

平成 24 年 6 月 27 日

各 位

会社名 アビックス株式会社
代表者名 代表取締役社長 熊崎友久
(コード番号：7836)
問合せ先 管理本部本部長 桐原威憲
(TEL. 045-670-7720)

調査委員会からの調査報告書の受領に関するお知らせ 及び再発防止策についてのお知らせ

当社は、平成 24 年 5 月 14 日付「過年度決算訂正の可能性および平成 24 年 3 月期決算短信（非連結）の発表延期についてのお知らせ」において開示しましたとおり、経営陣から一定の独立性と専門的な見地を有するメンバーによる調査委員会（委員長：社外取締役 竹本尚弘）を設置し、平成 20 年 4 月に発生した取引（以下「本件取引」という。）に伴う不適切な会計処理及び類似事象の有無について調査を進めるとともに、再発防止策の策定についての提言等を委嘱しておりましたが、本日、同調査委員会より調査報告書（以下「本報告書」という。）を受領致しましたので、お知らせいたします。

また、今後の再発防止策についても合わせてお知らせ申し上げます。

記

第 1 調査報告書の概要

1. 調査の目的及び委嘱事項

- (1) 当委員会が行う調査の目的、及びアビックスから委嘱された事項は次のとおりである。
 - ① 本件取引について、事案の解明を行い、アビックスの会計処理に関する修正の要否について意見を述べること。
 - ② アビックスにおいて、本件取引の他に修正を要するような不適切な取引や会計処理が行われていないかどうか検証すること。
 - ③ 不適切な取引や会計処理があった場合には、その背景事情を明らかにすること。また、本件取引を含めた再発防止策を提言すること。
- (2) 他方で、会計処理に関して修正を要する場合において具体的な修正方法を提示することは目的とはされていない。

なお、当委員会はアビックスから開示された資料を事実認定の用に供しているが、その真正性及び真実性を保証するものではない。
- (3) また、関与当事者の責任の有無の判定や社内処分の当否は、当委員会への委嘱事項とはされていない。
- (4) さらに、当委員会が本報告書において述べる、過年度決算訂正の要否の判断、及び再発防止策に関する提言は、アビックスの判断を拘束するものではない。これらは、関係法令に基づいて、最終的にはアビックスの判断において行うべきものである。

2. 調査の概要

(1) 調査事項

ア) 本件取引に関する調査

イ) 本件取引以外の取引に関する調査

(2) 調査期間

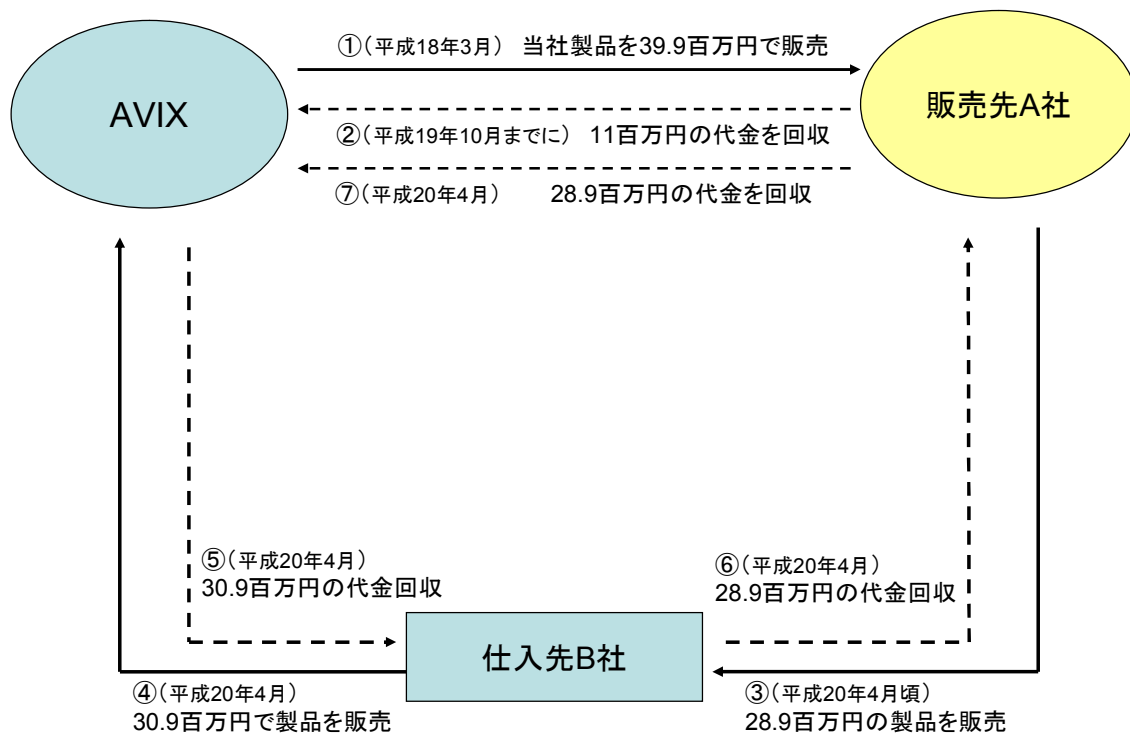
本調査は平成 24 年 5 月 14 日から同年 6 月 26 日までの間に各委員は上記の手続きを行い、調査結果の検討、および報告書の取り纏めを行った。

3. 調査結果の概要

(1) 本件取引の概要

アビックスは、株式会社A社にアビックス製移動式サイバービジョン（以下、サイバービジョンを「CV」、当該商品を「本件CV」という。）を平成 18 年 3 月に 3990 万円（消費税込、以下本章において消費税込表記）にて販売、その後、1100 万円の代金を回収後、平成 20 年 4 月に残りの売掛債権を回収したが、その債権回収手法が、アビックスによる販売した機材を仕入先 B 社経由での買戻しであることが判明した。取引の概要は以下の通りである。

取引概要



(2) 本件取引の経緯

平成 20 年ころ、アビックスでは、運動競技場等で使用する移動式CVについて拡販を行っていた。アビックスはA社に、以前に販売した本件CVを買取りできないか打診した。A社においては、本件CVに関する事業は事実上進展がなかったことから、アビックスは、平成 20 年 4 月 30 日、代金債権の残額 2890 万円で本件CVを引き取った。

なお、上記取引に当たって、アビックスは、販売した商品をエンドユーザーから買い取るという風評が生じることを恐れ、アビックスの仕入先業者であるB社を介して部品を買い取る形で引き取った。

4. 当委員会の結論

(1) 本件取引について

回収に当たっての経理処理及び売掛債権管理において、適切でなく過年度経理処理の修正の必要がある事項があったと判断した。

(2) 本件取引以外の取引について

修正を要するような不適切な取引や会計処理が行われていたと判断するような事情はなかった。

※詳細につきましては、添付の調査報告書をご確認ください。

第2 再発防止策

本件取引は、平成 20 年 4 月に行われており、当時は内部統制が対応しきれておらず、経営者もしくは経営幹部主導の非定形的取引について十分な統制が及んでいなかったことが原因と考えられます。しかしながら、当社では、「内部統制報告制度」が導入された平成 21 年 3 月期より、コーポレート・ガバナンスの体制強化を、経営の重要課題の一つとして位置付け、いわゆる J-SOX 法に適合するように組織体制や規程類の整備、内部通報制度の制定、リスク管理委員会や内部監査委員会の設置など内部統制システムの整備に取り組んで参りました。特に、専門知識を有する社外取締役の登用については、積極的に勧めており、現在においては、取締役 6 名の内、社外取締役が 4 名在籍しており、経営者もしくは経営幹部主導の非定形取引等についての監督作用は強化されております。さらに、平成 22 年 3 月期からは、社外取締役が、社内の情報共有、意思決定の場でもあるグループリーダー会議に毎週出席し（週に一回開催）、販売や仕入等の取引全体の概要をモニタリングしており、特に、非定形的な取引については、詳細な内容のヒアリングを実施しております。これらの状況を踏まえると、現時点においては、当社の財務報告に係る内部統制は有効であると考えております。

しかしながら、再発を防止するため、さらなるコーポレート・ガバナンスの体制強化を推し進めて参ります。具体的には、以下の取り組みを実施致します。

① 取締役会での必須報告事項を増やし、取締役会の監督機能を強化する。

以下に該当する取引については、現状、社外取締役が直接モニタリングし、必要に応じて管理本部に情報提供を求めておりますが、今後は、毎月の定例取締役会への定例報告事項とし、取引の適正性について個別に判断することとします。

