



平成 20 年 4 月 30 日

各 位

会社名 ニイウス コー株式会社
代表者名 代表取締役会長兼社長 大野 健
(コード番号 2731 東証第 2 部)
問合せ先 執行役員副社長 CFO 沖本 普紀
(TEL : 03-5117-7100)

調査委員会の調査結果概要と当社としての再発防止策について

当社は、平成 20 年 2 月 14 日付で発表した「平成 20 年 6 月期中間決算発表に関するお知らせ」でお知らせいたしましたとおり、旧経営陣の下で不適切な疑いのある取引が行われた可能性があるのではないかと考えられる状況に至ったことから、新経営陣の下で、社外取締役および社外監査役のみで構成する調査委員会を発足させ、外部コンサルタントおよびその他外部の専門家の協力を得つつ、また並行して財務諸表監査を行ってきた監査法人とも歩調を合わせつつ事実関係の調査・確認等を実行してまいりました。

今般、監査法人との協議内容との整合性が確認できたことを受けて調査が終了し、調査委員会の調査報告が本日当社取締役会に対して行われ、その内容が了承されましたので、ここに本調査の結果の概要を下記のとおりご報告し、併せて、当社としての再発防止策をご案内申し上げます。

なお、調査の対象となった不適切な疑いのある取引は全て旧経営陣の下で行われたものであり、昨年 11 月に新たに選任された現在の経営陣は、業務執行取締役を含めて、当該取引が行われた時点においては当社との関係を有しておりません。したがって、現経営陣は全員、本調査について利害相反関係を一切有しておりません。

記

1. 本調査の経緯

当社は昨年 11 月の増資後、経営陣を刷新し、新経営陣の下で従前の事業内容の精査や資産の再評価等を行ってまいりました。その過程で、過去において不適切な疑いのある取引が行われた可能性があるのではないかと考えられる状況に至ったことから、徹底的な事実解明のため、弁護士および公認会計士等の専門家を中心とする調査委員会(委員長: 佐々木公明 当社社外取締役、弁護士)を発足させ、不正取

引調査士の資格を有する専門家を主体とする外部コンサルタント・チーム延べ 34 名およびその他の専門家とともに調査・確認等を本格的に開始しました。

調査委員会のメンバー

委員長：	佐々木公明（社外取締役 弁護士）
委員長代理：	井上昌治（社外取締役、弁護士）
専門委員：	田島照久（社外監査役、公認会計士）
委員：	三好康之（社外取締役）
	吉岡賢治（社外取締役）
	清水圭輔（社外取締役）
オブザーバー：	大塚五一（常勤監査役）、沖本普紀（執行役員副社長 CFO）

本調査においては、不適切な疑いのある取引の発生した原因や背景の解明、責任者への適切な措置および再発防止を確保するための内部管理体制の構築・強化策の提言等を最終目標として、過去の取引に関係するデータおよび証憑等の収集・確認、当該取引に関係していた取引先の取引データとの照合、当該取引の担当者からの供述聴取等、利用可能な様々な手法により、該当取引の特定、金額の算出、関連時期の特定等の作業を行い、本日を以って、この調査が終了しました。

2. 調査手法の概要

調査委員会は、平成 19 年 11 月下旬に活動を開始し、平成 20 年 4 月まで約 5 ヶ月間にわたる調査を行いました。調査の対象となった期間は、平成 15 年 6 月期から平成 19 年 6 月期までの 5 期間（必要に応じて平成 14 年 6 月期と平成 20 年 6 月期中間期も調査）であり、調査手法としては、（1）資産の実在性を確認しその適正簿価を評価する資産実査の手法と、（2）一定基準の下抽出された取引に係る証憑書類を検査し、疑いのある取引と判断されるものについては担当者のインタビュー、電子メール・電子ファイル履歴の検索とその精密な分析を行うという不適切取引発見の標準的手法を用いました。それぞれの調査で対象とされたものは以下の通りです。

（1）資産実査

平成 19 年 12 月末時点の連結貸借対照表に計上されている、①商品、②工具器具備品、③建設仮勘定（リース買取及びその他）、④ソフトウェア、⑤ソフトウェア仮勘定、⑥リース資産のうち、残高 1,000 万円以上及び不適切な取引との関連性の疑いがある全資産について、実査を行いました。実査には、財務諸表監査の観点から監査手続続行中の監査法人トーマツの方にもご同行いただき、共同での実査を実行しております。これによって、当社の資産の実態を把握するために必要にして十分な対象資産の 97%（金額ベース）の実査を完了しました。

