の人員も一新されているため、今後は、新たな監査役の下でより実効的な監査体制を確立・実施していくことが期待される。

(2) 監査役と内部監査室の連携強化

前述第 6・6 記載のとおり、本件販売取引が行われた当時の日本 AM においては内部監査システムが事実上機能しない状態にあったため、監査役と内部監査室の連携も行われているとは言い難かった。したがって、今後は、監査役監査及び内部監査が実効的かつ効率的に行われるよう、監査役は内部監査室から内部監査の報告（新規取引に係る稟議結果を含む。）を適宜受ける、内部監査室は監査の方法等に関し監査役と適宜協議を行うなど、監査役と内部監査室の連携を強化する必要がある。

(3) 内部監査室の構成員の見直し

本件販売取引が行われた当時、日本 AM の内部監査室は、その所属人員が 1 名しかおらず、かつ、他の役職と兼務していたため、日本 AM の社内全体にわたり適切な内部監査を定期的実施するためには、物理的に人員が不足している状態にあった。

また、内部監査室は日本 AM 社内の各部の業務遂行状況を監査する部署であるため、同監査を行う部署に所属する人員が、他部署と兼務することは、自己監査を行う事態を生じさせることになり、望ましくないといえる。

したがって、社内全体にわたり適切な内部監査を実施するため、内部監査室の体制を強化することが必要であると考えられる。

(4) 監査方法の工夫

内部監査室による内部監査として、監査計画に基づく定期的な監査に加え、不定期に行う抜き打ちの实地監査を実施し、これらを併用することを検討するべきである。

監査計画に基づく定期的な監査においては、通常日本 AM において行われるビジネスサービスの提供や不動産の賃貸取引に係る発注書、見積書、請求書等

の取引手続上作成が必要となる書類の作成の有無、社内ルール（稟議システムを含む。）に従った決裁手続の履践の有無を定期的に監査することにより、通常
の取引において必要となる手続に従業員が認識する機会となり、従業員のコン
プライアンス意識の向上にも資することになる。

定期的な監査に加え、抜き打ちの監査を実施することで、社内規程上必要と
して規定されている手続を実際に従業員が履践できているかの確認を実効的に
することが可能である。また、抜き打ちの監査が行われることで、従業員の勤
務態度にも緊張感が芽生え、社内全体としてのコンプライアンス意識の向上に
つながることが期待できる。

(5) 会計監査人による監査の強化

不適切な会計処理が行われることを防止するためには、当然ながら、会計監
査人の役割も極めて重要であるといえる。

この点、日本 AM においては、平成 25 年にドンキホーテ HD が親会社とな
ったことに伴い、会計監査人を UHY 東京監査法人に変更している。

今後、グループ全体を通じたビジネスを理解した当該監査法人により、これ
まで以上に実効的な監査が行われることが期待される。

3 新規取引締結の際の稟議システムの改善

前述第 6・4 記載のとおり、本件の原因の 1 つとして、日本 AM の稟議システム
が事実上形骸化していたことが挙げられることからすれば、日本 AM の稟議システ
ムを改善し、その運用を周知徹底することが有効な手段になると考えられる。

この点、平成 26 年 3 月現在、100 万円以上の取引に係る稟議については株式会社
ドン・キホーテシェアードサービス法務部との協議を必須とする等、ドンキホーテ
HD との間で資本業務提携契約を締結して以降、稟議システムに係る一定の改善は行
われていることが認められるが、現状既に行われた改善に加え、日本 AM の稟議シ
ステムを、例えば、以下のとおり、改善及び周知徹底することを検討すべきである。

(1) 稟議承認者の増加措置等

稟議対象行為に実質的に関与した者が稟議の承認を行い、これをもって稟議
を行ったことと取り扱うことは、ある取引を行うことの妥当性につき、客観的
に社内で検討し、承認を経るといふ稟議システムの機能を十分に果たすことが
できないと考えられる。

また、稟議対象行為に関与した者を稟議手続から除外した場合には、稟議承認を行う人員が少数にとどまり、実体として常に同じ人物の判断のみで稟議承認されてしまうようなシステムになってしまう可能性があるが、そのような状況では検査が有名無実化してしまう恐れがある。そこで、常に複数の人員での稟議を可能とするよう、稟議承認者の増加措置を取ることが必要であると考えられる。

したがって、日本 AM の稟議システムにおいて、稟議対象行為に関与した者を稟議承認者から除外し、稟議対象行為を客観的な視点を持つ複数の人員により検査することを可能とするべく、稟議承認者を増加させるよう検討すべきである。

(2) 内部監査室担当者の稟議承認を必須とするルールの導入

平成 24 年 3 月当時の日本 AM の稟議システムにおいては、内部監査室担当者の承認は任意に得ればよいという取り扱いとされていた。

しかし、承認を得るかどうかは稟議の申請者の裁量に委ねられているのでは稟議の意味がないため、今後は、新規取引締結など、一定の行為類型については、内部監査室担当者の承認を得ることを必須とすることを検討すべきである。

以上