- ・ 延滞している売掛債権
- ・ 大口の取引
- ・ 仕入、販売の両方の取引があり取引先との取引
- ・ 大口の新規取引
- ・ その他非定形的な取引

以上については、必須報告事項とし、その他の非定形的な取引についても、管理本部が主導となり、日々の取引から通常と異なる取引が発生した場合は、ピックアップし、取締役会に報告する。

② コンプライアンスに対する意識改革

- ・ 役職員のコンプライアンスに対する意識を、さらに向上させるため、年に一回定期研修等開催する。
- ・ 内部通報制度の内容についても、より周知させるため、現状の社内イントラ掲載だけでなく、定期的に全社員へのメール配信を実施、理解を深める。

③ 社内規程等の整備、権限の配分の見直し

- ・ 社内規程について、詳細に実効性ある形で規程を整備する。
- ・ 与信管理や売上債権に関連する規程の見直しをする。

その運用状況を内部監査委員会、監査役会、取締役会がモニタリングし、定期的に整備を図る。

当社では、本日受領した調査委員会の調査結果及び提言を真摯に受け止め、信頼回復に向けて全社を挙げて取り組んでまいります。

株主の皆様および取引先の皆様をはじめ関係者の皆様には多大なるご心配とご迷惑をおかけいたしましたことを、改めて深くお詫び申し上げます。

以上

アビックス株式会社
取締役会 御中

調査報告書

平成 24 年 6 月 27 日

内部調査委員会

委員長 竹 本 尚 弘

委員 林 晃 司

委員 亀 井 洋 一

第 1 当委員会設置の経緯及び調査の目的

1 当委員会設置に至る経緯

アビックス株式会社（以下、「アビックス」という。）は、平成 24 年 5 月上旬の社内調査において、平成 18 年 3 月及び平成 20 年 4 月に行われた取引（以下、「本件取引」という）に関連して平成 20 年 3 月期及び平成 21 年 3 月期に不適切な会計処理が発生していた可能性があり、これに伴い過年度決算の訂正が必要になる可能性が生じたことを受け、経営陣からの一定の独立性と専門的な見地を有するメンバーにより事実関係の調査を行うために内部調査委員会（以下、「当委員会」という。）を設置した。

2 当委員会の構成

当委員会の構成は、次のとおりである。

委員長 竹 本 尚 弘 アビックス社外取締役

委員 林 晃 司 アビックス社外監査役・公認会計士（独立役員）

委員 亀 井 洋 一 弁護士

なお、竹本委員長はアビックスの取締役であるが、社外取締役として業務執行は行っておらず、就任は平成 22 年 6 月で前記事象に関与していないこと、林委員はアビックス監査役で同じく業務執行は行っておらず、就任は平成 21 年 6 月で前記事象には関与していないこと、亀井委員はアビックス顧問弁護士ではあるが役職員の身分を有し

たことはないことから、いずれも経営陣からの一定の独立性を有しており、前記の基準に合致するものとする。

3 調査の目的及び委嘱事項

(1) 当委員会が行う調査の目的、及びアビックスから委嘱された事項は次のとおりである。

- ① 本件取引について、事案の解明を行い、アビックスの会計処理に関する修正の要否について意見を述べること。
- ② アビックスにおいて、本件取引の他に修正を要するような不適切な取引や会計処理が行われていないかどうか検証すること。
- ③ 不適切な取引や会計処理があった場合には、その背景事情を明らかにすること。また、本件取引を含めた再発防止策を提言すること。

(2) 他方で、会計処理に関して修正を要する場合において具体的な修正方法を提示することは目的とはされていない。

なお、当委員会はアビックスから開示された資料を事実認定の用に供しているが、その真正性及び真実性を保証するものではない。

(3) また、関与当事者の責任の有無の判定や社内処分の当否は、当委員会への委嘱事項とはされていない。

(4) さらに、当委員会が本報告書において述べる、過年度決算訂正の要否の判断、及び再発防止策に関する提言は、アビックスの判断を拘束するものではない。これらは、関係法令に基づいて、最終的にはアビックスの判断において行うべきものである。

第2 調査の概要

1 調査事項

当委員会では、前記の目的を達成するため、以下のような調査を行った。

(1) 本件取引に関する調査

- ① アビックスにおいて本件取引に関わった役職員に対する事情聴取
- ② 本件取引の関係者に対する事情聴取
- ③ 契約書その他帳票類の調査
- ④ アビックス役職員の電子メールの調査
- ⑤ 本件取引の対象商品の現状確認

⑥ 過年度財務報告への影響の検討

(2) 本件取引以外の取引に関する調査

① アビックス役職員に対する事情聴取

② 取引先関係者に対する反面調査

③ 契約書その他帳票類の調査

④ 延滞債権等に関する取引の実態調査

⑤ 代表取締役熊崎友久氏（以下、「熊崎氏」という。）の電子メールの調査

⑥ アビックス全社員に対するアンケート調査

⑦ 過年度財務報告への影響の検討

2 調査期間

本調査は平成24年5月14日から同年6月26日までの間に各委員は上記の手続きを行い、調査結果の検討、および報告書の取り纏めを行った。

3 調査手法と結果

(1) 本件取引について

① アビックス役職員に対する事情聴取

本件取引に関与した熊崎氏、元取締役c氏、事業本部副本部長（仕入担当）d氏から事情を聴取した（以下、アビックス以外の法人及びアビックスの現役員以外の個人については略称で記載する）。

これにより判明した事情は、後述する本件取引に関する調査結果の通りである。

② 本件取引の関係者に対する事情聴取

本件取引の販売先であるA社担当者a氏、仕入先であるB社代表取締役b氏¹に対し、事情聴取した。

これにより判明した事情は、後述する本件取引に関する調査結果の通りである。

③ 契約書その他帳票類の調査

本件取引に関係する全ての契約書、注文書、請求書、納品書その他の帳票類を確認した。

¹ 東京都葛飾区所在の有限会社で、アビックスが聴取したところでは所在地以外の地域で登記しているということであるが登記は確認できていない。

調査した帳票類は、前述したアビックス役職員及び取引先関係者から聴取した事実関係と一致し、これと矛盾するものは発見できなかった。

④ アビックス役職員の電子メールの調査

アビックスが貸与した全役職員のPC及びアビックスのサーバに保存されている全役職員の電子メールをキーワード検索した。

調査した電子データには、前述したアビックス役職員及び取引先関係者から聴取した事実関係と矛盾するもの、その他特に問題となるようなものはなかった。

⑤ 対象商品の現状確認

本件取引の対象となった商品の現状を確認した。

⑥ 過年度財務報告への影響の検討

以上から明らかになった事実関係を踏まえ、過年度財務報告の修正の要否について検討した。

結果については、後述する「第3 本件取引に関する調査結果」の通りである。

(2) 本件取引以外の取引について

① アビックス役職員に対する事情聴取

前掲の熊崎氏、c氏、d氏のほか、以下の役職員に対して事情聴取を行った。

取締役会長河野芳隆氏、取締役副社長時本豊太郎氏、常勤監査役石川真人氏、事業本部本部長f氏、管理本部本部長g氏、営業担当職員7名、開発担当職員2名（以上でアビックスの常勤役員及び事務職を除く正社員はほぼ全員網羅されている）。

② 取引先関係者に対する反面調査

a氏、b氏のほか、販売先であるF社代表取締役h氏、同D社営業部長i氏に対して事情聴取を行った。

また、平成17年4月1日から同24年3月31日まで（以下、「対象期間」という。）の、1件当たり取引額1500万円（税抜、以下特段の説明がない限り同様）以上の販売取引（取引先83社）及び仕入取引（取引先6社）の全てについて、取引先にアビックスの認識通りの取引が行われたかどうかについて書面により照会した。

その結果、販売取引（回収率76%）についても仕入取引（回収率100%）についても本件取引以外に、過年度経理処理の修正が必要な事実は発見できなかつ

った。

③ 契約書その他帳票類の調査

対象期間の、1件当たり取引額1500万円以上の販売取引及び同1000万円以上の仕入取引の全てについて、契約書、注文書、請求書、納品書その他帳票類を調査した。

さらに、上記②で回答が得られなかった販売取引について、契約時に営業用に撮影した写真等により取引内容について確認した（書面による照会と合わせて確認率100%）。

その結果、本件取引以外に、過年度経理処理の修正が必要な事実は発見できなかった。

④ 延滞債権等に関する取引の実態調査

平成17年4月1日現在存在していた売掛債権、及び同日以降に発生した売掛債権のうち、請求書記載の入金予定日から3ヶ月以上入金が遅れている1000万円以上の取引、並びにアビックスの販売先かつ仕入先である取引先との取引について、社内外の関係者に対する事情聴取及び契約書その他帳票類の調査を行った。