（2）不適切取引

事業会社ニイウスについて、①売上金額 1 億円以上、かつ、粗利益率 5%未満または 30%以上の全取

引、②判明している不適切取引の関与者であると疑われる会社等との 5,000 万円以上の全取引、③資産実査の結果、実体の疑わしい資産に関する取引について、調査を行いました。これにより、平成 15 年度から平成 19 年度の 5 期間の全売上から明らかに問題のない取引を控除した売上金額に対して、各年度によってばらつきはありますが、最低 74%から最高 100%の取引をカバー致しました。また、それ以外の連結対象子会社についても、同様の基準で調査を行いました。

3. 調査結果の概要

以上の過去 5 期にわたる調査とそれに基づく過年度修正の結果、合計 56 取引、売上金額総額 682 億円の不適切取引が行われていたこと、当期利益への影響額は 277 億円であったことが判明しました。この結果、当社は過去 5 期間にかかる有価証券報告書と直近 2 期分にかかる半期報告書を訂正することが必要となりました。詳しくは、本リリースと同時に別途発表する「過年度の決算短信等の一部訂正について」をご覧ください。

(1) 不適切取引の内容

発見された不適切取引の内容は多岐に及びますが、これを分類すると主に以下の 5 つのパターンに分類されます。代表的な取引の内容を以下にご案内します。

1) 実体の無いとみられるスルー取引

実体の無いとみられるスルー取引は、いわゆる循環取引と共通するところがあり、外形的には証憑書類が揃っており通常資金決済も完了していることから、事情を知る関与者以外の者が不正取引であることを見破ることはかなり困難ではあるが、本調査において、実体の無いとみられるスルー取引が認められた。これら実体の無いと見られるスルー取引については、当該取引に関わる売上高を取り消し、売上総利益を営業外収益に振り替えることにより、総額計上から純額計上に変更している。

2) 粗利益 5 %以上を計上したセール&リースバック取引

本調査では、より一層厳格かつ保守的な会計処理を行うという観点から、金額が僅少なものを除き、本来あるべき処理に修正した。

こうした会計処理はセール時点で一時に利益の計上が先行して行われる一方、その後のリース料の支払に応じて徐々に費用計上が行われるため、計上した期の利益が実態に対して過大になる。そのため、これらセール&リースバック取引については、当該取引に伴う売上高を取り消し、売上利益部分をリース期間にわたって徐々に実現させていく形に修正している。

ただし、これらの案件に関しては、営業担当者には不正の意図はなく、会計基準の認識・理解不足から生じたものであると認められる。

3) リース契約（会社）を利用した不適切な循環取引

売上利益の獲得、または損失計上の回避を目的として、滞留在庫、他のプロジェクトで経

費計上していなかった SE 作業コスト、自社における設備投資物件に関わる製品等を売上原価として、いったん売上計上し、売却先または転売先経由で、会社がリース会社からリース資産または買取資産として計上するスキームである。

また、会社の代わりに、取引先がリース会社とリース契約を締結し、会社と取引先は別途サービス契約を締結して、リース料に見合うサービス料を支払うというスキームも見うけられる。これらの循環取引は通常の営業取引ではなく、販売に伴う入金とリース料の支払は資金取引と考えるのが妥当である。従ってこれら循環取引については、当該循環取引に伴う売上高を取り消すとともに、資金の入金時にはリース未払金（負債）の計上を行い、リース料相当額の資金の支払が行われる際に当該リース未払金を取り崩す会計処理に修正している。

4) 売上の先行計上とその後の失注処理、買戻しによる循環取引

売上の計上基準を満たしておらず、実際には販売先が「預かって」いる状況にも係らず、先行して売上を計上した取引において、結果として販売先と成約に至らなかった場合に、会社は売上の取消しを回避するため、別の転売先を見つけ、最終的には、製品名称を変更するなどして、この転売先もしくは複数の転売先を経由した後に、会社が買い戻すスキームである。

前述の通り、これら循環取引は売却先への売上が実現していないにもかかわらず、決算上は売上を計上していたというものであり、本来は販売に伴う入金は資金の預かり、買戻しに伴う支払は預かり金の返済であると考えるのが適切である。従って、これら先行売上に伴う循環取引の事例では、当該取引に基づく売上高を取り消すとともに、資金の入金時には預り金(負債)の計上を行い、資金の支払(買戻し)時には、当該預かり金を取り崩す会計処理に修正している。