その結果、異常な取引その他問題がある取引は発見できなかった。

⑤ 熊崎氏の電子メールの調査

熊崎氏のメールが保存されている平成20年6月以降の期間について、毎年3月の受信メール及び全送信済メールを調査した。

その結果、問題となるような事実は発見できなかった。

⑥ アビックス全社員に対するアンケート調査

現在アビックスに在籍する全社員に対し、違法または不正な取引が行われていないかどうか質問するアンケート調査を実施した。

その結果、問題となるような事実は発見できなかった。

⑦ 過年度財務報告への影響の検討

以上から明らかになった事実関係を踏まえ、過年度財務報告の修正の要否について検討した。

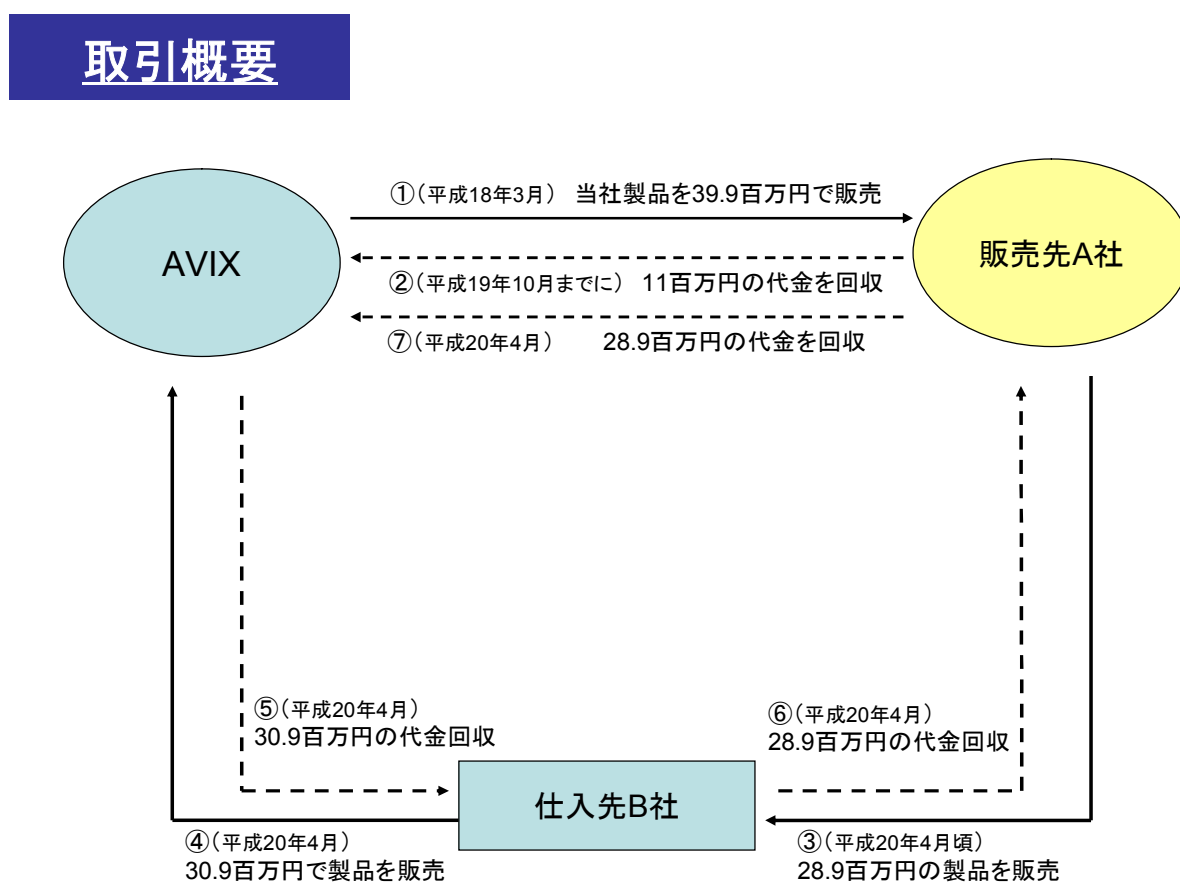
その結果、特に修正が必要な事実はなかった。

なお、当委員会において、特に詳細な調査を行った取引については、後述「第4-3 詳細な調査を行った個別取引とその理由」に記載する。

第3 本件取引に関する調査結果

1 本件取引の概要

アビックスは、株式会社A社にアビックス製移動式サイバービジョン（以下、サイバービジョンを「CV」、当該商品を「本件CV」という。）を平成18年3月に3990万円（消費税込、以下本章において消費税込表記）にて販売、その後、1100万円の代金を回収後、平成20年4月に残りの売掛債権を回収したが、その債権回収手法が、アビックスによる販売した機材の買戻しであることが判明した。取引の概要は以下の通りである²。



2 取引先の概要

A社は、コンサルティング等を主な業務としている会社であり、当該取引時点では約1億5000万円の年商をあげていた（その後、不動産業務を別会社としたことによ

² 平成20年4月の取引には、金額は特定できないがアビックスとB社との本件取引以外の取引も含まれている。

り、現在の年商は約1億円程度である）。

A社の代表者は公認会計士であるが、会社の経営にはほとんど関与していないようであり、事実上の経営者はa氏である。

a氏は、熊崎氏の大学の同窓生であり、卒業後、同窓生数人で会社を起業し、一時（上場前）にアビックスの取締役役に就任していたこともあるが、現在ではアビックスとの人的関係はない。

A社はアビックスの代理店ではないが、商談を仲介してアビックスが手数料を支払った事例は数件ある。

3 本件取引の経緯

(1) 移動式CVの販売について

上記のように、a氏と熊崎氏は交流があり、従前から、アビックスの新商品等について、折に触れて話をするがあった。

以下、a氏の証言によると、a氏は、平成18年ころ、A社の事業の柱として適当なものがないかという観点から新規事業を模索していたが、そのころ、熊崎氏からアビックスが開発した移動式CVの話を知り、A社が保有してイベント等に貸し出す事業について検討を開始した。

a氏が親しい広告代理店の担当者等に話をしても、概ね乗り気の回答で、イベントに貸し出して2000万円程度直ちに回収できるとか、サッカー場に設置して、1シーズンで投資を回収できるなどの話もあったことから、a氏は、自社で製品を保有してデモンストレーション等を行うことにより、より営業を強化するつもりで現物を保有することにし、平成18年3月に本件CVを購入することにしたとのことである。

アビックスは同月29日に納品（検収）して、同年5月31日を支払期限とする請求書を発行した。

但し、A社では、商品の現物を保管する場所がなかったことから、アビックスに保管場所の紹介を依頼し、敷地・倉庫に余裕がある同社代理店に保管されていた。

なお、この間のA社とアビックスの交渉は主にa氏と熊崎氏の間で行われ、A社でもアビックスでも他の役職員は実質的には関与していない。

ところが、a氏が予定していたイベント等はいずれも具体化に至らず、本件CVは、短期間、A社の指示でデモンストレーションに使用された程度で、結局A

社では、本件C Vを利用した事業を実現することができなかった。

A社は、本件C V自体による売上はなかったが、コンサルティングなどの事業収益等から平成19年3月29日に100万円、同年10月19日に1000万円を支払った。しかし、残額2890万円は未払のまま残っていた。

本件C Vは、移動式であることに特色があり、競技場での使用等には向いていたが、例えばA社のコンサルティング業務の主要顧客であるパチンコホール等で使用できるタイプではなかったため、A社のビジネス上のネットワークを通じて転売することもできなかった。

なお、アビックスは、支払期限後、A社に対して口頭で督促していたが、それ以上の強硬な回収は行っていない。

(2) 本件C V代金の回収について

平成20年ころ、アビックスでは、サッカー場など運動競技場等で使用する移動式C Vについて、プロサッカーチーム等に拡販を行っていた。

当時、相当数の引き合いがあり、アビックスとしては当該ビジネスを有望と判断していたが（現に、その後1億円規模の受注が複数あった）、当時は同様の商品が設置されている例がほとんどなく、実際に使用されている現物を確認することが困難であったことから、デモンストレーション用に現物を用意する必要があった。

しかし、移動式C Vを商品として組み立てるには相当の日数を要し、直ちにデモンストレーションに使用することができないため、アビックスはA社に、デモンストレーションに使用するかレンタルに供し、将来的には転売する目的で、以前に販売した本件C Vを買取りできないか打診した。

A社でも、本件C Vに関する事業は事実上進展がなかったことから、未払いの債務全額に充当できるのであれば売却すると回答し、アビックスは、平成20年4月30日、代金債権の残額2890万円で本件C Vを引き取った。

なお、上記取引に当たって、アビックスは、販売した商品をエンドユーザーから買い取るという風評が生じることを恐れ、アビックスの仕入先業者であるB社を介して部品を買い取る形で引き取った。

この間の交渉は、主に熊崎氏とa氏の間で行われ、事務的な書類のやり取りは、仕入担当のe氏（退職済）が行った。仕入部門の責任者の元取締役c氏やB社社

長b氏は、取引に関わってはいたが、詳細な事情は知らない³。

本件C Vは、アビックスによりデモンストレーション用に使用されたが、その後、現実に設置された商品を確認することが可能となってきたので、本件C Vによりデモンストレーションの必要性はなくなった。なお、平成23年4月1日時点において本件C Vはアビックスの資産として計上されており、現在では、敷地に余裕があるアビックス代理店に委託されて敷地内に置かれている。

4 本件取引に関する当委員会の判断

(1) 本件C Vの販売について

本件C Vは、エンドユーザーであるA社に対して直接販売されたものである。

A社が本件C Vを購入した目的は、新規事業を行うための資産として自由に使用できるように自社が保有すること、すなわち本件C Vの所有権を取得すること自体にあり、本件C Vの所有権は納品日に不可抗力による滅失等の危険と合わせてA社に移転した。また、代金の支払いに関しても何ら留保はなされておらず、同社は、同時期にアビックスに対して買掛金債務を負担したものと解され、同社もアビックスに対して買掛金債務を負担したと認識していた。現実には、遅れてではあるが、計1100万円はアビックスに支払われている。

なお、本件C Vはアビックス代理店に委託して保管されていたようであるが、その移動や処分はA社の指示により行われ、アビックスがこれに関与していた事情はうかがわれない。

したがって、納品日において本件C Vの売買は成立しており、売上として計上することに問題はなかったと考えられる。

もっとも、A社の「新規事業」は、当時、具体化したものではなく、現在から見れば、その実現性は必ずしも高いものではなかったように思われる⁴。

しかし、A社の新規事業の実現性は、第一義的にはA社自体が判断すべきであって、アビックスが判断できる事項ではなく、また、a氏が、以前に熊崎氏と会社を立ち上げ、現在でも事実上A社を経営するなどの起業家であること、a氏が以前にアビックスに取締役として在任し、LEDの商品性や将来性について熟知していたこと、アビックスとしても、自社の技術力や自社製品の優位性に自信を

³ 当委員会では、e氏から事情を聴取しようとしたが、転職先が倒産し、現在の居所が不明で連絡が取れなかったため、ヒアリングは行われていない。

⁴ 予定していたイベントの対象先等については、ヒアリングでは明らかにされなかった。

持っていたこと等を勘案すると、A社の新規事業のために本件C Vを購入するとの申出に対し、アビックスが特段疑問を持つ理由はなかったと考えられる。

したがって、A社の経営上の観点からは、本件C Vの購入が妥当であったかどうかという問題はあるとしても、アビックスとA社の間では売買は成立しており、売上として計上することに問題はなかったと考える。

(2) 本件C Vに関する売掛金管理について

本件C Vの売掛金の支払予定日は平成18年5月31日だったが、同日には支払はなされず、平成19年3月29日と10月19日に100万円及び1000万円が支払われたが、残額は延滞していた。

後述するように、アビックスにおいては、一般的に、代理店等との取引に関し、請求書記載の支払期限を徒過しても必ずしも回収に不安があるとは考えていなかったが、本件では、延滞期間が2年近くに及んでいることや、従前に多数の取引があり決済が確実になされてきた実績がある代理店等とは異なり、A社は本件以外にアビックスから商品を仕入れる取引はなかったこと、同じく同社は業歴も長いとは言えず会社や役員の個人資産等についてもアビックスでは把握していなかったこと等を考慮すると、遅くとも社会通念上一般に相当と思われる回収期間である3～6ヶ月程度徒過した時点で、債権回収を強化すべきであったように思われる。

(3) 本件C Vの売掛債権回収取引について

本件C Vの売掛債権の残額2890万円は、結局本件C Vを引き取る形で、事実上代物弁済されている。

当時、アビックスにおいては、本件C Vと同様の移動式C Vについて、高額の取引の引き合いがあり、実際に設置されている例がほとんどなかったためデモンストレーション用の機器が必要だったこと、新たにデモンストレーション用機器を製造するには時間を要し、商談の機会を逸する危険があったこと、本件C Vは、当該デモンストレーションに適したものであったこと、A社でも本件C Vを使用する目途は立っていなかったことなどの事情を勘案すると、当該取引を行ったこと自体が合理的な判断だったことを疑うような事情はない⁵。

しかし、当該取引は実質的に本件C VのA社からアビックスへの販売であり、理由はどうであれ、B社からの部材の購入とした経理処理は実態と整合していな

⁵ アビックスは、本件C Vを使用して複数のプロサッカーチーム運営会社にデモンストレーションを行い、その後、受注につながった。

い。

また、買取価格は売掛債権の未回収金額であるが、本件C Vは将来において製品としての販売を念頭に、アビックスがデモンストレーション用として、またはレンタルに使用するために引き取ったものであるものの、L E D自体はさほど経年劣化していないとしても、本件C Vの付加価値は特定のサイズの移動式C Vとして組み立てた点にあり、仮にモジュールに分解して転売しようとするれば本件C Vの製品としての価格を大きく下回ると予想されること等を考慮すると、アビックスがA社から本件C Vを購入するにあたっては、売掛債権の金額が一部弁済により当初販売金額から1100万円減少していることを考慮しても、価格を厳格に査定し、不足額がある場合は貸倒れ処理を行う必要があったのではないかと考えられる。

第4 本件取引以外の取引に関する調査結果

1 アビックスの販売取引の概要

(1) 主要な販売取引

アビックスの対象期間における主要な販売商品は、L E Dを配列した小型のモジュールを組み合わせて作成した各種のL E D表示機である。

この内、金額が大きいものは、駅前やパチンコホール、場外車券売り場、道の駅、スタジアムなどの集客施設に設置する大型のL E D表示機である。

L E D表示機には大きく分けて、文字情報を主体とする「ポールビジョン」（以下、「P V」という。）と映像情報を主体とするC Vがあり、平成17年ころからはC Vの売れ行きがP Vを圧倒していた時期もあったが、ここ1、2年は、P Vの需要が復活している。

アビックスのL E D表示機の特徴は、組み合わせの単位となるモジュールが他社製品と比較して小型であることで、そのため、L E D表示機のサイズや形状を自由に組み合わせることができ、汎用性が高いところにある。

また、L E D自体の特徴として、経年劣化が発生しにくいいため、長期間在庫として保管されていたものでも、新品と組み合わせて販売することが可能である。

但し、L E Dの「色合い」はL E Dメーカーの製造単位別に微妙に異なり、異なる製造単位のL E Dを組み合わせると点灯した時に色合いの相違が明らかになるので、同一の製造単位のL E Dを設置したモジュールしか組み合わせることができない。

(2) 主要な販売先

大型LED表示機のエンドユーザーは、都心駅前の表示機器や集客施設を運営する会社である。アビックスは、直接、エンドユーザーに販売する場合と、代理店を通して販売する場合がある。

代理店を通じて販売する場合、エンドユーザーが決まっている場合もあるが、パチンコホールなどは発注してすぐに（1～2週間）納品を求めることも多く、代理店が受注を受けてメーカーに発注したのでは間に合わない場合があることから、代理店によっては自社で在庫を用意しておくために発注するケースもある。

なお、エンドユーザーがリースを利用する場合には、LED表示機の所有者はリース会社になる。また、都心駅前に設置する大型LED表示機など高額の案件の場合、信用補完のため、上場企業である大手の電機メーカー等を中間に入れ、アビックスの直接の販売先とする場合もある。

また、アビックスは、従前、代理店3社から各1500万円の保証金の預託を受けていたが、平成23年2月までに保証金は全て返還した。

(3) 代金の回収方法

アビックスの基本的な代金回収方法は、原則として代理店に販売する場合は納品日の月末締め翌月末現金払い、エンドユーザーに直接販売する場合は、検収日の月末締め翌月末現金払いとしている。