5) 不適切なバーター取引による売上

自社保有のライセンス商品等を、市場での実際の水準から嵩上げされた価格で相手方に売却し、相手方または転売先から別の商品を購入する取引であるが、相手方への当該自社製品の売却が実需に基づいておらず、売却した商品の価格の嵩上げ分が購入する別商品の価格に上乗せされる、というスキームである。

前述の通り、これら不適切なバーター取引により、販売時に嵩上げされた売上利益が計上され、一方で仕入商品はその商品の実際の価値よりも高い評価額で貸借対照表上に計上されてしまう。これらバーター取引は通常の営業取引ではなく、出荷に伴う入金は資金の預かり、別の商品の購入に伴う支払は預かり金の返済であると考えるのが適切である。従って、これら不適切なバーター取引の事例では、当該取引に伴う売上高を取り消すとともに、資金の入金時には預り金(負債)の計上を行い、資金の支払(別の商品購入)時には預かり金を取り崩す会計処理に修正している。

(2) 不適切取引の関与者

証憑類などの書面、残存する電子メールの内容、当事者および関係者へのヒアリングなどの結

果によると、ディーラー部門においては、個別具体的な不適切取引のスキームや実行方法を事実上決定していたのは、営業を担当していた旧経営陣 2 名であり、彼らが不適切な取引を実行した中心的人物であると認められました。なお、両名は、調査委員会の調査およびヒアリングに対して、終始、積極的に協力いたしました。医療部門関連の一部については、元会長兼社長やその意向を受けた他の旧経営陣が、不適切な取引を実行したものと推認されます。

元会長兼社長については、いくつかのケースにおいて個別具体的な取引への直接的関与が推認されるものの、不適切な取引の個別具体的なスキームや実行方法について、自ら決定して他の旧経営陣らに対し指示する等の直接的関与を認定するに足る証拠は全般的には認められませんでした。

しかしながら、元会長兼社長は、他の旧経営陣らに対し、売上や利益の目標を達成するよう強いプレッシャーを与えていたこと、また、不良在庫の処理や損失の回避などを指示していた事実が認められました。

また、管理部門に属する旧経営陣ならびに下位の実務担当者は、結果的に不適切な取引の一部に関与しており、たとえ元会長兼社長の指示によるものであるとしても、コンプライアンス意識が著しく欠如していたか、または、コンプライアンス意識が高ければ何らかの不自然さに気づいた可能性があったものと考えられます。なお、これらの者も、当委員会の調査およびヒアリングに対して、終始、積極的に協力いたしました。

4. 不適切取引の原因

旧経営陣の下で不適切な取引が行われた原因は、(1) 一部の旧経営陣による独断専行とそれに歯止めをかける経営管理体制の未整備、(2) 業務プロセス管理体制の不備、(3) 一部社員のコンプライアンス意識の低さであった、という結論に至りました。

(1) 一部の旧経営陣の独断専行とそれに歯止めをかける経営管理体制の未整備

旧経営陣は、当社の上場直後から、売上と利益成長を経営の第一目標に掲げ、東証一部上場を目標として、社員を指揮してきました。営業部門へは、達成不可能とも思われる高い社内予算を課す代わりに、その達成率に応じて高額な給与またはボーナスの支給を保証してきたことが明らかになっています。その結果、営業担当者らは、不適切な取引によるか否かは別として、目標達成と高額なインセンティブの取得へと邁進してきました。

また、旧経営陣は、利益増加の観点から、金融サービス事業における初期開発費用やソフトウェアの開発費用などについて、費用計上することを認めなかったことも判明しています。その結果、一部の費用は循環取引の売上原価として処理され、また、その他のコストはソフトウェア等の資産として処理されていたことも認められています。このような企業風土を背景として、当社において、不適切な会計処理が行われました。

経営管理体制面からみても、当時の取締役会は実態として元会長兼社長による独断専行を許容する体制であり、案件審査並びに決算承認等において、十分な監視監督機能を果たしていなかったと

考えられます。本来これを防止すべき役割をもつ監査役会についても、たとえば平成 19 年 6 月期においては 2 回開催されているのみであり（平成 18 年 9 月 21 日、平成 19 年 2 月 21 日）、このような状況では監査役会としての監督機能が十分に機能していなかったものといわざるを得ません。