この場合の支払サイトは、日本における通常の支払サイト⁶と比較して短い（最短1ヶ月、最長2ヶ月）、アビックスとしては、当時技術力に自信があったので、早期に売掛金を回収して資金繰りを安定させる目的でこのような方法を基本としていた。

但し、取引先によっては、自社の固有の支払サイトにしたがって支払う場合があり、また、取引先の事情で入金に数ヶ月程度時間を要する場合もあるが、アビックスでは、個々の事情にかかわらず原則として上記の支払サイトで請求書を発行していたようである⁷。

(4) 代金回収遅延の事例と主な理由

延滞債権に関する取引として調査した取引（第1－3（2）④）のうち、取引先からの代金入金が契約書または請求書に記載された支払期限から3ヶ月以上遅れた

⁶ 経験上、3ヶ月～6ヶ月程度の場合が多いと考えられる。

⁷ 当委員会がヒアリングしたところでは、アビックス役職員、取引先とも、請求書上の支払期限を、総じて余り厳格なものとは解していなかった。

販売取引は、全部で 50 件ある⁸。

但し、この内、24 件は 6 ヶ月以内に回収され、そのうち 16 件は 3 ヶ月で回収されている。

ところで、これらの案件を詳細に調査すると、例えばある代理店（東証一部上場企業）からの 3 ヶ月「入金遅延」が 5 件あるが、同社との契約では、105 万円を超える設備の支払条件は、月末締め翌月末から 90 日払いとされている。

したがって、同社からの入金には契約条件にしたがって支払われており、アビックスが社内システム上、「月末締め翌月末現金払い」で処理していたことから、回収が遅延している取引として抽出されたにすぎない⁹。

また、数ヶ月から 1 年遅れの事例が複数あるが、中小規模の代理店は、商品が納品され受領した事実及び債務負担については認識しているものの、代理店の資金繰りや売掛金・買掛金管理の都合上、エンドユーザーからの入金をアビックスに対する支払いに充てる場合があるため、エンドユーザーからの回収の遅延により遅れが発生しているのが大半と考えられる。

特にパチンコホール運営会社がエンドユーザーの場合、LED 表示機を設置する施工工事に 1、2 ヶ月かかる上、設置した後に、審査を経てリース会社との契約を行う場合も多いので、エンドユーザーに対する直接販売であっても、代理店を通じた販売であっても、入金まで数ヶ月かかることは異例ではない。

アビックスとしても、元々短期の支払サイトで請求していることに加え、上記のような代理店やエンドユーザーの資金繰り等を勘案して、請求書通りの支払いを強く要求していなかったため、かかる入金遅延が発生したと考えられる。

このように、事実上アビックスが代理店やエンドユーザーに対して代金支払いを猶予している事例はあるが、例えば前述の上場企業である代理店の例では、エンドユーザーの入金の有無に関わらずアビックスとの契約条件通り支払が行われていることから判るように、むしろ大半の取引は販売先との契約通り支払が行われているのであって、代理店との取引で、エンドユーザーへの販売やエンドユーザーからの

⁸ 商品の販売以外にコンサルティングや仲介の手数料等も含まれる。なお、当該資料では同一の取引であっても、遅延した入金については入金の都度 1 件と記載されるため、「同一の取引」の範囲にもよるが、実際の遅延した取引数は 35 件程度である。

⁹ アビックスでは売掛債権の回収を促進するため、請求書上は、特に上書きしない限り納品または検収日月末締め翌月末現金払いで支払期限が表示され、営業担当職員は概ねそのまま取引先に交付していた。なお、現在では、個別に正確な支払期限を記載するような取扱いに変更されている。

入金を条件として代理店とアビックスの販売契約が成立したり、代理店の代金支払い義務が発生すると解される取引（いわゆる「委託取引」とみられる類型）は見受けられない。

したがって、このような取引においては、アビックスと代理店との契約は両社間の合意により無条件に成立し、納品日に商品の所有権は、不可抗力による滅失等の危険と合わせて代理店またはエンドユーザーに移転し、代理店またはエンドユーザーはアビックスに対して代金支払義務を負うことになると考えられる。

また、現実には、代理店や直販のエンドユーザーに対する売掛金が最終的に回収できなかった事例は、ほとんどない¹⁰。

以上のような事情とは異なり、長期間回収が遅延した事例が数件あるが、これらについては個別に検討する（以下、「個別取引」という）。なお、これらの取引以外においては、問題のある取引は見られなかった。

（５）その他販売取引に関する問題

大口取引先に対する照会の結果、回答があった取引先 63 社では全てアビックスにおいて認識している取引と同一との回答があった。

また、取引先によっては既に倒産しているなどの事情で回答が得られない取引先が 20 社あったが、これらすべてにおいて、LED表示機設置時の写真等により、取引内容がアビックスで認識している通りであることが確認できた。

したがって、アビックスにおける販売取引は、全てアビックスの認識通り実在している。なお、個別取引については、追って検討する。

２ アビックスの仕入取引の概要

（１）主要な仕入取引

アビックスの仕入取引に計上される取引は、大きく分けて①LED、基盤、ケーブルなどLED表示機の部品の仕入れ、②上記部品の組立を外注する加工費、③LED表示機を設置する場合の施工業者に支払う施工費用の３種である。

（２）主要な仕入先

アビックスの大口の仕入先はほぼ種類別に固定化している。

①については日本のLEDメーカーと海外メーカーの代理店、②についてはアビックスの契約外注業者、③については、アビックスは地域別に「施工ネットワーク」

¹⁰ 韓国のG社に対する長期延滞債権が、同社の倒産により一部回収できなかった例がある。

と称して施工業者を組織化しており、地域別に施工業者はほぼ固定化している。但し、エンドユーザーの意向等により施工ネットワーク以外の業者が指定され、当該業者に施工させる場合はある。

(3) 代金の決済方法

アビックスの支払方法は、原則として、検収日の月末締め翌月末手形（120日）払いである。

但し、仕入先によっては、現金払いなど、上記と異なる決済方法を採用する取引もある。

(4) 仕入取引に関する異例な事例の有無

調査の結果、大口の仕入取引は本件取引に関連する1件を除いて、全て当該仕入先との定型的な取引であって、問題となるような異例な取引は見当たらなかった。

なお、対象期間内に行われた500万円以上の販売及び仕入取引を突合した結果、同一の取引先と販売取引と仕入取引を行っている事例が6件あったが、本件取引を除いては、①LED表示機の販売代理店が施工業者を兼ねている例（2件）、②LEDの仕入先メーカーが、系列の大手自動車会社関係の代理店を兼ねている例（1件）、③信用補完の趣旨で、部品仕入先である大手電機メーカーを通じて、都心の駅前に設置する大型のLED表示機を販売した例（1件）、④アビックスが仕入れたLEDに大量の不良品が見付かり、当該LEDメーカー（海外）の国内代理店が、アビックスと合意の上で当該不良品を買い戻した例（1件）であり、全て取引内容は明確かつ問題ないことが確認できている。したがって、販売した商品を買戻す、いわゆる循環取引が行われたことが疑われるような事実は見受けられない。

(5) その他仕入取引に関する問題点

大口取引先に対する照会の結果、回答があった取引先6社では全てアビックスにおいて認識している取引と同一との回答があった。

したがって、アビックスにおける販売取引は、全てアビックスの認識通り実在している。なお、個別取引については、追って検討する。

3 詳細な調査を行った個別取引とその理由

以上の調査結果に基づき、当調査委員会では、特に4件の取引に関して、個別に詳細な調査が必要と判断した。

個別調査が必要と考える対象取引及び理由は以下のとおりである。

(1) C社に対する平成17年2月28日付けPVの販売（金額6300万円（税込））。以

下、「個別取引①」という。)

アビックスが同社に販売したP Vの一部を引き取ったこと、10ヶ月後に代金を回収していることから、P Vを回収した事情及び代金回収の遅延の理由を調査し、同社に対する販売及び売掛債権回収が適切であり、その会計処理が適切になされているかどうか調査する必要があると判断した。

(2) D社に対する平成17年3月23日付C Vの販売(金額2753万3625円(税込))。以下、「個別取引②」という。)

アビックスが同社に販売したC Vの代金の一部について回収が3年11ヶ月遅延し、かつ同社に滞留していた在庫を引き取り第三者に売却することにより代金を回収していることから、同社に対する販売及び売掛債権回収が適切であり、その会計処理が適切になされているかどうか調査する必要があると判断した。