（２）業務プロセス管理体制の不備

業務プロセス管理に関する組織的問題として、当時案件取り組みから完結に至る一連の業務プロセスにおいて、取引の実在性、会計上の適正性を確認、監督する社内管理体制の構築、運用に不備があったことが明らかとなっています。すなわち、当時の当社の業務規定では、受注および売上計上は営業部門が行い、営業部門からの依頼に基づき業務部門が発注責任者として発注を行い、経理部門が回収・支払業務を行うという業務フローとなっていたため、営業部門が形式の整った発注書、契約書等を回付してくる限り、不適切取引の発見は困難な体制となっていました。独立の審査部門が存在せず、審査機能が存在しなかったことが、不適切取引を見過ごした大きな要因となっていました。

（３）一部社員のコンプライアンス意識の低さ

一連の不適切な取引の背景には一部社員のコンプライアンス意識の低さの問題が挙げられます。当時は、売上および利益増加を重視するあまり、先行発注や、仕入先に対する営業協力（貸しを作る）という形で立替払いをすることが、会社に損害を与えるリスクを伴った取引であるという意識が一部の社員の間に欠如していた模様です。また、この結果として保有を余儀なくされた不良在庫を、循環取引を通じて最終的にリースバックで処理するという不適切取引が見過ごされた背景には、通常の正常取引においてもリース会社を多用してきたことから、そのような正常取引との区別が困難であったものと考えられます。

５．再発防止策

以上の原因を根絶すべく、調査委員会から再発防止策に関する提言がなされましたが、当社においては、提言のあった再発防止策については、現時点において相当部分につき実施しております。当社では既に導入済みの対策を適切に実施してゆくことに加え、新たな再発防止策の導入も含めて検討し、今後その取り組みを一層強化していく所存です。当社で実施済みの対策は以下の通りです。

（１）経営管理体制の改革

１）経営陣の交代による経営の監視体制の強化（平成 19 年 11 月実施済み）

すでにご案内の通り、当社の旧経営陣はすべて昨年 10 月の株主総会において退任し、新経営陣が就任いたしました。新経営陣は、社長の大野健が野村総合研究所から、副社長の米田光伸が日本アイ・ビー・エムから招聘されており、現在では旧経営陣の影響は当社から完全に払拭されています。取締役会は 9 名中 7 名が社外取締役で構成され、監査役会も 3 名中 2 名は社

外監査役であり、経営の監視体制は一新され、格段に強化されています。

2) 取締役会及び経営会議での充実した審議・審査体制の確立（平成 19 年 11 月実施済み）

昨年 11 月以降、取締役会は毎月開催され、取締役会、監査役会メンバーで構成する経営会議は、毎週一回開催されています。経営会議では、新事業計画、新組織体制、職務権限規定の見直し等の戦略的議論をするほか、月次の売上の進捗管理、通常取引以外の全取引の審査、当社の日常業務状況のモニタリングを行っています。

3) 決裁権限規程等の見直しによる権限集中の排除とチェック体制の充実化（平成 20 年 2 月実施済み）

決裁権限規程等を改定し、社長や特定の取締役への権限集中を排除したことにより、過去において事実上元会長兼社長の専権事項となっていた事項が、経営会議または取締役会の協議事項、決議事項とされ、経営の透明性が確保されるようになっていきます。この結果、当社の経営は、業務執行に携わる新経営陣が、常時社外取締役、社外監査役にチェックされる体制が構築されています。

（2）業務プロセスの改革と管理体制の整備

不適切取引の原因の一つは、当社の業務プロセスと管理体制の未整備にありました。これを改善するために、当社は以下の対策に着手しました。

1) 審査本部の設置（平成 20 年 1 月実施済み）

本年 1 月 1 日付けで、審査部門担当及び審査本部を設置し、審査部、購買部（旧業務部）、プロジェクト管理室を統括する体制を整え、審査部門担当兼審査本部長に UFJ 日立システムズの社長を務めた浦上淳を任命しました。浦上淳は組織上、営業のトップである事業部門担当の米田光伸と同格に置かれ、この結果、営業取引案件が、独立の審査本部によってチェックされる体制が整備されました。

2) 案件審査会議の設置（平成 19 年 12 月実施済み）

不適切な売上高の計上を回避するため、昨年 12 月から、不合理に粗利の低い取引、先行発注を伴う取引等、通常取引形態ではないと考えられるものについては、審査本部長以下のメンバーで構成される案件審査会議での承認を必要とするというプロセスを実施しております。この会議は、毎日開催され、リアルタイムでの取引管理を徹底しております。そして、案件審査会議での決裁権限を越える場合には経営会議に付議し、最終承認を要する仕組みを整備しています。また、仕入取引の適正化を図るべく、営業部門による口頭発注等を禁止することを目的として、当社の発注は購買部においてのみ行われることを取引先に文書で通知し、その承諾を得ています。このようなプロセスにより、売上及び仕入について不適切な処理が行われない

ような管理体制が整備されております。

3) 管理部門の独立化による財務コントロールの強化（平成 20 年 1 月実施済み）

同じく本年 1 月 1 日付けの組織改革で、人事総務本部と企画財務本部を統括する、管理部門担当というポジションを設置し、沖本普紀を執行役員副社長 **CFO** として迎え入れました。管理部門担当は、審査部門担当の浦上淳、事業部門担当の米田光伸と同格に置かれ、財務、経理面から、事業部門の動きを牽制する体制が構築されました。今後は、沖本副社長の指揮の下、財務、経理スタッフによる管理機能の強化を図り、不適切な経理処理が行われないよう万全を期して参ります。

4) 内部監査室、コンプライアンス室への専任者の配属による定期的レビューの実施（平成 20 年 3 月実施済み）

内部監査室には外部からこの分野に経験を有するものを招聘し、また、コンプライアンス室長は社長の大野健が兼任をすることで、日常の業務執行を業務の適切性と法的妥当性からレビューする体制が築き上げられました。今後、内部監査室とコンプライアンス室は、営業、業務、経理部門を対象として、定期的監査を行っていく予定です。

5) 専門委員会の改組・発足による経営上層部による監視体制の強化（平成 20 年 1 月実施済み）

本年 1 月の組織改革において内部統制委員会とコンプライアンス委員会を合体させその機能強化を図ることで、会社全体の内部統制状況、コンプライアンス状況のチェック体制の充実化を図りました。また、同時に、財務リスクを一元的に管理すべく、リスク管理委員会を発足させ、与信管理、債権管理、売掛金管理、在庫管理等資金面、財務面からのチェック体制の充実化を図っています。

（3）社員の意識改革

1) 人事報酬制度の改革（平成 20 年 7 月実施予定）

営業社員に対し売上、粗利実績に対して支払われてきた過度のインセンティブを廃止し、来期から会社業績と連動する報酬制度へ移行すべく、外部コンサルティング会社に委嘱して、新人事報酬制度を設計しています。これにより、営業社員、SE、企画管理部門社員を包括する報酬体系を導入し、不正取引の温床となる過度のインセンティブが排除される社内環境を構築していきます。

2) コンプライアンス・ホットラインの設置（平成 20 年 4 月実施済み）

内部統制、コンプライアンス等に関わる事項につき問題点を発見した場合、役職員等がコン

プライアンス担当者に通報できるよう、コンプライアンス・ホットラインを本年 4 月に設置しました。本年 5 月には、外部業者の起用により、より社員が周囲に躊躇することなく通報できる体制を築き上げる予定です。

3) 社員教育の実施（平成 20 年 5 月実施予定）

外部から弁護士、公認会計士を講師として招聘し、役員レベル、本部長・部長レベル、担当者レベルに分けて、本年 5 月よりコンプライアンス研修、内部監査研修等を実施していく計画です。

6. 責任追及・社内処分について

過去 5 年間に亘る過年度決算数値の訂正という事態に至ったことにつき、一連の不適切取引ならびに不適切な会計処理を主導した旧経営陣とこれに関与した一部役職員の責任はきわめて重大であります。当社としては、かかる責任を徹底的に追及し、あわせて同種事態の再発防止を図るため、以下の厳正なる対応ならびに処分を行うことといたします。

1) 不適切取引を主導した旧経営陣に対する責任追及

元会長兼社長ほか元取締役複数名に対し、在任中の違法行為を原因とする責任追及訴訟を提起いたします。

2) 不適切取引において重要な役割を果たした関与役職員の処分

当時、当社の役職員として不適切取引の実行に重要な役割を果たし、現在ニイウス株式会社取締役を務めている 2 名に対し、会社から取締役の辞任を勧告の結果すでに辞任済みであり、かつ私財の提供を求めています。

3) その他の関与役職員の処分

旧経営陣の指示の下に、不適切取引に関与していたことが認められる役職員に対し、当社就業規則に基づく戒告処分済みであります。

以上