(3) E社に対する平成17年3月24日付C Vの販売(金額3360万円(税込))。以下、「個別取引③」という。)

販売したC Vの代金の一部について回収が1年9ヶ月遅延し、最終的に同社に滞留していた在庫(アビックスから購入した商品)により代物弁済しているとみられることから、同社に対する販売及び売掛債権回収が適切であり、その会計処理が適切になされているかどうか調査する必要があると判断した。

(4) F社に対する平成17年3月29日付P Vの販売(金額4788万円(税込))。以下、「個別取引④」という。)

アビックスが同社に販売したP Vの代金の一部について回収が最長5年7ヶ月遅延し、かつ最終的に同社に滞留していた在庫を引き取り第三者に売却することにより代金全額を回収していることから、同社に対する販売及び売掛債権回収が適切であり、その会計処理が適切になされているかどうか調査する必要があると判断した。

4 各個別取引に関する検討の経過

(1) 個別取引①について

ア 取引先の概要

C社は岩手県を中心にパチンコホールを経営する取引先で、アビックスはP Vの販売当初から、計10店舗ほどにP Vを納入していた。

イ 事案の概要

C社から、平成17年2月22日に新規出店(2店)に当たってP V3セットの発注があり、アビックスは同月28日にP V3セットを納品(検収)し、同年3月31日

を支払期限とする請求書を発行した。

しかし、納品後に、C社からは、一方の店に1セットを設置したが、2セット設置予定だった店では、PVからCVへの変更の依頼があり、アビックスは、PVを引き取ってCVを納品したが、売上の二重計上を避けるため、新たな取引については、CVとPVの差額のみ売上に計上した¹¹。

また、代金支払いは、3セット全てリース会社のリースによることになり、平成18年1月に一括で全額が入金された。

この間、約11ヶ月経過したが、C社は従前からの取引先で、多数の販売実績があり、売掛金が回収できなかった例がなかったことから、アビックスは特段の督促は行わなかった。

なお、C社から引き取ったPVは、アビックスには現存していない。

ウ 個別取引①に関する当委員会の判断

個別取引①では、当初販売したPV2セットをアビックスが引き取る経過となったが、アビックスが納品した時点で、PVの所有権は、不可抗力による滅失等の危険と合わせてC社に移転し、同社はアビックスに対して買掛金債務を負担したものと解される。

その後、PVをCVに変更しているが、当初PVの販売時点では、売買が行われており、売上として計上することは問題ない。

また、CVに変更した時点で、差額のみ売上として計上されているが、PV分を二重計上することを避ける趣旨からすれば会計処理の原則に反しているとは言えず、少なくとも当時の会計処理としては不適切であるとは言えない。

なお、設置されたPV1セットを含めて代金回収が遅れた事情は、C社が一括してリース会社のリースによることとしたからであり、C社の信用に加えてリースが成立すればリース会社から一括して支払いを受けることができるから、本件に関してはアビックスの売掛債権管理に問題があったとも言えない。

以上から、個別取引①については、特段問題とする理由はないと判断した¹²。

(2) 個別取引②について

ア 取引先の概要

¹¹ 納品後に隣接地に建物が建築されることが判明し、文字情報主体のPVでは広告宣伝効果があがらないとしてCVへの変更を依頼された。

¹² C社側の事情聴取は行っていないが、アビックス側の事情聴取及び帳票類の調査等により上記の事情が確認でき、これを疑うべき理由もないことから、問題ないと判断した。

D社は、主に東北地方でパチンコホール等の設計を広く行っているH建築設計事務所の関連会社で、同設計事務所が設計を行ったパチンコホール等に設備・備品を納入する業務を行っており、アビックスとの関係では、アビックスのLED表示機をパチンコホール等の運営会社に納品する代理店である。

なお、該当取引当時、D社からアビックスに保証金1500万円が預託されていたが、現在は返還されている。

イ 事案の概要

アビックスは、D社から、平成17年3月7日に、H建築設計事務所が設計した新規開店するパチンコホール2店の看板用CVを受注し、同月23日に納品（検収）して、同年4月28日を支払期限とする請求書を発行したが、内1店が許認可関係の理由により、直前で店舗の出店自体が取り止めになり、CVの設置も行われなかった。

D社では、H建築設計事務所が設計する他のパチンコホール等に使用する目的で、当該CVを在庫として保有しCVの一部をダウンサイジングして転用し679万875円は支払われることになったが（平成21年3月10日支払）、業界自体の業況が振るわず新規出店案件が少なかった時期で、残額2074万2750円は未払のままであった。なお、アビックスでは、貸倒引当金として上記未払金に対し、平成19年3月において、626万7000円、平成20年9月において、626万6625円を計上していた。

ところが、そのころ、アビックスの直販先からCVの大型案件の引き合いがあり、アビックスの在庫では不足したため各代理店に在庫の有無を照会したところ、D社で在庫として保有していたモジュールと色合いが同一であり、当該在庫を組み合わせれば受注できることが判明した。

そのため、アビックスからD社に買取りを申し入れ、平成21年3月31日、D社に残っていた在庫を販売価格で引き取った。

なお、D社に保管されていた在庫はアビックスが引き取ってアビックスの在庫と組み合わせて商品化して販売したが、経理処理としては、D社の在庫分については売上として計上せず、第三者（販売先）からの債権回収として処理し、貸倒引当金の戻入れを行った。

この間、約3年11ヶ月経過したが、D社は従前からの取引先で、多数の販売実績があり、売掛金が回収できなかった例がなかったことから、電話等により状況の確認は都度行っていたが、特段の督促は行わなかった。

また、D社から引き取った在庫は、アビックスには現存していない。

ウ 個別取引②に関する当委員会の判断

個別取引②では、当初販売したC Vの内1店舗分は当初予定していたエンドユーザーには設置されなかったが、納品した時点ではD社は新規開店する店舗にC Vを設置する予定であり、アビックスが納品した時点で、C Vの所有権は、不可抗力による滅失等の危険と合わせてD社に移転し、同社はアビックスに対して買掛金債務を負担したものと解され、D社側でも、アビックスに対して債務を負担した事実を認識していた。

したがって、当該時点で売買は成立しており、売上として計上することに問題はなかったと考えられる。

本件では債権回収が長期化しているが、D社は、従前から多数の取引があり、確実に決済がされていた代理店であり、アビックスとしては回収に懸念があるとは特段認識していなかったと考えられるし、1500万円の保証金が預託されていたことや、C Vが在庫としてD社に保管されアビックスは先取特権を行使できたこと等を考慮すると、本件に関してアビックスの債権管理に問題があったとまでは言えない。

また、本件は、最終的にD社に保管されていた在庫を引き取ることで売掛金を回収しているが、これはアビックスの在庫不足とD社に色合いの合うモジュールがあったという事情に基づくものであり、これをもって当初から売上の実体がなかったと疑うべき事情は見当たらないし、在庫を引き取った際の経理処理も、少なくとも当時としては不適切なものという理由はない。

以上から、個別取引②については、特段問題とする理由はないと判断した。

(3) 個別取引③について

ア 取引先の概要

E社は九州におけるアビックスの代理店で、従前から多数の取引があり、いずれも代金は決済されていた。

また、E社は当時、アビックスに保証金1500万円を預託していた。

イ 事案の概要

アビックスは、E社から、平成17年3月10日に、パチンコホール用C Vを受注し、同月24日に納品（検収）して、同年4月28日を支払期限とする請求書を発行した。

しかし、予定していたパチンコホールへの納品が規制に関係する理由でキャンセルされ、E社は他に販売することとし、間もなく1件販売されて、アビックスに平成17年10月7日、704万4450円が支払われたが、残りは在庫となっていた。

ところが、上記の在庫が残っている間に、E社の資金繰りがタイトになってきたため、アビックスはE社から運転資金に充てるために保証金1500万円の返還を要請された。

アビックスとしては、売掛金がある間は保証金の返還には応じられないとして拒否したが、その後交渉の結果、E社の資金繰りを支援するため、平成19年1月に販売したCVをアビックスが引き取り、代物弁済を行うことで売掛金を回収し、アビックスはE社に保証金を返還した。

その際、未回収の債権と引き取った在庫を相殺する処理を行ったが、損失額は正しく計上されており、会計処理の原則に反しているとはまでは言えない。

その間、約1年9ヶ月経過し、アビックスでは主に電話等により口頭で督促はしていたが、従前からの取引先で保証金1500万円が預託されていることや、CVがE社に在庫として保管されていることから、強い態度で回収を行うことはしなかった。

E社から引き取った在庫は、現存していない。

ウ 個別取引③に関する当委員会の判断

個別取引③では、当初販売したCVは当初予定していたエンドユーザーには設置されなかったが、納品した時点ではE社はCVを設置する予定であり、アビックスが納品した時点で、CVの所有権は、不可抗力による滅失等の危険と合わせてE社に移転し、同社はアビックスに対して買掛金債務を負担したものと解される。

その後、保証金の返還に関する交渉経緯を見ても、E社のアビックスに対する買掛債務が存在することが前提とされており、E社もアビックスに対して債務を負担していることは、当然認識していたと考えられる。

したがって、当該時点で売買は成立しており、売上として計上することに問題はなかったと考えられる。

本件では債権回収が長期化しているが、従前から多数の取引があり、確実に決済がされていた代理店であり、アビックスとしては回収に懸念があるとは特段認識していなかったと考えられるし、1500万円の保証金が預託されていたことや、CVが在庫としてE社に保管されていた事情等を考慮すると、本件に関してアビックスの債権管理に問題があったとはまでは言えない。

また、本件は、最終的にE社に保管されていた在庫を引き取ることで売掛金を回収しているが、そのころになってE社の資金繰りが悪化してきたことから同社の依頼により保証金を資金繰りに充てるために行ったものであり、これをもって当初から売上の実体がなかったと疑うべき事情は見当たらないし、在庫を引き取った際の

経理処理も、不適切なものという理由はない。

したがって、個別取引③については、特段問題とする理由はないと判断した¹³。

(4) 個別取引④について

ア 取引先の概要

F社はパチンコ業界大手の看板・ネオン製作会社であり、アビックスとも多数の取引がある。

同社は、自社工場及び倉庫を保有し、エンドユーザーからの受注に迅速に応じられるように、同社自身の在庫を相当多量に保有している。

また、同社は、アビックスの施工ネットワークに属し、関東地方での設置工事の多くを担当している（施工費用の支払いはアビックスの仕入に計上されている）。

同社からは従前保証金 1500 万円の預託を受けていたが、現在では返還している。

同社とアビックスとの取引は極めて多数にのぼり、支払までの期間も様々であるが、概ね、同社の資金繰りの中で、エンドユーザーからの回収資金が一定程度貯まると仕入代金を支払うというような運用を行っているようである。

なお、エンドユーザーの同社に対する支払いは、現金、リース、手形など様々な方法があり、エンドユーザーがリースを利用する際には、エンドユーザーの信用を補完する趣旨で、エンドユーザーが債務不履行に陥った場合には同社が当該物件を買い取ることをリース会社に対して保証している場合もある。また、手形の場合は同社が回収リスクを負うものである。

イ 事案の概要

アビックスは、平成 17 年 3 月 1 日、F社から、多量に購入することで安く仕入れ同社の在庫としてパチンコホール運営会社等に販売する目的で P V 200 本を受注し、同月 29 日に納品（検収）して、平成 17 年 4 月 28 日を支払期日とする請求書を発行した。

ところが、それまで P V は大量に販売されていたが、その後、パチンコ業界が投資を抑制する動きになったことや、パチンコホール等の需要が P V から映像が映し出される C V に徐々に移っていたことから、F社は仕入れた P V を中々エンドユーザーに販売することができず、長期間在庫とせざるを得なかった。

それでも納品日の 3 ヶ月後である平成 17 年 6 月 30 日に 1192 万 8000 円（但し請

¹³ E社は経営者や担当者が退任・退職し、当時の事情を知る適当な役職員がいないこともあって同社側の事情聴取は行っていないが、アビックス側の事情聴取及び帳票類から上記の事情が推認でき、これを疑うべき理由もないことから問題ないと判断した。

求書上の支払期日からは2ヶ月遅れ)の入金があったほか、平成19年1月31日に1192万8000円、平成20年9月30日に462万円が入金になっているが、残額1940万4000円は未回収のまま残っていた。

ところが、平成22年に、アビックスにおいて他の取引先との大口案件の引き合いがあり、アビックスの在庫では全く不足することから代理店に在庫の照会をしたところ、F社に色合いの合う在庫が存在することが判明したため、アビックスからF社に買取りを申し入れ、当該在庫を販売価格で引き取った。

この際に引き取ったPVは全て、当該大口案件で販売され、アビックスには現存していない。

回収に当たっての経理処理は、F社の在庫分にかかる販売については売上として計上せず、当該大型案件の販売先(第三者)からの債権回収として処理した。なお、貸倒引当金として本件未払に対し、平成20年9月において、440万4000円計上していたので、その戻入れ処理を行った。

なお、F社に対しては、個別取引④の他に、1年を超える期間延滞していた売掛金が複数ある。

いずれについても、アビックスは督促は行っていたが、F社は業界で強い立場にあり、アビックスとも多数の取引があつて全て決済されており、資産が十分にあると見受けられることや保証金の預託も受けていたこともあつて、アビックスとしては債権保全上の問題があるとは考えず、強く督促するようなこともなかった。

ウ 個別取引④に関する当委員会の判断

個別取引④では、売掛金が一部分割で弁済されたものの最長5年7ヶ月の長期間延滞している。

しかし、売掛金が弁済されなかったのは、パチンコ業界の設備投資抑制傾向やPVからCVへの需要のシフトによって、当初F社が想定していたほどPVの売上があがらず、同社の資金繰り上、アビックスに対する支払をしなかったことが理由であり、アビックスが納品した時点では、F社は、購入したPVを同社の在庫として取引先に販売する予定であった。

購入したPVの所有権は、アビックスが納品した時点で、不可抗力による滅失等の危険と合わせてF社に移転し、同社はアビックスに対して買掛金債務を負担したものと解され、同社もアビックスに対して買掛金債務を負担したと認識していた。

したがって、当該時点で売買は成立しており、売上として計上することに問題はなかったと考えられる。

本件では債権回収が長期化しているが、F社は業界最大手の業者で、アビックスとの間でも従前から多数の取引があり、確実に決済がされていた代理店であり、アビックスとしては、最終的に回収に懸念があるとは認識していなかったと考えられる（なお、会計処理上は貸倒引当金を計上している）。

また、1500万円の保証金が預託されていたことや、F社の資産背景を考慮しても、回収に関する懸念はなく、本件に関してアビックスの債権管理に問題があったとまでは言えない。

なお、同社とアビックスとの取引では、個別取引④のほか、1年以上支払が遅延した例が複数ある。これらは大半が、同社が受け取った手形の資金化までの期間や工事・リースの審査期間等によりエンドユーザーからの回収が遅れたことによる。

しかし、いずれの事例においても、F社は納品時点でアビックスに対する債務を認識しており、商品の所有権及び危険がF社に移転していることに加え、エンドユーザーに対してF社自体が信用供与を行っており、実際にエンドユーザーが倒産した際には同社が損失を被った例もある¹⁴。つまりエンドユーザーに対する信用リスクはF社が負担しており、エンドユーザーに対する債権とアビックスに対する債務は完全に切り離されている。

また、F社との取引の中には、期限に支払われているものも多数あり、支払の遅れは同社の資金繰りに合わせて支払っているにすぎないと考えられる。

以上から、個別取引④については、特段問題とする理由はないと判断する。

5 本件取引以外の取引における不適切な取引や会計処理の有無について

上記の調査の結果、個別取引①ないし④を含め、修正を要するような不適切な取引や会計処理が行われていたと判断するような事情はなかった。

また、平成23年4月1日時点において、個別取引①ないし④の取引に関する商品は他のモジュールと組み合わせるなどの方法による転売等がなされた結果、アビックスの在庫となっているものはない¹⁵。

¹⁴ 同社社長は2社の例を挙げ、その内1社については平成19年12月に民事再生法の適用を申請し倒産した事実が確認されている。

¹⁵ CVに関して、モジュールを組み合わせた際に余った端数の部分が一部残存している可能性はある。

第5 当委員会の結論

(1) 本件取引について

回収に当たっての経理処理及び売掛債権管理において、適切でなく過年度経理処理の修正の必要がある事項があったと判断した。

(2) 本件取引以外の取引について

修正を要するような不適切な取引や会計処理が行われていたと判断するような事情はなかった。

第6 再発防止策の提言

1 調査から明らかになったアビックスの社内体制の問題点

(1) コーポレート・ガバナンス

アビックスでは、コーポレート・ガバナンスの体制強化を、経営の最重要課題の一つとして位置付け、いわゆるJ-SOX法に適合するように組織体制や規程類の整備、内部通報制度の制定、リスク管理委員会や内部監査委員会の設置など内部統制システムの整備に取り組んできている。

「内部統制報告制度」が導入されてから、アビックスのコーポレート・ガバナンスは大きく改善してきている。しかし、本件取引は、その導入前後であり、本件以外の取引はすべて、同制度導入前の取引である。

また、アビックスの現在の役員構成をみると、取締役6名の内4名が社外取締役、監査役3名全員が社外監査役である。本件取引当時も監査役は全て社外監査役であったが、当時と比較しても、社外取締役が取締役の多数を占め、経営に関与することで、さらに社外役員のモニタリングによる監視、監督機能の強化が図られている。

ところで、本件取引は、ほとんど熊崎氏とa氏との間の交渉により行われ、アビックスにおいて他の役職員は実質的に意思決定に関与せず、また詳細な報告も受けていないし、各委員会等において検討された事実もない。

本件取引当時、一般的な取引については内部統制システムが機能していたとしても、本件取引のような経営者主導の非定型的取引については、必ずしも情報が取締役及び監査役に報告されないため、当該取引が適切なものであったか、また会計処理の方法が適切なものであったか等についても、取締役会、監査役会あるいは取締役相互間のチェック機能が十分に機能せず、不適切な会計処理が、特に問題点を意識されないままなされてしまったと考えられる。

このように、本件取引は、当時のアビックスにおける内部統制システムが、経営

者主導の非定型的取引が行われた場合についてまでカバーできていなかったことに主な原因がある。

後記の提言においては、現状のアビックスにおける内部統制システムを前提に、この問題が克服できるかという観点から検討する。

(2) 規定の整備・権限の配分

前述したように、アビックスでは、株式公開やJ-SOX法施行等の機会に規程類の整備が行われ、一通りの規程が具備されている。

一方、アビックスは規模の小さな組織であるため、現在においても、最終意思決定を経営者に集中させることによって、内部統制を維持している。それが、組織の機動性という、アビックスの経営上の優位性となっている一方、内部統制システムにおいて相互監視機能に限界が生じることにもなっている。

また、現在の規程類は整備されているが、よく見ると権限配分等が画一的で、取引先の態様に応じた体制が採られているとは必ずしも言いがたい。

例えば、仕入取引に関して、金額により決裁権限が定められているが、大手のLEDメーカーなど大口の取引先と、中小の加工業者など小口の取引先で決裁権限の基準を区分していれば、本件取引について、より厳重なチェックが行われたのではないかと考えられる。

(3) 役職員のコンプライアンスについての意識

アビックスでは、従前から役職員に対しコンプライアンス研修を実施し、企業文化としての定着を図っている。

しかし、今回実施したアンケート調査結果をみても、個々の役職員の認識としては、さらにコンプライアンスについての理解を深める余地がある。

なお、アビックスにおける大口の販売取引は時期的に集中する傾向があり、平均的な作業量を超えた場合、意識しないと販売活動が優先されてしまう可能性がある。その結果、本件取引のころは、従前から取引がある代理店等との間で、個々の取引について支払条件など十分に契約内容を協議しないまま、定型的に売買が行われた例も見受けられ、それが、債権管理が甘くなった要因の一つと推測される。但しこの点は、現在では取引先と契約内容を必ず具体的に詰める方向に改善されてきている。

(4) 与信管理

また、新規取引先との契約等については都度与信判断が行われ、取引先によっては前金を支払わせるなど、債権保全の手段が取られている。

しかし、当該与信判断は取引毎に個別になされ、統一的な基準はなく、運用によってはルーズになるおそれがある。

もっとも、アビックスにおいては、これまで多額の売掛債権が未回収となった例がなく、結果的には妥当な与信判断がなされていたとも言えるが、そのため、本件取引に当たっても、与信管理等について過信が生じ、組織的なチェック体制が機能しなかったとも考えられる。

(5) 売掛債権管理

アビックスでは、販売取引に関しては、売掛債権の早期回収を図る趣旨で、一般的な期間より短期の期間を設定し、本件取引のころは取引先の事情にかかわらず一律に適用する傾向にあった。

そのため、取引先によっては、現実の回収期限や延滞発生の有無が不明確になり、支払の遅延が設置工事期間やリース業者との契約に要する期間など取引一般に起こり得る理由に基づくものか、特殊の事情が存在するのかが曖昧になり、延滞債権に関する報告やモニタリングも十分になされていなかった可能性がある。

但しこの点は、現在では現実に取引先と合意した支払期限とするなど改善されている。

2 再発防止に向けての提言

(1) コーポレート・ガバナンスの一層の強化について

アビックスにおける現在の会社の機関、内部統制システムを前提にした場合、取締役会における監督項目の強化により、経営者主導の取引や非定形的取引を統制可能であると考えられる。

現時点でも、取締役会の議題の多くが定型的な議題以外の新規販売案件の監視に重点が置かれている。今後は、それらに加え、売上取引、仕入取引のモニタリングを取締役会がおこなうことを提言する。

また、アビックスでは、取締役会に加えて、社外役員等による監視、監督機能の強化や、各委員会等による内部統制の確保などのスキームが整備されているが、情報が共有化されないと、制度が整備されていても十分に機能しない。したがって、上記の各制度が実効性を持つように、重要情報が取締役、監査役や各委員会に迅速に伝わるように留意する必要がある。

この点は、アビックスが規模の小さな組織であることの利点として、現状でも社外取締役のモニタリング強化等により迅速な情報の伝達がなされるように運用され

ているが、制度上、それが確保されるように手当てする必要がある。

具体的には、延滞している売掛債権の取引内容や取引先の状況のほか、一定金額以上の大口取引、仕入・販売の両方の取引がある取引先との取引、一定金額以上の新規取引、継続取引先について従前の取引と規模や内容の異なる取引などについて、一定の基準に基づき網羅的に報告が行われ、問題がないかどうか検討できるようにすべきと考える。

なお、延滞している売掛債権については、現在では一覧表の形で回覧されているが、単に回覧するだけではなく、回収可能性に問題がないか、取引自体が適切なものだったかなど、より個別に検討する余地がある。また、内部通報制度が十分に機能するように、役職員の認識を高める必要がある。

(2) 規程の整備・権限配分の見直しについて

アビックスの内部統制の特徴は前述したように最終意思決定の経営者への集中にある。しかし、今回の事態を踏まえ、再度、詳細に実効性ある形で規程を見直し、その運用状況を内部監査委員会、監査役会、取締役会が組織的にモニタリングすることを提言する。

また、規程類等について、現実相互監視機能が実効性を持つように整備する必要がある。例えば、金額基準に加えて仕入先の特性に応じた決裁権限等を定めることにより、異例な取引が発生した場合に、その事実が判明しやすくすることが考えられる。

さらに、組織や規程類を整備するだけでなく、その後も、法改正や社会情勢の変化、他の企業で発生した問題等を踏まえて、内部統制システムの実効性を確保するように、不断に見直しを行う必要がある。

(3) コンプライアンスを遵守する企業風土の醸成・意識改革について

コーポレート・ガバナンスに実効性を持たせるためには、個々の役職員のコンプライアンスに対する意識を高めることが基本であり、役職員がコンプライアンスを意識しない限り、取締役会や内部通報制度等を通じた相互監視体制も機能しない。

そのためには、マニュアル等の整備により、コンプライアンスを確保した営業活動等が統一して行われるような方策を講じること、合わせて、個々の役職員について、コンプライアンスに関する研修のみならず法律、会計知識の向上、管理面から見た取引の把握、などコンプライアンスの強化を図っていくことが必要である。

(4) 与信管理・売掛債権管理に関する明確な基準の制定について

新規与信判断や売掛債権管理に関して、客観的かつ明確な基準を定め、その判断

の過程を明確にし、かつ相互チェックが行われるようにルール化する必要がある。

現在、延滞している売掛債権については社内で一覧表の形式で回覧されているが、取引先の状況や取引の内容についてより詳細な情報を共有し、営業部門と管理部門が共同して売掛債権を管理するような体制を強化すべきだと考えられる。

(5) 組織体制の見直しについて

今回のような問題が発生した以上、内部統制システムの整備を最重要課題と考え、そのために経営資源を集中すべきである。

すなわち、取引集中時に対応できるだけの営業体制を整備することや、管理部門の充実など組織全体の見直しを提言する。

以 上